หนังสือพิมพ์
ฐานเศรษฐกิจ
ปีที่ 35 ฉบับที่ 3,014 วันที่ 1 - 3 มกราคม พ.ศ. 2558

Trade Update

■ สุทธิมา เสืองาม
สถานกงสุลใหญ่ ณ เมืองเจนไน
ศูนย์ธุรกิจสัมพันธ์ กรมเศรษฐกิจระหว่างประเทศ กระทรวงการต่างประเทศ
อี-เมล์ thaicnn@mfa.go.th หรือ bic.mfa@gmail.com

# โลจิสติกส์... ปัจจัยสู่ความสำเร็จของร้อกเวิร

โลจิสติกส์ เป็นปัจจัยสำคัญในการควบคุมต้นทุนการผลิต และเป็นแต้มต่อในการแข่งขัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งสินค้าที่ต้องการทำตลาดในประเทศอินเดีย ซึ่งมีประชากรนับพันล้านคน หากสามารถควบคุมต้นทุนและระยะเวลาในการขนส่ง ย่อมรักษามาตรฐานการบริการ และระดับราคาที่ลูกค้าครอบครองได้ ร้อกเวิร คือหนึ่งในบริษัทของคนไทยที่คำนึงถึงปัจจัยด้านโลจิสติกส์เป็นสำคัญในการสร้างโรงงานที่อินเดีย

ชาวอินเดียขึ้นชื่อเรื่องความเป็นชาตินิยม พวกเขาชื่นชมสินค้าและวัฒนธรรมของตนมากกว่าที่จะรับอิทธิพลมาจากภายนอก แต่อินเดียในปี ค.ศ. 2014 นั้นเปลี่ยนไปแล้ว เนื่องจากประชากรส่วนใหญ่มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น มีการศึกษาสูงขึ้น อีกทั้งได้รับแรงจูงใจในการใช้ชีวิตสะดวกสบายผ่านสื่อโฆษณาและสื่อบันเทิงต่างๆ ซึ่งเป็นโอกาสให้สินค้าจากต่างประเทศหลั่งไหลเข้าสู่อินเดียมากขึ้น ไม่เว้นแม้แต่เฟอร์นิเจอร์ในสำนักงาน

จากสถิติที่สำรวจโดย CSIC Milano (หน่วยงานวิจัยเอกชนที่มีชื่อเสียงในยุโรป) อินเดียรั้งตำแหน่งประเทศที่มีการส่งออกเฟอร์นิเจอร์

คุณชาคริตกล่าวต่อไปอีกว่า กลุ่มผู้ส่งออกสินค้าเฟอร์นิเจอร์ในแถบเอเชีย แบ่งออกเป็น 2 กลุ่มหลัก กลุ่มแรกคือ จีน ไต้หวัน เกาหลี ซึ่งกลุ่มนี้สะดวกในการเดินเรือไปทางด้านขวาของทวีปเอเชียตัดข้ามมหาสมุทรแปซิฟิกไปยังตลาดทวีปอเมริกาเหนือและใต้ ร้อกเวิรตัดคู่แข่งขันกลุ่มนี้ไปได้ก่อน เหลือแต่คู่แข่งข้างบ้านอย่างมาเลเซีย อินโดนีเซีย สิงคโปร์ ฟิลิปปินส์ ซึ่งสะดวกขนส่งสินค้าไปทางด้านซ้ายของทวีปเอเชียไปยังประเทศแถบตะวันออกกลาง ยุโรปตะวันออก แอฟริกา การตั้งโรงงานที่ประเทศอินเดียจึงอยู่กึ่งกลางระหว่างประเทศไทย และตลาดเป้าหมายในแถบตะวันออกกลาง อีกทั้งยังใกล้กับปากีสถาน บังกลาเทศ แอฟริกาเหนือ แอฟริกาใต้ซึ่งเป็นตลาดใหม่

โรงงานร้อกเวิรสาขาแรกใน

เป็นลำดับที่ 14 ของโลก โดยมีแบรนด์เจ้าตลาดอย่าง Godrej & Boyce, Furniturewala, Zuari, Yantra, Renaissance, Jasani and Company, Furniture Concepts, Durian, Kian, Millennium Lifestyle เป็นหัวหอก

ทั้งนี้ ตลาดเฟอร์นิเจอร์ในประเทศอินเดีย 65% เป็นตลาดเฟอร์นิเจอร์ในอาคารพักอาศัย และอีก 35% เป็นตลาดเฟอร์นิเจอร์สำนักงาน ในสัดส่วนเฉพาะเฟอร์นิเจอร์สำนักงานก็มีการนำเข้าจากต่างประเทศสูงถึง 85% โดยส่วนใหญ่มาจากอิตาลี สเปน เยอรมนี จีน เกาหลี มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ ฯลฯ

และนั่นจึงเป็นโอกาสสำคัญ **ของร้อกเวิธ คุณชาคริต วรชาครียนันท์** กรรมการผู้อำนวยการของบริษัท Rockworth Systems Furniture (India) Private Limited ซึ่งเปิดมาตั้งแต่ปี 2552 เล่าให้ฟังว่า ร้อกเวิธ คำนึงถึงยุทธศาสตร์ในการแข่งขันภายใต้ 3 ปัจจัย ปัจจัยแรก คือ การทำแบรนด์ให้เป็นเฟอร์นิเจอร์ระดับสากล เพราะถ้าไปแข่งกับมาเลเซีย อินโดนีเซียแล้วไทยยังสู้เขาไม่ได้เนื่องจากมาทีหลัง ปัจจัยที่ 2 **ร้อกเวิธเน้นตลาดใหม่ คู่แข่งน้อย** หรือตลาดที่คู่แข่งมองข้าม ปัจจัย 3 ร้อกเวิธดูเรื่องโลจิสติกส์ โรงงานจะตั้งตรงไหน จึงจะใกล้ตลาด ขนส่งยังไง วัตถุดิบมาจากที่ไหน เรื่องเหล่านี้มีผลต่อต้นทุนของสินค้าทั้งสิ้น

ต่างประเทศซึ่งตั้งอยู่ที่นิคมอุตสาหกรรม Sri City ทางตอนใต้ของรัฐอานธรประเทศสามารถป้อนสินค้าให้กับตลาดแถบอินเดียตอนใต้และตอนเหนือของแอฟริกาซึ่งในอนาคตร้อกเวิธมีแผนเปิดโรงงานที่รัฐคุชราตอีกแห่ง ด้วยทำเลของรัฐชายฝั่งตะวันตกของประเทศอินเดีย ติดทะเลอาระเบียนจะช่วยย่นระยะเวลาในการขนส่งสินค้าไปยังประเทศแถบตะวันออกกลางเหลือเพียง 3 วัน ขณะที่คู่แข่งจากประเทศมาเลเซียต้องใช้เวลาถึง 15 วัน และยังครอบคลุมถึงตลาดอินเดียเหนือและอินเดียตะวันตกอีกด้วย ทั้งนี้แผนการสร้างโรงงานใหม่ยังไม่ได้รับการยืนยันอย่างเป็นทางการ

การมองไปข้างหน้าไกลๆ คือวิสัยทัศน์ของร้อกเวิธมาตั้งแต่ยุคก่อตั้ง ตอนที่ร้อกเวิธเข้าตลาดดูไบใหม่ๆ มองไปทางไหนก็เห็นแต่ทะเลทราย มีตึกสูงเพียงตึกเดียว มีคนเคยถามว่าจะเอาเฟอร์นิเจอร์ไปขายที่ไหน แต่วันนี้ดูไบได้กลายเป็นเมืองล้ำหน้า มีตึกสูงที่สุดในโลก ร้อกเวิธจึงได้ครอบครองส่วนแบ่งตลาดไปเรียบร้อย

"ถ้าเราเริ่มต้นจากที่ที่หินที่สุดก่อน อีกหน่อยเราจะไปไหนก็ได้" คุณชาคริตทิ้งท้ายด้วยแนวคิดที่ตอกย้ำความเป็น "ร้อกเวิธ" เฟอร์นิเจอร์อินเตอร์ฐานแกร่งบนวิสัยทัศน์ของคนไทยที่มองการณ์ไกล และพลิกโอกาสจากวิกฤติได้เสมอ