

หากการเจรจา FTA ไทย-EU ล่าช้า ธุรกิจไทยจะเสียเปรียบประเทศในอาเซียนแค่ไหน?

แม้ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หรือ AEC จะเป็นกระแสที่มาแรงและได้รับความสนใจในปัจจุบัน แต่การเจรจาการค้าเสรี (Free Trade Agreement: FTA) กับประเทศอื่นๆ ก็ยังคงมีความสำคัญและดำเนินการอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะการเจรจา FTA ระหว่างไทยและสหภาพยุโรป (EU 27 ประเทศ) ซึ่งเป็นตลาดที่ไทยมีมูลค่าการส่งออกรวมเป็นอันดับ 2 รองจากตลาดอาเซียน ทั้งนี้หากการเจรจาล่าช้าออกไป จะส่งผลให้ไทยมีแนวโน้มเสียเปรียบประเทศอื่นๆ ในอาเซียนที่เจรจาเสร็จสิ้นไปแล้ว

EU เลือกเจรจา FTA กับกลุ่มประเทศอาเซียนเป็นรายประเทศเพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาทางการเมืองของพม่า เมื่อปี 2007 EU และอาเซียนได้ตัดสินใจเจรจา FTA ในกรอบระหว่างภูมิภาคด้วยกัน แต่จากผลการประชุมคณะกรรมการร่วมฯ ครั้งที่ 7 ในปี 2009 เกิดการถกประเด็นปัญหาทางการเมืองของประเทศพม่า ส่งผลให้ EU ตัดสินใจหยุดพักการเจรจาในกรอบภูมิภาคไป และหันมาเลือกที่จะเจรจา FTA เป็นรายประเทศแทน โดยปัจจุบันได้ตกลงเจรจา FTA กับสิงคโปร์แล้วในเดือนกุมภาพันธ์ ปี 2010 เสร็จกับมาเลเซียแล้วในเดือนตุลาคม ปี 2010 และแสดงท่าทีพร้อมจะเจรจา FTA กับเวียดนาม และไทย¹ คำถามที่น่าสนใจ คือ เมื่อ EU ตัดสินใจเจรจาเป็นรายประเทศ หากไทยไม่เร่งเจรจาให้แล้วเสร็จ ธุรกิจไทยจะได้รับผลกระทบมากน้อยแค่ไหน?

ในภาพรวมการส่งออกไปยัง EU คู่แข่งทางการค้าที่สำคัญที่สุด คือ อินโดนีเซีย และเวียดนาม แม้ว่าเมื่อวัดจากมูลค่าการส่งออกไปยัง EU แล้ว อินโดนีเซียจะมีมูลค่าประมาณ 60% ของไทย และเวียดนามมีมูลค่าไม่ถึงครึ่งของไทย แต่หากพิจารณาจากความสามารถในการแข่งขันของสินค้าส่งออกไปยัง EU² พบว่าไทยมีลักษณะสินค้าส่งออกที่แข่งขันกับเวียดนามและอินโดนีเซียมากที่สุด อีกนัยหนึ่ง คือ ประเภทธุรกิจที่ไทยมีศักยภาพในการส่งออกนั้นเป็นธุรกิจที่คล้ายกับ 2 ประเทศนี้มากที่สุด โดยพบว่ามีความสัมพันธ์กับอินโดนีเซียและเวียดนามมาก ที่ 46% และ 43% ตามลำดับ³ ในขณะที่ประเทศที่ทำ FTA กับ EU แล้วอย่างสิงคโปร์และมาเลเซียมีความสัมพันธ์ที่ไม่สูงนักอยู่ที่ 15% และ 31% ตามลำดับ

สำหรับผลกระทบรายธุรกิจจะพิจารณาใน 2 มิติควบคู่กัน คือ สัดส่วนการส่งออกสินค้าไปยัง EU และความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออก สัดส่วนการส่งออกที่สูงแสดงถึงการถือครองส่วนแบ่งตลาดที่มากกว่า ส่วนความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกแสดงถึงความสามารถในการแข่งขัน ทั้งนี้ผลการวิเคราะห์รายธุรกิจ⁴ สามารถแบ่งเป็น 3 กลุ่ม ดังนี้

¹ อ้างอิงจากกรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ กองยุโรปเพื่อไทย และ European Commission

² ความสามารถแข่งขันในสินค้าส่งออกในที่นี้ วัดจาก Revealed Comparative Advantage: RCA index โดยใช้ข้อมูลสินค้าส่งออกตามรหัส HS ที่ 2 พิกัดล่าสุดในแต่ละประเทศ (ยึดเฉพาะมูลค่ารวมรายสินค้าที่ไทยมีการส่งออกตามรหัส HS ที่ 6 พิกัด) RCA index คำนวณจาก $(\text{export}_{i,j} / \text{export}_{i,\text{total}}) / (\text{export}_{w,j} / \text{export}_{w,\text{total}})$ โดยที่ export = มูลค่าการส่งออก, i = ประเทศ, j = กลุ่มธุรกิจ, total = ยอดรวมทั้งหมด และ w = โลก โดยค่า RCA index ที่มีค่ามากกว่า 1 หมายถึงมีความสามารถในการแข่งขันสูงโดยเปรียบเทียบ

³ ความสัมพันธ์ในที่นี้ใช้ RCA index Spearman's Rank Correlation ระหว่าง 2 ประเทศ ในการวิเคราะห์ ซึ่งมีค่าอยู่ระหว่าง -100% ถึง 100% หากมีค่าเป็นบวกหมายถึงทั้ง 2 ประเทศมีความสามารถในการส่งออกที่แข่งขันกัน ส่วนค่าลบแสดงถึงความสามารถการส่งออกที่เกือหนุนกัน

⁴ จัดกลุ่มรายธุรกิจตามรหัส HS ที่ 2 พิกัด เฉพาะ 15 ธุรกิจที่มีมูลค่าส่งออกสูงที่สุดจากไทยไป EU ซึ่งคิดเป็น 85% ของการส่งออกทั้งหมด

This information enclosed herewith is intended for discussion purposes only. Although the information provided herein is believed to be reliable, SCB makes no representation as to the accuracy or completeness of such information or otherwise provided by SCB. Prior to acting on any information contained herein or proceeding with a transaction which may arise as a result of this material, the recipients must determine the risks and merits, including legal, tax, and accounting characterizations and consequences, without reliance on SCB. SCB does not provide tax, legal or accounting advice and do not warrant the advice provided by others.

- กลุ่มธุรกิจที่ไม่เสียโอกาสแม้จะเจรจาสำเร็จ คือ ธุรกิจเนื้อสัตว์แปรรูป ธุรกิจพืชผลไม้แปรรูป ธุรกิจเครื่องประดับและอัญมณี รถยนต์และส่วนประกอบ ธุรกิจผลิตข้าวกับธัญพืช และการผลิตเครื่องมืออุปกรณ์ทางการแพทย์และอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง ใน 5 ธุรกิจแรกนั้นเป็นธุรกิจที่ไทยถือครองส่วนแบ่งตลาดส่งออกไปยัง EU เกินกว่า 50% เมื่อเปรียบเทียบกับ 6 ประเทศอาเซียนคู่ค้าหลักของ EU (ประกอบด้วย ไทย สิงคโปร์ มาเลเซีย อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ และเวียดนาม) และมีความสามารถในการแข่งขันโดยเปรียบเทียบสูง โดยเฉพาะธุรกิจเนื้อสัตว์และผักผลไม้แปรรูป สำหรับการผลิตเครื่องมืออุปกรณ์ทางการแพทย์และอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องนั้น แม้ส่วนแบ่งการตลาดไทยจะใกล้เคียงกับมาเลเซียและฟิลิปปินส์ แต่เมื่อดูในรายละเอียดตัวสินค้าแล้วค่อนข้างมีความแตกต่างกันอย่างชัดเจน จึงเรียกว่าเป็นธุรกิจที่ไม่ได้แข่งขันกันเอง โดยมูลค่าการส่งออกของ 6 ธุรกิจนี้คิดเป็นประมาณ 30% ของมูลค่าส่งออกทั้งหมดไป EU
- กลุ่มธุรกิจที่ต้องเตรียมพร้อมรับความท้าทายกับคู่แข่งทางการค้า (อินโดนีเซียและเวียดนาม) คือ ธุรกิจส่งออกสัตว์น้ำและอาหารทะเล ธุรกิจผลิตเครื่องแต่งกายและรองเท้า และอุตสาหกรรมการผลิตเครื่องเรือน สำหรับธุรกิจส่งออกสัตว์น้ำและอาหารทะเล คู่แข่งสำคัญคือเวียดนามโดยเฉพาะกุ้งและปลาหมึกแช่แข็งที่มีมูลค่าการส่งออกใกล้เคียงกับของไทย อีกทั้งยังมีความสามารถในการแข่งขันโดยเปรียบเทียบที่สูงกว่าไทยด้วย ส่วนธุรกิจผลิตเครื่องแต่งกายและรองเท้าและการผลิตเครื่องเรือนนั้น แม้ความสามารถในการแข่งขันของการส่งออกจะใกล้เคียงกันก็ตาม แต่ทั้ง 2 ประเทศมีความได้เปรียบเหนือไทยแง่ของสัดส่วนตลาด โดยเฉพาะสินค้าประเภทเสื้อยืด รองเท้ากีฬา และเฟอร์นิเจอร์ที่ทำด้วยไม้
- กลุ่มธุรกิจที่อาจเสียโอกาสจากประเทศที่เจรจา FTA แล้ว (สิงคโปร์และมาเลเซีย) คือ อุตสาหกรรมเครื่องจักรกล การผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้า ธุรกิจผลิตภัณฑ์จากพลาสติก และธุรกิจผลิตภัณฑ์จากยาง สำหรับอุตสาหกรรมเครื่องจักรกลและเครื่องใช้ไฟฟ้า ในแง่มุมมองความสามารถในการแข่งขันนั้นทั้ง 2 ประเทศไม่ได้แตกต่างจากไทยมากนัก แต่เนื่องด้วยเป็นกลุ่มสินค้าที่มีมูลค่าในการส่งออกสูงจึงมีโอกาสเสียประโยชน์ทางการค้ากับทั้ง 2 ประเทศได้ โดยเฉพาะสินค้าอุปกรณ์เครื่องจักรต่างๆ แผงวงจรไฟฟ้า และวงจรทางอิเล็กทรอนิกส์ ส่วนธุรกิจผลิตภัณฑ์จากพลาสติกและยางนั้น คู่แข่งที่สำคัญคือประเทศมาเลเซียที่มีความสามารถในการแข่งขันสูงกว่าไทย โดยเฉพาะสินค้าประเภทถุงพลาสติกหลอดเชื้อและถุงมือยาง

Implication

- แม้ FTA ระหว่าง EU กับสิงคโปร์หรือมาเลเซียอาจจะมีผลบังคับใช้ก่อนไทย แต่ผลกระทบในระยะสั้นต่อภาพรวมธุรกิจไทยคงมีไม่มากนัก ส่วนใหญ่ผลกระทบจะอยู่กับธุรกิจผลิตอุปกรณ์เครื่องใช้ในภาคอุตสาหกรรมต่างๆ แม้สิงคโปร์และมาเลเซียเป็นประเทศในอาเซียน 2 อันดับแรกที่ส่งออกไปยัง EU สูงที่สุด แต่มีโครงสร้างความสามารถในการส่งออกแตกต่างกับประเทศไทย หรืออีกนัยหนึ่ง คือ ภาพรวมของสินค้าส่งออกไม่ได้แข่งขันกันเอง นอกจากนี้ผลกระทบจากการเสียโอกาสทางการค้าจะเป็นเพียงระยะสั้นเฉพาะในช่วงที่ข้อตกลงมีผลบังคับใช้ไปแล้ว ก่อนที่การเจรจา FTA ของไทยจะมีผลเท่านั้น
- จากนั้นไปควรจับตามองความคืบหน้าการเจรจากับประเทศเวียดนามมากที่สุด 2 ประเทศที่มีโครงสร้างความสามารถการส่งออกคล้ายคลึงกับไทยมากที่สุด คือ อินโดนีเซียกับเวียดนาม แต่เนื่องด้วยทั้ง EU และเวียดนามได้ส่งสัญญาณว่าพร้อมเจรจากันอย่างชัดเจน ในขณะที่อินโดนีเซียยังไม่มีวี่แวงความคืบหน้าใดๆ ดังนั้น ณ ขณะนี้ จึงเรียกได้ว่าเวียดนามเป็นประเทศที่เป็นคู่แข่งทางการค้ากับ EU ที่สำคัญที่สุดของไทย โดยธุรกิจที่จะได้รับผลกระทบมาก คือ ธุรกิจส่งออกสัตว์น้ำและอาหารทะเล ธุรกิจผลิตเครื่องแต่งกายและรองเท้า และอุตสาหกรรมการผลิตเครื่องเรือน

รูปที่ 1: อินโดนีเซียและเวียดนามเป็นประเทศที่มีความสามารถในการส่งออกไปยัง EU แข่งขันกับไทยมากที่สุด

ความสัมพันธ์ของความสามารถในการส่งออกจากประเทศในกลุ่มอาเซียน 6 ประเทศไปยัง EU

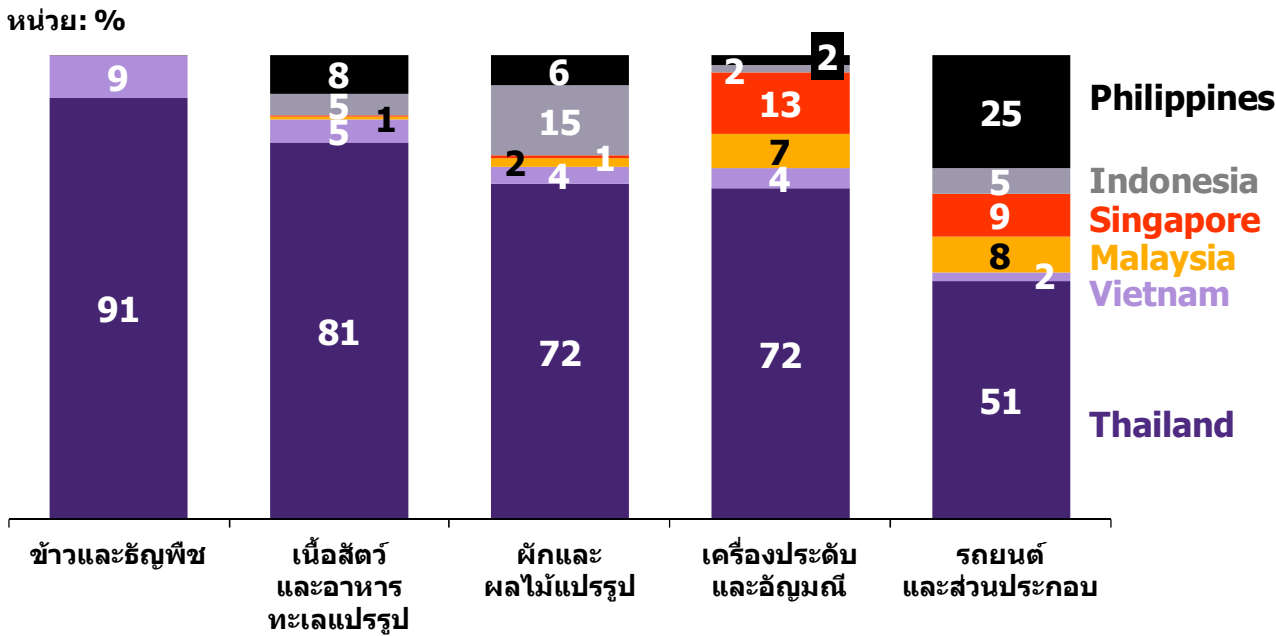
หน่วย: %

	Thailand	Indonesia	Vietnam	Malaysia	Philippines	Singapore
Thailand	100					
Indonesia	46	100				
Vietnam	43	45	100			
Malaysia	31	47	39	100		
Philippines	29	39	52	43	100	
Singapore	15	14	18	26	13	100

ที่มา: การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลของ International Trade Centre

รูปที่ 2: 5 ธุรกิจไทยมีสัดส่วนการถือครองตลาดส่งออกไปยัง EU เกิน 50% ของ 6 คู่ค้าหลักจากอาเซียน

สัดส่วนการถือครองตลาดส่งออกจากประเทศอาเซียน 6 ประเทศไปยัง EU จำแนกรายธุรกิจ*



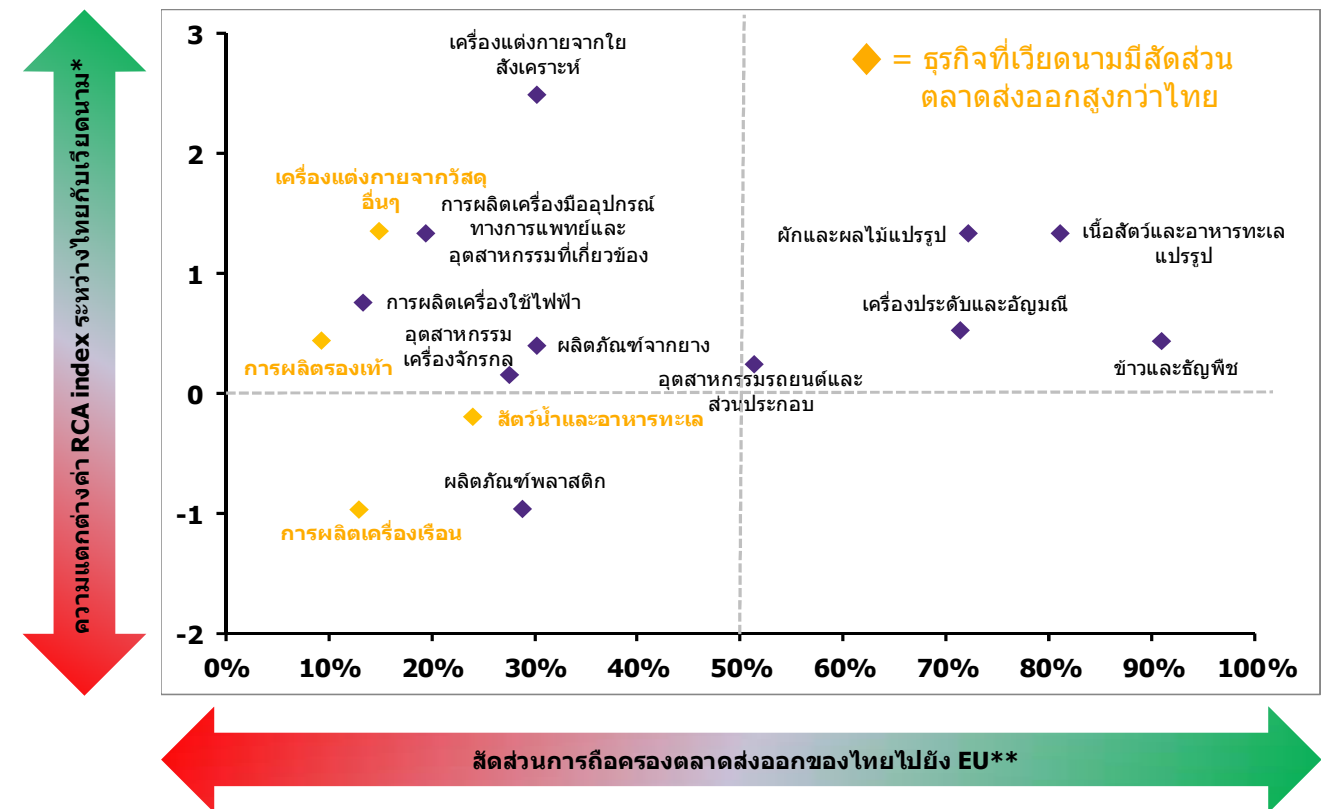
* ใช้ข้อมูลการส่งออกรายธุรกิจล่าสุดปี 2008
ที่มา: การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลของ International Trade Centre

This information enclosed herewith is intended for discussion purposes only. Although the information provided herein is believed to be reliable, SCB makes no representation as to the accuracy or completeness of such information or otherwise provided by SCB. Prior to acting on any information contained herein or proceeding with a transaction which may arise as a result of this material, the recipients must determine the risks and merits, including legal, tax, and accounting characterizations and consequences, without reliance on SCB. SCB does not provide tax, legal or accounting advice and do not warrant the advice provided by others.

รูปที่ 3: ไทยจะต้องเจอความท้าทายจากเวียดนามในธุรกิจส่งออกสัตว์น้ำและอาหารทะเล ธุรกิจผลิตเครื่องแต่งกายและรองเท้า และอุตสาหกรรมการผลิตเครื่องเรือน

ความแตกต่างของค่า RCA index ระหว่างไทยกับเวียดนามและสัดส่วนการถือครองตลาดส่งออกของไทยไปยัง EU

หน่วย: Index points



* ค่าบวกแสดงถึงความสามารถการส่งออกของไทยสูงกว่าโดยเปรียบเทียบ ค่าลบแสดงถึงความสามารถที่ต่ำกว่าโดยเปรียบเทียบ

** ใช้ข้อมูลการส่งออกรายธุรกิจล่าสุดปี 2008

ที่มา: การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลของ International Trade Centre

โดย : เอกสิทธิ์ กาญจนานิพนธ์กุล (ekasit.kanchanapinyokul@scb.co.th)

EIC | Economic Intelligence Center