

ผนวก ข

นายกรัฐมนตรีบรรยายพิเศษ เรื่อง "วิสัยทัศน์ FTA ประโยชน์ที่ประเทศไทยจะได้รับ"

ณ องค์การสหประชาชาติ ถนนราชดำเนินนอก กรุงเทพมหานคร

วันที่ 18 กุมภาพันธ์ 2547 เวลา 09.30 น.¹

ผมต้องขอขอบคุณสภาอุตสาหกรรมที่จัดงานวันนี้ขึ้น และขอขอบคุณท่านผู้ประกอบการทั้งหลาย ที่ได้ตื่นตัวและสนใจมาฟังการสัมมนา ผมถือว่าเป็นเรื่องสำคัญมากสำหรับประเทศไทย ประเทศไทยโดยรวมประกอบด้วยนักธุรกิจทั้งหลาย ซึ่งจะเป็นผู้ขับเคลื่อนเศรษฐกิจ ถ้านักธุรกิจทั้งหลายไปไม่ได้ไปไม่รอดหรือโตไม่ได้ ประเทศไทยก็โตไม่ได้เช่นเดียวกัน เพราะฉะนั้นทัศนคติของผมต่อภาคธุรกิจนั้น อาจจะเปลี่ยนและไม่ตรงกับการเมืองในสมัยก่อน ๆ

ผมถือตลอดเวลาที่เศรษฐกิจขับเคลื่อนด้วยภาครัฐนั้น ได้ระดับหนึ่งเท่านั้น งบประมาณของประเทศ เป็นเพียงประมาณร้อยละ 20 ของ GDP ที่เหลือนั้นเป็นส่วนของภาคเอกชนกับภาคประชาชน หากเราไม่ช่วยกันให้ภาคเอกชนและภาคประชาชนเข้มแข็ง ภาครัฐเข้มแข็งอย่างเดียวไม่พอ ภาครัฐเข้มแข็งเพื่ออำนวยความสะดวก และสนับสนุนให้ภาคเอกชน และภาคประชาชนเข้มแข็งไม่ควรรังเกียจเอกชนที่ทำธุรกิจแล้วมีกำไร ไม่มีผู้ถือหุ้นบริษัทรายใด ที่ได้ประโยชน์จากการทำธุรกิจของบริษัทมากกว่ารัฐบาล เพราะว่าทุกครั้งที่มีการซื้อขายรัฐบาลได้ร้อยละ 7 และทุกครั้งที่มีการจ่ายเงินเดือนพนักงาน รัฐบาลเก็บภาษีรายได้บุคคลธรรมดา หากบริษัทบังเอิญมีกำไร ก็โดนภาษีกำไร หากบริษัทมีกำไรปีผลก็ได้โดนภาษีปีผล ผู้ถือหุ้นที่ได้รับปีผลเกิดรวย เอาเงินไปฝาก ไม่ได้ใช้โดนภาษีดอกเบี้ย ฉะนั้นรัฐบาลได้รับภาษีทุกขั้นตอนของธุรกิจ การเก็บภาษีได้มาก เพราะมีการหมุนเวียนทางธุรกิจ (Business Transaction) ยิ่งบ่อยครั้งเท่าไร รัฐก็ได้มาก โยนเงินไปก้อนหนึ่ง หมุนหนึ่งรอบก็ได้เก็บร้อยละเจ็ด หมุนห้ารอบได้ร้อยละสามสิบห้า เพราะฉะนั้น รัฐต้องยังสำนึก

¹ พ.ต.ท.ดร.ทักษิณ ชินวัตร, "วิสัยทัศน์ FTA ประโยชน์ที่ประเทศไทยจะได้รับ," (กรุงเทพฯ:

ฝ่ายวิเทศสัมพันธ์ สำนักโฆษก กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, มีนาคม 2006), (เอกสารบันทึกการถอดเทป

นายกรัฐมนตรีบรรยายพิเศษ ณ องค์การสหประชาชาติ ถนนราชดำเนินนอก กรุงเทพฯ

เมื่อวันที่ 18 กุมภาพันธ์ 2004 เวลา 09.30 น. ถอดเทปและเรียบเรียงโดย ศรีสุภาวงศ์ สุขโข)

ใหญ่ต้องรีบทำให้ภาคเอกชนเข้มแข็ง เปิดโอกาสให้เข้ามา ๆ เหมือนฝนตกต่อเนื่องและทั่วฟ้า เพราะว่าวันนี้คุ่มเขาเล็ก วันพรุ่งนี้เขาจะหาคุ่มใหญ่มารองน้ำฝน วันนี้ไม่มีคุ่ม ก็คว่ำกะลาข้างบ้านได้ ก็ต้องหงายกะลามารองน้ำฝน ยกเว้นบางพวกมีกะลาแล้วยังคิดว่ากะลาอยู่ ก็ไม่รู้จะทำอย่างไร

หลักคิดของรัฐบาล คือ วันนี้เราจะต้องทำให้เศรษฐกิจเข้มแข็ง เมื่อคิดเช่นนี้ต้องย้อนกลับไปในอดีต ขอยกตัวอย่างตัว ผมสมัยทำธุรกิจเล็ก ๆ เป็นเหมือนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ทั้งหลาย เปรียบเทียบเหมือนประเทศกำลังพัฒนา ประเทศคือเศรษฐกิจ บริษัทคือธุรกิจ คล้ายคลึงกัน ตอนเป็นประเทศกำลังพัฒนากับตอนเป็นบริษัทเล็ก ๆ ความทุกข์ยากเหมือนกัน เข้าหาแหล่งทุนก็ยาก แลกเช็ค เปียแซร์ก็ไม่มีจะทำอย่างไร จำนองบ้าน จำนองรถ เป็นเรื่องปกติของประเทศกำลังพัฒนา เวลากู้เงินก็ได้เงินต่ำแต่ดอกเบี้ยสูง เพราะเครดิตความน่าเชื่อถือไม่พอ พวกเอเจนซี (Agency) ไม่ต้องพูดถึงอย่าเชิญเข้ามาเลย พอมาแล้วเราไม่รู้จะให้อัตรา (rate) อะไร เพราะอัตราที่มีอยู่ต่ำสุดแล้ว ของเรายังต่ำกว่านั้น พวกเอเจนซีมีเพื่ออะไร เพื่อบริษัทใหญ่ ๆ โดยส่วนใหญ่ เพราะมันเป็นกลไกของระบบทุนนิยม ถามว่าใครหนีระบบทุนนิยมได้ เราเป็นประเทศประชาธิปไตยใช่ไหม เรายังต้องการรักษาระบอบประชาธิปไตยต่อไปไหม ... คำตอบคือใช่ สิ่งติดตามมา คือ ระบบเศรษฐกิจทุนนิยม ไม่มีระบบเศรษฐกิจอื่น ๆ มากับประชาธิปไตย คนที่ตัวโตเขาไม่ได้คิดว่าจะรังแกตัวเล็ก แต่เขาก้าวยาว ก้าวที่ไปพรวด คนตัวเล็กก็ก้าวหลายก้าวหน่อย ต้องขยันหน่อย ต้องเหนื่อยหน่อย ต้องทนหน่อย นี่คือแนวคิด (concept) ที่ผมอยากอธิบายให้ฟังว่า ทำไมผมจึงคิดถึงเรื่องประเทศไทย เป็นคนละมิติกับอดีต เพราะประเทศไทยเหมือนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ที่ผมจะต้องเข้าไปบริหารจัดการ (cooperate)

บริษัทไหนที่อยากจะโตเร็วและโตแบบธรรมชาติ...ยาก วันนี้มีหนทางให้โตเร็วได้ หากเรารู้เท่าทันและเข้าใจระบบ รู้เขาและรู้เรา ส่วนใหญ่เราไม่รู้เขาไม่รู้เรา นี่คือการไม่รู้ เป็นนักรบของซุนวูไม่ได้ เก่งแต่วิจารณ์ วันนี้เราจะต้องกลับมาสำรวจตัวเราเองว่า เราอยู่ตรงไหน เขาอยู่ตรงไหน และช่องทางที่จะทำให้เราโตเร็วและมั่นคงอยู่ตรงไหน ย้อนกลับไปอีกในวันที่เราอยากจะเป็นประเทศ อุตสาหกรรม ในอดีตย้อนกลับไปสักยี่สิบปี สมัยที่เราโดนกองทุนการเงินระหว่างประเทศ (IMF) รอบแรก วันนั้นเราก็กังขาที่จะเจริญ วันนั้นไม่มีทางเลือก ย้อนถามตัวเองว่าทำไมผมถึงแลกเสรีร้อยละสามบาทสี่ต่อเดือน เพราะผมไม่มีทางเลือกแต่ผมต้องรอด วันที่จะแข่งเรากับวันที่จะรอดมันคนละระดับในการคิด จิตความสามารถในการตัดสินใจมันไม่เหมือนกัน คือต้องขอรอดก่อน แล้วค่อย แข็งแรง วันนั้นเราไม่มีทางเลือกเหมือนวันนี้ รัฐบาลในวันนั้นก็ต้องเลือก.. เลือกที่ต้องการการลงทุนจากต่างประเทศ เพราะต้องการเม็ดเงินสกุลเงินแข็ง (Hard Currency) สิ่งที่เราขาย คือ แรงงานราคาถูก และทรัพยากรธรรมชาติที่สมบูรณ์ วัตถุดิบที่มีอยู่ภายในประเทศ วันนั้นเราก็กังขานักลงทุนจากประเทศที่พัฒนาแล้วเข้ามา วันนี้เราลงทุนแต่ว่ายังเชิญอยู่ แต่ว่าเราต้องมีวิธีการ สิ่งที่ได้คืออะไร เขาผลิตของราคาถูกจากประเทศไทยส่งไปขายประเทศเขาเองและประเทศที่เจริญ

แล้ว เราก็ทำงานในราคาถูก ต้นทุนสินค้าที่ส่งกลับไปขายก็ถูก หลังจากนั้นก็มีหลายประเทศก็ทำอย่างนั้นเหมือนกัน เพราะฉะนั้นประเทศที่กำลังพัฒนาที่ขายแรงงานราคาถูกกับทรัพยากรธรรมชาติและวัตถุดิบที่มีอยู่ในประเทศเพราะเป็นทางเดียวที่ต้องทำในวันนั้น

พอผ่านจุดนั้นมา ก็ถึงจุดที่ประเทศไทยเริ่มมีคนสนใจเข้ามาลงทุนและมาท่องเที่ยว พอถึงขั้นนี้เราไม่จำเป็นต้องไปแลกเช็คร้อยละสามบาทสี่สิ่ง เรามีโอกาส เปรียบเทียบเป็นบริษัท ประเทศไทยเป็นบริษัทที่เข้าแข็งแรง เข้าตลาดได้แล้ว ออกพันธบัตรได้แล้วแต่ยังไม่มากนัก จะต้องก้าวต่อไปอีก

ในวันที่ประเทศกำลังพัฒนาทั้งหลายดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศ วันนั้นทุกคนพอใจ การ ส่งออกมาก วันนั้นประเทศในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ (East Asia) ทั้งหลายมีแบบจำลอง (Model) ของเศรษฐกิจอยู่หนึ่งคือ แบบแนวทางเดี่ยว (Single track) คือ แบบจำลองเศรษฐกิจแบบเอเชียตะวันออก (East Asia Economic Model) ในที่สุดเกิดการดึงดูดทุนจากชนบทสู่เมืองหมด ไม่พอยังดึงแรงงาน (Labour Force) พรสวรรค์ (Talent) ทักษะ (Skill) เข้ามาสู่เมือง ในที่สุด ชนบทลำบาก พรสวรรค์ (Talent) ไม่เหลือ ทุนไม่เหลือ เพราะฉะนั้น ช่องว่าง (Gap) ระหว่างชนบทกับเมืองเลยใหญ่ขึ้น คนที่สร้างสรรค์ (create) ได้ในเมืองก็จะสร้างสรรค์ (create) คนในชนบทนั้นแทบจะไม่มีโอกาส นี่คือ สถานการณ์ เมื่อหันไปดูภาวะโลกก็เริ่มเกิดการรวมตัวกันทางเศรษฐกิจของกลุ่มองค์การการค้าโลก (WTO) มีการเจรจาเรื่องการค้าเสรีขึ้นระหว่างกลุ่มใหญ่ คือ WTO กลุ่มเล็กก็คือ APEC เป็นต้น

หากดูภาคเอกชน ด้านธุรกิจ ภาคธุรกิจเกิดพันธมิตรทางธุรกิจขึ้น เกิดการควบรวม (Merger & Acquisition) เพราะต้องการใช้ประโยชน์เศรษฐกิจจากขนาด (Economy of Scale) ต้องการความใหญ่เพื่อจะได้ทำอะไรใหญ่ ขยับเคลื่อน (Move) ทีมและกำไร ภาครัฐเกิดการรวมตัวเป็นกลุ่ม เกิดระบบ องค์การการค้าโลก (WTO) ขึ้นมา รูปแบบ (Pattern) คล้ายกัน เมื่อเป็นเช่นนี้ การที่จะให้ทุกคนมา ตกลงร่วมกัน โดยมีความแตกต่างกันมหาศาลเป็นเรื่องยาก สมัยนี้การใช้ประโยชน์เศรษฐกิจจากขนาด (Economy of Scale) ไม่พอ ต้องใช้ประโยชน์เศรษฐกิจจากความเร็ว (Economy of Speed) คือ ความ นับไว ต้องใช้ความนับไวให้เกิดประโยชน์ ระบบองค์การการค้าโลก (WTO) อ้อย อ้าย ซ้า ระบบการค้าเสรี (FTA) จึงเริ่มเกิด ขยับเคลื่อนขึ้นมา ระบบการค้าเสรี (FTA) เปรียบเหมือนพันธมิตรทางการค้า (Specific Alliance) เหมือนหุ้นส่วน (Partnership) แล้วประเทศไทยอยู่เฉย ๆ ได้อย่างไร ถ้าอยู่เฉย ๆ เป็น ผู้ถูกกระทำ

ในชีวิตผมเกลียดการตั้งรับที่สุด ผมไม่ชอบตั้งรับ เมื่อไรผมตั้งรับผมจะถอยออกมาเล่นอีกเกมหนึ่งเพื่อเป็นการเปิดเกมรุก ย้อนกลับมาดูในด้านธุรกิจ มีอยู่ช่วงหนึ่งผมเผลอนิดเดียวปล่อยให้ลูกน้องทำงานไปช่วงหนึ่ง ปรากฏว่าอยู่ในรูปแบบการตั้งรับ ผมต้องปรับเกมครั้งใหญ่ พอเปิดเกมรุกชนะหมด วันนั้นมีการชิงชนะระหว่างแมนยูกับเอฟเวอร์ตัน แมนยูนำไปสามศูนย์ เรียกว่าจะตายแล้ว

ตั้งรับเอฟเวอร์ตันตีเข้ามาสามเท่า เกิดลูกสุดท้ายไม่เข้าก็ตีเสมอไปเลย ตั้งรับไม่ได้ อย่างเก่งเสมอไม่มีทางชนะ คนตั้งรับไม่มีใครชนะเลย

เพราะฉะนั้นประเทศไทยต้องเลิกตั้งรับ ถ้าธุรกิจของท่านยังตั้งรับอยู่ บอกได้เลยว่าเล็กลง โดยไม่รู้ตัวนี่ว่ายังใหญ่อยู่ เพราะเป็นกบน้อยอยู่ในกะลาจ้อย ต้องหันไปดูสภาพแวดล้อม (Surrounding) ให้หมด บางครั้งเรานึกว่าเราโต เราโตจากเดิมจริง แต่โตในสัดส่วนที่เล็กมาก ถึงแม้ว่ายอดขายปีนี้ได้สิบล้าน ปีหน้าได้สิบลูกห้า ดีใจปรากฏว่าค่าของเงินวันนี้เท่ากับแปดแสดงว่าลด ก็ว่ามันต้องมองหลายมิติอย่ามองมิติเดียว เพราะฉะนั้นประเทศไทยพอผมเข้ามา ผมก็มองวิเคราะห์เรื่องพวกนี้

ท่านจำได้ไหมสมัยที่พวกเราเริ่มส่งออก แล้ววันนั้นเทคโนโลยี (technology) เริ่มมาบ้างแล้วไทย เริ่มเรียนรู้ธุรกิจ ไทยเริ่มเป็นเจ้าของกิจการเองบ้างแล้ว ไม่ใช่ FDI แล้ว เริ่มส่งออกบ้างแล้ว กติกาสากลของโลกเข้ามาแล้วคือ เรื่องของทรัพย์สินทางปัญญา ถือเป็นสิ่งที่ถูกต้องไม่ผิดแต่ประเทศคนตัวเล็กต้องมีกติกาใหม่ขึ้นมาตั้งรับตลอด เรื่องแรงงานเด็ก เรื่องสิทธิมนุษยชน เรื่องการทำลายสิ่งแวดล้อม เรื่องการทำลายป่าไม้ เรื่องการเลี้ยงไก่ต้องเลี้ยงในกรงใหญ่ห้ามเลี้ยงในกรงเล็ก มันเป็นกติกาที่ออกอยู่ตลอดเวลา เพราะฉะนั้นประเทศที่กำลังพัฒนาเหมือนรัฐวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ต้องตั้งรับตลอด ผู้ชนะคือผู้คิดเกมใหม่ ผู้ชนะต้องมีความฉับไว หากฉับไวแต่ไม่แม่นก็เจ๊ง ข้อมูลต้องแม่นต้องแน่นแล้วต้องเดินให้ดี เมื่อเป็นเช่นนี้ผมก็หันมามองตอนวันที่ผมเข้ามานั่งคิดว่าจะทำอย่างไร ที่ผ่านมานี้หนัก รัฐบาลที่แล้วก็ท่วม หนี้สินก็มีมาก นั่นคือสิ่งที่น่าเศร้าที่สุด คิดอย่างเดียวกันว่า ต้องดึงประเทศขึ้น เพราะว่าทุกอย่างเป็นเรื่องจิตวิทยา (Psychology) เศรษฐกิจคือการกระทำ (Activity) ซึ่งกิจกรรมจะมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับจิตวิทยา (Psychology) เรื่องไก่นี้ชัดเจนสรุปข่าวไปกันใหญ่ จากคนสู่หมู หมูสู่คน วุ่นวายกันไปหมด คนก็กลัวกันใหญ่ เพราะธรรมชาติคนก็กลัวตาย กลัวจนไม่มีเหตุผล ถึงแม้ว่าจะมีการยืนยันว่ากินไก่สุกไม่เป็นอะไร แต่คนก็ไม่กิน ไม่กินไม่มีการกระทำ (Activity) ก็เจ็บ เกิดจิตวิทยาเชิงลบ (Negative Psychology) เพราะฉะนั้นต้องสร้างจิตวิทยาเชิงบวก (Positive Psychology) ให้กลับมา รัฐบาลจึงต้องจัดกิจกรรมต่าง ๆ ขึ้นมาร่วมกับภาคเอกชน เพราะฉะนั้นเรื่องเศรษฐกิจก็คือ เรื่องกิจกรรม (Activity) จิตวิทยา (Psychology) และความเร็ว (Velocity) คือ ยังมีกิจกรรมมาก จิตวิทยาส่งเสริมให้มีความเร็วมาก เกิดการหมุนเวียนทางเศรษฐกิจสูง นั่นคือ การเกิดขึ้นของคำว่าเศรษฐกิจในประเทศ (Domestic) ต้องหันมองสองทาง ในขณะที่เราต้องการ FDI คือ ต้องการหุ้นส่วน (Partner) เพราะฉะนั้นเราต้องยินดีกับทุกคน ที่เข้ามาสร้างสถานการณ์ให้เกิดชนะ-ชนะ (WIN-WIN) ในประเทศ FTA

ระหว่างการแข่งขัน เราต้องเข้าใจอย่างหนึ่งว่า ผู้นำประเทศมาจากการเลือกตั้ง หลายคนเป็นนักการเมืองตั้งแต่จบมหาวิทยาลัย เพราะฉะนั้นเขาคิดเป็นนักการเมืองมากกว่า เมื่อเป็นนักการเมืองแน่นอนว่าสิ่งที่เขาใส่ใจที่สุดคือ ผลกระทบทางการเมืองในประเทศ เพราะฉะนั้นหลัก

ทั่วไปของการเจรจาคือ ทุกคนต้องการชนะ ทุกคนต้องการชนะทางการเมืองในประเทศ (Domestic Politic) แล้วต้องการชนะทางด้านเศรษฐศาสตร์ เป็นธรรมชาติไม่ผิด ไม่มีใครเจรจาแล้วอยากผู้แพ้ (LOSE) เพราะฉะนั้นว่าใครไม่ได้ต้องว่าตัวเรา เราต้องพัฒนาตัวเรา ดันตัวเราให้พร้อม เพราะถ้าเราไม่ดันตัวเราให้พร้อม เราต้องยอมบางอย่าง อย่างที่ผมบอกแต่แรกว่าวันนั้นผมต้องยอมแลกเครื่องยละเอียดสามบาทสลึง เพราะผมต้องเอารอดไว้ก่อน ถ้าถามว่าวันนั้นมันถูกไหม คือไม่ถูก แต่คิดในวันนั้นมันถูก เพราะว่าไม่มีทางเลือก แต่วันนี้เราต้องถีบตัวเราขึ้นมาให้มีทางเลือกมาก ๆ และชนะ (WIN) ทุกคนจะได้เป็นผู้ชนะด้วยกัน

ผมมีนิสัชชัดเจนอย่างหนึ่งคือไม่ต้องการเอาเปรียบคน พอใจที่จะคบกันแบบไม่มีอาการเอาเปรียบ การไม่เอาเปรียบกันต้องยอมรับว่าบางอย่างต้องมีการให้ (GIVE) หรือการรับ (TAKE) ใครคิดจะเรียกอย่างเดียวไม่มีใครคบ ท่านไปหาคนเพื่อขอความช่วยเหลือ ครั้งแรกพวกก็เมตตาให้ความช่วยเหลือ ครั้งที่สองเริ่มคิด-มาอีกแล้วหรือ ครั้งที่สามปิดประตูบ้านเลย -ไม่ให้พบเลย เพราะฉะนั้นถ้าประเทศทำตัวอย่างนั้นอยู่ มันไม่มีทาง คนที่ทำตัวเป็นผู้ขอไม่เคยได้มีโอกาสเป็นผู้ให้ ถ้าคนทำตัวเป็นผู้ให้จะมีโอกาสได้ให้ตลอด นั่นคือประเทศไทยต้องปรับตัวเอง ผมถึงเลิกความคิด/มโนทัศน์ (Concept) ของการเป็นผู้ขอระหว่างประเทศ (International Beggar)

ผมถือว่าวันนี้เราช่วยตัวเองได้ ไม่ใช่หยัง ผมต้องการไปคุยและเจรจาแบบเพื่อนกัน ผมไม่ใช่ลูกน้อง แต่ผมเป็นเพื่อนที่มีน้ำใจ ต้องคบผมนะ ถ้าคบผมเรามีน้ำใจซึ่งกันและกันและผมไม่โง่งนะ ถ้าจะเอาเปรียบผมได้ครั้งเดียวนะ สองครั้งผมไม่ยอมนะ นั่นคือสิ่งที่ต้องทำ ฉะนั้นผมมองว่าการค้าเสรีเป็นสิ่งที่ไม่มีทางเลือกเลยได้ จะให้เขาบังคับเราหรือเราจะจัดเอง เราทำเองดีกว่าไหม เมื่อเราทำเองเราต้องทำเป็นคู่เจรจากัน เราให้เขาบ้างเขาให้เราบ้าง ดูแล้วทั้งคู่ยุติธรรม ไม่ใช่บอกว่าสินค้าเกษตรผมไม่ให้คุณหรอก เพราะผมจะเสียให้การเมืองในประเทศ แต่สินค้าอุตสาหกรรมสินค้าบริการคุณต้องเสียให้ผมนะ แล้วเราก็ออมตามนั้น ซึ่งมันไม่ใช่ เราต้องถามว่าเรามีอะไรขายภายในประเทศนั้น ยกตัวอย่างญี่ปุ่น ข้าวเป็นเรื่องถ่วงดวงใจ วันนี้เราขายข้าวให้ญี่ปุ่นได้อยู่แล้วในระดับหนึ่ง ถ้าไปนั่งทะเลาะกับญี่ปุ่นบอกว่าผมจะขายข้าวหนึ่งล้านตันแล้วสิ่งที่ดี ๆ อย่างอื่นไม่ได้หมด ถามว่าเราไม่ขายข้าวญี่ปุ่นหนึ่งล้านตัน เรามีที่ขายอย่างอื่นไหม ไม่มี ทำไมต้องไปหัวชนฝาอยู่กับญี่ปุ่นหนึ่งล้านตัน แล้วถามว่าเราผลิตข้าวได้หนึ่งล้านตันไหมละ เพราะข้าวเราส่งออกได้ปีละเจ็ด-แปดล้านตัน ถามว่าตลาดทั่วโลกรวมแล้วเรามีตลาดพอไหม ถ้าพอก็ไม่มีไร ถ้าผมไม่เอาข้าวคุณให้อะไรผม มันต้องคุยกันได้ ถ้าเราต้องเสียเปรียบญี่ปุ่น มันไม่มีคู่แข่งที่เราคิดต่อค้าขายแล้วเราได้เปรียบทุกที เพราะไม่มีใครที่เขาโง่กว่าเราแน่นอน พิจารณาบางสาขา (Sector) สมมติว่าด้านเครื่องนุ่งห่ม (garment) จากจีน ดูเหมือนว่าเสียเปรียบ วิธีการทำจากเสียเปรียบทำให้ไม่เสียเปรียบก็มี โดยต้องปรับตัวเอง สมมติว่าเราอาจจะเสียให้จีน แต่ได้จากอเมริกาในเรื่องเครื่องนุ่งห่ม เสียให้อเมริกาในเรื่องการบริการ (service) แต่ได้เรื่องการบริการที่เป็นประโยชน์จากอินเดียและจีน ต้อง

มองเป้าหมาย (target) ทั้งหมด ไม่ใช่เฉพาะบริษัทท่านบริษัทเดียวหรือสาขา (sector) เดียว เพราะท่านไม่ได้มีที่ขายที่เดียว เปรียบเสมือนที่ผมยกตัวอย่างเรื่องข้าวกับญี่ปุ่น

โลกนี้มันกว้างใหญ่เหลือเกิน เรามี 63 ล้านคนผลิต แต่มีตลาดที่ทำเขตการค้าเสรี (FTA) 3,000 ล้าน ถ้าเขาของมาขายประเทศไทยเรา เราก็มีแค่ 63 ล้านคนที่จะกินและใช้ ไม่มีมากกว่านี้ เมื่อเทมามากของก็ถูก ตามหลักของอุปสงค์-อุปทาน (Demand - Supply) ธรรมดา สมมติว่าเงินแข่งกับอเมริกาเทแอปเปิลเข้าประเทศไทย อีกหน่อยคนไทยก็กินแอปเปิลถูกกว่าสัปดาห์ แต่เราไปเทสัปดาห์เข้าเงิน แล้วเงินขายกลับ อีกหน่อยสัปดาห์ราคาเท่าราคาทุเรียน ห้ามคิดเป็นผู้แพ้ คิดตั้งรับ คิดทอดย ถ้าคิดอย่างนั้นผมว่าท่านขายทรัพย์สินเอาเงินไปฝากแบงค์แล้วไปนอนอยู่ในป่าดีกว่า เลิกทำธุรกิจ นักธุรกิจมันต้องคึก หัวใจฮึกเหิม คิดแต่จะขยายธุรกิจตลอดเวลา แต่ต้องระวังหลัง ต้องรู้ว่าถ้าจะแบ่งตัวเราให้แบ่งเท่าที่ลมแบ่งยังมี อย่าแบ่งเกินลม แต่โตอย่าหยุดยั้ง อย่าโตเกินตัว อย่าโตเกินจังหวะ สมมติว่าเราก้าวชาติที่สุดได้หนึ่งเมตร หากพยายามก้าวสองเมตรเขาก็ฉีกเปล่า ๆ ต้องก้าวหนึ่งเมตรเร็ว ๆ ถี่ ๆ บ่อย ๆ ดึกว่า เมื่อเขาเราวขึ้น ก้าวสองเมตรได้ค่อยก้าว

เมื่อเป็นเช่นนี้ ผมคิดว่า ประเทศไทยเราวันนี้ ผมพยายามปิดช่องว่างที่เกิดขึ้นในระหว่างชนบท ผมพยายามทำชนบทให้เข้มแข็ง หากชนบทไม่เข้มแข็ง สิ่งที่จะตามมาคือ แหล่งกำเนิด (Rule of Origin) สิ่งที่วัตถุดิบที่เป็นส่วนประกอบการผลิตในประเทศไทยจะต่ำ ผมตกใจวันที่เจรจากับออสเตรเลีย เครื่องนุ่งห่มที่ส่งออสเตรเลียปรากฏว่าวัตถุดิบท้องถิ่น (Local Content) ที่เถียงกันตรงประเด็นร้อยละ 30-35 อยู่ยาวนานมาก คิวานายกรัฐมนตรีจอห์น โฮเวิร์ด เป็นสุภาพบุรุษ การเจรจาก็ง่าย ส่วนหนึ่งเกิดจากระบบ Vat ซื้อผ้าผืนหนึ่งจากเมืองไทยต้องเสีย Vat มันซ้ำ นักธุรกิจรายย่อย เงินแค่นี้ก็มีความหมายหากคืนไม่ทัน เขาก็เลยสั่งผ้าผืนจากนอก เพราะว่าไม่ต้องเสียภาษีมูลค่าเพิ่มประการหนึ่งคือ การส่งเสริมการผลิตวัตถุดิบภายในประเทศ ระยะเวลาเริ่มน้อยลง ผมให้ดูเรื่องยุทธศาสตร์การนำเข้า อะไรที่ผลิตในประเทศไทยได้ต้องเร่งผลิต เพราะมันจะนำมาซึ่งเขตการค้าเสรี (FTA) ผมมองว่า ผมเดินเรื่องเขตการค้าเสรีก็ต้องระวังเรื่องวัตถุดิบท้องถิ่น (Local Content) ถ้าไม่ระวังตรงนี้ ในที่สุดเมื่อเราทำเรื่องเขตการค้าเสรี (FTA) แล้ว เราจะได้ประโยชน์อะไรเลย เพราะไม่สามารถผ่านกฎเกณฑ์เรื่อง แหล่งกำเนิด (Rule of Origin) ได้

ประเด็นสำคัญ คือ เราต้องปรับตัว เขตการค้าเสรี (FTA) เกิดขึ้นแล้ว ผมจะทำวัตถุดิบขาย ถือเป็นการช่วยตัวเองและช่วยชาติ ทำให้รู้ว่าแหล่งกำเนิด (Rule of Origin) เราผ่าน ยกตัวอย่างเงินหนึ่งมณฑลมีประชากรมากกว่าประเทศไทย สิ่งที่ประเทศไทยอ่อน คือการตลาด (Marketing) และการขาย (Sale) กำลังในการขาย (Sale Force) ผมบอกกรมส่งเสริมการส่งออก ให้ช่วยภาคเอกชนในเรื่องกำลังขาย (Sale Force) อาจส่ง Sale Force กระจายออกไปทั่วอินเดีย จีน และอเมริกา แล้วทำการตลาด ยี่ห้อสินค้า (Brand) เพิ่มช่องทางการขาย และต้องทำบริการ (Service) ด้วย

ผมบอกว่า นักธุรกิจเปรียบเหมือนมีรถตุ๊กตุ๊กคนละคัน ถ้ารัฐบาลไม่สร้างถนนให้ตุ๊กตุ๊กก็หาเงินไม่ได้ ถ้าบอกให้ตุ๊กตุ๊กมารวมเงินกันสร้างถนน ไม่มีตุ๊กตุ๊กคันไหนจะรวมเงินกันสร้างถนนได้ นี่คือความเป็นจริง เพราะฉะนั้น รัฐบาลจะลงทุนทำระบบสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐาน (Infrastructure) กระตุ้นด้านการลงทุน การทำมาหากิน บางทีตุ๊กตุ๊กไม่รู้ว่าจะวิ่งในเส้นทางไหนอย่างไร ก็จะกระตุ้นให้คิดว่าต้องวิ่งเส้นทางไหนอย่างไร แล้วตุ๊กตุ๊กก็จะเกิดการสร้างสรรค์ (Creative) ปรับเปลี่ยนเส้นทางของตนเอง

รัฐบาลของผมจะเป็นรัฐบาลที่ไม่รอเอกชน ผมคิดว่าเป็นครั้งแรกที่เอกชนวิ่งตามรัฐบาล ไม่ค่อยจะทัน ในอดีตรัฐบาลไม่เข้าใจเอกชนเลย เอกชนไปตามมีตามเกิดไปเรื่อยรัฐบาลก็ยังคงตามไม่ทัน แต่วันนี้ ผมบังเอิญมาจากภาคเอกชนและรู้ว่าทำมาหากินมันเป็นอย่างไรรถสวรรค์ของธุรกิจก็รู้จักหมดแล้ว ชาติเดียวกันนี้ เห็นทั้งรถสวรรค์ ผมต้องการดึงท่านทั้งหลายให้ขึ้นมาและให้โตทุกคน เปรียบเสมือนผมทำธุรกิจ จากธุรกิจเล็ก ๆ ผมขยับตัวขึ้นมาใหญ่ขึ้น ๆ แน่นนอน...ผมได้ประโยชน์ ผู้บริหารได้ประโยชน์ ภาครัฐก็ได้ประโยชน์ ตั้งแต่วันแรกที่อยู่กับผมจนถึงวันที่บริษัทโต อย่างน้อย ๆ เงินเดือนเขาขึ้น สวัสดิการเขาดีขึ้น ค่าการรักษาพยาบาล บางคนมีรถประจำตำแหน่ง บางคนเกษียณ (retire) แล้วมีเป็นร้อยล้าน ก็เหมือนประเทศ ถ้าประเทศพัฒนาขึ้นก็รับแต่ภาษี รัฐมีสินทรัพย์มากขึ้น เพราะขยายการลงทุนมากขึ้น เพราะสินทรัพย์ต่าง ๆ ขยายมากขึ้น ขณะเดียวกันเอกชนก็โตขึ้น บางคนโตมากเพราะพร้อมมาก บางคนโตช้าเพราะพร้อมน้อย แต่ไม่มีใครไม่ได้ประโยชน์ แม้กระทั่งคนชอบค่าผมก็ยังสามารถได้ประโยชน์ เพราะผมมีหน้าที่นำพาประเทศไทยไปถึงฝั่งผมไม่สามารถ ไม่โง่และไม่เฉลพอที่จะกินเสบียงทั้งหมด ก่อนที่เรือจะถึงฝั่ง หากกะลาสีทั้งหลายก็ไม่มีแรงพายเรือแล้ว ก็ตายหมด เมื่อเรือถึงฝั่งแล้วทุกคนต้องได้ประโยชน์หมด (Benefit) คนที่เกลียดผมก็ได้ประโยชน์ นั่นคือสิ่งที่เราจะต้องทำ

เพราะฉะนั้นเรื่องเขตการค้าเสรี (FTA) ที่ผมพยายามพูด ประกอบด้วยวิสัยทัศน์ เมื่อองค์การการค้าโลกเคาะระฆังคือ การถูกบังคับให้เปลี่ยน (Force to Change) หากเราต้องถูกบังคับให้เปลี่ยน ทำไมไม่เปลี่ยนก่อนที่เขาจะมาบังคับให้เราเปลี่ยน เราปรับตัวเองไม่ดีกว่าหรือ เท่าที่กล่าวมาเราวางแผนที่จะปรับเปลี่ยนดีกว่าถูกบังคับให้เปลี่ยน วันนี้ต้องวางแผน คุณชอบหรือไม่ชอบ คุณต้องเจอกับมันแน่ คุณต้องเรียนรู้ที่จะอยู่ร่วมกับมันให้ได้ คือ อยู่แล้วไม่โดนกัดกิน ระบบทุนนิยมเป็นระบบที่กัดกินกันเอง ถ้าผลออ เราก็อ่อนแอ เราต้องไม่ผลออและไม่อ่อนแอ การปรับตัวเอง ใช้หลักวิชาการในการบริหาร การตื่นตัวมีความรอบรู้ เป็นสิ่งสำคัญของคนที่อยู่ในโลกยุคปัจจุบัน ขึ้นเรายังอยู่แบบชนิดที่อยู่ไปวัน ๆ หนึ่งไม่มีทาง เพราะโดยระบบมันเป็นระบบที่กัดกินกันเอง ระบบมันเป็นแบบนี้ เมื่อระบบมันเป็นแบบนี้ทั่วโลกก็เป็นแบบนี้ แล้วก็ไม่มีการเปลี่ยนแปลงมันได้ วิธีที่ดีที่สุดคือทำตัวเองให้เข้มแข็ง ปรับตัวเอง ตื่นตัว รอบรู้ อ่านเลขครับหนังสือ ตำราต่าง ๆ บทวิจัยต่าง ๆ เพื่อคุณ เพื่อปรับตัวเอง แล้วจะไม่แพ้

เขตการค้าเสรี (FTA) นำโอกาสมากมาย แน่แน่นอนทุกโอกาสนี้ก็มีภัยคุกคามตามมา แต่ทุกภัยคุกคามก็มีโอกาส ถามว่าท่านจะเลือกเอาโอกาส หรือท่านจะเลือกถูกคุกคาม มันเป็นเรื่องของท่านเอง เป็นทางเลือกของท่าน วันนี้ต้องตื่นตัว เมื่อตื่นตัวแล้วก็เลือกเอา ถ้าท่านไม่ตื่นตัวหรือตื่นตัวน้อย ท่านก็จะกลายเป็นผู้ถูกคุกคาม แต่ถ้าท่านฮึกเหิม แล้วก็เรียนรู้ รอบรู้ ก็จะเป็นผู้ได้ออกมา ทุกอย่างอยู่ที่ท่านเองไม่ได้อยู่ที่ใครเลย รัฐบาลมีหน้าที่เปิดทางให้ เหมือนกับเราเปิดห้องเพื่อรับอากาศบริสุทธิ์ท่ามกลางอากาศบริสุทธิ์มีเชื้อโรคเข้ามาด้วย ถ้าท่านอ่อนแอก็จะได้รับเชื้อโรคเข้ามาด้วย เชื้อโรคนั้นจะคุกคามท่าน ถ้าท่านเป็นคนแข็งแรง เชื้อโรคก็ไม่มีความหมาย เพราะท่านสามารถที่จะปรับตัวอยู่ร่วมกับเชื้อโรคนั้นได้

โลกาภิวัตน์ (Globalization) คือการเปิดให้มีการไหลเวียนแบบเสรีของคน ทุนและข่าวสาร การไหลเวียนของคน สิ่งที่มาคือ สิ่งที่เป็นด้านลบ (Negative Side) ด้านลบของโลกาภิวัตน์ แต่เราต้องเข้าใจและรู้และระวังตัวเท่านั้นเอง ไม่มีใครที่เปิดหน้าต่างแล้วได้อากาศที่ปราศจากเชื้อโรคทั้งหมดไม่มี แต่บังเอิญที่เราแข็งแรงเราต่อสู้กับเชื้อโรคส่วนหนึ่งได้ ถ้าเราเดินไปแล้วถลอกจุดทรศน์ไปด้วย ส่องไปเราก็จะเห็นเชื้อโรคเต็มไปหมด แต่เป็นเชื้อโรคที่เราอยู่ร่วมด้วยได้ และในร่างกายเราก็มีเชื้อโรคอยู่ร้อยละ 18 ถ้าเราแข็งแรงมันก็ทำอะไรเราไม่ได้ ถ้าเราอ่อนแอเมื่อไรเชื้อโรคก็โจมตีเราและเราก็ป่วย เพราะฉะนั้นวันนี้เราต้องไม่อ่อนแอ ต้องแข็งแรง จะแข็งแรงได้ท่านต้อง ออกกำลังกาย (Exercise) นั่นคือในด้านการทำงานก็งานต้องเตรียมตัวและตื่นตัว (Alert) กับข้อมูลข่าวสาร การปรับตัวกับสิ่งที่เปลี่ยนไป ท่านรับการเปลี่ยนแปลงได้...ท่านชนะกระแสกำลังจะมา..ถ้าท่านไม่สนใจไม่จับท่านก็พลาด ท่านพลาดเที่ยวแล้วเที่ยวเล่า ๆ ผลสุดท้ายกระแสสุดท้ายกระแทกตัวล้มไป

เรื่องเขตการค้าเสรี (FTA) คือ การเปิดตลาดครั้งใหญ่ให้กับผู้ผลิตภายในประเทศไทย ไม่ว่าจะคนไทยหรือคนต่างประเทศที่มาลงทุนในประเทศไทย สิ่งแรกที่จะได้คือ FDI เข้ามา เพราะเขาคิดว่าถ้ามาผลิตในประเทศไทยสามารถขายได้ ที่ไหนบ้าง...จีน อเมริกา ญี่ปุ่น อินเดีย ประเทศที่มีประชากรมากที่สุดเป็นอันดับหนึ่งและสองในเอเชีย เราทำเขตการค้าเสรี (FTA) ประเทศที่ยิ่งใหญ่ทางเศรษฐกิจเป็นอันดับหนึ่งและสอง และกำลังเจรจา วันนี้ โอกาสทั้งหมดอยู่ที่คนไทย จะปรับตัวเอง สมมติว่าบริษัทกำลังจะถูกแข่งขันกับจีน ท่านต้องมองว่าลองไม่มองจีนดูสิ ไปอินเดียได้ไหม ไปอเมริกาได้ไหม ไปญี่ปุ่นได้ไหม มันมีทางเลือก (Choice) มากเหลือเกิน ถ้าผมทำประเทศเดียว...มีของอยู่ขึ้นเดียวและแลกเปลี่ยนแล้วไม่หายไป แลกแล้วยังอยู่ เพราะฉะนั้นต้องแลกเปลี่ยน ๆ มี 63 ล้านคน มีเศรษฐกิจ GDP 50 ล้านดอลลาร์ ผมแลกเปลี่ยนกับจีนเสร็จก็ยังมีอยู่ ผมก็ไปแลกเปลี่ยนกับอินเดียก็ยังมีอยู่ ญี่ปุ่นก็ยังมีอยู่ ผมขอแลกเปลี่ยนกับอเมริกา ออสเตรเลีย ก็ยังมีอยู่ เพราะฉะนั้นต้องแลกเปลี่ยน ๆ

เชื่อผมอย่างหนึ่งว่า ธรรมชาติของมนุษย์ไม่มีใครพอใจสิ่งที่ตัวเองมีอยู่ จีนผลิตเสื้อผ้าถูกใช้ใหม่ นักออกแบบจีน (Designer) ผลิตเสื้อผ้าสักพักก็เบื่อ ก็อยากได้นักออกแบบเสื้อผ้าจากไทย

บ้าง เพราะฉะนั้น เสื้อผ้าไทยไปก็ขายได้ เป็นธรรมดา ญี่ปุ่นเสื้อผ้าสวยตราผีเสื้อ ของใช้ดีมาก แต่คนญี่ปุ่นไปห่อเวอร์ซาเซ่หมด เป็นเรื่องธรรมดา

ธรรมชาติ คือ คนยุคนี้หาเงินคล่อง และความหลากหลายของสินค้าที่มีอยู่ การจับจ่ายใช้สอย มันเป็นระบบบริโภคนิยม โลกาภิวัตน์ (Globalization) ก็มีบริโภคนิยมติดมาอยู่แล้ว เพราะฉะนั้น ขอให้ท่านปรับตัวและเตรียมตัว รัฐบาลเปิดโอกาสให้ทุกสาขา (Sector) ได้มีโอกาส เรามีช่องทางมาก อย่ามองเรื่องผลิตสินค้าอย่างเดียว ต้องมองเรื่องบริการ (Service) เช่น การทำสปา บางครั้งจิตวิทยาการกำหนดราคาสินค้า (Pricing Psychology) มันทำงาน

จีน วันนี้เริ่มต้นด้วยผักผลไม้และกำลังจะขยาย เป็นระดับความสัมพันธ์ (Relationship) ของทั้งสองประเทศซึ่งตกลงกันที่จะเดินต่อ ตลาดตรงนั้น 1,300 ล้านคน นับวันกำลังซื้อก็มากขึ้นทุกวัน คนเขียงไ้รายได้ต่อหัวประมาณ 80,000 บาทต่อคน รัฐนิวเดลีของอินเดียก็ประมาณ 35,000 บาทต่อหัว อเมริกาเป็นตลาดใหญ่ของเรา แล้วก็ประเทศที่ใจดี เราได้ดุลย์การค้าโดยไม่ไว้วางใจแล้วเราก็ยังมีช่องที่จะขยายตลาดในอเมริกาอีกมาก ญี่ปุ่นก็เช่นกัน สินค้าเราพัฒนาตลอดเวลา ไม่ต้องอะไรมาก...ท่านทำธุรกิจ ท่านไปดูสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ปี2544 ที่ผมเข้ามาจนกระทั่งปี 2546 ที่ผ่านไป คุณภาพพัฒนาเร็วมาก ขนาดชาวบ้านยังพัฒนา เพราะฉะนั้นท่านมีนักวิชาการที่มีความรู้ความสามารถเต็มบริษัท ท่านก็ต้องพัฒนาและท่านถึงจะขายได้

ผมเป็นคนที่ห่วงลูกค้า (Customer) เพราะฉะนั้นท่านต้องคิดว่า ท่านต้องเป็นบริษัทที่เป็นศูนย์กลางของลูกค้า (Customer Center) ท่านต้องคิดให้ได้ว่า ท่านจะไปเจาะตลาดจีนแล้วคนจีนชอบอะไร ถ้าท่านไปยึดยึดสิ่งที่คุณชอบให้เขา ท่านขายไม่ออกหรอก เรามีเขตการค้าเสรี (FTA) ที่ไหน สินค้าที่ท่านทำอยู่ ท่านได้เปรียบแล้ว เพราะฉะนั้นรีบไปทำสำรวจตลาด (Market Survey) ว่าเขาชอบอะไร อย่างไร แบบไหน ไม่เช่นนั้นท่านจะอยู่ในธุรกิจไม่ได้ อยู่รอดยาก ท่านต้องมีกลุ่มเป้าหมาย (Target group) อยู่ที่ไหน อย่างไร ต้องไปทำการวิจัยตลาด คุณกำลังซื้อประกอบ และก็ปรับระบบการจัดการการบริหารและคุณภาพสินค้า

ปีนี้ไม่พูดเรื่องมาตรการกีดกันการค้าที่ไม่ใช่ภาษี (Non Tariff Barrier) ไม่ได้ ปีนี้รัฐบาลเข้มงวด เอาจริงเอาจัง ที่จะทำเรื่อง Food Safety เราจะไม่ยอมเป็น TB กับใครทั้งสิ้น เราเคารพในหลักสากลที่พึงปฏิบัติ เช่น เรื่องของสุขอนามัย เรื่องมีสารตกค้างต่าง ๆ ก็ยอมไม่ได้ เพราะรัฐบาลจะไม่ยอมให้ท่านส่งออก เพราะทำให้เสียชื่อประเทศ เราจะไม่ยอมเสียชื่อประเทศเพราะของของเราไม่ดี ผมจะรักษาเรื่องภาพลักษณ์ของสินค้า เราต้องใส่ใจลูกค้า (care customer) เพราะฉะนั้นวันนี้ใครมาบอกเราว่า เราไม่เรียบร้อย หากเราไม่เรียบร้อยจริง ๆ เราต้องแก้ไข ต้องเคารพ ต้องปกป้องประชาชนของเขาฉันใด เราก็ต้องปกป้องประชาชนของเราฉันนั้น โดยไม่ให้บริโภคลิ่งที่ไม่ดี

เพราะฉะนั้นเรื่องของเขตการค้าเสรี (FTA) คือเรื่องสำคัญ ปีนี้จะเป็นปีสำคัญของ FTA ประเทศบางคู่อยู่ระหว่างเจรจา เพราะฉะนั้นปีนี้และปีหน้า FTA จะมีผลบังคับใช้ (Implementation)

เป็นรูปธรรม ท่านมีเวลาปรับตัวไม่เกินปีกว่า ๆ แต่ว่าการปรับตัวในที่นี้ต้องปรับตัวเชิงรุก ตั้งรับในเชิงของคุณภาพและประสิทธิภาพ แต่ต้องรุกในเชิงการตลาด รุกในเชิงการทำสำรวจตลาด วิจัยตลาด เพื่อให้มั่นใจว่า เราผลิตในสิ่งที่ลูกค้าต้องการ ผลิตแล้วเป็นสิ่งที่ลูกค้ายอมรับ (Afford) ได้ ผมส่งสัญญาณดังมากมาเป็นเวลานานแล้วก็ต้องส่งต่อ

เรื่องของการเงิน FTA จะทำให้เกิดความหลากหลายของเครื่องมือทางการเงิน โอกาสในการเข้าหาแหล่งทุนมากขึ้นเรื่อย ๆ เพราะการแข่งขันกันสูง ภาคอุตสาหกรรมทางการเงินต้องปรับตัว แล้วจะเป็นประโยชน์สำหรับภาคธุรกิจที่แท้จริง (Real Sector) ท่านมีโอกาสเข้าสู่เครื่องมือทางการเงินอีกมากมาย เพราะฉะนั้นต้องเรียนรู้ คนที่ทำมาหากินแล้วไม่เข้าใจเรื่องเครื่องมือทางการเงินในโลกทุนนิยมนั้นเสียเปรียบ เพราะจะไม่มีโอกาส ในการก้าวกระโดด (Leapfrog) หรือขยายกิจการ คนแลกเช็คกับคนออกพันธบัตรคือคนระดับ คนออกพันธบัตรคือเอาเงินคนอื่นมาขยายตัวเอง แต่ว่ากลไกระบบตรวจสอบจะต้องมี เมื่อท่านแข็งแรง ถูกต้อง มีประสิทธิภาพ มีความน่าเชื่อถือ โลกทุนนิยม คำว่าสิ่งที่แพงที่สุดไม่ใช่สินค้า แต่เป็นความน่าเชื่อถือและความเชื่อมั่น (Trust and Confidence) นั่นมีค่าสูงสุด ถ้าเมื่อไรใครเสียความน่าเชื่อถือและความเชื่อมั่น (Trust and Confidence) ต้องตั้งหลักใหม่อย่างมาก มากกว่าการเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ (Product) เพราะฉะนั้นต้องซื่อสัตย์ (Honest) ต้องโปร่งใส (Transparent) ระบบบัญชี แม้กระทั่งระบบบัญชีที่มาตรฐานสูงก็ยังไม่เพียงพอ

การวิเคราะห์เพื่อให้เกิดการ โปร่งใส (Transparent) ในระบบอย่างต่อเนื่องนั้น มีมากมาย วิธีการ หลังจากที่ยกระดับโปร่งใส (Transparent) ก็ต้องขึ้นไปถึงระดับ บริษัทที่รับผิดชอบต่อสังคม (Social Responsibility) สามารถจัดการ (Cooperate) ในสิ่งที่กำลังเป็นเรื่องฮิตในโลกปัจจุบัน เมื่อท่านโตถึงจุดหนึ่งท่านต้องทำ CSR เกิดความจงรักภักดีในสินค้า (Brand Royalty) ก็จะเกิดความจงรักภักดีต่อยี่ห้อ (Brand) ด้วย เพราะฉะนั้นในเรื่องตรงนี้เป็นสิ่งที่ท่านจะต้องสร้าง

วันนี้ขอเรียนขั้นตอนที่ 1 คือ สำรวจตนเองกับประสิทธิภาพการบริหารการจัดการกับผลิตภัณฑ์ ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าให้อยู่ในระดับราคาที่ลูกค้ายอมรับ (Afford) ได้

ต่อไปปรับเรื่องความโปร่งใส (Transparency) ความโปร่งใสในการจัดการบริหารงานทุกระดับในบริษัทและใช้ความโปร่งใส Transparent ของท่านเข้าสู่เครื่องมือทางการเงินสมัยใหม่ แล้วใช้เครื่องมือทางการเงินสมัยใหม่ขยายกิจการ แล้วก็รุกไปตลาดใหม่ ๆ ที่รัฐบาลได้ไปทำการตกลงกับประเทศนั้น แล้วก็หุ้นส่วน (Partnership) กับภาครัฐในการบุกตลาดด้วยกันในการสนับสนุนกัน

ขอให้ท่านประสบความสำเร็จในการธุรกิจและได้ประโยชน์จากการทำเขตการค้าเสรี (FTA) ครั้งนี้และสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับประเทศคู่ค้า ถือไว้ว่าเราจะต้องเป็นมิตรที่จริงใจต่อกันมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน และมีความน่าเชื่อถือและความเชื่อมั่น (Trust and Confident) ซึ่งกันและกัน

ไม่เอาเปรียบซึ่งกันและกัน ขอขอบคุณทุกท่านที่มาฟังผมวันนี้ และขอบคุณท่านประธานสภา
อุตสาหกรรมที่จัดงานวันนี้ขึ้นและขอบคุณทุกท่านที่มาฟัง....ขอบคุณครับ...สวัสดิ์ครับ