

บทสัมภาษณ์นักธุรกิจไทยในรัสเซีย

คุณคิม หรือ คุณกีร์ชัย กิตติยาศิษย์ ถือเป็นนักธุรกิจไทยคนแรกๆ ที่เริ่มเข้ามาดำเนินธุรกิจในประเทศรัสเซียตั้งแต่ช่วงที่ยังเป็นสหภาพโซเวียต โดยเริ่มจากการค้าขายกับประเทศโปแลนด์ หลังจากนั้นก็ได้เริ่มบุกเบิกเข้ามาพยายามติดต่อหาช่องทางการค้าขายในประเทศรัสเซีย เบื้องต้นการค้าขายและสถานการณ์ต่างๆค่อนข้างผันผวนมาก ไม่มีอะไรที่แน่นอน ทุกๆ อย่างเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา อาทิ สถานการณ์การเมือง อัตราแลกเปลี่ยน การทำธุรกิจช่วงนั้นเป็นอะไรที่ยากลำบากมาก แต่ขณะเดียวกัน โอกาสทางการค้าก็นั้นมีสูงมากจนไม่น่าที่จะเชื่อ อะไรอะไรก็ขายได้ ประเทศอยู่ระหว่างเปิดตัวเอง เพราะฉะนั้นความต้องการสินค้าอุปโภคบริโภคเรียกว่าไม่มีขีดจำกัดประเทศนั้นขาดสิ่งของเรียกว่าแทบทุกอย่าง ปัญหาขณะนั้นก็คือการจะนำสินค้าเข้ามาในรัสเซียอย่างไร และจะสามารถเก็บเงินลูกค้าได้อย่างไร และที่สำคัญที่สุดคือจะนำเงินนั้นส่งออกมานอกประเทศได้อย่างไร ซึ่งนั่นก็คือ สามจุดหลักๆ ในการทำธุรกิจช่วงนั้น

การทำธุรกิจในรัสเซียจำเป็นต้องมี local partner และจะต้องหวังว่าจะเป็นคนที่ดีด้วย ซึ่งคือกุญแจสำคัญไปสู่ความสำเร็จ ขณะเดียวกันก็ต้องมีวิธีป้องกันการไม่ให้เขามาโกงเราด้วยเช่นกัน

คุณคิมได้กล่าวถึงการทำธุรกิจในรัสเซียว่า มีความสำคัญอยู่ที่ว่า “คุณรู้จักใคร” และ “คนที่คุณรู้จักมีตำแหน่งอะไร” ดังนั้นการหาหุ้นส่วนทางธุรกิจ (Business Partner) รัสเซียที่ดีและเชื่อถือได้จึงถือเป็นเรื่องสำคัญ นอกจากนี้ต้องมีการระบุส่วนแบ่งที่ชัดเจนระหว่างหุ้นส่วนทางการค้าไว้ในการจดทะเบียนบริษัทด้วย เพื่อรับประกันส่วนแบ่งที่แต่ละฝ่ายต้องได้กันในกรณีที่ธุรกิจมีปัญหา และอีกสิ่งหนึ่งที่ควรทราบ คือ เรื่องการชำระเงินของรัสเซียที่ไม่นิยมการจ่ายเป็นเงินสดทันทีหลังจากได้รับของ แต่จะใช้เป็นการให้ Credit Term 30 – 60 วันแทน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับระดับความไว้วางใจซึ่งกันและกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย

จากอดีตถึงปัจจุบัน คุณคิมได้ทำการค้าสินค้าหลากหลายชนิด ตั้งแต่อาหารกระป๋อง อาหารแช่แข็ง เสื้อผ้า และเครื่องสำอาง เป็นต้น

มุมมองเกี่ยวกับตลาดการค้าของรัสเซียในทัศนะของนักธุรกิจไทยที่ประสบความสำเร็จในตลาดรัสเซียและยุโรปตะวันออก คุณคิมมองว่าถึงแม้ปัจจุบันจะมีคู่แข่งเพิ่มขึ้นในตลาดอย่างต่อเนื่อง แต่การเริ่มธุรกิจใหม่ก็ยังสามารถทำได้ เพียงแค่ตัดความกลัวของตนเอง แล้วหาผู้สนับสนุนที่ดี โรงงานที่สามารถรองรับกำลังการผลิตที่ต้องการ และระบบการขนส่ง (Logistics) ที่มีประสิทธิภาพ ที่จะช่วยให้การค้าดำเนินธุรกิจ การค้าในรัสเซียประสบความสำเร็จได้