

Be what's next - มองหาสิ่งใหม่

จารุพัฒน์ พานิชยิ่ง
ผู้อำนวยการฝ่ายรับประกันการส่งออก
ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (EXIM BANK)
jarupatp@exim.go.th

วันนี้ผมขอเริ่มด้วยคำพูดดีๆ ของสตีฟ จ๊อบส์ (Steve Jobs) ประโยคหนึ่งที่อาจสร้างแรงบันดาลใจให้ผู้อ่านที่กำลังท้อแท้กับตลาดส่งออกเดิมนั้นๆ ที่ซบเซาในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา คำพูดนั้นคือ “Be what's next - มองหาสิ่งใหม่” สตีฟ จ๊อบส์ บอกว่า “มีสิ่งใหม่เกิดขึ้นเสมอ จงเรียนรู้ อย่าคร่ำครวญกับสิ่งที่สูญเสียบไป และอย่าพุ่มพวยกับอดีตที่จบไปแล้ว เราควรคิดถึงสิ่งใหม่ๆ ในชีวิตของเราที่รอการค้นพบ บางครั้งก้าวแรกอาจจะแสนยาก แต่จงเริ่มต้นทำ และความสำเร็จจะเกิดขึ้นตามมา” ทำไมผมถึงยกคำพูดของสตีฟ จ๊อบส์ขึ้นมาในเวลานี้ เพราะอยากให้ท่านผู้อ่านลองพิจารณาตลาดใหม่ๆ ใกล้ตัวดูบ้าง อาจเป็นโอกาสใหม่ๆ ในธุรกิจของท่านบ้าง

เมื่อดูภาพรวมของการส่งออกของไทยขยายตัวเพียงร้อยละ 0.95 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2555 และการส่งออกไปยังตลาดส่งออกหลักๆ คือ สหรัฐอเมริกา ยุโรป จีน และญี่ปุ่น หดตัวลงพอสมควร บางตลาดหดตัวลงถึงร้อยละ 10 รวมทั้งแนวโน้มในช่วงครึ่งหลังของปีก็ยังคงไม่ค่อยสดใส เศรษฐกิจของประเทศเหล่านี้ก็ยังไม่มีความแน่นอนอยู่มาก ซึ่งนอกจากกระทบต่อกำลังซื้อแล้ว ยังเป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ค่าเงินบาทผันผวนได้อีก ผู้ส่งออกไม่ว่าจะเป็นรายใหญ่หรือ SMEs จึงอาจต้องปรับกลยุทธ์ทางธุรกิจของตนเพื่อความต่อเนื่องทางธุรกิจหรือบางท่านอาจต้องเปลี่ยนเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจ

แล้วทำไมการส่งออกยังขยายตัวได้ในปีนี้ ก็เพราะตลาดอาเซียนและออสเตรเลียมีการเติบโตเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 5-6 และตลาดอาเซียนนี้มีสัดส่วนร้อยละ 25 ของมูลค่าการส่งออกของไทย ซึ่งในปี 2555 มีมูลค่าการส่งออกเท่ากับ 1,758,212.8 ล้านบาท และเมื่อเจาะกันลึกๆ แล้วจะเห็นว่าการส่งออกไปยังประเทศเพื่อนบ้านใกล้เคียงของเรา 4 ประเทศคือ มาเลเซีย สหภาพเมียนมาร์ กัมพูชา และ สปป.ลาว มีมูลค่าถึง 1 ใน 3 ของการส่งออกไปตลาดอาเซียน ซึ่งมีมูลค่าเท่ากับ 556,977 ล้านบาท และตลาดเพื่อนบ้านของเรานี้มีการเติบโตอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา มีการขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 9-10 ต่อปี เพิ่มจากปี 2552 ซึ่งมีมูลค่าการส่งออกเพียง 366,117 ล้านบาท ซึ่งเป็นการขยายตัวแบบก้าวกระโดด สวนทางกับแนวโน้มเศรษฐกิจในภูมิภาคอื่นที่กำลังซบเซาลง และสะท้อนให้เห็นว่าโอกาสการเปิดตลาดการค้าชายแดนไทยโดยเฉพาะอย่างยิ่งเรื่องการส่งออกยังสดใส และเป็นเรื่องใกล้ตัวมาก จนไม่ควรที่จะมองข้าม

การส่งออกไปยังมาเลเซียมีแนวโน้มชะลอลงมาก โดยติดลบถึงร้อยละ 20 ในปีที่ผ่านมา ปัจจัยหนึ่งที่ปฏิเสธไม่ได้ คงเกิดจากปัญหาความไม่สงบในจังหวัดชายแดนภาคใต้ แต่สวนทางกับเมียนมาร์หรือพม่า สปป.ลาว และกัมพูชา ที่กลายเป็นดาวดวงใหม่ที่ท่ามาค้าขายกับไทยเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว โดย สปป.ลาว มีอัตราการขยายตัวสูงสุดถึงร้อยละ 34 รองลงมาเป็นกัมพูชาร้อยละ 27 และพม่าขยายตัวร้อยละ 16 ทำให้เห็นได้ว่าพื้นที่ชายแดนทางภาคตะวันออก ตะวันตก อีสาน และเหนือของไทย ยังมีโอกาสการเติบโตทางการค้าสูง

นอกจากนี้ 3 ประเทศนี้ยังจะเป็นโอกาสที่นักลงทุนไทยจะเข้าไปแสวงหาผลประโยชน์จากการค้าและการลงทุน เพื่อรองรับการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในวันที่ 31 ธันวาคม 2558 และเป็นฐานการผลิตใหม่ในการส่งออกและได้รับสิทธิประโยชน์ต่างๆ จากคู่ค้าเดิม เช่น GSP รวมถึงการรับมือคู่แข่งขนาดใหญ่จากต่างประเทศที่กำลังเข้ามาอย่างในตลาดพม่า ตอนนี้อย่างไทยยังมีการค้ากับพม่าไม่สูงนัก แต่หลังจากพม่าเปิดประเทศแล้วพอสมควร ตลาดนี้มีศักยภาพในการเติบโตสูงมาก เพราะมีประชากรจำนวนมากพอๆ กับไทย อีกทั้งยังมีทรัพยากรธรรมชาติสูง และที่สำคัญยังมีการเปิดเขตเศรษฐกิจพิเศษและนิคมอุตสาหกรรม หลายแห่งทั่วประเทศ ซึ่งต่อไปจะกลายเป็นยุทธศาสตร์ทางการค้าและการลงทุนขนาดใหญ่ของอาเซียน ดังนั้น ผู้ประกอบการของไทยจะต้องอาศัยความได้เปรียบต่างๆ เช่น การมีพรมแดนติดกับพม่าเป็นระยะทางที่ยาวมาก และมีจุดผ่านแดนที่สำคัญหลายจุด เป็นต้น ดังนั้นจึงต้องรีบเข้าไปเสาะแสวงหาโอกาสทางธุรกิจให้พบโดยเร็ว

ในส่วน สปป.ลาว และกัมพูชา ผู้ประกอบการไทยก็มีโอกาสเหมือนกัน เนื่องจากทั้งสองประเทศมีความต้องการสินค้าจากไทยสูง ซึ่งในเรื่องตัวสินค้า เป็นจุดเด่นและจุดขายของสินค้าไทยที่เดียว เพราะชื่อเสียงของสินค้าเมดิคไทยแลนด์ในกลุ่มประเทศเพื่อนบ้านเราได้รับการยอมรับและถือว่ามีมาตรฐานที่ดี ตลาดเหล่านี้นิยมสินค้าไทยมาก ไม่ว่าจะเป็นสินค้าอุปโภคบริโภคพื้นฐาน เช่น สมู ยาสระผม ผงซักฟอก ยาสีฟัน รวมถึงสินค้าคงทน หรือสินค้าในกลุ่มฟุ่มเฟือยก็มีโอกาสเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง เช่น เครื่องใช้ไฟฟ้า เฟอร์นิเจอร์ ของตกแต่งบ้าน เครื่องดื่มและอาหารสุขภาพ เนื่องจากประเทศเหล่านี้กำลังมีเศรษฐกิจเติบโตเพิ่มขึ้น ทำให้ประชาชนมีกำลังซื้อบริโภคสินค้าหรูหราเพิ่ม หรืออาจใช้ทั้ง 2 ประเทศเป็นช่องทางการค้าผ่านไปยังประเทศที่ 3 เนื่องจาก สปป.ลาว ที่สามารถเชื่อมต่อกับทางประเทศจีนตอนใต้และเวียดนาม หรือกัมพูชาที่เชื่อมต่อไปยังประเทศเวียดนาม

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าโอกาสในการค้าและการลงทุนในประเทศเพื่อนบ้านเหล่านี้จะเปิดกว้างมากขึ้น แต่ผู้ประกอบการโดยเฉพาะ SMEs จำเป็นต้องศึกษาเรียนรู้ ข้อมูลด้านการค้าและลงทุนให้ดีกว่า โดยเฉพาะกฎระเบียบในแต่ละประเทศที่มีความแตกต่าง และมีลักษณะเฉพาะตัวมาก รวมถึงต้องปรับมุมมองให้กล้าที่จะเข้าไปทำการค้าและลงทุนกับประเทศเหล่านี้ เพราะการค้าชายแดนหรือการลงทุนในประเทศเพื่อนบ้านจะเป็นได้ทั้งโอกาสและความเสี่ยง การจะเปิดเกมรุกในตลาดประเทศเพื่อนบ้านนั้นเป็นเรื่องที่ไม่่ง่ายนัก แต่ก็ไม่ยากจนเกินไป หากท่านผู้อ่านศึกษาและทำความเข้าใจตลาดต่างๆ เหล่านี้อย่างจริงจัง