

# นักลงทุนต่างชาติกับโอกาสในประเทศไทย



ปริมาณการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (FDI) ในประเทศไทยได้เติบโตขึ้นอย่างมีนัยสำคัญโดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงสองสามปีที่ผ่านมา ในปี 2555 การลงทุนขยายตัวกว่าสองเท่า จำนวนสูงถึง 1 ล้านล้านบาทจาก 4.47 แสนล้านบาทที่บันทึกไว้ในปี 2554 ซึ่งตัวเลขนี้ไม่รวมถึงการลงทุนโดยตรงอื่นๆ ที่ไม่ได้ผ่าน ซึ่งมีนักลงทุนจากประเทศญี่ปุ่น, จีน (รวมฮ่องกง), มาเลเซีย, สิงคโปร์และเนเธอร์แลนด์ การลงทุนของประเทศญี่ปุ่นในประเทศไทยเพิ่มขึ้น 220% (สูงถึง 3.48 แสนล้านบาทในปี 2555 เมื่อเทียบจาก 1.59 แสนล้านบาทในปี 2554) เม็ดเงินลงทุนของญี่ปุ่นในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2556 ยังคงแข็งแกร่งและมีสัดส่วนเกือบ 30% ของตลาด

**คุณภัทร เขียรชุตินา รองผู้อำนวยการฝ่ายที่ปรึกษาและการลงทุนพัฒนาโครงการ บริษัท คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย** กล่าวว่า “ในอดีตประเทศไทยได้ต้อนรับนักลงทุนต่างชาติอย่างดีเสมอมาเมื่อเทียบกับประเทศอื่นๆ ในภูมิภาค อีกทั้งประเทศไทยเป็นประเทศที่ไม่มีความขัดแย้งทางประวัติศาสตร์หรือศาสนาที่สำคัญกับประเทศอื่นๆ นอกจากนี้นับแต่พม่าได้เปิดประเทศนั้น ประเทศไทยได้รับการมองว่าเป็นจุดยุทธศาสตร์สำหรับนักลงทุนที่ต้องการลงทุนในพม่า เนื่องจากสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ในประเทศพม่า เช่น ระบบการเงิน ภาคส่วนการบริการ และเรื่องทรัพยากรบุคคล ยังไม่มีความสะดวกมากนัก”

หนึ่งในความคิดริเริ่มของรัฐบาลที่จะช่วยกระตุ้นให้เกิดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศในประเทศไทยคือการส่งเสริมการลงทุน ผ่านคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) โดยสิทธิพิเศษสำหรับ BOI ประกอบด้วย มาตรการภาษี และมาตรการอื่นๆ เช่น สิทธิความเป็นเจ้าของที่ดินและใบอนุญาตทำงาน / วีซ่าสำหรับผู้เชี่ยวชาญจากต่างประเทศ

นอกเหนือจากการลงทุนที่ผ่าน BOI แนวโน้มการเติบโตของการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศในส่วนอื่นๆ ก็มีการขยายตัวเช่นกัน เช่น ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่มีนักลงทุนต่างชาติให้ความสนใจในภาคอุตสาหกรรม ธุรกิจค้าปลีก และที่อยู่อาศัย

ข้อจำกัดของกฎหมายธุรกิจต่างประเทศเป็นแรงจูงใจให้ชาวต่างชาติเข้ามาร่วมทุนกับพันธมิตรไทย ถึงแม้ว่ากระบวนการใช้เวลายาวนาน หากแต่การเจรจาที่ประสบความสำเร็จในการร่วมทุนก็มีจำนวนไม่น้อย ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มธุรกิจการเงิน (BAY และ MUFG), กลุ่มธุรกิจประกันภัย (ไทยประกันชีวิตและ Meiji Yasuda), กลุ่มธุรกิจอาหาร

(MBK group และ Fujio Food System Singapore PTE LTD) และกลุ่มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดย คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ได้รับการสอบถามข้อมูลจากนักลงทุนต่างชาติเป็นจำนวนมากที่เชื่อว่าการร่วมทุนเป็นวิธีที่ดีที่สุดที่จะเข้าสู่ตลาดเมืองไทย เนื่องจากชาวต่างชาติไม่สามารถถือครองกรรมสิทธิ์ที่ดินในประเทศไทยได้ ดังนั้นนักลงทุนเหล่านี้จึงมีความสนใจในกลุ่มธุรกิจต่อไปนี้:

- 1) กลุ่มที่อยู่อาศัย: ตลาดคอนโดมิเนียมในเขตกรุงเทพฯ
- 2) กลุ่มอุตสาหกรรม: คลังสินค้าและนิคมอุตสาหกรรม
- 3) กลุ่มการค้าปลีก: ศูนย์การค้าและห้างสรรพสินค้าชุมชน
- 4) กลุ่มอุตสาหกรรมบริการ: กิจกรรมร่วมค้าระหว่างตราสินค้าและเจ้าของโรงแรม
- 5) กลุ่มธุรกิจ: อาคารสำนักงานและคุณสมบัติอื่นๆ สำหรับใช้ในเชิงพาณิชย์



**คุณณกันต์ สุวัติกุล ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายบริการด้านการลงทุน บริษัท คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย** เสริมว่า การร่วมทุนอาจจะเกี่ยวข้องกับโครงการที่มีอยู่แล้วหรือโครงการใหม่ที่ต้องใช้ทั้งสองฝ่ายในการค้นหาเพื่อพัฒนาสถานที่ใหม่การร่วมทุนที่ประสบความสำเร็จที่เราได้เห็นในอดีตที่ผ่านมาดังนี้

ภาคธุรกิจ	กลุ่มนักลงทุนไทย	กลุ่มนักลงทุนต่างชาติ
Residential	Ananda	Mitsui Fudosan (Japan)
	Asian Property	Pacific Star (Singapore)
	K Land	Centre Point Properties Ltd (Singapore)
	City Realty	HKR (Hong Kong)
	Narai Property	Ayala (Philippines)
Industrial	Amata	Holley Group (china)
Retail	Siam Future	Aeon (Japan)
Hospitality	TCC	F&N ( Singapore)
	Local Group	Ascott

พันธมิตรทางธุรกิจโดยทั่วไปสามารถแบ่งออกเป็นสองกลุ่มดังต่อไปนี้:

- 1) หุ้นส่วนเชิงกลยุทธ์: แต่ละฝ่ายนำความเชี่ยวชาญและความรู้ของพวกเขาไปลงทุนใหม่ ตัวอย่างเช่น บริษัทก่อสร้างที่อาจเข้าร่วมทุนกับนักพัฒนาท้องถิ่นที่มีสถานะทางการตลาดและตราสินค้าหรือแบรนด์ที่แข็งแกร่ง กรณีส่วนใหญ่, ทั้งสองฝ่ายจำเป็นต้องช่วยเหลือในเชิงลึกด้านการบริหารจัดการและการตัดสินใจเชิงธุรกิจ เช่น หุ้นของแต่ละฝ่ายเท่ากันหรือใกล้เคียงกัน หุ้นส่วนเชิงกลยุทธ์จะเข้ามามีส่วนด้านการเงินและทักษะที่มีสร้างมูลค่าเพิ่ม เช่น

ผู้ที่เกี่ยวข้องกับการสร้างตราสินค้า, เทคโนโลยี และการเจาะตลาด ฯลฯ ความร่วมมือเหล่านี้เป็นที่พบมากที่สุดในตลาดธุรกิจโรงแรมและตลาดค้าปลีกที่ตราสินค้าหรือแบรนด์มีความสำคัญ และเป็นข้อได้เปรียบในตลาดต่างประเทศ พันธมิตรทางธุรกิจมักมีความสำคัญมากกว่าการตัดสินใจของฝ่ายดำเนินงาน

2) หุ้นส่วนเชิงการเงิน: การร่วมมือในฐานะหุ้นส่วนทุน ภายใต้ข้อตกลงนี้, หุ้นส่วนอัดฉีดเงินทุนและมีบทบาทการจัดการเป็นรอง โดยส่วนใหญ่พันธมิตรลักษณะนี้สนใจเพียงผลตอบแทนเท่านั้น (เช่น Pacific Star กับ AP) โดยทั่วไปพวกเขามีแนวโน้มที่จะลงทุนใน บริษัทในตลาดหลักทรัพย์และมีความพึงพอใจกับตำแหน่งรองลงมา แต่บางครั้งค่าทางการเงินที่กำลังมองหาการควบคุมการจัดการบางส่วนเช่นกัน