ລະບົບນິເວດທາງທຸລະກິດ (Ecosystem Businesses)

ລະບົບນິເວດ (ecosystem) ໝາຍເຖິງ ຄວາມສຳພັນຂອງສິ່ງມີຊີວິດໃນແຫຼ່ງທີ່ຢູ່ອາໃສ ໃນສະຖານທີ່ໃດໜຶ່ງ ໂດຍມີຄວາມສຳພັນ ຢູ່ 2 ລັກສະນະ ຄື ຄວາມສຳພັນລະຫວ່າງສິ່ງມີຊີວິດກັບສິ່ງບໍ່ມີຊີວິດ ແລະລະຫວ່າງສິ່ງມີຊີວິດກັບສິ່ງກັບສິ່ງມີຊີວິດດ້ວຍກັນ ໂດຍມີການຖ່າຍຖອດພະລັງງານ ແລະສານອາຫານໃນບໍລິເວນນັ້ນໆ ສູ່ສິ່ງແວດລ້ອມ ຊຶ່ງເປັນຄວາມໝາຍທີ່ເຮົາຮູ້ຈັກກັນໃນການສຶກສານິເວດວິທະຍາ (Ecology) ຊຶ່ງເປັນສາດຂະແໜງໜຶ່ງວ່າດ້ວຍການສຶກສາສິ່ງທີ່ມີຊີວິດໃນແຫຼ່ງທີ່ຢູ່ອາໃສ ລວມເຖິງ ການສຶກສາດ້ານຄວາມສຳພັນລະຫວ່າງສິ່ງມີຊີວິດກັບສິ່ງແວດລ້ອມທີ່ມີຊີວິດອາໃສຢູ່ ຄວາມສຳພັນທັງສອງລັກສະນະນີ້ ເຊື່ອມໂຍງກ່ຽວຂ້ອງກັນ ແລະເກີດຂຶ້ນພ້ອມໆກັນ ຕ້ອງເພິ່ງພາອາໃສຊຶ່ງກັນແລະກັນ ບໍ່ສາມາດຢູ່ໄດ້ພຽງລຳພັງໂດຍບໍ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບອົງປະກອບຕ່າງໆ ຄວາມສຳພັນພາຍໃນລະບົບນິເວດນັ້ນ ມີຄວາມສົມດຸນຢູ່ແລ້ວ ໂດຍທຳມະຊາດ ຍົກເວັ້ນວ່າຈະມີສິ່ງໃດມາລົບກວນລະບົບ ເຮັດໃຫ້ເກີດການປ່ຽນແປງຂຶ້ນ ແຕ່ກໍມີການປັບຕົວມາເໝືອນເດີມໄດ້ ຍົກເວັ້ນກໍລະນີທີ່ມີສິ່ງມາລົບກວນນັ້ນ ສ້າງໃຫ້ເກີດການປ່ຽນແປງຢ່າງຮຸນແຮງ ລະບົບນັ້ນກໍຈະຖືກທຳລາຍລົງໄດ້.

ປະຈຸບັນ ໃນທາງທຸລະກິດກໍມີການນຳ ecosystem ມາໃຊ້ເຊັ່ນດຽວກັນ ນັ້ນກໍຄືລະບົບນິເວດທາງທຸລະກິດນັ້ນເອງ ທີ່ມີຄວາມໝາຍເຊື່ອມໂຍງກັນເໝືອນລະບົບນິເວດຂອງສັດປ່າ ຊຶ່ງຕ້ອງອາໃສປະໂຫຍດຂອງກັນແລະກັນໃນການດຳລົງຢູ່ ໂດຍລະບົບນິເວດທຸລະກິດກໍເປັນສ່ວນໜຶ່ງຂອງລະບົບນິເວດທາງເສດຖະກິດ ຊຶ່ງລະບົບນິເວດເສດຖະກິດຈະປະກອບໄປດ້ວຍລະບົບນິເວດທຸລະກິດ, ລະບົບນິເວດທາງພຶດຕິກຳຂອງຜູ້ບໍລິໂພກ ແລະລະບົບນິເວດຂອງໜ່ວຍງານລັດທີ່ອຳນວຍຄວາມສະດວກໃຫ້ກັບລະບົບນິເວດຂອງທຸລະກິດຂອງເຮົາໃຫ້ດຳເນີນໄປດ້ວຍດີ.

ການດຳເນີນທຸລະກິດໃນອາດີດ ສ່ວນໃຫຍ່ຈະເນີນທຸລະກິດໃນຮູບແບບຂອງ **One-Sided Business** ໂດຍເລີ່ມຕັ້ງແຕ່ຈັດການເລື່ອງເງິນທຶນດ້ວຍຕົນເອງ ຈັດຫາວັດຖຸດິບດ້ວຍຕົນເອງ ຕັ້ງໂຮງງານດ້ວຍຕົນເອງ ໄປຈົນເຖິງການຫາທາງເຂົ້າເຖິງລູກຄ້າດ້ວຍຕົນເອງ ແບບນີ້ເອີ້ນວ່າການດຳເນີນທຸລະກິດແບບທິດທາງດຽວ. ປະຈຸບັນຫາກເຮົາຕ້ອງການທີ່ຈະແຂ່ງຂັນກັບທຸລະກິດທີ່ຢູ່ໃນອຸດສະຫະກຳດຽວກັນໄດ້ ໂດຍສະເພາະໃນຊ່ວງທີ່ເສດຖະກິດຢູ່ໃນຍາມວິກິດຄືກັບປະຈຸບັນນີ້ ເຮົາຕ້ອງຫັນໄປເພິ່ງພາຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດ (Partner) ທີ່ມີຄວາມອາດສາມາດຫຼາຍພໍທີ່ຈະຊ່ວຍເຮົາຜ່ານຜ່າວິກິດຕ່າງໆໄປໄດ້ ເຊັ່ນ ການເຮັດທຸລະກິດແບບນິເວດ (ເພິ່ງພາເຊິ່ງກັນແລະກັນ) ເປັນຕົ້ນ.

ດັ່ງນັ້ນ ການອອກແບບລະບົບນິເວດທາງທຸລະກິດ ຈຶ່ງມີຄວາມສຳຄັນ ສະເໝືອນການສ້າງໂຄງສ້າງຂະນາດໃຫຍ່ທີ່ອັດແໜ້ນໄປດ້ວຍບໍລິການທີ່ຫຼາກຫຼາຍ ແລະການສ້າງປະສົບການໃໝ່ໃຫ້ກັບລູກຄ້າ (User Experience) ທີ່ມີກົນໄກກະຕຸ້ນ (Trigger) ທີ່ເຮັດໃຫ້ລູກຄ້າ ຫຼືກຸ່ມເປົ້າໝາຍຕ້ອງເກີດການໃຊ້ງານຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ ແລະຢູ່ໃນວົງວຽນຂອງທຸລະກິດ ຊຶ່ງຫາກເຮົາຄົ້ນໄປເລິກໆແລ້ວທຸລະກິດເຫຼົ່ານັ້ນກໍຄືເຈົ້າຂອງຫຼືເຄືອຂ່າຍດຽວກັນ.

ທຸລະກິດປະເພດ **Ecosystem Businesses** ຈະເກີດການໄດ້ປຽບໃນການແຂ່ງຂັນ ຖ້າເປີດທຸລະກິດຕ້ອນຮັບຄູ່ຄ້າ ຫຼື ຄູ່ຮ່ວມລາຍອື່ນ ທີ່ມີຄວາມອາດສາມາດທີ່ດີພໍທີ່ຈະສົ່ງເສີມໃຫ້ທຸລະກິດຂອງເຮົາເຕີບໂຕຂຶ້ນໄດ້.

Ecosystem Businesses ແບ່ງໄດ້ເປັນ 2 ແບບ ດັ່ງນີ້ 1. Ecosystem Partnerships ຄື ການຫາຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດທີ່ຕອບຄຳຖາມການດຳເນີນງານຂອງເຮົາໄດ້ ເຊັ່ນ ທຸລະກິດ E-Commerce ທີ່ມີຄູ່ຮ່ວມເປັນທຸລະກິດໂລຊິດສະຕິກ ເພື່ອອຳນວຍຄວາມສະດວກໃຫ້ແກ່ການຂົນສົ່ງສິນຄ້າ ຫຼືການເປັນຄູ່ຮ່ວມກັບທະນາຄານໃນການອຳນວຍຄວາມສະດວກໃຫ້ແກ່ການສຳລະຄ່າສິນຄ້າ ດັ່ງນີ້ເປັນຕົ້ນ, 2. Ecosystem Corporate Sustainability ຄື ການ

ສ້າງຊັບພະຍາກອນທາງທຸລະກິດຂຶ້ນມາເອງ ໂດຍໃຫ້ລູກຄ້າເຂົ້າມາໃຊ້ເຄືອຂ່າຍບໍລິການທີ່ເຮົາສ້າງຂຶ້ນມາທັງໝົດ ເຊັ່ນ **Facebook** ທີ່ມີທັງ **live streaming, messenger, marketplace** ຫຼື **Facebook page** ເປັນຕົ້ນ.

ສະຫລຸບແລ້ວ ຫາກເຮົາຕ້ອງການເຮັດໃຫ້ທຸລະກິດເຕີບໂຕໃນອຸດສະຫະກຳ ແລະປະຢັດຕົ້ນທຶນດ້ານຊັບພະຍາກອນ ການເຮັດທຸລະກິດແບບ Ecosystem Businesses ຄືອີກໜຶ່ງແນວທາງໃນການເຮັດໃຫ້ທຸລະກິດ ເປັນທາງລອດຂອງອົງກອນໃນຍຸກໃໝ່.

ຂໍ້ມູນອ້າງອີງ: https://www.bangkokbiznews.com/business/952903#