

มองโอกาสการค้าการลงทุนในตลาดเกิดใหม่ : Case Study ทวีปแอฟริกา

โดย คุณขวัญใจ เตชเสนสกุล

ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายวิจัยธุรกิจ

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (EXIM BANK)

ความน่าสนใจของตลาดประเทศกำลังพัฒนามีเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ ท่ามกลางสถานการณ์ปัจจุบันที่เศรษฐกิจโลกและเศรษฐกิจประเทศพัฒนาแล้วเข้าสู่ภาวะอึมครึม บวกกับความเสี่ยงอีกหลายด้านที่ยังแฝงตัวอยู่ และยากที่จะประเมินความเสียหายหากเกิดขึ้นจริง ทั้งสงครามการค้าอย่างเต็มรูปแบบระหว่างสหรัฐฯ กับจีน ซึ่งมีส่วนแบ่งรวมกันสูงถึง 1 ใน 5 ของมูลค่าการค้าโลก การแยกตัวจากการเป็นสมาชิก EU ของสหราชอาณาจักร ซึ่งไม่เคยเกิดขึ้นมาก่อนนับตั้งแต่มีการจัดตั้งสหภาพยุโรป ตลอดจนการเผชิญปัญหาหนี้ที่อยู่ในระดับสูงของหลายประเทศ ซึ่งทำให้เป็นข้อจำกัดในการดำเนินนโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจในอนาคต ปัจจัยดังกล่าวทำให้ตลาดประเทศเกิดใหม่ถูกจับตามองในฐานะทางเลือกที่จะมาช่วยชดเชยตลาดเดิม ซึ่งหนึ่งในตลาดนั้นคือทวีปแอฟริกา โดยมีจุดเด่นที่สำคัญ อาทิ

- **อุดมด้วยทรัพยากรธรรมชาติ** ทั้งน้ำมันดิบและก๊าซธรรมชาติ เพชร ทองคำ ทองแดง รวมถึงแร่โคบอลต์ซึ่งเป็นส่วนประกอบสำคัญในการผลิตแบตเตอรี่

- **เป็นตลาดใหญ่ที่มีประชากรรวมกันถึงราว 1,200 ล้านคน** ใกล้เคียงกับจำนวนประชากรของจีนและอินเดีย อีกทั้งมีการคาดการณ์ว่าจำนวนประชากรในทวีปแอฟริกาจะเพิ่มขึ้นเป็น 2 พันล้านคนภายใน 20 ปีข้างหน้า ขณะที่ขนาดเศรษฐกิจ (GDP) รวมของทวีปแอฟริกาในปี 2560 มีมูลค่ามากกว่า 3 ล้านล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยประเทศที่มีขนาดเศรษฐกิจมากกว่า 1 แสนล้านดอลลาร์สหรัฐ ได้แก่ ไนจีเรีย แอฟริกาใต้ อียิปต์ แอลจีเรีย และแองโกลา ตามลำดับ

- **ประชากรมีอายุเฉลี่ยต่ำ** โดยราวครึ่งหนึ่งมีอายุต่ำกว่า 19 ปี ซึ่งหมายความว่า ในอีก 10 หรือ 20 ปีข้างหน้า ทวีปแอฟริกาจะเต็มไปด้วยประชากรวัยทำงานซึ่งจะเป็นทั้งกำลังแรงงานในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและเป็นกลุ่มผู้บริโภคสำคัญที่มีกำลังซื้อเพิ่มขึ้น ต่างจากประเทศที่เป็นตลาดหลักในปัจจุบันที่กลายเป็นสังคมผู้สูงอายุโดยสมบูรณ์ (Aged Society : มีประชากรอายุเกิน 60 ปีมากกว่าร้อยละ 20) อาทิ สหรัฐฯ ญี่ปุ่น เกาหลีใต้ และประเทศส่วนใหญ่ในแถบยุโรป ขณะที่จีนมีแนวโน้มจะกลายเป็นสังคมผู้สูงอายุโดยสมบูรณ์ภายในปี 2573 รวมถึงไทยที่คาดว่าจะกลายเป็นสังคมผู้สูงอายุโดยสมบูรณ์ในปี 2564 เช่นกัน

- **ความเป็นเมืองขยายตัวอย่างรวดเร็ว** ซึ่งจะหนุนให้เกิดความต้องการสินค้าและบริการเพิ่มขึ้นอย่างมหาศาล มีการคาดการณ์ว่าทวีปแอฟริกาจะมีเมืองที่มีประชากรมากกว่า 1 ล้านคน เพิ่มขึ้นจาก 54 เมืองในปี 2558 เป็น 89 เมือง ในปี 2573 และรายได้ต่อหัวของประชากรในเมืองใหญ่เหล่านี้จะสูงกว่า 2 เท่าของรายได้ต่อหัวเฉลี่ยของทั้งทวีป เมืองใหญ่เหล่านี้จึงกลายเป็นแม่เหล็กดึงดูดธุรกิจมากมายให้เข้ามาลงทุน

ภาพของทวีปแอฟริกาในฐานะแหล่งลงทุนที่โดดเด่นตอกย้ำจากผลการสำรวจความคิดเห็นของ McKinsey บริษัทที่ปรึกษาทางธุรกิจชั้นนำของโลก ในปี 2560 ที่ได้สอบถามผู้บริหารระดับสูงทั่วโลก รวม 1,025 คน แบ่งเป็นผู้บริหารที่ทำงานในทวีปแอฟริกา 253 คน และที่ทำงานในภูมิภาคอื่นๆ อีก 772 คน พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เห็นตรงกันว่า ในช่วง 20 ปีข้างหน้า GDP รวมของทวีปแอฟริกาจะมีอัตราการเติบโตเป็นอันดับต้นๆ ของโลก นอกจากนี้ ยังมั่นใจว่าในระยะ 5 ปีข้างหน้า บริษัทของตนเองจะมีรายได้เพิ่มขึ้นจากทวีปแอฟริกา ส่วนในแง่การลงทุนและการจ้างงานนั้น พบว่าบริษัทที่อยู่ในทวีปแอฟริกาอยู่แล้วมีความมั่นใจที่จะขยายการลงทุนในภูมิภาคนี้มากกว่าบริษัทที่อยู่ในภูมิภาคอื่นๆ แต่ก็น่าสังเกตว่า แม้แต่ผู้ตอบแบบสอบถามที่อยู่ในทวีปอื่นๆ ก็ยังมีเกือบครึ่งที่ตั้งใจจะขยายการลงทุนในทวีปแอฟริกาในช่วง 5 ปีข้างหน้า

สัดส่วนของผู้ตอบแบบสอบถามที่เห็นด้วยว่า...

ผู้ตอบแบบสอบถามในทวีปแอฟริกา **ผู้ตอบแบบสอบถามในทวีปอื่นๆ**

ในช่วง 20 ปีข้างหน้า GDP รวมของทวีปแอฟริกาจะมีอัตราการเติบโตเป็นอันดับต้นๆ ของโลก



ในช่วง 5 ปีข้างหน้า บริษัทของท่านจะเพิ่มจำนวนประเทศที่ลงทุนในทวีปแอฟริกา



ในช่วง 5 ปีข้างหน้า บริษัทของท่านจะมีรายได้เพิ่มขึ้นจากทวีปแอฟริกา



ในช่วง 5 ปีข้างหน้า บริษัทของท่านจะจ้างแรงงานเพิ่มขึ้นในทวีปแอฟริกา



ที่มา : McKinsey Insights Executive Survey on Business in Africa, 2017

แม้ปัจจุบันทวีปแอฟริกาจะมีบริษัทขนาดใหญ่ที่มีรายได้ต่อปีสูงกว่า 1 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ อยู่ถึงเกือบ 400 บริษัท ซึ่งมากกว่าที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มองว่าน่าจะมีบริษัทใหญ่ขนาดนี้ไม่ถึง 50 บริษัท แต่หากเทียบกับภูมิภาคอื่นๆ แล้ว ทวีปแอฟริกายังนับว่ามีจำนวนบริษัทขนาดใหญ่น้อยกว่าภูมิภาคอื่นๆ และโดยเฉลี่ยแล้วบริษัทขนาดใหญ่ในทวีปแอฟริกาก็ยังมีขนาดเล็กกว่าบริษัทใหญ่ในทวีปอื่นๆ สังเกตจากจำนวนบริษัทมหาชนขนาดใหญ่ที่ติดอันดับ Forbes Global 2000 ในปี 2561 มีบริษัทจากทั้งทวีปแอฟริกาอยู่เพียง 18 บริษัท เทียบกับไทยที่มีอยู่ 16 บริษัท อย่างไรก็ตาม ทวีปแอฟริกามีศักยภาพที่จะเติบโตได้อีกมาก โดยเฉพาะในช่วง 20 ปีต่อจากนี้ ที่มีการคาดการณ์กันว่าธุรกิจที่ลงทุนอยู่ในทวีปแอฟริกาและมิกลยุทธ์ที่เหมาะสม จะสามารถเติบโตได้อย่างก้าวกระโดด ด้วยอัตราขยายตัว 2 หลักต่อปี ด้วยแรงหนุนจากจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้น การขยายตัวอย่างรวดเร็วของเมือง และเศรษฐกิจที่ขยายตัวในระดับสูง จึงเป็นโอกาสของผู้ประกอบการไทยที่จะเข้าไปแสวงหาโอกาสจากการเติบโตของเศรษฐกิจในทวีปแอฟริกา

ตัวอย่างจำนวนบริษัทของแต่ละประเทศ
ที่ติดอันดับ Forbes Global 2000 ในปี 2561

ประเทศ	จำนวนบริษัท
ทวีปแอฟริกา	18
- แอฟริกาใต้	11
- โมร็อกโก	4
- ไนจีเรีย	2
- เคนยา	1
สหรัฐฯ	559
จีน	233
ญี่ปุ่น	228
เกาหลีใต้	67
ไทย	16

ที่มา : <http://www.economywatch.com>

ผู้ที่สนใจจะขยายการส่งออกหรือเข้าไปลงทุนในทวีปแอฟริกา ควรเลือกส่งออกสินค้าหรือลงทุนในธุรกิจที่ช่วยแก้ปัญหาหรือตอบโจทย์ความต้องการที่ยังไม่ได้รับการตอบสนอง (Unmet Demand) ของชาวแอฟริกัน เพราะจะเป็นธุรกิจที่สามารถขยายตัวได้อย่างก้าวกระโดด อย่างไรก็ตาม การนำข้อมูลของทวีปแอฟริมาประเมินโอกาสการลงทุนก็มีข้อจำกัดไม่ต่างจากตลาดเกิดใหม่อื่นๆ อาทิ ข้อมูลสถิติที่จัดเก็บจากการอาจไม่สะท้อนความเป็นจริงได้ทั้งหมด ผู้ประกอบการต้องศึกษาบริบทของประเทศที่ต้องการเข้าไปลงทุน หรืออาจต้องเลือกใช้ข้อมูลที่เป็นตัวแทน (Proxy) มาประกอบการวิเคราะห์ อาทิ การใช้ปริมาณน้ำฝนในการทำนายผลผลิต ซึ่งจะสะท้อนแนวโน้มรายได้ของประชากรในประเทศเอธิโอเปีย เนื่องจากส่วนใหญ่กว่าร้อยละ 80 ยังทำอาชีพเพาะปลูก

สำหรับตัวอย่างของบริษัทที่ประสบความสำเร็จในทวีปแอฟริกา อาทิ **Jumia** บริษัท e-Commerce รายใหญ่ของทวีปแอฟริกา ที่มีผู้ขายอยู่กว่า 4 แสนราย และได้รับความนิยมอย่างสูง โดยเฉพาะจากผู้บริโภคที่อาศัยอยู่นอกเขตเมืองและเริ่มมีกำลังซื้อ เนื่องจากพื้นที่นอกเขตเมืองยังมีร้านค้าปลีก (Retail Store) หรือห้างสรรพสินค้าไม่เพียงพอ และผู้บริโภคไม่มีเวลามากพอจะเข้ามาซื้อสินค้าเองในเมือง การสั่งซื้อสินค้าออนไลน์จากผู้ขายที่อยู่ในเมืองจึงเป็นทางเลือกที่ตรงใจผู้บริโภค **M-Kopa** บริษัทของเคนยาที่จำหน่ายระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ให้กว่า 6 แสนครัวเรือนในชนบทที่ขาดแคลนไฟฟ้าในเคนยา แทนซาเนีย ยูกันดา กานา และโกตดิวัวร์ โดยให้ผู้บริโภคจ่ายเงินมัดจำเพียงเล็กน้อย เพื่อรับชุดผลิตไฟฟ้าไปติดตั้งที่บ้าน ซึ่งจะผลิตไฟฟ้าได้เพียงพอสำหรับหลอดไฟและไฟฉาย วิชชุแบบชาร์จแบตเตอรี่ รวมทั้งใช้ชาร์จแบตเตอรี่โทรศัพท์เคลื่อนที่ จากนั้นผู้บริโภคจะผ่อนจ่ายค่าชุดผลิตไฟฟ้านี้ทุกวันผ่านระบบ Mobile Payment จนครบ 1 ปี ผู้บริโภคก็จะเป็นเจ้าของชุดผลิตไฟฟ้านี้โดยสมบูรณ์ และสามารถเริ่มผ่อนจ่ายเพื่อเปลี่ยนเป็นระบบที่ดีขึ้นหรือซื้ออุปกรณ์เพิ่มเติมได้

นอกจากนี้ ผู้ประกอบการควรเลือกส่งออกหรือลงทุนในประเทศที่เป็นตลาดใหญ่เป็นจุดหมายแรก เพราะจะเอื้อให้กิจการขยายตัวได้ง่ายกว่าตลาดที่มีขนาดเล็ก แต่ก็ควรคำนึงถึงการกระจายรายได้ของประชากรในประเทศนั้นๆ ด้วย ว่าเหมาะสมกับสินค้าหรือบริการของท่านหรือไม่ เพราะมีบางประเทศที่เศรษฐกิจขยายตัวได้ดี แต่ประชากรส่วนใหญ่ยังมีระดับรายได้ต่ำ เพราะรายได้ของประเทศที่เพิ่มขึ้นกระจุกอยู่ที่คนเพียงไม่กี่กลุ่ม ซึ่งตลาดลักษณะนี้อาจเหมาะกับสินค้าที่วางตัวเองเป็นสินค้าระดับสูง ราคาแพง แต่ไม่เหมาะกับสินค้าที่ผลิตมาเพื่อผู้บริโภคที่เป็นชนชั้นกลาง ส่วนในระยะยาว เมื่อกิจการของท่านสามารถลงหลักปักฐานได้อย่างแข็งแกร่งแล้ว ก็อาจพิจารณาขยายตลาดไปยังประเทศอื่นๆ ในทวีปแอฟริกาเพิ่มขึ้นต่อไป เพราะยังมีโอกาสอีกมากมายในตลาดแอฟริกา

Disclaimer : ข้อมูลต่างๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้จากแหล่งข้อมูลที่หลากหลาย และการเผยแพร่ข้อมูลเป็นไปเพื่อวัตถุประสงค์ในการให้ข้อมูลแก่ผู้ที่สนใจเท่านั้น โดยธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทยจะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำข้อมูลนี้ไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด

วันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2562