

Thailand Economic & Business Review

ปีที่ 15 ฉบับที่ 8
August 2019

Economic Review

โอกาสและการพัฒนา
สิ่งอำนวยความสะดวกทาง
การค้าในกลุ่มประเทศ CLMVT
โดย สถาบันระหว่างประเทศเพื่อการค้า
และการพัฒนา (ITD)

The Globe

กฎระเบียบใหม่เกี่ยวกับการ
จ่ายค่าจ้างแรงงานในกัมพูชา
โดย ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้า
แห่งประเทศไทย (Exim Bank)

Strategy

บทสัมภาษณ์ ธุรกิจแนวคิด
Circular Economy...
Moreloop
โดย ชัยฤทธิ์ อิ่มเจริญ

Interview

กินพันธุ์ วัฒนจักรโกศล
ประธาน YEC หอการค้า
จังหวัดนครปฐม...



ไฮไลท์ประชุมสุดยอด อาเซียนครั้งที่ 35



มหาวิทยาลัยชั้นนำด้านธุรกิจ และการสร้างผู้ประกอบการ ที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม INNOVATION DRIVEN ENTREPRENEURSHIP: IDE โดยแนวคิดจาก MIT สหรัฐอเมริกา



QS World University
Rankings 2016
จัดอันดับมหาวิทยาลัยหอการค้าไทย
เป็นมหาวิทยาลัยเอกชน
ที่ติดอันดับ 1 ใน 15 มหาวิทยาลัยทั่วประเทศ
ที่น่าจะจ้าวพิงพอใจ
www.topuniversities.com

มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย เปิดรับสมัครวันนี้ หลักสูตรปริญญาตรีใบที่ 2-ปริญญาโท-ปริญญาเอก

หลักสูตรปริญญาโท

- CEO MBA (การเงิน การจัดการ การตลาด การจัดการโลจิสติกส์) • MBA Online (การจัดการ การตลาด การเงิน)
- IE-MBA (Innovative Entrepreneurship) • M.A. (นิเทศศาสตร์การตลาด ไทยและโทควบเอก) • M.Econ. (เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ)
- M.Sc. (วิศวกรรมการเงิน) • M.Sc. (การตรวจสอบภายใน) • M.Sc. (คณิตศาสตร์และเทคโนโลยีสารสนเทศ)
- M.Sc. (การจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร) • M.Eng. (วิศวกรรมธุรกิจ) • M.Eng. (วิศวกรรมสารสนเทศศาสตร์)
- LL.M. (กลุ่มวิชากฎหมายตลาดทุน การเงินและภาษี กลุ่มวิชากฎหมายการหลอมรวมสื่อและเทคโนโลยีการสื่อสาร)

หลักสูตรปริญญาเอก

- โลจิสติกส์ Ph.D. (Logistics) • นิเทศศาสตร์การตลาด Ph.D. (Marketing Communication)

หลักสูตรปริญญาตรีใบที่ 2 (เรียนจบภายใน 2 ปี*)

- บัญชี
- ภาษาอังกฤษ • ภาษาจีน
- ภาษาญี่ปุ่น • ภาษาเกาหลี



UTCC University of
the Thai Chamber
of Commerce
มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย

"A Unique International College of ASEAN"



UNDERGRADUATE PROGRAMS

Bachelor of Accountancy

Bachelor of Business Administration:

- International Business
- Marketing
- Logistics Management

Bachelor of Arts in Business English

GRADUATE PROGRAMS

Master of Business Administration (Global MBA)

Master of International Business Economics (MIBE)

Ph.D. in Economics

**Global MBA in Myanmar
(Yangon | Mandalay)**

International College

University of the
Thai Chamber of Commerce (UTCC)

BANGKOK, THAILAND

E-mail: icutcc@gmail.com

Facebook: www.facebook.com/ICUTCC

www.utcc.ac.th/ic



EDITOR'S NOTE

ปีนี้ประเทศไทยเป็นเจ้าภาพอาเซียน และได้มีกำหนดจัดประชุมระหว่างวันที่ 31 ตุลาคม ถึง 4 พฤศจิกายน 2562 ฉบับนี้จึงนำเรื่อง ไฮไลท์ประชุมสุดยอดอาเซียน ครั้งที่ 35 “อาเซียน 2025” ความคืบหน้าข้อตกลงหุ้นส่วนเศรษฐกิจระดับภูมิภาค (Regional Comprehensive Economic Partnership: RCEP) มาเป็นรายงานพิเศษ ซึ่งครั้งนี้ถือเป็นการประชุมที่มีความสำคัญอย่างยิ่ง เพราะทุกคนเฝ้ารอผลการประชุม RCEP และการเดินทางสู่อาเซียน 2025 โดยรายงานนี้ ได้รับเกียรติจาก ผศ. ดร. ธนวรรณ พลวิชัย อาจารย์นักพยากรณ์เศรษฐกิจจากมหาวิทยาลัยหอการค้าไทย ให้การวิเคราะห์คาดการณ์การประชุมอาเซียนครั้งนี้

และฉบับนี้ยังได้นำโพลล์เรื่อง ทักษะคนและพฤติกรรมของประชาชนเกี่ยวกับวันแม่ โดยศูนย์พยากรณ์เศรษฐกิจมหาวิทยาลัยหอการค้าไทย ต่อด้วย Economic Review เริ่มต้นด้วย “โอกาสและการพัฒนาการค้าในกลุ่มประเทศ CLMVT (ตอนจบ)” โดยสำนักงานพัฒนาองค์ความรู้ สถาบันระหว่างประเทศเพื่อการค้าและการพัฒนา (ITD) และ Global Section ทาง Exim Bank ร่วมเสนอบทความเรื่อง “กฎระเบียบใหม่เกี่ยวกับการจ่ายค่าจ้างแรงงานในกัมพูชา”

Strategy Section เริ่มต้นด้วยแนวคิดการทำธุรกิจ Circular Economy กับคอลัมน์ Inspire กับบทสัมภาษณ์ “ผู้ก่อตั้ง Moreloop ผู้สร้าง Treasure ใน Trash” และ คอลัมน์ Family Business กับตอน การตัดสินใจ โดยผู้เชี่ยวชาญ ดร. เอกชัย อภิศักดิ์กุล ปิดท้ายด้วย บทสัมภาษณ์ YEC พบกับ ทินพันธุ์ วัฒนจักรโกศล ประธาน YEC หอการค้าจังหวัดนครปฐม

ฉบับนี้ได้นำเนื้อหาหลากหลายมาอัปเดตเรื่องเศรษฐกิจตั้งแต่ดัชนีความเชื่อมั่นฯ และการติดตามอัปเดตเศรษฐกิจในอาเซียน และธุรกิจต่างประเทศ อย่าง CLMVT พร้อมกับแนวทางการพัฒนาธุรกิจที่ตอบโจทย์ยุค Circular Economy และหลักการทำงานของนักธุรกิจรุ่นใหม่กับ YEC Update ทั้งหมดนี้เราหวังว่าเนื้อหาที่ทีมบรรณาธิการได้จัดทำมานั้นจะสร้างคุณประโยชน์ทางความคิดและการพัฒนาธุรกิจและองค์กรให้กับผู้อ่านทุกท่าน และตอนนี้ทุกท่านสามารถติดตามอ่าน Thailand Economic & Business Review ทางสื่อออนไลน์ได้ที่ Facebook: <https://www.facebook.com/ThailandEcoReview> Line Official: @ThailandEcoReview ค่ะ

อารดา มหามิตร
บรรณาธิการบริหาร



เปิดรับสมัครนักศึกษาใหม่แล้ววันนี้

หลักสูตรปริญญาโท

หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต CEO MBA

- กลุ่มวิชาการจัดการ (ภาคปกติ, ภาคค่ำ, ภาคเสาร์-อาทิตย์)
- กลุ่มวิชาการเงิน (ภาคปกติ, ภาคค่ำ, ภาคเสาร์-อาทิตย์)
- กลุ่มวิชาผู้ประกอบการยุคดิจิทัล (ภาคเสาร์-อาทิตย์)
- กลุ่มวิชาการตลาด (ภาคปกติ, ภาคค่ำ, ภาคเสาร์-อาทิตย์)
- กลุ่มวิชาการจัดการโลจิสติกส์ (ภาคค่ำ, ภาคเสาร์-อาทิตย์)
- กลุ่มวิชาการจัดการท่องเที่ยว (ภาคเสาร์-อาทิตย์)
- กลุ่มวิชาการประกอบการ (ภาคเสาร์-อาทิตย์)
- กลุ่มวิชานวัตกรรมธุรกิจ (ภาคเสาร์-อาทิตย์)
- กลุ่มวิชาการจัดการโรงแรม (ภาคเสาร์-อาทิตย์)

หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต IE MBA และ IM MBA (เรียนเฉพาะวันเสาร์)

หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต EM MBA และ ME MBA (เรียนเฉพาะวันอาทิตย์)

ศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต

- สาขาวิชาการจัดการการศึกษา (ภาคเสาร์-อาทิตย์)

วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต

- สาขาวิชาวิศวกรรมการเงิน (ภาคค่ำ)
- สาขาวิชาการตรวจสอบภายใน (ภาคเสาร์-อาทิตย์)

นิเทศศาสตรมหาบัณฑิต

- สาขาวิชานิเทศศาสตร์การตลาด (ภาคค่ำ และภาคเสาร์-อาทิตย์)

หลักสูตรปริญญาเอก

ปรัชญาดุษฎีบัณฑิต • สาขาวิชาโลจิสติกส์ (ภาคเสาร์-อาทิตย์)

นิเทศศาสตรดุษฎีบัณฑิต • สาขาวิชานิเทศศาสตร์การตลาด (ภาคเสาร์-อาทิตย์)

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ :

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย

โทร. 0-2697-6881-3, 0-2697-6885-6

0-2697-6717 และ 0-2697-6333

www.utcc.ac.th/gsadmission

เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต

- สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ (ภาคเสาร์-อาทิตย์)

บัญชีมหาบัณฑิต (ภาคเสาร์-อาทิตย์)

นิติศาสตรมหาบัณฑิต (ภาคเสาร์-อาทิตย์)

วิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต

- สาขาวิชาวิศวกรรมคอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีการเงิน (ภาคเสาร์-อาทิตย์)

สิทธิพิเศษ!

สำหรับศิษย์เก่ามหาวิทยาลัยหอการค้าไทย

ได้รับส่วนลดค่าหน่วยกิต 10% ตลอดหลักสูตร



บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย

Line id : 0953675512



**Thailand
Economic
& Business
Review**



ThailandEcoReview



@ThailandEcoReview



YouTube ThailandEconomic&BusinessReview



ASEAN THAILAND 2019



4 Editor's Notes

9 ทัศนคติและพฤติกรรม ของประชาชนเกี่ยวกับวินแม่

20 ไฮไลต์ประชุมสุดยอดอาเซียน ครั้งที่ 35 “อาเซียน 2025” ความคืบหน้า ข้อตกลงหุ้นส่วนเศรษฐกิจระดับภูมิภาค

24 โอกาสและการพัฒนา สิ่งแวดล้อมความสะอาดทางการค้า ในกลุ่มประเทศ CLMVT (ตอนที่ 2)

30 กฎระเบียบใหม่เกี่ยวกับ การจ่ายค่าจ้างแรงงานในกัมพูชา

44 Family Business ตอน การตัดสินใจ

Economic Review

ไฮไลต์ประชุมสุดยอดอาเซียน ครั้งที่ 35
“อาเซียน 2025” ความคืบหน้า
ข้อตกลงหุ้นส่วนเศรษฐกิจระดับภูมิภาค

20

ทีมบรรณาธิการ

ที่ปรึกษา: อิศระ ว่องกุศลกิจ, วิชัย อัศวัสกร, รศ.ดร. จีระเดช อุสวัสด์

บรรณาธิการอำนวยการ: รศ.ดร. เสาวณีย์ ไทยรุ่งโรจน์ รองบรรณาธิการอำนวยการ: ผศ.ดร. ธนวรรณ พลวิชัย

บรรณาธิการบริหาร: อารดา มหามิตร รองบรรณาธิการบริหาร: ทิติภา ตั้งใจในธรรม, ดร. โศภชา เอี่ยมโอภาส

กองบรรณาธิการ: กาญจนา ไทยชน, ปิยะ นนทรักษ์, คมกริช นาคะลักษณ์, รศ.ดร. อัทธ์ พิศาลวานิช,

ดร. จักรกรินทร์ ศรีมูล, รศ.ดร. วีระชาติ กิเลนทอง, ผศ. มานา ปัจฉิมนันท์, อ. อรพรรณ สุนทรกลัมพ์

อำนวยการศิลปกรรม: มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย เลขากองบรรณาธิการ: จิตต์ดิษฐ์ภัสสร จินดาวานิชสกุล

คอลัมนิสต์: รศ.ดร. วันชัย รัตนวงษ์, รศ.ดร. อัทธ์ พิศาลวานิช, รศ. สุธรรม อยู่ในธรรม, รศ.ดร. วีระชาติ กิเลนทอง, ดร. วิจารณ์ศักดิ์ โฉมวิไลลักษณ์,

อมรเทพ ทวีพานิชย์, ดร. ไพจิตร วิบูลย์ธนสาร, ดร. ศศิวิมล วรณศิริ, ดร. ตระหนักจิต ยุทธรรยง, ดร. จิตรัตน์ ช่างหล่อ ฯลฯ

ฝ่ายโฆษณาและการตลาด: วิณา สุขใจ, เสาวณีย์ เทียมเมือง, สุธาวรรณ เข้มทอง ฝ่ายบัญชีและการเงิน: เบญจวรรณ มณีพันธุ์

ติดต่อลงโฆษณาได้ที่ศูนย์บริการวิชาการ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย โทร. 02-697-6861-3 แฟกซ์ 02-277-1803



34

อมรพล หุวะนันทน์, รมลวรรณ วิโรจน์ชัยยันต์

Treasure ใน Trash

กับ 2 ผู้ก่อตั้ง Moreloop



50

กัมพันธ์ วัฒนอักษรโกศล

ประธาน YEC หอการค้าจังหวัดนครปฐม

นักธุรกิจคิดต่าง



ไฮไลท์ประชุมสุดยอดอาเซียน ครั้งที่ 35
“อาเซียน 2025” ความคืบหน้า
ข้อตกลงหุ้นส่วนเศรษฐกิจระดับภูมิภาค

20

RCEP เป็นความตกลงขนาดใหญ่ครอบคลุม 33% ของมูลค่าเศรษฐกิจโลก และ 50% ของประชากรโลก ซึ่งจะทำให้ RCEP กลายเป็นตลาดใหญ่ที่สุดของโลกในด้าน เศรษฐกิจและขนาดตลาดตามจำนวนประชากร ซึ่งมีความ หลากหลายของผู้ซื้อในด้านอายุและระดับรายได้ ดังนั้น RCEP จะกลายเป็นตลาดผู้ซื้อที่มีกำลังซื้อสูงและมีขนาดใหญ่ และ จะเป็นฐานการผลิตสินค้าทุกประเทศที่มี ขนาดใหญ่ที่สุดแห่งหนึ่งของโลก

กฎระเบียบใหม่เกี่ยวกับการ
จ่ายค่าจ้างแรงงานในกัมพูชา

30

ปัจจุบันกฎหมายแรงงานของ กัมพูชามีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาเมื่อ เทียบกับกฎหมายด้านอื่นๆ ของประเทศ ส่วนหนึ่ง เป็นเพราะรัฐบาลกัมพูชาไม่ต้องการให้แรงงานชาว กัมพูชาถูกเอาเปรียบจากนายจ้างกฎหมายแรงงาน จึงให้ความสำคัญกับการคุ้มครองสิทธิของแรงงาน กัมพูชาเป็นอย่างมาก ขณะที่นายจ้าง ทุกคนต้องปฏิบัติตามกฎหมาย แรงงานอย่างเคร่งครัด

QUOTE
in
this
ISSUE

เมียนมาได้เริ่ม
มีผู้ร่วมพัฒนา เช่น
ธนาคารโลก ในการสร้าง
ความร่วมมือ และมีการ
ปฏิบัติงานร่วมกันด้านการพัฒนา
การอำนวยความสะดวกทางการค้า
ในบางขอบเขตงาน ซึ่งเป็นจุดเริ่มต้น
ที่ดีในการประสานงานกับหน่วยงานผู้เชี่ยวชาญ
จากภายนอก

24

โอกาสและการพัฒนา
สิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้า
ในกลุ่มประเทศ CLMVT (ตอนที่ 2)

การตัดสินใจที่เป็น
เอกฉันท์เป็นกิลจิวตรือเป็น
ความสำเร็จเบื้องต้นของธุรกิจ
ครอบครัวส่วนใหญ่ อุปสรรคแรก
คือต้องใช้เวลาและแรงกำลังในการทำ
การตัดสินใจที่เป็นเอกฉันท์ เนื่องจากการ
ตัดสินใจเป็นกระบวนการที่ช่วยแก้ปัญหา ลองผิด
ลองถูก ทุกคนในกลุ่มต้องโฟกัสในปัญหาเดียวกันนานเพียงพอ
และสำรวจทางเลือกในแต่ละขั้นตอนของกระบวนการอย่าง
เพียงพอ ดังนั้น สมาชิกแต่ละคนไม่ใช่เพียงแค่เห็นด้วยเท่านั้น
แต่ต้องสนับสนุนผลลัพธ์ที่จะเกิดขึ้นด้วย

44



Family Business
ตอน การตัดสินใจ



ทัศนคติและพฤติกรรม ของประชาชนเกี่ยวกับวันแม่



UTCC University of
the Thai Chamber
of Commerce
มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย

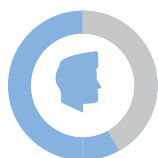


UTCC
Center for Economic
and Business Forecasting
ศูนย์พยากรณ์เศรษฐกิจและธุรกิจ

สัดส่วนของกลุ่มตัวอย่าง

สำรวจระหว่างวันที่ 28 ก.ค. - 2 ส.ค. 2562 จำนวน 1,207 ตัวอย่างทั่วประเทศ

เพศ



ชาย
43.8%



หญิง
56.2%

อายุ

41-50 ปี
20.2%

31-40 ปี
23.6%

20-30 ปี
22.5%



มากกว่า 60 ปี
11.4%

51-60 ปี
12.0%

ต่ำกว่า 20 ปี
13.4%

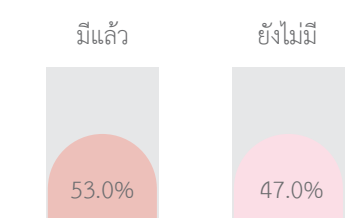
รายได้

	ร้อยละ
ต่ำกว่า 5,000 บาท	11.2
5,000-10,000 บาท	17.9
10,001-20,000 บาท	34.5
20,001-30,000 บาท	15.6
30,001-40,000 บาท	12.2
มากกว่า 40,001 บาทขึ้นไป	8.6
รวม	100.0

อาชีพ

	ร้อยละ
รับราชการ	14.7
รับจ้างรายวัน	12.1
พนักงานเอกชน	17.7
รัฐวิสาหกิจ	9.3
ไม่ได้ทำงาน	8.2
กำลังศึกษา	11.5
เจ้าของกิจการ	25.4
อื่นๆ	1.1
รวม	100.0

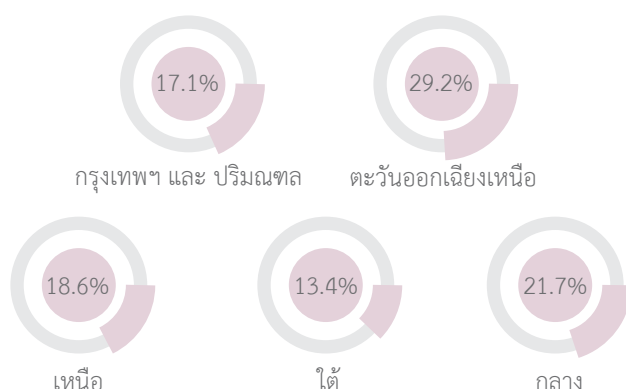
ท่านมีบุตรหรือไม่



จำนวนบุตร	ร้อยละ
1 คน	46.0
2 คน	31.3
3 คน	14.0
4 คน	5.4
5 คน	2.0
6 คน ขึ้นไป	1.3
รวม	100.0

เฉลี่ยโดยรวม 2 คน

ภูมิภาค



ปัจจุบันท่านอาศัยอยู่กับแม่หรือไม่



สาเหตุ	ร้อยละ
เป็นครอบครัวเล็ก	51.1
ต้องการดูแลท่าน	48.2
อื่นๆ	2.1
รวม	100.0



สาเหตุ	ร้อยละ
ท่านเสียแล้ว	48.9
งานที่ทำอยู่คนละพื้นที่	41.4
เข้ามาศึกษาอยู่คนละพื้นที่	7.5
อื่นๆ	2.2
รวม	100.0



ทัศนคติ
กรณีที่ท่านอยู่ในฐานะความเป็นแม่

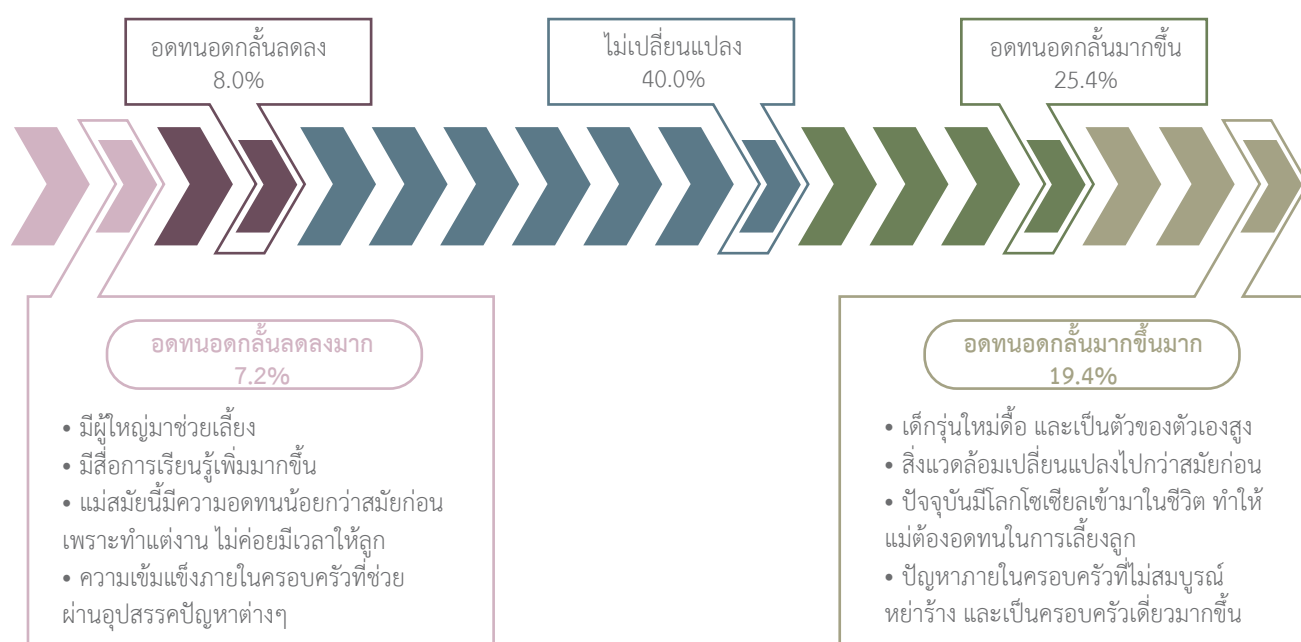


ความเป็นห่วงและความกังวลในเรื่องเหล่านี้ต่อลูกของท่าน: จำแนกตามพื้นที่

หน่วย: ร้อยละ

	กทม. และปริมณฑล				ต่างจังหวัด			
	ไม่กังวล	กังวลน้อย	กังวลปานกลาง	กังวลมาก	ไม่กังวล	กังวลน้อย	กังวลปานกลาง	กังวลมาก
สุขภาพร่างกาย	7.0	12.8	23.3	57.0	28.0	19.9	26.9	25.2
การเรียนรู้	10.5	12.8	19.8	57.0	24.8	27.8	19.9	27.5 (2)
การคบเพื่อน	4.7	12.9	17.6	64.7 (2)	22.5	29.9	22.5	25.2
การใช้จ่ายเงินฟุ่มเฟือย	8.3	14.3	20.2	57.1 (3)	27.9	24.6	21.5	26.0 (3)
การท้องในวัยเรียน	17.4	20.9	18.6	43.0	34.4	18.8	18.5	28.3 (1)
ยาเสพติด	12.8	14.0	27.9	45.3	28.4	27.8	18.7	25.1
การยกพวกตีกันของวัยรุ่น	11.8	24.7	16.5	47.1	27.3	30.6	20.1	22.0
การถูกล่อลวงจากสังคมออนไลน์	5.9	17.6	24.7	51.8	25.6	30.2	20.5	23.7
การเล่นโซเชียลเน็ตเวิร์ค	3.6	20.2	26.2	50.0	24.9	28.8	21.6	24.7
การเดินทางไปโรงเรียน/ทำงาน	5.9	5.9	15.3	72.9 (1)	26.8	26.2	22.1	24.9

ความอดทนในการเลี้ยงดูลูกของแม่ในปัจจุบัน



สิ่งที่ท่านต้องการได้จากลูก

หน่วย: ร้อยละ

	55	56	57	58	59	60	61	62
อยากให้ลูกเป็นคนดี	44.3	32.5	41.9	34.7	47.2	54.1	31.9	50.3
อยากให้ลูกพึ่งพาตัวเองได้	6.5	4.7	3.8	7.6	5.6	4.3	8.0	16.5
เหตุผลของฉันท								
อยากให้ลูกมีเวลาให้	9.8	13.2	13.9	12.8	6.2	12.1	19.8	8.1
อยากให้ลูกรักมากๆ	23.6	16.5	6.3	15.8	12.0	7.7	8.6	8.1
อยากให้ลูกกอด	7.6	15.0	13.3	14.5	7.5	9.8	14.2	5.8
อยากให้ลูกเลี้ยงดู	4.4	10.6	8.8	5.0	12.4	4.6	7.5	5.1
อยากให้ลูกไม่ทำร้ายร่างกายและจิตใจฉัน	2.1	1.4	4.8	4.4	3.7	3.7	2.6	4.3
อยากให้ลูกเลิกเหล้า/บุหรี่/การพนัน	1.7	5.0	6.7	5.0	5.4	3.0	7.4	1.8
รวม	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

สิ่งที่ท่านต้องการได้จากลูก: จำแนกอายุ

หน่วย: ร้อยละ

	20-30 ปี	31-40 ปี	41-50 ปี	51-60 ปี	มากกว่า 60 ปี
อยากให้ลูกเป็นคนดี	51.7 (1)	50.0 (1)	57.4 (1)	45.9 (1)	42.4 (1)
อยากให้ลูกพึ่งพาตัวเองได้	25.0 (2)	15.0 (2)	11.7 (2)	13.1 (2)	22.0 (2)
เหตุผลของฉันท					
อยากให้ลูกมีเวลาให้	5.0	5.0	8.5 (3)	9.8 (3)	15.3 (3)
อยากให้ลูกรักมากๆ	6.7 (3)	12.5 (3)	8.5 (3)	4.9	3.4
อยากให้ลูกกอด	3.3	4.2	6.4	9.8 (3)	6.8
อยากให้ลูกเลี้ยงดู	5.0	6.7	2.1	6.6	5.1
อยากให้ลูกไม่ทำร้ายร่างกายและจิตใจฉัน	1.7	5.0	5.3	8.2	0.0
อยากให้ลูกเลิกเหล้า/บุหรี่/การพนัน	1.7	1.7	0.0	1.6	5.1
รวม	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0



ทัศนคติ ในฐานะความเป็นลูก



ค่าใช้จ่ายและจำนวนบุพการี ที่อยู่ในความดูแลของท่าน: จำแนกรายได้

หน่วย: ร้อยละ

รายได้	ต่ำกว่า 5,000บาท	5,000-10,000บาท	10,001-20,000บาท	รวม	จำนวนบุพการีที่ต้องดูแล (คน)
ต่ำกว่า 5,000บาท	95.0	5.0	0.0	100.0	2
5,000-10,000บาท	98.0	2.0	0.0	100.0	1
10,001-20,000บาท	97.4	2.6	0.0	100.0	1
20,001-30,000บาท	74.1	25.9	0.0	100.0	1
30,001-40,000บาท	57.5	40.8	1.7	100.0	1
มากกว่า 40,001 บาทขึ้นไป	48.1	46.8	5.2	100.0	2
โดยรวม	79.3	19.8	0.9	100.0	1-2

สิ่งที่ท่านจะทำในวันแม่

	ร้อยละ
มอบดอกไม้ และกราบที่เท้าแม่	26.4
แสดงความกตัญญู	25.7
สวมกอดแม่และบอกรักแม่	23.4
ทำตามสิ่งที่แม่เคยขอไว้	19.6
อื่นๆ	4.9
รวม	100.0

ถ้อยคำที่จะพูดกับแม่

	ร้อยละ
รักและเป็นห่วงแม่เสมอ	67.6
ขอให้สุขภาพแข็งแรง	14.0
ขอให้มีความสุข	7.5
ขอบคุณที่ได้เกิดเป็นลูกแม่	6.2
ขอโทษกับสิ่งที่ลูกทำผิด/ทำไม่ดี	1.7
ขอให้เงินทองใช้ไม่ขาดมือ	1.5
จะเป็นคนดีของแม่ตลอดไป	0.9
ขอให้อายุยืนยาว	0.5
รวม	100.0

สิ่งที่อยากทำกับแม่แต่ไม่กล้า: จำแนกภูมิภาค

หน่วย: ร้อยละ

	กรุงเทพฯ และปริมณฑล	ตะวันออก เฉียงเหนือ	กลาง	เหนือ	ใต้	โดยรวม
การบอกรักแม่	30.2	50.8	16.9	30.2	27.0	30.3
กราบเท้าแม่	23.4	19.0	34.9	17.9	27.7	24.9
มอบดอกไม้ให้แม่	20.0	11.8	16.9	26.9	28.4	20.3
สวมกอดแม่	22.9	16.9	16.9	21.2	10.8	18.1
อื่นๆ	3.4	1.5	14.5	3.8	6.1	6.3
รวม	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

สิ่งที่ต้องการจากแม่

หน่วย: ร้อยละ

	16-20 ปี	20-30 ปี	31-40 ปี	41-50 ปี	51-60 ปี	มากกว่า 60 ปี	โดยรวม
อยากให้ลูกเป็นคนดี	21.0	26.6	25.2	24.9	23.7	25.7	24.8
อยากให้ลูกพึ่งเหตุผลของฉันทัน	20.0	22.2	19.4	24.3	21.1	2.9	20.7
อยากให้ลูกมีเวลาให้	23.0	18.4	19.9	19.2	22.4	25.7	20.2
อยากให้ลูกรักมากๆ	2.0	3.4	13.6	12.4	9.2	17.1	9.0
อยากให้ลูกกอด	8.0	5.3	6.8	7.9	5.3	8.6	6.7
อยากให้ลูกเลี้ยงดู	9.0	7.7	4.4	1.7	6.6	8.6	5.6
อยากให้ลูกไม่ทำร้ายร่างกายและจิตใจฉัน	8.0	7.7	3.4	4.5	3.9	2.9	5.4
อยากให้ลูกเลิกเหล้า/บุหรี่/การพนัน	5.0	4.3	5.3	4.0	3.9	2.9	4.5
รวม	4.0	4.3	1.9	1.1	3.9	5.7	3.0
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

สิ่งใดที่ท่านภูมิใจในตัวคุณแม่

สิ่งใดที่ท่านภูมิใจในตัวคุณแม่

1. แม่เป็นคนขยัน อดทน และเสียสละ
2. แม่เป็นคนขี้เกียจ และฉลาด
3. แม่เป็นต้นแบบที่ดีสำหรับลูก
4. ภูมิใจที่ได้เกิดเป็นลูกแม่
5. แม่ยิ้มแย้ม สดใสอยู่ตลอดเวลา
6. แม่ให้ความรัก เอาใจใส่ ห่วงใยลูกเสมอ
7. แม่คอยสั่งสอน อบรมให้ทำแต่สิ่งดี ๆ
8. แม่เป็นคนมีเหตุผลเสมอ

สิ่งที่ยึดเป็นแบบอย่างจากคุณแม่ของท่าน

1. ความขยัน และอดทนต่ออุปสรรคปัญหา
2. เป็นคนเก่ง และฉลาด
3. ความเป็นเหตุเป็นผล และรับฟังความคิดเห็นผู้อื่น
4. มีความเสียสละ นึกถึงผู้อื่นก่อนเสมอ
5. แม่แสดงความรักกับครอบครัว และลูก
6. ให้ความเท่าเทียมกับทุกคน ไม่อิจฉาต่อผู้อื่น

ท่านจะปรับปรุงตัวในเรื่องใดเพื่อคุณแม่

- ต้องขยันทำงาน และรับผิดชอบให้มากขึ้น
- ประหยัด อดออม ใช้สำหรับในอนาคต
- ให้เวลาดูแลแม่มากขึ้นกว่าเดิม
- เข้มแข็งอดทนต่ออุปสรรคปัญหา
- เชื่อฟังคำสอนของแม่ และไม่ได้เถียง
- เป็นลูกที่ดีของแม่ และคนดีของสังคม
- ตั้งใจศึกษาเล่าเรียน



พฤติกรรมในวันแม่



การไปพบแม่ในช่วงวันแม่: แยกตามปีก่อนหน้าไป พบแม่ในช่วงวันแม่หรือไม่

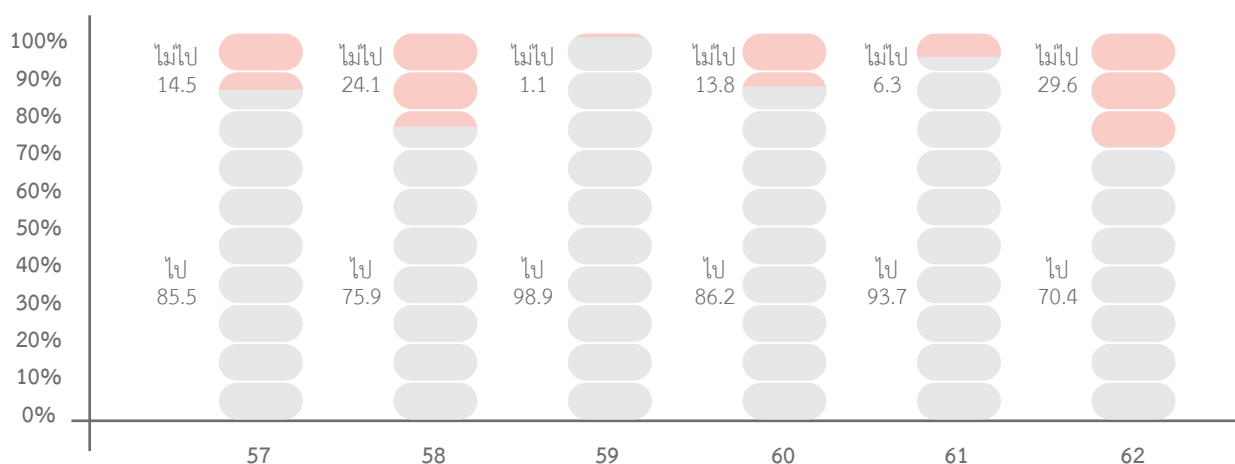
หน่วย: ร้อยละ

ในปีที่ผ่านมา ไปพบแม่หรือไม่	ปีนี้จะไปพบแม่ หรือไม่	ไป	ไม่ไป	รวม
ไป		56.1	43.9	100.0
ไม่ไป		94.7	5.3	100.0

กรณีที่ไม่ได้ไปพบแม่ในช่วงวันแม่

สาเหตุ	ร้อยละ	รูปแบบการติดต่อ/สื่อสาร	ร้อยละ
ท่านเสียชีวิตแล้ว	39.4	โทรศัพท์ไปพูดคุย	45.0
ติดงาน	30.0	พูดคุยผ่านช่องทางอินเทอร์เน็ต	36.9
วันหยุดน้อย	10.0	ทำบุญอุทิศส่วนกุศล	18.1
รอกลับช่วงเทศกาลปีใหม่	6.3	รวม	100.0
ฟังกลับมาในช่วงหยุดยาวก่อนหน้า	5.6		
ค่าเดินทางแพง	5.5		
ระยะทางไกล ไม่สามารถเดินทางไปได้	3.2		
รวม	100.0		

ท่านจะไปพบแม่ในช่วงวันแม่หรือไม่



แผนในการทำกิจกรรมในช่วงวันแม่

กิจกรรมที่ทำเรียงตามลำดับ	ร้อยละ	เลือก	ไม่เลือก	รวม	ร้อยละของ ผู้ที่ตอบ (59)	ร้อยละของ ผู้ที่ตอบ (60)	ร้อยละของ ผู้ที่ตอบ (61)	ร้อยละของ ผู้ที่ตอบ (62)
พาลูก/ครอบครัวไปทานข้าว	23.2	70.9	29.1	100.0	8.6	20.7	9.6	70.9
พามแม่ไปทำบุญ	16.5	68.9	31.1	100.0	68.0	63.1	87.8	68.9
พามแม่ไปทานข้าว	16.4	68.8	31.2	100.0	44.8	45.4	75.1	68.8
ไม่ได้ไปไหนอยู่บ้านเฉยๆ	15.7	58.0	42.0	100.0	na.	0.4	4.6	58.0
พาไปเที่ยวต่างจังหวัด(ไม่ค้างคืน)	6.4	17.4	82.6	100.0	34.4	21.2	44.1	17.4
พามแม่ไปเที่ยวต่างจังหวัด(ค้างคืน)	6.1	17.0	83.0	100.0	13.6	11.7	16.2	17.0
ออกไปทำกิจกรรมอื่นๆ ที่ไม่ใช่กิจกรรมกับแม่	4.2	14.8	85.2	100.0	0.1	0.6	1.8	14.8
ทำกิจกรรมร่วมกัน	4.1	14.7	85.3	100.0	5.5	8.5	18.4	14.7
พามแม่ไปทำกิจกรรมอื่นๆ นอกบ้าน	4.0	14.6	85.4	100.0	6.6	10.0	19.8	14.6
ไปหาแม่ที่บ้าน(ไม่ได้ออกไปไหน)	2.8	9.2	90.8	100.0	0.3	4.6	4.9	9.2
พามแม่ไปต่างประเทศ	0.2	1.4	98.6	100.0	1.6	2.2	4.7	1.4
พามแม่ไปสปา/นวด	0.2	1.3	98.7	100.0	6.7	8.5	16.2	1.3
อื่นๆ	0.1	3.6	96.4	100.0	na.	na.	na.	3.6
รวม	100.0							

การเปลี่ยนแปลงการใช้จ่ายในการทำกิจกรรมในช่วงวันแม่เทียบกับปีก่อน

กิจกรรม	ร้อยละของ ผู้ที่ตอบ	คำตอบของผู้ที่เลือกจะทำกิจกรรมนั้นๆ			รวม
		เพิ่มขึ้น	ลดลง	ไม่เปลี่ยนแปลง	
พาลูก/ครอบครัวไปทานข้าว	70.9	39.9	14.5	45.6	100.0
พามแม่ไปทำบุญ	68.9	35.6	15.1	49.3	100.0
พามแม่ไปทานข้าว	68.8	31.1	8.7	60.3	100.0
ไม่ได้ไปไหนอยู่บ้านเฉยๆ	58.0	11.0	45.9	43.1	100.0
พาไปเที่ยวต่างจังหวัด(ไม่ค้างคืน)	17.4	36.0	12.8	51.2	100.0
พามแม่ไปเที่ยวต่างจังหวัด(ค้างคืน)	17.0	43.5	12.9	43.5	100.0
ออกไปทำกิจกรรมอื่นๆ ที่ไม่ใช่กิจกรรมกับแม่	14.8	19.0	17.2	63.8	100.0
ทำกิจกรรมร่วมกัน	14.7	29.8	15.8	54.4	100.0
พามแม่ไปทำกิจกรรมอื่นๆ นอกบ้าน	14.6	38.2	14.5	47.3	100.0
ไปหาแม่ที่บ้าน(ไม่ได้ออกไปไหน)	9.2	25.7	11.4	62.9	100.0
พามแม่ไปต่างประเทศ	1.4	5.9	52.9	41.2	100.0
พามแม่ไปสปา/นวด	1.3	20.0	20.0	60.0	100.0
อื่นๆ	3.6	16.7	11.9	71.4	100.0

การใช้จ่ายเกี่ยวกับกิจกรรมในช่วงวันแม่

กิจกรรมที่ทำเรียงตามลำดับ	2561		2562	
	จำนวนเงินเฉลี่ย (บาท)	%การเปลี่ยนแปลง (จากการตอบ)	จำนวนเงินเฉลี่ย (บาท)	%การเปลี่ยนแปลง (จากการตอบ)
พาแม่ไปทำบุญ	2,141.6	1.6	2,141.6	1.6
พาแม่ไปทานข้าว	2,154.3	6.0	2,154.3	6.0
พาไปเที่ยวต่างจังหวัด (ไม่ค้างคืน)	4,615.1	11.7	4,615.1	11.7
พาแม่ไปทำกิจกรรมอื่นๆ นอกบ้าน	931.6	0.7	931.6	0.7
ทำกิจกรรมร่วมกัน	837.1	0.0	837.1	0.0
พาแม่ไปเที่ยวต่างจังหวัด (ค้างคืน)	9,515.4	8.1	9,515.4	8.1
พาแม่ไปสปา/นวด	809.3	-1.4	809.3	-1.4
พาลูก/ครอบครัวไปทานข้าว	3,930.1	3.8	3,930.1	3.8
ไปหาแม่ที่บ้าน (ไม่ได้ออกไปไหน)	900.3	-11.5	900.3	-11.5
พาแม่ไปต่างประเทศ	73,400.0	20.7	73,400.0	20.7
ไม่ได้ไปไหนอยู่บ้านเฉยๆ	490.0	-11.9	490.0	-11.9
ออกไปทำกิจกรรมอื่นๆ ที่ไม่ใช่กิจกรรมกับแม่	2,630.8	14.0	2,630.8	14.0
อื่นๆ	na	na	na	na

* ไปเที่ยวในภูมิภาคเอเชียและประเทศเพื่อนบ้านเป็นส่วนใหญ่

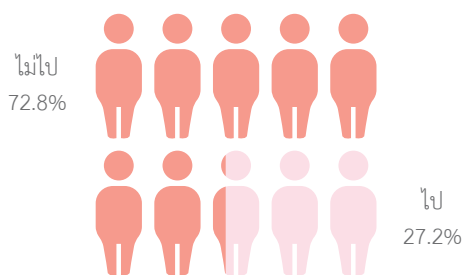
ของขวัญยอดนิยม ในการซื้อของขวัญให้แม่

ของขวัญให้แม่	ซื้อ/ให้	ไม่ซื้อ/ไม่ให้	รวม
ให้เงินสด/ทอง	26.0	74.0	100.0
พวงมาลัย/ดอกไม้	21.2	78.8	100.0
เครื่องนุ่งห่ม/รองเท้า	6.7	93.3	100.0
เครื่องสำอาง/ร่างกาย	5.0	95.0	100.0
ซื้อโปรแกรมตรวจสุขภาพ	3.0	97.0	100.0
เวชภัณฑ์	2.9	97.1	100.0
กระเช้าผลไม้	2.7	97.3	100.0
เครื่องใช้ไฟฟ้า	2.2	97.8	100.0
ประกันชีวิต/สุขภาพ	1.6	98.4	100.0

การใช้จ่ายในการซื้อของขวัญให้แม่

กิจกรรม	2561		2562	
	จำนวนเงิน (บาท)	%การเปลี่ยนแปลง (จากการตอบ)	จำนวนเงิน (บาท)	%การเปลี่ยนแปลง (จากการตอบ)
ให้เงินสด/ทอง	4,778.9	7.4	4,778.9	7.4
พวงมาลัย/ดอกไม้	325.6	0.1	325.6	0.1
เครื่องนุ่งห่ม/รองเท้า	2,180.4	4.2	2,180.4	4.2
เครื่องสำอาง/ร่างกาย	1,612.7	4.5	1,612.7	4.5
ซื้อโปรแกรมตรวจสุขภาพ	4,275.1	3.3	4,275.1	3.3
เวชภัณฑ์	797.4	-0.5	797.4	-0.5
กระเช้าผลไม้	872.9	1.7	872.9	1.7
เครื่องใช้ไฟฟ้า	4,379.4	12.4	4,379.4	12.4
ประกันชีวิต/สุขภาพ	4,109.1	8.6	4,109.1	8.6

การวางแผนพาแม่ไปเที่ยวต่างจังหวัด



ภูมิภาค	กทม. และ ปริมณฑล	ตะวันออก เฉียงเหนือ	กลาง	เหนือ	ใต้
ภูมิภาคที่ไปเที่ยว					
กทม. และปริมณฑล	18.4	11.1	44.4	3.4	21.1
ตะวันออกเฉียงเหนือ	5.3	33.3	3.7	5.2	5.3
กลาง	65.8	44.4	44.4	19.0	10.5
เหนือ	10.5	11.1	7.4	70.7	5.3
ใต้	0.0	0.0	0.0	1.7	57.9
รวม	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

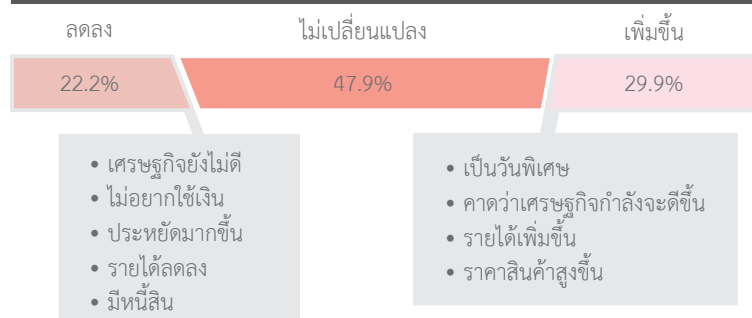
คาดว่าจะไป 2-3 วัน โดยออกเดินทางวันที่ 10 ส.ค. 62 กลับวันที่ 12 ส.ค. 62

ภูมิภาค	จังหวัดที่ได้รับความนิยม
กทม. และปริมณฑล	ชลบุรี อุดรธานี
ตะวันออกเฉียงเหนือ	ชลบุรี ระยอง หนองคาย เลย
กลาง	กทม. สมุทรปราการ ชลบุรี ตราด กาญจนบุรี
เหนือ	พิษณุโลก เชียงราย ลำปาง
ใต้	ตรัง กระบี่ สตูล

การวางแผนพาแม่ไปเที่ยวต่างประเทศ

- คาดว่าจะไป 3-5 วัน โดยออกเดินทาง
- วันที่ 10 ส.ค. 62 กลับวันที่ 14 ส.ค. 62
- ประเทศที่จะไป ได้แก่ ญี่ปุ่น เกาหลี สิงคโปร์ เวียดนาม

งบประมาณในการใช้จ่ายในช่วงวันแม่เทียบกับปี 2561



ปริมาณเงินสะสมในระบบเศรษฐกิจในช่วงวันแม่

(เฉพาะวันแม่)	2552	2553	2554	2555	2556	2557
เงินสะสม	9,143.5	9,509.2	10,717.1	11,329.5	11,677.9	12,051.6
อัตราการขยายตัว (%)	-	4.0	12.7	5.7	3.1	3.2

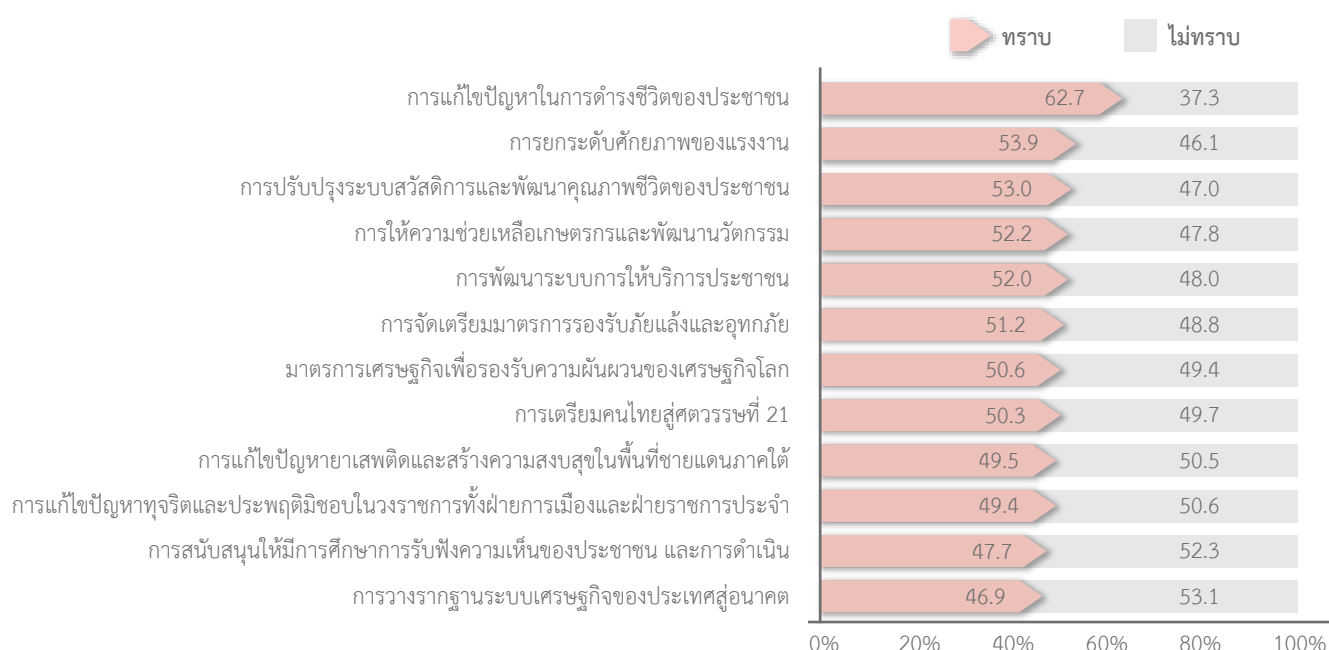
(เฉพาะวันแม่)	2558	2559	2560	2561	2562
เงินสะสม	12,245.9	12,711.7	13,054.9	13,746.8	13,870.5
อัตราการขยายตัว (%)	1.6	3.8	2.7	5.3	0.9

ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับสตรีในสังคมไทย

- เชื้อเพลิงคำแนะนำของผู้ใหญ่ที่ผ่านประสบการณ์มาก่อน
- สร้างความรักความผูกพันของคนในครอบครัวให้เข้มแข็ง
- ตั้งใจทำงานสร้างเนื้อ สร้างตัว และเป็นที่พึ่งพาของพ่อแม่
- ให้เห็นคุณค่าของตัวเองก่อนเสมอ
- มีความกตัญญูต่อบิดา มารดา

ความคิดเห็นต่อนโยบายเร่งด่วน 12 ประการ

ท่านทราบหรือไม่เกี่ยวกับนโยบายเร่งด่วนเหล่านี้



ท่านเห็นด้วยกับนโยบายเร่งด่วนเหล่านี้หรือไม่

	ไม่เห็นด้วย	เห็นด้วย	คะแนนเฉลี่ย (เต็ม 10)
การให้ความช่วยเหลือเกษตรกรและพัฒนานวัตกรรม	0.2	99.8	6.08
การยกระดับศักยภาพของแรงงาน	0.3	99.7	5.98
มาตรการเศรษฐกิจเพื่อรองรับความผันผวนของเศรษฐกิจโลก	0.2	99.8	5.97
การวางรากฐานระบบเศรษฐกิจของประเทศสู่อนาคต	0.2	99.8	5.97
การแก้ไขปัญหาในการดำรงชีวิตของประชาชน	0.2	99.8	5.96
การปรับปรุงระบบสวัสดิการและพัฒนาคุณภาพชีวิตของประชาชน	0.2	99.8	5.93
การเตรียมคนไทยสู่ศตวรรษที่ 21	0.2	99.8	5.91
การแก้ไขปัญหาทุจริตและประพฤติมิชอบในวงราชการทั้งฝ่ายการเมืองและฝ่ายราชการประจำ	0.3	99.7	5.84
การแก้ไขปัญหายาเสพติดและสร้างความปลอดภัยในพื้นที่ชายแดนภาคใต้	0.3	99.7	5.70
การสนับสนุนให้มีการศึกษาการรับฟังความเห็นของประชาชน และการดำเนินการเพื่อแก้ไขเพิ่มเติมรัฐธรรมนูญ	0.2	99.8	5.67
การพัฒนากระบวนการให้บริการประชาชน	0.2	99.8	5.63
การจัดเตรียมมาตรการรองรับภัยแล้งและอุทกภัย	0.3	99.7	5.58

ท่านคิดว่านโยบายเร่งด่วนเหล่านี้จะดำเนินการสำเร็จหรือไม่

	ไม่สำเร็จ	สำเร็จ	ระดับความสำเร็จ (เต็ม 10)
การให้ความช่วยเหลือเกษตรกรและพัฒนานวัตกรรม	1.6	98.4	5.20
การแก้ไขปัญหาในการดำรงชีวิตของประชาชน	1.2	98.8	5.17
มาตรการเศรษฐกิจเพื่อรองรับความผันผวนของเศรษฐกิจโลก	1.2	98.8	5.13
การปรับปรุงระบบสวัสดิการและพัฒนาคุณภาพชีวิตของประชาชน	1.4	98.6	5.09
การยกระดับศักยภาพของแรงงาน	1.7	98.3	5.07
การวางรากฐานระบบเศรษฐกิจของประเทศสู่อนาคต	1.6	98.4	5.03
การจัดเตรียมมาตรการรองรับภัยแล้งและอุทกภัย	2.2	97.8	4.97
การสนับสนุนให้มีการศึกษาการรับฟังความเห็นของประชาชน และการดำเนินการเพื่อแก้ไขเพิ่มเติมรัฐธรรมนูญ	1.7	98.3	4.97
การเตรียมคนไทยสู่ศตวรรษที่ 21	1.2	98.8	4.95
การพัฒนาระบบการให้บริการประชาชน	1.7	98.3	4.90
การแก้ไขปัญหาทุจริตและประพฤติมิชอบในวงราชการทั้งฝ่ายการเมืองและฝ่ายราชการประจำ	2.2	97.8	4.82
การแก้ไขปัญหายาเสพติดและสร้างความสงบสุขในพื้นที่ชายแดนภาคใต้	1.9	98.1	4.80

ข้อเสนอแนะแนวทางที่ควรดำเนินการ

	แนวทางที่ควรดำเนินการ
การแก้ไขปัญหาในการดำรงชีวิตของประชาชน	• ปรับลดโครงสร้างหนี้สินในภาคประชาชน • เพิ่มสวัสดิภาพให้กับประชาชนอย่างเท่าเทียม • ลดค่าครองชีพในการใช้ชีวิตประจำวันลง
การปรับปรุงระบบสวัสดิการและพัฒนาคุณภาพชีวิตของประชาชน	• พัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศให้ประชาชนสามารถเข้าถึงได้อย่างเสรี • พัฒนาสวัสดิการขั้นพื้นฐานของประชาชนให้ดีกว่าเดิม • สร้างงาน สร้างอาชีพให้กับประชาชนมากยิ่งขึ้น
มาตรการเศรษฐกิจเพื่อรองรับความผันผวนของเศรษฐกิจโลก	• กระตุ้นการใช้จ่ายเงินของประชาชนภายในประเทศ • ลดการเก็บภาษีที่ซ้ำซ้อนและเป็นภาระกับประชาชนระดับล่าง-กลาง • ควบคุมราคาสินค้าที่จำเป็นในการดำรงชีพของประชาชนให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม
การให้ความช่วยเหลือเกษตรกรและพัฒนานวัตกรรม	• ให้ความรู้กับเกษตรกรให้เท่าทันตลาด และสถานการณ์การเปลี่ยนแปลงปัจจุบัน • ยกระดับเทคโนโลยีทางการเกษตรเพื่อลดภาระการใช้แรงงานคน • สนับสนุนมาตรการช่วยเหลือสำหรับเกษตรกรที่ได้รับผลกระทบจากภัยธรรมชาติ
การยกระดับศักยภาพของแรงงาน	• จัดอบรมให้ทักษะ และความรู้ในการประกอบอาชีพเสริมแก่ประชาชน • ช่วยบรรเทาภาระหนี้ของประชาชนกลุ่มแรงงานให้เหมาะสม • ปรับขึ้นค่าแรงให้เหมาะสมกับค่าครองชีพในปัจจุบัน

แนวทางที่ควรดำเนินการ (ต่อ)

	แนวทางที่ควรดำเนินการ
การวางรากฐานระบบเศรษฐกิจของประเทศสู่อนาคต	• เพิ่มนวัตกรรมในการเข้าสู่การค้าเสรีประจำวันมากขึ้น • จัดการปัญหาคอร์รัปชันของประเทศ • ปฏิรูปการบริหารจัดการของภาครัฐเพื่อลดความเหลื่อมล้ำในสังคม
การเตรียมคนไทยสู่ศตวรรษที่ 21	• ให้ความรู้กับประชาชนถึงการเปลี่ยนแปลงในยุคต่อไปที่เทคโนโลยีจะเข้ามามีบทบาทมากขึ้น • ส่งเสริมโครงการต่างๆ ในภาคธุรกิจถึงการจัดการการทำงานอย่างมีระบบ • สร้างระบบการศึกษาให้กับเด็กยุคใหม่ให้สามารถเท่าทันโลกการเปลี่ยนแปลง
การแก้ไขปัญหาทุจริตและประพฤติมิชอบในวงราชการ ทั้งฝ่ายการเมืองและฝ่ายราชการประจำ	• มีระบบที่สามารถตรวจสอบการทำงานของภาครัฐได้อย่างเปิดเผย • ป้องกันและปราบปรามการทุจริตคอร์รัปชันอย่างจริงจัง • ควรสนับสนุนการเลื่อนขั้น/ตำแหน่งด้วยผลงาน และความประพฤติของบุคคล
การแก้ไขปัญหายาเสพติดและสร้างความสงบสุขในพื้นที่ชายแดนภาคใต้	• มีมาตรการลงโทษอย่างจริงจัง และเด็ดขาด • ไม่เลือกปฏิบัติต่อผู้ที่กระทำความผิด • ลงพื้นที่แก้ไขปัญหาให้กับประชาชน
การพัฒนากระบวนการให้บริการประชาชน	• คุ้มครองสิทธิของประชาชนที่พึงได้รับอย่างเต็มที่ • บริการสาธารณะขั้นพื้นฐานของประชาชนควรต้องได้รับอย่างเท่าเทียม • เร่งแก้ไขปัญหของประชาชนในการดำรงชีวิตประจำวัน เช่น ปัญหาจราจร คุณภาพชีวิตของประชาชน
การจัดเตรียมมาตรการรองรับภัยแล้งและอุทกภัย	• สำรองปริมาณน้ำฝนให้เพียงพอต่อการอุปโภคบริโภค รวมถึงภาคการเกษตร • รณรงค์ให้ประชาชนใช้น้ำอย่างรู้คุณค่าในทุกๆ ครั้วเรือน • มีแผนการรองรับและพร้อมปฏิบัติได้ทันทีเมื่อมีฝนตกหนักในเขตที่มีความเสี่ยงต่อน้ำท่วมขัง
การสนับสนุนให้มีการศึกษาการรับฟังความเห็นของประชาชน และการดำเนินการเพื่อแก้ไขเพิ่มเติมรัฐธรรมนูญ	• สำรวจความคิดเห็นของประชาชนต่อรัฐธรรมนูญที่ทุกคนต้องมีส่วนร่วมใหม่ • ไม่บิดเบือนข่าวสารของรัฐธรรมนูญตามสื่อต่างๆ กับประชาชน • ให้ความรู้เรื่องกฎหมายพื้นฐานที่เป็นประโยชน์ต่อประชาชนในการดำรงชีวิต

ไฮไลต์ประชุมสุดยอดอาเซียน ครั้งที่ 35 “อาเซียน 2025” ความคืบหน้า ข้อตกลงหุ้นส่วนเศรษฐกิจ ระดับภูมิภาค



บทสัมภาษณ์

พศ.ดร.นววรรณ พลวิชัย

รองอธิการบดีอาวุโสวิชาการและงานวิจัย และผู้อำนวยการศูนย์พยากรณ์เศรษฐกิจและธุรกิจ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย

เรียบเรียงโดย ทีมบรรณาธิการ

ภาพประกอบ : www.asean2019.go.th, asean.org



ประมวลข่าวเศรษฐกิจ
การเมืองใหญ่ที่สุดแห่งปี
2562 ที่ผ่านมาคงหนี

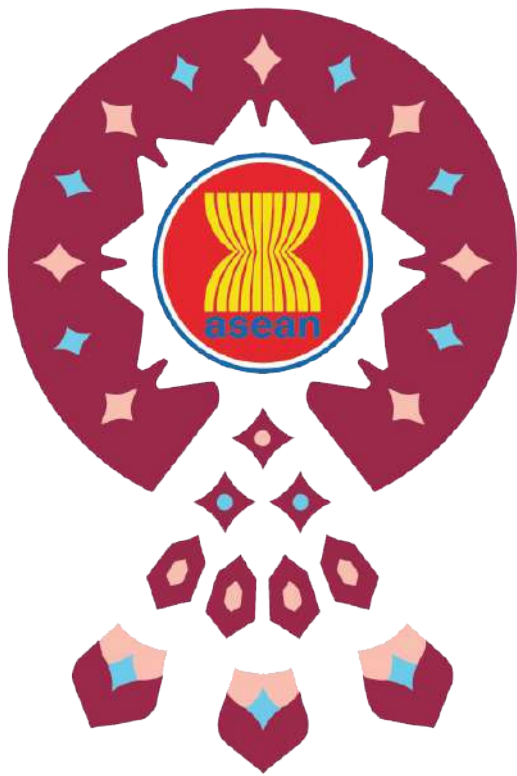
ไม่พ้น ข่าวการประชุมสุดยอดอาเซียน
ครั้งที่ 35 (ASEAN Summit) ที่ประเทศ
ไทยเป็นเจ้าภาพจัดการประชุมในระหว่าง
วันที่ 31 ตุลาคม ถึง 4 พฤศจิกายน
2562 โดยมี พล.อ.ประยุทธ์ จันทร์โอชา
นายกรัฐมนตรี เป็นประธานอาเซียน
และเป็นเจ้าภาพต้อนรับผู้นำอาเซียน 9
ประเทศ และพันธมิตรอีก 6 ประเทศ
ประกอบด้วย จีน ญี่ปุ่น เกาหลีใต้ อินเดีย
ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ รัสเซีย และ
สหรัฐฯ โดยมี Highlight หรือวาระ
การประชุมสำคัญที่ทั่วโลกจับตามอง คือ

การเดินทางสู่อาเซียน 2025 และความ
คืบหน้าของข้อตกลงหุ้นส่วนเศรษฐกิจ
ระดับภูมิภาค (Regional Comprehen-
sive Economic Partnership: RCEP)
ซึ่งเจรจามายาวนานเกือบ 8 ปี

ในฟากฝั่งของภาคเอกชนก็มีการ
จัดประชุมคู่ขนานระหว่างวันที่ 2-3
พฤศจิกายน 2562 จัดเวที ASEAN
BUSINESS INVESTMENT SUMMIT
โดย ASEAN Business Advisory
Council เน้นการให้ความสำคัญกับการ
พัฒนาศักยภาพอาเซียนสู่ยุค 4.0 และ
การปรับตัวสู่การพัฒนาอย่างยั่งยืน
(Sustainable Development Growth: SDG)

ASEAN เข้าสู่การ เป็นตลาดนำเข้าเนื้อหอม ที่สุดในโลก

อาเซียนมีสมาชิก 10 ประเทศ มี
ประชากร 650 ล้านคน (ประมาณ 9%
ของประชากรโลก) ซึ่งมีขนาดใหญ่รวม
กันใหญ่เป็นอันดับ 3 ของโลก และมี
ขนาดเศรษฐกิจหรือ GDP ประมาณ 3
ล้านล้านดอลลาร์สหรัฐ (3% ของ GDP
โลก) ซึ่งมีขนาดใหญ่รวมกันใหญ่เป็น
อันดับ 5 ของโลก นอกจากนี้ เป็นกลุ่ม
เศรษฐกิจที่มีอัตราการขยายตัวทาง
เศรษฐกิจสูงกว่า 5% ต่อปี ซึ่งเป็นกลุ่ม
เศรษฐกิจที่มี GDP Growth สูงที่สุดแห่ง
หนึ่งของโลก จึงทำให้อาเซียนมีกลุ่ม



ASEAN

THAILAND 2019

ADVANCING PARTNERSHIP
FOR SUSTAINABILITY

คนชั้นกลางสูงมากขึ้นและมีรายได้สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง

อีกทั้งอาเซียนยังมีการลงทุนโครงการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานอย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะในกลุ่ม CLMVT ดังนั้น อาเซียนจึงเป็นตลาดนำเข้าสินค้าที่สำคัญมากที่สุดตลาดหนึ่งของโลก อย่างไรก็ตาม บทบาทของอาเซียนที่สำคัญที่สุดต่อเศรษฐกิจโลกคือ การเป็นกลุ่มเศรษฐกิจที่เป็นฐานการผลิตอันดับต้นๆ ของโลก โดยเฉพาะสินค้าเกษตร เช่น ข้าว ยางพารา อ้อยและน้ำตาล มันสำปะหลัง และปาล์มน้ำมัน เป็นต้น สินค้าอุตสาหกรรมที่เน้นการใช้แรงงาน

RCEP เป็นความตกลงขนาดใหญ่ครอบคลุม 33% ของมูลค่าเศรษฐกิจโลก และ 50% ของประชากรโลก ซึ่งจะทำให้ RCEP กลายเป็นตลาดใหญ่ที่สุดของโลกในด้านเศรษฐกิจและขนาดตลาดตามจำนวนประชากร ซึ่งมีความหลากหลายของผู้ซื้อในด้านอายุและระดับรายได้ ดังนั้น RCEP จะกลายเป็นตลาดผู้ซื้อที่มีกำลังซื้อสูงและมีขนาดใหญ่ และจะเป็นฐานการผลิตสินค้าทุกประเทศที่มีขนาดใหญ่ที่สุดแห่งหนึ่งของโลก

เช่น สิ่งทอ รองเท้า และเฟอร์นิเจอร์ เป็นต้น และสินค้าอุตสาหกรรมที่เน้น

การใช้เทคโนโลยีชั้นกลาง เช่น ยานยนต์ อิเล็กทรอนิกส์และเครื่องใช้ไฟฟ้า



เป็นต้น

ขยายปีกความร่วมมือสู่ประเทศพันธมิตรทั่วโลก

นอกจากนั้น อาเซียนยังมีการร่วมมือทางเศรษฐกิจกับภายนอกกลุ่มมาอย่างต่อเนื่อง เพื่อขยายการเชื่อมโยงกับประเทศหรือกลุ่มประเทศนอกอาเซียน เช่น ความร่วมมืออาเซียน+3 (ASEAN+3) คือ ความร่วมมือระหว่างประเทศสมาชิกอาเซียน 10 ประเทศ ร่วมกับ จีน ญี่ปุ่น และเกาหลีใต้ ซึ่งมีประชากรรวมกันประมาณ 30% ของประชากรโลกและ 28% ของ GDP โลก และความร่วมมืออาเซียน+6 (ASEAN +6 โดยเพิ่มอีก 3 ประเทศ ได้แก่ ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ และอินเดีย)

ไทยจะได้ประโยชน์หลายประการจาก ASEAN และ RCEP เพราะในปัจจุบันอาเซียนเป็นคู่ค้าอันดับ 1 ของไทย โดยมีมูลค่าการค้าระหว่างกันมากกว่า 1 แสนล้านดอลลาร์ต่อปี หรือคิดเป็น 22% ของมูลค่าการค้าทั่วโลกของไทย ไทยส่งออกไปอาเซียน 25.2% ของมูลค่าการส่งออกทั้งหมด

ซึ่งจะส่งผลให้มีขนาดผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติ (GDP) ใหญ่เป็น 1 ใน 3 ของโลก มีจำนวนประชากรมากเป็นครึ่งหนึ่งของโลก

จับตา RCEP ตลาดใหญ่ที่มีกำลังซื้อสูงที่สุดของโลก

สำหรับความตกลงพันธมิตรทาง

การค้าระดับภูมิภาค หรือ RCEP คือ กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจระหว่าง ASEAN 10 ประเทศกับคู่ค้าอีก 6 ประเทศ คือ จีน ญี่ปุ่น เกาหลีใต้ อินเดีย ออสเตรเลีย และนิวซีแลนด์ โดยมีจุดมุ่งหมายให้เกิดระบบการค้าเสรีที่ใช้กฎระเบียบเดียวกันของภาคีทั้งหมด 16 ประเทศ เพื่อเชื่อมโยงเศรษฐกิจอาเซียนเข้ากับเศรษฐกิจโลก (Global Supply Chain) โดย RCEP เป็นความตกลงขนาดใหญ่ครอบคลุม 33% ของมูลค่าเศรษฐกิจโลก และ 50% ของประชากรโลก ซึ่งจะทำให้ RCEP กลายเป็นตลาดใหญ่ที่สุดของโลกในด้านเศรษฐกิจและ

ขนาดตลาดตามจำนวนประชากร ซึ่งมีความหลากหลายของผู้ซื้อในด้านอายุและระดับรายได้ ดังนั้น RCEP จะกลายเป็นตลาดผู้ซื้อที่มีกำลังซื้อสูงและมีขนาดใหญ่ และจะเป็นฐานการผลิตสินค้าทุกประเทศที่มีขนาดใหญ่ที่สุดแห่งหนึ่งของโลก และจะทำให้เกิดการค้าขายระหว่างประเทศสมาชิกมากยิ่งขึ้น



เนื่องจากกลุ่มประเทศ ASEAN ได้บรรลุข้อตกลงในการลดภาษีนำเข้าสินค้าระหว่างกันเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ดังนั้น การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นจากความตกลง RCEP คือ การเปิดเสรีสินค้าร่วมกับอีก 6 ประเทศนอกกลุ่ม ASEAN เพิ่มเติม ซึ่งหมายความว่า ประเทศผู้นำหลักอย่างจีนที่ไม่ได้มีข้อตกลงเขตการค้าเสรี (FTA) กับญี่ปุ่นและอินเดียจะได้รับโอกาสเปิดเสรีสินค้าร่วมกันโดยการค้าระหว่างจีนและอินเดียเป็นสิ่งที่น่าจับตามองเป็นพิเศษ เนื่องจากอินเดีย

เป็นประเทศที่มีศักยภาพในแง่อัตราการค้าเติบโตทางเศรษฐกิจสูงสุดใน RCEP

ไทยได้ประโยชน์อะไรจากการเป็นหนึ่งใน ASEAN

ไทยจะได้ประโยชน์หลายประการจาก ASEAN และ RCEP เพราะในปัจจุบันอาเซียนเป็นคู่ค้าอันดับ 1 ของไทย โดยมีมูลค่าการค้าระหว่างกันมากกว่า 1 แสนล้านดอลลาร์ต่อปี หรือคิด

เป็น 22% ของมูลค่าการค้าทั่วโลกของประเทศไทยส่งออกไปอาเซียน 25.2% ของมูลค่าการส่งออกทั้งหมด ซึ่งไทยเป็นฝ่ายได้ดุลการค้ากับอาเซียนมาโดยตลอด นอกจากนี้ RCEP จะสนับสนุนการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (FDI) ของไทย เพราะในปัจจุบัน การลงทุนโดยตรงของสมาชิก RCEP ในไทยมีสัดส่วนมากกว่า 70% ความคืบหน้าของ ASEAN และ RCEP จึงเป็นประโยชน์ต่อไทยทั้งในระยะสั้นและยาว 

โอกาสและการพัฒนา สิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้า ในกลุ่มประเทศ CLMVT (ตอนที่ 2)

โดย  **สำนักพัฒนาองค์ความรู้**
สถาบันระหว่างประเทศเพื่อการค้าและการพัฒนา (ITD)

๓ ตามที่ได้กล่าวถึงในบทความตอนที่แล้ว การศึกษาโอกาสและการพัฒนาการอำนวยความสะดวกทางการค้าในกลุ่มประเทศ CLMVT ทำให้ทราบถึงสถานการณ์ดำเนินงาน ปัญหาและอุปสรรคด้านการอำนวยความสะดวกทางการค้าที่เกิดขึ้นในปัจจุบันของแต่ละประเทศ และการทราบถึงแนวทางการกำหนดแผนการพัฒนาด้านการอำนวยความสะดวกทางการค้าร่วมกันในกลุ่มประเทศ CLMVT จะช่วยก่อให้เกิดความร่วมมือและพัฒนาไปพร้อมกันภายในอนุภูมิภาค รวมถึงช่วยเสริมสร้างความเข้มแข็งและเป็นการยกระดับขีดความสามารถทางการแข่งขันให้กับกลุ่มประเทศ CLMVT

สำหรับการดำเนินการด้านการอำนวยความสะดวกทางการค้าของเมียนมา เวียดนาม และไทย ภายใต้ความตกลงว่าด้วยการอำนวยความสะดวกทางการค้าภายใต้องค์การการค้าโลก ซึ่งได้เริ่มมีผลบังคับใช้เมื่อปี พ.ศ. 2560 (พิจารณาจากความคืบหน้าการดำเนินการโดยระบุเป็นมาตราในแต่ละ

Category ซึ่งแบ่งเป็น Category A (หมายถึง สามารถดำเนินการได้บรรลุเป้าหมายแล้ว) Category B (หมายถึง สามารถดำเนินการได้เองภายในประเทศภายในเวลา 2-3 ปี นับจากวันลงนามรับรองความตกลง) และ Category C (หมายถึง ต้องได้รับความช่วยเหลือด้านเทคนิคในการดำเนินการให้บรรลุเป้าหมาย) มีรายละเอียดดังนี้

เมียนมา

เมียนมาได้รับมาตรฐานในความตกลงว่าด้วยการอำนวยความสะดวกทางการค้าใน Category A ไว้เพียง 3 มาตรา ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 5.5 ของมาตราที่ต้องปฏิบัติตามทั้งหมด ได้แก่ 1) มาตราที่ 4 ว่าด้วยกระบวนการอุทธรณ์ 2) มาตราที่ 6.2 ว่าด้วยระเบียบเฉพาะด้านค่าธรรมเนียมและค่าภาระที่เรียกเก็บหรือในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการนำเข้าและการส่งออก และ 3) มาตราที่ 10.5 ว่าด้วยการตรวจสอบสินค้าก่อนส่ง ในขณะที่มีการระบุมาตราไว้ใน Category B อีก 6 มาตราซึ่งคิดเป็นร้อยละ 9.2 โดยส่วนที่เหลืออีก 27 มาตราซึ่งเป็น

สัดส่วนที่สูงที่สุดถึงร้อยละ 85.3 ของมาตราที่ต้องปฏิบัติตามทั้งหมด โดยได้ระบุไว้ใน Category C ซึ่งเป็นส่วนที่ยังไม่ต้องปฏิบัติตามโดยทันที และเมียนมาเองยังมิได้ระบุถึงวันที่แน่ชัด (Definitive date) ในการปฏิบัติตามมาตราทั้งใน Category B และ C โดยสมบูรณ์

คณะกรรมการแห่งชาติเพื่อการอำนวยความสะดวกทางการค้าของเมียนมาอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของคณะทำงานด้านการสนับสนุนการค้าและธุรกิจ (Trade and Business Promotion Taskforce) โดยได้มีการแต่งตั้งคณะทำงานเพื่อทำหน้าที่ในการดำเนินงานเชิงลึกด้านการอำนวยความสะดวกทางการค้า ซึ่งประกอบไปด้วยคณะทำงานหลัก 3 หน่วยงาน ได้แก่ 1) คณะทำงานที่ปรึกษาด้านการอำนวยความสะดวกทางการค้า (TFAWG) 2) คณะอนุกรรมการ 3) คณะทำงานผู้เชี่ยวชาญ (Expert working groups) ซึ่งมีหน้าที่ในการขับเคลื่อน ผลักดันประสานงาน ปรึกษา รับฟังความคิดเห็น และข้อเสนอแนะจากหน่วยงานที่

เกี่ยวข้องกับการอำนวยความสะดวกทางการค้าทั้งจากภาครัฐและเอกชน เพื่อจัดทำแผนการดำเนินงานและรายงานสถานะ ผลการปฏิบัติงานด้านการอำนวยความสะดวกทางการค้าต่อคณะกรรมการแห่งชาติเพื่อการอำนวยความสะดวกทางการค้าของเมียนมาต่อไป

ปัจจุบัน ธนาคารโลก (World Bank) ในฐานะผู้ร่วมพัฒนา (Donor) ได้มีการทำงานร่วมกับคณะกรรมการแห่งชาติเพื่อการอำนวยความสะดวกทางการค้า ในการจัดลำดับความสำคัญของการดำเนินการ การกำหนดเวลา และจัดตั้งคณะทำงาน (Working groups) ในการพัฒนาและดำเนินการในประเด็นที่เกี่ยวข้องกับการอำนวยความสะดวกทางการค้า โดยได้เริ่มมีการประเมินความสามารถและทรัพยากรที่จำเป็นของแต่ละกรม/กระทรวง และหน่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการอำนวยความสะดวกทางการค้า เพื่อที่จะจัดลำดับความสำคัญในการปฏิบัติตาม และการกำหนดเงื่อนไขในการปฏิบัติตามมาตราใน Category B และ C รวมทั้งการระบุความช่วยเหลือทางเทคนิคจากผู้ร่วมพัฒนา

การอำนวยความสะดวกทางการค้าของเมียนมาในปัจจุบันอาจกล่าวได้ว่าอยู่ในระยะเริ่มต้นในการพัฒนา ถึงแม้ว่าเมียนมาได้มีความพยายามในการจัดตั้งกลไก ระบบการควบคุมและติดตามการดำเนินงานต่าง ๆ แต่ยังคงมีสิ่งที่จะต้องดำเนินการหลายประการในการพัฒนาด้านการอำนวยความสะดวก

ทางการค้าของประเทศ เมียนมาไม่มีพิมพ์เขียวหรือแผนการดำเนินงานด้านการอำนวยความสะดวกทางการค้าของประเทศดังเช่นกัมพูชา และ สปป.ลาว

ปรับปรุงกฎหมายและกฎระเบียบภายในประเทศให้ทันสมัย การลงทุนในระบบโครงสร้างพื้นฐานด้านต่าง ๆ ในการอำนวยความสะดวกทางการค้า และ

เมียนมาได้เริ่มมีผู้ร่วมพัฒนา เช่น ธนาคารโลก ในการสร้างความร่วมมือ และมีการปฏิบัติงานร่วมกันด้านการพัฒนาการอำนวยความสะดวกทางการค้าในบางขอบเขตงาน ซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นที่ดีในการประสานงานกับหน่วยงานผู้เชี่ยวชาญจากภายนอก

ซึ่งอาจก่อให้เกิดความยากลำบากในการดำเนินงานของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องและอาจทำให้มองไม่เห็นผลของการดำเนินการในระยะยาวที่ชัดเจน อย่างไรก็ตาม เมียนมาได้เริ่มมีผู้ร่วมพัฒนา เช่น ธนาคารโลก ในการสร้างความร่วมมือ และมีการปฏิบัติงานร่วมกันด้านการพัฒนาการอำนวยความสะดวกทางการค้าในบางขอบเขตงาน ซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นที่ดีในการประสานงานกับหน่วยงานผู้เชี่ยวชาญจากภายนอก

เมียนมายังคงมีหลายสิ่งที่จะต้องดำเนินการควบคู่กันไป ไม่ว่าจะเป็นการจัดเตรียมและพัฒนาแผนแม่บทด้านการอำนวยความสะดวกทางการค้า การจัดทำแผนการดำเนินงานในแต่ละด้านการพัฒนาโลกเชิงสถาบัน การร่างข้อเสนอสำหรับการขอรับความช่วยเหลือทางเทคนิคและการพัฒนาความสามารถรวมทั้งเงินทุนสนับสนุนจากองค์กรผู้ร่วมพัฒนา นอกจากนี้ ยังต้องมีการ

การพัฒนาบุคลากรภายในหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง สิ่งต่าง ๆ เหล่านี้ล้วนแล้วแต่เป็นความท้าทายที่เมียนมาต้องเผชิญ และต้องมีการดำเนินการอย่างเป็นขั้นตอนเพื่อก่อให้เกิดการพัฒนาและยกระดับประสิทธิภาพด้านการอำนวยความสะดวกทางการค้าแก่เมียนมาต่อไป

เวียดนาม

เวียดนามได้ระบุมাত্রาที่พร้อมปฏิบัติได้ทันทีที่ความตกลงมีผลบังคับใช้ใน Category A โดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 22.7 ของมาตราทั้งหมดภายใต้ความตกลงว่าด้วยการอำนวยความสะดวกทางการค้า โดยในส่วนของมาตราที่ต้องการระยะเวลาปรับตัวใน Category B เพื่อปรับปรุงแก้ไขกฎหมายและสร้างระบบรองรับการปฏิบัติและมาตราที่ต้องการได้รับความช่วยเหลือทางเทคนิคจากผู้ร่วมพัฒนาใน Category C



ทางเวียดนามยังมิได้มีการแจ้งไปยังองค์การการค้าโลกอย่างเป็นทางการ อย่างไรก็ตามในปัจจุบัน คณะกรรมการแห่งชาติด้านการอำนวยความสะดวก

ทางการค้าได้จัดดำเนินการจัดหมวดหมู่และระบุมাত্রาต่าง ๆ ที่เหลืออยู่ลงใน Category B และ C เรียบร้อยแล้ว และอยู่ในระหว่างการพิจารณาและ

การลงนามอนุมัติจากรัฐบาล เพื่อที่จะได้มีการดำเนินการแจ้งมาตราใน Category B และ C แก่องค์การการค้าโลกต่อไป



ในปี พ.ศ. 2559 เวียดนามได้มีการจัดตั้งคณะกรรมการแห่งชาติด้านการอำนวยความสะดวกทางการค้าภายใต้ชื่อ “คณะกรรมการขับเคลื่อนแห่งชาติ

ด้าน ASEAN Single Window (ASW) / National Single Window (NSW) และการอำนวยความสะดวกทางการค้า (NSCASNSWTF)” ซึ่งคณะกรรมการดังกล่าวเป็นการปรับโครงสร้างเดิม

ที่เกี่ยวข้องกับความตกลงว่าด้วยการอำนวยความสะดวกทางการค้า 2) ดำเนินการด้านระบบ Single Window 3) การจัดหมวดหมู่ของมาตรการลงใน Category A, B และ C 4) เสหา

หน่วยงานที่มีบทบาทที่สำคัญ ด้านการอำนวยความสะดวกทางการค้าของเวียดนาม ได้แก่ กระทรวงการเงิน (Ministry of Finance) มีหน้าที่ความรับผิดชอบโดยตรงด้านการดำเนินการตามความตกลงว่าด้วยการอำนวยความสะดวกทางการค้า

จากจากคณะกรรมการขับเคลื่อนด้าน National Single Window โดยมอบหมายบทบาทหน้าที่เพิ่มเติมในด้านการอำนวยความสะดวกทางการค้า นอกจากนี้ในอนาคตจะมีการนำขอบเขตด้านโลจิสติกส์มาไว้ภายใต้คณะกรรมการชุดนี้ด้วย โครงสร้างของคณะกรรมการฯ มีรองนายกรัฐมนตรีเป็นประธาน และรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการเงินเป็นรองประธาน โดยมีสมาชิกในระดับรัฐมนตรีช่วยว่าการจาก 19 กระทรวงและหน่วยงาน

หน่วยงานที่มีบทบาทที่สำคัญด้านการอำนวยความสะดวกทางการค้าของเวียดนาม ได้แก่ กระทรวงการเงิน (Ministry of Finance) มีหน้าที่ความรับผิดชอบโดยตรงด้านการดำเนินการตามความตกลงว่าด้วยการอำนวยความสะดวกทางการค้าโดยมีหน้าที่ 1) ปฏิบัติตามแผนงานแห่งชาติในการจัดหาข้อมูล

ความช่วยเหลือและการสนับสนุนเชิงเทคนิคเพื่อการพัฒนาความสามารถ 5) การจัดทำแผนแม่บทในการปฏิบัติตาม Category B และ C 6) ทบทวนกรอบกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องเพื่อการปรับปรุงกฎหมายให้มีความทันสมัย โดยกระทรวงการเงินได้มอบหมายให้กรมศุลกากร (General Department of Vietnam Customs: GDVC) เป็นหน่วยงานหลักที่รับผิดชอบด้านการปฏิบัติตามมาตราต่าง ๆ ภายใต้ความตกลงว่าด้วยการอำนวยความสะดวกทางการค้า

การเตรียมความพร้อมในการปฏิบัติตามมาตราใน Category B และ C เวียดนามได้ออกคำวินิจฉัย (Decision) ที่ 1969/QĐ-TTg ให้ดำเนินการจัดทำ “แผนงานเตรียมความพร้อมและการดำเนินการตามข้อตกลงการค้าอำนวยความสะดวกทางการค้าขององค์การ

การค้าโลก” ซึ่งได้มีการกำหนดถึงสิ่งที่จะต้องดำเนินการเพื่อให้สามารถปฏิบัติตามมาตรฐานของความตกลงว่าด้วยการอำนวยความสะดวกทางการค้าได้ในระยะเวลาที่กำหนด แนวทางการดำเนินการในการปฏิบัติตามมาตรฐานใน Category B ของเวียดนามส่วนใหญ่จะเป็นการทบทวน ปรับปรุงและแก้ไขกฎระเบียบและกฎหมายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องให้มีความทันสมัย สอดคล้องกับบริบททางการค้าในปัจจุบัน การปรับปรุงพัฒนากระบวนการปฏิบัติงานเพื่อให้การปฏิบัติงานมีประสิทธิภาพมากขึ้น การกำหนดและจัดตั้งกลไกในการติดตามการดำเนินงาน และการสร้างความร่วมมือระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ส่วนแนวทางการปฏิบัติตาม Category C เวียดนามได้ริเริ่มการจัดทำแผนรายละเอียดและข้อเสนอร่วมกับผู้ร่วมพัฒนาเพื่อขอรับความช่วยเหลือทางเทคนิคและการพัฒนาความสามารถจากจากองค์กรระหว่างประเทศ และจากประเทศที่พัฒนาแล้ว

การอำนวยความสะดวกทางการค้าของเวียดนามในปัจจุบันยังคงเผชิญกับความท้าทายที่เป็นอุปสรรคหลายประการ ทั้งในด้านกฎหมายและกฎระเบียบต่าง ๆ ที่จะต้องได้รับการแก้ไขปรับปรุงให้ทันสมัย ความไม่โปร่งใสและความซับซ้อนของการปฏิบัติงานของหน่วยงานบริเวณพรมแดน ระบบโครงสร้างพื้นฐานที่ยังต้องได้รับการปรับปรุงและพัฒนาอีกมาก นอกจากนี้ยังจะต้องมีการพัฒนาความสามารถของบุคลากรและเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องให้

สามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ซึ่งเวียดนามได้ตระหนักเป็นอย่างยิ่งถึงปัญหาและอุปสรรคดังกล่าว

ปฏิบัติตามมาตรการที่ได้ให้สัตยาบันไว้ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 93.6 ซึ่งเป็นมาตราใน Category A ร้อยละ 91.6

เพื่อให้การดำเนินการด้านการอำนวยความสะดวกทางการค้าเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น คณะอนุกรรมการด้านการอำนวยความสะดวกทางการค้าได้แต่งตั้ง “คณะทำงานเพื่อติดตามการปฏิบัติตามการอำนวยความสะดวกทางการค้า” เพื่อให้เกิดความคล่องตัวในการติดตามและประสานกับหน่วยงานภาครัฐในด้านการปฏิบัติตามความตกลงว่าด้วยการอำนวยความสะดวกทางการค้า และสามารถตอบสนองต่อสถานการณ์ปัจจุบันได้อย่างทันก่วง

ข้างต้น และได้มีความพยายามในการปรับปรุงพัฒนาในด้านต่าง ๆ เพื่อลดระดับและขจัดปัญหาที่เกิดขึ้นอันเป็นการพัฒนาและยกระดับการอำนวยความสะดวกทางการค้าให้มีประสิทธิภาพต่อไปในอนาคต

ประเทศไทย

ไทยได้แจ้งข้อบทในมาตราที่ไทยพร้อมปฏิบัติได้ทันทีที่ความตกลงมีผลบังคับใช้ (Category A) ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 91.6 ของมาตราทั้งหมดภายใต้ความตกลงว่าด้วยการอำนวยความสะดวกทางการค้า โดยในส่วนของมาตราที่ต้องการระยะเวลาปรับตัว (Category B) คิดเป็นร้อยละ 8.4 ในปัจจุบัน (ปี พ.ศ. 2561) ไทยสามารถ

และมาตราใน Category B ที่สามารถปฏิบัติได้แล้วร้อยละ 2.1 ของมาตราทั้งหมด โดยไทยได้กำหนดวันที่แน่ชัดในการปฏิบัติตามมาตราใน Category B โดยสมบูรณ์ภายในวันที่ 22 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2567 ทั้งนี้ ไทยไม่มีประเด็นที่ต้องการได้รับความช่วยเหลือก่อนจึงจะสามารถปฏิบัติตามได้ (Category C) เนื่องจากไทยให้ความสำคัญกับการเป็นผู้นำกำหนดนโยบายในเรื่องนี้ด้วยตนเองและหลีกเลี่ยงความเสี่ยงจากการถูกขึ้นหรือกีดก่ายด้านนโยบายจากประเทศที่ให้ความช่วยเหลือ

ในปี พ.ศ. 2560 ไทยได้มีการจัดตั้งคณะกรรมการแห่งชาติด้านการอำนวยความสะดวกทางการค้าภายใต้ชื่อ “คณะอนุกรรมการด้านการอำนวยความสะดวก

ความสะดวทางการค้า” ซึ่งอยู่ภายใต้ คณะกรรมการนโยบายเศรษฐกิจระหว่าง ประเทศ (กนศ.) อย่างไรก็ตาม เพื่อให้ การดำเนินการด้านการอำนวยความสะดวกทาง การค้าเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น คณะอนุกรรมการ ด้านการอำนวยความสะดวกทาง การค้าได้แต่งตั้ง “คณะทำงานเพื่อติดตาม การปฏิบัติตามการอำนวยความสะดวก ทางการค้า” เพื่อให้เกิดความคล่องตัว ในการติดตามและประสานกับหน่วยงาน ภาครัฐในด้านการปฏิบัติตามความ ตกลงว่าด้วยการอำนวยความสะดวก ทางการค้าและสามารถตอบสนองต่อ สถานการณ์ปัจจุบันได้อย่างทันท่วงที โดยองค์ประกอบของคณะทำงานดังกล่าว ประกอบด้วยปลัดกระทรวงพาณิชย์ เป็นประธานคณะทำงาน โดยกรมเจรจา การค้าระหว่างประเทศ กระทรวง พาณิชย์เป็นหน่วยงานประสานงานกลาง (Focal point) ทั้งระหว่างหน่วยงาน ที่เกี่ยวข้องด้านการอำนวยความสะดวก ทางการค้าในประเทศ รวมทั้งทำหน้าที่ เป็นผู้แทนในการประสานงานกับองค์การ การค้าโลก และกรมศุลกากรเป็น หน่วยงานที่มีบทบาทหลักในการปฏิบัติ ตามความตกลงว่าด้วยการอำนวยความสะดวก ทางการค้า กลไกการประสาน งานภายในคณะทำงานจะมีการปรึกษาหารือกันระหว่างหน่วยงานที่มีประเด็น ด้านการปฏิบัติตามมาตรการอำนวยความสะดวกทาง การค้าเป็นกรณี ๆ ซึ่ง มิได้มีการกำหนดประชุมอย่างเป็นทางการเป็นประจำ ซึ่งหากมีประเด็นต่าง ๆ ที่ไม่สามารถตกลงหรือหาแนวทางการ

แก้ไขได้อย่างเหมาะสม คณะทำงาน ดังกล่าวจะนำเสนอประเด็นปัญหา ดังกล่าวขึ้นไปให้คณะอนุกรรมการด้าน

ทางการค้าเมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่ม ประเทศ CLMVT แต่ไทยยังคงเผชิญ กับความท้าทายและประเด็นทางเทคนิค

ถึงแม้ว่าไทยจะมีความพร้อมมากที่สุดใน การดำเนินการด้านความสะดวกทางการค้าเมื่อ เปรียบเทียบกับกลุ่มประเทศ CLMVT แต่ไทยยัง คงเผชิญกับความท้าทายและประเด็นทางเทคนิค ต่าง ๆ อยู่พอสมควรในการพัฒนาการอำนวยความสะดวกทางการค้าให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

การอำนวยความสะดวกทางการค้า (NCTF) เป็นผู้ตัดสินใจและดำเนินการ ในขั้นต่อไป

การเตรียมความพร้อมสำหรับการ ดำเนินการใน Category B ของไทย พบว่ายังคงมีมาตรการที่ไทยขอระยะ เวลาการปรับตัว (Category B) จำนวน ทั้งหมด 10 มาตรการย่อย ภายใต้ 6 มาตรการหลัก ซึ่งส่วนใหญ่จะเกี่ยวข้องกับการปรับปรุงกฎหมายและกฎระเบียบ ต่าง ๆ ให้มีความทันสมัยและสอดคล้อง กับการสภาวะแวดล้อมในปัจจุบัน รวมทั้งการพัฒนากระบวนการและขั้นตอน ต่าง ๆ ให้รองรับการปฏิบัติตามมาตรา ใน Category B ที่เหลืออยู่ ซึ่งใน ปัจจุบันมีบางมาตราที่ไทยสามารถ ดำเนินการได้แล้วเนื่องจากมีการออก พระราชบัญญัติทางศุลกากรฉบับใหม่ปี พ.ศ. 2560 เพื่อมารองรับการปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่

ถึงแม้ว่าไทยจะมีความพร้อมมาก ที่สุดในการดำเนินการด้านความสะดวก

ต่าง ๆ อยู่พอสมควรในการพัฒนาการ อำนาจความสะดวกทางการค้าให้มี ประสิทธิภาพมากขึ้นไม่ว่าจะเป็นประเด็น ด้านกระบวนการบางประเภทที่ยังมี ความซ้ำซ้อนและซับซ้อน การพัฒนา ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศให้มีความ สมบูรณ์ และเชื่อมโยงกันหน่วยงานและ ภาคส่วนต่าง ๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ มากขึ้น รวมทั้งการปรับปรุงกฎหมาย และกฎระเบียบให้มีความสอดคล้องกับ บริบททางการค้าในปัจจุบัน การดำเนิน การแก้ไขปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ เหล่านี้จะเป็นแนวทางหนึ่งที่ทำให้ไทย สามารถปฏิบัติตามพันธสัญญาที่ได้ให้ สัตยาบันแก่องค์การการค้าโลกได้สำเร็จ ในอนาคต

ในบทความต่อไปจะกล่าวถึง ปัญหาและอุปสรรคด้านการอำนวยความสะดวกทาง การค้าในกลุ่มประเทศ CLMVT และข้อเสนอแนะต่อการ พัฒนาการอำนวยความสะดวกทาง การค้าสำหรับไทยและอนุภูมิภาค 

กฎระเบียบใหม่เกี่ยวกับการจ่ายค่าจ้างแรงงานในกัมพูชา



ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย
EXPORT-IMPORT BANK OF THAILAND

โดย: ฝ่ายวิจัยธุรกิจ ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย

ก

กัมพูชาเป็นประเทศที่ให้ความสำคัญกับการคุ้มครองสิทธิและสวัสดิการของแรงงานอย่างจริงจัง ผู้ประกอบการที่สนใจเข้าไปขยายธุรกิจในกัมพูชาจึงควรศึกษาและทำความเข้าใจกฎหมายแรงงานของกัมพูชาให้เป็นอย่างดี เพื่อที่จะสามารถบริหารจัดการแรงงานได้อย่างราบรื่นและมีประสิทธิภาพ อันจะมีส่วนช่วยในการขับเคลื่อนธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ ซึ่งปัจจุบันกฎหมายแรงงานของกัมพูชามีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาเมื่อเทียบกับกฎหมายด้านอื่นๆ ของประเทศ ส่วนหนึ่งเป็นเพราะรัฐบาลกัมพูชาไม่ต้องการให้แรงงานชาวกัมพูชาถูกเอาเปรียบจากนายจ้าง กฎหมายแรงงานจึงให้ความสำคัญกับการคุ้มครองสิทธิของแรงงานกัมพูชาเป็นอย่างมาก ขณะที่นายจ้างทุกคนต้องปฏิบัติตามกฎหมายแรงงานอย่างเคร่งครัด ทั้งนี้ ในช่วงที่ผ่านมาประเด็นที่เกี่ยวข้องกับกฎหมายแรงงานของกัมพูชาที่ถูกกล่าวถึงเป็นวงกว้างหลังจากกระทรวงแรงงานและการฝึก

อบรม (Ministry of Labor and Vocational Training : MLVT) ของกัมพูชาได้ออกกฎระเบียบใหม่ที่เรียกว่า Employment Seniority Payment ภายใต้ Prakas No.443 เมื่อวันที่ 21 กันยายน 2561 ซึ่งเป็นกฎระเบียบที่กำหนดให้มีการจ่ายเงินชดเชยการเลิกจ้างไว้ล่วงหน้าสำหรับลูกจ้างที่มีสัญญาจ้างแบบไม่ระบุเวลาสิ้นสุดสัญญา (Unspecified Duration Contracts : UDC) ตั้งแต่ลูกจ้างยังทำงานอยู่ ซึ่งผู้ประกอบการส่วนใหญ่มองว่าจะส่งผลกระทบให้ต้นทุนด้านค่าจ้างแรงงานปรับเพิ่มขึ้น

กฎระเบียบเดิม : การจ่ายเงินชดเชยจากการเลิกจ้าง (Indemnity of Dismissal)

การที่นายจ้างเลิกจ้างลูกจ้างที่มีสัญญาจ้างแบบไม่ระบุเวลาสิ้นสุดสัญญา (Unspecified Duration Contracts : UDC) นายจ้างต้องจ่ายเงินชดเชยจากการเลิกจ้าง ซึ่งเป็นการจ่ายให้ลูกจ้างเพียงงวดเดียวในวันสุดท้ายที่ทำงาน โดย

จ่ายในอัตราค่าจ้างแรงงาน 15 วันต่อปีตามอายุการทำงานที่ผ่านมา ยกตัวอย่างเช่น ลูกจ้างทำงานมา 5 ปี และถูกเลิกจ้าง นายจ้างต้องจ่ายเงินชดเชยจากการเลิกจ้างเท่ากับ 5 ปี x 15 วัน = 75 วันของค่าจ้างแรงงาน

กฎระเบียบใหม่ : Employment Seniority Payment

ภายใต้กฎระเบียบใหม่ที่เรียกว่า Employment Seniority Payment ซึ่งมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2562 เงินชดเชยจากการเลิกจ้างซึ่งเดิมลูกจ้างจะได้เป็นเงินก้อนหนึ่งเมื่อถูกเลิกจ้างเท่านั้น จะถูกนำมาทยอยจ่ายให้กับลูกจ้างระหว่างการทำงานในปัจจุบันเลย ซึ่งเงินดังกล่าวถูกเรียกใหม่ว่า “Seniority Payment” แบ่งเป็น 2 ประเภท คือ 1) Current Seniority Payment ซึ่งคิดจากเวลาการทำงานในปัจจุบัน และ 2) Back Pay Seniority Payment ซึ่งคิดจากเวลาการทำงานที่ผ่านมาในอดีต โดยมีรายละเอียด ดังนี้

- Current Seniority Payment

สำหรับการทำงานตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2562 เป็นต้นไป ลูกจ้างจะได้รับเงินชดเชยล่วงหน้าเท่ากับอัตราค่าจ้างแรงงานรวมสวัสดิการ 15 วันต่อปี โดยนายจ้างต้องแบ่งจ่าย 2 รอบต่อปี รอบแรกภายในเดือนมิถุนายนของแต่ละปี ในอัตรา 7.5 วันของค่าจ้างแรงงานรวมสวัสดิการเฉลี่ย 6 เดือนแรก และรอบที่สองภายในเดือนธันวาคมของแต่ละปี ในอัตรา 7.5 วันของค่าจ้างแรงงานรวมสวัสดิการเฉลี่ย 6 เดือนหลัง

- Back Pay Seniority Payment สำหรับลูกจ้างที่เข้าทำงานก่อนวันที่ 1 มกราคม 2562 (ต้องมีอายุงานตั้งแต่ 1 เดือนขึ้นไป) และนับอายุงานนานที่สุดถึงปี 2551 จะได้จ่ายเงินชดเชยย้อนหลังตามอายุงานจริง โดยยอดเงินรวม Back Pay Seniority Payment คิดในอัตราค่าจ้าง 15 วันต่อปีคูณด้วยจำนวนอายุงาน ตัวอย่างเช่นทำงานมาแล้ว 5 ปี ก็จะได้ Back Pay Seniority Payment เท่ากับ $5 \text{ ปี} \times 15 \text{ วัน} = 75 \text{ วัน}$ โดยแบ่งจ่าย 2 รอบต่อปี แต่มีการกำหนดรายละเอียด

การแบ่งจ่ายต่างกันระหว่างอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มและรองเท้ากับอุตสาหกรรมอื่นๆ ดังนี้

- อุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มและรองเท้า นายจ้างต้องแบ่งจ่ายเงิน Back Pay Seniority Payment ปีละ 30 วัน โดยแบ่งออกเป็น 2 รอบ คือ รอบแรกภายในเดือนมิถุนายนของแต่ละปี ในอัตรา 15 วันของค่าจ้างแรงงานเฉลี่ยของปีที่ทำงาน และรอบที่ 2 ภายในเดือนธันวาคมของแต่ละปี ในอัตรา 15 วันของค่าจ้างแรงงานเฉลี่ยของปีที่ทำงาน

- ธุรกิจอื่นๆ ที่ไม่ใช่อุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มและรองเท้า นายจ้างต้องแบ่งจ่ายเงิน Back Pay Seniority Payment ปีละ 15 วัน โดยแบ่งจ่าย 2 รอบเช่นกัน ในอัตรารอบละ 7.5 วันของค่าจ้างแรงงานเฉลี่ยของปีที่ทำงาน อย่างไรก็ตามล่าสุดเมื่อเดือนมีนาคม 2562 กระทรวงแรงงานและการฝึกอบรมของกัมพูชาได้เลื่อนการบังคับใช้การจ่ายเงิน Back Pay Seniority Payment ในภาคธุรกิจอื่นๆ ที่ไม่ใช่อุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่ม

และรองเท้า ออกไปจนถึงเดือนธันวาคม 2564 เพื่อให้ นายจ้างมีเวลาปรับตัว ขณะเดียวกันได้ปรับลดการจ่ายเงิน Back Pay Seniority Payment ปีละ 15 วัน เหลือปีละ 6 วัน โดยให้นายจ้างแบ่งจ่าย 2 รอบต่อปี คือ รอบแรกภายในเดือนมิถุนายนของแต่ละปี ในอัตรา 3 วันของค่าจ้างแรงงานเฉลี่ยของปีที่ทำงาน และรอบที่ 2 ภายในเดือนธันวาคมของแต่ละปี ในอัตรา 3 วันของค่าจ้างแรงงานเฉลี่ยของปีที่ทำงาน

ตัวอย่างการจ่ายเงิน Employment Seniority Payment

ตัวอย่างที่ 1 นาย ก. ทำงานในโรงงานเสื้อผ้าสำเร็จรูปมาแล้ว 10 ปี : นายจ้างต้องจ่าย Back Pay Seniority Payment เท่ากับอัตราค่าจ้าง 150 วัน ($10 \text{ ปี} \times 15 \text{ วัน}$) โดยจ่ายปีละ 30 วัน แบ่งจ่าย 2 ครั้ง ครั้งละ 15 วัน ดังนั้น นายจ้างต้องจ่าย Back Pay Seniority Payment ทั้งหมด 10 งวด ใน 5 ปี จนถึงปี 2566

เงินเดือน	มิ.ย. 2562	ธ.ค. 2562	มิ.ย. 2563	ธ.ค. 2563	มิ.ย. 2564	ธ.ค. 2564	
	+	+	+	+	+	+	→
Current Seniority Payment	7.5 วัน ของอัตรา ค่าจ้าง	7.5 วัน ของอัตรา ค่าจ้าง	7.5 วัน ของอัตรา ค่าจ้าง	7.5 วัน ของอัตรา ค่าจ้าง	7.5 วัน ของอัตรา ค่าจ้าง	7.5 วัน ของอัตรา ค่าจ้าง	→
	+	+	+	+	+	+	
Back Pay Seniority Payment	15 วัน ของ 150 วัน	15 วัน ของ 150 วัน	15 วัน ของ 150 วัน	15 วัน ของ 150 วัน	15 วัน ของ 150 วัน	15 วัน ของ 150 วัน	→
							จ่ายอีก 4 งวด จนถึง ธ.ค. 2566

ตัวอย่างที่ 2 นาย ข. ทำงานในโรงงานเสื้อผ้าสำเร็จรูปมาแล้ว 4 ปี : นายจ้างต้องจ่าย Back Pay Seniority Payment เท่ากับอัตราค่าจ้าง 60 วัน (4 ปี x 15 วัน) โดยจ่ายปีละ 30 วัน แบ่งจ่าย 2 ครั้ง ครั้งละ 15 วัน ดังนั้น นายจ้างต้องจ่าย Back Pay Seniority Payment ทั้งหมด 4 งวด ใน 2 ปี จนถึงปี 2563

เงินเดือน	มิ.ย. 2562	ธ.ค. 2562	มิ.ย. 2563	ธ.ค. 2563	มิ.ย. 2564	ธ.ค. 2564	
	+	+	+	+	+	+	→
Current Seniority Payment	7.5 วัน ของอัตรา ค่าจ้าง	7.5 วัน ของอัตรา ค่าจ้าง	7.5 วัน ของอัตรา ค่าจ้าง	7.5 วัน ของอัตรา ค่าจ้าง	7.5 วัน ของอัตรา ค่าจ้าง	7.5 วัน ของอัตรา ค่าจ้าง	→
	+	+	+	+			
Back Pay Seniority Payment	15 วัน ของ 60 วัน	15 วัน ของ 60 วัน	15 วัน ของ 60 วัน	15 วัน ของ 60 วัน	ครบการจ่าย 4 งวดแล้ว		

ตัวอย่างที่ 3 นาย ค. ทำงานในโรงงานผลิตสินค้าอื่นๆ มา 4 ปี : นายจ้างต้องจ่าย Back Pay Seniority Payment เท่ากับอัตราค่าจ้าง 60 วัน (4 ปี x 15 วัน) โดยจ่ายปีละ 6 วัน แบ่งจ่าย 2 ครั้ง ครั้งละ 3 วัน ดังนั้น นายจ้างต้องจ่าย Back Pay Seniority Payment ทั้งหมด 20 งวด ใน 10 ปี โดยเริ่มจ่ายครั้งแรก ในเดือนมิถุนายน 2565 ไปจนถึงปี 2574

เงินเดือน	มิ.ย. 2562	ธ.ค. 2564	มิ.ย. 2565	ธ.ค. 2565	มิ.ย. 2566	ธ.ค. 2566	มิ.ย. 2567	
	+	+	+	+	+	+	+	→
Current Seniority Payment	7.5 วัน ของอัตรา ค่าจ้าง	7.5 วัน ของอัตรา ค่าจ้าง	7.5 วัน ของอัตรา ค่าจ้าง	7.5 วัน ของอัตรา ค่าจ้าง	7.5 วัน ของอัตรา ค่าจ้าง	7.5 วัน ของอัตรา ค่าจ้าง	7.5 วัน ของอัตรา ค่าจ้าง	→
			+	+	+	+	+	
Back Pay Seniority Payment	เลื่อนการจ่ายออกไปจนถึง ธ.ค. 2564		3 วัน ของ 60 วัน	3 วัน ของ 60 วัน	3 วัน ของ 60 วัน	3 วัน ของ 60 วัน	3 วัน ของ 60 วัน	→ เหลือการจ่าย อีก 15 งวด จนถึง ธ.ค. 2574

ทั้งนี้ กฎระเบียบ Employment Seniority Payment นี้ ส่งผลให้ผู้ประกอบการในกัมพูชาที่มีต้นทุนด้านรายจ่ายพนักงานเพิ่มขึ้นทันที โดยผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มและรองเท้า ต้องจ่ายค่าจ้างแรงงานให้กับลูกจ้างเก่าเพิ่มขึ้นอีก 45 วันต่อปี (Current Seniority Payment 15 วัน + Back Pay Seniority Payment 30 วัน) ขณะที่ผู้ประกอบการในภาคธุรกิจอื่นๆ ต้องจ่ายค่าจ้างแรงงานให้กับลูกจ้างเพิ่มขึ้นอีก 15 วันต่อปี (Current



Designed by rawpixel.com / Freepik

Seniority Payment 15 วัน) ไปจนถึงช่วงปลายปี 2564 ก่อนที่จะเริ่มจ่าย Back Pay Seniority Pay งวดแรกในเดือนมิถุนายน 2565 เท่ากับว่าในปี 2565 ผู้ประกอบการในภาคธุรกิจอื่นๆ ต้องจ่ายค่าจ้างแรงงานเพิ่มขึ้นอีก 21 วันต่อปี (Current Seniority Payment 15 วัน + Back Pay Seniority Payment 6 วัน) ซึ่งการะด้านรายจ่ายพนักงานที่

เพิ่มขึ้นนี้จะส่งผลกระทบต่อต้นทุนการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ โดยเฉพาะผู้ประกอบการที่อยู่ในอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานเข้มข้นจะได้รับผลกระทบจากรายจ่ายที่เพิ่มขึ้นมาก ขณะที่ผู้ประกอบการที่อยู่ในธุรกิจอื่นๆ ที่ไม่ใช่เครื่องนุ่งห่มและรองเท้ายังมีเวลาปรับตัวและครวณคำนวณรายจ่ายที่จะเกิดขึ้นล่วงหน้าเพื่อบริหารงบประมาณ

รายจ่ายเพิ่มเติมเพื่อไม่ให้กระทบกับผลประกอบการของบริษัท นอกจากนี้ผู้ประกอบการยังควรติดตามความเคลื่อนไหวของกระทรวงแรงงานและการฝึกอบรมของกัมพูชาอย่างใกล้ชิดเนื่องจากกฎระเบียบด้านแรงงานมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ทำให้ผู้ประกอบการต้องเตรียมพร้อมรองรับการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว 



Disclaimer : ข้อมูลต่าง ๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้จากแหล่งข้อมูลที่หลากหลาย และการเผยแพร่ข้อมูลเป็นไปเพื่อวัตถุประสงค์ในการให้ข้อมูลแก่ผู้ที่สนใจเท่านั้น โดยธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทยจะไม่รับผิดชอบในความเสี่ยงใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำข้อมูลนี้ไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด



Treasure ใน Trash กับ 2 ผู้ก่อตั้ง Moreloop

โดย
ชัยฤทธิ์ อิมเจริญ

ภาพประกอบ

www.bff.co.th, www.facebook.com/thecheesemakerTH

U Moreloop เป็นธุรกิจที่ 2 ผู้ร่วมก่อตั้ง ‘พล - อมรพล หุวะนันทน์’ อดีตนักการเงินผู้มีความรู้เรื่องธุรกิจสตาร์ทอัพและ ‘แอม - ธมลวรรณ วิโรจน์ชัยยันต์’ ทายาทรุ่นที่ 2 ของโรงงานผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป เล่าให้เราฟังถึงจุดเริ่มต้นจากแนวคิด Circular Economy และการเติบโตที่ทำให้ทั้ง 2 รู้สึกประหลาดใจ

พล : ผมเป็นนักวิเคราะห์ อุตสาหกรรม ที่เห็นตัวแนวโน้ม การผลิต

อีกส่วนหนึ่ง ผมเคยทำสตาร์ทอัพมาก่อน พอได้เริ่มต้นใหม่ ก็ถามว่าเราสนใจอะไร? -- ผมสนใจเรื่องขยะของเหลือ มันดูเป็นปัญหา

เรารู้มาตั้งแต่เด็กแล้วว่าพลาสติกใช้เวลา 450 ปีในการย่อยสลายในความฝันของเรา จะมีฝันร้ายว่าพลาสติกมันท่วมโลก

พอผนวกกัน สิ่งที่น่าตกใจก็คือว่าขยะที่เกิดจากการบริโภคในเมืองไทยมีประมาณ 27 ล้านตันต่อปี แต่ขยะหรือกากอุตสาหกรรมในโรงงาน มีถึง 50 ล้านตันต่อปี มากกว่ากันเท่านี้ แต่คน

ไม่รู้ น้ำเสีย น้ำเน่าหรือกาก เศษ นั้น เป็นเพียงแค่ 1%

สืบทอดกิจการต่อของที่บ้าน เรา(แอม) เห็น pain point ที่มีวัตถุดิบเหลือจากกระบวนการผลิต ซึ่งคำว่า ‘เหลือ’ ใน

สิ่งที่น่าตกใจก็คือว่า ขยะที่เกิดจากการบริโภคในเมืองไทยมีประมาณ 27 ล้านตันต่อปี แต่ขยะหรือกากอุตสาหกรรมในโรงงาน มีถึง 50 ล้านตันต่อปี มากกว่ากันเท่านี้ แต่คนไม่รู้ น้ำเสีย น้ำเน่า หรือ กาก เศษ นั้น เป็นเพียงแค่ 1% ที่เหลือคือ material ล้วนๆ

ที่เหลือคือ material ล้วนๆ แสดงว่าผมมีโอกาสในการที่จะเอาของพวกนี้มารวมกันได้บนสเปซๆ นี่ เปลี่ยนที่มันเป็นภาระ ให้กลายเป็นตลาดได้ไหม? เลิกใช้คำว่าขยะ มองสิ่งนี้เป็นต้นน้ำใหม่ให้กับการผลิตเริ่มต้นได้หรือเปล่า?

พอคิดตรงนี้ไปเจอคำว่า ‘ระบบนิเวศอุตสาหกรรม’ หรือ Circular Economy น้องแอมก็โทรมา เป็นความประทับใจเหมาะที่ฟิลิปป์มันพอสมควร

แอม : แอ่กับพี่พลรู้จักกันมาเป็นสิบปีแล้วละ แอ่เป็นทายาทรุ่นที่ 2 มา

ที่นี่ มันเหลือจากการคำนวณทุกอย่างหมดแล้ว ไม่ใช่สั่งมาแบบชู้ๆ

เวลาเราทำแบรนด์ส่งออก ผ้าที่เราได้มา มันเป็นผ้าคุณภาพดี พอเหลือเราเสียดาย เพราะเราสั่งผ้าเองว่าต้องใช้เส้นใยอะไร ทออย่างไร เรารอตั้ง 60 วันกว่าจะได้ผ้า พองานจบ มันกลายเป็นผ้าเหลือ บางคนมองว่าเป็นขยะ เป็นภาระ มันไม่แฟร์

เรามีความคิด ว่าอยากจะทำให้มันกลับมามีมูลค่าอีก แต่ไม่ใช่เฉพาะเรา เรามองถึงคนอื่นที่อยู่ในธุรกิจเดียวกัน



โรงการเมนต์ โรงเท็กซ์ไทล์

พล : ผ้าตอบโจทย์หลายอย่างที่เราตั้งสมมติฐานเอาไว้ ผมไม่รู้เรื่องการเมนต์อะไรเลย จนกระทั่งอยู่ (moreloop) ประมาณปีกว่า ถึงได้รู้ว่าการแพลน inventory หรือการแพลน raw material ให้มันเป๊ะจริงๆ ไม่มีทางเป็นไปได้

ด้วยแวลู เช่น ณ ปัจจุบันที่เป็นแบบนี้ ทำให้ทุกกิจการต้องมีเศษ เลยได้คำตอบ ว่าทำไม 50 ล้านตันตรงนั้นยังกองอยู่ทุกๆ ปี

แอม : ผ้าจึงเป็นสิ่งที่เราน่าจะบริหารจัดการได้ดีที่สุด เร็วที่สุด และทำให้มันเกิดขึ้นได้จริงมากที่สุดถ้าเทียบกับวัตถุดิบอื่นๆ category ของวัตถุดิบแรก that moreloop ทำจึงเป็นผ้า เพราะฉะนั้นชื่อแพลตฟอร์ม หรือชื่อบริษัท จึงไม่มีคำว่าผ้า แต่เป็นคอนเซ็ปต์กว้างๆ สำหรับ industrial waste

พล : เราอยากทำให้ธุรกิจที่มีแนวคิดแบบเศรษฐกิจหมุนเวียนให้

เกิดขึ้นได้จริง ไม่ปิดกั้นตัวเองที่จะไป industry ไหนก็ได้

แอม : มันเหมือนเป็น journey -- ตอนนี้เราอยู่ที่ด่าน 1 กำลังจะตีบอสอยู่

value?

แอม : moreloop เป็นแพลตฟอร์มที่รวบรวมเอาผ้าส่วนเกินจากระบบอุตสาหกรรม ทั้งจากโรงการเมนต์ โรงเท็กซ์ไทล์ (โรงผลิตตัดเย็บเสื้อผ้า โรงทอ ตัด ทอ ฟอก ย้อม) หรือแม้กระทั่งกลุ่มพ่อค้าคนกลาง ที่มีผ้าส่วนเกินในระบบรวบรวมมาทำดาต้าเบส แล้วอัพขึ้นออนไลน์ เพื่อให้รายย่อยสามารถเข้าถึงแหล่งวัตถุดิบใหม่ๆ

พล : จัดแบ่งการขายออกเป็น 2 รูปแบบหลักๆ

อย่างแรก ขายเป็นวัตถุดิบ

อย่างที่ 2 ขายเป็น finished product เอาผ้ามาทำเป็นโปรดักต์ต่างๆ อาจจะเคยเห็น ว่าเราทำให้กับองค์กร

ต่างๆ หรือแม้กระทั่งเสื้อที่เราใส่อยู่ตอนนี้ ก็คือเป็นผ้าของ moreloop

แอม : จริงๆ แล้วมันไม่ใช่เศษ ผ้าที่เหลือมันยังเป็นม้วน เป็นพับใหญ่ๆ อยู่เลย พับนิ่งอาจจะ 20 โล 18 โล หรือมากกว่านั้น ซึ่งสามารถผลิตเสื้อได้อย่างน้อยๆ ก็ 50-60 ตัว

ปัจจุบันนี้เรามีโรงงานมาเข้าร่วมอยู่บนระบบมากกว่า 40 โรงงาน เพราะฉะนั้นผ้าที่อยู่ในระบบเราค่อนข้างหลากหลาย และมี volume สูง

สิ่งที่ทำให้ moreloop แตกต่างคือให้ value กับวัตถุดิบเหล่านั้นเต็มที่ เราอัพขึ้นแพลตฟอร์ม ใส่ข้อมูลที่ถูกต้อง เช่น มันเป็นเส้นใยอะไร ลักษณะการทอแบบไหน สีอะไร น้ำหนักผ้าเท่าไร หน้าผ้ากว้างเท่าไร หรือมีฟังก์ชันอื่นๆ ไหม กันยูวี กันน้ำ แอนตี้แบคทีเรีย หรืออะไรก็ตาม เพื่อให้ลูกค้าได้ใช้ฟังก์ชันของผ้าเต็มที่ นำไปทำโปรดักต์ที่เหมาะสมกับผ้าจริงๆ

พล : และเราก็บอกผลกระทบในแง่บวกกับการที่ใช้ผ้า moreloop ด้วยว่า เวลาคุณใช้ คุณช่วยทำให้ความยั่งยืนเกิดขึ้นได้ยังไง

ผ้าแต่ละสี แต่ละชนิดจะปล่อยคาร์บอนต่างกัน เพราะฉะนั้นการที่คุณใช้ของที่มีอยู่แล้ว ลดการผลิตใหม่ จึงช่วยทำให้ไม่เกิดคาร์บอนไดออกไซด์ช่วยเรื่อง climate change

แอม : ในการผลิตผ้า 1 ผืน อย่างฝ้าย เริ่มตั้งแต่ ปลูก ปั่น ทอ ฟอก ย้อม บางที่มี finishing เพิ่ม ตัด เย็บ พับ แปะคโลจิสติกส์ ในแต่ละขบวนการ ใช้ทั้งสารเคมี น้ำ หรือมีการปล่อยคาร์บอนไดออกไซด์สู่โลก ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมทั้งนั้น

ในมุมของ moreloop ผ้าทุกพับที่เอาขึ้นแพลตฟอร์ม มันคือการอัพไซเคิลสินค้า 100% ให้มีประสิทธิภาพมากที่สุด ให้มันได้อยู่บนโลกใบนี้อย่างมีคุณค่าของมันได้ยาวนานที่สุด

ระบบนิเวศ?

พล : ถ้าเป็นผ้า จะเป็นแบรนด์โอจี ที่อยากจะเริ่มทำ หรือดีไซเนอร์ที่หาวัตถุดิบใหม่ๆ

แอม : เราเป็นอีกหนึ่งแหล่งวัตถุดิบสำหรับกลุ่มดีไซเนอร์รุ่นใหม่ๆ เขาสามารถมาลองซื้อปดุก่อน อย่างน้อยผ้าที่เขาเอาจาก moreloop ไปใช้ เขาได้ composition ที่ถูกต้อง อนาคตถ้าหากว่าเขาจำเป็นต้องสั่งผลิตใหม่มาใช้จริงๆ เขาจะสั่งผ้าเนื้อที่ถูกต้อง เหมือนได้ทดลองตลาดว่าผ้าเนื้อนี้โอเค เขาก็จะมี confident ที่จะสั่งเพิ่มในรูปแบบของเขา

พล : อีกกลุ่มหนึ่งคือ เราทำเป็นของสำเร็จรูป เสื้อ กระเป๋า เสื้อโปโล ซึ่งจะมีลูกค้าตั้งแต่บริษัทมหาชนมหาวิทยาลัย เพจที่รักชิลโลก ก็สั่งของจาก moreloop แล้วก็สั่งเพิ่ม สั่งซ้ำ เพราะเขาค่อนข้างชอบ ที่ได้ของเป็น special limited edition

แอม : ต้องทำความเข้าใจกับลูกค้าด้วยว่า รับผิดชอบ? มิกซ์ผ้านั้น มิกซ์ผ้านี้ ผสมสีอันนั้นอันนี้ได้ไหม? ลูกค้าต้องให้เวลากับเราเหมือนกัน

ทุกๆ งานที่ลูกค้าให้เราทำ เราจะมีเขียนคอนเทนต์เกี่ยวกับโปรดักท์ขึ้นนั้นให้ด้วย ไม่ใช่ว่าขอขอบคุณลูกค้าที่มาสั่งของเรานะ แต่เป็นการบอกลูกค้าว่า สิ่งนี้มันถึงเกิดขึ้นได้อย่างไร อย่างเช่นลูกค้ารายหนึ่ง ยอมให้เรามิกซ์ผ้าถึง 15 ชนิด 15 สี เพื่อทำกระเป๋า มันยากกับโรงงานด้วยนะ เพราะว่า 15 หน้าผ้า วางมาร์ค 15 รอบ ตัด 15 รอบ แต่สิ่งที่เกิดขึ้นคือกระเป๋า 15 ลายนั้นก็ยูนิคและไม่ซ้ำใคร หมัดแล้วก็หมัดเลยด้วยเพราะผ้าหมดแล้ว

ลูกค้ายอมเปลี่ยนดีไซน์หรือไอเดียที่จะมาใช้ผ้าส่วนเกินเหล่านี้จากเรา เราก็รู้สึกว่ามันเป็นเรื่องที่ต้องบอกต่อเพื่อให้โปรดักท์ขึ้นนี้เกิดขึ้นจริงโดยไม่ต้องผลิตผ้าใหม่

เราจึงมองว่าทุกๆ งานที่เราทำ เป็นความท้าทาย

พวกเราเรียกตัวเองว่าเป็น industrial craft คือทำงานฝีมือ งานคราฟท์แหละ แต่เป็นงานคราฟท์ในเชิงอุตสาหกรรม

ถ้าเทียบกับระบบการผลิตปกติ มันก็เหนื่อย แต่ทุกอย่าง ออกเดอร์ที่เราเมนต์ได้ มันเหมือนเราเล่นเกม ฝ่าด่านได้แล้ว เย้!!

บางที่ไม่ใช่แค่เรา เย้!! นะ ส่งลูกค้าลูกค้าโอเค ก็เย้!! พร้อมกันกับลูกค้า

มันกลายเป็นว่าในการซื้อขายกับลูกค้ามันเกิดไดนามิกบางอย่าง ที่วิไล



การซื้อและขายปกติไม่เห็น

ความอะลุ่มอล่วยกัน ความเอาใจ
ช่วย

ลูกค้าบางทีก็เอาใจช่วยเรา ว่า
'แมตซ์ให้ได้นะคะ'

เวลาเราส่งของไปให้เขา แล้วได้
เห็นรีแอ็คชั่นเขาแบบ

'เฮ้ย! อันนี้เจ๋ง' เราก็คะ เย้! มัน
ก็มีความสุขดีต่อใจ

เราเป็นลูกหลานการ์เมนต์ เห็นผ้า
กองเหลืออยู่ คือคิดคนเดียวว่าอยากทำ
อะไร อาจจะไปได้แค่เลเวลหนึ่ง แต่บาง
ครั้งพอมีน้องๆ ดีไซน์เนอร์ที่เขาซื้อผ้าเรา
ไป แล้วเขาไปทำสินค้าใหม่ๆ เราแบบ

'เฮ้ย! ผ้าเรามันไปทำแบบนั้นได้
ด้วยเหรอ?'

มันเกินความคาดหมาย เพราะ
การอัปเดตผลิตภัณฑ์จริงๆ แล้วมันเกิด
จากความคิดสร้างสรรค์

พล : ของผมน่าจะเป็นการได้ทำ
ภาพในหัวให้มันออกมาเป็นจริงได้ เกิด
อุป เกิดระบบนิเวศอุตสาหกรรม เกิด
circular economy ที่เป็นธุรกิจที่คน
ขายก็มีความสุข เพราะเราไม่เคยกด
ราคา แต่เราก็ไม่ให้ over price จะเป็น
fair price ที่เรามองว่าตลาดเขายอมรับ
คนซื้อก็แฮปปี้ที่ได้ของที่ชอบใจ
และตัวเราก็สามารถอยู่ได้ มันมีความสุข
สมดุลตรงนี้ทำให้ผมได้เห็น

ผม 'เฮ้' ตรงที่ผมได้เห็นว่ามัน
มันเกิดขึ้นจริงและกำลังขยายผลไป
ด้วยตัวของเขาเอง

ผมเริ่มต้น แต่คนที่สร้าง moreloop
ให้เกิดขึ้นจริงๆ แล้วอาจจะเป็นตัว



moreloop เองที่ดึงดูดหลายๆ อย่าง
เข้ามา บังคับให้ผมต้องเปลี่ยนแปลง
ไปด้วย

moreloop เหมือนเป็นเครื่องวิ่งที่
ผมต้องขึ้นไปวิ่ง ตัวผมพัฒนา moreloop
ก็พัฒนา เราพัฒนากันไป-มา ในรูปที่
เป็นเรื่องใหม่ ที่ win พร้อมๆ กัน ทั้งคน
ซื้อ คนขาย moreloop และสิ่งแวดล้อม

พล : ภายใน 10 เดือนที่ผ่านมา
เราสามารถเซฟการปล่อยคาร์บอนได-
ออกไซด์ไปได้กว่าแสนกิโลกรัม หรือ
เทียบเท่าการขับรถ 1 ล้านกิโลเมตร ซึ่ง
เรารู้สึกว่าอันนี้เป็นอะไรที่น่าตื่นตะลึง
ทำได้จริง แล้วเห็นจริง และเรายังมี
ความท้าทายต่อไปอีกเยอะมาก

แอม : หลายๆ คนมองว่าเราเหมือน
เป็น social enterprise แต่จริงๆ แล้ว
moreloop เป็นสตาร์ทอัพ

เราไม่ให้ใครซื้อผ้าเราเพราะชอบ
content เราไม่ได้อยากให้ใครมาซื้อ

ทรัพยากรเราเอาไปไว้เฉยๆ สินค้าทุก
อย่างที่เราจะขายออกไป มันต้องตรงกับ
ฟังก์ชันการใช้งานของลูกค้าด้วย ไม่ว่า
จะขายเป็นผ้า ขายเป็นสินค้าสำเร็จรูป
มันต้องตอบโจทย์ลูกค้า ไม่ใช่แค่ซื้อ
เพราะชอบแนวคิด เราไม่อยากให้ใคร
ซื้อด้วยความสงสัยหรือซื้อด้วยเหตุผล
อะไรประมาณนี้

เพราะถ้าซื้อไป แล้วไม่ได้ใช้ มันก็
ไปเป็นขยะอยู่ที่บ้านเขาอยู่ดี

Surprise?

พล : ก็เยอะนะ ก่อนหน้าที่จะมา
เปิดเป็นบริษัท ผมก็ไปเดินคุยตามงาน
ทำในแนวสโตน สตาร์ทอัพเลย ไปถามข้อมูล
ลูกค้า ผังคนขายมีอะไรเหลือบ้าง? คน
ซื้อต้องการอะไรบ้าง? แม้กระทั่งหน้าตา
ของ moreloop เองก็ผ่านการสัมภาษณ์
ผ่านการทำแบบสอบถาม จากคนที่เรา
ไปรู้จัก ซึ่งเราก็คงไม่เห็นเลยว่าจะเป็น

ไปได้ยังไง? จะเกิดอะไรขึ้นบ้าง? แล้วก็
ไม่รู้ว่าการที่เราเป็นตลาดตรงกลางเนี่ย
ลูกค้าเราจะเป็นยังไง? จะ repeat บ่อย
ไหม? คำถามในหัวเปลี่ยนไปตลอดเวลา
สิ่งที่ผมว่าปีนี้น่าจะเป็นไฮไลต์มา
กที่สุดเลยก็คือการเจริญเติบโตที่เรา
ระบายผ้าออกไปได้เยอะถึง 8 พันกิโล
แล้ว มันเกินเป้าไปไม่รู้กี่สิบเท่า

จากที่เคยคิดว่า ปีนี้ถ้าได้สักต้นนี้
ก็น่าจะโอเคแล้ว แต่นี่คือ 10 เดือนก็ 8
แล้ว ยังไม่รวมออร์เดอร์ ที่ยัง pending
อีก เราภูมิใจมากกับการที่เราได้ทำตรงนี้
แล้วผลกระทบอันนี้ ก็ทำให้เราได้
ถูกสัมภาษณ์ ซึ่งผมไม่เคยคิดถึงภาพนี้
หรือแม้กระทั่งการที่เราได้ไปพูดในเวที
ใหญ่ ผลักดันเราสองคนให้มาอยู่ในสื่อ
หรือมีคนมองเข้ามา แล้วบอกว่าน่าสนใจ
จังเลย คุณทำอะไรกันอยู่

แอม : สำหรับแอม มีความรู้สึก
เซอร์ไพรส์กับตลาดที่เราได้อยู่ในมือตอนนี้
มากกว่า คือในการทำธุรกิจรูปแบบปกติ
มันต่อสู้กันเยอะมาก แต่พอเรา来做

ธุรกิจแบบ moreloop แล้วเราเปิด
ทุกอย่างโปร่งใสหมดเลย คือถ้าลูกค้า
อยากจะมาดู เราก็เปิดโรงงานให้เข้า

ตัวธุรกิจเอง มันทำให้เรามองเห็น
ว่าถ้าเราทำธุรกิจ ที่ทั้งเราทั้งลูกค้า
ช่วยเหลือกัน งานมันจะดำเนินไปได้ดี

และที่ว้าวสำหรับเรา คือตัวลูกค้า
เราเองต่างหากที่เป็นคนเอาเราไปพูดต่อ
ไปเล่าให้เพื่อนฟัง บางครั้งลูกค้าอื่นๆ ที่
เข้ามา ก็เข้ามาจากการที่เราบอกๆ ต่อๆ
กัน เราก็เลยแบบดีจัง รู้สึกว่าคุ้มค่ากับ
การที่เราเหนื่อย ทำแล้วมันเห็นผล
ตอบรับ

พล : อีกเรื่องนึงของผม ที่สำคัญต่อ
ใจจริง คือได้เห็นเศรษฐกิจหมุนเวียน
เกิดขึ้นจริง เป็นธุรกิจที่ใช้แนวคิดแบบ
หมุนเวียนเป็นหลัก เกิดขึ้นเป็นธุรกิจ
หน้าตาประมาณออแกนิกๆ โตไปแบบ
ช่วยเหลือกัน มีความอะลุ่มอะหล่วย มี
ความสุข nice กับทุกคน เป็นอะไรที่
น่าตื่นเต้นมากสำหรับผม

เราได้รับการยอมรับจากหลาย

วงการทั้งภาครัฐ เอกชน หรือแม้กระทั่ง
ภาควิชาการ เรากำลังจะได้ไปพูดที่
TDRI ในเรื่องนี้ แสดงว่าเรากำลังรื้อ
ทฤษฎีที่เราเคยเรียนมา

ได้มีโอกาสนั่งอยู่ตรงจุดที่เรากำลัง
สร้าง ค่อยๆ ปั่นไปเรื่อยๆ

เรื่องยาก?

แอม : ทำยังไงให้ลูกค้าเข้าใจ
คอนเซปต์เรา

ทั้งองค์กร ทั้งตัวลูกค้าเอง หลายๆ
คนยังมองว่าผ้าส่วนเกินต้องถูก แต่
moreloop ไม่ได้ขายถูก เรา fair price
ปรับมาดีเซตมา win win กันทุกฝ่าย
เป็นสเต็ปที่ยาก แต่เมื่อเขาเข้าใจแล้ว
ลูกค้าจะกลับมา repeat เกือบทุกเจ้า

พล : ของผมน่าจะเป็นเรื่องช่วง
ตอนที่เขาโตแรกๆ หรือแม้กระทั่งการ
รดน้ำ พรวนดินไปเต็มที่ โดยที่เราไม่มี
อะไรรองรับ -- เราออกจากงานสักพักนึง
ใจเราเองนี่แหละ ที่รู้ว่าเขาจะ
โตหรือไม่โต? จะมายังไง? ตอนนั้นยาก
ครับ คือยากทุกๆ อัน

แอม : เหมือนเขาได้ไม่ลืมหูลืมตา
บางอย่าง แล้วปลูกโดยไม่รู้ว่ามันจะออก
ผลไหม? มันอาจจะโต แต่ผลที่มันออกมา
มันจะกินได้หรือเปล่า?

การทำงานของ moreloop มัน
ใหม่ ไม่มีตัวต้นแบบให้เราถือปี่ ทุก
อย่างที่เราทำ คือ best practice ของ
แต่ละ criteria ที่เรามี

เวลาเราเดินแต่ละสเต็ป มันเป็น
อันที่เราคิดว่า อันนี้แหละน่าจะดี เหมาะ
กับเรามากที่สุด -- เราก็ทำ



ปัจจุบันนี้ที่ทุกคนเห็น มันผ่านที่เราเดินคลำทางมาแล้ว

พล : เดินไปแบบหมอกเต็มไปหมด มองไม่เห็นข้างบนเลย แต่ครอบครัวผมก็ซัพพอร์ตมาก ทั้งๆ ที่เป็นครอบครัวข้าราชการ

บุกรัพยในขยะ?

แอม : อันแรกก่อน มันใช้ประโยชน์ได้อันนี้ทุกคนรู้ แม้กระทั่งผู้ประกอบการเองก็รู้

ในมุมของเรา หลายๆ ธุรกิจ ผู้ประกอบการมองตัวเองเยอะไป จะทำยังไงให้ฉันสบาย บางทีมันอาจจะต้องดูลูกค้าด้วยว่า อะไรที่ทำให้ลูกค้าสบายมากกว่า

อย่าง moreloop การที่เราให้บริการในส่วนของโปรดักชั่น ก็เพื่อให้ลูกค้าสบาย ไม่ใช่เพื่อให้ moreloop สบาย เพราะว่าตอนจบแล้วราคาที่เราขาย มันก็ยิ่งอิงราคาตลาด แม้จะผลิตยาก แต่

เราก็ไม่ได้บวก 5 เท่า 10 เท่า 20 เท่า margin มันก็เหมือนกับระบบปกติ

สิ่งที่หลายๆ โรงงานไม่สำเร็จ อาจเป็นเพราะเขาสื่อสารสิ่งที่เขาอยากได้ ไม่ได้สื่อสารสิ่งที่ลูกค้าอยากได้หรือเปล่า

พล : สำหรับผม มีคนใช้คำๆ หนึ่งเรื่อง bandwidth ก็คือไม่มีเวลา

เขา(ผู้ประกอบการ) ต้องดูแลเต็มไปหมดเลย เขาอยากไหม? เขาอยากนะ แต่ว่าอันนี้จะไปอยู่ล่างสุดใน to do list ของเขาเลย

แอม : เราจะมี task work ที่ต้องทำอยู่แล้ว เพราะฉะนั้นการที่อยู่ดีๆ เขาจะจ้างอีกคนมาขายของเหลือ ซึ่งก็ไม่ว่าจะขายได้ไหม? ไม่รู้ว่าจะขายใคร? และไม่รู้ว่าจะขายได้เท่าไร?

ไม่มีโรงงานไหนอยากจะเสี่ยงในจุดนี้ มันไม่ใช่ธุรกิจหลัก เพราะฉะนั้นตัว moreloop เอง เราไม่ได้อิงกับโรงงาน หมายความว่าธุรกิจของโรงงานกับธุรกิจของ moreloop เราแยกจากกันอย่าง

ชัดเจนเลย

สิ่งที่ moreloop กำลังปั้นอยู่ เราเป็น bandwidth ให้กับทุกๆ โรงงานทุกคนที่อยู่ในอุตสาหกรรมของเรา

พล : ของพวกนี้ไม่ได้มาง่ายๆ กว่า จะเกิดขึ้น -- ใช้เวลา มากกว่านั้นต้องใช้จินตนาการ ไม่ใช่จินตนาการจากคนเดียวด้วย ต้องใช้จินตนาการจากหลายๆ คน

ผมไม่ได้บอกว่าพวกผม 2 คนมีจินตนาการที่ดีพร้อม แต่เป็นจินตนาการลูกค้าด้วย อย่างเช่น ลูกค้าของเรา เขาก็มีอินพุตโจทย์ เราช่วยกันคิด มีคนอื่นมาช่วย

แม้กระทั่งลูกค้าเราที่เป็นแบรนด์ไอจี เขาก็มีการมองผ้าตัวเดียวกันไปเป็นอะไร การไปอยู่บนออนไลน์ เป็นอีกส่วนหนึ่งที่ช่วยเพิ่มจินตนาการให้กับวัสดุเหล่านั้น

แอม : ถ้าเรามองของเราเองคน



เดียว คือทำอะไรที่เราเคยทำ มันก็ได้
แค่นั้น ทำออกมาจะไปขายใคร?

ต้องเข้าใจก่อนว่าโรงงานอุตสาหกรรม
เขาจะมีมายด์เซตของคนผลิต
ดีไซเนอร์จะมีมายด์เซตของดีไซเนอร์
เขาจะเห็นตลาดในมิติที่ผู้ผลิตไม่เห็น
นักการตลาดเขาก็จะมีมุมมองต่าง
ออกไป

พล : มันไม่ 360

แอม : แต่ละคนจะมีความเก่งเฉพาะ
ด้านของตัวเอง

การที่เราจะไปสวมบทบาทเป็น
คนอื่น ที่เราไม่ได้มีความเชี่ยวชาญทาง
ด้านนั้น โอกาสที่มันจะรู้เรื่อง ที่มันจะ
สำเร็จ ก็น้อยกว่าคนเชี่ยวชาญ

พล : เราช่วยรวบรวมคนเข้ามา
ทำให้สิ่งเหล่านี้เกิดขึ้นได้ดี นั่นก็อาจ
จะเป็นอีกสกลหนึ่งของเรา นอกจากจะ
เป็นทรัพยากรที่เป็นวัตถุดิบ อาจจะเป็น
ทรัพยากรมนุษย์ด้วยที่เราทำให้ทุกคน
มามองในสิ่งเดียวกัน และมีเป้าหมาย
เดียวกัน และผลิตออกมาให้ได้จริง

อนาคต?

แอม : ไม่ใช่แค่ First in mind
ของคนที่ยากอัฟไซเคิลในประเทศนี้
แต่ต่างชาติมองว่าเป็นอัฟไซเคิลประเทศ
ไทย

พล : เป็นจุดขายใหม่ (ของไทย)
ได้ไหมครับ

แอม : เพราะฐานการผลิตไม่ได้มี
แค่ในประเทศไทย เราเริ่มที่นี่เพราะ
อยากอยู่ที่นี่ และเราสามารถจัดการ
ได้ง่ายกว่า



การซื้อขายในปัจจุบัน มันเป็น
globalization แล้ว เราแค่เบสใน
ประเทศไทย

ปัจจุบันเรามีออเดอร์จากเมือง
นอกยิ่งเข้ามาแล้ว ตอนนี้อยู่ในช่วง
develop รอทำโปรดักชั่น เรามองว่ามัน
เป็นไปได้นะ และด้วยความที่คนไทยเอง
แอมว่าน่ารัก มันมีความแบบพุดคุย มัน
มีความอ่อนน้อม มีความอ่อนโยน มี
ความช่วยเหลือกันเยอะ พอประเทศไทย
spin off เกิดขึ้นได้แล้ว ต่างชาติยัง
เขาก็ต้องเข้ามา

พล : การสร้างต้นน้ำใหม่

สร้างอุตสาหกรรมในแนวคิดแบบ
นี้ ว่าคุณไม่จำเป็นที่จะต้องมีเงินเป็น
หมื่นล้านในการที่จะไปขุดน้ำมัน น้ำมัน
อยู่หลังบ้านคุณนี่แหละ อยู่ในฟอร์มของ
ขวดเท่านั้นเอง

ผมรู้จักคนที่ทำอัฟไซเคิลหลายคน

บางคนนำเศษหนังมาทำเป็นวัตถุดิบใหม่
บางคนกำลังเลี้ยงแมลงด้วย food
waste เหล่านี้สามารถมาประกอบต่
กันจนเป็นเนตเวิร์คที่ใหญ่มากขึ้น

ทำให้น้องๆ รุ่นใหม่ที่อยากจะทำ
อะไรเป็นของตัวเองและส่งผลกระทบ
ในด้านบวก สามารถเห็นตรงนี้เป็นจุด
เริ่มต้นว่า ทำได้จริง

แอม : ตั้งแต่ day 1 จนถึงปัจจุบัน
เราใช้เงินทุนน้อยมาก ที่น่าตกใจคือน้อย
น้อยมากจริงๆ มันสิ้นมาก

สิ่งที่ทำให้เราฟิน คือการที่เราเห็น
มันเติบโตจากเงินแค่นั้นได้

เราไม่จำเป็นต้องเป็นบริษัทที่มี
เงินทุนหนา ใหญ่โต หรือลงทุนเยอะๆ
เพื่อที่จะทำธุรกิจแบบนี้ เราแค่ต้องปรับ
มายด์เซต ลงมือทำ มันเกิดขึ้นได้จริง

แล้วก็อย่างที่พี่พลพูดเลย คือไอเดีย
ของแต่ละคนที่ทำอะไรออกมา มันไม่



เหมือนกัน พอมันไม่เหมือนกัน มันเกิดความตื่นเต้นที่ได้รู้ได้เห็นที่เราทำอันนี้ คุณทำอะไร มันสนุกนะ มันไม่มีการแข่งขันลักษณะรูปแบบเดิมอีกแล้ว

พล : เป็นการแข่งขันในเชิงสร้างสรรค์ ที่แข่งขันในความยูนิคมากกว่า เป็นภาพที่เราอยากเห็น

เราเองก็อยากจะเป็นองค์กรที่ใครมาร่วมงานแล้ว ได้เจอสาเหตุที่จะตื่นมาทำงานทุกวัน

สิ่งทำให้เราได้เห็น คนรุ่นปัจจุบันคิดและ ลงมือทำ?

พล : ส่วนนี้ น่าจะเรื่องอินเทอร์เน็ต การไหลของข้อมูลสมัยใหม่ วิธีคิดใหม่ๆ

ที่ตกมาถึงเรา

อย่างผมเอง ถือว่าเป็นคนเจน เอ็กซ์ ตอนปลาย ได้ผ่านมาตั้งแต่ยุคคอนสโกลต้องอ่านหนังสือเรื่อยมา จนกระทั่งมาเข้าอินเทอร์เน็ต เราอยู่ในยุคที่เปลี่ยนผ่านเห็นความแตกต่างในเรื่องความฉลาด เราไม่ต้องชวนขวยเยอะมาก (สะดวก) เราก็ฉลาดได้เร็วขึ้นมาก

วิธีการคิดใหม่ๆ ที่น่าสนใจ อย่าง เช่น การคิดแบบโอเพน มายด์เซทที่ว่า เราพัฒนาตัวเองไปได้เรื่อยๆ ไม่มีวันสิ้นสุด ไม่จำเป็นต้องเกิดมาเป็นคนนั้น-คนนี้-คนนั้นถึงจะทำได้เท่านั้น – นามสกุลแบบ Jobs จู่ๆ ก็รวยขึ้นมา เป็นเพราะเขามีพลัง มีพาวเวอร์ มีการเรียนรู้ตลอดเวลาตั้งแต่เด็กๆ และกล้าที่จะล้มเหลว

ผมเกิดในยุคที่คุณล้มเหลวไม่ได้ มันเป็นความเชื่อ แต่โลกยุคใหม่ คุณไม่จำเป็นต้องเดินในเรื่องราวที่คนอื่นเขาบอกคุณ เมื่อมีความเชื่อที่แปลกไป และค้นคว้ามากขึ้น อินเทอร์เน็ตเร็วขึ้น มีคนทำข้อมูลให้มันเปิดใหญ่ขึ้น อยากจะรู้อะไรก็สามารถรู้ได้ เพราะฉะนั้นเมื่อรู้แล้ว ก็เกิดการลองแอ็คชั่นกับมันดู

ความล้มเหลวกลายเป็นเรื่องใหม่ ในเมืองไทย ที่บอกว่าล้มเหลวสิเจ๊ง

เรื่องนี้เคยเกิดขึ้นในซิลิคอนวัลเลย์ ตั้งแต่ Steve Jobs คือล้มเหลวอะเจ๊ง คุณจะยิ่งฉลาดขึ้น

ตอนนี้เป็นเวลาที่ดีที่สุดที่ทุกคนสามารถออกมาสร้างสรรค์อะไรใหม่ๆ ได้เลย ไม่จำเป็นที่จะต้องไปเชื่อว่า ต้อง

เป็นบริษัท ต้องหนุนนี้นั่น

อีกอย่างหนึ่งคือต้นทุนที่ต่ำลงมาก
ทุกคนเป็นยูทูบเบอร์ได้ ทุกคนเป็น
ผู้ประกาศข่าวได้ สามารถสร้างรายได้
ความแตกต่างตรงนี้ ทำให้ผมมอง
ว่า barrier ของครีเอทีวิตีมันต่ำลงมาก
แล้ว

ผม encourage ให้ทุกคนคิด
แล้วหาความรู้เยอะๆ รู้ให้จริง รู้ให้ลึก
แล้วลงมือทำแบบลองผิดลองถูก

ถ้าทำเรื่อง circular ด้วย เรายิ่ง
ยินดี ยินดีที่จะแลกเปลี่ยน ให้ความรู้
หักเราได้เลย เราเต็มที่กับการที่จะแชร์
ตรงนี้อยู่แล้ว

ผมอยากเห็นคนทำเยอะๆ จะ
ทำให้เกิดอุตสาหกรรมใหม่ๆ ที่เราอาจ
จะมองไม่เห็นที่เราที่มีศักยภาพ เพราะ
เมืองไทยเป็นฐานการผลิตที่มีการลงทุน
จากต่างประเทศ มีทรัพยากรมากมาย
พร้อมที่จะผลิต แต่เราอาจจะยังเปลี่ยน
ผ่านจากมุมเก่าไปมุมใหม่ไม่ได้แค่นั้นเอง
ถ้าสิ่งนี้เกิดมากขึ้นเรื่อยๆ มีฐาน
พร้อมในการผลิต สามารถสร้าง
คอนเซ็ปต์นี้ให้ขายได้ในภาพที่ใหญ่ขึ้น
ทุกคนก็จะมั่งคั่งเหมือนเดิม

แม้แต่ตัวผมเอง ผมก็ไม่เคยนึก
ภาพว่าจะมาเป็นคนเริ่มขับเคลื่อนอะไร
ตรงนี้ได้ มันได้แต่อยู่ในหัว ไม่ได้เห็น
ชัดเบอร์นี้ว่าจะเป็นอย่างไง ต้องมาลองจึง
จะให้เห็น

อยากให้ทุกคนมาลอง โอกาสมี
เยอะไปหมด อย่างที่ผมบอก 91% คือทิ้ง
ในนั้นมีของดีๆ เต็มไปหมดเลย อยาก
ให้เจอ treasure ที่อยู่ใน trash

แอม : ถ้าเราคิดอะไรได้ และเรา



จะทำมัน ให้กลับมาถามตัวเอง ว่าสิ่ง
ที่เราทำ ดีและคุ้มค่าที่จะทำแล้วหรือยัง?

ถ้าสิ่งที่เราทำ มันไม่ได้เดือดร้อน
ใคร มันคุ้มค่าแล้วที่ในชีวิตคนๆ หนึ่งจะ
ได้ทำ ก็ทำเลย

ทำ ก็คือทำให้จริง พุ่มมันไปให้สุด
เราจะได้ไม่ต้องมานั่งเสียใจภายหลังว่า
ตอนนั้นเรา ‘น่าจะ’

มันไม่ควรจะมีคำว่า ‘น่าจะ’
ถ้าวันหนึ่งมีคนถามว่า ‘ถ้าไม่ได้ทำ
moreloop แล้ว เรายังรู้สึกยังไง?’ หรือ
‘เราอย่งทำมันอยู่ไหม?’ คำตอบแอม
คือ จริงๆ แล้ว moreloop มันคุ้มค่ากับ
ในชีวิตนี้ที่เราได้ทำธุรกิจอะไรบางอย่าง
มันคุ้มค่าที่จะทำ

คำตอบของเราคือไม่ว่าตอนจบมัน

จะเป็นอย่างไร ณ ตอนนี้อาจยังทำ
มันอยู่ดี

เราอยากให้ทุกคนคิดแบบนี้เหมือน
กันกับธุรกิจของตัวเอง คือทำให้เต็มที่

ถ้าสิ่งที่เหลือจากการผลิต ไม่ใช่
ขยะที่เหลือทิ้ง เวลาที่เราลงแรงไปกับ
การทำอะไรสักอย่าง แม้จะไม่สำเร็จ มัน
ก็ไม่ใช่ว่าจะเช่นเดียวกัน หากเรามองเห็น
คุณค่าของมัน มันอาจจะกลายเป็น
ต้นน้ำในการผลิตใหม่ของอะไรบางอย่าง
ที่เราอย่งมองไม่เห็น

ไม่มีอะไรในโลกนี้ที่เป็นขยะ?



Family Business

ตอน การตัดสินใจ



โดย
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. เอกชัย อภิศักดิ์กุล
ผู้อำนวยการศูนย์ธุรกิจครอบครัว มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย

จ

จากงานวิจัยล่าสุดมีข้อค้นพบว่า สมาชิกในครอบครัวที่ร่วมบริหารธุรกิจไปด้วยกัน กล่าวว่าการรับรู้และการมีข้อตกลงร่วมกันเป็นกุญแจสู่ความสำเร็จ ขณะที่การคาดการณ์ถือเป็นวิกฤติ หากบริษัทพูดโดยปราศจากการตกลงว่าใครเป็นหัวหน้า การตัดสินใจก็อาจเกิดขึ้นอย่างซ้ำๆ และธุรกิจอาจล่มสลายได้ประเด็นที่ว่าใครเป็นคนจัดการมักแยกออกมาด้วยตัวมันเองตามธรรมชาติ โดยเจ้าของมักถูกดึงไปยังส่วนที่พวกเขาทำได้ดีที่สุด แต่เนื่องจากไม่ได้เป็นเช่นนั้นเสมอไป ดังนั้นจึงเป็นสิ่งสำคัญมากที่จะต้องคุยกันอย่างเปิดเผยเพื่อแบ่งชี้ส่วนที่เจ้าของแต่ละคนจะเข้าไปรับผิดชอบและต้องเชื่อใจคนอื่นๆ ด้วยเพื่อทำการตัดสินใจที่ดี (Crum, C. 2010)

การรับรู้และการมีข้อตกลงร่วมกันเป็นกุญแจสู่ความสำเร็จ ขณะที่การคาดการณ์และการใช้อำนาจในตำแหน่งย่อมนำไปสู่วิกฤติของธุรกิจได้ แต่อย่างไรก็ตามหากธุรกิจครอบครัวไม่มีผู้นำ ก็จะทำให้การตัดสินใจในเรื่องต่างๆ เป็นไปด้วยความล่าช้า จนบางครั้งไม่ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยภายนอกและนำมาซึ่งการล่มสลายของธุรกิจครอบครัวในที่สุด แต่การที่ใครจะขึ้นมาเป็นผู้นำในธุรกิจครอบครัวนั้นส่วนใหญ่แล้วผู้ที่มิภาวะผู้นำที่ดีจะมีธรรมชาติที่ทำให้รู้ว่าเขาสามารถเป็นผู้สืบทอดที่ดีได้

การสำรวจพบว่า 56% ของผู้ตอบบอกว่าไม่เคยแชร์บทบาทกับพนักงานคนอื่นๆ เลย และประมาณ 1 ใน 3 (73%) ของผู้ตอบบอกว่าการตัดสินใจสำคัญทางธุรกิจมักพูดคุยกัน

อย่างน้อย 2 คนก่อนที่จะทำการตัดสินใจ โดยรวมแล้ว 68% ของผู้ตอบบอกว่ากระบวนการตัดสินใจของพวกเขามีประสิทธิภาพ และเหตุผลสำคัญที่สุดที่ทำให้กระบวนการ

เหตุผลสำคัญที่สุดที่ทำให้กระบวนการตัดสินใจไม่มีประสิทธิภาพคือการคุมเชิงกันอยู่ระหว่างหุ้นส่วน การโต้แย้งโดยใช้อารมณ์ และขาดความรวดเร็วในการตัดสินใจ ดังนั้นเพื่อช่วยให้ธุรกิจประสบความสำเร็จควรยุติความขัดแย้งและทำการตัดสินใจในสิ่งที่น่าสนใจที่สุดของบริษัท

ตัดสินใจไม่มีประสิทธิภาพคือการคุมเชิงกันอยู่ระหว่างหุ้นส่วน การโต้แย้งโดยใช้อารมณ์ และขาดความรวดเร็วในการตัดสินใจ ดังนั้นเพื่อช่วยให้ธุรกิจประสบความสำเร็จควรยุติความขัดแย้งและทำการตัดสินใจในสิ่งที่น่าสนใจที่สุดของบริษัท (Crum, C. 2010)

การตัดสินใจที่มีผลต่ออนาคตของธุรกิจเป็นสิ่งสำคัญสำหรับสมาชิกในครอบครัวทุกคน การตัดสินใจมีอยู่หลายวิธีดังต่อไปนี้ (Hofstrand, D. 2007)

1. การตัดสินใจแบบเผด็จการ (autocratic decision making) โดยคนหนึ่งคนซึ่งมักจะเป็น”พ่อ” เป็นวิธีที่เร็ว



ที่สะดวกและง่ายที่สุดในการตัดสินใจ อย่างไรก็ตามข้อเสียคือกลุ่มต่างๆที่มีส่วนเกี่ยวข้องจะรู้สึกขาดความเป็นเจ้าของในการตัดสินใจ เพราะคนเรามีแนวโน้มจะสนับสนุนและรู้สึกเป็นเจ้าของการตัดสินใจก็ต่อเมื่อพวกเขาได้มีสิทธิมีเสียงในทางกลับกันพวกเขาจะรู้สึกเป็นเจ้าของการตัดสินใจที่ทำโดยคนอื่นเพียงเล็กน้อย แนวทางแบบเผด็จการนี้ได้ผลดีที่สุดสำหรับการตัดสินใจของกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งที่ไม่รู้สึกต้องการความช่วยเหลือ หรือมีเวลาในการตัดสินใจสั้นๆ โดยสรุปวิธีนี้ใช้สำหรับการตัดสินใจที่ทำเป็นประจำโดยไม่รู้สึกต้องการความช่วยเหลือจากผู้อื่น

2. การตัดสินใจแบบประชาธิปไตย (democratic decision making) การโหวตเป็นเครื่องหมายของแนวทางประชาธิปไตยในการตัดสินใจ เสียงข้างมากชนะและเสียงข้างน้อยแพ้ นี่เป็นวิธีที่ดีสำหรับการตัดสินใจในกลุ่มใหญ่ การตัดสินใจด้วยวิธีนี้มีแนวโน้มที่จะแบ่งแยกคนในครอบครัว เสียงส่วนน้อยอาจไม่สนับสนุนหรืออาจก่อการกบฏในการตัดสินใจ และเสียงส่วนน้อยนี้อาจวิพากษ์วิจารณ์การตัดสินใจถ้าทำได้ไม่ดี อย่างไรก็ตามหากไม่สามารถใช้วิธีอื่นในการตัดสินใจได้

การโหวตก็อาจเป็นทางเลือกเดียวที่แนะนำ โดยสรุปวิธีนี้ใช้สำหรับการตัดสินใจในกลุ่มใหญ่หรือในกรณีที่ไม่มีเหมาะที่จะร่วมกันตัดสินใจหรือทำแล้วล้มเหลว

3. การตัดสินใจโดยหาฉันทามติ (consensus decision making) การสร้างฉันทามติทำโดยอยู่บนความเชื่อที่ว่าฝ่ายตรงข้ามจะถูกดึงดูดเข้าหาวิธีการแก้ปัญหของคุณเมื่อพวกเขาได้รับข้อมูลที่ถูกต้อง ซึ่งเกี่ยวข้องกับการให้ความรู้กับฝ่ายตรงข้ามและเชื่อมั่นว่าแต่ละคนจะพิจารณาจุดยืนของพวกเขาใหม่ การสร้างฉันทามติได้ผลมากที่สุดเมื่อมีการนำข้อเท็จจริงมาสรุปเป็นข้อดีข้อเสียของการตัดสินใจ อย่างไรก็ตามมีการตัดสินใจจำนวนมากที่ไม่ได้อยู่บนพื้นฐานของข้อเท็จจริงแต่ขึ้นอยู่กับการทัศนคติ การรับรู้และอารมณ์ ดังนั้นเมื่อจำนวนประเด็นที่ใช้สำหรับให้สนับสนุนหรือคัดค้านการตัดสินใจเพิ่มขึ้น จะทำให้ความสำเร็จในการหาฉันทามติยากขึ้นด้วย โดยสรุปวิธีนี้ใช้ในการตัดสินใจที่สามารถนำข้อเท็จจริงมาสรุปเป็นข้อดีข้อเสียได้

4. การตัดสินใจร่วมกัน (decision making) การร่วมมือกันเป็นกระบวนการ ด้วยความร่วมมือของทุกฝ่าย

ในการสำรวจอย่างสร้างสรรค์ถึงความแตกต่างในการค้นหาวิธีแก้ปัญหา ทุกฝ่ายตระหนักถึงความซับซ้อนของปัญหาและทางเลือกใหม่ๆถูกนำมาอภิปรายเพื่อพิจารณาจุดยืนของทุกคน ทุกข้อเสนอแนะถูกพิจารณาก่อนจัดลำดับทางเลือก แม้ว่าการตัดสินใจร่วมกันจะเป็นวิธีที่ต้องใช้เวลามากที่สุด แต่มักเป็นวิธีที่นำมาใช้ในการตัดสินใจสำคัญทางธุรกิจ โดยสรุปวิธีนี้ใช้สำหรับการตัดสินใจสำคัญทางธุรกิจที่ต้องการการสนับสนุนจากทุกคนที่เกี่ยวข้องเพื่อให้ประสบความสำเร็จ

มีงานวิจัยใหม่ชี้ว่าการตัดสินใจของธุรกิจครอบครัวอยู่บนพื้นฐานที่ว่าคนรุ่นไหนเป็นผู้นำในช่วงเวลานั้น รายละเอียดดังนี้ (Alderson, K. 2010)

รุ่นแรก (First generation) เป็นผู้ก่อตั้ง เป็นเจ้าของธุรกิจครอบครัว เจ้าของมักมีลักษณะพิเศษเฉพาะแต่ละคน บางครั้งอาจดูแปลกๆไปบ้างและอาจดูคล้ายกับศิลปินหรือนักดนตรีเมื่อพวกเขาสร้างสินค้าหรือบริษัทใหม่ พวกเขามีการรับรู้ความเสี่ยงที่น้อย จึงทำให้พวกเขาทำตามความพยายามที่สร้างสรรค์ของตนเอง เจ้าของธุรกิจจำนวนมากสร้างเนื้อสร้างตัวมาด้วยตนเอง พวกเขาประสบความสำเร็จและเชื่อมั่นในการดำเนินธุรกิจที่พวกเขามีเสมอ โดยทำการตัดสินใจเองเป็นส่วนใหญ่ (จากการวิจัยพบว่ามากถึง 75%) เจ้าของธุรกิจมักทำการตัดสินใจโดยใช้สัญชาตญาณ หรือพวกเขาแค่รู้ว่าควรตัดสินใจอย่างไร พวกเขามีความเป็นส่วนตัวและไม่พูดคุยเรื่องงานภายในองค์กรกับคนนอกง่ายๆ พวกเขามักต้องใช้เวลาในการอธิบายกระบวนการตัดสินใจออกมาเป็นคำพูด

รุ่นที่สอง (Second generation) เป็นรุ่นลูกของผู้ก่อตั้ง (หุ้นส่วนของพี่น้อง-a sibling partnership) คนรุ่นที่สองมีความรู้สึกเคารพและชื่นชมสมาชิกในรุ่นแรกมาก และไม่ต้องการจะทำให้กิจการเจ๊ง พวกเขารับรู้ความเสี่ยงสูง และไม่ชอบทำการตัดสินใจโดยปราศจากข้อมูลจำนวนมาก พวกเขาไม่สะดวกที่จะใช้สัญชาตญาณของตนเอง จึงทำการตัดสินใจโดยใช้กลยุทธ์การปรึกษาหารือ (Consultative approach) กับคนอื่นๆทั้งในหรือนอกองค์กร หากการตัดสินใจเกี่ยวข้องกับความเสี่ยงสูงหรือเป็นเรื่องการเงินจำนวนมาก กระบวน

การตัดสินใจจะถูกทำให้ช้าลงเมื่อพวกเขาหาข้อมูลและความรู้เพิ่มและพยายามที่จะให้มีความเสี่ยงต่ำลง

รุ่นที่สาม (Third generation) มักเป็นรุ่นของลูกหลาน

การตัดสินใจโดยหาฉันทามติในธุรกิจครอบครัวคือการตัดสินใจที่เป็นเอกฉันท์ เพื่อทำให้ผู้ที่คัดค้านในกลุ่มยอมรับผลนี้ หากการตัดสินใจเป็นสิ่งขัดขวางที่สำคัญต่อกลยุทธ์ การตัดสินใจในระยะยาวมีความเกี่ยวข้องกับความเสี่ยงและความอยู่รอดในอนาคตขององค์กร หากขาดการตัดสินใจและความโปร่งใสจะเป็นการทำลายธุรกิจครอบครัวในระยะยาว และเมื่อธุรกิจครอบครัวต้องเผชิญกับการตัดสินใจระดับกลุ่มงานและห้ามติเป็นเอกฉันท์ไม่ได้ ควรมีขั้นตอนในการปฏิบัติ

(ทายาทเข้ามาดำเนินการ- cousin consortium) ซึ่งอาจมีจำนวนมาก เนื่องจากธุรกิจครอบครัวเป็นหน้าที่ พวกเขาจึงใช้กลยุทธ์หาฉันทามติ (consensus approach) ในการตัดสินใจ โดยมักใช้การโหวตหรือเสียงข้างมาก บางองค์กรต้องการตัดสินใจที่เป็นเอกฉันท์ จากการใช้กระบวนการโหวตแบบประชาธิปไตยมากกว่า ธุรกิจครอบครัวในรุ่นที่สามจึงมีเหตุผลในกระบวนการตัดสินใจมากกว่าในสองรุ่นแรก และมีความเป็นมืออาชีพมากกว่า

ธุรกิจครอบครัวทำการตัดสินใจทางธุรกิจแตกต่างจากองค์กรที่ไม่ใช่ธุรกิจครอบครัวที่มีผู้นำในรุ่นเดียวกัน โดยทั่วไปมีความแตกต่างในเรื่องความจำเป็น ความต้องการ ความปรารถนาและเป้าหมาย ซึ่งทั้งหมดนี้มีบทบาทในการตัดสินใจที่มีผลต่อธุรกิจครอบครัว (Alderson, K. 2010)

ธุรกิจครอบครัวส่วนใหญ่ที่อยู่ในช่วงปีที่ทำรายได้สูงสุดในรุ่นผู้ก่อตั้งมักมีปัญหาในการตัดสินใจทางธุรกิจโดยวิธีการหาฉันทามติ (Consensus) การตัดสินใจโดยหาฉันทามติในธุรกิจครอบครัวคือการตัดสินใจที่เป็นเอกฉันท์ เพื่อให้ผู้ที่คัดค้านในกลุ่มยอมรับผลนี้ หากการตัดสินใจเป็นสิ่งขัดขวางที่สำคัญต่อกลยุทธ์ การตัดสินใจในระยะยาวมีความเกี่ยวข้องกับความสำเร็จและความอยู่รอดในอนาคตขององค์กร หากขาดการตัดสินใจและความโปร่งใสจะเป็นการทำลายธุรกิจครอบครัวในระยะยาว และเมื่อธุรกิจครอบครัวต้องเผชิญกับการตัดสินใจระดับกลุ่มงานและหาฉันทามติเป็นเอกฉันท์ไม่ได้ควรมีขั้นตอนในการปฏิบัติดังนี้ (Lively, D. 2009)

1. คิดว่าไม่ใช่การตัดสินใจ ทั้งที่ความจริงคือการตัดสินใจ
2. รับการเปลี่ยนแปลง เพราะเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ ห้ามไม่ได้ คนเราต้องยอมรับว่าการเปลี่ยนแปลงเป็นความจริงง่ายๆของชีวิต และอาจจบลงที่การเป็นอุปสรรคหรือปัญหาก็ได้
3. เริ่มทำความเข้าใจตัวเองและสมาชิกคนอื่นๆ ในครอบครัว (และพนักงานคนสำคัญอื่นๆของธุรกิจครอบครัว) ให้มากขึ้น มีเครื่องมือมากมายที่จะช่วยให้คุณประเมินบุคลิกภาพของตัวเองและคนที่คุณทำงานด้วยและอยู่ด้วย ใช้มันเพื่อเรียนรู้เกี่ยวกับการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ เมื่อเราเข้าใจคนอื่นว่าต้องการให้ปฏิบัติต่อเขาอย่างไร เราสามารถพูดกับพวกเขาด้วยวิธีที่จะทำให้พวกเขาซาบซึ้งได้
4. ตัดสินใจว่าเมื่อคุณอยู่ในครอบครัวและธุรกิจ อะไรคือสิ่งที่จะต้องทำในเหตุการณ์ที่บีบคั้น หรือความล้มเหลวในการแก้ไขความขัดแย้ง หรือการหาฉันทามติเป็นเอกฉันท์ในการตัดสินใจไม่ได้
5. แก้ไขความขัดแย้งในการตัดสินใจ อย่าหลีกเลี่ยง บางครั้งอาจไม่จำเป็นต้องรีบตัดสินใจทันทีทันใดแต่ไม่ได้หมายความว่าควรหลีกเลี่ยงการตัดสินใจไปด้วย สิ่งที่เป็นอันตรายมากที่สุดสำหรับการตัดสินใจของธุรกิจครอบครัวคือการปล่อยให้ไฟไหม้นานเกินไป ธุรกิจครอบครัวที่ประสบความสำเร็จจะจริงจังกับการตัดสินใจอย่างรอบคอบ

โมเดล 6 ขั้นตอนในการหาฉันทามติ (consensus) สำหรับธุรกิจครอบครัว

การเลือกวิธีที่ดีที่สุดในการตัดสินใจแต่ละครั้งขึ้นอยู่กับว่าการตัดสินใจมีความสำคัญอย่างไรต่อผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง

การตัดสินใจที่เป็นเอกฉันท์เป็นกิจวัตรถือเป็นความสำเร็จเบื้องต้นของธุรกิจครอบครัวส่วนใหญ่
อุปสรรคแรกคือต้องใช้เวลาและแรงกำลังในการทำการตัดสินใจที่เป็นเอกฉันท์ เนื่องจากการตัดสินใจเป็นกระบวนการที่ช่วยแก้ปัญหา ลองผิดลองถูก ทุกคนในกลุ่มต้องโฟกัสในปัญหาเดียวกันนานเพียงพอ และสำรวจทางเลือกในแต่ละขั้นตอนของกระบวนการอย่างเพียงพอ ดังนั้นสมาชิกแต่ละคนไม่ใช่เพียงแค่เห็นด้วยเท่านั้น แต่ต้องสนับสนุนผลลัพธ์ที่จะเกิดขึ้นด้วย

เวลาที่มี ความสามารถของผู้ตัดสินใจ ศักยภาพของประเด็นในการสร้างทีมที่แข็งแกร่ง และนัยสำคัญของการตัดสินใจ David Straus อธิบายถึงโมเดล 6 ขั้นตอนในการหาฉันทามติ (consensus) สำหรับธุรกิจครอบครัวไว้ดังนี้ (Frankenberg, E)

1. การรับรู้ปัญหา (perception) มันคือปัญหาใช่ไหม คุณรู้สึกอย่างไรกับมัน อะไรคือประโยชน์ที่จะได้จากการอภิปรายปัญหากันอย่างเปิดเผย จำเป็นต้องได้รับความเห็นชอบร่วมกันระดับใดสำหรับสถานการณ์นี้
2. นิยามปัญหา (definition) อะไรคือปัญหา-สั้นๆ 1 ประโยค ทุกคนเห็นด้วยกับนิยามปัญหานั้นหรือไม่
3. การวิเคราะห์ปัญหา (analysis) ทำไมปัญหามันจึงมีอยู่ อะไรคือสาเหตุของปัญหา



4. สร้างทางเลือก (generation of alternatives) วิธีไหนเป็นไปได้ สร้างสรรค์หรือไม่ ไร้สาระหรือไม่

5. การประเมินทางเลือก (evaluation) ใช้เกณฑ์อะไร วัดว่าเป็นวิธีที่ดี ทางเลือกไหนที่ดีกว่าหรือได้รับการยอมรับมากกว่าอย่างอื่น

6. ตัดสินใจ (decision-making) วิธีไหนที่เราเห็นด้วย ทางเลือกไหนที่เราสามารถนำไปใช้ได้

การตัดสินใจที่เป็นเอกฉันท์เป็นกิจวัตรถือเป็นความสำเร็จเบื้องต้นของธุรกิจครอบครัวส่วนใหญ่

อุปสรรคแรกคือต้องใช้เวลาและแรงกำลังในการทำการตัดสินใจที่เป็นเอกฉันท์ เนื่องจากการตัดสินใจเป็นกระบวนการที่ช่วยแก้ปัญหา ลองผิดลองถูก ทุกคนในกลุ่มต้องโฟกัสในปัญหาเดียวกันนานเพียงพอ และสำรวจทางเลือกในแต่ละขั้นตอนของกระบวนการอย่างเพียงพอ ดังนั้นสมาชิกแต่ละคนไม่ใช่เพียงแค่เห็นด้วยเท่านั้น แต่ต้องสนับสนุนผลลัพธ์ที่จะเกิดขึ้นด้วย กระบวนการนี้มีการใช้อารมณ์พอๆกับการวิเคราะห์โดยเฉพาะอย่างยิ่งในระบบธุรกิจครอบครัวที่ซับซ้อน โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อสมาชิกของกลุ่มจะต้องทำงานและอยู่ด้วยกันต่อไปในอนาคต เป้าหมายของกระบวนการ

ในระบบธุรกิจครอบครัวที่ซับซ้อน การตัดสินใจสำคัญจะเกี่ยวข้องกับโครงสร้างบริหาร 3 ฝ่าย ได้แก่ คณะกรรมการบริหาร/ที่ปรึกษา (the board of directors/advisors) ทีมบริหาร (management team) และ ครอบครัว (family forum) ซึ่งแต่ละกลุ่มอาจใช้วิธีที่แตกต่างกันในการตัดสินใจ (Frankenberg, E.)

สร้างฉันทามติ คือไม่ใช่เพียงเพื่อแก้ไขประเด็นเฉพาะเรื่องใดเรื่องหนึ่งเท่านั้น แต่เพื่อสนับสนุนการสื่อสารและการทำความเข้าใจกันให้มากขึ้น ดังนั้นปัญหาที่จะเกิดขึ้นในอนาคตก็จะได้รับการแก้ไขได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น และลดความบาดหมางให้น้อย ลงได้ (Frankenberg, E.)

สำหรับการตัดสินใจสำคัญที่ต้องการฉันทามติ ควรมีผู้ดำเนินการที่เป็นมืออาชีพ หรือผู้นำกระบวนการอยู่ในห้อง

เพื่อลดความตึงเครียดและความขัดแย้งที่อาจเกิดขึ้น ทุกฝ่ายมีอิสระอย่างชัดเจนในการแสดงความเชื่อมั่นของตนเอง แบ่งเวลาให้เท่าๆกัน แนะนำให้เพิ่มเครื่องมือเพื่อบันทึกความจำของกลุ่มเกี่ยวกับประเด็นที่เสนอ และควบคุมให้สมาชิกโฟกัสอยู่กับวิธีแก้ปัญหาที่เป็นไปได้ (Frankenberg, E.)

ระบบธุรกิจครอบครัว การตัดสินใจเกี่ยวข้องกับโครงสร้างบริหาร 3 ฝ่าย

ในระบบธุรกิจครอบครัวที่ซับซ้อน การตัดสินใจสำคัญจะเกี่ยวข้องกับโครงสร้างบริหาร 3 ฝ่าย ได้แก่ คณะกรรมการบริหาร/ที่ปรึกษา (the board of directors/advisors) ทีมบริหาร (management team) และ ครอบครัว (family forum) ซึ่งแต่ละกลุ่มอาจใช้วิธีที่แตกต่างกันในการตัดสินใจ (Frankenberg, E.)

คณะกรรมการบริหาร (Boards of directors) ซึ่งรวมถึงตัวแทนครอบครัวและที่ปรึกษาจากภายนอก ซึ่งอาจประสบความสำเร็จหากพวกเขาทำงานกับประเด็นสำคัญต่างๆ อย่างเป็นระบบ โดยใช้การมอบอำนาจไปยังทีมผู้เชี่ยวชาญหรือคณะกรรมการ ซึ่งต้องมีการทบทวนเป็นประจำ ตามกฎระเบียบของบริษัทพวกเขาอาจต้องมีการโหวตและบันทึกการตัดสินใจที่สำคัญ

ทีมบริหาร (Management team) อาจมีหน้าที่ดีที่สุดในการใช้การปรึกษาแบบทีม รวมถึงการทำความเข้าใจที่ชัดเจนถึงสิ่งที่ CEO จะต้องทำในที่สุด หากไม่สามารถหาฉันทามติได้หรือมีเวลาจำกัด

การตัดสินใจสำคัญบางอย่าง เช่น จะขายบริษัทหรือจะทำกันภายในครอบครัว (Family forum) คือรวมกันทั้งครอบครัวเจ้าของและผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง แม้ว่าพวกเขาอาจจำเป็นต้องมีการประชุมกับผู้บริหารและที่ปรึกษาจากภายนอก ในการตัดสินใจสำคัญเกี่ยวกับอนาคตของบริษัทว่าสุดท้ายจะอยู่ในวงจรของเจ้าของ หากครอบครัวเจ้าของพัฒนาความรู้และทักษะอยู่ตลอดเวลาเพื่อการแก้ไขปัญหาให้เหลือน้อยลง การตัดสินใจโดยหาฉันทามติเกี่ยวกับการตัดสินใจสำคัญจะกลายมาเป็นทางเลือกหนึ่ง ดังนั้นการ

ตัดสินใจอะไรก็ตามเกี่ยวกับธุรกิจ ครอบครัวยังคงมีส่วนร่วมอยู่ (Frankenberg, E.)

การตัดสินใจโดยการหาฉันทามติภายในระบบธุรกิจครอบครัวไม่ได้ต้องการเพียงแค่การเห็นชอบร่วมกันเกี่ยวกับนิยามของปัญหาและจะแก้ไขปัญหายังไง แต่ที่สุดแล้วต้องมีการเห็นชอบร่วมกันเกี่ยวกับพันธกิจ (Mission) ของครอบครัวและแบ่งปันวิสัยทัศน์ (vision) ในอนาคตของบริษัทด้วย ครอบครัวที่ได้รับฉันทามติเรียบร้อยแล้วเกี่ยวกับค่านิยมหลัก (core value) และจัดลำดับความสำคัญต่างๆแล้ว จะสามารถแก้ไขปัญหาค่าที่เกิดขึ้นในอนาคตได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพราะพวกเขารู้ว่าจะใช้เครื่องมือทุกอย่างที่มีอยู่ในการทำงานและรับผิดชอบแต่ละขั้นตอนให้สำเร็จได้อย่างไร (Frankenberg, E.) ทั้งหมดนี้ก็คือเรื่องการตัดสินใจของระบบธุรกิจครอบครัว หวังว่าจะเป็นประโยชน์นะครับ 

อ้างอิง:

1. Alderson, K. 2010. Generational Differences in Family Business Decision Making. Ezine@articles. <http://ezinearticles.com>.
2. Crum, C. 2010. Family Can Put Strain on Business Decision-Making. Conflicts Regarding Roles May Arise. <http://www.smallbusinessnewz.com/family-can-put-strain-on-business-decision-making-2010-04>.
3. Frankenberg, E. If Your Family Business Has Grown Your Decision-Making Style Needs to Grow Too. <http://www.frankenberggroup.com/published-articles/47-if-your-family-business-has-grown-your-decision-making-style-needs-to-grow-too.html>
4. Hofstrand, D. 2007. Making Family Business Decisions. Ag Decision Maker. Iowa State University. www.extension.iastate.edu/agdm.
5. Lively, D. 2009. The Absurdity of Family Business Decision Making. <http://furninfo.com/Furniture%20Industry%20News%20Archive/10336>. 6 Dec 2009.



ทินพันธุ์ วัฒนอัครโกคิน

ประธาน YEC หอการค้าจังหวัดนครปฐม

นักธุรกิจคิดต่าง

ค คนหนุ่มที่น่าจับตามองนี้ สื่อตั้งฉายาเขาว่า “เด็กหนุ่มเจ้าของธุรกิจของดำทำเงิน???” และจากข้อมูลที่เขาเปิดเผยว่าจริง ๆ กับทัศนคติในการดำเนินชีวิตจากอดีต จนได้พบของดำสุดปังพลิกชีวิตจนได้ฉายาใหม่คือ “อายุน้อยร้อยล้าน” ไม่ธรรมดาใช่หรือ? ประธาน YEC หอการค้านครปฐมของเราคนนี้ คุณทินพันธุ์ วัฒนอัครโกคิน หรือ คุณหนู นักธุรกิจไอดอล และเจ้าของคำคมบาดใจของประธาน YEC และสมาชิก YEC หลายคน คุณหนู คือ CEO วัยรุ่นเจ้าของธุรกิจเวกีย “เต็งหนึ่ง” ที่มาแรงทั้งผลิตภัณฑ์ และการตลาด แต่ถึงจะรุ่งขนาดไหน ก็มีใจพร้อม”ให้” กับสังคมรอบข้าง ในบทบาทสมาชิก และประธานเจนใหม่ YEC หอการค้าจังหวัดนครปฐม โปรดอย่าพลาด ทัศนคติที่แตกต่าง ที่ทำให้เขาต่างและปังในวันนี้

เพราะต้นทุนน้อย ต้องดิ้นรนหนักกว่าคนอื่นหลายเท่า

คุณทินพันธุ์ วัฒนอัครโกคิน หรือ คุณหนู แอร์เบื้องหลังชีวิตว่า ตนเองมาจากครอบครัวที่ไม่มีอะไร เลยคิดเสมอว่า ถ้าดำเนินชีวิตแบบธรรมดาทั่วไป ชีวิตคงจะเหมือนเดิม ไม่มีอะไรดีขึ้น จึงเกิดแนวคิด “ถ้าอยากมีชีวิตใหม่ อยากได้สิ่งใหม่ ต้องลองทำสิ่งใหม่ที่เราไม่เคยทำ” มันเกิดขึ้นตอน ตอนเรียนปี 3 เทอม 2 ที่คณะวิศวกรรมศาสตร์และเทคโนโลยีอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยศิลปากร ได้ไปฝึกงานที่โรงงานยางรถยนต์แห่งหนึ่ง ได้ค้นพบว่าคนที่เรียนจบมาทำงานเป็นวิศวกรได้เงินเดือนเดือนละหมื่นกว่าบาท ทำให้ย้อนคิดถึงตัวเองว่า ถ้าเรียนจบมาแล้วได้เงินเดือนเท่านี้ เขาจะดูแลครอบครัว

และตัวเองพอได้ยังไง? ถ้าไม่ทำแบบนี้แล้วจะทำอะไรได้ นอกจากเป็นเจ้าของธุรกิจ...

Easy Club ตั้งใจทำทุกอย่างที่ขวางหน้าไม่ว่าจะงานอะไรมา เขาทำหมดเพื่อให้ได้เงินมาลงทุนทำธุรกิจเป็นของ

การเดินทางมาถึงวันนี้ ขับเคลื่อนมาด้วยความเชื่อ เชื่อว่า เราทำได้ วันที่เรามีปัญหา นั่นคือ โอกาส ที่คนไม่ซื้อของเรา เป็นสัญญาณเตือนให้เราต้องกลับมาดูว่า ทำไม

อยากเรียนรู้ว่า ชีวิตคืออะไร ต้องทำทุกอย่างที่ขวางหน้า

เพราะทำธุรกิจต้องใช้เงินทุน คุณหนูจึงคิดต่อไปว่า เขาต้องเก็บเงินก้อนให้ได้ ขณะที่ในใจมีไอเดียแล้วว่าจะทำธุรกิจอะไร งานแรกที่ทำทันทีหลังตัดสินใจลาออกจากมหาวิทยาลัย คือ พนักงานทั่วไป ที่สนามฟุตบอลหญ้าเทียม

ตัวเอง “ผมอยากให้ที่บ้านเห็นว่า ผมทำชีวิตดีขึ้นได้มากกว่าการเป็นวิศวกร”

เพื่อให้พ่อภูมิใจ เก็บเงินก้อนแรกก้าวสู่การเป็นเจ้าของร้านข้าวมันไก่

ธุรกิจแรกที่เริ่มต้นจากเงินเก็บ 80,000 บาท และเงินกู้อีก 60,000 บาท



เพื่อเปิดร้านข้าวมันไก่ อยู่หน้ามหาวิทยาลัยศิลปากร ทับแก้ว จ. นครปฐม ซึ่งรับช่วงเช่าต่อจากเจ้าของเดิม แรกๆก็ขายดีมาก แต่มีปัญหาคือพอปิดเทอม ไม่มีนักศึกษา ของขายไม่ดี ทำให้คุณหมาคิดต่อไปว่า จะขายอะไรดี ที่ไม่ต้องพึ่งแค่นักศึกษา

“ตอนแรกคิดทำธุรกิจ นำเข้าส่งออก แก๊สรถยนต์ จึงเดินทางไปกรุงเทพ เพื่อเรียนรู้เพิ่มเติม ได้ไปพบกับเพื่อนที่บวชเป็นพระที่วัด เพื่อนเอาเภาถ้วยใส่ขนมมาให้ชิม รู้สึกแปลกดีเหมือนกินขนมไม่มูก คู่แข่งยังไม่เยอะ เจ้าตลาดมีเจ้าเดียวคือ ซากักราว ที่ขาย

การทำงานกับหอการค้าจังหวัดได้สร้างโอกาสให้ผม การทำงานกับหอการค้า ปรับความคิดผมหลายอย่าง ทำให้ผมเรียนรู้จาก ผู้หลักผู้ใหญ่ในหอการค้า และแต่ละท่านไม่ได้น่ากลัวอย่างที่ผมเคยคิด และหอการค้าไม่ใช่สมาคมคนมีเงิน แต่หอการค้าคือ สังคมของคนดีที่พร้อมจะให้สิ่งดีดีแก่สังคม ผมยินดีที่ได้เป็นสมาชิกหอการค้า จังหวัดนครปฐม

แบบดั้งเดิม จึงเกิดไอเดีย อยากสร้าง
ความแตกต่าง จึงลงมือทำเอง เรียนรู้

เอง”

ทำพร้อมกัน หน้าร้านขายข้าว

มันไก่ หลังร้านฝึกเคี้ยวเฉียวจาก
หญ้าหวานใช้เวลาอยู่ 1 ปี จนได้เฉียว
แบบที่ต้องการ จึงเริ่มทดสอบตลาด ทั้ง
แบบดั้งเดิมผสมน้ำเชื่อม และแบบใหม่
ผสมนม ขายที่หน้าร้าน ปรากฏผล
ตอบรับดี จึงรื้อตลาดเดิมที่ โดยตั้งชื่อ
สินค้าว่า เต่งหนึ่ง เพื่อเตือนตัวเองว่า
ยังไม่ใช่ผู้ชนะที่ 1 เป็นแค่ตัวเต่งเหมือน

ชีวิตจริงที่ไม่เคยหยุดขวบขวาย และจุด
พลิกผันคือ การได้พบตัวแทนจำหน่าย
ที่ทำให้สินค้าขยายไปทั่วประเทศ จน
มีเงินทุนตั้งโรงงานผลิตมูลค่า 40 ล้าน
บาท โดยสิ้นปีนี้จะมียอดขาย 160 ล้าน
บาท และมีตัวแทนมากกว่า 60 ราย

“การเดินทางมาถึงวันนี้ ขับเคลื่อน
มาด้วยความเชื่อ เชื่อว่า เราทำได้ วัน

ที่เรามีปัญหา นั่นคือ โอกาส การที่คน
ไม่เชื่อของเรา เป็นสัญญาณเตือนให้เรา
ต้องกลับมาดูว่า ทำไม”

บทบาทใหม่ประธาน YEC จังหวัดนครปฐม ผู้นำนักธุรกิจรุ่นใหม่

การเข้าเป็นสมาชิก YEC มาจาก
การชักชวนของรุ่นพี่ เมื่อ 2 ปีที่ผ่านมา
ทำให้มีโอกาสเข้าอบรม Seed ได้เห็น
คุณค่าของการเป็นส่วนหนึ่งของ YEC
ที่รวมจิตอาสาที่ต้องการทำงานเพื่อ
สังคม ก่อนที่คุณหนูจะได้รับเลือกตั้ง
ให้เป็นประธาน YEC หอการค้าจังหวัด
นครปฐม คนล่าสุด เมื่อปีที่ผ่านมา โดย
เรียนรู้การบริหารงานจากประธานที่
ผ่านมา และประธาน YEC จากจังหวัด
รอบข้าง อาทิ สมุทรสาคร สมุทรสงคราม
ราชบุรี เป็นต้น เพื่อเป็นแบบอย่าง ด้วย
จำนวนสมาชิกเพียง 20 คน จึงวาง
นโยบายเพิ่มสมาชิก โดยให้สมาชิกเดิม
ช่วยกันหาเพิ่มจากคนที่ชอบ และใช้
นอกจากนี้ยังเปิดโอกาสให้สมาชิก YEC
Get Friend กับจังหวัดอื่นๆ มากขึ้น
เพื่อสร้างเครือข่ายระหว่างกัน

“การทำงานกับหอการค้าจังหวัดฯ
ได้สร้างโอกาสให้ผม การทำงานกับ
หอการค้าฯ ปรับความคิดผมหลายอย่าง
ทำให้ผมเรียนรู้จาก ผู้หลักผู้ใหญ่ใน
หอการค้าฯ และแต่ละท่านไม่ได้น่ากลัว
อย่างที่ผมเคยคิด และหอการค้าไม่ใช่
สมาคมคนมีเงิน แต่หอการค้าคือ สังคม
ของคนดีที่พร้อมจะให้สิ่งดีดีแก่สังคม
ผมยินดีที่ได้เป็นสมาชิกหอการค้าจังหวัด
นครปฐม”





กิจกรรมแรก ของ ประธาน YEC คนใหม่ “วิ่งกั๋ง”

ในขณะที่จังหวัดอื่นๆ ได้จัดกิจกรรมวิ่งกัน ดังนั้นจังหวัดนครปฐมจึงขอจัดบ้าง โดยงานแรกชื่อ งานวิ่งกั๋ง เมื่อวันที่ 29 กันยายน 62 เพื่อส่งเสริมเกษตรกรอินทรีย์ผู้เลี้ยงกั๋ง ที่ ต.ห้วยม่วง อ.กำแพงแสน ซึ่งมีนาทุ่งขนาดใหญ่กว่า 12,000 ไร่ เป็นที่มาของไอเดียการประชาสัมพันธ์ผ่านการวิ่งผ่านนาทุ่ง และนักวิ่งทุกคนต้องได้กินกั๋ง มีผู้สนใจเข้าร่วมกิจกรรมมากกว่า 1,000 คน

เชื่อว่า YEC นครปฐม ต้องเข้มแข็ง และต้อง ขับเคลื่อนด้วยมิตรภาพ ด้วย Mindset เดียวกัน

คุณหนู ทินพันธุ์ ยอมรับว่า ชีวิตนี้

ผมรู้สึกว่าคุณค่ามากกว่าการหาเงินเพียงอย่างเดียว เช่นเดียวกับสมาชิก YEC ทุกคนเข้ามาทำงานเพื่อสังคมด้วย Mindset เดียวกันคือ การสร้างชีวิตที่มีคุณค่าด้วยการทำประโยชน์ต่อผู้อื่น

ได้ทำอะไรหลายอย่างไม่เคยทำ ไม่ว่า จะข้าวมันไก่ หรือโรงงานปัจจุบัน แต่สุดท้ายก็ทำได้ ดังนั้นการขับเคลื่อน YEC นครปฐม เป็นความท้าทายที่เขาเชื่อว่า จะต้องทำให้ YEC หอการค้าจังหวัดนครปฐมเข้มแข็ง สามารถขับเคลื่อนได้อย่างดีด้วยมิตรภาพที่ดี และความผูกพันที่มีระหว่างกัน

“Warren Buffet นักธุรกิจที่บริหารการเงิน 90% เพื่อการกุศล พี่ตูน บอดี้ สแลมวิ่งเพื่อบริจาคเงินให้โรงพยาบาล ทำให้ผมรู้สึกว่าคุณค่ามากกว่าการหา

เงินเพียงอย่างเดียว เช่นเดียวกับสมาชิก YEC ทุกคนเข้ามาทำงานเพื่อสังคมด้วย Mindset เดียวกันคือ การสร้างชีวิตที่มีคุณค่าด้วยการทำประโยชน์ต่อผู้อื่น”

คนหนุ่มสุดปังคนนี้ กับข้อคิด คำคมโดนใจผู้ใหญ่หลายคน คุณหนู ทินพันธุ์ วัฒนอักษรโกศล 

WANTED

เด็กหัวการค้า



รับสมัครนักศึกษาใหม่ ปี 2560
ตั้งแต่วันนี้เป็นต้นไป
มีทุนการศึกษาและสิทธิพิเศษมากมาย



นักศึกษาใหม่จะได้รับ
iPad Mini4*
เป็นอุปกรณ์การเรียน
ในระบบ Digital Hybrid
Learning System