

ตลาด New Frontiers ยังไม่สิ้นมนต์ขลัง ... ความหวังของธุรกิจไทยในน่านน้ำสีน้ำเงิน

ดร.รักษ วรรกิจโกศาทร

กรรมการผู้จัดการ ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย

การขยายธุรกิจไปต่างประเทศของผู้ประกอบการไทย มักเผชิญคำถามยอดฮิตว่าควรไปตลาดไหนดี หากเป็นเมื่อก่อนผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะมุ่งไปที่ประเทศพัฒนาแล้วหรือที่เรียกว่าตลาดหลัก เช่น สหรัฐฯ EU ญี่ปุ่น เป็นต้น แต่ในระยะหลังกลุ่มประเทศตลาดหลักเผชิญภาวะเข้าใกล้จุดอิ่มตัว เข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ รวมถึงการแข่งขันที่ทวีความรุนแรง การรุกตลาดทำได้ยากขึ้น จึงเริ่มเบนเข็มทิศปรับทางเสือเหวี่ยงไปสู่ตลาดที่ยังสดใหม่ การแข่งขันไม่สูง พร้อมทั้งจะเปิดรับสินค้าใหม่ๆ เปรียบเสมือน “น่านน้ำสีน้ำเงิน หรือ Blue Ocean” ผมขอเรียกกลุ่มประเทศเหล่านี้ว่า New Frontiers ไม่ว่าจะ เป็นกลุ่มอาเซียน เอเชียใต้ เอเชียกลาง และแอฟริกา อย่างไรก็ตาม วิกฤต COVID-19 ที่ถาโถมโลกตลอด 2 ปีที่ผ่านมา อาจเปลี่ยนภูมิทัศน์ของหลายประเทศ รวมถึงกลุ่ม New Frontiers วันนั้นผมจะมาสแกนและประเมินสถานการณ์ รวมถึงโอกาสทางธุรกิจในกลุ่ม New Frontiers ว่ายังมีมนต์เสน่ห์มากน้อยเพียงใด

ในระยะสั้น ต้องยอมรับว่ากลุ่ม New Frontiers หลายประเทศได้รับผลกระทบจาก COVID-19 อย่างรุนแรง และยังไม่สามารถฟื้นตัวได้ชัดเจนนัก เมื่อเทียบกับกลุ่มตลาดหลักที่เริ่มฟื้นตัวและเปิดประเทศมากขึ้น แต่หากมองในมิติการส่งออกของไทย ตามข้อมูลจากกระทรวงพาณิชย์ชี้ว่ามูลค่าส่งออกในช่วงครึ่งแรกของปี 2564 กลับมาฟื้นตัวอย่างมาก โดยขยายตัวถึง 15.5% ตรงนี้มีจุดที่น่าสนใจ หากเจาะเป็นรายตลาด การส่งออกในกลุ่มตลาดหลักหรือประเทศพัฒนาแล้ว (Advanced Economies ตามการจัดกลุ่มของ IMF) ขยายตัว 8.9% ต่ำกว่าการส่งออกในกลุ่มตลาด New Frontiers (Emerging Market & Developing Countries ตามการจัดกลุ่มของ IMF) ที่ขยายตัวสูงถึง 23.7% สะท้อนให้เห็นว่าแม้ในยามที่ตลาด New Frontiers ยังไม่ฟื้นตัว ก็ยังช่วยสร้างแรงส่งและเป็นกำลังสำคัญในการขับเคลื่อนการส่งออกไทยได้ไม่น้อยเลยทีเดียว

สำหรับในระยะกลาง-ยาว ผมคิดว่าตลาด New Frontiers ยังเป็นจุดหมายที่น่าสนใจของผู้ประกอบการไทย จากปัจจัยสนับสนุนเชิงโครงสร้าง ทั้งเป็นตลาดขนาดใหญ่ มีประชากรจำนวนมาก เช่น อินเดีย 1,400 ล้านคน อินโดนีเซีย 270 ล้านคน ไนจีเรีย 200 ล้านคน อีกทั้งส่วนใหญ่เป็นชนชั้นกลางที่มีกำลังใช้จ่ายใช้สอย สอดรับกับกำลังซื้อที่โตอย่างรวดเร็ว จากการเร่งพัฒนาเศรษฐกิจและโครงสร้างพื้นฐาน รวมถึงการเปิดรับการค้าการลงทุนจากต่างประเทศ ยิ่งไปกว่านั้น ด้วยช่องว่างทางธุรกิจที่ยังเปิดกว้าง ทำให้บริษัทขนาดใหญ่ทั่วโลกสนใจเข้ามาตั้งฐานการผลิต เพื่อขยายฐานลูกค้าและเชื่อมโยง Supply Chain ในภูมิภาค เช่น **อินเดียที่แม่เหล็ก COVID-19 อย่างหนักในปี 2563 แต่การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (FDI) ยังขยายตัวถึง 27% (เทียบกับกลุ่มประเทศพัฒนาแล้วที่ติดลบ 58%) ขณะที่ในระยะยาว Ernst & Young คาดว่าจะโตเฉลี่ยปีละ 21% ไปถึงปี 2568 รวมถึงมีอีกหลายประเทศที่ FDI มีแนวโน้มโตต่อเนื่องในระดับ 2 หลัก** เช่น อินโดนีเซีย อียิปต์ รัสเซีย เป็นต้น

ทั้งนี้ ตามการคาดการณ์ของ IMF พบว่าในระยะกลาง-ยาว (ปี 2565-2569) ภาพรวมเศรษฐกิจของกลุ่ม New Frontiers ยังมีแนวโน้มเติบโตในระดับสูงเฉลี่ย 4.6% ต่อปี เทียบกับตลาดหลักที่โตเฉลี่ยเพียง 2% อย่างไรก็ตาม ปฏิเสธไม่ได้ว่าไม่ใช่ทุกประเทศในกลุ่ม New Frontiers ที่มีแนวโน้มสดใส มีบางประเทศที่โตต่ำ โดยเฉพาะกลุ่มลาตินอเมริกา จากปัญหานี้สถานการณ์และราคาสินค้าโภคภัณฑ์ขบเซา ขณะที่ประเทศที่ขยายตัวสูงในระดับ 6-7% ส่วนใหญ่อยู่ในภูมิภาคอาเซียน เอเชียใต้ แอฟริกาตะวันออก โดยหลายประเทศเป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญของภูมิภาค เช่น เวียดนาม อินโดนีเซีย อินเดีย เอธิโอเปีย เคนยา อียิปต์ ดังนั้น การขยายตลาดสู่ New Frontiers ไม่ควรหว่านแหไปทั้งหมด แต่ควรพิจารณาปัจจัยต่างๆ อย่างรอบด้าน และเลือกกลุ่มประเทศที่โมเมนตัมอยู่ในช่วงขาขึ้นต่อเนื่องในระยะยาว

อย่างที่ทราบกันดีว่าหนึ่งในกฎเกณฑ์การดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ คือ การกระจายความเสี่ยง ดังที่นักเศรษฐศาสตร์รางวัลโนเบล Harry Markowitz เคยกล่าวว่า “Don’t put all your eggs in one basket” กลยุทธ์การทำตลาดต่างประเทศก็เช่นเดียวกัน ท่านผู้ประกอบการไม่ควรทิ้งตลาดหลัก แต่ควรเลือกเป็นตลาดที่จะตอบโจทย์ลูกค้ารายได้สูง หรือใช้กลยุทธ์รักษารฐานลูกค้าในตลาดหลักไว้ ขณะที่การมุ่งสู่ตลาด New Frontiers จะเป็นเครื่องยนต์ใหม่ที่ช่วยผลักดันธุรกิจของท่านให้เติบโตต่อในระยะยาว ทั้งนี้ ตลาด New Frontiers บางประเทศมีความท้าทายและหลายท่านอาจไม่คุ้นเคย ผมจึงขอแนะนำให้ทุกท่านต้องใส่เสื้อเกราะก่อน คือการเตรียมป้องกันความเสี่ยงอย่างรอบด้าน ตรงนี้ EXIM BANK พร้อมที่จะให้ความช่วยเหลือและสนับสนุนอย่างเต็มที่ ขอเพียงท่านเดินเข้ามาพูดคุย เรายินดีให้คำปรึกษา เพื่อให้ทุกท่านแล่นเรือออกไปยังน่านน้ำใหม่ๆ ได้อย่างมั่นใจและมั่นคงครับ

Disclaimer : คอลัมน์นี้เป็นข้อคิดเห็นส่วนบุคคล จึงไม่จำเป็นต้องสอดคล้องกับความคิดเห็นของธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย