เจาะลึกโอกาสธุรกิจบริการใน AEC
มกราคม - มิถุนายน 2555

การเปลี่ยนแปลงเพื่อเข้าสู่ AEC ที่ผ่านมาค่อนข้างล่าช้า และไม่เห็นผลชัดเจนเท่าที่ควร ซึ่งอาจจะส่งผลทำให้การปรับตัวของธุรกิจมีไม่มากนัก เพราะแม้แต่การลดอัตราภาษีสินค้านำเข้าเหลือ
0%
ตามข้อตกลงเขตการค้าสินค้าเสรี (
AFTA)
ก็ใช้เวลากว่า
17
ปี ในขณะที่การเปิดเสรีด้านการค้าบริการซึ่งเริ่มต้นตั้งแต่ปี
1996
ปัจจุบันยังล่าช้ากว่าเป้าหมาย เพราะแม้แต่สาขาบริการเร่งรัด
4
สาขาที่จะให้นักลงทุนอาเซียนถือหุ้นได้ถึง
70%
ในปี
2010
นั้น ถึงวันนี้ยังมีหลายประเทศขอยืดหยุ่นออกไป
ความล่าช้าดังกล่าวอาจทำให้เกิดความเสี่ยงที่ธุรกิจจะต้องเผชิญกับการเปลี่ยนแปลงอย่างก้าวกระโดดได้หากทุกอย่างยังต้องดำเนินการให้ได้ครบตามเป้าหมายภายในปี
2015
ธุรกิจต่างๆ จึงควรมีการเตรียมตัวไว้เสมอ

แต่การรอให้เข้าสู่ AEC อย่างสมบูรณ์จะส่งผลให้ธุรกิจเสียโอกาส แม้แต่สหภาพยุโรปที่มีพรมแดนติดกันและมีรูปแบบองค์กรเหนือรัฐยังใช้เวลาถึง 25 ปีก่อนที่จะเรียกว่าเป็นเขตการค้าเสรีอย่างแท้จริงที่การค้าขายระหว่างสมาชิกทำได้เสมือนเพียงการขนส่งสินค้าภายในพื้นที่และไม่ต้องมีพิธีการศุลกากรระหว่างกันอีกต่อไป
อย่างไรก็ตาม การรอจนกว่า
AEC
สมบูรณ์คงจะช้าเกินไป และความคืบหน้าในปัจจุบันได้เปิดโอกาสมากพอให้ธุรกิจใช้ประโยชน์และขยายตัวไปในอาเซียนอยู่แล้ว เช่น
การใช้ประโยชน์จากอัตราภาษีนำเข้า
0%
และข้อตกลงการเคลื่อนย้ายแรงงานเสรีใน
7
สาขาวิชาชีพที่ตกลงกันไปแล้ว การเปิดเพดานการถือหุ้นในธุรกิจบริการที่แม้จะยังไม่ถึง
70%
แต่ก็นับเป็นโอกาสการลงทุนในตลาดที่น่าสนใจได้ระดับหนึ่ง เป็นต้น

เขียนโดย ม.ล.ชาญโชติ ชมพูนุท
-

โอกาสของธุรกิจจากนี้ถึงปี 2015 จะมีทั้งโอกาสของธุรกิจทางด้านเกษตรที่มาจากทั้งความต้องการที่สูงขึ้นและศักยภาพในการเติบโตของรูปแบบเกษตรกรรมแบบใหม่ ๆ เช่น contract farming โอกาสจากการเปิดเสรีเพิ่มเติมของกลุ่มประเทศCLMV ที่จะเพิ่มความสำคัญด้านการค้าการลงทุนในกลุ่มประเทศเหล่านี้ และโอกาสจากการเปิดเสรีการค้าในภาคบริการที่อยู่ระหว่างการทยอยเปิดเสรีเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

นอกจากภาคบริการจะมีความเสี่ยงในการเผชิญการเปิดเสรีมากขึ้นในเวลาอันสั้นแล้ว การเปิดเสรีในภาคดังกล่าวจะมาพร้อมการแข่งขันที่ค่อนข้างสูง เพราะหลายประเทศให้ความสำคัญกับภาคบริการมากขึ้น สังเกตได้จากสัดส่วนของเศรษฐกิจและการลงทุนในต่างประเทศในภาคบริการที่ค่อนข้างสูง โดยเฉพาะสิงคโปร์ซึ่งมีสัดส่วนภาคบริการต่อ GDP กว่า 72% และยังมีการลงทุนในต่างประเทศมากที่สุดในอาเซียน ในขณะที่ประเทศอื่นๆ ได้แก่ ฟิลิปปินส์ มาเลเซีย อินโดนีเซียและไทยคาดว่าจะมีสัดส่วนภาคบริการต่อ
GDP
เพิ่มขึ้นเป็น
56%, 50%, 45%
และ
44%
ภายในปี
2015
ตามลำดับ
ทั้งนี้ ภาคบริการสามารถดำเนินกลยุทธ์ได้หลากหลายตามปัจจัยที่เกิดขึ้น
บางภาคควรจะรุกขยายธุรกิจไปในต่างประเทศที่มีศักยภาพด้านการตลาดในขณะที่ภาคบริการบางประเภทสามารถเติบโตจากตลาดในประเทศที่มีแนวโน้มขยายตัวเพิ่มเติมจากการเข้าสู่
AEC
และบางประเภทอาจจะต้องเตรียมรับมือจากทั้งโอกาสและการแข่งขันที่จะเพิ่มขึ้น

ธุรกิจค้าปลีกที่เน้นสร้างความแตกต่างและเจาะกลุ่มลูกค้าระดับกลางถึงบนจะมีโอกาสมากขึ้นในมาเลเซีย อินโดนีเซีย และเวียดนาม โดยเฉพาะจากแนวโน้มการเติบโตของความเป็นเมืองในอินโดนีเซียและเวียดนาม ประกอบกับสัดส่วนผู้บริโภคในกลุ่ม
middle income
ที่เพิ่มขึ้น ส่งผลให้มีการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมการใช้จ่าย เช่น ในช่วง
10
ปีที่ผ่านมาผู้บริโภคมีสัดส่วนการใช้จ่ายสินค้าประเภทอาหารสดลดลงและบริโภคอาหารสำเร็จรูปเพิ่มขึ้น
อีกทั้งเริ่มมีความต้องการสินค้าและบริการที่หลากหลายรวมทั้งสิ่งอำนวยความสะดวกในชีวิตประจำวันเพิ่มขึ้นโดยเฉพาะสินค้าประเภท
non-grocery
ซึ่งความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปย่อมส่งผลต่อรูปแบบที่เหมาะสมในการเข้าไปลงทุน ทั้งนี้ แม้ว่า
AEC
จะเปิดโอกาสการลงทุนในธุรกิจค้าปลีกมากขึ้น แต่ธุรกิจต้องคำนึงถึงกฎระเบียบภายในประเทศที่อาจจะยังเป็นอุปสรรคสำคัญ

ธุรกิจที่เกี่ยวกับการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ
เป็นอีกธุรกิจเด่นที่ไทยมีข้อได้เปรียบและจะมีโอกาสขยายตลาดมากขึ้นในอาเซียนโดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าจากอินโดนีเซียด้วยการเดินทางในภูมิภาคที่สะดวกขึ้น ทั้งนี้

ความมีชื่อเสียงเฉพาะด้านของไทยเช่น จุดเด่นทางด้านศัลยกรรมพลาสติก และทันตกรรม
ร่วมกับชื่อเสียงของแหล่งท่องเที่ยวอาจเป็นหมัดเด็ดในการขยายตลาดท่องเที่ยวเชิงสุขภาพของไทยในอาเซียนเพิ่มเติมจากกลุ่มตลาดคนไข้ต่างประเทศ เช่น ญี่ปุ่น ตะวันออกกลาง ซึ่งไทยเป็นผู้นำอยู่แล้วในปัจจุบันอีกทั้ง
AEC
ยังช่วยเอื้ออำนวยให้มีการเคลื่อนย้ายแรงงานพยาบาลได้ง่ายขึ้น ซึ่งคาดว่าจะเป็นอีกหนทางในการช่วยลดปัญหาการขาดแคลนบุคลากรทางการแพทย์ของไทยได้

ธุรกิจด้านโลจิสติกส์ต้องใช้โอกาสจาก AEC มองหาลู่ทางการลงทุนทั้งในและต่างประเทศ พร้อมทั้งสร้างเครือข่ายหุ้นส่วนทางธุรกิจเพื่อการบริการแบบครบวงจร ผู้ประกอบการมีโอกาสใช้ประโยชน์จากการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานการขนส่งและการสนับสนุนการลงทุนจากภาครัฐเพื่อลงทุนในจังหวัดที่มีศักยภาพ เช่น
จัดตั้งศูนย์กระจายสินค้า คลังสินค้าตามเส้นทางเศรษฐกิจที่เชื่อมโยงประเทศเพื่อนบ้านเพื่อรองรับการขนส่งสินค้าที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นจากการเข้าสู่
AEC
อีกทั้งควรสร้างเครือข่ายกับผู้ประกอบการโลจิสติกส์อื่นๆทั้งในและต่างประเทศเพื่อให้ธุรกิจมีความหลากหลายในด้านรูปแบบการขนส่ง
ช่วยให้การขนส่งมีความต่อเนื่องจากต้นทางสู่ปลายทาง
รวมทั้งนำระบบการจัดการโลจิสติกส์ขั้นสูงและเทคโนโลยีมาใช้ซึ่งจะช่วยสร้างความได้เปรียบเหนือคู่แข่งรายอื่น

ธุรกิจบริการของไทยควรจะเริ่มสร้างอาวุธของตนเองและมองหาจังหวะที่เหมาะสมในการยกระดับของธุรกิจให้เข้าถึงตลาดอาเซียน ซึ่งความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านจะเป็นหนึ่งในจุดแข็งสำหรับการแข่งขันด้านการลงทุนในต่างประเทศของธุรกิจบริการของประเทศต่างๆ ในอาเซียนที่กำลังขยายตัวแซงหน้าการลงทุนในภาคการผลิต
นอกจากนี้ ยังต้องศึกษาทั้งด้านศักยภาพตลาด กฎเกณฑ์จากข้อตกลง กฎเกณฑ์ภายในประเทศต่างๆ
เพราะธุรกิจบริการแต่ละประเภทอาจจะมีจังหวะในการบุกตลาดอาเซียนที่แตกต่างกันบางธุรกิจควรจะไปได้ตั้งแต่วันนี้ ในขณะที่บางธุรกิจควรจะรอก่อน
แต่ทั้งนี้ทั้งนั้นสิ่งสำคัญคือธุรกิจควรตระหนักรู้เกี่ยวกับ
AEC
ตั้งแต่วันนี้ เพราะ
AEC
ไม่ได้เริ่มต้นที่ปี
2015

ข้อมูลจาก SCB EIC (ธนาคารไทยพาณิชย์)