

เหตุผลที่เลือกโอะกินาวามาเป็นกรณีศึกษา

(1) จุดที่เหมือนกันของเอเชียตะวันออกเฉียงใต้กับโอะกินาวา

- 1) ที่ตั้งของโอะกินาวา ภูมิอากาศแบบใกล้เขตร้อน
ตอนแรก ขออธิบายที่ตั้งของโอะกินาวาด้วยแผนที่ก่อน
ผมคิดว่า ทุก ๆ คนรู้จักที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ของโอะกินาวา และคงพอจะรู้เหตุผลนิดหน่อย
ว่าทำไมถึงได้หยิบยกโอะกินาวามาเป็นกรณีศึกษา

ในครั้งนี้ เหตุผลที่หยิบยกธุรกิจเสี่ยงลงทุนในโอะกินาวามาเป็นกรณีศึกษา มี 2 อย่าง คือ

โอะกินาวาเป็นภูมิภาคที่อยู่ใกล้เขตร้อนเหมือนกับประเทศของพวกคุณ พุดอีกอย่างก็คือ
สิ่งแวดล้อมธรรมชาติเหมือนกับประเทศของพวกคุณ สิ่งแวดล้อมธรรมชาติของธุรกิจ
ในภูมิภาคทั้ง 2 อย่างนี้ มีเหมือนกัน
โอะกินาวาดังอยู่ตรงพรมแดนของญี่ปุ่น อยู่ใกล้กับแต่ละประเทศในเอเชียตะวันออกเฉียง
ใต้ของพวกคุณ เช่น เกาะโยนาคุนิของโอะกินาวา อยู่ห่างจากเมืองฮั่วเหลียนของ
ไต้หวันเพียง 100 กม. เท่านั้น เพราะฉะนั้น บริษัทของโอะกินาวาจึงมีความเป็นไปได้
ที่จะทำธุรกิจร่วมกันกับบริษัทของเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

< การเปิดท่าเรือของโยนาคุนิ >

ผมจะขออธิบายเรื่องนี้อย่างละเอียด เพราะผมได้เข้าไปร่วมในโครงการนี้อย่างเต็มตัว
เมืองโยนาคุนิตั้งอยู่ทางใต้สุดและตะวันตกสุดของญี่ปุ่น แม้ว่าจะห่างเมืองโยนาคุนิกับเมือง
ฮั่วเหลียนของไต้หวันจะมีทะเลกั้นอยู่ก็ตาม แต่ก็ยังเป็นระยะทางที่ห่างกันเพียงแค่ 100 กม. เท่านั้น
ทั้งสองเมืองต่างก็เป็นเมืองมิตรภาพซึ่งกันและกัน
อย่างไรก็ดี เมืองโยนาคุนิไม่ได้มีท่าเรือเปิดสำหรับการค้า บางทีอาจเป็นเพราะว่ามีประชากรที่
น้อยมาก คือ เพียงแค่ 1500 คน เวลาจะไปเมืองฮั่วเหลียน ผู้คนต้องใช้เส้นทางแหวะผ่านไปที่เมือง
นาซาก่อน ระยะทางทั้งหมด คือ 1200 กม.

ด้วยเหตุนี้ พวกเราจึงทำเรื่องขอร้องไปที่รัฐบาลกลางให้อนุมัติโครงการเปิดท่าเรือ ซึ่งในที่สุด
ก็ประสบความสำเร็จ ในปัจจุบัน เมืองโยนาคุนิสามารถทำการค้ากับเมืองฮั่วเหลียนได้แล้ว ซึ่งเป็น
การค้าที่มีความคล่องตัวมากกว่าการทำการค้าระหว่างเมืองนาซากับเมืองฮั่วเหลียน การค้านี้จะ
รวมถึงสินค้าที่ใช้ประจำวัน ผลดีที่ได้ตามมา คือ ราคาสินค้าในเมืองโยนาคุนิสามารถลดลงมาได้
30% และ พลเมืองของเมืองโยนาคุนิประมาณ 90 คน ได้ไปเยือนถึงเมืองฮั่วเหลียนด้วย

ผมเข้าร่วมในโครงการนี้ในฐานะเป็นผู้ชี้แนะ ได้ชี้แนะด้านการวิจัย การศึกษา และนโยบาย
เป็นหลัก และได้พยายามผลักดันให้โครงการนี้ปรากฏเป็นจริงด้วย ผมเรียกรูปแบบการวิจัยแบบนี้
ว่า “การวิจัยแบบปฏิบัติจริง”

ผมอยากจะขอแบ่งประสบการณ์ด้าน “การวิจัยแบบปฏิบัติจริง” ในคอร์สอบรม “วิธีการสำหรับการ
การส่งเสริมพัฒนาภูมิภาค” ผ่านระบบเครือข่ายช่วยเหลือเทคนิคทางไกล JICA-Net ครับ

- 2) สถานการณ์ปัจจุบันทางสังคม และทางเศรษฐกิจของโอะกินาวา

สถานการณ์ปัจจุบันของเศรษฐกิจโอะกินาวา มีดังต่อไปนี้
อัตราการว่างงานเฉลี่ยของญี่ปุ่นคิดเป็น 5.4% แต่อัตราการว่างงานของโอะกินาวาคิดเป็น 8.4% อัตราการว่างงานของโอะกินาวาคิดเป็นประมาณ 2 เท่าของอัตราเฉลี่ยของญี่ปุ่น
รายได้ของพลเมืองจังหวัดโอะกินาวา เมื่อเทียบกับอัตราเฉลี่ยของญี่ปุ่นแล้ว คิดเป็น 72% จังหวัดโอะกินาวามีอัตราการว่างงานที่สูงที่สุดในประเทศของเรา และรายได้ก็ต่ำด้วย
เพราะเหตุผลที่ว่าโอะกินาวามีสถานการณ์แบบนี้ ทำให้สามารถยกเหตุผลดังต่อไปนี้ได้อีก
นี่คือ เหตุผลที่ทำให้คิดว่าโอะกินาวามีชะตาชีวิตที่ไม่เจริญพัฒนา

โอะกินาวาเป็นชายแดน และดินแดนไกลโพ้น

โอะกินาวาห่างจากโตเกียว 1600 กม. ซึ่งมีระยะทางไกลมากที่สุดจากโตเกียวในญี่ปุ่น และห่างจากโอซาก้า 1200 กม. เพราะฉะนั้น ค่าขนส่งจึงสิ้นเปลืองมากที่สุดในญี่ปุ่น
โอะกินาวาเป็นเกาะที่แยกห่างออกไป ล้อมรอบด้วยทะเล

เวลาจะไปโอะกินาวา ต้องนั่งเครื่องบินหรือเรือไป (ไปทางรถยนต์ไม่ได้)

โอะกินาวามีประชากร 1 ล้าน 3 แสน คน มีพื้นที่ 2300 ตารางกิโลเมตร

จังหวัดโอะกินาวาเป็นจังหวัดที่มีประชากรน้อย และพื้นที่ก็น้อยในญี่ปุ่น พูดอีกอย่างก็คือ มีระดับเล็กและเล็กแคบ ลักษณะทางเศรษฐกิจมีข้อดีโดยการขยายระดับ ถ้ามีระดับเล็ก จะเสียเปรียบ

จากเงื่อนไขที่เป็นข้อเสียเปรียบ 3 อย่างนี้ จึงถูกมองว่า การพัฒนาเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมของโอะกินาวาเป็นสิ่งยากลำบาก แต่ว่า เงื่อนไขของการพัฒนาเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมในตอนนี้กำลังเปลี่ยนไปอย่างมาก

ตาราง (1 - 11) แสดงจุดสำคัญของการประสบความสำเร็จในอุตสาหกรรมของประเทศที่กำลังพัฒนานับจากนี้ต่อไป พูดอีกอย่างก็คือ เป็นการเปลี่ยนแปลงจาก มุมมองเฉพาะประเทศของตัวเอง ไปเป็น ความจำเป็นจะต้องมีมุมมองในแง่ของโลก และจาก เศรษฐกิจแบบระดับ (Economy of Scale Merit) ไปเป็น เศรษฐกิจแบบขอบเขต (Economy of Scope Merit)

ภายใต้เงื่อนไขการพัฒนาอุตสาหกรรมแบบนี้ ใน 100 ปี โอกาสเพียงหนึ่งครั้งสำหรับเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมของโอะกินาวา ได้มาเยือนถึงแล้ว

(2) เป็นการพลิกกลับโฉมของชายแดน

เศรษฐกิจและอุตสาหกรรมของโอะกินาวาดอนี้ กำลังต้อนรับโอกาสหนึ่งครั้งใน 100 ปี เงื่อนไขที่มีความเสียเปรียบของโอะกินาวา ในตอนนี้ กำลังจะพลิกกลับมาดังนี้

เปลี่ยนจากชายแดนและดินแดนไกลโพ้น ไปเป็นพรมแดน

เป็นความจริงที่ว่า โอะกินาวาเป็นชายแดนและดินแดนไกลโพ้นภายในประเทศญี่ปุ่น แต่ว่า ในทางกลับกัน กลับเป็นภูมิภาคที่อยู่ใกล้ต่างประเทศมากที่สุด พูดอีกอย่างก็คือ เป็นพรมแดน ภายใต้ภาวะของโลกาภิวัตน์ และเศรษฐกิจไร้พรมแดน โอะกินาวาจะกลายเป็นภูมิภาคที่มีความได้เปรียบมากที่สุดในญี่ปุ่นในการให้ความร่วมมือทางเศรษฐกิจกับต่างประเทศ หรือในการดำเนินธุรกิจร่วมกัน

เปลี่ยนรูปแบบจากตลาดกว้างขวางใหญ่โต (Mass Marketing) ไปเป็น ตลาดที่ยังมี

ช่องว่างอยู่ (Niche Market)

เมื่อมาตรฐานรายได้สูงขึ้น การเลือกซื้อสินค้าจะเปลี่ยนไป จากสินค้าที่ราคาถูกและดี ไปเป็น สินค้าที่สะท้อนถึงรสนิยมของผู้บริโภค (สินค้าแบบนิช) ลักษณะเด่นของ สินค้าโอะกินาวาจะออกเป็นแนวแบบธรรมชาติ สุขภาพ และวัฒนธรรมของท้องถิ่น ผู้บริโภคที่มีรสนิยมแบบนี้เพิ่มมากขึ้น การทำสินค้าที่สอดคล้องเข้ากับแนวลักษณะของการบริโภคนี้ ทำให้สามารถรักษาดตลาดไว้ได้

เปลี่ยนจาก เศรษฐกิจแบบระดับ (Scale Merit) ไปเป็น เศรษฐกิจแบบขอบเขต (Scope Merit)

เศรษฐกิจที่เคยเป็นมาจนถึงบัดนี้ มักจะเป็นเศรษฐกิจของระดับเป็นหลัก แต่ต่อจากนี้ไป เศรษฐกิจที่เป็นแบบหลากหลายจะปรากฏขึ้นมา เช่น ไม่ใช่จะเป็นเรื่องของ ประสิทธิภาพการบริหารต้นทุน (Cost Performance) แต่จะต้องเป็นว่า จะเติมใส่ มูลค่าเพิ่มเข้าไปอย่างไร ต่างหาก

แต่ว่า โอกาสหนึ่งครั้งใน 100 ปี ที่ได้กล่าวไว้นั้น อย่างน้อยที่สุด เป็นลักษณะของความเป็นไปได้ และลักษณะที่แอบแฝงอยู่ ในการที่จะทำให้ลักษณะนี้เห็นชัดเจน และเป็นของจริงขึ้นมาได้ จำเป็นจะต้องใช้ความพยายามตามที่แสดงไว้ในภาพที่ 1-14

(3) โครงสร้างขอบเขตของการแบ่งประเภทอุตสาหกรรมในโอะกินาวาแบบใหม่

ท่ามกลางการเปลี่ยนแปลงของสิ่งแวดล้อมเศรษฐกิจแบบนี้ ปัจจุบัน ในโอะกินาวา ธุรกิจเสี่ยงลงทุนหลายอย่างได้ปรากฏขึ้นมาแล้ว

ตอนแรก จะขออธิบายโครงสร้างขอบเขตทั้งหมดก่อนที่เรียกว่า ในสาขาแบบไหนบ้างที่จะมีความเป็นไปได้ในการปรากฏให้เป็นจริงขึ้นมา และจะขอแนะนำธุรกิจเสี่ยงลงทุนที่สามารถปรากฏเป็นจริงออกมาได้แล้วในแต่ละสาขา กล่าวถึงจุดสำคัญของแบบโครงสร้างธุรกิจนี้ด้วย

โดยอาศัยจากจุดของทรัพยากรที่โอะกินาวามีอยู่ กับตลาดเป้าหมายที่มีความเป็นไปได้ จะทำให้สามารถคาดคะเนสาขาของการอุตสาหกรรมและบริษัท กับอาณาขอบเขต ตามที่แสดงไว้ในข้างล่างนี้ได้

และปัจจุบัน ในสาขาวงการเหล่านี้ ตอนนี้ ธุรกิจเสี่ยงลงทุนกำลังเกิดขึ้นมาอย่างต่อเนื่อง เมื่อนำลักษณะพิเศษของทรัพยากรของโอะกินาวา กับลักษณะพิเศษของตลาดเป้าหมายนั้น มาจับคู่รวมกันแล้ว จะสามารถเสนอแนะขอบเขตการทำอุตสาหกรรม 3 อย่างดังต่อไปนี้ได้ ใน (ภาพที่ 1) แสดงให้เห็นถึงขอบเขตการทำอุตสาหกรรมในโอะกินาวาที่มีความเป็นไปได้

และภาพนี้ก็ยิ่งแสดงความหมายของการแบ่งประเภทอุตสาหกรรมในโอะกินาวาแบบใหม่รวมอยู่ด้วย

การแบ่งประเภทอุตสาหกรรมตามแบบที่เป็นมาจนถึงบัดนี้ เป็นการแบ่งที่ตั้งอยู่บนเงื่อนไขที่ว่า จะต้องทำให้เป็นสังคมอุตสาหกรรมแบบที่เป็นอุตสาหกรรมขั้นที่ 1 , ขั้นที่ 2 , และขั้นที่ 3 พุดอีกอย่างก็คือ เป็นการแบ่งประเภทตามลักษณะการผลิต (มูลค่าที่เป็นของ) และตามลักษณะรูปร่างของสินค้าที่มีการจับตามองกันว่าจะทำให้โครงสร้างอุตสาหกรรมที่มาจากลักษณะการผลิตนี้มีระดับสูงขึ้น

แต่ว่า ในภาวะที่ตลาดอึมครึมและสังคมที่เต็มไปด้วยข้อมูลข่าวสาร จำเป็นจะต้องมี (มาตรฐาน) การแบ่งประเภทอุตสาหกรรมแบบใหม่ขึ้นมา

การแบ่งประเภทนี้ เป็นการแบ่งที่ว่าจะสร้างมูลค่าใหม่แบบไหนให้กับสินค้า จะทำให้สินค้าขายได้กำไรในตลาดแบบไหน หรือจะเรียกว่า "หลักการตลาดและมูลค่าเพิ่ม" ก็ได้

ก่อนอื่น การนำมาจับคู่เข้าด้วยกันระหว่าง การรู้จักใช้ทรัพยากรที่โอะกินาวามีอยู่ให้เป็นประโยชน์ (A ที่อยู่ในภาพ) กับลักษณะพิเศษเฉพาะของตลาดที่จะรองรับสิ่งนั้น (B) จะทำให้สามารถคาดคะเนประเภทของอุตสาหกรรมที่มีลักษณะว่าจะสามารถพัฒนาไปได้ในโอะกินาวา ตั้งแต่นี้ต่อไปได้ (C) หรือพูดอีกอย่างก็คือ เป็นการกำหนดเลือกประเภทอุตสาหกรรมตาม (ทรัพยากร) ศักยภาพที่มีแอบแฝงอยู่ในโอะกินาวา กับ (ตลาด) ที่มีความเป็นไปได้

(4) คำอธิบายอย่างชัดเจนในเรื่องการแบ่งประเภทอุตสาหกรรมในโอะกินาวาแบบใหม่

1) อุตสาหกรรมแบบการค้าแลกเปลี่ยน

ประเภทที่หนึ่ง คือ รู้จักใช้ตำแหน่งทางภูมิศาสตร์และที่เป็นเขตพรมแดนให้เป็นประโยชน์ เอาญี่ปุ่นทั้งหมดและเอเชียเข้ามาอยู่ในวิสัยทัศน์ นำเอาขั้นตอนการผลิตบางส่วนไปปฏิบัติในต่างประเทศและขนส่งกระจายสินค้าระหว่างประเทศ นี้เรียกว่า "อุตสาหกรรมแบบการค้าแลกเปลี่ยนโอะกินาวา" ยกตัวอย่างเช่น บริษัท อิมคอม จำกัด (มหาชน) นำเข้าส่วนประกอบคอมพิวเตอร์จากไต้หวันกลับมาประกอบเป็นสินค้าในโอะกินาวา เป็นต้น

2) อุตสาหกรรมแบบสร้างทำให้เป็นแหล่งผลิต

ประเภทที่สอง คือ การใช้กลยุทธ์แบ่งแยกความเป็นลักษณะพิเศษเฉพาะของสิ่งแวดล้อมธรรมชาติที่เด่นเหนือกว่าเมื่อเทียบกับทั้งประเทศและที่ไม่มีในเกาะใหญ่ญี่ปุ่น ช่วยทำให้รักษาสัดส่วนตลาดจำนวนหนึ่งในตลาดเกาะใหญ่ได้ และที่พิจารณาดูแล้วว่าเป็นของที่สามารถจะก้าวนำหน้าได้ รวมทั้งการบริหารตลาดมีความเป็นไปได้ นี้เรียกว่า "อุตสาหกรรมแบบสร้างทำให้เป็นแหล่งผลิต (หลัก) ของโอะกินาวา" ตัวอย่างเช่น ดอกเบญจมาศเล็กที่ใช้สำหรับในวันทีกลางวัน และกลางคืนมีเวลาเท่ากันในฤดูใบไม้ผลิ (ประมาณวันที่ 21 มีนาคม) สินค้าตัวนี้ผลิตในโอะกินาวา มีสัดส่วนคิดเป็น 75% สร้างเป็นแหล่งผลิตหลักขึ้นมา

3) อุตสาหกรรมแบบตลาดสินค้าพิเศษโอะกินาวา และตลาดที่ยังมีช่องว่างอยู่

แม้ว่าจะมีอัตราถือครองสัดส่วนในตลาด (ไม่พูดถึงว่าจะเป็นการตลาดเกาะใหญ่ญี่ปุ่น หรือตลาดเอเชีย) น้อยก็ตาม แต่รู้จักนำเอาทรัพยากรทางวัฒนธรรม ประวัติศาสตร์ และมนุษย์ที่มีอยู่เฉพาะในโอะกินาวา มาทำเป็นของขาย และได้รับความชื่นชมคลั่งไคล้จากลูกค้าในตลาดอย่างเหนียวแน่น นี้เรียกว่า "อุตสาหกรรมแบบสินค้าพิเศษเฉพาะโอะกินาวา และตลาดที่ยังมีช่องว่างอยู่"

ตัวอย่างเช่น สินค้าอาหารเพื่อสุขภาพ ได้แก่ อุตซุน (เม็ดยาบารุงสุขภาพทำจากพืชตระกูลขิง)

และอะโวลเวลล่า(ว่านหางจระเข้) ที่ใช้ความเป็นแบรนด์โอะกินาวามาเป็นจุดขาย มียอดขายเกิน 1 หมื่น 5 พันล้านเยน เป็นต้น

เพื่อให้พวกคุณนึกภาพออกมาได้อย่างชัดเจนในเรื่องการแบ่งประเภทอุตสาหกรรมในโอะกินาวาแบบใหม่ที่ได้อธิบายไปแล้วนั้น ก็อยากจะขอแสดงให้เห็นด้วยภาพว่ามีการผลิตสินค้าแบบไหนบ้างในอุตสาหกรรมที่ได้แบ่งเป็นประเภทไว้

มีสินค้าหลากหลายมากจนไม่สามารถวางเรียงบนโต๊ะในห้องสตูดิโอนี้ได้ จึงนำไปวางเรียงบนโต๊ะในห้องแล็บวิจัยศึกษาและถ่ายรูปลงในวิดีโอ จะเปิดให้ดูครับ

สำหรับสินค้านั้น ได้รวบรวมและวางเรียงเฉพาะของที่สามารถถือด้วยมือได้ นอกจากสินค้าเหล่านี้แล้ว ก็ยังมีของอย่างอื่นอีกด้วย เช่น คอมพิวเตอร์ และเครื่องยนต์ของรถมอเตอร์ไซค์ ที่ประกอบขึ้นมา

เป็นสินค้าในโอะกินาวา กรุณาดูวีดีโอครับ