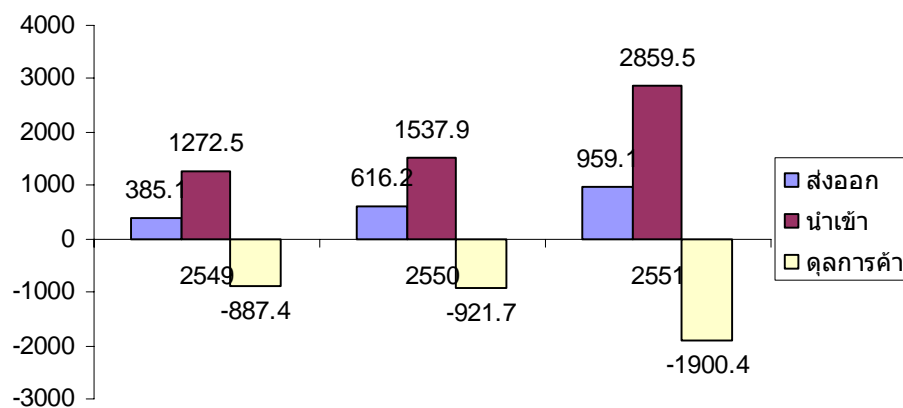


F T HAI – RUSSIA A

รัสเซียเป็นประเทศคู่ค้าอันดับหนึ่งของไทยในกลุ่มประเทศยุโรปตะวันออกและกลุ่มประเทศเครือรัฐเอกราช (Commonwealth of Independent States: CIS) ด้วยมูลค่าการส่งออก – นำเข้า ที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นต่อเนื่องตั้งแต่ปี พ.ศ. 2549 – พ.ศ. 2551 (แผนภูมิที่ 1)

แผนภูมิที่ 1: มูลค่าการค้าระหว่างไทยกับรัสเซีย

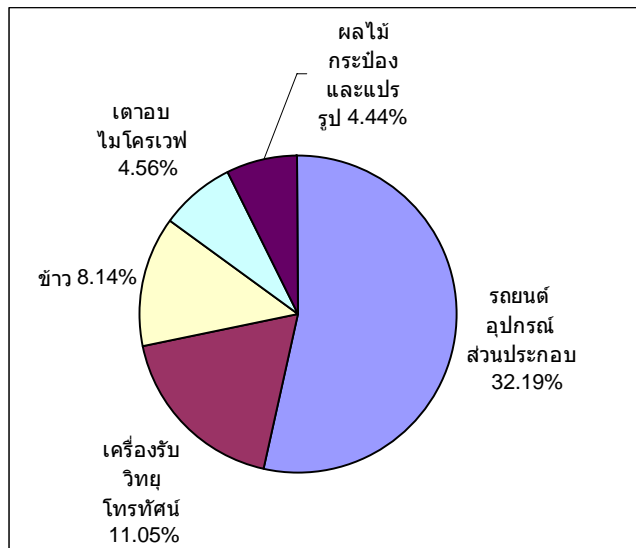
หน่วย: ล้านเหรียญสหรัฐ



ที่มา: สำนักมาตรการทางการค้า เมษายน 2552.

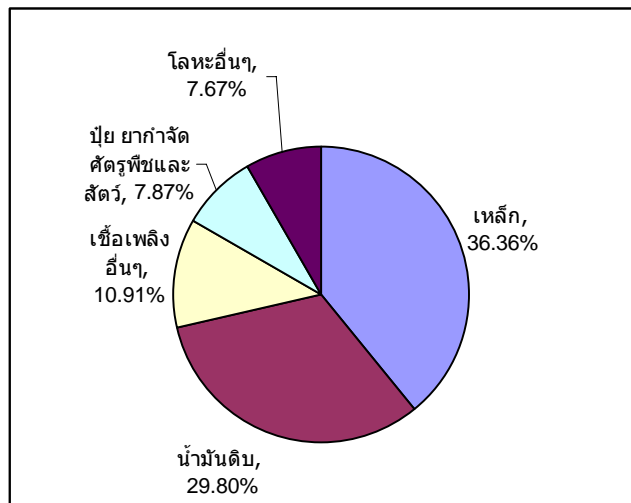
ประเทศไทยส่งออกไปตลาดรัสเซียเป็นอันดับที่ 41 โดยมีสินค้าส่งออกที่สำคัญ 5 อันดับแรก ได้แก่ รถยนต์และอุปกรณ์, เครื่องรับวิทยุ โทรทัศน์, ข้าว, เตอบไมโครเวฟ และ ผลไม้กระป๋อง แปรรูป (แผนภูมิที่ 2) ในขณะที่ไทยนำเข้าจากรัสเซียเป็นอันดับที่ 17 โดยมีสินค้านำเข้าที่สำคัญ 5 อันดับแรก ได้แก่ เหล็ก, น้ำมันดิบ, เชื้อเพลิงอื่นๆ, ปุ๋ย ยกกำจัดศัตรูพืชและสัตว์ และ โลหะอื่นๆ (แผนภูมิที่ 3) ทำให้ไทยขาดดุลการค้ากับประเทศรัสเซียมาโดยตลอด เนื่องจากสินค้าที่ไทยส่งออกไปยังตลาดรัสเซียเป็นพวกสินค้าเกษตรและเครื่องอุปโภค แต่นำเข้าสินค้าจำพวกพลังงานและ โลหะที่มีมูลค่าสูงเมื่อเทียบกับสินค้าที่ส่งออก

แผนภูมิที่ 2: สัดส่วนการส่งออกสินค้าของไทยไปยังรัสเซีย ปี พ.ศ. 2551 (ม.ค. – ธ.ค.)



ที่มา: ศูนย์สารสนเทศการค้าระหว่างประเทศ กรมส่งเสริมการค้าส่งออก กุมภาพันธ์ 2552.

แผนภูมิที่ 3: สัดส่วนการนำเข้าสินค้าของไทยจากรัสเซีย ปี พ.ศ. 2551 (ม.ค. – ธ.ค.)



ที่มา: ศูนย์สารสนเทศการค้าระหว่างประเทศ กรมส่งเสริมการค้าส่งออก กุมภาพันธ์ 2552.

จากภาวะการส่งออกที่ถดถอยในตลาดหลักที่สำคัญของไทย เช่น สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น สหภาพยุโรป และอาเซียน ทำให้ภาครัฐและเอกชนหันมาให้ความสนใจตลาดใหม่ที่มีศักยภาพ และโอกาสขยายตัวสูง เช่น รัสเซีย ซึ่งเป็นประเทศที่มีความสัมพันธ์ทางการทูตอันดีกับไทยมายาวนานกว่าร้อยปี และเป็นประเทศที่อุดมสมบูรณ์ไปด้วยทรัพยากรธรรมชาติ โดยเฉพาะน้ำมันและเหล็ก ซึ่งเป็นสินค้าที่จำเป็นสำหรับภาคอุตสาหกรรมของไทย ในขณะที่รัสเซียต้องการนำเข้าสินค้าเกษตรและเครื่องอุปโภคที่ไทยมีศักยภาพในการผลิต หากมีการเจรจาระดับทวิภาคีระหว่างไทย-รัสเซีย เพื่อจัดตั้งเขตการค้าเสรี (Free Trade Area: FTA) เพื่อลดอุปสรรคทางการค้าลงให้เหลือน้อยที่สุด อาทิเช่น มาตรการด้านภาษี และไม่ใช้ภาษี (ตารางที่ 1) ก็จะส่งผลดีต่อผู้ประกอบการของไทยทั้งผู้นำเข้าและผู้ส่งออก

ตารางที่ 1: ภาพรวมมาตรการที่ไม่ใช่ภาษีของรัสเซีย ปี 2550

มาตรการ	ประเภทสินค้า	สินค้า
มาตรการสุขอนามัย (SPS)	เกษตร	ข้าว สินค้าประมง เช่น ปลามีชีวิต สด แช่เย็น แช่แข็ง และผลิตภัณฑ์จากทะเล เช่น กุ้งแช่แข็ง ปลาทูน่ากระป๋อง ผลิตภัณฑ์จากซูริมิ และผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำแห้ง
	อุตสาหกรรมเกษตร	ผลิตภัณฑ์อาหาร ผลไม้กระป๋องและแปรรูป
มาตรการอุปสรรคทางเทคนิคต่อการค้า (Technical Measures)	เกษตร	ข้าว
	อุตสาหกรรมเกษตร	ผลิตภัณฑ์อาหาร ผลไม้กระป๋องและแปรรูป
	อุตสาหกรรม	สินค้าที่ไม่ใช่อาหาร ผลิตภัณฑ์ยาและอุปกรณ์ทางการแพทย์ อุปกรณ์และบริการทางการสื่อสารโทรคมนาคม เครื่องใช้ไฟฟ้า รวมถึงเครื่องรับวิทยุและโทรทัศน์ รถยนต์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ
มาตรการนำเข้า (Import License)	อุตสาหกรรม	โลหะผสม (Alloy) พรม ไทเทเนียมดี เอทิลแอลกอฮอล์ วัตถุระเบิด ผลิตภัณฑ์ยา อุปกรณ์ด้านการทหาร เครื่องแปลสัญญาณ (Ciphering Equipment) โลหะมีค่า วัสดุและขยะกัมมันตรังสี อุปกรณ์ป้องกันตัวเอง หิน ยาสูบ สารมีพิษ สารเสพติด เหล้า vodka

ที่มา: สำนักมาตรการทางการค้า กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์

จากรายงาน “โครงการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดทำเขตการค้าเสรี (FTA) ระหว่างไทยกับ รัสเซีย” โดยสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง ได้มีการสรุปสาระสำคัญของการสัมมนา ดังนี้

1. การทำ FTA ระหว่างไทย-รัสเซีย จะเริ่มดำเนินการหลังจากที่รัสเซียเข้าเป็นสมาชิก WTO และสามารถปรับตัวได้หลังจากการเป็นสมาชิกแล้ว เนื่องจากการเข้าเป็นสมาชิกใน WTO ต้องมีการเจรจากับหลาย ฝ่าย และรัสเซียเองก็ยังคงมีการปรับตัวหลังจากการเข้าเป็นสมาชิก WTO แล้ว

2. ผู้บริโภคชาวรัสเซียมีกำลังซื้อสูง โดยเฉพาะกลุ่มคนรวยใหม่ ที่เกิดขึ้นพร้อมกับการเติบโตทาง เศรษฐกิจที่สูงขึ้นหลังจากที่ประเทศได้เปลี่ยนแปลงการปกครองมาเป็นแบบสหพันธรัฐ และรายได้จากราคา สินค้าส่งออกหลัก โดยเฉพาะน้ำมันที่พุ่งสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ผู้บริโภคกลุ่มนี้ให้ความสำคัญกับคุณภาพมากกว่า ราคา และส่วนใหญ่จะอาศัยอยู่ในเมืองมอสโก ซึ่งเป็นเมืองหลวงของรัสเซีย และเป็นเมืองที่มีค่าครองชีพสูงติด อันดับ 1 ใน 3 ของโลก

3. อุปสรรคในการดำเนินธุรกิจจในรัสเซีย ที่ผู้ประกอบการไทยควรทราบก่อนที่จะเข้าไปในตลาดรัสเซีย ได้แก่

3.1 ปัญหาเรื่องการชำระเงิน

เนื่องจากผู้นำเข้าของรัสเซียไม่นิยมการเปิด LC (Letter of Credit) แต่จะใช้การวางมัดจำประมาณร้อยละ 30 และส่วนที่เหลือจะจ่ายระหว่างการขนส่ง ทำให้ผู้ส่งออกไทยไม่มั่นใจว่าฝ่ายรัสเซียจะ ชำระเงินหรือไม่ ซึ่งเป็นเหตุผลหลักที่ทำให้การเจรจาซื้อขายส่วนใหญ่ล้มเหลว ผู้ประกอบการไทยสามารถ ปรึกษากับ EXIM Bank หรือธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย ที่เพิ่งเปิด บริษัท ไทย เอ็กซ์ิม อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด สาขามอสโก เพื่อหาทางออกด้วยการใช้เครื่องมือทางการเงินอื่นๆเช่น ใบรับประกัน- การส่งออก หนังสือค้ำประกัน เพื่อให้คู่ค้ารัสเซียเกิดความมั่นใจในการวางมัดจำค่าสินค้าให้กับผู้ส่งออกไทย รวมถึงบริการติดตามการชำระเงินค่าสินค้าคงค้างเมื่อครบกำหนดการชำระเงิน และการดูแลจัดการสินค้าที่ ตกค้างในรัสเซีย กรณีที่เกิดปัญหาจากการส่งออก เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ผู้ส่งออกไทย

3.2 ปัญหาด้านวัฒนธรรมและภาษาที่ต่างกัน

ภาษารัสเซียถือเป็นสิ่งที่จำเป็นอย่างยิ่งในการทำธุรกิจในรัสเซีย เพราะคนรัสเซียส่วนใหญ่ไม่พูดภาษาอังกฤษ อีกทั้งวัฒนธรรมที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว จากประสบการณ์ของผู้เขียน การคุยเรื่องธุรกิจของคนรัสเซียจะกระทำที่โต๊ะอาหาร ถ้าหากเป็นมือเย็น ก็จะเริ่มรับประทานประมาณห้าทุ่มเป็นต้นไป เนื่องจากช่วงฤดูร้อนในยุโรปท้องฟ้าจะมีประมาณห้าทุ่ม ซึ่งเป็นเวลาเข้านอนตามเวลาในเมืองไทย ทำให้นักธุรกิจไทยต้องมีการปรับตัวเรื่องเวลา นอกจากนี้ตามธรรมเนียมรัสเซียจะต้องมีการดื่มวอดก้า เพื่อสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างกัน วอดก้าเป็นเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ 40% ถือว่าค่อนข้างแรงสำหรับผู้ที่ไม่เคยดื่ม ทั้งนี้การสร้างความสัมพันธ์อันดีถือเป็นสิ่งที่สำคัญมากในการดำเนินธุรกิจอย่างราบรื่นในรัสเซีย เพราะการสร้างควมไว้นั้นเชื่อใจกับคนรัสเซียต้องอาศัยระยะเวลาพอสมควรแต่ก็คุ้มค่ากับการได้คู่ค้าที่ไว้วางใจได้ที่จะคอยช่วยเหลือเราเสมือนเพื่อน

3.3 ปัญหาการหาคู่ค้าและช่องทางการทำธุรกิจ

ตามที่ได้กล่าวไว้ข้างต้น การหาคู่ค้าทางธุรกิจที่เชื่อถือ และซื้อตัดซ์ทั้งต่อผู้ผลิตและผู้ส่งออกไทยและต่อผู้บริโภครัสเซียถือเป็นปัจจัยหนึ่งที่สำคัญในการกำหนดความสำเร็จของผู้ประกอบการไทยที่ไปลงทุนในตลาดรัสเซีย ทาง EXIM Bank สาขามอสโก มีบริการ Business Matching เพื่อจับคู่ผู้ส่งออกไทยและผู้นำเข้ารัสเซีย รวมถึงบริการซื้อขายข้อมูลเพื่อตรวจสอบความน่าเชื่อถือของคู่ค้ารัสเซียและผู้นำเข้ารัสเซีย

สำหรับช่องทางการทำธุรกิจผู้ประกอบการไทยควรเริ่มจากเมืองใหญ่ๆ อย่างมอสโก และเซนต์ปีเตอส์เบิร์ก เนื่องจากเป็นศูนย์กลางความเจริญและเป็นจุดกระจายสินค้า หรือเมืองเวลาคิวสต็อก (เมืองท่าทางด่านตะวันออกของประเทศ) และเมืองโนโวซีบีร์สค์ (เมืองใหญ่อันดับสามของประเทศ)

3.4 ปัญหาเรื่องการขนส่ง

การขนส่งสินค้าเป็นอีกปัจจัยสำคัญที่นักธุรกิจไทยควรคำนึงถึง เพราะถือเป็นต้นทุนของธุรกิจด้วย รูปแบบการขนส่งสินค้าจากประเทศไทยไปยังรัสเซียที่ได้รับความนิยมมากคือ การขนส่งทางเรือ เนื่องจากข้อได้เปรียบด้านปริมาณในราคาที่ถูกลงกว่าเมื่อเทียบกับการขนส่งทางอากาศและทางบก เส้นทาง การขนส่งทางเรือสู่ท่าเรือต่างๆ ตามตาราง ต่อไปนี้

ท่าเรือ	ระยะทาง จากไทยไป ท่าเรือ (ไมล์)	ระยะเวลาถึงท่าเรือ	รายละเอียด
Bandar Abbas : อิหร่าน (ทางตะวันตก)	4,200	9 วัน	แม้จะสั้นแต่ต้องเดินทางทางบกอีกไกลและต้องผ่านหลายประเทศซึ่งไม่ปลอดภัยจึงไม่นิยม
Odessa : ยูเครน (ทางตะวันตก)	7,000	14 วัน	ท่าเรือยังไม่ดี และต้องเดินทางทางบกต่อ ซึ่งเส้นทางทุรกันดารจึงไม่นิยม
ท่าเรือยุโรปเหนือ (ทางตะวันตก)	9,500	19 วัน	ต้องขนส่งทางบกอีกหลายวันกว่าจะถึงรัสเซีย แต่มีข้อดี คือ สามารถขายสินค้าที่ยุโรปได้ด้วย
St.Petersburg : รัสเซีย (ทางตะวันตก)	10,300	21 วัน	ท่าเรือนี้มีความทันสมัยมากแม้จะเดินทางทางเรื่อนาน แต่ไม่ต้องเสียเวลาขนส่งทางบก และถึงตลาดรัสเซียได้ทันทีจึงเป็นที่นิยมมาก
Vladivostok : รัสเซีย (ทางตะวันออก)	3,900	8 วัน	เป็นระยะทางทางเรือที่สั้น แต่ตลาดหลักอยู่ในฝั่งตะวันตก ต้องบรรทุกผ่านรถไฟสาย Trans-Siberian ซึ่งกินระยะเวลาและค่าใช้จ่ายสูง อย่างไรก็ตามสามารถใช้เส้นทางนี้ขนส่งสินค้าไปยังประเทศกลุ่ม CIS ได้

ที่มา: ฝ่ายวิชาการ ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย และสมาคมผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย
หมายเหตุ: ระยะเวลาการเดินทางคำนวณจากความเร็วเรือปกติที่ 20 knot หากเป็นเรือใหญ่เช่น เรือ Break Bulk ที่ใช้ขนส่งสินค้าเกษตรหรือน้ำมัน จะใช้ระยะเวลาเดินทางที่มากกว่านี้

4. ภาครัฐกิจที่คาดว่าจะได้ประโยชน์จากการทำ FTA ไทย-รัสเซีย

- สินค้าอาหารและเกษตร โดยเฉพาะผลไม้เมืองร้อนและอาหารทะเลซึ่งรัสเซียไม่สามารถผลิตเองได้
- ธุรกิจสปาและโรงแรม สปาไทย และอาหารไทยกำลังเป็นที่นิยมในรัสเซีย สามารถอ่านข้อมูลเพิ่มเติม

ได้จาก “ บทสัมภาษณ์คนงานไทย (พ่อกครัวและ Therapists) ในรัสเซีย ” ในหน้าโฮมเพจ

โดย.....

อาจารย์ทวนิจ โปษยะพิสิษฐ์