

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา และข้อเสนอแนะ

สรุปผลการศึกษา

ญี่ปุ่นเป็นประเทศที่มีความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจกับประเทศไทยสูงมากทั้งในด้านการค้าและการลงทุน และยังเป็นตลาดส่งออกที่สำคัญของสินค้าอุตสาหกรรมของประเทศไทย รวมถึงการที่ประเทศญี่ปุ่นมีการเจรจาจัดทำเขตการค้าเสรี (FTA) กับหลายประเทศ ซึ่งจะทำให้การแข่งขันของสินค้าจากประเทศต่าง ๆ ในตลาดญี่ปุ่นเข้มข้นขึ้น การมี JTEPA จึงเป็นอีกหนึ่งวิธีที่จะเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของไทยในตลาดญี่ปุ่น ให้เหนือกว่าหรืออย่างน้อยเป็นการรักษาส่วนแบ่งตลาดไม่ให้เสียให้กับประเทศคู่แข่งอื่น ดังนั้น ประเทศไทยจึงได้มีการลงนาม JTEPA กับญี่ปุ่น โดยอดีตนายกรัฐมนตรี พลเอกสุรยุทธ์ จุลานนท์ กับอดีตนายกรัฐมนตรีญี่ปุ่นนายชินโซ อะเบะ เมื่อวันที่ 3 เมษายน พ.ศ. 2550 และ JTEPA มีผลใช้บังคับตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน พ.ศ. 2550

การส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมระหว่างประเทศไทย-ญี่ปุ่น มีมูลค่าเพิ่มขึ้นมาอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะหลังมี JTEPA ที่ราคานำเข้าจะต่ำลงเมื่อเทียบกับประเทศคู่แข่ง รวมถึงอุปสรรคทางการค้าระหว่างไทยกับญี่ปุ่นที่ถูกกำจัดหรือลดลง โดยก่อนมี JTEPA ในช่วงปี พ.ศ. 2549 และ พ.ศ. 2550 ไทยส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมไปยังประเทศญี่ปุ่น มูลค่า 12,148.37 และ 13,722.52 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ตามลำดับ ภายหลังมี JTEPA ในปี พ.ศ. 2551 การส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมของไทยไปญี่ปุ่นมีมูลค่า 14,349.49 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.57 จากปี พ.ศ. 2550 อย่างไรก็ตาม แม้ว่าในปี พ.ศ. 2552 มูลค่าจะลดลงจากปี พ.ศ. 2551 ร้อยละ 20.19 โดยมีมูลค่า 11,452.33 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ทั้งนี้เกิดจากในช่วงดังกล่าวเป็นช่วงที่ภาวะเศรษฐกิจเกือบทุกประเทศได้รับผลกระทบจากวิกฤตเศรษฐกิจโลก ทำให้มูลค่าการค้าของโลกลดลง

เมื่อพิจารณาโครงสร้างสินค้าอุตสาหกรรมของไทยที่ส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่น สินค้าอุตสาหกรรมที่ไทยส่งออก 10 อันดับแรก ได้แก่ เครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์และ ส่วนประกอบ แผงวงจรไฟฟ้า รถยนต์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ ผลิตภัณฑ์พลาสติก เครื่องใช้ไฟฟ้าและส่วนประกอบอื่น ๆ เเลนซ์ ผลิตภัณฑ์อลูมิเนียม เหล็ก เหล็กกล้าและ ผลิตภัณฑ์ เครื่องจักรกลและส่วนประกอบของเครื่อง และอันดับที่ 10 ผลิตภัณฑ์ยาง

การวิเคราะห์การขยายตัวหรือการเปลี่ยนแปลงของมูลค่าการส่งออกสินค้า อุตสาหกรรมไปยังประเทศญี่ปุ่น 10 อันดับแรกตามระบบฮาร์โมนิซ์ ระดับ 2 หลัก ก่อนและหลังมี JTEPA โดยใช้วิธี CMS ในกรณีแรกพิจารณามูลค่าการส่งออกของสินค้า แต่ละชนิด พบว่า สินค้า 4 ใน 10 ชนิด มีความสามารถในการแข่งขันเพิ่มขึ้นหลังมี JTEPA ได้แก่ ยางและของที่ทำได้ด้วยยาง (พิกัด 40) อะลูมิเนียมและของทำได้ด้วยอะลูมิเนียม (พิกัด 76) ของทำได้ด้วยเหล็กหรือเหล็กกล้า (พิกัด 73) และเอสเซนเชียลออยล์ และเรซินออยด์ เครื่องหอมฯ (พิกัด 33)

ในกรณีที่สองพิจารณามูลค่ารวมของการส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมทั้ง 10 ชนิด พบว่า หลังจากมี JTEPA ปัจจัยด้านความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทยลดลง จากช่วงก่อนมี JTEPA โดยช่วงก่อนมี JTEPA ผลด้านความสามารถในการแข่งขัน ส่งผลในด้านบวก ทำให้การส่งออกเพิ่มขึ้น 988,098,691.54 ดอลลาร์สหรัฐฯ คิดเป็น สัดส่วนร้อยละ 63.34 ของการเปลี่ยนแปลงทั้งหมด แต่หลังจากมี JTEPA ผลด้าน ความสามารถในการแข่งขัน ส่งผลในด้านลบ ทำให้การส่งออกลดลง 63,838,371.53 ดอลลาร์สหรัฐฯ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 2.26 ของการเปลี่ยนแปลงทั้งหมด

เมื่อพิจารณาผลการศึกษา จะพบว่าภายหลังมี JTEPA บทบาทของปัจจัยด้าน ความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทย ในการส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมไทยไป ยังประเทศญี่ปุ่นไม่ได้เพิ่มขึ้นตามสมมติฐาน และในการศึกษารายสินค้า มีสินค้าเพียง 4 จากทั้งหมด 10 ชนิดที่ทำการศึกษาที่มีความสามารถในการแข่งขันเพิ่มขึ้นหลังมี JTEPA หรือหมายความว่า ในช่วงหลังมีความตกลงฯ 2 ปี อัตราภาษีศุลกากรที่ลดลงและอุปสรรค ทางการค้าระหว่างไทยกับญี่ปุ่นที่ถูกกำจัดหรือลดลง ไม่ได้สร้างความสามารถในการ แข่งขันให้กับการส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมไทยไปญี่ปุ่นจนสามารถทำให้การส่งออก เพิ่มขึ้นเท่าที่ควร ทั้งนี้ผลดังกล่าว อาจเกิดจากปัจจัยต่าง ๆ อาทิ เนื่องจากทั้งสองประเทศ

มีข้อตกลงการค้าเสรีกับหลายประเทศ ทำให้ความได้เปรียบ โดยเปรียบเทียบด้านภาษีศุลกากรมีไม่สูง โดยเฉพาะอย่างยิ่งทั้งสองประเทศเป็นสมาชิกของความตกลงหุ้นส่วนเศรษฐกิจอาเซียน-ญี่ปุ่น (ASEAN-Japan Comprehensive Economic Partnership--AJCEP) ที่มีการเริ่มลดภาษีในเดือนมิถุนายน พ.ศ. 2552 หลังจากมีการลงนามไปเมื่อวันที่ 11 เมษายน พ.ศ. 2551 สินค้าส่งออกของไทยจะเผชิญการแข่งขันจากสมาชิกอาเซียนในตลาดญี่ปุ่นมากขึ้น เพราะโครงสร้างการส่งออกสินค้าของประเทศอาเซียนมีความคล้ายคลึงกับไทย จะทำให้ทุกประเทศในอาเซียนได้รับสิทธิประโยชน์อย่างเท่าเทียมกัน สินค้าที่ไทยเคยได้เปรียบจาก JTEPA จะมีการแข่งขันรุนแรงขึ้น รวมถึงสินค้าที่เคลื่อนย้ายระหว่างไทยกับญี่ปุ่นอาจจะมีการเคลื่อนย้ายอ้อมผ่านประเทศสมาชิกอาเซียนอื่น ๆ ก่อนไปยังญี่ปุ่น

นอกจากเรื่องของ AJCEP แล้ว ปัจจัยที่สำคัญอีกประการหนึ่ง คือ ในภาพรวมพบว่า ภาคธุรกิจไทยยังใช้ประโยชน์จาก JTEPA ได้ไม่เต็มที่ สัดส่วนการใช้ประโยชน์จาก JTEPA ต่อการส่งออกจากไทยไปญี่ปุ่นยังมีการใช้ไม่มากเท่าที่ควร โดยในปี พ.ศ. 2552 มีสัดส่วนเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 74.85 (กรมการค้าต่างประเทศ, สำนักสิทธิประโยชน์-ทางการค้า, 2554) ซึ่งอาจเป็นเพราะยังมีอุปสรรคในทางปฏิบัติ จึงอาจจะต้องเพิ่มการให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการไทย มีความเข้าใจและใช้สิทธิประโยชน์มากขึ้น โดยให้ข้อมูลข่าวสารด้านกฎระเบียบและตลาดของประเทศคู่ค้าอย่างต่อเนื่อง และสร้างความรู้ความเข้าใจให้แก่ภาคธุรกิจที่ยังไม่ตื่นตัว ให้สามารถใช้ประโยชน์จาก JTEPA ได้อย่างเต็มที่

ข้อสังเกตเพิ่มเติมในการใช้ประโยชน์จาก JTEPA พบว่า อาจจะมีความจำเป็นจะต้องใช้เวลานานพอสมควรที่จะสร้างความสัมพันธ์ในระดับธุรกิจจนสามารถสร้างคำสั่งซื้อขายระหว่างกันได้ โดยแม้ว่าอัตราภาษีศุลกากรและอุปสรรคการค้าระหว่างไทยกับญี่ปุ่นถูกกำจัดหรือลดลง แต่ก็ไม่อาจจะทำให้ผู้นำเข้าญี่ปุ่นหันมาสั่งซื้อสินค้าจากประเทศไทยได้ในเวลาอันรวดเร็ว ทั้งนี้เนื่องจาก ผู้นำเข้ายังมีสัญญาซื้อขายในระยะยาวผูกพันกับผู้ขายรายเดิมอยู่ก่อนหน้านี้แล้ว และก่อนจะหันมาซื้อสินค้าจากไทย ผู้นำเข้าญี่ปุ่นจำเป็นต้องมีการตรวจสอบธุรกิจของกลุ่มค้าชาวไทยอย่างละเอียดในทุกเรื่องทั้งคุณภาพ ราคา ความมั่นคงและต่อเนื่องในการส่งมอบสินค้า และอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะจากการศึกษาครั้งนี้

เนื่องด้วย JTEPA กำหนดให้มีการเจรจาเพื่อปรับปรุง ทบทวนความตกลง (renegotiation) ภาครัฐหรือผู้ที่เกี่ยวข้องผู้เกี่ยวข้องฝ่ายไทยในการเจรจา อาจพิจารณา มาตรการดำเนินการบางประการเพื่อใช้เป็นแนวทางการเจรจา ทบทวนความตกลง ดังนี้

1. ให้ความสำคัญเป็นพิเศษกับสินค้าทั้ง 6 ชนิดที่ความสามารถในการแข่งขัน ลดลงหลังมี JTEPA ได้แก่ เครื่องจักรไฟฟ้า เครื่องอุปกรณ์ไฟฟ้าฯ (พิกัด 85) เครื่อง- ปรุภัณฑ์นิวเคลียร์ บอยเลอร์ เครื่องจักรกลฯ (พิกัด 84) อุปกรณ์และเครื่องอุปกรณ์ที่ใช้ ในทางทัศนศาสตร์ฯ (พิกัด 90) พลาสติกและของที่ทำด้วยพลาสติก (พิกัด 39) ยานบก นอกจากรถที่เดินบนรางรถไฟหรือรางรถรางฯ (พิกัด 87) และเฟอร์นิเจอร์ เตียง พุก ฐานรองพุก เบาะฯ (พิกัด 94)
2. จัดให้มีการรับฟังความคิดเห็นของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย โดยเฉพาะผู้ที่เกี่ยวข้อง กับสินค้าทั้ง 6 ชนิดที่ความสามารถในการแข่งขันลดลงหลังมี JTEPA เพื่อรับทราบปัญหา หรืออุปสรรคในทางปฏิบัติเกี่ยวกับการใช้ประโยชน์จาก JTEPA
3. มีการจัดตั้งหน่วยงานติดตามการใช้ประโยชน์จาก JTEPA เพื่อทำหน้าที่ติดตาม และเร่งรัดการใช้ประโยชน์ รับฟังปัญหาจากภาคเอกชนอย่างเป็นระบบ และจัดเตรียม ข้อมูลให้คณะเจรจาฝ่ายไทยเมื่อมีการเจรจา ทบทวนความตกลง เพื่อให้ความตกลงที่จะ ได้รับการทบทวนสอดคล้องกับความต้องการที่แท้จริงของผู้ประกอบการ
4. เพิ่มการให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการไทย มีความเข้าใจและใช้สิทธิประโยชน์ มากขึ้น โดยให้ข้อมูลข่าวสารด้านกฎระเบียบและตลาดของประเทศคู่ค้าอย่างต่อเนื่อง และสร้างความรู้ความเข้าใจให้แก่ภาคธุรกิจที่ยังไม่ตื่นตัว ให้สามารถใช้ประโยชน์จาก JTEPA ได้อย่างเต็มที่ รวมถึงสนับสนุนให้มีการศึกษาติดตามข้อมูลทางด้านมาตรการ และการตลาดของญี่ปุ่นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะข้อมูลการวิเคราะห์เชิงลึกของตลาด ญี่ปุ่นในด้านต่าง ๆ เพื่อให้ผู้ประกอบการไทยทราบถึงพฤติกรรม การบริโภคและวิถีชีวิต ของผู้บริโภคญี่ปุ่น เพื่อจะช่วยให้ผู้ส่งออกไทยสามารถเข้าสู่ตลาดญี่ปุ่นได้ดีขึ้น

5. การพัฒนาระบบมาตรฐานผลิตภัณฑ์ของไทยให้สามารถอยู่ในระดับสากล รวมทั้งการเร่งพัฒนาคุณภาพสินค้าและระบบการผลิตที่มีมาตรฐาน เพื่อความคล่องตัว ในการเจรจาเพื่อการรับรองมาตรฐานสินค้าไทยในตลาดญี่ปุ่น เพราะจะช่วยให้สินค้าไทย สามารถเข้าสู่ตลาดญี่ปุ่น ได้ง่ายขึ้นและต้นทุนต่ำลง ซึ่งปัจจุบันภายใต้ JTEPA มีข้อตกลง ความเข้าใจร่วมกันหรือการยอมรับร่วมกัน (mutual recognition) เกี่ยวกับมาตรฐานสำหรับ ผลิตภัณฑ์ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์อยู่แล้วแต่ยังไม่ได้ใช้ประโยชน์อย่างเต็มที่จากฝ่ายไทย หากสามารถเร่งทำความเข้าใจและพัฒนาระบบการทดสอบในประเทศให้มีความสามารถใน ระดับสากลและเป็นที่ยอมรับกับคู่เจรจาแล้ว ก็จะช่วยให้สามารถเจรจาต่อรองเพื่อขยาย ขอบเขตรายการประเภทสินค้าให้มากกว่ารายการยิ่งขึ้น

ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษาต่อไป

1. ควรใช้วิธีวิเคราะห์ส่วนแบ่งตลาดคงที่ วิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงของมูลค่า การส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมไปยังประเทศญี่ปุ่นช่วงหลังมี JTEPA ในช่วงระยะเวลา ต่อเนื่องจากปี พ.ศ. 2552 เพื่อวิเคราะห์ผลกระทบที่เกิดในระยะต่อไป ซึ่งจะขจัดปัญหา ในเรื่องของระยะเวลาในการปรับตัวของผู้ประกอบการที่จะสร้างความรู้ความเข้าใจ และสามารถใช้ประโยชน์จาก JTEPA ได้อย่างเต็มที่ รวมถึงเป็นช่วงเวลาที่นานพอที่ ผู้ประกอบการจะสร้างความสัมพันธ์ในระดับธุรกิจจนสามารถสร้างคำสั่งซื้อขายระหว่าง กันได้

2. ควรมีการวิเคราะห์ศักยภาพในการทดแทนของสินค้าต่อสินค้าคู่แข่งใน ประเทศญี่ปุ่น ทั้งนี้เนื่องจากญี่ปุ่นได้เปิดเสรีทางการค้ากับประเทศต่าง ๆ จำนวนมาก โดยเฉพาะ AJCEP ซึ่งทำให้ความได้เปรียบจาก JTEPA มีน้อยกว่าที่ควรจะเป็น ดังนั้น อาจจะต้องมีการศึกษาถึงพฤติกรรมการบริโภคของผู้บริโภคญี่ปุ่นและปัจจัยที่กำหนด ความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบของสินค้าไทยต่อสินค้าประเทศคู่แข่ง อาทิ จีน และ ประเทศในกลุ่มอาเซียน เพื่อวางแผนการพัฒนาสินค้าให้เหมาะสมกับตลาดต่อไป