“NEMs” เทรนด์ใหม่ที่ครองใจนักลงทุน

นางสาวจิตติกานต์ วงษ์กำภู
นักวิชาการ

“In today’s world, policies aimed at improving the integration of developing economies into global value chains must look beyond FDI and trade. Policymakers need to consider non-equity modes (NEMs) of international production…” ข้อความตอนหนึ่งจากรายงานการลงทุนโลก 2011 ซึ่งจัดทำโดยนักวิชาการหลายชาติที่ร่วมกันทำงานให้อังค์ถัด (UNCTAD) เป็นตัวบ่งชี้สำคัญประการหนึ่งว่า การเติบโตทางเศรษฐกิจของโลกไม่ได้ขึ้นอยู่กับเฉพาะการลงทุนและการค้าระหว่างประเทศรูปแบบเดิมๆ อีกต่อไป หากแต่กำลังเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางที่มีความหลากหลายมากขึ้น โดย NEMs (Non-equity modes) หรือ การขยายสู่ตลาดต่างประเทศโดยไม่ถือหุ้นโดยตรง กำลังเป็นรูปแบบการดำเนินธุรกิจที่ได้รับความสนใจจากนักลงทุนและบรรษัทข้ามชาติทั้งหลายในการจัดการห่วงโซ่คุณค่า (Global Value Chains) และการผลิตระหว่างประเทศ (International Production) ในปัจจุบัน การลงทุนในลักษณะนี้เกิดขึ้นในประเทศกำลังพัฒนาเป็นส่วนใหญ่ ประมาณการว่ามูลค่าการค้าที่เกิดจาก NEMs ในปี 2010 สูงถึงกว่า 2 ล้านล้านเหรียญสหรัฐฯ ดังนั้น NEMs ที่ดูเหมือนว่าจะเพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง จึงสมควรคนไทยน่าจะมาทำความรู้จักกับคำนี้กันให้มากขึ้น

NEMs หมายถึง การทำสัญญาระหว่างบริษัทที่เป็นนายจ้างกับบริษัทคู่สัญญาโดยที่ไม่มีเรื่องการถือครองหุ้นเข้าไปเกี่ยวข้อง NEMs สามารถทำได้หลายลักษณะด้วยกัน โดยรูปแบบที่จะพบเห็นได้บ่อย อาทิ การจ้างผลิต การจ้างบริการ การขายแฟรนไชส์ การขายไลเซนส์ และการบริหารตามสัญญา เป็นต้น

การทำสัญญาจ้างผลิต (Contract Manufacturing) คือ การที่กิจการหนึ่งทำสัญญาจ้างบริษัทในต่างประเทศให้ทำการผลิต ให้บริการ (Services Outsourcing) และดำเนินกิจกรรมอื่นๆ ที่เป็นส่วนหนึ่งของห่วงโซ่คุณค่าของกิจการนั้นๆ หรือที่เรียกกันทั่วไปว่าการ outsourcing NEMs รูปแบบนี้มีบทบาทสำคัญในหลายอุตสาหกรรม อาทิ อุตสาหกรรมยานยนต์ อิเล็กทรอนิกส์ เครื่องนุ่งห่ม โรงแรม เทคโนโลยีสารสนเทศ และบริการทางธุรกิจต่างๆ การลงทุนในรูปแบบนี้ไม่ได้

จำกัดเฉพาะภาคอุตสาหกรรมเท่านั้น แต่ยังเกิดขึ้นในภาคการเกษตรหรือที่รู้จักกันกว้างขวางในอีกชื่อเรียกว่า การเกษตรแบบมีพันธะสัญญา (Contract Farming) นั่นเอง

ขายแฟรนไชส์ (Franchising) คือ การที่เจ้าของสิทธิ์ (Franchisor) อนุญาตให้คู่ค้าทางธุรกิจหรือผู้รับสิทธิ์ (Franchisee) สามารถประกอบธุรกิจโดยใช้ชื่อการค้า การบริหาร และระบบธุรกิจที่เจ้าของสิทธิ์พัฒนาขึ้น โดยผู้รับสิทธิ์จะต้องจ่ายค่าธรรมเนียมแรกเข้าหรือค่าสิทธิ์ (Franchise Fee) และค่าตอบแทนตามผลประกอบการ (Royalty Fee) ให้กับเจ้าของสิทธิ์

การขายไลเซนส์ (Licensing) คือ การที่ผู้ให้สิทธิ์ (Licensor) ขายสิทธิ์ในการผลิตสินค้าโดยใช้เครื่องหมายการค้า ลิขสิทธิ์ และสิทธิทางการตลาดอื่นๆ ให้แก่ผู้รับสิทธิ์ (Licensee) โดยที่ผู้รับสิทธิ์ต้องจ่ายค่าตอบแทนให้กับผู้ให้สิทธิ์ตามที่ได้ตกลงเป็นกรณีไป

การบริหารตามสัญญา (Management Contract) คือ การที่บริษัทหนึ่งรับจ้างบริหารจัดการตามความชำนาญหรือความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านให้กับอีกบริษัทหนึ่ง โดยผู้ว่าจ้างจะต้องจ่ายค่าจ้างบริหารให้กับบริษัทผู้รับจ้าง โดยตัวอย่างการทำธุรกิจในลักษณะนี้ เช่น โรงแรมที่เจ้าของธุรกิจมีเงินทุนแต่อาจไม่มีความเชี่ยวชาญในการบริหารและไม่มีแบรนด์ที่มีชื่อเสียงของตนเองมากนัก จะนิยมจ้างบริษัทที่เป็นนักบริหารที่มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับเข้ามาบริหารโรงแรมให้ ซึ่งอาจอยู่ในรูปการเข้า chain โรงแรมก็ได้

มูลค่าทางเศรษฐกิจที่ขยายตัวอย่างต่อเนื่องจากการประกอบธุรกิจในรูปแบบเหล่านี้เกิดจากความได้เปรียบของลักษณะการลงทุนที่แตกต่างไปจากการเข้าไปลงทุนโดยตรง หรือการเข้าไปถือหุ้นโดยตรงของนักลงทุน ใน 4 ประการหลัก คือ 1) เป็นการลงทุนที่ไม่ต้องใช้เงินทุนในการตั้งต้นธุรกิจและเงินทุนหมุนเวียนจำนวนมาก เพราะเป็นการใช้ทักษะเฉพาะทาง ความชำนาญเฉพาะด้าน เป็นปัจจัยขับเคลื่อนสำคัญ 2) เป็นการลงทุนที่มีความเสี่ยงน้อยกว่าการลงทุนโดยตรง เพราะมีเจ้าของที่ดิน เจ้าของอาคาร เจ้าของทุนติดที่ดิน เป็นผู้แบ่งรับความเสี่ยงไปก่อนส่วนหนึ่งแล้ว 3) มีความยืดหยุ่นต่อการปรับตัวให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงทางธุรกิจที่อาจเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา และ 4) ช่วยลดต้นทุนของกิจกรรมทางเศรษฐกิจบางประเภทของผู้ประกอบการได้มากกว่าการดำเนินการเอง จึงเท่ากับเปิดโอกาสให้เป็น win-win ทั้งสองฝ่าย ถ้ารู้จักต่อรองตกลงผลประโยชน์กันได้อย่างสมดุล

ประเทศไทยในฐานะที่ยังคงพึ่งพาการลงทุนจากต่างประเทศ จึงควรสนใจเทคนิคการรับการลงทุนในลักษณะนี้ให้มากขึ้น อย่างไรก็ดี เชื่อว่าผู้ประกอบการไทยในหลายๆ อุตสาหกรรมที่คุ้นเคยกับการเป็นคู่ค้าทางธุรกิจในลักษณะนี้อยู่แล้ว คงต้องลองพิจารณาพัฒนาระบบบริหารจัดการธุรกิจของท่านให้สามารถสร้างผลกำไร และสร้างโอกาสทางธุรกิจจากความร่วมมือทางธุรกิจผ่านรูปแบบ NEMs ให้มากขึ้นต่อไป โดยเฉพาะในการก้าวออกไปสู่ AEC+6 ในภูมิภาค แต่สำหรับผู้ประกอบการที่ยังไม่สันทัดกับธุรกิจในลักษณะนี้มากนัก ก็ควรรีบหันมาทำความคุ้นเคยและศึกษาช่องทางธุรกิจจากความนิยมใน NEMs ให้มากขึ้น โดยเฉพาะผู้ประกอบการในธุรกิจผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องนุ่งห่ม โรงแรม เทคโนโลยีสารสนเทศ รวมถึงบริการทางธุรกิจต่างๆ ซึ่งเป็นธุรกิจที่เกี่ยวพันกับ NEMs มากในปัจจุบัน