

สรุปผลการประชาพิจารณ์พิธีสารฉบับที่หนึ่งเพื่อแก้ไขความตกลงหุ้นส่วนเศรษฐกิจอาเซียน-ญี่ปุ่น (AJCEP) เพื่อผนวกบทว่าด้วยการค้าบริการ บทว่าด้วยการเคลื่อนย้ายบุคคลธรรมดา และบทว่าด้วยการลงทุน

ความเป็นมา

1. ความตกลงหุ้นส่วนเศรษฐกิจอาเซียน-ญี่ปุ่น (ASEAN-Japan Comprehensive Economic Partnership: AJCEP) มีผลบังคับใช้เมื่อเดือนมิถุนายน 2552 มีสาระสำคัญเกี่ยวกับการเปิดเสรีการค้าสินค้า และกำหนดให้เริ่มเจรจาจัดทำข้อบถการค้าบริการและการลงทุน 1 ปี หลังจากความตกลงดังกล่าวมีผลบังคับใช้ ประเทศสมาชิกจึงได้เริ่มเจรจาข้อบถการค้าบริการและการลงทุนเมื่อเดือนมิถุนายน 2553
2. อาเซียนและญี่ปุ่นบรรลุผลการเจรจาจัดทำบถการค้าบริการและการลงทุนเมื่อเดือนธันวาคม 2560 และมีกำหนดจะลงนามพิธีสารฉบับที่หนึ่งเพื่อแก้ไขความตกลง AJCEP ในการประชุมรัฐมนตรีเศรษฐกิจอาเซียนที่จะมีขึ้นในเดือนสิงหาคม 2561 เพื่อให้พิธีสารฯ มีผลบังคับใช้ภายในปี 2561
3. กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศได้ดำเนินการจัดการประชาพิจารณ์ตามมาตรา 178 ของรัฐธรรมนูญแห่งราชอาณาจักรไทย เพื่อเผยแพร่ข้อมูล สาระสำคัญ โอกาสและผลกระทบ และแนวทางการใช้ประโยชน์จากความตกลง AJCEP รวมถึงเปิดโอกาสให้ประชาชนและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียได้มีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็น โดยได้จัดงานสัมมนา “ไทย-ญี่ปุ่น หุ้นส่วนยุทธศาสตร์ทางเศรษฐกิจผ่าน FTA” เมื่อวันที่ 31 มกราคม 2561 ณ โรงแรมโซฟิเทล สุขุมวิท และได้จัดการประชาพิจารณ์พิธีสารฉบับที่หนึ่งเพื่อแก้ไขความตกลง AJCEP ในจังหวัดต่างๆ จำนวน 4 ครั้ง ดังนี้

วันที่	สถานที่
วันพุธที่ 28 มีนาคม 2561	ณ โรงแรมวังใต้ จังหวัดสุราษฎร์ธานี
วันอังคารที่ 24 เมษายน 2561	ณ โรงแรมเซ็นทาราและคอนเวนชันเซ็นเตอร์ อุดรธานี จังหวัดอุดรธานี
วันจันทร์ที่ 7 พฤษภาคม 2561	ณ โรงแรมโกลเด้น ซิตี้ ระยอง จังหวัดระยอง
วันพฤหัสบดีที่ 10 พฤษภาคม 2561	ณ โรงแรมดวงตะวัน เชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่

สรุปสาระสำคัญของการประชาพิจารณ์ฯ

1. ศักยภาพของญี่ปุ่น ญี่ปุ่นเป็นคู่ค้าสำคัญอันดับ 2 ของไทยและอาเซียน เป็นนักลงทุนรายใหญ่อันดับ 1 ของไทย และอันดับ 2 ของอาเซียน มีขนาดเศรษฐกิจ (GDP) อันดับ 3 ของโลก มูลค่า 4.96 ล้านล้านเหรียญสหรัฐ โดยญี่ปุ่นมีจุดแข็งทางด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม และมองอาเซียนเป็นอนุภูมิภาค โดยให้ความสำคัญกับไทยในฐานะศูนย์กลางของ Mainland ASEAN ซึ่งสามารถเชื่อมต่อไปยังประเทศเพื่อนบ้าน โดยเฉพาะ CLMV รวมทั้งต้องการให้อาเซียนเป็นฐานสำคัญในการสนับสนุนห่วงโซ่อุปทานของญี่ปุ่นซึ่งสอดคล้องกับนโยบาย Thailand Plus One และการที่ญี่ปุ่นเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุอย่างเต็มตัว (1 ใน 4 ของประชากรอายุเกิน 65 ปี) แม้จะทำให้การบริโภคชะลอตัว แต่กลับเป็นโอกาสสำหรับการลงทุนและการเข้าไปทำงานของคนต่างชาติ เนื่องจากญี่ปุ่นจะขาดแคลนประชากรวัยแรงงานในอนาคตอันใกล้

2. สาระสำคัญของพิธีสารฉบับที่หนึ่งเพื่อแก้ไขความตกลง AJCEP

- สาขาบริการที่ไทยเปิดเสรีให้ญี่ปุ่น ไทยได้ผูกพันเปิดตลาดในทุก Mode (แบ่งออกเป็น 4 Mode ได้แก่ การให้บริการข้ามพรมแดน การบริโภคในต่างประเทศ การจัดตั้งธุรกิจ และการให้บริการโดยบุคคลธรรมดา) โดยเฉพาะใน Mode 3 อนุญาตให้ต่างชาติสามารถถือหุ้นได้ร้อยละ 49 ใน 92 สาขาย่อย อาทิ สาขาบริการธุรกิจ (บริการด้านกฎหมาย บริการด้านบัญชี) บริการด้านโทรคมนาคม และสาขาการเงินและการธนาคาร เป็นต้น และร้อยละ 70 ใน 23 สาขาย่อย อาทิ สาขาบริการธุรกิจ (พยากรณ์อากาศและอุตุนิยมวิทยา) บริการคอมพิวเตอร์ บริการด้านการวิจัยและพัฒนา บริการด้านอสังหาริมทรัพย์ บริการไปรษณีย์อิเล็กทรอนิกส์และบริการก่อสร้างและวิศวกรรมที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น พร้อมระบุข้อจำกัด/ข้อสงวนเป็นเงื่อนไขการเข้าสู่ตลาด

- สาขาบริการที่ญี่ปุ่นเปิดเสรีให้ไทยและอาเซียน ญี่ปุ่นเปิดให้อาเซียนเข้าไปลงทุนจัดตั้งธุรกิจได้ โดยสามารถถือหุ้นได้ร้อยละ 100 แบบไม่มีเงื่อนไข 137 สาขาย่อย อาทิ บริการร้านอาหาร บริการสปา บริการโรงแรม บริการทัวร์และไกด์ บริการจัดประชุม บริการจัดเลี้ยง บริการจัดงานแสดงสินค้าและนิทรรศการ บริการ

โฆษณา บริการด้านการวิจัยและการพัฒนา และบริการอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น และแบบมีเงื่อนไข (เช่น ใบประกอบวิชาชีพ) 41 สาขาย่อย อาทิ บริการด้านโทรคมนาคม สาขาบริการธุรกิจ (บริการด้านกฎหมาย บริการด้านบัญชี) และธุรกิจค้าส่ง/ค้าปลีก เป็นต้น

- การเคลื่อนย้ายบุคคลธรรมดา ไทยอนุญาตให้นักธุรกิจญี่ปุ่นและอาเซียนสามารถเข้ามาทำงานในประเทศไทยได้ 2 ลักษณะ คือ การโอนย้ายบุคคลภายในองค์กร (1 ปี) และการเยี่ยมเยือนทางธุรกิจระยะสั้น (90 วัน) ในขณะที่ญี่ปุ่นอนุญาตให้นักธุรกิจไทยและอาเซียนสามารถเข้ามาทำงานในประเทศญี่ปุ่นได้ 6 ลักษณะ คือ การโอนย้ายบุคคลภายในองค์กร (1 ปี) การเยี่ยมเยือนทางธุรกิจระยะสั้น (90 วัน) นักลงทุน (5 ปี) ผู้ให้บริการด้านวิชาชีพในสาขากฎหมาย บัญชี และภาษี (5 ปี) ผู้ปฏิบัติงานเกี่ยวข้องกับธุรกิจที่ต้องใช้เทคโนโลยี และความรู้ในสาขานักมนุษยศาสตร์ นักสิ่งแวดล้อม และนักฟิสิกส์ (5 ปี) และคู่สมรสและบุตร

- การลงทุน แบ่งออกเป็น 4 ด้าน ได้แก่ 1) การเปิดเสรีการลงทุน: ปัจจุบัน ยังไม่มีการเปิดตลาดการลงทุน 2) การคุ้มครองการลงทุน: กลไกการระงับข้อพิพาทระหว่างรัฐกับเอกชน (ISDS) ซึ่งทำให้นักลงทุนสามารถฟ้องรัฐได้โดยตรง 3) การส่งเสริมการลงทุน: การส่งเสริมงานจับคู่ธุรกิจ และ 4) การอำนวยความสะดวกการลงทุน: การจัดตั้งศูนย์การลงทุนแบบเบ็ดเสร็จ (One-Stop Service)

3. โอกาสทางการค้าและการลงทุน วิทยากรจากเอกชนให้ข้อคิดเห็นดังนี้

นายทงศักดิ์ สมวงศ์ กรรมการผู้จัดการโรงแรมสมุยพาราไดซ์ เวงรีสอร์ท แอนด์สปา เห็นว่า เป็นโอกาสดีของผู้ประกอบการไทยในการทำธุรกิจในประเทศญี่ปุ่น เนื่องจากญี่ปุ่นจะเป็นเจ้าภาพกีฬาโอลิมปิกในปี 2563 หรือ Tokyo 2020 รัฐบาลญี่ปุ่นจึงมีนโยบายสนับสนุนอุตสาหกรรมท่องเที่ยว ซึ่งธุรกิจ โรงแรมขนาดเล็กหรือเรียวกัง (Ryokan) และ Apartment ขนาดเล็ก จำนวน 20 – 25 ห้อง ที่ต้องใช้เงินลงทุนประมาณ 30 – 100 ล้านบาท น่าจะเป็นโอกาสในการลงทุนของผู้ประกอบการ SME ไทย โดยเห็นว่า นักธุรกิจไทยมีข้อได้เปรียบหลายประการ อาทิ คนไทยมีความเข้าใจในรสนิยม และนักท่องเที่ยวไทยก็มีความต้องการบริการของคนไทย ราคาห้องพักในญี่ปุ่นราคาสูงกว่าราคาห้องพักในไทยมาก ประกอบกับในปัจจุบันเจ้าของธุรกิจดังกล่าวในญี่ปุ่นส่วนมากเป็นผู้สูงอายุ และมักไม่มีผู้สืบทอดกิจการ จึงมองว่าเป็นโอกาสให้นักลงทุนจากชาติอื่นๆ รวมทั้งไทยเข้าไปเป็นเจ้าของกิจการดังกล่าว

นอกจากนี้ ญี่ปุ่นมี JETRO เป็นหน่วยงานหลักเพื่อสนับสนุนข้อมูลต่างๆ สำหรับนักลงทุนชาวต่างชาติ มีสาขาในไทยและในญี่ปุ่น รวมทั้งได้จัดตั้ง Tokyo One Stop Business Establishment Center (TOSBEC) เพื่ออำนวยความสะดวกแก่นักลงทุนต่างชาติแบบครบวงจร โดยมีเจ้าหน้าที่อำนวยความสะดวกเฉพาะประเทศ และมีบริการสำนักงานฟรี 50 วันสำหรับผู้ประกอบการรายใหม่ในการจัดตั้งสำนักงาน ทั้งนี้ อุปสรรคทางด้านภาษาอาจไม่ใช่ประเด็นสำคัญ เนื่องจากสามารถหาคนช่วยได้ เช่น เลขาค่า และไกด์ อย่างไรก็ตาม เสนอให้รัฐบาลมีบทบาทนำในการให้ความช่วยเหลือและคำปรึกษาทั้งทางด้านการเงินและกฎหมายแก่ผู้สนใจลงทุนในญี่ปุ่น

ผู้แทนจาก **บริษัท โกชู โคซัน จำกัด** เป็นบริษัทของนักลงทุนชาวญี่ปุ่น ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการบำบัดน้ำเสียให้แก่โรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ อาทิ โรงงานผลิตรถยนต์ยี่ห้อโตโยต้า ฮอนด้า และฮิโน่ และมีธุรกิจย่อยที่เกี่ยวกับการกำกับดูแลคุณภาพน้ำให้แก่บริษัทผลิตน้ำดื่มต่างๆ อาทิ น้ำสิงห์ และเปียร์ลาว ถือเป็นธุรกิจบริการด้านสิ่งแวดล้อม โดยผู้แทนได้แลกเปลี่ยนประสบการณ์ในการทำธุรกิจกับชาวญี่ปุ่นว่า ชาวญี่ปุ่นให้ความสำคัญกับการตรงต่อเวลาเป็นอย่างมาก มีการทำงานและการคิดอย่างเป็นระบบ โดยจะคิดตั้งแต่ต้นจนจบกระบวนการ ก่อนการลงมือปฏิบัติงานจริง และมีการคิดวิเคราะห์/ปรึกษา/รับฟังความคิดเห็นของสมาชิกในทีมเพื่อให้เกิดการประสานงานอย่างมีประสิทธิภาพ คนญี่ปุ่นจะเน้นการศึกษาหารือ มีการประชุมเพื่อติดตามผลบ่อยครั้ง ซึ่งจะแตกต่างกับคนไทยที่จะแก้ไขปัญหาลงมือตามสถานการณ์ที่เกิดขึ้น ทำให้บางครั้งเกิดความเสียหายทางด้านค่าใช้จ่าย เวลา และทรัพยากรบุคคล ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ร่วมทุนกับนักลงทุนชาวญี่ปุ่นขยายกิจการไปลงทุนในประเทศเพื่อนบ้านที่เป็นสมาชิกอาเซียนด้วย ได้แก่ สปป.ลาว กัมพูชา เวียดนาม และเมียนมา ได้รับและเรียนรู้เทคโนโลยีจากญี่ปุ่นและมีแผนจะขยายกิจการไปยังเมืองอื่นๆ ในประเทศเหล่านั้นต่อไปในอนาคตด้วย

นางสาวสุวรรณี ไชยวรุฒม์ ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาธุรกิจ บริษัท แถ่แก่น้อย ฟู้ดแอนด์มาร์เก็ตติ้ง จำกัด (มหาชน) มองว่า นอกจากธุรกิจโรงแรม ธุรกิจรถตู้/รถเช่าก็เป็นอีกโอกาสหนึ่งของผู้ประกอบการไทย โดยให้บริการรับ-ส่งระหว่างสนามบินและโรงแรม บริการพาเที่ยว และอาจให้แวะทานอาหารไทย/นวดไทยก็ได้ ปัจจุบัน

ร้านอาหารสำหรับครอบครัว (Family Restaurant) ในประเทศญี่ปุ่น มีเมนูข้าวผัดกะเพราไข่ดาวให้บริการด้วย อย่างไรก็ตาม เห็นว่า คนญี่ปุ่นนิยมแวะร้านสะดวกซื้อ เพื่อซื้ออาหารกลับไปทานที่บ้าน (take-home) ซึ่งจะมีอาหารให้เลือกหลากหลาย คล้ายกับบุฟเฟต์ อย่างไรก็ตาม การคิด Business Model สำคัญมาก ยกตัวอย่างเช่น เกียวโต เป็นเมืองท่องเที่ยวที่น่าสนใจ มีสถานที่ท่องเที่ยวและกิจกรรมมากมายให้ทำตลอด 4 ฤดู อาทิ ฤดูร้อน: เทศกาลต่างๆ ฤดูใบไม้ผลิ: ซากุระ ฤดูใบไม้ร่วง: ใบไม้เปลี่ยนสี และฤดูหนาว: หิมะ จึงสามารถดึงดูดนักท่องเที่ยวให้มาเที่ยวได้ตลอดเวลา และธุรกิจฟิตเนสชนิดหนึ่งที่มีอุปกรณ์สำหรับออกกำลังกายไว้ในห้องแต่ละห้องสำหรับลูกค้า 1 คน เน้นความเป็นส่วนตัว มีบริการครูฝึก และต้องถ่ายรูปอาหารให้ดูในแต่ละมื้อ โดยหากลดน้ำหนักไม่ได้ จะคืนเงินให้ลูกค้า ซึ่งอาจเรียกได้ว่าเป็นการขายวินัย ทั้งนี้ คนไทยมีนิสัยรักความสบาย ดังนั้น ธุรกิจที่เหมาะสมกับคนไทยและคาดว่าคนไทยน่าจะเก่งที่สุด จะต้องเป็นธุรกิจประเภทที่ให้ความสบาย อาทิ ธุรกิจสปา เน้นเอกลักษณ์ของความเป็นไทย ให้บริการนวดไทยและใช้สมุนไพรไทย เนื่องจากคนญี่ปุ่นทำงานเครียดมาก และมีอัตราการฆ่าตัวตายสูง นอกจากนี้ เห็นว่า ธุรกิจร้านอาหาร อาจจะประสบความสำเร็จได้ยากกว่า เนื่องจากรสชาติความชอบของแต่ละคนไม่เหมือนกัน

การทำธุรกิจกับญี่ปุ่น คนญี่ปุ่นขึ้นชื่อเรื่องความละเอียดมาก เน้นการจัดบันทึกและการรวบรวมข้อมูล โดยมีหลักการทำงาน 3 ข้อที่สำคัญ เรียกว่า “Ho Ren So” ซึ่ง Ho มาจาก Hokoku คือ การรายงาน Ren มาจาก Renraku คือ การติดต่อ/แจ้งข้อมูล และ So มาจาก Sondan คือ การปรึกษา/ให้คำแนะนำ เพื่อให้เกิดการประสานงานอย่างมีประสิทธิภาพ ไม่ปล่อยให้ปัญหาลามปาม และสามารถแก้ปัญหาได้อย่างรวดเร็ว คนญี่ปุ่นจะเน้นการทำงานบนโต๊ะ มีการคุยงานกันบ่อยมาก และประชุมนาน ซึ่งจะแตกต่างกับคนไทยที่ทำงานบนโต๊ะน้อย และมักจะไปแก้กันหน้างาน ทำให้เสียอารมณ์ เวลา และค่าใช้จ่าย สำหรับธุรกิจที่ตามความต้องการของญี่ปุ่น น่าจะเน้นธุรกิจโรงแรมขนาดเล็กหรือ Hostel แบบถนนข้าวสาร เนื่องจากญี่ปุ่นมีจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติเยอะมาก ทำให้โรงแรมที่มีอยู่ไม่เพียงพอ ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับผู้สูงอายุ เช่น กายภาพบำบัด ฟันบูร่าร่างกาย และธุรกิจร้านกาแฟ ต้องมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว เช่น คาเฟ่เก๋ๆ ทั้งนี้ เห็นควรจับคู่สิ่งที่เรามีความเชี่ยวชาญมากที่สุดกับความต้องการของอีกฝ่าย เพราะจะทำให้มี passion ในการทำธุรกิจ