



รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการการเพิ่มสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าระหว่างไทยกับ
ตะวันออกกลางและการประเมินผลกระทบจากการเปิดเขตการค้าเสรี

โดย

อาจารย์ ดร.กรกรณ์ ชีวะตระกูลพงษ์
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สมประวิณ มั่นประเสริฐ

29 เมษายน 2553



รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการการเพิ่มสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าระหว่างไทยกับ
ตะวันออกกลางและการประเมินผลกระทบจากการเปิดเขตการค้าเสรี

โดย

อาจารย์ ดร.กรกรณ์ ชีวะตระกูลพงษ์
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สมประวิณ มั่นประเสริฐ

29 เมษายน 2553

รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการการเพิ่มสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าระหว่างไทยกับ
ตะวันออกกลางและการประเมินผลกระทบจากการเปิดเขตการค้าเสรี

อาจารย์ ดร.กรกรณ์ ชีวะตระกูลพงษ์
คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สมประวิณ มันประเสริฐ
คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ชุดโครงการความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศไทยกับประเทศใน
ตะวันออกกลาง

สนับสนุนโดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)
(ความเห็นในรายงานนี้เป็นของผู้วิจัย สกว.ไม่จำเป็นต้องเห็นด้วยเสมอไป)

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	I
บทสรุปสำหรับผู้บริหาร	III
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ความสำคัญของปัญหา	1
1.2 วัตถุประสงค์	6
1.3 วรรณกรรมปริทัศน์	7
1.4 ขอบเขตการศึกษา	11
1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	11
บทที่ 2 วิธีการศึกษา	12
2.1 ต้นทุนจากสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้า	12
2.2 การศึกษาการปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าในงานวิจัย	14
2.3 การศึกษาผลกระทบจากการเปิดเสรีและการปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้ากับกลุ่มประเทศ GCC ในเชิงปริมาณด้วยแบบจำลอง GTAP	14
บทที่ 3 ลักษณะเศรษฐกิจและสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าของกลุ่มประเทศ GCC	22
3.1 ลักษณะทั่วไปทางเศรษฐกิจของกลุ่มประเทศ GCC	22
3.2 การค้าระหว่างกลุ่มประเทศ GCC กับประเทศไทย	26
3.3 สิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าในกลุ่มประเทศ GCC	29
บทที่ 4 ลักษณะเศรษฐกิจและสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าในกาตาร์	38
4.1 ลักษณะทางเศรษฐกิจและการค้าของกาตาร์	38
4.2 การค้าระหว่างกาตาร์และไทย	41
4.3 สิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าในกาตาร์	42

		หน้า
บทที่ 5	ลักษณะเศรษฐกิจและสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าในคูเวต	50
5.1	ลักษณะทางเศรษฐกิจและการค้าของคูเวต	50
5.2	การค้าระหว่างคูเวตและไทย	53
5.3	สิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าในคูเวต	55
บทที่ 6	ลักษณะเศรษฐกิจและสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าในซาอุดีอาระเบีย	60
6.1	ลักษณะทางเศรษฐกิจและการค้าของซาอุดีอาระเบีย	60
6.2	การค้าระหว่างซาอุดีอาระเบียและไทย	62
6.3	สิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าในซาอุดีอาระเบีย	64
บทที่ 7	ลักษณะเศรษฐกิจและสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าในบาห์เรน	75
7.1	ลักษณะทางเศรษฐกิจและการค้าของบาห์เรน	75
7.2	การค้าระหว่างบาห์เรนและไทย	77
7.3	สิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าในบาห์เรน	79
บทที่ 8	ลักษณะเศรษฐกิจและสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าในสหรัฐอาหรับเอมิเรต	90
8.1	ลักษณะทางเศรษฐกิจและการค้าของสหรัฐอาหรับเอมิเรต	90
8.2	การค้าระหว่างสหรัฐอาหรับเอมิเรตและไทย	93
8.3	สิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าในสหรัฐอาหรับเอมิเรต	95
บทที่ 9	ลักษณะเศรษฐกิจและสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าในโอมาน	107
9.1	ลักษณะทางเศรษฐกิจและการค้าของโอมาน	107
9.2	การค้าระหว่างโอมานและไทย	110
9.3	สิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าในโอมาน	111

	หน้า
บทที่ 10 ผลการศึกษาในเชิงปริมาณการเปิดเสรีและการปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้ากับกลุ่มประเทศ GCC	120
10.1 ผลการศึกษาการเปิดเสรีทางการค้าและการปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกกับกลุ่มประเทศ GCC	120
10.2 การวิเคราะห์รูปแบบการเปิดเสรีทางการค้าระหว่างไทยและกลุ่มประเทศตะวันออกกลางที่ควรจะเป็น	128
 บทที่ 11 บทสรุปและข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย	 139
11.1 บทสรุป	139
11.2 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย	142
 เอกสารอ้างอิง	 146
 ภาคผนวกที่ 1	 A-1
ภาคผนวกที่ 2	A-3

สารบัญตาราง

		หน้า
ตารางที่ 1-1	สัดส่วนการส่งออกสินค้าในกลุ่มพลังงานต่อสินค้าทั้งหมดของประเทศ ในกลุ่ม GCC	1
ตารางที่ 1-2	ดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของกลุ่มประเทศ GCC ในปีค.ศ. 1997	2
ตารางที่ 1-3	สินค้าส่งออก 10 อันดับแรกของไทยไปกลุ่มประเทศคณะมนตรีความ มั่นคงรัฐอ่าวอาหรับ	4
ตารางที่ 1-4	สัดส่วนการส่งออกสินค้าจากประเทศไทยไปยังประเทศต่าง ๆ	5
ตารางที่ 2-1	รายชื่อภาคการผลิตในแบบจำลอง GTAP	21
ตารางที่ 3-1	ขนาดเศรษฐกิจและจำนวนประชากรในกลุ่มประเทศ GCC ในปีค.ศ. 2008	22
ตารางที่ 3-2	สัดส่วนของภาคการผลิตต่าง ๆ ใน GDP ของกลุ่มประเทศ GCC ใน ปีค.ศ. 2006	23
ตารางที่ 3-3	อันดับความง่ายในการดำเนินธุรกิจของ World Bank ในปีค.ศ. 2010	25
ตารางที่ 3-4	ตัวชี้วัดความมีประสิทธิภาพของพิธีการศุลกากร	30
ตารางที่ 3-5	ตัวชี้วัดทางด้านกฎหมายและการบังคับใช้กฎหมาย	35
ตารางที่ 3-6	ดัชนีชี้วัดประสิทธิภาพด้านการขนส่ง ท่า และโลจิสติกส์ ของกลุ่มประเทศ GCC	36
ตารางที่ 3-7	ตัวชี้วัดทางด้านระบบโทรคมนาคมและการติดต่อสื่อสาร	37
ตารางที่ 4-1	ขนาดเศรษฐกิจและจำนวนประชากรของประเทศกาตาร์ในปีค.ศ. 2008	39
ตารางที่ 4-2	สัดส่วนของภาคการผลิตต่าง ๆ ใน GDP ของประเทศกาตาร์ในปีค.ศ. 2007	39
ตารางที่ 4-3	โครงสร้างภาษี MFN ของกาตาร์ในปีค.ศ. 2004	43
ตารางที่ 5-1	ขนาดเศรษฐกิจและจำนวนประชากรของประเทศคูเวตในปีค.ศ. 2008	50
ตารางที่ 5-2	สัดส่วนของภาคการผลิตต่าง ๆ ใน GDP ของประเทศคูเวตในปีค.ศ. 2007	51

		หน้า
ตารางที่ 6-1	ขนาดเศรษฐกิจและประชากรของประเทศซาอุดีอาระเบียในปีค.ศ. 2008	60
ตารางที่ 6-2	สัดส่วน GDP ในภาคการผลิตต่าง ๆ ของซาอุดีอาระเบียในปีค.ศ. 2008	61
ตารางที่ 7-1	ขนาดเศรษฐกิจและประชากรของประเทศบาห์เรนในปีค.ศ. 2008	75
ตารางที่ 7-2	สัดส่วนของ GDP รายภาคการผลิตของประเทศบาห์เรนในปีค.ศ. 2008	76
ตารางที่ 7-3	โครงสร้างภาษี MFN ของบาห์เรนในปีค.ศ. 2007	80
ตารางที่ 8-1	ขนาดเศรษฐกิจและจำนวนประชากรของประเทศ UAE ในปีค.ศ. 2008	90
ตารางที่ 8-2	สัดส่วนของ GDP รายภาคการผลิตต่าง ๆ ของ UAE ในปีค.ศ. 2008	91
ตารางที่ 8-3	โครงสร้างภาษี MFN ของ UAE ในปีค.ศ. 2005	96
ตารางที่ 8-4	ค่าธรรมเนียมในการทำลายสินค้า	100
ตารางที่ 9-1	ขนาดเศรษฐกิจและจำนวนประชากรของประเทศโอมานในปีค.ศ. 2008	107
ตารางที่ 9-2	สัดส่วนของ GDP ในภาคการผลิตต่าง ๆ ของโอมานในปีค.ศ. 2007	108
ตารางที่ 9-3	โครงสร้างภาษี MFN ของโอมานในปีค.ศ. 2007	112
ตารางที่ 10-1	ผลกระทบต่อตัวแปรทางเศรษฐกิจมหภาคของไทย	122
ตารางที่ 10-2	การเปลี่ยนแปลงการส่งออกของไทยไปยังกลุ่มประเทศตะวันออกกลาง	123
ตารางที่ 10-3	การเปลี่ยนแปลงการนำเข้าของไทยจากกลุ่มประเทศตะวันออกกลาง	124
ตารางที่ 10-4	การเปลี่ยนแปลงดุลการค้าของไทยที่มีต่อกลุ่มประเทศตะวันออกกลาง	125
ตารางที่ 10-5	กรณีศึกษาผลกระทบต่อตัวแปรทางเศรษฐกิจมหภาคของไทยจากการใช้นโยบายทางการค้ากับกลุ่มสินค้าประเภทต่าง ๆ	129
ตารางที่ 10-6	การเปลี่ยนแปลงการส่งออกของไทยไปยังกลุ่มประเทศตะวันออกกลางจากการลดภาษีนำเข้าของกลุ่มสินค้าประเภทต่าง ๆ	130

		หน้า
ตารางที่ 10-7	การเปลี่ยนแปลงการนำเข้าของไทยจากกลุ่มประเทศตะวันออกกลาง จากการลดภาษีนำเข้าของกลุ่มสินค้าประเภทต่างๆ	132
ตารางที่ 10-8	การเปลี่ยนแปลงดุลการค้าของไทยต่อกลุ่มประเทศตะวันออกกลาง จากการลดภาษีนำเข้าของกลุ่มสินค้าประเภทต่างๆ	134
ตารางที่ 10-9	สรุปรูปแบบการเปิดเสรีทางการค้าระหว่างไทยกับกลุ่มประเทศ GCC	138

สารบัญภาพ

		หน้า
ภาพที่ 2-1	โครงสร้างแบบจำลองระบบเศรษฐกิจปิดภายในประเทศ	16
ภาพที่ 2-2	โครงสร้างแบบจำลองธุรกรรมทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ	17
ภาพที่ 2-3	แบบจำลอง GTAP และต้นทุนที่เกิดจากปัญหาสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้า	18
ภาพที่ 2-4	หลักการจัดทำประมาณการโดยแบบจำลอง GTAP	20
ภาพที่ 3-1	การไหลเข้าของเงินลงทุนทางตรงจากต่างประเทศ (FDI) ในช่วงปี ค.ศ. 2001-2006	25
ภาพที่ 3-2	สัดส่วนสินค้าส่งออกที่สำคัญจากประเทศไทยไปกลุ่มประเทศ GCC ในปีค.ศ. 2008	27
ภาพที่ 3-3	สัดส่วนการนำเข้าสินค้าที่สำคัญของประเทศไทยจากกลุ่มประเทศ GCC ของประเทศไทยในปีค.ศ. 2008	28
ภาพที่ 3-4	สัดส่วนการส่งออกสินค้าจากประเทศไทยไปยังประเทศต่าง ๆ ในกลุ่มประเทศ GCC ในปีค.ศ. 2008	29
ภาพที่ 4-1	สัดส่วนการส่งออกสินค้าจากประเทศไทยไปยังกาตาร์ในปีค.ศ. 2008	41
ภาพที่ 4-2	สัดส่วนการนำเข้าสินค้าจากกาตาร์ของประเทศไทยในปีค.ศ. 2008	42
ภาพที่ 5-1	สัดส่วนการส่งออกสินค้าจากประเทศไทยไปยังคูเวตในปีค.ศ. 2008	54
ภาพที่ 5-2	สัดส่วนการนำเข้าสินค้าจากคูเวตของประเทศไทยในปีค.ศ. 2008	54
ภาพที่ 6-1	สัดส่วนสินค้าส่งออกที่สำคัญจากประเทศไทยไปยังซาอุดีอาระเบีย ในปีค.ศ. 2008	63
ภาพที่ 6-2	สัดส่วนสินค้านำเข้าที่สำคัญของประเทศไทยจากซาอุดีอาระเบีย ในปีค.ศ. 2008	64

		หน้า
ภาพที่ 7-1	สัดส่วนสินค้าส่งออกจากประเทศไทยไปยังบาห์เรนในปีค.ศ. 2008	78
ภาพที่ 7-2	สัดส่วนสินค้านำเข้าสำคัญของประเทศไทยจากบาห์เรนในปีค.ศ. 2008	78
ภาพที่ 8-1	สัดส่วนของสินค้าส่งออกที่สำคัญของประเทศไทยไปยังประเทศ UAE	94
ภาพที่ 8-2	สัดส่วนสินค้านำเข้าที่สำคัญของประเทศไทยจากประเทศ UAE	95
ภาพที่ 9-1	สัดส่วนการส่งออกสินค้าของไทยไปยังโอมานในปีค.ศ. 2008	110
ภาพที่ 9-2	สัดส่วนการนำเข้าสินค้าจากโอมานในปีค.ศ. 2008	111

บทคัดย่อ

งานวิจัยชิ้นนี้จะทำการศึกษาปัญหาในการค้าระหว่างประเทศกับกลุ่มประเทศ GCC ที่เกิดขึ้นจากสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้า รวมถึงทำการศึกษาผลได้ที่จะเกิดจากการทำข้อตกลงการค้าเสรี โดยเปรียบเทียบระหว่างกรณีที่มีการปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้า และกรณีที่ไม่มีการปรับปรุง

ปัญหาที่เกิดขึ้นสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าในกลุ่มประเทศ GCC ที่สำคัญจะประกอบด้วย พิธีการศุลกากรที่มีความซับซ้อนและใช้เวลานานจากการขอการรับรองเอกสารมาตรฐานสินค้าโดยเฉพาะในส่วนของสินค้าอาหารที่แตกต่างไปจากมาตรฐานสากลทั่วไป และกฎหมายตัวแทนทางการค้า และการดำเนินธุรกิจโดยรัฐที่ก่อให้เกิดภาวะการณ์ผูกขาดตลาดในกลุ่มประเทศ GCC

ในส่วนของการประเมินผลประโยชน์จากการจัดทำข้อตกลงเขตการค้าเสรีและการปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้ากับกลุ่มประเทศ GCC ในเชิงปริมาณจะถูกจัดทำด้วยแบบจำลองการค้าโลก GTAP โดยจะพิจารณาถึงปัญหาสิ่งอำนวยความสะดวกทั้งที่เป็นต้นทุนทางตรงและต้นทุนทางอ้อมด้วย ผลการศึกษาในเชิงปริมาณชี้ให้เห็นว่า การเปิดเสรีทางการค้าโดยการลดภาษีนำเข้าเพียงอย่างเดียวระหว่างประเทศไทยและกลุ่มประเทศตะวันออกกลางจะทำให้การเติบโตทางการค้าระหว่างกลุ่มประเทศทั้งสองเกิดขึ้นได้ไม่มากนักเมื่อเทียบกับการจัดให้มีการปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกควบคู่ไปด้วย ประเทศไทยจะสามารถเก็บเกี่ยวผลประโยชน์จากการเปิดเสรีทางการค้าได้มากขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ

หากพิจารณาถึงลำดับความสำคัญระหว่างกลุ่มสินค้าที่ควรมีการเจรจาปรับลดภาษีนำเข้าพบว่า การเปิดเสรีทางการค้าของกลุ่มประเทศตะวันออกกลางให้กับกลุ่มสินค้านานยนต์และอาหารของประเทศไทยจะมีผลดีต่อระบบเศรษฐกิจมหภาคของไทยมากที่สุด การปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกที่เป็นต้นทุนทางตรงควรให้ความสำคัญกับสินค้าในกลุ่มอัญมณี ในขณะที่ ปัญหาสิ่งอำนวยความสะดวกทางอ้อมส่วนใหญ่ที่เกิดขึ้นจะพบในสินค้ากลุ่มอาหาร

Abstract

This study considers trade facilitation in GCC and the possible welfare gains from trade agreement with GCC countries, comparing between the cases when there is an improvement in trade, and when there is no improvement.

The problems regarding trade facilitation in GCC consist of the complexity of custom procedures, mainly from the process of legalizing export documents, the differences of GCC food standards from any other international standards, and the trade agency law and state enterprises that bring about monopoly.

A quantitative evaluation of impacts from the FTA and trade facilitation improvement with the GCC countries will be conducted by the Global Trade Analysis Project (GTAP) model, augmented by both direct and indirect costs of trading transaction. The simulation results indicate that tariff reduction scheme by itself provides only limited gains to Thailand. Benefits from the FTA will be more expansive if trade facilitation improvements are done well along the tariff reduction. The marginal effects from the trade facilitation improvement seem to be significant.

The study also shows that priority groups on the list for tariff reduction should be placed on automobile and food sectors. These groups of product will play the most significant role on the Thai economy from the FTA with GCC. Moreover, improvement in trade facilitation that incurs direct cost should be focused on jewellery sector; while problems in exported food products related to the indirect cost which mainly induced by time constraints.

บทสรุปผู้บริหาร

กลุ่มประเทศ GCC เป็นกลุ่มประเทศที่มีขนาดเศรษฐกิจที่ใหญ่ กำลังซื้อสูง และมีความมั่นคงทางเศรษฐกิจสูง จากการเป็นผู้ผลิตและส่งออกรายใหญ่ของโลก นอกจากนี้ตลาด GCC ยังมีความต้องการนำเข้าสินค้าที่ประเทศไทยมีความสามารถในการแข่งขันสูง เช่น อาหารแปรรูป ข้าว สินค้าอิเล็กทรอนิกส์ และยานยนต์และส่วนประกอบ รวมถึงกลุ่มประเทศ GCC ยังมีระดับการแข่งขันในตลาดที่ต่ำและมีการทำข้อตกลงทางการค้ากับประเทศนอกกลุ่มอาหรับในระดับที่ต่ำ ดังนั้น ตลาด GCC จึงนับได้ว่าเป็นตลาดใหม่ที่มีศักยภาพสูง

- จากปัจจัยส่งเสริมที่กล่าวมาข้างต้น กลุ่มประเทศ GCC จึงนับว่าเป็นคู่ค้าที่ไทยควรจะให้ความสนใจมาก และเป็นโอกาสสำหรับประเทศไทยในการเพิ่มระดับการค้าระหว่างประเทศกับกลุ่มประเทศ GCC ผ่านการทำข้อตกลงทางการค้า

อย่างไรก็ตาม อุปสรรคที่สำคัญประการหนึ่งในการทำการค้ากับกลุ่มประเทศ GCC คือ สิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้า จากงานศึกษาของ Zarrouk (2000 และ 2003) พบว่าปัญหาสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าที่สำคัญในกลุ่มประเทศ GCC จะประกอบไปด้วยมาตรฐานสินค้าและกระบวนการในการออกใบรับรองสินค้า พิธีการศุลกากร กฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับท่าเรือและการขนส่ง รวมถึงปัญหาการผูกขาดตลาด อีกทั้งงานศึกษาของ Rutherford และคณะ (2000) และ Dennis (2006) พบว่าการปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าควบคู่ไปกับการเปิดเสรีทางการค้า จะช่วยเพิ่มผลได้และสวัสดิการในการเปิดเสรีทางการค้ากับกลุ่มประเทศตะวันออกกลาง

ดังนั้น งานศึกษาชิ้นนี้จะพิจารณาผลกระทบของการเปิดเขตการค้าเสรีระหว่างไทยและกลุ่มประเทศ GCC โดยพิจารณาทั้งในกรณีที่ไม่มี การปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้า และมีการปรับปรุง ประกอบเข้ากับการเก็บข้อมูลจากผู้ประกอบการไทยที่ส่งสินค้าไปขายยังประเทศในกลุ่ม GCC

ในส่วนของการศึกษาเชิงคุณภาพ พบว่าปัญหาทางด้านสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าที่สำคัญของกลุ่มประเทศ GCC จะเกิดขึ้นจากพิธีการศุลกากรและมาตรฐานสินค้า โดยเฉพาะสินค้าประเภทอาหาร โดยพิธีการศุลกากรของกลุ่มประเทศ GCC จะมีความยุ่งยากและซับซ้อนกว่ากลุ่มประเทศอื่น ๆ เว้นแต่บาห์เรนและ UAE เนื่องจากการกำหนดให้เอกสารหลายชนิดที่ต้องใช้ในการผ่านพิธีการศุลกากร จะต้องได้รับการรับรองจากสถานเอกอัครราชทูตของประเทศอาหรับ ซึ่งขั้นตอนดังกล่าวจะใช้เวลาประมาณ 1-2 สัปดาห์ และเสียค่าใช้จ่ายที่สูงถึงประมาณ 100 เหรียญสหรัฐต่อหนึ่งตราประทับ อีกทั้งกลุ่มประเทศ GCC ยังมีปัญหาจาก

ประสิทธิภาพของเจ้าหน้าที่ศุลกากร เนื่องจากการมีนโยบายบังคับการใช้แรงงานในประเทศที่มีประสิทธิภาพในการทำงานต่ำในส่วนงานราชการ

ในส่วนของมาตรฐานสินค้าอาหาร จะมีข้อกำหนดเพิ่มเติมที่จะต้องมีเอกสารรับรองการฆ่าสัตว์ที่เป็นไปตามหลักศาสนาอิสลาม รวมถึงข้อกำหนดเรื่องอายุของสินค้าที่นำเข้า จะต้องมียุอายุเหลือเกินกว่าครึ่งหนึ่งของอายุทั้งหมด (Shelf-life standard) และมาตรฐานอื่น ๆ ที่เป็นการปกป้องผู้บริโภคมากกว่าเพื่อความปลอดภัยของผู้บริโภค ทำให้การส่งออกสินค้าประเภทอาหารไปยังกลุ่มประเทศ GCC ใช้เวลาในการตรวจสอบและมีต้นทุนการค้าที่สูงกว่ากลุ่มประเทศอื่น ๆ

หากพิจารณาถึงมาตรฐานสินค้าอื่น ๆ ที่มีใช้อาหาร จะมีความใกล้เคียงกับมาตรฐานสากล เว้นแต่ในประเทศซาอุดีอาระเบีย ที่มีมาตรฐานเพิ่มเติมของตนเอง ได้แก่ มาตรฐาน SASO ซึ่งผู้ประกอบการจะต้องเสียค่าใช้จ่ายที่สูงในการได้รับใบรับรองตามมาตรฐานดังกล่าว

กฎระเบียบและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการค้าในกลุ่มประเทศ GCC ยังเป็นอุปสรรคที่สำคัญประการหนึ่ง ในการส่งออกสินค้าไปยังกลุ่มประเทศดังกล่าว โดยเฉพาะอย่างยิ่งกฎหมายตัวแทนการค้า (Trade agency law) ซึ่งบังคับให้ผู้นำเข้าต้องทำข้อตกลงกับตัวแทนการค้าซึ่งถือสัญชาติในประเทศนั้น ๆ และตัวแทนการค้าจะเป็นผู้จำหน่ายสินค้าชนิดดังกล่าวแต่เพียงผู้เดียวในพื้นที่ที่กำหนด กฎหมายดังกล่าวก่อให้เกิดการผูกขาดตลาด และยังสร้างต้นทุนที่สูงขึ้นให้กับผู้ส่งออก เนื่องจากต้องจ่ายค่านายหน้าให้กับตัวแทนการค้า

การผูกขาดธุรกิจในส่วนและการถือครองธุรกิจโดยภาครัฐ รวมถึงการบังคับใช้แรงงานในประเทศ ยังก่อให้เกิดปัญหาในการดำเนินงานของโครงสร้างพื้นฐาน ท่าเรือ ท่าอากาศยาน และสาธารณูปโภค ที่จะเป็นปัจจัยส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศของกลุ่มประเทศ GCC

อย่างไรก็ตาม กลุ่มประเทศ GCC มีประสิทธิภาพของท่าเรือและท่าอากาศยานในระดับที่ดี โดยเฉพาะ UAE และบาห์เรน เนื่องจากการลงทุนก่อสร้างเพื่อปรับปรุงและสร้างท่าเรือและท่าอากาศยานในหลายประเทศ ปัญหาที่เกิดขึ้นเพียงอย่างเดียวคือการผูกขาดการดำเนินงานและสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ภายในท่า ทำให้ต้นทุนด้านการขนส่งสูงกว่าที่ควรจะเป็น

ในส่วนของระบบการติดต่อสื่อสารและโทรคมนาคมในกลุ่มประเทศ GCC ในปัจจุบัน จะระดับการให้บริการและการเข้าถึงที่สูงขึ้นเป็นอย่างมาก และมีต้นทุนการให้บริการที่ถูกลงหลังจากประเทศสมาชิกในกลุ่ม GCC ได้มีความพยายามลดการผูกขาดในธุรกิจดังกล่าว

การประเมินผลประโยชน์จากการจัดทำข้อตกลงเขตการค้าเสรีและการปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้ากับกลุ่มประเทศ GCC ในเชิงปริมาณจะถูกจัดทำด้วยแบบจำลองการค้าโลก GTAP โดยจะพิจารณาถึงปัญหาสิ่งอำนวยความสะดวกทั้งที่เป็นต้นทุนทางตรงและต้นทุนทางอ้อมด้วย กล่าวคือ ต้นทุนทางตรงในงานศึกษาจะคำนวณได้จากสัดส่วนค่าใช้จ่ายในด้านพิธีการศุลกากรและมาตรฐานสินค้า ซึ่งอ้างอิงจากการสำรวจผู้ประกอบการไทยจำนวน 50 แห่งที่ทำการค้าส่งออกกับประเทศในกลุ่ม GCC ในขณะที่ต้นทุนทางอ้อมจะพิจารณาจากเวลาที่ต้องใช้ในการผ่านพิธีการศุลกากรและผ่านสินค้าจากท่าเรือ ซึ่งจะได้จากการสำรวจภาคสนามเช่นกัน แล้วจึงนำมาคำนวณในแบบจำลองตามวิธีที่เสนอในงานศึกษาของ Fox, Francois and London-Kent (2003)

ผลการศึกษาในเชิงปริมาณชี้ให้เห็นว่า การเปิดเสรีทางการค้าโดยการลดภาษีนำเข้าเพียงอย่างเดียวระหว่างประเทศไทยและกลุ่มประเทศตะวันออกกลาง จะทำให้การเติบโตทางการค้าระหว่างกลุ่มประเทศทั้งสองเกิดขึ้นได้ไม่มากนักเมื่อเทียบกับการจัดให้มีการปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกควบคู่ไปด้วย ผลจากการจัดให้มีการปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกในกลุ่มประเทศตะวันออกกลางต่อประเทศไทยจะมีส่วนสำคัญในการส่งเสริมการส่งออกและการค้าของไทยไปยังกลุ่มประเทศ GCC ประเทศไทยจะสามารถเก็บเกี่ยวผลประโยชน์จากการเปิดเสรีทางการค้าได้มากขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ

หากพิจารณาถึงลำดับความสำคัญระหว่างกลุ่มสินค้าที่ควรมีการเจรจาปรับลดภาษีนำเข้าพบว่า การเปิดเสรีทางการค้าของกลุ่มประเทศตะวันออกกลางให้กับกลุ่มสินค้านานยนต์ของประเทศไทยจะมีผลกระทบให้ตัวแปรทางเศรษฐกิจมหภาคของไทยเปลี่ยนแปลงในทิศทางที่ดีขึ้นมากที่สุด รองลงมาคือการเปิดเสรีทางการค้าให้กับประเทศไทยในสินค้ากลุ่มอาหาร และกลุ่มอิเล็กทรอนิกส์ ตามลำดับ

ในส่วนของผลจากการปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกที่มีต่อตัวแปรทางมหภาคนั้น พบว่าโดยรวมแล้วการปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกที่เป็นต้นทุนทางตรงให้กับสินค้าในกลุ่มอัญมณีของประเทศไทยจะส่งผลกระทบต่อตัวแปรทางเศรษฐกิจมหภาคมากที่สุด ในขณะที่การปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกที่เป็นต้นทุนทางอ้อมให้กับสินค้าในกลุ่มอาหารของประเทศไทยจะมีผลกระทบต่อตัวแปรทางมหภาคมากที่สุดโดยเฉลี่ย

ประเภทของปัญหาสิ่งอำนวยความสะดวกที่เกิดขึ้นกับผู้ส่งออกไทยมีลักษณะแตกต่างกันไปตามประเภทของสินค้าส่งออกไปยังกลุ่มประเทศ GCC สินค้าในกลุ่มเกษตรกรรมและกลุ่มอุตสาหกรรมอาหาร จะได้รับประโยชน์มากกว่าโดยเปรียบเทียบหากมีการแก้ไขปัญหาสิ่งอำนวยความสะดวกที่เป็นต้นทุนทางอ้อม ในขณะที่สินค้าจากภาคอุตสาหกรรมจะเผชิญกับปัญหาสิ่งอำนวยความสะดวกที่เกี่ยวข้องกับต้นทุนทางตรงมากกว่า

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายที่ได้มาจากการศึกษานี้คือ การให้ความสำคัญกับการปรับปรุง สิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้า ควบคู่ไปกับการลดภาษีในการจัดตั้งเขตการค้าเสรี โดย ปัญหาสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าที่จำเป็นต้องมีการแก้ไข ประกอบด้วย การลดต้นทุน ทางอ้อมของสินค้าอาหารและเกษตรผ่านการประชาสัมพันธ์ให้กลุ่มประเทศ GCC ยอมรับใน การมาตรฐานสินค้าตามหลักศาสนาอิสลามของประเทศไทย การเจรจาให้กลุ่มประเทศ GCC ใช้ มาตรฐานสินค้าด้านกลุ่มอาหารที่เป็นไปตามหลักสากล และมีการกำหนดมาตรฐานในการ ตรวจสอบอย่างชัดเจน รวมถึงการแจ้งให้ทราบล่วงหน้าถึงการเปลี่ยนแปลงมาตรฐานสินค้า ต่าง ๆ

สำหรับมาตรฐานสินค้าชนิดอื่น ๆ นอกเหนือจากอาหาร จำเป็นต้องมีความชัดเจนใน การกำหนดหลักในการทำได้ตามมาตรฐาน เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดปัญหาการตีความ อันนำมาสู่ การคอร์รัปชันของเจ้าหน้าที่ศุลกากร ในส่วนของพิธีการศุลกากร ควรมีการลดกระบวนการใน การรับรองเอกสารจากสถานทูตของประเทศในกลุ่ม GCC และควรครอบคลุมการเจรจาการ จัดทำข้อตกลงทางการค้าไปถึงการปรับปรุงกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับสินทรัพย์ทางปัญญา กฎหมายลิขสิทธิ์ และการป้องกันการผูกขาดตลาด

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความสำคัญของปัญหา

กลุ่มประเทศ Gulf Co-operation Council (GCC) เป็นกลุ่มประเทศผู้ผลิตน้ำมันในตะวันออกกลาง ซึ่งประกอบไปด้วยบาห์เรน คูเวต โอมาน กาตาร์ ซาอุดีอาระเบีย และสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ กลุ่มประเทศนี้มีศักยภาพทางการค้าสูง เนื่องจากเป็นประเทศที่มีฐานเศรษฐกิจที่ใหญ่และมั่นคง กล่าวคือมีมูลค่า GDP ประมาณ 8.8 แสนล้านเหรียญสหรัฐในปี 2008 และมีอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจถึงร้อยละ 6.1 ในปีเดียวกัน ท่ามกลางปัญหาวิกฤตการณ์ซับไพรม์ที่ส่งผลกระทบไปทั่วโลก โดยกลุ่มประเทศตะวันออกกลางจะมีความมั่นคงทางเศรษฐกิจมหภาค และอัตราแลกเปลี่ยนที่แท้จริง (real exchange rate) สูง¹

นอกจากนี้ กลุ่มประเทศ GCC ยังมีการกระจุกตัวในการผลิตและการส่งออกเป็นอย่างมาก โดยการผลิตของกลุ่มประเทศนี้จะเน้นที่สินค้าประเภทน้ำมันและพลังงานเป็นหลัก จากการศึกษาของ Yeats และ Ng (2003) พบว่าสัดส่วนสินค้าส่งออกของกลุ่มประเทศ GCC จะอยู่ที่กลุ่มพลังงาน (fuels) เป็นหลัก ซึ่งอาจกล่าวได้ว่า สินค้าประเภทพลังงานเป็นสินค้าในภาคการผลิตชนิดเดียวที่มีความสำคัญในกลุ่มประเทศ GCC โดยสินค้าในภาคการผลิตอื่น ๆ ที่มีความสำคัญจะได้แก่ สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม และเคมีภัณฑ์ โดยสัดส่วนการส่งออกสินค้าในกลุ่มพลังงานต่อสินค้าทั้งหมดในกลุ่มประเทศ GCC สามารถแสดงได้ดังตารางที่ 1-1

ตารางที่ 1-1: สัดส่วนการส่งออกสินค้าในกลุ่มพลังงานต่อสินค้าทั้งหมดของประเทศ
ในกลุ่ม GCC

ประเทศ	2007	2008
บาห์เรน	79.1%	n.a.
คูเวต	94.4%	n.a.
โอมาน	79.7%	77.5%
กาตาร์	89.5%	92.3%
ซาอุดีอาระเบีย	88.1%	n.a.
ยูเออี	49.6%	49.2%

ที่มา: United Nation

หากพิจารณาถึงความสามารถในการแข่งขันของภาคการผลิตในกลุ่มประเทศ GCC จะพบว่า สินค้าประเภทพลังงานเป็นเพียงสินค้าชนิดเดียวที่กลุ่มประเทศ GCC มีความได้เปรียบ

¹ Noland and Pack (2007)

โดยเปรียบเทียบอย่างชัดเจน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในประเทศอื่น ๆ ที่มีใช้ประเทศบราซิล และในกรณีของประเทศบราซิล สินค้าประเภทอื่นที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบอย่างชัดเจนคือ สินค้าประเภทแร่และโลหะ ซึ่งยังจัดเป็นสินค้าขั้นต้น (primary goods) เช่นกัน ซึ่งตารางที่ 1-2 จะแสดงดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ (Revealed Comparative Advantage: RCA) ของกลุ่มประเทศ GCC ในปีค.ศ. 1997

ตารางที่ 1-2: ดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ
(Revealed Comparative Advantage: RCA) ของกลุ่มประเทศ GCC ในปีค.ศ. 1997

ประเทศ	อาหาร	เครื่องดื่ม และยาสูบ	วัสดุทาง การ เกษตร	แร่และ โลหะ	พลังงาน	น้ำมันพืช และสัตว์	เคมีภัณฑ์	เครื่องจักร และยาน ยนต์	อื่น ๆ
บราซิล	0.10	0.09	0.82	9.98	4.94	0.23	0.62	0.15	0.46
คูเวต	0.01	0.00	0.16	0.15	11.39	0.02	0.16	0.02	0.04
โอมาน	0.14	0.01	0.04	0.21	10.75	0.01	0.04	0.09	0.26
กาตาร์	0.00	0.00	0.06	0.08	10.55	0.01	0.76	0.01	0.15
ซาอุดีอาระเบีย	0.04	0.02	0.13	0.17	10.38	0.05	0.74	0.05	0.09
สหรัฐอาหรับฯ	0.22	0.59	0.29	1.01	9.31	0.09	0.20	0.13	0.30

ที่มา: Yeats และ Ng (2003)

ในส่วนของการค้าภายในภูมิภาคเดียวกันของกลุ่มประเทศ GCC กับกลุ่มประเทศในตะวันออกกลางด้วยกันจะพบว่ายังอยู่ในระดับที่ต่ำอยู่มาก โดยสัดส่วนการนำเข้าสินค้าจากกลุ่มประเทศตะวันออกกลางของกลุ่มประเทศ GCC คิดเป็นร้อยละ 8.2 ของมูลค่าการนำเข้าทั้งหมดในปี 1998² ทั้งนี้เนื่องจากระดับการเกื้อหนุนกันระหว่างสินค้าในกลุ่มประเทศตะวันออกกลางยังอยู่ในระดับที่ต่ำ กล่าวคือ สินค้าในกลุ่มประเทศตะวันออกกลางมีความใกล้เคียงกัน และแม้ในประเทศที่มีการกระจายตัวในภาคการผลิตสูง ก็ยังผลิตสินค้าที่ไม่ได้มีความเกื้อหนุน (complementarity) กับสินค้าของกลุ่มประเทศ GCC ซึ่งแสดงให้เห็นได้จากดัชนีความเกื้อหนุนของสินค้าในงานศึกษาของ Yeats และ Ng (2003) ซึ่งแสดงให้เห็นว่า ความเกื้อหนุนระหว่างสินค้าของกลุ่มประเทศ GCC กับกลุ่มประเทศตะวันออกกลางจะอยู่ที่ระดับ 5.9 ถึง 25.6 ในขณะที่ระดับความเกื้อหนุนของกลุ่มประเทศอื่น ๆ เช่น สหภาพยุโรป สูงถึง 53.4 หรือของ NAFTA อยู่ที่ระดับ 56.3 อีกทั้งประเทศในตะวันออกกลางยังมีปัญหาเกี่ยวกับระบบการคมนาคมขนส่ง ซึ่งงานศึกษาของ WTO(1998) พบว่ากลุ่มประเทศ MENA (Middle east and North Africa) มีข้อจำกัดเกี่ยวกับการขนส่งข้ามพรมแดนมากที่สุด โดยปัญหาเกิดจากทั้งค่าธรรมเนียมที่สูงเกินไป และกระบวนการต่าง ๆ ที่ไม่จำเป็นและทำให้ต้นทุนในการขนส่งและการค้าเพิ่มสูงขึ้น ดังนั้น การค้าในสินค้าและบริการระหว่างกลุ่มประเทศ GCC และกลุ่มประเทศตะวันออกกลางส่วนมากจะอยู่ในลักษณะของการเคลื่อนย้ายแรงงานจากกลุ่มประเทศตะวันออกกลางที่มีรายได้ต่ำ มาทำงานในกลุ่มประเทศ GCC มากกว่า

² IMF Direction of Trade Statistics, 1998 Yearbook

อีกทั้ง กลุ่มประเทศ GCC เป็นภูมิภาคที่มีการรวมตัวทางการค้ากับประเทศอื่น ๆ ในโลกในรูปของข้อตกลงทางการค้าแบบพหุภาคีหรือทวิภาคีน้อยที่สุด ข้อตกลงทางการค้าเสรีที่สำคัญที่มีกลุ่มประเทศ GCC มีอยู่ได้แก่ Great Arab Free Trade Agreement (GAFTA) ซึ่งประกอบด้วยกลุ่มประเทศอาหรับ 22 ประเทศ และ Gulf Co-operation Council (GCC) ซึ่งจะเห็นได้ว่า ข้อตกลงทางการค้าที่มีอยู่เป็นข้อตกลงระหว่างประเทศตะวันออกกลางด้วยกันเอง และข้อตกลงการค้าเสรีระหว่างกลุ่มประเทศ GCC กับสหภาพยุโรป (2009) EFTA³ (2009) สิงคโปร์ (2008) และอินเดีย (2006) ทำให้การแข่งขันในตลาดของกลุ่มประเทศ GCC ยังอยู่ในระดับที่ต่ำอยู่ แต่ในปัจจุบัน กลุ่มประเทศ GCC กำลังเจรจาทำข้อตกลงเขตการค้าเสรีกับหลายประเทศ เช่น จีน ญี่ปุ่น นิวซีแลนด์ เกาหลีใต้ และออสเตรเลีย

ดังนั้น เมื่อพิจารณาถึงศักยภาพในการค้าสูง ไม่ว่าจะมาจากการมีฐานเศรษฐกิจที่มั่นคง มีกำลังซื้อที่สูง หรือระดับการแข่งขันในตลาดที่ต่ำ ประกอบเข้ากับลักษณะสินค้าที่กลุ่มประเทศ GCC มีความสามารถในการผลิตสูงนั้นมีความแตกต่างจากประเทศไทยเป็นอย่างมาก โดยสินค้าที่กลุ่มประเทศ GCC ต้องการนำเข้าหลายชนิด เป็นสินค้าที่ประเทศไทยมีความสามารถในการผลิตสูงอยู่ ไม่ว่าจะเป็นอาหาร ยานยนต์ อุปกรณ์ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ อัญมณีและเครื่องประดับ เป็นต้น โดยตารางที่ 1-3 จะแสดงถึงสินค้าส่งออกหลักของประเทศไทยไปยังกลุ่มประเทศ GCC

³ ประกอบด้วยไอซ์แลนด์ ลิกเตนสไตน์ นอร์เวย์ และสวิตเซอร์แลนด์

ตารางที่ 1-3: สินค้าส่งออก 10 อันดับแรกของไทยไปกลุ่มประเทศดเมันตะวันออกสำหรับ

ลำดับ	ชื่อสินค้า	มูลค่าการส่งออก (ล้านบาท)				อัตราการขยายตัว (เปอร์เซ็นต์)				
		2548	2549	2550	2551	2548	2549	2550	2551	
1	รถยนต์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ	33,388.1	44,264.2	44,539.7	57,910.2	140.29	32.57	0.62	30.02	
2	เหล็ก เหล็กกล้าและผลิตภัณฑ์	4,074.1	7,864.8	10,986.6	15,192.3	63.76	93.04	39.69	38.28	
3	เครื่องปรับอากาศและส่วนประกอบ	8,364.0	9,226.6	10,118.8	11,428.3	37.71	10.31	9.67	12.94	
4	ข้าว	1,663.2	1,982.3	3,089.8	10,590.9	-27.83	19.19	55.87	242.77	
5	อัญมณีและเครื่องประดับ	3,093.2	3,831.7	5,759.9	9,874.0	35.83	23.88	50.32	71.43	
6	เคมีภัณฑ์	383.0	532.3	3,009.1	6,596.7	0.25	38.99	465.35	119.23	
7	เครื่องจักรกลและส่วนประกอบของเครื่อง	3,079.4	3,774.9	5,291.2	5,774.0	65.87	22.59	40.17	9.13	
8	เครื่องรับวิทยุโทรทัศน์และส่วนประกอบ	3,429.2	4,193.3	5,499.7	5,488.8	-10.66	22.28	31.16	-0.20	
9	ตู้เย็น ตู้แช่แข็งและส่วนประกอบ	3,576.2	3,939.4	3,849.5	4,944.2	26.14	10.16	-2.28	28.44	
10	เครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ	1,621.0	2,654.5	3,757.4	4,639.4	6.01	63.76	41.55	23.47	
	รวม 10 รายการ	62,671.4	82,264.1	95,901.7	132,439.0	67.22	31.26	16.58	38.10	
	อื่น ๆ	44,828.6	47,776.2	56,523.7	67,524.3	21.14	6.58	18.31	19.46	
	รวม	107,499.9	130,040.3	152,425.4	199,963.3	44.32	20.97	17.21	31.19	

ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร

ดังนั้นกลุ่มประเทศในตะวันออกกลางจึงนับว่าเป็นคู่ค้าที่ไทยควรจะให้ความสนใจมาก และเป็นโอกาสสำหรับประเทศไทยในการเพิ่มระดับการค้าระหว่างประเทศกับกลุ่มประเทศ GCC ผ่านการทำข้อตกลงทางการค้า แม้ว่าในปัจจุบันระดับการค้าของประเทศไทยกับกลุ่มประเทศ GCC ยังมีไม่มากนัก และมีอัตราการเติบโตไม่สูง เมื่อเทียบกับกลุ่มประเทศในเอเชียอื่น ๆ ดังแสดงให้เห็นในตารางที่ 1-4

ตารางที่ 1-4: สัดส่วนการส่งออกสินค้าจากประเทศไทยไปยังประเทศต่าง ๆ

เขตเศรษฐกิจ	2002	2005	2008
อาเซียน(9)	19.9%	22.0%	22.5%
ญี่ปุ่น	14.6%	13.6%	11.3%
NAFTA	21.7%	16.7%	12.7%
สหภาพยุโรป (27)	15.5%	13.6%	13.2%
จีน	5.2%	8.3%	9.1%
ฮ่องกง	5.4%	5.6%	5.7%
ไต้หวัน	2.9%	2.5%	1.5%
ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์	2.7%	3.3%	4.9%
อินเดีย	0.6%	1.4%	1.9%
GCC	1.9%	2.4%	3.4%
อื่นๆ	9.5%	10.7%	13.8%
รวม	100.0%	100.0%	100.0%

ที่มา: กระทรวงพาณิชย์

ซึ่งจะเห็นได้ว่ารัฐบาลปัจจุบันเองก็ได้เล็งเห็นความสำคัญของตลาดกลุ่มประเทศตะวันออกกลาง โดยมีนโยบายด้านการตลาด การค้า และการลงทุนในระยะยาว ที่จัดทำขึ้นในปีค.ศ. 2008 ประการหนึ่งเพื่อขยายฐานการตลาดไปสู่ประเทศใหม่ รวมถึงกลุ่มประเทศตะวันออกกลาง

อย่างไรก็ตาม นอกจากความแตกต่างทางด้านวัฒนธรรม ภาษา และศาสนา อุปสรรคที่สำคัญอีกประการหนึ่งในการทำการค้ากับกลุ่มประเทศตะวันออกกลางคือสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้า ประเทศในแถบตะวันออกกลางหลายแห่งมีปัญหาที่เกิดจากความยุ่งยากในพิธีศุลกากร เช่น ข้อกำหนดเกี่ยวกับเอกสารที่ต้องการซึ่งมาก และซ้ำซ้อน การตรวจสอบด้านศุลกากรที่ใช้เวลานาน และอาศัยหลายหน่วยงาน การเก็บค่าธรรมเนียมท่าเรือ และการขนส่งอื่นๆ ในอัตราที่สูง ซึ่งเพิ่มต้นทุนและระยะเวลาในการขนส่งสินค้าผ่านด่านศุลกากรเป็นอย่างมาก มาตรฐานสินค้าที่มีความซับซ้อนและเข้มงวดมากกว่ามาตรฐานสากลทั่วไป การกำหนดให้การออกไปรับรองมาตรฐานสินค้าต้องกระทำโดยศูนย์ทดสอบที่อยู่ในประเทศเท่านั้น ไปจนถึงปัญหาเกี่ยวกับกฎหมายและการกำกับดูแล เช่น ลักษณะการดำเนินธุรกิจที่จะต้องมิดวงลงใน

ประเทศ ซึ่งตัวกลางเหล่านี้มักเป็นบริษัทที่มีรัฐเป็นเจ้าของ หรือเป็นตระกูลใหญ่ที่มีอิทธิพลในประเทศ ไปจนถึงการที่ธุรกิจจำนวนมากในประเทศเหล่านี้สงวนให้ดำเนินการโดยบริษัทที่รัฐเป็นเจ้าของ เช่น กิจการเกี่ยวกับการเดินเรือและการขนส่ง สถาบันการเงิน เป็นต้น

สิ่งเหล่านี้เป็นอุปสรรคที่ทำให้ระดับทางการค้ากับกลุ่มประเทศตะวันออกกลางไม่เติบโตเท่าที่ควร เนื่องจากการส่งออกสินค้าไปขายยังกลุ่มประเทศตะวันออกเป็นไปได้อย่างยากลำบาก และมีต้นทุนทางการค้าและการขนส่งสูง อีกทั้งการส่งสินค้าไปยังกลุ่มประเทศ GCC ยังจำเป็นต้องอาศัยตัวกลางตามข้อกำหนดของกฎหมาย ทำให้ความสัมพันธ์ส่วนบุคคล หรือการเข้าใจกฎหมาย วัฒนธรรม และภาษาของกลุ่มประเทศ GCC มีความสำคัญเป็นอย่างมาก ซึ่งงานศึกษาของ Noland และ Pack (2007) พบว่าปัญหาที่เกิดขึ้นที่สำคัญที่สุด ซึ่งเป็นอุปสรรคทำให้กลุ่มประเทศ GCC และประเทศในตะวันออกกลางมีอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจไม่สูงเท่าที่ควร อีกทั้งยังมีประสิทธิภาพทางการผลิตต่ำ เป็นผลสืบเนื่องมาจากการขาดการให้ความสำคัญกับนโยบายทางเศรษฐกิจ การกำกับดูแลที่ยังไม่ดีพอ ลักษณะการดำเนินธุรกิจแบบรัฐเป็นเจ้าของและการต้องอาศัยตัวกลาง การขาดกฎหมายเกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการ การให้เงินอุดหนุนกับอุตสาหกรรมบางประเภท และปัญหาการขาดความโปร่งใสทั้งในภาครัฐและภาคเอกชน ซึ่งมีผลกระทบต่อบรรยากาศในการค้าและการลงทุนกับกลุ่มประเทศนี้ ทำให้ประเทศในภูมิภาคตะวันออกกลางมีการพัฒนาทางเศรษฐกิจที่ต่ำกว่าประเทศอื่น ๆ ในเอเชีย แม้จะเปรียบเทียบกับประเทศที่มีปัญหาจากสงครามและเสถียรภาพทางการเมืองมาก่อน เช่น ญี่ปุ่น (ช่วงหลังสงครามโลกครั้งที่ 2) เกาหลี (ช่วงสงครามเกาหลี) และเวียดนาม กล่าวอีกนัยหนึ่ง ปัญหาเสถียรภาพทางการเมืองและภัยสงคราม เป็นภัยคุกคามต่อการพัฒนาทางเศรษฐกิจของประเทศน้อยกว่าปัญหาพื้นฐานเหล่านี้

ดังนั้น จึงมีความจำเป็นที่จะต้องศึกษาถึงความเป็นไปได้ในการเปิดเสรีทางการค้ากับกลุ่มประเทศในแถบตะวันออกกลาง ร่วมกับการศึกษาปัญหาที่เกิดขึ้นจากสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าในกลุ่มประเทศนี้ และประโยชน์ที่จะได้รับจากการเพิ่มสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าในกลุ่มประเทศ GCC เพื่อที่จะวางนโยบายการเปิดเสรีทางการค้าให้เกิดผลดีกับทั้งสองกลุ่มประเทศมากที่สุด

1.2 วัตถุประสงค์

1. ศึกษาปัญหาที่เกิดจากสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าในกลุ่มประเทศ GCC และผลกระทบที่มีต่อการค้าระหว่างประเทศไทยและกลุ่มประเทศ GCC
2. ศึกษาผลได้จากการเปิดเสรีทางการค้ากับกลุ่มประเทศ GC โดยพิจารณาแยกในกรณีที่ไม่มีการเปลี่ยนแปลงเรื่องสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้า และมีการเพิ่มสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าในกลุ่มประเทศ GCC

3. วิเคราะห์หารูปแบบการเปิดเสรีทางการค้าที่ดีที่สุดสำหรับทั้งประเทศไทยและกลุ่มประเทศ GCC
4. นำเสนอข้อเสนอแนะเชิงนโยบายหากมีการเปิดเสรีทางการค้ากับกลุ่มประเทศ GCC

1.3 วรรณกรรมปริทัศน์

งานวิจัยในอดีตที่เกี่ยวข้องกับงานศึกษาชิ้นนี้ สามารถแบ่งออกได้เป็น 3 กลุ่ม กล่าวคือ 1) งานศึกษาเกี่ยวกับประโยชน์จากการปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้า 2) งานศึกษาที่เกี่ยวข้องกับปัญหาด้านสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าในกลุ่มประเทศตะวันออกกลางและกลุ่มประเทศ GCC และ 3) งานศึกษาการเปิดเสรีทางการค้า หรือข้อตกลงทางการค้าแบบทวิภาคีและพหุภาคีกับกลุ่มประเทศตะวันออกกลาง และกลุ่มประเทศ GCC

1.3.1 งานศึกษาเกี่ยวกับประโยชน์จากการปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้า

งานศึกษาเกี่ยวกับสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าจะแบ่งเป็น 2 ประเภท คืองานศึกษาที่พิจารณาผลกระทบของการปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้า ในแต่ละประเภทที่มีต่อระดับการค้าระหว่างประเทศ และงานศึกษาที่ใช้แบบจำลอง CGE เพื่อศึกษาถึงผลกระทบโดยรวมของการปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้า ที่มีต่อตัวแปรทางเศรษฐกิจต่าง ๆ รวมถึง GDP และระดับการค้า

งานศึกษาประเภทนี้จะใช้แบบจำลอง Gravity เป็นหลักเพื่อศึกษาถึงผลกระทบของการปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าที่มีต่อระดับการค้าระหว่างประเทศ (trade flow) โดย Wilson Mann และ Otsuki (2004) ได้ทำการศึกษากการปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าใน 75 ประเทศทั้ง 4 ด้านดังที่กล่าวในส่วนที่ 3.1 ที่มีต่อระดับการค้าระหว่างประเทศ โดยงานศึกษานี้พบว่า การปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าทั้ง 4 ด้านนี้จะทำให้เกิดการค้าเพิ่มขึ้นถึง 377 พันล้านเหรียญ โดยการปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐานภาคบริการจะมีความสำคัญมากที่สุด ตามมาด้วยประสิทธิภาพของท่าเรือ ท่ารถ และท่าอากาศยาน

Hummels (2001) ศึกษาผลกระทบของระยะเวลาในการขนส่งที่มีต่อระดับการค้าระหว่างประเทศ โดยใช้แบบจำลอง selection corrected probit โดยประโยชน์ของแบบจำลองนี้คือจะทำการพิจารณาการตัดสินใจของผู้ส่งออกเป็น 2 ขั้นตอน คือ การเลือกประเทศที่จะส่งสินค้าไปขาย และการเลือกวิธีที่ใช้ในการขนส่ง โดยงานศึกษาของ Hummels (2001) พบว่าระยะเวลาการขนส่งที่ลดลง 1 วันจะทำให้ความน่าจะเป็นในการส่งสินค้ามาขายในสหรัฐอเมริกาเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 1-1.5 และเวลาในการขนส่ง 1 วันจะสามารถเทียบได้กับภาษีที่อัตราร้อยละ 0.9 สำหรับสินค้าในภาคการผลิต

งานศึกษาที่ใช้แบบจำลอง CGE เพื่อหาผลประโยชน์ในการปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้า มีเป็นจำนวนมาก แต่จะมีความแตกต่างในแง่ของกลุ่มประเทศที่ครอบคลุมในการศึกษา และวิธีในการปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าในแบบจำลอง Minor และ Tsigas (2008) ศึกษาผลกระทบของการปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าในกลุ่มประเทศกำลังพัฒนาโดยใช้แบบจำลอง CGE โดยใช้ฐานข้อมูลระดับ HS4 และพบว่าการลดเวลาในการขนส่งมีผลกระทบต่อดัชนี GDP ของประเทศอย่างมีนัยสำคัญ โดยขนาดของผลกระทบขึ้นอยู่กับตลาดและชนิดของสินค้า

งานศึกษาที่สำคัญเกี่ยวกับประโยชน์ของการปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้า คือ Fox, Francois และ London-Kent (2003) และ Walkenhorst และ Yasui (2003) เนื่องจากงานศึกษาทั้ง 2 ชิ้นนี้ ได้พยายามแยกพิจารณาผลจากต้นทุนจากสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าทางตรง และทางอ้อมออกจากกัน โดยต้นทุนจากสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าทางตรงจะตีค่าเป็นภาษี และต้นทุนทางอ้อมจะคิดเป็นต้นทุนการขนส่งแบบ iceberg cost กล่าวคือ จะคำนึงถึงสัดส่วนของมูลค่าสินค้าที่หายไปเนื่องจากความล่าช้าของขั้นตอนธุรกรรมทางการค้าและการขนส่ง

งานศึกษาของ Walkenhorst และ Yasui (2003) สมมติให้การปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าทำให้ต้นทุนจากธุรกรรมทางการค้าลดลงร้อยละ 1 ของมูลค่าการค้า ซึ่งงานศึกษาพบว่าการปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าจะทำให้เกิดสวัสดิการเพิ่มขึ้นทั้งหมดเท่ากับ 40 พันล้านเหรียญสหรัฐทั่วโลก โดยประเทศที่ไม่ได้อยู่ในกลุ่ม OECD จะได้ประโยชน์มากที่สุดโดยเปรียบเทียบ

1.3.2 งานศึกษาที่เกี่ยวข้องกับปัญหาด้านสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าในกลุ่มประเทศตะวันออกกลางและ กลุ่มประเทศ GCC

Zarrouk (2000) ทำการศึกษาปัญหาสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าด้านต่าง ๆ ได้แก่มาตรฐานสินค้าและกระบวนการในการออกใบรับรองสินค้า พิธีการศุลกากรและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับท่าเรือ ท่ารถ และท่าอากาศยาน กฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการขนส่ง กฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมบริการโดยเฉพาะด้านการสื่อสารและด้านการเงิน รวมไปถึงผลกระทบของปัญหาดังกล่าวที่มีต่อต้นทุนทางการค้า โดยงานศึกษานี้พบว่า ประเทศในตะวันออกกลางมีปัญหามีเกี่ยวข้องกับสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าในทุกด้าน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องของมาตรฐานสินค้า ซึ่งไม่ยอมรับการทดสอบสินค้าที่ทำโดยต่างประเทศ และการใช้มาตรฐานด้านสุขภาพมาเป็นอุปสรรคทางการค้า เช่น การกำหนดให้สินค้าประเภทอาหารที่มีอายุเหลือครึ่งหนึ่งของอายุทั้งหมด ไม่สามารถส่งมาขายยังกลุ่มประเทศ GCC ได้

นอกจากนี้ ปัญหาเกี่ยวกับการผูกขาดในหลาย ๆ ธุรกิจ โดยเฉพาะในธุรกิจการขนส่ง และการให้บริการในท่าเรือ และท่าอากาศยาน และการดำเนินธุรกิจโดยบริษัทที่มีรัฐเป็นเจ้าของ ส่งผลให้ต้นทุนทางการค้าในกลุ่มประเทศนี้เพิ่มสูงขึ้น เนื่องจากต้นทุนในการขนส่งที่สูงกว่าปกติ ปัญหาดังกล่าวยังส่งผลไปยังอุตสาหกรรมบริการ ซึ่งหลาย ๆ ธุรกิจมีบริษัทที่มีรัฐเป็นเจ้าของ เป็นผู้ดำเนินการ หรือประสบปัญหาจากกฎหมายตัวแทนทางการค้า (commercial agency law) ทำให้เกิดปัญหาการผูกขาดตลาดสืบเนื่องมา ซึ่งส่งผลให้ราคาของบริการเหล่านี้สูงมาก และมีประสิทธิภาพต่ำ

Zarrouk (2003) ทำการศึกษาเพิ่มเติมถึงอุปสรรคทางการค้า และต้นทุนด้านธุรกรรมทางการค้าและการขนส่ง ที่เกิดขึ้นจากการส่งออกและนำเข้าสินค้าจากกลุ่มประเทศในตะวันออกกลาง โดยใช้วิธีการสำรวจบริษัทในกลุ่มประเทศตะวันออกกลาง 8 ประเทศ จำนวนทั้งสิ้น 230 บริษัท ซึ่งงานศึกษานี้พบว่า ปัญหาที่ผู้ประกอบการพบจากสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าที่มากที่สุด ได้แก่ การผ่านพิธีการศุลกากร ตามมาด้วย การคอร์รัปชันของภาครัฐ มาตรฐานสินค้า และการออกใบรับรองสินค้า กฎระเบียบเกี่ยวกับการขนส่งและถ่ายสินค้า และข้อจำกัดเกี่ยวกับการให้วีซ่าเพื่อธุรกิจตามลำดับ โดยค่าใช้จ่ายที่สืบเนื่องจากปัญหาส่งอำนวยความสะดวกทางการค้ากับกลุ่มประเทศตะวันออกกลางโดยเฉลี่ยคิดเป็นร้อยละ 10.6 ของมูลค่าสินค้าทั้งหมด (ซึ่งอัตราดังกล่าว ได้รวมถึงภาษีในประเทศที่เรียกเก็บจากสินค้าที่นำเข้า)

1.3.3 งานศึกษาการเปิดเสรีทางการค้า หรือข้อตกลงทางการค้าแบบทวิภาคีและพหุภาคีกับกลุ่มประเทศตะวันออกกลาง และกลุ่มประเทศ GCC

งานศึกษาเกี่ยวกับผลกระทบจากการเปิดเสรีทางการค้า หรือการทำข้อตกลงการค้าเสรีกับกลุ่มประเทศตะวันออกกลาง มักจะมีการศึกษาในลักษณะของสถานการณ์ โดยพิจารณากรณีที่มีการลดอุปสรรคทางการค้าที่ไม่มีภาษี (Non-tariff Barriers: NTB) และมีการพัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าในรูปแบบต่าง ๆ เช่น การปรับปรุงภาคบริการทางการค้าเงินและการติดต่อสื่อสาร การลดเวลาในการขนส่งและผ่านพิธีการศุลกากร การใช้มาตรฐานสินค้าสากล เข้ามาประกอบ โดยงานส่วนมากจะพบความสำคัญของการกำจัดอุปสรรคทางการค้าที่ไม่มีภาษีและ การปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าอื่น ๆ ที่มากกว่าการลดภาษีระหว่างประเทศเท่านั้น

Konan (2003) ที่ทำการศึกษาถึงผลกระทบจากการลดภาษีตามข้อตกลง GAFTA โดยใช้แบบจำลอง CGE และพบว่าผลประโยชน์จากเขตการค้าเสรี GAFTA จะสูงขึ้นมากเมื่อมีการกำจัดอุปสรรคทางการค้าที่ไม่มีภาษี ซึ่งทำให้เกิดต้นทุนทางการค้ามากขึ้น

Rutherford Rutstrom และ Tarr (2000) ใช้แบบจำลอง CGE ในลักษณะของแบบจำลองเศรษฐกิจเปิดขนาดเล็ก (Small Open Economy: SOE) เพื่อศึกษาถึงผลกระทบจาก

การเปิดเสรีทางการค้าระหว่างสหภาพยุโรปกับกลุ่มประเทศอาหรับแถบเมดิเตอร์เรเนียน (EMA) โดยทำการจำลองผลทั้งกรณีการยกเลิกภาษีศุลกากร และการกำจัดอุปสรรคทางการค้าที่ไม่ใช่ภาษีอื่น ๆ ทั้งกรณีทุกอุตสาหกรรม และเฉพาะสินค้าเกษตร รวมไปถึงกรณีที่มีการปรับปรุงในกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการค้า เช่น การบริการทางการเงิน และการติดต่อสื่อสาร ซึ่งผลการศึกษาพบว่า หากยกเลิกเฉพาะภาษีศุลกากรเพียงอย่างเดียว ผลจากเขตการค้าเสรีนี้จะทำให้ระดับสวัสดิการสังคมลดลง อันเป็นผลมาจากปัญหาต้นทุนจาก trade diversion ที่สูง โดยสถานการณ์ที่จะทำให้ผลประโยชน์จากการเปิดเขตการค้าเสรีสูงที่สุด จะเป็นกรณีที่มีการปรับปรุงกิจกรรมที่เกี่ยวข้องเนื่องกับการค้า และการใช้มาตรฐานสินค้าเดียวกัน (Harmonization of standards) ซึ่งเป็นการชี้ให้เห็นว่า ความสำคัญในการทำข้อตกลงการค้าเสรีกับกลุ่มประเทศอาหรับนั้น สิ่งที่สำคัญไปกว่าการลดข้อกีดกันทางการค้า โดยเฉพาะในรูปของภาษี คือ การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานเกี่ยวกับการดำเนินธุรกรรมการค้า และการลดการใช้มาตรฐานสินค้าเป็นข้อกีดกันทางการค้า

Dennis (2006) ศึกษาผลกระทบของการเปิดเสรีทางการค้าของกลุ่มประเทศตะวันออกกลางและแอฟริกาเหนือ (MENA) กับกลุ่มประเทศ EU โดยใช้แบบจำลอง GTAP ซึ่งผลการศึกษาพบว่า การเปิดเสรีทางการค้าจะช่วยเพิ่มสวัสดิการ (welfare gains) ให้กับประเทศทั้งสองกลุ่ม นอกจากนี้ สวัสดิการที่เพิ่มขึ้นไปอีกเป็น 3 เท่า หากมีการปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าไปควบคู่กับการเปิดเสรีทางการค้า โดยงานศึกษาชิ้นนี้จะหาประโยชน์จากการปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าที่อ้างอิงจากงานศึกษาของ Zarrouk (2003) และทำการแยกต้นทุนจากสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าออกเป็นต้นทุนทางตรง และต้นทุนทางอ้อม โดยอาศัยการหาต้นทุนทางอ้อมประเภท iceberg จากงานศึกษาของ Hummels (2001) ซึ่งทำให้แยกส่วนออกมาได้เป็นต้นทุนทางตรงเท่ากับร้อยละ 7.6 และต้นทุนทางอ้อมเท่ากับร้อยละ 3 และมีการสมมติเพิ่มเติมว่า ต้นทุนทางตรงในสินค้าเกษตรจะมีค่ามากกว่าสินค้าอุตสาหกรรม 2 เท่า

งานวิจัยชิ้นนี้จะแตกต่างจากงานวิจัยที่ผ่านมา 2 ประการ กล่าวคือ เป็นการศึกษาผลกระทบของการเปิดเขตการค้าเสรีระหว่างประเทศไทย และกลุ่มประเทศ GCC โดยพิจารณาทั้งในกรณีที่ไม่มี การปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้า และมีการปรับปรุง นอกจากนี้ งานศึกษาที่ผ่านมาจะอาศัยข้อมูลของ Zarrouk (2003) ในการคำนวณต้นทุนจากสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้า ซึ่งเป็นการเก็บข้อมูลจากผู้ประกอบการที่อยู่ในประเทศตะวันออกกลางเอง จึงมีความเป็นไปได้ที่จะมีต้นทุนแตกต่างไปจากผู้ประกอบการที่ส่งออกสินค้าจากประเทศนอกภูมิภาค ดังนั้นในงานศึกษานี้ คณะผู้วิจัยจะทำการสำรวจ และสัมภาษณ์ผู้ประกอบการในประเทศไทยที่ส่งออกสินค้าไปขายยังกลุ่มประเทศ GCC มาประกอบการคำนวณต้นทุนจากสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้า เพื่อให้ได้ข้อมูลที่มีความถูกต้องมากยิ่งขึ้น

1.4 ขอบเขตการศึกษา

1. กลุ่มประเทศตะวันออกกลางที่ใช้ในการศึกษาคือกลุ่มประเทศ GCC โดยในส่วนของ การศึกษาเชิงปริมาณจะใช้ฐานข้อมูล The Rest of Western Asia ตามฐานข้อมูล GTAP ซึ่ง ประกอบไปด้วย Bahrain, Iraq, Jordan, Kuwait, Lebanon, Palestinian Territory, Oman, Qatar, Saudi Arabia, Israel, Syrian Arab Republic, United Arab Emirates, and Yemen และจะนำขนาดเศรษฐกิจคือสัดส่วนของ GDP มาประมาณผลกระทบที่มีต่อกลุ่มประเทศ GCC โดยเฉพาะ
2. อุตสาหกรรมที่จะรวมอยู่ในการศึกษาเชิงปริมาณในส่วนของ การเปิดเสรีทางการค้าคือ 57 อุตสาหกรรมที่มีอยู่ในฐานข้อมูลแบบจำลองการค้าโลก GTAP
3. ในส่วนของ การศึกษาเชิงปริมาณ จะคำนึงถึงต้นทุนจากสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าที่ สืบเนื่องจาก ความล่าช้าในการขนส่งและการผ่านพิธีการศุลกากร ค่าใช้จ่ายที่สืบเนื่องจากพิธี การศุลกากร และค่าใช้จ่ายที่สืบเนื่องจากมาตรฐานสินค้าเท่านั้น
4. ในส่วนของ การศึกษาเชิงคุณภาพ จะมีการพิจารณาถึงปัญหาสิ่งอำนวยความสะดวกทาง การค้าด้านอื่น ๆ ที่ไม่ได้รวมในการศึกษาเชิงปริมาณประกอบด้วย เช่น ปัญหาเกี่ยวกับภาค บริการทางการเงินและการติดต่อสื่อสาร ประสิทธิภาพของท่าเรือ ท่ารถ ท่าอากาศยาน และ กฎหมายหรือกฎระเบียบที่เป็นอุปสรรคต่อการค้า เป็นต้น

1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทราบถึงผลกระทบจากการเปิดเสรีทางการค้าระหว่างประเทศไทย และกลุ่มประเทศ GCC
2. ทราบถึงปัญหาที่เกิดจากสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าของกลุ่มประเทศ GCC และ ความสำคัญจากการแก้ไขปัญหาดังกล่าวต่อการเปิดเสรีทางการค้าระหว่างประเทศไทย และ กลุ่มประเทศ GCC
3. ทราบถึงรูปแบบของการเปิดเสรีทางการค้าที่มีประโยชน์กับทั้งประเทศไทย และกลุ่มประเทศ GCC ที่สุด

บทที่ 2

วิธีการศึกษา

ในบทนี้จะกล่าวถึงวิธีการศึกษาที่ใช้ในงานวิจัย โดยจะเริ่มจากวิธีการหาต้นทุนจากสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าและการศึกษาผลประโยชน์ที่ได้รับจากการปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้า จากนั้นคณะผู้วิจัยจะสรุปวิธีการหาผลประโยชน์จากการปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าที่จะใช้ในแบบจำลองของงานศึกษานี้ และส่วนสุดท้ายจะกล่าวถึงการศึกษาผลกระทบของการเปิดเสรีทางการค้ากับกลุ่มประเทศ GCC โดยใช้แบบจำลอง GTAP

2.1 ต้นทุนจากสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้า

ต้นทุนจากสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้า หรือที่เรียกว่าต้นทุนในการดำเนินธุรกรรมทางการค้า (Trade Transaction Cost: TTC) เป็นต้นทุนที่เกิดจากกระบวนการหรือขั้นตอนในการดำเนินธุรกรรมทางการค้าทั้งหมดที่ไม่ใช่ต้นทุนสืบเนื่องมาจากภาษีศุลกากร โดยในปัจจุบันนี้ ต้นทุนจากสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าจะทวีความสำคัญและมีบทบาทสูงมากขึ้น ทั้งนี้เนื่องจากความสำเร็จในการเปิดเสรีทางการค้าผ่านข้อตกลงของ WTO และสนธิสัญญาประเภททวิภาคีและพหุภาคีต่าง ๆ ในปัจจุบัน ทำให้บทบาทของภาษีศุลกากรในการเป็นอุปสรรคทางการค้านั้นลดลงเป็นอย่างมาก ดังนั้น ส่งผลให้การเจรจาทางการค้ามุ่งเน้นมาที่การปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าและการลดอุปสรรคทางการค้าที่ไม่ใช่ภาษีมากยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม ปัญหาที่สำคัญของการศึกษาต้นทุนจากสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้า คือการคำนวณหาต้นทุนที่อยู่ในรูปของตัวเงิน เนื่องจากต้นทุนจากสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าจำนวนมากไม่สามารถระบุออกมาเป็นตัวเงินได้ชัดเจน แต่จะเป็นความเสี่ยงสภาพของสินค้าหรืออยู่ในรูปของต้นทุนค่าเสียโอกาสมากกว่า อีกทั้งยังมีข้อจำกัดเกี่ยวกับข้อมูล ทำให้งานศึกษาเกี่ยวกับต้นทุนจากสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าส่วนมากจะต้องพึ่งพิงข้อมูลจากการสำรวจหรือสัมภาษณ์บริษัท และข้อมูลจากดัชนีชี้วัดต่าง ๆ ประกอบกัน

งานศึกษาของ Walkenhorst and Yasui (2003) ได้จำแนกต้นทุนจากสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าออกเป็น 2 ประเภท ดังนี้

1. ต้นทุนทางตรง

ต้นทุนจากสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าทางตรง คือต้นทุนที่เกิดขึ้นจากกระบวนการ หรือขั้นตอนในการดำเนินธุรกรรมทางการค้าโดยตรง เช่น ต้นทุนที่เกิดจากการจัดเตรียมเอกสารและข้อมูลเพื่อรายงานหรือเสนอแก่ผู้รับผิดชอบหรือเจ้าหน้าที่ตามที่ประเทศคู่ค้ากำหนด ต้นทุนที่เกิดจากการตรวจสอบสินค้าและการออกใบรับรองเพื่อให้เป็นไปตาม

มาตรฐานสินค้าที่กำหนด ค่าจ้างให้กับพนักงานเพื่อจัดการธุรกรรมการค้า ค่าธรรมเนียมในการใช้ถนน ท่าเรือ ท่ารถ หรือท่าอากาศยาน

2. ต้นทุนทางอ้อม

ต้นทุนจากสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าทางอ้อม คือต้นทุนที่เกิดมูลค่าของสินค้าที่เสียหายไปเนื่องจากความล่าช้าอันเกิดจากขั้นตอนในการดำเนินธุรกรรมทางการค้า รวมไปถึงค่าเสียโอกาสที่เกิดขึ้นจากธุรกรรมทางการค้าที่มีความซับซ้อน และยุ่งยาก ทำให้ต้องใช้เวลาในการจัดการเพิ่มสูงขึ้น

ในขณะที่ยานศึกษาของ Wilson, Mann and Otsuki (2004) จะแบ่งสิ่งอำนวยความสะดวกทางค้าออกเป็น 4 ประเภทด้วยกัน กล่าวคือ

1. ความมีประสิทธิภาพของท่าเรือ ท่ารถ และท่าอากาศยาน (Port Efficiency)

ความมีประสิทธิภาพในการดำเนินงานของท่าเรือ ท่ารถ และท่าอากาศยาน จะพิจารณาจากสิ่งอำนวยความสะดวก (Facilities) และโครงสร้างพื้นฐานที่มีในท่าเรือ ท่ารถ และท่าอากาศยาน รวมไปถึงโครงสร้างพื้นฐานที่เชื่อมโยงกับสถานที่เหล่านั้นไปยังแหล่งกระจายสินค้า และระยะเวลาที่ใช้ในการผ่านสินค้าจากท่าเรือ ท่ารถ และท่าอากาศยานไปยังแหล่งกระจายสินค้า

2. พิธีการศุลกากร (Custom Environment)

ในส่วนนี้จะพิจารณาจากระยะเวลาในการผ่านพิธีการศุลกากร ความซับซ้อนของกระบวนการทางศุลกากร จำนวนเอกสารที่ต้องใช้ และค่าใช้จ่ายพิเศษที่ต้องเสียให้กับเจ้าหน้าที่ศุลกากร

3. การกำกับดูแล (Regulatory Environment)

จะพิจารณาจากความโปร่งใสของรัฐบาล กฎระเบียบและกฎหมาย รวมถึงการคอร์รัปชัน

4. โครงสร้างพื้นฐานด้านการบริการ (Service Sector)

ภาคบริการที่จะเน้นในการศึกษาถึงสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าคือบริการที่เกี่ยวข้องกับการติดต่อสื่อสาร ซึ่งจะพิจารณาจากต้นทุนในการใช้อินเตอร์เน็ตและโทรศัพท์ทางไกล รวมไปถึงความเร็วของอินเทอร์เน็ต เป็นต้น

2.2 การศึกษาการปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าในงานวิจัย

งานวิจัยนี้จะศึกษาปัญหาสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าที่เกิดขึ้นกับผู้ประกอบการที่ค้าขายกับกลุ่มประเทศ GCC โดยแบ่งออกเป็น 2 วิธี คือ

1. การศึกษาในเชิงคุณภาพ จะเป็นการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ สมาคมวิชาชีพ และหน่วยงานภาครัฐบาลที่เกี่ยวข้องถึงปัญหาสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าในด้านต่าง ๆ ทั้งพิธีการศุลกากร มาตรฐานสินค้า การขนส่ง ประสิทธิภาพของท่าเรือ ท่ารถ และท่าอากาศยาน โครงสร้างพื้นฐาน ภาคบริการด้านการติดต่อสื่อสาร กฎระเบียบ กฎหมาย และการคอร์รัปชัน

2. การศึกษาในเชิงปริมาณ จะแบ่งพิจารณาออกเป็นต้นทุนทางตรง และต้นทุนทางอ้อม โดยต้นทุนทางตรงจะพิจารณาจากสัดส่วนค่าใช้จ่ายในด้านพิธีการศุลกากรและมาตรฐานสินค้า ซึ่งอ้างอิงจากการสำรวจผู้ประกอบการไทยจำนวน 50 แห่งที่ทำการค้าส่งออกกับประเทศในกลุ่ม GCC และข้อมูลทุติยภูมิจากงานศึกษาของ World Bank (2009) และ Zourrock (2003) ในขณะที่ต้นทุนทางอ้อมจะพิจารณาจากเวลาที่ต้องใช้ในการผ่านพิธีการศุลกากรและผ่านสินค้าจากท่าเรือ ซึ่งจะอ้างอิงจากการสำรวจผู้ประกอบการจำนวน 50 แห่ง จากนั้นจะนำมาคำนวณในแบบจำลอง GTAP ตามวิธีที่เสนอในงานศึกษาของ Fox, Francois and London-Kent (2003)

2.3 การศึกษาผลกระทบจากการเปิดเสรีและการปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้ากับกลุ่มประเทศ GCC ในเชิงปริมาณด้วยแบบจำลอง GTAP

การประเมินผลประโยชน์จากการจัดทำข้อตกลงเขตการค้าเสรีและการปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้ากับกลุ่มประเทศ GCC จะถูกจัดทำในเชิงปริมาณด้วยแบบจำลองทางเศรษฐศาสตร์ แบบจำลองที่เหมาะสมจะต้องมีโครงสร้างคล้ายคลึงกับระบบเศรษฐกิจการค้าระหว่างประเทศจริงของโลก แบบจำลองทางเศรษฐศาสตร์ที่มีความเหมาะสมและจะถูกนำมาใช้ในการศึกษาในครั้งนี้ ได้แก่ แบบจำลองทางการค้าโลก Global Trade Analysis Project หรือ GTAP Version 7.0 ซึ่งเป็นแบบจำลองที่มีหลักทฤษฎีและถูกพัฒนามาจากแบบจำลองดุลภาพทั่วไป (Computational General Equilibrium Model – CGE) โดยใช้ฐานข้อมูลจากตารางปัจจัยการผลิตและผลผลิต (Input-Output Table) ที่ประกอบไปด้วย 57 กลุ่มภาคการผลิต ครอบคลุมระบบเศรษฐกิจโลกโดยมีรายละเอียดประเทศและกลุ่มเศรษฐกิจรวมทั้งสิ้น 113 เขตเศรษฐกิจประเทศ นอกจากนั้น แบบจำลอง GTAP ยังมีโครงสร้างและกิจกรรมทางเศรษฐกิจคล้ายคลึงกับระบบเศรษฐกิจระหว่างประเทศจริงของโลก นั่นคือ แบบจำลองจะประกอบไปด้วยเขตเศรษฐกิจต่างๆ ซึ่งภายในแต่ละประเทศจะประกอบไปด้วยหน่วยเศรษฐกิจย่อย เช่น ครัวเรือนผู้บริโภค ผู้ผลิต และภาครัฐ การเชื่อมโยงธุรกรรมทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศเกิดขึ้นผ่านช่องทางที่

คล้ายคลึงกับที่เกิดขึ้นจริง ได้แก่ การเชื่อมโยงทางการค้าระหว่างประเทศ การเคลื่อนย้ายทุนระหว่างประเทศ และการเคลื่อนย้ายแรงงานระหว่างประเทศ เป็นต้น

ความสัมพันธ์ระหว่างหน่วยเศรษฐกิจต่างๆ ในแบบจำลองจะถูกอธิบายโดยสมการทางคณิตศาสตร์ทั้งที่เป็นสมการเอกลักษณ์ (Identity) และ ที่เป็นตัวแปรเชิงพฤติกรรม (Behavioral Parameters) ที่ได้จากการทำ Calibration ของแบบจำลองภายใต้เงื่อนไขดุลยภาพทั่วไป (General Equilibrium) แบบจำลอง GTAP จึงมีความเหมาะสมทั้งในเชิงโครงสร้าง ทฤษฎี และวิธีการ เพื่อที่จะถูกนำมาใช้ในการประเมินผลกระทบของข้อตกลงการค้าเสรีเป็นรายภาคการผลิต⁴

2.3.1 โครงสร้างแบบจำลอง GTAP

โครงสร้างของแบบจำลอง GTAP ถูกแบ่งออกเป็น 2 ส่วนหลักคือ โครงสร้างแบบจำลองทางเศรษฐกิจภายในแต่ละประเทศ และโครงสร้างธุรกรรมทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ

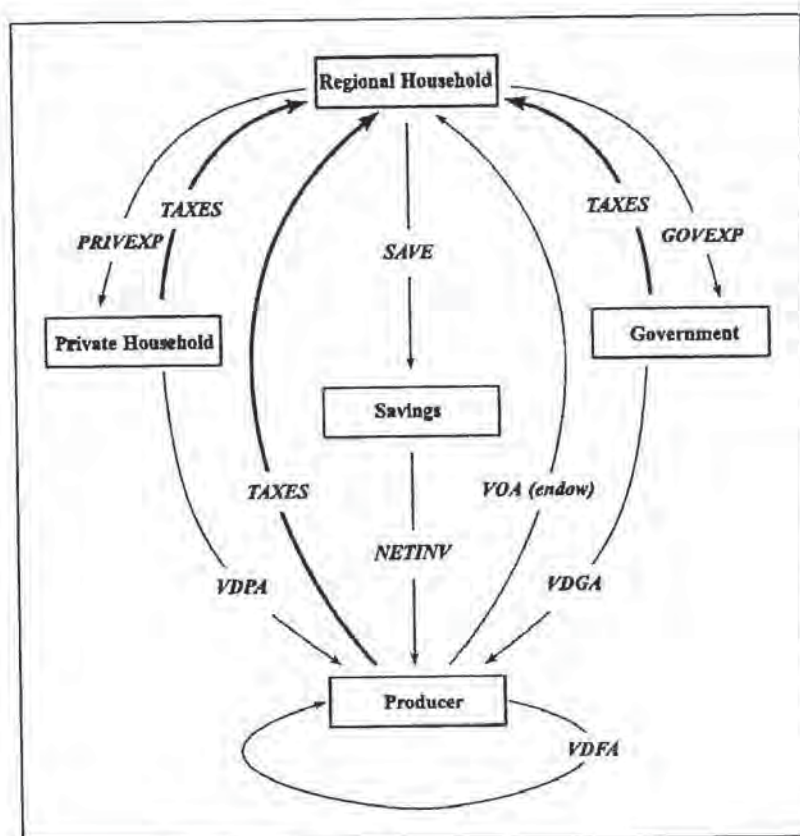
1. โครงสร้างแบบจำลองทางเศรษฐกิจภายในประเทศ

เนื่องจากแบบจำลองดุลยภาพทั่วไป (CGE) มีพื้นฐานจากเศรษฐศาสตร์สำนักคลาสสิกใหม่ (Neo-Classical Economics) ดังนั้น GTAP จึงตั้งสมมติฐานให้ในแต่ละประเทศมี Representative Agent (Regional Household) ที่จะคอยจัดสรรทรัพยากร หรือรายได้รวมของประเทศอย่างมีประสิทธิภาพให้กับ 1.ครัวเรือน (Private Household) เพื่อการบริโภคภาคเอกชน (PRIVEXP) 2.รัฐบาล (Government) เพื่อการใช้จ่ายภาครัฐ (GOVEXP) และ 3.การออม (Savings) เพื่อการลงทุนและการบริโภคในอนาคต (SAVE) จากแผนภาพด้านล่าง ทิศทางของลูกศรแสดงถึงทิศทางของธุรกรรมที่เกิดขึ้นระหว่างหน่วยเศรษฐกิจต่างๆ

นอกจาก ครัวเรือน รัฐบาล และ การออมแล้ว หน่วยเศรษฐกิจที่สำคัญอีกหน่วยหนึ่งคือ ภาคการผลิต จากส่วนล่างของแผนภาพแสดงให้เห็นถึง ผู้ผลิต (Producer) ซึ่งได้รับเงินทุนจากภาคการออมเพื่อนำมาลงทุนในกิจกรรมทางเศรษฐกิจ (NETINV) ผู้ผลิตมีหน้าที่ผลิตสินค้าและบริการต่างๆ ให้กับหน่วยเศรษฐกิจอื่นของประเทศ ดังนั้น รายรับของผู้ผลิตจะมาจาก 1)การขายสินค้าให้กับครัวเรือนผู้บริโภคภาคเอกชน (VDPA – Value of Domestic Private household purchases, evaluated at Agents' prices) 2)การขายสินค้าให้กับภาครัฐ (VDGA – Value of Domestic Government purchases, evaluated at Agents' prices) 3)การขายสินค้าขึ้นกลางให้กับผู้ผลิตรายอื่น (VDFA – Value of Domestic Firm purchases, evaluated at Agents' prices)

⁴ อ้างอิงจาก โครงการศึกษาผลกระทบที่เกิดจากการเปิดเสรีการค้าอาเซียน โดยคณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาพที่ 2-1: โครงสร้างแบบจำลองระบบเศรษฐกิจปิดภายในประเทศ



ที่มา: Brockmeier (2001)

จากโครงสร้างข้างต้น จะเห็นได้ว่าการจัดสรรทรัพยากรของ Regional Household จะส่งผลต่อการตัดสินใจในการบริโภคสินค้าและบริการของภาคครัวเรือนเอกชนและรัฐบาล นอกจากนั้นยังมีส่วนในการกำหนดปริมาณการลงทุนของประเทศอีกด้วย

อย่างไรก็ดี การจัดสรรทรัพยากรเพื่อก่อให้เกิดอรรถประโยชน์สูงสุดต่อประเทศนั้น จะต้องอยู่ภายใต้ข้อจำกัดทางด้านรายได้ (Budget Constraint) ในแบบจำลอง GTAP รายรับของ Regional Household ได้มาจาก 1.ภาษีรายได้ของครัวเรือน 2.ภาษีนิติบุคคลจากผู้ผลิต 3.ภาษีอื่นๆที่เก็บได้โดยภาครัฐ และ 4.ผลตอบแทนปัจจัยการผลิตขั้นต้น (การใช้ทรัพยากรอื่นๆของประเทศ) ที่ถูกใช้โดยผู้ผลิต (VOA endowment – Value of Output at Agent's prices)

ทั้งนี้ โครงสร้างแบบจำลองทางเศรษฐกิจภายในประเทศจะมีองค์ประกอบเหมือนกันทั้ง 113 เขตเศรษฐกิจ แบบจำลองระดับโลกของ GTAP จะเกิดขึ้นจากการเชื่อมโยงแบบจำลองย่อย

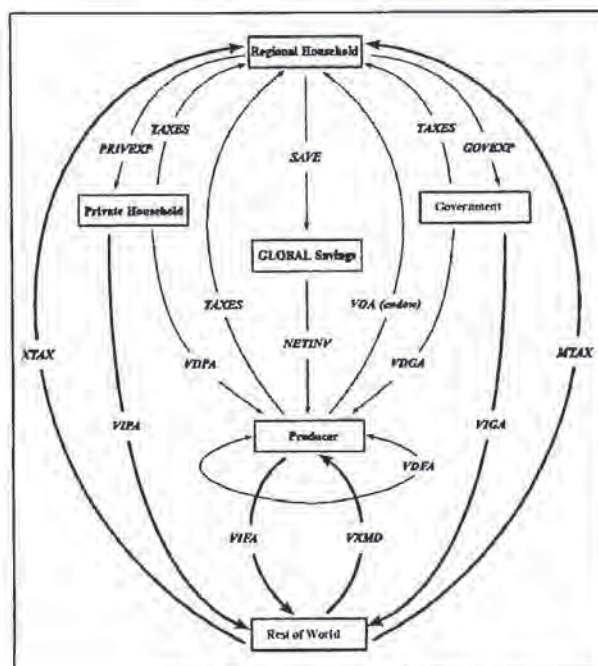
ของแต่ละประเทศ ความเชื่อมโยงระหว่างประเทศเกิดขึ้นจากธุรกรรมทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศดังที่จะได้อธิบายดังต่อไปนี้

2. โครงสร้างธุรกรรมทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ

แผนภาพด้านล่างแสดงถึงแบบจำลอง GTAP ในระบบเศรษฐกิจเปิดที่ประกอบไปด้วยประเทศคู่ค้าอื่นๆ (Rest of World) จากแผนภาพ จะเห็นได้ว่าโครงสร้างทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศในแบบจำลอง GTAP จะเกิดขึ้นจากธุรกรรมระหว่างประเทศของภาคการผลิตและภาคการบริโภคเป็นหลัก

ภาคการผลิตของประเทศจะส่งออกสินค้าไปยังประเทศอื่น (VXMD – Value of Exports at Market prices by Destination) และ นำเข้าสินค้าทุนและสินค้าขั้นกลางต่างๆ (VIFA – Value of Import purchases by Firms at Agents' prices) ในขณะเดียวกันภาคการบริโภคจะนำเข้าสินค้าขั้นสุดท้ายจากต่างประเทศเพื่อการบริโภคของภาคเอกชน (VIPA – Value of Import purchases by Private households at Agents' prices) และเพื่อการบริโภคของรัฐบาล (VIGA – Value of Import purchases by Government at Agents' prices) นอกจากนี้ การส่งออกและนำเข้าดังกล่าวยังก่อให้เกิดรายได้ทางด้านภาษีสินค้านำเข้า (MTAX – Import Taxes) และ รายได้ทางด้านภาษีสินค้าส่งออก (XTAX – Export Taxes) แก่ Representative Agent ของประเทศอีกด้วย

ภาพที่ 2-2: โครงสร้างแบบจำลองธุรกรรมทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ

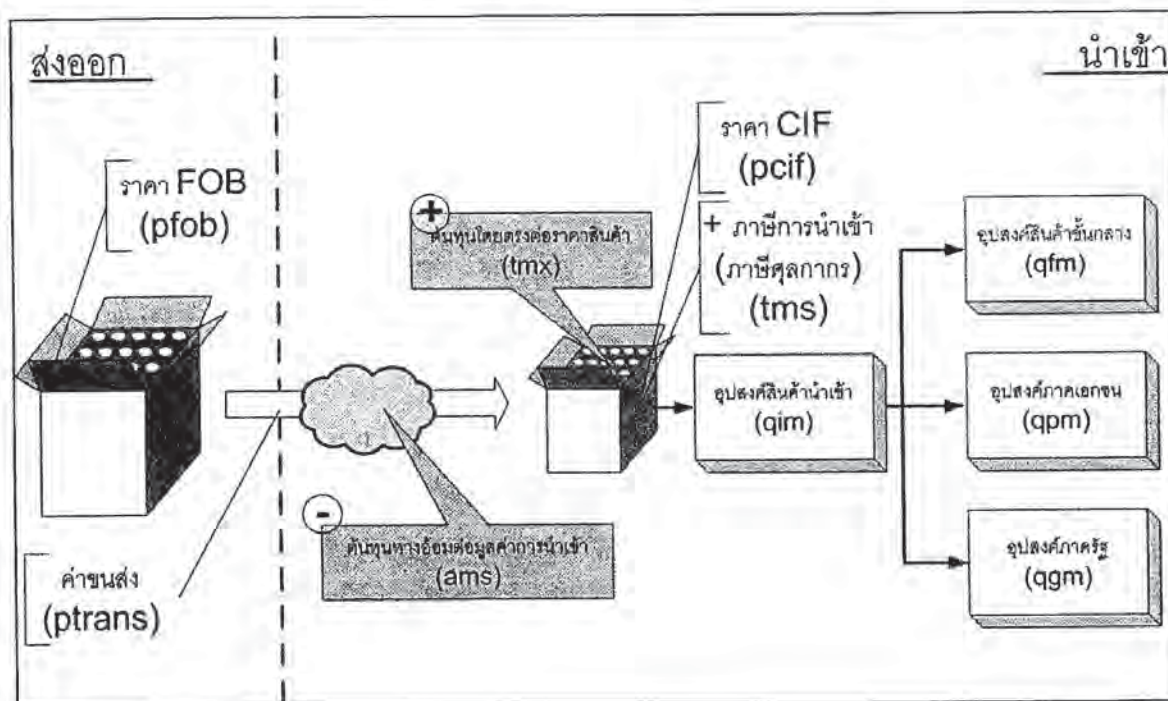


ที่มา: Brockmeier (2001)

2.3.2 การประเมินผลจากการปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าระหว่างประเทศในแบบจำลอง GTAP

เนื่องจากปัญหาสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าส่งผลกระทบต่อทั้งต้นทุนทางตรง และต้นทุนทางอ้อมของประเทศคู่ค้า ดังนั้น การประเมินผลในเชิงปริมาณจะต้องคำนึงถึงต้นทุนทั้งสองประเภทดังกล่าวอย่างครบถ้วน เนื่องจากต้นทุนทางตรงหมายถึงค่าใช้จ่ายที่จะเกิดขึ้นต่อผู้ส่งออกอย่างชัดเจน ค่าใช้จ่ายดังกล่าวอาจประกอบไปด้วยค่าใช้จ่ายในด้านพิธีการศุลกากรและมาตรฐานสินค้า ค่าธรรมเนียมท่าเรือ หรือค่าบริการพิเศษอื่นๆ ซึ่งสิ่งดังกล่าวสามารถล้วนคิดเป็นสัดส่วนกับมูลค่าของสินค้าได้ ดังนั้น การส่งออกสินค้าไปยังประเทศที่มีปัญหาสิ่งอำนวยความสะดวกจึงเปรียบเสมือนการถูกเก็บภาษีนำเข้าเพิ่มเติมขึ้นนั่นเอง

ภาพที่ 2-3: แบบจำลอง GTAP และต้นทุนที่เกิดจากปัญหาสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้า



อย่างไรก็ดี ต้นทุนทางตรงที่เกิดขึ้นอาจมีทั้งส่วนที่เป็นรายได้ของรัฐบาล หรือที่มิใช่เป็นรายได้ของรัฐบาลประเทศผู้นำเข้า ดังนั้น การนำต้นทุนทางตรงที่เกิดจากปัญหาสิ่งอำนวยความสะดวกเข้าไปในแบบจำลอง GTAP สามารถทำได้ปรับค่าอัตราภาษี 'tms' (สำหรับค่าธรรมเนียมฯ ที่เป็นรายได้ของรัฐบาลประเทศผู้นำเข้า) และโดยการเพิ่มตัวแปร 'tmx' (สำหรับต้นทุนที่มิได้เป็นรายได้ของรัฐ) เข้าไปในแบบจำลอง ดังภาพที่ 2-3 ทั้งนี้ การศึกษาจะใช้ผลการสำรวจผู้ประกอบการไทยจำนวน 50 แห่งที่ทำการค้าส่งออกกับประเทศในกลุ่ม GCC ประกอบกับข้อมูลทฤษฎีจากงานศึกษาของ World Bank (2009) และ Zourrook (2003) มาเป็นแนวทางในการปรับค่าในตัวแปรทั้งสอง

ในขณะที่ต้นทุนทางอ้อมเกิดจากเวลาที่ต้องใช้ในการผ่านพิธีการศุลกากรและผ่านสินค้าจากท่าเรือ ดังนั้น การศึกษาจะทำการปรับค่าในตัวแปร 'ams' ในแบบจำลอง GTAP ซึ่งเป็นตัวแปรที่แสดงถึงต้นทุนอื่นๆที่สามารถเกิดขึ้นได้ในกระบวนการนำเข้าสินค้าของประเทศผู้ซื้อ ทั้งนี้ การปรับค่าเพื่อเป็นฐานในการคำนวณต้นทุนทางอ้อมที่เกิดขึ้นกับการส่งออกสินค้าไทยไปยังกลุ่มประเทศ GCC จะอ้างอิงจากการสำรวจผู้ประกอบการจำนวน 50 แห่ง และนำมาคำนวณตามวิธีที่เสนอในงานศึกษาของ Fox, Francois and London-Kent (2003)

2.3.4 การประมาณการกิจกรรมทางเศรษฐกิจรายภาคการผลิตของแบบจำลอง GTAP

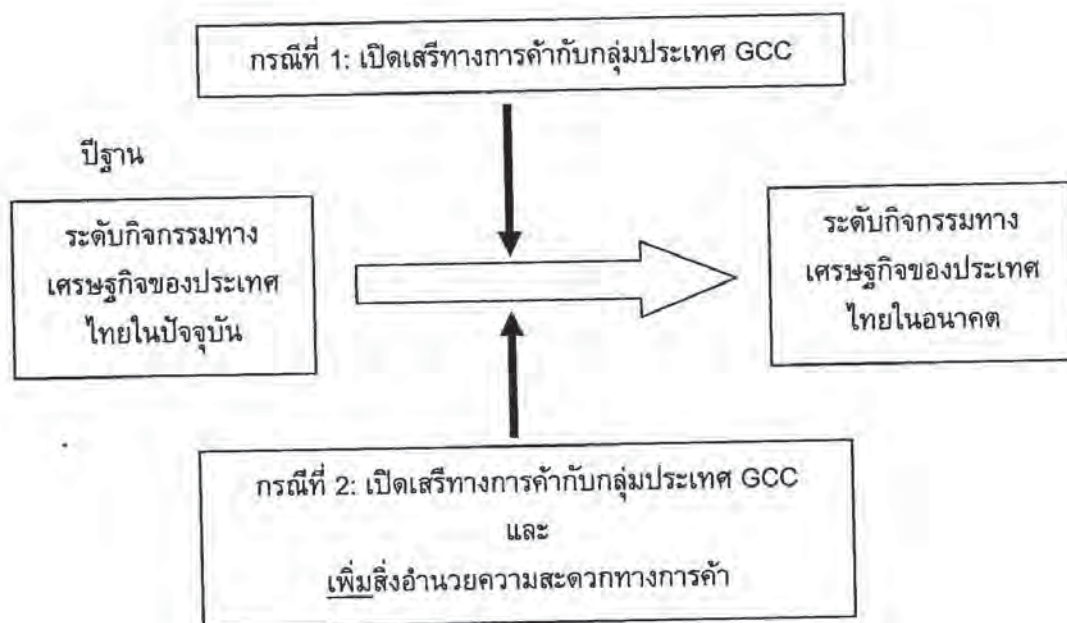
การวิเคราะห์ จะถูกจัดทำโดยแบบจำลองการค้าระหว่างประเทศ Global Trade Analysis Project (GTAP) Version 7.0 ซึ่งเป็นแบบจำลองที่มีหลักทฤษฎีและถูกพัฒนามาจากแบบจำลองดุลยภาพทั่วไป (Computational General Equilibrium Model – CGE) ปัจจุบันฐานข้อมูลของ GTAP ประกอบไปด้วย 57 ภาคการผลิต รวมทั้งสิ้น 113 เขตเศรษฐกิจ

ธุรกรรมทางเศรษฐกิจและความสัมพันธ์ระหว่างหน่วยเศรษฐกิจต่างๆในแบบจำลอง จะถูกเชื่อมโยงกันโดยสมการทางคณิตศาสตร์ทั้งที่เป็น สมการเอกลักษณ์ (Identity) และ ถูกอธิบายโดยใช้ตัวแปรเชิงพฤติกรรม (Behavioral Parameters) ซึ่งได้จากการทำ Calibration ของแบบจำลองภายใต้การกำหนดเงื่อนไขดุลยภาพทั่วไป (General Equilibrium) หลักการทำ GTAP Simulation เริ่มจากการปรับฐาน (Calibrate) ข้อมูลภาษีการค้าในแบบจำลองให้อยู่ในพื้นฐานที่ต้องการ โดยรวมต้นทุนที่เกิดขึ้นจากปัญหาสิ่งแวดล้อมที่เกิดขึ้นทั้งทางตรงและทางอ้อมที่มีต่อการส่งออกไปยังประเทศในกลุ่ม GCC เข้าไปในการคำนวณฐาน (Based Simulation) จากนั้น แบบจำลองจะประเมินหาผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงกติกากฎการค้าได้โดยทำการลดอัตราภาษีการค้าระหว่างประเทศในภาคการผลิตต่างๆ และรวมถึงการปรับลดต้นทุนที่เกิดขึ้นจากปัญหาสิ่งแวดล้อม

หลังจากนั้นจะทำการคำนวณหาผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายทางการค้าระหว่างประเทศเพื่อเป็นการหาระดับกิจกรรมทางเศรษฐกิจของประเทศไทยในอนาคต ทั้งนี้ การศึกษาจะประเมินผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจไทยโดยแยกเป็น 2 กรณีศึกษา ได้แก่

- 1) กรณีที่ประเทศไทยและกลุ่มประเทศ GCC ไปมีความตกลงทางการค้าเสรีและทำการลดภาษีทางการค้าระหว่างประเทศต่อกัน
- 2) กรณีมีการเปิดเสรีทางการค้า (ดังในกรณีที่ 1) ร่วมกับการปรับปรุงสิ่งแวดล้อมทางการค้าในกลุ่มประเทศ GCC

ภาพที่ 2-4: หลักการจัดทำประมาณการโดยแบบจำลอง GTAP



ตัวแปรทางเศรษฐกิจที่จะได้จากผลการประมาณการโดยแบบจำลอง GTAP จะแสดงถึงระดับของกิจกรรมทางเศรษฐกิจของประเทศไทย โดยจะสามารถตีความได้จากตัวชี้วัดทางเศรษฐกิจต่างๆ ซึ่งสามารถแบ่งได้เป็น ตัวแปรมหภาค และตัวแปรระดับภาคการผลิต

ตัวอย่างของผลการศึกษาของตัวแปรทางเศรษฐกิจมหภาค ได้แก่ ผลิตภัณฑ์มวลรวม สอดคล้อง การบริโภคภาคเอกชน การบริโภคภาครัฐบาล การลงทุน การส่งออก การนำเข้า รายได้ส่วนบุคคล การออม สวัสดิการสังคม อัตราเงินเฟ้อ ระดับราคาเฉลี่ยของวัตถุดิบ ราคาค่าเช่าที่ดิน ระดับค่าจ้างแรงงานที่ไม่มีทักษะ ระดับค่าจ้างแรงงานที่มีทักษะ ค่าเช่าของทุน เป็นต้น

ตัวอย่างของผลการศึกษาของตัวแปรทางเศรษฐกิจรายภาคการผลิต ได้แก่ ผลผลิต การนำเข้า ส่งออก ดุลการค้า ระดับราคาของสินค้า ระดับราคาของวัตถุดิบ ระดับค่าจ้างแรงงาน เป็นต้น โดยปัจจุบันฐานข้อมูลของ GTAP ประกอบไปด้วย 57 ภาคการผลิต ดังตารางที่ 2-1

ตารางที่ 2-1: รายชื่อภาคการผลิตในแบบจำลอง GTAP

1 ข้าวเจ้า	20 ผลิตภัณฑ์เนื้อสัตว์อื่นๆ	39 อุปกรณ์การขนส่งอื่นๆ
2 ข้าวสาลี	21 น้ำมันและไขมันจากพืช	40 อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์
3 เมล็ดธัญพืชอื่นๆ	22 ผลิตภัณฑ์นม	41 เครื่องจักรและอุปกรณ์อื่นๆ
4 ผัก ผลไม้ และเมล็ดถั่ว	23 ข้าวที่สีแล้ว	42 ผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมอื่นๆ
5 เมล็ดพันธุ์สำหรับผลิตน้ำมันพืช	24 น้ำตาล	43 ไฟฟ้า
6 อ้อย	25 ผลิตภัณฑ์อาหารอื่นๆ	44 การผลิตก๊าซธรรมชาติ และการจัดส่ง
7 พืชเส้นใย	26 เครื่องดื่มและยาสูบ	45 ทรัพยากรน้ำ
8 พืชอื่นๆ	27 สิ่งทอ	46 ธุรกิจก่อสร้าง
9 ผลิตภัณฑ์ปศุสัตว์	28 เครื่องแต่งกาย	47 การค้า
10 ผลิตภัณฑ์จากสัตว์อื่นๆ	29 ผลิตภัณฑ์หนัง	48 การขนส่งทางบก
11 น้ำมันดิบ	30 ผลิตภัณฑ์ไม้	49 การขนส่งทางน้ำ
12 ขนสัตว์และไหม	31 ผลิตภัณฑ์กระดาษและสิ่งพิมพ์	50 การขนส่งทางอากาศ
13 ผลิตภัณฑ์จากป่า	32 ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมและถ่านหิน	51 การสื่อสาร
14 ประมง	33 เคมีภัณฑ์ ยาง และพลาสติก	52 บริการทางการเงินอื่นๆ
15 ถ่านหิน	34 ผลิตภัณฑ์แร่อื่นๆ	53 การประกัน
16 น้ำมัน	35 เหล็ก	54 บริการทางธุรกิจอื่นๆ
17 ก๊าซ	36 โลหะอื่นๆ	55 การพักผ่อนหย่อนใจ และบริการอื่นๆ
18 แร่ธาตุอื่นๆ	37 ผลิตภัณฑ์โลหะ	56 การบริหารภาครัฐ การป้องกันประเทศ การศึกษา สาธารณสุข
19 ผลิตภัณฑ์เนื้อสัตว์	38 ยานยนต์และชิ้นส่วน	57 ที่อยู่อาศัย

บทที่ 3

ลักษณะเศรษฐกิจและสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้า ของกลุ่มประเทศ GCC

ในบทนี้จะการศึกษาลักษณะทั่วไปทางเศรษฐกิจของกลุ่มประเทศ GCC และความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจและการค้าระหว่างกลุ่มประเทศ GCC และประเทศไทย รวมถึงการศึกษาถึงสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าและปัญหาที่เกี่ยวข้องโดยรวมของกลุ่มประเทศ GCC และปัญหาเฉพาะเกี่ยวกับสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าในประเทศ GCC ที่ผู้ประกอบการไทยประสบ เพื่อนำไปใช้ประกอบในการวิเคราะห์การเปิดเสรีทางการค้ากับกลุ่มประเทศ GCC

3.1 ลักษณะทั่วไปทางเศรษฐกิจของกลุ่มประเทศ GCC

กลุ่มประเทศ GCC เป็นกลุ่มประเทศผู้ผลิตน้ำมันรายใหญ่ของโลก โดยมีรายได้หลักมาจากภาคการผลิตน้ำมันและก๊าซธรรมชาติ การเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศในกลุ่ม GCC จะแปรผันตรงตามระดับราคาน้ำมัน ซึ่งมีผลทำให้ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา กลุ่มประเทศ GCC มีการเติบโตทางเศรษฐกิจในระดับที่สูงมาอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากการปรับตัวเพิ่มขึ้นของราคาน้ำมัน โดยตารางที่ 3-1 จะแสดงขนาดเศรษฐกิจและจำนวนประชากรในกลุ่มประเทศ GCC ในปี ค.ศ. 2008

ตารางที่ 3-1: ขนาดเศรษฐกิจและจำนวนประชากรในกลุ่มประเทศ GCC ในปีค.ศ. 2008

จำนวนประชากร* (ล้านคน)	37.75
ผลิตภัณฑ์มวลรวม (ล้านเหรียญสหรัฐ PPP)	1,103,667
อัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวม (ร้อยละต่อปี)	6.4
อัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมเฉลี่ยระหว่างปี 1991-2000 (ร้อยละต่อปี)	3.6

* ประเมินการณ์โดย IMF

ขนาดทางเศรษฐกิจของกลุ่มประเทศ GCC มีความแตกต่างกันออกไปตามแต่ละประเทศ โดยมีประเทศซาอุดีอาระเบียเป็นประเทศที่มีขนาดทางเศรษฐกิจและประชากรใหญ่ที่สุด ซึ่งมี GDP คิดเป็นประมาณร้อยละ 49 และมีประชากรคิดเป็นร้อยละ 67 ของประชากรในกลุ่มประเทศ GCC ประเทศที่มีขนาดทางเศรษฐกิจและขนาดประชากรใหญ่รองลงมาได้แก่ประเทศ UAE ซึ่งมีขนาด GDP คิดเป็นร้อยละ 23

ประเทศในกลุ่ม GCC ล้วนแต่จัดได้ว่าเป็นประเทศที่มีรายได้สูง โดยมีรายได้เฉลี่ยต่อหัวประชากรสูงสุดในกาตาร์และ UAE ที่ระดับ 36,600 และ 34,100 เหรียญสหรัฐ ตามลำดับ และต่ำสุดในประเทศซาอุดีอาระเบียที่ระดับ 16,500 เหรียญสหรัฐ อีกทั้งยังมีอัตราการเติบโตของ GDP ของกลุ่มระหว่างปีค.ศ. 2001 ถึง 2006 ที่อัตราร้อยละ 30 และในปีค.ศ. 2009 มีอัตราการเติบโตของ GDP ที่แท้จริง (ไม่รวมน้ำมัน) อยู่ที่ระดับร้อยละ 3 โดยประเทศที่มีอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจสูงที่สุดคือบาห์เรน ตามมาด้วยกาตาร์ คือที่อัตราร้อยละ 42 และ 37 ตามลำดับ⁵

ภาคการผลิตที่มีความสำคัญต่อกลุ่มประเทศ GCC มากที่สุดได้แก่ภาคการผลิตน้ำมันและก๊าซธรรมชาติ โดยมีสำรองน้ำมันอยู่รวมกันถึงประมาณร้อยละ 40 ของสำรองน้ำมันที่มีอยู่ในโลกทั้งหมด โดยประเทศซาอุดีอาระเบียถือได้ว่าเป็นประเทศที่มีการผลิตน้ำมันสูงที่สุดในโลกคือประมาณ 8.75 ล้านบาร์เรลต่อวันในปีค.ศ. 2007⁶ และถือได้ว่าเป็นผู้ส่งออกน้ำมันสุทธิอันดับ 1 ของโลก และมีประเทศคูเวตและ UAE ซึ่งถือได้ว่าเป็นหนึ่งในสิบผู้ส่งออกน้ำมันสุทธิมากที่สุดในโลกเช่นกัน ซาอุดีอาระเบียเป็นประเทศที่มีสำรองน้ำมันสูงที่สุดในโลก คือประมาณ 1 ใน 5 ของสำรองน้ำมันที่มีในโลก ในขณะที่กาตาร์เป็นประเทศที่มีสำรองก๊าซธรรมชาติมากเป็นอันดับ 3 ของโลก รองจากรัสเซีย และอิหร่าน มีเพียงบาห์เรนและโอมานเท่านั้นที่มีสำรองน้ำมันและก๊าซธรรมชาติอยู่น้อย ซึ่งภาคน้ำมันและก๊าซธรรมชาตินี้มีสัดส่วนทางเศรษฐกิจคิดเป็นร้อยละ 48.1 ของ GDP ของกลุ่มประเทศ GCC โดยประเทศที่มีสัดส่วนของภาคน้ำมันและก๊าซธรรมชาติต่อ GDP มากที่สุดคือกาตาร์ และตามมาด้วยประเทศคูเวต และซาอุดีอาระเบีย ส่วนประเทศที่มีการกระจายเศรษฐกิจไปยังภาคอื่น ๆ มากที่สุดได้แก่ประเทศบาห์เรนและ UAE โดยบาห์เรนได้พัฒนาตัวเองขึ้นเป็นศูนย์กลางทางการเงินของภูมิภาค และเป็นผู้ผลิตอะลูมิเนียมที่สำคัญ ในขณะที่ UAE จะเป็นศูนย์กลางทางการค้าและการขนส่งของภูมิภาค โดยตารางที่ 3-2 จะแสดงสัดส่วนของภาคการผลิตต่าง ๆ ใน GDP ของกลุ่มประเทศ GCC

ตารางที่ 3-2: สัดส่วนของภาคการผลิตต่าง ๆ ใน GDP ของกลุ่มประเทศ GCC ในปีค.ศ. 2006

ภาคการผลิต	สัดส่วนผลิตภัณฑ์มวลรวม
เกษตรกรรม	3.1%
ทรัพยากรธรรมชาติ	33.8%
- น้ำมันและก๊าซ	33.6%
- แร่อื่นๆ	0.3%
อุตสาหกรรม	10.9%
บริการและอื่นๆ	52.1%

⁵ Sturm, Strasky, Adolf, and Peschel (2008)

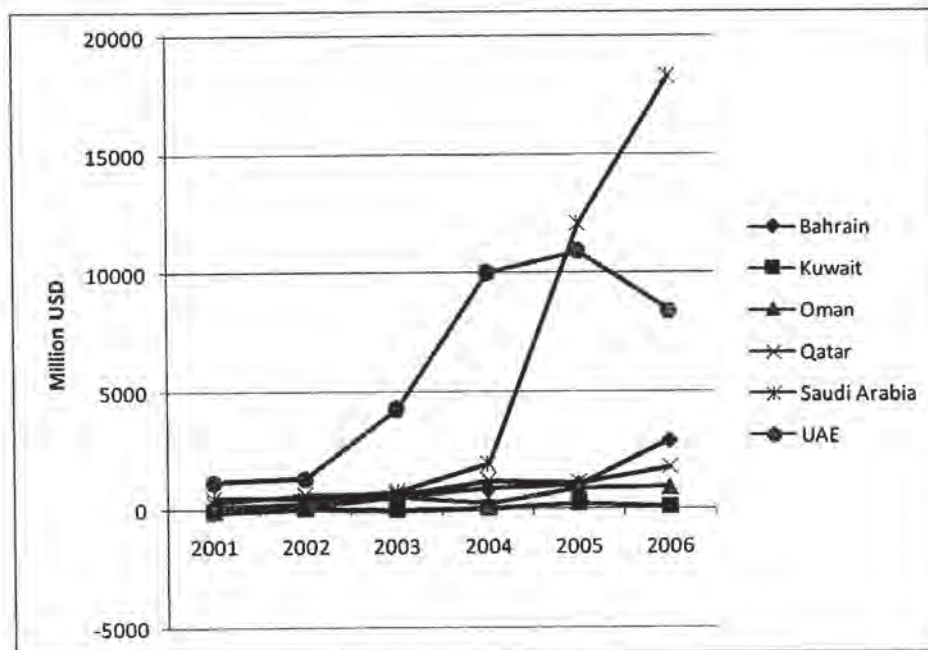
⁶ International Energy Agency (IEA) data

อย่างไรก็ตาม ประเทศในกลุ่ม GCC ล้วนแล้วแต่มีความจำเป็นที่จะต้องกระจายกิจกรรมทางเศรษฐกิจออกจากภาคพลังงาน ทั้งนี้เนื่องจากสำรองน้ำมันที่มีขนาดลดลงเรื่อย ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในประเทศบาห์เรนและโอมาน ที่มีการประมาณการณ์ว่าสำรองน้ำมันที่มีอยู่จะหมดลงในปีค.ศ. 2014 และ 2025 ตามลำดับ⁷ นอกจากนี้ ประเทศเหล่านี้ยังมีแรงกดดันจากการเติบโตของประชากรที่สูงขึ้น และการมีแรงงานอายุน้อยเข้าสู่ตลาดงานเป็นจำนวนมาก แต่ไม่มีตำแหน่งงานเพียงพอที่จะรองรับ ทั้งนี้เนื่องจากภาคพลังงาน ซึ่งเป็นกิจกรรมหลักทางเศรษฐกิจของประเทศ เป็นอุตสาหกรรมที่เน้นการใช้ปัจจัยทุน ซึ่ง ณ ปัจจุบัน แรงงานในกลุ่มประเทศ GCC จะพึงพิงตำแหน่งงานจากภาครัฐเป็นหลัก แต่ตำแหน่งงานดังกล่าวเริ่มมีไม่เพียงพอต่อการเพิ่มขึ้นของประชากรวัยทำงานที่เพิ่มสูงขึ้น ทำให้ประเทศในกลุ่มมีความจำเป็นที่จะต้องขยายกิจกรรมทางเศรษฐกิจไปยังภาคส่วนอื่น ๆ เพื่อให้มีการสร้างงานมากยิ่งขึ้น

ปัจจัยที่สำคัญประการหนึ่งในการกระจายกิจกรรมทางเศรษฐกิจไปยังภาคส่วนอื่น ๆ คือ การเข้ามาลงทุนของบริษัทข้ามชาติ ซึ่งประเทศในกลุ่ม GCC ได้มีความพยายามที่จะปรับปรุงและแก้ไขกฎหมายและกฎระเบียบภายในประเทศ เพื่อสร้างบรรยากาศในการลงทุนที่ดี และดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศมากยิ่งขึ้น โดยมีการปรับเปลี่ยนกฎระเบียบให้มีความยืดหยุ่นเป็นไปตามหลักสากล โปร่งใส และเป็นมิตรต่อนักลงทุนมากยิ่งขึ้น รวมถึงความพยายามในการให้ภาคเอกชนเข้ามามีบทบาทมากยิ่งขึ้น โดยมีการแปรรูปรัฐวิสาหกิจในหลายภาคส่วน เช่น โทรคมนาคม เพื่อกำจัดการผูกขาดและทำให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ซึ่งจะเห็นได้ว่า ในปัจจุบัน บริษัทข้ามชาติจำนวนมากสนใจที่จะเข้ามาลงทุนในประเทศกลุ่ม GCC หลายแห่ง อันจะเห็นได้จากการมีการไหลเข้าของเงินลงทุนทางตรงจากประเทศเพิ่มขึ้นเป็นอย่างมากในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ซึ่งแสดงให้เห็นในรูปที่ 3-1 โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ในกรณีของประเทศซาอุดีอาระเบียนั้น ได้มีเงินลงทุนทางตรงจากต่างประเทศเพิ่มสูงขึ้นเป็นอย่างมากนับตั้งแต่ปีค.ศ. 2005 เป็นต้นมา ซึ่งเป็นผลต่อเนื่องมาจากการเข้าร่วมเป็นสมาชิก WTO ของประเทศซาอุดีอาระเบียในปีดังกล่าว ทำให้มีการปรับเปลี่ยนกฎระเบียบให้สอดคล้องกับสากลมากขึ้น อีกทั้งยังได้รับความเชื่อถือจากนักลงทุนจากต่างประเทศมากยิ่งขึ้น

⁷ BP Statistical Review of World Energy 2007

ภาพที่ 3-1: การไหลเข้าของเงินลงทุนทางตรงจากต่างประเทศ (FDI) ในช่วงปีค.ศ. 2001-2006



ที่มา: UNCTAD

นอกจากนี้ ประเทศในกลุ่ม GCC ยังได้รับการจัดอันดับด้านความง่ายในการดำเนินธุรกิจ (Ease of Doing Business) โดย World Bank สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งการจัดอันดับดังกล่าว จะเป็นการสำรวจจากประเทศทั้งหมด 183 ประเทศ โดยสามารถสรุปอันดับของประเทศกลุ่ม GCC ได้ตามตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 3-3: อันดับความง่ายในการดำเนินธุรกิจของ World Bank ในปีค.ศ. 2010

ประเทศ	ความง่ายในการดำเนินธุรกิจ	การตั้งธุรกิจ	การจ้างงาน	การจดทะเบียนทรัพย์สิน	การเสียภาษี	การบังคับใช้สัญญา
กาตาร์	39	68	68	55	2	95
คูเวต	61	137	24	89	11	113
บาห์เรน	20	63	13	22	13	117
ยูเออี	33	44	50	7	4	134
ซาอุดีอาระเบีย	13	13	73	1	7	140
โอมาน	65	62	21	20	8	106

จากตารางที่ 3-3 จะเห็นได้ว่า ประเทศที่ดึงดูดการเข้ามาลงทุนของนักลงทุนมากที่สุดในกลุ่มประเทศ GCC ได้แก่ ซาอุดีอาระเบีย บาห์เรน UAE และกาตาร์ โดยปัจจัยที่ส่งเสริมการเข้ามาลงทุนมากที่สุดคือสิทธิประโยชน์ทางภาษีที่ผู้ลงทุนจะได้รับ และความสะดวกในการจดทะเบียนทรัพย์สิน อย่างไรก็ตาม ประเทศในกลุ่ม GCC โดยมากจะยังมีปัญหาที่สืบเนื่องมาจากการบังคับใช้สัญญา ทั้งนี้เนื่องจากกระบวนการในการฟ้องร้องดำเนินคดีทางธุรกิจนั้นมีขั้นตอนที่ซับซ้อน ใช้เวลานาน และเสียค่าใช้จ่ายที่สูง อีกทั้งยังมีปัญหาในด้านของการปกป้องนักลงทุน

ในส่วนของการค้าระหว่างประเทศนั้น ประเทศคู่ค้าที่สำคัญของกลุ่มประเทศ GCC คือ สหภาพยุโรป โดยเป็นกลุ่มประเทศเดียวที่มีการเกินดุลการค้ากับกลุ่มประเทศ GCC และประเทศที่มีความสำคัญรองลงมาได้แก่ สหรัฐอเมริกา และญี่ปุ่น โดยกลุ่มประเทศ GCC มีอัตราการเติบโตของการนำเข้าที่สูงมากอย่างต่อเนื่อง ส่วนสินค้าส่งออกที่สำคัญของกลุ่มประเทศ GCC ยังคงเป็นสินค้ากลุ่มพลังงาน

ในด้านของอัตราภาษีศุลกากรนั้น ทางกลุ่มประเทศ GCC ได้มีการรวมตัวเป็นสหภาพศุลกากรตั้งแต่ปีค.ศ. 2003 ทำให้มีการกำหนดอัตราภาษีสินค้านำเข้าจากต่างประเทศในอัตราเดียวกัน คือร้อยละ 5 โดยมีสินค้าบางประเภทที่จะได้รับการยกเว้นภาษีอากร ได้แก่ สินค้าปศุสัตว์ นมและผลิตภัณฑ์จากนม เมล็ดพันธุ์พืช ผักสด ผลไม้สด ชา ข้าว ข้าวสาลี แป้งข้าว แป้งข้าวโพด น้ำตาล ปูนซีเมนต์ เครื่องจักรการเกษตร และปุ๋ยเคมี เป็นต้น และจะมีการคิดอัตราภาษีอากรในอัตราพิเศษ คืออัตราร้อยละ 100 ในสินค้าประเภทยาสูบและผลิตภัณฑ์จากยาสูบ เนื้อสัตว์บางประเภท เช่น สุกร และเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์

นอกจากนี้ ประเทศในกลุ่ม GCC ยังได้เข้าร่วมเป็นสมาชิกในองค์การการค้าโลก (WTO) โดยเริ่มจากคูเวตในปีค.ศ. 1962 และมีซาอุดีอาระเบียเข้าร่วมเป็นประเทศสุดท้ายในปีค.ศ. 2005 ซึ่งกลุ่มประเทศ GCC มีบทบาทและมีส่วนร่วมมากขึ้นในเวทีการเจรจาการค้าใน WTO โดยเฉพาะในการเจรจาในรอบ Doha Round

3.2 การค้าระหว่างกลุ่มประเทศ GCC กับประเทศไทย

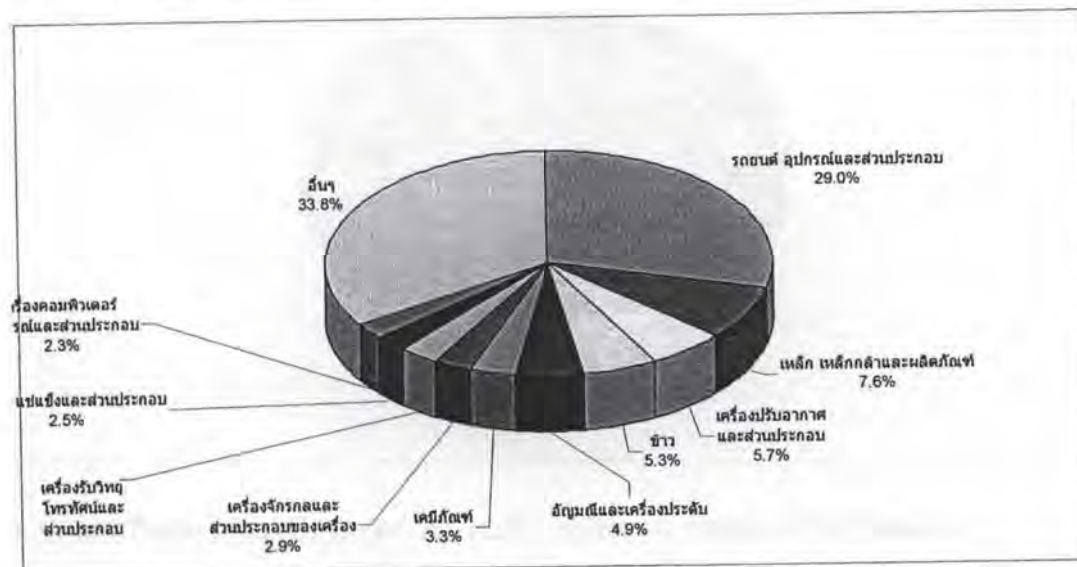
กลุ่มประเทศ GCC นับเป็นตลาดใหม่ที่มีความสำคัญของประเทศไทย โดยเป็นตลาดที่มีอัตราการเติบโตในระดับที่สูงมากตลอดหลายปีที่ผ่านมา โดยมีอัตราการเติบโตของการส่งออกจากประเทศไทยไปยังกลุ่มประเทศ GCC โดยเฉลี่ยร้อยละ 28.48 ในช่วงระหว่างปีค.ศ. 2003-2008 จึงนับได้ว่ากลุ่มประเทศ GCC มีความสำคัญทางด้านการค้าเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

สินค้าส่งออกจากประเทศไทยไปยังกลุ่มประเทศ GCC ที่สำคัญได้แก่ รถยนต์และชิ้นส่วน ซึ่งมีการส่งออกทั้งหมดคิดเป็นร้อยละ 28.96 ในปีค.ศ. 2008 โดยรถยนต์และชิ้นส่วนที่มีการส่งออกไปยังกลุ่มประเทศ GCC มากที่สุด ได้แก่ รถกระบะและส่วนประกอบ ซึ่งในปัจจุบันตลาดตะวันออกกลางได้กลายเป็นตลาดที่สำคัญที่สุดสำหรับรถกระบะของประเทศไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ภายใต้ภาวะวิกฤตการณ์ทางการเงินโลกที่เกิดขึ้นนับตั้งแต่ปีค.ศ. 2008 เป็นต้นมา

สินค้าส่งออกที่สำคัญอื่น ๆ ได้แก่ เหล็กและเหล็กกล้า ซึ่งมีอัตราการเติบโตของมูลค่าการส่งออกที่สูงมากในช่วงที่ผ่านมา โดยมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยระหว่างปีค.ศ. 2003-2008 ประมาณร้อยละ 63.74 ทั้งนี้เนื่องจากการขยายตัวอย่างมากของภาคก่อสร้างในกลุ่มประเทศ GCC ในช่วงที่ผ่านมา นอกจากนี้ ยังมีเครื่องปรับอากาศและส่วนประกอบ ข้าว อัญมณีและ

เครื่องประดับ และเคมีภัณฑ์ ที่จัดได้ว่าเป็นสินค้าส่งออกที่สำคัญของประเทศไทยไปยังกลุ่มประเทศ GCC โดยภาพที่ 3-2 จะแสดงสัดส่วนสินค้าส่งออกที่สำคัญจากประเทศไทยไปกลุ่มประเทศ GCC ในปีค.ศ. 2008

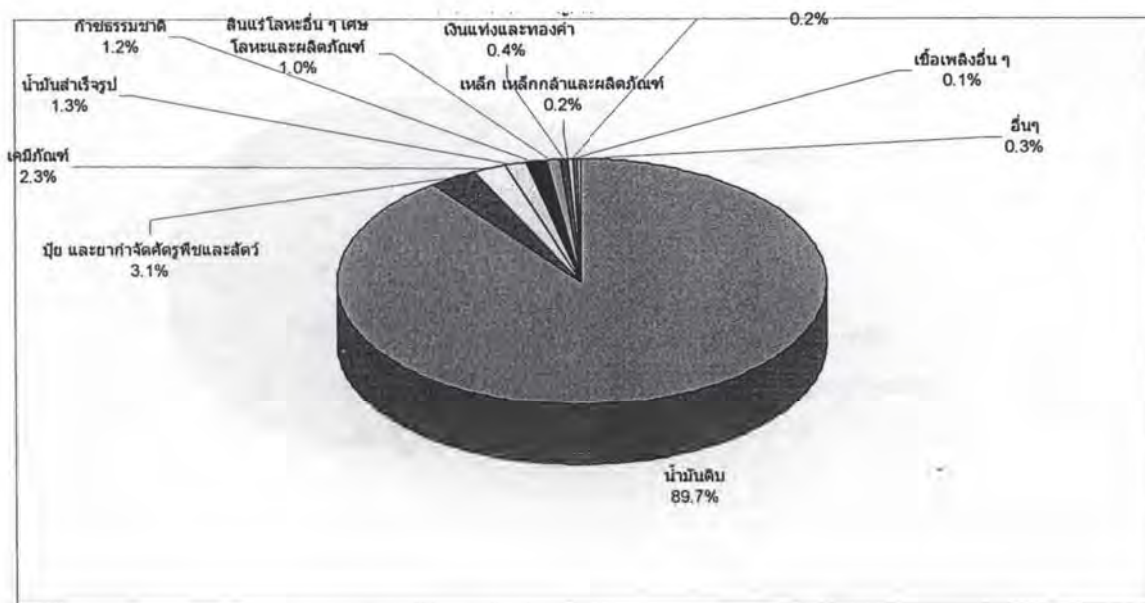
ภาพที่ 3-2: สัดส่วนสินค้าส่งออกที่สำคัญจากประเทศไทยไปกลุ่มประเทศ GCC ในปีค.ศ. 2008



ที่มา: World Trade Atlas ห้องสมุดการค้าระหว่างประเทศ กรมส่งเสริมการส่งออก

ในส่วนของสินค้านำเข้าที่สำคัญของไทยจากกลุ่มประเทศ GCC ได้แก่ น้ำมันดิบ ซึ่งมีสัดส่วนการนำเข้าคิดเป็นร้อยละ 89.72 ของมูลค่าการนำเข้าทั้งหมดในปีค.ศ. 2008 นอกจากนี้ประเทศไทยยังมีการนำเข้า ปุ๋ย เคมีภัณฑ์ น้ำมันสำเร็จรูป และก๊าซธรรมชาติจากกลุ่มประเทศ GCC โดยภาพที่ 3-3 จะแสดงสัดส่วนการนำเข้าสินค้าที่สำคัญจากกลุ่มประเทศ GCC ของประเทศไทยในปีค.ศ. 2008

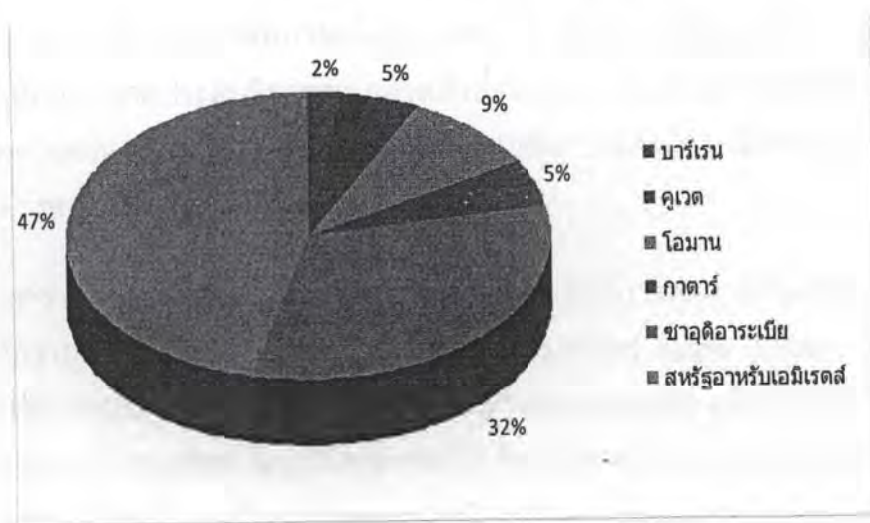
ภาพที่ 3-3: สัดส่วนการนำเข้าสินค้าที่สำคัญของประเทศไทยจากกลุ่มประเทศ GCC
ของประเทศไทยในปีค.ศ. 2008



ที่มา: World Trade Atlas ห้องสมุดการค้าระหว่างประเทศ กรมส่งเสริมการค้าส่งออก

หากพิจารณาในรายประเทศแล้วจะพบว่าประเทศ UAE เป็นคู่ค้าที่สำคัญที่สุดในกลุ่มประเทศ GCC โดยประเทศไทยมีสัดส่วนการส่งออกไปยังประเทศ UAE คิดเป็นร้อยละ 47 ของมูลค่าการส่งออกไปยังกลุ่มประเทศ GCC ทั้งหมด ทั้งนี้เนื่องจากประเทศ UAE เป็นศูนย์กลางการค้าที่สำคัญของภูมิภาคตะวันออกกลางและแอฟริกาเหนือ สินค้าที่ส่งออกไปยังประเทศ UAE จึงมีทั้งสินค้าที่ส่งเพื่อไปขายยังตลาดในประเทศ และสินค้าที่ส่งเพื่อไปกระจายต่อให้ประเทศอื่น ๆ ทั้งในกลุ่ม GCC ประเทศตะวันออกกลางอื่น ๆ รวมไปถึงประเทศในแอฟริกา ส่วนประเทศที่มีการนำเข้าสินค้าจากประเทศไทยรองลงมาได้แก่ประเทศซาอุดีอาระเบีย ซึ่งมีขนาดตลาดภายในประเทศใหญ่ที่สุดในกลุ่มประเทศ GCC โดยสัดส่วนสินค้าที่ส่งออกไปยังประเทศซาอุดีอาระเบียคิดเป็นร้อยละ 32 ของมูลค่าการส่งออกในกลุ่มประเทศ GCC ทั้งหมด

ภาพที่ 3-4: สัดส่วนการส่งออกสินค้าจากประเทศไทยไปยังประเทศต่าง ๆ
ในกลุ่มประเทศ GCC ในปีค.ศ. 2008



ที่มา: World Trade Atlas ห้องสมุดการค้าระหว่างประเทศ กรมส่งเสริมการส่งออก

ทางด้านความสัมพันธ์ทางการค้าและการลงทุนนั้น ในปัจจุบันกลุ่มประเทศ ASEAN ซึ่งมีไทยเป็นสมาชิก ได้เริ่มมีการเจรจาข้อตกลงทางการค้ากับกลุ่มประเทศ GCC นอกจากนี้ ประเทศไทยยังได้มีการลงนามกรอบความตกลงการเป็นพันธมิตรทางเศรษฐกิจกับประเทศบาห์เรน รวมถึงได้มีการเจรจาข้อตกลงการค้าเสรีแบบทวิภาคีกับประเทศบาห์เรน แต่การเจรจาดังกล่าวได้ยุติไปในปีค.ศ. 2005 เนื่องจากกลุ่มประเทศ GCC ต้องการให้ประเทศสมาชิกทำข้อตกลงทางการค้าในนามของกลุ่มประเทศ มากกว่าการทำข้อตกลงแบบทวิภาคี

3.3 สิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าในกลุ่มประเทศ GCC

3.3.1 พิธีการศุลกากร

กลุ่มประเทศ GCC โดยมากยังมีพิธีการศุลกากรที่มีความยุ่งยากและซับซ้อนกว่าประเทศอื่น ๆ ยกเว้นประเทศบาห์เรนและ UAE ซึ่งมีพิธีการศุลกากรที่ไม่ซับซ้อนมากนัก อีกทั้งยังมีการใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการดำเนินการมาเป็นเวลาพอสมควร ทำให้เวลาที่ใช้ในการผ่านพิธีการศุลกากรสั้นกว่า และยุ่งยากน้อยกว่าประเทศอื่น ๆ ในกลุ่มประเทศ GCC

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการพบว่า ปัญหาในการผ่านพิธีการศุลกากรในประเทศ GCC ซึ่งนับได้ว่าสร้างความยุ่งยาก และก่อให้เกิดต้นทุนมากกว่าประเทศในกลุ่มอื่น ๆ เกิดเนื่องมาจากการกำหนดให้เอกสารหลายชนิดที่ต้องใช้ในการผ่านพิธีการศุลกากร จะต้องได้รับการรับรอง (legalize) จากสถานเอกอัครราชทูตของประเทศนั้น ๆ หรือของประเทศอาหรับอื่นใดในประเทศของผู้ส่งออก ซึ่งจากการสัมภาษณ์พบว่า ขั้นตอนดังกล่าวจะใช้เวลาประมาณ 1-2 สัปดาห์ และเสียค่าใช้จ่ายประมาณ 100 เหรียญสหรัฐต่อ 1 ตราประทับ ซึ่งเอกสารที่จะต้อง

ได้รับการรับรองจะแตกต่างกันออกไปตามแต่ละประเทศ แต่ส่วนมากจะได้แก่ใบกำกับสินค้า และ ใบรับรองแหล่งกำเนิดของสินค้า

นอกจากนี้ จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ยังพบว่าพิธีการศุลกากรของกลุ่มประเทศ GCC ยังมีปัญหาจากประสิทธิภาพของเจ้าหน้าที่ศุลกากร เนื่องจากการมีนโยบายการใช้แรงงาน ในประเทศในส่วนงานราชการ ทั้ง ๆ ที่แรงงานกลุ่มดังกล่าวยังมีประสิทธิภาพไม่สูงเทียบเท่ากับ แรงงานต่างชาติ

ตารางที่ 3-4 จะแสดงควมมีประสิทธิภาพของพิธีการศุลกากรในด้านต่าง ๆ โดยอาศัย ข้อมูลจากรายงาน Ease of Doing Business ของ World Bank (2009) และ Trade At-A-Glance ของ World Bank (2008) ซึ่งจะเห็นได้ว่าประเทศ UAE เป็นประเทศที่มีประสิทธิภาพ ของพิธีการศุลกากรสูงที่สุด โดยเป็นประเทศที่มีต้นทุนในการส่งออกและนำเข้าต่ำที่สุด อีกทั้งยังมีจำนวนเอกสารที่จะต้องใช้ในการส่งออกและนำเข้าน้อยกว่าประเทศอื่น และใช้เวลาในการผ่าน พิธีการศุลกากรสั้นกว่าประเทศอื่น ๆ ในกลุ่ม โดยประเทศที่มีความซับซ้อนของพิธีการศุลกากร ในระดับที่สูงได้แก่ กาตาร์ คูเวต และโอมาน ซึ่งมีเอกสารที่จะต้องใช้ในการผ่านพิธีการศุลกากร มาก อีกทั้งยังมีต้นทุนและระยะเวลาที่ใช้สำหรับพิธีการศุลกากรสูงกว่าประเทศอื่น ๆ ในกลุ่ม ใน ส่วนของประเทศซาอุดีอาระเบีย นั้น จะมีปัญหาอันสืบเนื่องมาจากมาตรฐานสินค้าที่มีความ เข้มงวดและแตกต่างจากมาตรฐานอื่น ๆ เป็นหลัก ซึ่งจะกล่าวต่อไปในบทที่ 6

ตารางที่ 3-4: ตัวชี้วัดควมมีประสิทธิภาพของพิธีการศุลกากร

	กาตาร์	คูเวต	ซาอุดีอาระเบีย	บาร์เรน	สหรัฐอาหรับเอมิเรต	โอมาน
ดัชนีประสิทธิภาพสำหรับกระบวนการ ศุลกากรและการผ่านแดน (5 = ดีที่สุด)	2.4	2.5	2.7	3.4	3.5	2.7
ต้นทุนการส่งออก (เหรียญสหรัฐต่อคอนเทนเนอร์)	735	1,060	681	995	593	821
ต้นทุนการนำเข้า (เหรียญสหรัฐต่อคอนเทนเนอร์)	657	1,217	678	995	579	1,037
เอกสารการส่งออก (จำนวน)	5	8	5	5	4	10
เอกสารการนำเข้า (จำนวน)	7	10	5	6	5	10
ระยะเวลาสำหรับการส่งออก (วัน)	21	17	17	14	8	26
ระยะเวลาสำหรับการนำเข้า (วัน)	20	19	18	15	9	26

ที่มา: World Bank (2008, 2009)

3.3.2 มาตรฐานสินค้าและข้อกำหนดทางด้านเทคนิค

กลุ่มประเทศ GCC จะมีการใช้มาตรฐานสินค้านี้ร่วมกันคือมาตรฐาน Gulf Standards Organization (GSO) โดยในปีค.ศ. 2008 มีมาตรฐานของ GSO ทั้งหมด 3,120 มาตรฐาน และ

เป็นมาตรฐานบังคับ 72 มาตรฐาน⁸ โดยมากมาตรฐานบังคับจะเกี่ยวข้องกับสินค้าประเภทรถยนต์ ยาง ของเล่น อาหาร วัสดุก่อสร้าง และเครื่องใช้ไฟฟ้า

ประเทศสมาชิกในกลุ่ม GCC โดยมากจะใช้มาตรฐานสินค้าตาม GSO และมีการกำหนดมาตรฐานเฉพาะของประเทศตนเองเท่าที่จำเป็นเท่านั้น ยกเว้นประเทศซาอุดีอาระเบียที่มี Saudi Arabian Standard Organization (SASO) ทำการออกข้อบังคับด้านคุณภาพของประเทศ จึงทำให้มาตรฐานสินค้าของประเทศซาอุดีอาระเบียมีความซับซ้อนมากกว่าประเทศอื่น ๆ ในกลุ่ม แต่ทางซาอุดีอาระเบียได้แจ้งว่าได้ปรับเปลี่ยนมาใช้มาตรฐาน GSO เพียงอย่างเดียวแล้ว แม้ว่าในทางปฏิบัติ เจ้าหน้าที่ยังขอใบรับรองความสอดคล้อง (Conformity certificate) ของ SASO อยู่

นอกจากนี้ กลุ่มประเทศ GCC ได้มีการพยายามสร้างระบบการประเมินการทำตามคุณภาพของภูมิภาค (Regional Conformity Assessment System: RCAS) ซึ่งจะทำหน้าที่ในการให้การรับรองด้านคุณภาพ โดยได้รับการสนับสนุนจากออสเตรเลียและนิวซีแลนด์

มาตรฐานสินค้านำเข้าของกลุ่มประเทศ GCC จะสามารถสรุปได้ดังต่อไปนี้

มาตรฐานสินค้าอาหาร

1. ข้อกำหนดด้านการฆ่า (Animal Slaughter Requirement)

ผลิตภัณฑ์เนื้อสัตว์จะต้องมีการฆ่าเป็นไปตามหลักศาสนาอิสลาม โดยจะต้องมีเอกสารกำกับสินค้า (Certificate of Islamic Halal Slaughter) ที่ออกโดยองค์กรอิสลามกลางของประเทศผู้ส่งออกซึ่งเป็นที่ยอมรับขององค์กรศาสนาของประเทศสมาชิก GCC และเอกสารดังกล่าวจะต้องได้รับการรับรองจากสถานทูตหรือสถานกงสุลของประเทศสมาชิก GCC

2. ฉลากสินค้า (Labelling of Prepackaged Foodstuffs)

จะต้องมีการติดฉลากสินค้าเป็นภาษาอาหรับ และจะต้องมีการระบุถึงสิ่งที่ทำเป็นอาหารหรือส่วนผสมให้ชัดเจน รวมถึงสารก่อให้เกิดภูมิแพ้ (Hypersensitivity) เช่น ธัญพืชที่มีสารกลูเตน สัตว์น้ำเปลือกแข็ง ไข่ ผลิตภัณฑ์ปลา ผลิตภัณฑ์จากถั่วเปลือกแข็ง ผลิตภัณฑ์อาหารที่มีปริมาณซัลไฟด์มากกว่าหรือเท่ากับ 10 มิลลิกรัมต่อกิโลกรัม เป็นต้น เพื่อให้ผู้บริโภคสามารถหลีกเลี่ยงได้

3. ผลิตภัณฑ์เนื้อสัตว์ และสัตว์ปีกสด แช่แข็งและกระป๋อง จะต้องระบุรายละเอียดต่อไปนี้

- อุณหภูมิเก็บรักษา

⁸ WTO (2008)

- วันเดือนปีที่ผลิต และวันหมดอายุ โดยใช้การสะกดเป็นตัวอักษร
- แสดงฉลากเป็นภาษาอารบิก และอังกฤษ
- น้ำหนักสุทธิในหน่วยเมตริก
- ชื่อสินค้า ชื่ออาหาร ชื่อและที่อยู่โรงงานหรือผู้ผลิต
- ใบรับรองผลิตภัณฑ์ฮาลาล

4. ข้อกำหนดเกี่ยวกับอายุของสินค้าอาหารนำเข้า

GCC จะแบ่งช่วงอายุสินค้าออกเป็น 2 ประเภท คือ ช่วงอายุสินค้าบังคับที่ต้องระบุในฉลากสินค้า ได้แก่ สินค้าโยเกิร์ต โยเกิร์ตปรุงแต่งกลิ่นรส และโยเกิร์ตพาสเจอร์ไรซ์ในภาชนะปิดสนิท มีช่วงอายุ 7 วัน

สำหรับสินค้าที่มีช่วงอายุตามความสมัครใจ ได้แก่

- นมยูเอชที มีช่วงอายุ 4 เดือน
- เนื้อโค กระบือ แกะ และแพะแช่แข็งมีช่วงอายุ 12 เดือนนับจากวันเชือด
- ไก่ กระต่าย ไก่วง เป็ดตุรกี และห่านในภาชนะพลาสติก มีอายุ 12 เดือนนับแต่วันที่สัตว์ถูกเชือด
- นมสเตอไรซ์สำหรับทารก ช่วงอายุสินค้า 9 เดือน
- นมข้นหวาน มีช่วงอายุ 12 เดือน

มาตรฐานสินค้าประการหนึ่งที่ทางกลุ่มประเทศ GCC ถูกวิพากษ์วิจารณ์ในเวทีองค์การการค้าโลก รวมถึงจากผู้ประกอบการในประเทศไทย คือเรื่องอายุของสินค้านำเข้า กล่าวคือสินค้าอาหารที่จะนำเข้ามาในกลุ่มประเทศ GCC จะต้องมียุอายุเหลือเกินกว่าครึ่งหนึ่งของอายุทั้งหมด (shelf-life standard) ซึ่งมาตรการดังกล่าวถูกวิจารณ์ว่ามีความเข้มงวดเกินไป และไม่ได้เป็นมาตรฐานที่เกี่ยวข้องกับความปลอดภัยของผู้บริโภคโดยตรง เป็นเพียงลักษณะของการปกป้องผู้บริโภคเท่านั้น จึงควรเป็นมาตรฐานที่ให้ผู้นำเข้ากระทำโดยสมัครใจมากกว่าการบังคับ ซึ่งในปัจจุบัน ทางกลุ่มประเทศ GCC ได้แจ้งกับทาง WTO ว่ามีการยกเลิกมาตรการดังกล่าวให้เป็นเพียงมาตรการโดยสมัครใจเท่านั้น แต่ในทางปฏิบัติ ผู้ประกอบการไทยยังแจ้งกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องว่ามาตรการดังกล่าวยังมีการบังคับใช้อยู่เมื่อส่งสินค้าประเภทอาหารไปขายยังกลุ่มประเทศ GCC

ปัญหาอีกประการหนึ่งของกลุ่มประเทศ GCC คือการเปลี่ยนแปลงมาตรฐานสินค้า โดยเฉพาะอาหารที่มีผลบังคับใช้ทันที และในบางครั้งขาดความชัดเจน ทำให้เจ้าหน้าที่ศุลกากร แต่ละคนมีการวินิจฉัยถึงการทำให้ไม่ได้ตามมาตรฐานที่แตกต่างกันออกไป ตัวอย่างเช่น มาตรฐานเกี่ยวกับปลาทุ่นำกระป๋องที่มีการกำหนดว่า ผลิตภัณฑ์ปลาทุ่นำกระป๋องจะต้องประกอบด้วยเนื้อ ปลาทุ่นำเท่านั้น แต่สำหรับปลาทุ่นำที่เป็นเศษและชิ้นเนื้อ (Flake and shredded) ในบางครั้งจะมีก้างหรือเกล็ดปลาติดเข้าไปด้วย ซึ่งทำให้เจ้าหน้าที่ศุลกากรปฏิเสธไม่ให้สินค้านี้ดังกล่าวเข้าไปขายในประเทศได้ ผู้ประกอบการปลาทุ่นำกระป๋องจึงส่งออกเฉพาะปลาทุ่นำกระป๋องที่เป็นก้อนเท่านั้น

นอกจากนี้ กลุ่มประเทศ GCC ส่วนมากจะมีกฎหมายในการปกป้องผู้บริโภคที่เข้มงวด อันเนื่องมาจากการมีจำนวนประชากรในประเทศต่ำ ดังนั้น มาตรฐานสินค้าอาหารหรือการห้ามนำเข้าผลิตภัณฑ์บางชนิด จึงมีความเข้มงวดมากเกินไป กล่าวคือ การห้ามนำเข้าสินค้าในหลายกรณีจะไม่ได้เกิดกับสินค้าที่อาจเป็นอันตรายกับผู้บริโภค แต่เป็นเพียงมาตรการป้องกัน ซึ่งควรที่จะเป็นมาตรการโดยสมัครใจเท่านั้น เช่น การห้ามนำเข้าผลิตภัณฑ์ไก่จากไทยเนื่องจากการแพร่ระบาดของไข้หวัดนก เมื่อประมาณ 5-6 ปีที่ผ่านมา ซึ่งปัจจุบัน มาตรการนี้ก็ยังคงใช้อยู่ในหลายประเทศในกลุ่ม GCC แม้ว่าการแพร่ระบาดดังกล่าวจะหมดไปแล้วก็ตาม ซึ่งการห้ามนำเข้าผลิตภัณฑ์ไก่ จะครอบคลุมไปถึงไก่ปรุงสุกซึ่งปลอดภัยจากเชื้อดังกล่าว

อีกทั้งจากการสัมภาษณ์กรมการค้าระหว่างประเทศพบว่าประเทศในกลุ่ม GCC ได้มีการห้ามนำเข้าผลิตภัณฑ์ปลาจากไทย อันเนื่องมาจากรายงานการตรวจพบแหล่งน้ำที่มีเชื้ออหิวาตกโรคจาก FAO ซึ่งยังไม่มี การตรวจสอบอย่างชัดเจน รวมถึงผลิตภัณฑ์ปลาในหลายชนิด ก็มิได้ถูกจับมาจากแหล่งน้ำดังกล่าว

ปัญหาเกี่ยวกับมาตรฐานสินค้าอาหารที่เข้มงวดเกินไป ได้ถูกวิจารณ์จากผู้ประกอบการ และหน่วยงานรัฐของไทยว่าอาจเกิดจากการพยายามปกป้องอุตสาหกรรมภายในประเทศหรือภูมิภาค เพราะในปัจจุบันกลุ่มประเทศ GCC ได้มีความพยายามในการพัฒนาภาคการเกษตรของตนเอง

ปัญหาที่สำคัญอีกประการหนึ่งจะเกิดจากมาตรฐานการฆ่าสัตว์ตามศาสนาอิสลาม (Halal) ซึ่งในปัจจุบัน อุตสาหกรรมอาหารในไทยสามารถปฏิบัติตามมาตรฐานดังกล่าวได้เป็นอย่างดี แต่ยังขาดความเชื่อถือและยอมรับจากกลุ่มประเทศ GCC บางประเทศ รวมถึงการมีหน่วยงานรับรองเกี่ยวกับมาตรฐานหลายหน่วยงานในไทย ซึ่งประเทศในกลุ่ม GCC อาจให้ความเชื่อถือหน่วยงานที่ให้การรับรองแตกต่างกัน ทำให้เกิดความสับสนและยุ่งยากแก่ผู้ประกอบการในการขอใบรับรองดังกล่าว

มาตรฐานสินค้าอื่น ๆ

มาตรฐานสินค้าอื่น ๆ ที่มีข้อกำหนดเป็นพิเศษ จะมีดังต่อไปนี้

1. เครื่องประดับ จะต้องมีการระบุค่าความบริสุทธิ์ของโลหะ และต้องสลักเครื่องหมายรับรองคุณภาพลงบนเครื่องประดับ โดยต้องติดฉลากระบุประเทศผู้ผลิตทุกครั้ง มิฉะนั้นจะไม่ได้นำเข้า
2. ทองค่านำเข้า จะต้องมีการสลักเครื่องหมายรับรองคุณภาพ (Hallmarking)
3. สินค้าประเภทรถยนต์ รถบรรทุก และยางรถยนต์และรถบรรทุก จะต้องมีการ GSO Conformity Certificate สำหรับรุ่นที่ทำการส่งออกเป็นเอกสารประกอบการนำเข้า
4. สินค้าประเภทแบตเตอรี่รถยนต์ จะต้องมีการ GSO Conformity Certificate ประกอบกับใบรับรองการปล่อยสินค้าของศุลกากร (customs release document) จากผู้ผลิตว่า เป็นไปตามระเบียบด้านเทคนิคของ GCC standard No 34-35/1984
5. สินค้าประเภทบุหรี่ จะต้องถูกตรวจสอบตัวอย่างทางกายภาพเพื่อพิจารณาว่าสารนิโคตินไม่เกิน 0.6 มิลลิกรัมต่อมวน ทาร์ไม่เกิน 10 mg ต่อมวน และคาร์บอนมอนนอกไซด์ไม่เกิน 12 มิลลิกรัมต่อมวน โดยบนฉลากจะต้องระบุชื่อทางการค้า จำนวนบุหรี่ต่อซอง (ห้ามเกิน 20 มวน) ชื่อผู้ผลิตและผู้นำเข้า วันที่บรรจุ หมายเลขล็อตสินค้า เอกสารการผ่านพิธีการศุลกากร และเอกสารกำกับสินค้า
6. สินค้าที่ใช้ Asbestos เป็นวัตถุดิบ ต้องมีเอกสารแจ้งว่าสินค้านั้นปราศจากแร่ใยหิน (asbestos free products) บนบรรจุภัณฑ์และใบรับรองความสอดคล้อง (conformity certificate) มิฉะนั้นสินค้าจะถูกกักกันเพื่อสุ่มตรวจโดยเป็นค่าใช้จ่ายของผู้นำเข้า
7. เครื่องวัดน้ำหนัก หรือสายวัด จะต้องได้ใบรับรองผลการสอบเทียบ (calibration certificate)

3.3.3 กฎระเบียบ กฎหมาย และการบังคับใช้กฎหมาย

ในส่วนของกฎระเบียบและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการค้าในกลุ่มประเทศ GCC นั้น จะมีลักษณะพิเศษที่สืบเนื่องมาจากการมีกฎหมายตัวแทนการค้า (Trade agency law) ซึ่งจะเป็นลักษณะที่ผู้นำเข้าสามารถทำข้อตกลงเป็นตัวแทนการค้าของสินค้าชนิดหนึ่งเพียงผู้เดียวในพื้นที่ที่กำหนด ซึ่งกฎหมายดังกล่าวสร้างให้เกิดภาวะการผูกขาด อีกทั้งยังทำให้การตัดสินใจของผู้ผลิตสินค้าในต่างประเทศในเรื่องการเลือกตัวแทนการค้าเป็นไปได้ยากขึ้น

นอกจากนี้ กลุ่มประเทศ GCC ยังมีการผูกขาดธุรกิจในส่วน และการถือครองธุรกิจโดยภาครัฐ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในภาคพลังงาน และการบริการ ซึ่งทำให้ประสิทธิภาพในการดำเนินงานของสาธารณูปโภคและโครงสร้างพื้นฐานต่าง ๆ มีข้อจำกัด

อย่างไรก็ตาม หลังจากเข้าเป็นสมาชิกของ WTO ประเทศในกลุ่ม GCC ได้มีความพยายามในการปรับปรุงกฎหมายให้สอดคล้องกับมาตรฐานสากลมากยิ่งขึ้น อีกทั้งยังมีความพยายามในการเพิ่มบทบาทของภาคเอกชนและลดระดับการผูกขาด เพื่อกระตุ้นการลงทุนจากต่างประเทศ และสร้างการกระจายตัวของกิจกรรมทางเศรษฐกิจ

การบังคับใช้กฎหมายยังเป็นอีกปัญหาที่สำคัญในกลุ่มประเทศ GCC ดังที่ได้กล่าวมาแล้วในข้างต้น กระบวนการในการบังคับใช้กฎหมายในกลุ่มประเทศ GCC มีค่าใช้จ่ายสูงและยังใช้เวลานาน

ตารางที่ 3-5 จะสรุปตัวชี้วัดทางด้านกฎหมายและการบังคับใช้กฎหมายในกลุ่มประเทศ GCC ซึ่งจะเห็นได้ว่า ประเทศที่มีระบบกฎหมายที่เข้มแข็งได้แก่ UAE และบาห์เรน ส่วนประเทศที่ยังมีปัญหาได้แก่ซาอุดีอาระเบีย ซึ่งเกิดทั้งจากคุณภาพในการกำกับดูแลที่ด้อยกว่าประเทศอื่น และมีระดับการคอร์รัปชันที่สูงกว่าประเทศอื่น ๆ ในกลุ่ม

ตารางที่ 3-5: ตัวชี้วัดทางด้านกฎหมายและการบังคับใช้กฎหมาย

	กาตาร์	คูเวต	ซาอุดีอาระเบีย	บาห์เรน	สหรัฐอาหรับเอมิเรต	โอมาน
ตัวชี้วัดด้านคุณภาพการกำกับดูแล (Regulatory Quality)	0.06	0.20	-0.18	0.41	0.86	0.38
ตัวชี้วัดด้านกฎหมาย (Rule of Law)	0.89	0.69	0.27	0.66	0.66	0.73
ตัวชี้วัดด้านการควบคุมคอร์รัปชัน (Control of Corruption)	1.00	0.49	-0.10	0.60	1.00	0.62

ที่มา: World Bank (2008)

หมายเหตุ

1. ข้อมูลในตารางเป็นข้อมูลของปีค.ศ. 2007
2. ตัวชี้วัดมีค่าตั้งแต่ -2.5 ถึง 2.5 โดยค่า 2.5 หมายความว่าดีที่สุด

3.3.4 ประสิทธิภาพของท่า (Port Efficiency)

ในปัจจุบัน กลุ่มประเทศ GCC นับได้ว่ามีประสิทธิภาพของท่า โดยเฉพาะท่าเรือในระดับที่สูง โดยมีประเทศ UAE เป็นศูนย์กลางการขนส่งและการค้าของภูมิภาค อีกทั้งยังมีการลงทุนก่อสร้างเพื่อปรับปรุงและสร้างท่าเรือและท่าอากาศยานใหม่ในหลายประเทศ เช่น ซาอุดีอาระเบีย โอมาน และบาห์เรน

อย่างไรก็ตาม ปัญหาที่สำคัญของการขนส่งในกลุ่มประเทศ GCC คือการผูกขาดการดำเนินงานและสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ภายในท่า ทำให้การดำเนินงานของท่าในหลายประเทศไม่มีประสิทธิภาพและรวดเร็วเท่าที่ควร อีกทั้งยังทำให้ต้นทุนในการขนส่งสูงกว่าที่ควรจะเป็น โดยตารางที่ 3-6 จะแสดงให้เห็นถึงประสิทธิภาพทางการขนส่ง ท่า และโลจิสติกส์ของกลุ่มประเทศ GCC

ตารางที่ 3-6: ดัชนีชี้วัดประสิทธิภาพด้านการขนส่ง ท่า และโลจิสติกส์
ของกลุ่มประเทศ GCC

	กาตาร์	คูเวต	ซาอุดีอาระเบีย	บาห์เรน	สหรัฐอาหรับเอมิเรต	โอมาน
ต้นทุนการขนส่งระหว่างประเทศ (International transportation costs) (1-5, 5 = ดีที่สุด)	3.0	2.6	2.9	3.3	3.7	2.6
ขีดความสามารถในด้านโลจิสติกส์ (Logistic competence) (1-5, 5 = ดีที่สุด)	3.0	3.0	2.9	2.8	3.7	2.7
การติดตามการขนส่ง (Trackability of shipments) (1-5, 5 = ดีที่สุด)	3.2	3.3	3.0	3.0	3.6	2.8
ต้นทุนการขนส่งในประเทศ (Domestic transportation costs) (1-5, 5 = ดีที่สุด)	3.0	2.4	2.8	2.3	2.8	3.3
ความตรงต่อเวลาในการขนส่ง (Timelines of shipment) (1-5, 5 = ดีที่สุด)	3.7	3.8	3.7	3.0	4.1	4.0
Liner shipping connectivity index (0-100, 100 = ดีที่สุด)	3.6	6.2	45.0	6.0	48.2	29.0

ที่มา: World Bank (2008)

ทางกลุ่มประเทศ GCC ได้มีการปรับปรุงกฎระเบียบในการดูแลท่าเรือในปีค.ศ. 2006 โดยมีหลักการดังนี้

- i) พัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน ระบบอุปกรณ์ และการบริการในท่าเรือให้เป็นไปตามหลักปฏิบัติสากล (best international practice)
- ii) พัฒนาท่าเรือให้มีความสามารถในการแข่งขัน เพื่อให้ GCC สามารถเข้าสู่ตลาดโลกได้มากขึ้น
- iii) กระตุ้นการใช้อนุมาตรฐานร่วมกัน (harmonization of standards and codes) ในการทำงานของท่าเรือ

- iv) ปฏิบัติตามข้อตกลงของ GCC ในการสนับสนุนการดำเนินงานขององค์กร UN
- v) กระตุ้นการมีส่วนร่วมของภาคเอกชนในส่วนของบริการในท่าเรือ เพื่อสร้างการแข่งขันและทำให้การใช้ทรัพยากรเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ
- vi) สร้างการจ้างงาน การศึกษา และพัฒนาทรัพยากรมนุษย์เพื่อการดำเนินการในท่าเรือ

ซึ่งเมื่อนำหลักการดังกล่าว ประกอบเข้ากับโครงสร้างพื้นฐานในท่าเรือและท่าอากาศยานในกลุ่มประเทศ GCC ที่มีการลงทุนปรับปรุง และเพิ่มเติมในช่วงที่ผ่านมา ก็น่าจะทำให้ประสิทธิภาพของท่าในกลุ่มประเทศ GCC อยู่ในระดับที่สูงในอนาคต

3.3.5 ระบบการติดต่อสื่อสาร

แต่เดิมประเทศในกลุ่ม GCC มีปัญหาในเรื่องระบบโทรคมนาคมและอินเทอร์เน็ต ซึ่งเป็นผลมาจากการผูกขาดการให้บริการด้านโทรคมนาคม ทำให้การดำเนินงานไม่มีประสิทธิภาพ และมีต้นทุนที่สูง อย่างไรก็ตาม ประเทศสมาชิกในกลุ่ม GCC ได้มีการพยายามลดการผูกขาดด้านโทรคมนาคม โดยมีการลดสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทด้านโทรคมนาคมโดยรัฐบาล และมีการให้สัมปทานกับบริษัทอื่นเพิ่มมากขึ้น เพื่อลดการผูกขาดตลาดของบริษัทที่ให้บริการด้านโทรคมนาคมและอินเทอร์เน็ตเดิม ซึ่งทำให้ประเทศในกลุ่ม GCC มีระบบการติดต่อสื่อสารโทรคมนาคมที่ดีขึ้น การติดตั้งโทรศัพท์และอินเทอร์เน็ตสามารถทำได้อย่างรวดเร็วมากขึ้น และมีประสิทธิภาพสูงขึ้น อีกทั้งยังมีค่าใช้จ่ายที่ถูกลงอย่างมาก ซึ่งทำให้อัตราการใช้โทรศัพท์และโทรศัพท์มือถือ และอินเทอร์เน็ตของประชากรเพิ่มสูงขึ้นอย่างมากในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา โดยประเทศที่มีระบบโทรคมนาคมและการติดต่อสื่อสารที่ดีกว่าประเทศอื่น ๆ ในกลุ่ม คือ UAE และบาห์เรน ดังจะเห็นได้ในตารางที่ 3-7 ซึ่งแสดงตัวชี้วัดทางด้านระบบโทรคมนาคมและการติดต่อสื่อสาร

ตารางที่ 3-7: ตัวชี้วัดทางด้านระบบโทรคมนาคมและการติดต่อสื่อสาร

	กาตาร์	คูเวต	ซาอุดีอาระเบีย	บาห์เรน	สหรัฐอาหรับเอมิเรต	โอมาน
คุณภาพของโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมและเทคโนโลยีสารสนเทศ (1-5, 5 = ดีที่สุด)	2.6	2.8	3.0	3.4	3.8	2.9
โทรศัพท์พื้นฐานและโทรศัพท์มือถือต่อประชากร 100 คน	179.6	117.2	133.8	149.1	205.7	106.5
ต้นทุนเฉลี่ยของการโทรศัพท์ไปสหรัฐอเมริกาเป็นเวลา 3 นาที (เหรียญสหรัฐ)	2.8	1.7	3.6	2.4	2.1	6.2
การใช้อินเทอร์เน็ตต่อประชากร 100	42.0	33.8	25.6	33.2	52.7	11.5

บทที่ 4

ลักษณะเศรษฐกิจและสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าในกาตาร์

ในบทนี้จะทำการศึกษาถึงลักษณะทั่วไปทางเศรษฐกิจ และการค้าระหว่างประเทศของกาตาร์ (State of Qatar) โดยจะพิจารณาถึงนโยบายที่เกี่ยวข้องกับการค้าและการลงทุน ลักษณะการค้าระหว่างประเทศ รวมถึงความสัมพันธ์ทางการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศไทยและประเทศกาตาร์ และศึกษาระดับสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าในประเทศกาตาร์และปัญหาที่เกิดขึ้น

4.1 ลักษณะทางเศรษฐกิจและการค้าของกาตาร์

ประเทศกาตาร์เป็นประเทศขนาดเล็กไม่ใหญ่นักในเกาะอาหรับ โดยมีประชากรประมาณ 1,098,000 คน⁹ และประชากรส่วนมากจะเป็นชาวต่างชาติ กาตาร์ถือได้ว่าเป็นประเทศที่มีรายได้สูง โดยมีขนาด GDP เท่ากับ 94,249 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปีค.ศ. 2008 และมีรายได้เฉลี่ยต่อหัวประชากรประมาณ 36,600 เหรียญสหรัฐ กาตาร์ยังถือได้ว่าเป็นประเทศที่มีอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจสูงที่สุดในกลุ่มประเทศ GCC อยู่ที่ระดับร้อยละ 16.4 ในปีค.ศ. 2008 และมีความเสี่ยงต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจร้อยละ 11.6 ในปีค.ศ. 2009 แม้ว่าจะเกิดวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจระดับโลกก็ตาม เศรษฐกิจของกาตาร์ขึ้นอยู่กับน้ำมันดิบและก๊าซธรรมชาติเป็นอย่างมาก โดยร้อยละ 63 ของ GDP มาจากภาคพลังงาน และรายได้จากการขายน้ำมันดิบและก๊าซธรรมชาติคิดเป็นร้อยละ 90 ของมูลค่าการส่งออกสินค้า (merchandise export) ทั้งหมด ซึ่งประเทศกาตาร์สามารถผลิตน้ำมันได้ประมาณ 1 ล้านบาร์เรลต่อวัน และมีน้ำมันสำรองอยู่ประมาณ 27.5 พันล้านบาร์เรล อีกทั้งยังมีก๊าซธรรมชาติสำรองเป็นอันดับที่ 3 ของโลก รองจากรัสเซียและอิหร่าน และเป็นประเทศที่ส่งออกก๊าซธรรมชาติเหลว (Liquefied Natural Gas: LNG) มากที่สุดในโลก

⁹ ข้อมูลเมื่อสิ้นปี 2006

ตารางที่ 4-1: ขนาดเศรษฐกิจและจำนวนประชากรของประเทศกาตาร์ในปีค.ศ. 2008

จำนวนประชากร* (ล้านคน)	1.098
ผลิตภัณฑ์มวลรวม (ล้านเหรียญสหรัฐ PPP)	94,249
อัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวม (ร้อยละต่อปี)	16.4
อัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมเฉลี่ยระหว่างปี 1991-2000 (ร้อยละต่อปี)	6.9

* ประมาณการโดย IMF

ตารางที่ 4-2: สัดส่วนของภาคการผลิตต่าง ๆ ใน GDP ของประเทศกาตาร์ในปีค.ศ. 2007

ภาคการผลิต	สัดส่วนผลิตภัณฑ์มวลรวม
เกษตรกรรม	0.2%
ทรัพยากรธรรมชาติ	49.7%
- น้ำมันและก๊าซ	49.7%
- แร่อื่นๆ	0.0%
อุตสาหกรรม	5.7%
บริการและอื่นๆ	44.3%

ในปัจจุบัน กาตาร์ รัสเซีย และอิหร่าน ซึ่งมีสำรองก๊าซธรรมชาติประมาณร้อยละ 60 ของโลก ได้ร่วมมือกันจัดตั้งกลไก Gas Troika เพื่อประสานความร่วมมือทางด้านราคาของก๊าซธรรมชาติ โดยมีเป้าหมายเพื่อสร้างเสถียรภาพในการผลิต ซึ่งถือได้ว่าเป็นพลังงานทางเลือกรองจากน้ำมัน และยังเป็นการแยกราคาก๊าซธรรมชาติออกจากราคาน้ำมัน ซึ่งการกระทำดังกล่าวได้สร้างความกังวลให้กับหลายประเทศในโลก เช่น สหรัฐอเมริกา สหภาพยุโรป ในเรื่องของการผูกขาดการผลิตก๊าซ และการใช้ธุรกิจก๊าซธรรมชาติเพื่อแสวงหาผลประโยชน์ทางการเมืองระหว่างประเทศ

นอกจากนี้ กาตาร์ยังได้มีความพยายามในการลงทุนอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับ LNG เช่น โครงการ Dolphin project ซึ่งเป็นท่อส่งก๊าซเชื่อมกับคูเวต และ UAE การผลิต gas-to-liquid (GTL) การพัฒนาธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เกี่ยวข้องกับผลพลอยได้จากการผลิตไฮโดรคาร์บอน รวมถึงอุตสาหกรรมต่อเนื่องอื่น ๆ เช่น ปิโตรเคมี ปุ๋ย เป็นต้น และกาตาร์ยังมีการสนับสนุนธุรกิจในภาคบริการเพื่อเป็นการสร้างงานให้กับคนในประเทศ เช่น การท่องเที่ยว บริการด้านสุขภาพ และการศึกษา ซึ่งในปัจจุบัน ภาคบริการนั้นมีมูลค่าคิดเป็นร้อยละ 30 ของ GDP ของกาตาร์ และสร้างให้เกิดการจ้างงานร้อยละ 65

กาตาร์มีแผนในการพัฒนาเศรษฐกิจทั้งในแง่ของการสร้างบรรยากาศการลงทุนที่ดี การปรับปรุงด้านโครงสร้าง การพยายามสร้างความหลากหลายในอุตสาหกรรมที่ผลิต ไปจนถึงการ

เพิ่มบทบาทของภาคเอกชนผ่านนโยบายการแปรรูปกิจการของรัฐ และการผ่อนคลายกฎระเบียบต่าง ๆ ให้มีความเสรีมากยิ่งขึ้นเพื่อดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศ ซึ่งทำให้รัฐบาลกาตาร์มีการจัดทำโครงการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่จำนวนมาก เช่น การก่อสร้างสนามบินใหม่ โครงการอสังหาริมทรัพย์ต่าง ๆ เช่น เมืองพลังงาน เมืองการศึกษา สวนวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี เมืองการบันเทิง การสร้างเกาะเทียม Pearl Islands เป็นต้น ซึ่งนโยบายดังกล่าวก่อให้เกิดหนี้สาธารณะกับประเทศเป็นจำนวนมาก

ในด้านการลงทุน ปัจจุบันกาตาร์มีการลงทุนทางตรงจากต่างประเทศเพิ่มขึ้นเป็นอย่างมาก และมีดัชนีชี้วัดการดึงดูดการลงทุนทางตรงจากต่างประเทศของ UNCTAD ในลำดับที่ 67 จาก 140 ประเทศ มีการไหลเข้าของการลงทุนทางตรง 400 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปีค.ศ. 2003¹⁰ เพิ่มขึ้นจากระดับ 113 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปีค.ศ. 1990 ถึงร้อยละ 253.98 อย่างไรก็ตาม กาตาร์ยังถือได้ว่าเป็นประเทศที่ดึงดูดเงินลงทุนจากต่างประเทศได้ต่ำกว่าศักยภาพของประเทศที่เป็นไปได้ (กาตาร์ได้รับการจัดอันดับที่ 8 ในด้านศักยภาพในการดึงดูดเงินลงทุนทางตรงจากต่างประเทศของ UNCTAD ในปีค.ศ. 2000-2002) ซึ่งปัญหาที่เกิดขึ้นนั้นมาจากความล่าช้าในกระบวนการแปรรูปรัฐวิสาหกิจ ข้อจำกัดทางด้านกฎระเบียบและกฎหมายต่าง ๆ ขนาดตลาดที่เล็ก การขาดแคลนแรงงานมีฝีมือ และค่าแรงที่อยู่ในระดับที่สูง รวมไปถึงการจำกัดการดำเนินการของต่างชาติในหลายธุรกิจ เช่น ธนาคาร ประกันภัย การเป็นตัวแทนทางการค้า เป็นต้น

ในปัจจุบัน กาตาร์มีความพยายามในการปรับปรุงบรรยากาศในการลงทุนมากยิ่งขึ้น โดยการปรับปรุงกฎหมายการลงทุนในปีค.ศ. 2000 และกฎหมายแพ่ง (Commercial Companies Law) ในปีค.ศ. 2002 และมีนโยบายการส่งเสริมการลงทุนมากขึ้น เช่น การยกเว้นการเก็บภาษีในธุรกิจบางประเภทแบบจำกัดช่วงเวลา การมี one-stop window สำหรับการเข้ามาลงทุนของต่างชาติ เพื่อเป็นการลดความยุ่งยากและขั้นตอนต่าง ๆ ในการขอใบอนุญาตในการดำเนินธุรกิจและการเข้าพื้นที่ และเพิ่มความโปร่งใสในการดำเนินงาน

หากพิจารณาระดับความสะดวกในการดำเนินธุรกิจในกาตาร์แล้ว จะพบว่าจากการจัดอันดับของ World Bank (2009) นั้น กาตาร์อยู่ในลำดับที่ 39 จาก 183 โดยมีปัจจัยสนับสนุนหลักมาจากนโยบายส่งเสริมทางด้านภาษี และการขอใบอนุญาตในการก่อสร้างและการเช่าที่ดิน แต่ยังมีปัญหาที่สืบเนื่องมาจากการจ้างงาน การจดทะเบียนเริ่มต้นกิจการ การบังคับสัญญา และการได้รับสินเชื่อ

ในส่วนของข้อตกลงทางการค้านั้น กาตาร์ได้เข้าเป็นสมาชิกของ GATT ในปีค.ศ. 1994 และเป็นหนึ่งในสมาชิกก่อตั้ง WTO ในปีค.ศ. 1996 อีกทั้งมีการทำข้อตกลงแบบพหุภาคีกับกลุ่ม

¹⁰ UNCTAD (2004)

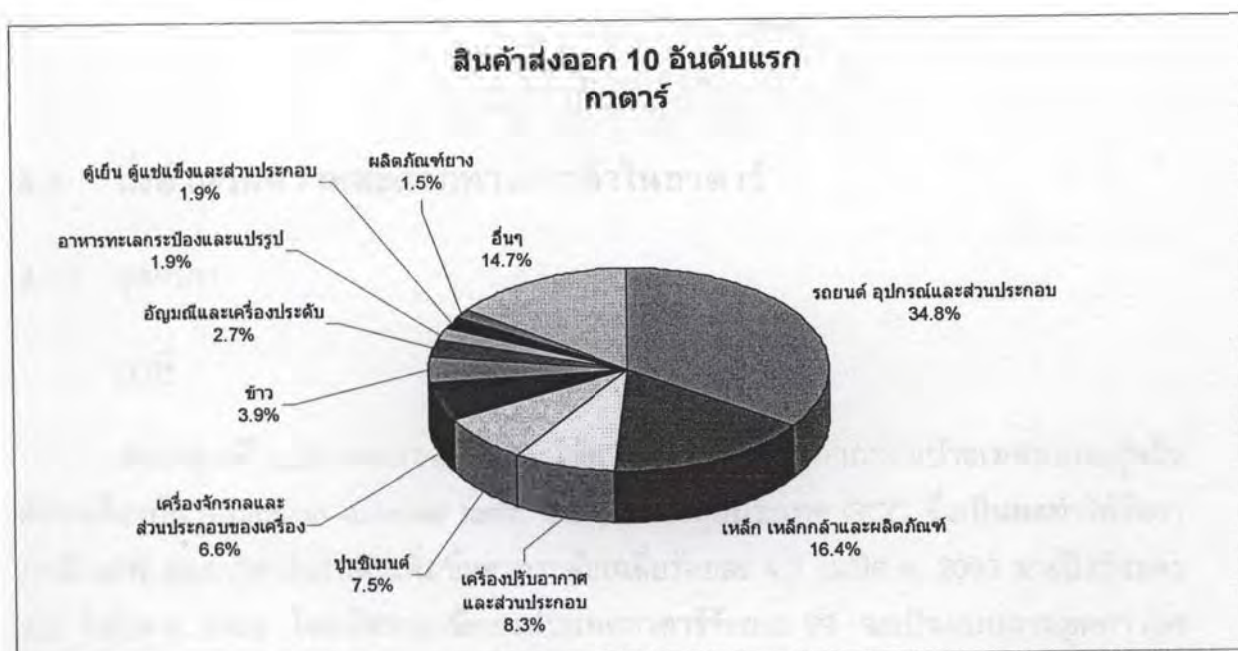
ประเทศ GCC และเขตการค้าเสรีกับกลุ่มประเทศอาหรับ 17 ประเทศตามข้อตกลง GAFTA¹¹ รวมถึงยังมีการลงนามข้อตกลงความร่วมมือทางการค้าและการลงทุน (Trade and Investment Framework Agreement: TIFA) ในปีค.ศ. 2004 และอยู่ในระหว่างการขยายไปสู่ข้อตกลงเขตการค้าเสรี

4.2 การค้าระหว่างกาตาร์และไทย

ประเทศไทยถือได้ว่าเป็นผู้ส่งออกสินค้าไปยังประเทศกาตาร์เป็นอันดับที่ 13 โดยมีมูลค่าการส่งออกรวมในปีค.ศ. 2008 เท่ากับ 304.52 ล้านดอลลาร์สหรัฐ แม้ว่ากาตาร์จะมีการนำเข้าสินค้าจากประเทศไทยจำนวนไม่มากนัก แต่นับได้ว่ากาตาร์เป็นตลาดการส่งออกที่มีอัตราการเติบโตที่สูงเป็นอย่างมาก โดยมีอัตราการเติบโตของมูลค่าการส่งออกไปยังประเทศกาตาร์ในปีค.ศ. 2008 คิดเป็นร้อยละ 40.4

สินค้าส่งออกที่สำคัญไปยังประเทศกาตาร์ได้แก่ รถยนต์และชิ้นส่วน เหล็กและผลิตภัณฑ์ เครื่องปรับอากาศและส่วนประกอบ ปูนซีเมนต์ เครื่องจักรกล ข้าว อัญมณีและเครื่องประดับ และอาหารทะเลกระป๋องและแปรรูป โดยภาพที่ 4-1 จะแสดงสัดส่วนสินค้าส่งออกที่สำคัญของประเทศไทยไปยังประเทศกาตาร์

ภาพที่ 4-1: สัดส่วนการส่งออกสินค้าจากประเทศไทยไปยังกาตาร์ในปีค.ศ. 2008

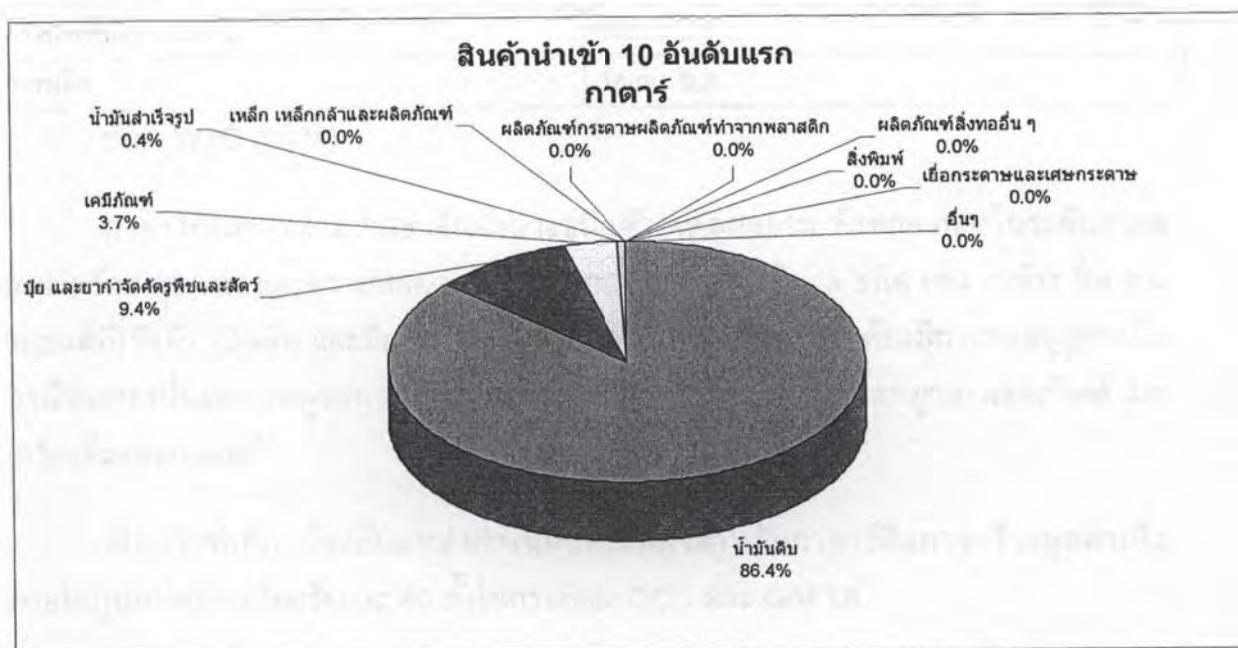


¹¹ ประกอบไปด้วยประเทศในกลุ่ม GCC และอียิปต์ อิรัก จอร์แดน เลบานอน โลบิเรีย โมร็อกโก ปาเลสไตน์ ซาอุดีอาระเบีย ซีเรีย ตูนิเซีย และเยเมน

สินค้าส่งออกที่มีอัตราการเติบโตสูงประกอบด้วย ปูนซีเมนต์ (ร้อยละ 6,089.04) อันเป็นผลมาจากโครงการก่อสร้างต่าง ๆ ในกาตาร์ อัญมณีและเครื่องประดับ (ร้อยละ 344.68) ข้าว (ร้อยละ 310.29) และผลิตภัณฑ์ยาง (ร้อยละ 99.89)

ในส่วนของสินค้านำเข้าที่สำคัญของไทยจากประเทศกาตาร์นั้น จะประกอบไปด้วย น้ำมันดิบ ปุ๋ย และยากำจัดศัตรูพืชและสัตว์ เคมีภัณฑ์ และน้ำมันสำเร็จรูป โดยภาพที่ 4-2 จะแสดงสัดส่วนการนำเข้าสินค้าที่สำคัญจากประเทศกาตาร์ในปีค.ศ. 2008

ภาพที่ 4-2: สัดส่วนการนำเข้าสินค้าจากกาตาร์ของประเทศไทยในปีค.ศ. 2008



4.3 สิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าในกาตาร์

4.3.1 ศุลกากร

ภาษี

อัตราภาษีในประเทศกาตาร์นั้นจะใช้ตามอัตราภาษีศุลกากรต่อประเทศนอกกลุ่มในอัตราเดียวกัน (Common external tariff: CET) ของกลุ่มประเทศ GCC ซึ่งเป็นผลทำให้อัตราภาษี MFN ของกาตาร์ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากระดับเฉลี่ยร้อยละ 4.2 ในปีค.ศ. 2002 มาเป็นร้อยละ 5.2 ในปีค.ศ. 2004 โดยอัตราภาษีของประเทศกาตาร์ร้อยละ 99 จะเป็นแบบตามมูลค่า (ad valorem) ซึ่งจะมีอัตราภาษีระดับร้อยละ 0 ร้อยละ 5 ร้อยละ 20 และร้อยละ 100 โดยคิดจากมูลค่า c.i.f ของสินค้านำเข้า สินค้าส่วนมากจะคิดภาษีที่อัตราร้อยละ 5 และมีการคิดภาษีในอัตราร้อยละ 0 สำหรับสินค้าประเภทอาหารขั้นพื้นฐาน เช่น แป้งสาลี ข้าว ัญพืช นมผง และมีอัตราภาษีร้อยละ 20 สำหรับสินค้าประเภทเหล็ก 10 mm ถึง 32 mm และคิดภาษีอัตราร้อยละ

100 สำหรับสินค้าประเภทเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ยาสูบและผลิตภัณฑ์จากยาสูบ โดยอัตราภาษีของกาดาร์สามารถสรุปได้ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 4-3: โครงสร้างภาษี MFN ของกาดาร์ในปีค.ศ. 2004

ประเภทสินค้า	อัตราภาษีแบบ MFN โดยเฉลี่ย
อัตราภาษีเฉลี่ยโดยรวม	ร้อยละ 5.2
สินค้าเกษตร	ร้อยละ 7.1
สินค้าที่ไม่ใช่เกษตร (non-agricultural product)	ร้อยละ 4.8
การเกษตร การล่าสัตว์ และป่าไม้ (ISIC 1)	ร้อยละ 3
การทำเหมือง (ISIC 2)	ร้อยละ 5.0
การผลิต	ร้อยละ 5.3

ที่มา: WTO (2004)

กาดาร์ยังมีการห้ามนำเข้าสินค้าบางชนิดด้วยเหตุผลจาก ข้อตกลงทางในระดับสากล สิ่งแวดล้อม สุขภาพ และความปลอดภัย ซึ่งประกอบไปด้วยสินค้า 18 ชนิด เช่น งาช้าง ฝิ่น ยางรถยนต์ที่ใช้แล้ว เป็นต้น และมีการห้ามนำเข้าสินค้าอีก 49 ชนิด หรือต้องมีการขออนุญาตเป็นกรณีพิเศษ เนื่องจากเหตุผลทางด้านศาสนาและจริยธรรม ซึ่งได้แก่ เนื้อหมูและผลิตภัณฑ์ และเครื่องดื่มแอลกอฮอล์

เงื่อนไขที่เกี่ยวข้องกับแหล่งกำเนิดของสินค้าสำหรับกาดาร์คือการสร้างมูลค่าเพิ่มภายในภูมิภาคอย่างน้อยร้อยละ 40 ทั้งในกรณีของ GCC และ GAFTA

พิธีการศุลกากร

การส่งออกสินค้าไปยังประเทศกาดาร์จะต้องใช้เอกสารจำนวนทั้งสิ้น 7 ฉบับ และมีเวลาที่ใช้ในการผ่านพิธีการศุลกากรเฉลี่ยประมาณ 20 วัน โดยมีต้นทุนในการนำเข้าสินค้าประมาณ 657 เหรียญสหรัฐต่อตู้สินค้า

ในการส่งออกสินค้าไปยังกาดาร์นั้น จะต้องทำผ่านตัวแทนทางการค้าที่มีใบอนุญาต และผู้นำเข้าจะต้องยื่นเอกสารดังนี้

1. แบบฟอร์มสำแดงสินค้านำเข้า
2. ใบตราส่งสินค้าทางทะเล (Bill of Lading) ในกรณีส่งสินค้าทางเรือ หรือ ใบตราส่งสินค้าทางอากาศ (Airway bill) ในกรณีส่งสินค้าทางอากาศ
3. ต้นฉบับใบรับรองแหล่งกำเนิดของสินค้า (Certificate of origin)

4. ใบกำกับสินค้า (Commercial invoice) โดยใบกำกับสินค้าจะต้องได้รับการรับรองจากสถานเอกอัครราชทูตของกาตาร์ในประเทศของผู้ส่งออก โดยจะเสียค่าใช้จ่ายในการรับรองเท่ากับ QR 100 สำหรับสินค้าที่มีมูลค่า QR 5,000 ขึ้นไป จนถึงร้อยละ 4 ของมูลค่าสินค้าตามใบกำกับสินค้า ในกรณีของสินค้าที่มีมูลค่ามากกว่า QR 1,000,000 หากไม่ได้มีการรับรองมาก่อน จะต้องเสียค่าใช้จ่ายร้อยละ 5 ของมูลค่าสินค้าเป็นการมัดจำ และหากไม่มีการส่งมอบใบรับรองภายใน 90 วัน มัดจำดังกล่าวจะถูกยึด¹²
5. เอกสารเฉพาะสำหรับสินค้าบางชนิด เช่น ยารักษาโรค อาหาร สัตว์ที่มีชีวิต นก ปลา อาหารประเภทเนื้อสัตว์และสัตว์ปีก ซึ่งจะประกอบไปด้วยใบรับรองสุขอนามัยพืช ใบรับรองด้านสุขภาพ ใบอนุญาตด้านสุขภาพ ใบรับรองการฆ่าตามหลักศาสนาอิสลาม ใบอนุญาตนำเข้าสำหรับสินค้าบางประเภท เช่น เครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ยา อาวุธปืน เป็นต้น
6. ใบอนุญาตการนำเข้า (Import licenses) ของผู้นำเข้า

กาตาร์มีการจัดตั้ง Customs and Ports General Authority ขึ้นในปีค.ศ. 2001 เพื่อปฏิบัติหน้าที่ตามกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับศุลกากร โดยในปัจจุบันพิธีการศุลกากรทั้งหมดจะอยู่ในระบบคอมพิวเตอร์ โดยเจ้าหน้าที่ในประเทศกาตาร์รายงานว่า ระยะเวลาที่ใช้ในการผ่านพิธีการศุลกากรเมื่อเอกสารทุกอย่างเรียบร้อย เฉลี่ยประมาณ 1-3 ชั่วโมง¹³

การนำเข้าสินค้าเพื่อการพาณิชย์จะมีการกำหนดให้ใช้ตัวแทนในการผ่านพิธีการศุลกากร (clearing agent) ซึ่งจะดำเนินการเกี่ยวกับการขนส่งและการประกันสินค้าที่ทำ การผ่านพิธีการศุลกากร การส่งสินค้าไปยังจุดหมายปลายทาง และการเก็บค่าใช้จ่ายจากผู้นำเข้า

เอกสารในการนำเข้าและบรรจุกุญแจของสินค้าที่นำเข้าห้ามมิให้ใช้คำว่า "Persian Gulf" แต่จะต้องใช้คำว่า "Arabian Gulf" เท่านั้น

ในกรณีที่สินค้าถูกแจ้งในราคาต่ำเกินความเป็นจริง กาตาร์จะใช้ราคาอ้างอิง (reference prices) ในการประเมินมูลค่าศุลกากร และหากมีข้อโต้แย้งที่เกี่ยวข้องกับการประเมินมูลค่านั้น ผู้นำเข้าสามารถอุทธรณ์โดยใช้คณะกรรมการประเมินมูลค่า (Valuation Committee) ภายใน 15 วันหลังการขึ้นทะเบียนสำแดงสินค้าที่ศุลกากร โดยคำตัดสินของคณะกรรมการประเมินมูลค่าจะเป็นผลเมื่อได้รับความเห็นชอบจาก Customs and Ports General Authority

¹² UK Trade and Investment (2004)

¹³ WTO (2004)

4.3.2 มาตรฐานสินค้าและข้อกำหนดทางด้านเทคนิค

มาตรฐานสินค้าและข้อกำหนดทางด้านเทคนิคของกาตาร์นั้น โดยมากจะเป็นไปตามมาตรฐานของ GCC คือมาตรฐาน GSO โดยมาตรฐานของกาตาร์โดยมากจะเป็นมาตรฐานที่เกี่ยวข้องกับ การก่อสร้าง เครื่องจักร และผลิตภัณฑ์อาหาร โดยหน่วยงานที่ทำหน้าที่รับผิดชอบเกี่ยวกับมาตรฐานคือ Qatar General Organization for Standards and Metrology (QGOSM) ซึ่งตั้งขึ้นในปีค.ศ. 2002

มาตรฐานด้านสุขอนามัย และสุขอนามัยพืชและสัตว์ (Sanitary and phytosanitary measures)

มาตรฐานด้านสุขอนามัยของประเทศกาตาร์โดยมากจะเป็นไปตามมาตรฐานของกลุ่มประเทศ GCC การนำเข้าสินค้าประเภทอาหารจะต้องได้รับใบรับรองด้านสุขภาพ (Health Certificate) จากหน่วยงานตัวแทนของประเทศผู้ส่งออก และได้รับการรับรองจากสถานทูตกาตาร์ประจำประเทศผู้ส่งออก อาหารประเภทเนื้อสัตว์และผลิตภัณฑ์ จะต้องได้รับใบรับรองการฆ่าตามหลักศาสนาอิสลาม (Halal Certificate) และอาหารแปรรูปจะต้องมีใบรับรองการวิเคราะห์จากห้องปฏิบัติการ (Certificate of analysis) โดยสินค้าจะมีการถูกสุ่มตรวจอีกครั้ง หลังจากการตรวจเบื้องต้นแล้ว 6 เดือน และมีการตรวจสอบให้เป็นไปตามมาตรฐานสินค้าอาหารของประเทศ รวมถึงการรับรองว่าสินค้าจะต้องปลอดการฉายรังสี ไดออกซิน และไซคลาเมต ไข่ไก่ที่นำเข้าจะต้องมีการประทับตราเพื่อแยกจากไข่ไก่ที่ผลิตภายในประเทศ

สินค้าที่มีอายุเหลือไม่ถึงครึ่งหนึ่งนับตั้งแต่วันที่ผลิตจนถึงวันที่เดินทางมายังกาตาร์จะไม่รับอนุญาตให้นำเข้าโดยเด็ดขาด (shelf-life standard) ในสินค้าอาหารที่กำหนดจำนวน 75 ชนิด¹⁴ อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบัน กลุ่ม GCC แจ้งต่อ WTO ว่ามีการยกเลิกมาตรการดังกล่าวแล้ว แม้ว่าในทางปฏิบัติ เจ้าหน้าที่ยังมีการบังคับใช้อยู่ก็ตาม

สินค้าประเภทเกษตรจะต้องได้รับใบรับรอง (agricultural clearance certificate) ที่ออกโดยหน่วยงานที่รับผิดชอบในประเทศผู้ส่งออก รวมถึงจะต้องมีใบรับรองสุขอนามัยพืช (Phytosanitary certificates) ในกรณีของสินค้าประเภทข้าว แป้ง เมล็ดพืช และต้นไม้

การนำเข้าสัตว์ที่มีชีวิตจะต้องมีใบรับรองสุขภาพและมีการขออนุญาตจากกระทรวงสาธารณสุข (Ministry of Public Health) ก่อนการนำเข้า เว้นแต่เป็นการนำเข้าจากประเทศ GCC

¹⁴ WTO (2004)

การติดตราและบรรจุภัณฑ์

ฉลากสินค้าในกาตาร์จะต้องมีภาษาอารบิกกำกับ โดยจะยกเว้นให้มีฉลากเป็นภาษาอังกฤษได้เฉพาะการนำเข้าสินค้าจำนวนไม่มากเพื่อการทดลองตลาด และจะได้รับการอนุญาตเฉพาะกรณีไป ซึ่งฉลากสินค้าจะต้องระบุผู้ผลิต สถานที่ตั้ง ข้อมูลสินค้า และมาตรฐานด้านคุณภาพ

ข้อกำหนดเกี่ยวกับการติดฉลากสินค้าอาหาร จะต้องมีภาษาอาหรับกำกับ โดยอาจใช้เป็นสติกเกอร์ แต่ต้องจัดทำโดยผู้ผลิตนั้น และมีข้อความตรงกับฉลากเดิม ฉลากสินค้าจะต้องมีการบรรจุชื่อสินค้า ชื่อยี่ห้อ ชื่อและที่อยู่ผู้ผลิตหรือผู้บรรจุ รายการส่วนประกอบ น้ำหนักสุทธิ สารปรุงแต่ง ปรุงรส วันผลิต และวันหมดอายุ ประเทศแหล่งกำเนิดสินค้า การเก็บรักษาที่เป็นพิเศษ การเคลื่อนย้าย และการเตรียมอาหาร

การระบุวันที่จะอยู่ในลักษณะ DD/MM/YYYY สำหรับสินค้าที่มีอายุน้อยกว่า 6 เดือน และ MM/YYYY สำหรับสินค้าที่มีอายุมากกว่า 6 เดือน โดยต้องระบุทั้งวันผลิตและวันหมดอายุ ยกเว้นน้ำตาล เกลือ เครื่องเทศ เครื่องปรุงรส ชา ข้าว และถั่ว อนุญาตให้ระบุเฉพาะวันที่ผลิตได้ หากอาหารมีการฉาวยรังสี จะต้องระบุอย่างชัดเจนบนฉลากว่าผ่านการฉาวยรังสี รวมถึงการระบุประเภทน้ำมันและไขมันที่ใช้ในส่วนประกอบบนฉลาก

กาตาร์ยังมีข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องกับถุงพลาสติก กล่าวคือ ถุงพลาสติกในการซื้อปิ้ง จะต้องมีความหนาไม่น้อยกว่า 40 ไมครอน และถุงขยะจะต้องมีความหนาไม่น้อยกว่า 60 ไมครอน¹⁵

4.3.3 กฎระเบียบ กฎหมาย และการบังคับใช้กฎหมาย

ประเทศกาตาร์ได้มีการปรับปรุงกฎหมายหลายฉบับเพื่อให้สอดคล้องกับกฎหมายสากล นับตั้งแต่เข้าเป็นสมาชิก WTO โดยมีการปรับปรุงกฎหมายที่เกี่ยวกับทรัพย์สินทางปัญญา การตอบโต้การทุ่มตลาด การอุดหนุน และมาตรการปกป้องจากการนำเข้าสินค้าที่เพิ่มขึ้น (Safeguard measure)

ในส่วนของการถือครองกิจการโดยต่างชาตินั้น แต่เดิมกาตาร์มีการจำกัดสัดส่วนถือครองไว้ที่ร้อยละ 49 และไม่อนุญาตให้ต่างชาติทำการเช่าที่ดิน หรือลงทุนในการให้บริการทางสาธารณะ อย่างไรก็ตาม กาตาร์ได้มีการปรับปรุงกฎหมายเกี่ยวกับการลงทุนในปีค.ศ. 2000 ซึ่งอนุญาตให้บริษัทต่างชาติสามารถลงทุนได้ร้อยละ 100 ในบางธุรกิจ เช่น การเกษตร อุตสาหกรรม การท่องเที่ยว การศึกษา สุขภาพ และทรัพยากรธรรมชาติ โดยจะต้องได้รับ

¹⁵ UK Trade and Investment (2004)

อนุญาตจากรัฐบาล ในภาคส่วนที่เหลือจะจำกัดการถือหุ้นที่ร้อยละ 49 และมีการห้ามต่างชาติลงทุนในบางธุรกิจ เช่น ธนาคาร ประกันภัย ตัวแทนการค้า และการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์

ในส่วนของการเช่าที่ดินนั้น กฎหมายการลงทุนของกาตาร์อนุญาตให้บริษัทต่างชาติเช่าที่ดินได้ 50 ปี และสามารถต่อได้อีก 50 ปีตามที่รัฐบาลเห็นชอบ ซึ่งการลงทุนจากต่างชาตินั้น จะไม่มีการยึดกิจการคืนจากรัฐบาลเว้นแต่เพื่อประโยชน์ของสาธารณะ นอกจากนี้ นักลงทุนต่างชาติจะไม่เผชิญกับข้อกำหนดเกี่ยวกับการถอนทุน การโอนกำไรและสินทรัพย์กลับประเทศ หรือการแลกเปลี่ยนเงินตรา

ในส่วนตัวแทนทางการค้านั้น กฎหมายแพ่ง (Commercial Companies Law) ซึ่งออกในปีค.ศ. 2002 มีการกำหนดให้การนำเข้าสินค้าจะต้องทำผ่านตัวแทนทางการค้าที่ได้รับสิทธิในการกระจายสินค้าในประเทศ โดยจะต้องเสียค่านายหน้าร้อยละ 5 ของมูลค่าสินค้านำเข้า ยกเว้นแต่บริษัทต่างชาติที่ถือหุ้นร้อยละ 100 จะสามารถกระจายสินค้าได้เอง ซึ่งตัวแทนทางการค้าที่เป็นต่างชาติจะได้รับอนุญาตเป็นกรณีพิเศษเฉพาะการจัดตั้งเพื่อวัตถุประสงค์พิเศษ เช่น การถ่ายทอดเทคโนโลยี การวิจัยและพัฒนา การให้ความช่วยเหลือทางด้านการตลาดหรือการเทคนิค การให้การศึกษาหรืออบรมแรงงานในประเทศ

ในการจัดตั้งบริษัท จะต้องจดทะเบียนกับกระทรวงเศรษฐกิจและการค้า (Ministry of Economy and Commerce) โดยจะเสียค่าจดทะเบียนการค้า QR 35 และจะต้องจดทะเบียนเป็นสมาชิกหอการค้ากาตาร์ (Qatar Chamber of Commerce and Industry) ซึ่งจะเสียค่าธรรมเนียม QR 500 ต่อปี จากนั้นกระทรวงเทศบาลและเกษตร (Ministry of Municipal Affairs and Agriculture: MMAA) จะเป็นผู้ทำการตรวจสอบกิจกรรมของธุรกิจ โดยต้องเสียค่าใช้จ่าย QR 1,200 ซึ่งจะสามารถดำเนินงานได้ 2 ปี อย่างไรก็ตามตั้งแต่ปีค.ศ. 2004 เป็นต้นมา กาตาร์ได้มีการจัดตั้ง one-stop shop สำหรับการลงทุน ทำให้ขั้นตอนการจัดตั้งธุรกิจรวมเป็นขั้นตอนเดียว ซึ่งสามารถดำเนินการให้แล้วเสร็จได้ภายใน 1 วัน

ในด้านภาษีนั้น บริษัทในประเทศจะไม่ต้องเสียภาษีธุรกิจ แต่บริษัทที่มีต่างชาติถือครองจะเสียภาษีตั้งแต่ร้อยละ 0 ถึงร้อยละ 35 ขึ้นอยู่กับระดับกำไรสุทธิ อย่างไรก็ตามกฎหมายการลงทุนในปีค.ศ. 2000 ได้มีมาตรการจูงใจการลงทุนโดยมีการยกเว้นภาษี 5-10 ปีในการลงทุนกิจการที่เกี่ยวข้องกับการเกษตร อุตสาหกรรม การค้า น้ำมันดิบ การทำเหมือง การท่องเที่ยว การขนส่ง หรือกิจกรรมอื่นใดที่มีความจำเป็นและเป็นประโยชน์ต่อกาตาร์ โดยการยกเว้นภาษีจะได้รับอนุญาตเป็นกรณีไปจากรัฐบาล อีกทั้งยังมีข้อบังคับการจ้างงานแรงงานในประเทศ ซึ่งมีผลต่อประสิทธิภาพในการดำเนินงาน

ในส่วนของการแข่งขันและการควบคุมราคานั้น กาตาร์ไม่ได้มีกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการแข่งขัน แต่มีการควบคุมราคาสินค้าบางอย่าง เช่น ก๊าซ ปิโตรเลียม ไฟฟ้า น้ำ และการบริการบางอย่าง เช่น โทรคมนาคม สนามบิน ไปรษณีย์

ในส่วนของการบังคับใช้กฎหมายที่เกี่ยวกับสัญญาทางการค้านั้น จากการจัดอันดับของ World Bank (2009) กาตาร์มีประสิทธิภาพการบังคับใช้สัญญาในลำดับที่ 95 จาก 183 ประเทศ โดยมีขั้นตอนในการบังคับใช้สัญญา 43 ขั้นตอน ใช้เวลาเฉลี่ย 570 วัน และมีค่าใช้จ่ายคิดเป็นร้อยละ 21.6 ของมูลค่าเงินที่เรียกร้อง (claim value)

4.3.4 ประสิทธิภาพของท่า (Port Efficiency)

ประสิทธิภาพทางการขนส่งและโลจิสติกส์ของกาตาร์ถือว่าอยู่ในระดับที่ต่ำกว่าหลายประเทศในกลุ่ม GCC เช่น บาห์เรน UAE โดยมีดัชนีชี้วัดคุณภาพของการขนส่งและโลจิสติกส์ที่ระดับ 3 จาก 5 จากการศึกษาของ World Bank (2008) แต่กาตาร์มีความพยายามในการปรับปรุงระบบการขนส่งของประเทศ โดยเฉพาะในด้านการบิน

ในส่วนของท่าเรือนั้น ประเทศกาตาร์มีท่าเรือที่สำคัญ 3 แห่ง ได้แก่ Doha Port ซึ่งเป็นท่าเรือการค้าหลักของประเทศ มีท่าเทียบเรือ (berth) ทั้งสิ้น 11 แห่ง และยังมีท่าเรือที่เมืองอุตสาหกรรม Mesaieed และ Ras Laffan ซึ่งถูกออกแบบมาเพื่อใช้ในการขนส่ง LNG เป็นหลัก รวมถึงการขนส่งวัสดุก่อสร้างและตู้สินค้าต่าง ๆ

ในปัจจุบัน ท่าเรือและการจัดการท่าเรือยังอยู่ในการควบคุมของรัฐบาล ภายใต้การดูแลของ General Customs and Ports Authority ซึ่งก่อนปีค.ศ. 2001 การเดินเรือไปยังกาตาร์ยังถูกผูกขาดโดย Qatar Navigation แต่หลังจากปีค.ศ. 2001 เป็นต้นมาได้มีการเปิดเสรีการเดินเรือ ทำให้มีบริษัทเดินเรือทั้งสิ้น 20 แห่ง โดยมีผู้ให้บริการหลักคือ Qatar Shipping Company (Q-Ship) ซึ่งบริษัทเดินเรือในน่านน้ำกาตาร์จะต้องได้รับการอนุญาตจาก General Customs and Ports Authority

ในส่วนของสนามบินนั้น การให้บริการยังถูกผูกขาดเป็นหลักโดยสายการบินของรัฐ คือ Qatar Airways ซึ่งมีผลการดำเนินงานขาดทุนมาโดยตลอด จึงต้องมีการปรับโครงสร้างในปีค.ศ. 2003 ในการเพิ่มจุดหมายในการบิน และปรับปรุงการให้บริการด้านการขนส่งทางอากาศ

นอกจากนี้ กาตาร์ยังมีเป้าหมายในการเป็นศูนย์กลางในการบิน จึงมีโครงการปรับปรุงสนามบินในโดฮาด้วยงบประมาณ 120 ล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยมีแผนแล้วเสร็จในปีค.ศ. 2015 เพื่อขยายขนาดการรองรับผู้โดยสารมาเป็น 24 ล้านคน จากเดิมที่ระดับ 4.2 ล้านคน อีกทั้งยังมีโครงการก่อสร้างสนามบินขนาดใหญ่และทันสมัยระดับโลก ซึ่งใช้งบประมาณทั้งสิ้น 5 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ

ในส่วนของการขนส่งทางบกนั้น กาดาร์มีระบบการขนส่งที่ดี โดยมีถนนเชื่อมต่อเมืองสำคัญทั้งหมดของประเทศ และมีถนนเชื่อมต่อต่างประเทศผ่านทางซาอุดีอาระเบีย

4.3.5 ระบบการติดต่อสื่อสาร

กาดาร์มีการพัฒนาระบบการติดต่อสื่อสารอย่างรวดเร็วในช่วงที่ผ่านมา โดยมีอัตราการใช้โทรศัพท์และโทรศัพท์มือถือเพิ่มขึ้นจากเดิม 33.8 ต่อประชากร 100 คนในปีค.ศ. 1995-1999 มาเป็น 179.6 ต่อประชากร 100 คนในปีค.ศ. 2008 จากการสำรวจของ World Bank และมีระยะเวลาในการติดตั้งโทรศัพท์เฉลี่ยประมาณ 1 สัปดาห์¹⁶

อย่างไรก็ตาม ภาคโทรคมนาคมของกาดาร์ยังถูกผูกขาดโดยบริษัท Q-Tel ซึ่งมีสัญญาผูกขาดการบริการด้านโทรคมนาคมไปถึงปีค.ศ. 2013 และจะต้องเสียค่าธรรมเนียมให้รัฐร้อยละ 25 ของกำไรสุทธิ แต่เดิม Q-Tel เป็นบริษัทของรัฐ แต่ได้มีการแปรรูปรัฐวิสาหกิจ โดยรัฐขายหุ้นร้อยละ 45 ให้กับนักลงทุนทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งการผูกขาดตลาดของ Q-Tel ทำให้ค่าใช้จ่ายในการโทรศัพท์ของกาดาร์ค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับประเทศอื่น ๆ ในภูมิภาค กล่าวคือค่าใช้จ่ายในการโทรศัพท์ไปต่างประเทศอยู่ที่ประมาณ US\$2.8 ต่อ 3 นาทีแรก

ในส่วนของอินเทอร์เน็ตนั้น กาดาร์มีอัตราการใช้อินเทอร์เน็ตประมาณ 101.2 ต่อประชากร 100 คนในปีค.ศ. 2008 ซึ่งนับตั้งแต่ปีค.ศ. 2002 เป็นต้นมา Q-Tel ได้พยายามปรับปรุงประสิทธิภาพในการบริการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านอินเทอร์เน็ต โดยมีการลงนามสัญญากับ NavLink ของฝรั่งเศสในการสร้างศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ต และการเพิ่มบริการต่าง ๆ เช่น อินเทอร์เน็ตแบนด์วิท¹⁷ รวมถึงการร่วมทุนกับ Etisalt ในการสร้างสายใยแก้วนำแสง (fibre optic) ในทะเลเพื่อเป็นสำรองให้กับเครือข่ายโทรคมนาคมในยามฉุกเฉิน

¹⁶ Zarrouck (2003)

¹⁷ WTO (2004)

บทที่ 5

ลักษณะเศรษฐกิจและสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าในคูเวต

ในบทนี้จะการศึกษาถึงลักษณะทั่วไปทางเศรษฐกิจและการค้าของประเทศคูเวต (State of Kuwait) โดยจะเน้นพิจารณาที่นโยบายทางการค้าและการลงทุน ความสัมพันธ์ทางการค้าระหว่างประเทศไทยและคูเวต รวมถึงสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าในประเทศคูเวตและปัญหาที่เกี่ยวข้อง

5.1 ลักษณะเศรษฐกิจและการค้าของคูเวต

ประเทศคูเวตเป็นประเทศขนาดเล็ก โดยมีขนาดประชากรประมาณ 3.443 ล้านคน¹⁸ แต่คูเวตถือได้ว่าเป็นประเทศที่มีรายได้ในระดับสูง โดยมีขนาด GDP เท่ากับ 137,190 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปีค.ศ. 2008 และมีรายได้เฉลี่ยต่อหัวประชากรเท่ากับ 39,846.06 เหรียญสหรัฐ เศรษฐกิจของประเทศคูเวตมีการพึ่งพิงน้ำมันเป็นหลัก โดยมีรายได้จากน้ำมันและก๊าซธรรมชาติคิดเป็นร้อยละ 46.7 ของ GDP¹⁹ และรายได้จากการส่งออกน้ำมันคิดเป็นประมาณร้อยละ 95 ของรายได้จากการส่งออกสินค้าทั้งหมดของคูเวต ประเทศคูเวตมีปริมาณน้ำมันสำรองถึง 98 พันล้านบาร์เรล หรือคิดเป็นร้อยละ 10 ของน้ำมันสำรองของโลก ซึ่งการพึ่งพิงอุตสาหกรรมน้ำมันดิบอย่างมากของคูเวต ทำให้ระบบเศรษฐกิจมีความผันผวนตามสภาวะราคาน้ำมันในตลาดโลกเป็นอย่างมาก อีกทั้งคูเวตยังเป็นประเทศที่มีอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจใกล้เคียงกับประเทศอื่นในกลุ่ม GCC คือประมาณร้อยละ 6.3 ในปีค.ศ. 2008

ตารางที่ 5-1: ขนาดเศรษฐกิจและจำนวนประชากรของประเทศคูเวตในปีค.ศ. 2008

จำนวนประชากร* (ล้านคน)	3.443
ผลิตภัณฑ์มวลรวม (ล้านเหรียญสหรัฐ PPP)	137,190
อัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวม (ร้อยละต่อปี)	6.3
อัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมเฉลี่ยระหว่างปี 1991-2000 (ร้อยละต่อปี)	3.7

* ประมาณการโดย IMF

จากขนาดประเทศที่เล็ก และการมีรายได้จากน้ำมันดิบจำนวนมหาศาลเมื่อเทียบกับขนาดเศรษฐกิจ ทำให้ประเทศคูเวตเป็นรัฐสวัสดิการที่มีการให้สวัสดิการแก่ประชาชนในประเทศในระดับที่สูงมาก โดยมีการให้การศึกษาและการรักษาพยาบาลฟรี และยังมีการให้เงินอุดหนุน

¹⁸ ข้อมูลปีค.ศ. 2006

¹⁹ National Bank of Kuwait (2002)

สำหรับค่าเช่าบ้าน สาธารณูปโภค โทรศัพท์ และอาหาร และการให้ความมั่นคงกับประชาชนโดยการรับประกันการจ้างงานโดยภาครัฐทั้งหมด ซึ่งการจ้างงานโดยภาครัฐอยู่ในระดับไม่ต่ำกว่าร้อยละ 93 ของแรงงานทั้งหมด หรือคิดเป็นร้อยละ 40 ของค่าใช้จ่ายของภาครัฐบาล²⁰ การรับประกันสวัสดิการดังกล่าวของประเทศคูเวตถูกวิพากษ์วิจารณ์อย่างหนักจากองค์กรระหว่างประเทศอย่างเช่น IMF ว่ามีส่วนทำให้ประสิทธิภาพในการผลิตของประเทศต่ำ และยังทำให้ประชาชนไม่ทำงานในภาคเอกชน เนื่องจากปัญหาจากการขาดแรงจูงใจในการศึกษาที่ทำให้แรงงานไม่มีความรู้เพียงพอที่จะสามารถตอบสนองความต้องการของการทำงานในภาคเอกชนได้ อีกทั้งยังเป็นการยากที่ภาคเอกชนจะสามารถเสนอค่าตอบแทนและสวัสดิการในการทำงานที่เทียบเท่ากับภาครัฐได้

นับจากปีค.ศ. 2000 เป็นต้นมา คูเวตได้มีความพยายามดำเนินการแผนปฏิรูปเศรษฐกิจ (Economic Reform Package) เพื่อปรับปรุงโครงสร้างการใช้จ่ายของภาครัฐ ลดรายจ่ายด้านสวัสดิการสังคม เพิ่มการแปรรูปรัฐวิสาหกิจและการดำเนินงานของภาคเอกชนให้มากยิ่งขึ้น ผลักดันการจ้างงานคนในประเทศคูเวต (Kuwaitization) การส่งเสริมการค้าและการลงทุน รวมถึงการปรับปรุงกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการค้าและการลงทุนเพื่อให้บรรยากาศในการลงทุนดีขึ้น

ภาคการผลิตของคูเวตส่วนมากยังเป็นอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับน้ำมัน เช่น ผลิตภัณฑ์ไฮโดรคาร์บอน เคมีภัณฑ์ และพลาสติก ซึ่งคิดเป็นประมาณร้อยละ 10.2 ของ GDP และภาคบริการคิดเป็นร้อยละ 37 ของ GDP ซึ่งส่วนมากจะเป็นบริการทางสังคมและของรัฐ แต่ภาคบริการที่มีการเติบโตอย่างสูงในปัจจุบันคือภาคการเงิน การขนส่ง การสื่อสาร การค้าส่ง และโลจิสติกส์ ซึ่งเป็นผลต่อเนื่องมาจากการทำสงครามของสหรัฐอเมริกาและพันธมิตรในอิรัก

ตารางที่ 5-2: สัดส่วนของภาคการผลิตต่าง ๆ ใน GDP ของประเทศคูเวตในปีค.ศ. 2007

ภาคการผลิต	สัดส่วนผลิตภัณฑ์มวลรวม
เกษตรกรรม	0.3%
ทรัพยากรธรรมชาติ	38.2%
- น้ำมันและก๊าซ	38.1%
- แร่อื่นๆ	0.1%
อุตสาหกรรม	7.4%
บริการและอื่นๆ	54.1%

อย่างไรก็ดี เศรษฐกิจในประเทศคูเวตยังมีการพึ่งพิงรัฐบาลในระดับที่สูงมาก หากพิจารณาสัดส่วนของกิจการของเอกชนที่ไม่ใช่ภาคน้ำมันแล้วพบว่าการลดลงอย่างต่อเนื่อง²¹

²⁰ Pfeifer (2005)

²¹ อุตสาหกรรมน้ำมันมีการดำเนินการผูกขาดโดยรัฐบาลคูเวต

โดยมีสัดส่วนดังกล่าวคิดเป็นร้อยละ 44 และการร่วมทุนกับภาครัฐคิดเป็นร้อยละ 12 ของ GDP ของภาคส่วนอื่นที่ไม่ใช่น้ำมัน²²

เนื่องจากขนาดรายได้ที่เกินกว่าระดับการบริโภคของประเทศ ทำให้ประเทศคูเวตมีการลงทุนในสินทรัพย์ โดยเฉพาะสินทรัพย์ทางการเงินของต่างประเทศเป็นอย่างมาก ผ่านทาง General Reserve Fund (GRF) และยังมีการให้เงินช่วยเหลือและเงินกู้แก่ประเทศอาหรับเป็นจำนวนมาก โดยรายได้จากการลงทุนในต่างประเทศนั้นคิดเป็นร้อยละ 10-15 ของรายได้ของรัฐบาล²³ ซึ่งหน่วยงานในการลงทุนของคูเวต (Kuwait Investment Authority) เคยมีปัญหาระเบิดการคอร์รัปชันในสำนักงานที่อังกฤษและสเปน ซึ่งทำให้เงินจำนวน 5 พันล้านเหรียญสหรัฐหายไปอย่างอธิบายไม่ได้

นอกจากนี้ ภาคเอกชนเองก็นิยมสะสมความมั่งคั่งด้วยสินทรัพย์ในต่างประเทศ โดยความมั่งคั่งของภาคเอกชน (private wealth) มีจำนวนทั้งสิ้น 172.5 พันล้านเหรียญสหรัฐ เป็นการลงทุนในต่างประเทศถึง 88.6 พันล้านเหรียญสหรัฐ และเป็นการลงทุนในสินทรัพย์ทางการเงินถึง 59.8 พันล้านเหรียญสหรัฐ ซึ่งลักษณะดังกล่าว สร้างให้เกิดปัญหาด้านอุปสงค์ของตลาดภายในประเทศและการสะสมทุนในประเทศคูเวต

นอกจากนี้ หลังจากสงครามกับประเทศอิรักในปีค.ศ. 1990 บ่อน้ำมันและโครงสร้างพื้นฐานหลายอย่างของประเทศคูเวตได้ถูกทำลาย ทำให้ต้องมีการใช้รายได้จากการลงทุนระหว่างประเทศเป็นจำนวนมากเพื่อการซ่อมแซมโครงสร้างพื้นฐานของประเทศ จนถึงปีค.ศ. 2000 ถึงมีระดับการลงทุนกลับมาอยู่ในระดับเดิมก่อนเกิดสงครามกับอิรัก

ปัญหาที่สำคัญอีกประการหนึ่งของคูเวต มาจากกฎระเบียบเกี่ยวกับการค้าและการลงทุนที่มีความยุ่งยากเป็นอย่างมาก จากการจัดอันดับของ World Bank (2009) ทางด้านความง่ายในการดำเนินธุรกิจของคูเวตพบว่าอยู่ที่ลำดับ 61 จาก 183 ซึ่งถือได้ว่าต่ำกว่าประเทศอื่น ๆ ในกลุ่ม GCC ยกเว้นโอมาน โดยมีปัญหาที่สำคัญมาจากการบังคับใช้สัญญา สิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้า การจดทะเบียนเริ่มต้นกิจการ การขอใบอนุญาตก่อสร้าง และการขอสินเชื่อ

อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบันคูเวตมีความพยายามปรับปรุงกฎระเบียบด้านการลงทุนเพื่อดึงดูดนักลงทุนจากต่างชาติมากขึ้น เช่น การกำหนดและจัดตั้งเขตการค้าเสรีคูเวต (Kuwait Free Trade Zone: KFTZ) ใน Shuwaikh ซึ่งอนุญาตให้คนต่างชาติเป็นเจ้าของธุรกิจได้ร้อยละ 100 และยังมีมาตรการจูงใจการลงทุนอีกหลายประการ เช่น การยกเว้นภาษีนำเข้า การสามารถมีใบอนุญาตการค้าและธุรกิจได้โดยไม่ต้องมีตัวแทนเป็นชาวคูเวต เป็นต้น

²² National Bank of Kuwait (2002)

²³ Pfeifer (2005)

ในส่วนข้อตกลงทางการค้าระหว่างประเทศนั้น คูเวตได้เข้าเป็นสมาชิกของ GATT ตั้งแต่ปีค.ศ. 1963 และเป็นสมาชิกก่อตั้ง WTO ในปีค.ศ. 1995 อีกทั้งยังมีข้อตกลงทางการค้าแบบพหุภาคีในการเป็นสหภาพศุลกากรกับกลุ่มประเทศ GCC และเขตการค้าเสรีกับประเทศอาหรับ 17 ประเทศตามข้อตกลง GAFTA

นอกจากนี้ คูเวตยังได้มีการทำข้อตกลงการลงทุนกับ 24 ประเทศ²⁴ และอยู่ในระหว่างการเจรจาเพิ่มเติมอีก 10 ประเทศ อีกทั้งยังได้มีการลงนามกรอบข้อตกลงการค้าและการลงทุน (Trade and Investment Framework: TIFA) กับประเทศสหรัฐอเมริกาในปีค.ศ. 2004 เพื่อจะปรับปรุงกฎระเบียบทางการค้าให้เป็นไปตามมาตรฐานสากลมากขึ้น และพัฒนาไปสู่การทำเขตการค้าเสรีต่อไป รวมถึงการลงนามข้อตกลงการค้าเสรีกับจอร์แดน

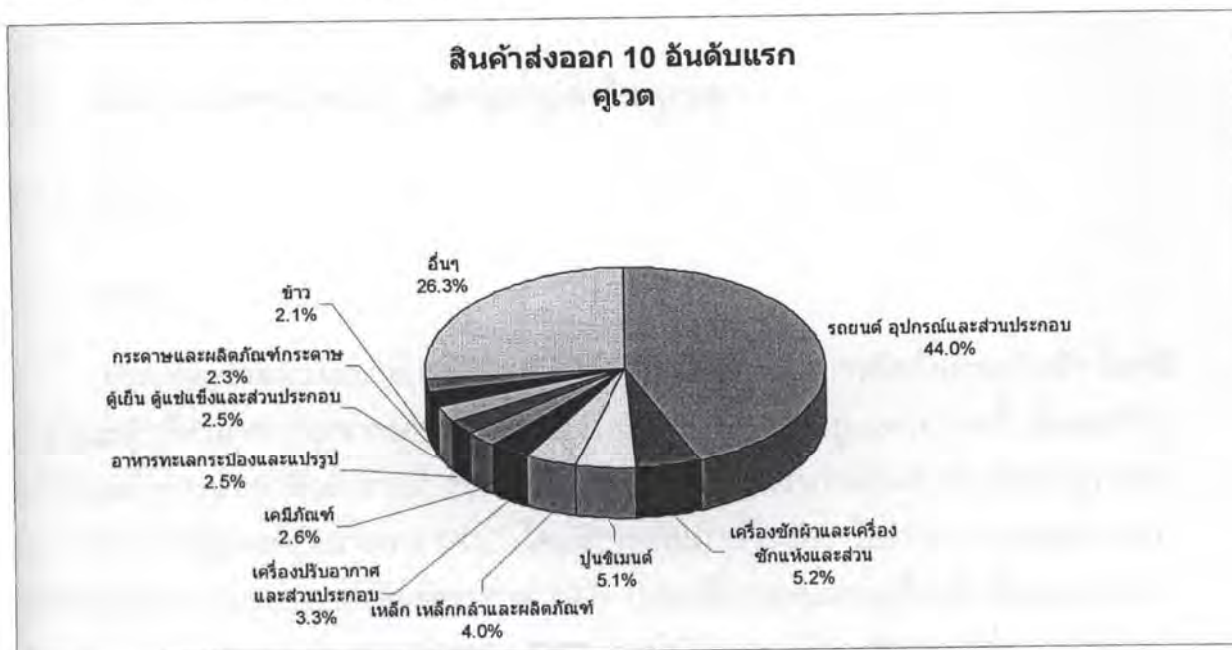
5.2 การค้าระหว่างคูเวตและไทย

ในส่วนของการค้าระหว่างประเทศคูเวตกับไทยนั้น ในปัจจุบันยังถือได้ว่ามีระดับการค้าที่ต่ำคืออยู่ที่ระดับ 7,965 ล้านบาทในปีค.ศ. 2007 และมีอัตราการเติบโตร้อยละ 8.41 โดยอัตราการเติบโตสูงสุดจะอยู่ที่ร้อยละ 63.51 ในปีค.ศ. 2006 โดยประเทศไทยถือได้ว่าเป็นผู้ส่งออกสินค้าไปยังคูเวตเป็นอันดับที่ 7 อย่างไรก็ตาม การส่งออกสินค้าไปยังประเทศคูเวตบางส่วน ยังเป็นการส่งสินค้าผ่านทาง UAE และซาอุดีอาระเบีย

สินค้าส่งออกหลักจากประเทศไทยไปยังคูเวตคือรถยนต์และชิ้นส่วน ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 31.65 ของมูลค่าสินค้าส่งออกทั้งหมดไปยังคูเวต รองลงมาคือเครื่องจักรกลและส่วนประกอบ เครื่องปรับอากาศ ปูนซีเมนต์ น้ำตาลทราย และตู้เย็นและส่วนประกอบ โดยสินค้าที่มีอัตราการเติบโตของการส่งออกสูงได้แก่ น้ำตาลทราย (ร้อยละ 60892.12) เครื่องจักรกลและส่วนประกอบ (ร้อยละ 749.02) และเม็ดพลาสติก (ร้อยละ 141.32) โดยภาพที่ 5-1 จะแสดงสัดส่วนสินค้าส่งออกสำคัญของประเทศไทยไปยังคูเวต

²⁴ ได้แก่เยอรมัน ฝรั่งเศส อิตาลี รัสเซีย จีน โรมานี โปแลนด์ ฮังการี ตุรกี มาเลเซีย ปากีสถาน สวิตเซอร์แลนด์ มัลตา ฟินแลนด์ เอธิโอเปีย โครเอเชีย ทาจิกิสถาน ออสเตรีย บัลกาเรีย คาซัคสถาน โมร็อกโก มองโกเลีย และเชช

ภาพที่ 5-1: สัดส่วนการส่งออกสินค้าจากประเทศไทยไปยังคูเวตในปีค.ศ. 2008



ในส่วนของการนำเข้าที่สำคัญของไทยจากประเทศคูเวต ได้แก่ น้ำมันดิบ เคมีภัณฑ์ น้ำมันสำเร็จรูป และปุ๋ย โดยภาพที่ 5-2 จะแสดงสัดส่วนสินค้านำเข้าที่สำคัญของไทยจากประเทศคูเวต

ภาพที่ 5-2: สัดส่วนการนำเข้าสินค้าจากคูเวตของประเทศไทยในปีค.ศ. 2008



อย่างไรก็ตาม คูเวตนับได้ว่าเป็นตลาดที่มีศักยภาพสูง โดยเฉพาะในสินค้าฟุ่มเฟือย เนื่องจากเป็นตลาดที่มีกำลังซื้อสูงมาก และระดับการแข่งขันยังไม่สูงมากนัก แต่ปัจจุบัน ปัญหา

ในการค้ากับประเทศคูเวตยังอยู่ที่สิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้า โดยเฉพาะพิธีการศุลกากร ภาระเบียบ และมาตรฐานสินค้านำเข้า ในส่วนของสินค้าอาหาร

5.3 สิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าในคูเวต

5.3.1 ศุลกากร

ภาษี

ประเทศคูเวตมีนโยบายการค้าเสรี ไม่มีโควตาหรือมาตรการกีดกันการนำเข้า โดยมี ภาษีในระดับที่ต่ำมาก เนื่องจากเศรษฐกิจของคูเวตมีการกระจุกตัวอยู่เฉพาะภาคน้ำมันและก๊าซ ทำให้ต้องพึ่งการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศเป็นอย่างมาก อัตราภาษีสินค้านำเข้าของคูเวตจะอิงตามอัตราภาษีของกลุ่มประเทศ GCC โดยมีการเก็บภาษีในอัตราร้อยละ 5 ของมูลค่า c.i.f. ในสินค้าเกือบทุกรายการ แต่เดิมอัตราภาษี MFN โดยเฉลี่ยของคูเวตอยู่ที่ระดับร้อยละ 3.9 แต่หลังจากการเข้าร่วมสหภาพศุลกากรของ GCC ทำให้อัตราภาษีนำเข้าโดยเฉลี่ยปรับขึ้นมาที่ระดับเฉลี่ยร้อยละ 5.1 และมีอัตราภาษีเฉลี่ยของภาคเกษตรร้อยละ 7.8 และภาคที่ไม่ใช่เกษตร ร้อยละ 4.7

คูเวตมีการกำหนดอัตราภาษีพิเศษสำหรับอาหารและยารักษาโรคบางประเภทที่อัตรา ร้อยละ 0 และเก็บภาษีร้อยละ 70 สำหรับสินค้าประเภทบุหรี่และยาสูบ นอกจากนี้ยังมีการห้าม นำเข้าสินค้าที่ผิดต่อศาสนาอิสลาม เช่น วัตถุลามก สุกรและผลิตภัณฑ์จากสุกร และแอลกอฮอล์

ในส่วนของแหล่งกำเนิดของสินค้านั้น คูเวตได้มีการกำหนดให้มีมูลค่าเพิ่มของสินค้าไม่ ต่ำกว่าร้อยละ 40 และต้องเกิดขึ้นจากกระบวนการผลิตของกิจการที่มีทุนเป็นของบุคคลสัญชาติ GCC ไม่น้อยกว่าร้อยละ 51 ในส่วนของข้อตกลง GCC และการสร้างมูลค่าเพิ่มภายในไม่ต่ำกว่า ร้อยละ 40 ตามข้อตกลงของ GAFTA

พิธีการศุลกากร

ประเทศคูเวตมีปัญหาสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าที่สืบเนื่องมาจากพิธีการ ศุลกากรเป็นอย่างมาก รายงานของ USTR ระบุว่า การนำสินค้าออกจากด่านศุลกากรใช้ เวลานานมาก ต้องผ่านกระบวนการหลายขั้นตอน มีเอกสารที่เกี่ยวข้องเป็นจำนวนมากและ ซับซ้อน ทำให้เกิดความผิดพลาดได้ง่าย และเปิดช่องให้เกิดการคอร์รัปชันของเจ้าหน้าที่ที่ รับผิดชอบ

รายงานของ World Bank (2009) ได้จัดลำดับของดัชนีความมีประสิทธิภาพของพิธีการ ศุลกากรที่ระดับ 2.5 จาก 5 ซึ่งถือได้ว่าต่ำที่สุดในกลุ่มประเทศ GCC และต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของ กลุ่มประเทศที่ไม่ใช่ OECD เป็นอย่างมาก โดยการนำเข้าสินค้าของคูเวตนั้นจะต้องใช้เอกสาร

ประมาณ 10 ฉบับ และใช้เวลาในการนำเข้าสินค้าเฉลี่ยประมาณ 19 วัน โดยมีค่าใช้จ่ายเฉลี่ยประมาณ 1,217 เหรียญสหรัฐต่อตู้สินค้า ซึ่งจัดว่าสูงที่สุดในกลุ่มประเทศ GCC เช่นกัน

5.3.2 มาตรฐานสินค้าและข้อกำหนดทางเทคนิค

มาตรฐานสินค้าของคูเวตโดยมากจะอ้างอิงกับมาตรฐานของกลุ่มประเทศ GCC คือมาตรฐาน GSO และมาตรฐานของซาอุดีอาระเบีย คือมาตรฐาน Saudi Arabia Standards Organization (SASO) โดยมีหน่วยงานที่ทำหน้าที่กำกับดูแลทางด้านมาตรฐานคือ Kuwait Standards and Metrology Department (KOWSMD) ซึ่งมาตรฐานสินค้าและการกำกับดูแลของคูเวตนั้นค่อนข้างเข้มงวด เนื่องจากคูเวตมีการให้ความสำคัญกับกฎหมายคุ้มครองผู้บริโภคในประเทศ (Consumer protection law) เป็นอย่างมาก โดยจะให้ความสำคัญกับมาตรฐานโรงงานผลิต เช่น GMP และ ISO 1900 รวมถึงกระบวนการวิเคราะห์อ้างอิงตามมาตรฐานสากล โดยเฉพาะ AOAC

ข้อกำหนดด้านเทคนิคและมาตรฐานโดยเฉพาะของคูเวตจะรับผิดชอบโดย Public Authority for Industry (PAI) ซึ่งจะมีการจัดทำและประกาศใช้มาตรฐานสินค้าทั้งที่ผลิตภายในประเทศและนำเข้า นอกจากนี้ยังได้มีการดำเนินการในด้าน International Conformity Certification Program (ICCP) เพื่อการตรวจสอบและรับรองสินค้าที่จะนำเข้าให้เป็นไปตามข้อกำหนดทางเทคนิคและมาตรฐานบังคับ (mandatory) ของคูเวต ซึ่งครอบคลุมทั้งด้านสุขอนามัย ความปลอดภัย ความมั่นคง สิ่งแวดล้อม และศาสนา นอกจากนี้คูเวตยังมีการตั้งหน่วยงานในประเทศต่าง ๆ ในลักษณะสำนักงานประจำประเทศ (Country office) หรือ ศูนย์ออกใบอนุญาตระดับภูมิภาค (Regional Licensing Centre) เพื่อรับเรื่องการยื่นแบบคำขอการรับรองและเอกสารที่เกี่ยวข้องตามที่กำหนด

มาตรฐานด้านสุขอนามัย และสุขอนามัยพืชและสัตว์ (Sanitary and phytosanitary measures)

มาตรฐานด้านสุขอนามัยของคูเวตยึดหลักตาม GSO เป็นหลัก โดยมีการออกกฎระเบียบเกี่ยวกับอาหารฮาลาลควบคุมโดยเทศบาลคูเวต (Kuwait Municipality) และมีคณะกรรมการความปลอดภัยอาหาร (Food Safety Committee) ซึ่งประกอบด้วยหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น หน่วยงานด้านสุขภาพ หน่วยงานด้านสิ่งแวดล้อม ศุลกากร และผู้บริโภค เป็นผู้ดูแลการบังคับใช้ และเสนอข้อคิดเห็นเชิงนโยบาย และมีกระทรวงสาธารณสุข ทำหน้าที่ตรวจสอบอาหารที่นำเข้าจากต่างประเทศ โดยเป็นหน่วยงานเดียวที่ให้การรับรองผลการตรวจสอบอาหารได้

ปัญหาที่สำคัญเกี่ยวกับมาตรฐานด้านสุขอนามัยของคูเวต คือความไม่แน่นอนในเรื่องของมาตรฐานสินค้านำเข้าโดยเฉพาะในส่วนของอาหาร และการตรวจสอบสินค้าตามสุขอนามัยอาหาร สุขอนามัยพืชและสัตว์ ซึ่งก่อให้เกิดปัญหากับผู้ประกอบการหลายราย

ในส่วนของมาตรฐานการฆ่าตามหลักศาสนาอิสลามหรือมาตรฐานฮาลาลนั้น คูเวตยอมรับมาตรฐานของประเทศอื่น โดยจะต้องมีการติดต่อผ่านกระทรวงต่างประเทศของคูเวต และจะมีคณะกรรมการในการดูแลและตรวจสอบมาตรฐานฮาลาลของประเทศต่าง ๆ อยู่เสมอ

มาตรฐานสินค้าอื่น ๆ

สินค้าประเภทอัญมณีและเครื่องประดับจะต้องได้รับเอกสารรับรองจากกรมทรัพยากร โดยจะมีการตรวจสอบโรงงานเพื่อกำหนดประเภทสินค้า ปริมาณที่ผลิต และต้องเสียค่าธรรมเนียมก่อนจะได้ใบรับรอง อีกทั้งยังต้องมีการสลักตรารับรองคุณภาพ (hallmarking) ซึ่งควบคุมโดย Commercial Control Sector ซึ่งการสลักเครื่องหมายรับรองหรือการออกเอกสารรับรองคุณภาพจากหน่วยงานราชการหรือสถาบันที่ได้รับการยอมรับ เป็นปัจจัยสำคัญมากในการส่งออกสินค้าประเภทอัญมณีและเครื่องประดับไปยังประเทศคูเวต

การติดฉลากและบรรจุภัณฑ์

การติดฉลากสินค้าและบรรจุหีบห่อ เป็นสิ่งที่คูเวตให้ความสำคัญเป็นอย่างมาก โดยมาตรฐานการติดฉลากสินค้าและติดตราของคูเวตจะเป็นไปตามมาตรฐานของกลุ่มประเทศ GCC ซึ่งจะต้องมีการระบุฉลากสินค้าในภาษาอารบิก และตรงกับฉลากสินค้าในภาษาอังกฤษ นอกจากนี้ การบรรจุหีบห่อของคูเวตจะต้องได้ตามมาตรฐานยุโรปและสหรัฐอเมริกา โดยคูเวตจะไม่ยอมรับมาตรฐานที่ต่ำกว่ามาตรฐานดังกล่าว ซึ่งประเทศไทยมีปัญหามากในการแปลภาษาอารบิกผิดพลาด ทำให้เกิดปัญหาในการส่งออกสินค้าไปยังคูเวต

5.3.3 กฎระเบียบ กฎหมาย และการบังคับใช้กฎหมาย

กฎระเบียบและกฎหมาย

คูเวตมีกฎระเบียบและกฎหมายที่นับได้ว่าเป็นอุปสรรคต่อการค้าและการลงทุนหลายประการ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ในเรื่องของการผูกขาดตลาดและการต้องอาศัยตัวแทนทางการค้า ผู้นำเข้าสินค้าในคูเวตจะต้องขอใบอนุญาตการนำเข้า (Import license) จากกระทรวงพาณิชย์และอุตสาหกรรม และจะต้องจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์และอุตสาหกรรม รวมถึงจดทะเบียนเป็นสมาชิกของสภาหอการค้าและอุตสาหกรรมของคูเวต (Kuwait Chamber of Commerce and Industry) โดยใบอนุญาตนำเข้าจะมีอายุเพียง 1 ปีเท่านั้น

คูเวตยังมีข้อกำหนดในการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศมาขาย กล่าวคือการนำเข้าจะต้องพึ่งพาตัวแทนทางการค้าท้องถิ่นให้เป็นผู้ทำการตลาดและกระจายสินค้า โดยกฎหมายการค้าของคูเวตจะให้สิทธิเฉพาะบริษัทสัญชาติคูเวตในการเป็นตัวแทนทางการค้าของบริษัทต่างชาติ ยกเว้นบริษัทจากประเทศในกลุ่ม GCC ซึ่งทำให้การสรรหาและทำสัญญากับตัวแทนการค้าที่เหมาะสมมีความสำคัญเป็นอย่างมาก และต้องทำสัญญาอย่างรัดกุม เพราะกระบวนการบังคับและตัดสินคดี กรณีเกิดข้อพิพาทระหว่างผู้ประกอบการต่างชาติและตัวแทนทางการค้าคูเวตนั้นใช้เวลานานมาก ดังจะกล่าวต่อไป

การจดทะเบียนจัดตั้งธุรกิจ在庫เวตยังมีความยุ่งยากเป็นอย่างมาก โดยมีขั้นตอนทั้งหมด 13 ขั้นตอน ใช้เวลาทั้งสิ้น 35 วัน และมีค่าใช้จ่ายที่สูงมาก การก่อสร้างคลังสินค้าหรือการขอใบอนุญาตการก่อสร้าง在庫เวตยังเพิ่มความยุ่งยากในการตั้งธุรกิจ โดยมีขั้นตอนในการสร้างคลังสินค้าประมาณ 25 ขั้นตอน ใช้เวลา 104 วัน และมีต้นทุนประมาณร้อยละ 124.07 ของ GNI ต่อหัวประชากร

การบังคับใช้กฎหมาย

การบังคับใช้กฎหมายด้านการค้าของคูเวตยังเป็นอีกปัญหาที่สำคัญ เนื่องจากกฎหมายของคูเวตเอื้อประโยชน์ให้กับคนในประเทศเป็นอย่างมาก ขั้นตอนการบังคับใช้กฎหมายจะมีด้วยกันทั้งสิ้นประมาณ 50 ขั้นตอน โดยใช้เวลาประมาณ 566 วัน และเสียค่าใช้จ่ายประมาณร้อยละ 18.8 ของมูลค่าเงินที่เรียกร้อง (Claim value)

5.3.4 ประสิทธิภาพของท่า (Port Efficiency)

คูเวตมีท่าเรือบก (Dry cargo port) ทั้งหมด 3 แห่ง คือ Shuwaik Shuaiba และ Doha ท่าเรือการค้าหลักของประเทศคือท่า Shuwaik ซึ่งอยู่ทางใต้ของอ่าวคูเวต โดยมีทั้งหมด 21 ท่าเทียบเรือ ส่วนท่าเรือ Shaiba เป็นท่าเรือขนาดใหญ่ที่สุด ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมที่ถูกออกแบบมาเพื่อการขนส่งสินค้า การนำเข้าวัตถุดิบ อุปกรณ์และเครื่องจักรสำหรับใช้ในนิคมอุตสาหกรรม และท่าเรือ Doha จะเป็นท่าเรือขนาดเล็ก

การกำกับดูแลท่าเรือจะอยู่ภายใต้การควบคุมของ Kuwait Port Authority (KPA) และการบริหารจัดการท่าเรือจะถูกผูกขาดโดยบริษัท GulfTainer ซึ่งมีการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง อีกทั้ง KPA ยังมีแผนการในการขยายความจุของคลังสินค้าในท่าเรือ รวมถึงปรับปรุงระบบคอมพิวเตอร์และท่อส่งภายในท่าเรือ และเพิ่มท่าเทียบเรือขนาดใหญ่

อย่างไรก็ตาม ท่าเรือของคูเวตยังมีข้อจำกัดด้านการแข่งขันในการบริการสิ่งอำนวยความสะดวกในท่า อีกทั้งยังมีขนาดและประสิทธิภาพที่ด้อยกว่าประเทศอื่น ๆ ในภูมิภาค เช่น UAE

5.3.5 ระบบการติดต่อสื่อสาร

คูเวตมีการปรับปรุงระบบโทรคมนาคมเป็นอย่างมากในช่วงที่ผ่านมา โดยมีอัตราการใช้โทรศัพท์และโทรศัพท์มือถือต่อประชากร 100 คน เพิ่มขึ้นจาก 31.4 ในช่วงปีค.ศ. 1995-1999 มาอยู่ที่ 117.2 ในปีค.ศ. 2008 จากรายงานของ World Bank (2008) ค่าใช้จ่ายในการใช้บริการโทรศัพท์ในคูเวตอยู่ในระดับที่ต่ำเนื่องจากการอุดหนุนจากภาครัฐบาล โดยมีค่าใช้จ่ายในการโทรศัพท์ทางไกลเฉลี่ย 1.7 ต่อ 3 นาทีแรก อย่างไรก็ตาม ประสิทธิภาพในการดำเนินงานของธุรกิจโทรคมนาคมอย่างอยู่ในระดับที่ไม่ดีพอ โดยระยะเวลาที่ใช้ในการรอการติดตั้งโทรศัพท์อยู่ที่ประมาณ 1 เดือน ทั้งนี้เนื่องจากการผูกขาดการบริการโดยภาครัฐ

ในส่วนของการใช้อินเตอร์เน็ตนั้น คูเวตมีอัตราการใช้อินเตอร์เน็ตที่ค่อนข้างต่ำ โดยมีการใช้อินเตอร์เน็ตต่อประชากร 100 คนเท่ากับ 33.8 ในปีค.ศ. 2008 จากการรายงานของ World Bank และมีค่าใช้จ่ายในการติดตั้งอินเตอร์เน็ตสูงถึง 312 เหรียญสหรัฐต่อเดือน

บทที่ 6

เศรษฐกิจและสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าในซาอุดีอาระเบีย

ในบทนี้จะทำการศึกษาถึงลักษณะทั่วไปทางเศรษฐกิจของประเทศซาอุดีอาระเบีย (Saudi Arabia) โดยจะเน้นที่นโยบายการค้าและการลงทุนของซาอุดีอาระเบีย และความสัมพันธ์ทางการค้าระหว่างประเทศซาอุดีอาระเบียกับไทย รวมถึงการพิจารณาสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าในประเทศซาอุดีอาระเบีย และปัญหาที่เกิดขึ้น

6.1 ลักษณะทางเศรษฐกิจและการค้าของซาอุดีอาระเบีย

ซาอุดีอาระเบียนับได้ว่าเป็นประเทศที่มีขนาดเศรษฐกิจใหญ่ที่สุดในกลุ่มประเทศ GCC โดยมีขนาด GDP เท่ากับ 593,385 ล้านดอลลาร์สหรัฐ อีกทั้งยังมีจำนวนประชากรมากที่สุดในกลุ่มประเทศ GCC และยังถือได้ว่าเป็นประเทศที่มีรายได้สูง โดยมีรายได้ต่อหัวประชากรประมาณ 23,833.59 ดอลลาร์สหรัฐ และมีอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจร้อยละ 4.6 ในปีค.ศ. 2008 และมีอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจมากเป็นประวัติศาสตร์ในปีค.ศ. 2005 ถึงร้อยละ 26 อันเป็นผลมาจากความมั่นคงของประเทศ โดยเฉพาะเสถียรภาพของการเมืองภายใน ราคาน้ำมันที่เพิ่มสูงขึ้น การเข้าร่วมเป็นสมาชิกของ WTO และการปรับเปลี่ยนกฎระเบียบการค้าและการลงทุนให้สอดคล้องกับมาตรฐานสากล รวมไปถึงนโยบายการส่งเสริมการลงทุนของประเทศซาอุดีอาระเบีย

ตารางที่ 6-1: ขนาดเศรษฐกิจและประชากรของประเทศซาอุดีอาระเบียในปีค.ศ. 2008

จำนวนประชากร* (ล้านคน)	24.897
ผลิตภัณฑ์มวลรวม (ล้านเหรียญสหรัฐ PPP)	593,385
อัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวม (ร้อยละต่อปี)	4.6
อัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมเฉลี่ยระหว่างปี 1991-2000 (ร้อยละต่อปี)	2.7

* ประเมินการณ์โดย IMF

เศรษฐกิจของประเทศซาอุดีอาระเบียยังมีการพึ่งพิงรายได้จากน้ำมันเป็นหลัก ซาอุดีอาระเบียเป็นผู้ส่งออกน้ำมันรายใหญ่ที่สุดของโลกและ OPEC โดยมีการส่งออกน้ำมันคิดเป็นร้อยละ 25.6 ของน้ำมันที่ผลิตทั่วโลก สามารถผลิตน้ำมันได้ 9.404 ล้านบาร์เรลต่อวัน และส่งออกได้ 7.75 ล้านบาร์เรลต่อวัน โดยรายได้จากการส่งออกน้ำมันคิดเป็นร้อยละ 88.4 ของรายได้การส่งออกสินค้าทั้งหมดของซาอุดีอาระเบีย

ตารางที่ 6-2: สัดส่วน GDP ในภาคการผลิตต่าง ๆ ของซาอุดีอาระเบียในปีค.ศ. 2008

ภาคการผลิต	สัดส่วนผลิตภัณฑ์มวลรวม
เกษตรกรรม	4.7%
ทรัพยากรธรรมชาติ	27.3%
- น้ำมันและก๊าซ	27.0%
- แร่อื่นๆ	0.4%
อุตสาหกรรม	12.1%
บริการและอื่นๆ	55.9%

นับตั้งแต่การเข้ามารับตำแหน่งของ King Fahd bin Abdulaziz ในปีค.ศ. 2005 ทรงได้มีนโยบายให้ความสำคัญกับการพัฒนาด้านเศรษฐกิจมากยิ่งขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งการมีนโยบายให้ความสำคัญกับประเทศตะวันออก (Look East) ซึ่งเห็นได้จากการไปเยือนจีน อินเดีย ปากีสถาน และมาเลเซีย

นับจากปีค.ศ. 2005 เป็นต้นมา ซาอุดีอาระเบียมีความพยายามลดการพึ่งพิงอุตสาหกรรมน้ำมัน โดยมีการก่อสร้างเมืองเศรษฐกิจใหม่ 6 แห่งทั่วประเทศ เพื่อเป็นศูนย์กลางอุตสาหกรรมด้านเทคโนโลยี อลูมิเนียม เหล็ก ปูน และปิโตรเคมี ตั้งแต่ปีค.ศ. 2006 เป็นต้นมา ซึ่งโครงการดังกล่าว คาดว่าจะก่อให้เกิดผลผลิตกว่า 150,000 ล้านเหรียญสหรัฐ และสร้างงานให้กับแรงงาน 1.3 ล้านคน ภายในปีค.ศ. 2020

ซาอุดีอาระเบียยังมีนโยบายในการส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศ เพื่อเป็นการพัฒนาธุรกิจ โดยมีการปรับปรุงกฎหมายการลงทุนในปีค.ศ. 2000 ซึ่งจะอนุญาตให้ต่างชาติสามารถถือครองกิจการได้ร้อยละ 100 และมีการลดการเก็บภาษีกำไรจากเดิมสูงสุดร้อยละ 45 เหลือเพียงสูงสุดร้อยละ 25 รวมถึงการเพิ่มความยืดหยุ่นในกระบวนการพิจารณาการลงทุน ให้การขออนุญาตลงทุนสามารถเสร็จเรียบร้อยภายใน 30 วัน และมีการเพิ่มสิทธิให้กับผู้ลงทุนจากต่างชาติมากขึ้น โดยเฉพาะในแง่ของการเป็นเจ้าของทรัพย์สิน (property ownership) การถือครองอสังหาริมทรัพย์ ความเท่าเทียมกันกับคนในประเทศ การให้สิทธิกู้เงินจาก Saudi Industrial Development Fund การยกเลิกจำกัดเรื่องการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศและการลงทุนและกำไรออกนอกประเทศ และการหลีกเลี่ยงการเก็บภาษีซ้ำซ้อน

นอกจากนี้ ซาอุดีอาระเบียยังมีนโยบายการส่งเสริมการลงทุนเป็นพิเศษ สำหรับการลงทุนจากต่างประเทศที่มีการร่วมทุนกับบริษัทหรือคนซึ่งถือสัญชาติซาอุดีอาระเบียอย่างน้อยร้อยละ 25 โดยให้สิทธิประโยชน์ในการยกเว้นภาษี 10 ปี และสามารถเป็นเจ้าของที่ดินได้ตาม

ระเบียบของรัฐบาล รวมถึงการได้รับการยกเว้นภาษีนำเข้าเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต และวัตถุดิบต่าง ๆ

หากพิจารณาความง่ายในการดำเนินธุรกิจ (Ease of doing business) ในประเทศ ซาอุดีอาระเบียจะพบว่า ซาอุดีอาระเบียถูกจัดให้อยู่ในอันดับที่ 13 จาก 183 ประเทศจากรายงานของ World Bank ในปีค.ศ. 2009 ซึ่งถือว่าเป็นอันดับที่สูงที่สุดในกลุ่มประเทศ GCC โดยมีปัจจัยสนับสนุนมาจากการจดทะเบียนทรัพย์สิน นโยบายด้านภาษี การจดทะเบียนเริ่มกิจการ การปกป้องนักลงทุน และความสะดวกในการทำการค้าระหว่างประเทศ แต่มีปัญหาที่สืบเนื่องมาจากการบังคับใช้สัญญา และการจ้างงาน

อีกทั้งซาอุดีอาระเบียมีความพยายามที่จะเพิ่มบทบาทของภาคเอกชน โดยการเปิดให้เอกชนสามารถเข้ามาลงทุนในภาคบริการต่าง ๆ ได้ อาทิเช่น โทรคมนาคม การผลิตไฟฟ้า สายการบิน บริการไปรษณีย์ การขนส่งทางรถไฟ บริการท่าเรือ และบริการน้ำประปา

นอกจากนี้ รัฐบาลซาอุดีอาระเบียยังได้มีแผนการลงทุนขนาดใหญ่คิดเป็นมูลค่า 200,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐในโครงการขุดเจาะหา และกลั่นน้ำมันและก๊าซธรรมชาติ การกลั่นน้ำทะเลเป็นน้ำจืด และอุตสาหกรรมปิโตรเคมี อีกทั้งยังมีการส่งเสริมการท่องเที่ยวอีก 6,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ²⁵

ในส่วนของข้อตกลงทางการค้าระหว่างประเทศนั้น ซาอุดีอาระเบียได้มีการเข้าร่วมเป็นสมาชิก WTO ในปีค.ศ. 2005 ซึ่งถือเป็นประเทศสุดท้ายในกลุ่มประเทศ GCC การเข้าร่วมดังกล่าวทำให้ซาอุดีอาระเบียต้องการปรับปรุงกฎระเบียบต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการค้า การลงทุน และเศรษฐกิจให้สอดคล้องกับระบบการค้าสากล อันเป็นผลให้บรรยากาศในการค้าและการลงทุนของซาอุดีอาระเบียดีขึ้นเป็นอย่างมาก ซาอุดีอาระเบียยังมีข้อตกลงในการเป็นสหภาพศุลกากรกับกลุ่มประเทศ GCC และข้อตกลงเขตการค้าเสรีกับประเทศอาหรับ 17 ประเทศตามสนธิสัญญา GAFTA

6.2 การค้าระหว่างซาอุดีอาระเบียและไทย

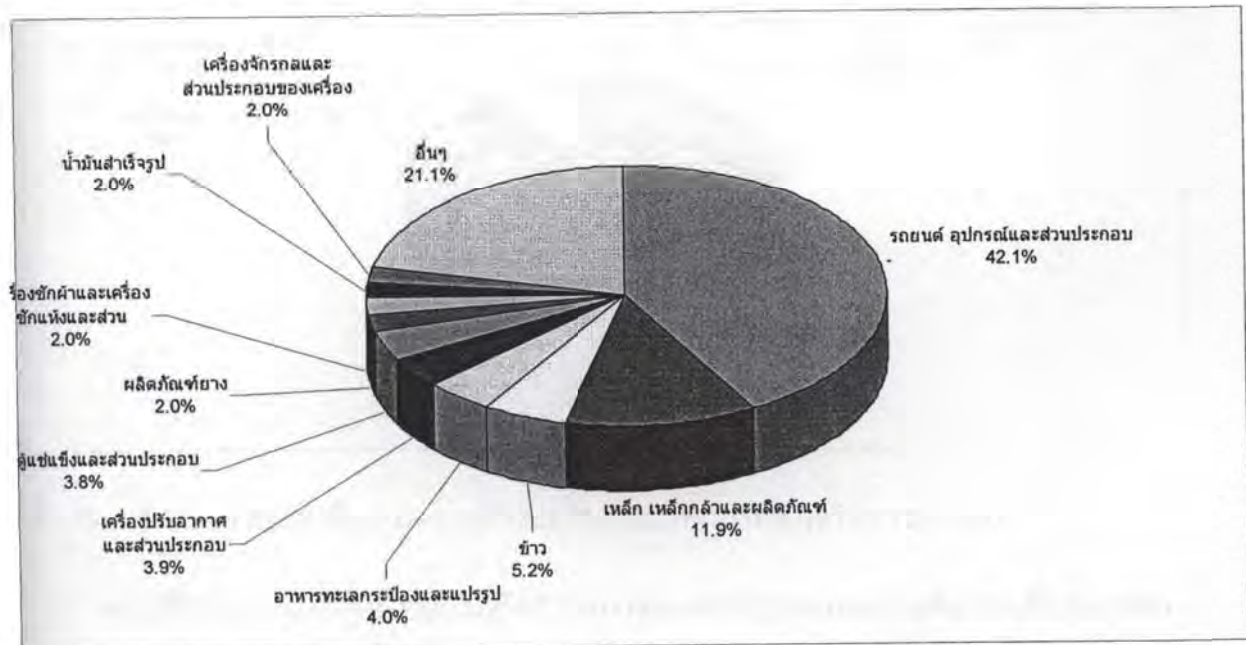
ประเทศไทยถือได้ว่าเป็นประเทศที่ส่งออกสินค้าไปขายยังซาอุดีอาระเบียเป็นอันดับที่ 13 โดยมีมูลค่าการส่งออก 1,942.66 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งซาอุดีอาระเบียถือได้ว่าเป็นตลาดที่มีการเติบโตสูงมาก โดยมีอัตราการเติบโตของมูลค่าการส่งออกร้อยละ 40.62 ในปีค.ศ. 2008

สินค้าส่งออกจากประเทศไทยไปยังซาอุดีอาระเบียที่สำคัญได้แก่ รถยนต์และชิ้นส่วน โดยเฉพาะรถปิกอัพขนาด 1 ตัน ซึ่งมีสัดส่วนการส่งออกคิดเป็นร้อยละ 47.26 ของการส่งออกทั้งหมดจากประเทศไทย สินค้าส่งออกที่สำคัญอื่น ๆ จะประกอบไปด้วย เหล็กและผลิตภัณฑ์

²⁵ สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ เมืองเจดดาห์

ข้าว อาหารทะเลกระป๋องและแปรรูป เครื่องปรับอากาศและส่วนประกอบ และตู้เย็นและตู้แช่แข็ง โดยสินค้าส่งออกที่มีอัตราการเติบโตสูงจะประกอบไปด้วย เหล็กและผลิตภัณฑ์ (ร้อยละ 165.28) ข้าว (ร้อยละ 173.41) และผลิตภัณฑ์ยาง (ร้อยละ 88.09) โดยภาพที่ 6-1 จะแสดงสัดส่วนสินค้าส่งออกที่สำคัญจากประเทศไทยไปยังซาอุดีอาระเบีย

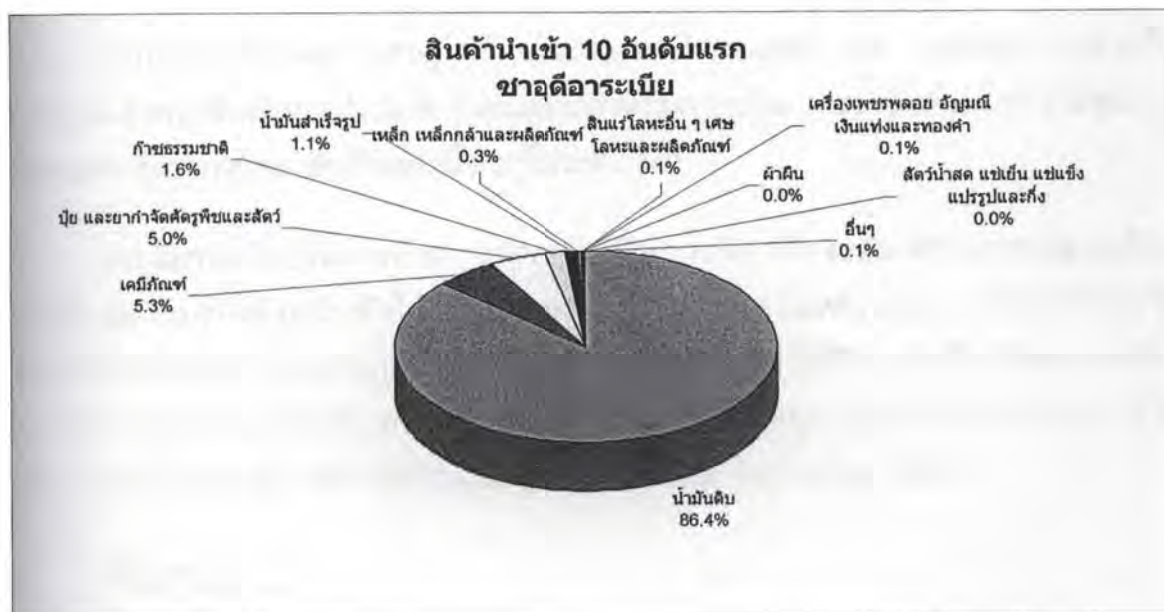
ภาพที่ 6-1: สัดส่วนสินค้าส่งออกที่สำคัญจากประเทศไทยไปยังซาอุดีอาระเบียในปีค.ศ. 2008



ที่มา: World Trade Atlas ห้องสมุดการค้าระหว่างประเทศ กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ

สินค้านำเข้าที่สำคัญของไทยจากประเทศซาอุดีอาระเบียคือน้ำมันดิบ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 76.56 ของมูลค่าการนำเข้าสินค้าจากซาอุดีอาระเบียทั้งหมด นอกจากนั้นประเทศไทยยังมีการนำเข้าน้ำมันสำเร็จรูป เคมีภัณฑ์ และปุ๋ยจากซาอุดีอาระเบีย ดังแสดงในภาพที่ 6-2

ภาพที่ 6-2: สัดส่วนสินค้านำเข้าที่สำคัญของประเทศไทยจากซาอุดีอาระเบียในปีค.ศ. 2008



ที่มา: World Trade Atlas ห้องสมุดการค้าระหว่างประเทศ กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ

อย่างไรก็ตาม ประเทศไทยยังมีข้อจำกัดทางการค้ากับประเทศซาอุดีอาระเบียที่มาจากข้อพิพาททางการเมือง ซึ่งทำให้ประเทศซาอุดีอาระเบียมีข้อจำกัดในการให้วีซ่าธุรกิจแก่นักธุรกิจไทย ทำให้การติดต่อการค้าและการเข้าสู่ตลาดทำได้ยาก ต้องพึ่งพิงการร่วมงานแสดงสินค้าในเมืองเจดดาห์ ที่กรุงริยาดเป็นสำคัญจึงจะได้วีซ่าจากซาอุดีอาระเบีย ซึ่งในปัจจุบันซาอุดีอาระเบีย ได้มีการผ่อนคลายมาตรการการออกวีซ่าให้กับนักธุรกิจไทยมากยิ่งขึ้น สิ่งดังกล่าวน่าจะส่งผลดีต่อบรรยากาศการค้าระหว่าง 2 ประเทศในอนาคต

6.3 สิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าในซาอุดีอาระเบีย

6.3.1 ศุลกากร

ภาษี

อัตราภาษีศุลกากรในประเทศซาอุดีอาระเบียโดยมากจะอ้างอิงจากข้อตกลงในกลุ่มประเทศ GCC โดยมีการคิดอัตราภาษีส่วนมากที่ร้อยละ 5 ของมูลค่า c.i.f ของสินค้า ยกเว้นในบางสินค้า เช่นการคิดภาษีในอัตราร้อยละ 0 สำหรับสินค้าบริโภคพื้นฐาน เช่น น้ำตาล ข้าว ชา เมล็ดกาแฟที่ยังไม่ได้คั่ว ข้าวบาร์เลย์ ข้าวโพด และเนื้อสัตว์ และยังมีการจัดเก็บภาษีในอัตราพิเศษร้อยละ 12 สำหรับสินค้าที่ซาอุดีอาระเบียต้องการปกป้องอุตสาหกรรมในประเทศ ซึ่งมีจำนวนทั้งสิ้น 294 รายการ เช่น สินค้าประเภทสิ่งทอ ซึ่งในปัจจุบัน ซาอุดีอาระเบียมีอัตราภาษี

MFN โดยเฉลี่ยที่ระดับร้อยละ 4.9 จากการรายงานของ World Bank ในปีค.ศ. 2008 โดยอัตราภาษีเฉลี่ยของสินค้าเกษตรจะอยู่ที่ระดับร้อยละ 6.9 และร้อยละ 4.7 สำหรับสินค้าที่ไม่ใช่สินค้าเกษตร

การเก็บภาษีส่วนมากจะอยู่ในลักษณะของภาษีตามมูลค่า (ad valorem) แต่จะมีข้อยกเว้นสำหรับสินค้าบางประเภท ซึ่งจะมีการคำนวณจากปริมาณของสินค้าหรือความจุแทน ซึ่งโดยมากอัตราภาษีของสินค้าเหล่านี้จะอยู่ในระดับที่ต่ำ

ซาอุดีอาระเบียยังมีการห้ามการนำเข้าสินค้าบางชนิด หรือจะต้องมีการขออนุญาตเป็นกรณีพิเศษ สินค้าที่ห้ามนำเข้าได้แก่แอลกอฮอล์ อาวุธ ผลิตภัณฑ์จากสุกร เสื้อผ้าที่ใช้แล้ว สินค้าที่ต้องได้รับการอนุญาตเป็นพิเศษได้แก่เมล็ดพันธุ์พืช สัตว์มีชีวิต หนังสือ นิตยสาร หรือ โสตทัศนวัสดุที่เกี่ยวข้องกับศาสนาที่มีใช้ศาสนาอิสลาม วัสดุทางเคมีที่มีอันตราย ยา ม้า เครื่องบินที่ใช้วิทยุบังคับ สินค้าที่มีส่วนผสมของแอลกอฮอล์ โบราณวัตถุ เป็นต้น

พิธีการศุลกากร

พิธีการศุลกากรในประเทศซาอุดีอาระเบียถือได้ว่าเป็นความยุ่งยากและซับซ้อนในเรื่องของเอกสารที่ใช้ในการผ่านพิธีการศุลกากร โดยเฉพาะในกรณีของสินค้าประเภทอาหาร เครื่องใช้ไฟฟ้า และรถยนต์และชิ้นส่วน ซึ่งต้องมีการยื่นเอกสารเพิ่มเติมเป็นกรณีพิเศษ จากรายงานของ World Bank ในปีค.ศ. 2008 ได้ให้ระดับดัชนีความมีประสิทธิภาพของพิธีการศุลกากรที่ระดับ 2.7 จาก 5 ซึ่งถือว่าต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของประเทศในกลุ่ม GCC โดยมีจำนวนเอกสารที่ใช้ในการผ่านพิธีการศุลกากร 7 ฉบับ และเวลาที่ใช้ในการผ่านพิธีการศุลกากรโดยเฉลี่ย 18 วัน ซึ่งทำให้เกิดค่าใช้จ่ายเฉลี่ยในการนำเข้าสินค้าเท่ากับ 678 เหรียญสหรัฐต่อตู้สินค้า²⁶

สำหรับเอกสารที่ใช้ในการผ่านพิธีการศุลกากรจะประกอบด้วย

1. แบบฟอร์มสำแดงสินค้านำเข้า
2. ใบกำกับสินค้า (Commercial Invoice) โดยจะต้องมีการรับรองจากสถานกงสุลของซาอุดีอาระเบียในประเทศผู้ส่งออก
3. ใบตราส่งสินค้าทางทะเล (bill of Lading) หรือใบตราส่งสินค้าทางอากาศ (airway bill)
4. ใบรับรองแหล่งกำเนิดของสินค้า (certificate of origin)
5. ใบรับรองการประกัน (Insurance Certificate)

²⁶ จากการสำรวจของ World Bank

6. ใบรับรองจากบริษัทเดินเรือ หรือสายการบิน (Steamship or airline company certificate)
7. ใบรับรองปริมาณ (certificate of weight) ซึ่งเป็นเอกสารที่ออกโดยบริษัทตรวจสอบเอกชนที่ผู้นำเข้าว่าจ้าง ระบุประเภทและปริมาณสินค้า ชื่อยานพาหนะ ท่าเรือส่งออก ท่าเรือนำเข้า ชื่อและที่อยู่ของผู้นำเข้า วิธีการตรวจสอบน้ำหนัก น้ำหนักทั้งหมด สถานที่บรรจุ และวันที่บรรจุสินค้า
8. เอกสารพิเศษ ซึ่งประกอบไปด้วย
 - กรณีสินค้าประเภทอาหาร จะต้องมี
 - i) ใบรับรองส่วนประกอบจากผู้ผลิต (Food Manufacturer's ingredients certificate)
 - ii) ใบรับรองการปกป้องผู้บริโภค (Consumer protection certificate)
 - iii) Price list
 - iv) ใบรับรองการฆ่าตามหลักศาสนาอิสลามในกรณีของเนื้อสัตว์
 - ในกรณีของสินค้าประเภทเมล็ดพันธุ์พืช จะต้องมี
 - i) ใบรับรองการตรวจสอบ (Certificate of Inspection)
 - ii) ใบรับรองสุขอนามัยพืช (Phytosanitary Certificate)
 - iii) ใบรับรองการวิเคราะห์เมล็ดพันธุ์ (Seed analysis certificate)
 - ในกรณีของการนำเข้าสิ่งมีชีวิต จะต้องมียใบรับรองสุขภาพ และผ่านการตรวจสอบจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
 - ผักและผลไม้สดจะต้องมีใบรับรองสุขภาพ (health certificate)
 - ในกรณีของสินค้าประเภทอุปกรณ์ไฟฟ้า อิเล็กทรอนิกส์ และยานยนต์ จะต้องมียใบรับรองความสอดคล้อง (Conformity Certificates) ตามมาตรฐาน SASO

6.3.2 มาตรฐานสินค้าและข้อกำหนดทางเทคนิค

มาตรฐานสินค้าและข้อกำหนดทางเทคนิคของประเทศซาอุดีอาระเบียจะยึดหลักตามมาตรฐานของ GCC คือมาตรฐาน Gulf Standards Organization (GSO) โดยมีการจัดตั้งหน่วยงานมาตรฐานของประเทศคือ Saudi Arabian Standard Organization (SASO) สังกัดภายใต้กระทรวงพาณิชย์ ทำหน้าที่ในการออกข้อบังคับด้านคุณภาพของประเทศ และรับผิดชอบในส่วนของการรับรองความสอดคล้องระหว่างประเทศ (International Conformity Certification Program: ICCP) เพื่อตรวจสอบและรับรองผลิตภัณฑ์ให้เป็นไปตามมาตรฐานความปลอดภัย และเป็นไปตามหลักศาสนาอิสลาม แต่ทางซาอุดีอาระเบียจะยอมรับให้หน่วยงานรับรองของต่างประเทศ เป็นหน่วยงานรับดำเนินการแทนในการออกการรับรองตามมาตรฐาน SASO (SASO mark) มาตรฐาน SASO โดยมากจากจะสอดคล้องกับมาตรฐานสากล แต่มีข้อแตกต่างบางส่วนที่กำหนดให้มีความเหมาะสมกับสภาพภูมิอากาศ ภูมิศาสตร์ ศาสนา และวัฒนธรรมของประเทศ

มาตรฐานด้านสุขอนามัย และสุขอนามัยพืชและสัตว์ (Sanitary and phytosanitary measures)

มาตรฐานด้านสุขอนามัยของซาอุดีอาระเบีย จะเป็นแนวทางเดียวกันกับมาตรฐานของกลุ่มประเทศ GCC โดยมีรายละเอียดดังนี้

1) สัตว์มีชีวิต

ในส่วนของการนำเข้าสัตว์ที่มีชีวิตนั้น จะต้องมีการรับรองสุขภาพ (Health Certificate) ซึ่งระบุว่าสัตว์ที่นำเข้าจะต้องปราศจากโรคตามที่ซาอุดีอาระเบียกำหนด โดยต้องมีข้อมูลยืนยันถึงสุขภาพของสัตว์ การปลอดโรค วันที่มีการฉีดวัคซีน ซึ่งระบุในใบขออนุญาตนำเข้า การตรวจสอบสัตว์ที่นำเข้าภายใน 24 ชั่วโมงก่อนการขนส่ง และทำเรือที่ส่งออกจะต้องอยู่ในประเทศผู้ส่งออก และส่งตรงมายังซาอุดีอาระเบีย โดยไม่มีการแวะพัก หรือผ่านประเทศอื่นใด และจะต้องมีรายงานเกี่ยวกับสัตว์ที่ขนส่งระหว่างเดินทาง อีกทั้งจะต้องมีการตรวจสอบสุขภาพสัตว์ทันทีที่มาถึงท่าเรือของซาอุดีอาระเบีย ซึ่งสัตว์จะถูกกักกันหากตรวจพบโรคติดต่อบางอย่าง

2) เนื้อสัตว์

ในส่วนของการนำเข้าสินค้าประเภทเนื้อสัตว์ จะต้องมีการรับรองสุขภาพ (Health Certificate) ซึ่งระบุถึงเนื้อสัตว์ที่ได้มาจากสัตว์ที่มีสุขภาพดี เชือดโดยโรงเชือดที่ได้รับการรับรองภายใต้การดูแลของรัฐบาลประเทศผู้ส่งออก สัตว์จะต้องไม่ถูกเลี้ยงด้วยอาหารที่มาจากโปรตีนไข่ม้วน หรือซากของสัตว์อื่นใด อีกทั้งต้องเลี้ยงด้วยคุณภาพตามมาตรฐานที่กำหนด และจะต้องไม่ได้รับฮอร์โมนที่ช่วยในการเจริญเติบโต (Growth Hormones) ที่ไม่สอดคล้องกับที่รัฐบาล

ซาอุดีอาระเบียกำหนด โดยจะต้องระบุว่ามีการตรวจสอบสุขภาพสัตว์ 12 ชั่วโมงก่อนที่จะทำการฆ่า และหลังที่ทำการฆ่า สัตว์ที่ถูกฆ่าจะต้องปลอดโรคและมีความเหมาะสมต่อการบริโภคของมนุษย์

นอกจากนี้ สินค้าประเภทเนื้อสัตว์ยังจะต้องมีใบรับรองการฆ่าตามหลักศาสนาอิสลาม (Halal Slaughter Certificate) จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับศาสนาอิสลามในประเทศผู้ส่งออกที่ได้รับความเห็นชอบจากสถานทูตซาอุดีอาระเบียในประเทศนั้น ๆ โดยสัตว์ที่เชือดไม่ควรมีอายุเกิน 3 ปี

อีกทั้งผู้ผลิตจะต้องมีการออกเอกสาร (producer self-certification) ยืนยันว่าสัตว์ดังกล่าวไม่ได้ถูกเลี้ยงด้วยโปรตีน ไขมัน ที่มีจากสัตว์อื่น และไม่ได้รับฮอร์โมนที่ช่วยในการเจริญเติบโต (Growth Hormones)

ในปัจจุบัน ประเทศไทยยังมีปัญหาในการส่งไก่แปรรูปไปยังซาอุดีอาระเบีย เนื่องจากการห้ามนำเข้าสัตว์ปีกจากประเทศที่มีการแพร่ระบาดของไข้หวัดนก ซึ่งจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการพบว่า ข้อกีดกันดังกล่าวยังคงอยู่ แม้ว่าประเทศไทยจะไม่มีการแพร่ระบาดของไข้หวัดนกแล้วก็ตาม อีกทั้งยังมีปัญหาจากการถูกตีตลาดโดยประเทศบราซิล

3) ปลาและอาหารทะเล

การนำเข้าปลาและอาหารทะเลจะต้องมีใบรับรองด้านสุขภาพ (Health Certificate) ซึ่งระบุว่าปลาที่นำเข้าเหมาะสมต่อการบริโภค และไม่ได้มาจากแหล่งที่มีเชื้อโรคติดต่อในปลา ปลาจะต้องมีลักษณะปกติ สอดคล้องกับมาตรฐานที่ซาอุดีอาระเบีย และองค์การระหว่างประเทศกำหนด ต้องผ่านกระบวนการแปรรูปที่เหมาะสม และได้รับการรับรองจากกระทรวงสาธารณสุขในประเทศผู้ส่งออก โดยมีระดับการปนเปื้อนของสารเคมีไม่เกินระดับที่กำหนด

นอกจากนี้ซาอุดีอาระเบียยังกำหนดให้สินค้าประเภทปลาและอาหารทะเลจะต้องใช้ใบรับรองสุขภาพ และหนังสือรับรองการวิเคราะห์ (Analytical Certificate) ตามที่ซาอุดีอาระเบียกำหนดในการนำเข้าสินค้า ซึ่งซาอุดีอาระเบียจะไม่ยอมรับใบรับรองสุขภาพที่ออกโดยกระทรวงสาธารณสุขของประเทศไทย นับตั้งแต่เดือนเมษายน 2009 เป็นต้นมา

4) ผักและผลไม้

จะต้องมีใบรับรองสุขอนามัยพืช (phytosanitary certificate) เพื่อแสดงว่าสินค้ามีการตรวจสอบตามกระบวนการที่เหมาะสมที่กำหนดไว้ และปราศจากแมลงต้องห้าม และโรคพืชต้องห้าม นอกจากนี้ จะต้องมีการรับรองว่าผักและผลไม้ดังกล่าวไม่ได้ผ่านการฉายรังสี (ionizing radiation)

5) อาหารแปรรูป

จะต้องมีคุณภาพตามมาตรฐาน SASO หากไม่ได้มีข้อกำหนดใน SASO ให้ถือตาม CODEX หรือมาตรฐานตามที่ประเทศผู้ส่งออกกำหนด นอกจากนี้ยังต้องมีการระบุว่าสินค้าไม่ได้ผ่านการฉายรังสี (radiation free) และได้รับอนุญาตให้จำหน่ายในประเทศของผู้ส่งออกเพื่อการบริโภค รวมถึงใบรับรองการปกป้องผู้บริโภค (Consumer Protection Certificate) เพื่อยืนยันว่าอาหารดังกล่าวมีความปลอดภัยและเหมาะสมที่จะบริโภคโดยมนุษย์จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในประเทศผู้ส่งออก

ใบรับรองสุขภาพ (Health Certificate) จะต้องมีการระบุรายละเอียดเกี่ยวกับหมายเลขการจองขนส่ง (shipment booking number) ขนาดของตู้คอนเทนเนอร์ จำนวนตู้สินค้า จำนวนรายการ หมายเลขตราประทับสินค้าที่ส่งออก วันที่ผลิต วันหมดอายุ ประเทศปลายทาง ประเทศต้นทาง ชื่อและที่อยู่ผู้รับและผู้ส่งของ วิธีการขนส่ง ลายเซ็นผู้ส่งออก และตรารับรองของหอการค้า

หากสินค้านั้นมีส่วนประกอบของไขมันสัตว์ จะต้องมีการรับรองเพื่อยืนยันถึงชนิดของไขมันสัตว์ที่ใช้ และต้องมีการรับรองว่าไม่มีเนื้อหมู หรือกลืนตามธรรมชาติ หรือไขมันหมูถูกใช้ในกระบวนการ ซึ่งต้องเป็นใบรับรองที่ออกโดยหน่วยงานด้านสาธารณสุขของประเทศผู้ส่งออก

6) ัญพืชและอาหารสัตว์

จะต้องมีใบรับรองสุขอนามัยพืช (phytosanitary certificates) เพื่อรับรองว่าพืชปราศจากแมลงที่ไม่พึงประสงค์ โดยมีการออกใบรับรองจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และมีข้อมูลเกี่ยวกับรายละเอียดสินค้าที่จะส่งออก ชื่อและที่อยู่ผู้ส่งออกและนำเข้า วิธีการขนส่ง แหล่งปลูก ประเทศปลายทาง ชื่อของผลิตภัณฑ์ จำนวน รายละเอียดการบรรจุ ตราเครื่องหมาย ชื่อทางพฤกษศาสตร์ ปริมาณสินค้าที่นำเข้า และความเข้มข้น ซึ่งระบุในใบรับรองการตรวจสอบ (Certificate of Inspection) รวมถึงได้รับใบรับรองการวิเคราะห์เมล็ดพันธุ์พืช (Seed Analysis Certificate) ซึ่งเป็นการยืนยันความบริสุทธิ์ของพันธุ์พืชที่ส่งมายังซาอุดีอาระเบีย

มาตรฐานสินค้าอื่น ๆ

1) ัญมณีและเครื่องประดับ

สินค้านั้นประเภทเครื่องประดับที่ส่งไปยังประเทศซาอุดีอาระเบียจะต้องได้รับใบรับรองความสอดคล้อง (Certificate of Conformity) เพื่อแสดงว่าสินค้านั้นตรงตามมาตรฐานของ SASO โดยสินค้านั้นไม่ได้มีการกำหนดมาตรฐานเฉพาะตาม SASO ให้ยึดมาตรฐานสากลเป็นสำคัญ โดยการนำเข้าสินค้าประเภทอัญมณีและเครื่องประดับจะต้องมีการเสียค่าธรรมเนียมการ

ผ่านท่า (port service charge) เท่ากับ 35 ซาอุเรียร์ต่อสินค้า 1,000 กิโลกรัม นอกเหนือจากการเสียภาษีขาเข้าตามปกติ

2) เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ และยานยนต์และชิ้นส่วน

จะต้องได้รับการตรวจสอบมาตรฐานและได้หนังสือรับรองตามมาตรฐานของ SASO (Certificate of Conformity: CoC) ก่อนที่ส่งไปยังประเทศซาอุดีอาระเบีย ซึ่งขั้นตอนเพื่อให้ได้รับหนังสือรับรองนั้นมี 3 วิธีด้วยกันคือ²⁷

- i) สำหรับผู้ส่งออกสินค้ามายังซาอุดีอาระเบียไม่บ่อยนัก สามารถทำได้โดยการไม่ขึ้นทะเบียน (No registration) โดยจะต้องผ่านการตรวจสอบสินค้าทุกครั้งก่อนการส่งออกเพื่อได้รับ CoC
- ii) สำหรับผู้ที่ส่งสินค้ามายังซาอุดีอาระเบียค่อนข้างบ่อย ให้ขึ้นทะเบียนสินค้า (registration) โดยจะมีการตรวจสอบและรับรองว่าสินค้านั้น ๆ ว่ามีคุณภาพถูกต้องตามที่ซาอุดีอาระเบียกำหนด ซึ่งการขึ้นทะเบียนจะมีอายุ 1 ปี และจะมีการสุ่มตรวจสอบสินค้าได้ เพื่อออกไป CoC
- iii) สำหรับผู้ที่ส่งสินค้ามายังซาอุดีอาระเบียเป็นจำนวนมากและบ่อยครั้ง ควรจะสมัครเป็นผู้ได้รับอนุญาต (Product Licensing) โดยจะมีการตรวจสอบโรงงานผู้ผลิต ว่ามีขั้นตอนการผลิตที่ได้ตามมาตรฐาน สามารถผลิตสินค้าให้มีคุณภาพตามที่กำหนดได้

โดยในกรณีที่ i) และ ii) ผู้ส่งออกจะต้องหาสำนักงานตัวแทนของสำนักงานมาตรฐานสินค้า (SASO Country Office: SCO) ที่ใกล้ที่สุด เพื่อยื่นคำร้องพร้อมกับรายละเอียดของสินค้าที่จะส่งออกให้ตรวจสอบและทดสอบเพื่อให้ได้รับใบรับรอง โดยถ้าเป็นกรณีที่มีการจดทะเบียนสินค้าแล้ว อาจไม่ต้องสุ่มสินค้าเพื่อทดสอบสินค้าที่มีมูลค่าสูงกว่า 3,000 เหรียญสหรัฐทุกรายการ จะต้องได้รับ CoC ก่อนส่งออก มิฉะนั้นจะไม่อนุญาตให้นำเข้า หากสินค้ามีมูลค่า FOB ต่ำกว่า 3,000 เหรียญสหรัฐ สามารถส่งออกได้โดยไม่ต้องมี CoC แต่เมื่อสินค้าถึงซาอุดีอาระเบีย ทาง SASO จะเก็บตัวอย่างไปตรวจสอบ และออก CoC ให้ เพื่อเป็นหลักฐานต่อศุลกากรในการนำสินค้าจำหน่าย หากไม่ได้ตามมาตรฐาน สินค้าจะถูกส่งกลับ โดยเป็นภาระค่าใช้จ่ายของผู้นำเข้า หรือผู้ส่งออก

²⁷ Interek (2009) "Product Conformity Programme. Guidelines for Exporters and Importers"

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการพบว่า การได้ใบรับรองความสอดคล้อง (Conformity certificate) ตามมาตรฐาน SASO จะมีค่าใช้จ่ายที่สูงมาก เช่น ใบรับรองในแบบที่ III จะมีค่าใช้จ่ายสูงถึงประมาณ 4-5 แสนบาท และมีอายุประมาณ 5 ปีเท่านั้น

ปัจจุบัน ทางซาอุดีอาระเบียชี้แจงว่าไม่ได้มีการบังคับให้ยื่น CoC แล้ว และบังคับใช้มาตรฐานตาม GSO แทน แต่ผู้ประกอบการยังให้ข้อมูลว่าในทางปฏิบัติ บางครั้งเจ้าหน้าที่ศุลกากรยังมีการเรียกให้ยื่น CoC ของมาตรฐาน SASO ก่อนที่จะอนุญาตให้สินค้าผ่านพิธีการทางศุลกากรได้

การติดตามและบรรจุภัณฑ์

มาตรฐานการติดตาม ติดตาม และบรรจุภัณฑ์ของซาอุดีอาระเบียจะเป็นไปตามมาตรฐาน GSO ของกลุ่มประเทศ GCC โดยในกรณีของสินค้าประเภทอาหาร จะต้องมียละเอียดของสินค้าบนฉลากประกอบด้วย

- ใช้ภาษาอารบิก
- ชื่อตราต้องเป็นชื่อเฉพาะ มิใช่ชื่อทั่วไป (generic name) ต้องไม่มีเครื่องหมายรูป หรือสัญลักษณ์ต้องห้าม
- ระบุส่วนประกอบอาหารเรียงตามความสำคัญ
- น้ำหนักบรรจุในหน่วยเมตริก
- ชื่อ และที่อยู่ของผู้ผลิต ผู้บรรจุ ผู้จัดจำหน่าย ผู้นำเข้า ผู้ส่งออก และผู้ขาย
- วิธีการเก็บรักษา
- สารเติมอาหาร (additives)
- ประเทศผู้ผลิต
- วันหมดอายุของสินค้า

โดยวันหมดอายุของสินค้า จะต้องพิมพ์ลงบนฉลาก ไม่สามารถใช้สติ๊กเกอร์ติดได้ ต้องมีลักษณะคงทน ไม่สามารถแก้ไขรายละเอียดได้ สินค้าที่มีอายุน้อยกว่า 3 เดือนให้พิมพ์ DD-MM-YYYY สำหรับสินค้าที่มีอายุมากกว่า 3 เดือนให้พิมพ์ MM-YYYY และสินค้าที่มีวันหมดอายุไม่แน่นอน เช่น เกลือ เครื่องเทศ ข้าวสาร น้ำตาล ให้ระบุเฉพาะวันที่ผลิต

นอกจากนี้ ในกรณีที่ผลิตภัณฑ์อาหารมีส่วนผสมของพืชหรือสัตว์ที่มีการตัดแต่งพันธุกรรม จะต้องมีการระบุลงบนฉลากอย่างชัดเจน โดยมีข้อความ “Contains Genetically Modified Product(s)” ในภาษาอารบิก

อย่างไรก็ตาม ในทางปฏิบัติผู้ประกอบการพบว่าซาอุดีอาระเบียจะห้ามนำเข้าสินค้าที่มีส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์ที่เป็น GMO เช่น น้ำมันถั่วเหลืองที่ใช้ถั่วเหลืองจากสหรัฐอเมริกา ซึ่งมาตรการดังกล่าวได้ส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการปลาทูน่ากระป๋องในไทย ที่เดิมเคยส่งออกปลาทูน่ากระป๋องในน้ำมันถั่วเหลือง แต่หลังจากมีนโยบายดังกล่าว ผู้ประกอบจึงต้องเปลี่ยนมาใช้น้ำมันทานตะวันแทน อีกทั้งในขณะที่เริ่มมีการบังคับใช้นโยบายดังกล่าว ทางซาอุดีอาระเบียไม่ได้มีการแจ้งให้ทราบล่วงหน้า แต่กลับบังคับใช้นโยบายในทันที ซึ่งสร้างความเสียหายให้กับผู้ประกอบการไทยที่ได้จัดส่งสินค้าไปยังซาอุดีอาระเบียแล้ว แต่ไม่สามารถนำสินค้าผ่านพิธีการทางศุลกากรเข้าประเทศได้

ศุลกากรของประเทศซาอุดีอาระเบียจะมีความเข้มงวดอย่างมากในเรื่องของการติดตรา เช่น สินค้าที่มีการติดสติ๊กเกอร์ว่า “Made in China” ที่ส่งมาจากประเทศจีน แต่เมื่อลอกสติ๊กเกอร์ออกกลายเป็น “Made in USA” จะถูกปฏิเสธไม่ให้นำสินค้าเข้า สินค้าจะถูกส่งกลับไป โดยผู้นำเข้า หรือผู้ส่งออกจะต้องเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น

6.3.3 กฎระเบียบ กฎหมาย และการบังคับใช้กฎหมาย

กฎระเบียบและกฎหมาย

นับตั้งแต่เข้าเป็นสมาชิกของ WTO ในปีค.ศ. 2005 ซาอุดีอาระเบียได้มีการปรับปรุงกฎหมายให้สอดคล้องกับหลักปฏิบัติสากลมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งกฎหมายที่เกี่ยวกับการปกป้องทรัพย์สินทางปัญญา ซึ่งซาอุดีอาระเบียมีทั้งการปรับปรุงกฎหมาย การพัฒนาการบังคับใช้กฎหมาย และการออกโครงการรณรงค์ให้เห็นถึงความสำคัญของการละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา

ในส่วนของกฎหมายการลงทุนนั้น ซาอุดีอาระเบียยังมีการจำกัดการลงทุนของต่างชาติในธุรกิจบางประเภทอยู่ เช่น การกำหนดการถือหุ้นในธุรกิจประกันภัยไม่เกินร้อยละ 60 การกำหนดการถือหุ้นของธนาคารพาณิชย์โดยต่างชาติไม่เกินร้อยละ 40 และมีการห้ามการลงทุนในภาคการผลิตและบริการ 16 แห่ง รวมถึงการหา การขุดเจาะ และการผลิตน้ำมัน การผลิตและการบริการที่เกี่ยวข้องกับการทหาร

นอกจากนี้ รัฐบาลยังได้มีการควบคุมราคาสารอุปโภคและสินค้าเกษตรหลายชนิด รวมถึงการให้เงินอุดหนุนสินค้าเกษตรเป็นอย่างมากนับตั้งแต่ต้นศตวรรษ 1990s เป็นต้นมา ก่อนจะลดลงช่วงปีค.ศ. 2001 หลังจากมีนโยบายของรัฐบาลในการลดการใช้น้ำ

ซาอุดีอาระเบียยังมีนโยบายในการส่งเสริมการจ้างงานคนในประเทศ (Saudiization) ซึ่งเป็นผลสืบเนื่องมาจากอัตราการว่างงานของชาวซาอุดีอาระเบีย โดยเฉพาะเพศชาย ที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยมีอัตราการว่างงานประมาณร้อยละ 13 ในปีค.ศ. 2004 จึงมีการบังคับการจ้างงานคนสัญชาติซาอุดีอาระเบีย เช่น การกำหนดให้การจ้างงานคนซาอุดีอาระเบียในบริษัทขนาดใหญ่ต้องเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ต่อปี หรือการกำหนดให้บริษัทรับก่อสร้างที่รับงานจากรัฐบาลจะต้องให้สัญญาต่อ (subcontract) กับผู้รับเหมาที่เป็นบริษัทของซาอุดีอาระเบียอย่างน้อยร้อยละ 30 ของมูลค่าสัญญา ซึ่งนโยบายการบังคับการจ้างงานคนในประเทศถือเป็นปัจจัยด้านลบต่อการลงทุนและการดำเนินธุรกิจในประเทศซาอุดีอาระเบีย

การบังคับใช้กฎหมาย

การบังคับใช้กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับสัญญาทางการค้าในซาอุดีอาระเบียยังถือว่าเป็นปัญหาที่สำคัญประการหนึ่ง โดยซาอุดีอาระเบียถูกจัดอันดับที่ 140 จาก 183 ประเทศในด้านการบังคับใช้สัญญา ซึ่งปัญหาที่สำคัญมาจากต้นทุนการฟ้องร้องบังคับคดี ซึ่งสูงถึงร้อยละ 27.5 ของมูลค่าเรียกร้อง (claim value) อีกทั้งยังใช้เวลาในการฟ้องร้องบังคับคดีเฉลี่ยถึง 635 วัน โดยมีจำนวนขั้นตอนทั้งสิ้น 43 ขั้นตอน

6.3.4 ประสิทธิภาพของท่า (Port Efficiency)

ซาอุดีอาระเบียมีการปรับปรุงประสิทธิภาพของท่าเป็นอย่างมากในช่วงที่ผ่านมา โดยมี การเพิ่มบทบาทของภาคเอกชนในการดำเนินการ การลงทุนเพื่อการปรับปรุงอุปกรณ์ สิ่งอำนวยความสะดวกและโครงสร้างพื้นฐานของท่าเรือที่มีอยู่เพื่อให้การทำงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ซึ่งในปัจจุบันซาอุดีอาระเบียมีท่าเรือขนาดใหญ่ทั้งสิ้น 7 แห่ง โดยท่าเรือที่สำคัญที่สุดคือ Jeddah Islamic Port ซึ่งตั้งอยู่ในเมือง Makkah ที่มีความสำคัญทั้งในเชิงพาณิชย์ และเป็นจุดเดินทางสำหรับศาสนิกชนที่จะมาประกอบพิธีทางศาสนา และ King Abdul Aziz Port ซึ่งเป็นท่าเรือเชิงพาณิชย์ที่สำคัญ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการขนส่งน้ำมัน นอกจากนี้ ซาอุดีอาระเบียยังมีท่าเรืออื่น ๆ อีก 12 แห่งด้วยกัน ซึ่งท่าเรือทุกแห่งจะอยู่ภายใต้การบริหารของ Saudi Ports Authority

นอกจากนี้ ทางซาอุดีอาระเบียยังได้มีการสร้างท่าเรือแห่งใหม่ที่ King Abdullah Economic City (KAEC) ซึ่งเป็นการพัฒนาและบริหารโดย Emaar Economic City ร่วมกับ DP World โดยมีแผนการที่จะเริ่มดำเนินการภายในปีค.ศ. 2010 ซึ่ง KAEC จะเป็นท่าเรือแห่งแรกที่สร้างและจัดการโดยภาคเอกชน

ในส่วนของสนามบิน ประเทศซาอุดีอาระเบียมีสนามบินทั้งสิ้น 25 แห่ง โดยเป็นสนามบินนานาชาติ 3 แห่ง สนามบินระดับภูมิภาค 8 แห่ง และสนามบินภายใต้ประเทศ 14 แห่ง