

เจาะลึกโอกาสธุรกิจบริการใน AEC

มกราคม - มิถุนายน 2555

การเปลี่ยนแปลงเพื่อเข้าสู่ AEC ที่ผ่านมามีค่อนข้างล่าช้า และไม่เห็นผลชัดเจนเท่าที่ควร ซึ่งอาจจะส่งผลทำให้การปรับตัวของธุรกิจมีไม่มากนัก เพราะแม้แต่การลดอัตราภาษีสินค้านำเข้าเหลือ

0%

ตามข้อตกลงเขตการค้าเสรี (

AFTA)

ก็ใช้เวลากว่า

17

ปี ในขณะที่การเปิดเสรีด้านการค้าบริการซึ่งเริ่มต้นตั้งแต่ปี

1996

ปัจจุบันยังล่าช้ากว่าเป้าหมาย เพราะแม้แต่สาขาบริการเร่งรัด

4

สาขาที่จะให้ทุนอุดหนุนอาเซียนถือหุ้นได้ถึง

70%

ในปี

2010

นั้น ถึงวันนี้ยังมีหลายประเทศขอยืดหยุ่นออกไป

ความล่าช้าดังกล่าวอาจทำให้เกิดความเสี่ยงที่ธุรกิจจะต้องเผชิญกับการเปลี่ยนแปลงอย่างก้าวกระโดดได้หากทุกอย่างยังต้องดำเนินการให้ได้ครบตามเป้าหมายภายในปี

2015

ธุรกิจต่างๆ จึงควรมีการเตรียมตัวไว้เสมอ

แต่การรอให้เข้าสู่ AEC อย่างสมบูรณ์จะส่งผลให้ธุรกิจเสียโอกาส แม้แต่สหภาพยุโรปที่มีพรมแดนติดกันและมีรูปแบบองค์กรเหนือรัฐยังใช้เวลาถึง 25 ปีก่อนที่จะเรียกว่าเป็นเขตการค้าเสรีอย่างแท้จริงที่การค้าขายระหว่างสมาชิกทำได้เสมือนเพียงการขนส่งสินค้าภายในพื้นที่และไม่ต้องมีพิธีการศุลกากรระหว่างกันอีกต่อไป

อย่างไรก็ตาม การรอนานกว่า

AEC

สมบูรณ์คงจะช้าเกินไป และความคืบหน้าในปัจจุบันได้เปิดโอกาสมากพอให้ธุรกิจใช้ประโยชน์และขยายตัวไปในอาเซียนอยู่แล้ว เช่น

การใช้ประโยชน์จากอัตราภาษีนำเข้า

0%

และข้อตกลงการเคลื่อนย้ายแรงงานเสรีใน

7

สาขาวิชาชีพที่ตกลงกันไปแล้ว การเปิดเขตแดนการถือหุ้นในธุรกิจบริการที่แม้จะยังไม่ถึง

70%

แต่ก็นับเป็นโอกาสการลงทุนในตลาดที่น่าสนใจได้ระดับหนึ่ง เป็นต้น

โอกาสของธุรกิจจากนี้ถึงปี 2015 จะมีทั้งโอกาสของธุรกิจทางด้านเกษตรที่มาจากทั้งความต้องการที่สูงขึ้นและศักยภาพในการเติบโตของรูปแบบเกษตรกรรมแบบใหม่ ๆ เช่น contract farming โอกาสจากการเปิดเสรีเพิ่มเติมของกลุ่มประเทศ CLMV ที่จะเพิ่มพูนความสำคัญด้านการค้าการลงทุนในกลุ่มประเทศเหล่านี้ 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

บางภาคควรจะรุกขยายธุรกิจไปในต่างประเทศที่มีศักยภาพด้านการตลาดในขณะที่ภาคบริการบางประเภทสามารถเติบโตจากตลาดในประเทศที่มีแนวโน้มขยายตัวเพิ่มขึ้นจากการเข้าสู่

AEC

และบางประเภทอาจจะต้องเตรียมรับมือจากทั้งโอกาสและการแข่งขันที่จะเพิ่มขึ้น

ธุรกิจค้าปลีกที่เน้นสร้างความแตกต่างและเจาะกลุ่มลูกค้าระดับกลางถึงบนจะมีโอกาสมากขึ้นในมาเลเซีย อินโดนีเซีย และเวียดนาม โดยเฉพาะจากแนวโน้มการเติบโตของความเป็นเมืองในอินโดนีเซียและเวียดนาม ประกอบกับสัดส่วนผู้บริโภคในกลุ่ม

middle income

ที่เพิ่มขึ้น ส่งผลให้มีการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมการใช้จ่าย เช่น ในช่วง

10

ปีที่ผ่านมาผู้บริโภคมีสัดส่วนการใช้จ่ายสินค้าประเภทอาหารสดลดลงและบริโภคอาหารสำเร็จรูปเพิ่มขึ้น

อีกทั้งเริ่มมีความต้องการสินค้าและบริการที่หลากหลายรวมทั้งสิ่งอำนวยความสะดวกในชีวิตประจำวันเพิ่มขึ้นโดยเฉพาะสินค้าประเภท

non-grocery

ซึ่งความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปย่อมส่งผลต่อรูปแบบที่เหมาะสมในการเข้าไปลงทุน ทั้งนี้ แม้ว่า

AEC

จะเปิดโอกาสการลงทุนในธุรกิจค้าปลีกมากขึ้น แต่ธุรกิจต้องคำนึงถึงกฎระเบียบภายในประเทศที่อาจจะยังเป็นอุปสรรคสำคัญ

ธุรกิจเกี่ยวกับการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ

เป็นอีกธุรกิจเด่นที่ไทยมีข้อได้เปรียบและจะมีโอกาสขยายตลาดมากขึ้นในอาเซียนโดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าจากอินโดนีเซียด้วยการเดินทางในภูมิภาคที่สะดวกขึ้น ทั้งนี้

ความมีชื่อเสียงเฉพาะด้านของไทยเช่น จุดเด่นทางด้านศิลปกรรมพลาสติก และทันตกรรม

ร่วมกับชื่อเสียงของแหล่งท่องเที่ยวอาจเป็นหมัดเด็ดในการขยายตลาดท่องเที่ยวเชิงสุขภาพของไทยในอาเซียนเพิ่มเติมจากกลุ่มตลาดคนไข้ต่างประเทศ เช่น ญี่ปุ่น ตะวันออกกลาง ซึ่งไทยเป็นผู้นำอยู่แล้วในปัจจุบันอีกทั้ง

AEC

ยังช่วยเอื้ออำนวยให้มีการเคลื่อนย้ายแรงงานพยายาลได้ง่ายขึ้น ซึ่งคาดว่าจะจะเป็นอีกหนทางในการช่วยลดปัญหาการขาดแคลนบุคลากรทางการแพทย์ของไทยได้

ธุรกิจด้านโลจิสติกส์ต้องใช้โอกาสจาก AEC มองหาสู่ทางการลงทุนทั้งในและต่างประเทศ พร้อมทั้งสร้างเครือข่ายหุ้นส่วนทางธุรกิจเพื่อให้บริการแบบครบวงจร ผู้ประกอบการมีโอกาสใช้ประโยชน์จากการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานการขนส่งและการสนับสนุนการลงทุนจากภาครัฐเพื่อลงทุนในจังหวัดที่มีศักยภาพ เช่น จัดตั้งศูนย์กระจายสินค้า คลังสินค้าตามเส้นทางเศรษฐกิจที่เชื่อมโยงประเทศเพื่อนบ้านเพื่อรองรับการขนส่งสินค้าที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นจากการเข้าสู่

AEC

อีกทั้งควรสร้างเครือข่ายกับผู้ประกอบการโลจิสติกส์อื่นๆทั้งในและต่างประเทศเพื่อให้ธุรกิจมีความหลากหลายในด้านรูปแบบการขนส่ง

ช่วยให้การขนส่งมีความต่อเนื่องจากต้นทางสู่ปลายทาง

รวมทั้งนำระบบการจัดการโลจิสติกส์ขั้นสูงและเทคโนโลยีมาใช้ซึ่งจะช่วยสร้างความได้เปรียบเหนือคู่แข่งรายอื่น

ธุรกิจบริการของไทยควรจะเริ่มสร้างอาวุธของตนเองและมองหาจังหวะที่เหมาะสมในการยกระดับของธุรกิจให้เข้าถึงตลาดอาเซียน ซึ่งความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านจะเป็นหนึ่งในจุดแข็งสำหรับการแข่งขันด้านการลงทุนในต่างประเทศของธุรกิจบริการของประเทศต่างๆ ในอาเซียนที่กำลังขยายตัวแข่งหน้าการลงทุนในภาคการผลิต นอกจากนี้ ยังต้องศึกษาทั้งด้านศักยภาพตลาด กฎเกณฑ์จากข้อตกลง กฎเกณฑ์ภายในประเทศต่างๆ

เพราะธุรกิจบริการแต่ละประเภทอาจจะมีจังหวะในการบุกตลาดอาเซียนที่แตกต่างกันบางธุรกิจควรจะไปได้ตั้งแต่วันนี้ ในขณะที่บางธุรกิจควรระง่อน

แต่ทั้งนี้ทั้งนั้นสิ่งสำคัญคือธุรกิจควรตระหนักรู้เกี่ยวกับ

AEC

ตั้งแต่วันนี้ เพราะ

AEC

ไม่ได้เริ่มต้นที่ปี

2015

ข้อมูลจาก SCB EIC (ธนาคารไทยพาณิชย์)