

โอกาสค้าขายกับจีน ในมุมมอง Mr.China

จุดเด่นของตลาดจีน นักธุรกิจหลายคนมองเป็น 'โอกาส' แต่กับอีกหลายคน มองเป็น 'ทางตัน' เพราะไม่รู้ว่า จะเริ่มจุดไหนดี แถมยังต้องขนส่งอีกไกล ล้วนเป็น 'ต้นทุน' ที่หนักกว่าขายในบ้านเรา

ยิ่งมาเจอกับการก๊อบปี วันนี้ผู้ประกอบการไทยต่างขยายตลาดจีนเพิ่มขึ้น แต่ก็ยังมีอีกจำนวนไม่น้อยที่ขอทดลองดูสักยก...!!!

"Key to Success ในการทำธุรกิจจีน ก่อนอื่นต้องรู้ว่า "เป้าหมาย" คือใคร กำลังซื้อแค่ไหน เพราะพฤติกรรมคนจีนวันนี้ สินค้าไม่มีคุณภาพ ไม่ควรนำไปขาย เพราะกำลังซื้อเปลี่ยนไปแล้ว" พิษณุ เจริญมหาศาล รองอธิการบดี และคณบดี คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยหัวเฉียวเฉลิมพระเกียรติ กล่าว พร้อมกับชี้ว่า

5 ปีที่แล้ว กระแสนักธุรกิจไทย หรือแม้แต่ักธุรกิจจากทั่วโลก ต่างเข้าปักธงในจีนจำนวนมาก บ้างก็สำเร็จ แต่ส่วนใหญ่ล้มเลิกตัวก็มากพอดู เว้นเสียแต่รายใหญ่ สายป่านหนาจริงๆ ถึงอยู่รอด

ปัญหาใหญ่ที่หลายคนมองข้าม จนไม่สามารถอยู่รอดจนต้องม้วนกลับมาบ้าน อันดับแรกคือ ต้นทุนการขนส่ง อันดับ 2 คือ สินค้าที่นำไปขาย

...แค่สองส่วนนี้ ผู้ประกอบการไทย ส่วนใหญ่ ล้วนเจ็บตัวกลับมาเหมือนกัน

ปัญหาทั้ง 2 ส่วน เข้าใจว่า ที่ผ่านมาเป็นปัญหาระดับชาติเหมือนกัน เพราะการขาดจุดพักสินค้า กลายเป็นอุปสรรคใหญ่ในการกระจายสินค้าไปยังอีกหลายมณฑล ตามความต้องการของผู้บริโภค แม้ตลาดจะเปิดกว้างก็ตาม ซึ่งประเมินว่า จุดพักสินค้าส่วนใหญ่ที่สินค้าไทย ตีตรา Made in Thailand เป็นสินค้าเกี่ยวกับผลไม้ที่มีชื่อเสียง เช่น ทุเรียน หรือกล้วยหอม ซึ่งเป็นที่ต้องการของตลาดมาก แต่การขนถ่ายสินค้าไทยไปจีน มักจะถูกกักกันจากหน่วยกักกันโรคพิชามากกว่า 7 วัน และอาจทำให้เกิดการเสียหายขึ้น

ซึ่ง 'ต้นทุน' ส่วนนี้ ไม่รวมกับค่าขนส่งในจีนช่วงแรกที่มองว่า 'แพง' คิดประมาณ 35% แต่หลังจากจีนเปิดการค้าเสรีก็พบว่า ต้นทุนค่าขนส่งลดลงเหลือร้อยละ 25 ในช่วงปีที่ผ่านมา และประเมินว่าจากนี้อีก 8-10 ปี ต้นทุนค่าขนส่งจะลดลงเหลือเพียง 10% เท่านั้น

และจากการที่ไทย เชื่อมโยงกับจีน ผ่านเส้นทางคมนาคม ทั้ง 3 ทาง คือ บก อากาศ และน้ำ

ทางอากาศ ง่ายนิดเดียวก็ขนส่งทางเครื่องบิน บินตรง แต่ค่าขนส่งแพง

ส่วนทางบก จากกวางซี ทะเลเวียดนาม เข้ามุกดาหาร หรือจะเลือกอีกเส้นทางหนึ่งคือ ถนน R3 เข้าคุนหมิง ลาว เข้าเชียงราย สำหรับทางน้ำ จะเลือกจากกวางโจว เมืองไปหยุน ไหลลงมายังเมืองฮั่วตู เข้าสู่แม่น้ำโขง ผ่านไปยังประเทศอาเซียนต่างๆ ไทยล้วนได้ประโยชน์จากการค้าเส้นทางเหล่านี้อย่างมาก

ยิ่งในอนาคต การค้าไทยกับจีน 'ต้นทุน' การขนส่ง ยิ่งจะลดลง เพราะมีการพัฒนาเส้นทางขนส่งเพิ่มขึ้น และนั่นจะทำให้ผู้ประกอบการไทย ได้รับผลประโยชน์ มากกว่าเดิมมาก เพียงแต่ผู้ประกอบการ ต้องไม่ถอดใจเท่านั้น

"... เพราะส่วนต่างที่หายไป ร้อยละ 25 หากคำนวณออกมาเป็นจำนวนเงิน ถือว่า 'มหาศาล' ยิ่งสายป่าน (เงินทุน) พร้อมช่องทางมีโอกาสรวย (อีกครั้ง) กับจีน ไม่ไกลเกินเอื้อม" พิษณุ กล่าวทิ้งท้าย ER.