



กลยุทธ์การค้าของ คนจีน

๑๑๑๑๑๑๑๑๑๑๑๑๑๑๑๑๑๑๑๑

สุภัทร บางเขน

๑๑๑๑๑๑๑๑๑๑๑๑๑๑๑๑๑๑๑๑



บรรดาคณจีนที่ประกอบธุรกิจ การค้าใน ประเทศสยาม ภายหลังระบอบทุนนิยมจาก ยุโรปได้หลังไหลเข้ามาสู่แผ่นดินสยาม ตั้งแต่ ระยะเวลาหลังปี พ.ศ.2400 เป็นต้นมานั้น เราอาจ จำแนกออกได้เป็น 2 ประเภทคือ คนจีนที่เป็น นักธุรกิจการค้าประเภทนายทุนน้อย จำพวก หนึ่ง กับคนจีนที่เป็นนักธุรกิจการค้าประเภท นายหน้าและนายทุนใหญ่อีกพวกหนึ่ง

1. คนจีนที่ประกอบธุรกิจการค้า ขนาดเล็กแบบนายทุนน้อย (เสี่ยวจือปิ่น เจีย) มีธุรกิจขนาดย่อมที่มักทำกันภายใน ครอบครัว หรืออาจมีการจ้างลูกมือบ้างเล็ก ๆ น้อย ๆ การค้าของคนจีนประเภทนี้ไม่ค่อยมี กลยุทธ์มากมายอะไรนัก นอกจากถือหลักว่า พยายามขายของให้ได้มากที่สุดเท่าที่จะมากได้ เพื่อหากำไรเลี้ยงครอบครัวดังเช่น พวกค้า อาหาร, ขนม, และเครื่องเล่นของใช้เบ็ดเตล็ด เป็นต้น

2. คนจีนที่ประกอบธุรกิจการค้า ขนาดกลางที่มีลูกมือและลูกจ้างหลายคน และที่เป็นนายทุน นายหน้า ประกอบการค้า หากินร่วมกับนายทุนฝรั่งจากยุโรป หรือนาย ทุนต่างชาติอื่น ๆ นายทุนพวกนี้จะเป็นผู้ทำการ สะสมทุน (CAPITAL ACCUMULATION) ซึ่งใน ที่สุดจะกลายเป็นตระกูลนายทุนใหญ่ดังเช่น ตระกูลหวังหลี, เตชะไพบูลย์, สุนตระกูล, ลำซำ, ตระกูลพรประภา, หรือพวกสกุลแซ่ม้า เฒ่าที่แยกไปเป็นสกุล “บุลกุล” (นายมา บุล กุล), มาบุญครอง, หรือพวกแซ่หวี่ ซึ่งแยกไป เป็นวิสกุล, วีรานูวัด, วีวางกูร, วีวรรณ, เป็นต้น พวกนักธุรกิจจีนประเภทนี้เอง ที่ ประกอบธุรกิจการค้าอย่างมีกลยุทธ์ (STRATE- GEM) โดยใช้ความเฉลียวฉลาดและทักษะใน การประกอบธุรกิจของตน

กลยุทธ์ทางการค้าของจีนที่จะกล่าวถึง ไปนี้ เป็นกลยุทธ์ที่ค่อย ๆ พัฒนาจากกลยุทธ์ ระดับต่ำ ๆ มาจนถึงระดับสูง ที่มีลักษณะจะเป็น ศาสตร์ไปแล้วในปัจจุบันนี้ จึงได้ปะ มวณนำมากล่าวโดยสรุปคร่าวๆ ดังนี้

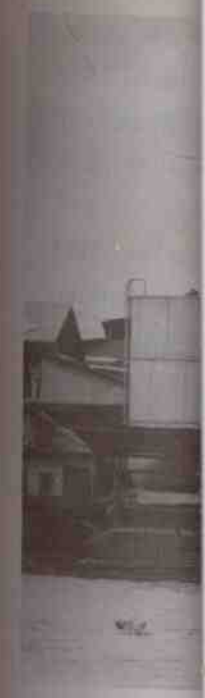
ถ้าพิจารณาตามทศวรรษสมัยใหม่ก็แล้ว กลยุทธ์ในทางการค้าของคนจีนโดยทั่วไป จำแนกออกได้เป็น 2 ประเภท คือ กลยุทธ์ เจริญปรณีย์, กับ กลยุทธ์เชิงอตันย

ก. กลยุทธ์เชิงปรณีย์ หมายถึง กลยุทธ์ที่สัมพันธ์กับบุคคลภายนอกของนักธุรกิจ โดยเฉพาะที่สัมพันธ์กับผู้บริหารโลกที่ ถูกค้าของธุรกิจการค้าที่นั้น ๆ กลยุทธ์เชิงปรณีย์ แบ่งได้เป็น 3 ประเภทคือ

กลยุทธ์ 1 ประกอบธุรกิจให้เข้ากันกับ นิยม ธุรกิจใดก็ตาม ถ้าไม่ต้องด้วยสมัยนิยม ธุรกิจนั้นจะไม่เป็นที่นิยมของลูกค้านั้น ขายไม่หมด เพราะฉะนั้น ในการคัดเลือกธุรกิจ จึงต้องเลือกธุรกิจที่คนเขากำลังนิยมกันอยู่ จึงจะสามารถทำมาค้าคล่องได้ คนจีนเข้าใจ เรื่องนี้ดี จึงเลือกทำธุรกิจที่สนองความต้องการ ของคนไทยได้ตามกาลสมัยเสมอ

ตัวอย่างเช่น ในตอนกลางรัชสมัยแห่ง รัชกาลที่ 5 และรัชกาลที่ 6 ข้าราชการจีน ต้นตัว หันมาแต่งตัวตามสมัยนิยมกันมา ขึ้น ด้วยการนุ่งผ้าม่วงโจงกระเบน, ใส่เสื้อ นอก, สวมถุงเท้า, ใส่รองเท้า, และสวมหมวก (ข้าราชการสมัยก่อนนุ่งแต่ผ้าโจงกระเบน อย่างเดียว ไม่ใส่เสื้อ ไม่ใส่รองเท้า จนรัชกาล ที่ 4 ทรงปรารภว่า เวลาขุนนางเข้าเฝ้า เห็นผ้า ขี้กลาก ขี้เกลือ) คนจีนหัวแหลมจึงตั้งทำ ตัดรองเท้าขึ้น ชื่อ “ห้างซ่งซง” (อยู่ทางแนว เจริญกรุง เชียงโรงภาพยนตร์เฉลิมกรุง) และใส่ รองเท้าหน้าสมัยตุลเกล้าฯ ถวายในหลวงรัชกาล ที่ 6 จนกระทั่งได้รับพระราชทานบรรดาศักดิ์ เป็น หลวงประดิษฐบูชาตุลา

หรืออย่างไรในปลายรัชสมัยของรัชกาล ที่ 7 คนไทยเริ่มนิยมดื่มเบียร์กันมากขึ้น พระ ภิรมย์ภักดี (บุญรอด เศรษฐบุตร) เห็นเป็นโอกาส

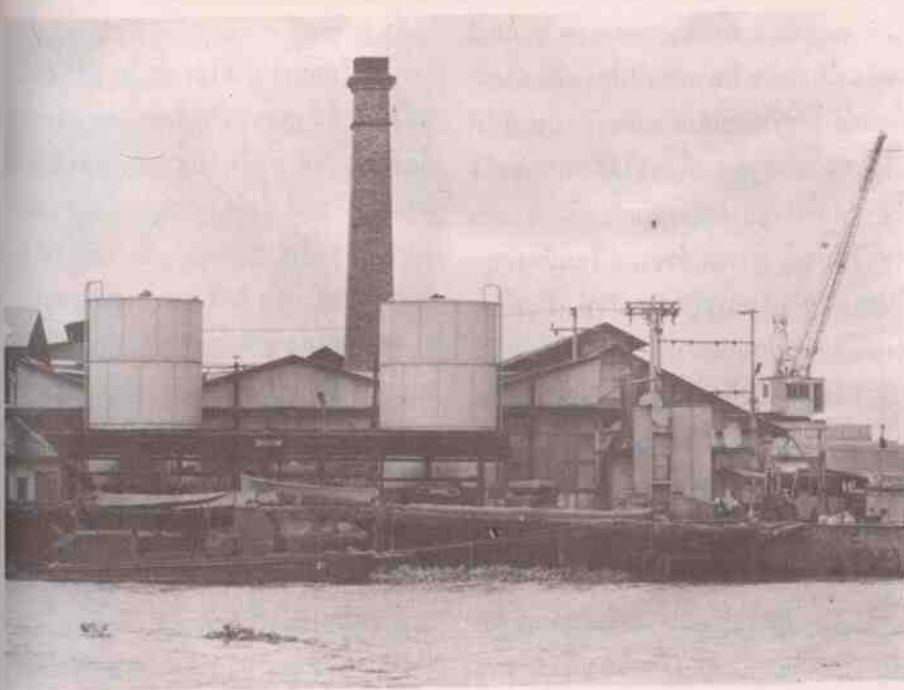


เหมาะ จึงได้สร้าง ขึ้นมาเมื่อ พ.ศ.24 เป็นต้น จนเป็นที่รู้

กลยุทธ์ 2 ส จากประกอบธุรกิจ จะต้องทำผลิตภัณฑ์ ให้ถูกกับรสนิยมข ด้วย จึงจะสามารถ มาก ๆ ได้

คนจีนที่มามีเงินขึ้นมาบ้าง มัก กินไม่น้อยทีเดียว อาหารจีนขึ้นมาให้ ในจำนวนอาหารจีน กันแพร่หลายก็คือ เดี่ยวหรือบะหมี่ที่ที่ นั้น ถ้าท่านไปรับป กิ่ง จะเห็นได้ทันที ไทยเลย ทั้งนี้ก็เพร กันในเมืองไทยนั้น เดี่ยว บะหมี่ แปรรู คนไทยไปเสียแล้ว เหมือนใคร

กลยุทธ์การค้าของคนจีน 200 ปี



เหมาะ จึงได้สร้างโรงเบียร์บูรอกบรีวเวอร์
ขึ้นมาเมื่อ พ.ศ.2476 เพื่อผลิตเบียร์ออกขาย
เป็นต้น จนเป็นที่รู้จักกันดีมากระทั่งทุกวันนี้
กลยุทธ์ 2 สนองรสนิยมของลูกค้า นอก
จากประกอบธุรกิจให้เข้ากับสมัยนิยมแล้ว
จะต้องทำผลิตภัณฑ์หรือสินค้าของธุรกิจนั้น ๆ
ให้ถูกกับรสนิยมของผู้ซื้อไปบริโภคโดยทั่วไป
ด้วย จึงจะสามารถผูกใจลูกค้าเป็นจำนวนมาก ๆ ได้

คนจีนที่มาอยู่เมืองไทย รู้ดีว่าคนไทยพอ
มีเงินขึ้นมาบ้าง มักแสดงตัวเป็นนักกินที่เลือก
กินไม่น้อยทีเดียว ด้วยเหตุนี้ คนจีนจึงเสนอ
อาหารจีนขึ้นมาให้คนไทยรู้จักกินหลายอย่าง
ในจำนวนอาหารจีนประเภทต่าง ๆ นั้นที่รู้จัก
กันแพร่หลายก็คือ ก๋วยเตี๋ยว บะหมี่ แต่ก๋วย
เตี๋ยวหรือบะหมี่ที่ท่านรับประทานกันทุกบ่อย ๆ
นั้น ถ้าท่านไปรับประทานที่ฮ่องกง หรือที่ปัก
กิ่ง จะเห็นได้ทันทีว่ามีรสชาติไม่เหมือนเมือง
ไทยเลย ทั้งนี้ก็เพราะก๋วยเตี๋ยว, บะหมี่ ที่ขาย
กันในเมืองไทยนั้น ได้ถูกคนจีนพ่อค้าก๋วย
เตี๋ยว บะหมี่ แปรรูปรสจนเข้ากับรสนิยมของ
คนไทยไปเสียแล้ว เลยไม่มีใครเหมือนและไม่
เหมือนใคร

คนจีน 200 ปีภายใต้พระบรมโพธิสมภาร

หรือในสมัยรัชกาลที่ 7 เมื่อครั้งพระยา
พิพัฒน์กร (เปี โปษยานนท์) ยังเป็นอธิบดี
กรมสรรพสามิตอยู่นั้น นายแค้ จูเปี่ยน (บิดา
อุเทน เตชะไพบูลย์) ซึ่งเป็นลูกน้องท่านเจ้า
คุณ และไปประมูลโรงเหล้าได้ทางภาคอีสาน
เห็นข้าราชการไทยนิยมดื่มเหล้าชาวจีนกันมาก
จึงเลยคิดกลั่นเหล้า “เซ่งซุน” ออกมาขาย
บ้าง จนปรากฏเป็นที่นิยมดื่มกันเรื่อยมาจน
กระทั่งทุกวันนี้

กลยุทธ์ 3 มีมนุษยสัมพันธ์ พ่อค้าจีน
ทุกคนโดยมากมักมีมนุษยสัมพันธ์ดีมากที่
เดียว โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับลูกค้าขาประจำ
เขาจะเอาใจใส่และให้อภัยเป็นพิเศษ ตัวอย่าง
เช่น เมื่อ 40 ปีก่อนโน้น มีร้านจีนขายเหล้า
อยู่ร้านหนึ่งทางท่าช้างวังหลวง มีข้าราชการ
กระทรวงการคลังผู้หนึ่ง ชื่อ คุณเที่ยง เมื่อ
เลิกงานแล้วจะไปนั่งดื่มเหล้าโรงแก๊สริมทะเล
เป็ยกที่ร้านนี้ทุกวัน จนรู้จักชอบพอกับเจ้า
ของร้านและกินเหล้าเชื่อกันได้ วันหนึ่งเป็นวัน
ต้นเดือน คุณเที่ยงเอาเงินค่าเหล้าที่ค้างไปชำระ
แล้วกินเหล้าเชื่งต่อไป พอเช้าแก่เห็นคุณเที่ยง
กินเหล้าจนหน้าแดงดีแล้ว เขาก็สัพยอกคุณ
เที่ยงว่า

“อาห่งโย๊ย อ้าวจู้จักลื้ออี อ้อกิงเหล้าแก้ว
หลุ่ง หล้าแดง แก้วโสง พูกมาก แก้วสาม หล้าแม่
เลี้ยวมิให้เชื่กตาง” แต่พอสิ้นเดือน ได้แก่ร้าน
เหล้าไปเก็บเงิน คุณเที่ยงเป็นจ่ายด้วยดีทุกที

ที่เล่ามานี้เป็นเรื่องของพ่อค้าจีนขนาด
เล็ก ส่วนพ่อค้าจีนในระดับชั้นกลาง ๆ ขึ้นไป
นั้น นอกจากเขาจะมีมนุษยสัมพันธ์อันดีกับลูก
ค้าแล้ว เขายังมองเลขไปว่า ในท้องที่นั้น ๆ ใคร
เป็นผู้มีอำนาจอิทธิพลที่สามารถให้ความคุ้มครอง
และอำนวยความสะดวกประโยชน์แก่เขาได้บ้าง
แล้วเขาก็จะพยายามทำความรู้จักสนิทสนม
กับผู้มีอำนาจอิทธิพลนั้น ๆ และเมื่อถึงวัน
นักขัตฤกษ์ หรือวันมงคล เช่น วันตรุษจีน
หรือวันเกิดของผู้มีอำนาจอิทธิพลนั้น เขาก็จะ
นำหมูเห็ดเป็ดไก่ ตลอดจนของขวัญมีค่าไปมอบ
ให้เป็นสินน้ำใจ ครบกับที่ท่านสุนทรภู่ เขียน
เป็นคำกลอนรำพันเอาไว้ว่า....

...ที่ความรู้สิ่งไร ไม่ได้เรียน
ยังพากเพียรมาได้ ถึงใหญ่โต
เห็นดีแน่ แต่วิชา ขาหมูใหญ่...

ก็วิชาขาหมูใหญ่แหละ ที่ช่วยให้พ่อ
ค้าจีนได้ดิบได้ดี และร่ำรวยเป็นเศรษฐีไปแล้ว
หลายต่อหลายคน

ข.กลยุทธ์เชิงอัตรนิยม หมายถึงกลยุทธ์
ที่เกี่ยวข้องสัมพันธ์กับบุคคลหรือเหตุการณ์ภายใน
ของหน่วยธุรกิจนั้น ๆ เอง ซึ่งจำแนกออก
ไปได้เป็น 4 ประเภท

กลยุทธ์ 1 ทำคนงานให้เป็นลูกหลาน
กลยุทธ์แบบนี้นับเป็นกลยุทธ์แบบเก่าซึ่งแตกต่าง
จากระบบ “แรงงานสัมพันธ์” แบบสมัย
ใหม่ แต่เป็นกลยุทธ์ที่มีประโยชน์มาก
เพราะในสมัยก่อนโน้น คนจีนที่อพยพเข้ามา
พึ่งพระบรมโพธิสมภารนั้น ถือเป็นผู้ที่พลัด
บ้านเกิดพลัดเมืองนอนมา หากดูดีพี่น้องเป็นที่
พึ่งไม่ได้ เมื่อมีงานมีการทำจำเป็นต้องพึ่ง
พาอาศัยนายจ้าง ด้วยเหตุนี้ กิจการของคนจีน