**1.**

แฟรนไชส์ คือ เป็นธุรกิจที่มีเอกลักษณ์เดียวกัน กลยุทธ์ของการเติบโตธุรกิจจะต้องบริหารจัดการ ภายใต้กติกาเดียวกัน คำว่า “แฟรนไชส์” ที่แท้จริงก็คือการต้องทำระบบธุรกิจถูกต้องตามขั้นตอนแม้ว่าคุณอาจจะเยี่ยมยอดในการทำธุรกิจแต่ก็ไม่ได้หมายความว่าคุณจะประสบความสำเร็จได้ในการทำแฟรนไชส์

แฟรนไชส์ เป็นวิธีการกระจายสินค้าที่ต่างจากที่คนส่วนมากใช้ และเป็นธุรกิจที่มีรูปแบบของตัวมันเองที่ต้องการผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน การเริ่มทำแฟรนไชส์จำเป็นอย่างมากที่จะต้องมีผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านเข้ามาช่วย โดยเฉพาะอย่างยิ่งนักกฎหมาย นักบัญชี ผู้วางกลยุทธ์และผู้ชำนาญ การด้านการขาย การดำเนินงาน และการตลาด เพื่อให้สามารถมองเห็นภาพได้ชัดเจน และเป็นหมวดหมู่ขึ้น จึงได้แยกหัวข้อคำศัพท์ออกมา เพราะมีอยู่หลายคำที่น่าสนใจและจำเป็นจะต้องรู้ ถ้าหากคิดจะเข้ามาทำธุรกิจแฟรนไชส์จริงๆ เพราะบางคนยังไม่รู้ว่า คนให้สิทธิแฟรนไชส์หรือผู้รับสิทธิแฟรนไชส์ รวมไปถึงบรรดาค่าธรรมเนียมต่างๆ ที่ต้องจ่ายนั้นเขาเรียกว่าอะไรกันแน่ เสียก่อน

แฟรนไชส์ (Franchise) หมายถึง ระบบธุรกิจที่ประกอบไปด้วย ลักษณะสำคัญ 3 ประการคือ

1.จะต้องมีเจ้าของสิทธิถ่ายทอดวิทยาการ การทำธุรกิจทุกอย่างให้แก่ผู้รับสิทธิอย่างใกล้ชิด

2.ผู้รับสิทธิ จะต้องจ่ายค่าธรรมเนียมในการใช้ชื่อการค้าเป็นค่าธรรมเนียมเริ่มแรก (Franchise Fee)

3.ผู้รับสิทธิจะต้องจ่าย ค่าธรรมเนียมเป็นเปอร์เซ็นต์ (Royalty Fee)

แฟรนไชซิ่ง (Franchising) หมายถึง การที่เจ้าของสิทธิ (Franchisor) ตกลงอนุญาตให้ผู้รับสิทธิ (Franchisee) ดำเนินธุรกิจภายใต้ชื่อการค้า การบริหาร และระบบธุรกิจของเจ้าของสิทธิ ซึ่งเป็นผู้พัฒนาขึ้น ผู้รับสิทธิจะต้องดำเนินธุรกิจตามรูปแบบและระบบธุรกิจของเจ้าของสิทธิ และจ่ายค่าตอบแทนแก่เจ้าของสิทธิ

แฟรนไชซอร์ (Franchisor) หมายถึง เจ้าของสิทธิ ซึ่งเป็นผู้ที่คิดค้นวิธีการทำธุรกิจ จนมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับ และเป็นผู้ขายสิทธิการดำเนินการขายชื่อการค้าของตัวเองให้แก่ผู้อื่น อย่างเช่น เชสเตอร์กริลล์ เป็นผู้คิดค้นร้านอาหารประเภทไก่ย่าง และสูตรอาหาร มีรูปแบบการจัดการร้าน การจัดการเฉพาะตัว จนกระทั่งมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักแล้วขายระบบทั้งหมด ให้แก่ผู้อื่น บริษัทของเชสเตอร์กริลล์อยู่ในฐานะเป็นเจ้าของสิทธิ และเป็นผู้ขาย แฟรนไชส์ให้ผู้อื่นเรียกว่าแฟรนไชซอร์

แฟรนไชซี (Franchisee) หมายถึง ผู้รับสิทธิ์ในการดำเนินธุรกิจ ตามระบบที่เจ้าของสิทธิได้จัดเตรียมไว้รวมทั้งใช้ชื่อทางการค้าเครื่องหมายการค้าเดียวกัน โดยที่ต้องจ่ายค่าตอบแทนในการให้สิทธิ อันนั้นรวมทั้งจ่ายค่าตอบแทนตามผลประกอบการด้วย ซึ่งก็คือผู้ซื้อแฟรนไชส์นั่นเอง

แฟรนไชส์ฟี (Franchise Fee) หมายถึง ค่าตอบแทนที่เป็นจำนวนเงินที่แน่นอน จะจ่ายก่อนเริ่มดำเนินงาน หรือเรียกว่าค่าธรรมเนียมแรกเข้า ซึ่งถือว่าเป็นการจ่ายค่าสิทธิต่างๆให้แก่บริษัทแม่

รอยัลตี้ฟี (Royalty Fee) หมายถึง เป็นค่าตอบแทนที่ต้องจ่ายอย่างต่อเนื่องตามสัดส่วนของผลการดำเนินงาน อาจจะเรียกเป็นเปอร์เซ็นต์ต่อเดือน หรือต่อปี จากยอดขายหรือบางทีอาจจะเรียกเก็บจากยอดสั่งซื้อสินค้าก็มี

Advertising Fee หมายถึง ค่าตอบแทนที่ต้องจ่ายอย่างต่อเนื่อง ตามสัดส่วนของการดำเนินงาน เพื่อนำไปใช้เพื่อการโฆษณา ในส่วนนี้แฟรนไซซอร์อาจจะเรียกเก็บหรือไม่เก็บก็ได้ แล้วแต่จะตกลงกัน[[1]](#footnote-1)

**แฟรนไชส์ (Franchise)** เป็นแบบการตกลงในการทำธุรกิจแบบหนึ่งที่ฝ่ายหนึ่งเรียกว่าแฟรนไชส์ซี (Franchisee) เรียกง่ายๆ ว่าผู้ซื้อแฟรนไชส์ ต้องการได้รับสิทธิจากผู้ประกอบการอีกฝ่ายหนึ่งเรียกว่าแฟรนไชส์ซอร์ (Franchisor) เรียกง่ายๆ ว่าผู้ขายแฟรนไชส์ ในการได้รับความรู้ กระบวนการต่างๆ และการใช้เครื่องหมายการค้าและทรัพย์สินทางปัญญาอื่นที่เกี่ยวข้องในการประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าหรือบริการที่แฟรนไชส์ซอร์เป็นเจ้าของ

โดยแฟรนไชส์ซีต้องจ่ายค่าตอบแทนแรกเข้าและค่าตอบแทนรายปีให้กับแฟรนไชส์ซอร์ตามจำนวนเงินที่กำหนดไว้ รวมทั้งอาจต้องแบ่งรายได้หากมีการกำหนดในสัญญาด้วย[[2]](#footnote-2)

**การส่งเสริมพัฒนาและกำกับดูแลธุรกิจแฟรนไชส์**

ธุรกิจแฟรนไชส์เป็นธุรกิจตามเป้าหมายของกรมพัฒนาธุรกิจในการพัฒนาส่งเสริม และมีแนวคิดยกร่างพระราชบัญญัติธุรกิจแฟรนไชส์ ให้มีการตราออกบังคับใช้ เพื่อกำกับดูแลการประกอบธุรกิจแฟรนไชส์ให้เป็นไปอย่างเป็นธรรมแก่ทุกฝ่าย แต่ฝ่ายนโยบายเห็นว่ายังไม่จำเป็นต้องตรากฎหมายธุรกิจแฟรนไชส์ออกมาใช้บังคับ ดังนั้นธุรกิจแฟรนไชส์จึงยังไม่มีกฎหมายกำกับดูแลเป็นการเฉพาะ

**ปัญหาการปฏิบัติทางการค้าที่ไม่เป็นธรรมของธุรกิจแฟรนไชส์**

ปัจจุบัน ธุรกิจแฟรนไชส์ในประเทศไทยเจริญเติบโตขึ้นมาก และผู้เริ่มต้นประกอบธุรกิจจำนวนมากก็นิยมซื้อแฟรนไชส์ธุรกิจที่เป็นที่นิยมแพร่หลายอยู่แล้ว เช่นธุรกิจอาหาร เครื่องดื่ม ร้านสะดวกซื้อ เพื่อประกอบธุรกิจเป็นของตนเอง แต่ก็ปรากฏการประกอบธุรกิจแฟรนไชส์ของผู้ซื้อแฟรนไชส์จำนวนไม่น้อยเป็นไปอย่างไม่ราบรื่น มีปัญหาในการประกอบการไม่เป็นไปตามที่คาดหวังไว้

แต่ปัญหาเกือบทั้งหมดมิได้เกิดขึ้นจากบทบัญญัติของสัญญา จึงไม่มีประเด็นว่าเป็นข้อสัญญาที่ไม่เป็นธรรมหรือไม่ แต่ปัญหาเกิดจากการปฏิบัติอย่างไม่เป็นธรรมของเจ้าของแฟรนไชส์บางราย โดยเฉพาะเจ้าของแฟรนไชส์ที่ประกอบธุรกิจอย่างไร้คุณธรรม แต่ที่ผ่านมายังไม่มีกฎหมายกำกับดูแลการประกอบธุรกิจแฟรนไชส์เป็นการเฉพาะ จึงไม่มีมาตรการทางกฎหมายที่จะดำเนินการกับการปฏิบัติที่ไม่เป็นธรรมของเจ้าของแฟรนไชส์ได้

**การบังคับใช้กฎหมายว่าด้วยการแข่งขันทางการค้า**

บัดนี้ คณะกรรมการแข่งขันทางการค้าได้อาศัยอำนาจตามพระราชบัญญัติแข่งขันทางการค้า พ.ศ.2560 ออกประกาศ เรื่องแนวทางพิจารณาการปฏิบัติทางการค้าที่ไม่เป็นธรรมในธุรกิจแฟรนไชส์ ลงวันที่ 30 ต.ค.2562 ประกาศในราชกิจจานุเบกษาเมื่อวันที่ 6 ธ.ค.2562 ซึ่งจะมีผลใช้บังคับตั้งแต่วันที่ 5 ก.พ.2563 เป็นต้นไป เหตุผลเพื่อให้การประกอบธุรกิจแฟรนไชส์มีการแข่งขันอย่างเสรีและเป็นธรรม โดยแฟรนไชส์ซอร์ต้องไม่กระทำการใดๆ อันเป็นผลให้เกิดความเสียหายแก่แฟรนไชส์ซี มีสาระสำคัญคือ

การเปิดเผยข้อมูล ตามประกาศข้อ 3 กำหนดให้แฟรนไชส์ซอร์ต้องเปิดเผยข้อมูลการประกอบธุรกิจของตนให้แก่แฟรนไชส์ซีก่อนทำสัญญา คือค่าตอบแทนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินธุรกิจ เช่นค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์ ค่าตอบแทน ค่าใช้จ่าย ค่าสิทธิ ค่าใช้จ่ายการตลาด ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรม แผนการดำเนินธุรกิจแฟรนไชส์ เช่นการให้ความช่วยเหลือในการบริหารจัดการ การฝึกอบรม การให้คำแนะนำ จำนวนและสถานที่ตั้งของแฟรนไชส์ซีในพื้นที่ใกล้เคียง สาระเกี่ยวกับสิทธิในเครื่องหมายการค้า สิทธิบัตร และลิขสิทธิ์ที่เกี่ยวข้อง การต่อสัญญา การแก้ไข การยกเลิกสัญญา

การขยายสาขา ตามประกาศข้อ 4 การขยายสาขาโดยแฟรนไชส์ซอร์เป็นผู้บริหารและดำเนินการเอง ต้องแจ้งให้แฟรนไชส์ซีที่มีสาขาอยู่ใกล้เคียงสุดทราบ และให้สิทธิในการเปิดสาขาใหม่แก่แฟรนไชส์ซีรายนั้นก่อน

การพิจารณาการปฏิบัติทางการค้าที่ไม่เป็นธรรม ตามประกาศข้อ 5 กำหนดแนวทางในการพิจารณาการปฏิบัติทางการค้าที่อาจส่งผลให้เกิดความเสียหายแก่แฟรนไชส์ซีตามมาตรา 57 ซึ่งมีอยู่ 6 ข้อ ข้อที่สำคัญคือการกำหนดเงื่อนไข ที่เป็นการจำกัดสิทธิแฟรนไชส์ซีโดยไม่มีเหตุผลอันสมควร เช่นกำหนดให้ซื้อสินค้าหรือบริการอื่นๆ ที่ไม่มีความเกี่ยวพันกับสินค้าหรือบริการแฟรนไชส์จากแฟรนไชส์ซอร์หรือจากบุคคลที่กำหนด กำหนดโควตาให้แฟรนไชส์ซีต้องซื้อวัตถุดิบในปริมาณสูงเกินความต้องการใช้จริง และไม่รับคืนส่วนเกิน

ห้ามแฟรนไชส์ซีซื้อสินค้าหรือบริการจากผู้ผลิต ผู้จำหน่าย หรือผู้ให้บริการรายอื่นที่ขายสินค้าหรือบริการที่มีคุณภาพเท่าเทียมกันและราคาถูกกว่า โดยให้ซื้อจากแฟรนไชส์ซอร์หรือที่แฟรนไชส์ซอร์กำหนดเท่านั้น

**การดำเนินการกับแฟรนไชส์ซอร์ที่ปฏิบัติทางการค้าที่ไม่เป็นธรรม**

ในกรณีที่คณะกรรมการแข่งขันทางการค้ามีหลักฐานอันควรเชื่อได้ว่าแฟรนไชส์ซอร์มีการฝ่าฝืนมาตรา 57 โดยมีการกระทำที่ไม่เป็นธรรมทางการค้าตามประกาศดังกล่าวข้างต้น (ซึ่งอาจมาจากมีข้อร้องเรียนหรือคณะกรรมการมีข้อมูลหรือเห็นเอง) คณะกรรมการแข่งขันทางการค้ามีอำนาจตามมาตรา 60 สั่งเป็นหนังสือให้แฟรนไชส์ซอร์ ระงับ หยุด หรือแก้ไขเปลี่ยนแปลงการกระทำนั้นได้ แฟรนไชส์ซอร์ที่ได้รับคำสั่งดังกล่าวต้องปฏิบัติตามคำสั่งนั้น เว้นแต่แฟรนไชส์ซอร์จะฟ้องต่อศาลปกครองและศาลปกครองสั่งให้ทุเลาการบังคับหรือเพิกถอนคำสั่งของคณะกรรมการ

การฟ้องคดีเรียกค่าเสียหาย บุคคลที่ได้รับความเสียหายจากการที่แฟรนไชส์ซอร์ฝ่าฝืนมาตรา 57 มีสิทธิฟ้องเรียกค่าเสียหายจากแฟรนไชส์ซอร์ได้ โดยขอให้คณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค สมาคมหรือมูลนิธิที่ได้รับการรับรอง ฟ้องแทนได้

โทษทางปกครอง แฟรนไชส์ซอร์ที่ฝ่าฝืนมาตรา 57 ต้องชำระค่าปรับทางปกครองในอัตราไม่เกินร้อยละสิบของรายได้ในปีที่กระทำความผิด ในกรณีเป็นการกระทำความผิดของปีแรกที่กระทำธุรกิจให้ชำระค่าปรับทางปกครองในอัตราไม่เกินหนึ่งล้านบาท

แฟรนไชส์ซอร์ที่ฝ่าฝืนคำสั่งตามมาตรา 60 ต้องชำระค่าปรับทางปกครองไม่เกิน 6 ล้านบาท และปรับอีกในอัตราไม่เกิน 3 แสนบาทต่อวันตลอดเวลาที่ฝ่าฝืนอยู่

การบังคับทางปกครอง ในกรณีที่แฟรนไชส์ซอร์ที่ถูกลงโทษทางปกครองไม่ยอมชำระค่าปรับทางปกครอง ให้สามารถนำมาตรการบังคับทางปกครองตามกฎหมายวิธีปฏิบัติราชการทางปกครองมาบังคับใช้ โดยยึดอายัดทรัพย์สินของแฟรนไชส์ซอร์ขายทอดตลาดชำระค่าปรับได้ ในกรณีไม่มีเจ้าหน้าที่บังคับทางปกครองหรือมีแต่ไม่สามารถดำเนินการบังคับทางปกครองได้ คณะกรรมการมีอำนาจฟ้องต่อศาลปกครองเพื่อบังคับชำระ[[3]](#footnote-3)

**ภาพรวมของธุรกิจแฟรนไชส์ในประเทศไทย**

จากผลการสำรวจสภาพธุรกิจแฟรนไชส์ในปี 2549 พบว่า มีการขยายการเติบโตน้อยลง ทั้งผลโดยตรงจากสภาพเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศที่ยังไม่ดีเท่าที่มีการคาดการณ์ในช่วงต้นปี สภาพการลงทุนในระดับธุรกิจขนาดเล็กและขนาดกลางน้อยลง แม้ว่านักธุรกิจและคนลงทุนวันนี้มีความเข้าใจในระบบธุรกิจแบบแฟรนไชส์มากขึ้น สังคมโดยรวมเริ่มเข้าใจและเกิดการยอมรับกระบวนการในธุรกิจแฟรนไชส์มากขึ้นแต่ด้วยความไม่แน่นอนทางการเมืองที่ไม่สามารคาดเดาทิศทางของแนวโน้มเศรษฐกิจได้จึงเกิดการชะงัก หรือชะลอ การตัดสินใจทำให้การขยายตัวของระบบแฟรนไชส์ในปี 2549 คงเหลืออัตราการขยายตัวลดลงกว่าครึ่งมีการขยายตัวเพียง 18.2% ซึ่งลดลงมากกว่าครึ่งหนึ่งจากที่มีการคาดการณ์ไว้

ธุรกิจที่เป็นแฟรนไชส์หรือแฟรนไชส์ซอร์ของคนไทยนั้นยังต้องการการพัฒนาเพิ่มเติมเพื่อให้สามารถสร้างธุรกิจในระบบแฟรนไชส์ได้มาตรฐานจากการวิจัยสถานการณ์แฟรนไชส์ปี 2549 ประเทศไทยมีผู้ประกอบการธุรกิจแฟรนไชส์จำนวนทั้งสิ้น 456  กิจการ สัดส่วนของแฟรนไชส์ไทยมีถึง 375 กิจการส่วนธุรกิจแฟรนไชส์จากต่างประเทศมีประมาณ 81 รายโดยดำเนินการแล้วทั้งสิ้น 54 ราย และกำลังอยู่ในระหว่างการพัฒนาธุรกิจประมาณ 27 ราย ( หากเปรียบเทียบจากปี 2548 มีผู้ประกอบการธุรกิจแฟรนไชส์จำนวนทั้งสิ้น 361 กิจการมูลค่ามากกว่า 30,000 ล้านบาท )  ดังนั้นเท่ากับว่า ธุรกิจแฟรนไชส์ทั้งหมดมีจำนวนสาขาในระบบมีไม่น้อยกว่า 30,000 สาขา มูลค่าทางธุรกิจไม่น้อยกว่า 83,000 ล้านบาทต่อปี  
เศรษฐกิจ และการเมือง ปัจจัยใดมีผลต่อการลงทุนแฟรนไชส์

การสอบถามแนวความคิดด้านการลงทุนในระบบแฟรนไชส์ครั้งนี้ได้เชื่อมโยงกับทัศนคติต่อระบบเศรษฐกิจโดยเน้นความรู้สึกว่า เศรษฐกิจภาพรวมนั้นมีลักษณะลดลง ชะลอตัว หรือมีการปรับตัวดีขึ้น ส่วนด้านการเมืองเน้นความเข้าใจว่าจะมีลักษณะที่มั่นคงหรือไม่แน่นอน ทั้งนี้ข้อคำตอบจะสัมพันธ์ในการให้ความคิดเห็นว่าจะมีการลงทุนที่เกี่ยวข้องกับระบบแฟรนไชส์หรือไม่ สิ่งที่พบนั้นจะมีการเกี่ยวข้องระหว่างการลงทุนกับความคิดเห็นต่อความรู้สึกของปัจจัยด้านการเมืองและเศรษฐกิจ ความสัมพันธ์ของการลงทุนกับความมั่นคงด้านการเมืองจะมีแนวโน้มที่สูงกว่า เนื่องจากการลงทุนในระบบแฟรนไชส์เป็นการเน้นแนวโน้มอนาคตที่จะเกิดขึ้นต่อความรู้สึกการลงทุน ผู้ที่มีความคิดเห็นว่าระบบการเมืองเริ่มปรับตัวดีขึ้นมีแนวโน้มที่จะลงทุนมากกว่า ผู้ที่คิดว่าระบบการเมืองมีแนวโน้มไม่มั่นคงหรือยังไม่ปรับตัว

สำหรับความคิดเห็นด้านเศรษฐกิจไม่สัมพันธ์กับแนวโน้มการลงทุนเท่าที่คาดการณ์ เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจกลับจะมีผลทำให้ผู้ที่ประสบปัญหาจากการทำงาน หรือธุรกิจเดิมมีปัญหากับส่งผลเกื้อหนุนให้หันมาลงทุนในการทำแฟรนไชส์มากขึ้น โดยเฉพาะข้อคำถามที่คาดว่าธุรกิจกำลังมีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้นจะทำให้ผู้ลงทุนมีความมั่นใจที่จะลงทุนก่อนที่เศรษฐกิจจะฟื้นตัวเต็มที่ เพราะเมือเศรษฐกิจสมบูรณ์จะส่งผลให้ตลาดมีการแข่งขันสูง ทำให้ไม่เอื้อต่อการลงทุนใหม่

อย่างไรก็ตามมีข้อสังเกตว่า แนวคิดการพัฒนาธุรกิจแฟรนไชส์นั้นยังมีแนวโน้มที่พัฒนาไปพร้อมกับการขยายตัวธุรกิจ แต่การขยายตัวของระบบแฟรนไชส์จะเริ่มให้สัญญาณก่อนที่ระบบธุรกิจอื่นจะเริ่มฟื้นตัว  
  **นโยบายภาครัฐ มีผลต่อการลงทุนในระบบแฟรนไชส์หรือไม่**

การแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจของประเทศที่ปัจจุบันรัฐบาลเป็นแกนหลักโดยเน้นการลงทุนเม็ดเงินให้ใหลเข้าสู่ระบบเพื่อเร่งการพื้นตัวของภาพรวม การประกาศใช้นโยบายและการกล่าวถึงเงื่อนไขการลงทุนโครงการด้านต่าง พร้อมกับการให้ตัวเลขทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง ทำให้เกิดการรับรู้ในเรื่องของแนวโน้มเศรษฐกิจ มีผลต่อการวางแผนการลงทุนของภาคเอกชนเช่นกัน

การลงทุนในระบบแฟรนไชส์เป็นหนึ่งในการลงทุนภาคประชาชนที่เห็นได้ชัดว่ามีส่วนการปรับตัวตามแนวนโยบายของรัฐต่างๆ โดยปกิตอัตราการขยายตัวของธุรกิจแฟรนไชส์มีอัตราส่วนเพิ่มผู้ประกอบการในแต่ละปี ไม่น้อยกว่า 10% โดยเฉลี่ย นอกจากนั้นในบางปีที่มีปัญหาอาจจะมีการหดตัวทำให้การขยายตัวติดลบเช่น ปี พ.ศ. 2549 – 52 ที่ระบบแฟรนไชส์ทั้งระบบมีอัตราติดลบประมาณ ....%

การคาดการการขยายตัวของระบบแฟรนไชส์ปีนี้ 2552 แม้ว่าจะมีการขยายตัวเพิ่มจากผู้ประกอบการรายใหม่แต่มีการปิดตัวหรือการหยุดดำเนินการ ทำให้อัตราการขยายตัวลดลงไม่น้อยกว่า 20 % เมื่อ ตรวจสอบพบว่าการสร้างระบบแฟรนไชส์เพิ่มขึ้นประมาณ 60  ธุรกิจ การเร่งสร้างธุรกิจ แฟรนไชส์รายใหม่ และการพัฒนาเพื่อยกศักยภาพการบริหารธุรกิจที่ถูกต้องเป็นประเด็นสำคัญที่จะสร้างภาคธุรกิจด้านนี้ให้เข้มแข็ง การพัฒนาธุรกิจแฟรนไชส์นั้นเป็นการลงทุนในภาครัฐด้านองค์ความรู้และการสร้างเครือข่ายธุรกิจเป็นหลักในเกือบทุกประเทศ การสร้างแนวทางที่ถูกต้องจะส่งผลต่อมูลค่าธุรกิจในภาพรวมได้อย่างมาก และลดความเสี่ยงให้กับนักลงทุนที่มีความพร้อม และการกระจายการลงทุนที่ลดความเสี่ยงที่แท้จริงได้ด้วย ในขณะที่การใช้งบประมาณไม่สูงมากนักแต่จำเป็นต้องมีแผนงานรองรับระยะยาว และสร้างเงื่อนไขที่นำไปสู่คุณภาพของธุรกิจเพิ่มขึ้นเป็นสำคัญ

**ยกระดับคุณภาพแฟรนไชส์ไทย**

แม้ว่าการสำรวจจะพบว่าธุรกิจแฟรนไชส์ประเทศไทยมีแนวโน้มการปิดธุรกิจลงค่อนข้างสูง แต่เมื่อมีการแบ่งรูปแบบธุรกิจในแต่ละกลุ่มออกจากกันโดยแยกตามปัจจัยทางธุรกิจ เช่น ขนาดธุรกิจ ระบบงาน การบริหาร รวมถึงผลประกอบการ พบว่า มีกลุ่มธุรกิจส่วนหนึ่งที่มีการพัฒนารูปแบบธุรกิจที่ถูกต้องสามารถขยายสาขาทั้งในประเทศ และสู่ต่างประเทศได้อย่างดี แสดงถึงการพัฒนาระดับคุณภาพของแฟรนไชส์ในประเทศไทยมากขึ้น ทั้งปัจจัยที่ส่งผลให้เกิดการพัฒนาด้านคุณภาพเกิดจากปัจจัยดังต่อไปนี้

1. การแข่งขันในระบบการค้าธุรกิจค้าปลีกและระบบแฟรนไชส์ที่เพิ่มขึ้น ทำให้การยกระดับด้านคุณภาพของธุรกิจมีเพิ่มมากขึ้น เพื่อสร้างทางเลือกในการลงทุนแฟรนไชส์ และการสร้างคุณภาพธุรกิจให้ตรงตามความต้องการของผู้บริโภค ธุรกิจไม่น้อยกว่า 30 ธุรกิจได้สร้างคุณภาพในส่วนที่เป็นพื้นฐานธุรกิจ และกานสร้างบรรทัดฐานให้กับประเภทอุตสาหกรรมนั้น ผู้เป็นผู้นำในธุรกิจแต่ละด้านเช่น อาหาร การบริการ ค้าปลีก มีผู้นำในระบบธุรกิจแต่ละด้านชัดเจน การสร้างรูปแบบธุรกิจที่ถูกต้องส่งผลให้ธุรกิจแฟรนไชส์เหล่านั้นมีการขยายตัวต่อเนื่อง และสร้างการับรู้ในผู้บริโภคได้เช่นกัน

2. การยกระดับมาตรฐานของหน่วยงานภาครัฐ จากการที่ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ ได้วางแนวทางการจัดระดับมาตรฐานธุรกิจแฟรนไชส์ต่อเนื่องตั้งแต่ปี พ.ศ. 2545 และมีการจัดการอย่างเป็นระบบในช่วงปี 2551 ต่อเนื่องมาถึงปี 52 ทำให้มีการกำหนดมาตรฐานธุรกิจแฟรนไชส์ขึ้นอย่างเป็นรูปธรรม การตรวจสอบธุรกิจในระบบเพื่อการออกเครื่องหมายตรามาตรฐานเป็นปัจจัยที่สำคัญที่ทำให้ธุรกิจด้านนี้เริ่มมองหาข้อเปรียบเทียบที่มีวิธีการในการตรวจสิบ และมีหน่วงงานรับผิดชอบเข้ามาร่วมด้วย

3. การขยายธุรกิจแฟรนไชส์จากต่างประเทศ โดยเฉพาะธุรกิจในเขตภาคพื้นเอเชีย เช่น มาเลเซีย สิงคโปร์ ญี่ปุ่น หรือ เกาหลี ทำให้เกิดความเข้าใจระบบแฟรนไชส์มากขึ้น ธุรกิจด้านแฟรนไชส์มีการขยายงานข้ามประเทศเพื่อส่งผ่านในด้านวัฒนธรรมและการขยายแนวคิดเชิงการปฏิบัติที่เป็นธุรกิจรูปแบบเข้ามาสู่การลงทุนที่กระจายตัวเป็นเครือข่ายทำงานร่วมกัน แฟรนไชส์ที่แข็งแรงกลายเป็นตัวเปรียบเทียบ เป็นตัวแบบให้เห็นุถถึงกระบวนการทำงาน การวางแนวคิดและวิธีการการจัดแบ่งผลประโยชน์ที่กลายเป็นวิธีการที่เห็นได้ว่าจะช่วยให้กระบวนการแฟรนไชส์ทั้งระบบอยู่รอดร่วมกัน การยกระดับรูปแบบธุรกิจจึงเกิดขึ้นตามมาด้วย แฟรนไชส์ในประเทศมีโจทย์ทางธุรกิจเพิ่มขึ้นที่จะต้องพัฒนาตัวเองให้สามารถแข่งขันทั้งในประเทศ และสร้างความพร้อมที่แท้จริงไม่เน้นเพียงแค่ขยายสาขาเป็นหลักโดยขาดคุณภาพและในที่สุดระบบที่สร้างก็ไม่สามารถขยายงานต่อได้

เงื่อนไขของระบบธุรกิจแฟรนไชสที่เกิดขึ้นพร้อมกันในปี 2552 จึงกลายเป็นสิ่งที่เร่งให้การพัฒนาภาพระบบธุรกิจแฟรนไชส์ให้เด่นชัดขึ้น และด้วยมาตรฐานของภาครัฐจะส่งให้เกิดการวางรูปแบบธุรกิจ แฟรนไชส์ที่ถูกต้องให้เกิดขึ้น สร้างกระบวนการการคัดเลือกธุรกิจที่นักลงทุนเลือกจะมีแนวโน้มที่ดีขึ้น ลดปัญหาการหลอกลวงจากระบบธุรกิจที่เป็นกาฝากธุรกิจแฟรนไชส์ได้เพิ่มขึ้น

**การวางกลยุทธ์ด้วยระบบแฟรนไชส์ของธุรกิจค้าปลีกไทย**

การสำรวจแนวคิดการขยายธุรกิจด้านต่างๆของไทยเป็นส่วนหนึ่งของงานการวิจัยในครั้งนี้ โดยเน้นถึงบทบาทหน้าที่ธุรกิจในการขยายฐานธุรกิจของตัวเอง ว่ามีแนวคิดหรือแนวโน้มเช่นไร กลุ่มตัวอย่างเน้นเป็นกลุ่มธุรกิจที่ดำเนินด้านธุรกิจค้าปลีกหรือธุรกิจที่เป็นร้านค้าที่มีจำนวนสาขา หรือมีรูปแบบธุรกิจชัดเจน โดยการกระจายสอบถามกระจายไม่ใช่กลุ่มธุรกิจแฟรนไชส์ที่ดำเนินการอยู่แล้ว รวมถึงการสอบถามความคิดเห็นของประชาชนทั่วไปโดยการสุ่มตัวอย่างตามอาชีพ เช่น ข้าราชการ นักธุรกิจ ผู้บริหาร นักท่องเที่ยว และประชาชนผู้บริโภค โดยเน้นสุ่มตัวอย่างตามความสะดวก Accidental Sampling[[6]](http://www.franchisepremium.com/franchise-knowledge-detail.asp?franchise_know=47" \l "_ftn6" \o ")  พบว่า เมื่อนึกถึงธุรกิจที่สามารถขยายงานได้ รับรู้ถึงจำนวนสาขานั้นเป็นธุรกิจด้านใด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามระบุถึง ธุรกิจที่ขยายสาขา Chain Store ที่เปิดสาขาด้วยตัวเองของธุรกิจเป็นกลุ่มแรก และระบบแฟรนไชส์เป็นคำตอบที่มีความถื่ในระดับรอง นอกจากนั้นเป็นธุรกิจด้านขายตรง และการร่วมลงทุนเป็นลำดับสุดท้าย แสดงให้เห็นถึงรูปแบบการรับรู้การขยายธุรกิจแฟรนไชส์ค่อนข้างชัดเจน และเมื่อสอบถามถึงความคิดเห็นต่อธุรกิจว่าดีหรือไม่ ระบบแฟรนไชส์ได้รับการตอบกว่าดี ถึง 95.6 % เป็นการยอมรับต่อระบบแฟรนไชส์สำหรับบุคคลทั่วไปค่อนข้างสูง

สำหรับการสอบถามนักธุรกิจที่มีธุรกิจอยู่แล้ว พบว่า แนวโน้มในการลงทุนในช่วงระยะเวลา 3-5 ปีต่อจากนี้มีแนวโน้มการขยายธุรกิจเพิ่มขึ้นประมาณ 24 % และแนวโน้มการรักษาธุรกิจมากกว่า 40% ส่วนจำนวนส่วนที่เหลือยังไม่มั่นใจ และเมื่อถามวิธีการการขยายธุรกิจว่าจะใช้ระบบใดเป็นการขยายงาน พบว่า ธุรกิจแฟรนไชส์ได้รับคำตอบในอันดับแรก 47 % ขยายสาขาด้วยตัวเอง 32% และด้วยระบบธุรกิจอื่น เช่น ขายตรง ลงทุนร่วม และการเพิ่มเงินลงทุน เป็นคำตอบรองลงมา ทำให้เห็นถึง ความเข้าใจหรือทัศนคติต่อการนำระบบแฟรนไชส์เข้ามามีส่วนในการขยายธุรากิจมากขึ้น

**บทสรุปการประเมินสถานการณ์แฟรนไชส์ประเทศไทย 3 ไตรมาศแรกของปี 2552**

แนวโน้มการลงทุนแฟรนไชส์ในช่วงต้นปีไม่สดใส รูปแบบการลงทุนแฟรนไชส์ซี ยังมีการชงักต่อเนื่องจากผลทางการเมืองจากปี 2551 และปัญหาทางเศรษฐกิจภาพรวมทำให้การขยายตัวลงตัวเป็นในทิศทางติดลบ สำหรับในช่วงไตรมาสที่สอง และสามนั้น มีแนวโน้มการลงทุนที่ดีขึ้น สำหรับธุรกิจแฟรนไชส์ที่มีมาตรฐานสามารถขยายงานต่อเนื่องได้แม้ว่าจะไม่มากนัก การลงทุนเริ่มเห็นการขยับตัวในช่วงเดือน มิถุนายน 2552 เป็นต้นมา การสนับสนุนการสร้างมาตรฐานของภาครัฐช่วยให้มีการตื่นตัวในธุรกิจแฟรนไชส์มากขึ้น ในขณะที่มีการปรับตัวของธุรกิจแฟรนไชส์ที่มีลักษณะที่ไม่เหมาะกับสภาพตลาดต้องหยุดดำเนินกิจการ จากการสำรวจพบว่ามีธุรกิจที่ขาดการติดต่อไม่น้อยกว่า 57 ธุรกิจ ซึ่งทำให้การคาดการณ์จำนวนธุรกิจแฟรนไชส์ในช่วงปลายปีมีโอกาสที่ลดจำนวนลง จากสาเหตุของการหมดสัญญาแฟรนไชส์และผลประกอบการธุรกิจไม่เป็นไม่ตามคาด[[4]](#footnote-4)

**2.**

รัฐวิสาหกิจ (State Enterprise) คือ องค์การ หรือบริษัท หรือหน่วยงานของรัฐ หรือรัฐเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ รัฐวิสาหกิจเป็นหน่วยงานที่ดำเนินกิจการเพื่อแสวงหาผลกำไร เช่นเดียวกับองค์กรธุรกิจเอกชน บางรัฐวิสาหกิจก็เป็นธุรกิจผูกขาด ซึ่งหมายถึงรัฐดำเนินการได้แต่เพียงผู้เดียว ห้ามเอกชนดำเนินการ เช่น สลากกินแบ่ง เป็นต้น จุดมุ่งหมายของการจัดตั้งรัฐวิสาหกิจนั้น นอกเหนือจากผลกำไรแล้ว บางรัฐวิสาหกิจถูกจัดตั้งขึ้นเพื่อเป็นระบบสาธารณูปโภคให้กับประชาชน เพื่อความมั่นคงด้านพลังงาน หรือบางครั้งเพราะไม่มีเอกชนที่มีความสามารถพอที่จะดำเนินกิจการประเภทนั้น ๆ[[5]](#footnote-5)

“รัฐวิสาหกิจ” เป็นองค์กรลูกผสมที่ค่อนข้างแปลกประหลาด ไม่เข้าข่ายภาครัฐและไม่ใช่ภาคเอกชนแต่อยู่ก้ำกึ่งระหว่างทั้งสองรูปแบบ กล่าวคือเป็นองค์กรที่แสวงหากำไรเฉกเช่นภาคเอกชนทั่วไปแต่มีผู้ถือหุ้นใหญ่คือรัฐบาลซึ่งมีหน้าที่ทำเพื่อประโยชน์สาธารณะ กลายเป็นส่วนผสมที่ชวนฉงนนั่นคือนายทุนที่ทำธุรกิจโดยยึดประโยชน์สาธารณะเป็นหลัก จึงไม่น่าแปลกใจที่รัฐบาลหลายแห่งจะเผชิญความท้าทายในการบริหารจัดการรัฐวิสาหกิจ

เป้าหมายของการจัดตั้งรัฐวิสาหกิจมีหลายประเภท ตั้งแต่บางอุตสาหกรรมที่เป็นการผูกขาดโดยธรรมชาติอย่างเช่นสาธารณูปโภคทั้งน้ำและไฟฟ้า อุตสาหกรรมโครงสร้างพื้นฐานอย่างทางด่วนและขนส่งมวลชน อุตสาหกรรมซึ่งรัฐบาลมองว่าเป็นการลงทุนเชิงกลยุทธ์ของประเทศอย่างน้ำมันและธนาคาร ไปจนถึงอุตสาหกรรมเกิดใหม่ที่ภาครัฐต้องการคุ้มครองจากการคุมคามของธุรกิจต่างชาติ[[6]](#footnote-6)

รัฐวิสาหกิจ (SOEs) มีบทบาทสำคัญในการใช้ประโยชน์จากทรัพยากรธรรมชาติและการจัดการภาคการสกัด พวกเขาสามารถสร้างรายได้ที่สำคัญสำหรับรัฐช่วยให้รัฐบาลสามารถใช้การควบคุมภาคมากขึ้นช่วยปรับปรุงเทคโนโลยีและทักษะในท้องถิ่นหรือจัดการความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงพลังงาน

รัฐวิสาหกิจก็ไม่สามารถหนีจากสภาวะการแข่งขันได้ เพราะรัฐวิสาหกิจเป็น “วิสาหกิจ” ที่ต้องหารายได้ มีคู่แข่งทั้งทางตรงและทางอ้อม ท่ามกลางสภาวะการแข่งขันที่เปลี่ยนแปลงรวดเร็ว รัฐวิสาหกิจมีทางเลือกสองแนวทาง แนวทางแรกพยายามรักษาอำนาจผูกขาดของตนให้มากที่สุด หรือหาทางใช้อำนาจรัฐลดการแข่งขัน รวมทั้งทำทุกวิธีที่จะกีดกันคู่แข่งรายใหม่ๆ ไม่ให้เกิดขึ้น แนวทางที่สอง เร่งปรับปรุงตัวเองให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้อย่างจริงจัง

ตราบใดก็ตามที่รัฐวิสาหกิจเป็น "วิสาหกิจ" ที่ต้องหารายได้ รัฐวิสาหกิจไม่สามารถหลีกเลี่ยงการแข่งขันได้ และควรต้องได้รับการสนับสนุนให้แข่งขันอย่างแท้จริง เพื่อที่รัฐวิสาหกิจนั้นจะสามารถดำรงอยู่ได้อย่างยั่งยืน ไม่เป็นระเบิดเวลา ดังนั้น รัฐบาลจำเป็นต้องสร้างสภาวะการแข่งขันที่เท่าเทียมกันระหว่างรัฐวิสาหกิจกับผู้ประกอบการเอกชน การแข่งขันที่เท่าเทียมกันนอกจากจะสร้างแรงกดดันให้รัฐวิสาหกิจต้องพัฒนาตัวเองอย่างต่อเนื่องแล้ว ยังจะช่วยให้คู่แข่งทำธุรกิจของตนได้เต็มศักยภาพ ส่งผลให้ผู้บริโภคได้รับประโยชน์จากการแข่งขัน

ปัจจุบัน การแข่งขันระหว่างรัฐวิสาหกิจไทยกับผู้ประกอบการเอกชนมักไม่เท่าเทียมกัน ถ้าจะส่งเสริมให้รัฐวิสาหกิจทำหน้าที่ของตนได้อย่างยั่งยืน ไม่สร้างภาระให้แก่ประชาชนผู้เสียภาษีในระยะยาวแล้ว จำเป็นอย่างยิ่งที่รัฐบาลจะต้องสร้างบรรยากาศการแข่งขันอย่างเท่าเทียมกันให้มากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้

ในส่วนที่รัฐวิสาหกิจได้เปรียบผู้ประกอบการเอกชนนั้น ผมคิดว่ามีอย่างน้อยห้าเรื่องสำคัญที่ควรได้รับการแก้ไข

เรื่องแรก คือ ควรแก้ไขพระราชบัญญัติแข่งขันทางการค้าให้ครอบคลุมรัฐวิสาหกิจที่มีอำนาจเหนือตลาดด้วย โดยเฉพาะรัฐวิสาหกิจที่เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งมีวัตถุประสงค์ชัดเจนในการค้าหากำไร ประเทศไทยเป็นประเทศเดียวในภูมิภาคเอเชียที่กฎหมายแข่งขันทางการค้ายกเว้นรัฐวิสาหกิจ ถ้าเราจะปฏิรูประบบเศรษฐกิจไทยแบบจริงจังแล้ว การบังคับใช้กฎหมายแข่งขันทางการค้าเป็นเรื่องสำคัญมาก และรัฐวิสาหกิจขนาดใหญ่ควรต้องเป็นตัวอย่างของการแข่งขันที่เป็นธรรม

เรื่องที่สอง รัฐวิสาหกิจไม่ควรได้รับสิทธิ์พิเศษในกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างของหน่วยงานภาครัฐ มีกฎเกณฑ์และวิธีปฏิบัติเกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้างอีกหลายเรื่องที่เอื้อให้รัฐวิสาหกิจได้สิทธิประโยชน์เหนือคู่แข่งเอกชน กฎเกณฑ์เหล่านี้ควรถูกทบทวนและพิจารณายกเลิกให้มากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้

เรื่องที่สาม สำหรับกิจการที่ให้บริการสาธารณะ หรือดูแลสวัสดิการประชาชนผู้ด้อยโอกาสแล้ว รัฐบาลควรเปลี่ยนนโยบายให้เงินอุดหนุนจากที่เคยให้แก่รัฐวิสาหกิจ ไปเป็นให้เงินอุดหนุนโดยตรงแก่ประชาชนกลุ่มเป้าหมาย และเปิดโอกาสให้ประชาชนเลือกได้ว่าจะใช้เงินอุดหนุนนั้นซื้อบริการจากรัฐวิสาหกิจหรือจากผู้ประกอบการเอกชนก็ได้ เช่น แทนที่รัฐบาลจะให้รัฐวิสาหกิจทำโครงการรถเมล์ฟรี หรือรถไฟฟรี รัฐบาลควรออกคูปองให้แก่กลุ่มผู้โดยสารยากจน และให้ผู้โดยสารเหล่านั้นสามารถนำคูปองไปใช้บริการกับผู้ประกอบการขนส่งที่หลากหลาย ไม่ว่าจะเป็นรถร่วมบริการของภาคเอกชน เรือด่วน หรือแม้แต่วินมอเตอร์ไซค์

การเปลี่ยนวิธีให้เงินอุดหนุนยังสามารถทำได้ในกรณีของสถาบันการเงินเฉพาะกิจที่ล้มลุกคลุกคลานมาหลายรอบ โดยให้รัฐบาลจัดวงเงินสินเชื่ออัตราดอกเบี้ยต่ำเพื่อสนับสนุนกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและให้ธนาคารพาณิชย์แข่งขันกันนำวงเงินสินเชื่อพิเศษนี้ไปให้บริการลูกค้าภายใต้อัตราดอกเบี้ยและเงื่อนไขที่รัฐบาลกำหนด ธนาคารพาณิชย์จะเป็นผู้รับความเสี่ยงหนี้เสียเอง ไม่กลับมาเป็นภาระหนี้เสียให้รัฐบาลต้องตั้งสำรองและเพิ่มทุนซ้ำแล้วซ้ำเล่าอย่างที่เกิดขึ้น ผมเชื่อว่าด้วยวิธีนี้ลูกค้าจำนวนมากจะได้รับบริการที่ดีกว่าจากธนาคารพาณิชย์เมื่อเทียบกับสถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐ รวมทั้งรัฐบาลจะมีต้นทุนต่ำกว่าด้วย

เรื่องที่สี่ รัฐบาลควรเปิดเสรีใบอนุญาตธุรกิจที่อาจจะเคยเก็บซ่อนไว้เพื่อช่วยลดแรงกดดันจากการแข่งขันให้รัฐวิสาหกิจบางแห่ง เช่น ยกเลิกอำนาจผูกขาดของธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทยและเปิดให้มีธนาคารอิสลามรายใหม่ๆ เข้ามาให้บริการ เปิดโอกาสให้มีผู้ประกอบการรถไฟขนส่งสินค้าวิ่งบนรางของการรถไฟแห่งประเทศไทย เปิดโอกาสให้มีผู้ประกอบการเดินรถขนส่งมวลชนมากขึ้น ตลอดจนเร่งประมูลคลื่นความถี่ 4G และออกใบอนุญาตโรงรับจำนำเป็นการทั่วไป

เรื่องที่ห้า รัฐบาลต้องหยุดรัฐวิสาหกิจไม่ให้มีอำนาจกำกับดูแลคู่แข่งที่เป็นผู้ประกอบการเอกชน นอกจากรัฐบาลจะต้องส่งเสริมให้เกิดการแข่งขันที่เป็นธรรมแล้ว รัฐบาลยังจำเป็นต้องสร้างระบบการกำกับดูแลให้เป็นธรรมและเข้มแข็งด้วย โดยจะต้องคำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้บริโภคเป็นสำคัญ ที่ผ่านมาประเทศไทยได้สร้างหน่วยงานกำกับดูแลอิสระไว้แล้วสำหรับหลายธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจการเงิน ประกันภัย พลังงาน หรือโทรคมนาคม แต่ยังขาดหน่วยงานกำกับดูแลอีกหลายธุรกิจ โดยเฉพาะการขนส่งและการจัดการน้ำ

นอกจากจะต้องลดข้อได้เปรียบของรัฐวิสาหกิจแล้ว จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องลดข้อเสียเปรียบในการแข่งขันของรัฐวิสาหกิจด้วย ผมคิดว่ามีอย่างน้อยสามเรื่องสำคัญที่ควรได้รับการแก้ไข เพื่อไม่ให้รัฐวิสาหกิจต้องวิ่งแข่งแบบแบกกระสอบทราย

เรื่องแรก จะต้องแยกบัญชีของรัฐวิสาหกิจให้ชัดเจนระหว่างกิจกรรมที่ทำเพื่อเป็นสวัสดิการสังคม หรือเพื่อช่วยเหลือประชาชนกลุ่มเป้าหมาย กับกิจกรรมที่เป็นธุรกิจหารายได้ของรัฐวิสาหกิจ หลายครั้งรัฐวิสาหกิจถูกรัฐบาล สั่งให้สนองนโยบายพิเศษ ซึ่งบางครั้งเกินไปจากพันธกิจหลัก หรือเป็นการดำเนินงานที่หลีกเลี่ยงผลขาดทุนไม่ได้ และจำเป็นต้องได้รับการชดเชยจากรัฐบาลอย่างเหมาะสม แม้ว่าที่ผ่านมากระทรวงการคลังจะได้นำหลักการการจัดทำบัญชีบริการสาธารณะ มาใช้กับรัฐวิสาหกิจหลายปีแล้ว แต่ในทางปฏิบัติยังมีปัญหาอยู่มาก ทั้งเรื่องการตรวจสอบความถูกต้องของการบันทึกบัญชี และการตั้งงบประมาณชดเชยรัฐวิสาหกิจในแต่ละปี ยิ่งทิ้งผ่านไปนานวัน รัฐบาลใหม่ก็ไม่ต้องการรับภาระชดเชยผลขาดทุนที่เกิดขึ้นจากรัฐบาลเก่า ปล่อยทิ้งให้เป็นภาระทางการเงินสะสมและปัญหาการบริหารจัดการของรัฐวิสาหกิจอยู่หลายปี

เรื่องที่สอง ควรทบทวนแก้ไข พระราชบัญญัติแรงงานรัฐวิสาหกิจและกฎเกณฑ์เกี่ยวกับการจ้างพนักงานรัฐวิสาหกิจให้เหมาะสมสอดคล้องกับสภาวะการแข่งขันที่รัฐวิสาหกิจต้องเผชิญ พระราชบัญญัติแรงงานรัฐวิสาหกิจและกฎเกณฑ์เกี่ยวกับการจ้างพนักงานมัดมือมัดเท้ารัฐวิสาหกิจอยู่หลายเรื่อง ทำให้รัฐวิสาหกิจไม่สามารถแข่งขันได้อย่างทันกาล ซึ่งถ้าปล่อยให้เป็นเช่นนี้ไปเรื่อย ๆ สักวันหนึ่งรัฐวิสาหกิจบางแห่งอาจต้องปิดกิจการเพราะแข่งขันไม่ได้ ส่งผลกระทบต่อพนักงานของรัฐวิสาหกิจเหล่านั้นอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

เรื่องที่สาม ควรทบทวนความจำเป็นของการคงสถานะรัฐวิสาหกิจบางแห่งว่าควรเป็นรัฐวิสาหกิจต่อไปหรือไม่ โดยเฉพาะรัฐวิสาหกิจที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เนื่องจากรัฐวิสาหกิจเหล่านี้จะต้องเผชิญกับการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น และการคงสถานะให้เป็นรัฐวิสาหกิจต่อไป อาจทำให้รัฐวิสาหกิจเหล่านี้ไม่สามารถแข่งขันได้อย่างเท่าเทียมกับคู่แข่งเอกชน เพราะติดกฎเกณฑ์ กติกา และการแทรกแซงทางการเมืองอยู่ตลอดเวลา ถ้ารัฐบาลยอมเปลี่ยนสถานะจากเจ้าของและผู้ประกอบการรัฐวิสาหกิจเหล่านี้มาเป็นเพียงผู้ลงทุนหวังผลตอบแทนจากเงินปันผลและราคาหุ้น ลดสัดส่วนการถือหุ้นลงเพื่อให้พ้นจากความเป็นรัฐวิสาหกิจ และเปิดโอกาสให้มืออาชีพเข้ามาบริหารจัดการได้อย่างมีประสิทธิภาพ อาจจะเกิดผลดีกว่า ต่อทั้งตัวรัฐวิสาหกิจ พนักงาน ผู้บริโภค และประชาชนผู้เสียภาษีในระยะยาว[[7]](#footnote-7)

รัฐวิสาหกิจจีน (SOEs) ที่เกี่ยวข้องกับโครงการโครงสร้างพื้นฐานในต่างประเทศมีการพัฒนาอย่างเงียบ ๆ จากผู้รับเหมาเพื่อเป็นผู้ประกอบการนักลงทุนและเจ้าของ นับตั้งแต่สี จิ้นผิงเปิดตัวโครงการริเริ่มเข็มขัดและถนนที่[ทะเยอทะยานแต่ยังคงคลุมเครือ](https://www.foreignaffairs.com/articles/china/2019-05-22/demystifying-belt-and-road) (BRI) ในปี 2013 บริษัทมากกว่า 80 ใน [97 แห่งที่รัฐบาลกลางของจีนเป็นเจ้าของ](http://www.sasac.gov.cn/n2588035/n2641579/n2641645/index.html)ได้ดำเนิน[โครงการกว่า 3,100 โครงการ](http://www.nbd.com.cn/articles/2018-09-20/1256965.html)ทั่วโลก ช่อง BRI กําลังการผลิตอุตสาหกรรมส่วนเกินของจีนต่อการพัฒนาโรงไฟฟ้าเขื่อนท่าเรือถนนทางรถไฟและโครงสร้างพื้นฐานอื่น ๆ ในต่างประเทศ

แต่ SOEs วันนี้ไม่ได้เป็นเพียงผู้สร้างที่ได้รับการสนับสนุนจากการเงินของจีนอีกต่อไป แต่พวกเขากําลังเลื่อนห่วงโซ่คุณค่าเพื่อดำเนินการเป็นเจ้าของและลงทุนในโครงการที่พวกเขาสร้างดังนั้นจึงสมมติว่ามีส่วนได้เสียทางการค้าและกลยุทธ์ระยะยาวในประเทศต่างๆทั่วโลก นับตั้งแต่แชมป์แห่งชาติของจีนเริ่ม “ออกไปข้างนอก” เพื่อเข้าร่วมในโครงการโครงสร้างพื้นฐานในต่างประเทศพวกเขาทำหน้าที่เป็นผู้รับเหมาที่รับผิดชอบด้านวิศวกรรมการจัดซื้อและการก่อสร้าง (EPC) เป็นหลักธนาคารนโยบายของจีน

- ธนาคารเพื่อการส่งออกและนําเข้าของจีน (Exim Bank) และ China Development Bank (CDB) ได้สนับสนุนธุรกิจของพวกเขาในต่างประเทศโดยการจัดหาเงินทุนด้วยเครื่องมือรวมถึง[เครดิตของผู้ซื้อส่งออกและสินเชื่อสัมปทาน](https://deborahbrautigam.files.wordpress.com/2013/04/2011-brautigam-chinese-aid-in-africa.pdf) แนวทาง “EPC plus financing” นี้ได้เร่งการเพิ่มขึ้นของ SOEs จีนเพื่อเป็น[คอนแทคเตอร์ชั้นนําระหว่างประเทศ](https://www.enr.com/toplists/2018-Top-250-International-Contractors-1)

SOEs ของจีนจำนวนมากขึ้นกําลังสร้างดำเนินการและลงทุนในโครงการโครงสร้างพื้นฐานในต่างประเทศผ่าน[ความร่วมมือภาคเอกชนภาครัฐ](https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/agreements) (PPP) ประเภททั่วไปคือแบบจําลอง Build Operate Transfer (BOT) ซึ่ง บริษัท การเงินและสร้างโครงการจากนั้นดำเนินการเป็นระยะเวลาที่แน่นอนก่อนที่จะส่งต่อไปยังรัฐบาลประเทศเจ้าภาพในที่สุด อีกทางเลือกหนึ่งคือ SOE ของจีนอาจเป็นผู้รับเหมา EPC ในโครงการ PPP แต่ตอนนี้ยังใช้ส่วนแบ่งหุ้นในโครงการที่สร้างขึ้น อีกวิธีหนึ่งคือรูปแบบ Build Operate Own (BOO) ซึ่ง SOE ของจีนการเงินสร้างวิ่งและเป็นเจ้าของโครงการอย่างไม่มีกำหนด

นักแสดงหลายคนกําลังผลักดันการมีส่วนร่วมที่เปลี่ยนแปลงไปของ SOEs ของจีนในการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานในต่างประเทศ ประการแรกรัฐบาลในประเทศที่ SOEs ของจีนดำเนินการเลือกว่าจะเปิดภาคส่วนใดส่วนหนึ่งเพื่อการลงทุนจากต่างประเทศซึ่งโครงการโครงสร้างพื้นฐานที่จะจัดลำดับความสำคัญและวิธีการพัฒนาพวกเขา - ไม่ว่าจะผ่าน PPP หรือกระบวนการจัดซื้อแบบดั้งเดิม การส่งเสริม PPP เป็นที่น่าสนใจอย่างยิ่งสำหรับประเทศที่มีระดับหนี้สูงแม้ว่า[รัฐบาลจะต้องให้การสนับสนุนทางการเงินอย่างมีนัยสําคัญ](https://blogs.worldbank.org/ppps/how-are-ppps-really-financed)ในรูปแบบของเงินกู้เงินอุดหนุนเงินทุนหรือการค้าประกันรายได้ขั้นต่ำ

บริษัท ต่างชาติซึ่งอาจมาจากประเทศเจ้าภาพหรือรัฐที่สามก็กระตุ้นให้เกิดการเปลี่ยนแปลงนี้เช่นกัน พวกเขาอาจขอให้ผู้รับเหมา รวมถึง SOEs จีน สนับสนุนเงินทุนและใช้ส่วนแบ่งทุนขนาดเล็กในโครงการโครงสร้างพื้นฐานที่พวกเขาพัฒนา ในทางทฤษฎีกําหนดให้ผู้รับเหมาเป็นผู้ถือหุ้นช่วยจัดหาเงินทุนและจัดแนว SOE จีนและผลประโยชน์ของ บริษัท ต่างประเทศในความสำเร็จในเชิงพาณิชย์ในระยะยาวของโครงการ ความร่วมมือระหว่าง SOEs จีนและ บริษัท ต่างประเทศจากรัฐที่สามได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาลมากขึ้นโดยมีคําว่า “ความร่วมมือในตลาดของบุคคลที่สาม” ปรากฏขึ้นเป็นครั้งแรก[ในรายงานการทำงานของรัฐบาลปี 2019](http://www.xinhuanet.com/politics/2019-03/16/c_1124242390.htm) ธนาคารนโยบายของจีนยังมีส่วนร่วมในการเปลี่ยนแปลงนี้ Exim Bank สนับสนุนให้ บริษัท จีนเข้าร่วม[ในโครงการ PPP ในต่างประเทศ](http://www.eximbank.gov.cn/info/circus/201810/t20181022_7080.html)และได้ออก[แนวทาง](http://www.eximbank.gov.cn/aboutExim/annals/2014/201806/P020180612451524833033.pdf)เกี่ยวกับการจัดหาเงินทุนของพวกเขาเนื่องจาก SOEs ของจีนเพิ่มโครงการ BOT ทั่วโลกจาก[กัมพูชา](https://asia.nikkei.com/Spotlight/Belt-and-Road/Cambodia-breaks-ground-on-2bn-China-funded-expressway)ไปยัง[จาเมกา](http://www.chinadaily.com.cn/business/2016-07/02/content_25940883.htm) ในขณะเดียวกันบทเรียนที่มีค่าใช้จ่ายสูงจากการปล่อยสินเชื่อล่วงหน้าได้กระตุ้นให้ Exim Bank และ China Development Bank เปลี่ยนวิธีการประเมินความเสี่ยงและศักยภาพทางการค้า ในบางกรณีธนาคารนโยบายของจีนอาจกําหนดให้ SOE ของจีนใช้ส่วนแบ่งหุ้นในโครงการซึ่งเป็นสัญญาณสำคัญของความมีชีวิตในเชิงพาณิชย์ซึ่งเป็นเงื่อนไขในการให้เงินกู้

ในที่สุดและที่สำคัญที่สุด SOEs จีนกําลังเปลี่ยนแปลงตัวเอง ในฐานะที่เป็น SOEs จีนเป็นพันธมิตรกับรัฐบาล, บริษัท ต่างประเทศ, และ[แม้กระทั่งองค์กรพัฒนาเอกชนระหว่างประเทศ](https://www.humanitarianresponse.info/sites/www.humanitarianresponse.info/files/documents/files/communique_de_presse_mercy_corps_novembre_2018_goma.pdf)ในโครงการ PPP, พวกเขามักจะยังคงเป็นผู้รับเหมา แต่อาจทำหน้าที่เพิ่มเติมเป็นผู้ประกอบการระยะยาวและ / หรือนักลงทุ

ตัวอย่างเช่น China Construction Communications Corporation กําลังส่งเสริมการเปลี่ยนแปลงนี้ใน[กลยุทธ์ของ บริษัท](http://www.sasac.gov.cn/n2588030/n2588924/c7860362/content.html) และเมื่อเร็ว ๆ นี้ได้[ส่วนแบ่งหุ้นในโครงการพอร์ต PPP ที่กําลังสร้างในแคเมอรูน](http://www.qiyehq.com/xinxizhongxin/jinrong/20180319106.html) SOEs ของจีนยังลงทุนในเงินทุนของตนเองมากขึ้นเพื่อสร้างเป็นเจ้าของและดำเนินโครงการโครงสร้างพื้นฐานในต่างประเทศ

ตัวอย่างเช่น เซินเจิ้นพลังงานให้ส่วนหนึ่งของเมืองหลวงสำหรับโครงการระหว่างประเทศครั้งแรกคือ[โรงไฟฟ้า Sunon Asogli](http://sunonasogli.com/) ในกานา

วิวัฒนาการของ SOEs จีนจากผู้รับเหมาไปจนถึงผู้ประกอบการนักลงทุนและเจ้าของยังเกี่ยวข้องกับการเปลี่ยนแปลงที่ลึกซึ้งยิ่งขึ้นในชื่อเสียงและความสามารถระหว่างประเทศ ในฐานะตัวแทน SOE ชาวจีนคนหนึ่งกล่าวไว้ว่า “การทำสัญญาเป็นเพียงฉันที่มาประเทศเพื่อทำงาน แต่การสร้างการเป็นเจ้าของและการดำเนินโครงการคือฉันมาทำธุรกิจ” เมื่อบรรลุการเปลี่ยนแปลงนี้เขาแย้งว่า “แสดงถึงความแข็งแกร่งและความสามารถของประเทศ” ประสบการณ์ระหว่างประเทศที่เพิ่มขึ้นของ บริษัท รัฐจีนทรัพยากรทุนและการพัฒนาและการส่งออกเทคโนโลยีใหม่ ๆ

- ในพื้นที่ตั้งแต่[การผลิตไฟฟ้านิวเคลียร์](https://www.reuters.com/article/us-china-nuclearpower-pakistan/china-completes-outer-dome-on-overseas-hualong-one-reactor-in-pakistan-idUSKCN1TK047)ไปจนถึง[การส่งไฟฟ้า](http://www.sgcc.com.cn/html/sgcc_mobile/col2017082102/2018-12/21/20181221085005446740970_1.shtml)

- สนับสนุนการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่องนี้

การแยกประเภทการจัดหาเงินทุนและบทบาทเฉพาะที่ SOEs ของจีนมีบทบาทในโครงการโครงสร้างพื้นฐานในต่างประเทศเป็นขั้นตอนแรกที่จําเป็นในการวิเคราะห์ BRI [การแต่งตั้งผู้นํา SOE](https://www.cambridge.org/core/journals/china-quarterly/article/political-mobility-of-chinas-central-stateowned-enterprise-leaders/5E083126010315761F7ABBA2F18DD51F) ของรัฐและ[ความพยายามในการจัดตั้งบทบาทของพรรคในการกำกับดูแลกิจการเพิ่ม](https://asiasociety.org/sites/default/files/inline-files/ASNC_Rhodium_SOEReport.pdf)ความกังวลเกี่ยวกับอิทธิพลของพรรคคอมมิวนิสต์จีนต่อพฤติกรรมของ บริษัท แต่การมองว่า SOEs ของจีนเป็นเพียง “ช่างก่ออิฐของปักกิ่ง” ซึ่งเป็นผู้รับเหมาที่พึ่งพาการเงินของจีนไม่ได้จับความเป็นจริงของการดําเนินงานในปัจจุบันหรืออนาคตของพวกเขา แต่บริษัทเหล่านี้กําลังกลายเป็นผู้ประกอบการนักลงทุนและเจ้าของจึงถือหุ้นในเชิงพาณิชย์และเชิงกลยุทธ์ในระยะยาวในประเทศต่างๆทั่วโลก การเปลี่ยนแปลงนี้ในขณะที่ยังอยู่ในช่วงเริ่มต้นเรียกร้องความสนใจมากขึ้นต่อลักษณะการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจ SOE ของจีนในต่างประเทศและผลกระทบต่อรัฐบาลเศรษฐกิจและชุมชนทั่วโลก[[8]](#footnote-8)

เวียดนามได้ผุกร่อนวิกฤต COVID-19 ดีกว่าประเทศส่วนใหญ่. การแพร่กระจายของไวรัสได้รับการจัดการอย่างดีและแม้จะมีความวุ่นวายในตลาดโลกเศรษฐกิจก็เติบโตขึ้นประมาณ 3 เปอร์เซ็นต์ในปี 2020 ในขณะที่มี[มูลค่าการค้าเกินดุล 19 พันล้านดอลลาร์](https://www.reuters.com/article/us-vietnam-economy-gdp-idUSKBN29107M) การไหลเข้าของการลงทุนก็ยังคงแข็งแกร่งเช่นกัน ทำให้ประเทศอยู่ในตำแหน่งที่ดีสำหรับการฟื้นตัวหลังการแพร่ระบาด

เศรษฐกิจได้รับการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างครั้งใหญ่ในทศวรรษที่ผ่านมาโดยใช้ประโยชน์จากการลงทุนและการค้าของภาคเอกชนเป็นเครื่องมือในการเติบโต หลังจากเวียดนามเข้าร่วมองค์การการค้าโลกในปี 2550 การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศเพิ่มขึ้นอย่างมากโดยมีการไหลเข้าสุทธิ[แตะ 15.6 พันล้านดอลลาร์ในปี 2562](https://data.worldbank.org/country/vietnam) เมื่อเทียบกับการลงทุนในพอร์ตการลงทุนเช่นพันธบัตรซึ่งสามารถขายออกได้อย่างรวดเร็วในช่วงเวลาของความไม่แน่นอน FDI เป็นรูปแบบการไหลเข้าของเงินทุนที่มีเสถียรภาพมีประสิทธิผลและระยะยาวมากขึ้นแต่ความสำเร็จของเวียดนามกับการลงทุนและการค้าจากต่างประเทศเป็นเพียงส่วนหนึ่งของเรื่องราวที่ใหญ่กว่าซึ่งเป็นหัวใจสำคัญของการเปลี่ยนแปลงอย่างมากในความสัมพันธ์ระหว่างรัฐและเศรษฐกิจ เป็นเวลาหลายปีที่รัฐพยายามผ่อนคลายความเป็นเจ้าของโดยตรงในภาคส่วนสำคัญความพยายามในการแปรรูปที่มีความสำคัญต่อรูปแบบการพัฒนาที่เป็นมิตรกับตลาดของเวียดนาม แต่บันทึกการติดตามของรัฐในการเบี่ยงเบนจากอุตสาหกรรมหลักเป็นกรณีของสองขั้นตอนไปข้างหน้าและหนึ่งขั้นตอนกลับ, กับกําหนดเวลาที่พลาดและตารางเวลาที่แก้ไขเป็นบรรทัดฐานแม้ก่อน COVID-19

เมื่อเทียบกับอินโดนีเซียที่สินทรัพย์ของรัฐจำนวนมากถูกขายออกไปในการขายไฟเพื่อระดมทุนในช่วงวิกฤตการเงินเอเชียเวียดนามได้ดำเนินการอย่างเป็นระบบมากขึ้นและค่อยๆ รัฐบาลชอบคําว่า "equitization" เพื่อแปรรูปเพราะเป็นครั้งแรกที่แปลง บริษัท ของรัฐเป็น บริษัท หุ้นร่วมที่รัฐยังคงเป็นผู้ถือหุ้นรายเดียวหรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่

หลังจากนั้นมีกระบวนการที่ยาวนานในการทยอยขายหุ้นบางส่วนทั้งในโฮจิมินห์ซิตี้หรือฮานอยหรือในตลาด บริษัท มหาชนที่ไม่อยู่ในรายชื่อการแลกเปลี่ยนสำหรับ บริษัท ที่ไม่ได้จดทะเบียนหรือ IPO ที่ฟลอปปี้ รัฐมักจะสงวนหุ้นส่วนน้อยสำหรับนักลงทุนเชิงกลยุทธ์ที่คัดสรรมาอย่างดีซึ่งทำให้เกิดคําถามว่าสิ่งเหล่านี้ถือเป็นการปฏิรูปตลาดอย่างแท้จริงหรือไม่ ก่อนที่จะมีการเสนอขายต่อสาธารณะหรือรายชื่อเจ้าหน้าที่หลายคนมีหน้าที่รับผิดชอบในการประมาณการประเมินมูลค่าตลาดและส่งแผนการเป็นผู้ถือหุ้นอย่างเป็นทางการเพื่อขออนุมัติ ไม่ใช่กระบวนการที่ออกแบบมาสำหรับความเร็ว

ตามที่ Erin Cook [เขียนถึง The Diplomat](https://thediplomat.com/2017/12/vietnam-gears-up-to-divest-state-owned-enterprises-in-2018/), 2017 มีความหมายที่จะเป็นจุดเปลี่ยนสำหรับความพยายามในการเบี่ยงเบนของรัฐเนื่องจากรายชื่อ บริษัท 375 แห่งได้ข้อสรุปสำหรับการแปรรูปภายในปี 2020 สิ่งนี้ถูกเว้นวรรคในเวลานั้นโดย Thai Bev ยักษ์ใหญ่ด้านเครื่องดื่มของไทยที่ซื้อหุ้นร้อยละ 54 ใน Sabeco ซึ่งเป็น บริษัท เบียร์รายใหญ่ ก่อนหน้านี้เป็นของกระทรวงการค้าและอุตสาหกรรมของเวียดนามการลงทุนมีมูลค่า 4.8 พันล้านดอลลาร์ และหวังว่ามันจะเริ่มต้นคลื่นของ บริษัท ที่รัฐเป็นเจ้าของตีวันจ่ายใหญ่ในตลาดหุ้นที่ยังไม่เป็นรูปธรรมในระดับที่จินตนาการไว้ ตาม[รายงานในฮานอยไทมส์](http://hanoitimes.vn/vietnam-raises-us88-million-in-state-capital-divestment-in-11-months-315410.html)จาก “2016 ถึงพฤศจิกายน 2020, 178 SOEs มีแผนการแปรรูปของพวกเขาได้รับการอนุมัติด้วยมูลค่าสินทรัพย์รวมของ VND 443.5 ล้านล้าน (US $ 19.1 พันล้าน)” แต่เมื่อปี 2020 ใกล้เข้ามามีเพียง 37 คนเท่านั้นที่ดำเนินการตามแผนของพวกเขา นี่เป็นเพราะส่วนหนึ่งเป็นเพราะข้อกําหนดขั้นตอนยุ่งยากและส่วนหนึ่งเป็นการเมืองแบบเก่าที่ดีในผลประโยชน์ที่ได้รับสิทธิ์ภายในรัฐอาจไม่เต็มใจที่จะยุติภาคยุทธศาสตร์ที่สำคัญให้กับนักแสดงเอกชน ในกรณีอื่น ๆ บริษัท ของรัฐเป็นเจ้าของได้รับการดำเนินการไม่ดีและถืออุทธรณ์ตลาดน้อย

พลังงานเป็นพื้นที่หนึ่งที่การเบี่ยงเบนของรัฐมีการส่งมอบน้อยเกินไป เศรษฐกิจของเวียดนามมีการเติบโตอย่างรวดเร็วจนเพื่อให้แน่ใจว่าการจ่ายไฟฟ้าสามารถติดตามความต้องการที่เพิ่มขึ้นภาคธุรกิจได้รับการโยนเปิดให้การลงทุนจากต่างประเทศ เมื่อปีที่แล้วโรงไฟฟ้าก๊าซธรรมชาติเหลวใน Bac Lieu [ดึงเงิน 4 พันล้านดอลลาร์](http://www.mpi.gov.vn/en/Pages/tinbai.aspx?idTin=48523&idcm=122)จากนักลงทุนชาวสิงคโปร์ซึ่งเป็นหนึ่งในโครงการพลังงานทางการเงินจากต่างประเทศหลายพันล้านดอลลาร์ในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา แต่ความสนใจของตลาดใน บริษัท พลังงานของรัฐของเวียดนามได้รับการปิดเสียงมากขึ้น

นอกเหนือจากการเป็นเจ้าของและดำเนินธุรกิจโรงไฟฟ้าของตัวเองแล้ว EVN สาธารณูปโภคไฟฟ้าของรัฐของเวียดนามยังควบคุม บริษัท ผลิตไฟฟ้าสามแห่งรวมถึงบริษัทที่เรียกว่า GENCO 3 ซึ่งในปี 2018 [คิดเป็นร้อยละ 12.75](https://en.evn.com.vn/d6/news/-Annual-Report-2018-6-13-2118.aspx) ของกําลังการผลิตติดตั้งทั้งหมดของเวียดนาม GENCO 3 เป็นบริษัทผู้ผลิตรายแรกของ EVN ที่แปลงโฉมเป็นบริษัทร่วมหุ้นและจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์โฮจิมินห์ซิตี้ แต่การเสนอขายหุ้น IPO ปี 2018 ของ บริษัท [เป็นฟล็อป](https://vneconomictimes.com/article/business/modest-8mn-raised-at-genco-3-ipo)โดยระดมทุนได้เพียงประมาณ 8 ล้านดอลลาร์จากการเสนอขายที่คาดว่าจะมีมูลค่า 290 ล้านดอลลาร์

บริษัท เหมืองแร่ของรัฐ Vinacomin ไม่ได้ดีขึ้นมาก Vinacomin มักถูกกล่าวถึงในฐานะผู้สมัครสําหรับการเบี่ยงเบนแม้ว่าไม่มีอะไรที่เป็นรูปธรรมที่ดูเหมือนจะเป็นรูปธรรม แต่มันได้ลองมือในการปั่นออกบางส่วนของ บริษัท ย่อยให้กับนักลงทุนเอกชน. บริษัทย่อยแห่งหนึ่งคือ Vinacomin Power [ได้วางหุ้น 236.4 ล้าน](http://bizhub.vn/markets/vinacomin-power-to-debut-680-million-shares-on-upcom_282920.html)หุ้นเพื่อขายในช่วงการเสนอขายหุ้น IPO ปี 2016 มีเพียง 1.2 ล้านเท่านั้นที่จบลงด้วยการขาย อาจเป็นไปได้ว่าการประเมินมูลค่าที่ได้รับการอนุมัติจากรัฐบาลสูงเกินไปเมื่อเทียบกับความสามารถในการทำกําไรของ บริษัท หรือความซับซ้อนของตลาดพลังงานของเวียดนามอาจปิดนักลงทุน

แม้แต่ บริษัท ที่มีการเงินที่ตรงไปตรงมามากขึ้นก็สะดุดในการตระหนักถึงอำนาจการเป็นผู้ถือหุ้นของรัฐ MobiFone หนึ่งในผู้ให้บริการโทรศัพท์มือถือรายใหญ่ที่สุดในเวียดนามเป็นนักแสดงที่แข็งแกร่งจองกําไรก่อนภาษีเท่ากับ 18.6 เปอร์เซ็นต์ของรายได้ในปี 2019 นอกจากนี้ บริษัท ยังมีหนี้น้อยและอัตราส่วนสินทรัพย์ต่อส่วนของผู้ถือหุ้นที่ดีต่อสุขภาพ ถ้าจะยื่นเสนอขายหุ้นมันจะเป็นการลงทุนที่น่าสนใจ แต่แผนการผูกมัด[ถูกเลื่อนออกไปในปี 2018](https://www.vir.com.vn/lingering-problems-in-valuation-of-state-owned-enterprises-58414.html) หลังจากข้อกล่าวหาว่า MobiFone จงใจจ่ายเงินมากเกินไปเพื่อรับบริการทีวีแบบชําระเงินซึ่งเป็นเรื่องอื้อฉาวที่นําไปสู่โทษจําคุกที่ยาวนานสำหรับบางคนที่เกี่ยวข้อง

ดูเหมือนว่าความพยายามอย่างเท่าเทียมกันของเวียดนามได้ถูกขัดขวางโดยสตริงของ IPO ที่ล้มเหลวการประเมินมูลค่าที่ไม่สมจริงและความผิดพลาดภายในอื่น ๆ แต่รูปแบบที่น่าสนใจเริ่มปรากฏขึ้นเมื่อคุณมองข้ามภาคกลยุทธ์เช่นการสื่อสารโทรคมนาคมและพลังงานซึ่งผู้มีส่วนได้ส่วนเสียต่าง ๆ มีความสนใจในการรักษาการควบคุมของรัฐ เมื่อเปรียบเทียบแล้วความเสมอภาคของกลุ่มสิ่งทอและเสื้อผ้าแห่งชาติเวียดนาม (Vinatex) นั้นราบรื่นขึ้นมากโดยรัฐลดสัดส่วนการถือหุ้นลงเหลือประมาณ [53 เปอร์เซ็นต์ในปี 2017](https://www.vir.com.vn/vietnam-airlines-vinatex-to-go-public-in-january-46675.html)

ในฐานะผู้ผลิตและส่งออกสิ่งทอและตัดเย็บเสื้อผ้า Vinatex จำเป็นต้องแข่งขันกับ บริษัท อื่น ๆ ทั้งทั่วโลกและในประเทศ มันไม่ได้ควบคุมการจัดหาผลประโยชน์สาธารณะเชิงกลยุทธ์เช่น EVN และ บริษัท ย่อยหรือ MobiFone ดังนั้นจึงอยู่ภายใต้แคลคูลัสทางการเมืองและเศรษฐกิจประเภทอื่นเมื่อพูดถึงการเบี่ยงเบนของรัฐ ดังที่ Fujita Mai ของสถาบันวิจัยเศรษฐกิจการค้าและอุตสาหกรรมของญี่ปุ่นระบุไว้ในรายงาน[เกี่ยวกับความเสมอภาคของ Vinatex](https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwj63-qiw9LuAhWGxDgGHQ-sAdMQFjAAegQIAxAC&url=https%3A%2F%2Fwww.rieti.go.jp%2Fjp%2Fpublications%2Fdp%2F17e121.pdf&usg=AOvVaw1YagppJv3JTE9KNyFvwot6) “ระดับแรงกดดันจากภายนอกสำหรับการปฏิรูปและการเปิดเสรี (ของ SOEs) รวมถึงการแข่งขันที่เกิดจากการเปิดกว้างที่เพิ่มขึ้นมีแนวโน้มที่จะแตกต่างกันอย่างมากในทุกภาคส่วน”

SOEs ที่มีอำนาจผูกขาดในภาคยุทธศาสตร์เช่นพลังงานอาจอยู่ภายใต้แรงกดดันบางอย่างในการแปรรูปเช่นหากรัฐไม่ต้องการแบกรับภาระทางการเงินทั้งหมดของการสร้างขีดความสามารถที่สร้างรายได้มากขึ้น แต่พวกเขาไม่ได้อยู่ภายใต้แรงกดดันเดียวกันในการปฏิรูปเป็น SOE ในตลาดที่มีการแข่งขันมากขึ้นเช่นการผลิตสิ่งทอหรือการค้าปลีก หาก Vinatex ไม่สามารถแข่งขันกับผู้ส่งออกเสื้อผ้าจีนได้ก็จะออกจากธุรกิจ ไม่สามารถพูดได้เหมือนกันสำหรับ บริษัท พลังงานของรัฐหรือ บริษัท โทรคมนาคมที่มีส่วนแบ่งการตลาดที่ได้รับสิทธิพิเศษและการแข่งขันเพียงเล็กน้อยหรือไม่มีเลย

เมื่อมองไปที่ภาคยุทธศาสตร์ขนาดใหญ่กระบวนการรวมของเวียดนามดูเหมือนจะถูกทำเครื่องหมายด้วยการเริ่มต้นที่ผิดพลาดมากกว่าเส้นชัย บริษัท ใหญ่ ๆ มี IPO ของพวกเขา flop หรือแผนการของพวกเขาขัดเนื่องจากความไม่ลงรอยกันภายใน แต่ดูที่พอร์ตสินเชื่อของธนาคารเวียตทินแบงก์ซึ่งเป็นหนึ่งในธนาคารพาณิชย์ที่ใหญ่ที่สุดในประเทศบอกใบ้ถึงบทบาทการหดตัวของรัฐในเศรษฐกิจเวียดนาม ในปี 2009

34 เปอร์เซ็นต์ของเงินให้กู้ยืมของ Vietinbank ถูกทำขึ้นให้กับ บริษัท ที่รัฐเป็นเจ้าของอย่างสมบูรณ์หรือส่วนใหญ่ ภายในปี 2562 ลดลงเหลือร้อยละ 13 โดยธุรกิจเอกชนและบุคคลธรรมดาได้รับเงินกู้ร้อยละ 82 ของเงินกู้ทั้งหมด (บริษัทที่ลงทุนในต่างประเทศสร้างยอดคงเหลือเพียงร้อยละ 5 ในความเป็นจริงเงินให้กู้ยืมแก่ธุรกิจเอกชนและครัวเรือนมากกว่าสองเท่าระหว่างปี 2015 ถึง 2019

แม้ในขณะที่จังหวะของ equitizations ล้มเหลวในการทำตามสัญญา, การจัดสรรเงินกู้ธนาคารพาณิชย์ชี้ให้เห็นว่ารัฐแน่นอนดึงกลับจากเศรษฐกิจและถูกพลัดถิ่นโดยภาคเอกชน, ธุรกิจเวียดนามในประเทศและผู้บริโภค. นี่คือที่ที่ซาเบโกกลับเข้าสู่ภาพอีกครั้ง ในปี 2562 ไทยเบฟลงทุนเพิ่มอีก [3.85 พันล้านดอลลาร์ในเวียดนามเบฟเวอเรจ](http://www.mpi.gov.vn/en/Pages/tinbai.aspx?idTin=45020&idcm=122) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ควบคุมการถือหุ้นร้อยละ 54 ของกลุ่มบริษัทไทยในซาเบโก

สิ่งที่น่าสนใจคือ Sabeco แทบจะไม่ทำเงินจากการส่งออกโดย 99 เปอร์เซ็นต์ของ[รายได้ในปี 2019](https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwimiMGo3tLuAhUSXnwKHYOeCGsQjBAwAXoECAIQAQ&url=https%3A%2F%2Fwww.sabeco.com.vn%2Fen-US%2Finvestors%2Fannual-reports%2F2019-8&usg=AOvVaw3YOFAqWSGFfIzLBb6mYuba) มาจากการขายในประเทศ ดังนั้นในขณะที่ FDI มักเกี่ยวข้องกับการผลิตและการส่งออกที่มุ่งเน้นไปที่ตลาดต่างประเทศ แต่ก็ไม่ได้เป็นเช่นนั้นเสมอไป ซาเบโกตอกย้ำบทบาทสำคัญของบริษัทท้องถิ่นและการบริโภคในท้องถิ่นในทั้งหมดนี้ เนื่องจากไทยเบฟได้นําเงินหลายพันล้านดอลลาร์เข้าสู่การถือครองของเวียดนามเพื่อใช้ประโยชน์จากตลาดภายในประเทศที่กําลังเติบโต

เส้นทางของเวียดนามไปสู่เศรษฐกิจที่เสรีนิยมและเป็นมิตรกับตลาดมากขึ้นยังไม่ก้าวหน้าไปตามเส้นตรง มันล่อลวงไปข้างหน้าในพอดีและระเบิดด้วยแผนการที่ยิ่งใหญ่เพียงบางส่วนเท่านั้นที่รับรู้ แต่บรรทัดล่างคือโครงสร้างของเศรษฐกิจจะค่อยๆเปลี่ยนจากการเป็นเจ้าของของรัฐโดยเฉพาะอย่างยิ่งในภาคการแข่งขันอย่างแท้จริงเช่นสิ่งทอและการค้าปลีก และในขณะที่รัฐอาจเพียงบางส่วน, ถ้าเคย, สละการถือครองในภาคเช่นพลังงานและโทรคมนาคม, ผลกระทบโดยรวมได้รับการส่งสัญญาณว่าเวียดนามเปิดสำหรับธุรกิจ

การลงทุนและการส่งออกจากต่างประเทศในระยะยาวที่มั่นคงกําลังผลักดันให้เกินดุลบัญชีเดินสะพัดขนาดใหญ่และสร้างงานและเป็นส่วนสำคัญของความสำเร็จของเวียดนามจนถึงขณะนี้ แต่ผลประกอบการที่แข็งแกร่งของธุรกิจและผู้บริโภคในท้องถิ่น

- และความมุ่งมั่นของรัฐที่จะทำให้มีที่ว่างสำหรับพวกเขาแม้ว่าจะหยุด

- เป็นอีกคนหนึ่งที่บางทีอาจไม่ได้รับความสนใจมากเท่าที่ควร และในที่สุด, มันเป็นผลรวมของสิ่งต่าง ๆ เหล่านี้มารวมกันที่ได้เวียดนามบางยืดหยุ่นทางเศรษฐกิจพิเศษในขณะที่มันเกี่ยวข้องกับการระบาดใหญ่, และควรช่วยให้นําไปสู่การฟื้นตัวอย่างรวดเร็วเมื่อมันมากกว่า[[9]](#footnote-9)

1. แฟรนไชส์คืออะไร [https://www.franchisefocus.co.th/index.php/what-is-franchise.html สืบค้น](https://www.franchisefocus.co.th/index.php/what-is-franchise.html%20สืบค้น)เมื่อวันที่ 6 เมษายน 2565 [↑](#footnote-ref-1)
2. ธุรกิจแฟรนไชส์ [https://www.novabizz.com/Business/ สืบค้น](https://www.novabizz.com/Business/%20สืบค้น)เมื่อวันที่ 6 เมษายน 2656 [↑](#footnote-ref-2)
3. # การปฏิบัติทางการค้าที่ไม่เป็นธรรม ในธุรกิจแฟรนไชส์ [https://www.bangkokbiznews.com/business/866047 สืบค้น](https://www.bangkokbiznews.com/business/866047%20สืบค้น)เมื่อวันที่ 6 เมษายน 2565

   [↑](#footnote-ref-3)
4. ความรู้แฟรนไชส์ [http://www.franchisepremium.com/franchise-knowledge-detail.asp?franchise\_know=47 สืบค้น](http://www.franchisepremium.com/franchise-knowledge-detail.asp?franchise_know=47%20สืบค้น)เมื่อวันที่ 6 เมษายน 2565 [↑](#footnote-ref-4)
5. รัฐวิสาหกิจ คืออะไร <http://www.muanghong.go.th/index.php?op=articlecenter_detail&art_id=1535&id=6549> สืบค้นเมื่อวันที่ 7 เมษายน 2565 [↑](#footnote-ref-5)
6. รัฐวิสาหกิจจำเป็นอยู่หรือไม่ <https://themomentum.co/role-of-state-owned-enterprises/> สืบค้นเมื่อวันที่ 7 เมษายน 2565 [↑](#footnote-ref-6)
7. รัฐวิสาหกิจกับการแข่งขัน (อย่างเท่าเทียม) [https://www.bangkokbiznews.com/blogs/columnist/108303 สืบค้น](https://www.bangkokbiznews.com/blogs/columnist/108303%20สืบค้น)เมื่อวีนที่ 7 เมษายน 2565 [↑](#footnote-ref-7)
8. [การขยายตัวในต่างประเทศและวิวัฒนาการของรัฐวิสาหกิจจีน| โดย |บล็อกศูนย์แฟร์แบงก์ ศูนย์แฟร์แบงก์เพื่อการศึกษาภาษาจีน, มหาวิทยาลัยฮาร์วาร์ด | ปานกลาง (medium.com)](https://medium.com/fairbank-center/the-overseas-expansion-and-evolution-of-chinese-state-owned-enterprises-3dc04134c5f2) สืบค้นเมื่อวันที่ 7 เมษายน 2565 [↑](#footnote-ref-8)
9. [ความฝันที่เลื่อนออกไป? 'ความเสมอภาค' ของรัฐวิสาหกิจเวียดนาม – นักการทูต (thediplomat.com)](https://thediplomat.com/2021/02/a-dream-deferred-the-equitization-of-vietnams-state-owned-enterprises/) สืบค้นเมื่อวันที่ 7 เมษายน 2565 [↑](#footnote-ref-9)