ตลาดทุนสู่ยุคเปิดเสรี ผู้บริหารต้องก้าวทัน

โดย นายธีระชัย ภูวนาถนรานุบาล เลขาธิการ สำนักงานคณะกรรมการ ก.ล.ต.

เมื่อวันที่ 18 มีนาคม 2549

ในพิธีเปิดการศึกษาหลักสูตร ผู้บริหารระดับสูง สถาบันวิทยาการตลาดทุน รุ่นที่ 2

ท่านประธานคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์ฯ ท่านกรรมการผู้จัดการ ท่านผู้บริหารสถาบันวิทยาการตลาดทุน นักศึกษา วตท. และท่านผู้มีเกียรติที่เคารพ

โลกทางธุรกิจมีรูปทรงที่แบนลง

ท่านเคยคิดหรือไม่ครับว่าสัณฐานของโลกทางธุรกิจกับโลกในทางรูปทรงเรขาคณิตอาจจะไม่ตรงกัน

Aristotle นักปราชญ์ชาวกรีกซึ่งมีอายุอยู่กว่า 320 ปีก่อนคริสตร์กาล ได้เคยเขียนหนังสือไว้ว่าโลกมีสัณฐานกลม เนื่องจากสังเกตว่าในช่วงที่มีจันทรคราสนั้นเงาของโลกที่พาดลงบนควงจันทร์มีรูปลักษณะที่โค้ง

แต่ทฤษฎีนี้ก็มิได้มีผู้เชื่อกันทั้งหมด ดังนั้น สมัยก่อนที่จะมีการพิสูจน์ได้แน่ชัดว่าโลกมีทรงกลม การถกเถียงในเรื่องนี้จึงเป็นเรื่องที่ใหญ่มาก ผู้ที่คิดว่าโลกมีทรงแบนก็เตือนห้ามมิให้เดินทางล่องเรือไกลเกินไปเดี๋ยวจะไปตกขอบโลก

Christopher Columbus เป็นผู้ที่มีความเชื่อว่าโลกมีสันฐานกลม และในปี ค.ศ. 1492 โคลัมบัสก็ได้เดินเรือออกจากยุโรปไปทางทิศตะวันตกเพื่อพิสูจน์ว่าถ้าโลกกลมจริงเมื่อเดินเรือไปรอบโลกก็จะต้องเจอประเทศอินเดีย การเดินทางจากยุโรปไปอินเดียในขณะนั้นถ้าเดินเรือทางไปทางทิศตะวันออกก็จะอ้อมทวีปแอฟริกา จึงมีอุปสรรคมากและค่าใช้จ่ายสูง

โคลัมบัสไม่ได้ไปรอบโลกจนถึงอินเดีย แต่เมื่อข้ามมหาสมุทรอัตลันติกแล้วโคลัมบัสได้พบทวีปอเมริกาความที่เขาสับสนคิดว่าเจอประเทศอินเดียเข้าแล้ว เขาจึงได้เรียกคนท้องถิ่นที่นั่นว่าอินเดียน คนไทยฉลาดกว่าคงรู้ว่าเป็นอินเดียนคนละประเภทจึงเรียกพวกนี้ว่าอินเดียนแดง

นักประวัติศาสตร์ส่วนใหญ่เชื่อว่า โคลัมบัสเป็นผู้ค้นพบทวีปอเมริกาคนแรกแต่ล่าสุดมีผู้อ้างว่าค้นพบแผนที่ซึ่งจัดทำจากต้นฉบับสมัยที่มีขันที “เจิ้งเหอ” ในสมัยราชวงศ์หมิง ขันทีผู้นี้ได้รับ

แต่งตั้งเป็นผู้บัญชาการเดินทางด้วยเรือสำเภาพาณิชย์ออกจากจีนไปยังประเทศเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เมื่อประมาณ 500 ปีก่อน และต่อเนื่องไปจนถึงชายฝั่งแอฟริกาด้านตะวันออก

นักประวัติศาสตร์ยอมรับว่าขันทีเจิ้งเหอนั้นเดินทางไปถึงแอฟริกาจริงเพราะมีประวัติที่บันทึกไว้ว่าได้นำยีราฟกลับไปให้จักรพรรดิจีนดูเล่น แต่ผู้ที่อ้างว่าค้นพบแผนที่ซึ่งอ้างอิงถึงแผนที่ฉบับแรกที่จัดทำขึ้นโดยเจิ้งเหอนั้นปรากฏว่าแผนที่ดังกล่าวมีทวีปอเมริกาวาดไว้ด้วย คนจีนเจ้าของแผนที่ดังกล่าวจึงประกาศทฤษฎีว่า ขันทีเจิ้งเหอน่าจะเป็นผู้ค้นพบทวีปอเมริกาก่อนโคลัมบัส

เรื่องใครเป็นผู้ค้นพบทวีปอเมริกาก่อนกันระหว่างโคลัมบัสและขันทีเจิ้งเหอคงจะต่อสู้และถกเถียงกันได้อีกนาน แต่ประเด็นว่าโลกเป็นดาวเคราะห์ที่มีทรงกลมนั้นขณะนี้ไม่มีใครถกเถียงแล้ว หนังสือเรียนชั้นประถมทุกประเทศระบุชัดว่าโลกเป็นทรงกลม

แต่มาบัดนี้กลับมีผู้วิจารณ์ว่า ถ้าพิจารณาในแง่การแข่งขันทางธุรกิจข้ามชาติแล้ว โลกของเรานับวันจะมีแต่แบนราบมากขึ้นมากขึ้น หลักข้อวิจารณ์นี้ก็คือ ในอดีตนั้นมีบางประเทศที่มีพลังอำนาจในการแข่งขันด้านการค้าสูงมากไม่ว่าจะเกิดจากที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ เช่น ประเทศนั้นอยู่ใกล้ประเทศมหาอำนาจ เช่น สหรัฐฯ ที่เป็นผู้ซื้อนำเข้าสินค้ารายใหญ่จากประเทศอื่น ๆ ในโลก หรือประเทศนั้นมีความได้เปรียบที่เกิดจากทรัพยากรธรรมชาติ หรือที่เกิดจากความรู้ทางเทคโนโลยี ความได้เปรียบเหล่านี้ถึงแม้ประเทศอื่น ๆ จะพยายามแข่งขันแต่ก็ไม่สามารถเอาชนะได้

ส่วนประเทศกำลังพัฒนานั้น มีลักษณะเป็นประเทศผู้ตามไม่มีโอกาสเข้ามาแข่งขันได้มากนัก ดังนั้น ถ้าเปรียบเทียบกับโลกที่มีรูปร่างเป็นทรงกลมแล้ว ประเทศพัฒนาแล้วหรือประเทศที่มีปัจจัยได้เปรียบคือผู้ที่ตั้งมั่นอยู่ในพื้นที่สูงส่วนบน ส่วนประเทศกำลังพัฒนาหรือประเทศที่ไม่มีปัจจัยได้เปรียบคือผู้ที่ตั้งอยู่ในพื้นที่ต่ำหรืออยู่ตามขอบรอบนอก แข่งขันอย่างไรก็ไม่อาจชนะประเทศที่อยู่ในพื้นที่สูง

แต่มาบัดนี้ความสามารถในการแข่งขันของประเทศต่าง ๆ ได้เปลี่ยนไปอย่างมาก ปัจจัยต่าง ๆ ที่เคยมีความสำคัญต่อการแข่งขันการค้าระหว่างประเทศนั้น บัดนี้มีความสำคัญน้อยลง น้องลง ไม่ว่าจะเป็นที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ หรือความสัมพันธ์ทางประวัติศาสตร์เชื้อชาติ หรือการที่เป็นผู้ที่มีสถานที่ตั้งอยู่ใกล้ชิดกับลูกค้าหรือผู้ใช้บริการมากกว่า จึงอาจกล่าวได้ว่า ถ้าเปรียบเทียบกับอดีต ปัจจุบันนี้ความได้เปรียบเสียเปรียบในการแข่งขันได้เปลี่ยนไปในทางที่อุปสรรคทางการค้าน้อยลง ในทางที่ประเทศต่าง ๆ สามารถแข่งขันกันโดยตรงได้มากขึ้น จนกระทั่งพูดได้ว่าโลกที่เดิมมีความสูงต่ำบัดนี้ได้เปลี่ยนเป็นแบนลงแล้ว

ในด้านสินค้าประเภทอุตสาหกรรม เราเห็นประเทศกำลังพัฒนาที่เปิดตัวเข้าตลาดโลกเป็นครั้งแรก ที่สามารถผลิตสินค้าอุตสาหกรรมตีตลาดโลกแบบกว้างขวาง เป็นเช่นนี้มาแล้วหลายประเทศเป็นระลอก ๆ ที่ภาษาอังกฤษเรียกว่า flying geese นับตั้งแต่ประเทศสหรัฐเมื่อ 70 ปีก่อน ประเทศญี่ปุ่นตั้งแต่หลังสงครามโลกครั้งที่สอง ประเทศเอเชียอื่น ๆ และปัจจุบันนี้ประเทศที่มีบทบาทสูงสุดก็คือประเทศจีน

ตัวอย่างของประเทศเม็กซิโกจะเห็นปัญหานี้ชัดเจนที่สุด ตั้งแต่มีข้อตกลงทางการค้า NAFTA เม็กซิโกเป็นประเทศที่ได้ประโยชน์จากการส่งสินค้าขายแก่สหรัฐฯ มากที่สุดประเทศหนึ่ง เมื่อเปรียบเทียบระหว่างประเทศทั้งหมดที่ขายสินค้าให้แก่สหรัฐฯ เม็กซิโกพุ่งขึ้นเป็นประเทศอันดับสองรองจากแคนาดา ครองตำแหน่งนี้มาเป็นเวลาหนึ่ง

แต่แรงกดดันการแข่งขันกับประเทศจีนเริ่มส่งผลต่อสถานะของเม็กซิโกมากขึ้นมากขึ้น อาการเริ่มปรากฏชัดที่สุดตั้งแต่ปี 2001 ปีนั้นเป็นปีแรกที่ยอดส่งออกจากเม็กซิโกไปสหรัฐฯ ซึ่งเคยเพิ่มขึ้นทุกปีทุกปีมาเป็นเวลา 20 ปีก่อนหน้ากลับเริ่มลดลง และในปี 2003 ตำแหน่งประเทศอันดับสองที่ขายสินค้าให้แก่สหรัฐฯ ก็ได้เปลี่ยนไปจากเม็กซิโกเป็นประเทศจีน

ความได้เปรียบทางภูมิศาสตร์ของเม็กซิโกจากการที่อยู่ติดพรมแดนกับสหรัฐฯ และไม่มีใครสามารถเปลี่ยนแปลงเรื่องนี้ได้กลับหมดไปอย่างไม่น่าเชื่อ นอกจากปัจจัยทางด้านภูมิศาสตร์แล้ว ประเทศที่ก้าวเข้ามาในตลาดโลกใหม่ ๆ เดิมอาจจะอาศัยการแข่งขันด้วยต้นทุนปัจจัยการผลิตที่ต่ำกว่าประเทศพัฒนาแล้วโดยเฉพาะในเรื่องของค่าแรง แต่ในที่สุดเราเริ่มเห็นมองเป็นการแข่งขันที่สินค้าไม่อาศัยเฉพาะต้นทุนการผลิตเป็นประเด็นแข่งขันแต่เพียงอย่างเดียวแต่เป็นการผสมผสานกับความสามารถในการคิดริเริ่มประกอบด้วย

ตัวอย่างที่สอง ในประเทศอียิปต์จะมีตะเกียงที่ใช้ในช่วงถือศีลอด (Ramadan) ซึ่งเด็ก ๆ จะจุดตะเกียงเหล่านี้แล้วเดินไปตามบ้าน แกว่งตะเกียงไปมา เดินไปร้องเพลงไป และผู้คนต่าง ๆ ตามบ้านก็จะให้ขนมและของขวัญแก่เด็ก ๆ

ตะเกียงนี้เดิมเป็นงานอุตสาหกรรมพื้นบ้านในอียิปต์ทำกันในโรงงานเล็ก ๆ ที่ค่าแรงต่ำ และทำมาแล้วเป็นเวลาร้อย ๆ ปี แต่มาวันหนึ่งมีผู้นำเข้าตะเกียงจากประเทศจีน ตะเกียงจีนไม่ใช้เทียนไข แต่ใช้ไฟจากแบตเตอรี่ ซึ่งนอกจากจะปลอดภัยกว่าแล้วยังทำจากพลาสติกจึงมีน้ำหนักเบาและลดปัญหามุมแหลมคมจากเดิมที่ใช้วัสดุกระจกและโลหะ ปัจจุบันตะเกียงจากจีนครองตลาดกว่าร้อยละ 95

ความได้เปรียบทางประวัติศาสตร์และสังคมซึ่งในอดีตเคยเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้บุคคลภายนอกไม่สามารถเข้ามาแข่งขันได้ บัดนี้ในบางเรื่องอาจจะหมดความสำคัญลงไปแล้ว

ตัวอย่างที่สาม คือการเติบโตของธุรกิจที่เกิดจากเทคโนโลยี ซึ่งรวมทั้ง call center ที่เบ่งบานมาที่อินเดียไปจนถึงการเข้าไปร่วมในขบวนการ supply chain ที่ขายสินค้าหรือบริการแก่บริษัทขนาดใหญ่ของโลก

กรณีที่อินเดีย ธุรกิจ call center เขาจะขอให้พนักงานแต่ละคนตั้งชื่อตัวเองเป็นคนท้องถิ่น เช่น เป็นชื่ออเมริกันหรือเป็นชื่ออังกฤษ เขาจะมีคนมาสอนดัดแปลงสำเนียง สอนวิธีการพูดที่มีคำแสลงต่าง ๆ เพื่อมิให้ลูกค้าทราบได้เลยว่าคนที่เปิดจอคอมพิวเตอร์ดูบัญชีส่วนตัวของลูกค้า และให้คำแนะนำในเรื่องต่าง ๆ อยู่นั้นอยู่ฟากโลกคนละ time zone อย่างสิ้นเชิง

หรือกรณีที่สหรัฐฯ ทุกครั้งที่ลูกค้าใน Walmart หิ้วสินค้าไปที่ check out และผ่าน scanner ผู้ผลิตในจีนจะได้ข้อมูลนี้ผ่านทางระบบคอมพิวเตอร์ด้วยในเวลาเดียวกับที่สำนักงานใหญ่ของ Walmart ได้ข้อมูลนี้ ซึ่งเอื้ออำนวยให้ผู้ผลิตในจีนสามารถวางแผนให้สามารถเตรียมสินค้าเพื่อส่งให้แก่ร้านค้าปลีกได้อย่างไม่ขาดสาย

หรืออีกกรณีหนึ่ง เหตุการณ์ทำนองเดียวกัน สมมุติวันหนึ่งในอากาศเหนือประเทศลาว เครื่องบินโดยสารลำหนึ่งถูกฟ้าผ่าที่เครื่องยนต์ทำให้เครื่องยนต์เริ่มขัดข้อง ในอดีตขบวนการซ่อมบำรุงจะเริ่มต้นได้ก็ต่อเมื่อเครื่องบินลงจอดที่เวียงจันท์เสียก่อน เรียกวิศวกรไปจากกรุงเทพ ทำการตรวจสอบและสั่งซื้ออุปกรณ์ เครื่องบินจะไม่สามารถใช้งานไปหลายวัน

แต่สมัยนี้บริษัทผู้ผลิตเครื่องยนต์จะมีคอมพิวเตอร์ชิพที่ฝังไว้ในระบบเครื่องยนต์และจะสามารถติดตามสภาวะของเครื่องยนต์แต่ละเครื่องได้ตลอดเวลาผ่านการสื่อสารทางดาวเทียม ดังนั้นบริษัทผู้ผลิตเครื่องจะสามารถแจ้งปัญหาไปให้แก่สายการบินแต่เนิ่น ๆ และสามารถประสานงานเพื่อส่งอุปกรณ์มาจากสิงค์โปร์แต่เนิ่น ๆ เพื่อจะทำให้เวลาซ่อมแซม เวลา down time สั้นลงอย่างมาก

ความได้เปรียบจากการอยู่ใกล้ชิดลูกค้าซึ่งเดิมทำให้ผู้ที่อยู่ห่างไกลไม่สามารถแข่งขันได้ดีนัก เพราะไม่สามารถล้วงข้อมูลจาก data base ของผู้ให้บริการหรือผู้ใช้บริการได้สะดวกนั้น บัดนี้หมดไปแล้วจากมีระบบคอมพิวเตอร์ และจากการมีระบบติดต่อทาง internet และผ่านระบบดาวเทียม

ตลาดทุนต้องปรับตัว

ถามว่าการที่โลกแบนลงในเชิงธุรกิจเช่นนี้ ตลาดทุนจะต้องปรับตัวอย่างไร

การที่โลกธุรกิจมีลักษณะแบนลงก่อให้เกิดทั้งโอกาสและความเสี่ยงต่อกิจการค้าต่าง ๆ โดยเฉพาะกิจการที่มีขนาดใหญ่ ดังนั้น กิจการต่าง ๆ จึงมีความจำเป็นต้องปรับตัวเพื่อลดต้นทุนดำเนินการ เพื่อป้องกันส่วนแบ่งตลาด เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ หรือเพื่อฉกฉวยโอกาสในการขยายตลาดหรือบทบาท

การปรับตัวโดยกิจการเหล่านี้จำเป็นต้องใช้เงินทุนไม่ว่าในเชิงรับหรือในเชิงรุก ซึ่งตลาดทุนก็จำเป็นจะต้องเตรียมพร้อมสำหรับการนี้ หน้าที่ของตลาดเงินและตลาดทุนนั้นก็คือ อำนวยความสะดวกให้ขบวนการเชื่อมโยงระหว่างผู้ออมและผู้มีโครงการลงทุนที่ดี สามารถกระทำได้อย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุดโดยมีต้นทุนในตลาดทุนที่ต่ำที่สุด

การกำหนดนโยบายในการพัฒนาตลาดทุนจึงต้องเน้นไปในทางเปิดเสรีมากขึ้นมากขึ้น ถึงแม้ในบางกรณีจะเป็นการเปิดแบบทยอยค่อยเป็นค่อยไปเพื่อให้เวลาผู้ประกอบการปรับตัว แต่ทิศทางจะไปในทางเสรีมากขึ้นแน่นอน เหตุผลก็เพื่อผลักดันให้มีการแข่งขัน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ เพื่อปรับปรุงการให้บริการ และเพื่อการเชื่อมโยงกับต่างประเทศ ไม่ว่าจะเป็นการนำเข้าและส่งออก การขยายเครือข่ายการค้าไปภูมิภาค หรือการเคลื่อนย้ายเงินทุนในภูมิภาค ซึ่งนับวันจะมีมากขึ้นมากขึ้น

ผู้บริหารกิจการต่าง ๆ จึงจำเป็นต้องก้าวทันการเปิดเสรี สำหรับท่านที่มาจากธุรกิจหลักทรัพย์ ผมขอแนะนำให้ศึกษา 3 เรื่องด้วยกัน

เรื่องที่หนึ่ง บริษัทหลักทรัพย์ไทยขณะนี้อาศัยแหล่งรายได้จากค่านายหน้าจากการซื้อขายหุ้นแต่ละปีกว่าร้อยละ 80 ของรายได้ทั้งหมด เปรียบเทียบแล้วเหมือนเก้าอี้ขาเดียวไม่มีความแข็งแรง และจะมีปัญหาในระยะต่อไป ทำให้การทยอยลดหรือยกเลิกอัตราค่านายหน้าขั้นต่ำทำได้ยาก และเมื่อทำได้ยาก ต้นทุนในตลาดทุนไทยก็อาจจะสูงเพราะไม่มีการแข่งขันกันเท่าที่ควร

ถ้าเปรียบเทียบกับบริษัทหลักทรัพย์ในต่างประเทศประเภท investment bank จะพบว่ารายได้ประเภทนี้จะไม่เกินร้อยละ 30 ส่วนรายได้หลักประเภทอื่น ๆ จะมีอีก 2 ด้าน คือรายได้จากการค้าขายหลักทรัพย์ใน port ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการค้าตราสารหนี้ ตราสารอนุพันธ์ และการ arbitrage ระหว่างตลาดต่าง ๆ และอีกด้านหนึ่งจะมีรายได้จากการให้บริการด้าน over the counter deal แก่ลูกค้า

เพื่อกระจายหรือลดความเสี่ยงของลูกค้าในเรื่องความผันผวนอัตราดอกเบี้ยหรือความผันผวนอัตราแลกเปลี่ยนหรือเพื่อความสะดวกไม่ว่าในด้านการออมหรือในด้านการลงทุน

ผู้บริหารในธุรกิจหลักทรัพย์จึงควรศึกษาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ทางการเงินใหม่ ๆ เพื่อเตรียมตัวสำหรับบริษัทหลักทรัพย์ค้าขายเอง หรือในการจัดผลิตภัณฑ์ทางการเงินเสนอต่อลูกค้าต่อไป

เรื่องที่สอง บริษัทหลักทรัพย์ควรจะริเริ่มการเชื่อมโยงกับต่างประเทศเพื่อปูพื้นสามารถให้บริหารแก่ลูกค้าที่ขยายเครือข่ายทางการค้าไปยังประเทศภูมิภาคและประเทศอื่น ๆ รวมทั้งปูพื้นเตรียมไว้สำหรับอนาคตที่ประเทศในภูมิภาคจะมีฐานะทางเศรษฐกิจการเงินที่สามารถอนุญาตเปิดให้มีการนำเงินออมในแต่ละประเทศออกไปลงทุนในต่างประเทศมากขึ้นโดยเฉพาะการลงทุนแบบ portfolio ในภูมิภาค

เรื่องที่สาม ประเทศไทยมีความจำเป็นต้องเร่งรัดพัฒนาตลาดตราสารหนี้เพื่อช่วยทำหน้าที่เป็นเสมือนยางอะไหล่แก่ระบบการเงิน ดังที่ Alan Greenspan เคยกล่าวไว้ ในยามที่ระบบธนาคารพาณิชย์ประสบปัญหาทางการเงินชั่วคราวหากมีตลาดตราสารหนี้ที่มีประสิทธิภาพ ธุรกิจขนาดใหญ่ยังสามารถมีแหล่งที่จะระดมทุนเป็นทางเลือกสำรองไว้ได้

ตลาดตราสารหนี้ยังจะช่วยลดความเสี่ยงที่ฟองสบู่จะก่อตัวขึ้นด้วย เนื่องจากที่ผ่านมานั้น ฟองสบู่ก่อตัวเกิดจากเงินทุนไหลเข้าในรูปเงินกู้ระยะสั้น และธนาคารพาณิชย์ที่นำเงินทุนไหลเข้าเหล้านั้นไปกระจายแก่ลูกค้าก็มีปัญหานำไปสู่การลงทุนเกินตัวไม่น้อย แต่ถ้าเราบริหารเงินทุนไหลเข้าผ่านตลาดทุนแทนที่จะอาศัยผ่านระบบธนาคารพาณิชย์แต่เพียงอย่างเดียว ระบบการเงินของประเทศจะมีความปลอดภัยมากขึ้น

การที่ตลาดทุนมีกลไกที่บังคับให้มีการเปิดเผยข้อมูล มีกลไกที่จะมีบุคคลต่าง ๆ เข้ามาร่วมในการวิเคราะห์วิจารณ์ ไม่ว่าจะเป็น rating agency นักวิเคราะห์หลักทรัพย์ สื่อมวลชน ดังนั้นการจัดสรรทรัพยากรโดยตลาดทุนน่าจะไปให้แก่โครงการที่มีความเป็นไปได้สูงกว่าก่อน และน่าจะดีขึ้นกว่ากรณีการจัดสรรทรัพยากรผ่านระบบธนาคารพาณิชย์อย่างเดียวมาก

สำหรับท่านที่มาจากธุรกิจเอกชนที่ไม่ใช่บริษัทหลักทรัพย์ สิ่งที่ท่านจะสามารถช่วยได้ในการเร่งรัดการพัฒนาตลาดทุนก็คือการให้ความสำคัญแก่เรื่องการบริหารจัดการที่ดี หรือที่เรียกกันง่าย ๆ ว่า บรรษัทภิบาล ทั้งในตัวองค์กรของท่านเองและในองค์กรของกิจการต่าง ๆ ที่ติดต่อธุรกิจกับท่าน

ความเข้มงวดเรื่องการบริหารจัดการที่ดีและความโปร่งใสตรงไปตรงมา เป็นหลักที่สำคัญที่สุดของตลาดทุน และที่ผ่านมา ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ฯ ก็ได้ร่วมกันดำเนินมาตรการต่าง ๆ ในเรื่องนี้มาต่อเนื่อง และได้ผลดีดังเห็นได้จากผลการประเมิน CG ROSC โดยธนาคารโลกในปีที่ผ่านมา

แต่งานด้านการบริหารจัดการที่ดีนั้นยังมีเรื่องที่ต้องเร่งรัดดำเนินการอีกมาก ซึ่งการจะประสบความสำเร็จหรือไม่นั้นขึ้นกับว่าผู้บริหารของบริษัทจดทะเบียนให้น้ำหนักกับเรื่องนี้หรือไม่ด้วย

ผมจึงมีความยินดีเป็นอย่างยิ่งที่สถาบันวิทยาการตลาดทุนจัดหลักสูตรนี้ เพราะเปิดโอกาสให้ผู้บริหารระดับสูงทั้งในวงการธุรกิจหลักทรัพย์ บริษัทจดทะเบียน รวมไปถึงภาคทางการเข้ามาร่วมกันแลกเปลี่ยนข้อมูลเพื่อประโยชน์ในการวางแผนปรับตัวในอนาคตต่อไป

ในโลกธุรกิจที่มีสภาพแบนมากขึ้นมากขึ้นนั้น ธุรกิจต่าง ๆ จำเป็นจะต้องวางแผนปรับตัวแต่เนิ่น ๆ ครับ เพราะสำหรับรายที่ไม่ปรับปรุงประสิทธิภาพในการแข่งขันนั้น ในโลกที่แบนราบจะไม่มีสถานที่จะใช้หลบกำบังได้อีกต่อไป

ขอบคุณครับ