



รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการ

“การขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปครั้งที่ 5
และผลกระทบที่จะมีต่อเศรษฐกิจไทย”

โดย นิธินันท์ วิศเวศวร และคณะ

มกราคม 2548

สัญญาเลขที่ RDG4610019

รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการ

**“การขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปครั้งที่ 5
และผลกระทบที่จะมีต่อเศรษฐกิจไทย”**

คณะผู้วิจัย

สังกัด

- | | |
|---------------------------------|--------------------------------------|
| 1. ผศ. ดร. นิธินันท์ วิศเวศวร | คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ |
| 2. อาจารย์ ดร. เอื้อมพร ตสาริกา | คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ |
| 3. อาจารย์ ดร. อรวรรณ รัตนภากร | คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ |
| 4. อาจารย์ ภาวิน ศิริประภาณุกุล | คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ |
| 5. อาจารย์ ษิมา ทับทิมพรรณ | คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ |

ชุดโครงการ “เอเชีย-ยุโรปศึกษา”

สนับสนุนโดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)
(ความเห็นในรายงานนี้เป็นของผู้วิจัย สกว. ไม่จำเป็นต้องเห็นด้วยเสมอไป)

บทคัดย่อ

รหัสโครงการ: RDG4610019
ชื่อโครงการ: การขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปครั้งที่ 5 และผลกระทบที่จะมีต่อเศรษฐกิจไทย
ชื่อนักวิจัย: นิธินันท์ วิตเวศวร, เอี่ยมพร ตสาริกา, อรวรรณ รัตนภากร, ภาวิน ศิริประภาณุกุล
และ ษิมา ทับทิมพรรณณ์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ระยะเวลาโครงการ : ตุลาคม 2546 – มกราคม 2548

ในวันที่ 1 พฤษภาคม พ.ศ. 2547 สหภาพยุโรปได้มีการขยายสมาชิกครั้งที่ 5 ซึ่งถือเป็นการขยายสมาชิกภาพครั้งที่ใหญ่ที่สุดในประวัติศาสตร์ของการขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรป โดยมีสมาชิกใหม่ทั้งหมด 10 ประเทศ แบ่งเป็นประเทศจากทวีปยุโรปตะวันออก และยุโรปกลาง (CEECs-8) รวม 8 ประเทศ คือ สาธารณรัฐเชค เอสโตเนีย ฮังการี ลิทัวเนีย โปแลนด์ สโลวาเกีย และ สโลวีเนีย และประเทศจากบริเวณเมดิเตอร์เรเนียนอีก 2 ประเทศ คือ ไชปรัส และ มัลต้า ทำให้ประเทศสมาชิกใหม่มีประชากรรวมกันราว 100 ล้านคนเศษ และมีขนาดของผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติเบื้องต้นรวมกันสูงถึง 457 พันล้านยูโร นอกจากนี้ กลุ่มประเทศทั้ง 10 นี้ยังจัดว่าเป็นกลุ่มตลาดเกิดใหม่ที่มีอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจที่สูงที่สุดแห่งหนึ่งของโลก ทำให้ประเทศเหล่านี้กลายเป็นตลาดสำคัญของการกระจายสินค้าหลายชนิด และเป็นแหล่งดึงดูดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศอย่างมาก ซึ่งมีแนวโน้มจะส่งผลกระทบทางใดทางหนึ่งต่อระบบเศรษฐกิจของโลก และต่อประเทศไทยอย่างหลีกเลี่ยงมิได้

การศึกษาวิจัยครั้งนี้จึงมุ่งที่จะศึกษาผลกระทบของการขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรป ครั้งที่ 5 ที่จะมิต่อเศรษฐกิจของไทย โดยมุ่งเน้นที่การประเมินผลความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของอุตสาหกรรมส่งออกของไทยที่มีคู่ค้าหลักอยู่ในประเทศสมาชิกเดิมของสหภาพยุโรป (EU 15) และเป็นการเปรียบเทียบระดับความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของไทยกับของประเทศสมาชิกใหม่ในการค้าสินค้าบางชนิด ซึ่งมีคู่ค้าหลักเป็นประเทศสมาชิกเดิมด้วย ทั้งนี้เพื่อให้สามารถวิเคราะห์แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดในภายหลังการขยายสมาชิกภาพ ซึ่งจะนำไปสู่การวางแผนทางการปรับตัวและกำหนดกลยุทธ์ที่เหมาะสมสำหรับการส่งออกสินค้าเหล่านี้จากประเทศไทยสู่ตลาดสหภาพยุโรปต่อไป

โครงการวิจัยได้ศึกษาผลกระทบดังกล่าวทั้งในเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ โดยเลือกศึกษาอุตสาหกรรมที่มีลักษณะพื้นฐานดังต่อไปนี้ คือ เป็นสินค้าที่ไทยมีความได้เปรียบดุลการค้ากับสหภาพยุโรปสูงอย่างต่อเนื่อง เป็นสินค้าที่ประเทศไทยมีปริมาณและมูลค่าส่งออกเข้ากลุ่มสหภาพยุโรปอยู่ใน 20 อันดับแรก และเป็นสินค้าที่คาดว่าจะได้รับผลกระทบจากนโยบายเศรษฐกิจของกลุ่มสหภาพยุโรป จากเกณฑ์เหล่านี้ทำให้โครงการเลือกอุตสาหกรรมสำหรับการศึกษา ประกอบด้วย อุตสาหกรรมอาหาร รองเท้า มันสำปะหลัง ยางพารา เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ อัญมณี ยานยนต์ เครื่องจักร และอุตสาหกรรมสิ่งทอ

จากการศึกษาปัจจัยพื้นฐานในการผลิต แบบแผนการค้าระหว่างประเทศของสินค้าเหล่านี้ระหว่างไทยกับสมาชิกเดิม และแบบแผนการค้าระหว่างสมาชิกใหม่กับสมาชิกเก่า และการประเมินความสามารถในการส่งออกระหว่างไทยกับสหภาพยุโรปและประเทศสมาชิกใหม่ด้วยดัชนีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบอย่างเปิดเผย (Revealed Comparative Advantage: RCA Index) และดัชนีความสามารถในการส่งออกเชิงเปรียบเทียบ (Comparative Export Performance: CEP Index) พบว่า ในภาพรวมนั้น ประเทศไทยยังมีความได้เปรียบทางการค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมเหล่านี้ เพราะสินค้าจากไทยและสินค้าที่ผลิตได้ในกลุ่มประเทศสมาชิกใหม่ส่วนใหญ่ยังเป็นคนละชนิดกัน นอกจากนี้สินค้าจากไทยหลายชนิดมีราคาต่ำกว่า อย่างไรก็ดีตามในการเปรียบเทียบกับสมาชิกใหม่ 10 ประเทศแยกตามชนิดของสินค้า พบว่า ประเทศไทยมีแนวโน้มที่จะ

เสียเปรียบการค้าในบางรายการของอุตสาหกรรมสิ่งทอ ยานยนต์ และอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ โดยเมื่อการขยายสมาชิกภาพเสร็จสิ้น และได้ยกเลิกกำแพงภาษีระหว่างสมาชิกเก่าและใหม่ในสหภาพแล้ว มีสินค้าหลายรายการที่มีความอ่อนไหว และเสี่ยงต่อการสูญเสียความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง สินค้าในอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม ซึ่งอุปสรรคหนึ่งที่ไทยกำลังเผชิญนอกเหนือจากผลของการขยายสมาชิกภาพ คือ การที่ต้องนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศในมูลค่าสูง และการที่วัตถุดิบหลายชิ้นต้องอยู่ในข่ายไม่ต้องห้ามของกฎระเบียบต่างๆ ของสหภาพยุโรป

ผลการศึกษาที่ได้จากการวิเคราะห์ด้วยแบบจำลองถดถอย 2 ขั้น (Two-stage Least Squares) ชี้ให้เห็นว่า ปัจจัยด้านรายได้ มีอิทธิพลต่อการกำหนดมูลค่าการส่งออกมากกว่าปัจจัยด้านราคา ซึ่งหมายความว่า ปัจจัยสำคัญที่จะส่งผลให้ไทยสามารถส่งออกได้มากหรือน้อยนั้น มิใช่ราคา หากแต่เป็นอำนาจซื้อของประชาชนในสหภาพยุโรปเอง ทำให้ลักษณะการแข่งขันที่จะเกิดขึ้น จึงเป็นการแข่งขันในด้านคุณภาพ มิใช่การแข่งขันด้านราคา

ประเด็นเรื่องอิทธิพลของคุณภาพนี้ยังทวีความสำคัญเมื่อผลการวิเคราะห์ชี้ให้เห็นว่า มีสินค้าบางรายการของไทย เช่น สินค้าจากอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มหมวด 6110 และเครื่องรับโทรทัศน์หมวด 8528 ยังเป็นสินค้าด้อย (inferior good) ในสายตาของสมาชิกสหภาพยุโรป ซึ่งเมื่อราคาเปรียบเทียบระหว่างสินค้าจากไทยและประเทศสมาชิกใหม่ยังไม่ต่างกันมากนัก จะทำให้สามารถมีการทดแทนกันได้สูงหลังจากการขยายสมาชิกภาพ จึงจะยังผลให้ประเทศไทยมีแนวโน้มที่จะเสียเปรียบการแข่งขัน เมื่อเปรียบเทียบกับประเทศสมาชิกใหม่ของกลุ่มสหภาพยุโรปได้

สำหรับอาหารทะเลจำพวกปลา พบว่า ราคาสินค้าจากไทยเปรียบเทียบกับราคาเฉลี่ยของสมาชิกใหม่มีแนวโน้มสูงขึ้น แต่ไทยยังจะสามารถส่งออกได้มากอยู่ เนื่องจากคุณภาพของสินค้าดีกว่า และด้วยขนาดของตลาดสหภาพยุโรปที่ใหญ่ขึ้น อาหารทะเลจำพวกที่ไม่ใช่ปลาก็มีแนวโน้มที่จะส่งออกได้มากขึ้น เช่นเดียวกัน ตรงกันข้ามกับอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ในกลุ่มสินค้าแผงวงจรไฟฟ้า ซึ่งภายหลังจากการขยายสมาชิก จะทำให้ราคาสินค้าจากไทยโดยเปรียบเทียบกับราคาเฉลี่ยของสมาชิกใหม่สูงขึ้น และมีผลทำให้การส่งออกลดปริมาณลง โดยจากการวิเคราะห์เชิงปริมาณ ชี้นัยของผลจากการปรับลดอัตราภาษีนำเข้าจากสมาชิกใหม่ต่อการลดลงของมูลค่าส่งออกของไทยว่ามีนัยสำคัญ ซึ่งส่งผลต่อสถานการณ์แข่งขันของไทยในอุตสาหกรรมนี้

ส่วนอุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วน ประเทศไทยมีความได้เปรียบกลุ่มประเทศสหภาพยุโรปเดิมในสินค้าประเภทยานยนต์ทั้งหมด แต่เสียเปรียบประเทศสมาชิกใหม่ในสินค้าบางชนิด เช่น จักรยานที่ไม่มีมอเตอร์ และส่วนประกอบที่ทำด้วยอลูมิเนียม อย่างไรก็ตาม สินค้าส่วนใหญ่จากไทยกับสินค้าที่ผลิตได้จากสมาชิกใหม่ในอุตสาหกรรมนี้เป็นสินค้าคนละชนิด ซึ่งมีแนวโน้มจะไม่ส่งผลกระทบต่อส่งออกของไทยมากนัก ในขณะที่อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม กลับประสบปัญหาต่อความสามารถในการแข่งขันสูงมาก หลังจากการขยายสมาชิกภาพ เพราะ ประเทศไทยเสียเปรียบกลุ่มประเทศสมาชิกใหม่ในหลายปัจจัย เช่น โครงสร้างต้นทุนที่สูงกว่า เนื่องจากต้องนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศ บุคลากรที่ยังขาดความรู้ในการนำเอาวิทยาการสมัยใหม่เข้ามาใช้ในการผลิต และนโยบายเกี่ยวกับเคมีภัณฑ์และของเสีย เป็นต้น

ในอุตสาหกรรมยาง อัญมณีและเครื่องประดับ รองเท้า และมันสำปะหลัง ประเทศไทยยังคงได้เปรียบกลุ่มประเทศสหภาพยุโรปเดิม และกลุ่มสมาชิกใหม่ ในสินค้าแทบทุกชนิด การขยายจำนวนสมาชิกของสหภาพยุโรปที่ทำให้ขนาดตลาดใหญ่ขึ้นจึงมีแนวโน้มที่จะส่งผลดีต่อไทย โดยการเพิ่มปริมาณการส่งออกของไทยในอุตสาหกรรมเหล่านี้มากยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม ประเด็นที่จะต้องติดตาม คือ ผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงในกฎระเบียบ และมาตรการทางการค้าที่เปลี่ยนแปลงในกลุ่มประเทศสมาชิกใหม่ ซึ่งอาจจะทำให้ไทยส่งออกใน

ประเทศสมาชิกได้น้อยลงในสินค้าบางรายการได้ เช่น การที่โคเวตจะถูกขยายผลไปบังคับใช้ในการส่งออกมันสำปะหลังไปยังสมาชิกใหม่ของสหภาพยุโรป เป็นต้น

จากการศึกษาในด้านนโยบายจากการขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรป พบว่า มีมาตรการหลายมาตรการที่จะส่งผลกระทบต่อส่งออกในหลายอุตสาหกรรม เช่น มาตรการขึ้นส่วนประกอบและอุปกรณ์พาหนะในอุตสาหกรรมยานยนต์ ระเบียบว่าด้วยการเคมีภัณฑ์กับการผลิตในอุตสาหกรรมต่างๆ เช่น รองเท้า เสื้อผ้า ฯลฯ นโยบายพิเศษเหลือทิ้ง ระเบียบว่าด้วยข้อกำหนดในการออกแบบสินค้าที่ใช้พลังงานเพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม เป็นต้น ซึ่งมาตรการที่เข้มงวดขึ้นนี้เป็นการสร้างภาระต้นทุนให้กับอุตสาหกรรมไทย และทำให้ขีดความสามารถในการแข่งขันของไทยในสหภาพยุโรปลดลง ซึ่งแนวทางที่รัฐบาลไทยอาจใช้สำหรับการปรับตัวของอุตสาหกรรมได้แก่ การส่งเสริมพัฒนาให้สินค้ามีคุณภาพ มีความหลากหลาย และแตกต่างในสายตาของผู้บริโภค (product differentiation) และช่วยดูแลให้ข้อมูลข่าวสารแก่ผู้ประกอบการเกี่ยวกับมาตรการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างในเวลาที่เหมาะสม

โดยสรุปแล้ว โครงการวิจัยนี้จัดลำดับความสำคัญของความจำเป็นในการเฝ้าระวังความเปลี่ยนแปลงในเชิงสถานภาพการแข่งขันได้จากมากที่สุดไปหาน้อยที่สุดได้ ดังนี้ ระดับหนึ่ง สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม ระดับสอง ประกอบด้วย ยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ และ อาหาร ระดับสามคือ รองเท้าและยาง และระดับสุดท้ายคือ มันสำปะหลัง และอัญมณีและเครื่องประดับ ส่วนประเทศสมาชิกใหม่ใหม่ที่ไทยควรจับตามองเป็นพิเศษ ได้แก่ โปแลนด์ ฮังการี และสาธารณรัฐเชค ซึ่งมีความได้เปรียบทางการค้ากับประเทศสหภาพยุโรปเดิม และประเทศไทยในสินค้าหลายรายการ และยังมีปริมาณการส่งออกไปยังกลุ่มสหภาพยุโรปเดิมและภูมิภาคอื่นๆ อยู่ในระดับค่อนข้างสูง ซึ่งแสดงให้เห็นถึงศักยภาพในการแข่งขัน การค้าและการลงทุนภายหลังจากการเข้าร่วมเป็นสมาชิกสหภาพยุโรปอย่างมาก

คำหลัก: สหภาพยุโรป, การขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรป, การค้าระหว่างประเทศ, ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ

ABSTRACT

Project Code: RDG4610019
Project Title: The Fifth Enlargement of the European Union and Its Impacts on Thai Economy
Researchers: Nitinant Wisawesuan, Euamporn Tasarika, Orawan Ratanapakorn, Pawin Siriprapanukul and Sicha Thubdimphun
Faculty of Economics Thammasat University
Duration: October 2003 – January 2005

On 1 May 2004, the European Union's fifth enlargement extended to 10 countries, including 8 Central and Eastern European countries (CEECs-8): Czech Republic, Estonia, Hungary, Latvia, Lithuania, Poland, Slovakia and Slovenia, and the two countries from the Mediterranean region: Cyprus and Malta. This adds total population of over 100 million and the combined gross domestic product of 457 billion Euros to the former European Union. Additionally, the group of 10 new countries are considered the new markets with one of the world's highest growth rate, attracting tremendous influx of foreign direct investments. This would undeniably have impacts on the world economy, including Thailand.

The research aims to study the impacts of this EU enlargement on Thai economy with a focus on evaluating comparative advantage of Thailand to EU-15 countries, and to the new member countries in main exporting industries. This is in order to analyse and anticipate the change in Thai export to European Union after the enlargement, which should help Thailand to formulate strategies and make appropriate response to the change that will sustain its competitiveness.

The research employs quantitative as well as qualitative assessments of Thailand's comparative advantage in selected products relative to trading partners of the former 15 European Union's countries. The selected products are those that comprise the top 20 Thai export to EU-15 both in terms of volume and value, and that will very likely be affected by the EU economic policy. Based on these criteria, the research studies the trade pattern of Thai export in the following industries – fishery and poultry products, footwear, cassava, rubber, electronics and electric appliances, jewelry, motor vehicles, and textiles and clothing.

The basic comparative studies between Thailand and former EU members using Revealed Comparative Advantage (RCA) Index and Comparative Export Performance (CEP Index) reveal that Thailand continues to have comparative advantage over the considered sectors with trading partners. This is because commodities exported from Thailand and those produced by the new members are mostly in different categories, and Thai products are supplied at lower prices.

However, in comparison with the 10 new member states, Thailand has potential disadvantage in some categories under the textiles and clothing, motor vehicles, and electric and electronic sectors; with complete enlargement and total elimination of tariffs between EU-15 and the new members, these commodities will become sensitive and have difficulties in maintaining the previous level of comparative advantage in trading with EU. The most sensitive one is the textile industry in which, without the impact of enlargement, Thailand has already encountered potential threats in terms of the high dependency on imported inputs at high prices that results in high production costs, the inability of achieving a certain required standard uses of raw materials, lack of skilled personnel and some discouraged domestic policies. The textiles industry will therefore face severe competition after enlargement as it will confront with not only the existing trade barriers but also the forthcoming regulations, such as the White Paper on chemicals and the implementation of waste aching.

The empirical study based on the two-stage least squares estimation shows that income factor has much more significant influence on the value of export than the price factor. The other influential factor refers to the quality of the goods. These indicate that it is not the price; rather, it is the economic condition of the region and the purchasing power of its people that acts as the main determinant of Thai exports to the EU. The quality factor is even more prominent for the case of textile coded 6110 and television receptor coded 8528, which are empirically found to be inferior goods in the perception of the EU members. While relative prices between Thailand and the new members are not much different, Thai products could be easily substituted after the enlargement and will lead to losing position in the competition with the new members in EU-15 market. Moreover, for the case of fishery products, it is found that there is a potential increase in price. Nevertheless, Thailand can increase the export volume of seafood in the enlarged market as long as the products are superior quality.

Some manufacturing sectors will also experience similar increasing trend of export after enlargement. For example, motor and parts industry remains its comparative advantage over the previous EU members. However, in comparison with the new members, some products such as bicycle and aluminium parts pose comparative disadvantage. Nonetheless, the degree of impact will not be serious as most of the products supplied by Thailand and the new members are in different lines.

On the other hand, a rise in relative prices between Thailand and the new members in electric and electronic appliances can eventually lead to a drop in export values; the quantitative analysis infers that a decline in tariff rates to the new members would significantly lead to a reduction in Thai export values. Regarding rubber, jewelry, footwear, and cassava industries, Thailand maintains its comparative advantage over the EU-15 and new member countries in almost all commodities. However, the situation requires close watch as there are issues of concern regarding legal issues and trade measures that may negatively affect Thai exports in some lines of commodities.

A qualitative study based on policy-wise aspect illustrates that the EU enlargement has potential to adversely affect many industries in Thailand. For instance, the minimum part requirement measures, production measures, and residual disposal measures will contribute to the higher production costs. The directive on Waste Electrical and Electronic Equipment (WEEE), the Restriction of the use of certain Hazardous Substances (RoHS) in the production of electric and electronic devices, the White Paper of Chemicals to be implemented in many industries like footwear and textiles, the principles of maximisation of recovery and safe disposal, and the directive on eco-design requirements for Energy-Using Products (EUP) will also contribute to higher costs to Thai exporters.

In conclusion, this research project prioritises the necessity to closely watch the changes in comparative advantage from the most affected to the least affected industries namely; first, textile and apparel; second, automobile and parts, electric and electronic products and food; third, footwear and rubber; and last priority on cassava and jewelry. In addition, the new member countries that require close watch on the part of Thailand include Poland, Hungary and the Czech Republic, which presently possess comparative advantage over Thailand and the EU-15 countries in many product lines. Besides, these countries have large export volumes to the rest of the world, reflecting their production

capability as well as potentials in trade and investment after the expansion.

As such, the research draws a recommendation that Thai government seriously take a role as a facilitator to provide necessary information on trade-related measures to exporters besides as a promoter to encourage exporters to focus on improving product quality and increased product varieties which will be beneficial for exporting to the newly enlarged European market.

Keywords: European Union, EU Enlargement, Europe, International Trade, Comparative Advantage.

กิตติกรรมประกาศ

งานวิจัยฉบับนี้สำเร็จเสร็จสิ้นได้ด้วยความสนับสนุนของหลายบุคคลและหลายองค์กร ซึ่งคณะผู้วิจัยขอขอบคุณเป็นอย่างสูงมา ณ ที่นี้ ในลำดับแรกสุด คณะผู้วิจัยขอขอบคุณสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) สำหรับเงินทุนสนับสนุนการวิจัยนี้จากตั้งแต่ก่อนเริ่มโครงการฯ เพื่อให้การพัฒนาโจทย์วิจัยเป็นไปตามที่ต้องการของผู้ใช้ประโยชน์ คณะผู้วิจัยขอขอบพระคุณศาสตราจารย์ ดร. ปิยะวัติ บุญหลง ผู้อำนวยการสกว. ชพนช. ดอน ปรมัตถ์วินัย เอกอัครราชทูตประจำกรุงบรัสเซลส์ และ ชพนช. สุรพงษ์ โปษยานนท์ อดีตเอกอัครราชทูตประจำกรุงบรัสเซลส์ สำหรับข้อคิดเห็นต่างๆ อันเป็นประโยชน์ รวมทั้งความกรุณาที่เอื้อเพื่อให้คณะนักวิจัยพบปะหารือกับข้าราชการที่เกี่ยวข้องซึ่งปฏิบัติงานอยู่ ณ กรุงบรัสเซลส์ ประเทศเบลเยียม และประสานงานให้นักวิจัยมีโอกาสได้แลกเปลี่ยนทัศนะกับผู้แทนของคณะกรรมการสิทธิมนุษยชนยุโรป ณ สำนักงานสหภาพยุโรป ที่ประเทศเบลเยียมได้

ขอขอบคุณ ผศ. ดร. วีระ นุชเปี่ยม ผู้ประสานงานชุดโครงการ “เอเชีย-ยุโรปศึกษา” ขอขอบคุณ คุณทรงศักดิ์ สายเชื้อ และคุณวัลย์ลิลา อังสกุล จากกระทรวงการต่างประเทศ และ คุณพัทธินี พิเศษพงศา และคุณนรินทร์ เทวาทอง จากสกว. สำหรับความกรุณาประสานงานและเฝ้าติดตามให้โครงการฯ ดำเนินไปด้วยความเรียบร้อย

ขอบคุณเจ้าหน้าที่สำนักงานสหภาพยุโรปในประเทศไทยสำหรับการเอื้อเฟื้อข้อมูล ผู้ช่วยวิจัย คุณวัชรพงศ์ รติสุขพิมล คุณนุจินต์ ประเสริฐสม และ คุณมิ่งขวัญ ทองพฤกษา สำหรับความพยายามเสาะหาข้อมูลที่คุณผู้วิจัยใช้สำหรับการศึกษาได้อย่างครบถ้วน และคุณไพลิน ผลิตวานนท์ สำหรับการจัดเตรียมต้นฉบับสำหรับพิมพ์รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

ขอขอบคุณ ดร. ขจิต จิตตเสวี ผู้อำนวยการฝ่ายนโยบายชาติและความสัมพันธ์ข้ามชาติ สกว. และรองศาสตราจารย์ ดร. สมบูรณ์ ศิริประชัย คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ สำหรับการชี้แนะแนวทางการวิจัย และกำลังใจสนับสนุนตลอดมาจนงานวิจัยนี้สำเร็จลงได้

ท้ายที่สุด ขอขอบพระคุณ ศาสตราจารย์ ดร. ปราณี ทินกร คณบดี คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ในการส่งเสริม สนับสนุน และกระตุ้น ให้คณาจารย์ของคณะฯ ได้มีโอกาสทำงานวิจัยอย่างกว้างขวาง ซึ่งทำให้คณะผู้วิจัยได้มีโอกาสผลิตงานวิจัยชิ้นนี้ได้เสร็จสิ้นโดยสมบูรณ์

ความเห็นทั้งหลายในงานวิจัยนี้เป็นของคณะผู้วิจัย โดยไม่จำเป็นต้องเป็นความเห็นด้วยของ สกว. หรือ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ และ หากมีสิ่งใดที่ยังไม่สมบูรณ์ในงานวิจัยฉบับนี้ คณะผู้วิจัยขออภัยไว้ ณ ที่นี้ด้วย

สารบัญ

บทคัดย่อ	(i)
กิตติกรรมประกาศ	(ix)
สารบัญ	(xi)
สารบัญตาราง	(xv)
สารบัญภาพ	(xx)
บทที่ 1 บทนำ.....	1
1.1 ความเป็นมาของโครงการวิจัย	1
1.2 วัตถุประสงค์ของโครงการวิจัย	4
1.3 ระเบียบวิธีวิจัย.....	5
1.4 แหล่งข้อมูล	6
1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	6
บทที่ 2 โครงสร้างพื้นฐานทางเศรษฐกิจของสหภาพยุโรปและความสัมพันธ์กับประเทศไทย	7
2.1 ลักษณะพื้นฐานทางเศรษฐกิจของประเทศสมาชิกสหภาพยุโรป	7
2.2 ลักษณะพื้นฐานทางเศรษฐกิจของประเทศสมาชิกใหม่.....	13
2.2.1 โปแลนด์	16
2.2.2 สาธารณรัฐเชค.....	18
2.2.3 สาธารณรัฐสโลวัก	21
2.2.4 ฮังการี	21
2.2.5 ไชปรัส.....	23
2.2.6 ลัตเวีย	24
2.2.7 ลิทัวเนีย	25
2.2.8 สาธารณรัฐมอลตา.....	26
2.2.9 สโลวีเนีย.....	27
2.2.10 เอสโตเนีย	28
2.3 ความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป.....	28
2.3.1 สถานการณ์ด้านการค้า	29
2.3.2 สถานการณ์ด้านการลงทุน.....	38
บทที่ 3 ภาพรวมผลกระทบของการขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรป.....	41
3.1 การขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปครั้งที่ 5	41
3.2 นโยบายทางเศรษฐกิจที่สำคัญของสหภาพยุโรป	43

3.2.1	นโยบายเกษตรกรรมร่วม (Common Agricultural Policy).....	44
3.2.2	นโยบายการประมงร่วม (Common Fisheries Policy).....	44
3.3	มาตรการและนโยบายทางการค้าของสหภาพยุโรป	45
3.3.1	มาตรการด้านภาษี (Tariff barriers).....	45
3.3.2	มาตรการที่ไม่ใช่ภาษี (Non-tariff barriers)	47
3.4	ผลกระทบของการขยายสมาชิกภาพต่อเศรษฐกิจของกลุ่มสหภาพยุโรป	53
3.4.1	ผลกระทบต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจและสวัสดิการรวมของเศรษฐกิจโลก	54
3.4.2	ผลกระทบต่อการลงทุน	61
3.4.3	ผลกระทบต่อทิศทางการค้า	64
3.4.4	ผลกระทบต่อการเคลื่อนย้ายแรงงาน.....	66
3.5	บทสรุป.....	67
บทที่ 4	วรรณกรรมปริทัศน์ว่าด้วยการค้าระหว่างประเทศและการรวมกลุ่มทางการค้า.....	68
4.1	แนวคิดว่าด้วยการค้าระหว่างประเทศ	68
4.2	วรรณกรรมปริทัศน์ว่าด้วยการวัดความสามารถในการแข่งขันระหว่างประเทศ	70
4.2.1	ดัชนีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบโดยเปิดเผย (Revealed Comparative Advantage (RCA) Index)	70
4.2.2	ดัชนีการส่งออกสุทธิ (Net Export Index).....	71
4.2.3	ดัชนีความสามารถในการส่งออกเชิงเปรียบเทียบ (Comparative Export Performance (CEP) Index)	72
4.2.4	ดัชนีส่วนแบ่งตลาดส่งออกดัดแปลง (Porter-Adapted Export Market Share)	73
4.2.5	ดัชนีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบอย่างเปิดเผยดัดแปลง (Porter-Adapted Index of Revealed Comparative Advantage).....	73
4.2.6	ดัชนีความได้เปรียบในการแข่งขันสุทธิดัดแปลง (Dunning-Adapted Net Competitive Advantage Index).....	74
4.3	กรอบแนวคิดว่าด้วยการรวมกลุ่มทางการค้า	75
4.3.1	แนวคิดการรวมกลุ่มที่ใช้มาตรการทางภาษี (tariff barriers).....	75
4.3.2	แนวคิดว่าด้วยการกีดกันทางการค้าที่ไม่อยู่ในรูปของภาษี (Non-Tariff Barriers)	79
4.4	วรรณกรรมปริทัศน์ว่าด้วยวิธีการศึกษาผลกระทบของการรวมกลุ่มทางการค้า	81
4.4.1	กลุ่มการศึกษาล่วงหน้าก่อนการรวมกลุ่มจริง (Ex-Ante Model)	83
4.4.2	กลุ่มการศึกษาภายหลังจากการรวมกลุ่มจริงเกิดขึ้น (Ex-Post Model)	88
4.4.3	การวิเคราะห์เปรียบเทียบแบบจำลองในงานศึกษาก่อนหน้า.....	92
บทที่ 5	ระเบียบวิธีการศึกษา.....	93
5.1	ระเบียบวิธีวัดความสามารถในการแข่งขัน.....	93
5.2	แบบจำลองสำหรับการวิเคราะห์ผลกระทบจากการรวมกลุ่มทางการค้า	94

5.3	แนวทางการเลือกสินค้าเพื่อศึกษาผลกระทบ	98
5.4	ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษา	101
บทที่ 6	โครงสร้างอุตสาหกรรมของสินค้าส่งออกหลักของไทยในตลาดสหภาพยุโรป	102
6.1	บทนำ	102
6.2	อุตสาหกรรมอาหาร	104
6.2.1	โครงสร้างการผลิต และการจ้างงาน	107
6.2.2	สถานการณ์การค้าระหว่างประเทศของอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์อาหาร	111
6.2.3	นโยบายการค้าระหว่างประเทศที่เกี่ยวกับอุตสาหกรรมอาหาร	114
6.2.4	การค้าอุตสาหกรรมอาหารของประเทศสมาชิกใหม่ในตลาดสหภาพยุโรป	125
6.3	อุตสาหกรรมรองเท้า	126
6.3.1	ลักษณะการค้าระหว่างประเทศของไทยในสินค้ากลุ่มรองเท้า	129
6.3.2	ลักษณะของการค้าในสินค้ากลุ่มรองเท้าของประเทศสมาชิกใหม่ของสหภาพยุโรป	134
6.3.3	มาตรการทางการค้าของสหภาพยุโรปที่มีต่อสินค้าประเภทรองเท้า	138
6.4	อุตสาหกรรมยางและผลิตภัณฑ์ยาง	140
6.4.1	โครงสร้างอุตสาหกรรมยางและผลิตภัณฑ์จากยางของไทย	140
6.4.2	สภาวะการค้าระหว่างประเทศของอุตสาหกรรมยางไทย	143
6.4.3	อุตสาหกรรมยางและผลิตภัณฑ์ยางไทยในตลาดสหภาพยุโรป	147
6.4.4	มาตรการทางการค้าที่สหภาพยุโรปมีต่อสินค้ายางจากไทย	155
6.5	อุตสาหกรรมมันสำปะหลัง	158
6.5.1	โครงสร้างการผลิตมันสำปะหลังในประเทศไทย	159
6.5.2	สภาวะการค้าระหว่างประเทศในสินค้ามันสำปะหลัง	161
6.5.3	นโยบายกีดกันการค้าของสหภาพยุโรปที่เกี่ยวข้องกับการค้ามันสำปะหลัง	167
6.6	อุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ	170
6.6.1	โครงสร้างการผลิตของอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ	170
6.6.2	การค้าระหว่างประเทศในอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับของประเทศไทย	171
6.6.3	การนำเข้าอัญมณีและเครื่องประดับของสหภาพยุโรป	174
6.6.4	คู่แข่งของไทยในตลาดสหภาพยุโรป	179
6.6.5	มาตรการการค้าในสินค้าอัญมณีและเครื่องประดับ	182
6.7	อุตสาหกรรมยานยนต์	184
6.7.1	โครงสร้างการผลิต	185
6.7.2	การค้าระหว่างประเทศในสินค้ายานยนต์และส่วนประกอบ	189
6.7.3	สถานการณ์การค้าในอุตสาหกรรมยานยนต์ระหว่างสหภาพยุโรปและไทย	194
6.7.4	มาตรการการค้าของสหภาพยุโรปที่มีผลต่ออุตสาหกรรมยานยนต์	195
6.8	อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์	201
6.8.1	โครงสร้างการผลิต	202

6.8.2	สภาพการณ์การค้าในสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ของไทยในตลาดโลก	204
6.8.3	สถานะการค้าระหว่างสหภาพยุโรปและไทย ในกลุ่มเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์.....	209
6.8.4	มาตรการการค้าที่มีผลต่ออุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์.....	212
6.9	อุตสาหกรรมสิ่งทอ.....	215
6.9.1	โครงสร้างการผลิตอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย.....	216
6.9.2	อุตสาหกรรมสิ่งทอไทยในตลาดสหภาพยุโรป.....	220
6.9.3	มาตรการทางการค้าของสหภาพยุโรปเกี่ยวกับสินค้าสิ่งทอ	223
บทที่ 7	ผลการศึกษานพฐานของ RCA และ CEP	230
7.1	ความสามารถในการแข่งขันระหว่างไทยกับสหภาพยุโรปเดิมและกับสมาชิกใหม่	231
7.1.1	อุตสาหกรรมอาหารประเภทเนื้อสัตว์ (CN 02) และทะเล (CN 16)	233
7.1.2	อุตสาหกรรมมันสำปะหลัง (CN 07, 11 และ 19).....	236
7.1.3	อุตสาหกรรมยางพารา (CN 40).....	238
7.1.4	อุตสาหกรรมรองเท้า (CN 64)	238
7.1.5	อุตสาหกรรมอัญมณี (CN 71).....	243
7.1.6	อุตสาหกรรมยานยนต์ (CN 87)	243
7.1.7	อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ (CN 84 และ 85)	244
7.1.8	อุตสาหกรรมสิ่งทอประเภทเครื่องนุ่งห่ม (CN 61 และ 62)	248
7.2	ภาวะการจับตามองรายสินค้าในแต่ละกลุ่มอุตสาหกรรมไทย.....	251
7.3	บทสรุป.....	251
บทที่ 8	การศึกษาผลกระทบต่อนสินค้าส่งออกหลักของไทยในตลาดสหภาพยุโรป	253
8.1	อุตสาหกรรมอาหาร	255
8.2	อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์.....	258
8.3	อุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วน	260
8.4	อุตสาหกรรมสิ่งทอ.....	261
8.5	อุตสาหกรรมยาง.....	264
8.6	อุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ	265
8.7	อุตสาหกรรมรองเท้า	267
8.8	อุตสาหกรรมมันสำปะหลัง.....	268
บทที่ 9	บทสรุป.....	270

บรรณานุกรม

ภาคผนวก

สารบัญตาราง

ตารางที่ 2.1 สภาพพื้นฐานทางเศรษฐกิจของประเทศสมาชิกใหม่ก่อนเข้าเป็นสมาชิกภาพ ณ ปี 2545.....	8
ตารางที่ 2.2 ตลาดส่งออกและนำเข้าที่สำคัญของสหภาพยุโรป ปี 2545.....	11
ตารางที่ 2.3 มูลค่าการค้าของสมาชิกใหม่กับสหภาพยุโรป (EU-15) ปี 2545.....	12
ตารางที่ 2.4 ลักษณะการค้าของสหภาพยุโรป.....	12
ตารางที่ 2.5 สินค้าส่งออกและนำเข้าหลักของประเทศสมาชิกใหม่ในฐานะคู่ค้ากับสหภาพยุโรปเดิม.....	13
ตารางที่ 2.6 สินค้าส่งออกและนำเข้าที่สำคัญระหว่างไทยและกลุ่มประเทศสมาชิกใหม่ ปี 2545.....	15
ตารางที่ 2.7 มูลค่าการค้าระหว่างประเทศในกลุ่มสหภาพยุโรปและสาธารณรัฐเชค ปี 2545.....	20
ตารางที่ 2.8 ตลาดส่งออกสินค้าที่สำคัญของไทย.....	30
ตารางที่ 2.9 สถานะทางการค้าของไทยกับสหภาพยุโรป ปี 1990-2003 (พันล้านบาท).....	31
ตารางที่ 2.10 สินค้าส่งออกหลักของไทยไปตลาดสหภาพยุโรป.....	31
ตารางที่ 3.1 อัตราภาษีนำเข้าของสหภาพยุโรปที่บังคับใช้ในปี 2547 (เฉพาะบางสินค้า).....	46
ตารางที่ 3.2 เครื่องใช้ไฟฟ้าและเครื่องใช้อิเล็กทรอนิกส์ที่อยู่ภายใต้ WEEE.....	51
ตารางที่ 3.3 ผลกระทบของการขยายสมาชิกภาพ ต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติ.....	56
ตารางที่ 5.1 มูลค่าการค้าสินค้าไทยกับสหภาพยุโรป แยกตาม CN-2digits เรียงตามมูลค่าส่งออก 15 อันดับแรก ไตรมาสแรก ปี 2003 (หน่วย: 1000 ECU).....	99
ตารางที่ 5.2 สินค้าส่งออกและนำเข้าหลักของประเทศสมาชิกใหม่ในฐานะคู่ค้าของกลุ่มสหภาพยุโรปในปัจจุบัน (EU-15).....	100
ตารางที่ 5.3 รายละเอียดสินค้าที่เลือกมาศึกษา.....	101
ตารางที่ 6.1 ภาพรวมของอุตสาหกรรมหลักที่เลือกศึกษา เรียงตามลำดับมูลค่าส่งออกไปยังสหภาพยุโรป.....	103
ตารางที่ 6.2 รายละเอียดผลิตภัณฑ์ในอุตสาหกรรมอาหารแบ่งตามสาขาย่อย.....	105
ตารางที่ 6.3: ภาพรวมการผลิตของอุตสาหกรรมอาหาร ปี 2546.....	109
ตารางที่ 6.4 ผลิตภัณฑ์ในอุตสาหกรรมอาหารที่สำคัญ.....	110
ตารางที่ 6.5 สัดส่วนของการผลิตอาหารเพื่อการบริโภคและส่งออก (ร้อยละ).....	111
ตารางที่ 6.6 โครงสร้างการส่งออกสินค้าอาหารของไทย ปี 2545 – 46.....	112
ตารางที่ 6.7 ลักษณะผลิตภัณฑ์อาหารที่ส่งออกไปยังตลาดหลัก.....	113
ตารางที่ 6.8 สินค้าอาหารแปรรูปที่ประเทศไทยประสบกับมาตรการด้านภาษีและโควตาภาษี.....	115
ตารางที่ 6.9 สินค้าในอุตสาหกรรมอาหารที่ถูกยกเลิก GSP.....	116
ตารางที่ 6.10 สินค้าในอุตสาหกรรมอาหารของไทยที่ยังคงได้รับสิทธิ GSP.....	116
ตารางที่ 6.11 สรุปอัตราภาษีนำเข้าในอุตสาหกรรมอาหารบางประเภทของสหภาพยุโรป.....	116
ตารางที่ 6.12 รายการสินค้าที่มีการเรียกเก็บอากรขาเข้าตามสภาพ.....	117

ตารางที่ 6.13	รายละเอียดมาตรการกีดกันทางการค้าที่มีใช้ภายในปีสำหรับสินค้าประเภทอาหาร	119
ตารางที่ 6.14	มูลค่าการส่งออกอาหารของประเทศสมาชิกใหม่ทั้ง 10 ในปี 2545	125
ตารางที่ 6.15	ปริมาณการผลิตสินค้ารองเท้าและอัตราการขยายตัวรายไตรมาส ปี 2545 และ 2546	129
ตารางที่ 6.16	การส่งออกรองเท้าและชิ้นส่วนของไทยไปยังตลาดหลัก ปี 2546 – 2547.....	130
ตารางที่ 6.17	การส่งออกสินค้าในอุตสาหกรรมรองเท้าไปสหภาพยุโรปแยกตามประเภท	131
ตารางที่ 6.18	การนำเข้ารองเท้าและชิ้นส่วนของไทย ปี 2546 – 2547.....	132
ตารางที่ 6.19	มูลค่าการค้าในสินค้าหมวดรองเท้าและชิ้นส่วน 15 รายการหลัก กับสหภาพยุโรป.....	132
ตารางที่ 6.20	การส่งออกรองเท้าและชิ้นส่วนของไทยไปประเทศสมาชิกใหม่	134
ตารางที่ 6.21	มูลค่าการส่งออกสูงสุดของรองเท้าใน 10 ประเทศสมาชิกใหม่ ปี 2545.....	135
ตารางที่ 6.22	มูลค่าการส่งออกรองเท้ากีฬา (64041100) ของไทยและสมาชิกใหม่ ปี 2545	138
ตารางที่ 6.23	อัตราภาษีนำเข้าของสินค้านักกีฬาของสหภาพยุโรป.....	139
ตารางที่ 6.24	จำนวนโรงงาน และการจ้างงานของอุตสาหกรรมยาง ปี 2544.....	141
ตารางที่ 6.25	การผลิตยางแยกตามประเภทและการนำไปใช้.....	143
ตารางที่ 6.26	สัดส่วนของการใช้ยางธรรมชาติในการผลิตอุตสาหกรรมพลาสติก ปี 2544	144
ตารางที่ 6.27	มูลค่าการส่งออกยางพาราตามประเภทของยางปี 2546.....	145
ตารางที่ 6.28	มูลค่าการส่งออกของผลิตภัณฑ์ยางของไทยปี 2546.....	146
ตารางที่ 6.29	ตลาดส่งออกผลิตภัณฑ์ยาง 10 ประเทศแรกของไทยปี 2546.....	147
ตารางที่ 6.30	ปริมาณและมูลค่าการนำเข้ายางธรรมชาติของไทยในปี 2546	148
ตารางที่ 6.31	แหล่งนำเข้าผลิตภัณฑ์ยาง 10 ประเทศแรกของไทยในปี 2546	148
ตารางที่ 6.32	ดุลการค้ายางพาราและผลิตภัณฑ์ยางตามรหัส CN ของสินค้า 10 อันดับแรกของไทย..	149
ตารางที่ 6.33	มูลค่าการส่งออกยางพาราและผลิตภัณฑ์ยางจากไทยไปประเทศสมาชิกใหม่ ปี 2546 ...	150
ตารางที่ 6.34	มูลค่าการค้ายางและผลิตภัณฑ์ยางของประเทศสมาชิกใหม่ไป EU15 ปี 2544	151
ตารางที่ 6.35	ดุลการค้ายางพาราและผลิตภัณฑ์ยางของไทยและประเทศสมาชิกใหม่ในสหภาพยุโรป .	152
ตารางที่ 6.36	มูลค่าการส่งออกยางล้อยานยนต์ ปี 2540-2544 (หน่วย: ล้านบาท)	152
ตารางที่ 6.37	การผลิต การใช้ และการส่งออกยางล้อรถยนต์	154
ตารางที่ 6.38	อัตราภาษีนำเข้าสินค้าประเภทยางและผลิตภัณฑ์ยางของสหภาพยุโรป	155
ตารางที่ 6.39	อัตราภาษีศุลกากรของประเทศไทย ณ วันที่ 28 เมษายน 2546.....	157
ตารางที่ 6.40	การผูกพันการลดอัตราภาษีของประเทศคู่ค้าสำคัญของไทยภายใต้ WTO	158
ตารางที่ 6.41	ตัวอย่างอุตสาหกรรมที่ใช้ผลิตภัณฑ์จากมันสำปะหลังเป็นวัตถุดิบสำคัญ	159
ตารางที่ 6.42	พื้นที่เก็บเกี่ยว ผลผลิต และผลผลิตเฉลี่ยต่อไร่ของมันสำปะหลังของไทย.....	160
ตารางที่ 6.43	ราคาซื้อขายล่วงหน้าของมันอัดเม็ดในสหภาพยุโรป	160
ตารางที่ 6.44	ราคามันสำปะหลังอัดเม็ดในสหภาพยุโรปรายเดือน ปี 2546-2547	161
ตารางที่ 6.45	ตลาดส่งออกผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังของไทยแยกตามภูมิภาค.....	162
ตารางที่ 6.46	ตลาดส่งออกผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังของไทยสูงสุด 10 อันดับแรกแยกตามประเทศ	162
ตารางที่ 6.47	ชนิดผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังของไทยที่ส่งออกไปสหภาพยุโรปปี 2546-2547.....	163
ตารางที่ 6.48	มูลค่าส่งออกมันสำปะหลังของไทยปี 2545-46 แยกตามชนิดสินค้าและตลาดหลัก	164

ตารางที่ 6.49	รายละเอียดสินค้าผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังที่ไทยส่งออกไปไปสหภาพยุโรปในปี 2545	165
ตารางที่ 6.50	อัตราภาษีนำเข้าสินค้ามันสำปะหลังของไทยที่ส่งออกไปยังสหภาพยุโรป.....	166
ตารางที่ 6.51	การค้าผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังของสาธารณรัฐเชคและไชปรัสใน EU15 ปี 2545.....	166
ตารางที่ 6.52	ตลาดส่งออกผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังของไทยไปประเทศสมาชิกใหม่ ปี 2546-2547.....	167
ตารางที่ 6.53	มาตรการภาษีของสหภาพยุโรปที่มีต่อการค้ามันสำปะหลังบางชนิด	168
ตารางที่ 6.54	การนำเข้าอัญมณีและเครื่องประดับของไทยแยกตามประเภทสินค้า ปี 2546.....	172
ตารางที่ 6.55	สินค้าส่งออกอัญมณีและเครื่องประดับของไทย	173
ตารางที่ 6.56	มูลค่าการนำเข้าอัญมณีของสหภาพยุโรปปี 2545	174
ตารางที่ 6.57	มูลค่าการส่งออกอัญมณีและเครื่องประดับของไทยไปยังสหภาพยุโรป ปี 2545.....	175
ตารางที่ 6.58	แหล่งที่มาของอัญมณีและเครื่องประดับที่สำคัญที่สหภาพยุโรปนำเข้า ปี 2545.....	177
ตารางที่ 6.59	มูลค่าการส่งออกอัญมณีและเครื่องประดับจากไทยไปยังประเทศสมาชิกใหม่ปี 2546	178
ตารางที่ 6.60	เปรียบเทียบการส่งออกอัญมณีและเครื่องประดับของไทยกับจีน	180
ตารางที่ 6.61	การส่งออกอัญมณีและเครื่องประดับของจีนและไทยไปยังตลาดสหภาพยุโรป ปี 2545... ..	181
ตารางที่ 6.62	การค้าอัญมณีและเครื่องประดับระหว่างประเทศสมาชิกใหม่กับ EU15 ปี 2545	182
ตารางที่ 6.63	ดุลการค้าอัญมณีและเครื่องประดับของไทยและสมาชิกใหม่ในสหภาพยุโรป ปี 2545.....	182
ตารางที่ 6.64	อัตราภาษีนำเข้าที่เก็บจริงของอัญมณีและเครื่องประดับในปี 2545.....	183
ตารางที่ 6.65	โครงสร้างภาษีนำเข้าอัญมณีและเครื่องประดับของสหภาพยุโรป ณ ปี 2545	184
ตารางที่ 6.66	มูลค่าส่งออกยานยนต์.....	185
ตารางที่ 6.67	สัดส่วนการนำเข้าของชิ้นส่วนยานยนต์ปี 2542.....	186
ตารางที่ 6.68	ยอดผลิตรถยนต์ไทยตั้งแต่ปี 2540-2546 (หน่วย: คัน)	187
ตารางที่ 6.69	การจำหน่ายยานยนต์ในประเทศ.....	188
ตารางที่ 6.70	การส่งออกรถยนต์ของไทยจำแนกตามยี่ห้อ (คัน).....	189
ตารางที่ 6.71	ยอดส่งออกรถจักรยานยนต์ จำแนกตามยี่ห้อ (คัน).....	191
ตารางที่ 6.72	ผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ แบ่งตามการใช้งานของชิ้นส่วน ปี 2545 (ร้อยละ).....	192
ตารางที่ 6.73	มูลค่าส่งออกและนำเข้ารถยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์ (มูลค่า: ล้านบาท).....	193
ตารางที่ 6.74	ตลาดส่งออกสำคัญของไทยในรายสินค้ายานยนต์ หมวด CN 87	194
ตารางที่ 6.75	สินค้าออกของไทยไปสหภาพยุโรป ใน 5 กลุ่มอุตสาหกรรมหลัก	195
ตารางที่ 6.76	การค้ายานยนต์ระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป ปี 2546 (ดอลลาร์สหรัฐ).....	196
ตารางที่ 6.77	อัตราภาษีนำเข้าของสหภาพยุโรปปี 2545 (ร้อยละ).....	198
ตารางที่ 6.78	พิกัดอัตราศุลกากรสำหรับยานยนต์ไทย ปี 2545	199
ตารางที่ 6.79	อัตราภาษีนำเข้ารถยนต์ของประเทศผู้ส่งออกยานยนต์สำคัญในเอเชีย ปี 2545	199
ตารางที่ 6.80	ตลาดส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าที่สำคัญของไทย	205
ตารางที่ 6.81	ตลาดส่งออกสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ของไทย	206
ตารางที่ 6.82	มูลค่าสินค้าที่มีการส่งออกสูงสุด 5 อันดับแรกของไทยไตรมาสที่ 3 ปี 2546.....	206
ตารางที่ 6.83	มูลค่าสินค้าไฟฟ้าที่มีการนำเข้าสูงสุด 5 อันดับแรกของไทย ไตรมาสที่ 3 ปี 2546	207
ตารางที่ 6.84	มูลค่าส่งออกสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ที่มีมูลค่าสูงสุด 5 อันดับแรกของไทยไตรมาส 3/2546.	208

ตารางที่ 6.85 มูลค่านำเข้าสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ที่มีมูลค่าสูงสุด 5 อันดับแรกของไทย (3/2546).....	209
ตารางที่ 6.86 มูลค่าการค้าสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์บางชนิดของไทยกับสหภาพยุโรป ปี 2546 (ดอลลาร์สหรัฐ).....	210
ตารางที่ 6.87 อัตราภาชนะนำเข้าของสหภาพยุโรป ใน 15 รายการหลักของสินค้ารหัส 84 ที่ไทยได้เปรียบ ดุลการค้า (ร้อยละ).....	213
ตารางที่ 6.88 อัตราภาชนะนำเข้าของสหภาพยุโรป ใน 15 รายการหลักของสินค้ารหัส 85 ที่ไทยได้เปรียบ ดุลการค้า (ร้อยละ).....	214
ตารางที่ 6.89 จำนวนโรงงาน การจ้างงานและเครื่องจักรในปี 2544 และ 2545	217
ตารางที่ 6.90 ค่าจ้างแรงงานในอุตสาหกรรมสิ่งทอของไทยและประเทศคู่แข่งในปี 2543	218
ตารางที่ 6.91 ปริมาณการผลิตในอุตสาหกรรมสิ่งทอเพื่อใช้ในประเทศและการส่งออก.....	219
ตารางที่ 6.92 มูลค่าการส่งออกผลิตภัณฑ์ในอุตสาหกรรมสิ่งทอของไทย.....	219
ตารางที่ 6.93 ตลาดส่งออกที่สำคัญของอุตสาหกรรมสิ่งทอจากประเทศไทย.....	220
ตารางที่ 6.94 ส่วนแบ่งตลาดสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มในสหภาพยุโรป ปี 2545	220
ตารางที่ 6.95 ส่วนแบ่งการนำเข้าสินค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มในสหภาพยุโรป ปี 2545	221
ตารางที่ 6.96 มูลค่าส่งออกสินค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มไปยังตลาดสหภาพยุโรป (ล้านดอลลาร์สหรัฐ)..	221
ตารางที่ 6.97 สินค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มที่ไทยส่งไปยังสหภาพยุโรป ปี 2545.....	222
ตารางที่ 6.98 รายละเอียดสินค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มในรหัส 61.....	224
ตารางที่ 6.99 รายละเอียดสินค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มในรหัส 62.....	225
ตารางที่ 6.100 โคเวตาการส่งออกสินค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม.....	226
ตารางที่ 6.101 อัตราภาษีทั่วไปในหมวดสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม.....	226
ตารางที่ 6.102 อัตราภาษีทั่วไปในหมวด 61	227
ตารางที่ 6.103 อัตราภาษีทั่วไปในหมวด 62	228
ตารางที่ 7.1 ดัชนีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบอย่างเปิดเผย (RCA) สำหรับสินค้าบางชนิด (ไตร มาสแรก ปี 2003)	232
ตารางที่ 7.2 ดัชนีความสามารถในการส่งออกเชิงเปรียบเทียบ (CEP) สำหรับสินค้าบางชนิด (ไตรมาส แรก ปี 2003).....	232
ตารางที่ 7.3 ดัชนีวัดความสามารถในการแข่งขันระหว่างไทยกับสหภาพยุโรปและคู่แข่งสำหรับสินค้า บางชนิดในอุตสาหกรรมอาหารประเภทเนื้อสัตว์ (CN 02) ปี 2002.....	234
ตารางที่ 7.4 ดัชนีวัดความสามารถในการแข่งขันระหว่างไทยกับสหภาพยุโรปและคู่แข่งสำหรับสินค้า บางชนิดในอุตสาหกรรมอาหารทะเล (CN 16) ปี 2002	235
ตารางที่ 7.5 ดัชนีวัดความสามารถในการแข่งขันระหว่างไทยกับสหภาพยุโรปและคู่แข่งสำหรับสินค้า บางชนิดในอุตสาหกรรมมันสำปะหลัง (CN 07, 11, 19) ปี 2002.....	237
ตารางที่ 7.6 ดัชนีวัดความสามารถในการแข่งขันระหว่างไทยกับสหภาพยุโรปและคู่แข่งสำหรับสินค้า บางชนิดในอุตสาหกรรมยาง (CN 40) ปี 2002	239

ตารางที่ 7.7 ดัชนีวัดความสามารถในการแข่งขันระหว่างไทยกับสหภาพยุโรปและคู่แข่งสำหรับสินค้า บางชนิดในอุตสาหกรรมรองเท้า (CN 64) ปี 2002.....	241
ตารางที่ 7.8 ดัชนีวัดความสามารถในการแข่งขันระหว่างไทยกับสหภาพยุโรปและคู่แข่งสำหรับสินค้า บางชนิดในอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ (CN 71) ปี 2002.....	242
ตารางที่ 7.9 ดัชนีวัดความสามารถในการแข่งขันระหว่างไทยกับสหภาพยุโรปและคู่แข่งสำหรับสินค้า บางชนิดในอุตสาหกรรมยานยนต์ (CN 87) ปี 2002.....	245
ตารางที่ 7.10 ดัชนีวัดความสามารถในการแข่งขันระหว่างไทยกับสหภาพยุโรปและคู่แข่งสำหรับสินค้า บางชนิดในอุตสาหกรรมเครื่องจักร (CN 84) ปี 2002.....	246
ตารางที่ 7.11 ดัชนีวัดความสามารถในการแข่งขันระหว่างไทยกับสหภาพยุโรปและคู่แข่งสำหรับสินค้า บางชนิดในอุตสาหกรรมเครื่องจักร (CN 85) ปี 2002.....	247
ตารางที่ 7.12 ดัชนีวัดความสามารถในการแข่งขันระหว่างไทยกับสหภาพยุโรปและคู่แข่งสำหรับสินค้า บางชนิดในอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มและสิ่งทอ (CN 61) ปี 2002.....	249
ตารางที่ 7.13 ดัชนีวัดความสามารถในการแข่งขันระหว่างไทยกับสหภาพยุโรปและคู่แข่งสำหรับสินค้า บางชนิดในอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มและสิ่งทอ (CN 62) ปี 2002.....	250
ตารางที่ 7.14 ความจำเป็นในการเอาใจใส่รายสินค้าของแต่ละอุตสาหกรรมบนพื้นฐาน CEP	252
ตารางที่ 8.1 ผลการศึกษาในเชิงปริมาณของสินค้าในกลุ่มอาหาร.....	256
ตารางที่ 8.2 ผลการศึกษาเชิงปริมาณของสินค้าบางชนิดในกลุ่มอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และยานยนต์...	259
ตารางที่ 8.3 แสดงผลการศึกษาในเชิงปริมาณของสินค้าในกลุ่มเครื่องนุ่งห่ม	262

สารบัญภาพ

ภาพที่ 2.1: การเติบโตทางเศรษฐกิจและรายได้ประชาชาติต่อหัวของประเทศสมาชิกใหม่ ปี 2545	10
ภาพที่ 2.2: การเติบโตทางเศรษฐกิจและรายได้ประชาชาติต่อหัวของประเทศสมาชิกเดิมปี 2545	10
ภาพที่ 2.3: สถานการณ์การค้าระหว่างไทยกับประเทศสมาชิกใหม่.....	14
ภาพที่ 2.4: สัดส่วนการส่งออกของไทย แยกตามเศรษฐกิจรายสาขา ปี 2538 และ 2546.....	29
ภาพที่ 2.5: สัดส่วนการค้าในภาคบริการของประเทศต่างๆ ในสหภาพยุโรป (EU-15) ปี 2545	38
 ภาพที่ 3.1: แผนที่สหภาพยุโรป.....	42
 ภาพที่ 6.1 โครงสร้างจำนวนโรงงานผู้ผลิตในอุตสาหกรรมอาหาร แยกตามประเภทโรงงาน	107
ภาพที่ 6.2: สัดส่วนมูลค่าการส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมอาหารของไทยไปสหภาพยุโรป ปี 2545.....	113
ภาพที่ 6.3 การส่งออกยางธรรมชาติต้นน้ำของไทยไปยังที่ต่างๆ ของโลก ปี 2546.....	145
ภาพที่ 6.4 สัดส่วนการส่งออกถั่วเขียวและถั่วเหลืองแยกตามประเภทของโรงงานผลิต.....	155
ภาพที่ 6.5 สัดส่วนของการส่งออกผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังของไทยไปสหภาพยุโรป ปี 2546	163
ภาพที่ 6.6 สัดส่วนการส่งออกอัญมณีและเครื่องประดับไปยังตลาดต่างๆ ปี 2546	173
ภาพที่ 6.7 การผลิตรถยนต์ของแต่ละบริษัท ปี 2546.....	187
ภาพที่ 6.8 ส่วนแบ่งตลาด (การจำหน่าย) ของรถยนต์แต่ละประเภท ปี 2546.....	188
ภาพที่ 6.9 การผลิตจักรยานยนต์ปี 2546 จำแนกตามยี่ห้อ.....	190
ภาพที่ 6.10 การส่งออกจักรยานยนต์แต่ละยี่ห้อ ปี 2546.....	191
ภาพที่ 6.11 สัดส่วนสินค้านำเข้าสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าที่มีมูลค่าสูงสุด 5 อันดับแรกไตรมาส 3/2546	207
ภาพที่ 6.12 สัดส่วนของมูลค่าสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ส่งออก 5 อันดับแรกของไทยไตรมาส 3/2546	208

บทที่ 1 บทนำ

1.1 ความเป็นมาของโครงการวิจัย

สหภาพยุโรปได้ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ.2500 (ค.ศ.1957) ในชื่อว่า ประชาคมเศรษฐกิจยุโรป หรือ European Economic Community (EC) โดยกลุ่มประเทศผู้ก่อตั้ง 6 ประเทศในขณะนั้น คือ เบลเยียม ฝรั่งเศส เยอรมนี อิตาลี ลักเซมเบิร์ก และเนเธอร์แลนด์ ซึ่งมีเจตนารมณ์สำคัญในทางการเมืองคือ “การเปิดโอกาสให้ประเทศต่างๆ ในทวีปยุโรปสามารถเข้าร่วมประชาคมได้ด้วยคามยินดี ถ้าหากประเทศเหล่านั้นมีความประสงค์จะเข้าร่วมเป็นสมาชิกประชาคม”¹

หลังจากนั้นก็ได้มีความเปลี่ยนแปลงในสหภาพยุโรปอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็นในด้านของการค้า การลงทุน การเงิน ระบบเศรษฐกิจโดยรวม และรวมไปถึงความร่วมมือทางการเมือง ซึ่งเป็นฐานอันสำคัญสำหรับการเจรจาต่อรองในประเด็นต่างๆ ที่นำมาซึ่งการยังผลประโยชน์แก่ชาติสมาชิก สิ่งเหล่านี้เป็นกลจักรสำคัญส่วนหนึ่งที่ทำให้เกิดพลังจูงใจให้ประเทศยุโรปอื่น ๆ ต้องการที่จะเข้าร่วมเป็นสมาชิกภาพด้วย กอรปกับเจตนารมณ์เดิมของกลุ่มที่ก่อตั้ง ทำให้นับตั้งแต่มีการรวมกลุ่มจนถึงปัจจุบันได้มีการขยายจำนวนสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปอย่างต่อเนื่อง รวมแล้วทั้งสิ้น 4 ครั้ง คือ ในปี 1973 เดนมาร์ก ไอร์แลนด์ และสหราชอาณาจักร ปี 1981 กรีซ ปี 1986 โปรตุเกส และ สเปน และ ปี 1995 ออสเตรีย ฟินแลนด์ และสวีเดน ทำให้ในปัจจุบันประชาคมยุโรปซึ่งได้เปลี่ยนนามไปเป็น “สหภาพยุโรป” (European Union) นั้นมีประเทศสมาชิกทั้งสิ้น 15 ประเทศ (ที่เรามักเรียกกันว่า EU-15)

และในวันที่ 1 พฤษภาคม 2547 ก็ได้มีเหตุการณ์สำคัญอีกเหตุการณ์หนึ่งเกิดขึ้นในประชาคมเศรษฐกิจโลก นั่นคือ มีการขยายสมาชิกภาพขึ้นเป็นครั้งที่ 5 ซึ่งถือเป็นการขยายสมาชิกภาพครั้งที่ใหญ่ที่สุดในประวัติศาสตร์ของการขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรป โดยที่เหตุจูงใจของการขยายสมาชิกภาพครั้งนี้ ก็มีได้มีความแตกต่างกับครั้งอื่นที่เกิดขึ้นก่อนหน้านี้ กล่าวคือ เป็นการธำรงรักษาไว้ซึ่งความมีเสถียรภาพ (stability) และความมั่งคั่งระยะยาว (long run prosperity) ของประชาคม (Baldwin, 1995; Rollo, 1995) ซึ่งเป็นการแปรเปลี่ยนจากความหลากหลายไปสู่ความเป็นหนึ่งเดียว และ ลดความไม่เท่าเทียมกันทางเศรษฐกิจ เพื่อให้ประชาชนของสหภาพยุโรปได้มีชีวิตที่ดีขึ้น (McGiffen, 2001)

¹ แปลความจาก “...to welcome any European State which wishes to join” (McGiffen, 2001, p. 36)

สำหรับประเทศที่เข้าเป็นสมาชิกใหม่มีทั้งหมด 10 ประเทศ² โดยแบ่งเป็นประเทศจากทวีปยุโรปตะวันออก และยุโรปกลาง (CEECs-8) รวม 8 ประเทศ ได้แก่ สาธารณรัฐเชค เอสโตเนีย ฮังการี ลิทัวเนีย ลิชัวเนีย โปแลนด์ สโลวาเกีย และ สโลวีเนีย และประเทศจากบริเวณเมดิเตอร์เรเนียนอีก 2 ประเทศ คือ ไชปรัส และ มัลต้า

เมื่อพิจารณาขนาดเศรษฐกิจของประเทศเหล่านี้แล้วจะเห็นว่า ทั้ง 10 ประเทศนี้มีประชากรรวมกันอยู่ราว 100 ล้านคนเศษ มีขนาดของผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติเบื้องต้นรวมกันสูงถึง 457 พันล้านยูโร ซึ่งมีขนาดทางเศรษฐกิจใหญ่กว่ากลุ่มอาเซียนทั้ง 10 ประเทศ (ซึ่งมีขนาดของผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติเบื้องต้นรวมกันราว 400 พันล้านยูโร) รวมกันเสียอีก นอกจากนี้ กลุ่มประเทศทั้ง 10 นี้ยังจัดว่าเป็นกลุ่มตลาดเกิดใหม่ (emerging markets) ที่มีอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจที่สูงที่สุดแห่งหนึ่งของโลก โดยคาดว่าจะมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยราวร้อยละ 4 ในปี 2546 (มากกว่าอัตราการเติบโตของเศรษฐกิจโลก ซึ่ง IMF ประมาณว่าอัตราการเติบโตของ GDP ของโลกจะอยู่ที่ราวร้อยละ 2.3 ในสิ้นปี 2546)³ ทำให้ประเทศเหล่านี้เป็นตลาดสำคัญของการกระจายสินค้าหลายชนิด และเป็นแหล่งดึงดูดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ ทั้งจากประเทศสมาชิกสหภาพยุโรปเดิม และจากประเทศอื่นๆ นอกสหภาพยุโรปด้วย

ในการขยายสมาชิกภาพครั้งที่ 5 นี้ ประเทศสมาชิกใหม่จะได้รับสิทธิประโยชน์ที่สำคัญจากการยกเว้นภาษีศุลกากรระหว่างประเทศสมาชิกด้วยกัน และการเคลื่อนย้ายทรัพยากรได้อย่างเสรี นอกจากนี้ สหภาพยุโรปยังมีการเปลี่ยนแปลงและปฏิรูปนโยบายเศรษฐกิจและการเมืองต่างๆ เพื่อให้สอดคล้องกับการขยายสมาชิกภาพที่จะมีขึ้นด้วย เช่น การปฏิรูปนโยบายเกษตรกรรมร่วม (CAP) การปรับปรุงสถาบันที่เกี่ยวข้อง และการเปลี่ยนแปลงวิธีการออกเสียงของชาติสมาชิก เป็นต้น ทำให้ประเทศสมาชิกใหม่จะต้องยอมรับในระเบียบ และ กฎกติกาต่างๆ ของสหภาพยุโรป ทั้งที่มีอยู่เดิม และที่มีการเปลี่ยนแปลง เหล่านี้ย่อมจะทำให้ส่งผลกระทบต่อลักษณะการค้า การลงทุน การจ้างงาน และการเติบโตของระบบเศรษฐกิจ รวมทั้งความสัมพันธ์อื่นๆ กับระบบเศรษฐกิจโลกอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

ทำให้มีความพยายามจำนวนไม่น้อยที่มุ่งหวังจะศึกษาถึงผลกระทบที่จะเกิดขึ้น ดังจะเห็นจากการที่มีงานวิชาการจำนวนมากที่ได้พยายามจะประเมินต้นทุนและผลประโยชน์ ที่จะเกิดขึ้น

² แรกเริ่มนั้น มีประเทศที่ยื่นสมัครขอเข้าเป็นสมาชิกภาพรวมทั้งสิ้น 13 ประเทศ คือนอกเหนือจาก 10 ประเทศนี้แล้ว ยังมีบัลแกเรีย โรมาเนีย และตุรกี แต่เนื่องจากในขณะนี้ทั้ง 10 ประเทศนี้สามารถเปิดและปิดประตูเงินเจรจาไปได้ครบถ้วนทั้ง 31 ประเด็นแล้ว บัลแกเรียและโรมาเนีย สามารถเปิดประเด็นการเจรจาไป 30 ประเด็น โดยสำเร็จลุล่วงไปแล้ว 23 และ 16 ประเด็นตามลำดับ ส่วนตุรกีนั้นยังไม่ได้เริ่มเปิดประเด็นการเจรจาเลยแม้แต่ประเด็นเดียว จึงทำให้สหภาพยุโรปมีมติที่จะรับประเทศต่างๆ เพียง 10 ประเทศนี้เข้าเป็นสมาชิกภาพในเดือนพฤษภาคม 2547 นี้

³ IMF World Economic Outlook, 2003.

ภายหลังการขยายสมาชิกภาพ เช่น Kristensen and Jensen (2001) สำหรับกรณีของประเทศเดนมาร์ก Keuschnigg, *et al.* (1999) สำหรับกรณีของประเทศเยอรมนี Keuschnigg and Kohler (1999) สำหรับประเทศออสเตรีย และ Grassini (2001) สำหรับประเทศอิตาลี ซึ่งงานต่างๆ เหล่านี้ได้อาศัยเทคนิคและแบบจำลองทางเศรษฐศาสตร์มหภาคต่างๆ กันไป แต่ก็ได้รวมเอาโครงสร้างของเศรษฐกิจทั้งในด้านการผลิต การค้า การบริโภค การลงทุน การสะสมทุน การเคลื่อนย้ายแรงงาน และตลาดเงินไว้ค่อนข้างครบถ้วน และโดยสรุปพบว่า ประเทศสมาชิกเดิม (EU-15) มีแนวโน้มที่จะได้รับผลกระทบสุทธิในเชิงบวก โดยที่ขนาดของผลกระทบต่อสวัสดิการที่ประเทศสมาชิกแต่ละประเทศจะได้รับนั้นจะเกิดขึ้นในขนาดที่ไม่เท่ากัน ทั้งนี้เพราะขนาดเศรษฐกิจของแต่ละประเทศมีความแตกต่างกัน นอกจากนี้ ยังมีการพบว่า แต่ละประเทศอาจต้องเผชิญกับต้นทุนที่ค่อนข้างสูงในระยะสั้น อันเนื่องมาจากการหันเหทิศทางการค้า (trade diversion) แต่ในระยะยาวแล้วแต่ละประเทศสมาชิกล้วนแต่จะได้ผลประโยชน์เพิ่มขึ้น อันเนื่องมาจากการเคลื่อนย้ายแรงงานและปัจจัยการผลิตอื่นๆ โดยเสรี

แม้ว่าจะมีการศึกษา แล้วพบว่าขนาดของผลกระทบที่จะเกิดขึ้นกับประเทศสมาชิกเดิมนั้นอยู่ในระดับที่ไม่สูงนัก แต่กระนั้นก็ดี ประเด็นที่น่าสนใจในเชิงผลกระทบต่อเศรษฐกิจมิได้ถูกจำกัดอยู่เฉพาะในกลุ่มประเทศสมาชิกสหภาพยุโรปเท่านั้น หากแต่ยังสามารถส่งผลกระทบบางประการต่อประเทศอื่นๆ ที่มีปฏิสัมพันธ์และประกอบธุรกรรมทางเศรษฐกิจกับกลุ่มประเทศสมาชิกสหภาพยุโรปได้ด้วย ทั้งนี้เพราะประเทศเหล่านี้ต่างก็ต้องเผชิญกับต้นทุนทางเศรษฐกิจทั้งสิ้น ไม่มากก็น้อย โดยต้นทุนรูปแบบหนึ่งที่จะต้องเกิดขึ้นอย่างแน่นอน ก็คือต้นทุนของการศึกษาเพื่อพยายามทำความเข้าใจถึงกระบวนการดำเนินเศรษฐกิจ รวมไปถึงกระบวนการตัดสินใจในเชิงนโยบายของสหภาพยุโรป ที่อาจมีความสลับซับซ้อนมากขึ้นภายหลังการขยายสมาชิกภาพด้วย

และประเทศไทยในฐานะที่เป็นสมาชิกหนึ่งของประชาคมโลก และมีปฏิสัมพันธ์กับประเทศต่างๆ ในกลุ่มสหภาพยุโรปอย่างแนบแน่นมาช้านาน เมื่อมีการขยายสมาชิกภาพครั้งที่ 5 นี้เกิดขึ้น ประเทศไทยก็ย่อมต้องได้รับผลกระทบด้วยอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ จึงเป็นที่น่าสนใจว่า ผลกระทบที่จะเกิดขึ้นกับประเทศไทยนี้ จะเป็นผลบวก หรือ ผลลบ และที่สำคัญยิ่งกว่านั้นก็คือ ประเทศไทยพึงจะต้องเตรียมความพร้อมอย่างไรบ้างสำหรับการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวที่จะเกิดขึ้นในปี 2547 นี้

อย่างไรก็ดี กรอบการศึกษาเรื่อง “ผลกระทบ” เป็นเรื่องที่สลับซับซ้อนและละเอียดอ่อน ยิ่งไปกว่านั้น มิติของผลกระทบนั้นมีอยู่หลากหลาย ทำให้งานศึกษาในอดีตค่อนข้างจะกระทำกันในเชิงกว้างมากกว่าการวิเคราะห์เพื่อมุ่งหวังกลยุทธ์ นอกจากนี้ ยังไม่เคยมีงานวิชาการชิ้นใดที่ศึกษาถึงความเร่งด่วนโดยเปรียบเทียบของผลกระทบแต่ละมิติเลย งานศึกษาในเชิงวิชาการโดยเฉพาะอย่างยิ่งในประเด็นเชิงเศรษฐศาสตร์ที่เจาะลึกถึงผลกระทบที่จะมีต่อประเทศไทยนั้นยังมีจำนวนน้อยมาก และเท่าที่มีอยู่ในปัจจุบันก็ล้วนแต่เป็นงานศึกษาแบบรายงานสถานการณ์ มากกว่าที่จะชี้ประเด็นในเชิงกลยุทธ์ หรือหากเป็นงานศึกษาเชิงลึกที่มุ่งศึกษาในรายสินค้าแล้ว ก็มักจะคัดเลือกสินค้าโดย

อาศัยเกณฑ์จากมูลค่าการค้า โดยที่มีได้พิจารณาถึงพื้นฐานของความสามารถในการแข่งขัน หรือความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบของสินค้าแต่ละชนิดเลย

ประเด็นคำถามสำคัญอีกประเด็นหนึ่ง ที่มีความสำคัญไม่ยิ่งหย่อนไปกว่าประเด็นเรื่องขนาดของผลกระทบ คือ เราควรจะมุ่งให้ความสำคัญแก่ “ผลกระทบ” ไດก่อน-หลัง ทั้งนี้เพราะประเด็นสำคัญสำหรับการเจรจาเพื่อเข้าเป็นสมาชิกภาพของประเทศต่างๆ นั้น มีอยู่ถึง 31 ประเด็น (chapters) ครอบคลุมทั้งการค้า การลงทุน การท่องเที่ยว การเคลื่อนย้ายปัจจัยการผลิตชนิดต่าง ๆ การเกษตร การอุตสาหกรรม หรือแม้แต่ด้านสิ่งแวดล้อม ซึ่งกล่าวโดยรวมแล้ว โครงสร้างของกฎระเบียบต่างๆ ที่จะเปลี่ยนไปนี้ย่อมมีผลต่อทิศทางของการค้าของไทย ไม่ว่าจะเป็นการเกษตร การอุตสาหกรรม และการบริการอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ดังนั้น บทวิเคราะห์จึงสามารถเริ่มต้นได้กับการศึกษาเพื่อทำความเข้าใจถึงพื้นฐานความสามารถในการแข่งขันของไทย ในอุตสาหกรรมส่งออกหลัก โดยมุ่งเปรียบเทียบกับประเทศสมาชิกใหม่ในตลาดสหภาพยุโรปปัจจุบัน

ผลการศึกษาที่ได้จะช่วยให้เราสามารถประเมินได้ว่า เมื่อประเทศสมาชิกใหม่ทั้งหลายได้รับการยอมรับให้เป็นสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปแล้ว กรอบการค้าที่เปลี่ยนแปลงไปจะส่งผลให้เกิดความได้เปรียบหรือเสียเปรียบต่อคู่แข่งที่อยู่นอกประชาคมอย่างเช่นประเทศไทยในลักษณะใด ที่สำคัญเมื่อลักษณะการแข่งขันตั้งอยู่บนฐานแห่งสิทธิที่ไม่เท่าเทียมกันแล้ว ประเทศไทยจะยังคงมีความสามารถแข่งขันในตลาดสหภาพยุโรปเดิมต่อไปได้หรือไม่ รูปแบบและทิศทางของการค้าสินค้าและบริการระหว่างไทยกับสหภาพยุโรปจะเปลี่ยนแปลงไปอย่างไร และสถานการณ์การค้าของไทยในตลาดสหภาพยุโรปใหม่ที่จะต้องใช้กฎระเบียบเดียวกันกับสหภาพยุโรปเดิมจะเปลี่ยนไปหรือไม่ หากเปลี่ยน จะเป็นไปในทิศทางใด ซึ่งข้อเท็จจริงเหล่านี้นับเป็นพื้นฐานต่อการศึกษาในเรื่องผลของผลกระทบในเชิงลึกต่อไปในอนาคตได้อีกด้วย

เหล่านี้คือที่มาของโครงการวิจัยเรื่อง “การขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปครั้งที่ 5 และผลกระทบที่จะมีต่อเศรษฐกิจไทย” (The Fifth Enlargement of the European Union and Its Impacts on Thai Economy) ซึ่งมุ่งหวังที่จะตอบคำถามหลักที่ว่า “การขยายสมาชิกภาพจะก่อให้เกิดผลกระทบในเชิงบวก และเชิงลบ อย่างไรต่อการค้า ต่อเศรษฐกิจไทย และท้ายที่สุดแล้วทิศทางของผลกระทบสุทธิจะเป็นเช่นไร” เพราะไม่ว่าผลที่ได้จะเป็นบวกหรือลบ ย่อมจะเป็นการชี้แนะถึงแนวทางให้ประเทศไทยเตรียมความพร้อมได้อย่างเหมาะสม

1.2 วัตถุประสงค์ของโครงการวิจัย

โครงการวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ดังนี้

1. เพื่อวิเคราะห์ผลกระทบของการขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรป ที่จะมิต่อภาคเศรษฐกิจต่าง ๆ ของไทย

2. เพื่อสำรวจระดับความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมส่งออกของไทยที่มีมูลค่าหลักอยู่ในประเทศสมาชิกของกลุ่มสหภาพยุโรป
3. เพื่อเปรียบเทียบระดับความสามารถในการแข่งขันของไทย กับของประเทศสมาชิกใหม่ในกลุ่มสินค้าสำคัญ ซึ่งมีมูลค่าหลักอยู่ในประเทศสมาชิกของกลุ่มสหภาพยุโรปปัจจุบัน (EU-15) ทั้งนี้เพื่อนำไปสู่การสรุปโอกาสของการส่งออกสินค้าเหล่านี้จากประเทศไทยไปสู่ตลาดสหภาพยุโรปต่อไป

1.3 ระเบียบวิธีวิจัย

งานวิจัยนี้แบ่งระเบียบวิธีวิจัยไว้กว้างๆ 8 ส่วน ดังนี้

1. บททวนงานศึกษาในอดีต โดยมีขอบเขตของการสำรวจดังนี้

ก) งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับผลของการขยายสมาชิกภาพครั้งที่ 5 ที่มีต่อการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจโลก และของประเทศสมาชิกทั้งเก่าและใหม่ ซึ่งการสำรวจนี้ก็เพื่อให้ทราบถึงพื้นฐานความต้องการสินค้าจากประเทศไทย หรืออีกนัยหนึ่งคือ “อุปสงค์” อันจะเป็นฐานอันสำคัญสำหรับการพิจารณาต่อไปว่า การเปลี่ยนแปลงนั้นจะมีผลกระทบอย่างไรต่อเศรษฐกิจไทย

ข) นโยบายสำคัญของสหภาพยุโรปที่จะมีการเปลี่ยนแปลงรองรับการขยายสมาชิกภาพ และรวมถึงนโยบายทางการค้าหลัก ๆ ที่ประเทศสมาชิกใหม่พึงจะได้รับผลกระทบด้วย

ค) กรอบแนวคิดทฤษฎีด้านการค้าระหว่างประเทศ รวมทั้งมาตรวัดความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบและความสามารถในการแข่งขันที่ใช้ในอดีต เพื่อนำไปสู่การพัฒนาดัชนี และการสร้างแบบจำลองที่เหมาะสมสำหรับการวิเคราะห์ผลกระทบของการขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปต่อเศรษฐกิจประเทศไทยต่อไป

ง) งานวิจัยที่เกี่ยวกับการค้าของไทยกับสหภาพยุโรปในอดีต รวมไปถึงทิศทางการเติบโตของมูลค่าการค้าและสัดส่วนการครองตลาดของสินค้าหลักที่ส่งออกไปยังสหภาพยุโรป

2. การจัดเก็บข้อมูลเบื้องต้น โดยครอบคลุมข้อมูลในเชิงการค้าจากฐานข้อมูลระบบ HS และ CN ให้ครอบคลุมสินค้าที่มีการค้าหลักกับประเทศสมาชิกสหภาพยุโรป

3. การวิเคราะห์ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ และความสามารถในการแข่งขัน โดยอาศัยวิธีที่สอดคล้องกับสถานการณ์การค้าของไทยกับสหภาพยุโรปในปัจจุบัน เพื่อนำไปสู่ข้อสรุปว่า สินค้าแต่ละชนิดมีทิศทางได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ และความสามารถในการแข่งขันเป็นเช่นไร

4. การเลือกสินค้าที่จะทำการศึกษาในเชิงลึก

ผลที่ได้จากการศึกษาในขั้นตอนที่ 3 จะนำไปสู่การเลือกสินค้าที่จะทำการศึกษาในเชิงลึกต่อไป โดยเกณฑ์การเลือกสินค้าในเบื้องต้น ประกอบด้วย (1) เป็นสินค้าที่ไทยมีความสามารถในการแข่งขันอย่างต่อเนื่องในตลาดสหภาพยุโรป (2) เป็นสินค้าที่มีคู่แข่งหลักอยู่ในตลาดสมาชิกใหม่ และ (3) เป็นสินค้าที่มีนโยบายรัฐส่งเสริม สนับสนุน หรือกีดกันเป็นสำคัญ

5. การวิเคราะห์ผลกระทบในเชิงลึก โดยอาศัยแบบจำลองทางเศรษฐมิติที่เหมาะสมเพื่อวิเคราะห์ว่า มีปัจจัยทางเศรษฐกิจใดบ้างที่เป็นตัวกำหนดมูลค่าการค้าของไทยกับสหภาพยุโรป เพื่อนำไปสู่การประมาณผลกระทบที่จะเกิดขึ้นภายหลังการขยายสมาชิกภาพสหภาพยุโรปครั้งที่ 5 ทั้งนี้แบบจำลองดังกล่าวจะต้องมีความแม่นยำ (goodness of fit) และมีความสามารถในการพยากรณ์ (predictive ability) นอกจากนี้ ยังต้องปราศจากปัญหาพื้นฐานในเชิงเศรษฐมิติต่าง ๆ และจะต้องไม่มีปัญหาการเปลี่ยนแปลงในเชิงโครงสร้าง การทดสอบสิ่งเหล่านี้จะอาศัยเทคนิคและวิธีตามหลักของเศรษฐมิติ

1.4 แหล่งข้อมูล

1. ตำรา บทความ และ เอกสารวิชาการต่าง ๆ
2. ข้อมูลการค้าจากหลายหน่วยงาน อาทิเช่น กระทรวงการต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ กระทรวงการคลัง (กรมศุลกากร) europa และ eurostat เป็นต้น ซึ่งแหล่งข้อมูลเหล่านี้ได้จัดทำข้อมูลบางส่วนไว้ใน website ด้วย
3. สัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญที่เกี่ยวข้อง

1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เป็นการติดตามพรมแดนความรู้และสร้างองค์ความรู้ใหม่ อันจะยังผลต่อไปสู่ประชาคมวิชาการและอื่นๆ ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปในระยะต่อไปได้
2. สามารถนำผลการศึกษาไปขยายต่อสู่การนำเสนอข้อมูลเชิงเปรียบเทียบของประเทศสมาชิกใหม่ต่างๆ ซึ่งจะก่อให้เกิดความเข้าใจลักษณะพื้นฐานของแต่ละประเทศ และนำไปสู่การชี้แนะว่า ประเทศใดควรจะได้รับ ความสนใจสำหรับการศึกษาในเชิงลึกเป็นกรณีศึกษาต่อไป
3. สามารถนำไปเชื่อมโยงองค์ความรู้อันเกิดจากโครงการสันติไมตรีที่ติดตามสถานการณ์ของประเทศ หรือกลุ่มประเทศอื่นๆ ภายใต้การสนับสนุนของสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) ได้

บทที่ 2 โครงสร้างพื้นฐานทางเศรษฐกิจของสหภาพยุโรปและความสัมพันธ์กับประเทศไทย

2.1 ลักษณะพื้นฐานทางเศรษฐกิจของประเทศสมาชิกสหภาพยุโรป

ในเชิงภูมิศาสตร์นั้น กลุ่มประเทศสมาชิกภาพเดิม (EU-15) ซึ่งประกอบด้วยสมาชิก 15 ประเทศ คือ ออสเตรีย เบลเยียม เดนมาร์ก ฟินแลนด์ ฝรั่งเศส เยอรมนี กรีซ ไอร์แลนด์ อิตาลี ลักเซมเบิร์ก เนเธอร์แลนด์ โปรตุเกส สเปน สวีเดน สหราชอาณาจักร มีพื้นที่รวมกันประมาณ 3,191,000 ตารางกิโลเมตร และมีประชากรประมาณ 375.30 ล้านคน ส่วนขนาดเศรษฐกิจซึ่งวัดโดยผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติเบื้องต้น ในปี 2545 คิดเป็นประมาณ 9.2 ล้านล้านยูโร (ดูตารางที่ 2.1)

สำหรับกลุ่มประเทศสมาชิกใหม่ ซึ่งประกอบด้วย ฮังการี โปแลนด์ สาธารณรัฐเชค สโลวัก สโลวีเนีย ลัตเวีย ลิทัวเนีย เอสโตเนีย มอลตา และไซปรัส มีพื้นที่โดยรวมประมาณ 7 แสนตารางกิโลเมตร และมีประชากรประมาณ 75 ล้านคน นั้นแสดงว่า การขยายสมาชิกภาพครั้งนี้จะทำให้ตลาดของสหภาพ ยุโรปขยายใหญ่ขึ้นจากเดิมประมาณร้อยละ 25 ส่วนขนาดเศรษฐกิจนั้นจะขยายเพิ่มขึ้นอีก 438 พันล้านยูโร (จาก 9.2 ล้านล้านยูโร เป็น 9.6 ล้านล้านยูโร) หรือ คิดเป็นร้อยละ 4.77 เท่านั้น

ในกลุ่มประเทศสมาชิกใหม่ทั้ง 10 ประเทศนี้ ประเทศที่มีประชากรมากที่สุด คือ ประเทศโปแลนด์ คือมีประชากรทั้งสิ้น 38.6 ล้านคน แต่ถ้าพิจารณาจากรายได้ประชาชาติแล้วจะเห็นว่าโปแลนด์มิใช่ประเทศที่มีรายได้ประชาชาติต่อหัวสูงที่สุด กล่าวคือ มีรายได้ประชาชาติต่อหัวเท่ากับ 5,200 ยูโร ส่วนประเทศที่สามารถจัดว่ามีความเป็นอยู่ทางเศรษฐกิจดีที่สุด คือ ไซปรัส ซึ่งมีรายได้ประชาชาติต่อหัวสูงที่สุดในกลุ่มสมาชิกใหม่ เท่ากับ 13,500 ยูโร (ดูภาพที่ 2.1 ประกอบ) ในทางตรงข้ามประเทศที่จัดว่ามีระดับรายได้ประชาชาติต่อหัวต่ำที่สุด คือ ประเทศลัตเวีย ซึ่งรายได้ประชาชาติต่อหัวเท่ากับ 3,800 ยูโร คิดเป็นเพียงร้อยละ 16 ของรายได้เฉลี่ยของสหภาพยุโรปในปัจจุบันเท่านั้น ส่วนทั้งกลุ่มสมาชิกใหม่นี้มีรายได้ประชาชาติต่อหัวเฉลี่ยเท่ากับ 5,900 ยูโร ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 24 ของรายได้เฉลี่ยของสหภาพยุโรปในปัจจุบัน สำหรับช่องว่างของระดับเศรษฐกิจระหว่างประเทศสมาชิกเก่าและสมาชิกใหม่ยังนับว่ามีอยู่ในระดับที่ค่อนข้างกว้าง ดังจะเห็นได้จากสัดส่วนของรายได้ต่อหัวของประเทศสมาชิกใหม่ที่มีระดับค่อนข้างต่ำ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 24 ของรายได้เฉลี่ยของสหภาพยุโรป และลดลงจากเมื่อปี 2543 มากกว่าครึ่ง (ตารางที่ 2.1)

ตารางที่ 2.1: สภาพพื้นฐานทางเศรษฐกิจของประเทศสมาชิกใหม่ก่อนเข้าเป็นสมาชิกภาพ ณ ปี 2545

Countries	Area (1000 km ²)	Population (million)	GDP		GDP per capita		Inflation rate (%)	Unemployment rate (% of labour force)	Export to EU (% of total export)	Import from EU (% of total import)	Composition of GDP (%)			FDI Inflows ^{2/} million Euro	% of GDP						
			(million euros)	%	% of EU average						Agriculture	Industry	Services								
					00 ^{3/}	02															
Cyprus	9	0.8	10,762.2	2.2	83	56	2.8	3.0 ^{2/}	79.5	66.7	4.1	20.3	75.6	728	7.1						
Czech Rep.	79	10.3	73,874.8	2.0	60	30	1.1	9.0 ^{1/}	67.8	67.9	3.2	37.3	59.5	5,489	8.7						
Estonia	45	1.3	6,904.0	6.0	38	21	3.6	12.6 ^{2/}	81.8	69.5	5.4	29.3	65.3	603	9.8						
Hungary	93	9.9	69,888.9	3.3	52	29	5.3	5.8	69.2	62.6	3.7	30/7	65.6	2,730	4.7						
Latvia	65	2.3	8,940.2	6.1	29	16	2.0	7.7 ^{2/}	81.0	60.1	4.7	24.7	70.6	198	2.3						
Lithuania	65	3.5	14,649.4	6.7	29	18	0.3	12.9 ^{2/}	46.3	48.6	7.1	30.5	62.4	498	3.7						
Malta	0.3	0.4	4,096.6	1.2	53	44	2.2	5.2	49.6	89.3	2.8	28.1	69.1	350	8.7						
Poland	313	38.6	200,198.0	1.6	39	22	1.9	17.8	64.6	63.8	3.1	30.0	66.9	6,377	3.2						
Slovakia	49	5.4	25,147.0	4.4	48	19	3.3	19.2 ^{2/}	63.6	47.5	4.4	31.1	64.5	1,647	7.2						
Slovenia	20	2.0	23,385.0	3.2	72	49	7.5	13.8	67.9	74.4	3.0	35.2	61.8	562	2.7						
Total	738.3	74.5	437,846.1	8.4	50	24	3.0	n.a.	67.1	65.0	n.a.	n.a.	n.a.	19,273	4.4						
EU-15	3,191	375.3	9,170,133.6	4.0	100	100	2.0	7.1	-	-	2.0	27.0	71.0	267,945	2.9						
EU-25	3,929.3	454.9 ^{4/}	9,613,000	0.5	-	-		9.0 ^{4/}	-	-	2.1	27.2	70.7	n.a.	n.a.						

Note: 1/ Data on 2000, 2/ data on 2001, n.a. = not available

Source: Eurostat, 2003

International Financial Statistics, 2003

3/ Facchini and Segnana (2003)

4/ Eurostat first estimates, as of January 2004

อย่างไรก็ดี ช่องว่างของรายได้ระหว่างสมาชิกเก่า และสมาชิกใหม่ อาจมีแนวโน้มที่แคบลงได้ในอนาคต โดยเมื่อพิจารณาอัตราการเติบโตของระดับเศรษฐกิจของสมาชิกใหม่กับสมาชิกเดิมจากตารางที่ 2.1 แล้วเราจะเห็นว่า กลุ่มประเทศ EU-15 มีผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติเบื้องต้น (Gross Domestic Product) ในปี 2545 ทั้งสิ้น 9 ล้านล้านยูโร เพิ่มจากปีก่อนประมาณร้อยละ 4 ในขณะที่กลุ่มประเทศสมาชิกใหม่มีรายได้ประชาชาติเบื้องต้น 438 พันล้านยูโร เพิ่มขึ้นจากปีที่แล้วร้อยละ 8.35 ในส่วนของรายได้ประชาชาติต่อหัวนั้นพบว่า กลุ่มประเทศ EU-15 มีรายได้ประชาชาติต่อหัวเฉลี่ย 24,430 ยูโร ในขณะที่กลุ่มประเทศสมาชิกใหม่มีรายได้ประชาชาติต่อหัวเฉลี่ย 5,880 ยูโร คิดเป็นร้อยละ 24 ของรายได้ประชาชาติต่อหัวของกลุ่มประเทศสมาชิกเดิมเท่านั้น แต่เมื่อมีการขยายสมาชิกภาพรวมประเทศทั้ง 10 เข้าไว้ด้วยแล้ว จะเห็นว่า สหภาพยุโรปมีระดับรายได้ประชาชาติต่อหัวลดลง ประมาณร้อยละ 9 เหลือประมาณ 22,204 ยูโร

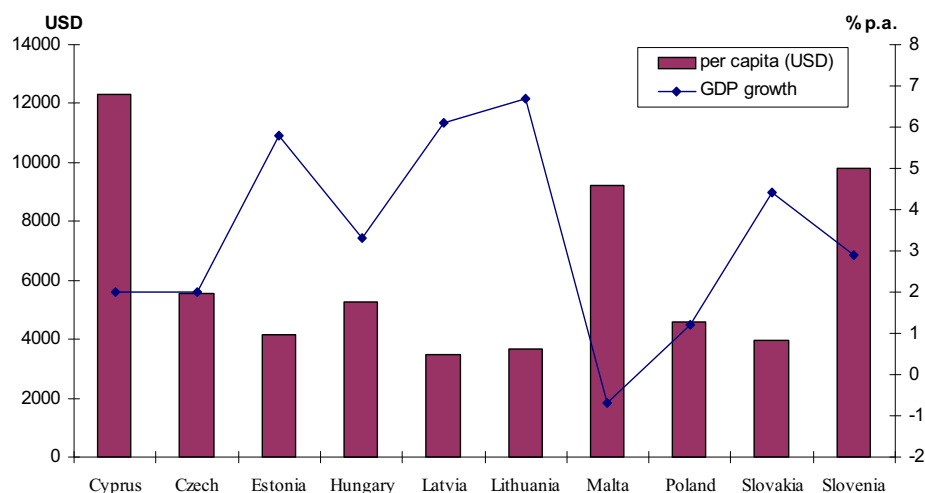
สำหรับประเทศที่มีระดับรายได้ประชาชาติต่อหัวสูงสุดคือ ลักเซมเบิร์ก และประเทศที่มีรายได้ประชาชาติต่อหัวต่ำที่สุดคือ กรีซ อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศสมาชิกเดิม จะเห็นว่า กรีซ และ ไอร์แลนด์ มีอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจสูงที่สุดในกลุ่ม โดยมีอัตราการเติบโตอยู่ในช่วงร้อยละ 3.5 – 4 นอกนั้น มีความเคลื่อนไหวของอัตราการเติบโตอยู่ในช่วงร้อยละศูนย์ ถึง ร้อยละ 2 ดังแสดงในภาพที่ 2.2

ในแง่ของโครงสร้างผลผลิตของประเทศสมาชิกทั้งเก่าและใหม่นั้น จะเห็นว่า ทั้งสองกลุ่มมีโครงสร้างของภาคเศรษฐกิจที่ใกล้เคียงกันมาก โดยผลผลิตส่วนใหญ่เกินกว่าร้อยละ 50 มาจากภาคบริการ ในขณะที่ภาคการเกษตรของประเทศสมาชิกเดิมครองสัดส่วนคิดเป็นเพียงร้อยละ 2 ของโครงสร้างรายได้ และของสมาชิกใหม่นั้นครองสัดส่วนอยู่ในช่วงระหว่างร้อยละ 3 ถึง 7 อย่างไรก็ตาม เมื่อมีการขยายสมาชิกภาพแล้ว โครงสร้างทางการผลิตของสหภาพยุโรปก็มิได้เปลี่ยนแปลงมากนัก กล่าวคือ มีขนาดของภาคเกษตรกรรมเพียงร้อยละ 2.1 ขนาดของภาคอุตสาหกรรมประมาณร้อยละ 27 และขนาดของภาคบริการมากถึงร้อยละ 70.7

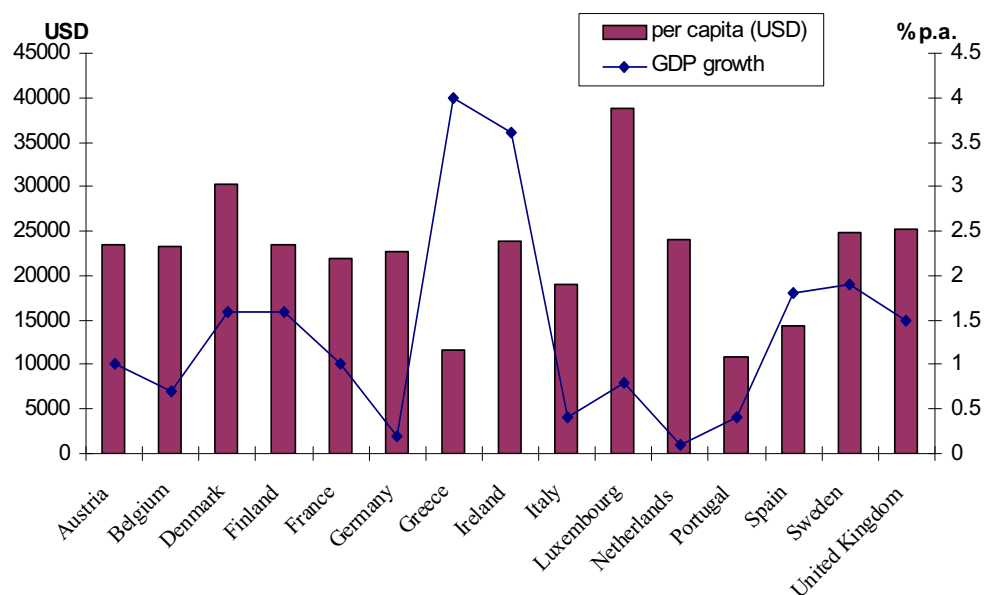
ประเทศคู่ค้าที่สำคัญต่อการส่งออกของสหภาพยุโรปเดิม 3 อันดับแรกคือ ประเทศสหรัฐอเมริกา สวิตเซอร์แลนด์ และญี่ปุ่น โดยมีมูลค่ารวมทั้งสิ้น 240, 71 และ 42 ล้านยูโร คิดเป็นร้อยละ 24, 7, และ 4 ของมูลค่าการส่งออกรวม ตามลำดับ ส่วนประเทศคู่ค้าที่สหภาพยุโรปนำเข้ามากที่สุด 3 อันดับแรก คือ ประเทศสหรัฐอเมริกา จีน และ ญี่ปุ่น คิดเป็นมูลค่าทั้งสิ้น 175, 82, และ 69 ล้านยูโร คิดเป็นอัตราส่วนการนำเข้า ร้อยละ 18, 8 และ 7 ตามลำดับ โดยในส่วนของ การนำเข้าของสหภาพยุโรปจากประเทศไทยนั้น พบว่าเป็นอันดับที่ 21 คิดเป็นร้อยละ 1.1 ของการนำเข้ารวมของสหภาพยุโรป นั้นแสดงว่าความสำคัญของประเทศไทยในตลาดสหภาพยุโรปนั้นยังจัดว่าอยู่ในระดับที่น้อยมาก นอกจากนี้ ยังเป็นที่น่าสังเกตว่าประเทศในกลุ่มประเทศสมาชิกใหม่ที่เป็นประเทศคู่ค้าสำคัญ และติดอันดับ 1 ใน 10 ของคู่ค้าหลัก ทั้งในฐานะที่เป็นแหล่งส่งออกและนำเข้า มีอยู่ 2 ประเทศคือ โปแลนด์ และเชค ดังแสดงในตารางที่ 2.2 โดยที่โปแลนด์ครองอันดับ 4 ในฐานะตลาดที่

รองรับสินค้าออกของสหภาพยุโรป คิดเป็นร้อยละ 3.7 และครองอันดับ 7 ในฐานะที่เป็นตลาดนำเข้าที่สหภาพยุโรปนำเข้าสินค้า ส่วนสาธารณรัฐเชคนั้น ครองอันดับ 7 ในแง่ของตลาดส่งออกสำคัญ และครองอันดับ 8 ในฐานะที่เป็นแหล่งนำเข้าที่ป้อนสินค้าให้กับสหภาพยุโรป

ภาพที่ 2.1: การเติบโตทางเศรษฐกิจและรายได้ประชาชาติต่อหัวของประเทศสมาชิกใหม่ ปี 2545



ภาพที่ 2.2: การเติบโตทางเศรษฐกิจและรายได้ประชาชาติต่อหัวของประเทศสมาชิกเดิมปี 2545



ตารางที่ 2.2: ตลาดส่งออกและนำเข้าที่สำคัญของสหภาพยุโรป ปี 2545

อันดับ	ประเทศ	มูลค่าส่งออก (ล้านยูโร)	ร้อยละ	อันดับ	ประเทศ	มูลค่านำเข้า (ล้านยูโร)	ร้อยละ
1	สหรัฐอเมริกา	239.9	24.1	1	สหรัฐอเมริกา	174.7	17.6
2	สวิตเซอร์แลนด์	70.6	7.1	2	จีน	81.8	8.2
3	ญี่ปุ่น	42.3	4.2	3	ญี่ปุ่น	68.5	6.9
4	โปแลนด์	37.3	3.7	4	สวิตเซอร์แลนด์	58.8	5.9
5	จีน	34.1	3.4	5	รัสเซีย	47.7	4.8
6	รัสเซีย	30.4	3.0	6	นอร์เวย์	45.8	4.6
7	สาธารณรัฐเชก	29.2	2.9	7	โปแลนด์	28.2	2.8
8	นอร์เวย์	26.5	2.6	8	สาธารณรัฐเชก	27.5	2.7
9	ฮังการี	25.0	2.5	21	ไทย	11.2	1.1

ที่มา : COMEXT , Eurostat

ประเทศสมาชิกใหม่มีสัดส่วนของการค้ากับสหภาพยุโรปเดิมในสัดส่วนที่ค่อนข้างสูง โดยที่สหภาพยุโรปในฐานะที่เป็นตลาดส่งออกของประเทศสมาชิกใหม่ ครองสัดส่วนอยู่ในช่วงร้อยละ 50 ถึง 82 ในปี 2545 และประเทศสมาชิกใหม่นำเข้าสินค้าจากสหภาพยุโรปคิดเป็นสัดส่วนอยู่ในช่วงร้อยละ 48 ถึง 74 ของการนำเข้าทั้งหมดในปีเดียวกัน นอกจากนี้ เมื่อพิจารณามูลค่าการค้ารวม จะเห็นว่า ประเทศสมาชิกใหม่มีมูลค่าการค้ากับสหภาพยุโรปเดิมอยู่ในระดับที่ค่อนข้างสูงถึงร้อยละ 48 ถึง 65 (ตารางที่ 2.3)

ประเทศสมาชิกใหม่ที่ทำการค้ากับสหภาพยุโรปมากที่สุดในแง่ของมูลค่าคือ โปแลนด์ ซึ่งมีมูลค่าการค้ารวมทั้งสิ้น 66 พันล้านยูโร แบ่งเป็นมูลค่าส่งออกเท่ากับ 30 พันล้านยูโร และมูลค่านำเข้าจากสหภาพยุโรปเป็นจำนวน 36 พันล้านยูโร คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 64.8 รองลงมาคือ ประเทศสาธารณรัฐเชก และ ฮังการี ซึ่งมีมูลค่าการค้ารวมกับสหภาพยุโรปคิดเป็น 54 และ 50 พันล้านยูโรตามลำดับ และมีสัดส่วนการค้าคิดเป็นร้อยละ 64.3 และ 65.3 ตามลำดับ ส่วนประเทศที่มีมูลค่าการค้ากับสหภาพยุโรปน้อยที่สุดคือ ไชปรัส กับ มอลตา ซึ่งมีมูลค่าการค้ากับสหภาพยุโรปเพียง 2.4 และ 2.8 พันล้านยูโรเท่านั้น แต่อย่างไรก็ดี สหภาพยุโรปจัดเป็นคู่ค้าสำคัญของทั้งสองประเทศนี้ เพราะครอบงำสัดส่วนการค้าอยู่สูงถึงประมาณร้อยละ 59 (ตารางที่ 2.3)

การค้าที่เกิดขึ้นภายในสหภาพยุโรป 25 ประเทศภายหลังการขยายสมาชิกภาพ แสดงให้เห็นถึงการพึ่งพากันเองภายในสหภาพอย่างชัดเจน เนื่องจากสัดส่วนการค้าภายในสหภาพมีอยู่ค่อนข้างสูง เช่นในประเทศสโลวาเกีย มีสัดส่วนการค้าภายในสหภาพสูงถึงร้อยละ 80 และทำการค้าขายกับนอกสหภาพมีมูลค่ารวมเพียง 6.6 พันล้านยูโรเท่านั้น นอกจากนี้ประเทศขนาดใหญ่ อย่างเช่น โปแลนด์ หรือ ฮังการี ก็มีระดับการค้าภายในสหภาพสูงเช่นกัน โดยมีสัดส่วนถึงร้อยละ 74 และ 72

ตามลำดับ สำหรับประเทศที่มีสัดส่วนการค้าภายในสหภาพต่ำสุด คือ ไชปรัส ก็ยังมีสัดส่วนที่เกินครึ่งคือร้อยละ 57 (ตารางที่ 2.4) และเมื่อพิจารณาในรายละเอียดของโครงสร้างสินค้าส่งออกหลักที่ประเทศสมาชิกใหม่ทำการค้าอยู่กับประเทศสหภาพยุโรปเดิมแล้ว จะพบว่า มีสินค้าส่งออกหลักที่ค่อนข้างคล้ายกัน เช่น สินค้าในกลุ่มเสื้อผ้าสำเร็จรูป อุปกรณ์เครื่องจักรและอิเล็กทรอนิกส์ รองเท้า และผลิตภัณฑ์ยาง (ตารางที่ 2.4)

ตารางที่ 2.3: มูลค่าการค้าของสมาชิกใหม่กับสหภาพยุโรป (EU-15) ปี 2545

ประเทศ	ส่งออกไป EU (พันล้านยูโร)	นำเข้าจาก EU (ล้านยูโร)	มูลค่าการค้า (พันล้านยูโร)		สัดส่วนมูลค่าการค้ากับ EU-15 (ร้อยละ)
			กับ EU	รวม	
ไชปรัส	0.2	2.2	2.4	4.1	58.67
สาธารณรัฐเชค	27.7	25.9	53.6	83.4	64.31
เอสโตเนีย	2.5	2.9	5.4	8.6	62.62
ฮังการี	27.4	22.5	49.9	76.4	65.27
ลัตเวีย	1.5	2.3	3.8	6.7	55.98
ลิทัวเนีย	2.7	3.6	6.3	13.4	47.51
มอลตา	0.9	1.9	2.8	4.8	58.75
โปแลนด์	29.9	36.1	66.0	101.8	64.79
สโลวาเกีย	9.2	8.8	18.0	32.6	55.36
สโลวีเนีย	6.5	7.9	14.4	22.5	63.80

ที่มา : European Commission, 2003

ตารางที่ 2.4 ลักษณะการค้าของสหภาพยุโรป

ประเทศ	การค้ากับภายนอกสหภาพ EU-25 (พันล้านยูโร)			สัดส่วนมูลค่าการค้าภายในสหภาพ EU-25 (ร้อยละ)
	ส่งออก	นำเข้า	ดุลการค้า	
EU-15	872.4	882.2	-9.7	66
ไชปรัส	0.2	1.7	-1.5	57
สาธารณรัฐเชค	6.2	11.0	-5.7	78
เอสโตเนีย	0.7	1.6	-0.9	74
ฮังการี	6.6	14.5	-7.9	72
ลัตเวีย	0.5	1.0	-0.4	77
ลิทัวเนีย	1.7	3.5	-1.8	62
มอลตา	1.1	0.9	0.2	59
โปแลนด์	8.6	17.9	-9.4	74
สโลวาเกีย	1.8	4.8	-3.0	80
สโลวีเนีย	3.6	2.7	0.8	72
EU-25	903.5	942.6	-39.1	66

ที่มา : European Commission, 2003

ตารางที่ 2.5: สินค้าส่งออกและนำเข้าหลักของประเทศสมาชิกใหม่ในฐานะคู่ค้ากับสหภาพยุโรปเดิม

ประเทศ	สินค้าส่งออกหลักไป EU	สินค้านำเข้าหลักจาก EU
ไซปรัส	อุปกรณ์การขนส่ง เครื่องจักรการเกษตร และ สิ่งทอ	อุปกรณ์การขนส่ง เครื่องจักร สินค้าเกษตร และเคมีภัณฑ์
สาธารณรัฐ เชค	เครื่องจักรและสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ อุปกรณ์ การขนส่ง base metals และสิ่งทอ	เครื่องจักรและสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ อุปกรณ์ การขนส่ง base metals
เอสโตเนีย	เครื่องจักรและอุปกรณ์ ไม้และส่วนประกอบ และสิ่งทอ	เครื่องจักร และอุปกรณ์ ยานยนต์ และ base metals
ฮังการี	เครื่องจักร อุปกรณ์การขนส่ง และผลิตภัณฑ์ เคมี	เครื่องจักร อุปกรณ์การขนส่ง และสิ่งทอ
ลัตเวีย	ไม้ สิ่งทอ แร่ธาตุ เครื่องจักร และอุปกรณ์ อิเล็กทรอนิกส์	เครื่องจักร อุปกรณ์การขนส่ง และ อิเล็กทรอนิกส์ สินค้าเกษตร
ลิทัวเนีย	สิ่งทอ และผลิตภัณฑ์แร่ธาตุ	เครื่องจักร และยานยนต์
มอลตา	อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์	สินค้าอุตสาหกรรมกึ่งสำเร็จรูป
โปแลนด์	เครื่องจักรและสินค้าอิเล็กทรอนิกส์	เครื่องจักร และ สินค้าอิเล็กทรอนิกส์
สโลวาเกีย	เครื่องจักรและอุปกรณ์การขนส่ง	เครื่องจักร และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ อุปกรณ์ การขนส่ง
สโลวีเนีย	เครื่องจักร และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ อุปกรณ์ การขนส่ง base metals.	เครื่องจักร และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ อุปกรณ์ การขนส่ง base metals.

ที่มา: สรุปจากรายงานความคืบหน้าของการเจรจาของแต่ละประเทศ

2.2 ลักษณะพื้นฐานทางเศรษฐกิจของประเทศสมาชิกใหม่

เมื่อพิจารณาขนาดของประเทศที่เข้าเป็นสมาชิกใหม่ของสหภาพยุโรปทั้ง 10 ประเทศแล้ว จะเห็นว่ามีประชากรรวมกันอยู่ประมาณ 100 ล้านคนเศษ ซึ่งเมื่อรวมกับประชากรที่มีอยู่เดิม 375.3 ล้านคน จะทำให้สหภาพยุโรปมีประชากรเพิ่มขึ้นถึง 475 ล้านคน ในขณะที่ขนาดของผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติเบื้องต้นรวมกัน 457 พันล้านยูโร คิดเป็นร้อยละ 5.2 ของสหภาพยุโรปทั้งหมด

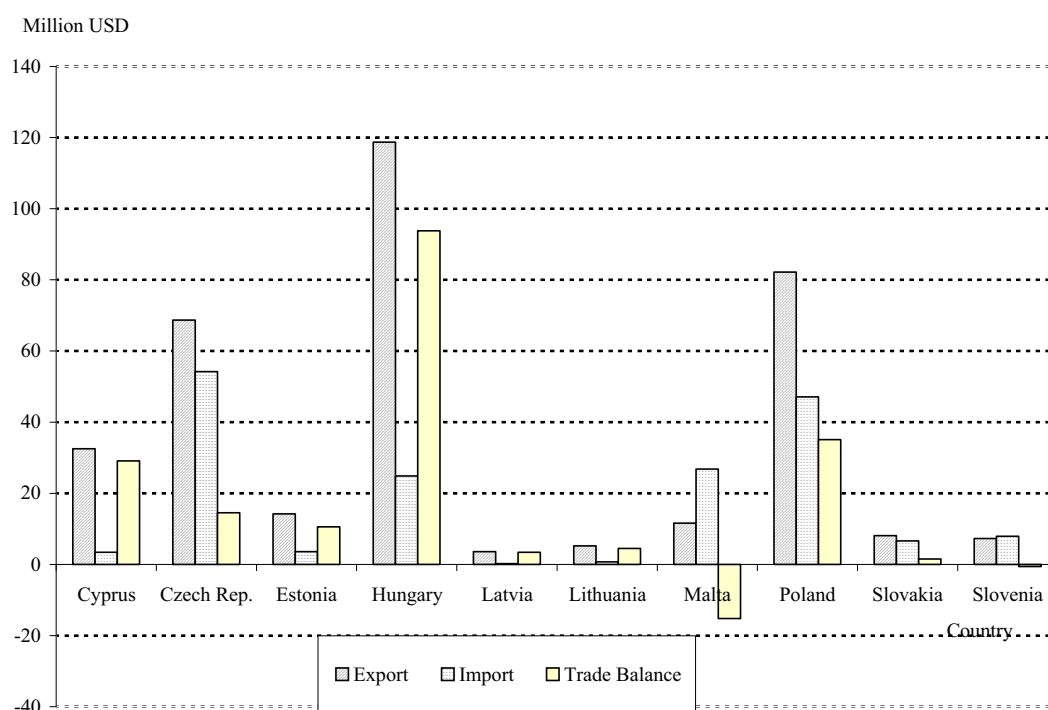
นอกจากนี้ ยังมีการคาดการณ์ว่ากลุ่มประเทศทั้ง 10 นี้ จะมีอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจที่สูงที่สุดแห่งหนึ่งของโลก โดยคาดว่าจะมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยประมาณร้อยละ 4 ในปี 2546 (มากกว่าอัตราการเติบโตของเศรษฐกิจโลก ซึ่ง IMF¹ ประมาณว่าอัตราการเติบโตของ GDP ของโลกจะอยู่ที่ประมาณร้อยละ 2.3 ในสิ้นปี 2546 ทำให้เราสามารถจัดได้ว่ากลุ่มประเทศสมาชิกใหม่นี้จะเป็นกลุ่มตลาดเกิดใหม่ (emerging markets) ที่น่าจะก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจที่ชัดเจน ทั้งในแง่ของการค้าและการลงทุน โดยที่ประเทศสมาชิกใหม่จะได้รับสิทธิประโยชน์ที่สำคัญ จากการยกเว้นภาษีศุลกากรระหว่างประเทศสมาชิกด้วยกัน และการเคลื่อนย้ายทรัพยากรได้อย่างเสรี และยังเป็น

¹ IMF World Economic Outlook, 2003.

แหล่งดึงดูดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ ทั้งจากประเทศสมาชิกสหภาพยุโรปเดิม และจากประเทศอื่นๆ นอกสหภาพยุโรปด้วย เหล่านี้ย่อมจะทำให้ส่งผลกระทบต่อการค้า การลงทุน และความสัมพันธ์อื่นๆ กับระบบเศรษฐกิจโลก ทั้งประเทศที่เป็นสมาชิกเก่า สมาชิกใหม่ และประเทศอื่นๆ ที่ไม่ใช่สมาชิกอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

ในแง่ของความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศสมาชิกใหม่กับประเทศไทยนั้น จากภาพที่ 2.3 จะเห็นว่า ประเทศไทยมีความได้เปรียบดุลการค้ากับประเทศเหล่านี้เป็นส่วนใหญ่ ยกเว้นแต่เพียงประเทศมอลตา และประเทศสโลวีเนีย ซึ่งไทยมีสถานะขาดดุลทางการค้าในปี 2545 อยู่ประมาณ 15.2 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ และ 0.6 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ตามลำดับ สำหรับประเทศสมาชิกใหม่ที่ไทยมีมูลค่าการค้าด้วยสูงที่สุด คือ ประเทศฮังการี และรองลงมาคือประเทศโปแลนด์ ซึ่งมีมูลค่าการค้ารวมเท่ากับ 144 และ 129 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ ตามลำดับ โดยมีความสามารถเกินดุลการค้าสูงถึง 94 พันล้าน และ 35 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ ตามลำดับ

ภาพที่ 2.3: สถานการณ์การค้าระหว่างไทยกับประเทศสมาชิกใหม่



สินค้าส่งออกและนำเข้าสำคัญที่ไทยทำการค้ากับประเทศสมาชิกใหม่ส่วนใหญ่ คือ สินค้าในกลุ่มเครื่องจักร สินค้าเกษตรแปรรูป สิ่งทอ และ ยางและผลิตภัณฑ์ ดังรายละเอียดในตารางที่ 2.6 ซึ่งเมื่อพิจารณาจากสัดส่วนการค้าของสินค้าเหล่านี้แล้วจะเห็นว่า มีความใกล้เคียงกับสินค้าที่ประเทศ

สมาชิกใหม่นี้ทำการค้าอยู่กับสหภาพยุโรปในปัจจุบัน ดังนั้น เราจึงมีอาจปฏิเสธได้ว่า ประเทศสมาชิกใหม่เหล่านี้สามารถเป็นคู่แข่งที่สำคัญของไทยในตลาดสหภาพยุโรปได้

ตารางที่ 2.6: สินค้าส่งออกและนำเข้าที่สำคัญระหว่างไทยและกลุ่มประเทศสมาชิกใหม่ ปี 2545

ประเทศ	สินค้าสำคัญที่ไทยส่งออก	สินค้าสำคัญที่ไทยนำเข้า
ไซปรัส	รถยนต์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ (44.31) อาหารทะเลกระป๋องและแปรรูป (12.31) เครื่องปรับอากาศและส่วนประกอบ (4.92) เสื้อผ้าสำเร็จรูป (4.62)	เรือและสิ่งก่อสร้างลอยน้ำ (44.12)ผลิตภัณฑ์ เวชกรรมและเภสัชกรรม (35.29) เคมีภัณฑ์ (5.88) ผลิตภัณฑ์ยาสูบ (2.94) ผ้าผืน (2.94)
สาธารณ รัฐเชค	แก้วและกระจก (24.02) เครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ (3.97) อาหารทะเล กระป๋องและแปรรูป (9.17) เครื่องวีดีโอ (7.71)	ผลิตภัณฑ์นม (343.2) เครื่องจักรใช้ใน อุตสาหกรรม (14.02) เครื่องจักรไฟฟ้าและ ส่วนประกอบ (9.41) เครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ (9.41) ผัก ผลไม้ และของปรุงแต่งที่ทำจากผักผลไม้ (9.41)
เอสโตเนีย	ผลไม้กระป๋องแปรรูป และแปรรูป (41.55), มอเตอร์และเครื่องกำเนิดไฟฟ้า (13.38) ผัก กระป๋องและแปรรูป (12.68) เส้นใยประดิษฐ์ (8.45) เครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์และ ส่วนประกอบ (5.63)	กระดาษ กระดาษแข็งและผลิตภัณฑ์ (36.11) หนังสือและหนังสือพิมพ์ (25) เคมีภัณฑ์ (16.67) สินแร่โลหะอื่นๆและ เศษโลหะ (13.89)
ฮังการี	รถยนต์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ (21.57) มอเตอร์และเครื่องกำเนิดไฟฟ้า (19.04) วงจร พิมพ์ (9.6) เครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์และ ส่วนประกอบ (9.52) หม้อแปลงไฟฟ้าและ ส่วนประกอบ (9.1) เครื่องใช้ไฟฟ้าและ ส่วนประกอบอื่นๆ (6.32)	เครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ (33.33) เครื่องใช้ไฟฟ้า (14.46) ผลิตภัณฑ์ เวชกรรมและเภสัชกรรม (14.46) เครื่องจักร ไฟฟ้าและส่วนประกอบ (9.24) เคมีภัณฑ์ (8.43) เครื่องจักรที่ใช้ในอุตสาหกรรม (6.43)
ลัตเวีย	ผลไม้กระป๋องและแปรรูป (27.78) เครื่อง คอมพิวเตอร์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ (25) เครื่องปรับอากาศและส่วนประกอบ (8.33) ผลิตภัณฑ์ยาง (5.56) ข้าว (2.78)	ยาง ยางสังเคราะห์รวมทั้งเศษยาง (50)
ลิทัวเนีย	เนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง (21.15) เครื่องรับวิทยุ โทรทัศน์และส่วนประกอบ (13.46) รถยนต์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ ข้าว (13.46) เม็ด พลาสติก (11.54) เหล็ก เหล็กกล้า และ ผลิตภัณฑ์ (9.62)	ไม้ซุง ไม้แปรรูปและไม้แปรรูปอื่นๆ (28.57) ถ่านหิน (14.29) หนังสือและหนังสือพิมพ์ (14.29) กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง (14.29) เครื่องจักรใช้ในอุตสาหกรรม (14.29)

มอลตา	รถยนต์และอุปกรณ์ส่วนบุคคล (26.72) อาหารทะเลกระป๋องและแปรรูป (20.69) ผลิตภัณฑ์ยาง (11.21) เสื้อผ้าสำเร็จรูป (11.21) ผลิตภัณฑ์พลาสติก (8.62)	แผงวงจรไฟฟ้า (87.31) เครื่องจักรไฟฟ้าและ ส่วนประกอบ(9.33) เครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ (1.49)
โปแลนด์	อาหารทะเลกระป๋องและแปรรูป (13.5) เสื้อผ้า สำเร็จรูป (10.1) เครื่องรับวิทยุและส่วนประกอบ (8.52) ผลไม้กระป๋องและแปรรูป (5.72) ยางพารา (5.6)	เคมีภัณฑ์ (22.51) ผลิตภัณฑ์นม (17.83) เครื่องจักรไฟฟ้าและส่วนประกอบ (11.04) ปุ๋ย (10.19) เครื่องเพชร พลอย อัญมณี เงิน แท่งและทองคำ (6.16)
สโลวาเกีย	ยางพารา (39.51) อาหารทะเลกระป๋องและแปรรูป (7.41) เสื้อผ้าสำเร็จรูป (14.81) เครื่อง คอมพิวเตอร์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ (4.94) รองเท้าและชิ้นส่วน (4.94)	เคมีภัณฑ์ (28.79) เครื่องจักรใช้ใน อุตสาหกรรม (25.76) ผลิตภัณฑ์เวชกรรม และเภสัชกรรม (18.18) เครื่องจักรไฟฟ้าและ ส่วนประกอบ (15.15) แร่ดิบ (3.03)
สโลวีเนีย	อาหารทะเลกระป๋องและแปรรูป (28.87), ผลไม้ กระป๋องและแปรรูป (15.07) ผลิตภัณฑ์ยาง (12.33) ยางพารา (9.59) รถยนต์ อุปกรณ์และ ส่วนประกอบของรถยนต์ (6.85)	เคมีภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์เวชกรรมและเภสัชกรรม (35.44) เครื่องจักรไฟฟ้าและส่วนประกอบ (31.65) ผลิตภัณฑ์โลหะ (10.13) เครื่องแต่ง เรือน (5.06) แผงวงจรไฟฟ้า (2.53)

หมายเหตุ: ตัวเลขในวงเล็บคือสัดส่วน หน่วยเป็นร้อยละ

ที่มา: กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์

สำหรับรายละเอียดของรูปแบบและทิศทางการค้าของไทยกับสมาชิกใหม่ และรวมถึงลักษณะ
พื้นฐานทางเศรษฐกิจของประเทศสมาชิกใหม่ มีดังนี้

2.2.1 โปแลนด์

ถ้าพิจารณาจากขนาดประเทศของสมาชิกใหม่จะเห็นว่า โปแลนด์เป็นประเทศที่มีขนาดใหญ่
ที่สุด ทั้งในแง่ของขนาดพื้นที่ซึ่งมีพื้นที่ 313,000 ตารางกิโลเมตร ขนาดประชากร ซึ่งมีจำนวน 38.62
ล้านคน และขนาดเศรษฐกิจ ซึ่งมีรายได้ประชาชาติเบื้องต้นทั้งสิ้น 2 แสนล้านยูโร และมีรายได้
ประชาชาติเบื้องต้นต่อหัว 5,180 ยูโร นอกจากนี้ โปแลนด์ยังมีทรัพยากรธรรมชาติที่สำคัญ คือ ถ่าน
หิน ซึ่งสามารถจัดอันดับโปแลนด์เป็นแหล่งถ่านหินที่ใหญ่ที่สุดเป็นอันดับ 5 ของโลก

ปัจจุบัน โปแลนด์มีอัตราเงินเฟ้อร้อยละ 1.9 ในขณะที่อัตราการว่างงานสูงถึงร้อยละ 18
ปัญหาการว่างงานจึงเป็นปัญหาสำคัญของประเทศโปแลนด์ และมีแนวโน้มว่าจะเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ อันมี
สาเหตุมาจากการแปรรูปรัฐวิสาหกิจที่ทำให้ธุรกิจหลายแห่งปรับลดจำนวนคนงานลง ซึ่งในแง่ของ
สัดส่วนแรงงานนั้น พบว่า แรงงานร้อยละ 27 ของแรงงานในโปแลนด์จัดเป็นแรงงานในภาคเกษตร
แต่คิดเป็นร้อยละ 50 ของเกษตรกรทั้งหมดในสหภาพยุโรป ทำให้การขยายสมาชิกภาพครั้งนี้ มี

แนวโน้มว่าจะเป็นภาระอย่างมากต่อสหภาพยุโรปในการแบกรับความช่วยเหลือ และรวมถึงการจัดสรรเงินอุดหนุนทางการเงินแก่โปแลนด์ด้วย

โปแลนด์เป็นประเทศหนึ่งที่มีความสำคัญกับการลงทุนจากต่างประเทศ โดยภายหลังการเปลี่ยนแปลงการปกครองในปี 2532 โปแลนด์ได้ออกกฎหมายว่าด้วยการร่วมทุนกับชาวต่างชาติ เช่น Law on Companies with Foreign Participation ขึ้นในปี 2534 (และแก้ไขเมื่อปี 2539) ซึ่งได้ระบุไว้ว่า การร่วมทุนของชาวต่างชาติไม่จำเป็นต้องได้รับอนุญาตจากหน่วยงานของรัฐ ยกเว้นกิจการธนาคารซึ่งต้องได้รับอนุญาตจากผู้ว่าการธนาคารชาติ และกิจการที่มีขั้นตอนการขออนุญาตเฉพาะจากกระทรวงและจังหวัดที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ กิจการเหมืองแร่ การค้าและแปรรูปโลหะมีค่า การผลิตเหล้า การผลิตผลิตภัณฑ์ยาสูบ กิจการขนส่งทางอากาศและการค้า และต่อมาในปี 2537 โปแลนด์ได้ออกกฎหมายเขตเศรษฐกิจพิเศษ (Special Economic Zones: SEZ) และปรับปรุงเมื่อปี 2543 ให้มีผลเริ่มบังคับใช้ในวันที่ 1 มกราคม 2544 ซึ่งมีสาระสำคัญโดยสรุปคือ ผู้ลงทุน จะได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้ โดยผู้ลงทุนสามารถเลือกจากสัดส่วนมูลค่าการลงทุนไม่เกิน ร้อยละ 50 ของมูลค่าการลงทุนทั้งหมด หรือตามต้นทุนการจ้างงานใหม่ ไม่เกินร้อยละ 50 ของค่าใช้จ่ายในการจ้างงานใหม่ใน 2 ปี โดยมีเงื่อนไขว่า ผู้ลงทุนจะต้องมีพันธะที่ต้องดำเนินภายในระยะเวลา 5 ปี หากเป็นกิจการขนาดกลางและเล็ก สัดส่วนการขอการยกเว้นภาษีเงินได้จะเพิ่มเป็นร้อยละ 65 ของมูลค่าการลงทุนทั้งหมด หรือของค่าใช้จ่ายในการจ้างงานใหม่ใน 2 ปี

อย่างไรก็ดี ได้มีการระบุประเภทของกิจการที่ไม่ได้รับความช่วยเหลือในเขตเศรษฐกิจพิเศษไว้ด้วย ได้แก่ กิจการโรงงานวัตถุระเบิด การผลิตยาสูบ เครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ น้ำมันเชื้อเพลิง เครื่องเล่นเกมส์ การซ่อมรถยนต์ การให้บริการก่อสร้างบางประเภท การค้าปลีก-ส่ง การซ่อมแซมยานพาหนะ เคหสถานและอุปกรณ์ต่างๆ โรงแรม ธุรกิจการเงิน การบริการที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์ การศึกษา การให้บริการสาธารณะ การป้องกันประเทศ การประกันภัย และการสาธารณสุขและการประกันสังคม

ในแง่ของนโยบายการค้านั้น โปแลนด์มีอัตราภาษีศุลกากรหลายอัตราสำหรับการค้ากับประเทศต่างๆ เช่น อัตราพิเศษสำหรับประเทศสมาชิก WTO สำหรับประเทศกำลังพัฒนา สำหรับประเทศพัฒนาน้อยที่สุด และสำหรับประเทศที่มีข้อตกลงพิเศษ เช่น กลุ่มสมาชิกสหภาพยุโรป และในเชิงทวิภาคกับประเทศลิทัวเนีย เอสโตเนีย และ อิสราเอล เป็นต้น การลดพิกัดภาษีศุลกากรของโปแลนด์ตามความต้องการการค้าเสรีกับประเทศต่างๆ โดยเฉพาะกับกลุ่มประเทศสหภาพยุโรป, CEFTA และลิทัวเนีย นั้นได้ลดลงถึงร้อยละ 0 แล้วเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งสามารถคาดการณ์ได้ว่าจะส่งผลกระทบต่ออย่างรุนแรงมากต่อความสามารถแข่งขันของสินค้าไทยกับสินค้าจากประเทศเหล่านั้นในตลาดโปแลนด์ได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งสินค้าในกลุ่มเสื้อผ้าและสิ่งทอ

นอกจากนี้โปแลนด์ได้ให้สิทธิพิเศษทางการค้า (GSP) แก่ประเทศที่มีรายได้ประชาชาติต่อหัว ต่ำกว่าร้อยละ 8 ของรายได้ประชาชาติต่อหัวของโปแลนด์รวมทั้งสิ้น 48 ประเทศ รวมถึงประเทศ

ไทย คิดเป็นส่วนลดร้อยละ 20 ของอัตราปกติ แต่ไม่ได้ให้สิทธิพิเศษทุกรายการสินค้า สำหรับสินค้าที่ยกเว้น GSP ได้แก่ สินค้าเกษตรที่มีความอ่อนไหว สินค้าสิ่งทอ และเสื้อผ้า เป็นต้น ยิ่งไปกว่านั้น โปแลนด์ยังมีการลดและยกเว้นภาษีนำเข้าชั่วคราวประมาณเป็นรายสินค้า โดยกำหนดโควตาภาษีเพื่อให้เป็นไปตามความตกลงระหว่างประเทศ เช่นกรณียานยนต์จากสหภาพยุโรป และเพื่อสนับสนุนการปรับตัวของอุตสาหกรรมภายในประเทศ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการลดภาษีสินค้าวัตถุดิบที่ไม่สามารถผลิตได้ในโปแลนด์

ในด้านความสัมพันธ์ระหว่างประเทศไทยและสาธารณรัฐโปแลนด์ นั้น พบว่า ไทยกับโปแลนด์มีมูลค่าการค้ารวมในปี 2545 ทั้งสิ้น 129.3 ล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยไทยส่งสินค้าออกไปโปแลนด์คิดเป็นมูลค่าทั้งสิ้น 82.2 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 11.6 จากปีก่อน ในขณะที่ไทยนำเข้าสินค้าจากโปแลนด์ เป็นมูลค่า 47.1 ล้านดอลลาร์สหรัฐ (ลดลงร้อยละ 23.8 จากปีที่ผ่านมา) ด้วยมูลค่าการนำเข้าที่ลดลงกว่า ร้อยละ 24 ส่งผลให้ในปี 2545 ไทยได้เปรียบดุลการค้าจากโปแลนด์ ทั้งสิ้น 35.2 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือคิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นกว่าร้อยละ 200 ของปี 2544

หากพิจารณาในรายสินค้าแล้วพบว่า สินค้าสำคัญที่ไทยส่งออกไปโปแลนด์ ได้แก่ อาหารทะเลกระป๋องและแปรรูป เสื้อผ้าสำเร็จรูป ผลไม้กระป๋องและแปรรูป ยางพาราและผลิตภัณฑ์ยาง เครื่องรับวิทยุและส่วนประกอบ ผลิตภัณฑ์พลาสติก เครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ เครื่องยกทรง รั้วทรงและส่วนประกอบ และอัญมณีและเครื่องประดับ ในขณะที่สินค้าสำคัญที่ไทยนำเข้าจากโปแลนด์ได้แก่ ผลิตภัณฑ์นม เครื่องจักรไฟฟ้าและส่วนประกอบ ยากำจัดศัตรูพืช เคมีภัณฑ์ ไม้ซุง ไม้แปรรูปและไม้อื่นๆ เครื่องจักรใช้ในอุตสาหกรรม เครื่องมือเครื่องใช้เกี่ยวกับวิทยาศาสตร์การแพทย์ ผลิตภัณฑ์พลาสติก เครื่องใช้ไฟฟ้า ผัก ผลไม้ และของปรุงแต่งที่ทำจากผัก ผลไม้

2.2.2 สาธารณรัฐเชค

ประเทศสาธารณรัฐเชคหรือประเทศเชคโกสโลวาเกียในอดีต เป็นประเทศที่มีพื้นที่ 79,000 ตารางกิโลเมตร และมีจำนวนประชากร 10.25 ล้านคน อีกทั้งยังเป็นประเทศที่มีชื่อเสียงและมีความก้าวหน้าด้านอุตสาหกรรมนับตั้งแต่การประกาศเอกราชหลังสงครามโลกครั้งที่หนึ่ง ต่อมาประเทศเชคโกสโลวาเกียได้เข้าเป็นสมาชิกในกลุ่ม COMICON (Council for Economic Assistance) โดยมีสหภาพโซเวียตในอดีตเป็นผู้นำกลุ่ม ภายใต้ความร่วมมือขององค์กรนี้ ทำให้ประเทศเชคโกสโลวาเกียมีการพัฒนาอุตสาหกรรมด้านเครื่องจักร และอุปกรณ์ขนส่งอย่างก้าวหน้ามาก

ภายหลังการเปลี่ยนแปลงระบบการปกครองมาเป็นระบอบประชาธิปไตยในปี 2532 และการแบ่งแยกเป็นประเทศสาธารณรัฐเชค และ ประเทศสาธารณรัฐสโลวัก ในปี 2536 ทั้งสองประเทศได้ใช้ระบบเศรษฐกิจเป็นระบบตลาด (Market-oriented System) โดยเปิดให้มีการค้าขายกับต่างประเทศโดยเสรี และดำเนินนโยบายเศรษฐกิจที่เสรีให้ระบบตลาดสามารถทำงานได้ เช่น การยกเลิก

มาตรการควบคุมสินค้าและให้กลไกตลาดเป็นตัวกำหนดราคา การปล่อยให้มีการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศได้โดยเสรีภายใต้ขอบเขตที่กำหนด การเปิดให้เอกชนทำการค้าต่างประเทศได้โดยเสรี การแปรรูปรัฐวิสาหกิจให้เอกชนดำเนินการ และการเวนคืนทรัพย์สินที่รัฐยึดมาจากเอกชนและประชาชนในสมัยสังคมนิยมให้แก่เจ้าของเดิม การยกเลิกการอุดหนุนการผลิตสินค้าอุตสาหกรรม การดำเนินนโยบายการคลังที่เข้มงวด และ การปฏิรูประบบภาษี เป็นต้น

ภายหลังการดำเนินนโยบายเศรษฐกิจแบบเสรี เศรษฐกิจของประเทศสาธารณรัฐเชคมียัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จนในปี 2546 มีรายได้ประชาชาติเบื้องต้นคิดเป็นมูลค่า 74 พันล้าน ยูโร เพิ่มขึ้นจากปี 2545 ร้อยละ 2 และรายได้ประชาชาติต่อหัวเท่ากับ 7,210 ยูโร ซึ่งเท่ากับร้อยละ 30 ของกลุ่มประเทศ EU-15 สำหรับภาวะเศรษฐกิจมหภาคโดยทั่วไปนั้น อยู่ในเกณฑ์ที่ค่อนข้างมีเสถียรภาพ กล่าวคือ มีอัตราเงินเฟ้ออยู่ที่ร้อยละ 1.1 และมีอัตรารว่างงาน เท่ากับ ร้อยละ 9.2

นับตั้งแต่สาธารณรัฐเชคเปลี่ยนแปลงการปกครองเมื่อปี 2533 จะพบว่าโครงสร้างการค้าของสาธารณรัฐเชคได้เปลี่ยนไป จากเดิมที่เคยค้าขายกับกลุ่ม COMECON เป็นส่วนใหญ่ เป็นการค้าเสรีกับประเทศเพื่อนบ้านและประเทศในภูมิภาคอื่น โดยคู่ค้าที่สำคัญคือกลุ่มสหภาพยุโรป คิดเป็นร้อยละ 64 เมื่อเปรียบเทียบกับสัดส่วนมูลค่าการค้ารวม และมีประเทศคู่ค้าที่สำคัญคือ เยอรมนี ซึ่งมีสัดส่วนการส่งออกถึงร้อยละ 36.4 และสัดส่วนการนำเข้าร้อยละ 32.5 รองลงมาคือ ออสเตรีย ซึ่งมีสัดส่วนการส่งออก ร้อยละ 5.5 และสัดส่วนการนำเข้าร้อยละ 4.4 และอิตาลี ซึ่งมีสัดส่วนการส่งออกร้อยละ 4.0 และอัตรารว่างงานนำเข้าร้อยละ 5.4 (ตารางที่ 2.7)

สำหรับสินค้าส่งออกที่สำคัญของสาธารณรัฐเชค คือ เครื่องจักร เครื่องมือกล และรถยนต์ (เครื่องหมายการค้าคือ สโกดา ปัจจุบันเป็นการร่วมทุนระหว่างผู้ประกอบการชาวเชค และเยอรมนี บริษัท BMW) เครื่องใช้ไฟฟ้า เหล็ก และเหล็กกล้า และส่วนประกอบ เพอร์นิเจอร์ แก้วและเครื่องแก้ว และสินค้าประเภทประกอบจากยาง ในขณะที่สินค้านำเข้าที่สำคัญคือ เครื่องจักร เครื่องใช้ไฟฟ้า ยานยนต์ เชื้อเพลิงจากแร่และน้ำมัน และพลาสติก

สาธารณรัฐเชค เริ่มให้สิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร หรือ GSP แก่ประเทศกำลังพัฒนา รวมทั้งประเทศไทย เมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2515 โดยไม่ได้มีการกำหนดอายุโครงการไว้ชัดเจน นอกจากนั้นยังไม่ได้มีการกำหนดสิทธิพิเศษต่อสินค้าที่มีความอ่อนไหว (Sensitive Products) รวมถึงไม่ได้มีการกำหนดโควตาหรือเพดานการนำเข้าใดๆ ต่อสินค้าที่ได้รับสิทธิ GSP อีกด้วย ดังนั้น ประเทศ LDCs ทุกประเทศจะได้รับสิทธิประโยชน์ในทุกรายการสินค้า และประเทศกำลังพัฒนาซึ่งรวมถึงประเทศไทยได้รับ GSP ในสินค้าเกษตรจำนวน 234 รายการ กับสินค้าอุตสาหกรรมจำนวนกว่า 1,300 รายการ

ตารางที่ 2.7 มูลค่าการค้าระหว่างประเทศในกลุ่มสหภาพยุโรปและสาธารณรัฐเชค ปี 2545

ประเทศ	การส่งออก		การนำเข้า	
	ดอลลาร์สหรัฐ	สัดส่วน (%)	ดอลลาร์สหรัฐ	สัดส่วน (%)
เยอรมนี	14,010.30	36.40	13,222.78	32.46
ออสเตรีย	2,132.63	5.54	1,768.67	4.43
อิตาลี	1,553.72	4.04	2,196.92	5.39
ฝรั่งเศส	1,791.90	4.66	1,951.03	4.78
สหราชอาณาจักร	2,223.48	5.77	1,272.00	4.07
ประเทศในกลุ่มเบเนลักซ์	2,468.44	6.41	1,958.83	4.80
สวีเดน	428.37	1.11	450.00	1.10
สเปน	767.32	1.99	773.16	1.99
ฟินแลนด์	144.09	0.37	241.22	0.37
ไอร์แลนด์	247.41	0.64	250.59	0.64
เดนมาร์ก	226.81	0.59	256.20	0.59
กรีซ	151.53	0.39	67.26	0.39
โปรตุเกส	148.12	0.38	92.49	0.38
อื่นๆ	12,194.12	31.68	16,236.10	31.68
รวม	38,488.34	100.00	40,736.25	100.00

ที่มา: General Customs Office, Ministry of Finance, Czech Republic

ในปี 2545 มูลค่าการค้าของประเทศไทยกับสาธารณรัฐเชคเพิ่มสูงขึ้นมาก โดยไทยส่งออกสินค้าไปสาธารณรัฐเชคมีมูลค่าทั้งสิ้น 134 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในขณะที่ไทยนำเข้าสินค้าจากสาธารณรัฐเชคทั้งสิ้น 50 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ทำให้ไทยได้เปรียบดุลการค้าจากสาธารณรัฐเชค 84 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

สินค้าหลักที่ไทยส่งออกที่มีมูลค่าส่งออกสูงสุดคือคือ แผงวงจร IC เส้นใยประดิษฐ์ เลนส์อาหารทะเลกระป๋อง และส่วนประกอบเครื่องรับโทรทัศน์ ในขณะที่สินค้าส่งออกของไทยมีส่วนแบ่งการตลาดในสาธารณรัฐเชค คือ เครื่องประดับทำด้วยเงินซึ่งมีส่วนแบ่งการตลาดร้อยละ 23 โดยสาธารณรัฐเชคนำเข้าจากไทยมากเป็นอันดับ 2 รองจากอิตาลี ส่วนผลิตภัณฑ์ยางนั้นมีส่วนแบ่งการตลาดในสาธารณรัฐเชค ร้อยละ 30 ซึ่งนำเข้าจากไทยมากเป็นอันดับหนึ่ง และในส่วนของผลิตภัณฑ์อาหาร พบว่าสินค้าที่ไทยมีส่วนแบ่งการตลาดในสาธารณรัฐเชคเป็นอันดับหนึ่งคือ สับปะรดกระป๋อง ปลาทูน่ากระป๋อง ซึ่งมีส่วนแบ่งการตลาดทั้งสิ้น ร้อยละ 80 และ 42 ตามลำดับ ทางด้านของการนำเข้า สินค้านำเข้าที่มีมูลค่าสูงสุดที่ไทยนำเข้าจากสาธารณรัฐเชค ได้แก่ นมผง ซึ่งมีมูลค่าการนำเข้าทั้งสิ้น 13 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

2.2.3 สาธารณรัฐสโลวัก

สาธารณรัฐสโลวักได้แยกตัวจากสาธารณรัฐเชคเมื่อปี 2536 มีพื้นที่ 49,000 ตารางกิโลเมตร มีจำนวนประชากรทั้งหมด 5.4 ล้านคน ในปี 2545 สโลวักมีผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติเบื้องต้น 25.1 พันล้านยูโร เพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมาร้อยละ 4.4 คิดเป็นรายได้ประชาชาติเบื้องต้นต่อหัว 4,660 ยูโรหรือร้อยละ 19 ของรายได้เฉลี่ยของสหภาพยุโรป สโลวักมีอัตราเงินเฟ้อ ร้อยละ 3.3

สำหรับในด้านการค้าระหว่างประเทศของไทยกับสโลวักนั้น พบว่าในปี 2545 มูลค่าการค้ารวมมีทั้งสิ้น 14.7 ล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยสินค้าที่ไทยส่งออกไปสโลวักมีมูลค่าทั้งสิ้น 8.1 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า ร้อยละ 165.3 ในขณะที่มูลค่าการนำเข้ามีทั้งสิ้น 6.6 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ลดลงจากปีก่อนหน้าร้อยละ 27.1 ด้วยมูลค่าการส่งออกที่สูงขึ้นและมูลค่าการนำเข้าที่ต่ำลงอย่างเห็นได้ชัด ส่งผลให้ไทยได้เปรียบดุลการค้าจากสาธารณรัฐสโลวักในปี 2545 เป็นจำนวน 1.5 ล้านดอลลาร์สหรัฐ จากที่เคยเสียเปรียบดุลการค้า ในปี 2544 ถึง 6 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

เมื่อพิจารณาในรายสินค้าที่สำคัญของการค้าระหว่างไทยและสโลวัก พบว่าสินค้าสำคัญที่ไทยส่งออก ได้แก่ ยางพารา อาหารทะเลกระป๋องและแปรรูป เสื้อผ้าสำเร็จรูป เครื่องใช้ไฟฟ้าและส่วนประกอบ รองเท้าและชิ้นส่วน ผลไม้กระป๋องแปรรูป ผลิตภัณฑ์ยาง ไม้กระแทกและชิ้นส่วน เฟอร์นิเจอร์และส่วนประกอบ เป็นต้น ในขณะที่สินค้าสำคัญที่ไทยนำเข้าจากสโลวัก ได้แก่ เครื่องจักรใช้ในอุตสาหกรรม เคมีภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์เวชกรรมและเภสัชกรรม เครื่องจักรไฟฟ้าและส่วนประกอบ แร่ดิบ ผลิตภัณฑ์ไม้ ผลิตภัณฑ์พลาสติก เหล็กและเหล็กกล้า ส่วนประกอบและอุปกรณ์ประกอบของเหล็กและเหล็กกล้า รวมทั้งโครงรถและตัวถังรถยนต์ รองเท้า เสื้อผ้าและผลิตภัณฑ์สิ่งทออื่นๆ เป็นต้น

2.2.4 ฮังการี

ฮังการีเป็นประเทศในทวีปยุโรปตอนกลาง มีพื้นที่ทั้งสิ้น 93,000 ตารางกิโลเมตร มีจำนวนประชากร 1.34 ล้านคน ในช่วงหนึ่งศตวรรษภายหลังจากการเปลี่ยนแปลงการปกครองเมื่อปี 2532 ฮังการีได้ผ่านกระบวนการปฏิรูปการเมืองและเศรษฐกิจ จากการวางแผนโดยรัฐบาลกลาง (Centrally Planned Economy) มาสู่ระบบเศรษฐกิจแบบการตลาด (Market Economy) การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวได้สร้างบรรยากาศที่นำไปสู่การขยายตัวทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง และมีเสถียรภาพ ทั้งยังได้เปลี่ยนแปลงกฎหมายและวิธีการปฏิบัติทางการค้าให้สอดคล้องกับการพัฒนาประเทศ โดยส่งเสริมการพัฒนาแรงงานให้มีการศึกษาและคุณภาพสูง จนประเทศคู่ค้าสำคัญและนักลงทุนรายใหญ่จากสหภาพยุโรปและสหรัฐอเมริกา จัดให้ฮังการีอยู่ในกลุ่มประเทศคู่ค้าที่มีความน่าเชื่อถือ (Reliable Business Partner) โดยสามารถครองอันดับการมีเงินลงทุนจากต่างชาติเข้าสู่ประเทศสูงสุด คือมีมูลค่ามากกว่า 19 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ ในระหว่างปี 2532-2541 และจากข้อมูลของการลงทุน

โดยตรงจากต่างประเทศก็ชี้ให้เห็นด้วยว่า อังกฤษเป็นประเทศเป้าหมายที่ดึงดูดใจนักลงทุนต่างชาติมากที่สุด (van Aarle and Skwratowics, 2002, p. 243)

หลังจากที่อังกฤษประสบความสำเร็จในการปรับโครงสร้างทางเศรษฐกิจ เมื่อปี 2532 อังกฤษสามารถพัฒนาเศรษฐกิจจากประเทศที่มีรายได้ประชาชาติติดลบให้กลับมาเป็นบวก และขยายตัวอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด โดยในปี 2545 อังกฤษมีรายได้ประชาชาติทั้งสิ้น 70 พันล้านยูโร โดยเพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมา ร้อยละ 3.3 และมีรายได้ประชาชาติต่อหัว 7,050 ยูโร หรือคิดเป็นร้อยละ 29 ของรายได้เฉลี่ยของประเทศในกลุ่มสหภาพยุโรป ปัจจุบันภายหลังจากที่สาธารณรัฐอังกฤษได้ปรับโครงสร้างทางเศรษฐกิจแล้วมีอัตราการว่างงานทั้งสิ้นร้อยละ 5.8 และมีอัตราเงินเฟ้อในปี 2545 คือ ร้อยละ 5.27 จากเดิมที่เคยมีอัตราสูงกว่าร้อยละ 28

อังกฤษดำเนินนโยบายการค้าตามข้อผูกพันและเงื่อนไขที่องค์การการค้าโลก (World Trade Organization) กำหนด และมีความมุ่งมั่นที่จะเข้าเป็นสมาชิกภาพยุโรปโดยเร็ว ทำให้อัตราภาษีนำเข้ามีแนวโน้มลดลงโดยลำดับ โดยที่อัตราภาษีสำหรับ MFNs (Most Favored Nations) ได้ลดลงจากอัตราเฉลี่ยร้อยละ 13.6 เมื่อปี 2534 เหลือที่อัตราเฉลี่ย ร้อยละ 8 ในปี 2541 และในครั้งล่าสุดการลดอัตราภาษีซึ่งมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2545 ครอบคลุมทั้งสินค้าเกษตรและอุตสาหกรรม ทำให้มีสินค้าที่ได้รับการปรับภาษีนำเข้าลงเหลือร้อยละ 0 มีมากกว่า 20 กลุ่มสินค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มสินค้าอุตสาหกรรมเพื่อการลงทุน วิจัยและพัฒนา ส่งผลให้อัตราภาษีนำเข้าเฉลี่ย (อัตรา MFN) ลดลงเหลือร้อยละ 7

นอกเหนือจากนี้ อังกฤษได้จัดทำข้อตกลงการค้ากับสหภาพยุโรป โดยอังกฤษได้ยกเลิกการเก็บภาษีนำเข้าสินค้าอุตสาหกรรมที่ผลิตในสหภาพยุโรปโดยสิ้นเชิง ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2544 นอกจากนี้เมื่อปี 2543 อังกฤษและสหภาพยุโรปได้ลงนามข้อตกลงการเปิดตลาดการค้าสินค้าเกษตรเป็นการยุติการให้เงินอุดหนุนสินค้าเกษตรของสหภาพยุโรป ที่ส่งออกไปตลาดอังกฤษและอังกฤษยินยอมยกเลิกการเก็บภาษีสินค้าเกษตรที่นำเข้าจากสหภาพยุโรปแล้วกว่า 2,000 รายการ

ในส่วนของการมาตรการที่ไม่ใช่ภาษีนั้น อังกฤษประกาศยกเลิกการควบคุมการนำเข้าภายใต้โควตาสินค้าอุปโภคบริโภค จำนวน 11 รายการและเปิดให้นำเข้าจากประเทศสมาชิก WTO ได้อย่างเสรีตั้งแต่ 1 มกราคม 2544 โดยสินค้าควบคุมนำเข้าที่ยังคงบังคับใช้ในปี 2544 มีเพียงรายการเดียวคือ ปลาและปลากะปอง

สำหรับภาวะทางการค้าระหว่างไทยและสาธารณรัฐอังกฤษนั้นพบว่าในปี 2545 ไทยมีมูลค่าการค้ากับอังกฤษรวมทั้งสิ้น 143.5 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ลดลงจากปีที่ผ่านมา ร้อยละ 10.4 โดยไทยได้เปรียบดุลการค้ากับอังกฤษ 93.7 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ทั้งนี้สาธารณรัฐอังกฤษเป็นประเทศคู่ค้าของไทยที่มีมูลค่าการค้าสูงสุดในกลุ่ม CEFTA (Central European Free Trade)

ในปี 2545 การส่งออกของไทยไปอังกฤษมีมูลค่า 118.6 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ลดลงจากปีก่อน ร้อยละ 14 โดยสินค้าส่งออกที่สำคัญ ได้แก่ รถยนต์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ หม้อแปลงไฟฟ้าและ

ส่วนประกอบ มอเตอร์และเครื่องกำเนิดไฟฟ้า วงจรพิมพ์ แผงสวิทช์และแผงควบคุมไฟฟ้า เครื่องใช้ไฟฟ้าและส่วนประกอบอื่นๆ อาหารทะเลกระป๋องและแปรรูป เครื่องตัดต่อและป้องกัน วงจรไฟฟ้า ผลไม้กระป๋องและแปรรูป เป็นต้น ในขณะที่ไทยนำเข้าสินค้าจากฮังการีมีมูลค่าทั้งสิ้น 24.6 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เพิ่มขึ้นจากปีก่อน ร้อยละ 13.3 โดยมีสินค้านำเข้าที่สำคัญได้แก่ เครื่องจักรที่ใช้ในอุตสาหกรรม เครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ เครื่องจักรไฟฟ้าและส่วนประกอบ เครื่องใช้ไฟฟ้า ผลิตภัณฑ์เวชกรรมและเภสัชกรรม เคมีภัณฑ์ เครื่องมือเครื่องใช้เกี่ยวกับวิทยาศาสตร์การแพทย์ ยากำจัดศัตรูพืช ส่วนประกอบและอุปกรณ์ประกอบ รวมทั้ง โครงรถ และตัวถังรถยนต์นั่ง เป็นต้น

2.2.5 ไชปรัส

ไชปรัสเป็นประเทศที่ตั้งอยู่บริเวณจุดเชื่อมต่อระหว่างทวีปยุโรป เอเชีย และแอฟริกา ไชปรัสมีพื้นที่ทั้งสิ้น 9,000 ตารางกิโลเมตร และมีจำนวนประชากร 800,000 คน ไชปรัสเป็นประเทศที่มีสถานที่ท่องเที่ยว และทัศนียภาพที่สวยงาม และด้วยจุดเด่นด้านนี้ทำให้การท่องเที่ยวกลายเป็นกิจกรรมหลักทางเศรษฐกิจของไชปรัส อย่างไรก็ตามในปี 2545 อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจของไชปรัสได้ลดลงอย่างมาก โดยอัตราการขยายตัวของผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติเบื้องต้นลดลงเหลือ ร้อยละ 2 จาก ร้อยละ 4.1 ในปี 2544 อันเนื่องมาจากสภาวะการท่องเที่ยวที่ซบเซาจากสงครามอิรัก แต่ไชปรัสก็ยังคงความเป็นอันดับหนึ่งในแง่ของรายได้ประชาชาติต่อหัวอยู่ โดยมีมูลค่าในปี 2545 ประมาณ 13,450 ยูโร

ความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างไทยและไชปรัสยังมีน้อยมาก สาเหตุส่วนหนึ่งมาจากการค้าของไชปรัสผูกติดกับประเทศสมาชิกภาพสหภาพยุโรปเป็นส่วนใหญ่ อย่างไรก็ตามการค้าระหว่างไทยกับไชปรัสมีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้นทุกปี โดยที่มูลค่าการค้ารวมของไทย-ไชปรัส ในปี 2545 นั้น มีค่า 38.6 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งจำนวนนี้ จะประกอบด้วยมูลค่าการส่งออกของไทยไปไชปรัส 32.5 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และมูลค่าการนำเข้าของไทยจากไชปรัส 3.4 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ทำให้ในปี 2545 ไทยได้เปรียบดุลการค้ากับไชปรัสเป็นมูลค่า 22 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

ในส่วนของประเภทสินค้าส่งออกและนำเข้าที่สำคัญนั้นพบว่า สินค้าหลักที่ไทยส่งออกได้แก่ รถยนต์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ อาหารทะเลกระป๋องและแปรรูป เสื้อผ้าสำเร็จรูป อัญมณีและเครื่องประดับ กุ้งสดแช่เย็น/แช่แข็ง รองเท้าและชิ้นส่วน ผลิตภัณฑ์ยาง เป็นต้น ในขณะที่สินค้าหลักที่ไทยนำเข้าจากไชปรัส คือ ผลิตภัณฑ์เวชกรรมและเภสัชกรรม เคมีภัณฑ์ สบู่ ผงซักฟอก และเครื่องสำอาง เครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ เครื่องใช้ไฟฟ้าและส่วนประกอบ เป็นต้น

2.2.6 ลัตเวีย

สาธารณรัฐลัตเวียเป็นประเทศที่ตั้งอยู่ริมทะเลบอลติก ลักษณะภูมิประเทศโดยทั่วไปเป็นป่าและทุ่งหญ้า และมีอากาศชื้น สาธารณรัฐลัตเวียมีพื้นที่ 65,000 ตารางกิโลเมตร มีประชากรทั้งสิ้น 9.92 ล้านคน รัฐบาลลัตเวียมีนโยบายพัฒนาภาคอุตสาหกรรมเพื่อให้เศรษฐกิจขยายตัวอย่างรวดเร็ว โดยให้ความสำคัญต่อการปรับปรุงโครงสร้างเศรษฐกิจให้เป็นภาคอุตสาหกรรมที่สมบูรณ์ โดยการดำเนินการต่างๆ เช่น การลดภาษีเพื่อดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศ การพัฒนากฎระเบียบสำหรับการแข่งขัน โดยเฉพาะทางด้านโทรคมนาคมและพลังงาน การแปรรูปรัฐวิสาหกิจ และการพัฒนาการทำงานของภาครัฐ และระบบงบประมาณและการเงิน

ในปี 2545 ลัตเวียมีรายได้ประชาชาติเบื้องต้น 8.9 พันล้านยูโร ซึ่งสูงกว่าปีก่อนประมาณร้อยละ 6.1 คิดเป็นรายได้ประชาชาติเบื้องต้นต่อหัว 3,840 ยูโรหรือประมาณร้อยละ 16 ของรายได้เฉลี่ยของประชากรในสหภาพยุโรป ซึ่งนับว่าเป็นประเทศที่มีรายได้ต่ำที่สุดในกลุ่มสมาชิกใหม่ อย่างไรก็ตาม การขยายตัวของเศรษฐกิจลัตเวียจัดว่าอยู่ในระดับสูง คือ อัตราร้อยละ 6 และค่อนข้างจะมีเสถียรภาพ ดังจะเห็นจากอัตราเงินเฟ้อในปี 2545 ซึ่งมีอัตราร้อยละ 1.95 ที่นับว่าอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ

ในส่วนของการมาตรการทางภาษีศุลกากร ลัตเวียได้แบ่งอากรขาเข้าเป็น 3 ประเภท ได้แก่

- อากรขาเข้าพื้นฐานใช้เรียกเก็บจากสินค้าจากประเทศที่ไม่มีความตกลงกับลัตเวีย และประเทศที่ไม่ได้เป็นสมาชิกองค์การการค้าโลก (WTO) อากรขาเข้าอยู่ระหว่างร้อยละ 1- 55 สำหรับสินค้าเกษตรพืช HS 1-24 และร้อยละ 0-20 สำหรับสินค้าอื่นๆ พิกัด HS 25-97

- อากรขาเข้า MFN ใช้เรียกเก็บจากสินค้าจากประเทศที่เป็นสมาชิกองค์การการค้าโลกซึ่งรวมถึงประเทศไทย และสาธารณรัฐลัตเวียมีความตกลงการปฏิบัติเยี่ยงชาติ (MFN) ได้แก่ ประเทศในกลุ่มสหภาพโซเวียตเดิม เวียดนาม และจีน การนำเข้าต้องมีการนำเอกสารรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า อากรขาเข้าอยู่ระหว่างร้อยละ 1-45 สำหรับสินค้าเกษตร พิกัด HS 1-24 และร้อยละ 0-15 สำหรับสินค้าอื่นๆ พิกัด HS 25-97

- อากรขาเข้า FTA ใช้เรียกเก็บจากสินค้าจากประเทศที่มีความตกลงการค้าเสรีกับลัตเวีย อากรขาเข้าอยู่ระหว่างร้อยละ 0-30 สำหรับสินค้าเกษตร พิกัด HS 1-24 และร้อยละ 0 สำหรับ สินค้าอื่นๆ พิกัด HS 25-97

ในส่วนมาตรการที่มีใช้ด้านภาษีนั้น ลัตเวียได้กำหนดให้สินค้าที่ต้องได้รับอนุญาตนำเข้า ได้แก่ เครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ผลิตภัณฑ์ยาสูบ เชื้อเพลิง สารเสพติด ยา สารที่มีรังสี สินค้าเกี่ยวข้องกับ ยุทธศาสตร์ อาวุธยุทธภัณฑ์ น้ำตาล ัญพืชและัญพืชแปรรูป อุปกรณ์ทางการแพทย์ สินค้าอาหารที่มีโคคา สินค้าเพื่อสัตว์แพทย์ สินค้าควบคุมความปลอดภัย และสินค้าควบคุมด้านสาธารณสุขพืช

ทางด้านความสัมพันธ์ระหว่างประเทศไทยและสาธารณรัฐลัตเวีย นั้น พบว่า ในปี 2545 มูลค่าการนำเข้ามีทั้งสิ้น 3.8 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งลดลงจากปีที่ผ่านมา ร้อยละ 7.3 โดยไทยส่งออกสินค้าไปลัตเวียมีมูลค่าทั้งสิ้น 4 ล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยลดลงจากปีที่ผ่านมา ร้อยละ 10 ในขณะที่การนำเข้าจากลัตเวีย มีมูลค่า 0.2 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งสูงกว่าปีที่ผ่านมา ร้อยละ 100 หรือสองเท่าของมูลค่าการนำเข้าในปี 2544 แม้ว่าการนำเข้าเพิ่มขึ้นและการส่งออกจะลดลง แต่ประเทศไทยก็ยังได้เปรียบดุลการค้าจากสาธารณรัฐลัตเวียอยู่ประมาณ 3.4 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

หากพิจารณาในรายสินค้าแล้วพบว่า สินค้าออกสำคัญที่ไทยส่งออกไปลัตเวีย ได้แก่ ผลไม้กระป๋องและแปรรูป ผลิตภัณฑ์ยาง เครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ ผลไม้สดแช่เย็นแช่แข็งและแห้ง ข้าว ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง ผลิตภัณฑ์ยาง เสื้อผ้าสำเร็จรูป ปลาแห้ง สิ่งทอ และแผงวงจรไฟฟ้า ส่วนสินค้าสำคัญที่ไทยนำเข้าจากลัตเวียได้แก่ ยาง ยางสังเคราะห์รวมทั้งเศษยางไม้ซุงไม้แปรรูปและไม้อื่นๆ เครื่องจักรใช้ในอุตสาหกรรม หนังสือและหนังสือพิมพ์ ผลิตภัณฑ์เวชกรรมและ เภสัชกรรม เสื้อผ้า รองเท้าและผลิตภัณฑ์สิ่งทออื่นๆ เครื่องจักรไฟฟ้าและส่วนประกอบ แร่ดิบ เครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ

2.2.7 ลิธัวเนีย

ลิธัวเนียตั้งอยู่ในทวีปยุโรปตอนกลาง โดยมีทะเลบอลติกตั้งอยู่ทางด้านทิศตะวันตก ลิธัวเนียเป็นหนึ่งในสามประเทศที่ตั้งอยู่ริมทะเลบอลติกและมีขนาดใหญ่ที่สุด สาธารณรัฐลิธัวเนียจัดว่าเป็นประเทศในกลุ่มบอลติกที่มีการค้ากับประเทศรัสเซียมากที่สุด และได้รับผลกระทบจากวิกฤติการณ์การเงินของรัสเซียในปี 2541 ก่อนข้างมาก ทำให้มีคนว่างงานถึงร้อยละ 12.5 ในปี 2544 แต่ก็สามารถฟื้นตัวได้ และเริ่มมีการค้ากับประเทศในแถบยุโรปตะวันตกเพิ่มขึ้น โดยเป็นสมาชิก WTO และกำลังจะเข้าร่วมเป็นสมาชิกภาพแห่งสหภาพยุโรป นอกจากนี้ ลิธัวเนียยังให้เอกชนเข้าดำเนินกิจการใหญ่ๆ ของรัฐ โดยเฉพาะกิจการด้านพลังงาน ซึ่งในปี 2545 สาธารณรัฐลิธัวเนีย มีรายได้ประชาชาติทั้งสิ้น 14.7 พันล้านยูโร เพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมา ร้อยละ 6.7 หรือคิดเป็นรายได้ประชาชาติต่อหัว 4,220 ยูโร หรือประมาณร้อยละ 17.3 ของรายได้เฉลี่ยของประชากรในสหภาพยุโรป ในปี 2545 และมีอัตราเงินเฟ้อ ร้อยละ 0.3

สาธารณรัฐลิธัวเนียมีมาตรการเกี่ยวกับภาษีศุลกากรสำหรับอากรขาเข้าแบ่งเป็น 3 ประเภท คือ 1) อากรขาเข้าพื้นฐานใช้เรียกเก็บกับสินค้านำเข้าจากประเทศที่ไม่มีความตกลงกับลิธัวเนีย และประเทศที่ไม่ได้เป็นสมาชิกองค์การการค้าโลก 2) อากรขาเข้า MFN ใช้เรียกเก็บจากสินค้าจากประเทศที่เป็นสมาชิกองค์การการค้าโลกซึ่งรวมทั้งประเทศไทย และประเทศที่ลิธัวเนียมีความตกลงการปฏิบัติเยี่ยงชาติที่ได้รับความอนุเคราะห์ยิ่ง (MFN) และ 3) อากรขาเข้า FTA ใช้เรียกเก็บจากสินค้าจากประเทศที่มีความตกลงการค้าเสรีกับลิธัวเนียซึ่งการค้าระหว่างประเทศประมาณร้อยละ 67 ของการค้าเป็นการค้ากับประเทศที่มีความตกลงเสรีระหว่างกัน

ในส่วนของการมาตรการที่มีใช้ภาษีนั้นพบว่า ลิขัวเนียได้กำหนดสินค้ำที่ต้องอนุญาตนำเ้า ซึ่งก็คืสินค้ำและบริการที่อาจเป็นอันตรายต่อชีวิตและสุขภาพ สิ่งแวดล้อม รวมทั้งสินค้ำและบริการที่กฎหมายกำหนดให้ต้องมีใบอนุญาต เช่น สารเสพติด สารพิษ เครื่องดื่มแอลกอฮอล์ เอทิลแอลกอฮอล์ ผลิตภัณฑ์ยาสูบ เชื้อเพลิง เป็นต้น นอกเหนือจากนี้การนำเ้าสินค้ำเกษตรและอาหารโดยทั่วไป สามารถขอใบอนุญาตนำเ้าได้โดยอัตโนมัติหากการนำเ้าเป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนด

ในด้านความสัมพันธ์ระหว่างประเทศไทยและสาธารณรัฐลิขัวเนีย นั้น พบว่า ในปี 2545 มูลค่าการค้ารวมมีทั้งสิ้น 5.9 ล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยไทยส่งสินค้ำออกไปลิขัวเนียเป็นมูลค่าทั้งสิ้น 5.2 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 97 จากปีที่แล้ว ในขณะที่ไทยนำเ้าสินค้ำจากลิขัวเนียเป็นมูลค่า 0.7 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 17.1 จากปีที่ผ่านมา ส่งผลให้ในปี 2545 ไทยได้เปรียบดุลการค้ากับลิขัวเนียทั้งสิ้น 4.6 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

หากพิจารณาในรายสินค้ำแล้วพบว่า สินค้ำออกสำคัญที่ไทยส่งออกไปลิขัวเนีย ได้แก่ เหล็กกล้า และผลิตภัณฑ์ เนื้อพลาสติกแช่เย็นแช่แข็ง รถยนต์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ ข้าว ผลไม้กระป๋องและแปรรูป แผงวงจรไฟฟ้า ผลิตภัณฑ์ยาง เครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ เครื่องจักรกล และส่วนประกอบของเครื่องจักรกล ผลิตภัณฑ์พลาสติก ในขณะที่สินค้ำสำคัญที่ไทยนำเ้าจากลิขัวเนียได้แก่ ไม้ซุง ไม้แปรรูปและไม้แปรรูปอื่นๆ ถ่านหิน เคมีภัณฑ์ เสื้อผ้า รองเท้าและผลิตภัณฑ์สิ่งทออื่นๆ ผลิตภัณฑ์พลาสติก สิ่งพิมพ์ เครื่องใช้เบ็ดเตล็ด ผลิตภัณฑ์โลหะ กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง เครื่องจักรใช้ในอุตสาหกรรม

2.2.8 สาธารณรัฐมอลตา

สาธารณรัฐมอลตาเป็นจุดเชื่อมต่อระหว่างทวีปยุโรปตอนใต้และทวีปแอฟริกา และเป็นทีหล่อหลอมอารยธรรมแห่งใจกลางทะเลเมดิเตอร์เรเนียน สาธารณรัฐมอลตามีลักษณะภูมิประเทศที่เป็นเกาะ มีพื้นที่ทั้งสิ้น 300 ตารางกิโลเมตร มีจำนวนประชากรประมาณ 4 แสนคน ในปี 2545 สาธารณรัฐมอลตามีรายได้ประชาชาติเบื้องต้นทั้งสิ้น 4.1 พันล้านยูโร หรือเพิ่มจากปีที่ผ่านมาร้อยละ 1.2 คิดเป็นรายได้ประชาชาติเบื้องต้นต่อหัว 10,500 ยูโร หรือ ร้อยละ 43 ของรายได้เฉลี่ยของประชากรใน สหภาพยุโรป ซึ่งถือว่าสูงมากเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศสมาชิกภาพใหม่ทั้ง 10 รายได้ส่วนใหญ่ของสาธารณรัฐมอลตามาจากภาคบริการ ซึ่งคิดเป็น ร้อยละ 59 ของรายได้ประชาชาติเบื้องต้น

ในปี 2545 พบว่า การค้ารวมระหว่างไทยและมอลตามีทั้งสิ้น 38.5 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือเพิ่มขึ้นจากปี 2544 ร้อยละ 25 ในมูลค่ารวมการค้าข้างต้นนั้น คิดเป็นการส่งออกจากไทยทั้งสิ้น 11.6 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งเท่ากับมูลค่าการส่งออกของปีที่ผ่านมา ในขณะที่ไทยนำเ้าสินค้ำจากมอลตามีมูลค่าทั้งสิ้น 26.8 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมา ร้อยละ 39.6 จากมูลค่าการนำเข้าที่

สูงขึ้นในขณะที่มูลค่าการส่งออกเท่าเดิม ส่งผลให้ในปี 2545 ไทยเป็นฝ่ายขาดดุลการค้าสาธารณรัฐมอลตา 15.2 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

เมื่อพิจารณาในรายสินค้าที่สำคัญของการค้าระหว่างไทยและมอลตา พบว่าสินค้าสำคัญที่ไทยส่งออกไปมอลตา ได้แก่ อาหารทะเลกระป๋องและแปรรูป รถยนต์และอุปกรณ์ส่วนประกอบ ผลิตภัณฑ์ยาง เสื้อผ้าสำเร็จรูป เครื่องปรับอากาศและส่วนประกอบ เพอร์นิเจอร์และชิ้นส่วน อาหารสัตว์เลี้ยง สิ่งทออื่นๆ อัญมณีและเครื่องประดับ และผลิตภัณฑ์พลาสติก ในขณะที่สินค้าสำคัญที่ไทยนำเข้าจากมอลตา ได้แก่ แผงวงจรไฟฟ้า เครื่องจักรไฟฟ้าและส่วนประกอบ เครื่องมือใช้เกี่ยวกับวิทยาศาสตร์การแพทย์ ไม้แปรรูป วัสดุก่อสร้าง เครื่องจักรใช้ในอุตสาหกรรม เยื่อกระดาษและเศษกระดาษ เครื่องคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์และส่วนประกอบ เครื่องใช้ไฟฟ้าและอุปกรณ์ส่วนประกอบ รวมทั้งโครงสร้างรถและตัวถัง เป็นต้น

2.2.9 สโลวีเนีย

สโลวีเนียตั้งอยู่ในทวีปยุโรปตอนกลาง และอยู่ทางตอนใต้ของเทือกเขาแอลป์ มีพื้นที่ 20,000 ตารางกิโลเมตร มีจำนวนประชากร 2 ล้านคน ในปี 2545 สโลวีเนียมีรายได้ประชาชาติเบื้องต้นทั้งสิ้น 23,385 ล้านยูโร เพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมา ร้อยละ 3.2 คิดเป็นรายได้ประชาชาติเบื้องต้นต่อหัว 11,750 ยูโร หรือ ร้อยละ 48 เมื่อเปรียบเทียบกับ รายได้เฉลี่ยของสหภาพยุโรป และถือเป็นประเทศที่มีรายได้ประชาชาติเบื้องต้นต่อหัวเป็นอันดับสองในกลุ่มประเทศสมาชิกภาพใหม่ รองจากไซปรัส อย่างไรก็ตาม เสถียรภาพทางเศรษฐกิจของสโลวีเนียยังไม่ดีนัก ดังจะเห็นจากการประสบกับภาวะเงินเฟ้อในอัตราสูงถึงร้อยละ 7.5 ซึ่งสูงที่สุดในกลุ่มประเทศสมาชิกภาพใหม่ และอัตราว่างงานซึ่งสูงถึงร้อยละ 14

สำหรับในด้านการค้าระหว่างประเทศของไทยกับสโลวีเนียนั้น พบว่าในปี 2545 มูลค่าการค้ารวมมีทั้งสิ้น 15.2 ล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยสินค้าที่ไทยส่งออกไปสโลวีเนีย มีมูลค่าทั้งสิ้น 7.3 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมา ร้อยละ 6.7 ในขณะที่มูลค่าการนำเข้ามีทั้งสิ้น 7.9 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เพิ่มขึ้นจากปี 2544 ร้อยละ 22.3 ด้วยมูลค่าการนำเข้าที่สูงขึ้น ส่งผลให้ ในปี 2545 ไทยเสียเปรียบดุลการค้าจากสาธารณรัฐสโลวีเนีย 0.6 ล้านดอลลาร์สหรัฐ จากที่เคยได้เปรียบดุลการค้า ในปี 2544 ประมาณ 0.4 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

เมื่อพิจารณาในรายสินค้าที่สำคัญของการค้าระหว่างไทยและสโลวีเนีย พบว่าสินค้าสำคัญที่ไทยส่งออกไป ได้แก่ อาหารทะเลกระป๋องและแปรรูป ยางพาราผลไม้กระป๋องและแปรรูป ผลิตภัณฑ์ยางรถยนต์ อุปกรณ์และส่วนประกอบของรถยนต์ เครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์และส่วนประกอบของคอมพิวเตอร์ เครื่องกีฬาและเครื่องเล่นเกม ปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง เสื้อผ้าสำเร็จรูป รองเท้าและชิ้นส่วน เป็นต้น ในขณะที่สินค้าสำคัญที่ไทยนำเข้าจากสโลวีเนีย ได้แก่ เครื่องจักรใช้ในอุตสาหกรรม เคมีภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์เวชกรรมและเภสัชกรรม เครื่องจักรไฟฟ้าและส่วนประกอบ แผงวงจรไฟฟ้า

ผลิตภัณฑ์โลหะ เครื่องมือเครื่องใช้เกี่ยวกับวิทยาศาสตร์การแพทย์ เหล็ก และเหล็กกล้า เครื่องจักรใช้ในอุตสาหกรรม เครื่องใช้ไฟฟ้า ไม้ซุง ไม้แปรรูป และไม้อื่นๆ เคมีภัณฑ์ เป็นต้น

2.2.10 เอสโธเนีย

เอสโธเนีย เป็นสมาชิกใหม่ของ WTO ที่ค่อยๆ มีการพัฒนาระบบเศรษฐกิจไปสู่การค้าแบบทันสมัยและเริ่มมีความสัมพันธ์กับยุโรปตะวันตกอย่างแน่นแฟ้นขึ้น สาธารณรัฐเอสโธเนีย มีพื้นที่ 45,000 ตารางกิโลเมตร และมีประชากรทั้งสิ้น 1.3 ล้านคน ในปี 2545 สาธารณรัฐเอสโธเนีย มีรายได้ประชาชาติเบื้องต้นทั้งสิ้น 6,904 ล้านยูโร ซึ่งเพิ่มขึ้นจากปีที่แล้วร้อยละ 6 ในขณะที่รายได้ประชาชาติเบื้องต้นต่อหัวคือ 5,150 ยูโร คิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 21.1 ของรายได้เฉลี่ยของสหภาพยุโรป ภาคเศรษฐกิจสำคัญที่ทำรายได้ให้กับสาธารณรัฐเอสโธเนีย คือ ภาคบริการ และภาคอุตสาหกรรม โดยคิดเป็น ร้อยละ 58.2 และ 26.1 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติเบื้องต้นตามลำดับ สำหรับอัตราเงินเฟ้อของสาธารณรัฐเอสโธเนียอยู่ที่ประมาณร้อยละ 3.6

ในปี 2545 พบว่าไทยมีมูลค่าการค้ากับสาธารณรัฐเอสโธเนีย 17.8 ล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยเพิ่มจากปี 2544 ร้อยละ 74 โดยที่สินค้าส่งออกมีมูลค่า 14.18 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และสินค้านำเข้ามีมูลค่า 3.64 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ทำให้ไทยได้เปรียบดุลการค้า 10.54 ล้านดอลลาร์สหรัฐหลังจากที่เสียเปรียบดุลการค้า 1.44 ล้านในปี 2544 สินค้าส่งออกที่สำคัญของไทยได้แก่ ผลไม้กระป๋องแปรรูป ผักกระป๋องและแปรรูป เนื้อปลาสดแช่เย็นและแช่แข็ง มอเตอร์และเครื่องกำเนิดไฟฟ้า เส้นใยประดิษฐ์ เหล็ก เหล็กกล้าและผลิตภัณฑ์ ปลาเส้น ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง เพอร์นิเจอร์และชิ้นส่วนอาหารทะเลกระป๋องและแปรรูป

ในส่วนของการนำเข้านั้น พบว่า ไทยนำเข้าสินค้าจากเอสโธเนียทั้งสิ้น 3.6 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ลดลงจากปีที่แล้วร้อยละ 37.8 ซึ่งสินค้าสำคัญที่ไทยนำเข้าจากเอสโธเนียได้แก่ กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง หนังสือและหนังสือพิมพ์ เคมีภัณฑ์ กระดาษ กระดาษแข็งและผลิตภัณฑ์ เครื่องจักรไฟฟ้าและส่วนประกอบ ซุง ไม้แปรรูปและไม้อื่นๆ ของเล่น สินแร่โลหะอื่นๆ และเศษโลหะ

2.3 ความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป

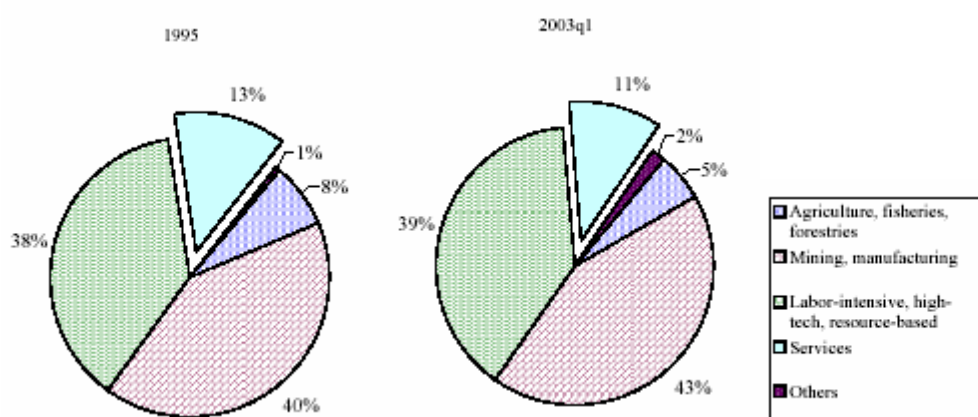
ก่อนที่จะสามารถประเมินถึงผลกระทบของการขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปที่จะมีต่อเศรษฐกิจไทยได้นั้น เราจะต้องทำความเข้าใจกับความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศไทยกับสหภาพยุโรปในปัจจุบัน ทั้งกับสมาชิกเดิมและสมาชิกใหม่เสียก่อน ซึ่งนอกเหนือจากลักษณะการค้าของไทยกับสมาชิกใหม่ในบางประเทศที่ได้กล่าวไปข้างต้นแล้วนั้น เรายังสามารถกล่าวถึงความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจได้อย่างน้อยในสองประเด็นใหญ่ คือ ประเด็นทางการค้า และประเด็นด้านการลงทุน เนื่องจากเป็นประเด็นที่มีความเชื่อมโยงใกล้ชิดกับระดับการจ้างงาน การผลิต และการ

เติบโตโดยรวมของระบบเศรษฐกิจ ดังนั้นการทำความเข้าใจความสัมพันธ์ในเชิงเศรษฐกิจในปัจจุบัน จะช่วยให้การวิเคราะห์ผลกระทบเป็นไปด้วยความรอบคอบ และแม่นยำขึ้น

2.3.1 สถานการณ์ด้านการค้า

เมื่อกล่าวถึงการค้าระหว่างประเทศของคู่ค้าหนึ่งๆ ย่อมหมายถึงการส่งออกและการนำเข้าสินค้าและบริการ ซึ่งเมื่อพิจารณาโครงสร้างการส่งออกของไทยแล้ว จะพบว่า ภาคเศรษฐกิจที่ประเทศไทยส่งออกสูงสุด คือ สินค้าอุตสาหกรรม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 43 โดยสินค้าหลักที่ไทยส่งออกไปยังสหภาพยุโรป EU-15 นั้น ประกอบด้วย เครื่องจักร สิ่งทอ ยานยนต์และอุปกรณ์ และเครื่องใช้ไฟฟ้าต่างๆ โดยเมื่อพิจารณาสินค้าที่ส่งออกไปทั้งหมดแล้ว จะเห็นว่ามียุทธยะ 74 ที่ได้รับสิทธิพิเศษทางการค้า (GSP) และมีอีกร้อยละ 7 ที่อยู่ภายใต้ข้อตกลงพิเศษ (special arrangements) โดยในส่วนของสินค้าที่ได้รับสิทธิพิเศษ โดย GSP นั้น ยังคงมีอยู่ต่อเนื่องจนถึงปี 2004 เป็นอย่างน้อย เนื่องจากประเทศไทยได้รับ revised GSP regime สำหรับปี 2002-04 แล้ว สำหรับสินค้าส่งออกกลุ่มที่ครองสัดส่วนรองลงมา คือสินค้าที่ใช้แรงงานฝีมือมาก (ร้อยละ 39) และในลำดับที่สามเป็นการส่งออกบริการซึ่งครองสัดส่วนร้อยละ 11 ในปลายไตรมาส 1 ของปี 2003 ดังปรากฏในภาพที่ 2.4

ภาพที่ 2.4: สัดส่วนการส่งออกของไทย แยกตามเศรษฐกิจรายสาขา ปี 2538 และ 2546



ในแง่ของตลาดการค้านั้น จะเห็นว่าสหภาพยุโรปเป็นตลาดคู่ค้าสำคัญอันดับสามของไทย รองลงมาจากตลาดสหรัฐอเมริกาและตลาดอาเซียน โดยเมื่อสิ้นปี 2546 ประเทศไทยส่งออกสินค้าและบริการรวมไปทั่วโลกแล้วคิดเป็นมูลค่า 80 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยในจำนวนนี้มีการส่งออกไปยังสหภาพยุโรปอยู่ประมาณ 11.7 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 14.7 ของ

มูลค่าส่งออกทั้งหมด และมูลค่าการส่งออกสินค้าและบริการไปยังสหภาพยุโรปนี้ มีการปรับตัวเพิ่มขึ้นในช่วงปี 2545-46 โดยมีอัตราการเติบโตของมูลค่าการส่งออกอยู่ที่ ร้อยละ 15 (ตารางที่ 2.8)

จากภาพกว้างๆ ดังกล่าวข้างต้นนี้ จะเห็นว่า สหภาพยุโรปนั้นจัดเป็นคู่ค้าสำคัญของไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เมื่อพิจารณาในเรื่องดุลการค้าแล้ว จะเห็นว่าประเทศไทยอยู่ในภาวะเกินดุลการค้ากับสหภาพยุโรปมาโดยตลอด นับตั้งแต่ปี 2541 เป็นต้นมา โดยเมื่อปี 2546 นั้น ไทยมีความได้เปรียบดุลการค้ากับสหภาพยุโรปทั้งสิ้น 111 พันล้านบาท (ตารางที่ 2.9)

สำหรับสินค้าหลักของไทยที่ส่งออกไปยังตลาดสหภาพยุโรปนั้น ส่วนใหญ่เป็นสินค้ากลุ่มอุตสาหกรรม ซึ่งครองสัดส่วนอยู่ถึงร้อยละ 83 ส่วนสินค้าเกษตรและอุตสาหกรรมเกษตรนั้นครองสัดส่วนประมาณร้อยละ 13 (ดูตารางที่ 2.10) และสินค้า 10 อันดับแรกที่ไทยส่งออกไปยังสหภาพยุโรป ได้แก่ เครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ แผงวงจรไฟฟ้า รถยนต์ อัญมณีและเครื่องประดับ เสื้อผ้าสำเร็จรูป เครื่องปรับอากาศและส่วนประกอบ เครื่องรับวิทยุโทรทัศน์และส่วนประกอบ รองเท้าและชิ้นส่วน ผลิตภัณฑ์ยางและยางพารา โดยทั้ง 10 อันดับนี้ครองสัดส่วนตลาดทั้งสิ้นเกินกว่าร้อยละ 50 ของมูลค่าการค้ารวมทั้งหมดที่ไทยส่งออกไปยังสหภาพยุโรป

ตารางที่ 2.8 ตลาดส่งออกสินค้าที่สำคัญของไทย

ภูมิภาค	มูลค่า : ล้านเหรียญสหรัฐ				
	2542	2543	2544	2545	2546
1 โลก	58,463.4	69,624.2	65,183.2	68,817.7	80,238.4
อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)		19.09	-6.38	5.58	16.6
2 อาเซียน	10,871.6	13,482.2	12,599.1	13,569.3	16,537.4
อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)		24.01	-6.55	7.7	21.9
สัดส่วน (ร้อยละ)	18.6	19.36	19.33	19.72	20.6
3 สหภาพยุโรป	9,828.7	11,001.3	10,551.9	10,214.6	11,761.1
อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)		11.93	-4.08	-3.2	15.1
สัดส่วน (ร้อยละ)	16.81	15.8	16.19	14.84	14.7
4 ญี่ปุ่น	8,261.3	10,232.4	9,945.5	9,949.7	11,395.7
อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)		23.86	-2.8	0.04	14.5
สัดส่วน (ร้อยละ)	14.13	14.7	15.26	14.46	14.2
5 สหรัฐอเมริกา	12,654.3	14,870.1	13,199.6	13,509.6	13,618
อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)		17.51	-11.23	2.35	0.8
สัดส่วน (ร้อยละ)	21.64	21.36	20.25	19.63	17.0

ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร โดยความร่วมมือของกรมศุลกากร

ตารางที่ 2.9 สถานะทางการค้าของไทยกับสหภาพยุโรป ปี 1990-2003 (พันล้านบาท)

ปี	มูลค่าการค้า	มูลค่าส่งออก	มูลค่านำเข้า	ดุลการค้า
2003 (JAN-AUG.)	529.01	320.03	208.99	111.04
2002	742.28	438.37	303.91	134.46
2001	803.92	466.43	337.48	128.95
2000	691.30	437.10	254.20	182.90
1999	594.97	371.97	223.01	148.96
1998	622.94	401.16	221.78	179.37
1997	558.86	290.39	268.47	21.91
1996	501.05	224.91	276.14	-51.23
1995	493.61	212.20	281.41	-69.21
1994	383.78	177.77	206.01	-28.24
1993	358.61	163.70	194.91	-31.21
1992	332.98	169.18	163.80	5.39
1991	308.64	157.59	151.05	6.54
1990	271.58	133.54	138.04	-4.49

ที่มา ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร โดยความร่วมมือของกรมศุลกากร

ตารางที่ 2.10 สินค้าส่งออกหลักของไทยไปตลาดสหภาพยุโรป

รายการ	มูลค่า : ล้านเหรียญสหรัฐ				
	2542	2543	2544	2545	2546
1 เครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์และ ส่วนประกอบ	1,539.3	1,535.4	1,582.7	1,367.8	1,423.5
อัตราขยายตัว (ร้อยละ)		-0.25	3.08	-13.58	4.07
สัดส่วน (ร้อยละ)	15.66	13.96	15	13.39	12.1
2 แผงวงจรไฟฟ้า	581.1	944.5	718.5	702.6	909.7
อัตราขยายตัว (ร้อยละ)		62.54	-23.93	-2.21	29.48
สัดส่วน (ร้อยละ)	5.91	8.59	6.81	6.88	7.73
3 รถยนต์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ	628.4	687.2	1027.6	979.2	877
อัตราขยายตัว (ร้อยละ)		9.36	49.53	-4.71	-10.44
สัดส่วน (ร้อยละ)	6.39	6.25	9.74	9.59	7.46
4 อัญมณีและเครื่องประดับ	471.1	522.8	523.5	558.9	649
อัตราขยายตัว (ร้อยละ)		10.97	0.13	6.76	16.12
สัดส่วน (ร้อยละ)	4.79	4.75	4.96	5.47	5.52

ตารางที่ 2.10 สินค้าส่งออกหลักของไทยไปตลาดสหภาพยุโรป

	รายการ	มูลค่า : ล้านเหรียญสหรัฐ				
		2542	2543	2544	2545	2546
5	เสื้อผ้าสำเร็จรูป	682	695.4	612	581.3	642.9
	อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)		1.96	-11.99	-5.02	10.6
	สัดส่วน (ร้อยละ)	6.94	6.32	5.8	5.69	5.47
6	เครื่องปรับอากาศและส่วนประกอบ	317.8	394.4	353	325.4	516
	อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)		24.1	-10.5	-7.82	58.57
	สัดส่วน (ร้อยละ)	3.23	3.59	3.35	3.19	4.39
7	เครื่องรับวิทยุโทรทัศน์และส่วนประกอบ	207.7	407.3	247.2	319.3	400.5
	อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)		96.1	-39.31	29.17	25.43
	สัดส่วน (ร้อยละ)	2.11	3.7	2.34	3.13	3.41
8	รองเท้าและชิ้นส่วน	336.9	302.3	322.9	288.4	279.9
	อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)		-10.27	6.81	-10.68	-2.95
	สัดส่วน (ร้อยละ)	3.43	2.75	3.06	2.82	2.38
9	ผลิตภัณฑ์ยาง	197.3	195.8	204.5	223.7	269.7
	อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)		-0.76	4.44	9.39	20.56
	สัดส่วน (ร้อยละ)	2.01	1.78	1.94	2.19	2.29
10	ยางพารา	139	156.9	140.8	175.6	264.3
	อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)		12.88	-10.26	24.72	50.51
	สัดส่วน (ร้อยละ)	1.41	1.43	1.33	1.72	2.25
11	ผลไม้กระป๋องและแปรรูป	236.6	162.8	143.2	152	206.3
	อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)		-31.19	-12.04	6.15	35.72
	สัดส่วน (ร้อยละ)	2.41	1.48	1.36	1.49	1.75
12	ไก่แปรรูป	97.8	141.8	155.8	173.6	202.9
	อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)		44.99	9.87	11.42	16.88
	สัดส่วน (ร้อยละ)	1	1.29	1.48	1.7	1.73
13	อาหารทะเลกระป๋องและแปรรูป	211.9	178.8	190.3	172.4	193.4
	อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)		-15.62	6.43	-9.41	12.18
	สัดส่วน (ร้อยละ)	2.16	1.63	1.8	1.69	1.64
14	เฟอร์นิเจอร์และชิ้นส่วน	128.8	146.7	136.7	150.2	186.6
	อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)		13.9	-6.82	9.88	24.23
	สัดส่วน (ร้อยละ)	1.31	1.33	1.3	1.47	1.59

ตารางที่ 2.10 สินค้าส่งออกหลักของไทยไปตลาดสหภาพยุโรป

รายการ		มูลค่า : ล้านเหรียญสหรัฐ				
		2542	2543	2544	2545	2546
15	เครื่องโทรสาร โทรพิมพ์ โทรศัพท์อุปกรณ์ และส่วนประกอบ	120.2	177.3	160.5	239.7	182.4
	อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)		47.5	-9.48	49.35	-23.9
	สัดส่วน (ร้อยละ)	1.22	1.61	1.52	2.35	1.55
16	เครื่องจักรกลและส่วนประกอบของ เครื่องจักรกล	88.7	80.1	104.4	107.2	170.4
	อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)		-9.7	30.34	2.68	58.96
	สัดส่วน (ร้อยละ)	0.9	0.73	0.99	1.05	1.45
17	ไก่สดแช่เย็นแช่แข็ง	118.7	136.6	204.5	137.8	168.2
	อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)		15.08	49.71	-32.62	22.06
	สัดส่วน (ร้อยละ)	1.21	1.24	1.94	1.35	1.43
18	เครื่องวีดีโอ เครื่องเสียงอุปกรณ์และ ส่วนประกอบ	294.1	224.5	171	164.5	160.7
	อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)		-23.67	-23.83	-3.8	-2.31
	สัดส่วน (ร้อยละ)	2.99	2.04	1.62	1.61	1.37
19	ผ้าผืน	197.9	205.7	168.8	160.8	155.1
	อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)		3.94	-17.94	-4.74	-3.54
	สัดส่วน (ร้อยละ)	2.01	1.87	1.6	1.57	1.32
20	เครื่องใช้บนโต๊ะอาหารในครัวและบ้านเรือน	109.6	121.9	121	133.5	153.2
	อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)		11.22	-0.74	10.33	14.76
	สัดส่วน (ร้อยละ)	1.12	1.11	1.15	1.31	1.3
รวม	20 รายการ	6,705.1	7,418	7,288.9	7,114	8,011.5
	อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)		10.63	-1.74	-2.4	12.62
	สัดส่วน (ร้อยละ)	68.22	67.43	69.08	69.65	68.12
อื่นๆ		3123.5	3583.3	3263	3100.6	3749.6
	อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)		14.72	-8.94	-4.98	20.93
	สัดส่วน (ร้อยละ)	31.78	32.57	30.92	30.35	31.88
มูลค่ารวม		9,828.70	11,001.30	10,551.90	10,214.60	11,761.10
	อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)		11.93	-4.08	-3.2	15.14
	สัดส่วน (ร้อยละ)	100	100	100	100	100

ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร โดยความร่วมมือของกรมศุลกากร

ในส่วนของสินค้าหลักที่ไทยนำเข้าจากตลาดสหภาพยุโรป ซึ่งถือเป็นตลาดนำเข้าที่สำคัญเป็นอันดับที่ 4 นั้น พบว่าสินค้า 10 อันดับแรกที่ไทยนำเข้าจากสหภาพยุโรป ได้แก่ เครื่องจักรไฟฟ้า และส่วนประกอบ เครื่องจักรใช้ในอุตสาหกรรม น้ำมันดิบ เคมีภัณฑ์ แผงวงจรไฟฟ้า เครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ เหล็กและเหล็กกล้า ส่วนประกอบและอุปกรณ์ประกอบ รวมทั้งโครงรถและตัวถัง ผลิตภัณฑ์โลหะ และ เครื่องเพชรพลอย อัญมณี เงินแท่งและทองคำ (ตารางที่ 2.12) โดยทั้ง 10 อันดับนี้ครองสัดส่วนตลาดทั้งสิ้นเกินกว่าร้อยละ 50 ของมูลค่าการค้ารวมทั้งหมดที่ไทยส่งออกไปยังสหภาพยุโรป

ตารางที่ 2.11 ตลาดนำเข้าสินค้าที่สำคัญของไทย

ภูมิภาค	มูลค่า : ล้านเหรียญสหรัฐ				
	2542	2543	2544	2545	2546
1 โลก	49,914.6	62,180.4	61,795.2	64,252.1	75,018.6
อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)		24.57	-0.62	3.98	16.76
2 ญี่ปุ่น	12,145.3	15,378	13,830.7	14,803.5	18,074
อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)		26.62	-10.06	7.03	22.09
สัดส่วน (ร้อยละ)	24.33	24.73	22.38	23.04	24.09
3 อาเซียน	7,906.4	10,346.1	10,010.4	10,818.3	12,490.4
อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)		30.86	-3.24	8.07	15.46
สัดส่วน (ร้อยละ)	15.84	16.64	16.2	16.84	16.65
4 สหภาพยุโรป	5,858.5	6,323.7	7,570.3	7,038.8	7,503.5
อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)		7.94	19.71	-7.02	6.6
สัดส่วน (ร้อยละ)	11.74	10.17	12.25	10.95	10
5 สหรัฐอเมริกา	6,384.7	7,316.6	7,159.4	6,147	7,097.3
อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)		14.6	-2.15	-14.14	15.46
สัดส่วน (ร้อยละ)	12.79	11.77	11.59	9.57	9.46

ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร โดยความร่วมมือของกรมศุลกากร

ตารางที่ 2.12 สินค้านำเข้าหลักของไทยจากตลาดสหภาพยุโรป

รายการ	มูลค่า : ล้านเหรียญสหรัฐ				
	2542	2543	2544	2545	2546
1 เครื่องจักรไฟฟ้าและส่วนประกอบ	5,405.8	6,860	7,280.9	7,542.7	7,988.4
อัตราขยายตัว (ร้อยละ)		26.9	6.14	3.6	5.91
สัดส่วน (ร้อยละ)	10.83	11.03	11.78	11.74	10.65
2 เครื่องจักรใช้ในอุตสาหกรรม	3,966.2	5,546.1	6,051.4	6,371.60	7,834.4
อัตราขยายตัว (ร้อยละ)		39.83	9.11	5.29	22.96
สัดส่วน (ร้อยละ)	7.95	8.92	9.79	9.92	10.44
3 น้ำมันดิบ	3,856.3	6,105.6	5,756	5,749.3	7,113.8
อัตราขยายตัว (ร้อยละ)		58.33	-5.73	-0.12	23.73
สัดส่วน (ร้อยละ)	7.73	9.82	9.31	8.95	9.48
4 เคมีภัณฑ์	4,142	5,175.1	4,815.6	5,212.4	6,196.4
อัตราขยายตัว (ร้อยละ)		24.94	-6.95	8.24	18.88
สัดส่วน (ร้อยละ)	8.3	8.32	7.79	8.11	8.26
5 แผงวงจรไฟฟ้า	4,412.7	6,441.8	5,418.8	5,448.6	5,864.6
อัตราขยายตัว (ร้อยละ)		45.98	-15.88	0.55	7.63
สัดส่วน (ร้อยละ)	8.84	10.36	8.77	8.48	7.82
6 เครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ	2,418.6	3,667.8	3,759.7	3,662	4,213.4
อัตราขยายตัว (ร้อยละ)		51.65	2.51	-2.6	15.06
สัดส่วน (ร้อยละ)	4.85	5.9	6.08	5.7	5.62
7 เหล็กและเหล็กกล้า	2,464.7	2,615.2	2,368.4	3,016.8	3,757
อัตราขยายตัว (ร้อยละ)		6.11	-9.44	27.38	24.54
สัดส่วน (ร้อยละ)	4.94	4.21	3.83	4.7	5.01
8 ส่วนประกอบและอุปกรณ์ประกอบ รวมทั้ง โครงรถและตัวถัง	716.9	1,453.7	1,585.2	1,792.2	2,398.1
อัตราขยายตัว (ร้อยละ)		102.78	9.05	13.06	33.81
สัดส่วน (ร้อยละ)	1.44	2.34	2.57	2.79	3.2
9 ผลิตภัณฑ์โลหะ	2,468.5	2,001.2	1,906.2	1,924.7	2,277.7
อัตราขยายตัว (ร้อยละ)		-18.93	-4.75	0.97	18.34
สัดส่วน (ร้อยละ)	4.95	3.22	3.08	3	3.04
10 เครื่องเพชรพลอย อัญมณี เงินแท่งและทองคำ	1,217.7	1,714.8	1,912.9	2,080.7	2,180.6
อัตราขยายตัว (ร้อยละ)		40.82	11.55	8.77	4.8
สัดส่วน (ร้อยละ)	2.44	2.76	3.1	3.24	2.91

ตารางที่ 2.12 สินค้านำเข้าหลักของไทยจากตลาดสหภาพยุโรป

รายการ		มูลค่า : ล้านเหรียญสหรัฐ				
		2542	2543	2544	2545	2546
11	สินแร่โลหะอื่น ๆ และเศษโลหะ	1,215.9	1,598.2	1,617.3	1,627.1	2,052.1
	อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)		31.44	1.2	0.61	26.12
	สัดส่วน (ร้อยละ)	2.44	2.57	2.62	2.53	2.74
12	เครื่องมือเครื่องใช้เกี่ยวกับวิทยาศาสตร์	1,248.2	1,546.7	1,462	1,517.6	1,965.6
	การแพทย์ การวัด การตรวจสอบ การถ่ายรูป					
	อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)		23.91	-5.48	3.8	29.52
	สัดส่วน (ร้อยละ)	2.5	2.49	2.37	2.36	2.62
13	เครื่องใช้ไฟฟ้า	807.8	902.9	821.2	1016	1242
	อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)		11.77	-9.05	23.72	22.24
	สัดส่วน (ร้อยละ)	1.62	1.45	1.33	1.58	1.66
14	ผลิตภัณฑ์พลาสติก	759	946.7	861.6	968.4	1,073.2
	อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)		24.73	-8.99	12.4	10.82
	สัดส่วน (ร้อยละ)	1.52	1.52	1.39	1.51	1.43
15	ผ้าผืน	826	998.4	919.6	942.4	957.3
	อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)		20.87	-7.89	2.48	1.58
	สัดส่วน (ร้อยละ)	1.65	1.61	1.49	1.47	1.28
16	หลอดภาพโทรทัศน์	937.6	1,197.3	763.9	834.1	904.5
	อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)		27.7	-36.2	9.19	8.44
	สัดส่วน (ร้อยละ)	1.88	1.93	1.24	1.3	1.21
17	เครื่องบิน เรือและอุปกรณ์การบิน	1,822.1	772.7	1,363.9	639.7	850.8
	อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)		-57.59	76.51	-53.1	33
	สัดส่วน (ร้อยละ)	3.65	1.24	2.21	1	1.13
18	เส้นใยใช้ในการทอ	505	603.2	606.4	585.2	655.2
	อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)		19.45	0.53	-3.5	11.96
	สัดส่วน (ร้อยละ)	1.01	0.97	0.98	0.91	0.87
19	ผลิตภัณฑ์เวชกรรมและเภสัชกรรม	465.4	496.9	530.5	552	651.3
	อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)		6.77	6.76	4.05	17.99
	สัดส่วน (ร้อยละ)	0.93	0.8	0.86	0.86	0.87
20	กระดาษ กระดาษแข็ง และผลิตภัณฑ์	427.8	559.5	536.6	588.8	645.3
	อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)		30.79	-4.09	9.73	9.6
	สัดส่วน (ร้อยละ)	0.86	0.9	0.87	0.92	0.86

ตารางที่ 2.12 สินค้านำเข้าหลักของไทยจากตลาดสหภาพยุโรป

รายการ		มูลค่า : ล้านเหรียญสหรัฐ				
		2542	2543	2544	2545	2546
รวม	20 รายการ	40,084.2	51,203.7	50,337.9	52,072.4	60,821.7
	อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)		27.74	-1.69	3.45	16.8
	สัดส่วน (ร้อยละ)	80.31	82.35	81.46	81.04	81.08
อื่นๆ		9,830.5	10,976.7	11,457.3	12,179.8	14,197
	อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)		11.66	4.38	6.31	16.56
	สัดส่วน (ร้อยละ)	19.69	17.65	18.54	18.96	18.92
มูลค่ารวม		49,914.6	62,180.4	61,795.2	64,252.1	75,018.6
	อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)		24.57	-0.62	3.98	16.76
	สัดส่วน (ร้อยละ)	100	100	100	100	100

ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร โดยความร่วมมือของกรมศุลกากร

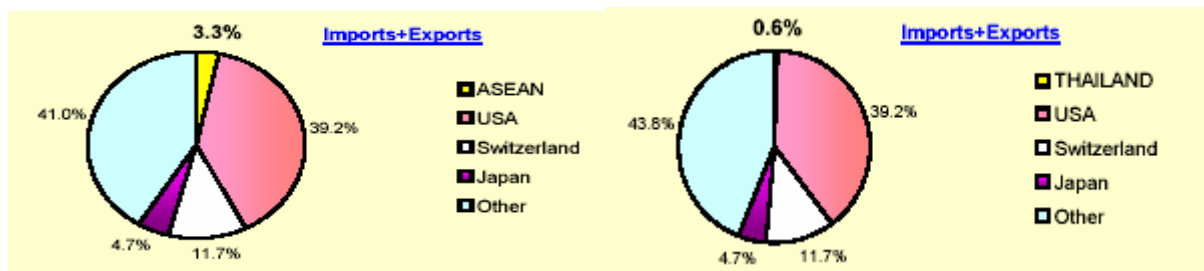
ในแง่ของภาคบริการนั้น พบว่า เศรษฐกิจภาคบริการของไทยเป็นภาคเศรษฐกิจที่เริ่มทวีความสำคัญเพิ่มขึ้นอย่างมากในการสร้างความเติบโตของประเทศ โดยเมื่อปลายไตรมาสที่ 1 ปี 2546 ผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติเบื้องต้นในภาคบริการของไทยครองสัดส่วนอยู่ใน GDP ถึงร้อยละ 50 โดยมีผลิตภัณฑ์ของภาคอุตสาหกรรมและภาคเกษตรกรรมครองสัดส่วนร้อยละ 40 และ 10 ตามลำดับ นอกจากนี้ จากข้อมูลปี 2546 พบว่าภาคบริการเป็นภาคเศรษฐกิจที่รองรับแรงงานในสัดส่วนสูงที่สุดด้วย โดยเกือบครึ่งหนึ่งของแรงงานทั้งหมดของประเทศ (ร้อยละ 45.7) อยู่ในภาคเศรษฐกิจนี้ รองลงมาคือภาคเกษตร และภาคอุตสาหกรรม ซึ่งมีแรงงานคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 37.4 และ 16.9 ตามลำดับ

อย่างไรก็ดี เมื่อพิจารณาโครงสร้างการส่งออกภาคบริการแล้ว จะพบว่า ประเทศไทยเป็นผู้ส่งออกภาคบริการในสัดส่วนที่ค่อนข้างน้อย โดยสัดส่วนของการส่งออกภาคบริการนั้นมีเพียงร้อยละ 11 เท่านั้น ซึ่งนับว่าค่อนข้างน้อยเมื่อเทียบกับการส่งออกสินค้าในภาคเศรษฐกิจอื่นๆ โดยสินค้าส่งออกของไทยส่วนใหญ่ คือ สินค้าอุตสาหกรรมและสินค้าที่ใช้แรงงานมีฝีมือมาก ซึ่งข้อมูลเมื่อไตรมาสแรกของปี 2546 ระบุว่ามีส่วนร้อยละ 43 และ 39 ตามลำดับ ทำให้การวิเคราะห์ผลกระทบของการขยายสมาชิกภาพครั้งนี้มุ่งไปที่ภาคการค้าสินค้าอุตสาหกรรม สินค้าที่ใช้แรงงานมีฝีมือมาก และสินค้าเกษตรได้ในลำดับแรกก่อน

อย่างไรก็ดี ข้อเท็จจริงที่ว่าภาคบริการเป็นภาคที่รองรับแรงงานมากที่สุดนี้เสริมให้เราเห็นว่า เศรษฐกิจภาคบริการนั้น เป็นฐานอันสำคัญในการสร้างพลังเชื่อมโยงให้เกิดการพัฒนาเศรษฐกิจในภาคเศรษฐกิจอื่นๆ ต่อไปได้เป็นอย่างดี

สำหรับการค้าในภาคบริการของกลุ่มสหภาพยุโรปนั้น จากภาพที่ 2.5 จะเห็นว่ากลุ่มสหภาพยุโรปมีมูลค่าการค้าด้านบริการกับประเทศสหรัฐอเมริกาสูงที่สุด โดยมีสัดส่วนในร้อยละ 39 รองลงมาคือประเทศสวิตเซอร์แลนด์ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 12 และญี่ปุ่นซึ่งมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 5 สำหรับกลุ่มประเทศอาเซียนนั้น กลุ่มสหภาพยุโรปมีสัดส่วนมูลค่าการค้าอยู่ที่ร้อยละ 3.3 โดยที่มีสัดส่วนการค้าภาคบริการกับประเทศไทยเพียงร้อยละ 0.6 เท่านั้น

ภาพที่ 2.5: สัดส่วนการค้าในภาคบริการของประเทศต่างๆ ในสหภาพยุโรป (EU-15) ปี 2545



ที่มา: Eurostat

2.3.2 สถานการณ์ด้านการลงทุน

ในด้านของการลงทุนนั้น พบว่ามีบริษัทต่างๆ ของสหภาพยุโรปเริ่มเข้ามาลงทุนในประเทศไทยมากขึ้นนับตั้งแต่ไทยประสบกับภาวะวิกฤตเศรษฐกิจเมื่อปี 2541/42 (แม้ว่าการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศโดยรวมจะลดลงไปรวมร้อยละ 17 ก็ตาม) สำหรับในปี 2544 นั้น รัฐบาลได้อนุมัติการลงทุนจากสหภาพยุโรปเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 20 ซึ่งเมื่อเทียบกับการอนุมัติการลงทุนจากภูมิภาคอื่นๆ แล้วจะเห็นว่า การลงทุนจากสหภาพยุโรปยังเป็นที่ยอมรับอยู่มาก โดยที่การลงทุนสุทธิจากสหภาพยุโรปนั้น ครองสัดส่วนอยู่ที่ร้อยละ 18 ในช่วงปี 2538-2543 และคงอยู่ที่ร้อยละ 17.6 ในปลายไตรมาสที่ 1 ของปี 2546 ซึ่งสัดส่วนของการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศในประเทศไทยนี้เพิ่มขึ้นอย่างอย่างชัดเจนเมื่อเทียบกับปี 2528-32 และ ปี 2533-37 (ตารางที่ 2.13)

สำหรับการลงทุนจากภูมิภาคอื่นๆ นั้น มีการลงทุนจากกลุ่มประเทศอาเซียนที่น่าจับตามอง เพราะ เมื่อพิจารณาสัดส่วนของการลงทุนในประเทศไทยแล้วจะพบว่า ในไตรมาสที่ 1 ของปี 2003 นี้ การลงทุนโดยตรงจากกลุ่มอาเซียนครองสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 67 ซึ่งในจำนวนนี้ มีการลงทุนจากประเทศสิงคโปร์สูงที่สุด โดยเกือบทั้งหมดของการลงทุนจากกลุ่มอาเซียนนี้มาจากประเทศสิงคโปร์

ในทางกลับกันนั้น จะพบว่า สัดส่วนของการลงทุนจากประเทศไทยในสหภาพยุโรปนั้นมีเพิ่มขึ้นในช่วงปี 1999-2001 กล่าวคือ มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 0.1 เป็น 0.2 และ 0.3 ตามลำดับ และเมื่อพิจารณาการลงทุนของกลุ่มประเทศสมาชิกอาเซียนในสหภาพยุโรปในช่วงระยะเวลาเดียวกันนั้น พบว่ามีสัดส่วนที่สูงขึ้นในทิศทางเดียวกันที่ค่อนข้างชัดเจน โดยเพิ่มจากร้อยละ 7.4 ในปี 1999 เป็น 9.3 และ 16.1 ในปี 2000 และ 2001 ตามลำดับ

ตารางที่ 2.13: สัดส่วนของการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศในไทย แยกตามแหล่งเจ้าของทุน

หน่วย: ร้อยละ

ประเทศ	1980-84	1985-89	1990-94	1995-2000	2003 ไตรมาส 1
ญี่ปุ่น	25.73	43.94	25.37	27.14	15.56
สหรัฐอเมริกา	27.55	14.64	14.14	20.65	-11.26
สหภาพยุโรป	16.67	8.85	10.15	17.99	17.55
อาเซียน	9.27	4.59	11.18	11.89	66.56
NIEs	10.67	22.01	25.65	14.38	10.60
ออสเตรเลีย	1.26	0.27	1.05	1.32	0.00
อื่นๆ	8.86	5.70	12.46	6.63	0.99

ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย

การลงทุนจัดได้ว่าเป็นสิ่งที่มีประอบควบคู่กับการค้า ที่สำคัญ การเพิ่มขึ้นของ FDI inflows มีแนวโน้มว่าจะสร้างแรงจูงใจให้เพิ่มการนำเข้าสินค้าและนำไปสู่การส่งออกเพิ่มขึ้นได้ เพราะบริษัทต่างชาติย่อมมีความเป็นไปได้สูงที่จะนำเข้าสินค้าขั้นกลาง (intermediate goods) รวมถึงปัจจัยทุนต่างๆ เพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิต สำหรับประเทศไทยนั้น Noppawarn (2002) ได้ทำการศึกษาการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศในหลายๆ สินค้า และเน้นที่สินค้าอิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ เป็นกรณีพิเศษแล้วพบว่าบริษัทต่างชาติหลายแห่งได้นำเข้าวัตถุดิบถึง 100% เพื่อรักษาไว้ซึ่งมาตรฐานสินค้าของตนเอง เนื่องจากบริษัทแม่ส่วนใหญ่ไม่มั่นใจในสินค้าวัตถุดิบที่ผลิตในประเทศไทย ประกอบกับการผลิตผลิตภัณฑ์บางชนิดจำเป็นต้องอาศัยเทคนิคและปัจจัยการผลิตที่ค่อนข้างจะเฉพาะเจาะจง และไม่มีอยู่ในประเทศไทย

ภาพรวมของการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศในประเทศไทยบ่งบอกว่า การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศสุทธิโดยรวมนั้นมีมูลค่าลดลงจาก 6.2 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ ในปี 2542 เป็น 3.9 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ ในปี 2544 สำหรับภาคเศรษฐกิจที่ครองสัดส่วนการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศสุทธิสูงสุดนั้น คือ การลงทุนในภาคอุตสาหกรรม โดยเพิ่มสัดส่วนจาก 1 ใน 5 ในปี 1999 เป็นสัดส่วน 1 ใน 3 ในปี 2001 (ตารางที่ 2.14) แต่เมื่อพิจารณาในรายภูมิภาคแล้วจะพบว่า ผู้ลงทุนสุทธิในประเทศไทยรายใหญ่คือ ประเทศญี่ปุ่น โดยในปี 2001 นั้นมีการลงทุนสุทธิในไทยสูงถึงประมาณ 1,374 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

สำหรับกลุ่มสหภาพยุโรปนั้น จะเห็นว่าการลงทุนสุทธิในไทยลดลงจาก 1.4 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ ในปี 1999 เป็น 186 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในปี 2001 การลดลงในปริมาณมากเช่นนี้ ส่วนหนึ่งเป็นผลเนื่องจากการที่สหภาพยุโรปกำลังจะมีการขยายสมาชิกภาพครั้งที่ 5 ในปี 2547 นี้ ทำให้มีการลงทุนจำนวนหนึ่งหลั่งไหลไปสู่กลุ่มประเทศยุโรปตะวันออกและยุโรปกลางเพิ่มขึ้น เพราะการขยายสมาชิกภาพจะทำให้ประเทศสมาชิกทั้งเก่าและใหม่สามารถมีระดับการเติบโตทางเศรษฐกิจเพิ่มขึ้น มีการจ้างงานมากขึ้น และทำให้มีรายได้สูงขึ้น (ดูบทวิเคราะห์ในเรื่องผลกระทบได้ในบทที่ 3)

ตารางที่ 2.14: การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศสุทธิในประเทศไทย
แยกรายสาขาและแหล่งที่มาของการลงทุน (ล้านดอลลาร์สหรัฐ)

a) 1999

Sector	Japan	USA	EU-15	Emerging Markets	ASEAN	Others	Total
Agriculture, Fishery and Forestry	0.00	0.59	0.00	(0.02)	0.00	1.34	1.91
Mining and Quarrying	16.32	(4.67)	(43.98)	0.29	(48.85)	39.06	(41.83)
Manufacturing	326.87	356.94	229.65	109.41	86.04	159.83	1,268.74
Construction	8.41	(0.01)	(14.87)	(0.83)	2.00	(146.46)	(151.76)
Trade/Commerce	95.13	128.77	508.64	67.44	145.02	97.31	1,042.31
Financial Intermediation and Services	25.08	68.36	121.36	83.02	43.94	(95.09)	246.67
Real Estates	0.77	61.13	41.66	18.13	43.20	(16.36)	148.53
Services	6.29	16.92	74.98	61.52	286.39	38.92	485.02
Others	9.48	13.50	451.03	19.51	14.29	2,642.34	3,150.15
Total	488.35	641.53	1,368.47	358.47	572.03	2,720.89	6,149.74

b) 2001

Sector	Japan	USA	EU-15	Emerging Markets	ASEAN	Others	Total
Agriculture, Fishery and Forestry	0.16	0.23	0.00	1.89	0.00	(0.45)	1.83
Mining and Quarrying	24.87	(182.56)	(250.19)	(1.31)	822.00	106.42	519.23
Manufacturing	1,232.17	(168.40)	294.05	79.07	385.18	332.32	2,154.39
Construction	(2.03)	1.04	(5.03)	2.36	(0.42)	1.03	(3.05)
Trade/Commerce	73.46	386.53	(120.21)	30.28	202.62	317.28	889.96
Financial Intermediation and Services	1.21	(50.37)	12.38	2.36	25.63	(177.40)	(186.19)
Real Estates	1.71	(11.89)	70.15	44.10	11.86	(7.47)	108.46
Services	19.92	9.52	75.58	22.53	119.84	(90.09)	157.30
Others	22.26	70.80	108.92	62.40	39.54	(165.40)	138.52
Total	1,373.73	54.90	185.65	243.68	1,606.25	316.24	3,780.45

หมายเหตุ : ข้อมูลในเครื่องหมายวงเล็บแสดงค่าติดลบ.

ที่มา: ASEAN FDI Database

บทที่ 3 ภาพรวมผลกระทบของการขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรป

3.1 การขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปครั้งที่ 5

เส้นทางสู่การเป็นสมาชิกภาพของประเทศสมาชิกใหม่ทั้ง 10 ประเทศนี้เริ่มต้นขึ้นเมื่อเดือนมิถุนายนในปี พ.ศ. 2536 ซึ่งเป็นปีที่ประชาคมยุโรป (ในขณะนั้น) ได้มีการตกลงกันจากการประชุมสุดยอดโคเปนเฮเกน (Copenhagen Summit) ที่เห็นพ้องกันในหลักการที่จะรับประเทศในกลุ่มยุโรปตะวันออกและยุโรปกลางเป็นสมาชิกภาพของสหภาพยุโรป (Archer, 1999) แม้จะมีได้กำหนดเส้นตายไว้ว่าประเทศใดจะต้องเข้าเป็นสมาชิกภาพเมื่อใด แต่ก็มีประเทศต่างๆ แสดงเจตจำนงค์และยื่นขอเข้าเป็นสมาชิกภาพอย่างเป็นทางการตามลำดับ เช่น ประเทศฮังการี โปแลนด์ โรมาเนีย สโลวาเกีย ลัตเวีย เอสโตเนีย ลิทัวเนีย และบัลแกเรีย ซึ่งแสดงเจตจำนงค์ในปี 2538 และประเทศสาธารณรัฐเชค และสโลวีเนีย แสดงความประสงค์ในปี พ.ศ. 2539

หลังจากที่ได้มีการแสดงเจตจำนงค์การเข้าร่วมเป็นสมาชิกภาพแล้ว จุดเริ่มต้นที่ประเทศเหล่านี้จะต้องยอมรับ ก็คือ *acquis communautaire* ของสหภาพยุโรป ซึ่งประกอบด้วย หลักการ สาระ และวัตถุประสงค์ต่างๆ ของสนธิสัญญาทุกฉบับที่สหภาพยุโรปบังคับใช้อยู่ นอกจากนี้ยังมีบทบัญญัติในเชิงกฎหมายและกระบวนการยุติธรรม รวมทั้งข้อตกลงอื่นๆ ในเชิงเศรษฐกิจทั้งที่มีใช้อยู่ระหว่างชาติสมาชิกด้วยกัน และที่มีอยู่ในระดับนานาชาติกับประเทศอื่นๆ นอกสหภาพยุโรป (Avery and Cameron, 2001) ซึ่งในภาพรวมนั้น ประเด็นสำคัญที่ประเทศสมาชิกใหม่เหล่านี้จะต้องปรับตัวให้ประสบความสำเร็จรวมทั้งสิ้น 3 ประเด็นหลัก คือ 1) เงื่อนไขในการเมือง อันได้แก่การมีเสถียรภาพของสถาบันที่จะเอื้อให้เกิดประชาธิปไตย สิทธิมนุษยชน การเคารพสิทธิ และรวมถึงการปกป้องสิทธิของคนกลุ่มน้อย 2) เงื่อนไขในเชิงเศรษฐกิจ ที่จะจัดให้มีกลไกของตลาด และศักยภาพในการจัดการกับแรงกดดันของการแข่งขัน และพลังตลาดของสหภาพยุโรปได้ และ 3) คือ เงื่อนไขในเรื่องของการปฏิบัติตาม *acquis* ซึ่งครอบคลุมความสามารถในการรับเงื่อนไขต่างๆ ของการเป็นสมาชิกภาพที่ครอบคลุมไปถึงความเป็นสหภาพทางการเมือง ทางเศรษฐกิจ และทางการเงิน (Facchini and Segnana, 2003)

จากเงื่อนไขเหล่านี้ ทำให้การปรับตัวรวมทั้งกระบวนการเจรจาของประเทศเหล่านี้กับสหภาพยุโรปเพื่อให้สอดคล้องกับ *acquis* ต่างๆ จึงได้เริ่มขึ้นตามลำดับ เช่น การประชุม The Essen Summit ในปี 2537 ที่มีการระบุถึงแนวนโยบายของการขยายสมาชิกภาพสหภาพยุโรปที่มีความสอดคล้องกับข้อตกลงทางภาษีและศุลกากร (GATT) และต่อมาในปีพ.ศ. 2538 คณะกรรมาธิการสหภาพยุโรปได้ออกสมุดปกขาว White Paper ที่ระบุข้อบังคับและวิธีการเตรียมตัวที่ชัดเจนมากยิ่งขึ้นสำหรับประเทศสมาชิกใหม่ในการปรับตัวเข้าสู่การเป็นสมาชิกภาพ นอกจากนี้ ในที่ประชุม Madrid Council Meeting ในปี 2538 ยังได้กำหนดให้คณะกรรมาธิการสหภาพยุโรปเตรียมรายงานศึกษาเกี่ยวกับผลกระทบที่จะเกิดขึ้นภายหลังการขยายสมาชิกภาพครั้งที่ 5 รวมทั้งให้ประเมินผลกระทบในด้านการเงิน และ

ความสามารถของประเทศสมาชิกใหม่ในการปรับตัว เพื่อให้สามารถพัฒนาได้ทั้งในเชิงเศรษฐกิจ สังคม และการเมือง ให้อยู่ในระดับที่ต้องการภายในเวลาที่กำหนดให้มีการขยายสมาชิกภาพ

ในท้ายที่สุด ประเทศที่มีความพร้อมจะเข้าเป็นสมาชิกของสหภาพยุโรปในวันที่ 1 พฤษภาคม 2547 มีรวมทั้งสิ้น 10 ประเทศ ซึ่งสามารถแบ่งได้เป็น 3 กลุ่มใหญ่ คือ กลุ่มประเทศยุโรปตะวันออก และยุโรปกลาง 5 ประเทศ คือ สาธารณรัฐเชค ฮังการี โปแลนด์ สโลวัก และสโลวีเนีย กลุ่มประเทศที่เป็นสาธารณรัฐของสหภาพโซเวียตเดิม 3 ประเทศคือ เอสโตเนีย ลิทัวเนีย และ ลัตเวีย และ กลุ่มประเทศ เมดิเตอร์เรเนียน ได้แก่ มอลตาและไซปรัส ซึ่งหากจะแบ่งกลุ่มประเทศทั้ง 10 นี้ตามระบบการจัดการทางเศรษฐกิจแล้ว จะเห็นว่า 8 ประเทศแรกนั้น เป็นประเทศที่ได้มีการเปลี่ยนแปลงระบบเศรษฐกิจจากแบบรวมศูนย์ เป็น ระบบตลาด และมักจะเป็นที่รู้จักกันในลักษณะของ transition economies ส่วนประเทศมอลตา และไซปรัสนั้น มีการจัดการของเศรษฐกิจเป็นระบบตลาดมาตั้งแต่ต้น ทำให้กลุ่ม 8 ประเทศแรกนั้น มีต้นทุน และกระบวนการปรับตัวที่มีต้นทุนค่อนข้างมากกว่าโดยเปรียบเทียบ

ภาพที่ 3.1: แผนที่สหภาพยุโรป



ที่มา: Economist, 20 Nov 2003

นอกเหนือจากประเทศทั้ง 10 นี้แล้ว ยังมีอีก 3 ประเทศที่เคยแสดงเจตจำนงไว้ คือ บัลแกเรีย โรมาเนีย และตุรกี แต่ยังไม่พร้อมที่จะเป็นสมาชิกภาพในคราวนี้ ซึ่งจะได้ทยอยกันเข้าเป็นสมาชิกภาพในภายหลัง โดยที่บัลแกเรีย และโรมาเนีย น่าจะมีความพร้อมในการเป็นสมาชิกภาพได้ในปี 2550 และสำหรับตุรกีนั้น ทางสหภาพยุโรปจะจัดให้มีการประเมินความพร้อมใหม่อีกครั้งในราวเดือน ธันวาคม 2550 เพื่อพิจารณาว่าจะสามารถเข้าสู่กระบวนการเจรจาอย่างเป็นทางการได้หรือไม่ การเปลี่ยนแปลงของสหภาพยุโรปครั้งนี้จัดได้ว่า เป็นการขยายสมาชิกภาพครั้งใหญ่ที่สุดเท่าที่เคยมี ประวัติศาสตร์การขยายสมาชิกภาพมา อันจะทำให้ลักษณะทางภูมิศาสตร์ในแง่ของความใกล้เคียงกัน ของตลาด และการกระจุกตัวของแหล่งปัจจัยการผลิตของสหภาพยุโรปจะกลายเป็นข้อได้เปรียบ ประการหนึ่ง และเป็นปัจจัยสำคัญของการพัฒนาเศรษฐกิจและกำหนดระดับการเจริญเติบโตของทวีป ยุโรปได้เป็นอย่างดี

3.2 นโยบายทางเศรษฐกิจที่สำคัญของสหภาพยุโรป

เมื่อมีการกำหนดให้มีการขยายสมาชิกภาพขึ้นนี้ ทำให้นอกจากการที่ประเทศสมาชิกใหม่จะต้องปรับตัวแล้ว กลุ่มประเทศสมาชิกเดิม และรวมถึงองค์กรต่างๆ ของสหภาพยุโรปก็ต้องมีการปรับตัวเพื่อให้สามารถรับกับการเปลี่ยนแปลงได้ด้วย ซึ่งโดยความตกลงจาก Agenda 2000 ที่ได้จากการประชุมที่กรุงเบอร์ลิน และรวมถึง Nice Summit 2000 นั้นได้กำหนดทิศทาง นโยบายและรวมถึงแนวทางการปฏิรูปสถาบันที่เกี่ยวข้องไว้ เพื่อให้สหภาพยุโรปใหม่ (EU-25) ในปี 2547 มีความพร้อมที่จะส่งเสริมให้ประเทศสมาชิกทุกประเทศสามารถเติบโตต่อไปได้โดยไม่หยุดชะงัก ทั้งนี้ ความพร้อมของสถาบันจึงนับเป็นปัจจัยสำคัญปัจจัยหนึ่งในการที่จะทำให้การรวมตัวของตลาด (market integration) เป็นไปอย่างราบรื่นและส่งผลต่อการเติบโตของประเทศสมาชิก โดยเฉพาะสมาชิกใหม่ให้สามารถดำเนินไปได้อย่างราบรื่นและต่อเนื่อง (Facchini and Segnana, 2003) นอกจากนี้ การปรับเปลี่ยนในแง่ของสถาบันบางประการยังเกี่ยวข้องกับเสถียรภาพทางการเงิน และประชาธิปไตย ซึ่งทำให้สหภาพยุโรปใหม่ (EU-25) สามารถดำเนินนโยบายในลักษณะที่จะเอื้อให้ประเทศสมาชิกบางประเทศที่อาจประสบปัญหาทางการเงินอยู่บ้าง สามารถจะหาทางออกได้ดีขึ้น ภายใต้กรอบของคณะกรรมการการสหภาพยุโรป (Vassiliou, 2002)

ประเด็นการเปลี่ยนแปลงในเชิงนโยบายเศรษฐกิจของสหภาพยุโรปจึงมีอยู่มากมาย และหลายนโยบายเหล่านี้ล้วนจะมีผลบังคับใช้กับประเทศสมาชิกใหม่ได้ด้วยทั้งสิ้น อาทิเช่น ประเด็นนโยบายการเกษตรและสิ่งแวดล้อม ที่ครอบคลุมการปฏิรูปนโยบายเกษตรกรรมร่วม (CAP Reform) นโยบายการประมงร่วม (Common Fisheries Policy) นโยบายเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมต่างๆ การกำหนดนโยบายความร่วมมือทางเศรษฐกิจและสังคมร่วมกัน (economic and social cohesion policy) การจัดหาเงินทุนเพื่อบริหารนโยบายของสหภาพยุโรป (budget financing) และนโยบายวิสาหกิจเอกชน (Enterprise Policy) เป็นต้น

3.2.1 นโยบายเกษตรกรรมร่วม (Common Agricultural Policy)

นโยบายสำคัญนโยบายหนึ่งที่จะมีการบังคับใช้กับสมาชิกใหม่ของสหภาพยุโรปด้วย คือ นโยบายเกษตรกรรมร่วม (Common Agricultural Policy: CAP) ซึ่งเพิ่งจะมีการปฏิรูปเสร็จสิ้นไปภายหลังจากที่คณะกรรมการสหภาพยุโรปได้มีการปรับปรุงนโยบายเกษตรกรรมร่วม¹ โดยสาระสำคัญของการปฏิรูป คือ การเปลี่ยนแปลงวิธีจัดสรรเงินอุดหนุนในลักษณะที่จะทำให้เกษตรกรคำนึงถึงตลาดมากขึ้น เปลี่ยนระบบจ่ายเงินสนับสนุนเกษตรกร จากเดิมที่เป็นการจ่ายแบบแปรผันตามปริมาณผลผลิต (bulk direct payments) เป็นการจ่ายแบบครั้งเดียว (single payment) และคำนวณเงินอุดหนุนที่จะจัดสรรให้กับแต่ละประเทศตามความช่วยเหลือทางตรง (premia หรือ direct aids) ที่เกษตรกรเคยได้รับในช่วงปี 2543 ถึง 2545 โดยไม่ให้ผูกกับ (decoupled) ปริมาณผลผลิตอีกต่อไป และให้ความเชื่อมโยงกับคุณภาพของสิ่งแวดล้อม ความปลอดภัยของอาหาร และสุขอนามัยของพืชและสัตว์ แทนการคำนึงถึงปริมาณผลผลิตแต่เพียงอย่างเดียว อีกทั้งยังเริ่มต้นเปลี่ยนแปลงโครงสร้างการผลิตผลิตภัณฑ์นม โดยการยกเลิก target price และให้ใช้วิธี asymmetric price cut และให้คงโควตาสำหรับผลิตภัณฑ์นมไปจนถึงปี 2557/58

ระบบการจ่ายเงินอุดหนุนวิธีนี้ มีวัตถุประสงค์ที่จะกระตุ้นให้เกษตรกรคำนึงถึงความต้องการของตลาดให้มากขึ้น และเรียนรู้ที่จะบริหารงบประมาณอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อป้องกันไม่ให้มีสินค้าล้นตลาด นั้นแสดงว่า เราอาจคาดการณ์ผลเบื้องต้นจากการปฏิรูปนโยบายนี้ได้ว่า ปริมาณการผลิตอาจลดลง เพราะเกษตรกรจะไม่มุ่งผลิตเพื่อให้ได้ปริมาณสูงแต่เพียงอย่างเดียว แต่ยังคงคำนึงถึงการตลาด การปรับปรุงโครงสร้างการเพาะปลูกและการผลิต ซึ่งจะช่วยเสริมให้เกิดความสามารถในการแข่งขัน และสร้างเสถียรภาพของรายได้ของภาคเกษตรในสหภาพยุโรปได้

3.2.2 นโยบายการประมงร่วม (Common Fisheries Policy)

นโยบายประมงร่วมเริ่มมีขึ้นเมื่อปี 2528 เพื่อจัดการและวางแผนด้านตลาดและทรัพยากรที่เกี่ยวข้องกับการประมงร่วมกัน โดยครอบคลุมการอนุรักษ์ทรัพยากร การกำหนดโควตาในการทำประมง ข้อตกลงเรื่องความจุของเรือ การตลาด และข้อตกลงด้านประมงระหว่างประเทศ เช่นการจำกัดการจับสัตว์น้ำในบริเวณน่านน้ำไม่เกิน 200 ไมล์ทะเล นอกจากนี้ นโยบายประมงร่วม (CFP) ยังสนับสนุนการพัฒนาทางด้านเทคโนโลยีให้มีการผลิต และใช้ปัจจัยการผลิตอย่างเหมาะสม โดยเฉพาะอย่างยิ่งปัจจัยการผลิตด้านแรงงาน เพื่อให้เกิดผลิตภาพ (Productivity) ที่ดีขึ้น ทำให้ตลาดเกิดความมีเสถียรภาพ ให้อุปทานสอดคล้องกับอุปสงค์ และป้องกันการเลือกปฏิบัติ

¹ โดยมีการเจรจาอย่างต่อเนื่องทั้งสิ้น 3 ครั้ง และในที่สุดได้มีการตกลงไปเมื่อวันที่ 26 มิถุนายน 2546 และจะถูกนำมาเริ่มบังคับใช้ในวันที่ 1 มกราคม 2548 คือ

คณะกรรมการสหภาพยุโรปมีความเห็นที่จะปรับปรุงนโยบายประมงร่วมมาตั้งแต่ปลายทศวรรษ 1990s และได้เริ่มบังคับใช้แล้วตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2547 โดยประเด็นสำคัญมีดังนี้

- มีการเสนอให้ใช้ “Multi-annual recovery plans” สำหรับ “stocks outside safe-biological limits” และใช้ “Multi-annual management plans” สำหรับ stock อื่นๆ เพื่อเป็นการจัดการกับทรัพยากรประมงในระยะยาว แทนที่การใช้วิธี year-on-year basis อย่างที่เคยปฏิบัติ เพื่อป้องกันการค้าที่เกินโควตาที่กำหนดให้จับได้ (Total Allowable Catches) และเพิ่มการใช้ระเบียบทางเทคนิคต่างๆ เพื่อเป็นการอนุรักษ์และป้องกันการจับสัตว์น้ำที่ยังเล็กอยู่

- ปรับเงินทุน (Structural fund) ที่ใช้สนับสนุนการประมง และบทบัญญัติของกองทุนที่ใช้สนับสนุนการทำประมงพื้นฟู และประมงใหม่ โดยให้ภาคเอกชนเข้ามามีส่วนร่วมด้วย ซึ่งหลังจากเดือนธันวาคม ปี 2547 เป็นต้นไป สหภาพยุโรปจะไม่มีเงินช่วยเหลือสำหรับการจัดซื้อเรือประมงใหม่ ยกเว้นการขอเปลี่ยนแปลงความจุของเรือประมงเดิมที่มีความจุอย่างต่ำเป็นร้อยละ 135 ของเรือลำใหม่ที่จะซื้อ ส่วนเงินอุดหนุนเพื่อการปรับปรุงเรือนั้น จะจัดสรรเฉพาะกับเรือที่มีอายุการใช้งาน 5 ปี ขึ้นไป และต้องการปรับปรุงเรือเพื่อวัตถุประสงค์ของความปลอดภัย สภาพแวดล้อมในการทำงาน ที่จำเป็นสำหรับการ รักษาคุณภาพสินค้า และเพื่อพัฒนาการติดตั้งเรือในระบบ VMS (Vessel Monitoring System)

- พยายามสร้างความร่วมมือกันระหว่างชาวประมงและฝ่ายอื่นๆ เช่น นักวิทยาศาสตร์ ผู้บริโภค และกลุ่มอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม เป็นต้น ภายใต้การควบคุมและดูแลจาก RACs (Regional Advisory Councils) เพื่อให้การทำประมงที่มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น และยังรวมถึงความตกลงร่วมกันในระดับนานาชาติ (International Fisheries Agreement) ด้านการรักษาสิ่งแวดล้อมซึ่งจะใช้ Fisheries Partnership Agreement แทนการใช้ Fisheries Access Agreement

- เนื่องจากคณะกรรมการสหภาพยุโรปต้องการให้สมาชิกปฏิบัติตามนโยบายประมงร่วม จึงได้เสนอให้มีการตั้งระบบตรวจสอบ (Joint community inspector) ร่วมกันเพื่อให้การตรวจสอบมีเอกภาพ

3.3 มาตรการและนโยบายทางการค้าของสหภาพยุโรป

สำหรับประเด็นการเปลี่ยนแปลงและนโยบายสำคัญด้านการค้า ที่จะบังคับใช้กับสมาชิกใหม่ และรวมถึงไปถึงสมาชิกเก่า นั้น มีทั้งมาตรการด้านภาษี (Tariff barriers) และมาตรการที่ไม่ใช่ภาษี (Non-tariff barriers) ดังจะได้กล่าวในรายละเอียดต่อไปนี้

3.3.1 มาตรการด้านภาษี (Tariff barriers)

คณะกรรมการสหภาพยุโรปมีกำหนดยกเลิกกำแพงภาษีนำเข้าสำหรับสินค้าที่นำเข้าจากประเทศสมาชิกใหม่อยู่หลายชนิด ซึ่งบางส่วนนั้นเป็นสินค้าหลักที่ประเทศไทยก็เป็นผู้ส่งออกด้วย

จากตารางที่ 3.1 จะเห็นว่ามียัตราภาษีที่กำหนดโดยคณะกรรมการสหภาพยุโรปที่แตกต่างกันอยู่อย่างชัดเจน เช่น รายสินค้าที่เกี่ยวข้องกับยาง สิ่งทอ และเครื่องจักรบางชนิดนั้น อัตราภาษีสำหรับประเทศสมาชิกสหภาพยุโรปเป็นอัตราศูนย์ ในขณะที่อัตราภาษีสำหรับประเทศสมาชิก WTO ซึ่งหมายรวมถึงประเทศไทยด้วยนั้น จะเห็นว่า มียัตราที่สูงกว่า และมีการเรียกเก็บทั้งในรูปของอัตราภาษีตามสภาพ และอัตราภาษีตามมูลค่า

ตารางที่ 3.1: อัตราภาษีนำเข้าของสหภาพยุโรปที่บังคับใช้ในปี 2547 (เฉพาะบางสินค้า)

CN Code	รายการสินค้า	MFN Rate (สำหรับประเทศสมาชิก WTO)	Tariff Preferential (สำหรับประเทศสมาชิกEU) ^{/1}
0201-0210	Meat and Edible meat offal	0-15.4%+304.4euro/100 kg	0-2.5+60.8euro/100 kg
0701-0714	Edible vegetables and Certain roots and tubers	0-15.2%	0-7%
1601-1605	Preparations of meals, of fish or of crustaceans, mollusks or other aquatic invertebrates	0-26%	0-10.9%
4001-4017	Rubber and Articles thereof	0-6.5%	0
6001-6006	Knitted or Crocheted Fabrics	8%	0
6101-6117	Articles of Apparel and Clothing Accessories; knitted or crocheted	8%-12%	0
6201-6217	Articles of Apparel and Clothing Accessories; not knitted or crocheted	6.3%-12%	0
6301-6310	Other made up textile articles; sets; Worn clothing and Worn textile articles; Rags	5.3%-12%	0
6401-6406	Footwear, Gaiters and The like; Parts of such articles	3%-17%	0
7101-7118	Natural of cultures pearls, Precious or Semi precious stones, Precious metals, Metals clad with precious metal, and Articles thereof; Imitation jewellery; Coin	0-4%	0
8401-8485	Nuclear reactors, Boilers, Machinery and mechanical appliances; Parts thereof	0-5.7%	0
8501-8548	Electrical machinery and equipment and parts thereof; Sound recorders and reproducers, Television image and Sound recorder and reproducers; and Parts and accessories of such articles	0-14%	0
8701-8716	Vehicles other than railway or tramway rolling stock, and Parts and accessories thereof	0-19%	0

/1 บังคับใช้วันที่ 1 พฤษภาคม 2547 (Accession Date)

ที่มา : TARIC, คณะกรรมาธิการสหภาพยุโรป

3.3.2 มาตรการที่ไม่ใช่ภาษี (Non-tariff barriers)

มาตรการที่ไม่ใช่ภาษีนี้ นับเป็นมาตรการสำคัญและเป็นประเด็นที่ฟังจะต้องติดตามอย่างใกล้ชิด เนื่องจากมิได้มีการกำหนดเป็นอัตราตายตัว แต่อาศัยการตรวจสอบ การเปิดเผยข้อมูล หรือระเบียบบางอย่างที่ต้องผ่านการอนุญาตจากสหภาพยุโรป สำหรับมาตรการที่ไม่ใช่ภาษีที่สหภาพยุโรปบังคับใช้กับประเทศต่างๆ ที่อยู่นอกกลุ่มสมาชิก ซึ่งหมายรวมถึงประเทศไทยด้วยนั้น มีอยู่หลายมาตรการด้วยกัน ที่สำคัญมีดังนี้

ก. การจำกัดปริมาณการนำเข้า (Quantitative Restriction)

การจำกัดปริมาณนำเข้าสินค้าของไทยสู่สหภาพยุโรปที่สำคัญ คือ สินค้าในกลุ่มสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม มาตรการนี้กำหนดโควตารายประเทศโดยอาศัยผลจากข้อตกลงทวิภาคีกับประเทศผู้ส่งออกในช่วงก่อนปี 2538 เป็นฐานในการกำหนดระดับโควตา สำหรับในปัจจุบันนั้น ความตกลงเรื่องสิ่งทอขององค์การการค้าโลก (WTO) ได้ผ่อนผันให้ประเทศนำเข้าใช้โควตาได้ แต่ต้องขยายระดับโควตาให้สูงขึ้นเรื่อยๆ ทุกปี และกำหนดให้ประเทศที่มีโควตาจะต้องยกเลิกระบบโควตาภายในปี 2547

สหภาพยุโรปแบ่งกลุ่มสินค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มเป็น 161 รายการ โดยแต่ละรายการนั้น กำหนดชนิดของสินค้าตามรหัส Harmonized System และรายละเอียดของสินค้าในกลุ่มสิ่งทอที่ถูกจำกัดปริมาณการนำเข้าจากไทยได้แสดงรายละเอียดในภาคผนวก

ข. การใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด (Countervailing Measures)

ประเทศผู้นำเข้าสหภาพยุโรปสามารถเรียกเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษจากผู้ส่งออกเพื่อตอบโต้สินค้านำเข้าที่มีการร้องเรียนว่ามีการทุ่มตลาด (Dumping)² โดยการใช้มาตรการตอบโต้ต้องเป็นไปตามความตกลงว่าด้วยการตอบโต้ทุ่มตลาดภายใต้ WTO ทั้งนี้การกำหนดภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดจะกระทำได้อต่อเมื่อเป็นไปตามเงื่อนไข 3 ประการ คือ มีการพิสูจน์ได้ว่าการทุ่มตลาดเกิดขึ้นจริง ก่อให้เกิดความเสียหายร้ายแรงเกิดขึ้นจากการทุ่มตลาดนั้น และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียเรียกร้องให้มีการเข้าแทรกแซง

โดยประเทศที่จะถูกดำเนินการไต่สวนจะต้องเป็นประเทศที่มีสัดส่วนการส่งออกมากพอที่จะก่อให้เกิดความเสียหายแก่อุตสาหกรรมภายในประเทศสหภาพยุโรปได้ ซึ่งตามกฎระเบียบในการดำเนินการไต่สวนการทุ่มตลาดของสหภาพยุโรป ในปัจจุบันกำหนดไว้ที่ร้อยละ 5 เมื่อปี 1999 รายละเอียดเกี่ยวกับสินค้าที่สหภาพยุโรปได้ใช้นโยบายต่อต้านการทุ่มตลาดต่อไทย ได้แสดงดังภาคผนวก

² การทุ่มตลาดหมายถึง การที่ประเทศผู้ส่งออกส่งสินค้าไปจำหน่ายยังต่างประเทศในราคาต่ำกว่าราคาในประเทศผู้ผลิตจนเกิดความเสียหายต่อผู้ผลิตสินค้าชนิดเดียวกันของประเทศผู้นำเข้า

ค. มาตรการสุขอนามัย และสุขอนามัยพืช (Sanitary and phytosanitary measures)

มาตรการสุขอนามัยและสุขอนามัยพืช เป็นมาตรการที่ใช้จำกัดการนำเข้า เพื่อปกป้องชีวิตและสุขภาพของมนุษย์ สัตว์และพืชเป็นสำคัญ ซึ่งองค์การการค้าโลกมีความตกลงเกี่ยวกับการใช้มาตรการนี้ร่วมกันว่ามาตรฐานและมาตรการที่กำหนดขึ้นจะต้องสอดคล้องกับข้อเสนอขององค์กรระหว่างประเทศ หรือมีเหตุผลบนพื้นฐานทางวิทยาศาสตร์ที่เชื่อถือได้ รายละเอียดเกี่ยวกับสินค้าที่อยู่ภายใต้การจำกัดการนำเข้าจากมาตรการประเภทนี้จากสหภาพยุโรป แสดงไว้ในภาคผนวก

สินค้าที่อยู่ภายใต้การจำกัดการนำเข้าจากมาตรการนี้ของสหภาพยุโรป ได้แก่ สินค้ากลุ่มเกษตรกรรม และอาหาร เช่น ข้าว มันสำปะหลัง ปลา ไก่ กุ้ง เป็นต้น ที่กำหนดห้ามใช้ส่วนผสม หรือเคมีบางอย่างในการผลิต เพื่อป้องกันกรณีสารตกค้างเกินระดับที่ปลอดภัย ทำให้ผู้นำเข้าจะต้องตรวจสอบว่าคุณภาพ ขนาด น้ำหนัก หีบห่อ หรือ ฉลากสินค้าเป็นไปตามที่กำหนดหรือไม่

นอกเหนือจากการบังคับใช้มาตรการสุขอนามัยและสุขอนามัยพืชที่กำหนดเป็นระเบียบถาวรแล้ว สหภาพยุโรปยังสามารถประกาศ ห้าม หรือ ลดการนำเข้าสินค้าบางชนิดได้เป็นการชั่วคราวหากพบว่า จะเป็นอันตรายต่อสุขภาพของประชาชนยุโรป ดังเช่น สถานการณ์ปัจจุบันที่ประเทศไทยกำลังถูกห้ามส่งสินค้าประเภทไก่เข้าสหภาพอันเนื่องมาจากโรคไข้หวัดนกระบาด โดยมีผลบังคับใช้จนถึง มีนาคม 2548 เป็นอย่างน้อย และอาจขยายต่อไปอีกหากโรคดังกล่าวยังระบาดอยู่ เป็นต้น

ง. ระเบียบว่าด้วยสถิติของเศษเหลือทิ้ง (Waste statistics)

คณะกรรมการยุโรปได้ประกาศระเบียบรัฐสภายุโรปและมนตรียุโรป ที่ 2150/2002 เมื่อวันที่ 25 พฤศจิกายน 2545 ว่าด้วยสถิติของเศษเหลือทิ้ง (waste statistics) ไว้ว่า ในการกำหนดนโยบายเศษเหลือทิ้ง (implementation of waste aching) ประชาคมจะต้องตรวจวัดข้อมูล ว่าด้วยการผลิตและการจัดการเศษเหลือทิ้งจากการประกอบธุรกิจและที่อยู่อาศัย โดยจะนำไปใช้เป็นพื้นฐานสำหรับการตรวจวัดให้สอดคล้องกับหลักการการนำมาใช้ใหม่ และการกำจัดอย่างปลอดภัยอย่างสูงสุด (principles of maximization of recovery and safe disposal)

สาระสำคัญของระเบียบมีดังนี้

1. ผู้ผลิต หรือ ผู้จัดจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าและผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์ต่างๆในตลาดสหภาพยุโรปต้องเป็นผู้รับผิดชอบการจัดการเศษเหลือทิ้งของผลิตภัณฑ์ที่ผลิตขึ้น โดยต้องรับผิดชอบทั้งด้านการจัดการและการจัดสร้างระบบแยก เก็บ และกำจัดเศษเหลือทิ้งที่เกิดขึ้น
2. ระบบ แยก เก็บ และกำจัดเศษเหลือทิ้งต้องเป็นไปตามมาตรฐานและผ่านการตรวจสอบของหน่วยงานที่รับผิดชอบในแต่ละประเทศสมาชิกสหภาพยุโรป
3. ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าและผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์ต้องจัดให้มีระบบพัฒนาเศษเหลือทิ้งมาใช้ใหม่ (Re-use) หรือทำการปรับสภาพเศษเหลือทิ้งเพื่อนำมาใช้ใหม่ (Recycle) ให้ดียิ่งขึ้น

4. ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าและผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์ ต้องติดฉลากวิธีปฏิบัติพิเศษเหลือทิ้งบนสินค้าให้ชัดเจน เพื่อให้ผู้บริโภคสามารถปฏิบัติพิเศษเหลือทิ้งได้อย่างถูกต้องและเหมาะสม อันจะช่วยให้ผู้ผลิตสามารถจัดการเศษเหลือทิ้งได้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

5. กำหนดให้ผู้ผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้า และผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์ เพื่อจำหน่ายในตลาดสหภาพยุโรปต้องเลิกใช้วัสดุที่เข้าข่ายเป็นวัสดุอันตราย ได้แก่ ตะกั่วปรอท แคดเมียม และ Hexavalent Chromium ในปี 2547 เพื่อลดผลกระทบจากกระบวนการกำจัดเศษเหลือทิ้งของวัสดุเหล่านั้น ซึ่งอาจเป็นอันตรายต่อสภาวะแวดล้อมและสุขภาพของผู้บริโภค และใช้วัสดุอื่นในการผลิตส่วนประกอบแทน ทั้งนี้สินค้าที่เข้าข่ายต้องจัดการเศษเหลือทิ้ง ได้แก่ เครื่องใช้ไฟฟ้าในครัวเรือน (เช่น เครื่องซักผ้า ตู้เย็น เตาหุงต้ม เครื่องดูดฝุ่น) อุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศ (เช่น เครื่องคอมพิวเตอร์ และ อุปกรณ์เชื่อมต่อ) อุปกรณ์โทรคมนาคม (เช่น โทรศัพท์ โทรสาร วิทยุ โทรศัพท์) อุปกรณ์ตรวจสอบและควบคุม (เช่น นาฬิกา เครื่องวัดอุณหภูมิ) และ อื่นๆ (เช่น อุปกรณ์ทางการแพทย์ อุปกรณ์ให้แสงสว่าง ของเล่น วิดีโอเกม เครื่องมือไฟฟ้า เช่น สว่าน และเครื่องขยายสินค้าอัตโนมัติ)

การกำหนดนโยบายเช่นนี้ ทำให้ผู้ผลิตรายต่างๆ ที่ต้องการจำหน่ายสินค้าในสหภาพยุโรปต้องรับภาระต้นทุนที่สูงขึ้น ทั้งในรูปของการจัดการเศษเหลือทิ้งและการใช้วัสดุอื่นทดแทนวัสดุอันตรายที่ ทางสหภาพยุโรปห้ามใช้ โดยผู้ผลิตที่จะได้รับผลกระทบอย่างเห็นได้ชัด ได้แก่ ผู้ผลิตที่อยู่นอกกลุ่ม สหภาพยุโรป (รวมทั้งประเทศไทย) ซึ่งมักมีระดับการพัฒนาและระดับเทคโนโลยีไม่สูงนัก จึงอาจมีความเสียเปรียบผู้ผลิตในสหภาพยุโรปอยู่มาก

จ. ข้อบังคับติดฉลาก EuP สำหรับสินค้าพลังงาน

เมื่อวันที่ 1 สิงหาคม 2546 คณะกรรมาธิการสหภาพยุโรปฝ่ายวิสาหกิจ (DG Enterprise) ได้จัดทำข้อเสนอแนะสำหรับระเบียบว่าด้วยข้อกำหนดในการออกแบบสินค้าที่ใช้พลังงานเพื่อการลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม (Directive on Eco-design Requirements for Energy-using Products หรือ Eup Directive) โดยคณะกรรมาธิการจะส่งข้อเสนอแนะให้คณะมนตรีและสหภาพยุโรปเพื่อพิจารณาในเดือนตุลาคม 2546 เมื่อได้รับความเห็นชอบแล้วจะประกาศเป็นระเบียบได้และประเทศสมาชิกสหภาพยุโรปต้องออกกฎหมายตามระเบียบดังกล่าวภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2548 เพื่อให้กฎหมายมีผลบังคับใช้ตั้งแต่ 1 กรกฎาคม 2549

สินค้า EuP คือ สินค้าที่ใช้พลังงานทุกประเภท อาทิ พลังงานไฟฟ้า พลังงานจาก fossil พลังงานประเภท renewable fuels รวมถึงชิ้นส่วนของสินค้าที่จำหน่ายเป็นอะไหล่ ที่ผลิตและจำหน่ายได้ในตลาดสหภาพยุโรปต้องประทับตรา CE หรือเป็นสินค้าที่ใช้มาตรฐานร่วมของสหภาพยุโรป หรือได้รับฉลากแสดงว่าเป็นสินค้าที่มีคุณต่อสิ่งแวดล้อม (Eco-label) ของสหภาพยุโรปเท่านั้น และให้ผู้ผลิตและตัวแทนสินค้าต้องประเมินสินค้าที่ผลิตว่าได้มาตรฐานตามที่กำหนดหรือไม่ รวมถึงจัดเตรียมเอกสารที่เกี่ยวข้องให้หน่วยงานของรัฐตรวจสอบอีกด้วย

สำหรับผู้ผลิตและผู้ส่งออกสินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้านั้นจะต้องแบกรับภาระค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นในการออกแบบและผลิตสินค้าให้เป็นไปตามข้อกำหนด รวมถึงการจัดเก็บข้อมูลต่างๆ โดยเฉพาะเรื่องข้อกำหนดเกี่ยวกับระดับที่กระทบต่อสิ่งแวดล้อม เช่น ปริมาณวัสดุที่ต้องรีไซเคิล หรือปริมาณคาร์บอนไดออกไซด์ที่เกิดขึ้น โดยสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าสำคัญที่จะได้รับผลกระทบจากมาตรการ EuP ประกอบด้วย เครื่องใช้ไฟฟ้าอิเล็กทรอนิกส์สำหรับใช้ในครัวเรือนและสำนักงาน เช่น เครื่องถ่ายเอกสาร เครื่องซักผ้า เครื่องล้างจาน คอมพิวเตอร์ และตู้เย็น เป็นต้น

ซึ่งสำหรับในประเด็นข้อบังคับนี้ กระทรวงพาณิชย์ได้ตั้งข้อสังเกตว่า การกำหนดมาตรฐานเป็นการเฉพาะซึ่งมีข้อกำหนดที่เข้มงวดเกินกว่าระดับสากลหรือเกินกว่าประเทศกำลังพัฒนาจะปฏิบัติได้ อาจจะขัดกับหลักเกณฑ์ของ WTO ในส่วนของภาคอุตสาหกรรม และ หากระเบียบดังกล่าวมีผลบังคับใช้ในอนาคตย่อมส่งผลกระทบและเป็นอุปสรรคต่อการส่งออกสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ของไทยได้

จ. ระเบียบเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์

นอกเหนือจากมาตรการที่มีใช้ภายใต้สหภาพยุโรป ได้ใช้ในการจำกัดปริมาณการส่งออกในสินค้าในหมวด สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม อาหาร และเครื่องใช้ไฟฟ้าและเครื่องใช้อิเล็กทรอนิกส์บางประเภทแล้ว ด้วยปัญหาปริมาณซากเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ที่ใช้แล้วที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว จะเป็นอันตรายต่อสุขภาพมนุษย์และสิ่งแวดล้อมอย่างมาก นอกจากนี้พื้นที่และทรัพยากรธรรมชาติมีจำกัด แต่จำนวนประชากรเพิ่มขึ้น การบริโภคย่อมเพิ่มขึ้นตาม ทำให้ขยะของเสียมีปริมาณเพิ่มขึ้นด้วย หากไม่มีการจัดการซากเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ที่ใช้แล้วอย่างเป็นระบบที่เหมาะสม จะทำให้เกิดปัญหาสิ่งแวดล้อมซึ่งแก้ไขได้ยาก

คณะกรรมการสหภาพยุโรปจึงได้จัดทำร่างกฎระเบียบเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ 2 ฉบับโดยประกาศใช้เป็นระเบียบสหภาพยุโรป เมื่อเดือนมกราคม 2546 ดังนี้

1) ระเบียบเกี่ยวกับเศษเหลือทิ้งของเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ (Waste electrical and electronic equipment: WEEE) กำหนดให้ผู้ผลิตต้องเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายทั้งหมดในการจัดการเศษเหลือทิ้งของเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ที่ตนเองผลิตหรือเป็นผู้นำเข้าสินค้า ผู้ผลิตต้องสร้างระบบจัดเก็บ รวบรวมซากเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ และนำกลับมาใช้ใหม่ด้วยการ recovery/ recycle/ reuse ซึ่งระเบียบ WEEE นี้จะมีผลบังคับใช้กับเครื่องใช้ไฟฟ้าและเครื่องอิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ ดังแสดงไว้ในตารางที่ 3.2 หลังการประกาศ 5 ปี

ตารางที่ 3.2: เครื่องใช้ไฟฟ้าและเครื่องใช้อิเล็กทรอนิกส์ที่อยู่ภายใต้ WEEE

ประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์	recovery สำหรับสินค้า	reuse/ recycle สำหรับ ส่วนประกอบของสินค้า
1. เครื่องใช้ไฟฟ้าขนาดใหญ่ เช่น ตู้เย็น ตู้แช่แข็ง	ขั้นต่ำ 80%	ขั้นต่ำ 75%
2. เครื่องใช้ไฟฟ้าขนาดเล็ก เช่น เครื่องดูดฝุ่น เตารีด เครื่องปั๊มขมบ่ง	ขั้นต่ำ 70%	ขั้นต่ำ 50%
3. คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์สื่อสาร เช่น เครื่องถ่ายสำเนา	ขั้นต่ำ 75%	ขั้นต่ำ 65%
4. เครื่องใช้ในครัวเรือน เช่น วิทยุ โทรทัศน์ วีดีโอ เครื่องบันทึกเสียง	ขั้นต่ำ 75%	ขั้นต่ำ 65%
5. อุปกรณ์ให้แสงสว่าง เช่น หลอดไฟ	ขั้นต่ำ 70%	ขั้นต่ำ 50%
6. เครื่องมือไฟฟ้า เช่น เครื่องเจาะ เครื่องเชื่อม เครื่องเย็บ เครื่องตัดหญ้า	ขั้นต่ำ 70%	ขั้นต่ำ 50%
7. เครื่องเล่น อุปกรณ์กีฬา เช่น รถไฟฟ้า วีดีโอเกม	ขั้นต่ำ 70%	ขั้นต่ำ 50%
8. เครื่องมือแพทย์	ขั้นต่ำ 70%	ขั้นต่ำ 50%
9. เครื่องมือควบคุม เช่น เครื่องจับควัน เครื่องควบคุมอุณหภูมิ	ขั้นต่ำ 70%	ขั้นต่ำ 50%
10. เครื่องขายอัตโนมัติ เช่น เครื่องขายเครื่องดื่ม เครื่องถอนเงิน	ขั้นต่ำ 80%	ขั้นต่ำ 75%

ที่มา : กระทรวงพาณิชย์

2) ระเบียบสหภาพยุโรปเกี่ยวกับการห้ามใช้สารอันตรายบางประเภทในเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ (restriction of the use of certain hazardous substances: RoHS) ประกาศใช้เพื่อลดปริมาณสารอันตรายในของเสีย ซึ่งคณะกรรมการสหภาพยุโรปเชื่อว่า แม้จะมีกฎระเบียบให้ผู้ผลิตต้องรับผิดชอบในการจัดการกับซากเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ที่ใช้แล้ว แต่ก็ยังคงมีซากเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ถูกทิ้งปนในขยะทั่วไป หรือบางกรณี อาจมีซากเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ที่ถูกนำกลับมาใช้ซ้ำ และมีสารอันตรายที่เสี่ยงต่อสุขภาพและทำลายสิ่งแวดล้อม ทำให้การบังคับให้ใช้สารทดแทนสารอันตรายเหล่านั้นในเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ จะเป็นการปลอดภัยกว่า

ระเบียบสหภาพยุโรป เรื่อง RoHS เน้นการจำกัดการใช้สารอันตรายที่อันตราย โดยกำหนดให้ผู้ผลิตใช้สารอื่นแทน สารตะกั่วปรอท แคดเมียม โครเมียม (+6) โพลีโบรมิเนตไบฟีนิล (PBB) และโพลีโบรมิเนตไดฟีนิลอีเทอร์ (PBDE) ในเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ ภายในวันที่ 1 กรกฎาคม 2549 มีขอบเขตครอบคลุมชนิดผลิตภัณฑ์เดียวกับ WEEE ยกเว้นผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องมือทางการแพทย์ และผลิตภัณฑ์ที่ยังไม่สามารถหาสารทดแทนได้ในปัจจุบัน ทั้งนี้ อาจมีการเปลี่ยนแปลงชนิดของสารอันตรายที่ห้ามใช้และประเภทผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการยกเว้น ขึ้นกับความก้าวหน้าของเทคโนโลยี

ปริมาณสารอันตรายที่ได้รับการยกเว้นให้ใช้ในเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ต่อไปนี้

- ปรอท ใน compact fluorescent lamps ในปริมาณไม่เกิน 5 มิลลิกรัมต่อหลอด

- พรอทในหลอดฟลูออเรสเซนต์ แบบตรงสำหรับใช้งานทั่วไป
- หลอดไฟที่ใช้ Halophosphate ให้มีพรอทได้ไม่เกิน 10 มิลลิกรัมต่อหลอด
- หลอดไฟที่ใช้ Triphosphate ที่มีช่วงชีวิตปกติ ให้มีพรอทได้ไม่เกิน 5 มิลลิกรัมต่อหลอด
- หลอดไฟที่ใช้ Triphosphate ที่มีช่วงชีวิตยาว ให้มีพรอทได้ไม่เกิน 8 มิลลิกรัมต่อหลอด
- ตะกั่วที่ผสมในแก้วของหลอดภาพ ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ และหลอดฟลูออเรสเซนต์
- ตะกั่วที่ผสมในโลหะอัลลอย
- อัลลอยของตะกั่วและเหล็ก ให้มีตะกั่วได้ไม่เกิน 0.35% โดยน้ำหนัก
- อัลลอยของตะกั่วและอลูมิเนียม ให้มีตะกั่วได้ไม่เกิน 0.4% โดยอัลลอยของตะกั่วและทองแดง ให้มีตะกั่วได้ไม่เกิน 4% โดยน้ำหนัก
- ตะกั่วในสารบัดกรีชนิดจุดหลอมเหลวสูง ตะกั่วบัดกรีในเครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่าย หน่วยเก็บข้อมูล และชุดเก็บข้อมูล ตะกั่วบัดกรีในระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ที่ใช้สำหรับสวิทช์ซึ่ง
- แคดเมียม ในการเคลือบผิวหน้าเพื่อป้องกันการกัดกร่อน
- โครเมียม (+6) ในการป้องกันการกัดกร่อน

ระเบียบของสหภาพยุโรปทั้ง 2 เรื่องนี้จึงส่งผลกระทบต่อการส่งออกและเศรษฐกิจของไทยอย่างชัดเจน เพราะประเทศไทยส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ของประเทศไทยไปสหภาพยุโรปมีมูลค่ามากกว่า 1 แสนล้านบาทต่อปี ดังนั้น หากผู้ผลิตไม่สามารถปรับเทคโนโลยีการผลิตได้ตามข้อกำหนดแล้วก็ย่อมจะต้องสูญเสียมูลค่าการค้าไป แต่ถ้าผู้ผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ของไทยสามารถปรับปรุงผลิตภัณฑ์ได้อย่างมีคุณภาพและเร็วกว่าประเทศคู่แข่ง ก็จะสามารถเพิ่มมูลค่าการส่งออกได้โดยง่าย และยังจะเป็นการช่วยช่วยลดปริมาณสารพิษปนเปื้อนในสิ่งแวดล้อมด้วย

ข. สมุดปกขาวว่าด้วยการควบคุมเคมีภัณฑ์

ร่างสมุดปกขาวว่าด้วยเคมีภัณฑ์ (White Paper on Chemicals) เป็นการนำระบบ REACH (Registration, Evaluation and Authorisation of Chemical products) มาใช้เป็นแนวทางในการควบคุมเคมีภัณฑ์ทุกชนิดที่จะผลิตและจำหน่ายในสหภาพยุโรป รวมทั้งสินค้าอื่นๆ ที่ใช้เคมีภัณฑ์ในการผลิตด้วย ร่างระเบียบดังกล่าวครอบคลุมตั้งแต่การจดทะเบียน การประเมิน และการอนุญาตให้ผลิต จำหน่ายหรือใช้ โดยผู้ผลิตหรือผู้นำเข้าที่นำเข้าสารเคมีเกินกว่า 1 ตันต่อปีต่อรายต้องยื่นขอจดทะเบียนสารเคมี โดยต้องดำเนินการวิเคราะห์ประเมินความเสี่ยงของสารเคมีด้วย และถ้าหากคณะกรรมการวิชาการ เห็นว่าสารเคมีที่ยื่นขอทะเบียนนั้นมีความเสี่ยงสูง ก็อาจจะจำกัดการผลิต การจำหน่ายหรือการใช้ได้ ร่างระเบียบนี้จะมีผลบังคับใช้ตั้งแต่ปี 2005

การกำหนดสมุดปกขาวนี้ ทำให้ผู้ผลิตและผู้ส่งออก “สารเคมี” ต้องมีภาระในการดำเนินการเพื่อจัดทำรายละเอียดเพื่อยื่นขอจดทะเบียนด้วย นอกจากนี้ผู้ผลิตและผู้ส่งออกสินค้าไทยไปยังสหภาพ

พยุโรป จะต้องทราบด้วยว่าสารเคมีที่ใช้ในการผลิตสินค้านั้น ได้มีการจดทะเบียนแล้วหรือไม่ หากยังไม่มีมีการจดทะเบียนไว้ ก็ต้องดำเนินการให้ถูกต้องตามระเบียบ มิเช่นนั้นประเทศผู้นำเข้าในกลุ่มสหภาพยุโรปก็อาจปฏิเสธสินค้าไทยที่ใช้สารเคมีดังกล่าวได้

ความน่าเป็นห่วงของระเบียบนี้ ยังเกี่ยวเนื่องไปถึงกรณีที่ผู้ประกอบการไทยที่ผลิตสินค้าเพื่อส่งออกไปยังตลาดสหภาพยุโรป โดยใช้สารเคมีที่นำเข้ามาจากประเทศอื่นๆ นอกสหภาพ และได้รับผลกระทบทางอ้อมด้วย

3.4 ผลกระทบของการขยายสมาชิกภาพต่อเศรษฐกิจของกลุ่มสหภาพยุโรป

การที่ประเทศสมาชิกใหม่ต้องรับเอานโยบายและรวมทั้งเงื่อนไขต่างๆ ของสหภาพยุโรปไปถือปฏิบัติอย่างเสมอภาคกัน (แม้ว่าจะมิได้มีการเปลี่ยนแปลงในเนื้อหา นโยบายเลยก็ตาม) เหล่านี้จะทวีความสำคัญยิ่งขึ้น เมื่อเราพิจารณาว่า การนำนโยบายไปปฏิบัติล้วนมีความเชื่อมโยงไปถึงการใช้งบประมาณของสหภาพยุโรปอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ทั้งนี้สืบเนื่องจากประเด็นของ Agenda 2000 และ Nice Summit 2000 ที่กล่าวถึงการให้ความช่วยเหลือประเทศสมาชิกใหม่ เพื่อให้สามารถปรับตัวให้มีระดับการพัฒนาเศรษฐกิจที่ใกล้เคียงกับประเทศสมาชิกเดิม (Economic Convergence) นั้น ทำให้สหภาพยุโรปมีการปรับโครงสร้างทางการเงินและงบประมาณเพื่อรองรับการขยายสมาชิกภาพครั้งที่ 5 ขึ้น ซึ่ง Deltas and van der Beek (2003) ศึกษาแล้วพบว่า การปรับโครงสร้างงบประมาณรวมทั้งการโอนเงิน (transfers) ไปสู่สมาชิกใหม่หลังจากการขยายสมาชิกภาพจะทำให้ปริมาณงบประมาณที่จะไหลเข้าสู่ประเทศสมาชิกใหม่ 5 ประเทศ (สาธารณรัฐเชด เอสโคโนเนีย อังการี โปแลนด์ และสโลวีเนีย) จะอยู่ในช่วงระหว่าง 52.8 ถึง 72 พันล้านยูโร ซึ่งจะเป็นจำนวนเท่าใดนั้นขึ้นอยู่กับสถานการณ์ของการเติบโตของ GDP ในระดับต่างๆ กัน นั้นหมายความว่า ตัวเลขนี้แสดงให้เห็นถึงต้นทุนหนึ่งของการขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปในครั้งนี้ว่าอยู่ในช่วง ระหว่าง 52.8 ถึง 72 พันล้านยูโร

เมื่อการขยายสมาชิกภาพครั้งนี้จะมีต้นทุนต่อประเทศสมาชิกของสหภาพยุโรปเช่นนี้ จึงมีข้อสงสัยว่า แล้วผลประโยชน์ที่ได้จะคุ้มกันหรือไม่ ในประเด็นนี้ มีงานศึกษาหลายงาน เช่น Bruess (2001) และ Deltas and van der Beek (2003) ให้ข้อสังเกตว่า ประเทศสมาชิกใหม่จะได้ประโยชน์โดยตรงจากการเปิดเสรีทางการค้า และการที่ปัจจัยการผลิตสามารถจะเคลื่อนย้ายได้คล่องตัวมากขึ้น นอกจากนี้ การเป็นสมาชิกภาพของประเทศสมาชิกใหม่เหล่านี้ ยังจะก่อให้เกิดเสถียรภาพทางเศรษฐกิจและการเมืองเพิ่มขึ้น อันจะยังประโยชน์โดยตรงและโดยอ้อมในเชิงเศรษฐกิจแก่ทวีปยุโรปทั้งทวีปด้วย ดังนั้น การขยายสมาชิกภาพจึงมิได้มีลักษณะเป็น zero-sum game ซึ่งมีผู้ได้จะต้องมีผู้เสียหากแต่จะส่งผลกระทบสุทธิด้านบวกแก่กลุ่มประเทศสมาชิกในลักษณะ win-win situation ซึ่งเป็นกรณีที่ทุกคนสามารถเป็นผู้ได้พร้อม ๆ กัน ที่สำคัญไปกว่านั้น ประเทศสมาชิกปัจจุบันจะได้ประโยชน์

ทางอ้อมจากการขยายสมาชิกภาพ ในรูปของเสถียรภาพในทางการเมืองของสหภาพยุโรปโดยรวม นอกเหนือจากประโยชน์ทางเศรษฐกิจด้วย

การขยายสมาชิกภาพครั้งที่ 5 จะทำให้ประเทศสมาชิกทั้งเก่าและใหม่จะได้รับสิทธิประโยชน์ที่สำคัญจากการยกเว้นภาษีศุลกากรระหว่างประเทศสมาชิกในสหภาพยุโรป และการเคลื่อนย้ายทรัพยากรได้อย่างเสรี นอกจากนี้ ยังมีการเปลี่ยนแปลงนโยบายเศรษฐกิจและการเมืองต่างๆ เพื่อให้สอดคล้องกับการขยายสมาชิกภาพที่จะมีขึ้นด้วย เหล่านี้ย่อมจะทำให้ส่งผลกระทบต่อการค้า การลงทุน และความสัมพันธ์อื่นๆ กับระบบเศรษฐกิจโลกอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ (ทั้งประเทศสมาชิกเก่า ใหม่ และอื่นๆ ที่ไม่ใช่สมาชิก) การศึกษาผลกระทบของการขยายสมาชิกภาพจึงมีอยู่อย่างกว้างขวาง และได้มีการรวบรวมไว้ในงานหลายงาน เช่น Avery and Cameron (2001) ซึ่งอธิบายผลกระทบไว้ในหลายมิติ เช่น ในรูปของผลผลิต การจ้างงาน การค้า การลงทุน เป็นต้น

การรวบรวมวรรณกรรมที่ศึกษาผลกระทบที่จะเกิดขึ้นหลังจากการขยายสมาชิกภาพยุโรปครั้งที่ 5 นี้ พบว่า ในภาพรวมลักษณะของผลกระทบค่อนข้างจะมีความสลับซับซ้อน และแตกต่างจากการขยายสมาชิกภาพในอดีต เนื่องจากระดับความเจริญ และความมั่งคั่งทางเศรษฐกิจของกลุ่มประเทศสมาชิกเดิม (EU-15) กับกลุ่มประเทศสมาชิกใหม่ มีความแตกต่างกันมาก ทำให้การที่กลุ่มประเทศสมาชิกใหม่ต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขก่อนการเข้าเป็นสมาชิกซึ่งมีความเข้มงวดมากนั้น อาจก่อให้เกิดภาระทางการเงิน และการคลังต่อกลุ่มประเทศสมาชิกใหม่เป็นอย่างมาก อย่างไรก็ตาม การพยายามทำความเข้าใจว่า การขยายสมาชิกภาพครั้งที่ 5 นี้จะส่งผลอย่างไรต่อระบบเศรษฐกิจโลกจะช่วยให้เราสามารถวิเคราะห์ทิศทางการเปลี่ยนแปลงได้อย่างชัดเจนขึ้น ในส่วนนี้จึงเป็นการสรุปผลกระทบของการขยายสมาชิกภาพในแง่มุมต่างๆ ได้แก่ แง่มุมของการเติบโตทางเศรษฐกิจและสวัสดิการของประชาชน แง่มุมของการค้า แง่มุมการลงทุน และ แง่มุมการจ้างงาน เป็นต้น

3.4.1 ผลกระทบต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจและสวัสดิการรวมของเศรษฐกิจโลก

งานวิชาการจำนวนหนึ่งพยายามจะประเมินต้นทุนและผลประโยชน์ (cost-benefit analysis) ที่จะเกิดขึ้นภายหลังการขยายสมาชิกภาพสำหรับแต่ละประเทศที่เป็นสมาชิกเดิม เช่น Kristensen and Jensen (2001) ศึกษากรณีของประเทศเดนมาร์ก Keuschnigg, et. al. (1999) ศึกษากรณีของประเทศเยอรมนี Keuschnigg and Kohler (1999) ศึกษากรณีของประเทศออสเตรีย และ Grassini (2001) ศึกษากรณีของประเทศอิตาลี ซึ่งแต่ละงานดังกล่าวนี้อาศัยเทคนิคและแบบจำลองทางเศรษฐศาสตร์มหภาคต่างๆ กันไป แต่ก็ได้พิจารณารวมเอาโครงสร้างของเศรษฐกิจทั้งในด้านการผลิต การค้า การบริโภค การลงทุน การสะสมทุน การเคลื่อนย้ายแรงงาน และตลาดเงินไว้อย่างครบถ้วน และพบว่า ประเทศสมาชิกเดิม (EU-15) มีแนวโน้มที่จะได้รับผลกระทบสุทธิในเชิงบวก โดยที่ประเทศสมาชิกเดิมล้วนแต่จะได้รับประโยชน์ในรูปของ GDP ที่เพิ่มขึ้น และ จำนวนการจ้างงานที่เพิ่มขึ้น

ทั้งนี้ ขนาดของผลกระทบต่อสวัสดิการที่ประเทศสมาชิกแต่ละประเทศจะได้รับนั้นจะเกิดขึ้นไม่เท่ากัน เพราะขนาดเศรษฐกิจของแต่ละประเทศมีความแตกต่างกัน

ในภาพรวม Lee and van der Mensbrugghe (2003) ได้ประเมินว่าระดับสวัสดิการรวมของประเทศสมาชิกเดิมจะเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.2 ของรายได้ที่แท้จริง ส่วนสวัสดิการของประเทศสมาชิกใหม่จะเพิ่มขึ้นมากกว่า โดยจะอยู่ที่ร้อยละ 2.0-6.6 ของรายได้ที่แท้จริง แต่ถ้าจะพิจารณาระดับ GDP ที่จะเพิ่มขึ้นแล้ว Maliszewska (2004) ประเมินไว้ว่า GDP ของประเทศสมาชิกใหม่จะเพิ่มขึ้นราวร้อยละ 1.4-2.4

อย่างไรก็ดี การเปลี่ยนแปลงของระดับ GDP และระดับสวัสดิการที่แต่ละประเทศจะได้รับย่อมขึ้นอยู่กับลักษณะ เงื่อนไข และความสำเร็จของการขยายสมาชิกภาพ ทำให้นักศึกษาส่วนใหญ่อาศัยวิธี simulation เพื่อที่จะสร้าง projection ของการเปลี่ยนแปลง เช่น กรณีของเดนมาร์ก Madson and Sorensen (2002) พบว่าผลต่อระดับสวัสดิการจะอยู่ในช่วงร้อยละ -3.1 ถึง 0.6 ของ GDP โดยที่ปัจจัยที่จะเอื้อให้มีผลในเชิงบวกได้เป็นอย่างดี คือ การเคลื่อนย้ายแรงงาน โดยพบว่าประเทศเดนมาร์กมีแนวโน้มจะสูญเสียรายได้ในรูปของ GDP ที่ลดลงราวร้อยละ 1.9 ถ้าหากไม่ยอมให้มีการเคลื่อนย้ายแรงงานระหว่างสมาชิกใหม่กับเดนมาร์ก

นอกจากนี้ ยังมีการศึกษาพบว่า ประเทศสมาชิกใหม่มักจะได้ประโยชน์มากกว่าประเทศสมาชิกเดิมโดยเปรียบเทียบ Breuss (2001) พบว่า กลุ่มประเทศสมาชิกใหม่จะมีผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติเบื้องต้นเพิ่มขึ้นถึงเกือบ 10 เท่าของกลุ่มประเทศสมาชิกเดิม โดยที่ประเทศสมาชิกใหม่จะมีผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติเบื้องต้นเพิ่มขึ้นอยู่ในช่วงร้อยละ 5 ถึง 8 ในขณะที่ประเทศสมาชิกเดิมนั้นจะมีทั้งกลุ่มที่ได้ และเสียประโยชน์ ซึ่งกลุ่มที่ได้ประโยชน์ (winners) นั้น ประกอบด้วย ประเทศเยอรมนี ออสเตรีย อิตาลี สวีเดน และ ฟินแลนด์ ซึ่งจะมีผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติเบื้องต้นเพิ่มขึ้นราวร้อยละ 0.2-0.6 และกลุ่มที่จะเสียประโยชน์ (losers) นั้น ประกอบด้วยประเทศโปรตุเกส สเปน และกรีซ ซึ่งจะมีผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติลดลงประมาณร้อยละ 0.2 ถึง 0.8 ส่วนประเทศอังกฤษ เดนมาร์ก และสวีเดน นั้นจัดว่าเสมอตัว (neutral) โดยสังเกตได้จากอัตราการเปลี่ยนแปลงของผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติเบื้องต้นที่อยู่ในระดับใกล้เคียงศูนย์ (ตารางที่ 3.3)

ประเทศสมาชิกใหม่ที่มีอัตราการเพิ่มของ GDP สูงที่สุดคือโปแลนด์และฮังการี โดยจะมี GDP เพิ่มขึ้น ราวร้อยละ 8-9 และประเทศสาธารณรัฐเชคจะมี GDP เพิ่มขึ้นราวร้อยละ 6 ในขณะที่กลุ่มประเทศสมาชิกเดิมจะได้ประโยชน์จากการขยายสมาชิกภาพในรูปของ GDP ที่เพิ่มขึ้นเฉลี่ยคิดเป็นร้อยละ 0.5 เท่านั้น และบางประเทศ เช่น โปรตุเกส เดนมาร์กและสวีเดนก็มีแนวโน้มที่จะมีการเติบโตลดลงด้วย ซึ่งผลการศึกษาที่มีความใกล้เคียงกับงานศึกษาของคณะกรรมการสหภาพยุโรปที่เคยระบุว่า ผลกระทบที่จะเกิดขึ้นภายหลังการรวมเป็นตลาดเดียวของสหภาพยุโรปกับประเทศสมาชิกใหม่จะมีอยู่ค่อนข้างน้อย

นอกจากประเทศสมาชิกใหม่ทั้งหลายจะได้รับประโยชน์ในด้านการสร้างการค้า (trade creation) ซึ่งเกิดจากการยกเลิกภาษีนำเข้า และการลดต้นทุนทางการค้าต่างๆ แล้ว Quaiser and Hall (2002) ยังให้ความเห็นว่า การขยายสมาชิกภาพในครั้งนี้จะให้ประโยชน์ต่อประเทศสมาชิกใหม่ในรูปของการพัฒนาโครงสร้างการผลิต เพื่อให้ทัดเทียมกับกลุ่มประเทศสมาชิกเดิม ซึ่งจะส่งผลต่อการเพิ่มมูลค่าการค้าของ intra-trade industry ได้อีกด้วย

ตารางที่ 3.3: ผลกระทบของการขยายสมาชิกภาพ ต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติ

ประเทศ	การเปลี่ยนแปลงของ GDP (ร้อยละ)
EU-15	
Winners: Germany, Austria, Italy, Finland	0.2 ถึง 0.6
Neutral: UK, Denmark, Sweden	-0.2 ถึง 0.2
Losers: Portugal, Greece, Spain	-0.2 ถึง -0.8
New members	5.0 ถึง 8.0

ที่มา: Bruess (2001)

อีกงานหนึ่งที่ให้ข้อสรุปว่า กลุ่มประเทศสมาชิกใหม่จะมีโอกาสได้รับผลประโยชน์มากกว่า คือ งานของ Lima (2000) ซึ่งได้เปรียบเทียบผลของการขยายสมาชิกภาพครั้ง 5 กับครั้งที่ 3 (เมื่อครั้งที่ประเทศโปรตุเกสและสเปนเข้าร่วมเป็นสมาชิกภาพ) โดยเลือกที่จะเปรียบเทียบประเทศโปรตุเกส กับประเทศสมาชิกใหม่ทั้ง 10 ประเทศครั้งนี้ ซึ่งเหตุของการเลือกเปรียบเทียบเช่นนี้เป็นเพราะ ประเทศโปรตุเกสและประเทศสมาชิกใหม่ทั้ง 10 จะต้องทำการเปิดเสรีทางเศรษฐกิจเหมือนกันก่อนที่จะเข้าร่วมเป็นสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปได้ นอกจากนี้ แรงงานของประเทศโปรตุเกส และประเทศสมาชิกใหม่ส่วนใหญ่อยู่ในภาคเกษตรกรรมเหมือนกัน และทั้งโปรตุเกส และกลุ่มสมาชิกใหม่ก็ล้วนแต่เป็นประเทศที่อุดมไปด้วยทรัพยากรมนุษย์และทรัพยากรการผลิตอื่นๆ

Lima (2000) อาศัยข้อมูลโครงสร้างสินค้าส่งออกเพื่อสร้างดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่เปิดเผยได้ (RCA) และเปรียบเทียบผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้น ผลการศึกษา พบว่า กลุ่มประเทศสมาชิกใหม่ซึ่งมีทรัพยากรต่างๆ ในปริมาณที่มากกว่า ในต้นทุนที่ต่ำกว่าประเทศโปรตุเกส จะทำให้การเข้าร่วมเป็นสมาชิกภาพสามารถส่งผลดีต่อการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศของกลุ่มประเทศสมาชิกใหม่เหล่านี้ นอกจากนี้ กลุ่มประเทศสมาชิกใหม่ยังมีข้อได้เปรียบด้านถิ่นฐานที่ตั้ง (locational advantage) ด้วย ทำให้กระบวนการปรับตัวเพื่อเข้าร่วมเป็นสมาชิกภาพของกลุ่มใหม่นี้ทำได้ง่ายกว่า และเมื่อพิจารณาโดยรวมแล้วจะพบว่า กลุ่มประเทศสมาชิกใหม่นี้จะมีโอกาสได้รับผลประโยชน์มากกว่าเมื่อครั้งที่โปรตุเกสได้รับ ผลการศึกษาในเชิงบวกเช่นนี้ ได้รับการ

สนับสนุนจาก Vega and Herce (2002) ซึ่งระบุว่าเหตุปัจจัยอีกประการที่ทำให้อัตราการเติบโตของประเทศสมาชิกใหม่ค่อนข้างสูงนี้ เป็นเพราะประเทศเหล่านี้มีความสัมพันธ์ทางการค้าที่แน่นแฟ้นกับประเทศสมาชิกเดิมอยู่ค่อนข้างมาก จึงทำให้สามารถได้รับประโยชน์จากการค้าที่ไม่มีมาตรการกีดกันได้อย่างเต็มที่

ศูนย์วิจัยนโยบายเศรษฐกิจ (The Centre for Economic Policy Research) ของสหภาพยุโรปเองก็ได้ทำการศึกษาถึงผลประโยชน์ในทางเศรษฐกิจ และประเมินไว้ว่าการขยายสมาชิกภาพครั้งที่ 5 นี้จะทำให้ผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติ (GDP) รวมของสหภาพยุโรปเดิม 15 ประเทศ เพิ่มขึ้นราว 11 พันล้านยูโรต่อปี และช่วยให้ GDP ของประเทศสมาชิกใหม่เพิ่มสูงขึ้นอีกร้อยละ 1.5 ต่อปี ซึ่งคิดเป็นมูลค่าราว 23 พันล้านยูโร

การศึกษาผลกระทบแยกตามสาขาประเด็นหนึ่งที่มีความสนใจเป็นพิเศษ คือ การศึกษาผลกระทบจากการปฏิรูปนโยบายเกษตรกรรมร่วม (CAP Reform) ซึ่งเมื่อพิจารณาสัดส่วนของงบประมาณทั้งหมดแล้วจะเห็นว่างบประมาณทั้งหมดถูกแบ่งไปที่ภาคเศรษฐกิจสำคัญสองภาค นั่นคือ งบประมาณสำหรับสนับสนุนภาคเกษตร (ในรูปของ CAP) ถึงร้อยละ 50³ โดยที่ประเทศสมาชิกใหม่ทั้งหมดจะได้รับ direct subsidy เป็นจำนวน 5.1 พันล้านยูโร และงบประมาณสนับสนุนการปรับปรุงโครงสร้างภาคเศรษฐกิจต่างๆ (structural action) ถึงร้อยละ 40 ซึ่งการจัดสรรงบประมาณเช่นนี้ มีนัยสำคัญอยู่ที่ความพยายามที่จะพัฒนาประเทศสมาชิกใหม่ซึ่งมีโครงสร้างการผลิตหลักอยู่ที่ภาคเกษตรให้มีประสิทธิภาพมากพอที่จะผลิตสินค้าเกษตรเหล่านั้นให้เป็นสินค้าส่งออกได้ นอกเหนือจากการผลิตเพื่อยังชีพอย่างที่เคยเป็นมา ซึ่งกรณีนี้สามารถนำไปสู่สมมติฐานว่า นโยบายนี้จะส่งผลในทางลบต่อประเทศสมาชิกเดิมได้ อย่างไรก็ดี บทวิเคราะห์จาก DG ECFIN (2001) ได้แย้งว่าผลกระทบเชิงลบที่คาดว่าจะเกิดกับประเทศสมาชิกเดิมนั้นไม่น่าจะมีมากนัก เพราะภาคเกษตรกรรมไม่ใช่ภาคการผลิตหลักของประเทศสหภาพยุโรปทั้ง 15 ประเทศ (EU-15) โดยมีสัดส่วนของภาคเกษตรคิดเป็นร้อยละ 1.5 ของ GDP เท่านั้น ยิ่งไปกว่านั้น หากพิจารณาเปรียบเทียบมูลค่าการส่งออกสินค้าเกษตรแปรรูปกับการนำเข้าสินค้าเกษตรที่ยังไม่แปรรูปแล้ว จะพบว่ากลุ่ม EU-15 มีมูลค่าการส่งออกสินค้าเกษตรที่แปรรูปแล้ว สูงกว่า รายจ่ายเพื่อนำเข้าสินค้าเกษตรที่ยังไม่แปรรูปจากกลุ่มประเทศยุโรปกลางและยุโรปตะวันออกถึงกว่า 1 พันล้านยูโร ทำให้การแข่งขันในสินค้าเกษตรของประเทศสมาชิกเดิมและใหม่นั้น เป็นการแข่งขันบนพื้นฐานของสินค้าต่างชนิดกัน

นอกจากนี้ Sinabell and Schmid (2003) ได้ให้ข้อสังเกตว่า แม้ว่าการแข่งขันในอนาคตจะเปลี่ยนรูปแบบเป็นการแข่งขันในสินค้าเกษตรที่ยังไม่แปรรูปเหมือนกัน เกษตรกรของประเทศสมาชิกเดิมก็ย่อมจะมีเวลาเพียงพอที่จะสามารถปรับตัวได้ทันก่อนที่สินค้าเกษตรจากประเทศสมาชิกใหม่จะเข้ามาตีตลาดสหภาพยุโรปได้ ทำให้ความวิตกกังวลอาจมีไม่มากนักในระยะสั้น แต่ในระยะยาวแล้วโครงสร้างการผลิตของภาคเกษตรในประเทศเหล่านี้จะสามารถปรับตัวให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

³ มากกว่าเงินอุดหนุนที่สหรัฐอเมริกาให้แก่เกษตรกรชาวอเมริกันถึง 2 เท่า

เพื่อให้สามารถเผชิญกับภาวะการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นได้ เช่น การเพิ่มปัจจัยทุน และ/หรือใช้กำลังแรงงานให้น้อยลง ซึ่งแน่นอนว่าจะต้องส่งผลต่อสถานการณ์การจ้างงานภายในประเทศด้วย

นโยบายเหล่านี้ ล้วนแต่มีนัยว่า ถ้าความต้องการสินค้าของประชากรในสหภาพยุโรปยังคงเท่าเดิม หรือเพิ่มขึ้นไม่มากนัก การนำเข้าสินค้าเกษตรจากประเทศต่างๆ นอกกลุ่มสมาชิกย่อมจะมีแนวโน้มลดลงชัดเจนอย่างน้อยใน 5 ปีข้างหน้า นอกจากนี้โอกาสที่ประเทศในกลุ่มสหภาพยุโรปจะสามารถเพิ่มประสิทธิภาพ (productivity) ของสินค้าเกษตร และแปรรูปสินค้าออกมาแข่งขันในตลาดโลกได้ก็ย่อมจะมีเพิ่มขึ้น ซึ่งย่อมจะส่งผลกระทบต่อสถานการณ์การส่งออกสินค้าเกษตรของประเทศอื่นๆ ที่ส่งออกสินค้าเกษตรเป็นหลักด้วย ในประเด็นนี้ EU Directorate (2003a) ได้ประมาณปริมาณผลผลิตการเกษตรที่แท้จริง (real agricultural products) ของประเทศต่างๆ ทั้งสมาชิกเดิมและใหม่ในปี 2552 ไว้ว่าจะเพิ่มขึ้นราวร้อยละ 17 ต่อปีโดยเทียบกับปี 2545 ซึ่งภาคการผลิตที่จะได้รับผลกระทบที่สำคัญ ประกอบด้วย ภาคการเพาะปลูก เช่น ธัญพืชต่างๆ พืชโปรตีน และมันฝรั่ง และภาคปศุสัตว์ เช่น วัว แพะ และแกะ นอกจากนี้ ยังมีผลกระทบต่อภาคผลิตภัณฑ์การเกษตร เช่น นม และผลิตภัณฑ์ต่างๆ ด้วย ในส่วนของผลิตภัณฑ์จากนมและข้าวสาลีนั้น พบว่า โครงสร้างการผลิตสินค้าเกษตรของประเทศสมาชิกเดิมจะเปลี่ยนไป โดยจะหันไปปลูกธัญพืชที่มีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้น ได้แก่ ข้าวสาลี (soft wheat) และ ข้าวโพด (maize) ทำให้จำนวนพื้นที่การเกษตรที่ใช้เพื่อปลูกธัญพืชมูลค่าต่ำจะลดลง และมูลค่าผลผลิตต่อไร่จะเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ เกษตรกรผู้ผลิตผลิตภัณฑ์จากนมจะสามารถผลิตผลิตภัณฑ์แปรรูปที่มีมูลค่าเพิ่มสูง เช่น ชีส เพิ่มขึ้นได้อีก ซึ่งทำให้โดยรวมแล้ว ประเทศสมาชิกเดิมสามารถมีผลผลิตรวมเพิ่มขึ้นได้ถึงร้อยละ 8.5 ในปี 2552 เมื่อเทียบกับผลผลิตในปี 2544 ส่วนภาคการผลิตที่ยังไม่ได้รับประโยชน์ในนโยบายเกษตรกรรมร่วมครั้งนี้ คือ น้ำมันมะกอก ยาสูบ ฝ้าย และผลิตภัณฑ์จากฝ้าย จึงไม่น่าจะส่งผลอย่างชัดเจนต่อการเปลี่ยนแปลงผลผลิตในผลิตภัณฑ์เหล่านี้

ในเชิงเปรียบเทียบผลประโยชน์ที่ประเทศสมาชิกเดิมกับประเทศสมาชิกใหม่จะได้รับ อันเนื่องมาจากการปฏิรูปนโยบายเกษตรกรรมร่วม การศึกษาก็ยังพบว่า ประโยชน์ที่ประเทศสมาชิกใหม่ทั้ง 10 ประเทศจะได้รับ จะมีมากกว่ากลุ่มประเทศสมาชิกเดิม (EU-15) เหตุผลประการหนึ่งเป็นเพราะผลผลิตด้านการเกษตรของประเทศสมาชิกใหม่มีมากกว่าของประเทศสมาชิกเดิม กล่าวคือ สัดส่วนของการผลิตสินค้าเกษตรในประเทศสมาชิกใหม่มีอยู่ร้อยละ 4-5 ของ GDP ในขณะที่สัดส่วนการผลิตสินค้าเกษตรของประเทศ EU-15 คิดเป็นร้อยละ 2 ของ GDP เท่านั้น นอกจากนี้ แรงงานในภาคเกษตรของประเทศสมาชิกใหม่ยังมีมากถึงร้อยละ 21 ซึ่งสูงมากเมื่อเทียบกับระดับเพียงร้อยละ 4 ในประเทศ EU-15 ยิ่งไปกว่านั้น ในปัจจุบันนี้ ผลผลิตทางการเกษตรของประเทศสมาชิกใหม่นี้ยังมิได้เป็นการผลิตเพื่อการค้า ทำให้ยังคงมีกำลังการผลิตที่เหลือเฟือ และพร้อมที่จะพัฒนาเพื่อให้เป็นภาคเศรษฐกิจหลักของประเทศได้ เมื่อมีการขึ้นนโยบายเกษตรกรรมร่วมที่ส่งเสริมให้มีการพัฒนาการผลิต เช่นนี้ ก็จะทำให้ผลผลิตทางการเกษตรจากประเทศเหล่านี้มีทั้งปริมาณที่เพิ่มขึ้น และมีคุณภาพที่ดีขึ้นด้วย การรวมกลุ่มเป็นสหภาพยุโรปครั้งนี้จึงเท่ากับเป็นการขยายโอกาสให้กับภาคเกษตรและอาหาร

ของประเทศสมาชิกใหม่ได้กระจายสินค้าไปสู่ตลาดสหภาพยุโรป ซึ่งมีประชากรอยู่ราว 375 ล้านคน และล้วนแต่มีกำลังซื้อที่มากกว่าตลาดภายในประเทศด้วย

อย่างไรก็ดี เมื่อก่อนหน้าที่จะมีการประกาศผลการปฏิรูปนโยบายอย่างเป็นทางการเมื่อกลางปี 2546 นั้น Herok and Lotze (2000) ได้ประมาณผลกระทบของการขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปที่จะเกิดขึ้นจากการใช้นโยบายเกษตรกรรมร่วมในปี 2548 ต่อกลุ่มประเทศสมาชิกเก่าและประเทศสมาชิกใหม่ 7 ประเทศ (ซึ่งในงานนั้น ประกอบด้วย บัลแกเรีย สาธารณรัฐเชค อังการี โปแลนด์ โรมาเนีย สโลวาเกีย และสโลวีเนีย) โดยที่ในขณะนั้น การพิจารณาการปฏิรูป CAP ยังไม่แล้วเสร็จ จึงแบ่งการศึกษาออกเป็น 2 กรณี นั่นคือ กรณีแรก เป็นการเปิดเสรีบางส่วน (partial liberalization) ซึ่งสมมติให้มีการลดการกีดกันในรูปของภาษีการนำเข้าผลิตภัณฑ์นม น้ำตาล และเนื้อวัวลง ร้อยละ 10 และกรณีที่สอง คือการเปิดเสรีเต็มรูปแบบ (complete liberalization) และใช้แบบจำลอง multiregion CGE เป็นเครื่องมือในการศึกษา แล้วพบว่า กลุ่มประเทศสมาชิกใหม่ทั้ง 7 ประเทศที่ทำการศึกษานั้น จะได้รับผลประโยชน์สูงสุดถ้าการเปิดเสรีเป็นแบบแรก คือ บางส่วน โดยที่ผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติเบื้องต้นของกลุ่มประเทศสมาชิกใหม่นี้จะเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.5 และก่อให้เกิดผลด้านการสร้างการค้า (trade creation) ให้กับประเทศสมาชิกทั้งหมดใน EU-22 เป็นจำนวนร้อยละ 114 ในขณะที่กลุ่มประเทศสมาชิกเดิม และประเทศอื่นๆ นอกสหภาพยุโรปจะได้รับสวัสดิการทางเศรษฐกิจเพิ่มขึ้น และจะได้รับผลประโยชน์รวมดีกว่า ถ้าการปฏิรูป CAP เป็นไปในลักษณะเต็มรูปแบบ และเศรษฐกิจภาคบริการจะเป็นภาคเศรษฐกิจที่มีดุลการค้าดีขึ้น

สำหรับผลที่จะเกิดขึ้นกับภูมิภาคอื่นๆ ของโลก พบว่ามีปริมาณงานศึกษาที่น้อยกว่า โดยในภาพกว้างนั้น Borrell and Hubbard (2000) ได้อาศัยแบบจำลอง Computable General Equilibrium (CGE) มาศึกษากับข้อมูล Global Trade Analysis Project (GTAP) database เพื่อวิเคราะห์ผลที่จะเกิดขึ้นจากการปฏิรูป CAP ต่อเศรษฐกิจโลก โดยพิจารณาภาคเศรษฐกิจสำคัญ 10 ภาค คือ grains, non-grain crops, livestock, meat products, milk products, other foods, other primary products, manufacturing และ construction and utilities ครอบคลุมภาคเศรษฐกิจต่างๆ ใน 7 ภูมิภาค คือ สหภาพยุโรป สหรัฐอเมริกาและแคนาดา ออสเตรเลียและนิวซีแลนด์ กลุ่มประเทศเอเชียตะวันออก (ญี่ปุ่น เกาหลีสิงคโปร์ ฮองกง และ ไต้หวัน) กลุ่มประเทศละตินอเมริกา กลุ่มประเทศยุโรปตะวันออก และสหภาพโซเวียตเดิม และอื่นๆ ที่เหลือ แล้วพบว่า การให้เงินอุดหนุนทางการเกษตรจะทำให้ราคาสินค้าเกษตรในตลาดโลกเพิ่มขึ้น และภาระนี้จะถูกผลักไปสู่ผู้บริโภคทั่วโลก นอกจากนี้ ประชาชนของ EU จะต้องรับภาระภาษีสำหรับให้ EU จัดสรรเป็นงบประมาณสำหรับ CAP ด้วย

นอกเหนือจากผลกระทบในรูปของสินค้าในตลาดแล้ว Borrell and Hubbard (2000) ยังพบว่า มูลค่าการส่งออกผลิตภัณฑ์นมของสหรัฐอเมริกาและแคนาดา จะลดลงถึงร้อยละ 25-46 และในขณะเดียวกัน ออสเตรเลีย และแคนาดา จะประสบปัญหาที่อาจเกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างการผลิต เนื่องจากจะมีการบิดเบือนการใช้ทรัพยากรที่หันเหไปสู่ภาคการผลิตอื่นๆ ได้ และเมื่อมองภาพรวมของระบบเศรษฐกิจโลกแล้ว งานศึกษานี้สรุปว่า การปฏิรูปนโยบายเกษตรกรรมร่วม จะ

ก่อให้เกิดต้นทุนรวมต่อโลก รวมทั้งสิ้นถึง 75 พันล้านเหรียญสหรัฐ โดยสหภาพยุโรปจะต้องเป็นผู้รับภาระต้นทุนนี้เองถึง 47 พันล้านเหรียญสหรัฐ

นอกเหนือจากภาระภาษีของประชาชนที่จะต้องจ่ายให้แก่รัฐ เพื่อให้สหภาพยุโรปสามารถนำไปจัดสรรจ่ายเงินสนับสนุนเกษตรกรได้แล้ว Borrell and Hubbard (2000) ยังพบว่า การนำนโยบายเกษตรกรรมร่วมมาใช้เน้นเป็นการเพิ่มภาระให้กับผู้บริโภคของประเทศสมาชิกทั้งเก่าและใหม่ทั้ง 25 ประเทศ ในรูปของราคาสินค้าที่ผู้บริโภคในประเทศที่เป็นสมาชิกกลุ่มสหภาพยุโรปจะต้องจ่ายซื้อสินค้าในระดับราคาที่สูงกว่าราคาตลาดโลก นอกจากนี้ ยังพบว่า มาตรการจ่ายเงินอุดหนุนเกษตรกรก่อให้เกิดการจัดสรรทรัพยากรที่มุ่งเน้นไปยังภาคการเกษตร (ซึ่งไร้หรือด้อยประสิทธิภาพ) มากเกินไป ซึ่งอาจส่งผลต่อให้ประสิทธิภาพ และความสามารถในการแข่งขันของภาคการผลิตอื่นๆ ที่อาจลดลงได้ด้วยเช่น ภาคอุตสาหกรรม เป็นต้น และในที่สุด ก็จะมีแนวโน้มที่จะทำให้โครงสร้างการค้าของประเทศสมาชิกทั้งเก่าและใหม่เปลี่ยนไปจากเดิมที่เป็นผู้บริโภคและนำเข้าสินค้าเกษตร ไปเป็นผู้ผลิตและส่งออกสินค้าเกษตร ซึ่งการที่กลุ่มประเทศสมาชิกของสหภาพยุโรปส่งออกสินค้าเกษตรมากขึ้นนั้น จะทำให้ปริมาณสินค้าเกษตรในตลาดโลกสามารถมีมากขึ้นได้ โดยที่เมื่อมีการคาดการณ์ว่าอุปทานส่วนเกินของสินค้าเกษตรในกลุ่มประเทศสมาชิกใหม่จะมีเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ จนตลาดโลกจะรับไม่ไหว และเกิดปัญหาอย่างชัดเจนในปี 2013⁴ ซึ่งอาจก่อให้เกิดปัญหาการทุ่มราคา (dumping) ในตลาดโลกตามมาได้

กล่าวโดยสรุป ในเรื่องผลกระทบของ CAP ต่อการเกษตรของโลกนั้น Pelkmans and Casey (2003) ได้ตั้งข้อสังเกตไว้ว่า การขยายสมาชิกภาพและการขยายการบังคับใช้ CAP กับสมาชิกใหม่นี้ไม่ใช่ประเด็นปัญหาหลัก หากแต่ประเด็นปัญหาหลักอยู่ที่ตัวเนื้อหาของ CAP เองที่ก่อให้เกิดปัญหาแก่ประเทศอื่นๆ นอกสหภาพ และโดยเฉพาะอย่างยิ่งต่อประเทศกำลังพัฒนา

นอกเหนือจากนโยบายเกษตรกรรมร่วมแล้ว สนธิสัญญาที่กรุงอาร์มสเตอร์ดัม (Amsterdam Treaty) ยังกำหนดให้มีนโยบายความร่วมมือที่เรียกว่า Cohesion Policy เพื่อวัตถุประสงค์ในการเพิ่มความแข็งแกร่งและความเป็นหนึ่งเดียวกันทางเศรษฐกิจ (Economic Convergence) ของสมาชิกในสหภาพยุโรป โดยกำหนดให้มีกองทุนต่างๆ เช่น The European Social Fund (ESF) ซึ่งให้ความช่วยเหลือแรงงานที่ได้รับผลกระทบจากการรวมกลุ่มของสหภาพยุโรป มี The Guidance Section of the European Agricultural Guidance Fund (EAGGF) ที่ให้ความช่วยเหลือเกษตรกรและช่วยเหลือด้านการเงินในการปรับปรุงพื้นที่เพื่อการเกษตร และมี The Financial Instrument for Fisheries Guidance (FIFG) ซึ่งมีจุดมุ่งหมายเพื่อปรับปรุงโครงสร้างภาคการประมงให้มีความทันสมัยขึ้น และให้ตอบสนองต่อนโยบายการประมงร่วม (Common Fisheries Policy) ของสหภาพยุโรป

⁴ Marsh and Tarditi (2003) International Impact of the New Common Agricultural Policy, Reported to Consumer International. อ้างไว้ใน (Pelkmans and Casey, 2003) หน้า 18

ในกรณีผลของนโยบายการประมงร่วม Suris-Regueiro, *et al* (2003) ได้แสดงให้เห็นว่าความสัมพันธ์ระหว่างระดับของเงินอุดหนุนกับความสามารถในการบรรลุเป้าหมายของนโยบายดังกล่าวยังคงอ่อนแออยู่ เพราะในแง่หนึ่งนั้น การให้เงินอุดหนุนแก่ภาคประมงน่าจะส่งเสริมและให้ผลในเชิงบวกต่อการจัดการด้านการประมง อันจะนำไปสู่ความสำเร็จของการดำเนินนโยบายได้ แต่ในทางกลับกัน การศึกษาในเชิงประจักษ์ให้ข้อสรุปว่า ถ้ามีการจำกัดโควตาเพิ่มขึ้น จะทำให้ความสามารถในการปฏิบัติตามนโยบายของประเทศสมาชิกใหม่มีน้อยลง ทั้งนี้เพราะสถานการณ์การประมงของแต่ละประเทศสมาชิกก่อนเข้าจะมีความสลับซับซ้อนและแตกต่างกันไป ซึ่งนโยบายที่เหมาะสมควรจะมีลักษณะการจัดสรรเงินอุดหนุนในลักษณะที่ขึ้นอยู่กับความสามารถในการทำการประมงเพื่อให้ได้ตามโควตาและรวมถึงสถานะของทรัพยากรที่มีอยู่ด้วย

3.4.2 ผลกระทบต่อการลงทุน

สหภาพยุโรปได้เตรียมความพร้อมสำหรับการขยายสมาชิกภาพ โดยการออกแบบโครงสร้างทางด้านสถาบันที่จะเอื้อให้ส่งเสริมการลงทุน และการประกอบธุรกิจของประเทศสมาชิกใหม่อย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยการกำหนดให้มีกองทุนสำคัญ 2 กองทุนคือ Structural Fund และ Cohesion Fund (SCF) สำหรับกองทุนสำคัญใน Structural Fund ประกอบด้วย The European Regional Development Fund (ERDF) ซึ่งมีบทบาทในการสนับสนุนการลงทุนด้านสาธารณูปโภค และการจัดตั้งธุรกิจขนาดเล็ก ส่วน Cohesion Fund นั้นถูกจัดตั้งไว้เพื่อให้ความช่วยเหลือด้านการเงินแก่พื้นที่หรือท้องถิ่นที่มีรายได้ประชาชาติต่อหัว (GDP per capita) น้อยกว่าร้อยละ 90 ของค่าเฉลี่ยรายได้ประชาชาติต่อหัวของสหภาพยุโรป โดยกองทุนนี้จะช่วยเหลือการพัฒนาและบูรณะสิ่งแวดล้อมและพัฒนาระบบขนส่ง และภายหลังจากการเจรจา คณะมนตรีโคเปนเฮเกนได้มีความเห็นพ้องกันที่จะจัดสรรงบประมาณจำนวน 21.7 พันล้านยูโรสำหรับเป็น SCF ในช่วงปี 2004-2006 อันจะทำให้ประชากรของกลุ่มสมาชิกใหม่นี้ ได้รับความช่วยเหลือรวมเป็นจำนวน 117 ยูโรต่อคน

SCF นี้เอง ที่ทำให้ประเทศสมาชิกใหม่สามารถเตรียมความพร้อมในการปรับโครงสร้างพื้นฐานเพื่อให้มีระดับการพัฒนาเศรษฐกิจที่เพียงพอต่อการเป็นสมาชิกภาพ และยังสร้างแรงจูงใจให้มีการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (FDI) ได้ โดยจากการนำ Logistic Regression Approach มาศึกษาผลของ SCF ที่จะมีต่อการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศในกลุ่ม OECD กลุ่มสมาชิกเดิม และกลุ่มประเทศสมาชิกใหม่ 7 ประเทศ (คือบัลแกเรีย โรมาเนีย สโลวัก สโลวีเนีย ฮังการี โปแลนด์ และสาธารณรัฐเชค) Bruess *et al* (2001) พบว่า การจัดสรร SCF จากกลุ่มสมาชิกเดิมไปสู่สมาชิกใหม่จะทำให้ประเทศในกลุ่ม OECD เข้ามาลงทุนในกลุ่มประเทศใหม่เพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 7-9 และหากเป็นเช่นนั้นจริง ก็สามารถส่งผลต่อเนื่องให้การค้าของประเทศสมาชิกใหม่เพิ่มขึ้นได้ เพราะจากการอนุมานผลการศึกษาของ Mauro (2001) ผ่านแบบจำลองโน้มถ่วง (gravity model) โดยอาศัยตัวแปรผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติเบื้องต้น ขนาดของปัจจัยการผลิต ของประเทศเยอรมนี กับสาธารณรัฐเชค ฮังการี และโปแลนด์ เพื่อทดสอบความสัมพันธ์ของการส่งออกสินค้ากลุ่มอุตสาหกรรม

และการบริการ กับการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ แล้วพบว่าความสัมพันธ์ของการค้ากับการลงทุนในกลุ่มประเทศที่ศึกษาเป็นไปในทิศทางบวก กล่าวคือ ทั้งการค้าและการลงทุนจัดเป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่เสริมซึ่งกันและกัน (complimentary) ทำให้ประเทศสมาชิกใหม่เหล่านี้ จะได้รับประโยชน์จากการขยายสมาชิกภาพอย่างชัดเจน

ในบรรดาประเทศสมาชิกใหม่ทั้งหมด Buch and Piazzolo (2001) ได้ประมาณผลของการขยายสมาชิกภาพต่อการลงทุนแล้วพบว่า โดยส่วนใหญ่ยังมีระดับทุนและการค้าจริงต่ำกว่าศักยภาพที่มีอยู่มากมาก และน้อยกว่าระดับที่คาดว่าจะเป็นไปได้ภายหลังการขยายสมาชิกภาพด้วย ยกเว้นก็แต่เพียงประเทศโปแลนด์ สาธารณรัฐเชค และฮังการี ที่มีระดับทุนและการค้าจริงใกล้เคียงกับปริมาณที่คาดว่าจะเป็นไปได้หลังการเป็นสมาชิกอยู่แล้ว นั้นแสดงว่า 7 ประเทศที่เหลือน่าจะได้ประโยชน์ในรูปของการลงทุนจากต่างประเทศมากที่สุด คือ เพราะยังมีช่องว่างอีกมากที่จะรองรับการลงทุนทั้งทางตรงและในเชิง portfolio investment เพิ่มขึ้นได้มาก สำหรับประเทศสมาชิกเดิมที่จะได้ประโยชน์อย่างชัดเจน และไม่มีทางได้ประโยชน์นี้ได้เลยถ้าไม่มีการขยายสมาชิกภาพ คือ ประเทศออสเตรเลีย ซึ่งจะสามารถขยายพรมแดนในเชิงการค้าการไปสู่ประเทศเพื่อนบ้านได้ง่ายขึ้น เพราะมีความได้เปรียบในเชิง cultural proximity อยู่

ในกรณีของการลงทุนโดยตรงของประเทศญี่ปุ่นในกลุ่มประเทศสมาชิกใหม่นั้น Cieslik and Ryan (2004) ก็พบว่า มีจำนวนที่อยู่ในระดับที่ไม่น้อยเลย โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อเทียบกับการลงทุนโดยตรงในประเทศสมาชิกเดิม ทั้งนี้เหตุผลของการที่จำนวน FDI เพิ่มขึ้นอย่างมากนี้เป็นเพราะปัจจัยด้านเสถียรภาพของการเมือง และศักยภาพทางเศรษฐกิจ รวมไปถึงสาธารณูปโภค ที่นักลงทุนชาวญี่ปุ่นมีความมั่นใจว่าจะเกิดขึ้นในประเทศสมาชิกใหม่อันจะต้องเกิดขึ้นภายหลังการเป็นสมาชิก ทั้งนี้ นักลงทุนชาวญี่ปุ่นมีความมั่นใจว่า เมื่อประเทศเหล่านี้สามารถผ่านกระบวนการประเมินของสหภาพยุโรปได้ ก็ย่อมแสดงให้เห็นว่าประเทศเหล่านี้มีศักยภาพและเสถียรภาพระดับหนึ่ง และเมื่อมีนักลงทุนชาวญี่ปุ่นอยู่ในประเทศเหล่านี้บ้างอยู่แล้วก็มีบทบาทในการดึงดูดการลงทุนของนักลงทุนชาวญี่ปุ่นรายอื่นๆ ให้เข้าไปลงทุนเพิ่มขึ้นอีกด้วย

อย่างไรก็ดี มีข้อสังเกตเกี่ยวกับการเคลื่อนย้ายการลงทุนประการหนึ่งว่า อาจก่อให้เกิดปัญหาการว่างงานในประเทศแม่ได้ ซึ่งจากการสำรวจงานศึกษาหลายงานพบว่า ผลลบในประเทศนี้มีอยู่ไม่มากนัก หรือในบางงานศึกษาก็พบว่าไม่ได้มีนัยสำคัญเลย เช่น Bruess *et al* (2001) ได้แสดงให้เห็นว่า การเคลื่อนย้ายทุน หลังจากการขยายสมาชิกภาพจะส่งผลให้ผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติเบื้องต้นของประเทศเจ้าของทุน ลดลงเพียงร้อยละ 0.1 นอกจากนี้ Mauro (2001) ซึ่งอาศัยแบบจำลองความโน้มถ่วง (gravity model) มาศึกษาความสัมพันธ์ของการส่งออกและการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ ผ่านตัวแปรผลิตภัณฑ์ประชาชาติเบื้องต้น ขนาดเศรษฐกิจและขนาดทรัพยากรเปรียบเทียบของประเทศคู่ค้าระหว่างเยอรมนี สาธารณรัฐเชค ฮังการี และโปแลนด์ในกลุ่มการผลิตภาคอุตสาหกรรม และบริการ พบว่า ความสัมพันธ์ของการลงทุนโดยตรงกับการส่งออก

เป็นไปในทิศทางที่เสริมกัน โดยรวมแล้ว การขยายสมาชิกภาพนี้จึงจะไม่ส่งผลทางลบใดๆ ต่อการจ้างงานของประเทศเจ้าของทุน

แต่การเคลื่อนย้ายทุนย่อมจะต้องเกิดขึ้นอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ โดยจะเห็นว่าการลงทุนสุทธิในไทยจากกลุ่มสหภาพยุโรปมีมูลค่าลดลงจาก 1.4 พันล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ในปี 1999 เป็น 186 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ในปี 2001 การลดลงในปริมาณมากเช่นนี้ ส่วนหนึ่งเป็นผลเนื่องจากการที่สหภาพยุโรปกำลังจะมีการขยายสมาชิกภาพครั้งที่ 5 ในปี 2547 นี้ ทำให้มีการลงทุนจำนวนหนึ่งเปลี่ยนทิศทางไหลไปสู่กลุ่มประเทศยุโรปตะวันออกและยุโรปกลางเพิ่มขึ้น เพราะการขยายสมาชิกภาพจะทำให้ประเทศสมาชิกทั้งเก่าและใหม่สามารถมีระดับการเติบโตทางเศรษฐกิจเพิ่มขึ้น มีการจ้างงานมากขึ้น และทำให้มีรายได้สูงขึ้น โดยที่ประเทศสมาชิกเดิมจะมีการจ้างงานเพิ่มขึ้น 300,000 หน่วย และในประเทศสมาชิกใหม่ทั้งหมด จะมีการจ้างงานเพิ่มขึ้นอีกประมาณ 2 ล้านคน

การขยายสมาชิกภาพจึงนับเป็นโอกาสอันดีของผู้บริโภค และผู้ใช้แรงงาน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกลุ่มประเทศสมาชิกใหม่ เพราะการขยายสมาชิกภาพจะทำให้การเคลื่อนย้ายแรงงานสามารถกระทำได้อย่างเสรี ประชาชนสามารถเดินทางไม่ว่าจะเพื่อการทำงาน การท่องเที่ยว หรือแม้แต่การย้ายถิ่นฐานไปสู่ประเทศอื่นๆ ในกลุ่มสมาชิกได้โดยง่าย นอกจากนี้ ยังมีเรื่องของมาตรฐานสุขภาพและความปลอดภัยที่แต่ละประเทศต้องปรับให้เข้ากับมาตรฐานกลาง อันจะทำให้ผู้บริโภคสามารถบริโภคสินค้าและบริการต่างๆ ได้ในคุณภาพที่ดีด้วย

ตลาดยุโรปใหม่ภายหลังการขยายสมาชิกภาพจะมีจำนวนลูกค้ามากถึง 500 ล้านคน ซึ่งมากกว่าตลาดสหรัฐอเมริกาและญี่ปุ่นรวมกันเสียอีก ทำให้โอกาสในการขยายตลาดของประเทศต่างๆ มีเพิ่มขึ้นอย่างมาก ที่สำคัญ ประเทศต่างๆ ที่จะเป็นสมาชิกใหม่นั้น ยังมีทรัพยากรและปัจจัยการผลิตต้นทุนต่ำอยู่จำนวนมาก จึงทำให้คาดการณ์ได้ว่าการลงทุนจากต่างประเทศในกลุ่มประเทศเหล่านี้จะเพิ่มขึ้นอย่างมาก นอกเหนือไปจากปัจจัยทางเศรษฐกิจแล้ว ยังมีปัจจัยพื้นฐานทางด้านการเมืองและความมั่นคงของประเทศ ที่เอื้อให้เกิดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศเพิ่มขึ้นได้อีกด้วย โดยจากการสำรวจของนิตยสาร The Economist เมื่อเร็วๆ นี้ได้รายงานไว้ในกลุ่ม emerging economies ในแถบยุโรปตะวันออกนั้น ประเทศฮังการียังครองแชมป์ของการเป็นประเทศที่มีเสถียรภาพด้านการเมืองและเศรษฐกิจสูงสุด โดยมีค่าดัชนีอยู่ที่ 73 (แม้ว่าจะลดลงจากปีที่แล้ว ซึ่งมีค่าดัชนีเท่ากับ 79 ก็ตาม) รองลงมาคือ ประเทศโปแลนด์ ซึ่งมีค่าดัชนีเท่ากับ 72 ตามติดฮังการีมา และมีค่าเพิ่มขึ้นด้วย (คือจาก 69 ในปีก่อน)⁵

สถานภาพของประเทศต่างๆ ในทวีปยุโรปซึ่งจะเป็นสมาชิกของสหภาพยุโรปนั้นมีผลต่อระดับการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศอย่างมีนัยสำคัญด้วย Buch and Piazzolo (2001) พบว่า เมื่อ

⁵ ส่วนประเทศไทยนั้น จัดได้ว่าเป็นประเทศที่มีเสถียรภาพทางการเมืองและเศรษฐกิจสูงเป็นลำดับที่ 5 ตามหลังเม็กซิโกและอัฟริกาใต้ โดยมีค่าดัชนีเท่ากับ 63 (เพิ่มขึ้นจากปีก่อนซึ่งได้ค่าดัชนีเท่ากับ 62) จาก The Economist, August 16th 2003, p. 82

การเป็นสมาชิกสมบูรณ์แล้ว กระแสการค้าและการลงทุนไปสู่ประเทศสมาชิกใหม่เหล่านี้จะเพิ่มขึ้น และจากการเปรียบเทียบระหว่างระดับการลงทุนที่คาดการณ์ กับการลงทุนจริง ในปี 1997-99 พบว่า ประเทศสมาชิกใหม่ที่ประสบความสำเร็จในการดึงดูดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศได้สูงกว่า ระดับที่คาดการณ์ไว้ ล้วนแล้วแต่เป็นประเทศที่ดำเนินการเปลี่ยนผ่านระบบเศรษฐกิจ (transition economies) ก่อนข้างเร็วและทันสมัยทั้งสิ้น ประกอบด้วย สาธารณรัฐเชค ฮังการี และ โปแลนด์ โดยมีระดับการลงทุนจริงสูงกว่าที่คาดไว้ถึงร้อยละ 345 – 560 และส่วนหนึ่งของการลงทุนที่เพิ่มขึ้นนี้ เป็นการลงทุนที่หันเหจากภูมิภาคอื่น ไปสู่ภูมิภาคยุโรปกลางและยุโรปตะวันออกแทน

ทิศทางของการลงทุนส่วนใหญ่มีลักษณะโน้มไปสู่การพัฒนา SMEs และรวมไปถึง M&A (mergers and acquisitions) โดยที่แนวโน้มของ M&A อาจจะค่อนข้างเด่นชัดกับเจ้าของทุนที่มาจาก ประเทศพัฒนาแล้วมากกว่า เช่นในกลุ่มประเทศ OECD ซึ่งมีตัวเลขของ M&A เป็นสัดส่วนใหญ่ที่สุดใน FDI⁶ นับเป็นการสะท้อนให้เห็นว่าปัจจัยด้านการเงิน รวมไปถึง สภาพแวดล้อมอื่นๆ เช่นกฎหมาย และข้อบังคับที่เกี่ยวข้องจะมีผลสำคัญต่อการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศเป็นอย่างมาก

ปัจจัยที่เอื้อต่อการลงทุนให้เกิดความคล่องตัวได้อย่างชัดเจนในกลุ่มยุโรปเดิมปัจจัยหนึ่ง คือ การมีเงินสกุลเดียว นั่นคือเงินยูโร ซึ่งเป็นหนึ่งในสามเงินสกุลหลักของระบบการเงินโลกในปัจจุบัน ได้แก่ ดอลลาร์สหรัฐ เงินยูโร และ เยนญี่ปุ่น ภาวะผันผวนของเงินสกุลทั้งสามนี้ก่อให้เกิดภาวะผันผวนของระบบการเงินโลกด้วย แต่จากหลักฐานหลายๆ ชิ้นบ่งบอกว่า กลุ่มสหภาพยุโรปที่ใช้ euro นั้นมีความสามารถในการดำเนินเศรษฐกิจดี และเสี่ยงต่อความผันผวนน้อยกว่า โดยมีสัดส่วนของการส่งออกในตลาดโลกรวมกันแล้วสูงกว่าสัดส่วนการส่งออกของสหรัฐอเมริกา และญี่ปุ่นด้วย (Letiche, 2000) ส่วนประเด็นคำถามที่ว่า การเคลื่อนย้ายทุนจากต่างประเทศสู่กลุ่มประเทศสมาชิกใหม่เช่นนี้จะส่งผลกระทบอย่างไรต่อกลุ่มสมาชิกเดิม Boeri and Bruecker (2000) พบว่าจะส่งผลกระทบเล็กน้อย รวมทั้งจะไม่ส่งผลกระทบต่อระดับราคาของทุนในตลาดสหภาพยุโรปเดิมด้วย เป็นเพราะได้มีการเปิดเสรีทางด้านการลงทุนในตลาดยุโรปมาแล้วระยะหนึ่งแล้ว

3.4.3 ผลกระทบต่อทิศทางการค้า

เมื่อพิจารณาการคาดการณ์การเปลี่ยนแปลงในรูปแบบทางการค้า เราอาจเริ่มจากแนวคิดทาง ทฤษฎีที่ว่า การรวมกลุ่มทางการค้า มีแนวโน้มที่จะลดกำแพงภาษีและมาตรการการกีดกันทางการค้า ต่างๆ อันจะทำให้เกิดการขยายช่องทางการเข้าสู่ตลาด และก่อให้เกิดความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน ระหว่างประเทศในกลุ่มสมาชิกด้วยกัน และในที่สุดจะช่วยให้แบบแผนการเติบโตทางเศรษฐกิจมี ทิศทางและขนาดที่ใกล้เคียงกัน (Economic convergence)

⁶ OECD International Direct Investment Database.

อย่างไรก็ดี ในทางปฏิบัตินั้น กลับมีการพบว่า แบบแผนการเคลื่อนไหวที่จะเป็นไปในทิศทางเดียวกันนี้จะเกิดขึ้นได้ดีกับประเทศที่มีขนาดเล็ก และค่อนข้างมีความอ่อนไหวต่อโครงสร้างทางเศรษฐกิจของกลุ่มสมาชิก เช่น กรณีของ Ireland, Denmark and Sweden ในขณะที่ประเทศที่มีลักษณะทางเศรษฐกิจที่มีเสถียรภาพกับโครงสร้างของกลุ่ม และมีขนาดใหญ่โดยเปรียบเทียบ เช่น เยอรมนีนั้นกลับมีแนวโน้มที่จะมีโครงสร้างของวงจรธุรกิจที่หันเห (diverge) ออกจากกลุ่มมากกว่า (Hallett and Piscitelli, 2002) ทำให้สามารถคาดการณ์ได้ว่า การขยายสมาชิกภาพครั้งที่ 5 นี้จะทำให้ประเทศเล็กๆ อย่างสมาชิกใหม่ทั้ง 10 น่าจะได้รับประโยชน์อย่างมีนัยสำคัญได้ ซึ่งจากการศึกษาของ Dominique and Mensbrugghe (2003) พบว่า การค้าในกลุ่มสหภาพยุโรปใหม่จะมีเพิ่มขึ้นอย่างมาก ภายหลังการขยายสมาชิกภาพ โดยสินค้าส่งออกจาก EU-15 ไปยังสมาชิกใหม่จะเพิ่มขึ้นร้อยละ 41 และมูลค่าสินค้าส่งออกจากสมาชิกใหม่ไปยัง EU-15 จะเพิ่มขึ้นมากถึงร้อยละ 58 นั้นหมายความว่า จะสามารถนำไปสู่การเพิ่มขึ้นของ GDP ในอัตราที่สูงกว่าอย่างชัดเจน

ในแง่ของผลกระทบของการขยายสมาชิกภาพต่อรูปแบบทางการค้า (trade pattern) ระหว่างกลุ่มสมาชิกเดิม กับกลุ่มประเทศสาธารณรัฐเชค อังกฤษ โปแลนด์ สโลวีเนีย และเอสโตเนีย และกลุ่มประเทศ OECDs นั้น Martin and Turrion (2003) ใช้แบบจำลองทางการค้าในเชิงภูมิศาสตร์ และอาศัยข้อมูลลักษณะ panel แล้วพบว่า การยกเลิกการกีดกันทางการค้าระหว่างกลุ่มสมาชิกเดิมและสมาชิกใหม่นี้จะส่งผลให้ความสัมพันธ์ทางการค้าระหว่าง 2 กลุ่มประเทศ (ซึ่งวัดจากสัดส่วนการส่งออก) มีมากกว่าความสัมพันธ์ทางการค้าระหว่างกลุ่มสหภาพยุโรปกับกลุ่ม OECDs ด้วยซ้ำ ทั้งนี้เป็นเพราะปัจจัยเรื่องระยะทาง และความคล้ายคลึงทางวัฒนธรรม ซึ่งพบว่ามีอิทธิพลมากกว่าปัจจัยทางเศรษฐกิจ เช่น GDP และการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (FDI) ด้วยซ้ำ ข้อสรุปนี้ส่งผลให้ประเทศสมาชิกล้วนแต่จะได้รับประโยชน์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในระยะยาว ซึ่งจะยังสามารถเคลื่อนย้ายแรงงานและปัจจัยการผลิตอื่นๆ ได้อย่างเสรี (แม้ว่าในระยะสั้นนั้น อาจมีหลายประเทศที่ต้องเผชิญกับต้นทุนที่ค่อนข้างสูงกว่าโดยเปรียบเทียบ อันเนื่องมาจากการหันเหทิศทางของการค้า (trade diversion) ก็ตาม)

เมื่อพิจารณาในรายสินค้า พบว่า อุตสาหกรรมสิ่งทอจะสามารถขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างมาก ภายหลังจากการขยายสมาชิกภาพแล้ว โดยมีผลผลิตในประเทศสมาชิกใหม่เพิ่มสูงขึ้นถึงร้อยละ 57 อันเนื่องมาจากการยกเลิกมาตรการกีดกันทางการค้าที่มีการคุ้มครองที่ค่อนข้างสูง ในขณะที่ผลผลิตจากภาคบริการของประเทศสมาชิกใหม่จะเริ่มหยุดชะงัก และมีมูลค่าลดลงราวร้อยละ 2.7 เนื่องจากแต่ละประเทศจะเผชิญกับต้นทุนปัจจัยการผลิตที่สูงขึ้น (Lee and van der Mensbrugghe, 2003) นอกเหนือจากสินค้าสิ่งทอที่ประเทศสมาชิกใหม่มีความได้เปรียบทางการค้าอยู่แล้ว ยังพบว่า เมื่อมีการเปิดเสรีทางการค้าเพิ่มขึ้น ประเทศสมาชิกใหม่จะได้ประโยชน์จากการส่งสินค้าในกลุ่มเครื่องจักร และเครื่องใช้ไฟฟ้าเพิ่มขึ้นด้วย (Facchini and Segnana, 2003)

สำหรับภูมิภาคเอเชียตะวันออกนั้น Dominique and Mensbrugghe (2003) พบว่า การค้าระหว่างกลุ่ม EU-15 กับภูมิภาคเอเชียตะวันออกจะลดลงเพียงเล็กน้อย คือร้อยละ 0.5 และเมื่อ

พิจารณาในรายสินค้าก็พบว่า สินค้าส่งออกจากภูมิภาคนี้ไปสู่ EU-15 ที่จะลดลงอย่างมาก คือ สินค้าในกลุ่มอาหารแปรรูป สิ่งทอ เสื้อผ้า และอุปกรณ์สำหรับอุตสาหกรรมขนส่ง โดยเฉพาะอย่างยิ่ง สิ่งทอจะลดลงมากที่สุด คือ ร้อยละ 20.8 และสินค้าที่ได้รับผลกระทบเล็กน้อย คือ สินค้าในกลุ่มเครื่องใช้ไฟฟ้า ส่วนสินค้าที่จะสามารถส่งออกได้มากขึ้น คือ สินค้าในกลุ่มผลิตภัณฑ์จากโลหะ โดยจะเพิ่มขึ้นราวร้อยละ 0.3 และในภาพรวมแล้ว ระบุว่ารายได้ประชาชาติจะเพิ่มขึ้นเล็กน้อย เพียงร้อยละ 0.02 ถึง 0.06 เท่านั้น

ประเด็นเรื่องสินค้าในกลุ่มสิ่งทอนี้ เป็นประเด็นที่น่าจะได้จับตามองเป็นพิเศษ เนื่องจากเป็นกลุ่มสินค้าที่มีการศึกษาพบว่าจะได้รับผลกระทบจากการรวมกลุ่มเศรษฐกิจค่อนข้างมาก จนอาจกล่าวได้ว่า เป็นสินค้าที่มีความอ่อนไหวสูงก็ว่าได้ เพราะมิใช่แต่จะได้รับผลกระทบจากการขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปเท่านั้น หากแต่ยังได้รับผลกระทบในแง่ของ trade diversion จากการรวมกลุ่มของ NAFTA ด้วย เพราะภายหลังจากที่แคนาดาและเม็กซิโกเข้าเป็นสมาชิกของ NAFTA แล้วปรากฏว่า สัดส่วนการนำเข้าของสินค้าสิ่งทอที่ประเทศประเทศสหรัฐอเมริกานำเข้าจากเม็กซิโกเพิ่มขึ้นนั้น มีลักษณะเป็นการหันเหทิศทางการค้าจากประเทศในแถบเอเชียหลายประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อศึกษาด้วยแบบจำลองทางเศรษฐกิจกับข้อมูลการค้าในช่วงปี 1992-98 พบว่า สินค้าสิ่งทอเครื่องนุ่งห่ม และรองเท้า ได้เผชิญกับปัญหาการหันเหทิศทางการค้ามากที่สุด (Fukao, *et al*, 2003)

3.4.4 ผลกระทบต่อการเคลื่อนย้ายแรงงาน

นอกเหนือจากประเด็นเรื่องการค้าและการลงทุนแล้ว เราจะพบว่า การขยายสมาชิกภาพเป็นการทลายกำแพงกีดกันการเคลื่อนย้ายแรงงาน ทำให้แรงงานแต่ละประเทศสามารถเคลื่อนย้ายถิ่นฐานและแสวงหางานทำได้ง่ายขึ้น จากการศึกษาในอดีตส่วนใหญ่ พบว่า การเคลื่อนย้ายแรงงาน (labour relocation) จากกลุ่มประเทศสมาชิกใหม่ ไปสู่กลุ่มประเทศสมาชิกเดิม จะสามารถเกิดขึ้นได้ในระยะสั้นเท่านั้น (Breuss, 2000) โดยการเคลื่อนย้ายแรงงานส่วนใหญ่จะเกิดขึ้นกับประเทศ EU-15 ที่มีพรมแดนติดกับกลุ่มประเทศยุโรปกลางและยุโรปตะวันออก เช่น เยอรมนี และออสเตรีย ทั้งนี้ มีการคาดคะเนว่า การเคลื่อนย้ายแรงงานจะมีทั้งหมด ประมาณ 300,000 คน โดยในจำนวนนี้ จะมีราวๆ 200,000 คนที่มุ่งหน้าเข้าสู่เยอรมนี และ 1 ใน 10 จะเข้าสู่ออสเตรีย (Boeri and Bruecker, 2000) ดังนั้น เยอรมนี และออสเตรียจึงเป็นประเทศที่จะได้รับผลกระทบด้านบวกจากค่าแรงที่ถูกลงในระยะสั้นได้อย่างชัดเจนที่สุด

อย่างไรก็ตาม ในระยะยาว การย้ายของแรงงานจะลดลง และความไม่สมดุลของตลาดแรงงานก็จะหายไปในที่สุด (Breuss, 2001) ซึ่งสมมติฐานนี้ได้รับการทดสอบจาก Quaiser and Hall (2002) แล้ว พบว่า การย้ายถิ่นของแรงงานไม่มีนัยสำคัญในระยะยาว โดยระบุสาเหตุของการที่การขยายสมาชิกภาพไม่สามารถส่งผลต่อการเคลื่อนย้ายแรงงาน และการย้ายถิ่นได้อย่างมีนัยสำคัญว่า เพราะในปัจจุบันนี้ ประเทศเยอรมนี และสมาชิกเดิมอื่นๆ กำลังประสบปัญหาขาดแคลนแรงงานที่มีฝีมืออยู่

แล้ว ทำให้การเคลื่อนย้ายแรงงานในช่วง 2-3 ปีข้างหน้า สามารถก่อให้เกิดสมดุลในประเทศเหล่านี้ได้ นอกจากนี้ ในทางปฏิบัตินั้น คณะกรรมาธิการสหภาพยุโรป ก็ได้ให้อำนาจแก่สมาชิกเก่าในการกำกับและควบคุมการไหลเข้าของแรงงานจากกลุ่มประเทศสมาชิกใหม่อยู่แล้ว

3.5 บทสรุป

บทนี้เป็นการทำความเข้าใจผลกระทบของการขยายสมาชิกภาพที่จะมีต่อเศรษฐกิจส่วนต่างๆ ของโลก ทั้งที่เป็นประเทศสมาชิกเดิม สมาชิกใหม่ และที่ไม่เป็นสมาชิกของสหภาพยุโรป ซึ่งเปรียบเทียบหนึ่งการทำความเข้าใจให้ “รู้เขา” และเข้าใจทิศทางการเปลี่ยนแปลงที่ชัดเจนขึ้น บทสำรวจเกี่ยวกับผลกระทบของการขยายสมาชิกภาพต่อประเทศสมาชิกเดิม และสมาชิกใหม่ข้างต้น สามารถนำไปสู่ข้อสรุปที่ตรงกันว่า การขยายสมาชิกภาพครั้งนี้จะยังประโยชน์แก่ชาติสมาชิกในภาพรวม แม้ว่า ประเทศสมาชิกใหม่จะได้ประโยชน์ในสัดส่วนที่มากกว่าก็ตาม ส่วนผลกระทบที่จะเกิดกับประเทศนอกกลุ่มสมาชิกนั้น ยังไม่อาจสรุปได้ชัดเจนนักว่าจะทำให้สวัสดิการดีขึ้นหรือแย่ลง

สำหรับกรณีผลกระทบที่จะมีต่อประเทศไทยในด้านการค้า เราสามารถแบ่งได้เป็นสองส่วน คือ การค้าในประเทศยุโรปเดิม และในกลุ่มสมาชิกใหม่ ซึ่งในภาพรวมนั้น แม้ว่ามูลค่าการค้าของไทยกับสมาชิกใหม่จะยังมีอยู่ในระดับที่น้อยอยู่ แต่เมื่อประเทศสมาชิกใหม่เหล่านี้เข้าร่วมเป็นสมาชิกภาพแล้ว ประเทศเหล่านี้จะรับเอานโยบายและระเบียบต่างๆ ของสหภาพยุโรปมาบังคับใช้กับประเทศอื่นๆ ที่มีใช้สมาชิกด้วย ทำให้ประเทศไทยจะต้องเผชิญกับระเบียบ และมาตรการของสหภาพยุโรปเมื่อจะส่งสินค้าไปยังประเทศสมาชิกใหม่เหล่านี้ด้วย เช่น ในอดีต ไทยเคยสามารถส่งออกมันสำปะหลังไปยังประเทศสมาชิกใหม่ได้โดยไม่มีโควตา และ เคยส่งออกสินค้าอาหารและเกษตรแปรรูปได้ โดยที่ระเบียบทางด้านสิ่งแวดล้อมมิได้เข้มงวดมากเท่ากับระเบียบของสหภาพยุโรป เป็นต้น แต่นับตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2547 เป็นต้นไปผู้ส่งออกสินค้าไทยจะต้องพึงระวังมากขึ้นว่า การส่งออกสินค้าบางประเภทจะเผชิญกับข้อจำกัด และ มาตรการกีดกันต่างๆ ทั้งในด้านภาษี และที่มิใช่ภาษี

บทที่ 4 วรรณกรรมปริทัศน์ว่าด้วยการค้าระหว่างประเทศและการรวมกลุ่มทางการค้า

เป็นที่ค่อนข้างชัดเจนแล้วว่าการขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปครั้งที่ 5 นี้จะส่งผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจโลก และรวมถึงประเทศไทยด้วยอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ แต่เนื่องจากการศึกษาเรื่องผลกระทบเป็นเรื่องที่สลับซับซ้อนและละเอียดอ่อน อีกทั้งมิติของผลกระทบก็มีอยู่มาก ทำให้แนวการวิเคราะห์ของงานวิจัยฉบับนี้ มุ่งประเด็นไปที่การศึกษาผลกระทบต่อลักษณะการค้าของไทยกับสหภาพยุโรป โดยเน้นที่ผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นกับความสามารถในการส่งออกในสินค้าหลัก รวมทั้งเปรียบเทียบสถานการณ์การแข่งขันในสินค้านี้กับประเทศสมาชิกใหม่ในตลาดสหภาพยุโรปเดิม ซึ่งการวิเคราะห์นี้จะต้องมีความเข้าใจพื้นฐานในเรื่องกรอบแนวคิดและทฤษฎีที่ว่าด้วยการค้าระหว่างประเทศ การรวมกลุ่มการค้า และรวมถึงแนววิธีการศึกษาผลกระทบที่จะเกิดขึ้น บทที่ 4 ที่จะได้กล่าวต่อไปนี้จะเป็นการรวบรวมวรรณกรรมปริทัศน์ที่เกี่ยวข้องทั้งในเชิงทฤษฎี เชิงแนวคิด และเชิงแนววิธีการศึกษา เพื่อจะได้นำไปสู่การเลือกใช้กรอบการศึกษาที่เหมาะสมกับกรณีของประเทศไทยต่อไป

4.1 แนวคิดว่าการค้าระหว่างประเทศ

“ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ” หรือ Comparative Advantage จัดได้ว่าเป็นคำอธิบายถึงที่มาของการค้าระหว่างประเทศที่เก่าแก่ที่สุด และคลาสสิกที่สุด ซึ่งประเทศหนึ่งๆ สามารถทำให้มีขึ้นได้จากเหตุปัจจัยต่างๆ กัน เช่น เทคโนโลยีการผลิต ที่สามารถทำให้แต่ละประเทศมีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบในการผลิตสินค้าอย่างน้อย 1 ชนิดได้ ในช่วงปีทศวรรษ 1920s Heckscher และ Ohlin ได้เสนอว่า รูปแบบการค้าของแต่ละประเทศขึ้นอยู่กับความมั่งคั่งของทรัพยากรการผลิตที่ประเทศมีอยู่โดยเปรียบเทียบ (Relative abundance of factor endowments) และเมื่อนำเอาทฤษฎีนี้ไปประยุกต์ใช้ จะพบว่า ประเทศจะได้รับผลประโยชน์จากการค้าโดยการผลิตและส่งออกสินค้าที่ใช้ปัจจัยการผลิตที่ตนมีอยู่มาก (Intensive in abundant factor) หรือมีความถนัดในการผลิตสินค้านั้นๆ ดังนั้น ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบจึงเกิดขึ้นได้จากการมีอยู่ของปัจจัยการผลิตในแต่ละประเทศ

นอกจากปัจจัยเรื่อง ความมีอยู่ของปัจจัยการผลิตแล้ว ยังมีปัจจัยอื่นๆ ที่สามารถนำมาสู่ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบได้ เช่น สภาวะของเทคโนโลยี (Posner, 1961) วงจรชีวิตของสินค้า (Vernon, 1966 และ Krugman, 1979) การประหยัดต่อขนาดหรือ Economies of Scale (Panagarija, 1980, 86; Dixit and Stiglitz, 1979 และ Krugman, 1979) การพัฒนาและวิจัย (Grossman-Helpman, 1991) และโครงสร้างตลาดที่หลากหลาย เช่น ตลาดแบบกึ่งแข่งขันกึ่งสมบูรณ์ (monopolistic competition) และตลาดแบบผู้ขายน้อยราย (Brander and Krugman, 1983)

ซึ่งอาจมีสินค้าที่หลากหลายได้ (product differentiation) และล่าสุด Canca (2001) ได้อ้างถึง “นวัตกรรม” (Innovation) ในฐานะที่เป็นปัจจัยสำคัญในการกำหนดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ เป็นต้น ดังนั้นเมื่อกำหนดให้แต่ละประเทศประกอบธุรกรรมบนพื้นฐานของความได้เปรียบ โดยเปรียบเทียบแล้ว ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศต่างๆ ล้วนแต่ชี้ว่าการรวมตัวกันของประเทศให้เป็นกลุ่มการค้า ดังเช่นสหภาพยุโรปนี้ เป็นกระบวนการหนึ่งที่สามารถนำไปสู่การพัฒนาความชำนาญเฉพาะอย่าง (specialisation) และเสริมให้ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่แต่ละประเทศมีอยู่นั้นมีความแข็งแกร่งขึ้น

ต่อมา เมื่อการพัฒนาทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศถูกขยายไปสู่การสร้างทฤษฎีที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานของภูมิศาสตร์ (geography-oriented trade theory) ทำให้ได้นัยต่อการค้าระหว่างประเทศอีกประการหนึ่ง คือ “ต้นทุนการขนส่งสินค้า” ที่สามารถเป็นตัวแปรสำคัญตัวแปรหนึ่งที่อาจจะเอื้อหรือเป็นอุปสรรคต่อการค้าระหว่างประเทศได้ (Krugman, *et al*, 1999) โดยการผลิตใดที่ตั้งอยู่ใกล้แหล่งปัจจัยการผลิต หรือ แหล่งตลาดแล้วก็จะทำให้สามารถประหยัดต้นทุนค่าขนส่งได้ และในที่สุดการผลิตนั้นๆ ก็จะมีการประหยัดอันเนื่องมาจากการอยู่รวมกันได้ (agglomeration economies) ทำให้จุดสนใจของทฤษฎีและแบบจำลองที่พัฒนามาจากทฤษฎีนี้ มุ่งไปสู่กรอบของ “ภูมิภาค” หรือทำเลที่ตั้งของอุตสาหกรรม (มากกว่าประเทศ) และกรอบของสัดส่วนการผลิต (มากกว่าการค้า) กับขนาดของตลาดและโครงสร้างของอุปสงค์เป็นสำคัญ ซึ่งจะทำให้การรวมตัวกันของประเทศต่างๆ นี้สามารถทำให้แต่ละอุตสาหกรรมมีโอกาสที่จะขยายตลาดให้มีขนาดที่เหมาะสม (optimal) ได้ จึงไม่น่าประหลาดใจที่การขยายสมาชิกภาพจากฝั่งยุโรปตะวันตกไปสู่ยุโรปกลางและตะวันออกนี้จะส่งผลดีต่อสมาชิกทั้งมวล โดยผู้ประกอบการที่หวังจะลดต้นทุนการขนส่ง ก็อาจย้ายถิ่นฐานการผลิตให้อยู่ใกล้กับแหล่งตลาดที่ใหญ่ที่สุดเพื่อให้ได้เปรียบที่สุดก็ได้ ดังนั้น การขยายสมาชิกภาพครั้งนี้จึงมีความเป็นไปได้อย่างสูงที่จะทำให้การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศเพิ่มขึ้น และโอกาสที่จะมีการส่งผ่านเทคโนโลยีการผลิต (know-how) ระหว่างกันก็ย่อมจะมีเพิ่มขึ้น เหล่านี้ยิ่งช่วยเสริมให้ความชำนาญเฉพาะอย่างมีความแข็งแกร่งขึ้น และมีแนวโน้มที่จะทำให้ประเทศต่างๆ สามารถพัฒนาให้มีอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจอยู่ในระดับที่ใกล้เคียงกันมากขึ้นได้

นอกจากนี้ Porter (1990) อธิบายความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยต่างๆ ที่เป็นตัวกำหนดความสามารถในการแข่งขันอย่างเป็นระบบ โดยอาศัย “Diamond Approach” ซึ่งกำหนดให้มีปัจจัย 4 ชนิดที่สามารถส่งผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขันของประเทศได้ ประกอบด้วย ลักษณะของปัจจัยการผลิตภายในประเทศ เงื่อนไขของอุปสงค์ของสินค้า รูปแบบของคู่แข่งทางการค้า และอุตสาหกรรมในประเทศที่เกี่ยวข้องกับการผลิตสินค้านี้ดังกล่าว

4.2 วรรณกรรมปริทัศน์ว่าด้วยการวัดความสามารถในการแข่งขันระหว่างประเทศ

เมื่อความสามารถในการแข่งขันของประเทศเป็นฐานสำคัญประการหนึ่งสำหรับการเติบโตทางเศรษฐกิจ ทำให้เป็นตัวแปรสำคัญที่แต่ละประเทศพึงจะต้องประเมินสถานภาพของอุตสาหกรรมภายในประเทศด้วย นักเศรษฐศาสตร์ได้ให้นิยามคำว่า “ความสามารถในการแข่งขันของประเทศ” ไว้ค่อนข้างหลากหลาย ซึ่งส่งผลให้การวัดความสามารถในการแข่งขันสามารถทำได้ด้วยดัชนีหลายดัชนีด้วยกัน เช่น Boltho (1996) ให้นิยามในทางอ้อมไว้ว่า การขาดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ คือ การที่ประเทศมีปัญหาในด้านอัตราแลกเปลี่ยนที่แท้จริง ดังนั้นความสามารถในการแข่งขันระหว่างประเทศจึงสามารถวัดได้จากราคาเปรียบเทียบของสินค้าและต้นทุนเปรียบเทียบของสินค้าในหน่วยของเงินตราสกุลเดียวกัน นอกจากนี้ World Economic Forum ใช้อัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจเป็นตัววัดระดับความสามารถในการแข่งขันของประเทศ ส่วนนักวิเคราะห์คนอื่น ๆ พุ่งประเด็นไปที่ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อภาพรวมของเศรษฐกิจในระยะยาว เช่น ประสิทธิภาพในการผลิต (Productivity) มาประกอบกับทฤษฎีเบื้องต้นของความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบมาใช้วัดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ

จากการทบทวนวรรณกรรมการศึกษาจากแหล่งต่าง ๆ พบว่าดัชนีที่สามารถบ่งชี้สถานภาพความสามารถในการแข่งขันของประเทศสามารถแบ่งได้อย่างน้อย 6 วิธี ได้แก่

4.2.1 ดัชนีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบโดยเปิดเผย (Revealed Comparative Advantage (RCA) Index)

Balassa (1987) พัฒนาดัชนีเพื่อวัดความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบโดยเปิดเผย ดังนี้

$$RCA_i^B = 100 * \frac{(X_i / X_w)}{(X / X_w)} \quad \text{Eq. 4.1}$$

โดยที่ X_i แสดงมูลค่าสินค้าส่งออกชนิดที่ i ของประเทศที่สนใจ

X แสดงถึงมูลค่าสินค้าส่งออกรวมสินค้าทุกชนิดที่ผลิตโดยประเทศที่สนใจ

X_w คือ มูลค่าการส่งออกสินค้าทุกชนิดของโลก

ดัชนี RCA_i^B จึงแสดงให้เห็นถึงส่วนแบ่งของสินค้า i ที่ประเทศที่กำลังศึกษาส่งออกในตลาดโลก ซึ่งค่าดัชนีในระดับที่สูงกว่า 100 จะแสดงให้เห็นถึงความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบของสินค้านั้น ๆ อย่างไรก็ดี ดัชนีนี้ได้รับการวิจารณ์ค่อนข้างมากในประเด็นที่ว่า ดัชนีนี้ไม่ได้รวมเอาข้อมูลด้านการนำเข้าไว้ด้วย ทำให้ละเลยประเด็นการได้ดุล และขาดดุลการค้าไป ดังนั้น Yilmaz (2003) จึงได้ดัดแปลงดัชนีนี้ออกไปเล็กน้อย โดยอาศัยประโยชน์จากข้อมูลการนำเข้าและส่งออกร่วมกัน เพื่อหาความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบในการค้าระหว่างประเทศ โดยอาศัยสูตรดังนี้

$$RCA_i^Y = \ln \left[\frac{X_i}{M_i} \right] \left(\frac{\sum_{i=1}^n X_i}{\sum_{i=1}^n M_i} \right) * 100 \quad \text{Eq. 4.2}$$

โดยที่ X_i และ M_i แสดงถึงมูลค่าของการส่งออกและการนำเข้าของอุตสาหกรรม i ที่กำลังอยู่ในความสนใจของการศึกษา ตามลำดับ จะเห็นว่า และถ้าดัชนี RCA_i^Y ยิ่งอยู่ในระดับที่สูงเท่าไร การค้าของประเทศในอุตสาหกรรมประเภทดังกล่าวก็น่าจะประสบความสำเร็จมากขึ้น และถ้าค่าดัชนีดังกล่าวอยู่ในระดับที่ต่ำ การค้าของประเทศในอุตสาหกรรมประเภทนั้นก็ไม่น่าจะประสบความสำเร็จ จะเห็นว่า เมื่ออาศัยคุณสมบัติของฟังก์ชัน Logarithm และ ถ้าหากสัดส่วนของการส่งออกมีมากกว่าสัดส่วนของการนำเข้าแล้ว จะพบว่า ค่า $\ln$ จะทำให้ RCA มีค่าเป็นบวก นั้นหมายความว่า ประเทศที่กำลังศึกษานั้น มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบประเทศคู่ค้าในสินค้านั้นๆ แต่ถ้า (X/M) น้อยกว่าหนึ่ง หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งคือ ประเทศนี้นำเข้ามากกว่าส่งออกแล้ว ค่า $\ln(X/M)$ จะน้อยกว่า 0 ดังนั้นเมื่อค่าดัชนีจะอยู่ในระดับที่ต่ำกว่า 0 ซึ่งเป็นการสะท้อนให้เห็นว่า ประเทศดังกล่าวไม่มีความสามารถในการแข่งขันในสินค้าประเภท i ที่กำลังศึกษาอยู่

อย่างไรก็ตาม การนำดัชนี RCA_i^Y มาใช้อธิบายสถานะการแข่งขันมีข้อด้อยอยู่ประการหนึ่ง คือ เราสามารถเปรียบเทียบความสามารถในการแข่งขันกับประเทศคู่ค้าได้ แต่เราไม่สามารถนำเอาดัชนีที่ได้จากแต่ละประเทศมาเปรียบเทียบกันได้ เช่น ถ้าค่าดัชนี RCA ของประเทศไทยในสินค้าสิ่งทอที่ส่งไปในตลาดยุโรปมีค่าสูงกว่า 1 และค่าดัชนี RCA ของประเทศโปแลนด์ในสินค้าประเภทเดียวกันที่ส่งไปในตลาดยุโรปมีค่าสูงกว่า 1 ด้วย เราสามารถกล่าวได้ว่า ประเทศทั้งสอง คือ ประเทศไทยและประเทศโปแลนด์ ต่างก็มีความสามารถในการแข่งขันในสินค้าประเภทสิ่งทอและมีความได้เปรียบกลุ่มสหภาพยุโรปด้วย แต่เราไม่สามารถสรุปได้ว่า ประเทศไทยจะมีความได้เปรียบหรือเสียเปรียบการแข่งขันในสินค้าสิ่งทอกับประเทศโปแลนด์ นอกจากนี้ จากสมการที่ 4.2 นี้จะเห็นว่า ถ้ามูลค่าส่งออกหรือมูลค่านำเข้าเป็นศูนย์แล้ว เราจะไม่สามารถคำนวณค่า RCA_i^Y ได้ ทำให้เราสามารถพิจารณาความสามารถในการแข่งขันเมื่อเทียบกับประเทศคู่แข่ง ซึ่งในที่นี้อาจเปรียบได้เป็นประเทศในสมาชิกใหม่ในสหภาพยุโรปทั้ง 10 ประเทศโดยอาศัยดัชนีความสามารถในการส่งออกเชิงเปรียบเทียบ (Comparative Export Performance: CEP Index) ดังจะได้กล่าวต่อไป

4.2.2 ดัชนีการส่งออกสุทธิ (Net Export Index)

ในกรณีที่เราสงเกตใจว่าการผลิตสินค้า i หนึ่งๆ สามารถนำไปสู่การส่งออกได้มากน้อยเพียงใดนั้น สามารถพิจารณาได้จาก NX_i ซึ่ง Balassa and Bauwen (1988) พัฒนาขึ้น ดังนี้

$$NX_i = \frac{100 * (X_i - M_i)}{Y_i} \quad \text{Eq. 4.3}$$

โดยที่ X_i และ M_i แสดงมูลค่าของการส่งออกและการนำเข้าของอุตสาหกรรม i ที่กำลังอยู่ในความสนใจของการศึกษาตามลำดับ และ Y_i แสดงถึงมูลค่าของการผลิตสินค้าของอุตสาหกรรม i ภายในประเทศ ดังนั้นจึงใช้วัดปริมาณการค้าสุทธิต่อผลผลิตทั้งหมดของอุตสาหกรรม i ของประเทศ ซึ่งสามารถให้ค่าได้ทั้งค่าบวกและค่าลบ

อย่างไรก็ดี ดัชนี NX_i นี้ไม่ได้สะท้อนถึงความสามารถเปรียบเทียบในเชิงเปรียบเทียบของความสามารถในการแข่งขันที่ประเทศหนึ่งมีต่ออีกประเทศหนึ่ง ยิ่งไปกว่านั้นเรายังไม่อาจเปรียบเทียบดัชนี NX_i ของประเทศต่างๆ เพื่อสะท้อนถึงความสามารถในการแข่งขันของประเทศเหล่านั้นได้ ดังนั้นดัชนีนี้จึงไม่เป็นที่นิยมในการทำการศึกษเพื่อบ่งชี้ความสามารถในการแข่งขันระหว่างประเทศมากนัก

4.2.3 ดัชนีความสามารถในการส่งออกเชิงเปรียบเทียบ (Comparative Export Performance (CEP) Index)

Donges (1982) พัฒนาดัชนี CEP ขึ้นมาเพื่อลดข้อบกพร่องของดัชนี RCA โดย Donges (1982) กล่าวว่าดัชนี RCA เป็นดัชนีที่พึ่งพาปริมาณการส่งออกและการนำเข้าของประเทศเป็นสำคัญ ดังนั้นนโยบายแทรกแซงการค้าต่างๆของแต่ละประเทศ ทั้งที่อยู่ในรูปของภาษีนำเข้าและอุปสรรคทางการค้าที่ไม่อยู่ในรูปของภาษี จึงอาจจะส่งผลให้เกิดความคลาดเคลื่อนต่อค่าความสามารถในการแข่งขันของประเทศที่คำนวณออกมาได้ การจะวัดความสามารถในการส่งออกเทียบกับคู่แข่งจึงควรจะใช้ดัชนีความสามารถในการส่งออกเชิงเปรียบเทียบ (CEP Index) ซึ่งนำเอาส่วนแบ่งของการส่งออกมาใช้เป็นตัวแปรหลักทดแทน โดยสูตรของดัชนีนี้มีลักษณะดังนี้

$$CEP = \frac{\left(\frac{x_{ij}}{X_{iw}} \right)}{\left(\frac{\sum x_{ij}}{\sum X_{iw}} \right)} \quad \text{Eq. 4.4}$$

โดยที่ x_{ij} แสดงมูลค่าสินค้าส่งออกชนิดที่ i ของประเทศ j (ไทย) ไปยังสหภาพยุโรป

x_{iw} แสดงมูลค่าสินค้าส่งออกชนิดที่ i ของประเทศ w (สมาชิกใหม่) ไปยังสหภาพยุโรป

$\sum x_{ij}$ แสดงมูลค่าสินค้าส่งออกทั้งหมดของประเทศ j (ไทย) ไปยังสหภาพยุโรป

$\sum x_{iw}$ แสดงมูลค่าสินค้าส่งออกทั้งหมดของประเทศ w (สมาชิกใหม่) ไปยังสหภาพยุโรป

โดยที่ถ้ามค่าดัชนีของ $CEP > 1$ จะหมายความว่า อุตสาหกรรมหรือการส่งออกสินค้าชนิด i นั้นมีส่วนแบ่งในการส่งออกทั้งหมดจากประเทศไทยมากกว่าประเทศอื่นที่ถูกนำมาเปรียบเทียบ ซึ่งเราอาจสรุปได้ว่า ในกรณีเช่นนี้ ประเทศไทยมีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบในการส่งออกสินค้าชนิดดังกล่าวเมื่อเทียบกับประเทศ w

ประโยชน์อีกประการหนึ่งของดัชนี CEP ก็คือการที่ดัชนีดังกล่าวสามารถใช้วัดสามารถในการแข่งขันในเชิงเปรียบเทียบกับประเทศคู่แข่งในตลาดหรือประเทศคู่ค้าเดียวกันได้ โดยการคำนวณดัชนี CEP ของประเทศที่อยู่ในความสนใจของการศึกษาเปรียบเทียบกับประเทศคู่แข่งในสินค้าชนิดนั้นๆ ซึ่งถ้าหากดัชนี CEP มีค่าสูงกว่า 1 ก็ย่อมแสดงถึงความสามารถในการแข่งขันของประเทศที่อยู่ในความสนใจของการศึกษาจะอยู่เหนือประเทศคู่แข่ง แต่ถ้าหากดัชนี CEP มีค่าต่ำกว่า 1 ก็แสดงถึงความสามารถในการแข่งขันของประเทศดังกล่าวที่ด้อยกว่าประเทศคู่แข่ง

ดัชนีทั้งสามประเภทข้างต้นนั้นสามารถวัดความสามารถในการแข่งขันได้ โดยอาศัยข้อมูลทางการค้าเป็นหลัก (Trade-based Measures) ซึ่งถูกคำนวณจากผลผลิตที่ผลิตภายในประเทศเท่านั้น โดยไม่ได้นำเข้ามูลค่าของผลผลิตของหน่วยผลิตที่อยู่ในต่างประเทศเข้ามาทำการคำนวณด้วย ซึ่งในยุคปัจจุบันที่มีการลงทุนโดยตรงจากประเทศเป็นแหล่งสำคัญแหล่งหนึ่งของการผลิตสินค้าเพื่อส่งออกด้วยแล้ว ยิ่งควรจะให้ความสนใจแก่ข้อมูลการลงทุนด้วย ทำให้มีการพัฒนาดัชนีอื่น ๆ เพื่อวิเคราะห์สถานการณ์การแข่งขันดังนี้

4.2.4 ดัชนีส่วนแบ่งตลาดส่งออกดัดแปลง (Porter-Adapted Export Market Share)

Porter (1990) เสนอว่าเราสามารถนำแนวคิดส่วนแบ่งตลาดมาสร้างเป็นดัชนีชี้ความสามารถในการแข่งขันระหว่างประเทศได้ดังนี้

$$PXMS_i = \left(\frac{X_i + OFDI_i}{X_{iw} + OFDI_{iw}} \right) \quad \text{Eq. 4.5}$$

โดยที่ $OFDI_i$ แสดงถึงมูลค่าของสินค้าที่ผลิตโดย FDI ของประเทศในอุตสาหกรรม i และ $OFDI_{iw}$ แสดงถึงมูลค่าของสินค้าที่ผลิตโดย FDI ของโลกในอุตสาหกรรม i

4.2.5 ดัชนีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบอย่างเปิดเผยดัดแปลง (Porter-Adapted Index of Revealed Comparative Advantage)

Porter (1990) ดัดแปลงสูตรที่ (4.5) ข้างต้นเป็น

$$PRCA_i = 100 * \frac{\left(\frac{X_i + OFDI_i}{X_{iw} + OFDI_{iw}} \right)}{\left(\frac{X + OFDI}{X_{iw} + OFDI_{iw}} \right)} \quad \text{Eq. 4.6}$$

โดยที่ $OFDI$ แสดงถึงมูลค่าของสินค้าที่ผลิตโดย FDI ของประเทศในทุกอุตสาหกรรม และ $OFDI_w$ แสดงถึงมูลค่าของสินค้าที่ผลิตโดย FDI ของโลกในทุกๆ อุตสาหกรรม ดัชนีนี้มีข้อแตกต่างจากดัชนี RCA_i^B ของ Balassa (1987) ตรงที่มีการรวมเอาการผลิตสินค้าของต่างประเทศ (Foreign Production) ที่ถูกผลิตขึ้นภายในประเทศ เข้าไปใช้ในการคำนวณการส่งออกด้วย

4.2.6 ดัชนีความได้เปรียบในการแข่งขันสุทธิดัดแปลง (Dunning-Adapted Net Competitive Advantage Index)

Dunning (1993) เสนอการคำนวณความได้เปรียบโดยเปรียบโดยอาศัยสูตรดังนี้

$$DNCA_i = 100 * \frac{[(X_i + IPO_i) - (M_i + IPI_i)]}{(Y_i + IPO_i - IPI_i)} \quad \text{Eq. 4.7}$$

โดยที่ IPI_i แสดงมูลค่าของสินค้าที่ผลิตโดย FDI ของอุตสาหกรรม i ทำให้ดัชนีนี้สามารถแสดงให้เห็นถึงผลผลิตของประเทศทั้งในส่วนของการส่งออกและการนำเข้าโดยเปรียบเทียบกับผลผลิตทั้งหมดที่ผลิตได้ภายในประเทศ ดัชนีนี้จึงมีลักษณะคล้ายคลึงกับดัชนีของ Porter (1990) แต่แตกต่างกันตรงที่ดัชนีของ Dunning (1993) นี้ไม่ได้มีการนำเอาข้อมูลผลผลิตที่ต่างประเทศเข้าทำการผลิตภายในประเทศมาใช้ในการคำนวณด้วย

ดัชนี 3 ประเภทหลังนี้ นำเอาการผลิตอันเกิดจากการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศเข้ามาพิจารณาด้วย ซึ่งถือได้ว่าเป็นการสร้างความสะดวกให้กับการคำนวณมากกว่าดัชนี 3 ประเภทแรก อย่างไรก็ตาม ดัชนี 3 ประเภทหลังนี้มีข้อเสียในด้านการคำนวณอันเกิดจากข้อมูล FDI นั้นเป็นสิ่งที่หาได้ยากและอาจไม่มีปรากฏอยู่ในบางประเทศ หรือถึงแม้ว่าในบางประเทศจะมีข้อมูลอยู่จริง ก็ยากที่ข้อมูลนั้นจะมีความถูกต้องสมบูรณ์ ดังนั้น การใช้ข้อมูล FDI ที่มีความบิดเบือนก็สามารถนำไปสู่การคำนวณค่าความสามารถในการแข่งขันของประเทศที่บิดเบือนได้

นอกจากนั้น การอธิบายความหมายของดัชนีใน 3 ประเภทหลังนี้ ก็มีความซับซ้อนเนื่องจากการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศมักจะถูกกระทบโดยปัจจัยทางเศรษฐศาสตร์มหภาคต่างๆ ได้อย่างมาก เช่น อัตราแลกเปลี่ยน และอัตราดอกเบี้ย เป็นต้น และ ระดับ FDI ของแต่ละหน่วยผลิตก็มีความแตกต่างกัน โดยในบางครั้ง FDI สามารถทำให้การส่งออกของประเทศมีปริมาณเพิ่มขึ้น แต่ในบางกรณีก็อาจทำให้การส่งออกมีปริมาณลดลงได้ ดังนั้นการใช้ดัชนีในกลุ่มดังกล่าวจะต้องมีการอธิบายความหมายของดัชนีด้วยความระมัดระวัง (Traill and Gomes da Silva, 1996)

เนื่องจากความไม่สมบูรณ์ของดัชนีในลักษณะใหม่ๆ ประกอบกับจุดมุ่งหมายของงานศึกษาที่มุ่งจะให้ความสนใจกับผลกระทบทางการค้าของประเทศไทยเป็นสำคัญ ทำให้การเลือกใช้ดัชนีความสามารถในการแข่งขันที่จะถูกเลือกใช้ในงานศึกษานี้ จึงถูกจำกัดอยู่ในกลุ่มดัชนี 3 ประเภทแรกเท่านั้น โดยได้เลือกค่าดัชนี RCA ของ Yilmaz (2003) มาเป็นดัชนีวัดความสามารถในการแข่งขัน

ในเชิงเปรียบเทียบกับประเทศคู่ค้า (กลุ่มสหภาพยุโรปเดิม หรือ EU15) และเลือกดัชนี CEP มาเป็นตัวบ่งชี้ถึงความสามารถในการแข่งขันในเชิงเปรียบเทียบระหว่างประเทศไทยกับประเทศคู่แข่งหรือกลุ่มประเทศที่กำลังจะเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มสหภาพยุโรปนั่นเอง

4.3 กรอบแนวคิดว่าด้วยการรวมกลุ่มทางการค้า

ในสามทศวรรษที่ผ่านมา โลกได้เกิดการรวมกลุ่มความร่วมมือทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศต่างๆ มากมาย เช่น ASEAN Free Trade Area (AFTA), North Atlantic Free Trade Area (NAFTA) และ European Union (EU) ซึ่งมีการพัฒนาเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และสาเหตุของการรวมกลุ่มนั้นสามารถอธิบายได้โดยอาศัยทฤษฎีที่ว่า การร่วมมือทางเศรษฐกิจทำให้ประเทศที่มีขนาดเล็กสามารถขยายตลาดทางการค้าไปยังประเทศอื่น อีกทั้งยังได้รับประโยชน์จากการนำทรัพยากรและวัตถุดิบที่มีราคาต่ำกว่าหรือคุณภาพที่สูงกว่าในประเทศอื่นเข้าสู่ระบบการผลิตของประเทศ นอกจากนี้ การรวมกลุ่มกันทางเศรษฐกิจยังสามารถเพิ่มอำนาจการต่อรองให้กับประเทศที่เล็กกว่าโดยเปรียบเทียบในการทำให้ราคาสินค้าส่งออกต่อราคาสินค้านำเข้าของประเทศนั้นพัฒนาสู่ระดับที่สูงขึ้นได้

อย่างไรก็ตาม การที่ประเทศเหล่านี้มีการรวมตัวกันทางเศรษฐกิจ (Economic Integration) ก็มีผลกระทบที่เป็นไปได้หลายกรณี ดังนั้น นักเศรษฐศาสตร์จึงมีแบบจำลองหลากหลายที่นำมาใช้ในการอธิบายผลกระทบที่เป็นไปได้หลังจากการรวมตัวทางเศรษฐกิจตามเงื่อนไขที่แตกต่างกันไป โดยที่เราอาจแบ่งได้เป็น 2 แนวกว้างๆ คือ แนวที่พิจารณาประเด็นการกีดกันการค้าในรูปแบบภาษี (tariff barriers) และ แนวที่พิจารณาการกีดกันทางการค้าในรูปแบบอื่นๆ ที่ไม่ใช่ภาษี (non-tariff barriers) เป็นเงื่อนไขสำคัญของการรวมกลุ่ม

4.3.1 แนวคิดการรวมกลุ่มที่ใช้มาตรการทางภาษี (tariff barriers)

ภายหลังการรวมกลุ่ม ประเทศสมาชิกจะทำการค้าขายโดยไม่มีกำแพงภาษีต่อกัน ดังนั้นการวัดผลกระทบต่อการค้าจึงสามารถทำได้โดยอาศัยตัวแปรภาษีเป็นตัวแปรสำคัญ ซึ่งทฤษฎีที่กล่าวถึงการรวมกลุ่มโดยอาศัยมาตรการทางภาษี ได้แก่ ทฤษฎีว่าด้วยข้อกำหนดทางการค้า (Preferential Trading Arrangement Theory) ทฤษฎีสหภาพศุลกากร (Customs Union Theory) และทฤษฎีการค้าในขอบเขตเศรษฐกิจ (Trading Bloc Theory) เป็นต้น

ก) ทฤษฎีภายใต้ข้อกำหนดทางการค้า (Preferential Trading Arrangement Theory)

ภายในเขตเศรษฐกิจที่มีการรวมกลุ่มกัน ประเทศที่เป็นสมาชิกจะไม่เก็บภาษีศุลกากรระหว่างกัน ดังนั้น ราคาที่ปรากฏขึ้นจึงเป็นราคาที่สะท้อนถึงต้นทุนการผลิตจริง อย่างไรก็ตาม การที่ประเทศ

รวมตัวกันขึ้นอาจส่งผลกระทบต่อประเทศที่เป็นสมาชิกและไม่ใช่มชิกได้เช่นกัน กล่าวคือ ประเทศที่ไม่เป็นสมาชิกซึ่งอาจมีความสามารถในการขายสินค้าในราคาที่ถูกลง เพราะมีการผลิตที่มีต้นทุนที่ต่ำกว่านั้น จะถูกกีดกันทางการค้า ดังนั้นผู้ซื้อที่อยู่ในประเทศที่เป็นสมาชิกจึงต้องซื้อสินค้าชนิดเดียวกันจากประเทศสมาชิกในราคาที่สูงกว่าโดยเปรียบเทียบ เมื่อพิจารณาแล้วผลกระทบที่แท้จริงในเชิงสวัสดิการ¹ โดยรวมจึงอาจเพิ่มขึ้นหรือลดลงได้

ทฤษฎีว่าด้วยข้อกำหนดทางการค้าได้ให้คำอธิบายเรื่องผลกระทบที่แท้จริงเชิงสวัสดิการ โดยใช้วิธีประเมินค่าของการเพิ่มการค้าระหว่างประเทศสมาชิก (Trade Creation) การเบี่ยงเบนทิศทางการค้าระหว่างประเทศสมาชิกกับประเทศที่ไม่ได้เป็นสมาชิก (Trade Diversion) และ ผลของการที่สหภาพตั้งอัตราศุลกากรที่เก็บจากประเทศที่ไม่ได้เป็นสมาชิกในอัตราที่สูง ซึ่งการจะวิเคราะห์ผลกระทบสามารถทำได้ในสามกรณีคือ 1) กรณีดุลยภาพบางส่วน (Partial Equilibrium) 2) กรณีดุลยภาพโดยรวม (General Equilibrium) และ 3) กรณีเลือกปฏิบัติทางศุลกากร (Existence Theorem) ทั้งนี้ มีข้อสมมติว่าในระบบเศรษฐกิจทั้งโลกประกอบด้วยประเทศสามประเทศ คือ ประเทศที่กำลังจะเข้าเป็นสมาชิก (accession country) ประเทศสมาชิกเดิม (member country) และประเทศที่ไม่ใช่มชิก (non-member country)

ในกรณีของดุลยภาพบางส่วนนั้น Krenin (1981) กำหนดให้ศึกษาสินค้าเพียงชนิดเดียว โดยไม่คำนึงถึงระบบเศรษฐกิจทั้งหมด และกำหนดให้ต้นทุนการผลิตและรสนิยมของผู้บริโภคไม่เปลี่ยนแปลง ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบตามกรอบแนวคิดและข้อสมมตินี้ สามารถสรุปได้ว่าหากความยืดหยุ่นด้านอุปสงค์ของสินค้านั้นๆ ต่อราคา (price elasticity of demand) ของประเทศสมาชิกใหม่มีค่าสูง หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งคือ หากราคามีผลกระทบต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคมาก จะส่งผลกระทบต่อผู้บริโภคในขนาดที่มากขึ้นด้วย และหากประเทศนั้นมีความยืดหยุ่นด้านอุปทานต่อราคา (price elasticity of supply) สูง ราคาจะมีผลกระทบต่อการตัดสินใจของผู้ผลิตมาก ก็จะทำให้ประสิทธิภาพของการผลิตสินค้านั้นๆ ในประเทศถูกกระทบเพิ่มขึ้น ซึ่งส่งผลให้การค้าระหว่างประเทศสมาชิกกันเองเพิ่มสูงขึ้น และเมื่อความยืดหยุ่นด้านอุปสงค์และอุปทานของประเทศสมาชิกเดิมยังสูงมาก ผู้ผลิตในประเทศสมาชิกก็จะได้รับผลประโยชน์ด้านสวัสดิการมากขึ้นไปด้วย

สำหรับประเทศที่ไม่ใช่มชิกนั้น หากความยืดหยุ่นด้านอุปสงค์และอุปทานยังสูงมาก ก็จะทำให้เกิดผลในทางลบต่อสวัสดิการมากขึ้น ดังนั้น ข้อสรุปดังกล่าวจึงสนับสนุนความคิดของประเทศสมาชิกใหม่ที่มีความพยายามจะเข้าร่วมเป็นสมาชิกในสหภาพในกรณีของสินค้าที่มีความยืดหยุ่นของอุปทานและอุปสงค์ที่ค่อนข้างสูงโดยเปรียบเทียบกับประเทศนอกกลุ่มสหภาพ

ข้อจำกัดประการหนึ่งของแนวคิดตามที่ Krenin (1981) นำเสนอนี้ อยู่ที่ว่าเป็นการพิจารณาสินค้าเพียงชนิดเดียว โดยไม่ได้วัดผลกระทบของระบบเศรษฐกิจโดยรวมทั้งหมด ทำให้ต่อมา Either

¹ คำว่า “สวัสดิการ” ในที่นี้พิจารณาโดยเฉพาะเจาะจงถึงผลกระทบทางราคาต่อผู้ผลิตและผู้บริโภคเท่านั้น

(1983) เสนอแนวคิดเพื่อวัดผลกระทบของการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจในกรอบดุลยภาพโดยรวม ซึ่งวัดผลกระทบต่อทั้งตลาดส่งออกและตลาดนำเข้า ด้วยการประมาณค่าของการหันเหทิศทางการค้าต่อประเทศที่ไม่เป็นสมาชิก และการเพิ่มการค้าระหว่างประเทศสมาชิกด้วยกันเช่นเดียวกับแบบจำลองดุลยภาพบางส่วน โดยที่ Either (1983) ตั้งข้อสมมติที่คล้ายกับแนวคิดแบบจำลองดุลยภาพบางส่วน แต่เพิ่มจำนวนสินค้าให้เป็นสองชนิด คือ X และ Y นอกจากนี้ ยังกำหนดให้ประเทศสมาชิกใหม่เป็นประเทศเล็ก และส่งออกสินค้า Y กับนำเข้าสินค้า X จากประเทศที่เป็นสมาชิก และประเทศที่ไม่ใช่สมาชิกซึ่งล้วนแต่เป็นประเทศใหญ่

ในการวัดผลกระทบของการรวมกลุ่มในที่นี้ Either ได้จำลองสถานการณ์ที่สามารถเกิดขึ้นได้ว่ามีทั้งสิ้น 4 สถานการณ์ คือ

1. ประเทศสมาชิกเดิมเป็นประเทศผู้ผลิตที่มีประสิทธิภาพมากที่สุดนี้ ทำให้ประเทศสมาชิกใหม่สามารถทำการค้ากับประเทศสมาชิกเดิมในช่วงก่อนการรวมกลุ่ม และภายหลังจากการเข้าร่วมเป็นสมาชิก ดังนั้น สวัสดิการของประเทศสมาชิกใหม่จะเพิ่มขึ้นมาก เนื่องจากประเทศสมาชิกใหม่ไม่ต้องเสียภาษีการนำเข้าสำหรับสินค้าที่ส่งออกไปยังประเทศสมาชิกเดิม

2. กำหนดให้ประเทศที่ไม่ใช่สมาชิกเป็นประเทศที่มีประสิทธิภาพในการผลิตมากที่สุดก่อนการรวมกลุ่มเศรษฐกิจ ในกรณีนี้ ประเทศสมาชิกใหม่จะทำการค้ากับประเทศที่ไม่ใช่สมาชิกโดยมีกำแพงภาษีระหว่างกัน แต่ภายหลังกการรวมกลุ่ม ประเทศสมาชิกใหม่สามารถทำการค้ากับประเทศสมาชิกโดยไร้กำแพงภาษี แต่ในกรณีนี้ผู้บริโภคต้องจ่ายในราคาที่สูงกว่ากรณีที่ยังไม่รวมกลุ่ม ถึงแม้ว่าต้นทุนการผลิตของประเทศสมาชิกเดิมจะสูงกว่า ในขณะที่การลดลงของราคาเปรียบเทียบในประเทศที่จะทำให้เกิดการเพิ่มการค้าระหว่างประเทศสมาชิกด้วยกันเองนั้นไม่เพียงพอที่จะชดเชยผลเสียที่เกิดจากเบี่ยงเบนทางการค้าต่อประเทศที่ไม่เป็นสมาชิกได้ ดังนั้นสวัสดิการของประเทศสมาชิกใหม่จึงลดลง

3. กรณีที่ประเทศที่ไม่ใช่สมาชิกเป็นประเทศที่มีประสิทธิภาพในการผลิตสูงที่สุดก่อนการรวมตัวกันทางเศรษฐกิจ กรณีนี้มีความแตกต่างกับกรณีที่สอง คือราคาโดยเปรียบเทียบภายในประเทศอยู่ในระดับต่ำกว่าราคาของประเทศที่เป็นสมาชิกเดิม ดังนั้น ประเทศสมาชิกใหม่จะมีสวัสดิการที่สูงขึ้นหลังจากการรวมตัวกันทางเศรษฐกิจ เนื่องจากผลเสียจากการที่ประเทศสมาชิกใหม่ต้องมาทำการค้ากับประเทศที่มีต้นทุนการผลิตที่สูงกว่านั้นน้อยกว่าประโยชน์ที่เป็นสมาชิกเดิมได้รับจากการที่ราคาโดยเปรียบเทียบในประเทศมีระดับลดลง

4. กรณีที่ประเทศสมาชิกใหม่มีประสิทธิภาพในการผลิตสูงที่สุด ทำให้ประเทศสมาชิกใหม่จะทำการค้ากับประเทศสมาชิกเดิมทั้งก่อนและหลังการรวมกลุ่ม ซึ่งในกรณีนี้ ประเทศสมาชิกใหม่จะได้รับสวัสดิการที่เพิ่มขึ้นจากทั้งการลดลงของราคาโดยเปรียบเทียบภายในประเทศ รวมถึงการพัฒนาที่ดีขึ้นของราคาสินค้าส่งออกต่อราคาสินค้านำเข้า

ข้อโต้แย้งประการหนึ่งเกี่ยวกับการวิเคราะห์ผลกระทบในเชิงสวัสดิการด้วย โดยการประเมินมูลค่าการเพิ่มขึ้นทางการค้าระหว่างประเทศสมาชิกและการเบี่ยงเบนทางการค้าต่อประเทศที่ไม่ใช่สมาชิกในกรณีเช่นนี้ อยู่ที่ว่าการเพิ่มขึ้นทางการค้าระหว่างประเทศสมาชิกล้วนๆ ไม่ได้เป็นเงื่อนไขจำเป็น (necessary condition) และการเบี่ยงเบนทางการค้าต่อประเทศที่ไม่ใช่สมาชิกก็ไม่ได้เป็นเงื่อนไขที่เพียงพอ (sufficient condition) ของการวัดผลกระทบทางสวัสดิการ ดังนั้น Kemp and Wan (1976) จึงได้เสนอแนวคิดใหม่ที่แตกต่างออกไปและให้สอดคล้องกับความเป็นจริงเพิ่มขึ้น โดยใช้แนวคิด “การเลือกปฏิบัติทางศุลกากร (Existence Theorem)”

หลักของแนวคิด “การเลือกปฏิบัติทางศุลกากร” มีเป้าประสงค์อยู่ที่การพยายามอธิบายการตั้งอัตราภาษีภายนอก (external tariff) หรือ ภาษีที่เก็บจากประเทศที่ไม่ได้อยู่ในสมาชิกร่วมกัน โดยที่ทำให้ประเทศสมาชิกได้รับสวัสดิการที่ดีขึ้น กล่าวคือ ประเทศสมาชิกจะตั้งอัตราภาษีกับประเทศภายนอกกลุ่มสมาชิกในอัตราที่ไม่ก่อให้เกิดผลเสียกับการค้าระหว่างประเทศกับประเทศที่ไม่ใช่สมาชิก แนวคิดนี้ทำให้สรุปได้ว่าหลังจากที่รวมตัวกันระยะหนึ่งแล้ว ราคาสินค้าภายในกลุ่มเศรษฐกิจจะมีการเปลี่ยนแปลง โดยเกิดจากความเชี่ยวชาญในการผลิต (specialisation) ซึ่งมักเกิดขึ้นควบคู่กับการได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบระหว่างประเทศในสหภาพ และในท้ายที่สุดสวัสดิการในประเทศสมาชิกจะเพิ่มขึ้น

การเพิ่มขึ้นของสวัสดิการที่กล่าวถึงนั้น แม้ว่าจะเพิ่มขึ้นได้ในภาพรวม แต่ก็ไม่ได้หมายความว่าทุกประเทศจะได้รับสวัสดิการที่ดีขึ้น ดังนั้นหากประเทศที่มีสวัสดิการที่เพิ่มขึ้น สามารถดำเนินการโอนถ่ายแบบเหมาจ่าย (lump-sum redistribution) ไปสู่ประเทศอื่น ก็จะทำให้สวัสดิการของแต่ละประเทศมีความเท่าเทียมกันมากขึ้น

ข) ทฤษฎีว่าด้วยสหภาพศุลกากร (Customs Union Theory)

ในปี ค.ศ.1965 Meade-Vanek (อ้างไว้ใน McMillan and McCann, 1981) ได้เสนอทฤษฎีสหภาพศุลกากรภายใต้ข้อสมมติที่ว่า ระบบเศรษฐกิจประกอบด้วยประเทศ A, B และ C โดยที่ประเทศ A และ B ได้รวมตัวกันทางเศรษฐกิจ ประเทศ A มีความชำนาญในการผลิตสินค้า X ในขณะที่ประเทศ B มีความชำนาญในการผลิตสินค้า Y ทั้งสองประเทศนำเข้าสินค้า Z จากประเทศ C ซึ่งมีไม่ใช่สมาชิก

ทฤษฎีนี้กล่าวว่า การลดลงของอัตราภาษีในสินค้า Y “เพียงเล็กน้อย” จะทำให้สวัสดิการเพิ่มขึ้น ก็ต่อเมื่อสินค้า X และสินค้า Y เป็นสินค้าที่ทดแทนกันได้ แต่ในทางปฏิบัตินั้น จะเห็นว่าการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ หมายถึง การลดอัตราภาษีในขนาดที่มีนัยสำคัญ (significant level) แต่เนื่องจากทฤษฎีของ Meade-Vanek กล่าวถึงการลดลงของอัตราภาษีเพียงเล็กน้อย ดังนั้น Lipsey (1970) ได้สรุปว่า อัตราภาษีที่เก็บในสินค้า Y จะน้อยกว่าอัตราภาษีที่เก็บในสินค้า Z ก็ต่อเมื่อ สินค้า X และสินค้า Y เป็นสินค้าที่ทดแทนกัน และประเทศจะได้รับสวัสดิการมากขึ้นจากการรวมตัวทาง

เศรษฐกิจ ก็ต่อเมื่อ สินค้าที่ผลิตในประเทศเป็นสินค้าที่ทดแทนกันกับสินค้านำเข้าจากประเทศที่อยู่ในสมาชิก โดยที่ไม่จำเป็นต้องพิจารณาจากสินค้า Z เลย และหากสินค้า X และสินค้า Y เป็นสินค้าที่ทดแทนกัน ประเทศ A ควรเก็บภาษีจากสินค้า Y น้อยกว่าอัตราภาษีที่เก็บจากสินค้า Z หากสินค้า Z และสินค้า Y เป็นสินค้าที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกัน ประเทศ A ก็ไม่ควรเก็บภาษีในสินค้า Y เลย และ หาก X และ Y เป็นสินค้าที่ทดแทนกัน แต่สินค้า Y เป็นสินค้าใช้ควบคู่กันกับสินค้า Z ประเทศ A ควรให้เงินอุดหนุน (subsidy) กับสินค้า Y หรือกล่าวไว้อีกนัยหนึ่ง คือ มีอัตราภาษีติดลบ

ต่อมานักเศรษฐศาสตร์การค้าระหว่างประเทศได้มีความพยายามที่จะอธิบายเพิ่มเติมต่อจากทฤษฎีของ Meade and Vanek (1965) และ Lipsey (1970) เช่น Kemp and Wan (1976) ได้ตั้งข้อสังเกตและสรุปว่า มีแรงจูงใจหลายประการที่มีอิทธิพลต่อการขยายสหภาพศุลกากรไปให้ครอบคลุมทุกประเทศในโลกนี้ จนกระทั่งเกิดเป็นการค้าเสรี (free trade) แต่ก็ไม่ได้หมายความว่ากลุ่มประเทศสมาชิกจะต้องมีระบบการชดเชยที่เป็นธรรม เพราะการถ่ายโอนผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นจากการรวมกลุ่มจากประเทศที่ได้รับผลทางสวัสดิการที่ดีขึ้นสู่ประเทศที่ได้รับผลทางสวัสดิการที่ไม่พึงประสงค์นั้นมักไม่ได้เกิดขึ้นได้ง่ายๆ

ค) ทฤษฎีว่าด้วยกลุ่มการค้า (Trading Bloc Theory)

ทฤษฎีการค้าว่าด้วยกลุ่มการค้าอธิบายผลกระทบทางสวัสดิการที่เกิดจากกลุ่มการค้า โดยมีข้อสมมติว่า ระบบเศรษฐกิจประกอบด้วยประเทศหลายประเทศ แต่ละประเทศผลิตสินค้าที่แตกต่างกันทั้งในแง่ของสินค้าต่างชนิดกัน หรือมีมูลค่าเพิ่มที่แตกต่างกัน และสินค้าเหล่านั้นได้ถูกเก็บภาษีก่อนที่จะเกิดการรวมตัว จากกรอบความคิดนี้สามารถสรุปได้ว่าสวัสดิการของโลกจะลดลง ถ้ามีกลุ่มการค้าเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ การเจรจาแบบทวิภาคีนั้นจึงเป็นสิ่งที่ไม่จำเป็น เพราะท้ายที่สุดแล้วการกระทำดังกล่าวจะนำไปสู่กลุ่มการค้าที่เพิ่มขึ้นในโลก และจะส่งผลลบต่อสวัสดิการโดยรวมของโลก (Krugman, 1990)

4.3.2 แนวคิดว่าด้วยการกีดกันทางการค้าที่ไม่อยู่ในรูปของภาษี (Non-Tariff Barriers)

ทฤษฎีที่กล่าวมาข้างต้นนั้น เป็นทฤษฎีการรวมกลุ่มทางการค้าที่ใช้นโยบายทางภาษีเป็นตัววัด คือก่อนรวมตัวทางเศรษฐกิจ ประเทศต่างๆจะเก็บภาษีซึ่งกันและกัน แต่หลังจากรวมตัวแล้วกำแพงภาษีระหว่างประเทศจะหมดไป แต่ในโลกแห่งความจริงแล้ว การกีดกันทางการค้ามิได้อยู่ในรูปของมาตรการทางภาษีเท่านั้น หากแต่ยังมีการกีดกันทางการค้าที่ไม่ใช่ภาษีซึ่งนับวันจะเป็นมาตรการที่ประเทศต่าง ๆ ได้มาใช้มากยิ่งขึ้น

นโยบายการกีดกันทางการค้าที่ไม่ใช่ภาษีที่เป็นที่รู้จักคือ การจำกัดปริมาณการนำเข้าในรูปแบบของโควตา (Import Quota) และการจำกัดปริมาณการส่งออก (Voluntary Export Restraints)

โดยที่ การจำกัดปริมาณการนำเข้าอยู่ในรูปแบบของโควตา กล่าวคือ ประเทศนำเข้ากำหนดปริมาณสินค้านำเข้านั้นๆ กับประเทศส่งออก อาทิ ในปัจจุบันสหภาพยุโรปได้มีการจำกัดปริมาณการนำเข้าสินค้าประเภทสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มจากหลายประเทศต่าง ๆ เช่น ประเทศไทย โดยใช้ผลจากข้อตกลงทวิภาคีกับประเทศผู้ส่งออกในช่วงก่อนปี พ.ศ. 2538 เป็นฐานในการกำหนดระดับโควตา² การจำกัดปริมาณการนำเข้าในรูปแบบของโควตานี้จะทำให้ราคาสินค้าภายในประเทศที่จำกัดปริมาณการนำเข้านั้นสูงขึ้น เนื่องจากปริมาณความต้องการสินค้ามีมากกว่าปริมาณการผลิตและปริมาณการนำเข้า ณ ราคาเดิม ถึงแม้ว่า การจำกัดปริมาณการนำเข้าจะส่งผลดีต่อผู้ผลิตภายในประเทศ ซึ่งสามารถผลิตสินค้าได้มากขึ้นและขายได้ในราคาที่สูงขึ้น แต่จะส่งผลเสียต่อสวัสดิการของผู้บริโภค เนื่องจากราคาที่เพิ่มสูงขึ้น นอกจากนี้การจำกัดปริมาณการนำเข้าจะส่งผลกระทบต่อเสถียรภาพโดยเฉพาะต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศที่ใช้มาตรการอีกด้วย

การจำกัดปริมาณการส่งออก (Voluntary Export Restraints) คือ นโยบายการควบคุมปริมาณสินค้าส่งออกตามคำร้องขอของประเทศนำเข้า การกีดกันทางการค้าที่ไม่ใช่โดยภาษีวิธีนี้ มีการใช้กันอย่างแพร่หลายมากขึ้น โดยจะส่งผลกระทบต่อทางการค้าในทางเดียวกันกับการจำกัดปริมาณการนำเข้าในรูปแบบโควตา

นอกจากนี้ ยังมีมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด (antidumping) ที่นับวันแต่ละประเทศสามารถนำมาใช้ในการกีดกันทางการค้ามากขึ้น การทุ่มตลาด คือ การที่ประเทศผู้ผลิตส่งสินค้าเข้ามาจำหน่ายในประเทศคู่ค้าในราคาที่ต่ำกว่าราคาที่จำหน่ายในประเทศตน หรือราคาต่ำกว่าราคาที่ส่งออกไปจำหน่ายยังประเทศอื่น หรือในราคาที่ต่ำกว่าราคาที่คำนวณขึ้นจากต้นทุนการผลิตในประเทศผู้ผลิตนั้น การทุ่มตลาดนี้ก่อให้เกิดการค้าที่ไม่เป็นธรรมและจะส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมภายในของประเทศคู่ค้า สินค้าในประเทศคู่ค้าจะถูกตัดหรือลดราคาซึ่งจะทำให้ผู้ผลิตไม่มีแรงจูงใจในการผลิตสินค้าภายในประเทศนั้นๆ ปริมาณการผลิตลดลง อัตรากำไรและส่วนแบ่งการตลาดจะลดน้อย นอกจากนี้ การทุ่มตลาดยังจะสร้างความเสียหายต่อการจ้างงานและแนวโน้มที่ผู้ผลิตสินค้าที่มีการทุ่มตลาด หรือสินค้าที่ได้รับอนุญาต ดังนั้น แต่ละประเทศจึงมีมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดขึ้นโดยจัดให้มีการไต่สวน และหากประเทศผู้ผลิตถูกตัดสินว่ามีความผิดจริง ทางประเทศผู้ผลิตจะถูกจัดเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด ซึ่งจะทำให้ราคาสินค้าที่จะส่งออกไปยังประเทศคู่ค้าสูงขึ้น และจะมีผลทำให้เกิดความสูญเสียความได้เปรียบทางการค้าต่อประเทศคู่แข่ง

ส่วนมาตรการการตอบโต้การอุดหนุน (countervailing measure) เป็นอีกมาตรการหนึ่งที่แต่ละประเทศมีการใช้ในการกีดกันทางการค้ามากขึ้น การอุดหนุน คือ การที่รัฐบาลของประเทศผู้ผลิตให้ประโยชน์แก่อุตสาหกรรมผู้ผลิตและผู้ส่งออกในแต่ละภาคของระบบเศรษฐกิจ เช่นการเงิน โดย

² อย่างไรก็ตาม ภายใต้กฎระเบียบขององค์การการค้าโลก (WTO) การจำกัดปริมาณการนำเข้าของสินค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มจะถูกยกเลิกลงภายในปี พ.ศ. 2547

การสนับสนุนข้างต้นอาจเป็นการละเมิดความตกลงว่าด้วยการอุดหนุน (Agreement on Subsidy Provision Level) ภายใต้กรอบ WTO เนื่องจากการอุดหนุนของรัฐบาลถือว่าการนำไปสู่การแข่งขันทางการค้าที่ไม่เป็นธรรม เพราะการอุดหนุนเป็นการจัดสรรทรัพยากรที่อาจไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร และก่อให้เกิดการได้เปรียบในการแข่งขันในด้านราคาแก่ผู้ส่งออกของประเทศที่ให้การอุดหนุน ดังนั้น แต่ละประเทศจึงมีนโยบายตอบโต้การอุดหนุน โดยการเรียกเก็บอากรตอบโต้การอุดหนุน (Countervailing Duties) และทำให้สินค้าที่ถูกเก็บอากรมีราคาสูงขึ้น หรือถูกจำกัดปริมาณการนำเข้าในท้ายที่สุด ประเทศที่ส่งออกสินค้าเหล่านั้นจะต้องสูญเสียส่วนแบ่งทางการตลาด และประเทศที่ใช้มาตรการตอบโต้ทางภาษีก็จะได้รับผลกระทบเช่นกัน

ตัวอย่างของสินค้าที่ประเทศไทยถูกไต่สวนเรื่องการอุดหนุนและทุ่มตลาดคือ โทรทัศน์สี ข้อต่อท่อเหล็ก กระสอบพลาสติก เส้นใยสังเคราะห์ชนิดสั้น เม็ดพลาสติก เส้นลวดเหล็กเกลียว และท่อเหล็กชนิด Welded Tubes ซึ่งการดำเนินนโยบายมาตรการการต่อต้านการอุดหนุนและการทุ่มตลาดนี้มีผลทำให้สินค้าที่ประเทศไทยส่งออกไปยังประเทศต่าง ๆ มีราคาสูงขึ้น และทำให้ไทยสูญเสียส่วนแบ่งตลาดเป็นอย่างมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งในตลาดสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรป

อย่างไรก็ตาม การไต่สวนการทุ่มตลาดและการอุดหนุนนั้นเป็นไปได้ยาก เนื่องจากต้องอาศัยระยะเวลาและความสามารถในการไต่สวน อีกทั้งหลักฐานที่นำมายืนยันว่าราคาที่นำมาขายต่ำกว่าราคาทุนหรือไม่เป็นเรื่องที่เป็นเรื่องที่ลำบาก เนื่องจากมีการปกปิดข้อมูลทางด้านต้นทุนของผู้ผลิต

อนึ่ง การที่ประเทศหนึ่ง ๆ จะสามารถทุ่มตลาดได้นั้น ประเทศผู้ส่งออกจะต้องมีส่วนแบ่งตลาดที่สูง หรือเป็นประเทศที่มีขนาดเศรษฐกิจที่ใหญ่พอที่จะสามารถเปลี่ยนแปลงราคาในตลาดโลกได้ ซึ่งเป็นเรื่องที่ยาก ดังนั้น หากประเทศผู้นำเข้าใช้มาตรการต่อต้านการทุ่มตลาดหรือการอุดหนุนอย่างไม่เป็นธรรม ก็จะได้ถือว่าเป็นการตั้งมาตรการกีดกันทางการค้าได้ในลักษณะหนึ่ง ส่งผลให้ผู้บริโภคของประเทศนำเข้าได้รับผลเสีย เพราะต้องซื้อสินค้าในราคาที่สูงขึ้น แต่ผู้ผลิตของประเทศนำเข้าจะได้รับผลประโยชน์เนื่องจากสามารถขายสินค้าได้ในราคาที่สูงขึ้น ส่วนรัฐบาลจะได้รับรายได้จากการจัดเก็บอากร ในที่สุด ผลกระทบโดยรวมของประเทศนำเข้าจะแยกลงเนื่องจากมี deadweight loss ต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศนำเข้า อย่างไรก็ดี นโยบายการต่อต้านการทุ่มตลาดและการอุดหนุนนั้น อาจสร้างความเป็นธรรมในการค้าระหว่างประเทศได้ ถ้าประเทศผู้นำเข้าสามารถพิสูจน์ได้ว่า ประเทศผู้ส่งออกได้กระทำการทุ่มตลาดหรืออุดหนุนจริง การค้าระหว่างประเทศก็จะมีประสิทธิภาพมากขึ้น

4.4 บรรณกรรมปริทัศน์ว่าด้วยวิธีการศึกษาผลกระทบของการรวมกลุ่มทางการค้า

ในเชิงของเศรษฐกิจนั้น ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศต่าง ๆ ให้ข้อสรุปค่อนข้างจะโอเนนไปในทิศทางเดียวกันที่ว่า การรวมตัวของประเทศต่าง ๆ ในลักษณะที่ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มการค้าเสรี (free trade area) หรือเป็นสหภาพ (customs union) นั้น ล้วนแต่จะก่อให้เกิดประโยชน์แก่ชาติสมาชิก

โดยถ้าจะพิจารณาย้อนหลังไปในอดีต เราอาจย้อนไปถึงบทวิเคราะห์ของ Viner (1950) ซึ่งอธิบายผลลัพธ์ของ customs union ไว้ว่า ผลลัพธ์สุทธิที่จะเกิดขึ้นกับสมาชิกของสหภาพนั้นขึ้นอยู่กับแรงผลักดันสำคัญ 2 แรงที่มีทิศทางตรงกันข้ามกัน นั่นคือ ผลของการสร้างการค้า (trade creation) ที่เกิดขึ้นระหว่างชาติสมาชิกที่สามารถซื้อขายสินค้าปลอดภาษีกัน และผลจากการหันเหทิศทางการค้า (trade diversion) ที่เกิดขึ้นจากการกีดกันประเทศที่มีไม่สมาชิก ซึ่งอาจมีโครงสร้างการผลิตที่มีประสิทธิภาพกว่า แต่ต้องเผชิญกับกำแพงภาษี ทำให้สินค้านำเข้าจากประเทศสมาชิกด้วยกันมีราคาแพงกว่า ดังนั้นประเทศสมาชิกจึงต้องบริโภคสินค้าจากประเทศสมาชิกด้วยต้นทุนที่แพงกว่า ผลลัพธ์สุทธิที่จะเกิดขึ้นกับประเทศสมาชิกจึงขึ้นอยู่กับแรงผลักดันทั้ง 2 แรงนี้ ว่าแรงใดจะมีอิทธิพลมากกว่ากัน ซึ่งถึงแม้ว่าผลลัพธ์สุทธิจะเป็นบวก แต่ประเด็นปัญหาถัดมาก็คือว่า ประเทศสมาชิกต่างๆ นั้น จะได้ส่วนแบ่งของผลบวกเหล่านั้นอย่างไร ซึ่งในเชิงทฤษฎีนั้น ก็ยังหาข้อสรุปในประเด็นนี้ไม่ได้ ในด้านหนึ่ง Verdoorn (1960) ได้คาดการณ์ว่าระดับรายได้ของชาติสมาชิกจะมีการโน้มเข้าหากัน (income convergence) และก่อให้เกิดการพัฒนาให้เกิดความชำนาญเฉพาะอย่างภายในอุตสาหกรรมหนึ่งๆ (intra-industry specialisation) อย่างไรก็ตาม จากการศึกษาของ Hallett and Piscitelli (2002) พบว่าการรวมกลุ่มทางการค้าจะก่อให้เกิดประโยชน์แก่ประเทศเล็กและไม่ค่อยมีเสถียรภาพมากกว่าประเทศใหญ่

เพื่อให้การวิเคราะห์ถึงผลกระทบทางการค้าต่อการขยายสมาชิกภาพกลุ่มสหภาพยุโรปมีความชัดเจน สมบูรณ์และมีมิติที่น่าสนใจมากยิ่งขึ้น การศึกษานี้จึงได้นำเอาการวิเคราะห์ในเชิงปริมาณมาเป็นส่วนประกอบเพิ่มเติมเพื่อใช้วัดถึงผลกระทบที่ชัดเจนต่อการขยายสมาชิกภาพดังกล่าวที่มีต่อประเทศไทยในรายกลุ่มสินค้าที่น่าสนใจ และจากการทบทวนวรรณกรรมการศึกษาที่ผ่านมา พบว่าการวิเคราะห์ถึงผลกระทบในเชิงปริมาณที่จะเกิดขึ้นจากการรวมกลุ่มเขตเศรษฐกิจต่างๆ นั้นสามารถกระทำผ่านแบบจำลองเชิงปริมาณในหลากหลายรูปแบบ อาทิเช่น แบบจำลองสมการถดถอยเพื่อประมาณค่าอุปสงค์ของการนำเข้า (Import Demand Regression Model) แบบจำลองโน้มถ่วง (Gravity Model) และแบบจำลองดุลยภาพทั่วไปที่คำนวณค่าได้ (Computable General Equilibrium Model; CGE Model) เป็นต้น อย่างไรก็ตาม เป้าประสงค์สุดท้ายของการสร้างแบบจำลองต่างๆ ดังกล่าวมีความใกล้เคียงกัน นั่นคือเพื่อศึกษาถึงผลกระทบของการรวมกลุ่มการค้าในเชิงปริมาณในแง่ของ “ผลด้านการสร้างการค้า” (Trade Creation Effect) และ “ผลด้านการบิดเบือนการค้า” (Trade Diversion Effect)

โดยนิยามในเชิงปริมาณของ “ผลด้านการสร้างการค้า” หรือ Trade Creation ในเชิงปริมาณนั้น สามารถเขียนแสดงได้ดังเช่นสมการ 4.8 ดังนี้

$$TC_i = (M_{it}^{T*} - M_{it}^T) \quad \text{Eq. 4.8}$$

โดยที่ TC_i แสดงผลรวมของการเพิ่มปริมาณการค้าทั้งหมดของการรวมกลุ่มเศรษฐกิจที่มีต่อประเทศสมาชิก i ;

M_{it}^T * แสดงปริมาณการนำเข้าทั้งหมดของกลุ่มจากประเทศ i ที่จะเกิดขึ้นภายหลังการรวมกลุ่มเศรษฐกิจ;

M_{it}^T แสดงถึงปริมาณการนำเข้าทั้งหมดของกลุ่มจากประเทศ i ในกรณีที่ไม่มีการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ; และ

t แสดงถึงช่วงเวลาที่ใช้ในการศึกษาในเชิงปริมาณ ซึ่งเป็นเวลาเหมาะสมที่ผลกระทบจากการรวมกลุ่มดังกล่าวเริ่มที่จะอยู่ในสถานะที่มีเสถียรภาพ

และสำหรับนิยามของ “ผลในการบิดเบือนการค้า” หรือ Trade Diversion ในเชิงปริมาณนั้นสามารถเขียนแสดงได้ดังสมการ 4.9 ข้างล่างนี้

$$TD_j = (M_{jt}^{N*} - M_{jt}^N) \quad \text{Eq. 4.9}$$

โดยที่ TD_j แสดงผลรวมในการบิดเบือนการค้าทั้งหมดของการรวมกลุ่มเศรษฐกิจที่มีต่อประเทศ j ที่ไม่ได้เข้าร่วมเป็นสมาชิกของกลุ่มเศรษฐกิจ

M_{jt}^{N*} แสดงปริมาณการนำเข้าทั้งหมดของกลุ่มจากประเทศ j ที่จะเกิดขึ้นภายหลังการรวมกลุ่มเศรษฐกิจ;

M_{jt}^N แสดงปริมาณการนำเข้าทั้งหมดของกลุ่มจากประเทศ j ในกรณีที่ไม่มีการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ; และ

t แสดงถึงช่วงเวลาที่ใช้ในการศึกษาในเชิงปริมาณซึ่งเป็นเวลาเหมาะสมที่ผลกระทบจากการรวมกลุ่มดังกล่าวเริ่มที่จะอยู่ในสถานะที่มีเสถียรภาพ

ในทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ ส่วนสูญเสียในสวัสดิการที่จะเกิดขึ้นอันเนื่องมาจากปริมาณการค้าที่เพิ่มขึ้นหรือลดลงนั้น แปรผันตรงกับปริมาณการค้า ดังนั้นปริมาณการค้าที่เพิ่มขึ้นหรือลดลงก็ควรจะเป็นตัวแปรที่ดีที่สุด ที่จะสามารถสะท้อนถึงการเพิ่มขึ้นหรือลดลงของสวัสดิการในประเทศหนึ่งๆ ได้เช่นเดียวกัน ลักษณะการวัดการเปลี่ยนแปลงในสวัสดิการโดยอาศัยการเปลี่ยนแปลงในปริมาณการค้านี้ปรากฏอยู่ในงานศึกษาของ Endoh (1999), Corado และ Melo (1986) เป็นต้น

แม้ว่าวิธีต่างๆ ที่กล่าวมานั้น จะมีจุดมุ่งหมายสุดท้ายที่ใกล้เคียงกัน แต่กระบวนการเพื่อการคำนวณหรือการพยากรณ์ปริมาณการนำเข้าโดยรวมในกรณีที่มีการรวมกลุ่มเปรียบเทียบกับกรณีที่ไม่มีการรวมกลุ่มของแต่ละแบบจำลองมีความแตกต่างกันออกไป โดยเราสามารถแบ่งลักษณะแบบจำลองดังกล่าวได้เป็น 2 กลุ่มตามช่วงเวลาที่ใช้ในการศึกษา นั่นคือ กลุ่มการศึกษาที่เป็นการศึกษาล่วงหน้าก่อนการเกิดการรวมกลุ่มจริง (Ex-Ante Model) และกลุ่มการศึกษาที่เป็นการศึกษาภายหลังจากการรวมกลุ่มจริงเกิดขึ้น (Ex-Post Model)

4.4.1 กลุ่มการศึกษาล่วงหน้าก่อนการรวมกลุ่มจริง (Ex-Ante Model)

ลักษณะการศึกษาในแนวนี้จะต้องทำการคาดการณ์ล่วงหน้า ทั้งมูลค่าของปริมาณการนำเข้า ในกรณีที่ไม่มีกรรวมกลุ่ม และ มูลค่าการนำเข้าภายหลังจากการรวมกลุ่ม ณ ช่วงเวลาของการ รวมกลุ่ม t มูลค่าทั้งสองนี้ทำให้ต้องนำการประมาณ ก่อนที่จะคำนวณหา "ผลด้านการสร้างการค้า" และ "ผลด้านการบิดเบือนการค้า" เนื่องจากข้อมูลจริงของมูลค่าทั้งสอง ณ ช่วงเวลา t ยังไม่ปรากฏ ขึ้นจริง

เราสามารถแบ่งแบบจำลองที่ใช้ในการศึกษาของกลุ่มนี้ได้เป็น 3 รูปแบบ นั่นคือ แบบจำลอง ที่อาศัยค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคา (Price Elasticity Approach), แบบจำลองที่อาศัยการ ประมาณค่าอุปสงค์เพื่อการนำเข้า (Import Demand Regression Model) และแบบจำลองดุลยภาพ ทั่วไปที่คำนวณค่าได้ (CGE Model)

ก) แบบจำลองที่อาศัยค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคา

การศึกษาในกลุ่มนี้ เป็นการศึกษาที่มีการนำเอาข้อมูลค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์การนำเข้า ของ (กลุ่ม) ประเทศ มาใช้คำนวณหามูลค่าสินค้านำเข้าที่จะเกิดขึ้นในช่วงเวลา t ในกรณีที่การ รวมกลุ่มเกิดขึ้นจริง และในกรณีที่ไม่มีกรรวมกลุ่มเกิดขึ้น มาเปรียบเทียบกับ โดยค่าความยืดหยุ่น ดังกล่าวอาจจะมีที่มาจากงานศึกษาอื่นๆที่ได้มีการศึกษาอย่างน่าเชื่อถือมาแล้ว หรืออาจจะมาจากการประมาณค่าผ่านกระบวนการทางเศรษฐมิติก็ได้

วิธีคำนวณหามูลค่าสินค้านำเข้าที่จะเกิดขึ้น สามารถทำได้โดยการนำเอาค่าความยืดหยุ่น ของอุปสงค์ต่อราคานี้ไปคูณกับอัตราภาษีที่จะเปลี่ยนแปลงไปในกรณีต่างๆ ทั้งนี้สมมติให้อัตราการ เปลี่ยนแปลงในราคาสินค้านำเข้ามีค่าเท่ากับอัตราการเปลี่ยนแปลงของภาชี้นำเข้าที่เก็บจากสินค้า เหล่านั้น ดังนั้นในกรณีที่ไม่มีกรเปลี่ยนแปลงอัตราภาชี้นำเข้าเมื่อไม่มีกรรวมกลุ่มเกิดขึ้น ผลจาก การสร้างการค้าที่เกิดกับสินค้าในหมวด k จะมีค่าดังสมการ 4.10 ข้างล่างนี้

$$TC_{ik} = \left[\eta_{mk} \left(\frac{\Delta t}{1+t_1} \right)_k \right] * M_{ik} \quad \text{Eq. 4.10}$$

โดย TC_{ik} แสดงถึงผลด้านการสร้างการค้าที่เกิดกับสินค้าหมวด k ที่มีต่อประเทศสมาชิก i

η_{mk} คือค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์การนำเข้าเทียบกับราคาของกลุ่มประเทศเขตเศรษฐกิจที่มีต่อสินค้าในกลุ่ม k ;

$\left(\frac{\Delta t}{1+t_1} \right)_k$ คืออัตราการเปลี่ยนแปลงของภาชี้นำเข้าของสินค้าในกลุ่ม k เมื่อการรวมกลุ่มของ ประเทศ i เกิดขึ้น;

M_{ik} แสดงถึงมูลค่าสินค้านำเข้าในกลุ่ม k จากประเทศ i ในกรณีที่ไม่มีกรรวมกลุ่มเกิดขึ้น

ส่วนผลด้านการบิดเบือนการค้า ภายใต้ข้อสมมุติของอัตราภาษีที่ไม่มีการเปลี่ยนแปลงเมื่อไม่มีการรวมกลุ่มเศรษฐกิจ จะสามารถหาค่าได้จากสมการ 4.11 ข้างล่างนี้

$$TD_{jk} = \sigma_{p,np} (-t_i) M_{jk}^{np} \quad \text{Eq. 4.11}$$

โดย TD_{jk} คือผลจากการบิดเบือนการค้าในสินค้าหมวด k ที่มีต่อประเทศที่ไม่ใช่สมาชิก j ; $(-t_i)$ แสดงอัตราค่าเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้านำเข้าที่มาจากประเทศสมาชิกซึ่งจะเปลี่ยนแปลงไปในกรณีที่การรวมกลุ่มเกิดขึ้น โดยปกติจะมีค่าเท่ากับอัตราภาษีนำเข้า (ในรูปแบบภาษีที่จัดเก็บตามมูลค่า) ที่ลดลงหรือถูกกำจัดออกไปในช่วงก่อนที่จะมีการรวมกลุ่มเกิดขึ้น โดยจะมีค่าเป็นลบเสมอ เนื่องจากเมื่อมีการรวมกลุ่มเกิดขึ้นราคาสินค้าที่มีที่มาจากประเทศสมาชิกจะมีค่าลดลงร้อยละ t เมื่อเทียบกับกรณีที่ไม่มีการรวมกลุ่ม

M_{jk}^{np} แสดงถึงปริมาณการนำเข้าของสินค้าในหมวด k จากประเทศที่ไม่อยู่ในกลุ่มสมาชิก j

$\sigma_{p,np}$ คือความยืดหยุ่นไขว้เทียบกับราคาที่แสดงการทดแทนกันระหว่างสินค้าที่มีที่มาจากประเทศสมาชิก และสินค้าที่มีที่มาจากประเทศที่ไม่ใช่สมาชิก (Import Price Elasticity of Substitution between Partner and Non-Partner Imports) โดยเป็นค่าที่แสดงถึงอัตราค่าเปลี่ยนแปลงในปริมาณสินค้านำเข้าที่มีที่มาจากประเทศที่ไม่ใช่สมาชิก เมื่อราคาของสินค้าที่มีที่มาจากประเทศสมาชิกเปลี่ยนแปลงไปร้อยละ 1

ผลจากการบิดเบือนการค้าจะมีค่าแปรผันตามค่า $\sigma_{p,np}$ โดยค่า $\sigma_{p,np}$ ที่เพิ่มมากขึ้นแสดงถึงความสามารถในการทดแทนกันที่เพิ่มมากขึ้นระหว่างสินค้าที่มีที่มาจากประเทศสมาชิก และสินค้าที่มีที่มาจากประเทศที่ไม่ใช่สมาชิก ดังนั้นยิ่งสินค้าถูกทดแทนได้ง่ายมากขึ้นเท่าไร ผลกระทบจากการบิดเบือนการค้าก็จะยิ่งรุนแรงมากขึ้นเท่านั้น

ตัวอย่างของงานที่ศึกษาโดยใช้แบบจำลองที่อาศัยค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคา ได้แก่ งานของ Pattichis (1999) ที่ศึกษาผลกระทบของนโยบายเกษตรกรรมร่วมที่มีต่อผลผลิต อุปสงค์การค้า สวัสดิการทางเศรษฐกิจและเงินโอนระหว่างประเทศของประเทศไชปรัส ซึ่งจากการศึกษาพบว่าถึงแม้ว่าอุปทานของสินค้าบางชนิดในประเทศจะเพิ่มขึ้น นโยบายเกษตรกรรมร่วมก็ยังมีผลกระทบในเชิงลบต่ออุปสงค์ในประเทศและการนำเข้า ดังนั้นถึงแม้ว่าสวัสดิการของผู้ผลิตจะเพิ่มขึ้น แต่ประเทศไชปรัสก็ยังคงมีสวัสดิการที่สูญเสียอยู่เป็นจำนวนมากอันเนื่องมาจากการสูญเสียสวัสดิการในส่วนของผู้บริโภคนั่นเอง

ข) แบบจำลองที่อาศัยการประมาณค่าอุปสงค์เพื่อการนำเข้า

การศึกษาในกลุ่มนี้จะทำการประมาณค่าสมการถดถอยที่จำเป็นสำหรับการทำนายปริมาณการนำเข้าของ (กลุ่ม) ประเทศ ในกรณีที่มีการรวมกลุ่ม และกรณีที่ไม่มีการรวมกลุ่มเกิดขึ้น เพื่อที่จะ

นำมาคำนวณหาผลด้านการสร้างการค้า และผลด้านการบิดเบือนการค้า ในลำดับต่อไป โดยสมการถดถอยดังกล่าวจะมีลักษณะทั่วไป (ในรูปของสมการ Logarithm) ดังสมการ 4.12 ข้างล่างนี้

$$\ln M^i_j = \alpha_{0j} + (\alpha_{1j} + \alpha_{2j}) \ln P_j - \alpha_{1j} \ln P_d - \alpha_{2j} \ln P_s + \alpha_3 \ln Y_i + \mu_i \quad \text{Eq. 4.12}$$

โดยที่ M^i_{ji} แสดงถึงปริมาณการนำเข้าสินค้าในหมวด k ของ (กลุ่ม) ประเทศ i จากประเทศ j
 P_j แสดงถึงราคาสินค้าในหมวด k ที่ประเทศส่งออก j ได้รับเมื่อนำไปขายใน (กลุ่ม) ประเทศ i
 P_d แสดงถึงราคาขายส่งของสินค้าในหมวด k ภายในประเทศ
 P_s แสดงราคาเฉลี่ยของสินค้าส่งออกในหมวด k ของประเทศคู่แข่งของประเทศ j ;
 Y_i แสดงระดับการผลิตภายในประเทศของ (กลุ่ม) ประเทศ i ซึ่งหมายถึงค่า GDP หรือดัชนีการผลิตภายในประเทศ;

α_{ij} แสดงถึงค่าความยืดหยุ่นทดแทนระหว่างสินค้าภายใน (กลุ่ม) ประเทศ i และสินค้านำเข้าจากต่างประเทศ;

α_{2j} คือค่าความยืดหยุ่นทดแทนระหว่างสินค้านำเข้าจากประเทศสมาชิกและสินค้านำเข้าจากประเทศที่ไม่ใช่สมาชิก

μ เป็นค่าความคลาดเคลื่อน (Error Term)

ด้วยข้อสมมุติที่ว่า (กลุ่ม) ประเทศ i มีขนาดเล็ก ทำให้ความต้องการสินค้าของ (กลุ่ม) ประเทศ i ไม่สามารถส่งผลกระทบต่อราคาในตลาดโลกได้ ดังนั้นการปรับเปลี่ยนระดับอัตราภาษีที่เก็บจากสินค้าจะไม่ส่งผลกระทบต่อราคาในตลาดโลก นอกจากนั้นถ้าค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคามีค่าเท่ากันหรือใกล้เคียงกับค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อภาษีที่เก็บบนตัวสินค้า ดังนั้นผลด้านการสร้างการค้าจะสามารถคำนวณได้จากสมการ 4.13 ข้างล่างนี้

$$TC = (\alpha_{1j}^*) \left(\frac{\Delta t}{1+t^n} \right) M^P \quad \text{Eq. 4.13}$$

โดยที่ Δt แสดงการเปลี่ยนแปลงในอัตราภาษีนำเข้าของ (กลุ่ม) ประเทศ i ;

t^n แสดงถึงระดับอัตราภาษีใหม่

ส่วนผลด้านการบิดเบือนการค้าภายใต้ข้อสมมุติฐานเดียวกันสามารถคำนวณได้จากสมการ 4.14 ข้างล่างนี้

$$TD = (\alpha_{2j}^*) (\Delta t) M^{NP} \quad \text{Eq. 4.14}$$

ตัวอย่างการศึกษาที่อาศัยแบบจำลองรูปแบบนี้ได้แก่ Plummer (1991) และ Corado and De Melo (1986) โดย Plummer (1991) ศึกษาถึงผลกระทบจากการเข้าเป็นสมาชิกภาพในกลุ่มสหภาพยุโรปของประเทศโปรตุเกสและสเปน และพบว่าผลด้านการสร้างการค้าในสินค้าหมวดอุตสาหกรรมมีมูลค่าที่สูงมาก แต่เมื่อพิจารณาผลด้านการบิดเบือนการค้าในสินค้าหมวดเกษตรกรรมที่มีมูลค่าต่ำมากนั้น ทำให้ผลลัพธ์มีค่าเป็นลบ ส่วน Corado and De Melo (1986) ศึกษาถึงการเข้า

เป็นสมาชิกภาพในกลุ่มสหภาพยุโรปผ่านแบบจำลอง ซึ่งมีการคำนึงถึงการส่งออกและการสร้างความแตกต่างให้กับสินค้า (Product Differentiation) ด้วย โดยการศึกษาพบว่า การเข้าเป็นสมาชิกภาพของโปรตุเกสจะก่อให้เกิดผลจากการสร้างการค้าในส่วนของสินค้าอุปโภคบริโภค แต่จะเกิดผลจากการปิดเบือนการค้าในส่วนของสินค้าขั้นกลางและสินค้าทุน

ค) แบบจำลองดุลยภาพทั่วไปที่คำนวณค่าได้

การศึกษาในกลุ่มนี้อาศัยแบบจำลองดุลยภาพทั่วไป เพื่อการประมาณมูลค่าและปริมาณการค้าระหว่างประเทศเมื่อเกิดการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจขึ้น โดยแบบจำลองดังกล่าวจะถูกสร้างขึ้นมาเพื่อใช้ทำนายตัวเลขที่จะเกิดขึ้นภายหลังจากการรวมกลุ่มเศรษฐกิจ และเนื่องจากเป็นแบบจำลองดุลยภาพทั่วไป ดังนั้น ผลจากการสร้างการค้า และผลจากการปิดเบือนการค้า จะสามารถถูกคำนวณได้ทันทีจากข้อมูลใหม่ที่เกิดขึ้นจากการทำนาย

การวิเคราะห์ผ่านแบบจำลองลักษณะนี้ มีลักษณะของการวิเคราะห์ดุลยภาพเชิงเปรียบเทียบ นั่นคือ แบบจำลองจะเปรียบเทียบดุลยภาพใหม่ของมูลค่าและปริมาณการค้าภายหลังจากมีการปรับเปลี่ยนในโครงสร้างภาษีนำเข้า กับดุลยภาพในแบบจำลอง ซึ่งเกิดขึ้นก่อนที่จะมีการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว แบบจำลองลักษณะนี้จึงมีข้อเด่น 2 ประการ นั่นคือ ประการแรก เป็นแบบจำลองที่อาศัยค่าความยืดหยุ่นต่างๆ ที่ถูกคำนวณค่าขึ้นมาก่อนหน้าแล้วโดยงานศึกษาอื่นๆ หรืออาจจะถูกประมาณค่าขึ้นมาใหม่ แต่จะอาศัยโครงสร้างที่แยกส่วนจากแบบจำลองในการประมาณค่า และประการที่สอง เป็นแบบจำลองที่ประกอบด้วยระบบสมการมากมายซึ่งแสดงค่าอุปสงค์และอุปทานในทุกๆ หมวดสินค้า และทุกๆ (กลุ่ม) ประเทศ ซึ่งเกิดจากการคำนวณหาสภาวะที่ดีที่สุดภายใต้ข้อจำกัดของหน่วยต่างๆ ในแบบจำลองออกมา อย่างไรก็ตาม แบบจำลองนี้ค่อนข้างจะมีลักษณะซับซ้อน และต้องอาศัยข้อมูลเป็นจำนวนมาก ทำให้การวิเคราะห์มักกระทำได้ยากกว่าวิธีอื่น และใช้เวลานานกว่าทำให้งานศึกษาหลายชิ้นไม่นิยมที่จะใช้วิธีนี้

4.4.2 กลุ่มการศึกษาภายหลังจากการรวมกลุ่มจริงเกิดขึ้น (Ex-Post Model)

การศึกษาในกลุ่มนี้เป็นการศึกษาที่ใช้ประโยชน์จากข้อมูลที่เกิดขึ้นจริงภายหลังจากการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจได้เสร็จสิ้นแล้ว โดยที่การประมาณค่าผลกระทบจากการรวมกลุ่มที่เกิดขึ้นก็จำเป็นจะต้องอาศัยการประมาณค่าตัวเลขข้อมูลในกรณีที่ไม่มี การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจด้วย เพื่อจะได้วัดความแตกต่างได้ ดังนั้นจึงต้องมีการสร้าง “สภาวะขัดแย้งกับความเป็นจริง (Antimonde)” ขึ้น และในการศึกษาต่างๆ ต่างก็มีแบบจำลองในการสร้างสภาวะขัดแย้งนี้แตกต่างกันออกไป

สำหรับแบบจำลองที่นิยมส่วนใหญ่จะถูกแบ่งออกได้เป็น 3 รูปแบบ ได้แก่ แบบจำลองโน้มถ่วง (Gravity Model) แบบจำลองที่อาศัยอัตราการเติบโตของการนำเข้า (Import Growth

Approach) และแบบจำลองที่อาศัยการประมาณค่าอุปสงค์เพื่อการนำเข้า (Import Demand Regression Approach)

ก) แบบจำลองโน้มถ่วง(Gravity Model)

แบบจำลองโน้มถ่วงประเมิน "สภาวะขัดแย้งกับความจริง" ในกรอบความคิดของดุลยภาพทั่วไปขั้นพื้นฐาน โดยมีลักษณะเป็นแบบจำลองทางเศรษฐมิติที่อธิบายอุปสงค์ของการนำเข้าแบบทวิภาคี (Bilateral Import Demand, X_{ij}) ซึ่งอาศัยตัวแปรอิสระต่าง ๆ อาทิเช่น รายได้ของประเทศนำเข้า (Y_i), รายได้ของประเทศส่งออก (Y_j), จำนวนประชากรของประเทศนำเข้าและประเทศส่งออก (N_i และ N_j ตามลำดับ) และตัวแปรที่แสดงถึงระยะทางระหว่างประเทศนำเข้าและประเทศส่งออก (D_{ij}) โดยแบบจำลองโน้มถ่วงนี้สามารถแสดง ในรูปของสมการ Logarithm ได้ดังนี้

$$\ln X_{ij} = A + \alpha_1 \ln Y_i + \alpha_2 \ln Y_j + \alpha_3 \ln N_i + \alpha_4 \ln N_j + \alpha_5 \ln D_{ij} + \ln e_{ij} \quad \text{Eq. 4.14}$$

โดยที่ i แสดง ประเทศหรือกลุ่มประเทศที่นำเข้าสินค้าจากประเทศ j

A คือค่าคงที่

α_i คือค่าสัมประสิทธิ์ของตัวแปรอิสระ และ

$\ln e_{ij}$ คือค่า log normal ของตัวแปรความผิดพลาด

ในทางปฏิบัติ เราสามารถสร้างแบบจำลองโน้มถ่วงนี้ได้หลายวิธี โดยส่วนใหญ่ ใช้ตัวแปร regional binary ประมาณค่าว่าการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจนั้นมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญหรือไม่ ได้แก่ งานของ Liargovas และ Papazoglou (1999) และ งานของ Endoh (1999) โดยงานของ Endoh (1999) ศึกษาผลกระทบของกลุ่มเศรษฐกิจในระดับภูมิภาคที่มีต่อการค้าระหว่างประเทศในรูปของผลด้านการสร้างการค้า และผลด้านการหันเหทิศทางการค้าในช่วงปี 1960 ถึง 1994 โดยกลุ่มเศรษฐกิจในระดับภูมิภาคในงานศึกษานี้ได้แก่ European Economic Community (EEC), Latin American Free Trade Association (LAFTA) และ Council of Mutual Economic Assistance (CMEA) แบบจำลองโน้มถ่วงที่ Endoh (1999) ใช้นี้มีลักษณะที่ค่อนข้างง่าย และมีการสร้างตัวแปร Dummy ของกลุ่มเศรษฐกิจทั้งสามเข้ามาในแบบจำลอง ซึ่งจากงานศึกษานี้พบว่า สัมประสิทธิ์ของตัวแปร Dummy ของผลด้านการสร้างการค้าและสัมประสิทธิ์ของตัวแปร Dummy ของผลด้านการบิดเบือนการค้ามีค่าที่มีผลต่อการค้าระหว่างสองประเทศอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ในระยะหลัง Papazoglou and Pentecost (2002) ได้พยายามปรับเปลี่ยนแบบจำลองโน้มถ่วงอย่างง่ายให้มีความสามารถในการศึกษาผลกระทบของการรวมกลุ่มต่อการค้าให้เป็นไปในลักษณะ Ex-Ante ซึ่งเป็นการศึกษารูปแบบทางการค้าก่อนการเข้าร่วมกลุ่มจริงของประเทศต่างๆ โดยงานในกลุ่มนี้จะมีลักษณะร่วมกันคือ การคัดเลือกกลุ่มประเทศอ้างอิง (Reference group) ซึ่งประกอบไปด้วยประเทศสมาชิกเดิมในกลุ่มสหภาพยุโรปและประเทศคู่ค้าที่สำคัญของกลุ่ม เพื่อนำเอา

ข้อมูลของประเทศอ้างอิงดังกล่าวมาทำการประมาณค่าหาสมการถดถอยในลักษณะแบบจำลองโน้มถ่วง โดยมีข้อสมมติว่า ถ้าหากประเทศสมาชิกใหม่ได้เข้าเป็นสมาชิกของกลุ่มสหภาพยุโรปแล้ว รูปแบบทางการค้าของประเทศใหม่ดังกล่าวจะมีลักษณะใกล้เคียงกันกับกลุ่มประเทศสมาชิกเดิม ทำให้สมการถดถอยดังกล่าว จึงสามารถทำนายถึงรูปแบบทางการค้าของประเทศที่กำลังจะเข้าร่วมกลุ่มเป็นสมาชิกใหม่เหล่านั้นได้ อย่างไรก็ตาม ความถูกต้องของการทำนายแบบแผนทางการค้าดังกล่าวขึ้นอยู่กับความถูกต้องของข้อสมมติประการนี้ที่สำคัญ

ข) แบบจำลองที่อาศัยอัตราการเติบโตของการนำเข้า

การศึกษาในรูปแบบนี้สร้าง "สมภาวะขัดแย้งกับความจริง" โดยอาศัยอัตราการเติบโตของปริมาณการนำเข้าสินค้าของประเทศหรือกลุ่มประเทศในกรณีที่ไม่มีกรรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ โดยผลที่ได้จากสมภาวะขัดแย้งกับความจริงดังกล่าว จะถูกนำมาเปรียบเทียบกับข้อมูลตัวเลขที่เกิดขึ้นจริงเพื่อคำนวณหาผลจากการสร้างการค้า และผลจากการบิดเบือนการค้า ของการรวมกลุ่มเศรษฐกิจ

การที่ต้องนำอัตราการเติบโตของปริมาณการนำเข้าของประเทศหรือกลุ่มประเทศที่มีลักษณะใกล้เคียงกับกลุ่มประเทศที่รวมตัวกันทางเศรษฐกิจเป็นตัวแทนอัตราการเติบโตของการนำเข้าสินค้าของกลุ่มประเทศที่สนใจนั้น เป็นเพราะ หากผู้ศึกษานำข้อมูลของประเทศที่ต้องการศึกษามาใช้ อาจต้องพบกับปัญหาความลำเอียง (bias) ในการวิเคราะห์ข้อมูลได้ เนื่องจากข้อเท็จจริงที่ว่า การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจย่อมจะทำให้โครงสร้างทางสภาพแวดล้อม ทางเศรษฐกิจภายหลังการรวมกลุ่มมีความแตกต่างไปจากเดิมค่อนข้างมาก

ภายใต้หลักการนี้แสดงว่า หากประเทศหรือกลุ่มประเทศที่นำมาใช้อ้างอิงมีความใกล้เคียงกับประเทศหรือกลุ่มประเทศที่อยู่ในความสนใจของการศึกษามากเท่าไร อคติในการวิเคราะห์ข้อมูลก็จะลดลงมากขึ้นเท่านั้น อย่างไรก็ตาม อุปสรรคประการหนึ่งของการศึกษาในรูปแบบนี้ คือการหาประเทศหรือกลุ่มประเทศที่มีลักษณะใกล้เคียงดังกล่าว

ถ้ากำหนดให้การวิเคราะห์ปราศจากความลำเอียงแล้ว เราสามารถประมาณค่าผลจากการสร้างการค้าของสินค้าในหมวด k ของประเทศหรือกลุ่มประเทศ i จะได้ โดยการปรับปริมาณการนำเข้าในช่วงก่อนการรวมกลุ่ม ด้วยอัตราการเติบโตของการนำเข้า เพื่อที่จะหากรณีขัดแย้งกับความจริงของการนำเข้าในปีที่ t (M_{ikt}^{T*}) แล้วลบออกจากการนำเข้าที่แท้จริงในช่วงเวลา t เดียวกัน ดังนี้

$$TC = [M_{ikt}^T - M_{ikt}^{T*}] \quad \text{Eq. 4.15}$$

โดยที่ $M_{ikt}^{T*} = [M_{ik0}^T (1 + M_{nk}^T)^t]$ และ M_{nk} แสดงอัตราการเติบโตของการนำเข้าของประเทศที่มีลักษณะใกล้เคียงกับประเทศที่ต้องการศึกษาในช่วงเวลา 0 ถึง t

ส่วนผลของการหันเหทิศทางการค้าของสินค้าในหมวด k ของประเทศ i สามารถคำนวณได้จากการนำเอากรณีขัดแย้งกับความจริงของการนำเข้าจากภายนอก (M_{ikt}^*) มาลบกับการนำเข้าจากภายนอกที่แท้จริงในช่วงเวลา t (M_{ikt}^X) ดังสมการ 4.16 ข้างล่างนี้

$$TD = [M_{ik2}^{X*} - M_{ik2}^X] \quad \text{Eq. 4.16}$$

โดยที่ $M_{ik2}^{X*} = [M_{ik2}^X (1 + M_{nk}^X)^t]$ และ M_{nk}^X คืออัตราการเติบโตของการนำเข้าจากภายนอกประเทศของประเทศที่มีลักษณะใกล้เคียงกับประเทศที่ต้องการศึกษาในช่วงเวลา 0 ถึง t

Kreinin (1972) เป็นผู้นำในการศึกษารูปแบบนี้ โดยได้ศึกษาผลกระทบของ EEC ที่มีต่อการนำเข้าและภาคการผลิต ซึ่งในระยะต่อมาก็ได้มีการพัฒนาเพื่อให้มีความสะดวก และสอดคล้องกับหลักการมากยิ่งขึ้น โดยอาศัยเทคนิคในการควบคุมกลุ่มตัวอย่าง และเทคนิคในการลดอคติของการวิเคราะห์ข้อมูลต่างๆ

ค) แบบจำลองที่อาศัยการประมาณค่าอุปสงค์เพื่อการนำเข้า

การศึกษาในรูปแบบนี้จำเป็นจะต้องประมาณค่าของการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการนำเข้าในกรณีที่ไม่มีการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ (กรณีขัดแย้งกับความจริง) ในช่วงระยะเวลาที่สอดคล้องกัน ซึ่งประมาณค่าได้จากสมการ 4.11 เช่นเดียวกับในกรณีการศึกษาก่อนการรวมกลุ่มจริง โดยใช้ข้อมูลแบบอนุกรมเวลา (time series) แล้วนำค่าที่ได้มาคำนวณหาผลกระทบอันเนื่องมาจากการรวมกลุ่มที่เกิดขึ้น

ถ้าสมมติให้แนวโน้มของการนำเข้าระหว่างช่วงก่อนและหลังการรวมกลุ่มมีการเคลื่อนไหวเหมือนกันแล้ว เราจะสามารถสร้างกรณีขัดแย้งกับความจริงได้จากข้อมูลการนำเข้าในช่วงเวลาที่ต้องการจะศึกษาจนถึงปีล่าสุด ดังนั้น การเปลี่ยนแปลงที่คาดว่าจะประเทศ i จะนำเข้าสินค้าหมวด k มาจากประเทศ j ใน จากปีที่ t ถึงปีหลังการรวมกลุ่ม $t+1$ คือ

$$M_{t,t+1}^{T*} = a_{1j}^* * \left\{ \frac{\left[\left(\frac{P_j}{P_d} \right)_{t+1} - \left(\frac{P_j}{P_d} \right)_t \right]}{\left(\frac{P_j}{P_d} \right)_t} \right\} + a_{3j} * \left[\frac{(Y_{t+1} - Y_t)}{Y_t} \right] \quad \text{Eq. 4.17}$$

และเราสามารถคำนวณมูลค่าการนำเข้าทั้งหมดที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในช่วงเวลา $t+1$ (กรณีขัดแย้งความจริงของการนำเข้าทั้งหมด) ได้ดังนี้

$$M_{t+1}^{T*} = M_t^T + M_{t+1}^{T*} \quad \text{Eq. 4.18}$$

สุดท้ายแล้ว เราสามารถแสดงผลจากการสร้างการค้าได้จากผลต่างของการนำเข้าของสินค้าหมวด k ที่เกิดขึ้นจริง กับกรณีขัดแย้งความจริงได้ดังนี้

$$TC = [M^T_{t+1} - M^T_{t+1}^*] \quad \text{Eq. 4.19}$$

ส่วนการประมาณค่าผลกระทบในรูปของการหันเหทิศทางการค้านั้น สามารถทำได้โดยพิจารณาว่า การนำเข้าสินค้าหมวด k ของประเทศที่ไม่ใช่คู่ค้า ไปลบออกจากการนำเข้าสินค้าในหมวดเดียวกันจากประเทศนอกกลุ่มในกรณีที่ไม่มีกรรวมกลุ่ม และการเปลี่ยนแปลงในการนำเข้าจากภายนอก สามารถถูกคำนวณได้เหมือนกับสมการที่ 4.17 ยกเว้นแต่จะต้องรวมมูลค่าการนำเข้าของประเทศที่ไม่ใช่คู่ค้ามารวมด้วย นั่นคือ

$$M^X_{t,t+1}^* = a_{2i}^* \left\{ \frac{\left(\left(\frac{P_j}{P_s} \right)_{t+1} - \left(\frac{P_j}{P_s} \right)_t \right)}{\left(\frac{P_j}{P_s} \right)_t} \right\} + a_{3i}^* \left[\frac{(Y_{t+1} - Y_t)}{Y_t} \right] \quad \text{Eq. 4.20}$$

ดังนั้น กรณีขัดแย้งความจริงของการนำเข้าจากภายนอกสามารถคำนวณได้จาก

$$M^X_{t+1}^* = M^X_t + M^X_{t,t+1} \quad \text{Eq. 4.21}$$

และผลในรูปของการหันเหทิศทางการค้าสามารถหาได้จากการลบการนำเข้าภายนอกที่เกิดขึ้นจริงออกจากการนำเข้าสินค้าจากภายนอกในกรณีขัดแย้งความจริง ดังนี้

$$TD = [M^X_{t+1}^* - M^X_{t+1}] \quad \text{Eq. 4.22}$$

ตัวอย่างของการศึกษาในรูปแบบนี้ ได้แก่ Resnick and Truman (1975) และ Plummer (1991) นอกจากนี้ ยังมีงานของ Prewo (1974) ที่ศึกษาผลกระทบของการรวมกลุ่มใน European Economic Community (EEC) ภายใต้กรอบดุลยภาพทั่วไปซึ่งเป็นการวิเคราะห์ผลกระทบภายหลังจากการรวมกลุ่มเกิดขึ้นจริง และคำนวณสภาวะขัดแย้งกับความจริงของปริมาณการค้าของ Customs Union ในช่วงปี 1965 ถึง 1970 การศึกษาพบว่า ผลด้านการสร้างการค้าเกิดขึ้นในปริมาณมากโดยเกิดขึ้นในประเทศอิตาลีและเยอรมนี ส่วนผลด้านการบิดเบือนการค้ามีน้อยและเกิดขึ้นในกลุ่มเบเนลักซ์ สำหรับผลด้านการสร้างการค้าภายนอกที่เกิดขึ้นนั้นมีน้อยมากเมื่อเทียบกับผลด้านการสร้างการค้าภายใน และเมื่อพิจารณาเศรษฐกิจรายสาขาแล้วจะพบว่า ผลด้านการสร้างการค้าส่วนใหญ่เกิดขึ้นในภาคเกษตรกรรมและภาคการผลิต ในขณะที่ผลด้านการหันเหทิศทางการค้าเกิดขึ้นในอุตสาหกรรมน้ำมัน และเหมืองแร่

4.4.3 เปรียบเทียบและวิจารณ์แบบจำลองที่ใช้ในการศึกษาผลกระทบของการรวมกลุ่มเศรษฐกิจ

จากการทบทวนวรรณกรรมในที่นี้พบว่า เราสามารถแบ่งรูปแบบการศึกษาผลกระทบของการรวมกลุ่มเศรษฐกิจได้เป็น 2 ประเภทใหญ่ๆ นั่นคือ การศึกษาในช่วงก่อนจะมีการรวมกลุ่มจริงเกิดขึ้น (Ex-Post Model) และการศึกษาภายหลังจากการรวมกลุ่มจริงได้เกิดขึ้นแล้ว (Ex-Ante Model) ในกรณีของการศึกษาภายหลังการรวมกลุ่มจริงเกิดขึ้น (Ex-Post Model) นั้น แม้จะมีข้อมูลเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงที่ครบถ้วน แต่ผู้ศึกษาก็จำเป็นต้องมีการสร้างกรณีขัดแย้งความจริงเพื่อนำมาเปรียบเทียบกับข้อมูลที่สะท้อนสถานการณ์จริง ซึ่งการวิเคราะห์ในลักษณะนี้จะมีส่วนคล้ายคลึงกับการเปรียบเทียบระหว่าง counterfactual กับ ข้อมูล Benchmark ที่พบในการประมาณค่าของดุลยภาพทั่วไปในแบบจำลองช่วงก่อนการรวมกลุ่มจริงเกิดขึ้น (Ex-Ante Model) ซึ่งแน่นอนว่า ผู้ศึกษาต้องมีการคาดการณ์ หรือจำลองสถานการณ์บางอย่าง ที่อาจเผชิญกับความล่าช้าของผลการศึกษาก็ได้

อย่างไรก็ดี ทั้งสองวิธีนี้สามารถจะให้ผลที่แตกต่างกัน อันเนื่องมาจากลักษณะของการเปรียบเทียบที่แตกต่างกัน กล่าวคือ ในกรณีของแบบจำลองที่ศึกษาก่อนการรวมกลุ่มจริงเกิดขึ้นนั้น เป็นวิธีการเปรียบเทียบสถานการณ์ 2 สถานการณ์ที่ถูกคาดการณ์ขึ้นทั้งคู่ แต่ในกรณีของแบบจำลองที่ศึกษาในช่วงหลังจากการรวมกลุ่มจริงเกิดขึ้นแล้วนั้น เป็นการเปรียบเทียบสถานการณ์สมมติหนึ่งกับสถานการณ์ที่เกิดขึ้นจริง โดยถ้าเทคนิคที่ใช้ในการสร้างสถานะขัดแย้งความจริง (Antimonde) นั้น มีความเสมือนจริง ปราศจากอคติ และมีรูปแบบที่สอดคล้องแล้ว การนำมาเปรียบเทียบกับข้อมูลที่แท้จริงก็จะทำให้การวิเคราะห์ออกมาได้อย่างถูกต้องแม่นยำ และถ้ากรณีขัดแย้งความจริงถูกสร้างขึ้นมาอย่างไม่มีความแม่นยำแล้ว ผลการวิเคราะห์จากการศึกษาภายหลังการรวมกลุ่มจริงก็อาจจะก่อให้เกิดอคติในการวิเคราะห์ไม่ยิ่งหย่อนไปกว่ากรณีการศึกษาในช่วงก่อนการรวมกลุ่มจริง ก็เป็นได้ ดังนั้น จึงไม่จำเป็นเสมอไปที่การศึกษาในช่วงภายหลังจากการรวมกลุ่มจริงจะมีความถูกต้องแม่นยำกว่าการศึกษาในช่วงก่อนการรวมกลุ่มจริง

ท้ายที่สุดนี้ จะสังเกตได้ว่างานศึกษาส่วนใหญ่มุ่งเน้นไปที่การทำความเข้าใจผลกระทบต่อประเทศสมาชิกเดิมของกลุ่มเศรษฐกิจ และประเทศที่กำลังจะเข้าร่วมเป็นสมาชิกใหม่ของกลุ่ม โดยมีงานศึกษาในจำนวนน้อยมากที่จะกล่าวถึงผลกระทบต่อประเทศที่สาม ซึ่งเป็นประเทศที่ไม่ได้รับผลกระทบในทางตรงในแง่ของการเป็นสมาชิกภาพ แต่ได้รับผลกระทบโดยอ้อมจากการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจของประเทศอื่นๆ ในแง่ต่างๆ กัน ทำให้ยังไม่อาจสรุปได้ว่า วิธีการศึกษาแบบใดจะเหมาะสมมากกว่ากัน การเลือกวิธีสำหรับศึกษาจึงขึ้นอยู่กับปัจจัยและเงื่อนไขของความยากง่ายของการนำไปใช้ ประกอบกับระดับความต้องการข้อมูลว่ามีมากน้อยเพียงใดเป็นสำคัญ

บทที่ 5 ระเบียบวิธีการศึกษา

5.1 ระเบียบวิธีวัดความสามารถในการแข่งขัน

เมื่อความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ (Comparative Advantage) เป็นคำอธิบายหนึ่งที่ทำให้เห็นว่า ประเทศใดมีความสามารถในการส่งออกสินค้าใด เราจึงจะสำรวจสินค้าส่งออกหลักของไทยก่อนว่า มีความสามารถในการแข่งขันในระดับระหว่างประเทศได้หรือไม่ ในที่นี้ จากการสำรวจกรอบแนวคิด และระเบียบวิธีวัดความสามารถในการแข่งขัน จะเห็นว่าดัชนีที่นิยมใช้กันค่อนข้างกว้างขวางในปัจจุบัน คือ ดัชนีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบอย่างเปิดเผย (Revealed Comparative Advantage) หรือ RCA ที่พัฒนาขึ้นโดย Balassa (1987) ซึ่งมีสูตรดังนี้

$$RCA_i = 100 * \frac{(X_i / X_{iw})}{(X / X_w)} \quad \text{Eq. 5.1}$$

โดยที่ X_i แสดงมูลค่าสินค้าส่งออกชนิดที่ i ของประเทศที่สนใจ

X_{iw} แสดงมูลค่าสินค้าส่งออกชนิดที่ i รวมกันของทุกประเทศในโลก

X แสดงมูลค่าสินค้าส่งออกรวมสินค้าทุกชนิดที่ผลิตโดยประเทศที่สนใจ

X_w แสดงมูลค่าการส่งออกสินค้าทุกชนิดของโลก

ดัชนีนี้จะแสดงให้เห็นถึงส่วนแบ่งของสินค้า i ที่ประเทศที่กำลังศึกษาส่งออกในตลาดโลก ซึ่งค่าดัชนีในระดับที่สูงกว่า 100 จะแสดงให้เห็นถึงความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบของสินค้านั้นๆ อย่างไรก็ดี ดัชนีนี้ได้รับการวิจารณ์ค่อนข้างมากในประเด็นที่ว่า ดัชนีนี้ไม่ได้รวมเอาข้อมูลด้านการนำเข้าไว้ด้วย ทำให้ละเลยประเด็นการได้ดุล และขาดดุลการค้าไป ดังนั้น Yilmaz (2003) จึงได้ดัดแปลงดัชนีนี้ออกไปเล็กน้อย โดยอาศัยประโยชน์จากข้อมูลการนำเข้าและส่งออกรวมกัน เพื่อหาความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบในการค้าระหว่างประเทศ โดยอาศัยสูตรดังนี้

$$RCA = \ln \left[\frac{X_i}{M_i} \right] \left[\frac{\sum_{i=1}^n X_i}{\sum_{i=1}^n M_i} \right] * 100 \quad \text{Eq. 5.2}$$

โดยที่ X_i แสดงมูลค่าสินค้าส่งออกชนิดที่ i ของประเทศที่สนใจ

M_i แสดงมูลค่าสินค้านำเข้าชนิดที่ i ของประเทศที่สนใจ

จะเห็นว่าดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่เปิดเผยได้ของ Yilmaz (2003) นี้เป็นดัชนีที่ใช้วัดความได้และเสียเปรียบเชิงเปรียบเทียบในการค้าระหว่างประเทศของประเทศไทยต่อประเทศคู่ค้า ซึ่งในที่นี้คือกลุ่มประเทศสหภาพยุโรป (EU-15) ในปัจจุบันนั่นเอง ซึ่งถ้าหากสัดส่วนของการส่งออกมีมากกว่าสัดส่วนของการนำเข้าแล้ว จะพบว่า ค่า $\ln$ จะทำให้ RCA มีค่าเป็นบวก นั่นหมายความว่า ประเทศที่กำลังศึกษานั้น มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบประเทศคู่ค้าในสินค้านั้นๆ

อย่างไรก็ดี ความสนใจในเรื่องความสามารถในการแข่งขันในขณะนี้ มิได้จำกัดอยู่เฉพาะความสามารถในการแข่งขันกับคู่ค้าเท่านั้น หากแต่ยังต้องพิจารณาความสามารถในการแข่งขันเมื่อเทียบกับประเทศคู่แข่งด้วย ซึ่งในที่นี้คือ ประเทศในสมาชิกใหม่ในสหภาพยุโรปทั้ง 10 ประเทศนั่นเอง ในประเด็นนี้ Donges (1982) เสนอว่า เราสามารถใช้ดัชนีความสามารถในการส่งออกเชิงเปรียบเทียบ (Comparative Export Performance: CEP Index) มาประเมินความได้เปรียบกับคู่แข่งได้ ซึ่งแสดงได้โดยสูตรดังนี้

$$CEP = \frac{\left(\frac{x_{ij}}{X_{iw}} \right)}{\left(\frac{\sum x_{ij}}{\sum X_{iw}} \right)} \quad \text{Eq. 5.3}$$

โดยที่ x_{ij} แสดงมูลค่าสินค้าส่งออกชนิดที่ i ของประเทศ j (ไทย) ไปยังสหภาพยุโรป

x_{iw} แสดงมูลค่าสินค้าส่งออกชนิดที่ i ของประเทศ w (สมาชิกใหม่) ไปยังสหภาพยุโรป

x_{ij} แสดงมูลค่าสินค้าส่งออกทั้งหมดของประเทศ j (ไทย) ไปยังสหภาพยุโรป

x_{iw} แสดงมูลค่าสินค้าส่งออกทั้งหมดของประเทศ w (สมาชิกใหม่) ไปยังสหภาพยุโรป

โดยที่ถ้าค่าดัชนีของ $CEP > 1$ จะหมายความว่า อุตสาหกรรมหรือการส่งออกสินค้าชนิด i นั้นมีส่วนแบ่งในการส่งออกทั้งหมดจากประเทศไทยมากกว่าประเทศอื่นที่ถูกนำมาเปรียบเทียบ ซึ่งเราอาจสรุปได้ว่า ในกรณีเช่นนี้ ประเทศไทยมีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบในการส่งออกสินค้าชนิดดังกล่าวเมื่อเทียบกับคู่แข่ง

5.2 แบบจำลองสำหรับการวิเคราะห์ผลกระทบจากการรวมกลุ่มทางการค้า

ดังที่ได้กล่าวแล้วว่า วรรณกรรมที่มุ่งเน้นศึกษาผลกระทบของการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจต่อประเทศที่มีได้เป็นสมาชิกของกลุ่มเศรษฐกิจนั้นมียุ่ก่อนข้างจำกัด แต่ก็มิได้หมายความว่าการศึกษาผลกระทบในลักษณะดังกล่าวจะเป็นไปไม่ได้เลย และเนื่องจากสถานะของงานศึกษาวิจัยนี้มีลักษณะเป็นการศึกษาถึงผลกระทบของเหตุการณ์ในช่วงก่อนที่การขยายสมาชิกภาพจะเกิดขึ้นจริง ดังนั้นลักษณะของแบบจำลองที่มีความเหมาะสมสำหรับงานศึกษาในครั้งนี้จึงถูกจำกัดอยู่ในกลุ่มแบบจำลองที่ศึกษาถึงผลกระทบจากการรวมกลุ่มล่วงหน้า (Ex-Ante Models)

สำหรับแบบจำลองที่ควรจะช่วยให้การวิเคราะห์มีความครบถ้วนสมบูรณ์ คือ แบบจำลองในลักษณะของ “แบบจำลองดุลยภาพทั่วไปที่คำนวณค่าได้ (Computable General Equilibrium (CGE) Model)” เนื่องจากแบบจำลองดังกล่าวสามารถถูกดัดแปลงสำหรับกรณีศึกษาในรูปแบบต่าง ๆ ทั้งทั่วไปและเฉพาะเจาะจงได้ นอกจากนี้แบบจำลองดังกล่าวยังสามารถจำลองการเปลี่ยนแปลงที่มีรูปแบบสลับซับซ้อนได้เป็นอย่างดีอีกด้วย อย่างไรก็ตามแบบจำลองลักษณะนี้มีข้อเสียในด้านความซับซ้อนของกระบวนการจัดทำแบบจำลอง ความซับซ้อนในตัวแบบจำลองเอง และความต้องการ

ข้อมูลจำนวนมากที่มีรายละเอียดสูง ดังนั้น การจัดทำแบบจำลองดังกล่าวจึงมีต้นทุนที่ค่อนข้างสูงทั้งในด้านทรัพยากรและเวลาในการจัดทำ นอกจากนี้ ข้อมูลที่มีปรากฏอยู่ในปัจจุบันยังไม่เอื้อต่อการทำการศึกษาวิจัยภายใต้แบบจำลอง CGE ด้วย ทำให้แบบจำลองลักษณะนี้จึงไม่เหมาะสมสำหรับงานวิจัยในครั้งนี้

การประมาณค่าสมการอุปสงค์ของการนำเข้าสินค้าของกลุ่มสหภาพยุโรป ถือเป็นอีกทางเลือกหนึ่งซึ่งมีความเป็นไปได้สูง และจะมีความเหมาะสมสำหรับการวิจัยในครั้งนี้ เนื่องจากมีลักษณะของการคาดการณ์ถึงผลกระทบล่วงหน้าของเหตุการณ์ที่ยังไม่ได้เกิดขึ้นจริง นอกจากนี้ การประมาณค่าสมการถดถอยทางสถิติก็สามารถกระทำได้ โดยไม่ต้องการข้อมูลที่มีความละเอียดซับซ้อนสูงเท่ากับแบบจำลอง CGE และสามารถนำมาประยุกต์หาผลกระทบทางการค้าของการขยายสมาชิกภาพกลุ่มสหภาพยุโรปที่มีต่อประเทศไทยได้ อย่างไรก็ตาม แบบจำลองดังกล่าวมีลักษณะเสมือนการมองปริมาณการนำเข้าและส่งออกสินค้าในมุมมองของผู้นำเข้าแต่เพียงด้านเดียว และขาดมุมมองของการเปลี่ยนแปลงในปริมาณการค้าที่อาจจะเกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงปัจจัยภายในประเทศส่งออก หรือประเทศผู้ขายสินค้า นั่นคือ ประเทศไทยได้

ในประเด็นนี้ แบบจำลองโน้มถ่วง (Gravity Model) จึงมีข้อได้เปรียบเหนือแบบจำลองอุปสงค์การนำเข้าสินค้า เนื่องจากแบบจำลองโน้มถ่วงสามารถให้ความสำคัญกับปัจจัยต่างๆ ทั้งของผู้ประเทศนำเข้า และปัจจัยของประเทศส่งออกสินค้า นอกจากนี้ ยังมีตัวแปรที่สามารถแสดงถึงค่าใช้จ่ายในการประกอบธุรกรรมระหว่างประเทศ เช่น ระยะห่างระหว่างสองประเทศ เป็นต้น ด้วย ทำให้อาจกล่าวได้ว่าแบบจำลองโน้มถ่วงมีความเหมาะสมที่สุด ทั้งในแง่ของแนวคิดและการนำไปปฏิบัติที่ไม่ยุ่งยากนัก อย่างไรก็ตาม ข้อด้อยประการหนึ่งของแบบจำลองโน้มถ่วง คือ การที่สามารถประมาณทิศทางการค้าได้โดยทั่วไปโดยไม่ได้เฉพาะเจาะจงกับกรณีของการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ ทำให้นัยที่ได้จากการศึกษาอาจจะไม่ได้สะท้อนถึงการรวมกลุ่มเป็นการเฉพาะ นอกจากนี้ แบบจำลองโน้มถ่วงมีลักษณะเป็นแบบจำลองที่ใช้ศึกษาภายหลังจากเกิดการเปลี่ยนแปลง (Ex-Post Model) ทำให้ต้องมีการจำลองเหตุการณ์ซึ่งอาจมีความคลาดเคลื่อนได้ค่อนข้างมาก

การศึกษานี้มีลักษณะเป็นการศึกษาถึงผลกระทบต่อประเทศที่ 3 ซึ่งมีตัวอย่างวรรณกรรมค่อนข้างน้อย ดังนั้นแบบจำลองที่เหมาะสมเพื่อจะใช้ในการศึกษาจึงมีทางเลือกให้อย่างจำกัด งานศึกษาในครั้งนี้จึงเลือกที่จะประยุกต์เอาแนวคิดของแบบจำลองโน้มถ่วง ผสมกับแบบจำลองที่ใช้การประมาณค่าหาอุปสงค์ของการนำเข้าสินค้า เพื่อให้แบบจำลองดังกล่าวมีความสามารถที่จะนำไปประยุกต์ใช้กับการคาดการณ์ผลกระทบทางการค้า อันเนื่องมาจากการขยายสมาชิกภาพของกลุ่มสหภาพยุโรปที่มีต่อประเทศไทย โดยที่มิได้ละเลยปัจจัยพื้นฐานทางเศรษฐกิจภายในประเทศไทย ด้วย โดยที่เมื่อระบุได้ว่าสินค้าใดอยู่ในกลุ่มที่ควรจะได้เฝ้าจับตาเป็นพิเศษ (ซึ่งระบุได้จากการพิจารณาดัชนี RCA และ CEP) แล้ว สินค้านั้นจะถูกเลือกมาศึกษาเพื่อทดสอบปัจจัยที่จะส่งผลกระทบต่อความต้องการสินค้าส่งออกจากไทยในตลาดสหภาพยุโรป โดยอาศัยการประมาณค่าจาก

สมการถดถอยวิธีประมาณแบบ two-stage least squares¹ และกำหนดให้ลักษณะของสมการอยู่ในรูปของ log-linear form บนพื้นฐานของความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต่างๆ ดังนี้

$$Value_x = f(GDP_{EU15}, PCGDP_{EU15}, POP_{EU15}, P_{EU15}, RELP, Dummies, u) \quad \text{Eq. 5.4}$$

โดยที่ Value_x = มูลค่าการส่งออกสินค้า X จากประเทศไทยไปยังตลาดสหภาพยุโรปเดิม;
 GDP_{EU15} = ผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติเบื้องต้นของประเทศสมาชิกสหภาพยุโรปเดิม;
 PCGDP_{EU15} = รายได้ประชาชาติต่อหัวของสหภาพยุโรปเดิม;
 POP_{EU15} = จำนวนประชากรรวมของสหภาพยุโรปเดิม;
 P_{EU15} = ระดับราคาสินค้า X โดยเฉลี่ยภายในตลาดสหภาพยุโรป;
 RELP = ระดับราคาของสินค้า X เปรียบเทียบระหว่างประเทศไทย (P_{TH}) และราคาเฉลี่ยของประเทศสมาชิกใหม่ 10 ประเทศ (P_{ACC10});
 Dummies แสดงตัวแปรหุ่นต่างๆ ที่ใส่ไว้ในแบบจำลองเพื่อบ่งชี้การมีอยู่ของวัฏจักรการผลิตสินค้า หรือ การมีอยู่ของวิกฤต โอกาส หรือนโยบายของรัฐที่มีเฉพาะในบางช่วงเวลา
 u แสดงถึงตัวแปรอื่นๆ ที่อาจส่งผลกระทบต่อมูลค่าการส่งออกสินค้าเฉพาะรายการ

ตัวแปร GDP_{EU15} และ POP_{EU15} แสดงถึงปัจจัยภายในกลุ่มสหภาพยุโรปที่เป็นตัวกำหนดขนาดของตลาด และอำนาจซื้อ ซึ่งส่งผลต่อปริมาณการนำเข้าสินค้าจากประเทศไทย ส่วนตัวแปร GDP_{Thai} และ POP_{Thai} ซึ่งปัจจัยด้านกำลังการผลิตของประเทศไทยนั้น จะถูกกำหนดให้เป็นตัวแปรควบคุมอยู่ในกระบวนการประมาณค่าของ two-stage least squares เพราะระดับประชากรและขนาดเศรษฐกิจของไทยจะหมายถึงระดับความสามารถในการผลิตสินค้า ซึ่งจะมีอิทธิพลต่อปริมาณการส่งออกสินค้าของประเทศไทย

กลุ่มตัวแปรราคาในที่นี้สะท้อนถึงผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงราคาในเชิงเปรียบเทียบที่มีต่อการส่งออกสินค้าต่อประเทศไทย โดยที่หาราคาสินค้าส่งออกจากประเทศไทยปรับตัวสูงขึ้น ในขณะที่ราคาสินค้าในประเทศที่จะเข้าร่วมเป็นสมาชิกใหม่และราคาสินค้าภายในกลุ่มประเทศสหภาพยุโรปเองยังคงมีค่าคงที่ สินค้าส่งออกจากประเทศไทยไปยังกลุ่มสหภาพยุโรปก็น่าจะมีแนวโน้มปรับตัวลดลง

¹ เหตุที่จำเป็นต้องใช้ two-stage least squares นี้ก็เพื่อให้ผลการศึกษาแสดงสมการอุปสงค์อย่างแท้จริง ทั้งนี้เพราะในทางปฏิบัติ ข้อมูลที่เราสามารถเก็บได้นั้น เป็นข้อมูลราคา และ มูลค่าการส่งออกสินค้าที่เกิดขึ้นจริง ซึ่งในทางทฤษฎีนี้ ราคาและมูลค่าที่เกิดขึ้นจริงนี้ จัดเป็นคุณลักษณะของกลไกราคาแล้ว ดังนั้น หากเราใช้แบบจำลอง ordinary least squares โดยกำหนดให้มูลค่าเป็นตัวแปรตาม และตัวแปรราคาเป็นตัวแปรอิสระนั้น ผลการประมาณค่าที่ได้อาจจะสะท้อนคุณสมบัติด้านอุปทานแทนอุปสงค์ก็ย่อมได้ ดังนั้น เราจึงใช้วิธี two-stage least squares โดยที่ในขั้นแรกนั้น เป็นการประมาณค่าที่กำหนดให้ตัวแปรต่างๆ ที่เป็นตัวแปรด้านอุปทาน เป็น instrument variables แล้วจึงประมาณค่าในขั้นที่สอง ซึ่งจะทำให้มั่นใจได้ว่า ผลการประมาณที่ได้นั้นสะท้อนคุณสมบัติด้านอุปสงค์ที่แท้จริง

มีข้อพึงระวังประการหนึ่ง สำหรับการตีความหมายของผลลัพธ์ที่ได้ เนื่องจากตัวแปรตามในที่นี้ คือ ตัวแปรมูลค่าส่งออก และหนึ่งในตัวแปรอิสระคือ ราคาสินค้าเฉลี่ยในสหภาพยุโรปเดิม ค่าสัมประสิทธิ์ของตัวแปรนี้จึงแสดงอัตราการเปลี่ยนแปลงของมูลค่าส่งออก เมื่อราคาเปลี่ยนแปลงไปร้อยละ 1 มิใช่การเปลี่ยนแปลงของ “ปริมาณ” การส่งออก ตามนัยของกฎของอุปสงค์ ดังนั้น สัมประสิทธิ์ของตัวแปรนี้อาจมีค่าเป็นบวกหรือลบก็ได้ และหากสมมติว่า พฤติกรรมการบริโภคสินค้าของสหภาพยุโรปเป็นไปตามกฎของอุปสงค์แล้ว ค่าสัมประสิทธิ์ที่เป็นบวกหรือลบนี้ จะบ่งชี้ถึงลักษณะความยืดหยุ่นของอุปสงค์สินค้านั้นต่อราคา โดยที่ถ้ามีค่าเป็นบวก ก็แสดงว่า อุปสงค์สินค้านั้นมีความยืดหยุ่นค่อนข้างต่ำ (relatively inelastic) และ ถ้ามีค่าเป็นลบ ก็แสดงว่า อุปสงค์สินค้านั้นมีความยืดหยุ่นค่อนข้างสูง (relatively elastic)

ภายหลังจากการขยายสมาชิกภาพ ราคาสินค้าส่งออกจากกลุ่มประเทศสมาชิกใหม่ไปยังกลุ่มประเทศสมาชิกเดิม ควรจะต้องปรับตัวมาเป็นระดับเดียวกันกับราคาสินค้าที่ทำการค้ากันระหว่างประเทศสมาชิกเดิม ดังนั้นเมื่อเราสามารถประมาณค่าหาสมการถดถอยออกมาได้จากชุดข้อมูลที่มีอยู่ และจำลองค่าราคาสินค้าส่งออกจากกลุ่มประเทศสมาชิกใหม่ไปยังกลุ่มประเทศสมาชิกเดิมให้มีค่าเท่ากับราคาสินค้าที่ค้าขายกันระหว่างประเทศสมาชิกเดิมลงไปแล้ว ก็จะนำไปสู่การประมาณผลกระทบทางการค้าจากการขยายสมาชิกภาพที่มีต่อประเทศไทยได้ในที่สุด

อย่างไรก็ตาม มีข้อสังเกตประการหนึ่ง นั่นคือ การจำลองผลกระทบดังกล่าวเกิดบนพื้นฐานของข้อมูลที่มีอยู่ในปัจจุบัน นอกจากนั้น การวิเคราะห์ในกรอบเช่นนี้ยังคำนึงถึงเฉพาะการเปลี่ยนแปลงทางด้านราคาแต่เพียงอย่างเดียว โดยไม่ได้คำนึงถึงการปรับเปลี่ยนในด้านอื่นๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การปรับตัวของผู้ประกอบการ และ นัยของมาตรการกีดกันทางการค้าที่มีใช้อยู่ด้วย ซึ่งถ้าจะพิจารณาให้ครบถ้วนย่อมจะต้องมีความซับซ้อน และเสี่ยงต่อการไม่สามารถประเมินมูลค่าออกมาอย่างแม่นยำได้ ดังนั้นผลกระทบที่งานศึกษานี้พยายามจะประมาณจึงเป็นการคาดคะเนทิศทางของสิ่งที่เกิดขึ้นต่อการค้าในอุตสาหกรรมต่างๆ ในประเทศไทย ภายหลังจากการขยายสมาชิกภาพกลุ่มสหภาพยุโรปเท่านั้น นอกจากนี้ การศึกษานี้เป็นการศึกษาในลักษณะ Ex-Ante ซึ่งสภาพการณ์ของการเปลี่ยนแปลงในภาวะจริงยังไม่เกิดขึ้น ดังนั้นจึงมีความจำเป็นในการตั้งข้อสมมติจำนวนมาก ซึ่งสภาพการณ์เหล่านี้สามารถเปลี่ยนแปลงในอนาคตได้อย่างมาก

5.3 แนวทางเลือกสินค้าเพื่อศึกษาผลกระทบ

เมื่อการประเมินผลกระทบทางเศรษฐกิจจากการขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรป เป็นสิ่งที่มีความละเอียดซับซ้อน และไม่ได้มีความสัมพันธ์ของการค้าระหว่างประเทศในเชิงเส้นตรงอย่างที่อธิบายไว้ในทฤษฎี ประกอบกับผลกระทบมีความเกี่ยวข้องกับปัจจัยอื่นๆ ที่มีปัจจัยทางเศรษฐกิจอีกหลากหลาย ทำให้การจะศึกษาถึงผลกระทบที่ละเอียดและสมบูรณ์นั้นจำเป็นต้องศึกษาแยกเป็นรายสินค้า เพราะเมื่อมีการขยายสมาชิกภาพแล้ว การขยายสมาชิกภาพสามารถส่งผลกระทบให้เกิดการเปลี่ยนแปลงมูลค่าการค้าของสินค้าต่างๆ ทั้งที่ไทยอาจมีหรือไม่มี ความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบ

เลยก็ได้ ดังนั้นการศึกษาแยกรายสินค้าจึงจะทำให้การวิเคราะห์ผลกระทบเป็นอย่างถูกต้องและสมบูรณ์มากกว่าการศึกษาถึงผลกระทบต่อการค้าโดยรวมของประเทศ

อย่างไรก็ดี การแยกการศึกษาผลกระทบเป็นรายสินค้านี้ได้สร้างภาระสำคัญให้กับการศึกษา เนื่องจากถ้าต้องการจะเรียงลำดับให้ชัดเจนว่าสินค้าใดบ้างที่ไทยมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ ก็ต้องทำการศึกษากันทุกรายสินค้า นั่นหมายความว่าจะต้องใช้เวลาและเครื่องมือในการวิเคราะห์ที่ซับซ้อนขึ้น ทำให้การศึกษาที่จะเป็นไปได้ในเวลาที่จำกัดนี้จำเป็นต้องเลือกกลุ่มสินค้าขึ้นมาเพื่อพิจารณาความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบเสียก่อน แล้วจึงศึกษาในเชิงลึกต่อไป หากพบว่าสินค้าเหล่านั้นมีโอกาสจะได้รับผลกระทบที่ชัดเจน และรุนแรง

สำหรับการศึกษาในงานนี้ มีเกณฑ์ในการเลือกสินค้าอยู่ทั้งสิ้น 3 เกณฑ์ใหญ่ๆ ด้วยกัน คือ ประการแรก สินค้าดังกล่าวจะต้องเป็นสินค้าที่มีมูลค่าการส่งออกจากประเทศไทยไปยังสหภาพยุโรปในระดับที่สูง โดยมีสมมติฐานว่า ผลกระทบจากการขยายสมาชิกภาพจะเพิ่มสูงขึ้นตามมูลค่าการค้าด้วย ซึ่งเมื่อพิจารณามูลค่าการค้าของไทยกับ EU-15 โดยเรียงลำดับจาก CN 2 digits แล้วพบว่า สินค้าที่ไทยส่งออกไปยัง EU-15 เรียงลำดับ 15 อันดับแรกดังแสดงในตารางที่ 5.1

ซึ่งประกอบด้วยสินค้าในกลุ่มเครื่องจักร (CN 84, 85, และ 87) ที่นอกจากจะเป็นสินค้าที่มีมูลค่าการส่งออกสูงสุดเป็นสามอันดับแรกแล้ว ยังมีดุลการค้าที่เกินดุลกับสหภาพยุโรปอยู่รวมกันถึงราว 350 ล้านยูโร หรือคิดเป็นประมาณ 14,000 ล้านบาท นอกจากนี้ยังมีผลิตภัณฑ์ยาง (CN 40) อัญมณีและเครื่องประดับ (CN 71) ผลิตภัณฑ์สิ่งทอต่างๆ (CN 61 และ 62) อาหารทะเลบางส่วน (CN 16) และรองเท้า (CN 64) สำหรับผลิตภัณฑ์พลาสติกใน CN 39 นั้น จะไม่อยู่ในข่ายการศึกษานี้ เพราะแม้ว่าจะมีมูลค่าการส่งออกสูงติดอันดับ 1 ใน 15 แต่ก็มีการค้าดุลการค้าอยู่ราว 10.6 ล้านยูโร หรือ ประมาณ 478 พันล้านบาท ซึ่งน่าจะไม่ได้มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ

ประการที่สอง สินค้าที่จะนำมาศึกษาจะเป็นสินค้าที่มีแนวโน้มว่าจะถูกกีดกันจากการแข่งขันโดยกลุ่มสมาชิกใหม่ โดยสามารถพิจารณาเลือกสินค้าเหล่านี้จากสินค้าที่กลุ่มประเทศสมาชิกใหม่ทำการค้าขายกับประเทศ EU-15 อยู่ในมูลค่าสูงในปัจจุบัน ซึ่งเกณฑ์นี้จะสะท้อนให้เห็นว่า ถ้ากลุ่มประเทศสมาชิกใหม่มีความได้เปรียบโดยเปรียบต่อสหภาพยุโรปอยู่แล้ว ก็ย่อมแสดงว่า จะสามารถเป็นคู่แข่งกับประเทศไทยได้ ซึ่งถ้าสังเกตชนิดของสินค้าหลักที่ประเทศสมาชิกใหม่ค้าขายกับประเทศ EU-15 นั้น (รายละเอียดในตารางที่ 5.2) จะพบว่า มีสินค้าหลักที่ประเทศเหล่านี้ส่งออกไปยัง EU-15 คือ เสื้อผ้าสำเร็จรูป (CN 60-64) อุปกรณ์เครื่องจักร (CN 84, 85 และ 87) รองเท้า (CN 64) และผลิตภัณฑ์ยาง (CN 40) สินค้าเหล่านี้ก็เป็นสินค้าที่ไทยมีมูลค่าการค้าอยู่สูงในอันดับต้นๆ และมีการเกินดุลการค้าอยู่ จึงน่าจะเป็นคู่แข่งกับประเทศไทยได้

สำหรับเกณฑ์ประการสุดท้ายคือ กลุ่มสินค้าที่มีแนวโน้มว่าจะได้รับผลกระทบเป็นการเฉพาะเจาะจงอันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลง หรือการมีนโยบายและมาตรการบางที่มีเป้าหมายกีดกันการค้า และ/หรืออุดหนุนการผลิต ซึ่งอาจทำให้ภาวะความได้เปรียบของสินค้าไทยในตลาด

สหภาพยุโรปลดลงได้ หลังจากประเทศสมาชิกใหม่จะได้รับประโยชน์ต่างๆ เช่นการยกเว้นภาษี หรือ การได้รับเงินอุดหนุนพิเศษ ซึ่งสินค้าที่ควรจะอยู่ในข่ายนี้ และควรจะได้รับการศึกษาด้วยคือ ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง ในกลุ่ม CN 07 ซึ่งพบว่า เกือบร้อยละร้อยของมูลค่าสินค้าในกลุ่มนี้ที่ออกจากประเทศไทยไปยัง EU-15 ในปัจจุบันเป็นสินค้าประเภทมันสำปะหลัง (cassava)

ตารางที่ 5.1: มูลค่าการค้าสินค้าไทยกับสหภาพยุโรป แยกตาม CN-2digits เรียงตามมูลค่าส่งออก
15 อันดับแรก ไตรมาสแรก ปี 2003 (หน่วย: 1000 ECU)

ลำดับที่	CN code	มูลค่าส่งออก	มูลค่านำเข้า	ดุลการค้า
1	84	316,458.67	239,445.17	77,013.50
2	85	289,294.41	137,223.64	152,070.77
3	87	198,171.23	67,568.78	130,602.45
4	40	90,229.65	11,004.74	79,224.91
5	71	89,885.25	37,263.78	52,621.47
6	61	85,344.87	1,283.61	84,061.26
7	16	65,521.04	87.30	65,433.74
8	62	60,350.69	1,849.16	58,501.53
9	90	58,377.32	36,592.07	21,785.25
10	64	48,487.04	872.13	47,614.91
11	94	36,249.24	6,950.59	29,298.65
12	20	34,029.26	1,801.28	32,227.98
13	39	27,756.75	38,377.13	-10,620.38
14	02	24,909.71	508.76	24,400.95
15	69	22,945.21	2,910.93	20,034.28
TOTAL		1,738,378.94	1,029,486.28	708,892.66

ที่มา: Comext Database 2003, EU.

ดังนั้นสินค้าที่ถูกเลือกมาเพื่อศึกษาภาวะความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบมีทั้งสิ้น 11 ชนิด ใน 8 กลุ่มอุตสาหกรรม² ดังแสดงรายละเอียดไว้ในตารางที่ 5.3

² การเลือกสินค้าในที่นี้ นับว่ามีความสอดคล้องกับงานในอดีต เช่น งานของ Cuyvers (2001) จาก European Institute for Asian Studies (EIAS) ซึ่งได้นำแบบจำลอง Decision Support Model มาวิเคราะห์โอกาสของการส่งออกสินค้าต่างๆ ของไทยไปยังสหภาพยุโรป โดยใช้ข้อมูล SITC ระดับ 3 digit และ สรุปได้ว่า ตลาดหลักของไทยในสหภาพยุโรป คือ สหราชอาณาจักร โดยมีโอกาสสูงถึง 1 ใน 4 ของทั้งหมด รองลงมาคือเนเธอร์แลนด์ และเยอรมนี สำหรับสินค้าที่ถูกระบุว่ามีความศักยภาพในตลาดสหภาพยุโรป คือสินค้าในกลุ่มที่เน้นการใช้แรงงานเข้มข้น (labour-intensive product groups) ส่วนสินค้าตัวรุ่งในตลาดเหล่านี้ ประกอบด้วย อุปกรณ์โทรคมนาคม เสื้อผ้า (textiles and garments) เครื่องปั้นดินเผา (pottery) และผักสด อย่างไรก็ตามงานชิ้นนี้ได้ศึกษาหรือกล่าวถึงความเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นกับ “โอกาส” ของการส่งออกสินค้าเหล่านี้ภายหลังการขยายสมาชิกภาพเลย

ตารางที่ 5.2: สินค้าส่งออกและนำเข้าหลักของประเทศสมาชิกใหม่ในฐานะคู่ค้าของกลุ่ม
สหภาพยุโรปในปัจจุบัน (EU-15)

ประเทศ	สินค้าส่งออกหลักไปสหภาพยุโรป	สินค้านำเข้าหลักจากสหภาพยุโรป
ไชปรัส	อุปกรณ์ที่ใช้ในการขนส่ง, เครื่องจักรที่ใช้ในการเกษตร, สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม	อุปกรณ์ที่ใช้ในการขนส่ง, เครื่องจักรที่ใช้ในการเกษตร, ผลิตภัณฑ์เคมี
สาธารณรัฐเช็ก	เครื่องจักรและเครื่องใช้ไฟฟ้า, อุปกรณ์ที่ใช้ในการขนส่ง, โลหะ, สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม	เครื่องจักรและเครื่องใช้ไฟฟ้า, อุปกรณ์ที่ใช้ในการขนส่ง, โลหะ
เอสโตเนีย	เครื่องจักรกล, ผลิตภัณฑ์จากไม้, สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม	เครื่องจักรกล, ยานยนต์และโลหะ
ฮังการี	เครื่องจักรกล, อุปกรณ์ที่ใช้ในการขนส่ง, ผลิตภัณฑ์เคมี	เครื่องจักรกล, อุปกรณ์ที่ใช้ในการขนส่ง, สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม
ลัตเวีย	ไม้, สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม, แร่ธาตุ, เครื่องจักรกล, เครื่องใช้ไฟฟ้า	เครื่องจักรกล, เครื่องใช้ไฟฟ้า, อุปกรณ์ที่ใช้ในการขนส่ง, สินค้าเกษตรกรรม
ลิทัวเนีย	สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม, แร่ธาตุ	เครื่องจักรกล, ยานยนต์
มัลตา	อุปกรณ์และเครื่องใช้ไฟฟ้า	สินค้าสำเร็จรูปที่ใช้ในอุตสาหกรรม
โปแลนด์	เครื่องจักรกลและเครื่องใช้ไฟฟ้า	เครื่องจักรกลและเครื่องใช้ไฟฟ้า
สโลวาเกีย	อุปกรณ์ที่ใช้ในการขนส่ง, เครื่องจักรกล, เครื่องใช้ไฟฟ้า	เครื่องจักรกลและเครื่องใช้ไฟฟ้า, อุปกรณ์ที่ใช้ในการขนส่ง
สโลวีเนีย	เครื่องจักรกล, เครื่องใช้ไฟฟ้า, อุปกรณ์ที่ใช้ในการขนส่งและโลหะ	เครื่องจักรกล, เครื่องใช้ไฟฟ้า, อุปกรณ์ที่ใช้ในการขนส่งและโลหะ

ที่มา: สรุปจากรายงานความคืบหน้าของการเจรจาของแต่ละประเทศ (<http://europa.eu.int>)

5.4 ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษา

ข้อมูลส่วนใหญ่ที่ใช้ในการศึกษาเป็นข้อมูลที่มีความเกี่ยวข้องกับการค้าระหว่างประเทศไทยกับ สหภาพยุโรป และ กับกลุ่มประเทศสมาชิกใหม่ของสหภาพยุโรป โดยข้อมูลทางการค้าที่ใช้ในการวิเคราะห์นั้น มาจากฐานข้อมูลทางการค้าใน และระหว่างสหภาพยุโรป หรือ COMEXT, The Eurostat Foreign Trade Database และฐานข้อมูลทางด้านภาษีนำเข้าและมาตรการศุลกากร หรือ TARIC, Taxation and Customs Union โดยฐานข้อมูลทั้งสองนี้จัดทำโดยคณะกรรมการการค้าสหภาพยุโรป

อย่างไรก็ดี ข้อมูลของตัวแปรบางตัวมีความไม่สมบูรณ์ เช่น ข้อมูลผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศรายไตรมาสสำหรับประเทศบางประเทศ เช่น กรีซ ลักเซมเบิร์ก ไชปรัส และมอลตา ซึ่งในฐานข้อมูลของสหภาพยุโรปนั้น มีจัดทำเป็นรายปี นอกจากนี้ ตัวแปรราคาก็มีอยู่ไม่สมบูรณ์ จึงมีความจำเป็นที่จะต้องสร้างตัวแปรนี้ขึ้น โดยใช้ข้อมูลเบื้องต้นจากแหล่งข้อมูลทั้งสองตามที่กล่าวมาข้างต้น กล่าวคือ นำมูลค่าการส่งออกสินค้าไปยังสหภาพยุโรปหารด้วยปริมาณสินค้าที่ส่งไปยังสหภาพยุโรป ในกรณีที่จำเป็นต้องมีการปรับเปลี่ยนฐานของข้อมูลให้อยู่ในระบบอัตราแลกเปลี่ยนเดียวกัน

หรือ ในปีฐานเดียวกัน ในที่นี้ ได้กำหนดให้ปี 2538 เป็นปีฐาน และอ้างอิงอัตราแลกเปลี่ยนและอัตราเงินเฟ้อ จาก International Financial Statistics โดยกองทุนการเงินระหว่างประเทศ (International Monetary Fund, IMF) โดยการปรับเปลี่ยนข้อมูลด้านตัวแปรนั้น ได้ทำไปเพื่อให้ได้มาตรฐานของข้อมูลเดียวกันทั้งหมด (Consistency) และเพื่อป้องกันปัญหาเกี่ยวกับนัยสำคัญทางสถิติ (Statistical Significance) ของแบบจำลองที่สร้างขึ้น ข้อจำกัดเรื่องความไม่สมบูรณ์ของข้อมูลประการสุดท้ายคือ

ตารางที่ 5.3: รายละเอียดสินค้าที่เลือกมาศึกษา

Product 02	MEAT AND EDIBLE MEAT OFFAL
Product 07	EDIBLE VEGETABLES AND CERTAIN ROOTS AND TUBERS
Product 16	EPARATIONS OF MEAT, FISH OR CRUSTACEANS, MOLLUSCS OR OTHER AQUATIC INVERTEBRATES
Product 40	RUBBER AND ARTICLES THEREOF
Product 61	ARTICLES OF APPAREL AND CLOTHING ACCESSORIES, KNITTED OR CROCHETED
Product 62	ARTICLES OF APPAREL AND CLOTHING ACCESSORIES, NOT KNITTED OR CROCHETED
Product 64	FOOTWEAR, GAITERS AND THE LIKE; PARTS OF SUCH ARTICLES
Product 71	NATURAL OR CULTURED PEARLS, PRECIOUS OR SEMI-PRECIOUS STONES, PRECIOUS METALS, METALS CLAD WITH PRECIOUS METAL, AND ARTICLES THEREOF; IMITATION JEWELLERY; COIN
Product 84	NUCLEAR REACTORS, BOILERS, MACHINERY AND MECHANICAL APPLIANCES; PARTS THEREOF
Product 85	ELECTRICAL MACHINERY AND EQUIPMENT AND PARTS THEREOF; SOUND RECORDERS AND REPRODUCERS, TELEVISION IMAGE AND SOUND RECORDERS AND REPRODUCERS, AND PARTS AND ACCESSORIES OF SUCH ARTICLES
Product 87	VEHICLES OTHER THAN RAILWAY OR TRAMWAY ROLLING-STOCK, AND PARTS AND ACCESSORIES THEREOF

บทที่ 6 โครงสร้างอุตสาหกรรมของสินค้าส่งออกหลักของไทยในตลาดสหภาพยุโรป

6.1 บทนำ

จากกรอบการเลือกกลุ่มสินค้าที่กำหนดไว้ข้างต้น ทำให้ได้กลุ่มสินค้าที่มีลักษณะตรงตามหลักเกณฑ์รวม 8 อุตสาหกรรม ได้แก่ อุตสาหกรรมอาหาร (CN 02 และ 16) อุตสาหกรรมรองเท้า (CN 64) อุตสาหกรรมมันสำปะหลัง (CN 07) อุตสาหกรรมยางพารา (CN 40) อุตสาหกรรมอัญมณี (CN 71) อุตสาหกรรมยานยนต์ (CN 87) อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ (CN 84 และ 85) และอุตสาหกรรมสิ่งทอ (CN 61 และ 62) ซึ่งอุตสาหกรรมเหล่านี้ล้วนมีสถิติการเกินดุลการค้ากับสหภาพยุโรปที่สูง และมีแนวโน้มที่จะได้รับผลกระทบจากการขยายสมาชิกภาพครั้งที่ 5 นี้ค่อนข้างมาก เพราะมีประเทศสมาชิกใหม่หลายประเทศเป็นผู้ส่งออกสินค้าเหล่านี้ด้วย นอกจากนี้ ยังมีโอกาสที่จะได้รับผลกระทบจากกฎระเบียบและมาตรการทางการค้าต่างๆ ที่เพิ่มมากขึ้น ดังนั้น การศึกษาทำความเข้าใจลักษณะพื้นฐานของอุตสาหกรรมเหล่านี้จึงเป็นสิ่งสำคัญ เพื่อที่จะได้ทราบถึงโครงสร้างการผลิตและส่งออก อีกทั้งยังสามารถใช้เป็นข้อมูลเบื้องต้นสำหรับประกอบผลการวิเคราะห์ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ (RCA) และความสามารถในการแข่งขัน (CEP) และการศึกษาในเชิงลึกด้วย

เนื้อหาในบทนี้จึงเป็นการนำเสนอภาพรวมของอุตสาหกรรมต่างๆ ทั้ง 8 ในประเด็นต่างๆ อาทิ การผลิต การส่งออก และมาตรการสำคัญของสหภาพยุโรปที่น่าจะส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรม โดยข้อมูลเบื้องต้นที่ปรากฏอยู่ในตาราง 6.1 ข้างล่างนี้ แสดงให้เห็นว่า ความสำคัญของตลาดสหภาพยุโรปของสินค้าเหล่านี้สำหรับประเทศไทยมีระดับแตกต่างกันไป โดยถ้าเรียงลำดับจากมากไปน้อย จะเห็นว่า ตลาดสหภาพยุโรปเป็นแหล่งรองรับรองเท้าและส่วนประกอบเป็นสัดส่วนที่มากที่สุด โดยที่ไทยส่งรองเท้าและส่วนประกอบไปยังสหภาพยุโรปเดิมคิดเป็นร้อยละ 35 ของการส่งออกรองเท้าและเครื่องประดับทั้งหมด อุตสาหกรรมอื่นๆ ที่ครองสัดส่วนรองลงมาคือ อัญมณีและเครื่องประดับ มีการส่งออกไปสหภาพยุโรปคิดเป็นร้อยละ 26 ของการส่งออกอัญมณีและเครื่องประดับทั้งหมด และผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง ซึ่งมีสัดส่วนส่งไปสหภาพยุโรปคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 22 ของการส่งออกผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังทั้งหมด สำหรับสินค้าประเภทสิ่งทอ ยานยนต์ และ เครื่องใช้ไฟฟ้ามีสัดส่วนการส่งออกไปสหภาพยุโรปเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 18 ของการส่งออกสินค้าแต่ละชนิดทั้งหมด และในลำดับสุดท้ายคือ การส่งออกอาหาร สหภาพยุโรปรองรับอาหารจากไทยคิดเป็นมูลค่าประมาณร้อยละ 10 ของการส่งออกอาหารทั้งหมดของไทย

ตารางที่ 6.1 ภาพรวมของอุตสาหกรรมหลักที่เลือกศึกษา เรียงตามลำดับมูลค่าส่งออกไปยังสหภาพยุโรป

อุตสาหกรรม	มูลค่าส่งออกรวม		มูลค่าส่งออกไปยังสหภาพยุโรป		สัดส่วนการจำหน่าย (%)	ตลาดส่งออกหลัก	ผู้ส่งออกหลักในกลุ่มสมาชิกใหม่
	ล้านดอลลาร์สหรัฐ	อัตราเติบโต (%)	ล้านดอลลาร์สหรัฐ	สัดส่วน (%)			
เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์	27,432.8	12.79	4,685.0	17.08	20:80	สหรัฐอเมริกา (17%) ญี่ปุ่น (14%) สิงคโปร์ (13%)	อังกฤษ, เอสโตนีย, สาธารณรัฐเชด, มอลตา
อาหาร	14,814.9	21.26	1,416.62	9.56	20:80	ญี่ปุ่น (22%) สหรัฐอเมริกา (15%), จีน (8%)	-
สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม	5,471.9	3.08	1,024.7	18.73	68:32	สหรัฐอเมริกา (24%) ญี่ปุ่น (7%) สหราชอาณาจักร (5%)	ลิทัวเนีย, ลิทัวเนีย, เบลารุส, มอลตา
ยานยนต์	5,145.1	37.16	956.1	18.58	70:30	ญี่ปุ่น (13%) ออสเตรเลีย (12%) อินโดนีเซีย (9%)	โปแลนด์, สาธารณรัฐเชด, สโลวาเกีย, สโลวีเนีย, อังกฤษ, ไชปรัส
อัญมณีและเครื่องประดับ	2,514.9	15.93	649.0	25.77	20:80	สหรัฐอเมริกา (25%) สวิตเซอร์แลนด์ (15%) อิสราเอล (14%)	ลิทัวเนีย
ยางพาราและผลิตภัณฑ์ยาง	4,346	44.75	534.0	12.29	10:90	จีน (16%) ญี่ปุ่น (16%) สหรัฐอเมริกา (16%)	-
รองเท้าและส่วนประกอบ	798.4	3.42	279.9	35.06	15:85	สหรัฐอเมริกา (36%) เบลเยียม (11%) สหราชอาณาจักร (6%)	มอลตา, สโลวาเกีย
ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง	650.1	23.08	145.0	22.30	25:75	จีน (26%) ญี่ปุ่น (16%) เนเธอร์แลนด์ (10%)	ไชปรัส

ที่มา : กระทรวงพาณิชย์

6.2 อุตสาหกรรมอาหาร

อุตสาหกรรมอาหาร หมายถึง อุตสาหกรรมที่นำผลผลิตต่างๆ จากภาคเกษตร ได้แก่ผลผลิตจากพืช ปศุสัตว์ และประมง มาใช้เป็นวัตถุดิบหลักในการผลิต โดยอาศัยเทคโนโลยีต่างๆ ในกระบวนการผลิตเพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่พร้อมสำหรับการบริโภค หรือการนำไปใช้ในขั้นต่อไป นอกจากนี้ ยังเป็นการยืดอายุการเก็บรักษาผลผลิตจากพืช ปศุสัตว์ และประมง โดยผ่านกระบวนการแปรรูปขั้นต้น หรือขั้นกลางให้เป็นสินค้ากึ่งสำเร็จรูป หรือขั้นปลาย ในลักษณะของผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป

อุตสาหกรรมอาหารถือได้ว่าเป็นอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันสูง เพราะปริมาณอาหารที่ทุกประเทศผลิตรวมกันในปีหนึ่งๆ มีประมาณกว่า 6,823.6 ล้านตัน (ไม่รวมผลิตภัณฑ์ประมง) มีประเทศผู้ผลิตรายใหญ่ 3 อันดับแรก คือ จีน อินเดีย และสหรัฐอเมริกา คิดเป็นสัดส่วนในการผลิตอาหารของโลก ร้อยละ 17.3, 11.8 และ 9.9 ตามลำดับ (FAO, 2001) และประเทศผู้ส่งออกมากกว่า 200 ประเทศ คิดเป็นมูลค่าการส่งออกเกือบ 3 แสนล้านดอลลาร์สหรัฐ และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างชัดเจนเพื่อตอบสนองการขยายตัวของประชากรโลก โดยประเทศผู้ส่งออกรายใหญ่ได้แก่ สหรัฐอเมริกา สหภาพยุโรป แคนาดา จีน บราซิล ออสเตรเลีย และไทย ซึ่งข้อมูลจากองค์การการค้าโลก (WTO) ปี 2545 รายงานว่าประเทศไทยเป็นผู้ส่งออกสินค้าอาหารเป็นอันดับที่ 14 ของโลก มีส่วนแบ่งตลาดของโลกร้อยละ 22.56

อุตสาหกรรมอาหารในประเทศไทย ถือได้ว่าเป็นมีความหลากหลายสูง เนื่องจากคนไทยส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกี่ยวกับเกษตรกรรม และอาชีพอื่นๆ ที่เกี่ยวเนื่องกับการเกษตรเป็นหลัก ทำให้อุตสาหกรรมอาหารสามารถใช้วัตถุดิบจากผลผลิตการเกษตรที่ผลิตได้ในประเทศเป็นส่วนใหญ่ (คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 80-90) โดยมีต้นทุนวัตถุดิบเฉลี่ยประมาณร้อยละ 65 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด การที่อุตสาหกรรมอาหารในประเทศไทยมีความหลากหลายสูงเช่นนี้ ทำให้การจะวิเคราะห์สภาพการแข่งขันให้ครบถ้วนจึงเป็นไปได้ค่อนข้างยาก และสลับซับซ้อน ในที่นี้ เพื่อขจัดความซับซ้อนของอุตสาหกรรม เราสามารถแบ่งอุตสาหกรรมในภาพรวม ออกเป็นสาขาย่อยๆ ได้ โดยถ้าอิงการแบ่งตามทีสมาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยได้กำหนดไว้จะได้ 12 สาขาย่อยด้วยกัน ประกอบด้วย (1) เนื้อสัตว์และผลิตภัณฑ์ (2) ผลิตภัณฑ์ประมง (3) ผัก ผลไม้สดและแปรรูป (4) ธัญพืชและผลิตภัณฑ์ (5) เครื่องเทศและเครื่องปรุงรส (6) นมและผลิตภัณฑ์ (7) น้ำตาลและขนมหวาน (8) เครื่องดื่ม (9) ชา กาแฟ โกโก้ (10) น้ำมันและไขมัน (11) อาหารสัตว์ และ (12) ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารและอื่นๆ ดังมีรายละเอียดแสดงในตารางที่ 6.2

ตารางที่ 6.2 รายละเอียดผลิตภัณฑ์ในอุตสาหกรรมอาหารแบ่งตามสาขาย่อย

	สาขาย่อย	ผลิตภัณฑ์ในสาขา
1	เนื้อสัตว์ และผลิตภัณฑ์	ผลิตภัณฑ์จากเนื้อสุกร โค กระบือ ไก่ เป็ด ห่าน นกทุกประเภท แพะ แกะ เป็นต้น และสินค้าส่งออกหลัก ได้แก่ ไก่แช่เย็น แช่แข็ง และ สินค้าสำเร็จรูปจากเนื้อไก่และสุกร เช่น ไส้กรอก ลูกชิ้น หมูหยอง และหมูแผ่น เป็นต้น
2	ผลิตภัณฑ์ประมง	ผลิตภัณฑ์จากสัตว์น้ำจืดและน้ำเค็ม เช่น ปลา กุ้ง หอย ปู ปลาหมึก แมงกะพรุน เป็นต้น และสินค้าส่งออกหลัก ได้แก่ กุ้งสดแช่เย็น แช่แข็ง ปลาหมึกแช่เย็น แช่แข็ง ปลาทูน่า กระป๋อง อาหารทะเลอบแห้ง และอาหารทะเลกระป๋อง เป็นต้น
3	ผัก ผลไม้สด และแปรรูป	ผัก และผลไม้ต่างๆ ทั้งในรูปผลไม้สด แห้ง แช่แข็ง แปรรูปอื่นๆ เช่น สับปะรดกระป๋อง ผักผลไม้แช่เย็น แช่แข็ง และน้ำผักผลไม้ เช่น น้ำสับปะรด รวมถึง สหรัย หัวหอม กระเทียม พริกไทย
4	ธัญพืชและผลิตภัณฑ์	แป้ง และผลิตภัณฑ์จากแป้ง เช่น แป้งข้าเจ้า แป้งข้าวเหนียว แป้งมันสำปะหลัง และบะหมี่กึ่งสำเร็จรูป
5	เครื่องเทศ เครื่องปรุงรส	กระเทียมผล พริกไทยป่นเม็ด กระวาน กานพลู อบเชย ลูกและดอกจันทร์เทศ เมล็ดผักชี ขิง ขมิ้น เครื่องเทศผสมอื่นๆ เครื่องปรุงรส เช่น น้ำปลา น้ำส้มสายชู ซอสพริก ซอสมะเขือเทศ ซีอิ๊ว เต้าเจี้ยว กะปิ และเครื่องแกงสำเร็จรูป
6	นมและผลิตภัณฑ์	นมสด นมพร้อมดื่ม นมเปรี้ยว นมอัดเม็ด นมผง นมข้นหวาน โยเกิร์ต ครีม เนย และไอศกรีม
7	น้ำตาลและขนมหวาน	น้ำตาลดิบ น้ำตาลทราย ไซรัป น้ำตาลก้อน รวมถึง กากน้ำตาล น้ำผึ้ง ลูกอมและหมากฝรั่ง
8	เครื่องดื่ม	ทั้งที่มีแอลกอฮอล์และไม่มีแอลกอฮอล์ เช่น น้ำหวาน น้ำผลไม้ น้ำดื่ม น้ำแร่ น้ำแข็ง น้ำอัดลม เครื่องดื่มเกลือแร่ นมถั่วเหลือง โซดา
9	ชา กาแฟ โกโก้	เมล็ดกาแฟดิบ กาแฟคั่ว บด สำเร็จรูป กระป๋อง ใบชาแห้ง ชาสำเร็จรูป ชากระป๋อง เมล็ดโกโก้ โกโก้ผล เครื่องดื่มโกโก้ และช็อกโกแลต
10	น้ำมันและไขมัน	เมล็ดพืชน้ำมันต่างๆ เช่น ปาล์ม ถั่วลิสง ถั่วเหลือง งา เมล็ดทานตะวัน ไขมันจากสัตว์และพืช ทั้งในลักษณะดิบและผ่านกระบวนการ เป็นต้น
11	อาหารสัตว์	มันสำปะหลังอัดเม็ด เศษมัน กากที่เหลือจากการผลิตน้ำมันพืช เช่น กากถั่วเหลือง กากน้ำมันรำข้าว ปลาป่น เศษกระดูก น้ำคั้นจากสัตว์ และผลิตภัณฑ์ประมง อาหารสัตว์เลี้ยง เช่น ปลากระป๋อง อาหารสุนัขและแมว ฟาง แกลบ หญ้า และพืชอาหารสัตว์อื่นๆ
12	ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารและอื่นๆ	ผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะการบริโภคไม่เหมือนอาหารปกติ มีรูปแบบเป็นน้ำหรือแคปซูล และรวมอาหารอื่นที่ไม่สามารถจัดกลุ่ม 11 กลุ่มแรกได้ เช่น อาหารทางการแพทย์

ผลิตภัณฑ์อาหารที่ผลิตขึ้นในประเทศไทย ถูกใช้บริโภคภายในประเทศเพียงร้อยละ 20 เท่านั้น ส่วนที่เหลือร้อยละ 80 ถูกส่งออกไปยังตลาดโลก โดยผลิตภัณฑ์อาหารที่มีสัดส่วนการส่งออกมากที่สุด ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ประมง ตามมาด้วย ผลิตภัณฑ์จากธัญพืช ผลิตภัณฑ์จากปศุสัตว์ และ ผัก ผลไม้และผลิตภัณฑ์แปรรูป ตามลำดับ อุตสาหกรรมอาหารจึงเป็นอุตสาหกรรมหนึ่งที่สามารถสร้างรายได้ให้กับประเทศไทยเป็นอย่างมาก ดังจะเห็นจากมูลค่าการส่งออกที่สูงถึง 14.8 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ และมีอัตราที่เพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 21.2 ในปี 2546 ที่ผ่านมา

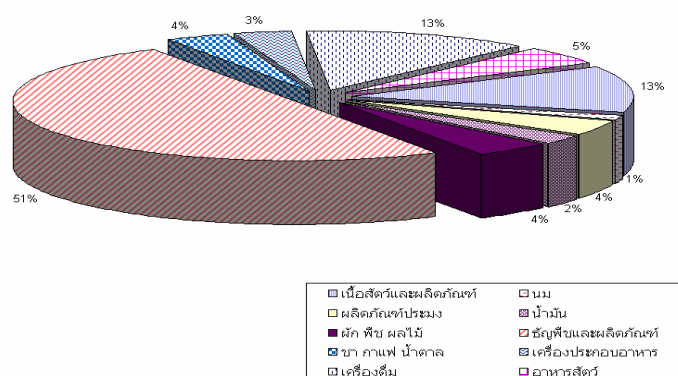
สหภาพยุโรปจัดเป็นตลาดสำคัญอันดับสามของการส่งออกผลิตภัณฑ์อาหารของประเทศไทย รองจากญี่ปุ่น และสหรัฐอเมริกา ซึ่งมีสัดส่วนการส่งออกในปี 2546 อยู่ที่ร้อยละ 10, 22 และ 15 ตามลำดับ มูลค่าการส่งออกผลิตภัณฑ์อาหารไปยังสหภาพยุโรปนั้นประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์อาหารประเภทกลีกรวมซึ่งครองสัดส่วนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 49 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์อาหารทั้งหมดที่ส่งออกไปยังสหภาพยุโรป ตามด้วยผลิตภัณฑ์อาหารประเภทปศุสัตว์และประมง ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 37 และ 14 ตามลำดับ ส่วนมูลค่าการส่งออกผลิตภัณฑ์อาหารประเภทเกษตรแปรรูปนั้น พบว่าสินค้าหลักที่ประเทศไทยส่งออกไปยังสหภาพยุโรป ได้แก่ ผลไม้กระป๋องและแปรรูป อาหารทะเลกระป๋องและแปรรูป และผักกระป๋องและแปรรูป เป็นต้น สำหรับแนวโน้มการส่งออกสินค้าในกลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารไปยังสหภาพยุโรปนั้นพบว่ามีสินค้าอยู่หลายประเภทโดยเฉพาะอย่างยิ่ง สินค้าประมงรวมถึงอาหารทะเลกระป๋อง และแปรรูป ที่อาจจะได้รับผลกระทบจากภาวะการแข่งขันที่รุนแรงยิ่งขึ้น จากการที่สหภาพยุโรปทำการยกเลิกสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร ซึ่งมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2545 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2547

โดยที่เมื่อพิจารณาถึงผลกระทบของการขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปครั้งที่ 5 กับการส่งออกอาหารของไทยไปยังสหภาพยุโรปแล้ว จะเห็นว่าประเทศสมาชิกใหม่ทั้งหมดต้องรับเอากฎระเบียบ และข้อบังคับต่าง ๆ ของสหภาพยุโรปมาบังคับใช้กับประเทศไทยด้วย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง สมุดปกขาวว่าด้วยความปลอดภัยของอาหาร โดยมีมาตรการหลัก ได้แก่ มาตรการสืบแหล่งที่มาในวงจรการผลิตอาหาร มาตรการด้านสวัสดิภาพของผู้บริโภคและสัตว์ และมาตรการด้านการป้องกันภัยล่วงหน้า การที่สหภาพยุโรปให้ความสำคัญกับมาตรการเหล่านี้อย่างมาก เป็นเพราะข้อเท็จจริงที่ว่าโครงสร้างการผลิตอาหารครอบคลุมวงจรการผลิตตลอดทั้งขบวนการ ที่เรียกว่า “ห่วงโซ่อาหาร” นับตั้งแต่พันธุ์พืช พันธุ์สัตว์ มาสู่การผลิตในพื้นที่การเกษตร จนกลายมาเป็นวัตถุดิบเพื่อป้อนเข้าสู่โรงงานผลิตอาหาร ผ่านกระบวนการผลิตซึ่งมีตั้งแต่อง่ายที่ไม่ต้องใช้เครื่องจักร (เช่น การดองและแช่อิ่ม) ไปจนถึงการผลิตที่ต้องใช้เทคโนโลยีระดับสูง (เช่น การกลั่น) จนได้มาเป็นอาหารสำเร็จรูป หรือกึ่งสำเร็จรูป ทำให้การตรวจสอบคุณภาพอาหารจะสามารถนำไปสู่การคุ้มครองผู้บริโภคให้ได้รับประโยชน์จากการบริโภคอาหารอย่างแท้จริงด้วย

6.2.1 โครงสร้างการผลิต และการจ้างงาน

ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมอาหารส่วนใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 90 มีลักษณะเป็นโรงงานขนาดกลางและขนาดย่อม ซึ่งมีลูกจ้างไม่เกิน 200 คน และมีบางรายเท่านั้นที่เน้นการผลิตเพื่อส่งออก ซึ่งเมื่อปี 2546 นั้นมีโรงงานอุตสาหกรรมอาหารที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการได้ทั้งสิ้น 12,464 โรง ในจำนวนนี้มีโรงงานที่ประกอบกิจการเกี่ยวกับเมล็ดพืช หรือหัวพืชมากที่สุด นับได้ 5,281 โรง หรือคิดเป็นจำนวนกว่าร้อยละ 40 ของโรงงานทั้งหมด (ภาพที่ 6.1 และตารางที่ 6.3) ผู้ประกอบการเหล่านี้ ส่วนใหญ่ใช้วัตถุดิบภายในประเทศ และถ้าต้องนำเข้าวัตถุดิบแล้ว พบว่า ส่วนใหญ่นำเข้าประเภทสัตว์น้ำ แซ่เย็น แซ่แข็ง เมล็ดพืช น้ำมันและวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตอาหารสัตว์

ภาพที่ 6.1 โครงสร้างจำนวนโรงงานผู้ผลิตในอุตสาหกรรมอาหาร แยกตามประเภทโรงงาน



ที่มา : ฐานข้อมูลโรงงานตามประเภทโรงงานอุตสาหกรรม กรมโรงงานอุตสาหกรรม

โรงงานผลิตอาหารมีการกระจายตัวอยู่ทั่วทุกภูมิภาคของประเทศ ตามรูปแบบของวัตถุดิบที่ใช้ในโรงงาน โดยส่วนหนึ่งตั้งอยู่ใกล้กับแหล่งผลิตวัตถุดิบ เพื่อให้สามารถดำรงความสดของวัตถุดิบก่อนเข้าโรงงาน นอกจากนี้ ยังมีการกระจายตัวตามแหล่งที่มีโครงสร้างพื้นฐานที่ดี เช่น โรงงานผลิตผลิตภัณฑ์ปลาประเภทปลาทูน่า ปลาชาร์ดิน ตั้งอยู่ทางภาคใต้ของประเทศ คือ จังหวัดสงขลา และบริเวณชายฝั่งทะเลด้านอ่าวไทย ส่วนโรงงานแปรรูปผลิตภัณฑ์จากกุ้งมักจะกระจายอยู่ตามจังหวัดต่างๆ ที่มีการเพาะเลี้ยงกุ้งและอื่นๆ ที่ใกล้เคียงกับกรุงเทพฯ เพื่อความสะดวกในการส่งออก

กลุ่มอุตสาหกรรมแปรรูปผักและผลไม้ มีโรงงานแปรรูปกระจายอยู่ตามภูมิภาคต่างๆ ตามแหล่งวัตถุดิบเช่นกัน โดยแหล่งผลิตที่สำคัญอยู่ทางภาคเหนือ เนื่องจากมีพื้นที่และสภาพภูมิอากาศเหมาะสมต่อการเพาะปลูกพืชผักผลไม้เกือบทุกชนิด เช่น ลำไย ลิ้นจี่ ถั่วลิสงเตา ส่วนโรงงานผลิตสับปะรดกระป๋องนั้น ตั้งอยู่ในเขตจังหวัดประจวบคีรีขันธ์มากที่สุด นอกนั้นตั้งอยู่ในจังหวัดนครปฐม เพชรบุรี ชุมพร ลพบุรี ระยอง กาญจนบุรี และสมุทรสาคร ซึ่งล้วนแต่เป็นแหล่งผลิตสับปะรดที่สำคัญทั้งสิ้น

โรงงานกลุ่มเนื้อสัตว์และผลิตภัณฑ์ มีการกระจุกตัวอย่างมากในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล เนื่องจากมีข้อได้เปรียบด้านการใช้ประโยชน์จากโครงสร้างพื้นฐานและผู้ประกอบการสามารถควบคุมคุณภาพของวัตถุดิบได้ ส่วนโรงงานขนาดกลางกระจายตัวตามเขตจังหวัดใหญ่ในภูมิภาค เช่น สงขลา เชียงใหม่ นครราชสีมา และส่วนใหญ่เป็นโรงงานในเครือของผู้ผลิตที่อยู่ในภาคกลาง

นอกจากนี้ โรงงานแปรรูปสุสัตว์ขนาดใหญ่ในภาคกลางมักเป็นผู้ประกอบการกลุ่มเดียวกับผู้ผลิตอาหารสัตว์ โดยผลิตภัณฑ์สุสัตว์ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป ทั้งแช่แข็งและพร้อมรับประทาน เช่น กุนเชียง ไส้กรอก โดยใช้วัตถุดิบทั้งจากไก่ และสุกร การผลิตอาหารปศุสัตว์แปรรูปมีการผลิตในภาคใต้ด้วยการลงทุนที่ต่ำกว่า 50 ล้านบาท แต่ส่วนใหญ่เป็นการผลิตเพื่อใช้บริโภคภายในประเทศ มีใช้การส่งออก

โรงงานอุตสาหกรรมแปรรูปข้าวกระจายอยู่ทั่วทุกภูมิภาคของประเทศ โดยมีจำนวนโรงงานในแต่ละจังหวัดตั้งแต่ 40 โรงงานขึ้นไป แต่โรงงานการแปรรูปข้าวขนาดใหญ่และขนาดกลาง เช่น การทำแป้งปน หรือบดเมล็ดธัญพืชอื่นๆ กระจายตัวอยู่ในเมืองใหญ่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือที่มีการขนส่งผลผลิตเข้าสู่ภาคกลางได้สะดวก ได้แก่ นครราชสีมา อุตรธานี เป็นต้น เมื่อพิจารณาโรงงานที่ผลิตอุตสาหกรรมต่อเนื่อง เช่น โรงงานทำขนมปัง และผลิตภัณฑ์อาหารจากแป้ง พบว่ากระจุกตัวอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ส่วนโรงงานที่อยู่ตามภูมิภาคต่างๆ มักมีขนาดเล็ก

อุตสาหกรรมเครื่องเทศ เครื่องปรุงรสของไทยนั้นมีโรงงานขนาดใหญ่เพียง 20 โรงงานเท่านั้น และตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพ ฯ และปริมณฑลและในเขตภูมิภาค ได้แก่ เชียงราย กำแพงเพชร และกาฬสินธุ์ โดยเป็นโรงงานซีอิ๊วในจังหวัดเชียงราย และผลิตผงชูรสจากมันสำปะหลังในอีก 2 จังหวัด ส่วนกลุ่มโรงงานขนาดกลางนั้นจะผลิตสินค้าอย่างหลากหลาย ได้แก่ น้ำพริกแกง น้ำปลา ซอสถั่วเหลืองและผลิตภัณฑ์จากถั่วเหลือง เป็นต้น (แผนแม่บทอุตสาหกรรมรายสาขา (สาขาอาหาร)

ลักษณะเฉพาะประการหนึ่งของอุตสาหกรรมอาหารคือ วัตถุดิบมีการผันแปรไปตามฤดูกาล เพราะฉะนั้นอาจมีบางช่วงที่การผลิตจำเป็นต้องหยุดหรือชะลอออกไป หรือในบางโรงงานอาจมีการรักษาระดับการผลิตเอาไว้แม้ว่าจะไม่มีตลาดรองรับ หรืออาจจะมีการเปลี่ยนสายการผลิตไปผลิตสินค้าชนิดอื่นที่มีวัตถุดิบในช่วงนั้นเพื่อรักษาแรงงานไว้ ทำให้แรงงานในกลุ่มอุตสาหกรรมอาหารส่วนใหญ่มักเป็นลูกจ้างรายวันและอาจเปลี่ยนงานบ่อย เนื่องจากเป็นอุตสาหกรรมที่ไม่ต้องใช้ทักษะในการทำงานมาก ไม่สามารถยึดเป็นอาชีพได้ตลอด ทำให้นายจ้างไม่ค่อยให้ความสำคัญกับการฝึกอบรมเพื่อพัฒนาฝีมือแรงงาน อย่างไรก็ตาม โรงงานอาจจะประสบปัญหาขาดแคลนแรงงานได้ในช่วงที่ต้องการกำลังการผลิตมาก

ตารางที่ 6.3: ภาพรวมการผลิตของอุตสาหกรรมอาหาร ปี 2546

สาขาย่อย	เงินลงทุนรวม (ล้านบาท)	การจ้างงาน (คน)	จำนวนโรงงาน
1.เนื้อสัตว์และผลิตภัณฑ์	23,441.56	61,064	591
2.ผลิตภัณฑ์ประมง	20,967.38	93,736	536
3.ผัก ผลไม้สดและแปรรูป	19,521.75	61,632	549
4.ธัญพืช หัวพืชและผลิตภัณฑ์	48,390.68	52,025	5,281
5.เครื่องเทศ เครื่องปรุง	8,067.76	11,633	423
6.นมและผลิตภัณฑ์	14,325.81	6,060	152
7.น้ำตาลและขนมหวาน	49,256.75	26,459	127
8.เครื่องดื่ม	53,264.07	27,024	268
9.ชา กาแฟ โกโก้	8,912.33	10,228	320
10.น้ำมัน ไขมัน	12,919.84	13,773	303
11.อาหารสัตว์	17,653.33	22,831	636
12.ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารและอื่นๆ	14,690.40	16,376	308

ที่มา : กรมโรงงานอุตสาหกรรม

หมายเหตุ : ข้อมูลโรงงานของกรมโรงงานอุตสาหกรรม แบ่งประเภทอุตสาหกรรมออกเป็น 107 ประเภท เฉพาะที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมอาหารจะมีทั้งสิ้น 18 ประเภท ในตาราง เป็นการจัดประเภทของข้อมูลเสียใหม่ เพื่อให้สอดคล้องกับการแบ่งประเภทอุตสาหกรรมอาหารของสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

สำหรับโครงสร้างการผลิตในภาพรวมนั้น พบว่ามีปริมาณลดลงเล็กน้อยในช่วงปี 2545 ซึ่งเป็นไปตามสถานการณ์ของตลาดโลกที่เติบโตไม่มากนัก อย่างไรก็ตาม สถานการณ์การผลิตของอุตสาหกรรมอาหารเริ่มมีทิศทางที่ดีขึ้นในปี 2546 ซึ่งมีปริมาณการผลิตเพิ่มขึ้นจากปี 2545 คิดเป็นร้อยละ 8.81 โดยในการผลิตทั้งหมด มีปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์น้ำตาลมากที่สุด ประมาณ 7.5 ล้านตัน แต่เมื่อคิดเป็นมูลค่าแล้วจะเห็นว่าผลิตภัณฑ์แปรรูปประมง ก่อให้เกิดมูลค่าสูงที่สุด คือ ประมาณ 64 พันล้านบาทในปี 2546 แม้ว่าจะมีมูลค่าลดลงจากปี 2545 ก็ตาม (ตารางที่ 6.4)

ตารางที่ 6.4 ผลผลิตภัณฑ์ในอุตสาหกรรมอาหารที่สำคัญ

ผลิตภัณฑ์	ปริมาณการผลิต (ตัน)			มูลค่าการจำหน่าย(ล้านบาท)		
	2545	2546	อัตราการเปลี่ยนแปลง	2545	2546	อัตราการเปลี่ยนแปลง
ผลิตภัณฑ์แปรรูปสุสัตว์	813,305.3	970,977.7	19.39	20,567.11	24,623.95	19.72
ผลิตภัณฑ์แปรรูปประมง	636,628.6	692,612.7	8.79	71,592.99	64,306.15	-10.18
ผลิตภัณฑ์แปรรูปผัก ผลไม้	557,879.1	592,097.2	6.13	11,837.06	13,383.79	13.07
น้ำมันพืช	1,067,964.4	1,369,973.8	28.28	17,234.59	20,587.81	19.46
ผลิตภัณฑ์นม	415,383.2	577,691.9	39.07	6,135.48	5,588.95	-8.91
ผลิตภัณฑ์จากข้าวและธัญพืช	194,615.9	207,031.5	6.38	na	na	na
ผลิตภัณฑ์จากมันสำปะหลัง	782,137.3	923,914.5	18.13	4,120.64	4,833.43	17.30
อาหารสัตว์	4,241,296.1	4,165,324.0	-1.79	37,389.48	38,908.88	4.06
ผลิตภัณฑ์ประเภทอบ	42,835.9	50,171.7	17.13	4,011.82	4,544.79	13.28
ผลิตภัณฑ์น้ำตาล	6,588,516.7	7,537,405.3	14.40	46,916.70	39,998.65	-14.75
เบหมีกิ่งสำเร็จรูป	150,571.9	137,425.4	-8.73	6,871.32	6,582.36	-4.21

ที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม

หมายเหตุ : ข้อมูลปริมาณการผลิต ได้มาจากรายงานภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรมรายสาขา (สาขาอาหาร) ของสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม ส่วนข้อมูลด้านมูลค่าการจำหน่ายนั้น ได้มาจากสถิติอุตสาหกรรม ของสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม ซึ่งเป็นข้อมูลสุ่มตัวอย่างสำรวจเฉพาะอุตสาหกรรมที่มีโรงงานตอบแบบสอบถามมากกว่า 5 โรงงานขึ้นไป

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความต้องการสินค้าอาหารภายในประเทศที่สำคัญ คือ รายได้ของประชากรภายในประเทศ โดยที่เมื่อประชากรมีอำนาจซื้อเพิ่มขึ้น ก็ย่อมจะมีความต้องการบริโภคมากขึ้น ซึ่งในปี 2546 นั้นพบว่า มีความต้องการของตลาดภายในประเทศเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 10 โดยสินค้าที่มีการจำหน่ายภายในประเทศเพิ่มขึ้น ได้แก่ ผลิตภัณฑ์แปรรูปสุสัตว์ และน้ำมันพืช เป็นต้น ส่วนการขยายตัวของการส่งออกสินค้าในอุตสาหกรรมอาหารจากประเทศไทยนั้นได้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยที่ประเทศไทยจัดเป็นประเทศผู้ผลิตและส่งออกสินค้าอาหารรายสำคัญของโลก เพราะความได้เปรียบด้านวัตถุดิบที่มีเพียงพอสำหรับความต้องการ และยังมีต้นทุนแรงงานที่ต่ำ มีการพัฒนาการผลิต และปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้หลากหลาย สามารถตอบสนองได้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคมากที่สุด ทำให้ประเทศไทยสามารถส่งออกได้ราวร้อยละ 32 ของจำนวนการผลิตอาหารทั้งหมด และเมื่อแยกตามประเภทของสินค้าแล้วจะพบว่า สินค้าที่มีสัดส่วนการส่งออกสูงสุด ได้แก่ ผลิตภัณฑ์แปรรูปประมง ซึ่งในการผลิตทุก 100 ตัน จะถูกนำไปส่งออกราว 89 ตัน รองลงมาคือ ผลิตภัณฑ์ผักผลไม้ ซึ่งมีสัดส่วนการส่งออกประมาณร้อยละ 83 ของผลผลิตทั้งหมด (ตารางที่ 6.5)

ตารางที่ 6.5 สัดส่วนของการผลิตอาหารเพื่อการบริโภคและส่งออก (ร้อยละ)

	บริโภคภายในประเทศ		ส่งออก	
	2545	2546	2545	2546
ผลิตภัณฑ์แปรรูปสุสัตว์	53.6	64.8	46.4	35.2
ผลิตภัณฑ์แปรรูปประมง	12.4	11.3	87.6	88.7
ผลิตภัณฑ์แปรรูปผัก ผลไม้	20.9	17.4	79.1	82.6
น้ำมันพืช	78.3	69.7	21.7	30.3
ผลิตภัณฑ์นม	95.3	95.4	4.7	4.6
ผลิตภัณฑ์จากข้าวและธัญพืช	105.0	108.1	-5.0	-8.1
ผลิตภัณฑ์จากมันสำปะหลัง	67.6	72.3	32.4	27.7
อาหารสัตว์	102.2	105.9	-2.2	-5.9
ผลิตภัณฑ์ประเภทอบ	71.9	69.3	28.1	30.7
ผลิตภัณฑ์น้ำตาล	48.1	52.7	51.9	47.3
เบหมีกิ่งสำเร็จรูป	79.5	78.6	20.5	21.4
รวม	66.2	68.1	33.8	31.9

ที่มา: รายงานภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรมรายสาขา (สาขาอาหาร) ของสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม และการคำนวณ โดยใช้ข้อมูลปริมาณบริโภคในประเทศ (ตัน) และข้อมูลปริมาณการผลิต (ตัน)

6.2.2 สถานการณ์การค้าระหว่างประเทศของอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์อาหาร

ในปี 2546 ประเทศไทยนำเข้าสินค้าในอุตสาหกรรมอาหารคิดเป็นมูลค่ารวมประมาณ 390 พันล้านบาท โดยมูลค่าการนำเข้าเพิ่มขึ้นจากปี 2545 ในสินค้าอาหารทุกประเภท สำหรับสินค้าอาหารที่เป็นวัตถุดิบที่ประเทศไทยนำเข้ามากที่สุดคือสินค้าวัตถุดิบประเภทสัตว์และพืช ซึ่งประกอบด้วย กากพืชไขมัน (ถั่วเหลือง ถั่วลิสง ผลปาล์ม) ปลาป่น และสัตว์อื่นๆ ปน ไขมันและน้ำมันสัตว์และพืช และเมล็ดพืชไขมันและอาหารสัตว์ คิดเป็นมูลค่าประมาณ 83 พันล้านบาท หรือประมาณร้อยละ 2.6 ของมูลค่าการนำเข้าทั้งหมด และมีอัตราการขยายตัวร้อยละ 19 แต่สินค้าที่มีการขยายตัวของการนำเข้ามากที่สุดคือ สินค้าบริโภคประเภทผัก ผลไม้ และของปรุงแต่งที่ทำจากผักผลไม้ ซึ่งมีการนำเข้าเพิ่มขึ้นในปี 2546 คิดเป็นร้อยละ 28.74 สำหรับสินค้าที่มีการนำเข้ารองลงมาคือ สัตว์น้ำสด แช่เย็น แช่แข็งและแปรรูป คิดเป็นมูลค่ารวม 44 พันล้านบาท หรือประมาณร้อยละ 1.4 ของมูลค่าการนำเข้าทั้งหมด

ส่วนในด้านของการส่งออกนั้น เมื่อมี 2546 ประเทศไทยมีมูลค่าการส่งออกอาหารรวมทั้งสิ้นคิดเป็นมูลค่า 355.91 พันล้านบาท มีการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นจากปี 2545 คิดเป็นร้อยละ 8.59 และโดยรวมแล้วประเทศไทยมีการ เกินดุลการค้ากับตลาดโลกอยู่เท่ากับ 195,177 ล้านบาท คิดเป็น

ร้อยละ 3.58 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติเบื้องต้น สินค้าหลักที่ไทยส่งออกมากที่สุด คือ ผลิตภัณฑ์ประมง ซึ่งมีมูลค่า 88.8 พันล้านบาท เมื่อปี 2546 คิดเป็นร้อยละ 41 ของมูลค่าการส่งออก รวม และมีอัตราการเติบโตจากปี 2545 ประมาณร้อยละ 2.65 รองลงมาคือสินค้าประเภทัญพืช และ ผลิตภัณฑ์แปรรูปของัญพืช คิดเป็นร้อยละ 20 (ตารางที่ 6.6)

ตารางที่ 6.6 โครงสร้างการส่งออกสินค้าอาหารของไทย ปี 2545 – 46

ประเภท	2545		2546	
	มูลค่าส่งออก (ล้านบาท)	อัตราการ เจริญเติบโต	มูลค่าส่งออก (ล้านบาท)	อัตราการ เจริญเติบโต
ผลิตภัณฑ์แปรรูปสัตว์	5,967.6	-1.06	5,783.0	-3.09
ผลิตภัณฑ์แปรรูปประมง	86,501.9	-3.22	88,793.0	2.65
ผลิตภัณฑ์แปรรูปผัก ผลไม้	31,507.9	12.36	37,140.5	17.87
น้ำมันพืชและสัตว์	4,273.1	-7.73	6,689.8	56.56
ผลิตภัณฑ์นม	5,998.4	50.56	3,734.9	-37.74
ผลิตภัณฑ์จากข้าวและัญพืช	6035.90	8.82	6232.30	3.25
ผลิตภัณฑ์จากมันสำปะหลัง	22,694.9	-11.26	27,034.1	19.12
อาหารสัตว์	12,980.3	13.33	14,918.0	14.93
ผลิตภัณฑ์น้ำตาล	29,375.5	-3.98	38,429.2	30.82
เบหมีกิ่งสำเร็จรูป	9,039.00	55.79	10,662.9	17.96
รวม	214,374.50	8.5	239,417.70	11.68

ที่มา ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร โดยความร่วมมือของกรมศุลกากร

จากข้อมูลในตารางที่ 6.6 กลุ่มสินค้าที่มีการปรับตัวเพิ่มขึ้นค่อนข้างส่วนใหญ่เป็นกลุ่มสินค้าอาหารทะเล เนื้อสัตว์และผลิตภัณฑ์แปรรูป ผักและผลไม้แปรรูป อาหารที่ใช้เลี้ยงสัตว์ และผลิตภัณฑ์แปรรูปจากแป้ง เป็นต้น ซึ่งรายงานของสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรมได้สรุปไว้ว่าเกิดขึ้นจากปัจจัยสำคัญต่างๆ เช่น ภาวะสงครามที่ยืดเยื้อระหว่างอิรักและสหรัฐอเมริกาทำให้หลายประเทศมีคำสั่งซื้ออาหารล่วงหน้าจำนวนมาก การแพร่ระบาดของโรค SARS การพยายามพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค การพยายามแก้ไขปัญหาสารเคมีตกค้าง และ การขยายตัวของร้านอาหารไทยในต่างประเทศ เป็นต้น

ตลาดหลักของไทยในการส่งสินค้าประเภทอาหาร คือ ญี่ปุ่น มีสัดส่วนร้อยละ 31 รองลงมาคือสหรัฐอเมริกา สหภาพยุโรป และอาเซียน ซึ่งมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 24, 14 และ 8 ตามลำดับ ซึ่งสินค้าที่ส่งออกไปนั้น ส่วนใหญ่คือ อาหารทะเลกระป๋องและแปรรูปในรูปแบบต่างๆ ซึ่งในรายละเอียดนั้น สินค้าที่ส่งไปจำหน่ายยังตลาดหลักต่างๆ เหล่านี้ อาจมีความแตกต่างกันอยู่บ้างเล็กน้อย (ตารางที่ 6.7) สำหรับสินค้าอาหารหลักที่ประเทศไทยส่งออกไปยังสหภาพยุโรปแยกตามหมวดสินค้าในรหัส CN คือ หมวด 16 (อาหารทะเลแปรรูป) หมวด 20 (ผัก ผลไม้แปรรูป) หมวด 07

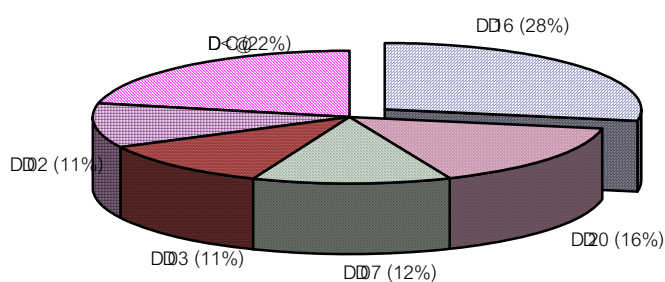
(ผัก) หมวด 03 (ผลิตภัณฑ์ประมง) และหมวด 02 (ผลิตภัณฑ์ปศุสัตว์) ซึ่งรวมแล้วคิดเป็นร้อยละ 78 ของมูลค่าการส่งออกอาหารทั้งหมดไปยังสหภาพยุโรป (ภาพที่ 6.2)

ตารางที่ 6.7 ลักษณะผลิตภัณฑ์อาหารที่ส่งออกไปยังตลาดหลัก

ตลาดสำคัญ	ส่วนแบ่งตลาด(%)	ผลิตภัณฑ์
1. ญี่ปุ่น	31.16	อาหารทะเลกระป๋องและแปรรูป หมีกสดแช่เย็นแช่แข็ง เนื้อปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง อาหารสัตว์เลี้ยง กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง ไก่แปรรูป ผักสดแช่เย็นแช่แข็งและแห้ง
2. สหรัฐอเมริกา	24.25	กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง อาหารทะเลกระป๋องและแปรรูป ผลไม้กระป๋องและแปรรูป ข้าว ผลิตภัณฑ์ข้าวสาลีและอาหารสำเร็จรูปอื่นๆ ผักกระป๋องและแปรรูป สิ่งปรุงรสอาหาร
3. สหภาพยุโรป	13.91	ผลไม้กระป๋องและแปรรูป ไก่แปรรูป อาหารทะเลกระป๋องและแปรรูป ข้าว หมีกสดแช่เย็นแช่แข็ง ผักกระป๋องและแปรรูป ไก่สดแช่เย็นแช่แข็ง
4. อาเซียน	8.04	ข้าว กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง ไขมันและน้ำมันจากพืชและสัตว์ ปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง หมีกสดแช่เย็นแช่แข็ง ผลไม้กระป๋องและแปรรูป อาหารทะเลกระป๋องและแปรรูป

ที่มา : รายงานการส่งสินค้าอาหารของไทย กรมส่งเสริมการค้าส่งออก 2546

ภาพที่ 6.2: สัดส่วนมูลค่าการส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมอาหารของไทยไปสหภาพยุโรป ปี 2545



ที่มา: ข้อมูลจาก COMEXT, 2003

6.2.3 นโยบายการค้าระหว่างประเทศที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมอาหาร

6.2.3.1) นโยบายกีดกันการค้าในลักษณะภาษี

สินค้าอาหารแปรรูปของไทยที่ยังคงประสบปัญหามาตรการกีดกันด้านภาษีในตลาดโลก ได้แก่ แป้งมันสำปะหลัง ผลไม้แช่เย็น แช่แข็ง และแปรรูป สินค้าประมงแปรรูปต่างๆ และเนื้อสัตว์ปีก โดยที่ส่วนใหญ่เป็นการกีดกันโดยประเทศสหรัฐอเมริกา สหภาพยุโรป และญี่ปุ่น ซึ่งภาษีเหล่านี้มีการจัดเก็บทั้งตามมูลค่าและตามสภาพ อย่างไรก็ตาม อัตราภาษีนี้มีแนวโน้มจะลดลงในอนาคต เนื่องจากภาระผูกพันของประเทศสมาชิกองค์การการค้าโลกที่ต้องลดอัตราภาษีในสินค้าบางรายการภายในระยะเวลาที่กำหนด เช่น สินค้าผักกระป๋องที่ประเทศญี่ปุ่นเคยเรียกเก็บภาษีในอัตราร้อยละ 15-28 จะต้องลดลงเป็นอัตราร้อยละในช่วง 9-23 เป็นต้น แต่สำหรับกรณีของสหภาพยุโรปนั้น จะเห็นว่า อัตราภาษีของสินค้าบางรายการ เช่น แป้งมันสำปะหลัง และเนื้อสัตว์ปีก ยังถูกระบุเป็น tariffication อยู่ โดยยังมีได้กำหนดอัตราไว้แน่ชัด ทำให้ยังมีความไม่แน่นอนของตลาดสหภาพยุโรปอยู่ (ตารางที่ 6.8) นอกจากนี้ สหภาพยุโรปยังได้ยกเลิกสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรของสินค้าส่งออกในอุตสาหกรรมอาหารบางประเทศแล้ว โดยที่สินค้าจากไทยที่ถูกยกเลิก GSP ได้แก่สินค้าหมวด 03 ทั้งหมด สินค้าในกลุ่ม 1604, 1605, 1902 และ 2010 โดยมีรายละเอียดสินค้าในอุตสาหกรรมอาหารที่ถูกยกเลิก GSP แสดงในตารางที่ 6.9 และสินค้าในอุตสาหกรรมอาหารที่ยังได้รับ GSP อยู่ แสดงในตารางที่ 6.10

เมื่อพิจารณาสินค้าอาหารที่ไทยส่งออกเป็นส่วนใหญ่แล้ว จะพบว่า มีสินค้าในอุตสาหกรรมอาหารบางประเภทที่ถูกเก็บภาษีนำเข้าในตลาดสหภาพยุโรป ซึ่งมีอยู่ 9 รายการที่ถูกเก็บภาษีในอัตราที่ค่อนข้างสูง คือ ร้อยละ 20 หรือสูงกว่า และทั้งหมดนี้คือสินค้าในกลุ่ม 1604 และ 1605 นั่นคือสินค้าจำพวกปลาแปรรูปต่างๆ (Prepared or preserved fish; caviar and caviar substitutes prepared from fish eggs และ Crustaceans, mollusks and other aquatic invertebrates, prepared or preserved) สินค้าที่ถูกเรียกเก็บภาษีในอัตราร้อยละ 15 - 19.99 มีอยู่ 3 ชนิดซึ่งเป็นเนื้อสัตว์ในกลุ่ม 0210 ส่วนผักผลไม้ต่างๆ ในกลุ่ม 0709, 0710 และ 0711 ถูกเรียกเก็บภาษีในช่วงระหว่างร้อยละ 5-15 (ตารางที่ 6.11) นอกจากนี้ ยังมีสินค้าอีกหลายรายการที่ต้องเผชิญกับอัตราภาษีตามสภาพด้วย ดังรายละเอียดในตารางที่ 6.12

ตารางที่ 6.8 สินค้าอาหารแปรรูปที่ประเทศไทยประสบกับมาตรการด้านภาษีและโควตาภาษี

สินค้า	ประเทศ	อัตราภาษี ปี 2544 (ร้อยละ)	อัตราภาษีที่ผูกผัน ของ WTO (ร้อยละ)
แป้งมันสำปะหลัง	ไต้หวัน		15.5
	มาเลเซีย		10.0
	สหภาพยุโรป	176 ECU/ton	tariffication
ผลไม้แช่เย็น	ไต้หวัน		50.0
ผลไม้แช่แข็ง	สหรัฐอเมริกา		14.5
ผลไม้อบแห้ง	สหภาพยุโรป		5 – 8.5
ผักกระป๋อง	ญี่ปุ่น	15 - 28	9 – 23
กึ่งกระป๋อง	สหรัฐอเมริกา		0 – 5
	สหภาพยุโรป	20	20
	ญี่ปุ่น	7.5 - 15	4.8 – 5.3
ทูน่ากระป๋อง	สหรัฐอเมริกา	4.9-35	4.9-35
	ญี่ปุ่น	15	9.6
	สหภาพยุโรป	24-25	24-25
ปลากระป๋อง	ญี่ปุ่น	10-16	6.4-11
สับปะรดกระป๋อง	สหรัฐอเมริกา	22-32	0.35 cent/kg
	สหภาพยุโรป	39-73	17-26
	ญี่ปุ่น		25-47
น้ำสับปะรด	สหรัฐอเมริกา	1.3-5.3 cent/kg	1-4.2 cent/kg
	สหภาพยุโรป		15.8-35
หน่อไม้กระป๋อง	สหภาพยุโรป		18.3
	ญี่ปุ่น		14.4
ข้าวโพดหวานกระป๋อง	สหภาพยุโรป		5.6
	เกาหลีใต้		15
บะหมี่กึ่งสำเร็จรูปและ อาหารสำเร็จรูป	สหรัฐอเมริกา		2.9-17 cent/kg + 1.90%
	ญี่ปุ่น		6.7-55.6 (ภาษีโควต้า 25%)
เนื้อสัตว์ปีก	สหภาพยุโรป	1087 ECU/ton	tariffication
ขนมปังกรอบ	ญี่ปุ่น	15	9

- ที่มา: 1. โครงการการศึกษาวิจัยเศรษฐกิจและการค้าระหว่างประเทศเพื่อรองรับการเจรจาการเปิดเสรีทางการค้า
ศูนย์วิจัยเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เสนอต่อ กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์, 2544
2. โอกาสของไทยกับการเปิดตลาดของประเทศคู่ค้าสำคัญใน WTO กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์, 2538

ตารางที่ 6.9 สินค้าในอุตสาหกรรมอาหารที่ถูกยกเลิก GSP

CN Code	Description
03	fish and crustaceans, molluscs, and other aquatic invertebrates
06	Live trees and other plants; bulbs, roots and the like; cut flowers and ornamental foliage
07	Edible vegetables and certain roots and tubers
08	Edible fruit and nuts; peel of citrus or melons
16	Preparations of meat, of fish or of crustaceans, molluscs or other aquatic invertebrates
1604	Prepared or preserved fish; caviar and caviar substitutes prepared from fish eggs
1605	Crustaceans, mollusks and other aquatic invertebrates, prepared or preserved
17	Sugars and sugar confectionery
18	Coca and cocoa preparations
19	Preparations of cereals, flour, starch or milk; pastry cooks' products
19022010	Pasta, stuffed with meat or other substances, whether or not cooked or otherwise prepared, containing more than 20% by weight of fish, crustaceans, mollusks or other aquatic invertebrates
20	Preparations of vegetables, fruit, nuts or other parts of plants
21	Miscellaneous edible preparations
22	Beverages, spirits and vinegar
23	Residues and waste from the food industries; prepared animal fodder

ตารางที่ 6.10 สินค้าในอุตสาหกรรมอาหารของไทยที่ยังคงได้รับสิทธิ GSP

CN Code	Description
01	live animals
02	meat and edible meat offal
04	dairy products; birds' eggs; natural honey; edible products of animal origin, not elsewhere specified or included
05	Products of animal origin, not elsewhere specified or included
09	Coffee, tea, mate and spices
10	Cereals
11	Products of the milling industry; malt; starches; inulin; wheat gluten
12	Oil seeds and oleaginous fruits; miscellaneous grains, seeds and fruit; industrial or medical plants; straw and fodder
13	Lac; gums, resins and other vegetable saps and extracts
15	Animal or vegetable fats and oils and their cleavage products; prepared edible fats; animal or vegetable waxes

ตารางที่ 6.11 สรุปอัตราภาษีนำเข้าในอุตสาหกรรมอาหารบางประเภทของสหภาพยุโรป

อัตราภาษี	จำนวนรายการ	ชนิดสินค้าหลัก
0.0-4.9	3	
5.0-9.9	9	0208, 0709, 0711
10.0-14.9	11	0709, 0710
15.0-19.9	3	0210
20.0 และมากกว่า	9	1604, 1605

หมายเหตุ: ดูรายละเอียดข้อสินค้าได้ที่ภาคผนวก

ที่มา: สรุปจาก Official Journal of the European Communities as of 28/10/2002, European Union

ตารางที่ 6.12 รายการสินค้าที่มีการเรียกเก็บอากรขาเข้าตามสภาพ

รายการ สินค้า	อัตรา (%)	รายการ สินค้า	อัตราตามสภาพ (Euro/100 kg)	รายการ สินค้า	ตามมูลค่า (%) + ตามสภาพ (Euro/100 kg)
02073685	0.0	0207		02023090	12.8 + 304.1
02073689	6.4	02071410	102.4	07104000	5.1 + 9.4
02082000	6.4	02073319	51.3	07119030	5.1 + 9.4
02109939	15.4	02073615	128.3	07082000	10.4 + 1.6
02109980	15.4	02073515	128.3		
07052900	10.4	02073663	46.3		
07089000	11.2	02073311	46.2		
07092000	10.2	02071110	26.2		
07093000	12.8	02071450	60.2		
07096099	6.4	07141099	9.5		
07099090	12.8	07099060	9.4		
07109000	14.4	16023211	86.7		
07119080	9.6				
07133100	0.0				
07133900	0.0				
16023219	10.9				
16011418	24.0				
16023230	10.9				
16023929	10.9				
16041100	5.5				
16041411	24.0				
16041416	24.0				
16042005	20.0				
16042070	24.0				
16051000	8.0				
16052010	20.0				
16052091	20.0				
16052099	20.0				
16059030	26.0				

ที่มา: Official Journal of the European Communities as of 28/10/2002, European Union

6.2.3.2) นโยบายกีดกันทางการค้าในลักษณะที่ไม่ใช่ภาษี

นโยบายที่มีใช้ภาษีที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมอาหารที่สำคัญ ได้แก่ นโยบายความมั่นคงด้านอาหาร นโยบายด้านสุขอนามัย และนโยบายที่เกี่ยวข้องกับการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม ซึ่งการวางนโยบายการผลิตและการค้าของแต่ละประเทศต้องให้ความสำคัญกับสินค้าอาหารในอย่างน้อย 2 ลักษณะ คือ (1) ต้องไม่ปล่อยให้เกิดการขาดแคลนภายในประเทศ และ (2) ต้องให้สินค้าที่ผลิตขึ้นนั้นไปสู่มือของผู้บริโภคอย่างมีคุณภาพ โดยไม่เป็นสาเหตุของการเกิดโรคภัยไข้เจ็บ หรือความเสื่อมโทรมของสุขภาพอนามัย ดังนั้น การใช้มาตรการกีดกันการค้าในสินค้าประเภทอาหาร จึงมีความซับซ้อนมากกว่ามาตรการกีดกันที่ใช้กับสินค้าทั่วไป นอกจากนี้ ความเข้มงวดของการใช้มาตรการเหล่านี้ในแต่ละประเทศยังมีความแตกต่างกัน โดยที่ประเทศพัฒนาแล้วมักจะมีมาตรการเข้มงวดมากกว่าประเทศกำลังพัฒนา และสำหรับสหภาพยุโรปนั้น นับว่ามาตรการที่เกี่ยวข้องกับความปลอดภัยและคุณภาพสินค้านั้นมีความเข้มงวดกว่าตลาดอื่นๆ ในโลก

สินค้าที่ประสบปัญหาการกีดกันการค้าที่มีใช้ภาษีศุลกากรส่วนใหญ่ คือ สินค้าอาหารทะเล ผัก ผลไม้แปรรูป ปศุสัตว์ ซึ่งมาตรการสำคัญที่ผู้ส่งออกต้องเผชิญมากที่สุดคือ มาตรการด้านสุขอนามัย รองลงมาคือ มาตรการด้านสิ่งแวดล้อม การติดฉลาก GMOs และสวัสดิการสัตว์ (animal welfare) ซึ่งสามารถสรุปได้ดังแสดงไว้ในตารางที่ 6.13

นโยบายความปลอดภัยด้านอาหารของสหภาพยุโรป

สหภาพยุโรปจัดทำร่างนโยบายความปลอดภัยด้านอาหารในรูปของสมุดปกขาว (EU White Paper) ซึ่งได้รับการผลักดันจากผู้บริโภคเป็นสำคัญ โดยมาตรการหลักที่ถูกรวบรวมไว้ในสมุดปกขาวนี้ ประกอบด้วย มาตรการสืบแหล่งที่มาในวงจรการผลิตอาหาร (traceability) มาตรการสวัสดิภาพสัตว์ (animal welfare) มาตรการด้านการป้องกันภัยล่วงหน้า (precautionary)

มาตรการสืบแหล่งที่มาในวงจรการผลิตอาหาร (traceability)

การตรวจย้อน หมายถึง ความสามารถในการตรวจย้อนและติดตาม (Trace and Follow) อาหารมนุษย์ อาหารสัตว์ สัตว์ที่นำมาผลิตเป็นอาหารมนุษย์ หรือสารที่จะนำมาผสมในอาหารมนุษย์ หรืออาหารสัตว์ ตลอดทุกขั้นตอนการผลิต การแปรรูปและการจัดจำหน่าย โดยมีวัตถุประสงค์หลักในการนำระบบการตรวจย้อนกลับมาใช้ 3 วัตถุประสงค์ ได้แก่

- หนึ่ง เพื่อให้สามารถตรวจย้อนกลับตัวผลิตภัณฑ์ในกรณีที่เกิดผลิตภัณฑ์นั้นอาจมีความเสี่ยงต่อสุขอนามัยของมนุษย์ สัตว์ และพืช หรือกรณีที่เกิดผลิตภัณฑ์อาหารมีคุณภาพไม่ตรงตามมาตรฐานด้านความปลอดภัย
- สอง เพื่อเอื้อต่อการเก็บรวบรวมข้อมูลที่สำคัญสำหรับการศึกษาด้าน Epidemiological ที่จะผลกระทบต่อสุขอนามัยของมนุษย์ในระยะยาว และ
- สาม เพื่อให้เกิดการนำระบบการตรวจย้อนไปใช้ในทางปฏิบัติได้จริง

ตารางที่ 6.13 รายละเอียดมาตรการกีดกันทางการค้าที่มีใช้ภายในสำหรับสินค้าประเภทอาหาร

1. อาหารทะเลกระป๋องแปรรูป (160520)	
ติดฉลาก GMOs	กำหนดให้ติดฉลากสินค้าที่มีส่วนผสมหรือทำมาจากถั่วเหลืองและข้าวโพด
การตรวจสอบ / รับรอง	ระเบียบที่ 1139/98/EC กำหนดให้ติดฉลากสินค้า GMOs ที่มี GMOs ตั้งแต่ 1 % ขึ้นไป และสินค้าที่มีส่วนผสมอาหาร GMOs ภายใต้ Commission Regulation 1139/98 49/200/EU และ 50/200
SPS	ต้องผ่านการรับรองโรงงาน/สินค้าจากหน่วยงานผู้มีอำนาจ และได้รับการรับรองจากคณะกรรมการสหภาพยุโรป ให้ส่งสินค้าประมงไปสหภาพยุโรปได้ เพื่อให้การผลิตอยู่ในสภาวะสิ่งแวดล้อมที่ถูกสุขลักษณะ ผลิตภัณฑ์มีความสะอาด และมีความปลอดภัยสำหรับการบริโภค
SPS	ต้องแนบเอกสาร Health Certificate เพื่อรับรองว่าเป็นไปตามมาตรฐานและข้อกำหนดของ EU
SPS	มีระบบ Rapid Alert System หากตรวจพบเชื้อและสารต้องห้ามจะห้ามนำเข้าทันที เพื่อป้องกันการปนเปื้อนของสิ่งสกปรก เชื้อโรค สี และสารที่เป็นพิษ
2. กุ้งต้มสุก (0306230305)	
SPS	กำหนดสาร Benzoic acid ขึ้นต่ำในกุ้งนำเข้าต่ำกว่าที่กำหนดจากการผลิตในประเทศสหภาพยุโรปเอง
3. ปลาทูน่ากระป๋อง (1604140100)	
SPS	ต้องมีระบบปฏิบัติการ HACCP เพื่อป้องกันและลดความเสี่ยงในการบริโภคอาหาร Histamine Level ต้องไม่เกินกว่า 100 PPM
4. สับปะรดกระป๋อง	
สิ่งแวดล้อม	มาตรการ Green Dot ที่กำหนดให้ผู้ผลิตหรือผู้ส่งออกจะต้องรับผิดชอบในการกำจัดของเหลือของใช้ กำหนดสัดส่วนของเหลือใช้ที่จะนำกลับมาใช้ประโยชน์ใหม่
5. ปศุสัตว์	
Animal Welfare	Animal welfare ซึ่งกำหนดวิธีการเลี้ยงสัตว์แบบไม่ทารุณในเรื่องขนาด พื้นที่เลี้ยง การขนส่งและการขนถ่ายลงจากรถบรรทุกในที่ที่มีอากาศถ่ายเทก่อนฆ่า การทำให้สลบ เป็นต้น รวมถึงการห้ามใช้ยาปฏิชีวนะบางรายการผสมในอาหารสัตว์และห้ามใช้สารเร่งการเจริญเติบโต
6. ไก่แช่เย็นแช่แข็ง (0207)	
SPS	จะต้องผ่านการรับรองโรงงานสินค้าจากหน่วยงานผู้มีอำนาจและได้รับการรับรองจากคณะกรรมการสหภาพยุโรป เพื่อให้การผลิตอยู่ในสภาวะสิ่งแวดล้อมที่ถูกสุขลักษณะ ผลิตภัณฑ์ที่มีความสะอาด และมีความปลอดภัยสำหรับการบริโภค
Animal Welfare	ประกาศห้ามใช้ยาปฏิชีวนะในอาหารสัตว์ 4 ชนิด เนื่องจากทำให้เกิดความต้านทานแบคทีเรียในร่างกายมนุษย์ กำหนดระเบียบเรื่องสวัสดิภาพของสัตว์นี้เป็นมาตรการเพื่อปรับปรุงระดับการเลี้ยงปศุสัตว์ให้มีความเป็นอยู่สบาย ไม่แออัด ได้แก่ การปรับปรุงด้านสภาพแวดล้อมในการเลี้ยงสัตว์ สิ่งอำนวยความสะดวกในการขนส่งสัตว์ที่ยังมีชีวิตอยู่ การดูแลสัตว์ในช่วงการฆ่าหรือการเชือดต้องไม่ให้สัตว์ทรมานและต้องไม่ให้สัตว์อื่นเกิดความตระหนก
7. เนื้อสุกรแช่แข็ง (020630)	
Animal Welfare	กำหนดวิธีการเลี้ยงสัตว์แบบไม่ทารุณในเรื่องของขนาด พื้นที่เลี้ยง การขนส่งและขนถ่ายลงจากรถบรรทุกในที่ที่มีอากาศถ่ายเทก่อนฆ่า เป็นต้น รวมไปถึงห้ามใช้ยาปฏิชีวนะบางรายการผสมในอาหารสัตว์

สหภาพยุโรปได้กำหนดมาตรการสืบแหล่งที่มาในวงจรผลิตอาหารไว้ว่า ทุกหน่วยธุรกิจจะต้องขึ้นทะเบียนกับหน่วยงานที่มีอำนาจ และผลิตภัณฑ์อาหารทุกชนิดจะต้องนำหมายเลขที่ขึ้นทะเบียนไว้ไปใช้ให้สอดคล้องกับหมายเลขรหัสที่เกี่ยวข้องกับแหล่งที่มาของผลิตภัณฑ์อาหาร นอกจากนี้ยังต้องมีการบันทึกข้อมูลของทั้งผู้จัดส่งสินค้า และผู้รับสินค้า เพื่อให้สามารถทำการตรวจสอบย้อนตัวสินค้าตั้งแต่แหล่งที่มา การจัดส่งสินค้าไปยังปลายทางที่ต่างๆ โดยข้อมูลที่บันทึกนั้นจะต้องพร้อมส่งมอบให้แก่หน่วยงานที่มีอำนาจรับผิดชอบเมื่อหน่วยงานดังกล่าวต้องการ โดยผู้ผลิตหรือผู้ประกอบการอาหารนั้นจะต้องจัดทำขั้นตอนการถอนหรือเรียกเก็บสินค้าออกจากตลาด

มาตรการด้านสวัสดิภาพสัตว์ (animal welfare)

สวัสดิภาพสัตว์ (Animal Welfare) กำหนดให้ผลิตภัณฑ์อาหารทุกประเภทที่จำหน่ายในสหภาพยุโรปต้องผลิตโดยคำนึงถึงสุขอนามัยสัตว์ โดยระเบียบสวัสดิภาพสัตว์ดังกล่าวนี้ครอบคลุมสัตว์หลายประเภท ได้แก่ วัว ไก่ สุกร ปลา สัตว์เลี้ยงลูก และสัตว์ประเภทอื่นๆ ที่เลี้ยงไว้เพื่อเป็นอาหารหรือเพื่อประโยชน์ในด้านอื่นๆ เช่น นำหนังหรือขนสัตว์มาใช้ประโยชน์ด้วย มีสาระสำคัญแบ่งออกเป็น 3 ด้านสำคัญ คือ

- สวัสดิภาพสัตว์ ณ สถานที่เลี้ยง ผู้ผลิตต้องปรับปรุงสภาพแวดล้อมในการเลี้ยงสัตว์ เพื่อให้สัตว์มีความเป็นอยู่สบายไม่แออัดและไม่ให้เกิดความกลัว มีการให้อาหารและน้ำอย่างทั่วถึง และเพียงพอต่อความต้องการของสัตว์ มีระบบป้องกันอุบัติเหตุและป้องกันโรคติดต่อที่ดี ตลอดจนมีระบบการให้การรักษายาบาลสัตว์ที่เจ็บป่วยและสัตว์ที่ได้รับบาดเจ็บอย่างทันท่วงที
- สวัสดิภาพสัตว์ขณะขนส่ง สหภาพยุโรปกำหนดระยะเวลาในการขนส่งสัตว์มีชีวิตไว้ไม่เกิน 8 ชั่วโมง และกำหนดความหนาแน่นในการขนส่งสัตว์แต่ละประเภทไว้ เพื่อให้สัตว์ทุกประเภทสามารถนอนและลุกขึ้นยืนได้ตามธรรมชาติ และไม่ทุกข์ทรมาน
- สวัสดิภาพสัตว์ระหว่างถูกฆ่า เมื่อจะถูกฆ่า ก็ต้องได้รับการดูแลมิให้ได้รับความทรมานหรือเกิดความตื่นตระหนก

มาตรการด้านการป้องกันภัยล่วงหน้า (precautionary measures)

เป็นเครื่องมือสำคัญที่นำมาใช้เพื่อการบริหารจัดการความเสี่ยง ใช้ในกรณีที่เกิดความเสี่ยงต่อสุขอนามัยของมนุษย์ และข้อมูล หลักฐานทางวิทยาศาสตร์ที่มีอยู่ไม่เพียงพอ หรือคลุมเครือไม่ชัดเจน รวมทั้งผลการประเมินทางวิทยาศาสตร์ในเบื้องต้นมีเหตุที่เชื่อได้ว่าอาจจะมีความเสี่ยงต่อสุขอนามัยของมนุษย์ สัตว์ พืช และสิ่งแวดล้อม

มาตรฐาน EUREP GAP

สหภาพยุโรปกำหนดมาตรฐานที่เรียกว่า EUREP GAP (Good Agricultural Practice) สำหรับการส่งออกผักสดและผลไม้สดไปสหภาพยุโรป โดยมีข้อกำหนด 15 ประการ ประกอบด้วย

1. การตรวจสอบกลับ (Traceability): ผลิตภัณฑ์ทั้งหมดต้องสามารถสอบกลับได้ถึงพื้นที่ปลูก

2. การเก็บรักษาและบันทึก (Record-keeping): เกษตรกรต้องบันทึกให้เป็นปัจจุบันเพื่อแสดงให้เห็นถึงกิจกรรมและขั้นตอนของการผลิตทั้งหมด ว่าเป็นไปตามมาตรฐาน และสนับสนุนให้สามารถสอบประวัติของผลิตภัณฑ์จากพื้นที่นั้นได้อย่างน้อย 2 ปี

3. สายพันธุ์และต้นพันธุ์ (Varieties and Rootstocks):

ในการคัดเลือกสายพันธุ์และต้นพันธุ์ เกษตรกรต้องจัดการเกษตรที่มีประสิทธิภาพโดยให้มีมาตรฐานคุณภาพ เช่น รสชาติ ลักษณะทางกายภาพ ผลกระทบต่อสภาวะแวดล้อม และการใช้สารเคมีที่น้อยที่สุด เพื่อให้การเพาะปลูกส่งผลต่อการเพาะปลูกรุ่นต่อไปน้อยที่สุด นอกจากนี้ เกษตรกรควรทราบถึงคุณภาพของเมล็ดพันธุ์ก่อนการใช้และจัดให้มีการบันทึกชื่อพันธุ์ ความบริสุทธิ์ของสายพันธุ์ รุ่นของการผลิตและชื่อผู้จำหน่ายเมล็ดพันธุ์ในสมุดบันทึกการปลูก และควรจัดให้มีใบรับรองเมล็ดพันธุ์ด้วย

การดัดแปลงทางพันธุกรรม (Genetically Modified Organisms) โดยพืชดังกล่าวต้องเป็นไปตามข้อกำหนดกฎหมายทั้งหมดของประเทศที่ผลิตและประเทศปลายทาง และผู้ส่งมอบต้องแจ้งลูกค้าทั้งหมดถึงการพัฒนาใดๆ ก็ตามที่เกี่ยวข้องกับการใช้ผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการดัดแปลงทางพันธุกรรมก่อนการดำเนินการ

4. ประวัติและการจัดการพื้นที่เพาะปลูก: ต้องมีระบบการบันทึก มีการบ่งชี้หรือระบบอ้างอิงที่เห็นได้สำหรับแต่ละแปลง มีการประเมินความเสี่ยงของพื้นที่เพาะปลูกใหม่ทั้งหมดโดยพิจารณาไว้ล่วงหน้าถึงการพื้นที่และผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น ส่วนการปลูกพืชหมุนเวียน เพื่อที่จะรักษาสุขภาพของดิน ต้องลดการพึ่งพาสารเคมีเพื่อให้พืชมีความแข็งแรงสูงสุด
5. การจัดการดินและวัสดุที่ใช้ปลูก ประกอบด้วย การทำแผนที่ (Soil Type Mapping) เพื่อเตรียมแผนจัดสรรดินของพื้นที่เพาะปลูกซึ่งสามารถนำไปใช้ประโยชน์ในการปลูกพืชหมุนเวียน การเพาะปลูก (Cultivation) ถ้าต้องใช้เครื่องจักรกลก็ควรนำมาใช้เพื่อการปรับปรุงหรือรักษาโครงสร้างของดิน และเพื่อหลีกเลี่ยงการอัดแน่นของดิน การชะล้างพังทลายของดิน (Soil Erosion) ต้องนำเอาเทคนิคของการเพาะปลูกที่ลดการชะล้างพังทลายของดินมาใช้ในการเพาะปลูก การรมควันดิน (Soil Fumigation) ถ้ากระทำด้วยสารเคมีจะต้องได้รับการพิจารณาอย่างถูกต้อง วัสดุปลูก (Substrate) วัสดุปลูกที่ก่อให้เกิดปฏิกิริยานั้นต้องมีเอกสารที่แสดงถึงความเหมาะสมของการใช้ สำหรับวัสดุปลูกที่ไม่เกิดปฏิกิริยานั้น เกษตรกรควรให้ความใส่ใจในโปรแกรมการนำกลับมาใช้อีกในกรณีที่ดำเนินการได้ ในกรณีที่มีการใช้สารเคมีในการฆ่าเชื้อวัสดุปลูกที่นำกลับมาใช้อีกต้องจัดเก็บบันทึกสถานที่นำไปใช้ ในกรณีที่มีการใช้สารเคมีในการฆ่าเชื้อวัสดุปลูกที่นำกลับมาใช้อีก ต้องจัดเก็บข้อมูลวันที่ใช้สารเคมี วิธีการใช้สารเคมี วิธีการฆ่าเชื้อและผู้ดำเนินการไว้
6. การใช้ปุ๋ย: เพื่อให้มั่นใจว่าการสูญเสียธาตุอาหารในดินจะเกิดขึ้นน้อยที่สุด การใช้ปุ๋ยควรอยู่บนพื้นฐานของความต้องการธาตุอาหารของพืชและการวิเคราะห์ระดับของธาตุอาหารในดิน ดังนั้น เกษตรกรควรได้รับการอบรมการใช้ปุ๋ยอย่างเพียงพอ ให้มีการบันทึกสถานที่ใช้ วันที่ใช้ ชนิดและปริมาณที่ใช้ วิธีการที่ใช้และผู้ปฏิบัติการ มีการบันทึกสต็อกของปุ๋ยที่เป็นปัจจุบัน

มีการจัดเก็บในพื้นที่ที่สะอาดและแห้งซึ่งไม่ก่อให้เกิดความเสี่ยงของการจัดเก็บปุ๋ย สำหรับช่วงเวลาและความถี่ในการใช้ปุ๋ย ก็ควรได้รับการพิจารณาเพื่อที่จะได้รับประโยชน์สูงสุดจากการใช้ หากจะมีปริมาณของธาตุไนโตรเจน ก็ควรได้รับการคำนวณจากแผนการจัดการธาตุไนโตรเจน ส่วนเครื่องจักรที่ใช้ให้ปุ๋ยต้องอยู่ในสภาพที่ดี

7. การให้น้ำ (Irrigation) ต้องมีการประเมินความต้องการของการให้น้ำ และความต้องการน้ำของการเพาะปลูกที่เป็นระบบ สำหรับวิธีการให้น้ำ ควรใช้ระบบการให้น้ำที่มีประสิทธิภาพมากที่สุด และสามารถดำเนินการได้ในเชิงการค้า เพื่อที่จะทำให้มั่นใจได้ว่าการบริหารจัดการแหล่งน้ำที่ไม่เป็นการสิ้นเปลืองน้ำ นอกจากนี้ ต้องไม่มีการใช้น้ำเสียที่ไม่ได้บำบัด และแหล่งน้ำที่ใช้ก็ควรได้รับการวิเคราะห์ทางจุลชีววิทยา เคมี และสารมลพิษอย่างน้อยปีละครั้ง
8. การดูแลรักษาพืช – อารักขาพืช โดยพื้นฐานต้องดำเนินการด้วยการใช้สารเคมีกำจัดศัตรูพืชที่เหมาะสมและน้อยที่สุด และถ้าเป็นไปได้ เกษตรกรต้องประยุกต์ใช้เทคนิคการจัดการศัตรูพืชแบบผสมผสาน (IPM) เป็นพื้นฐาน และไม่ใช่สารเคมีจะเป็นวิธีการที่ดีกว่าการใช้สารเคมี ในการจัดเก็บสารกำจัดศัตรูพืช ก็ต้องจัดเก็บอยู่ในสถานที่ที่ถาวร มั่นคง ปลอดภัย ป้องกันการเข้าถึง ทนทานต่อไฟไหม้ มีการระบายอากาศที่ดี และมีแสงสว่างเพียงพอ
9. การเก็บเกี่ยว (Harvesting) เมื่อจะเก็บเกี่ยวต้องใช้เครื่องมือในการฉีกพ่นที่เหมาะสมสำหรับการใช้งาน ในกรณีที่มีสารเคมีฉีกพ่นเหลือเกิดขึ้นหรือมีการล้างภาชนะบรรจุ ควรฉีกพ่นสารเคมีดังกล่าวในพื้นที่ส่วนที่ไม่ได้ฉีกพ่น โดยที่คนงานต้องได้รับคำแนะนำพื้นฐานในเรื่องของสัญลักษณ์ก่อนที่จะจัดการผลิตภัณฑ์สด รวมทั้งต้องแจ้งหัวหน้าในกรณีที่เป็นโรคติดต่อ ซึ่งอาจทำให้ไม่สามารถปฏิบัติงานเกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ที่ผลิตเพื่อให้นักอนุรักษ์บริโภค
10. การบำบัดหลังการเก็บเกี่ยว เกษตรกรต้องใช้สารเคมีที่ใช้หลังการเก็บเกี่ยว ตามฉลากที่ติดไว้เท่านั้นและต้องใช้สารเคมีที่ขึ้นทะเบียนอย่างเป็นทางการเท่านั้น นอกจากนี้เกษตรกรต้องมีบัญชีรายชื่อสารเคมีทั้งหมดที่ใช้และได้รับการรับรองให้ใช้กับพืชที่ปลูก และในการล้างหลังการเก็บเกี่ยว ต้องใช้แหล่งน้ำที่เป็นระดับคุณภาพน้ำดื่มและต้องกรองในกรณีที่เป็นแบบนำกลับมาใช้อีก
11. คนงานต้องได้รับการดูแลด้านความปลอดภัยและสุขภาพ โดยต้องมีการประเมินความเสี่ยง มีการฝึกอบรมอย่างเป็นทางการเกี่ยวกับการปฏิบัติงานที่เป็นอันตรายหรือการใช้อุปกรณ์ที่มีความซับซ้อน และการปฐมพยาบาลเบื้องต้น ซึ่งต้องมีสิ่งอำนวยความสะดวกและเครื่องมือกล่องวัสดุปฐมพยาบาลให้พร้อม คนงานที่เกี่ยวข้องกับการใช้สารกำจัดศัตรูพืชในพื้นที่เพาะปลูกควรได้รับการตรวจสุขภาพประจำปีตามแนวทางที่กำหนด สถานที่บรรจุและจัดเก็บถาวรต้องมีมาตรการควบคุมแมลงและสัตว์นำโรค โดยเฉพาะอย่างยิ่งพื้นที่ที่เกี่ยวข้องกับอาหาร บริเวณจัดเก็บบรรจุภัณฑ์ บริเวณจัดเก็บสารกำจัดศัตรูพืชและปุ๋ย และท้ายที่สุดสภาพการทำงานของคนงานต้องเป็นไปตามข้อกำหนดของประเทศไทยๆ เกี่ยวกับค่าจ้าง

- แรงงาน อายุของแรงงาน ชั่วโมงการทำงาน สภาพการทำงาน รวมทั้งความปลอดภัยและค่าชดเชยต่างๆ เพื่อให้มีสวัสดิภาพที่เหมาะสม
12. ข้อกำหนดเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม เกษตรกรควรเข้าใจและประเมินผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่เกิดจากกิจกรรมเพาะปลูกและพิจารณามาตรการในการส่งเสริมสภาวะแวดล้อมที่ยังประโยชน์ให้แก่สังคมท้องถิ่น ต้องมีนโยบายเกี่ยวกับสิ่งมีชีวิตตามธรรมชาติและการอนุรักษ์ที่ส่งเสริมความหลากหลายของสิ่งแวดล้อมในพื้นที่เพาะปลูก นอกจากนี้เกษตรกรควรมีการจัดการกับสิ่งมีชีวิตบนพื้นที่ของตนเอง โดยให้การเพาะปลูกสอดคล้องกับนโยบายการเกษตรทางการค้าแบบยั่งยืน และยังคงพิจารณาถึงการอนุรักษ์พื้นที่ที่ไม่ได้ทำการเพาะปลูกเพื่อส่งเสริมสภาพธรรมชาติของสิ่งมีชีวิตทั่วไปและในพื้นดิน
 13. ในกรณีที่มีข้อบกพร่องของผลิตภัณฑ์และบริการ ต้องมีแบบรับคำร้องเรียนสำหรับบันทึก ณ สถานที่ปฏิบัติงานเกี่ยวกับคำร้องเรียนที่มีถึงผู้ส่งมอบเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ทั้งหมด
 14. เกษตรกรต้องดำเนินการตรวจติดตามภายในองค์กรทุกปี (internal audit) ตามมาตรฐาน EUREP GAP ซึ่งต้องจัดทำไว้เป็นเอกสารและมีการนำไปปฏิบัติจริง

ระเบียบอื่นๆ ที่บังคับใช้กับประเทศไทย

นอกเหนือจากสมุดปกขาวว่าด้วยความปลอดภัยด้านอาหารแล้ว สหภาพยุโรปยังมีระเบียบอื่นๆ ที่บังคับใช้กับประเทศไทย โดยมีร่างระเบียบ 28 ฉบับ ดังนี้¹

1. ร่างระเบียบว่าด้วย Food Additives
2. ร่างระเบียบว่าด้วย Horizontal Regulations
3. ร่างระเบียบว่าด้วย Novel Food
4. ร่างระเบียบว่าด้วย กุ้งแช่แข็ง
5. ร่างระเบียบว่าด้วย ข้าวสารบรรจุถุง
6. ร่างระเบียบว่าด้วย ผลากอาหาร
7. ร่างระเบียบว่าด้วย ทุ่นกักป้องกัน
8. ร่างระเบียบว่าด้วย น้ำผลไม้
9. ร่างระเบียบว่าด้วย น้ำสับปะรด
10. ร่างระเบียบว่าด้วย เนื้อไก่แช่แข็ง-แปรรูป
11. ร่างระเบียบว่าด้วย เนื้อปูกระป๋อง
12. ร่างระเบียบว่าด้วย บรรจุภัณฑ์
13. ร่างระเบียบว่าด้วย ภาชนะบรรจุ
14. ร่างระเบียบว่าด้วยการสืบ GMO

¹ สำหรับรายละเอียดของแต่ละร่างระเบียบนั้น ดูได้จาก www.nfi.or.th/foodlaw/mainfoodlaw.esp

15. ร่างระเบียบว่าด้วย สวัสดิภาพสัตว์
16. ร่างระเบียบว่าด้วย สัมปะรดกระป๋อง
17. ร่างระเบียบว่าด้วย สารปนเปื้อน
18. ร่างระเบียบว่าด้วย สุขอนามัยของผลิตภัณฑ์เนื้อสัตว์ปีกแปรรูป
19. ร่างระเบียบว่าด้วย สุขอนามัยของผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำกระป๋อง
20. ร่างระเบียบว่าด้วย สุขอนามัยของผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำแช่แข็ง
21. ร่างระเบียบว่าด้วย เส้นก๋วยเตี๋ยว
22. ร่างระเบียบว่าด้วย การสุ่มตัวอย่าง
23. ร่างระเบียบว่าด้วย ข้าวกระป๋อง
24. ร่างระเบียบว่าด้วย เงื่อนไขพิเศษเกี่ยวกับการนำเข้าผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำ
25. ร่างระเบียบว่าด้วย สุขอนามัยของผลิตภัณฑ์อาหาร
26. ร่างระเบียบว่าด้วย ปริมาณสูงสุดของยาฆ่าแมลงตกค้างในสินค้าเกษตร
27. ร่างระเบียบว่าด้วย สุขอนามัยของผลิตภัณฑ์เนื้อสัตว์ปีกแช่แข็ง
28. ร่างระเบียบว่าด้วย ระดับสูงสุดของสารดิบุกและการสุ่มตัวอย่าง

กฎ ระเบียบต่างๆ ตามนโยบายด้านความปลอดภัยในอาหารตามที่กล่าวมานี้ทำให้ตลาดสหภาพยุโรปเป็นตลาดที่มีความเข้มงวดด้านมาตรฐานสุขอนามัยมากที่สุดแห่งหนึ่งในโลก ซึ่งการออกกฎเกณฑ์กลางสำหรับมาตรฐานอาหารนั้น ย่อมทำให้เกิดการปรับประสานกฎ ระเบียบของแต่ละประเทศด้วย กล่าวคือ บางประเทศที่กำหนดมาตรฐานการนำเข้าไว้สูง เช่น ฝรั่งเศส อิตาลี ต้องปรับมาตรฐานของตนลดลงให้เข้ากับกฎเกณฑ์กลาง ส่วนบางประเทศที่เหลือนจะต้องปรับมาตรฐานให้สูงขึ้น จึงมีโอกาสเกิดทั้งผลดีและผลเสียต่อผู้ส่งออกจากประเทศไทย

อย่างไรก็ตาม การตั้งกฎเกณฑ์กลางที่มีมาตรฐานสูง และการออกกฎระเบียบใหม่ๆ เพิ่มเติม รวมทั้งการกำหนดให้สินค้านำเข้าจะต้องได้รับการตรวจสอบ รับรอง ทั้งสินค้า แหล่งผลิต และกรรมวิธีการผลิตนั้น เป็นการสร้างเงื่อนไขการส่งออก และเป็นอุปสรรคต่อการส่งออกอย่างเห็นได้ชัด เพราะจะก่อให้เกิดความล่าช้าและเพิ่มต้นทุนการส่งออกโดยรวม

สินค้าที่ประเทศไทยจะได้รับผลกระทบการออกกฎระเบียบของสหภาพยุโรปมากที่สุด จึงครอบคลุมทั้งอาหารสดและอาหารแปรรูป ซึ่งแม้ว่านโยบายความปลอดภัยด้านอาหารของสหภาพยุโรปจะดูเหมือนว่าจะก่อให้เกิดผลกระทบทางลบต่อผู้ส่งออกในแง่ของต้นทุนที่เพิ่มขึ้น แต่ทว่าหากสินค้าที่ส่งออกไปยังสหภาพยุโรปได้รับการรับรองว่าเป็นไปตามกฎระเบียบ หรือได้รับการอนุญาตให้วางขายได้ในประเทศใดประเทศหนึ่งของสหภาพยุโรป แล้วก็จะสามารถวางขายได้ในทุกประเทศสมาชิกโดยไม่ต้องเสียภาษีหรือตรวจสอบซ้ำอีก และเป็นเสมือนเครื่องหมายรับประกันคุณภาพสินค้าในการส่งออกไปยังตลาดอื่นๆ ได้ด้วย ดังนั้น ตลาดสหภาพยุโรปจึงเสมือนเป็นตลาดของประเทศเดียวที่มีขนาดใหญ่ มีกำลังซื้อสูง ขณะเดียวกันก็เป็นตลาดที่มีมาตรฐานด้านสุขอนามัยสูง ก็ย่อม

เท่ากับว่า หากผู้ประกอบการไทยเร่งพัฒนาและใส่ใจในคุณภาพสินค้ามากขึ้น อุปสรรคที่เกิดขึ้นจากนโยบายความปลอดภัยทางด้านอาหารก็สามารถพลิกกลับมาเป็นโอกาสให้สามารถผลิตสินค้าคุณภาพให้สามารถขยายมูลค่าการค้าในตลาดสหภาพยุโรปได้

6.2.4 การค้าอุตสาหกรรมอาหารของประเทศสมาชิกใหม่ในตลาดสหภาพยุโรป

เมื่อพิจารณาลักษณะการค้าในอุตสาหกรรมอาหารของประเทศสมาชิกใหม่ในตลาดสหภาพยุโรปเดิมแล้วจะเห็นว่า ส่วนใหญ่มีมูลค่าการส่งออกน้อยกว่าประเทศไทยเกือบทั้งหมด มียกเว้นเพียงประเทศโปแลนด์ ที่มีมูลค่าส่งออกสินค้าอาหารมากกว่าประเทศไทย ซึ่งคิดรวมประมาณ 72 พันล้านบาท และประเทศฮังการี มีมูลค่าส่งออกสินค้าอาหารใกล้เคียงกับประเทศไทย คือ มูลค่าประมาณ 57.5 พันล้านบาท (ตารางที่ 6.14) โดยที่สินค้าที่อาจจัดได้ว่าไทยและโปแลนด์กำลังอยู่ในสถานะของการแข่งขันกันอยู่ คือสินค้าหมวด 20 ผักผลไม้แปรรูป 07 ผัก 02 เนื้อสัตว์ และ 03 ผลิตภัณฑ์ประมง ซึ่งพบว่าในรายละเอียดนั้น มีเพียงผลิตภัณฑ์ประมงเท่านั้นที่ไทยสามารถส่งออกได้มากกว่าโปแลนด์ ส่วนสินค้าที่ฮังการีกับไทยแข่งขันกันส่งออกได้แก่ สินค้าหมวด 07 ผัก และ 02 เนื้อสัตว์ โดยที่สินค้าในหมวด 07 นั้น ประเทศไทยสามารถส่งออกได้มากกว่าฮังการี

ตารางที่ 6.14 มูลค่าการส่งออกอาหารของประเทศสมาชิกใหม่ทั้ง 10 ในปี 2545

หน่วย : ล้านบาท

ประเทศ	มูลค่าการส่งออก (ล้านบาท)	หมวดสินค้าส่งออกหลัก
ไทย	58,881.38	16, 20, 07, 03, 02
มอลต้า	451.33	03, 07, 21
เอสโตเนีย	3,835.68	04, 03
ลัตเวีย	2,378.06	04, 03
ลิทัวเนีย	8,516.14	23, 04, 03, 12, 07, 06
โปแลนด์	71,990.29	08, 20, 07, 02, 03, 01
สาธารณรัฐเชค	22,816.47	22, 12
สโลวาเกีย	5,702.51	12, 04, 22, 01
ฮังการี	57,501.93	02, 07, 12
สโลวีเนีย	2,711.19	12, 04, 22, 01
ไซปรัส	4,728.33	08, 07, 22

ที่มา: Comext, 2003

เมื่อพิจารณาในรายละเอียดของสินค้าที่ส่งออกแล้วจะเห็นว่า สินค้าที่ไทยส่งออกได้มากที่สุด ในหมวด 16 ซึ่งรวมเอาเนื้อสัตว์แปรรูปไว้นั้น มีมูลค่าราว 16 พันล้านบาท ยังไม่มีประเทศใดที่สามารถส่งออกและมีมูลค่าที่สูงมากเช่นประเทศไทยได้ หากจะมีก็เพียงประเทศโปแลนด์เท่านั้นซึ่งมีมูลค่าการส่งออกสินค้าในหมวดนี้สูงที่สุดในกลุ่มประเทศสมาชิกใหม่ด้วย กล่าวคือ มีมูลค่าราว 4 พันล้านบาท ซึ่งก็ยังนับว่าน้อยกว่าไทยอยู่มาก

ส่วนสินค้าอื่นๆ นั้น ก็นับว่ามีความแตกต่างอยู่มาก กล่าวคือประเทศมอลต้าส่งออกสินค้าหมวด 03 ผลิตภัณฑ์ประมง หมวด 07 ผัก และหมวด 21 อาหารแปรรูปอื่นๆ เท่านั้น คิดรวมมีมูลค่าประมาณ 451 ล้านบาท ซึ่งจัดว่ามีมูลค่าต่ำที่สุดในกลุ่มสมาชิกใหม่ทั้งหมด ซึ่งทำให้อาจสรุปได้ในเบื้องต้นว่า มอลต้าไม่ได้เป็นคู่แข่งสำคัญของไทยในการส่งออกอาหารไปสหภาพยุโรปเลย ส่วนประเทศเอสโตเนีย ส่งสินค้าหลักคือ หมวด 04 ผลิตภัณฑ์นม และหมวด 03 ผลิตภัณฑ์ประมง โดยที่เมื่อรวมเพียงเฉพาะสองหมวดนี้จะพบว่ามูลค่า 3,835.68 ล้านบาท

กล่าวโดยสรุป ถ้าพิจารณาสถานภาพการแข่งขันในแง่ของมูลค่าการส่งออกสินค้าอาหารไปยังสหภาพยุโรปแล้ว จะพบว่าคู่แข่งสำคัญของไทยในกลุ่มสมาชิกใหม่ คือ โปแลนด์และฮังการี แต่ถ้ามองไปถึงประเภทของสินค้าแล้ว ยังสามารถกล่าวได้ว่า ไม่มีคู่แข่งรายใดที่เด่นชัดสำหรับสินค้าหมวด 16 แต่สำหรับสินค้าประเภทผักผลไม้แปรรูป เนื้อสัตว์ และผลิตภัณฑ์ประมงนั้น ไทยยังคงมีคู่แข่งสำคัญอยู่บ้าง ในแง่ของสถานภาพการแข่งขันเองก็ไม่น่ากังวลเท่าใด เพราะในกลุ่มประเทศสมาชิกใหม่ทั้งหมด 10 ประเทศ มีเพียงสองประเทศ คือ โปแลนด์ และฮังการี เท่านั้น ที่มีมูลค่าการส่งออกสินค้าประเภทอาหารไปสหภาพยุโรปค่อนข้างสูง โดยโปแลนด์เป็นประเทศเดียวที่มีมูลค่าการส่งออกสูงกว่าไทย ส่วนประเทศสมาชิกใหม่อื่นๆ นั้น มีมูลค่าการส่งออกอาหารต่ำกว่าประเทศไทยมากทั้งสิ้น หากแต่ประเด็นที่ต้องพึงต้องเฝ้าระวังเป็นพิเศษกลับเป็นประเด็นที่ว่าด้วยกฎระเบียบและข้อบังคับของสหภาพยุโรป ซึ่งเป็นสิ่งจำเป็นที่ประเทศไทยเราต้องศึกษา เพื่อเตรียมความพร้อมที่จะส่งออกไปยังประเทศสมาชิกเดิมและประเทศสมาชิกใหม่

6.3 อุตสาหกรรมรองเท้า

อุตสาหกรรมรองเท้าและชิ้นส่วนเป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมหลักของประเทศไทยและเคยเป็น 1 ใน 10 อุตสาหกรรมส่งออกที่ทำรายได้สูงสุดของประเทศ คิดเป็นมูลค่าส่งออกสูงถึงราว 70 พันล้านบาทต่อปี นอกจากนี้สถิติข้อมูลในปี 2545 อุตสาหกรรมนี้ก่อให้เกิดการจ้างงานราว 200,000 คน กระจายอยู่ตามโรงงานและสถานประกอบการต่างๆ ราว 2,000 แห่ง เพื่อทำการผลิตและจำหน่ายรองเท้ากีฬา รองเท้าแตะ รองเท้าหนังแท้ รองเท้าหนังเทียม รองเท้าเชือกสาน รองเท้าอื่น ๆ และรวมไปถึงส่วนประกอบของรองเท้า

ปัจจุบันการผลิตรองเท้าและชิ้นส่วนมีรูปแบบและใช้วัตถุดิบหลากหลายทำให้มีอุตสาหกรรมอื่น ๆ ที่เกี่ยวเนื่องและสนับสนุนในการป้อนวัตถุดิบ เช่น อุตสาหกรรมหนังแท้ หนังเทียม PVC และ

สิ่งทอ เป็นต้น ซึ่งมีทั้งที่ผลิตได้ในประเทศและนำเข้าจากต่างประเทศเพื่อป้อนให้โรงงานรองเท้าและชิ้นส่วนในประเทศ โดยสินค้าที่ทำการผลิตและการจำหน่ายได้มีอยู่ 3 ลักษณะ ได้แก่

- 1) การผลิตภายใต้ใบอนุญาตของเจ้าของแบบและตราผลิตภัณฑ์ และจำหน่ายเอง หรือจำหน่ายผ่านตัวแทนทางการค้า
- 2) การรับจ้างหรือรับช่วงในการผลิตให้แก่ผู้ผลิตที่มีชื่อเสียงในต่างประเทศภายใต้เครื่องหมายการค้า รวมทั้งแบบ และวัตถุดิบที่กำหนดมาให้
- 3) การผลิตโดยใช้ตราผลิตภัณฑ์ของผู้ผลิตเอง โดยจำหน่ายเองหรือจำหน่ายผ่านตัวแทนทางการค้า

กำลังการผลิตรองเท้าในประเทศไทยในช่วง ปี 2539 – 2543 มีอยู่ตั้งแต่ 350 ล้านคู่จนถึง 500 ล้านคู่ อย่างไรก็ตาม การผลิตรองเท้าของไทยยังไม่ได้ใช้กำลังการผลิตอย่างเต็มกำลัง โดยการผลิตรองเท้าของไทยที่สูงที่สุดคือในปี 2538 ซึ่งมีการผลิตราว 410 ล้านคู่ ในจำนวนนี้เป็นการส่งออก 290 ล้านคู่ แต่ต่อมา กำลังการผลิตกลับลดลง และในปี 2544 กำลังการผลิตรวมลดลงเหลือราว 350 ล้านคู่ ซึ่งเป็นการผลิตที่เกิดจากการใช้กำลังการผลิตเพียงร้อยละ 70

โรงงานรองเท้าและชิ้นส่วนที่ได้จดทะเบียนไว้กับกรมโรงงาน ณ เดือนกันยายน 2545 มีจำนวนทั้งสิ้น 640 โรงงาน มีการจ้างงานราว 92,000 คน จำนวนโรงงานดังกล่าวเป็นตัวเลขที่ลดลงอย่างต่อเนื่องจากปี 2539 อย่างไรก็ตาม ยังมีผู้ประกอบการขนาดเล็กอีกจำนวนมากที่ไม่ได้จดทะเบียนกับกรมโรงงานอุตสาหกรรม โดยทำการรับจ้างผลิตช่วงต่อจากโรงงานขนาดกลางและขนาดใหญ่ ซึ่งหากนับรวมผู้ประกอบการขนาดเล็กเหล่านี้ด้วย ก็อาจประเมินได้ว่าอุตสาหกรรมรองเท้าและชิ้นส่วนมีผู้ประกอบการในส่วนของผลิตรองเท้าทั้งหมดประมาณ 2,000 ราย ซึ่งก่อให้เกิดการจ้างงานแรงงานราว 200,000 คน²

เมื่อพิจารณาต้นทุนการผลิตรองเท้าโดยเฉลี่ย จะเห็นว่าต้นทุนหลักในการผลิตรวร้อยละ 61 ตกอยู่กับตัววัตถุดิบ เช่น แผ่นหนัง เคมีภัณฑ์ ฯลฯ รองลงมา ร้อยละ 25 เป็นค่าใช้จ่ายทางด้านแรงงาน และ ส่วนที่เหลือร้อยละ 14 เป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ (ข้อมูลจากกรมโรงงานกระทรวงอุตสาหกรรม) โดยวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตรองเท้าส่วนใหญ่คือ หนังฟอกแต่งสำเร็จ ซึ่งสามารถผลิตได้ในประเทศประมาณร้อยละ 40 ของความต้องการทั้งหมด ทำให้ต้องนำเข้าราวร้อยละ 60 ในส่วนของวัตถุดิบอื่น ๆ เช่น สิ่งทอ PVC อุปกรณ์และชิ้นส่วนประกอบ ยกเว้นยาง ก็ยังต้องมีการนำเข้าเป็นจำนวนมากราวร้อยละ 70 เนื่องจากการผลิตในประเทศมีไม่เพียงพอและกระบวนการผลิตยังไม่ทันสมัย

² ข้อมูลจาก สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม และบริษัท ไอเอฟซีที แอดไวเซอร์ จำกัด (พ.ศ. 2545) การวิเคราะห์ภาคอุตสาหกรรมปี 2544

เครื่องจักรหลักที่ใช้ในการผลิตรองเท้าในประเทศไทยนำเข้ามาจากประเทศไต้หวัน รวบรวมร้อยละ 70 และส่วนที่เหลือนำเข้ามาจากประเทศอิตาลี ญี่ปุ่น เยอรมัน และประเทศอื่น ๆ ส่วนใหญ่มีอายุการใช้งานมานาน โดยประมาณร้อยละ 7 ของเครื่องจักรในอุตสาหกรรมรองเท้ามีอายุเฉลี่ยน้อยกว่า 5 ปี ประมาณร้อยละ 30 มีอายุเฉลี่ยระหว่าง 5 ถึง 10 ปี นอกนั้นเป็นเครื่องจักรเก่าที่มีอายุการใช้งานมากกว่า 10 ปี จึงค่อนข้างล้าสมัย

แรงงานฝีมือในอุตสาหกรรมรองเท้าและชิ้นส่วนต้องใช้ความละเอียดและประณีตเป็นอย่างมาก ความสามารถในการผลิตของแรงงานไทยโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 28.3 คู่ต่อวันในขณะที่รอบการผลิตของการสั่งซื้อต่อครั้งของโรงงานรองเท้าไทยเฉลี่ยเท่ากับ 24.9 วัน แรงงานประมาณร้อยละ 75 เป็นเพศหญิง เมื่อพิจารณาแรงงานตามระดับฝีมือ พบว่ามีช่างเทคนิคประจำอยู่ในส่วนการผลิตประมาณร้อยละ 70 และเพียงร้อยละ 30 ของช่างเทคนิคสำเร็จการศึกษาจากวิทยาลัยหรือโรงเรียนช่าง นอกนั้นเป็นช่างที่เรียนรู้จากประสบการณ์ วิศวกรในสายการผลิต มีเพียงร้อยละ 27 ของโรงงานรองเท้าที่มีวิศวกรประจำอยู่ ทำให้อุตสาหกรรมรองเท้าประสบปัญหาบุคลากรไม่เพียงพอ หรืออาจมีความสามารถไม่ตรงตามที่ต้องการ การขาดแคลนช่างเทคนิคและวิศวกรจึงเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้การใช้งานเครื่องจักรในการผลิตรองเท้าไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร ปัญหาสำคัญอีกประการหนึ่งสำหรับการผลิตรองเท้า คือ การออกแบบ โดยที่ประมาณครึ่งหนึ่งของโรงงานผลิตรองเท้ามีเจ้าของกิจการเป็นผู้ออกแบบเอง หรือมีเช่นนั้นก็มีนักออกแบบเป็นของตนเอง ซึ่งนักออกแบบที่มีอยู่นั้นเรียนรู้จากประสบการณ์ ไม่ได้ได้รับการพัฒนาทางด้านการออกแบบมาเป็นการเฉพาะ นอกจากนั้นงานส่วนใหญ่มักเป็นการคัดลอกแบบมาจากผู้อื่น ไม่ได้เป็นผลงานมาจากความคิดสร้างสรรค์ของตนเอง ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมรองเท้าและชิ้นส่วนมีเพียงร้อยละ 55 ที่จ้างนักการตลาด ครึ่งหนึ่งเท่านั้นที่จบการศึกษาในระดับปริญญาตรี ทำให้ในภาพรวมแล้ว โรงงานรองเท้าและชิ้นส่วนที่ได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9000 จึงมีเพียงร้อยละ 7 เท่านั้น และมากกว่าร้อยละ 75 ของโรงงานรองเท้าและชิ้นส่วนไม่ให้ความสำคัญกับมาตรฐานสากลดังกล่าว

สินค้าหลักของอุตสาหกรรมรองเท้า ได้แก่ รองเท้ากีฬา รองเท้าหนังแท้และหนังเทียม รองเท้ายางและพลาสติก รองเท้าอื่นๆ และส่วนประกอบของรองเท้า ซึ่งประเทศไทยมีการขยายตัวทางด้านการผลิตจาก 12,130,008 คู่ในไตรมาส 4 ปี 2545 เป็น 12,459,968 คู่ในไตรมาส 4 ปี 2546 หรือคิดเป็นร้อยละ 2.7 นอกจากนี้ภายในช่วงปี 2546 ปริมาณการผลิตรองเท้า เพิ่มขึ้นในไตรมาส 4 รวบรวมร้อยละ 18 เมื่อเทียบกับช่วงไตรมาส 3 ของปีเดียวกัน (ตารางที่ 6.15) โดยมีรองเท้ากีฬาเป็นรองเท้าที่มีสัดส่วนการผลิตขยายตัวสูงสุด คือขยายตัวร้อยละ 32.9 ในไตรมาสที่ 4 ปี 2546 เมื่อเทียบกับช่วงไตรมาสเดียวกันของปีก่อน ส่วนรองเท้าหนังมีอัตราการขยายตัวเป็นลำดับรองลงมา นั่นคือขยายตัวร้อยละ 31.2 ในไตรมาสที่ 4 ปี 2546 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของไตรมาสก่อน อย่างไรก็ตาม การผลิตรองเท้าประเภทอื่นๆ ซึ่งประกอบไปด้วย รองเท้ายาง รองเท้าผ้าใบ รองเท้าพลาสติก ได้มีการหดตัวลงค่อนข้างมาก คือ รวบรวมร้อยละ 69.6 ในช่วงไตรมาสที่ 4 ปี 2546 เมื่อเทียบกับช่วง

เดียวกันของปี 2545 แต่ความวิตกกังวลกลับมีไม่มากนัก เนื่องจาก รองเท้าประเภทดังกล่าวทำให้เกิดมูลค่าเพิ่มไม่สูงมากนัก

ตารางที่ 6.15 ปริมาณการผลิตสินค้ารองเท้าและอัตราการขยายตัวรายไตรมาส ปี 2545 และ 2546

รายการ	ปี 2545			ปี 2546		Q4-46 &	Q4-46 &
	Q2	Q3	Q4	Q3	Q4 ^{1/}	Q3-46	Q4-45
รองเท้า (คู่)	10,467,367	10,258,735	12,130,008	10,487,289	12,459,968	18.8	2.7
รองเท้าหนัง	2,308,466	2,708,598	2,116,157	2,458,838	2,776,627	6.3	31.2
รองเท้ากีฬา	5,883,573	5,384,733	6,475,792	5,723,254	8,609,480	5.0	32.9
รองเท้าอื่นๆ ^{2/}	2,275,328	2,165,400	3,538,059	2,305,197	1,073,861	-53.4	-69.6

หมายเหตุ: 1/ ตัวเลขเบื้องต้น

2/ รองเท้ายาง ผ้าใบ พลาสติก

ที่มา: ศูนย์สารสนเทศอุตสาหกรรม สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม

6.3.1 ลักษณะการค้าระหว่างประเทศของไทยในสินค้ากลุ่มรองเท้า

ประเทศที่มีมูลค่าการส่งออกสินค้ารองเท้ามากที่สุดในโลก คือ จีน อิตาลี และฮ่องกง ส่วนประเทศไทยเคยครองส่วนแบ่งตลาดโลก เป็นอันดับที่ 4 ในปี 2538 และแนวโน้มการครองส่วนแบ่งตลาดได้ลดลงเรื่อยๆ จนกลายเป็นอันดับที่ 11 ในปี 2541 ในส่วนของการนำเข้า ประเทศไทยมีการนำเข้าสินค้าในอุตสาหกรรมรองเท้าในมูลค่าที่น้อยมากเมื่อเทียบกับมูลค่าการส่งออก โดยเป็นการนำเข้าจากประเทศจีนเป็นหลัก รองลงมาคือ สหรัฐอเมริกา อินโดนีเซีย เกาหลีใต้ ไต้หวัน และอิตาลี

ตลาดส่งออกรองเท้าหลักของไทย 10 อันดับแรก กระจุกตัวอยู่ในกลุ่มสหภาพยุโรปถึง 7 ประเทศ ทำให้ตลาดสหภาพยุโรปเป็นตลาดหลักของไทย ซึ่งเมื่อนับรวมทุกประเทศในสหภาพแล้ว การส่งออกของไทยไปยังตลาดนี้มีสัดส่วนสูงถึงราวร้อยละ 35 ในปี 2546 มีมูลค่ารวมประมาณ 11.7 พันล้านบาท ซึ่งใกล้เคียงกับประเทศสหรัฐอเมริกาซึ่งมีสัดส่วนการส่งออกคิดเป็นร้อยละ 36 ของมูลค่าการส่งออกสินค้าในกลุ่มนี้ทั้งหมด (ตารางที่ 6.16) และเมื่อพิจารณาเฉพาะช่วงไตรมาสแรกของปี 2547 ตลาดสหภาพยุโรปเป็นตลาดใหญ่ที่สุดของรองเท้าไทย และมีแนวโน้มส่งออกเพิ่มขึ้นด้วย ดังจะเห็นได้จากตัวเลขอัตราการขยายตัวในช่วงไตรมาสแรกของปี 2547 อยู่ที่ร้อยละ 3.1 นอกจากนี้ สัดส่วนการส่งออกของอุตสาหกรรมนี้เมื่อเทียบกับการส่งออกทั้งหมดเพิ่มขึ้นจากเดิมร้อยละ 39.12 ไปเป็นร้อยละ 43.73 ในช่วงไตรมาสแรกของปี 2547 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2546

ตารางที่ 6.16 การส่งออกครองเท้าและชิ้นส่วนของไทยไปยังตลาดหลัก ปี 2546 – 2547

ประเทศ	มูลค่า (ล้านบาท)			อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)		สัดส่วนจากการส่งออกทั้งหมด (ร้อยละ)		
	2546	2546 (ม.ค.- มี.ค.)	2547 (ม.ค. – มี.ค.)	2546	2547 (ม.ค. – มี.ค.)	2546	2546 (ม.ค.- มี.ค.)	2547 (ม.ค. – มี.ค.)
1. สหรัฐอเมริกา	12,058.7	2,945.3	2,418.5	2.05	-17.89	36.29	33.76	30.06
2. เบลเยียม	3,516.8	1,072.0	986.4	-1.04	-7.99	10.58	12.29	12.26
3. เดนมาร์ก	1,856.9	349.8	699.3	8.83	99.91	5.59	4.01	8.69
4. ญี่ปุ่น	1,843.2	493.8	471.9	27.21	-4.43	5.55	5.66	5.87
5. สหราชอาณาจักร	2,055.2	598.0	454.0	-38.30	-24.08	6.19	6.85	5.64
6. ฝรั่งเศส	1,185.3	364.6	408.5	7.76	12.04	3.57	4.18	5.08
7. สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์	1,433.8	378.3	301.9	1.85	-20.20	4.32	4.34	3.75
8. เยอรมนี	585.1	179.4	246.4	35.88	37.35	1.76	2.06	3.06
9. อิตาลี	608.6	222.4	241.9	3.31	8.77	1.83	2.55	3.01
10. เนเธอร์แลนด์	953.3	173.2	219.7	10.85	26.85	2.87	1.99	2.73
รวม 10 ประเทศ	26,096.9	6,776.7	6,448.4	-0.56	-4.84	78.55	77.68	80.15
สหภาพยุโรป 15	11,662.7	3,412.7	3,518.5	-6.03	3.10	35.10	39.12	43.73
ตลาดอื่น ๆ	7,127.6	1,947.1	1,597.2	3.06	-17.97	21.45	22.32	19.85
มูลค่ารวม	33,234.5	8,723.8	8,045.6	0.19	-7.77	100.00	100.00	100.00

ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร โดยความร่วมมือของกรมศุลกากร, กระทรวงพาณิชย์

หมายเหตุ: 2547 (ม.ค.-มี.ค.) เป็นตัวเลขเบื้องต้น

ประเภทของรองเท้าที่ไทยส่งออกไปยังสหภาพยุโรปมากที่สุด คือ รองเท้ากีฬา ซึ่งมีสัดส่วนการส่งออกร้อยละ 53 ของมูลค่าการส่งออกสินค้าในกลุ่มนี้จากไทยไปยังสหภาพยุโรป รองลงมาได้แก่ รองเท้าหนัง ส่วนประกอบของรองเท้า รองเท้าอื่นๆ และรองเท้าแตะ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 23, 9, 8 และ 7 ตามลำดับ (ตารางที่ 6.17) อย่างไรก็ตาม รองเท้ากีฬาซึ่งเป็นสินค้าในอุตสาหกรรมรองเท้าและชิ้นส่วนที่ไทยส่งออกไปที่สหภาพยุโรปในสัดส่วนที่สูงที่สุดนั้น มีอัตราการเติบโตที่ติดลบในปี 2546 ประมาณร้อยละ 10.18 และยังคงมีแนวโน้มหดตัวอย่างต่อเนื่อง โดยในไตรมาสแรกของปี 2547 การส่งออกรองเท้ากีฬาของไทยไปยังสหภาพยุโรปหดตัวลงร้อยละ 4.17 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ประเภทของรองเท้าที่มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง คือ รองเท้าหนังและรองเท้าแตะ โดยการส่งออกรองเท้าหนังของไทยไปยังสหภาพยุโรปปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นถึงร้อยละ 24.65 ในปี 2546 และยังคงมีแนวโน้มขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยในไตรมาสแรกของปี 2547 การส่งออกรองเท้าประเภทนี้ของไทยไปยังสหภาพยุโรปขยายตัวเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 47.67 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน และสำหรับรองเท้าแตะนั้นการส่งออกขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 22.29 ในปี 2546 และยังคงขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 23.09 ในไตรมาสแรกของปี 2547 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน