



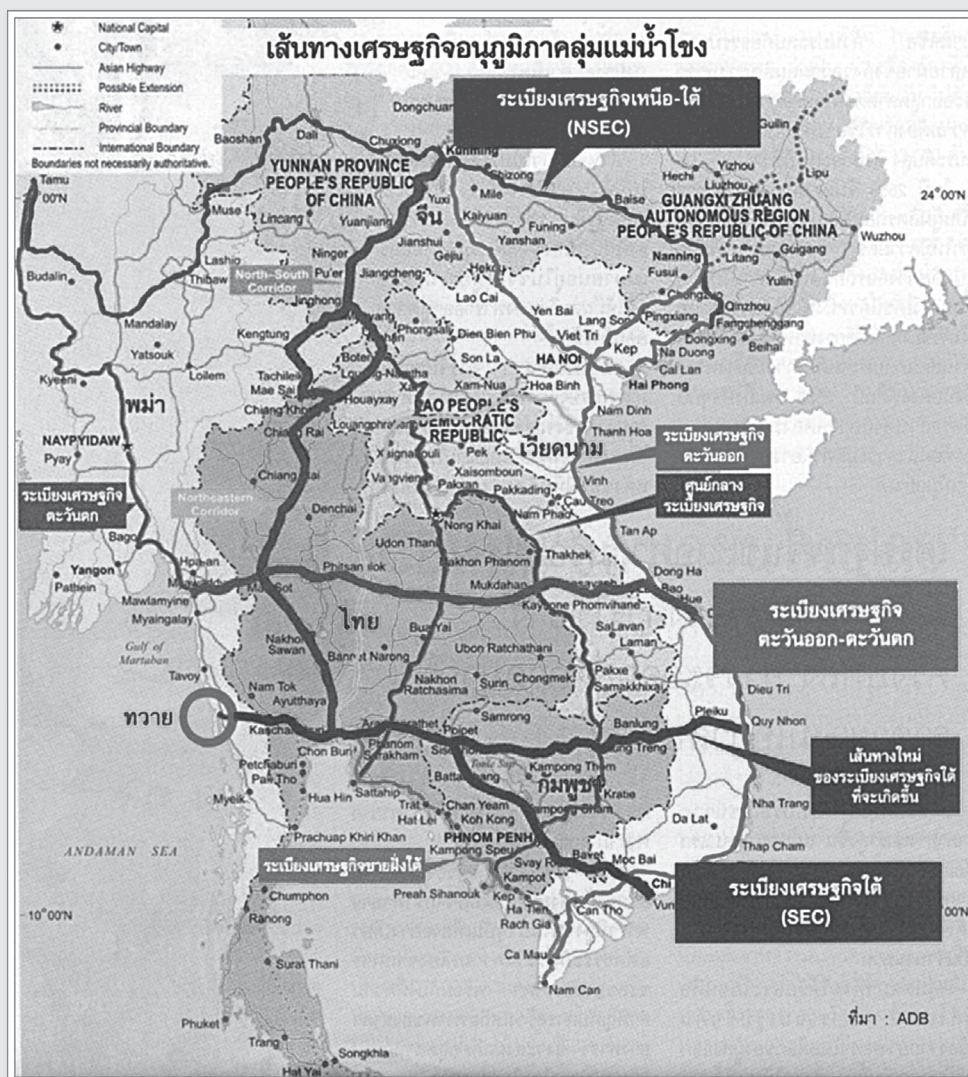
สว.สก.

เติมความรู้

การเชื่อมโยงอุปทานการค้า รองรับการพัฒนาโลจิสติกส์ในอาเซียน

ในปัจจุบันประเทศไทยได้มีแผนการเชื่อมโยงอุปทานการค้าเพื่อรองรับการพัฒนาโลจิสติกส์ในอาเซียน โดยมีการเชื่อมโยงถนนสายต่างๆ ทั้งในประเทศและเชื่อมโยงกับประเทศเพื่อนบ้านเพื่อเพิ่มความสะดวกรวดเร็วในการเดินทาง เช่น เส้นทางระเบียงเศรษฐกิจแนวเหนือ-ใต้ (North-South Economic Corridor : NSEC) หรือเส้นทาง R3E หรือ R3A ที่ขณะนี้เส้นทาง R3E ได้ก่อสร้างแล้วเสร็จ และเปิดใช้อย่างเป็นทางการไปตั้งแต่ปี 2551

สภาพเส้นทาง R3E ในช่วงของไทย ที่จังหวัดเชียงรายเป็นถนนสี่เลน ส่วนอำเภอเชียงของเป็นถนนสองเลนและเป็นชุมชนเมืองหนาแน่นขนานตามแม่น้ำโขง การเดินทางจากไทยไปตามเส้นทาง R3E ต้องข้ามแม่น้ำโขงที่ด่านเชียงของโดยใช้เรือหางยาวโดยสารข้ามฟากไปด่านห้วยทรายแขวงบ่อแก้ว สปป.ลาว สำหรับเส้นทาง R3E ใน สปป.ลาว เป็นถนนคอนกรีตสองเลนที่บนเส้นทางยังไม่มีการจราจรทางเศรษฐกิจ ทั้งนี้แม้ว่าเส้นทาง R3E นี้จะเปิดใช้แล้วแต่ยังคงอยู่ระหว่างรอการเปิดใช้สะพานมิตรภาพไทย-ลาว แห่งที่ 4 (เชียงของ-ห้วยทราย) ที่ก่อสร้างแล้วเสร็จตั้งแต่ปี 2555 และคาดว่าจะเปิดใช้อย่างเป็นทางการได้ในปีปลายปีนี้ ซึ่งสะพานแห่งนี้จะเชื่อมการเดินทางด้วยรถยนต์ได้ตลอดเส้นทาง R3E ของทั้ง



สามประเทศโดยไม่ต้องใช้แพขนานยนต์เหมือนเช่นที่ผ่านมา ซึ่งสะพานแห่งนี้จะเป็นเส้นทางที่จะคึกคักอีกแห่งหนึ่ง เพราะ

เป็นเส้นทางที่ผลไม้จากไทยจะเดินทางไปยังประเทศจีน ทั้งลำไย มังคุด กัลยัญชี่ โดยเฉพาะกล้วยไข่เน้นถ้าขนส่งไปทางเรือ

จะดำไม่ได้ขึ้นขึ้นวาง แต่ถ้าขนส่งทางรถจะรักษาสภาพได้นานขึ้น ส่วนผลไม้เงินที่นำเข้ามาไทย คือ ทุ่น ทับทิม ลูกพลับ



สะพานมิตรภาพไทย-ลาว แห่งที่ 4 (เชียงของ- ห้วยทราย)

และฝึกทุกชนิดตามฤดูกาล

อีกเส้นทางหนึ่งที่สำคัญ คือ เส้นทางสายระเบียงเศรษฐกิจตะวันออก-ตะวันตก (East-West Economic Corridor : EWEC) ที่เชื่อมระหว่างทะเลจีนใต้กับทะเลอันดามัน โดยเริ่มจากด้านตะวันออกของเวียดนาม ผ่าน สปป.ลาว ข้ามสะพานแม่น้ำโขงแห่งที่ 2 เข้าสู่ไทย และไปสู่สหภาพพม่า โดยมีจุดเชื่อมโยงเมืองสำคัญต่างๆ ได้แก่ แม่ละแหม่ง - เมียวดี - แม่สอด - พิชณุโลก - ขอนแก่น - กาฬสินธุ์ - มุกดาหาร (ไทย) - สะหวันนะเขต - แตนสะหวัน (ลาว) - ลาวบาว - เว้ - ดองฮา - ดานัง (เวียดนาม)

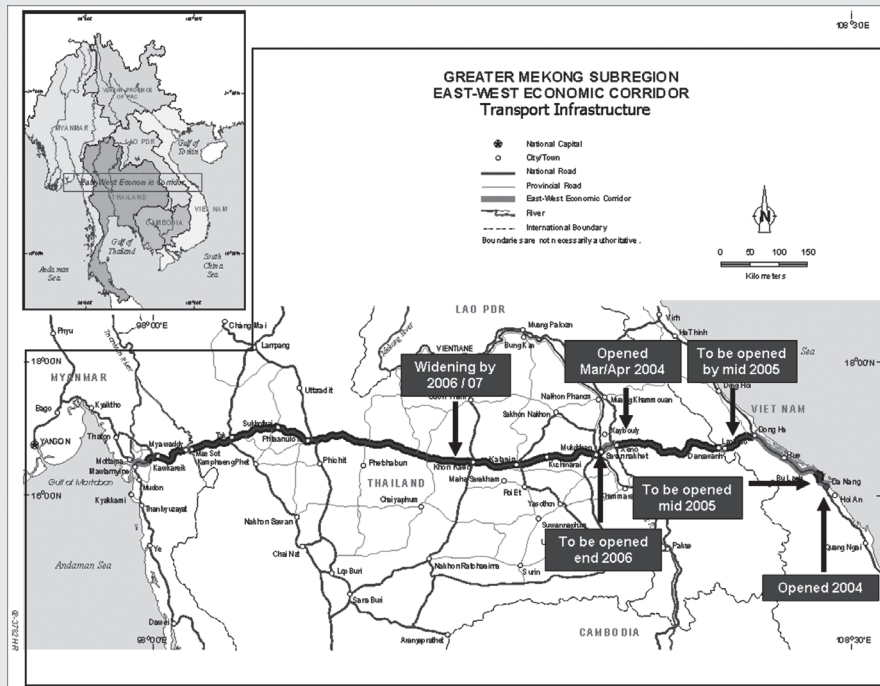
สำหรับความสำเร็จในการจะให้เกิดการเชื่อมโยงนั้นจำเป็นต้องมองภาพใหญ่ ประเทศไทยอาจจะรักษาตลาดส่งออกในประเทศได้ยากเพราะมีค่าแรงสูง

รวมทั้งผังเมืองต่างๆ ไม่อำนวยความสะดวกให้งานตั้งอยู่ในเมืองไทย ทั้งนี้การค้าต้องมีการลงทุน อาจต้องไปตั้งโรงงานเพื่อการผลิตในประเทศอื่น ตัวอย่างเช่น ปลากระป๋อง อะเย่า ที่ไปตั้งโรงงานอยู่ในภาคใต้ของประเทศมาเลเซีย หรือ ปลากระป๋องตราสามแม่คร้ว ก็ไปเปิดโรงงานที่เวียดนาม การผลิตในยุคนี้ ควรศึกษาจากสิงคโปร์ เป็นตัวอย่าง ที่ผลิตในไทยแต่นำไปขายต่างประเทศ โดยโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ ต้องเชื่อมโยงกับการผลิต อีกทั้งต้องแยกอาเซียนให้ชัดเจน ระหว่างอาเซียนบนแผ่นดินกับอาเซียนนอพื้นทะเล นอกจากนี้การค้าชายแดนต้องเปลี่ยนบริบท เพราะมูลค่าการค้าขายไม่ได้สูงมาก กระทรวงพาณิชย์ควรทำตัวเลขใหม่ให้สอดคล้องกับความเป็นจริง เนื่องจากการค้าบริเวณชายแดน 90% เป็นการค้าผ่านแดนไป

ยังประเทศที่ 3 แต่กรมศุลกากรกลับใช้ตัวเลขเป็นการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย กลายเป็นคู่ค้าที่ใหญ่ที่สุดถึง 64% แต่ที่จริงแล้วเป็นประเทศจีนที่ซื้อสินค้า ซึ่งจัดเป็นการค้าผ่านแดนเท่านั้น

ปัจจุบันบริษัทชั้นนำอันดับต้นๆ ของไทยส่วนใหญ่ ได้เริ่มไปเปิดโรงงานการผลิตที่ประเทศกัมพูชาแล้ว และคาดว่าจะเดินเครื่องจักรได้ในต้นปีหน้า ทำให้ อีก 3-5 ปีข้างหน้า ตัวเลขการส่งออกของ ไทยจะหายไปเกือบครึ่ง ส่วนเรื่องการค้าระหว่างไทยกับพม่ามีมูลค่าไม่มากเท่าที่ควร มีเพียงประมาณ 50,000 กว่าล้านบาท แต่ไม่ควรมองข้ามประเทศพม่าที่กำลังพัฒนา โดยมีประชากรประมาณ 60 ล้านคน และกำลังจะโตวันโตคืน

จากมุมมองของกลุ่มธุรกิจชั้นนำของไทย เช่น บริษัท เจริญโภคภัณฑ์



อาหาร จำกัด (ซีพี) มองว่าอาเซียนเป็นกลุ่มประเทศที่มีอนาคต มีประชากรรวมประมาณ 600 ล้านคน ซึ่งจะเป็นฐานในการรองรับตลาด และมีศักยภาพในเรื่องวัตถุดิบ ทั้งลาว กัมพูชา และพม่า ต่างมีวัตถุดิบเหลือ ส่วนวัตถุดิบในประเทศไทยนั้นไม่เพียงพอ ซีพีมีพื้นฐานการทำธุรกิจในเรื่องอาหารสัตว์และปศุสัตว์ ซึ่งโลกเราดอนนี้มีประชากรราว 7 พันล้านคน ภายใน 3-4 ปีข้างหน้าจะเพิ่มเป็น 9 พันล้านคน จะเกิดการแข่งขันเรื่องทรัพยากรขึ้น ดังนั้น ในเรื่องการเชื่อมโยงอุปทานสำหรับภาคส่วนธุรกิจอาหารสัตว์จะต้องคำนึงถึงวัตถุดิบเป็นหลัก และเรื่องการลงทุนนั้นจะไปลงทุนที่ใดจะต้องยกกันไปทั้งกลุ่ม เป็นครัสเตอร์ (cluster) ไปทีเดียวตายเดียว นอกจากนี้การจะเข้าไปทำธุรกิจที่ใดก็ต้องคำนึงว่าจะเข้าไปทำประโยชน์อะไรให้ที่นั้นด้วย

สำหรับมุมมองของตัวแทนจาก บมจ. ศรีไทยซูเปอร์แวร์ ในเรื่องการลงทุนในต่างประเทศนั้นจะต้องพิจารณาเรียงลำดับความสำคัญ สิ่งหนึ่งที่สำคัญคือ

เรื่องของศาสนา เพราะในอุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่มจะมีส่วนสำคัญมาก และที่ลืมไม่ได้คือเรื่องภาษา ที่ประเทศไทยจะพบปัญหาด้านภาษาอยู่มากพอสมควร จึงต้องให้ความสำคัญในการพัฒนาภาษาด้วย ส่วนเรื่องการย้ายฐานการผลิตบางส่วนไปยังประเทศในอาเซียนนั้น การจะเลือกไปลงทุนในประเทศใดๆ แล้วจะคิดเพียงเรื่องกลยุทธ์การแข่งขันที่ราคาของสินค้าหรือบริการในตลาดขนาดใหญ่ (Cost leadership) อย่างเดียวไม่ได้ ต้องให้ความสำคัญเรื่องการวิจัยและพัฒนา สร้างสรรค์นวัตกรรม เทคโนโลยีการผลิตที่จะทำให้มีการลงทุนน้อยที่สุดด้วย

ในเรื่องข้อจำกัดของการขนส่งและการกระจายสินค้าระหว่างกันในอาเซียน รวมถึงประเทศใกล้เคียงยังมีมากพอสมควร แตกต่างกันไปในแต่ละเส้นทาง ซึ่งขณะนี้ มีกฎหมาย พ.ร.บ. อนุญาตการขนส่งสินค้าข้ามแดน ออกมารองรับเป็นการเฉพาะ และมีร่าง พ.ร.บ. ศุลกากรฉบับเพิ่มเติมเพื่อทำให้การขนส่งสินค้าสะดวกขึ้นเรียกว่า National Single Window เป็นจุด

ตรวจจุดปล่อยจุดเดียว นอกจากนี้ข้อจำกัดที่มีอยู่ในอดีตนั้นเมื่อมีการร่วมกันพัฒนาเส้นทางโลจิสติกส์ ส่งผลให้ขณะนี้สภาพเศรษฐกิจดีขึ้น การค้าไหลเวียนดี ทำให้ทุกคนเริ่มเข้าใจและเมื่อสะพานเชื่อมไทย-ลาว แห่งที่ 4 สร้างเสร็จ ข้อจำกัดบางส่วนก็จะถูกขจัดออกไป ทำให้มีความเป็นสากลมากขึ้น จากอดีตเส้นทางที่เป็นการค้าสี่เทาที่ไม่ตรงไปตรงมาก็จะกลายเป็นการค้าที่เปิดเผย บริษัทที่เป็นเจ้าของสินค้าต่างๆ จะลงมาดำเนินการเองโดยไม่ต้องผ่านตัวแทน (agent) อีกต่อไป

กรณีการที่จะนำธุรกิจขนส่งไปขนส่งในต่างประเทศ โดยเฉพาะในเวียดนามและพม่า ต้องพิจารณาว่าควรเป็นไปในลักษณะรูปแบบใด จะเป็นการร่วมลงทุนหรือเข้าไปลงทุนโลจิสติกส์เอง เพราะจะมีปัจจัยทั้งวัฒนธรรม ความเข้าใจที่แตกต่างกันไปในแต่ละประเทศ ซึ่งทุกวันนี้การดำเนินงานในรูปแบบพันธมิตรจะดีกว่าการเข้าไปเดี่ยวๆ และเป็นไปไม่ได้เลยที่จะเข้าไปรายเดียวเพราะต้นทุนจะสูงมาก อีกทั้งการขนส่งของไทยแข็งแรงมาก ประเทศอื่นมีความกลัวจนทำให้ไม่สามารถเข้าไปได้

ต่อไปสินค้าในภาคอุตสาหกรรมจะขึ้นมากอยู่ในระบบ บริษัทยักษ์ใหญ่จะเข้ามาใช้การขนส่งเส้นทางที่กล่าวไปข้างต้น คนที่ถือสินค้าจะมีความสำคัญมากขึ้นนี้ ข้อจำกัดในแต่ละประเทศจะแตกต่างกันไป จึงต้องมีศูนย์กระจายสินค้าในแต่ละประเทศ โดยขนส่งไปรถคันเดียวกันแล้วค่อยนำไปกระจายสู่ตลาดปลายทาง ตัวอย่างในอย่างกึ่ง ประเทศพม่า มีบริษัท Blue and White เข้าไปตั้งโกดังเก็บสินค้าแล้วรับสินค้าจากประเทศไทยเข้าไปไปกระจายต่อในพม่า



ขณะนี้ต้องแนะนำว่าอย่าเพิ่งไปลงทุนในพม่า เพราะเรายังไม่เข้าใจอุปนิสัยคนในประเทศพม่า เนื่องจากมีความหลากหลายมาก ยิ่งกว่านั้น ในประเทศจีนยิ่งต้องคิดให้รอบคอบ ไทยเคยวางกลยุทธ์หลายอย่างใน 12 ปีมาแล้ว แต่ก็ไม่ได้เป็นไปอย่างที่คิด ตลาดที่นั่นมีขนาดใหญ่ก็จริง แต่การวางยุทธศาสตร์ในนั้นแตกต่างกัน ดังนั้นจึงเป็นอีกปัญหาหนึ่งว่ากระทรวงพาณิชย์จะต้องทำอย่างไร?

ประเทศไทยจะต้องหาทางตั้งรับ การไหลของสินค้าจากประเทศต่างๆ ซึ่งยุทธศาสตร์หนึ่งของไทย คือ การรวม 5

ประเทศ ได้แก่ พม่า ไทย ลาว กัมพูชา และเวียดนาม ซึ่งจะทำให้เกิดความแข็งแกร่งและรายได้เปรียบ ซึ่งหากไทยอยู่เป็นประเทศเดียวๆ แล้วจะเสียเปรียบทั้งมาเลเซียและสิงคโปร์ แต่เมื่อรวมกันได้ 5 ประเทศ จะทำให้มีอำนาจการต่อรองกับทั้งมาเลเซียและสิงคโปร์ และหากเรา รวมกันได้ทั้ง 7 ประเทศแล้ว ก็จะทำให้มีอำนาจการต่อรองกับจีนมากขึ้น

ขณะนี้ทุกประเทศต่างคิดทำการบ้านเพื่อรับมือเหมือนกันทั้งหมด ดังนั้นประเทศไทยจะต้องเตรียมยุทธศาสตร์เพื่อตั้งรับ ต้องแบ่งออกเป็นฝั่งตะวันออก

และตะวันตกซึ่งจะมีการตั้งรับที่แตกต่างกัน โดยมียุทธการอ่าวเบงกอลสำหรับฝั่งตะวันตก ซึ่งฝั่งนี้คู่แข่งของไทยยังมีน้อย และจีนจะยังไม่เข้ามาเร็วนัก แต่ในส่วนยุทธการอ่าวตังเกี๋ยสำหรับฝั่งตะวันออกนั้น ไทยจะต้องตั้งรับ เพราะจีนจะใช้เส้นทาง R3 ในการขนส่งสินค้า หรือเส้นทาง R8 จากมณฑลกว่างสี ซึ่งสินค้าจากจีนจะไหลลงมาทางเวียดนามได้อย่างรวดเร็ว เพราะฉะนั้นประเทศไทยจะต้องเตรียมตัวตั้งรับให้ทันทั่วทั้ง