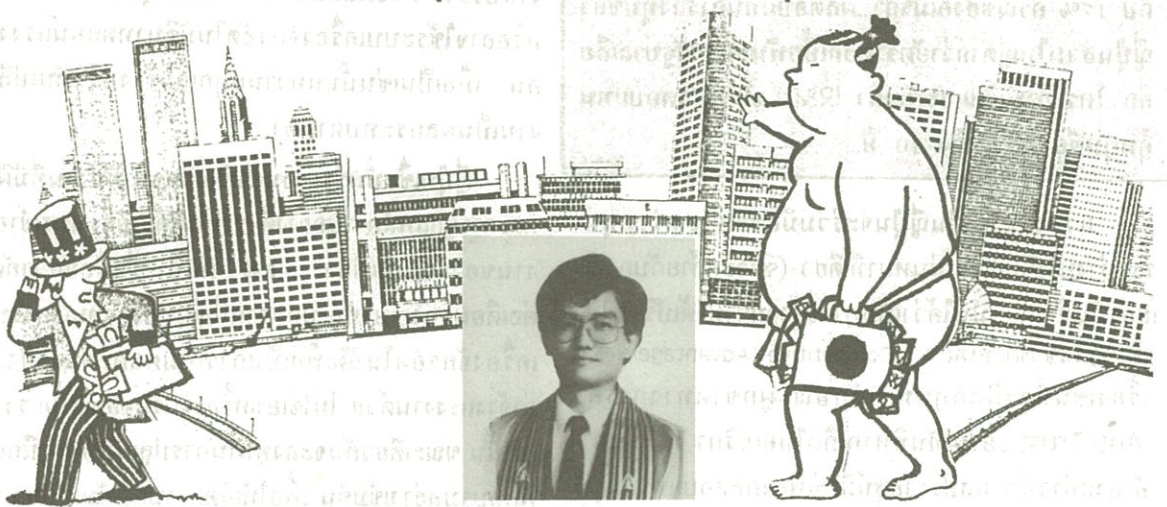


ญี่ปุ่น-อเมริกัน

: ต่างมุมมองความสำคัญทางธุรกิจ



* วิเชียร ชุตินาเทินทร์

ศาสตราจารย์เลสเตอร์ ทูโร คณบดีคณะการจัดการแห่งสถาบันเทคโนโลยีแมสซาชูเซตส์ ได้ให้ข้อวิเคราะห์เกี่ยวกับความแตกต่างในแง่มุมมองการให้ความสำคัญเชิงประกอบการทางธุรกิจระหว่างญี่ปุ่นและอเมริกัน ซึ่งน่าจะได้นำพิจารณาในประเด็นหลัก ๆ อาทิ ความคิดและแนวทางด้านการลงทุน-การบริโภค, ผลตอบแทนจากการลงทุน, การรวมกลุ่มทางธุรกิจ, การวิจัยและพัฒนา (R&D) ทรัพยากรบุคคลและยุทธศาสตร์ของรัฐในการบุกเบิกทางอุตสาหกรรม

ญี่ปุ่นเมื่อเทียบกับอเมริกันในด้านการลงทุนและการบริโภคแล้ว จะมีลักษณะเห็นได้ชัดมากจากตัวเลขการลงทุนนับแต่หลังสงครามโลกครั้งที่ 2 ตลอดมา ญี่ปุ่นยังเน้นการลงทุนมาตลอด ในต้นทศวรรษ'80 ญี่ปุ่นลงทุน

กว่า 35.6% ของผลผลิตมวลรวมประชาชาติ (G.N.P.) เมื่อเทียบกับ 17% กรณีของอเมริกันขณะเดียวกันญี่ปุ่นไม่สนับสนุนการอุปโภคบริโภคของพลเมือง หากพิจารณาดูราคาสินค้าในญี่ปุ่นจะสูงกว่าในอเมริกาถึง 40% ญี่ปุ่นหวังสร้างอาณาจักรเศรษฐกิจโดยเน้นการได้เปรียบดุลการค้าเป็นการลงทุนสู่อินาคต ส่วนของอเมริกันปล่อยเสรีเรื่องการเงินอยู่ใช้สอยเต็มที่ จนต้องหยิบยืมเงินในวันข้างหน้ามาใช้สอยในวันนี้และเสียเปรียบดุลการค้ามหาศาลในขณะนี้

ในเรื่องผลตอบแทนต่อการลงทุน (rate of return) นั้น ญี่ปุ่นมีน้อยกว่าในผลตอบแทนที่ต่ำและคิดว่าคงเป็นเช่นนี้ตลอดไปเพื่อหวังขยายอาณาจักร ผลตอบแทนการลงทุนของญี่ปุ่นส่วนใหญ่น้อยกว่าอัตราดอกเบี้ยพันธบัตร

* หัวหน้าภาควิชาการจัดการทั่วไป คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต : M.M. Sasin's Chulalongkorn Univ.

รัฐบาลเสียอีก โครงการวิจัยและพัฒนา (R&D) จะให้ผลตอบแทนที่คุ้มทุนก็ใช้เวลาถึง 10 ปี หรือในเกณฑ์สัดส่วน 8-9% ต่อปี ซึ่งเทียบกับสัดส่วนตอบแทนในกรณีเยอรมัน 14.8%, ของอเมริกา 20.3% และของอังกฤษ 23.7% ตามลำดับ

...ญี่ปุ่นลงทุนกว่า 35.6% ของ G.N.P. เมื่อเทียบกับ 17% กรณีของอเมริกา...ผลตอบแทนการลงทุนของญี่ปุ่นส่วนใหญ่ต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ยพันธบัตรรัฐบาลเสียอีก...โครงการวิจัยและพัฒนา (R&D) จะให้ผลตอบแทนคุ้มทุนต้องใช้เวลาราว 10 ปี...

แวดวงธุรกิจญี่ปุ่นจะร่วมมือตลอดจน ร่วมทุนระหว่างบริษัทอย่างแน่นหนาทีเดียว (ซึ่งจะคล้ายกับกรณีเยอรมันด้วย) นับได้ว่าเป็นการสร้างความสำเร็จเปรียบในเชิงการแข่งขันที่เดียว (Competitive Advantage) ซึ่งเรื่องเช่นนี้จะผิดกฎหมายลักษณะผูกขาดทางการค้า (Anti-Trust Law) ทันทหากเกิดในอเมริกา ในกลุ่มการค้าดังกล่าวนี้ ผลประโยชน์มิใช่เพียงผลตอบแทนในรูปเงินปันผล แต่จะเป็นการให้สิทธิพิเศษต่างตอบแทนในฐานะผู้จำหน่ายสินค้าให้หรือในฐานะลูกค้าพิเศษก็ตามแต่

การวิจัยและพัฒนา (R&D) ของอเมริกันจะจัดสรรงบประมาณเพื่อโครงการ R&D ว่ามากหรือน้อยตามสภาพเศรษฐกิจว่าดีหรือไม่ดี ซึ่งต่างจากญี่ปุ่น (ตลอดจนประเทศแถบยุโรปด้วย) ซึ่งถือว่าการศึกษาและพัฒนา (R&D) เป็นการลงทุนระยะยาวเพื่อความแกร่งที่ได้เปรียบกว่า ฉะนั้นแม้เศรษฐกิจทั่วไปจะไม่ดีแต่การการลงทุนเรื่องนี้ยังคงไม่เปลี่ยนแปลง

กรณีของญี่ปุ่นถือว่าทรัพยากรมนุษย์เป็นสินทรัพย์เชิงยุทธศาสตร์ของบริษัทที่เดียว (Strategic Asset) ผลตอบแทนสูงจะสอดคล้องกับผลผลิตที่ได้ซึ่งถือว่าเป็นแนวทางของความก้าวหน้าและความมั่นคงในหน้าที่การงาน ในบริษัทญี่ปุ่นบุคคลที่สำคัญเป็นอันดับสองรองจากประธานบริษัท คือรองฯ ฝ่ายทรัพยากรมนุษย์และจะไม่มีรองประธานคนใดได้ขึ้นถึงตำแหน่งประธานบริษัทเลย หาก

ไม่ผ่านตำแหน่งรองฯ ทรัพยากรมนุษย์มาก่อน ในส่วนนี้จะเห็นความสำคัญที่ต่างกันในการนิยามอเมริกัน ซึ่งอันดับรองฯ รองจากประธานบริษัทคือรองฯ ฝ่ายการเงิน เพราะถือว่าทำไรคือเป้าหมายของธุรกิจ กรณีของอเมริกันในการจะทำให้มีกำไรอาจมีผลกระทบต่อพนักงาน อาทิ ลดต้นทุนแรงงานโดยว่าจ้างพนักงานชั่วคราวแทนพนักงานประจำ หรือผลิตสินค้าเพื่อลดต้นทุนในต่างประเทศ หรืออาจใช้ระบบเครื่องจักรอัตโนมัติมาทดแทนแรงงานคน เมื่อเป็นเช่นนั้นคนงานก็ถูกเลิกจ้างหรือสับเปลี่ยนงานเป็นผลกระทบตามมา

ญี่ปุ่นเชื่อมั่นว่าความสำเร็จเกิดจากทีมงานที่มีฝีมือและการดูแลพนักงานอย่างดี จะเห็นได้ว่าอัตราการเข้าออกงานของญี่ปุ่นมีเพียง 3.5% ต่อปี ซึ่งน้อยกว่าอัตราต่อเดือนของอเมริกัน นอกจากนี้ญี่ปุ่นยังลงทุนเรื่องระบบเครื่องจักรอัตโนมัติเพื่อเป็นการเพิ่มผลผลิตและยังเพิ่มค่าจ้างแรงงานด้วย ไม่ใช่เอาเครื่องจักรมาทดแทนแรงงานเท่านั้น ขณะเดียวกันจะลงทุนในการปลูกฝังจิตสำนึกและฝึกอบรมอย่างเข้มข้น เพื่อให้เกิดความผูกพันเหนียวแน่นระหว่างกัน และส่งเสริมประสบการณ์การเรียนรู้ตลอดจนการรู้เสียสละเพื่อส่วนรวมอย่างสูงยิ่ง

ยุทธศาสตร์ของรัฐในการบุกเบิกอุตสาหกรรมใหญ่จะมีก็ในญี่ปุ่นแต่ไม่มีปรากฏในอเมริกา ญี่ปุ่นเชื่อว่าประเทศโดยส่วนรวมจะได้รับผลพวงของประโยชน์ในโครงการวิจัยและพัฒนาและฝ่ายอุตสาหกรรมของรัฐ ซึ่งความคิดสร้างสรรค์ใหม่ ๆ และสำคัญทั้งหลายนี้จะสามารถแพร่กระจายลงล่างอย่างรวดเร็วสู่อุตสาหกรรมโดยทั่วไป ทั้งนี้การลงทุนของรัฐ เอกชน เจาะจงเฉพาะอุตสาหกรรมที่มีแนวโน้มของอุปสงค์ทางการตลาดที่น่าสนใจ หรือแขนงที่มีอัตราผลิตผลที่สูงมากและในแขนงที่มีการเพิ่มมูลค่าหรือมีมูลค่าเพิ่มต่อ 1 หน่วยพนักงาน ทั้งนี้การบุกเบิกของยุทธศาสตร์ดังกล่าวรัฐบาลญี่ปุ่นจะไม่ลงทุนร่วมกับบริษัท แต่จะนำทางบุกเบิกแขนงอุตสาหกรรมที่มีอนาคตโดยปล่อยให้ "ปัจจุบัน" เป็นเรื่องของบริษัทที่จะได้เอาใจใส่ได้เต็มที่ กล่าวคือยุทธศาสตร์เพื่อสร้างอนาคต

ให้กับภาคเอกชน โดยขอให้ภาคเอกชนมีเวลาและพลังกำลัง
ทุ่มเทในปัจจุบันให้ดีที่สุด

แง่มุมต่าง ๆ ข้างต้นเป็นปรากฏการณ์เปรียบเทียบกรณี
ของมหาอำนาจทางเศรษฐกิจของญี่ปุ่น ซึ่งแนวทางได้

พิสูจน์ความสำเร็จทางเศรษฐกิจอย่างดี โดยเฉพาะจาก
กรณีหลังสงครามโลกครั้งที่สองเป็นต้นมาจากยักษ์ที่
ล้มแล้วเพราะระเบิดปรมาณู 2 ลูกสามารถลุกขึ้นมาและ
กลับเป็นยักษ์ใหญ่ในช่วงเวลาไม่กี่สิบปี ☐ ■

Reference

Thurow, Lester C. Head to head : The Coming Economic Battle Among Japan, Europe and America, New York : William Morrow and Company,

ฎีกาวิพากษ์ (ต่อจากหน้า ๑๑๗)

● จำเลยเคยตกเดือนโจทก์เป็นหนังสือ 2 ครั้งครั้งแรกวันที่ 1 พฤษภาคม 2527 และ 14 พฤษภาคม 2527 เรื่อง โจทก์ไม่มาทำงานโดยมิได้ยื่นใบลาล่วงหน้าตามระเบียบฯ โดยไม่มีเหตุอันสมควร ต่อมาวันที่ 2 กันยายน 2529 โจทก์ไม่อยู่เวรโดยทราบอยู่แล้วว่าจะต้องเข้าเวร และไม่ยื่นใบลาล่วงหน้าโดยไม่มีเหตุสมควรจึงเลิกจ้างโจทก์ แม้เป็นการกระทำผิดซ้ำในเหตุเดียวกัน แต่คำเตือนทั้ง 2 ครั้งนั้น ได้ล่วงเลยมานานแล้วถึง 2 ปีเศษ มีอายุเนิ่นนานเกินสมควรที่จะนำมาเป็นข้อพิจารณา สำหรับการเลิกจ้างในการฝ่าฝืนระเบียบฯ ครั้งหลัง (ฎ.670/2530)

จากบทวิเคราะห์นี้ก็จะทำให้ท่านได้ทราบและเข้าใจถึงรายละเอียด/ข้อกฎหมายไม่มากนักน้อยนะครับ สำหรับเป็นแง่มุมเพื่อใช้ในการบริหารงานบุคคลของฝ่ายบุคคลหรือผู้ที่สนใจและศึกษากฎหมายแรงงานด้วย ☐ ■