

ความมั่นใจในเทคโนโลยีมากเกินไป คือจุดบอดของญี่ปุ่น

แปลโดย: ธีรธรรม เลิศในสัตย์

คอนบิตคอนบริหารธุรกิจ สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น
onbusiness@hotmail.com



ในขณะที่ญี่ปุ่นกำลังเผชิญกับการแก้ปัญหาเตาปฏิกรณ์ปรมาณูที่รั่วอันเนื่องมาจากแผ่นดินไหวและสึนามิ หลายๆ ฝ่ายก็วิพากษ์วิจารณ์ว่า ส่วนหนึ่งมาจากความเชื่อมั่นในเทคโนโลยีของญี่ปุ่นมากเกินไป ซึ่งเป็นจุดบอดที่ใหญ่ของญี่ปุ่น

บังเอิญเกี่ยวกับเรื่องเตาปฏิกรณ์ปรมาณู ซึ่งญี่ปุ่นตั้งเป้าว่าจะเป็นเทคโนโลยีส่งออกที่สำคัญของญี่ปุ่นในอนาคต กลับปรากฏว่าในหลายๆ ครั้งที่ผ่านมา ญี่ปุ่นไม่สามารถทำการประมูลเพื่อสร้างเตาปฏิกรณ์ปรมาณูในต่างประเทศได้ กรณีเช่น UAE ซึ่งเป็นประเทศแรกๆ ที่เริ่มโครงการเตาปฏิกรณ์ปรมาณูเพื่อผลิตกระแสไฟฟ้า เป็นโครงการที่ใหญ่ขนาด 4 หมื่นล้านดอลลาร์ มีประเทศที่เข้าร่วมประมูล เช่น เกาหลีใต้และญี่ปุ่น ได้แก่ อิตาลีร่วมทุนกับจีอี บริษัทผลิตไฟฟ้าจากฝรั่งเศส สุดท้ายทาง UAE เลือกบริษัทจากเกาหลีใต้ ญี่ปุ่นจึงเป็นเตี๊อดเป็นแคน่มากที่ว่า หากแพ้ฝรั่งเศสยังพอทำเนาแต่แพ้เกาหลีใต้ที่ถือว่าเทคโนโลยียังอันดับต่ำอยู่

สรุปว่าสาเหตุของความพ่ายแพ้ นั่นคือ ราคาของญี่ปุ่นแพงเกินไป ในขณะที่เกาหลีใต้สามารถให้ราคาที่ต่ำกว่า 20% เลยทีเดียว และยังรับรองหากเกิดความเสียหาย ความล่าช้าในการก่อสร้าง รวมทั้งรับประกันและสนับสนุนการเดินเครื่องเป็นเวลา 60 ปีอีกด้วยแน่นอนการรับประกันขนาดใหญ่นี้ ปล่อยให้เอกชนทำคนเดียวคงไม่ได้



รัฐบาลเกาหลีได้เข้ามาเกี่ยวข้องกับสนับสนุนทางการเงินอย่างจริงจัง นั่นคือ เป็นการร่วมมือกันอย่างจริงจังของภาครัฐซึ่งมีตัวแทนคือ การไฟฟ้าแห่งชาติเกาหลีได้นั่นเอง

ความไม่พร้อมหรือไม่จริงจังในการสนับสนุนของรัฐบาลญี่ปุ่นยังทำให้ญี่ปุ่นต้องจ่ายแพ้อย่างเป็นคำรบที่สอง คือ การประมูลสร้างเตาปฏิกรณ์ปรมาณูที่เวียดนาม ญี่ปุ่นต้องจ่ายแพ้อย่างราบคาบสำหรับรัสเซีย นั่นปรากฏว่า นายกรัฐมนตรีญี่ปุ่น ได้ให้สัญญาว่าจะสนับสนุนเรื่องเรือดำน้ำและพลังงานให้แก่เวียดนามเป็นการแลกเปลี่ยน

ตลาดส่งออกต่อไปของญี่ปุ่นจะไม่ใช้ตลาดที่เป็นสินค้าเดี่ยวๆ อย่างรถยนต์ เครื่องไฟฟ้า อีกต่อไปแล้ว เพราะในขณะที่ประเทศที่กำลังพัฒนาทั้งหลาย ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มประเทศตะวันออกกลาง กลุ่มประเทศอเมริกาใต้ หรืออดีตประเทศสังคมนิยมทั้งหลาย กำลังต้องสร้างสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐาน ไม่ว่าจะเป็นเตาปฏิกรณ์ปรมาณูเพื่อผลิตกระแสไฟฟ้า แม่น้ำประปา ทางรถไฟต่างๆ มีตลาดที่มหาศาล สิ่งที่ต้องส่งออก คือ การขาย “ระบบ” มากกว่า “สินค้า” ซึ่งแน่นอน ระบบต่างๆ ดังกล่าวนั้น ญี่ปุ่นได้สะสมเทคโนโลยีไว้ในระดับที่สูง แต่ในขณะที่เดียวกันญี่ปุ่นเองจะพึ่งพาแต่ Supplier ผู้ผลิตชิ้นส่วนหรือผลิตภัณฑ์ต่อไปไม่ได้อีกแล้ว ต้องสร้างเครือข่ายสนับสนุนในวงกว้าง ภาครัฐภายใต้การนำของพรรคประชาธิปไตย ซึ่งมีชื่อเสียงเรื่องการต่อต้านภาคธุรกิจเริ่มขยับตัวมาให้ความช่วยเหลือบ้างแล้ว โครงการที่ญี่ปุ่นคาดหวังอย่างมาก คือ เตาปฏิกรณ์ปรมาณูขั้นที่ 2 ของเวียดนาม โครงการของจอร์แดนในปี 2017 รวมทั้ง รถไฟชิงกันเซ็นในสหรัฐฯ หรือบราซิล โดยเฉพาะโครงการที่ 2 ของเวียดนามนั้น จากการที่ภาครัฐเคยสนับสนุนแบบแอบๆ ต้องหันมาออกหน้าออกตาสนับสนุนอย่างจริงจัง

มีสาเหตุ 2 ประการที่เป็นอุปสรรคสำคัญต่อการสนับสนุนอย่างออกหน้าออกตาของรัฐบาลญี่ปุ่น ประการแรก ในญี่ปุ่นนั้น ในแต่ละสาขาธุรกิจอุตสาหกรรมจะมีบริษัทใหญ่ๆ ที่มีขนาดและเทคโนโลยีใกล้เคียงกันอยู่จำนวนมาก การจะรวมทีมกันเป็นทีมชาติญี่ปุ่นนั้นทำได้ยากมาก เป็นต้นว่าในสาขาเตาปฏิกรณ์ปรมาณูก็แบ่งออกได้เป็น 3 กลุ่ม ซึ่งทุกกลุ่มมีความสัมพันธ์กับบริษัทผลิตไฟฟ้าในประเทศ ซึ่งตัดสินใจล่าช้าในการที่จะไปบุกต่างประเทศ สุดท้ายก็ไม่สามารถสร้างเป็นกลุ่มธุรกิจได้ ทุกๆ กลุ่มมุ่งไปสู่ตลาดเดียวกัน ต่างก็พยายามจะมีตะวันออกซึ่งกัน

และกันอยู่ตลอดเวลา เมื่อเป็นเช่นนี้ ภาครัฐก็ไม่สามารถเข้าสนับสนุนได้ง่าย เมื่อเทียบกับประเทศอื่น เช่น ฝรั่งเศส เรื่องเตาปฏิกรณ์ปรมาณูก็จะมีบริษัทเดียว เรื่องระบบน้ำก็มีบริษัทเดียวเช่นกัน เกาหลีได้ก็เช่นเดียวกัน แต่ละสาขาอุตสาหกรรมก็จะมีบริษัทเพียงบริษัทเดียวเท่านั้น

ดังนั้นหากญี่ปุ่นไม่สามารถทะลายความเป็นบริษัทลงได้ ก็คงที่จะรวมกลุ่มกันเป็นกลุ่มธุรกิจเพื่อแข่งขันในต่างประเทศไม่ได้ อย่างแน่นอน

ในอีกด้านหนึ่ง ปัญหากฎหมายป้องกันการผูกขาดภายในประเทศ ที่คอยกันไม่ให้มีบริษัทใดบริษัทหนึ่งมีส่วนแบ่งตลาดที่เป็นการผูกขาดในประเทศ ทำให้ต้องมีบริษัทจำนวนมากที่มีส่วนแบ่งเท่าเทียมกันแต่ไม่สูงเกินไปและมาตรฐานการรวมกลุ่มธุรกิจนั้น ก็ไม่มีความชัดเจนขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของคณะกรรมการป้องกันการผูกขาด จึงทำให้บริษัทต่างๆ ระวังการรวมตัวกันอย่างมาก ซึ่งเป็นอุปสรรคหนึ่งในการที่จะไปแข่งขันเพื่อช่วงชิงโครงการใหญ่ๆ ในต่างประเทศ

ปัญหาประเด็นที่ 2 คือ การตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างจริงจัง ความฟ่ายแพ้ยที่ UAE นั้น ทางฝ่ายญี่ปุ่นยังแก้ตัวว่าเทคโนโลยีญี่ปุ่นดีกว่ามากมาย ทำให้ใจไม่ได้ นั่นเป็นความคิดแบบผู้ผลิตที่มั่นใจในเทคโนโลยีของตนเองมากเกินไป แต่แน่นอนการตอบสนองความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า คือ พื้นฐานหลักของธุรกิจญี่ปุ่นจึงต้องเปลี่ยนความคิดจาก “การผลิตของ Monozukuri” มาเป็น “การขายของ” แทน โดยเฉพาะสำหรับธุรกิจที่เรียกว่า “Infrastructure business” ที่ไม่ได้สิ้นสุดที่ขายสินค้าแล้วจบ แต่ยังมีเทคโนโลยี สินค้าที่มีความหลากหลาย มี Operation ที่ซับซ้อน รวมทั้งการให้บริการหลังการขายที่มีระยะยาว ยิ่งจะต้องศึกษาความต้องการที่มีหลากหลายและซับซ้อนให้ได้อย่างจริงจัง

หากญี่ปุ่นไม่สามารถทะลายการแบ่งแยกทางแนวดิ่งที่ชัดเจนระหว่างภาคธุรกิจ ภาครัฐ หรือระหว่างสาขาอุตสาหกรรม รวมทั้ง การเป็นเบี้ยหัวแตกของบริษัทธุรกิจที่มีอยู่มากมายได้แล้ว คงยากที่จะสร้าง “ความแข็งแกร่ง” ขึ้นได้ ในขณะที่ถึงแม้ว่าจะมีเทคโนโลยีที่อยู่ในระดับสูง แต่ก็ทำอะไรไม่ได้ ต้องรับฟังความต้องการที่แท้จริงของลูกค้าตลาด พร้อมกับลดต้นทุนลง จึงจะทำให้ญี่ปุ่นสามารถแข่งขันได้ในตลาดด้านนี้ต่อไปในอนาคต

