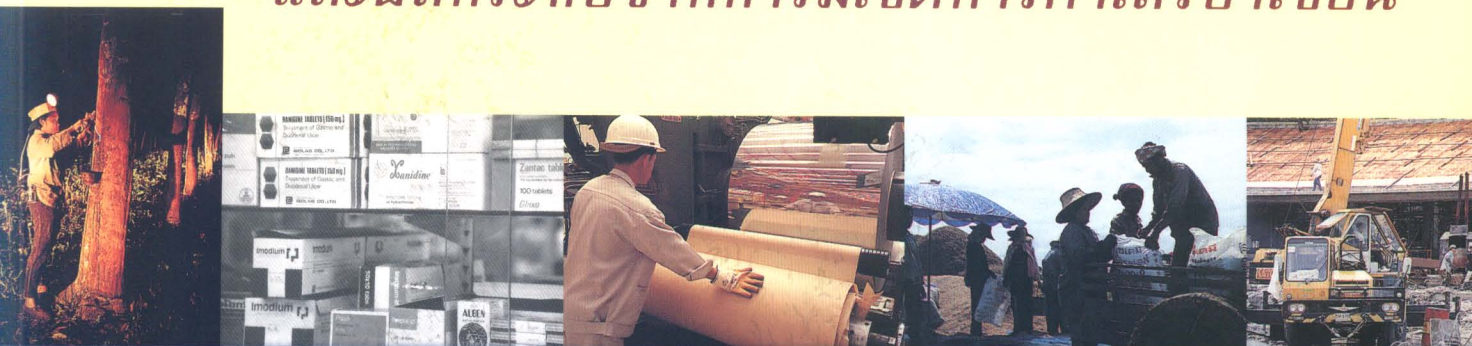


ช่องทางและโอกาสการส่งออก และผลกระทบจากการมีเขตการค้าเสรีอาเซียน



รายงานหลักเล่มที่ 2 ผลกระทบต่ออุตสาหกรรม ภายใต้การเร่งลดภาษี

ฝ่ายเศรษฐกิจรายสาขา
สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย

รายงานฉบับสมบูรณ์

เรื่อง

คู่ทางและโอกาสการส่งออก
และผลกระทบจากการมีเขตการค้าเสรีอาเซียน
รายงานหลักเล่มที่ 2
ผลกระทบต่ออุตสาหกรรมภายใต้แผนการเร่งลดภาษี

เสนอต่อ

สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

โดย

ฝ่ายเศรษฐกิจรายสาขา
สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย

พฤศจิกายน 2539

คณะวิจัย

ดร. นิพนธ์	พัฟงศกร	หัวหน้าคณะ
ดร. ศุภัช	ศุภขลาศัย	นักวิจัย
ดร. อารยะ	ปรีชาเมตตา	นักวิจัย
ดร. ปราการ	อาภาศิลป์	นักวิจัย
ดร. สุรัช	พงษ์พิพัฒน์พานิช	นักวิจัย
อ. จรินทร์	เจริญศรีวัฒนกุล	นักวิจัย
ดร. ปัทมาวดี	ชูชุกิ	นักวิจัย
นางสาวธนาวรรณ	กิจประไพอำพล	นักวิจัย
นางสาวอมรรรัตน์	อภินันท์มณฑกุล	นักวิจัย
นางสาววิจิตร	เมฆบัตินทรีย์	ผู้ช่วยนักวิจัย
นางสาวปิยะนันท์	สุวรรณเมณะ	ผู้ช่วยนักวิจัย
นางสาววิจิตร	ว่องวาริทิพย์	ผู้ช่วยนักวิจัย
นางสาวปัทมา	ภักคานนท์	ผู้ช่วยนักวิจัย

สารบัญ

เรื่อง	หน้า
บทคัดย่อ	i-v
1. คำนำ	1
2. ความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรม	
2.1 อุตสาหกรรมที่ไทยมีความสามารถในการแข่งขันกับเพื่อนบ้าน	5
2.2 อุตสาหกรรมที่ไทยเสียเปรียบเพื่อนบ้าน	27
2.3 อุตสาหกรรมที่มีการค้าระหว่างประเทศน้อย	39
3. ปัญหาและผลกระทบของเขตการค้าเสรีอาเซียนต่ออุตสาหกรรมไทย	
3.1 ผลกระทบต่ออุตสาหกรรมและผู้ประกอบการไทย	48
3.2 ผลกระทบต่อการค้าจากการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ	84
3.3 ผลกระทบที่มีต่อสังคม	89
4. ผลกระทบต่อการลงทุนในไทยและอาเซียน : ทักษะคตินักลงทุนต่างชาติ	
4.1 ทักษะคตินักลงทุนต่อการจัดตั้งและการดำเนินการให้อาฟต้าบรรลุผล	92
4.2 ผลกระทบของอาฟต้า : ความเห็นของนักลงทุนต่างชาติ	94
4.3 ผลกระทบต่อพฤติกรรมของนักลงทุนต่างชาติ	95
4.4 บทบาทของรัฐบาล	99
5. ข้อเสนอแนะ	
5.1 การรักษาและพัฒนาความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมไทย	101
5.2 นโยบายปรับโครงสร้างอุตสาหกรรม	104
5.3 การกอบกู้ "เขตการค้าเสรีอาเซียน"	105
5.4 ข้อตกลงใหม่เรื่องการเร่งรัดการลดภาษี : ความเห็นเพิ่มเติม	106

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า	
2.1	ความสามารถในการแข่งขันและปัญหาของอุตสาหกรรม	44
3.1	ผลกระทบของเขตการค้าเสรีอาเซียน	61
3.2	ผลการคำนวณ HRR (Hurdle Rate of Return)	64
3.3	จำนวนหมวดภาษีที่อยู่ในรายการยกเว้นชั่วคราว	66
3.4	อัตราภาษีนำเข้าเฉลี่ยของอาเซียน (ถ่วงน้ำหนักด้วยการค้า)	68
3.5	(ก) ตารางการลดภาษีในแผนการลดภาษีเร่งด่วน (กรณีอัตราภาษีสูงกว่า 20%)	70
	(ข) ตารางการลดภาษีในแผนการลดภาษีเร่งด่วน (กรณีอัตราภาษีไม่เกิน 20%)	72
	(ค) ตารางการลดภาษีภายใต้แผนการลดภาษีปกติ (กรณีอัตราภาษีสูงกว่า 20%)	73
	(ง) ตารางการลดภาษีภายใต้แผนการลดภาษีปกติ (กรณีอัตราภาษีไม่เกิน 20%)	74
3.6	ปีที่สมาชิกจะได้ประโยชน์ตอบแทนจากการลดภาษี (Concession)	
	(สำหรับสินค้าที่ภาษีเกิน 20%)	75
3.7	เปรียบเทียบปีที่ไทยจะได้ประโยชน์จากการลดภาษีของคู่ค้า	76
3.8	ตารางการลดอัตราอากรศุลกากร 2535-37	77
3.9	ผลการคำนวณ ERP (Effective Rate of Protection)	80
3.10	สินค้าขาเข้าของไทยจำแนกตามแหล่งกำเนิด 2535	81
3.11	ผลของการปฏิรูปภาษีศุลกากรในปี 2538 ต่ออัตราคุ้มครองตัวเงิน (ภาษีนำเข้า) และอัตราการคุ้มครองแท้จริงของอุตสาหกรรม	82
5.1	สินค้าออกของไทยไปยังประเทศต่างๆ ปี 2535	109

สารบัญรูป

รูปที่		หน้า
3.1	อัตราเฉลี่ยภาษีสินค้าในแผนการลดภาษีปกติที่มีอัตราไม่เกิน 20% (2536-2550)	63
3.2	จำนวนพิกัดอัตราภาษีศุลกากรในแผนการลดภาษีปกติของไทย	65
3.3	จำนวนพิกัดอัตราภาษีศุลกากรในแผนการลดภาษีปกติของมาเลเซีย	67
3.4	จำนวนพิกัดอัตราภาษีศุลกากรในแผนการลดภาษีปกติของฟิลิปปินส์	69
3.5	จำนวนพิกัดอัตราภาษีศุลกากรในแผนการลดภาษีปกติของอินโดนีเซีย	71

บทคัดย่อ

วัตถุประสงค์ของการวิจัย คือ การศึกษาที่มาของความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมที่อยู่ภายใต้แผนการลดภาษีร่วม (CEPT) ของข้อตกลงเขตการค้าเสรีอาเซียน โดยเน้นศึกษาสินค้าที่อยู่ภายใต้แผนลดภาษีเร่งด่วนของไทย วิเคราะห์ผลกระทบของการลดภาษีต่อผู้ประกอบการไทย ผลต่อการค้าและการลงทุนในอาเซียนและไทยและผลกระทบต่อสังคม (หรือผู้บริโภค) ตลอดจนการให้ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับนโยบายพัฒนาศักยภาพในการแข่งขันของอุตสาหกรรมไทย นโยบายปรับโครงสร้างอุตสาหกรรมและข้อเสนอของฝ่ายไทยที่จะทำให้เขตการค้าเสรีอาเซียนเกิดผลตามเจตนารมณ์ของการก่อตั้ง

การศึกษาพบว่า อุตสาหกรรมส่วนใหญ่ของไทยมีความสามารถในการแข่งขันกับเพื่อนบ้านค่อนข้างสูง แม้กระทั่งอุตสาหกรรมที่เราอยู่ในฐานะเสียเปรียบ ก็ยังมีสินค้าบางรายการที่สามารถแข่งขันในตลาดโลกได้ อุตสาหกรรมที่ไทยได้เปรียบ เช่น สิ่งทอ อัญมณีและเครื่องประดับ เครื่องหนัง เซรามิค เฟอร์นิเจอร์ไม้ยาง เครื่องใช้ไฟฟ้าบางประเภท (เครื่องปรับอากาศ ตู้เย็น โทรทัศน์) ยาและเคมีภัณฑ์บางชนิด ผลิตภัณฑ์ยางและพลาสติก ปูนซีเมนต์ เป็นต้น สาเหตุสำคัญที่ไทยมีความได้เปรียบในการแข่งขัน เป็นเพราะไทยอาศัยความได้เปรียบด้านค่าจ้างแรงงานและวัตถุดิบในอดีต และการมีแรงงานที่มีการศึกษาระดับประถมจำนวนมาก จนสามารถพัฒนาอุตสาหกรรมให้ผลิตสินค้าส่งออกได้ ตลาดในประเทศค่อนข้างใหญ่จนทำให้ต้นทุนการผลิตต่ำ สินค้าหลายอย่างมีเทคโนโลยีที่ไม่ซับซ้อนจึงง่ายต่อการเรียนรู้ และนโยบายสำคัญที่ช่วยให้การพัฒนาอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออกประสบความสำเร็จคือ การคืนภาษีนำเข้าวัตถุดิบ และโกดังสินค้าทัณฑ์บน (bonded warehouse) ปัจจัยสำคัญอีก 2 ปัจจัย คือ การที่รัฐบาลมีนโยบายการจัดการเศรษฐกิจมหภาคที่ดี ทำให้เศรษฐกิจมีเสถียรภาพ และการดำเนินนโยบายแบบต่อเนื่องโดยข้าราชการ ยกเว้นช่วงที่ปัญหาการเมืองช่วงสั้นๆบางเวลาเท่านั้น

สินค้าที่ไทยเสียเปรียบคู่แข่งมีจำนวนน้อย ได้แก่ น้ำมันปาล์ม เม็ดพลาสติก กระดาษและแก้ว อิเล็กทรอนิกส์บางรายการ และเฟอร์นิเจอร์หวาย สาเหตุของความเสียเปรียบเกิดจากปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบในประเทศสภาพภูมิศาสตร์ของประเทศไม่อำนวย ราคาพลังงานของไทยแพงกว่าคู่แข่ง อย่างไรก็ตามความเสียเปรียบด้านวัตถุดิบไม่ใช่อุปสรรคสำคัญต่ออุตสาหกรรม หากรัฐบาลยินยอมให้มีการนำเข้าวัตถุดิบโดยไม่ต้องมีอากรขาเข้าดังในกรณีของอัญมณีและเครื่องประดับ

สำหรับอุตสาหกรรมปุ๋ยและโลหะทองแดงบริสุทธิ์ (คอปเปอร์คาร์ไทด์) จะไม่ได้รับผลกระทบใดๆ เพราะไม่มีการผลิตในประเทศไทย และภาษีนำเข้าปุ๋ย เท่ากับศูนย์

แม้การลดภาษีนำเข้าจะทำให้ราคาสินค้าในประเทศลดลง แต่สินค้าที่ไทยมีความสามารถในการแข่งขันในตลาดโลกจะไม่ได้รับผลกระทบถึงขั้นเสียหาย เพราะการที่ไทยสามารถส่งออกได้แสดงว่าไทยมีต้นทุนผลิตต่ำกว่าราคาตลาดโลก แต่อย่างไรก็ตามผลกระทบต่ออุตสาหกรรมเหล่านี้จะแตกต่างกัน ดังนี้ (ก) สินค้าที่ไทยมีความ

สามารถในการแข่งขันสูง แต่มีอัตราภาษีนำเข้าคุ้มครองสูงเกินความจำเป็น ผู้ผลิตจะไม่ได้รับผลเสียหายจนขาดทุนเท่าไร ส่วนเกินที่สูงผิดปกติจะลดลงจากผลของการลดภาษีนำเข้าสินค้าเหล่านี้ได้แก่ เสื้อผ้า (ภาษีนำเข้า 60%-100%) เครื่องประดับ (ภาษีนำเข้า 60%) เซรามิค (ภาษีนำเข้า 60%) ผลิตภัณฑ์พลาสติก (ภาษี 60%) เครื่องหนัง (ภาษี 100%) เครื่องใช้ไฟฟ้าในบ้าน (ภาษี 60%- 80%) ผงซักฟอก (ภาษี 50%) ยางรถยนต์ (ภาษี 35%) (ข) สินค้าที่มีภาษีนำเข้าต่ำ เช่น เยื่อกระดาษ (ภาษีนำเข้าจากนอกอาเซียน 10% และภาษีอัตรา Preferential Tariff Arrangement 5%) การลดภาษีนำเข้าของเขตการค้าเสรีอาเซียนจะไม่มีผลกระทบใดๆ (ค) สินค้าที่มีอัตราภาษีนำเข้าปานกลาง แต่มีภาษีนำเข้าวัตถุดิบและสินค้าขั้นกลางสูง จนทำให้อัตราการคุ้มครองแท้จริง¹ (effective rate of protection) มีค่าต่ำ หรือมีค่าติดลบ (หมายความว่าผู้ผลิตสินค้าถูกทำโทษ) การลดภาษีนำเข้าของเขตการค้าเสรีอาเซียนจะมีผลกระทบทางลบต่ออุตสาหกรรมเหล่านี้ เช่น ถูมือยาง ถูยางอนามัย เครื่องปรับอากาศคุณภาพปานกลาง (ซึ่งผลิตโดยบริษัทไทย) กระเป๋าหนัง ยาแก้ปวด เป็นต้น อย่างไรก็ตามการศึกษาพบว่าสินค้าส่งออกเหล่านี้จะอาศัยวัตถุดิบ และสินค้าขั้นกลางส่วนใหญ่จากนอกกลุ่มประเทศอาเซียน ในปัจจุบันร้อยละ 86 ของมูลค่าสินค้านำเข้าขั้นกลาง (วัตถุดิบ เครื่องจักรและเชื้อเพลิง) ของไทยมาจากนอกกลุ่มอาเซียน ดังนั้นหากมีการลดภาษีนำเข้าสินค้าขั้นกลางจากนอกกลุ่มอาเซียนพร้อมๆกับการลดภาษีนำเข้าของเขตการค้าเสรีอาเซียน อุตสาหกรรมไทยบางประเภทจะมีความสามารถในการแข่งขันเพิ่มขึ้นกว่าปัจจุบัน ดัชนีที่ใช้วัดความสามารถในการแข่งขัน (hurdle rate of return หรือ HRR) จะมีค่าลดลง (เมื่อแข่งขันได้มากขึ้นก็ต้องการผลตอบแทนให้คุ้มทุนในอัตราต่ำลง) เช่น เยื่อกระดาษ ถูมือยาง และเครื่องปรับอากาศคุณภาพปานกลาง สำหรับอุตสาหกรรมไทยบางประเภทที่มีความสามารถในการแข่งขันลดลงผลการคำนวณพบว่าความเสียหายเปรียบจะไม่มากนัก เพราะค่า HRR จะเพิ่มขึ้นกว่ากรณีก่อนมีเขตการค้าเสรีอาเซียนเพียงเล็กน้อย

ส่วนอุตสาหกรรมที่ไทยเสียเปรียบเพื่อนบ้าน ส่วนใหญ่จะได้รับการคุ้มครองในอัตราที่สูงมาก ดังนั้นการลดภาษีจะทำให้อุตสาหกรรมเสียเปรียบเพิ่มขึ้นมาก เพราะค่า HRR เพิ่มขึ้นกว่าเดิมมาก ค่า HRR ที่สูงขึ้นนี้แสดงว่าหากจะให้การลงทุนคุ้มค่า ผู้ประกอบการจะต้องได้รับผลตอบแทนสูงขึ้น เพราะตลาดในประเทศมีการแข่งขันมากขึ้น แม้ว่าจะมีการลดภาษีวัตถุดิบ/ชิ้นส่วนลงด้วย ค่า HRR ก็ยังสูง อุตสาหกรรมเหล่านี้ ได้แก่ เม็ดพลาสติก และโทรทัศน์สี

นัยสำคัญจากผลการคำนวณ HRR คือ หากต้องการรักษาความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมไทย กระทรวงการคลังต้องลดภาษีนำเข้าวัตถุดิบและชิ้นส่วนจากนอกกลุ่มอาเซียนให้เหลือเพียง 0-5% ถ้าคงภาษีไว้สูงกว่าเพื่อนบ้าน อุตสาหกรรมไทยก็อาจสูญเสียตลาดภายในบ้านให้คู่แข่ง ทั้งๆที่ไทยมีความสามารถที่จะแข่งขันกับคู่แข่งในตลาดโลก

¹ อัตราคุ้มครองแท้จริงวัดการคุ้มครองต่อมูลค่าเพิ่ม (value added) ของการผลิตสินค้าในประเทศ โดยคำนึงถึงข้อเท็จจริงว่าสินค้าขั้นกลางที่ใช้ในการผลิตอาจต้องเสียภาษีนำเข้า เช่นกัน

การวิเคราะห์พบว่าเขตการค้าเสรีอาเซียนน่าจะทำให้เกิดผลด้านการสร้างการค้า (Trade Creation) มากกว่าการหันเหทิศทางการค้า (Trade Diversion) เพราะเหตุผล 3 ประการคือ ประเทศในอาเซียนเป็นประเทศที่มีต้นทุนการผลิตที่ต่ำที่สุดแห่งหนึ่ง แม้ประเทศอาเซียนจะผลิตสินค้าเดียวกัน แต่ละประเทศจะมีคุณภาพแตกต่างกันและ เหตุผลสุดท้ายคือ การลดภาษีจะทำให้ขนาดตลาดในอาเซียนใหญ่ขึ้น สินค้าหลายชนิดมีความหลากหลาย เช่น เครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องแก้ว เป็นต้น อย่างไรก็ตาม ผลการวิเคราะห์พบว่าผลกระทบโดยรวมจะมีมูลค่าน้อยมาก ด้วยเหตุผลต่อไปนี้

(ก) ทุกประเทศกำหนดให้สินค้าอย่างน้อย 9 ชนิดจาก 15 อุตสาหกรรมให้อยู่ในรายการ Exclusion List

(ข) หลายประเทศพยายามลดภาษีให้ต่ำที่สุด โดยเฉพาะสินค้าที่อัตราภาษีเกิน 20% ผลก็คือ กว่าที่จะมีการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์การค้า (concession) กันอย่างแพร่หลาย ก็ต้องล่วงเลยถึงปี 2000

(ค) แม้จะมีข้อตกลงเรื่องการกำจัดอุปสรรคที่ไม่ใช่การค้า (NTB) แต่เนื่องจากภาคีอาเซียนทุกประเทศเคยใช้ NTB กีดกันการค้า นักลงทุนในอาเซียนเชื่อว่าทุกประเทศยังจะใช้ NTB เป็นเครื่องมือในการกีดกันการค้าต่อไป

ส่วนการวิเคราะห์ผลกระทบต่อปริมาณการค้าของไทยมีข้อสรุปว่าไทยจะได้รับประโยชน์จากเขตการค้าเสรีอาเซียนช้ากว่าเพื่อนบ้าน เพราะตารางการลดภาษีของไทยล่าช้ามาก ในรายการสินค้าภายใต้แผนการลดภาษีแบบปกติ ไทยมีสินค้าถึง 2,000 รายการที่มีภาษีเกิน 20% และสินค้าบางชนิดที่ไทยได้เปรียบถูกจัดอยู่ในแผนการลดภาษีปกติ (เช่นผลิตภัณฑ์พลาสติก) หรืออยู่ในรายการยกเว้นไม่ลดภาษี

อุปสรรคสำคัญต่อการแข่งขันและการปรับตัวของอุตสาหกรรมไทยเกิดจาก การที่รัฐมีนโยบายคุ้มครองอุตสาหกรรมในประเทศโดยกำหนดโครงสร้างภาษีขาเข้าของไทย ในอัตราเฉลี่ยสูงกว่าเพื่อนบ้าน และมีจำนวนอัตราภาษีมากถึง 33 อัตรา ผลกระทบที่เกิดขึ้นมีดังนี้ **ประการแรก** การคุ้มครองอุตสาหกรรมด้วยภาษีนำเข้าอัตราสูง มีผลบิดเบือนการใช้ทรัพยากรอย่างร้ายแรง การลงทุนผลิตสินค้าขายในประเทศให้กำไรสูงกว่าการส่งออก นอกจากนั้นยังมีผลให้อัตราแลกเปลี่ยนมีค่าสูงกว่าความจริง ซึ่งเป็นการลงโทษภาคเกษตรกรรมและภาคส่งออกของไทย **ประการที่สอง** การมีอัตราภาษีหลายอัตราเพื่อคุ้มครองอุตสาหกรรมแต่ละประเภทในอัตราต่างกัน ทำให้อุตสาหกรรมต่างๆ ได้รับการคุ้มครองต่างกัน อุตสาหกรรมบางประเภทที่ได้รับการส่งเสริมกลับถูกนโยบายคุ้มครองฯ ลงโทษ เพราะต้องเสียภาษีนำเข้าวัตถุดิบในอัตราสูงกว่าภาษีนำเข้าสินค้าสำเร็จรูป ผลที่เกิดขึ้นคือ นโยบายการพัฒนาอุตสาหกรรมของไทยขาดทิศทางที่แน่นอนอันเนื่องจากความขัดแย้งของการดำเนินนโยบายของกระทรวงและกรมกองต่างๆ ความขัดแย้งนี้เป็นต้นเหตุสำคัญที่บ่อนทำลายขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมไทย **ประการที่สาม** นโยบายการคุ้มครองอุตสาหกรรมบางประเภท โดยเฉพาะอุตสาหกรรมต้นน้ำ ในอัตราที่สูงผิดปกติ มีผลกระทบอย่างรุนแรงทั้งต่อผู้บริโภค และต่อการพัฒนาอุตสาหกรรมโดยส่วนรวม ตัวอย่างคือ การคุ้มครองอุตสาหกรรมปิโตรเคมีในอัตราสูงถึงร้อยละ 30 และกำหนดให้อุตสาหกรรมนี้อยู่ในรายการลดภาษีแบบปกติจะมีผลกระทบต่อการเติบโตของอุตสาหกรรมผลิต

ภัณฑ์พลาสติก อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ สิ่งทอ ตลอดจนอุตสาหกรรมหีบห่อ ทำให้ผู้บริโภคซื้อสินค้าราคาแพง ผลการศึกษาผลกระทบต่อสวัสดิการของสังคมเฉพาะผลที่เกิดต่ออุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์พลาสติก พบว่าการคุ้มครองอุตสาหกรรมปิโตรเคมีก่อให้เกิดความสูญเสียต่อสวัสดิการสังคม 10,000 ล้านบาทต่อปี ตัวอย่างที่สองได้แก่ การคุ้มครองอุตสาหกรรมน้ำมันปาล์ม โดยการห้ามนำเข้าน้ำมันปาล์มดิบ และการกำหนดให้อุตสาหกรรมนี้อยู่ในรายการยกเว้นไม่ต้องลดภาษีชั่วคราว การศึกษาพบว่าหากยกเลิกการคุ้มครองและปล่อยให้มีการนำเข้าน้ำมันปาล์มโดยเสรี ผลประโยชน์ที่สังคมได้รับ (ปีละ 3,309 ล้านบาท) จะสูงกว่าผลเสียต่อชาวสวนปาล์มนอกจากผู้บริโภคจะซื้อน้ำมันได้ในราคาถูกลงแล้ว โอกาสที่จะนำเข้าน้ำมันดิบเพื่อพัฒนาอุตสาหกรรมด้าน oleochemical ก็มีมากขึ้นด้วยเพราะตลาดในประเทศมีขนาดใหญ่และมีแนวโน้มเติบโตขึ้น

การศึกษาเรื่องผลกระทบต่อการลงทุนในอาเซียน พบว่า นักลงทุนต่างชาติในอาเซียนเชื่อว่าเขตการค้าเสรีอาเซียนจะก่อให้เกิดผลดีต่อการค้ามากกว่าผลต่อการลงทุน การจัดตั้งเขตการค้าเสรีอาเซียนไม่ใช่ปัจจัยหลักที่ทำให้นักลงทุนต่างชาติเข้ามาลงทุนในอาเซียน ปัจจัยอื่นๆที่มีผลต่อการเลือกแหล่งลงทุน ได้แก่ เสถียรภาพทางการเมือง เสถียรภาพทางเศรษฐกิจ ขนาดตลาด นโยบายของรัฐบาล เป็นต้น แม้นักลงทุนบางชาติ เช่น ญี่ปุ่นจะมีแผนให้ประเทศต่างๆในอาเซียนเป็นส่วนหนึ่งของเครือข่ายการผลิตเพื่อส่งออก เช่น อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ และรถยนต์ แต่นักลงทุนเชื่อว่ารัฐบาลในอาเซียนจะยังพยายามคุ้มครองอุตสาหกรรมบางประเภท ทำให้นักลงทุนไม่สามารถตั้งโรงงานผลิตชิ้นส่วนและสินค้าในอาเซียนตามหลักความชำนาญเฉพาะอย่างได้ ดังนั้น จึงมีนักลงทุนจำนวนน้อยรายมากที่มีแผนการจะยุบโรงงานผลิตในประเทศที่มีต้นทุนสูง เช่น การยุบโรงงานผลิตกาแฟ หรือ โรงงานสบู่ในประเทศไทยเพราะปัญหาด้านวัตถุดิบ ประสบการณ์ของบริษัทต่างชาติที่เข้าร่วมโครงการ BBC และ PTA ทำให้บริษัทยังไม่มีความมั่นใจว่าอาเซียนจะดำเนินงานอย่างจริงจังตามแผนการเขตการค้าเสรีอาเซียน

นักลงทุนต่างชาติต้องการให้รัฐบาลในกลุ่มอาเซียนเร่งรัดการตัดสินใจด้านมาตรการต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของอาฟต้าให้เร็วขึ้นเพื่อให้ นักธุรกิจอาเซียนไม่เสียเปรียบนักธุรกิจในกลุ่มภาคอื่นๆ ต้องการให้รัฐบาลลดจำนวนสินค้าในรายการยกเว้นการลดภาษี ต้องการให้อาเซียนกำจัดอุปสรรคที่ไม่ใช่ภาษีให้เร็วที่สุด ต้องการให้รัฐบาลลดภาษีการนำเข้าสินค้าและวัตถุดิบจากนอกกลุ่มอาเซียน และกำหนดระเบียบปฏิบัติของทางราชการให้โปร่งใส เช่น หลักปฏิบัติเกี่ยวกับ rule of origin การประเมินราคาสินค้าขาเข้า ฯลฯ

การศึกษาเรื่องผลกระทบต่อการลงทุนในประเทศไทยพบว่า แม้ไทยจะมีข้อเสียเปรียบในด้านค่าพลังงาน สิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐาน ฯลฯ แต่ไทยก็ยังมิใช่ได้เปรียบหลายประการ โดยเฉพาะขนาดตลาดที่ใหญ่กว่าประเทศเพื่อนบ้านไทยเป็นประตูการค้าสู่ประเทศในอินโดจีนความเป็นสังคมเปิด ฯลฯ ปัจจัยเหล่านี้ทำให้อุตสาหกรรมหลายอย่างตัดสินใจใช้ไทยเป็นฐานการผลิตเพื่อส่งออก อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการส่วนใหญ่ที่สัมภาษณ์ไม่มีความมั่นใจว่า เขตการค้าเสรีอาเซียนจะเกิดผลสมตามเจตนารมณ์

ข้อเสนอแนะมี 3 ประเด็น ดังนี้ ข้อเสนอแนะแรกคือ รัฐควรกำหนดนโยบายและมาตรการที่จะช่วยพัฒนาศักยภาพในการแข่งขันของอุตสาหกรรมไทยมาตรการสำคัญที่สุด ได้แก่ การปรับระบบเศรษฐกิจให้เป็นตลาดเสรีมากขึ้น (liberalization) ผลการศึกษาจำนวนมากยืนยันว่าประเทศที่มีมาตรการตลาดเสรีก่อนจะได้ประโยชน์จากมาตรการดังกล่าว ในกรณีของไทยปัญหาสำหรับคือปัญหาโครงสร้างภาษีศุลกากร แม้จะมีการปฏิรูปไปแล้วเมื่อเดือนมกราคม 2538 แต่โครงสร้างใหม่ยังมีปัญหาบางประการ ได้แก่ สินค้าชั้นกลางและวัตถุดิบบางอย่างมีอัตราภาษีสูงเกินไป บางกรณีสูงกว่าสินค้าชั้นปลาย เพราะเป็นสินค้าที่ต้องได้รับการคุ้มครอง ปัญหาที่สองคืออัตราคุ้มครองแท้จริงใหม่ยังสูงกว่าเพื่อนบ้าน และความแตกต่างระหว่างอัตราภาษีต่ำสุด (0%) กับอัตราภาษีสูงสุด ยังสูงเกินไปโดยเฉพาะสินค้าที่ต้องการการคุ้มครอง ดังนั้นรัฐควรลดภาษีชั้นกลางและภาษีวัตถุดิบลงไปอีก โดยสินค้าชั้นกลางทุกชนิดไม่ควรมีอัตราภาษีเกิน 5% ส่วนภาษีสินค้าสำเร็จรูปควรลดเหลือ 10% และสินค้าคุ้มครองควรมีอัตราภาษีไม่เกิน 20% โดยมีกำหนดเวลาสูงสุดในการคุ้มครอง นอกจากมาตรการภาษีขาเข้าแล้ว รัฐควรเร่งรัดและลดระเบียบขั้นตอนในการคืนภาษีขาเข้า เน้นการพัฒนาการศึกษา การสนับสนุนการวิจัยเพื่อสร้างศักยภาพด้านเทคโนโลยีอุตสาหกรรม การพัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐาน ตลอดจนการหาตลาดต่างประเทศ

ข้อเสนอด้านที่สองคือ การปรับโครงสร้างอุตสาหกรรม คือ การพิจารณาให้ความช่วยเหลือแก่กิจการที่ถูกผลกระทบของการลดภาษี ให้ยื่นเรื่องขอความช่วยเหลือเป็นรายการยื่นขอความช่วยเหลือควรเป็นการให้เครดิตภาษี หรือการให้สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำแก่การลงทุนใหม่ และในกรณีของน้ำมันปาล์ม รัฐควรมีกองทุนช่วยเหลือเกษตรกรรายย่อยปรับตัว

ข้อเสนอประการสุดท้ายคือ รัฐบาลไทยควรยื่นข้อเสนอที่จะปรับแผนการลดภาษีให้เร็วขึ้น ถอนสินค้าบางชนิดออกจากรายการยกเว้นภาษี เสนอให้นำสินค้าเกษตร รถยนต์และชิ้นส่วนเข้าสู่แผนการลดภาษี ทั้งนี้เพราะรัฐบาลไทยมีพันธะผูกพันในฐานะหัวเรือของเขตการค้าเสรีอาเซียน แม้ว่าขณะนี้รัฐบาลอาเซียนจะตกลงเร่งลดภาษีภายใน 10 ปี และมีข้อตกลงจะถอนรายการสินค้าออกจากรายการยกเว้นไม่ต้องลดภาษีแล้วก็ตาม แต่โอกาสที่เขตการค้าเสรีอาเซียนจะเกิดผลด้านการค้าและการลงทุนตามเจตนารมณ์ยังไม่น่าพอใจนัก ไทยและสมาชิกอาเซียนจึงควรเสนอแก้ไขมาตรการบางอย่างหรือเสนอมาตรการเพิ่มเติมเพื่อให้เขตการค้าเสรีอาเซียนเกิดผลอย่างจริงจัง เช่น ไทยควรพิจารณาลดอัตราภาษีสินค้าที่ไทยได้เปรียบให้เร็วกว่าที่เสนอ ไทยควรชักชวนรัฐบาลบางประเทศให้ร่วมกันถอนสินค้าสำคัญบางอย่างออกจากรายการยกเว้นพร้อมๆ กับไทย และมีแผนลดภาษีเหมือนกัน เช่น ชวนมาเลเซียถอนรถยนต์และชิ้นส่วนเข้ามาในแผนลดภาษี ชวนอินโดนีเซียจัดทำแผนเร่งลดภาษีสิ่งทอและเสื้อผ้าพร้อมกัน นอกจากนั้นอาเซียนควรร่วมมือกันหามาตรการอำนวยความสะดวกเรื่องการออกไป certificate of origin ตลอดจนหาทางลดอัตราส่วนของ rule of origin และนำเรื่องประเด็นใหม่ ด้านตลาดบริการตลาดแรงงานและทรัพย์สินทางปัญญาเข้ามาสู่การเจรจา

ลู่ทางและโอกาสส่งออกและผลกระทบจากการมีเขตการค้าเสรีอาเซียน¹

1. คำนำ

เจตนารมณ์ของการจัดตั้งเขตการค้าเสรีอาเซียนคือการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของกลุ่มอาเซียนในการเป็นฐานการผลิตเพื่อส่งออกสู่ตลาดโลก มาตรการสำคัญที่จะช่วยให้บรรลุเป้าหมายดังกล่าว คือ การเปิดตลาดการค้าในอาเซียนให้เป็นตลาดเสรีโดยวิธีการลดและกำจัดกำแพงภาษีทั้งที่เป็นตัวเงินและอุปสรรคต่อการค้าอื่นๆ วิธีการดังกล่าวจะมีผลให้อุตสาหกรรมในอาเซียนมีตลาดใหญ่ขึ้น ผู้ผลิตสามารถขยายกำลังการผลิตให้ต้นทุนการผลิตลดลง ซึ่งจะเป็นปัจจัยที่ดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศเข้ามาสู่อาเซียนมากขึ้น นอกจากนั้นผู้บริโภคจะสามารถซื้อสินค้าในราคาที่ถูกลงอีกด้วย

แม้ว่าการจัดตั้งเขตการค้าเสรีอาเซียนจะก่อให้เกิดประโยชน์โดยรวมต่อภาคีอาเซียน แต่ผลกระทบที่จะมีต่ออุตสาหกรรมประเภทต่างๆ ย่อมแตกต่างกัน บางอุตสาหกรรมอาจได้ประโยชน์ บางอุตสาหกรรมอาจเสียประโยชน์ การศึกษาเรื่องสมรรถภาพในการแข่งขันของอุตสาหกรรมไทย ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขัน และโครงสร้างของอุตสาหกรรมไทยจะช่วยให้เราพินิจพิจารณาผลกระทบที่จะเกิดต่อภาคอุตสาหกรรมไทยได้ ความรู้ดังกล่าวนอกจากจะเป็นประโยชน์ต่อการปรับตัวของภาคอุตสาหกรรมไทยแล้ว ยังจะเป็นประโยชน์ต่อการเปลี่ยนแปลงนโยบายต่างๆ เพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขันของภาคอุตสาหกรรมไทย นอกจากนี้การศึกษารายละเอียดการลงทุนจากต่างประเทศจะทำให้รัฐสามารถกำหนดกลยุทธ์ ตลอดจนเปลี่ยนแปลงนโยบายต่างๆ เพื่อดึงดูดให้นักลงทุนต่างชาติเข้ามาลงทุนในไทยเพิ่มขึ้น ดังนั้นการวิจัยครั้งนี้จึงต้องศึกษาเรื่องปัจจัยต่างๆ ที่มีผลต่อการลงทุนจากต่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งอุปสรรคต่อการลงทุนจากต่างประเทศ

¹ รายงานนี้เป็นบทสรุปผลการศึกษาวิจัยโครงการลู่ทางและโอกาสที่ส่งออกและผลกระทบจากการมีเขตการค้าเสรีอาเซียน โดยมีผู้วิจัยดังนี้ นายนิพนธ์ พัวพงศกร นางปัทมาวดี ชูชุกี นายศุภชัย ศุภขลาชัย นายอารยะ ปรีชาเมตตา นายปรภากร อาภาศิลป์ นายจรินทร์ เจริญศรีวัฒนกุล นายสุรัช พงษ์พิพัฒน์พานิช นส. ธนาวรรณ กิจประไพอาพล นส.อมรรตน์ อภินันท์มกุล นส.วิจิตร เมฆบัณฑิต นส.ปิยะนันท์ สุวรรณเมนะ นส.วิจิตร ว่องวาริทิพย์ และ นส.ปัทมา กังคานนท์

วัตถุประสงค์

วัตถุประสงค์ของรายงานสรุปฉบับนี้ คือ (1) การศึกษาขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมไทย (2) ศึกษาผลกระทบของเขตการค้าเสรีอาเซียนต่อความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมไทย โดยศึกษาทั้งผลต่อการส่งออก ผลต่อสภาพการแข่งขันภายในประเทศไทย และการปรับตัวของอุตสาหกรรมไทย (3) ศึกษาผลกระทบต่อการตัดสินใจในการลงทุนของนักลงทุนต่างประเทศ โดยเน้นการศึกษาบรรษัทข้ามชาติ (4) นอกจากนี้ในรายงานย่อยบางอุตสาหกรรม เราจะศึกษาขีดความสามารถของอุตสาหกรรมบางประเภทในประเทศอาเซียน ได้แก่ อุตสาหกรรมสิ่งทอ อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ อุตสาหกรรมน้ำมันปาล์มและอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ยาง โดยการศึกษาส่วนนี้ได้ว่าจ้างให้นักวิจัยในต่างประเทศศึกษา ได้แก่ นักวิจัยในมหาวิทยาลัยมาเลเซียที่เคบังซัง (Universiti Kebangsaan Malaysia) ในประเทศมาเลเซีย นักวิจัยจากบริษัท ECONIT ในอินโดนีเซีย และนักวิจัยจากสถาบัน PIDS ที่ฟิลิปปินส์ รายงานของอุตสาหกรรมประเทศเหล่านี้ได้นำเสนอแยกเป็นรายอุตสาหกรรมด้วย (4) วัตถุประสงค์สุดท้ายคือ การให้ข้อเสนอเกี่ยวกับการปรับตัวและการพัฒนาอุตสาหกรรมไทย ตลอดจนข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการทำให้เขตการค้าเสรีอาเซียนเกิดผลสมดังเจตนารมณ์ของการก่อตั้ง

รายงานสรุปฉบับนี้เป็นการสรุปผลการศึกษารายอุตสาหกรรมทั้งหมด 15 อุตสาหกรรม ได้แก่ (1) อุตสาหกรรมเครื่องประดับและอัญมณี (2) อุตสาหกรรมสิ่งและเสื้อผ้า (3) อุตสาหกรรมเครื่องหนัง (4) อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์หวาย (5) อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์พลาสติกและปิโตรเคมี (6) อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ (7) อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ยาง (8) อุตสาหกรรมยา (9) อุตสาหกรรมเคมีภัณฑ์ (10) อุตสาหกรรมน้ำมันปาล์ม (11) อุตสาหกรรมแก้วกระจกและอุตสาหกรรมเซรามิค (12) ซีเมนต์ (13) อุตสาหกรรมเยื่อกระดาษ (14) อุตสาหกรรมปุ๋ย (15) อุตสาหกรรมคอปเปอร์คาโรต ผลการศึกษาของแต่ละอุตสาหกรรมมีรายงานแยกต่างหาก

1.2 วิธีการศึกษา

การศึกษาเรื่องความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมไทยใช้วิธีการบ่งชี้ปัจจัยที่ทำให้อุตสาหกรรมเติบโตและ/หรือสามารถส่งสินค้าไปสู่ตลาดโลก ตลอดจนอุปสรรคต่อการพัฒนาอุตสาหกรรม ปัจจัยเหล่านี้ ได้แก่ โครงสร้างอุตสาหกรรม นโยบายของรัฐบาล สิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐานราคาปัจจัยการผลิต ทรัพยากรมนุษย์ ทรัพยากรธรรมชาติ ระดับของเทคโนโลยีในการผลิตสินค้า เป็นต้น นอกจากนี้ในบางกรณีเราจะศึกษาปัจจัยที่กระทบความสามารถการแข่งขันของอุตสาหกรรมบางประเภทในประเทศอาเซียน

ในงานวิจัยครั้งนี้ความสามารถในการแข่งขัน (competitiveness) มิได้หมายถึง ความสามารถในการแข่งขันของประเทศใดประเทศหนึ่ง แต่หมายถึงความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมต่างๆในแต่ละประเทศ ในระดับประเทศเราไม่อาจพูดว่า "ไทยมีความสามารถในการแข่งขันสูงกว่าอินโดนีเซีย" เพราะทุกประเทศย่อมมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ (comparative advantage) ในการผลิตสินค้าเพียงบางอย่าง และเสียเปรียบโดยเปรียบเทียบในการผลิตสินค้าบางอย่าง แม้ว่าประเทศ ก. จะมีความได้เปรียบประเทศ ข. ในการผลิตสินค้าทุกอย่าง (absolute advantage) แต่ก็มีได้แปลว่า ก. จะส่งออกสินค้าทุกอย่าง และข. ต้องนำเข้าสินค้าทุกอย่างจาก ก. หาก ก. จะเลิกผลิตสินค้าชนิดที่ตนได้เปรียบน้อย แล้วทุ่มทรัพยากรในการผลิตสินค้าที่ตนได้เปรียบที่สุด แล้วขายเพื่อแลกกับสินค้าอีกชนิดหนึ่งจาก ข. เราจะพบว่า ก. จะซื้อสินค้าจาก ข. ได้ในราคาที่ถูกลงกว่าตนผลิตเอง ทั้งก. และ ข. จะผลิตสินค้าได้มากขึ้น และได้บริโภคสินค้าที่ตนไม่ได้ผลิตเองเพิ่มขึ้นด้วย ดังนั้นการค้าระหว่างประเทศจะเกิดขึ้นเมื่อแต่ละประเทศผลิตสินค้าบางอย่างที่ตนถนัดที่สุดแล้วนำไปแลกกับสินค้าที่ตนไม่ถนัด

แต่ในแง่อุตสาหกรรม เราสามารถกล่าวได้ว่าอุตสาหกรรมเสื้อผ้าของไทยมีความสามารถในการแข่งขันมากกว่าอุตสาหกรรมเสื้อผ้าของอินโดนีเซีย หากต้นทุนการผลิตของไทยต่ำกว่าอินโดนีเซียหรือหากราคาส่งออกของไทยต่ำกว่าราคาส่งออกของสินค้าชนิดเดียวกัน (คุณภาพเท่ากัน) จากอินโดนีเซีย ความสามารถในการแข่งขันนี้ย่อมขึ้นอยู่กับทั้งปัจจัยการผลิตต่างๆ และความรู้ด้านเทคโนโลยีในประเทศ เทียบกับปัจจัยนอกประเทศ ตลอดจนนโยบายของรัฐบาลที่มีผลกระทบโดยตรงต่ออุตสาหกรรมแต่ละสาขา

1.3 ลำดับความ

หลังจากบทนำแล้ว บทที่สองจะสรุปผลการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมต่างๆ 15 อุตสาหกรรม บทที่สามวิเคราะห์ปัญหาและผลกระทบของเขตการค้าเสรีอาเซียน ต่อการแข่งขันของอุตสาหกรรมไทย ผลกระทบต่อการค้าและต่อผู้บริโภค บทที่สี่ประเมินผลกระทบต่อการลงทุนของนักลงทุนต่างประเทศ และบทที่ห้าเป็นข้อเสนอแนะ

2. ความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรม

การศึกษาศักยภาพในการแข่งขันของอุตสาหกรรมจะต้องพิจารณาปัจจัยทั้งด้านมหภาคและจุลภาค ปัจจัยด้านมหภาคซึ่งมีบทบาทสำคัญต่อความสำเร็จของการพัฒนาอุตสาหกรรมไทย ได้แก่ ความสามารถในการจัดการด้านเศรษฐกิจมหภาคของรัฐบาลไทย ซึ่งหมายความถึงการดำเนินนโยบายการคลังแบบไม่ใช้จำยเกินตัว และมีนโยบายการเงินที่เหมาะสมต่อการขยายตัวของเศรษฐกิจ การรักษาเสถียรภาพของค่าเงินบาท ผลที่เกิดขึ้นคือ เศรษฐกิจไทยมีเสถียรภาพสูงภาวะเงินเฟ้อตลอดช่วง 2505-2536 เฉลี่ยไม่เกิน 4.5% ต่อปี ปัจจัยสำคัญประการต่อมาคือ การปรับปรุงโครงสร้างภาษีศุลกากรเพื่อลดผลกระทบทางลบต่อภาคส่งออก และนโยบายส่งเสริมการส่งออก โดยเฉพาะมาตรการยกเว้นหรือคืนภาษีการนำเข้าวัตถุดิบเพิ่มใช้ในการส่งออก มาตรการเขตอุตสาหกรรมส่งออก และการลดค่าเงินบาทเพื่อให้สินค้าออกมีราคาถูกลง (Siamwalla, et.al. 1993) ปัจจัยสุดท้ายคือ การที่ข้าราชการประจำเป็นผู้รับผิดชอบนโยบายการจัดการเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง บางครั้งแม้จะมีปัญหาเสถียรภาพของรัฐบาล แต่นักธุรกิจต่างก็ทราบว่า การเปลี่ยนแปลงทางการเมืองจะไม่มีผลต่อนโยบายการจัดการเศรษฐกิจ แม้ความมั่นคงนี้จะไม่เกี่ยวข้องกับความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมโดยตรง แต่ก็ปัจจัยเสริมสร้างความมั่นใจให้นักลงทุน

นอกจากปัจจัยด้านมหภาคดังกล่าวแล้ว ความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมยังขึ้นกับปัจจัยการผลิต เทคโนโลยี ตลอดจนโครงสร้างพื้นฐานด้านสาธารณูปโภค และนโยบายต่างๆที่มีผลต่อภาคอุตสาหกรรมแต่ละสาขา ดังนั้นการศึกษาความสามารถในการแข่งขันจึงต้องศึกษาปัจจัยเหล่านี้เป็นรายอุตสาหกรรม

ผลการศึกษาความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมไทย (ดูรายงานรายอุตสาหกรรม 15 อุตสาหกรรม) พบว่าเราสามารถจำแนกอุตสาหกรรมไทยตามระดับความสามารถในการแข่งขันได้ 4 กลุ่ม ดังนี้ (ดูตารางที่ 2.1)

(1) อุตสาหกรรมที่มีความสามารถในการแข่งขันสูงถึงระดับมีโอกาสส่งออกเป็นสินค้าออกขายในประเทศ อาเซียนได้มากขึ้น ได้แก่ เสื้อผ้า อัญมณีและเครื่องประดับ เซรามิก เครื่องหนัง ผลิตภัณฑ์ยางบางประเภท เครื่องใช้ไฟฟ้าบางประเภท เคมีภัณฑ์บางประเภท (เช่น ผงซักฟอก) และผลิตภัณฑ์พลาสติก

(2) อุตสาหกรรมที่เสียเปรียบเพื่อนบ้าน ทำให้ไทยมีโอกาสจะต้องนำเข้าจากประเทศอาเซียนมากขึ้น ได้แก่ น้ำมันปาล์ม เม็ดพลาสติก เคมีภัณฑ์บางชนิด สิ่งทอ เครื่องใช้อิเล็กทรอนิกส์บางชนิด (เช่น ทีวีสี เครื่องปรับอากาศคุณภาพสูง) เคมีภัณฑ์บางชนิด (เช่น สบู่) เป็นต้น

(3) อุตสาหกรรมที่อาเซียนมีความสามารถใกล้เคียงกัน และมีการค้าระหว่างประเทศค่อนข้างน้อย เพราะปัญหาด้านค่าขนส่งหรืออุปสรรคอื่น แต่บางครั้งเมื่อประเทศใดประเทศหนึ่งมีกำลังการผลิตส่วนเกิน หรือมีอุปสงค์ส่วนเกินก็จะเกิดการค้านระหว่างประเทศขึ้นเป็นครั้งคราว อุตสาหกรรมที่ไทยมีโอกาสส่งออก

สุทธิได้แก่ ปูน เคมิภัณฑ์บางประเภท และเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา ส่วนอุตสาหกรรมที่ไทยมีโอกาสเป็นผู้นำเข้าสู่ตลาดจากอาเซียน คือ กระเจก เฟอร์นิเจอร์หวาย และเคมีภัณฑ์บางชนิด เป็นต้น

(4) อุตสาหกรรมที่ไม่ได้รับผลกระทบของเขตการค้าเสรีอาเซียน เพราะภาชีนำเข้าของไทยก่อนจะมีเขตการค้าเสรีอาเซียนมีอัตราต่ำอยู่แล้ว ได้แก่ เยื่อกระดาษ ส่วนอีกสองอุตสาหกรรมไม่มีการผลิตในประเทศและอัตราภาชีนำเข้าต่ำ ได้แก่ ปุย และ คอปเปอร์คาโทด

2.1 อุตสาหกรรมที่ไทยมีความสามารถในการแข่งขันกับเพื่อนบ้าน

ก) อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม การเติบโตและโครงสร้างของอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของไทยถูกกำหนดโดยปัจจัยสำคัญ 3 ปัจจัย ได้แก่ ฐานทรัพยากรของประเทศโดยเฉพาะอย่างยิ่งความได้เปรียบด้านค่าจ้างแรงงาน นโยบายของรัฐบาลและการขยายตัวของตลาดส่งออก โดยเฉพาะอย่างยิ่งโควตาการส่งออกภายใต้ข้อตกลงสิ่งทอ (Multer-fibre Agreement)

หากพิจารณาจากจำนวนโรงงาน และปริมาณการจ้างงานจะพบว่าโครงสร้างอุตสาหกรรมสิ่งทอและเสื้อผ้าของไทยมีลักษณะแบบปิรามิดฐานของปิรามิด ได้แก่ โรงงานเสื้อผ้า ซึ่งมีจำนวนโรงงานมากที่สุด (ประมาณ 224 โรงงานในปี 2535) มีปริมาณการจ้างงานสูงสุด (กว่า 8 แสนคน) และมีการส่งออกสูงสุด (เกือบ 9 หมื่นล้านบาทหรือร้อยละ 75 ของการส่งออกสินค้าสิ่งทอในปี 2535) อุตสาหกรรมที่ใหญ่เป็นอันดับสอง คือ อุตสาหกรรมการทอผ้าซึ่งมีโรงงาน 1,237 แห่ง จ้างคนงานเกือบ 120,000 คน มูลค่าการส่งออก 11,473 ล้านบาท หรือร้อยละ 9.6 ของมูลค่าส่งออกสิ่งทอในปี 2535 อันดับสามคือ อุตสาหกรรมปั่นด้าย ซึ่งมีโรงงาน 126 โรงงาน การจ้างงานกว่า 57,000 คน มูลค่าการส่งออกเกือบ 4,500 ล้านบาท (3.8%) อันดับที่ดีคือ โรงงานฟอกย้อม ซึ่งมีจำนวนโรงงาน 324 แห่ง ซึ่งมากกว่าโรงงานปั่นด้ายแต่มีการจ้างงานและส่งออกน้อยกว่า คือมีคนงานเกือบ 42,000 คน สินค้าจากการฟอกย้อมส่วนใหญ่จะใช้ในประเทศ ยอดสูงสุดของปิรามิด คือ โรงงานเส้นใยประดิษฐ์จำนวน 13 แห่ง การจ้างงานเกือบ 15,000 คน มูลค่าส่งออก 1,935 ล้านบาท (หรือ 1.6%) อุตสาหกรรมนี้ต้องการเงินลงทุนสูงสุด จำนวนโรงงานจึงค่อนข้างน้อย

การที่ไทยมีแรงงานจำนวนมากทำให้ประเทศไทยมีโรงงานผลิตเสื้อผ้าจำนวนมากที่สุด รองลงมาคือ โรงงานทอผ้าและปั่นด้าย เพราะอุตสาหกรรมสองประเภทนี้ต้องใช้แรงงานในสัดส่วนที่สูง แม้ประสิทธิภาพการผลิตของไทยจะต่ำกว่าประเทศอุตสาหกรรมบ้าง เพราะยังใช้เทคโนโลยีการผลิตที่ล้าหลังกว่าก็ตาม เช่น ในปี 2527 ประสิทธิภาพการปั่นด้ายเบอร์ 24 ของไทยเท่ากับ 12 กิโลกรัมต่อชั่วโมง ขณะที่ยุโรปมีประสิทธิภาพ 15 กิโลกรัมต่อชั่วโมง แต่ค่าจ้างแรงงานไทยต่ำกว่ายุโรป 8 เท่าตัว การผลิตด้ายของไทยจึงยังแข่งขันในตลาดโลกได้ ทำให้ราคาด้ายในประเทศต่ำกว่าราคาในตลาดโลก (ยกเว้นช่วงขาดแคลนด้ายในปลายปี 2529) ในกรณีของการทอผ้า แม้ในปัจจุบันจะมีเครื่องทอแบบไร้กระสวยซึ่งมีความเร็วสูงกว่า เครื่องทอแบบมีกระสวย แต่การลงทุนค่อนข้างสูง โรงงานจำนวนมากของไทยจึงยังใช้เทคโนโลยีการทอแบบมี

กระสวย โดยอาศัยค่าแรงงานที่ต่ำเป็นเครื่องชดเชย แต่สภาพการขาดแคลนแรงงานหลังปี 2535 ทำให้โรงงานทอผ้าจำนวนมากเริ่มหันมาใช้เครื่องทอแบบไร้กระสวยมากขึ้นเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต การเปลี่ยนแปลงนี้ทำให้โรงงานทอผ้าเริ่มมีขนาดใหญ่ขึ้น ซึ่งอาจทำให้จำนวนโรงงานทอผ้าลดลงในอนาคต มีข้อสังเกตว่าขณะนี้สัดส่วนโรงงานทอผ้าของไทยที่ใช้เครื่องทอไร้กระสวย มีมากกว่าอินโดนีเซีย ซึ่งยังมีค่าแรงงานต่ำกว่าไทย (โดยเฉพาะการจำกัดจำนวนโรงงาน)

นโยบายส่งเสริมอุตสาหกรรมทดแทนการนำเข้าและการให้การคุ้มครองอุตสาหกรรมสิ่งทอนับว่าเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้อุตสาหกรรมสิ่งทอ โดยเฉพาะอย่างยิ่งโรงงานทอผ้าและปั่นด้ายเติบโตขึ้นในช่วงที่ไทยยังไม่มีความสามารถในการแข่งขันกับสินค้าสิ่งทอราคาถูกจากต่างประเทศ แต่ในภายหลังนโยบายจำกัดจำนวนโรงงานสิ่งทอใช้ไม่ได้ผล เพราะการขยายตัวของความต้องการสินค้าสิ่งทอทั้งในประเทศและตลาดโลก ทำให้เกิดค่าเช่าทางเศรษฐกิจแก่โรงงานสิ่งทอ จึงเกิดโรงงานทอผ้าขนาดเล็กที่ผิดกฎหมายจำนวนมากซึ่งอาศัยการนำเข้าเครื่องทอผ้าเก่าจากต่างประเทศ นอกจากนี้กลุ่มธุรกิจสิ่งทอขนาดใหญ่ก็ได้ขยายกำลังการผลิตของตนโดยอาศัยช่องโหว่ต่างๆของนโยบายและกฎหมายที่มีอยู่ โดยเฉพาะนโยบายแลกเปลี่ยนสินค้ากับเครื่องจักรของจีน และข้อยกเว้นด้านการส่งเสริมการลงทุนที่ยังคงให้สิทธิพิเศษแก่ผู้ผลิตเพื่อส่งออก ภายหลังปี 2530 จึงมีการยกเลิกนโยบายจำกัดจำนวนโรงงาน ทำให้จำนวนโรงงานในอุตสาหกรรมสิ่งทอเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะอย่างยิ่งโรงงานถักและทอผ้าซึ่งเพิ่มขึ้นถึงสองเท่าตัวในช่วงปี 2530-35

แม้จะมีนโยบายจำกัดโรงงานเสื้อผ้าเช่นเดียวกับโรงงานสิ่งทอ แต่นโยบายดังกล่าวไม่ได้มีผลกระทบต่ออุตสาหกรรมเสื้อผ้าเพราะการตั้งโรงงานห้องแถวทำได้ง่ายมาก นอกจากนั้น ตั้งแต่ปี 2522 รัฐบาลอนุญาตให้จัดตั้งโรงงานเครื่องนุ่งห่มขนาดเล็กที่มีจักรน้อยกว่า 30 ตัวโดยเสรี สำหรับอุตสาหกรรมเส้นใยประดิษฐ์ ซึ่งต้องลงทุนสูงและต้องใช้เทคโนโลยีจากต่างประเทศรัฐบาลได้ให้การส่งเสริมให้บริษัทไทยร่วมทุนกับต่างชาติสร้างโรงงานเส้นใยประดิษฐ์เพื่อส่งออก อย่างไรก็ตามนโยบายคุ้มครองอุตสาหกรรมทดแทนการนำเข้ากลายเป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้อุตสาหกรรมฟอกย้อมไม่พัฒนา เพราะอุตสาหกรรมสีเคมีได้รับการคุ้มครองสูงมาก ทำให้สีย้อมผ้าและเคมีต่างๆซึ่งเป็นวัตถุดิบของ อุตสาหกรรมฟอกย้อมมีราคาแพงมากจนเป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาอุตสาหกรรมฟอกย้อม

การเติบโตของอุตสาหกรรมสิ่งทอหลังปี 2515 เกิดจากการขยายตัวของการส่งออกเสื้อผ้า ผ้าผืน และด้าย การส่งออกในระยะแรกเกิดจากการที่ไทยมีผลผลิตส่วนเกินในประเทศ ทั้งที่ไทยยังไม่มีรายได้เปรียบในการแข่งขัน แต่สินค้าบางชนิดของไทยไม่มีการผลิตในประเทศผู้ส่งออกรายใหญ่ ไทยจึงส่งออกได้ ภายหลังจากที่ไทยเข้าเป็นสมาชิกข้อตกลงสิ่งทอในปี 2518 ปริมาณการส่งออกของไทยยังคงค่อนข้างน้อย ประกอบกับยุโรปยังไม่เข้มงวดด้านการนำเข้า ไทยจึงสามารถขยายการส่งออกได้อย่างรวดเร็ว นอกจากนั้น เมื่อประเทศเอเชียนิกส์เริ่มติดปัญหาโควตาการส่งออกภายใต้ข้อตกลงสิ่งทอ (Multi Fibre Agreement)

ตั้งแต่ปี 2529 เป็นต้นมา นักลงทุนจากประเทศเหล่านี้จึงเริ่มย้ายฐานการผลิตมายังประเทศไทย เพื่อให้ประโยชน์จากการที่ไทยยังส่งออกได้ไม่เต็มโควตา ขณะเดียวกันผู้ผลิตไทยก็ได้พัฒนาศักยภาพด้านการผลิต การจัดซื้อวัตถุดิบ การจัดการ และความสามารถด้านการตลาดจนสามารถผลิตสินค้าที่มีคุณภาพและสามารถส่งออกได้ทันกำหนด¹ ต่อมาเมื่อปริมาณส่งออกสู่ตลาดโควตาเริ่มติดเพดานการส่งออก ผู้ประกอบการรายย่อยก็เริ่มแสวงหาตลาดส่งออกนอกโควตา จนปัจจุบันสัดส่วนการส่งออกสู่ตลาดนอกโควตา (60% ของปริมาณส่งออกทั้งหมด) สูงกว่าการส่งออกสู่ตลาดโควตา (40%) ปัจจัยสำคัญอีกสองปัจจัยที่ทำให้ไทยขยายปริมาณการส่งออกได้รวดเร็ว ได้แก่ มาตรการคืนภาษีนำเข้าวัตถุดิบซึ่งทำให้ผู้ผลิตสามารถนำเข้าผ้าคุณภาพดีจากต่างประเทศเพื่อตัดเย็บเสื้อผ้าส่งออกได้โดยไม่เสียภาษีนำเข้า นอกจากนี้การที่รัฐเลิกจำกัดจำนวนโรงงานเย็บเสื้อผ้าตั้งแต่ปี 2522 จึงทำให้อุตสาหกรรมนี้มีการแข่งขันกันสูง โดยผู้ผลิตรายเล็กเน้นตลาดส่งออกนอกโควตาและตลาดสินค้ามูลค่าต่ำ ส่วนผู้ส่งออกรายใหญ่เน้นการแข่งขันในตลาดโควตา

ในบรรดาประเทศอาเซียนไทยเป็นผู้ส่งออกสินค้าสิ่งทอเกือบทุกชนิดเป็นมูลค่ามากที่สุด ยกเว้นผ้าผืนและด้าย สินค้าที่ไทยมีความได้เปรียบมากที่สุดคือ เสื้อผ้า ซึ่งเป็นสินค้าที่ใช้แรงงานเป็นหลัก แม้ว่าปัจจุบันไทยจะมีค่าแรงงานสูงกว่าอินโดนีเซีย โดยอินโดนีเซียมีค่าจ้างเพียง 32% ของค่าจ้างในไทย แต่ประสิทธิภาพของอินโดนีเซียก็ต่ำกว่าไทย คือ สูงเพียง 30% ของไทย เพราะไทยสามารถพัฒนาศักยภาพด้านการผลิต การจัดการ ตลอดจนคุณภาพของแรงงาน สำหรับผ้าผืนและด้าย ไทยยังคงได้เปรียบมาเลเซีย เพราะค่า hurdle rate of return² ต่ำกว่ามาเลเซีย แม้ว่าไทยจะมีกำลังการผลิตต่ำกว่าอินโดนีเซียเล็กน้อย แต่ขณะนี้ผู้ผลิตไทยได้เริ่มใช้เครื่องจักรอัตโนมัติและเครื่องทอแบบไร้กระสวยเพื่อแก้ปัญหาค่าจ้างแรงงานที่สูงขึ้น ทำให้ประสิทธิภาพการผลิตของไทยยังคงสูงกว่าอินโดนีเซียดังจะเห็นได้ว่าค่า hurdle rate of return ของผู้ส่งออกไทย (เท่ากับ 4.2%) ยังต่ำกว่าอินโดนีเซีย (9%) แสดงว่าการลงทุนของไทยต้องการผลตอบแทนน้อยกว่าก็สามารถคุ้มทุนแล้ว อย่างไรก็ตามหากมองในแง่สินค้าเข้า ผ้าผืนของไทยอาจเสียเปรียบอินโดนีเซียเพราะภาษีนำเข้าวัตถุดิบของไทยสูงกว่า³

อุตสาหกรรมเส้นใยประดิษฐ์ของไทยสามารถส่งออกได้มากที่สุดในกลุ่มอาเซียน เพราะโรงงานที่สร้างขึ้นได้รับเทคโนโลยีจากบริษัทร่วมทุนต่างชาติ และผู้ส่งออกไม่มีภาระภาษีวัตถุดิบ แต่สำหรับตลาดในประเทศ ผู้ผลิตไทยจะเสียเปรียบสินค้าจากมาเลเซียและอินโดนีเซีย เพราะประเทศทั้งสองมีภาษีนำเข้า

¹ การจำแนกนี้ได้จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการในประเทศไทย และจากรายงานผลการวิจัยในมาเลเซีย และอินโดนีเซีย

² ดูคำอธิบาย hurdle rate of return ในตอนที่ 3 โครงการลงทุนที่มีความสามารถในการแข่งขันสูงจะต้องการผลตอบแทนเพื่อให้คุ้มทุนในอัตราต่ำกว่าโครงการอื่น

³ หลังจากเดือนธันวาคม 2537 กระทรวงการคลังได้ประเทศลดอัตราภาษีนำเข้าสินค้าอุตสาหกรรมทุกชนิดแล้ว แต่อัตราภาษีนำเข้าวัสดุที่ทำจากปิโตรเคมียังสูงกว่าอินโดนีเซีย

วัตถุดิบ (ปิโตรเคมี) ต่ำกว่าของไทย โดยอินโดนีเซียไม่เก็บภาษีวัตถุดิบที่ใช้ในอุตสาหกรรมเส้นใยประดิษฐ์ และมาเลเซียเก็บภาษีนำเข้าวัตถุดิบเพียงร้อยละ 2 (แต่หลังจากตั้งโรงงานปิโตรเคมีแล้ว มาเลเซียได้ประกาศขึ้นอัตราภาษีนำเข้าปิโตรเคมีบางชนิด)

ข) **อณุมณีและเครื่องประดับ** หากจำแนกตามมูลค่าการส่งออก อุตสาหกรรมเครื่องประดับและอณุมณีประกอบด้วยอุตสาหกรรมสำคัญ 3 สาขา ดังนี้ การทำเครื่องประดับ (มูลค่าส่งออก 14,570 ล้านบาท ในปี 2535) การเจียระไนพลอย (ส่งออก 10,191 ล้านบาท) และ การเจียระไนเพชร (ส่งออก 8,471 ล้านบาท ในปี 2535)

การเจียระไนพลอยเป็นอุตสาหกรรมในครัวเรือน เพราะต้องการเงินลงทุนน้อย ผู้ส่งออกพลอยก็มีจำนวนมาก ผู้ส่งออกมี 2 ประเภท ได้แก่ผู้ส่งออกที่มี stock พลอย และผู้ส่งออกที่ไม่มีสต็อกพลอย ผู้ส่งออกประเภทแรกส่วนใหญ่ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุน หลายบริษัทเป็นการร่วมทุนกับบริษัทต่างชาติที่มีความชำนาญด้านตลาดส่งออก และความสามารถในการต่อรองราคาพลอยในตลาดพลอย มีผู้ส่งออกเพียงบางรายเท่านั้นที่มีกิจการเจียระไนพลอย ผู้ส่งออกประเภทที่สอง ได้แก่บริษัทค้าพลอย ซึ่งจะไม่มี stock พลอย แต่จะสั่งซื้อพลอยตามคำสั่งลูกค้า

ไทยมีความได้เปรียบสูงสุดในโลกในอุตสาหกรรมเจียระไนพลอย เพราะอินโดจีนเป็นแหล่งพลอยที่สำคัญที่สุดของโลก และไทยเป็นศูนย์กลางการค้าพลอยสีมานานหลายสิบปี ทำให้ผู้ผลิตเครื่องประดับและผู้เจียระไนสามารถคัดเลือกซื้อพลอยที่มีคุณภาพดีได้ก่อนผู้ผลิตในประเทศอื่นที่อยู่นอกแหล่งพลอย และราคาพลอยที่ซื้อจะต่ำกว่าเพราะไม่ต้องผ่านคนกลางหลายทอด นอกจากนี้การที่พลอยมีสีหลากหลาย ต่างจากเพชรที่มีสีขาวและสามารถกำหนดมาตรฐานได้⁴ ดังนั้นความได้เปรียบในการคัดเลือกและการซื้อพลอยจึงต้องอาศัยความชำนาญและการอยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบ ความสามารถสำคัญอีกอย่างหนึ่งของไทยคือ การเผาพลอยคุณภาพต่ำให้มีสีสวยงามคงทนและมีมูลค่าเพิ่มขึ้นหลายเท่าตัว นอกจากนั้นพลอยยังเป็นเครื่องประดับสำคัญของคนไทยมาเป็นเวลาหลายศตวรรษ ช่างพลอยของไทยจึงมีความได้เปรียบในด้านศิลปะการเลือกพลอยมาทำเครื่องประดับที่สอดคล้องกับประเพณีต่างๆของไทย ปัจจุบันสนับสนุนอีก 2 ประการ คือ การที่ค่าจ้างแรงงานในประเทศค่อนข้างต่ำ และรัฐให้การสนับสนุนโดยการยกเว้นภาษีนำเข้าพลอย ทำให้ไทยสามารถนำเข้าพลอยมาเจียระไน และทำเครื่องประดับส่งออกจนกลายเป็นผู้ส่งออกรายใหญ่ของโลก

สำหรับอุตสาหกรรมเจียระไนเพชรเกิดขึ้นจากการที่ประเทศไทยมีช่างเจียระไนที่มีค่าจ้างต่ำสามารถเจียระไนเพชรขนาดกลางและขนาดเล็ก (ขนาด 0.03-0.2 กะรัต) ได้ในราคาถูก เพราะเพชรเป็นสินค้าค่อนข้างมาตรฐาน สามารถย้ายฐานผลิตไปยังประเทศที่มีความชำนาญในการเจียระไนด้วยค่าจ้างแรงงานต่ำ นอกจากนั้นรัฐก็ให้การสนับสนุนโดยไม่เก็บภาษีนำเข้าเพชร การเจียระไนเพชรต้องใช้เงินลงทุนสูง และ

⁴ Der Beer กำหนดมาตรฐานเพชรประมาณ 2,000 ชนิด โดยจำแนกตาม สี ความใส และขนาดน้ำหนัก (หรือ 4 c's)

บริษัทส่งออกต้องเป็นลูกค้าซื้อเพชรดิบของ Der Beer ซึ่งผูกขาดการค้าเพชรดิบของตลาดโลก (โดยที่การผลิตเพชรร้อยละ 80 อยู่ในความควบคุมของบริษัทในลักษณะของการรวมกลุ่มผู้ผลิต และบริษัทสามารถควบคุมการค้าเพชรได้ถึงร้อยละ 70 โดยใช้วิธีการจำกัดจำนวนผู้ซื้อเพชรจากบริษัท) ดังนั้นบริษัทเจียร์ไนเพชรจึงต้องร่วมทุนกับบริษัทต่างชาติที่มีชื่อเสียงและประสบการณ์ในการค้ามาก่อน บริษัทผู้ส่งออกจึงมีจำนวนน้อยราย และได้รับการส่งเสริมการลงทุน คู่แข่งของไทยในการเจียร์ไนเพชรขนาดเล็กคืออินเดีย ส่วนประเทศที่มีความชำนาญในการเจียร์ไนเพชรขนาดใหญ่ ได้แก่ เบลเยียม (ซึ่งเป็นศูนย์กลางค้าเพชรของโลก) อิสราเอล และอังกฤษ ขณะนี้ประเทศไทยเริ่มเป็นที่รู้จักในวงการตลาดเพชรของโลกมากขึ้น แต่การพัฒนาก้าวหน้าไปแข่งขันกับประเทศทั้งสามยังมีอุปสรรคบางประการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการที่ไทยมีช่างผู้ชำนาญจำนวนน้อย เพราะระบบการเจียร์ไนยังเป็นอุปสรรคต่อการสร้างช่างผู้ชำนาญ กล่าวคือโรงงานจะแบ่งหน้าที่ให้ช่างเจียร์ไนเพียงส่วนใดส่วนหนึ่ง ทั้งนี้เพราะเพชรมีราคาแพง การให้ช่างแต่ละคนเจียร์ไนเพียงส่วนเดียวย่อมป้องกันความผิดพลาดได้ นอกจากนั้นวิธีนี้ทำให้ช่างไม่มีโอกาสเรียนรู้การเจียร์ไนครบทุกขั้นตอน (ยกเว้นหัวหน้าช่าง) จึงเป็นการช่วยป้องกันไม่ให้ช่างย้ายโรงงานได้ เพราะช่างแต่ละคนมิได้รับการพัฒนาทักษะอย่างเต็มที่

อุตสาหกรรมเครื่องประดับของไทยมีผู้ผลิตจำนวนมาก โดยแบ่งออกเป็น 3 ประเภท คือ ผู้ผลิตสำหรับตลาดภายในประเทศ ผู้ผลิตไทยที่พัฒนาจากการผลิตในประเทศเป็นผู้ส่งออก และผู้ผลิตไทยที่ร่วมทุนกับบริษัทต่างชาติเพื่อการส่งออกซึ่งมีจำนวนใกล้เคียงกับผู้ส่งออกไทย มีบริษัทที่มีการผลิตครบวงจรตั้งแต่การทำเหมือง จนถึงการผลิตเครื่องประดับเพื่อส่งออกเพียงรายเดียว ผู้ส่งออกส่วนใหญ่มักอาศัยการจ้างผู้ผลิตเครื่องประดับทำการผลิตให้ โดยผู้ส่งออกอาศัยประสบการณ์ในด้านการซื้อเพชร พลอย และความชำนาญด้านการตลาดเป็นปัจจัยสำคัญในการค้า

นอกจากความได้เปรียบในด้านวัตถุดิบประเภทพลอยแล้ว อุตสาหกรรมเครื่องประดับของไทยเติบโตขึ้นจากการที่ไทยเป็นศูนย์กลางการค้าพลอย การเจียร์ไนพลอยและเพชร โดยไทยส่งออกเครื่องประดับเพชรพลอยในตลาดระดับกลางที่อาศัยฝีมือการเจียร์ไนที่ประณีต แต่มีค่าแรงงานต่ำกว่าประเทศคู่แข่งอย่างอิตาลีและฮ่องกง ซึ่งเป็นผู้ผลิตในตลาดบน นอกจากนั้นการที่รัฐให้การสนับสนุนการส่งออกโดยไม่คิดภาษีนำเข้าทองคำ เงิน เพชรและพลอย ก็มีผลช่วยให้การส่งออกขยายตัวรวดเร็ว เพราะต้นทุนวัตถุดิบของอุตสาหกรรมนี้สูงถึง ร้อยละ 90 สำหรับตลาดระดับล่าง ผู้ผลิตสำคัญคือจีนและอินเดีย ซึ่งมีค่าจ้างต่ำมาก ข้อเสียเปรียบของไทยเมื่อเทียบกับอิตาลีและฮ่องกง คือ ขาดการออกแบบที่แปลกและทันสมัย แม้ในปัจจุบันไทยจะใช้วิธีลอกเลียนแบบ หรือ อาศัยบริษัทต่างชาติผู้ร่วมทุนเป็นผู้ออกแบบให้ แต่ผู้ผลิตไทยก็เริ่มพัฒนาขีดความสามารถในการออกแบบเองจากการเรียนรู้มาระยะหนึ่ง อุปสรรคสำคัญของอุตสาหกรรมนี้เกิดจากภาษีมูลค่าเพิ่ม แม้ว่ารัฐจะยกเว้นภาษีนำเข้าทองคำ แต่มีการเก็บภาษีมูลค่าเพิ่มร้อยละ 7 ทำให้ผู้ผลิตมีภาระต้นทุนการผลิตสูงขึ้น เพราะระบบการผลิตของไทยเป็นระบบ subcontract ผู้ผลิตที่เสียเปรียบได้

แก่ผู้ผลิตขนาดเล็กที่ขายภายในประเทศ เพราะความต้องการสินค้าเครื่องประดับมีความยืดหยุ่น (หรือไหวตัว) ต่อราคาสูงมาก หากต้นทุนสูงขึ้น 6% (ต้นทุนวัตถุดิบ 90% คู่กับอัตราภาษี 7%) ทำให้ราคาแพงขึ้น ปริมาณความต้องการซื้อเครื่องประดับอาจลดลงกว่า 10% ส่วนผู้ผลิตรายใหญ่ที่ส่งออกจะไม่ได้รับผลเสียหาย เพราะอัตราภาษีมูลค่าเพิ่มของการส่งออกเท่ากับศูนย์

คู่แข่งของไทยในอาเซียน คือ อินโดนีเซีย ซึ่งมีแหล่งเพชรและค่าจ้างแรงงานต่ำกว่าไทยเกือบ 3 เท่าตัว อย่างไรก็ตามในเวลานี้ขีดความสามารถของอินโดนีเซีย ยังต่ำกว่าของไทยค่อนข้างมาก

ง) เครื่องหนังและฟอกหนัง อุตสาหกรรมฟอกหนัง ประกอบด้วย ผู้ประกอบการจำนวนมาก (ประมาณ 130 ราย โดยมีกำลังการผลิตปีละ 50,000 ตัน) โรงงานส่วนใหญ่เป็นโรงงานขนาดเล็ก (จำนวน 80 ราย) กำลังการผลิตวันละ 2 ตัน โรงงานขนาดกลางมี 30 แห่ง (กำลังการผลิตวันละ 2-6 ตัน) และผู้ผลิตรายใหญ่ 20 ราย ซึ่งมีกำลังผลิตกว่าวันละ 6 ตัน ในอดีตการเติบโตของอุตสาหกรรมนี้เกิดจากสาเหตุหลายประการได้แก่ การที่ไทยเคยมีการเลี้ยงวัวพื้นเมืองจำนวนมากเพื่อใช้ในงานเกษตรกรรม ค่าจ้างแรงงานในประเทศต่ำเมื่อเทียบกับต่างประเทศ รัฐไม่ได้เข้มงวดกับปัญหาสิ่งแวดล้อมของโรงงานฟอกหนัง แต่เมื่ออุตสาหกรรมขยายตัวจนเกิดผลกระทบต่อชุมชน รัฐบาลก็ได้จัดหาพื้นที่บริเวณบางปู ให้โรงงานฟอกหนังมาตั้งอยู่ร่วมกัน เพื่อให้สามารถลงทุนบำบัดน้ำเสียจากโรงงานได้ นอกจากนั้น การที่รัฐคืนภาษีการนำเข้าหนังดิบให้แก่ผู้ส่งออกหนังฟอกน่าจะเป็นปัจจัยสำคัญอีกปัจจัยหนึ่ง ซึ่งทำให้โรงงานฟอกหนังสามารถนำเข้าหนังดิบจากต่างประเทศโดยไม่เกิดปัญหาการขาดแคลนหนังดิบหลังจากที่ไทยประสบปัญหาวัวลดจำนวนลง เนื่องจากการใช้เครื่องจักรกลเกษตรแทนแรงงานสัตว์ มาตรการของรัฐบาลอีก 2 มาตรการที่มีส่วนช่วยให้การฟอกหนังเติบโตได้คือ การจ่ายเงินชดเชยค่าภาษีวัตถุดิบแก่ผู้ส่งออก (หรือการให้เงินอุดหนุนการส่งออก) และการที่รัฐให้การคุ้มครองอุตสาหกรรมฟอกหนัง โดยเก็บภาษีหนังฟอกแล้วในอัตราร้อยละ 20 ขณะที่ไม่เก็บภาษีนำเข้าหนังดิบ ทำให้โรงงานฟอกหนังมีกำไร แต่การคุ้มครองนี้ก็กลายเป็นอุปสรรคของการพัฒนาอุตสาหกรรมนี้ดังจะกล่าวต่อไป สาเหตุสุดท้าย คือ หลังจากที่เราเคยนำเข้าวัวในประเทศแพงขึ้นมากเมื่อเทียบกับราคาเนื้อไก่และเนื้อหมู ปรากฏว่ามีการลักลอบนำเข้าวัวจากบังคลาเทศผ่านพม่า และจากเวียดนามผ่านลาว การลักลอบดังกล่าวมีส่วนช่วยให้อุตสาหกรรมฟอกหนังไม่ประสบปัญหาน้ำวัวราคาแพง

สำหรับอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์หนังประกอบด้วยกลุ่มผู้ผลิต 2 กลุ่ม กลุ่มแรกเป็นผู้ผลิตที่ร่วมทุนกับนักลงทุนต่างชาติ บริษัทต่างชาติเข้ามาลงทุนในไทยเพราะค่าจ้างแรงงานต่ำ และช่างไทยมีฝีมือประณีต ทำให้สามารถใช้ไทยเป็นฐานส่งออกได้ บริษัทต่างชาติเหล่านี้จะเป็นบริษัทใหญ่ (จำนวน 20 ราย) ซึ่งลงทุนสูง (ประมาณไม่ต่ำกว่า 50 - 150 ล้านบาท) และมีการจ้างงานมากกว่า 200 คนต่อโรงงาน สำหรับกลุ่มที่สองเป็นผู้ผลิตไทย ซึ่งแยกเป็น 2 พวก คือ บริษัทขนาดกลางและใหญ่ จำนวน 25 ราย ซึ่งเน้นตลาดการส่งออก บริษัทเหล่านี้มีคนงานมากกว่า 200 คนต่อโรงงาน ส่วนอีกพวกหนึ่งเป็นบริษัทขนาด

เล็ก (ประมาณ 180 โรงงาน) ที่เน้นการขายในประเทศ น่าสังเกตว่าอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์หนังได้รับการคุ้มครองด้วยภาษีนำเข้าที่สูงมากถึงร้อยละ 100 (แต่ ตั้งแต่ปี 2538 เป็นต้นไป อัตราภาษีนำเข้าจะลดเหลือ 20%)

ผู้ส่งออกของไทยจะเป็นผู้รับจ้างผลิตให้บริษัทในยุโรปและอเมริกา ซึ่งเป็นเจ้าของสินค้าที่มีชื่อเสียง โดยลูกค้าจะเป็นผู้ออกแบบ และจัดการด้านการตลาดเอง ผู้ส่งออกไทยที่ใช้ตราสินค้าของตนเองมีจำนวนน้อยรายมาก ลูกค้าอีก 2 กลุ่มของไทยคือห้างสรรพสินค้าในต่างประเทศ และโรงงานผลิตเครื่องหนังในยุโรป

ตลาดเครื่องหนังในประเทศเป็นตลาดที่มีกำไรสูง เพราะนอกจากการเพิ่มขึ้นของรายได้ของผู้บริโภคแล้ว รัฐยังให้การคุ้มครองอุตสาหกรรมนี้ในระดับสูงมากดังกล่าวแล้ว กำไรดังกล่าวเป็นเครื่องดึงดูดผู้ผลิตเข้ามาสู่อุตสาหกรรมจนเกิดการแข่งขันกันสูง ผู้ผลิตรายใหญ่อาศัยความรู้เรื่องแบบใหม่ๆ จากความสัมพันธ์ด้านการส่งออกกับลูกค้าในต่างประเทศ ทำให้สามารถนำผลิตภัณฑ์ที่มีแบบทันสมัยออกสู่ตลาดได้ ส่วนผู้ผลิตรายเล็กก็สามารถลอกเลียนแบบของผู้ผลิตรายใหญ่ หรืออาศัยการพัฒนาและลอกแบบจากนิตยสารต่างประเทศ การลอกเลียนแบบเป็นไปค่อนข้างสะดวกในอดีตเพราะรัฐบาลไทยยังไม่เข้มงวดกับการบังคับใช้กฎหมายลิขสิทธิ์และสิทธิบัตร นอกจากนั้น การที่อุตสาหกรรมนี้มีการแข่งขันกันสูงก็เพราะไม่มีอุปสรรคกีดกันผู้ผลิตรายใหม่ การลงทุนก็ไม่สูง

เมื่อเปรียบเทียบกับเพื่อนบ้านในอาเซียน ไทยอยู่ในฐานะที่สามารถแข่งขันได้ดี เพราะมีการพัฒนาฝีมือและการจัดการด้านการผลิตและการตลาดก่อนเพื่อนบ้าน แม้ขณะนี้อินโดนีเซียจะมีค่าจ้างต่ำกว่าไทย แต่ก็ยังไม่ใช่คู่แข่งสำคัญ คู่แข่งที่น่ากลัวคือจีน (ซึ่งมีโรงงานหลายพันแห่ง) และอินเดีย ซึ่งมีทั้งค่าจ้างแรงงานที่ต่ำ มีการเลี้ยงวัวมากและมีนโยบายให้ผู้ผลิตนำเข้าหนังจากต่างประเทศโดยมีระบบการคืนภาษีที่มีประสิทธิภาพกว่าของไทย ดังนั้นไทยจึงต้องปรับปรุงผลิตภัณฑ์ของตนให้มีมูลค่าสูงขึ้น แต่อุปสรรคสำคัญมี 4 ประการ อุปสรรคที่สำคัญที่สุดคือ ข้อจำกัดด้านหนังฟอกคุณภาพสูง หากมีคำสั่งซื้อเครื่องหนังจำนวนมาก ผู้ผลิตไม่สามารถผลิตได้ทันเพราะไม่มีหนังคุณภาพสูงจำนวนเพียงพอ หนังที่ไทยสั่งเข้ามาจากแหล่งต่างกัน อายุหนังต่างกัน สัตว์ตายด้วยสาเหตุต่างกัน คุณภาพหนังจึงแปรปรวน การฟอกย้อม (finishing) จึงมีปัญหามาก ประกอบกับคุณภาพของโรงฟอกหนังก็แตกต่างกันอีกด้วย นอกจากนั้นหนังดี ส่วนใหญ่ (กว่า 80% ของหนังฟอก) จะถูกส่งออกไปขายให้โรงงานในยุโรป ซึ่งหลีกเลี่ยงปัญหาสิ่งแวดล้อมจากการฟอกหนัง หันมาเน้นด้านงาน finishing แทน อุปสรรคประการที่สองคือ โรงฟอกหนังของไทยยังคงเน้นแต่หนังสีพื้นฐาน เช่น ดำและน้ำตาล เพราะมีตลาดแน่นอน โรงงานฟอกหนังยังไม่นิยมฟอกหนังแฟชั่น หรือหนังที่มีสีแปลกๆ เพราะปัญหาด้านการตลาด และปัญหาเทคโนโลยีในการย้อมสี อุปสรรคประการที่สาม เกิดจากการคุ้มครองอุตสาหกรรมฟอกหนังโดยเก็บภาษีขาเข้าในอัตราร้อยละ 20 แต่ขณะเดียวกันสีและเคมีที่นำเข้าก็ต้องเสียภาษีสูง เช่นกัน ทำให้โรงงานฟอกหนังขาดแรงจูงใจที่จะปรับปรุง

ประสิทธิภาพของหนังที่ขายในประเทศ นอกจากนั้นการตั้งโรงงานฟอกหนังใหม่จะติดปัญหาด้านสิ่งแวดล้อม ถ้าเงินลงทุนสร้างโรงงานจะมีมูลค่าเพียง 50 ล้านบาท แต่เงินลงทุนด้านสิ่งแวดล้อมจะสูงถึง 100 ล้านบาท ยิ่งกว่านั้น การจะตั้งโรงงานใหม่ในบริเวณบางปูก็มีปัญหาบางประการ กิจกรรมฟอกหนังจึงเป็นอุตสาหกรรมที่มีอุปสรรคกีดกันผู้ผลิตรายใหม่ ผู้ผลิตที่อยู่ในอุตสาหกรรมแล้วจึงมีกำไรสูง โดยไม่มีแรงกดดันจากคู่แข่งรายใหม่ผู้ผลิตจึงไม่จำเป็นต้องพัฒนาศักยภาพและประสิทธิภาพการผลิต หนังฟอกที่ขายในประเทศจะมีคุณภาพต่ำซึ่งขายได้ราคาสูง หนังคุณภาพสูงจะถูกส่งออก เพราะโรงงานฟอกหนังจะได้คืนภาษีนำเข้าหนังดิบ อุปสรรคประการสุดท้ายคือ การคุ้มครองอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์หนังด้วยภาษีนำเข้าอัตรา 100 % ทำให้สินค้าในประเทศมีราคาแพงมาก ตลาดในประเทศจึงไม่ขยายตัวเท่าที่ควร สินค้าเครื่องหนังจะเป็นสินค้าที่ยืดหยุ่นหรือไหวตัวต่อราคาค่อนข้างมาก

จ) **เซรามิค** อุตสาหกรรมเซรามิคประกอบด้วยอุตสาหกรรมสำคัญ 3 อุตสาหกรรม คือ กระเบื้องปูพื้นบุผนังและโมเสค เครื่องสุขภัณฑ์ และจานชามเซรามิค โดยที่อุตสาหกรรมจานเซรามิคมีปริมาณการส่งออกมากที่สุด (1,400 ล้านบาท) รองลงมาคือ กระเบื้องปูพื้นบุผนัง (เกือบ 1,000 ล้านบาท)

อุตสาหกรรมทั้งสามได้รับการคุ้มครองในระดับที่สูงมากจากรัฐบาลเป็นเวลานาน โดยมีการห้ามนำเข้าในช่วงปี 2521-31 หลังจากนั้นจึงมีการลดภาษีการนำเข้าลงจากร้อยละ 80 เหลือร้อยละ 30 ในปี 2536

อุตสาหกรรมจานเซรามิค เป็นอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันกันมากที่สุด เพราะมีผู้ผลิตกว่า 60 ราย อย่างไรก็ตามตลาดที่มีการแข่งขันสูงเป็นสินค้าคุณภาพปานกลางและต่ำซึ่งขายในประเทศ ส่วนจานเซรามิคคุณภาพสูง (Porcelain และ Bone China) มีผู้ผลิตเพียง 2 ราย ซึ่งส่งออกถึงร้อยละ 80 ของปริมาณการผลิต ขณะที่ผู้ผลิตขนาดกลางจะผลิตเพื่อขายในประเทศเป็นส่วนใหญ่

อุตสาหกรรมกระเบื้องปูพื้นบุผนัง เป็นอุตสาหกรรมแข่งขันน้อยรายมีผู้ผลิตที่ได้มาตรฐาน 11 ราย โดยมีผู้ผลิตรายใหญ่ 4 ราย ผู้ผลิตรายใหญ่มีการร่วมทุนกับบริษัทต่างชาติ กระเบื้องปูพื้นบุผนังส่วนใหญ่ (ร้อยละ 80) ขายในประเทศ ส่วนกระเบื้องโมเสคจะส่งออกกว่าร้อยละ 70 เพราะคนไทยยังไม่นิยมตกแต่งด้วยกระเบื้องโมเสค

ส่วนอุตสาหกรรมเครื่องสุขภัณฑ์มีผู้ผลิตเพียง 7 ราย ผู้ผลิตรายใหญ่เป็นบริษัทร่วมทุนกับต่างชาติ โดยผลิตทั้งสุขภัณฑ์และกระเบื้องปูพื้นบุผนัง บริษัทเหล่านี้มักมีข้อจำกัดในการส่งออกเพราะถูกบริษัทแม่วางเงื่อนไขไว้ เนื่องจากบริษัทแม่ได้ลงทุนผลิตกระเบื้องในหลายประเทศ โดยเฉพาะประเทศในอาเซียนที่ให้การคุ้มครองแก่อุตสาหกรรมดังกล่าว อย่างไรก็ตามบริษัทผู้ผลิตของไทยที่มีขนาดกลางจะพยายามส่งออกให้มาก ทำให้สัดส่วนการส่งออกของบริษัทเหล่านี้สูงถึงร้อยละ 50

ปัจจัยสำคัญที่ทำให้อุตสาหกรรมเซรามิคสามารถส่งออกไปแข่งขันในตลาดโลกได้ มาจากการที่ไทยมีค่าจ้างแรงงานต่ำ ช่างไทยมีความพิถีพิถันและประณีต และวัตถุดิบส่วนใหญ่หาได้ในประเทศ ยกเว้นการผลิตจาน Porcelain และ Bone China คุณภาพสูง นอกจากนี้ถึงแม้ว่าราคาค่าพลังงานในประเทศไทยจะ

ค่อนข้างแพง แต่การที่ปตท. เดินท่อแก๊สจากอ่าวไทยเข้ามาบริเวณจังหวัดสระบุรีก็มีส่วนสำคัญที่ช่วยให้อุตสาหกรรมนี้ขยายตัวได้อย่างรวดเร็ว เพราะเมื่อมีท่อแก๊สส่งถึงหน้าโรงงาน ต้นทุนค่าพลังงานก็ลดลงได้มาก ความได้เปรียบของอุตสาหกรรมเซรามิกของไทยเหนือคู่แข่งในอาเซียนในเวลานี้เกิดจากการที่ไทยเริ่มต้นพัฒนาอุตสาหกรรมนี้ก่อนเพื่อนบ้าน และขนาดตลาดในประเทศใหญ่มากที่สุด โดยเฉพาะความต้องการสินค้าคุณภาพปานกลางและสูงทำให้ผู้ผลิตต้องพยายามผลิตสินค้าคุณภาพดีออกสู่ตลาด เมื่อตลาดมีขนาดใหญ่ก็ทำให้สามารถรองรับโรงงานใหม่ได้หลายโรงงาน จนในที่สุดเกิดการประหยัดจากการมีโรงงานหลายโรงงานมาตั้งอยู่ใกล้กัน (agglomeration economies) ต้นทุนการว่าจ้างแรงงานและการจัดซื้อวัตถุดิบและอะไหล่จึงต่ำลง นอกจากนี้เมื่อผู้ผลิตมีประสบการณ์ด้านการผลิตอย่างต่อเนื่องก็ทำให้มีการส่งสมักยภาพด้านการจัดการผลิต ปัจจัยเหล่านี้มีส่วนสำคัญที่ช่วยให้ต้นทุนการผลิตของไทยต่ำลงจนสามารถส่งสินค้าคุณภาพปานกลางและสูงไปขายในประเทศพัฒนาได้

อย่างไรก็ตาม ผู้ผลิตไทยยังไม่สามารถแข่งขันกับผู้ผลิตในประเทศอิตาลีได้ โดยเฉพาะในตลาดบน เพราะอิตาลีมีขีดความสามารถด้านออกแบบลวดลายและเคลือบ และต้นทุนการผลิตของอิตาลีต่ำมากเนื่องจากมีโครงสร้างการผลิตแบบ "specialization" กล่าวคือ การผลิตสินค้าแต่ละขั้นตอนจะทำโดยโรงงานคนละโรงงาน เช่น โรงงานผลิต green cake (ดินที่เตรียมผสมและขึ้นรูปเป็นผลิตภัณฑ์ไว้แล้ว) และโรงงานทำผลิตภัณฑ์ขั้นสุดท้ายจะแยกจากกัน วิธีนี้ทำให้ต้นทุนเฉลี่ยต่ำมาก ส่วนโครงสร้างการผลิตของไทยยังมีลักษณะแบบ vertical integration เพราะเมื่อไทยเริ่มส่งเสริมให้มีอุตสาหกรรมเซรามิกในทศวรรษ 2510 ผู้ผลิตไม่สามารถหาซื้อวัตถุดิบ (โดยเฉพาะดินเหนียว) ที่มีคุณภาพได้ ผู้ผลิตจึงต้องลงทุนในกิจการจัดหาวัตถุดิบ วิธีการเช่นนี้เท่ากับให้ผู้ผลิตต้องทำการผลิตวัตถุดิบเองทุกขั้นตอน เมื่อทุกบริษัทต้องผลิตวัตถุดิบเอง โรงงานผลิตวัตถุดิบจึงมีขนาดการผลิตที่ถูกจำกัดโดยปริมาณสินค้าสำเร็จรูปของบริษัทแม่ ทำให้ต้นทุนการผลิตวัตถุดิบสูงเกินความจำเป็น นอกจากนั้นการที่รัฐให้การคุ้มครองอุตสาหกรรมนี้ในอัตราสูงก็มีส่วนทำให้ผู้ผลิตไม่มีความจำเป็นต้องลดต้นทุนการผลิต อย่างไรก็ตามในระยะหลังรัฐได้ลดอัตราการคุ้มครองลงมากซึ่งจะเป็นประโยชน์โดยตรงต่อผู้บริโภค

คู่แข่งสำคัญของไทยในอาเซียน ได้แก่ มาเลเซีย และอินโดนีเซีย มาเลเซียได้เปรียบไทยเพราะมีการค้าใกล้ชิดกับสิงคโปร์ ซึ่งทำหน้าที่เหมือน "ตัวแทนจำหน่าย" มาเลเซียจึงมียอดส่งออกภายในอาเซียนสูงกว่าประเทศไทย อินโดนีเซียได้เปรียบไทยในด้านค่าจ้างแรงงานที่ต่ำกว่า อย่างไรก็ตามคุณภาพสินค้าของไทยดีกว่าของประเทศทั้งสอง โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์จานชามซึ่งผู้ผลิตไทยได้รับเทคโนโลยีและแบบจากบริษัทผู้ร่วมทุนต่างชาติซึ่งเป็นผู้ผลิตจาน Porcelain ชั้นนำของโลก

ปัญหาสำคัญที่ทำให้ผู้ผลิตไทยเสียเปรียบผู้ผลิตในประเทศเพื่อนบ้านคือ ไทยกำหนดอัตราภาษีการนำเข้าวัตถุดิบ (โดยเฉพาะดินขาว) และสารเคมีต่างๆ ไว้ในอัตราที่สูงกว่าประเทศเพื่อนบ้าน นอกจากนี้ราคาแก๊สของไทยยังแพงกว่ามาเลเซียและอินโดนีเซีย เพราะไทยมีแก๊สจำนวนค่อนข้างจำกัด

๖) ผลิตภัณฑ์ยาง อุตสาหกรรมยางประกอบด้วย อุตสาหกรรมต้นน้ำและปลายน้ำ อุตสาหกรรมต้นน้ำ ผลิตภัณฑ์ยาง ได้แก่ ยางแผ่น ยางแท่ง ยางเครป และน้ำยาง ปริมาณการผลิตรวมในปี 2535 เท่ากับ 1.64 ล้านตัน โดยที่ผลผลิตส่วนใหญ่เป็นยางแผ่นรมควัน (1.1 ล้านตัน) รองลงมาคือยางแท่ง (0.27 ล้านตัน) และ น้ำยาง (0.22 ล้านตัน) ปัจจุบันไทยเป็นผู้ส่งออกยางดิบรายใหญ่ที่สุดของโลกโดยในปี 2536 มีมูลค่าส่งออก 28,890 ล้านบาท ส่วนอุตสาหกรรมปลายน้ำได้แก่ การผลิตยางรถยนต์ ยางรถจักรยาน ยางพื้นรองเท้า ท่อยาง สายพาน ถุงมือยาง ถุงยางอนามัย แฝบยางยืด หวีลมยาง ฟองน้ำปูพื้น ฯลฯ อุตสาหกรรมปลายน้ำยังมีขนาดเล็ก โดยในปี 2533 มีมูลค่าเพิ่มเพียง 1.2% ของมูลค่าเพิ่มในภาคอุตสาหกรรมและใช้ยางเป็นวัตถุดิบเพียงร้อยละ 11 ของปริมาณการผลิตยางดิบแปรรูป อย่างไรก็ตามสัดส่วนการใช้ยางดิบแปรรูปมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นจาก 8% ในปี 2530 เพราะการขยายตัวของอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ยาง แต่ถ้านึกเทียบกับมาเลเซีย จะพบว่าอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ยางของมาเลเซียใช้ยางดิบแปรรูปถึงปีละกว่า 2.3 แสนตัน เทียบกับ 1.85 แสนตันในประเทศไทย

อุตสาหกรรมยางรถยนต์มีผู้ผลิตเพียง 4 ราย โดยผู้ผลิตสองรายเป็นบริษัทข้ามชาติ เพราะเป็นผู้ที่มีเทคโนโลยีการผลิตยางเรเดียล หนึ่งรายเป็นบริษัทไทย (ยางสยาม) และอีกหนึ่งรายเป็นการร่วมทุนระหว่างยางสยามกับมิซลินของฝรั่งเศส (บริดจสโตน) บริษัทที่ใหญ่ที่สุดมีส่วนแบ่งตลาดถึง 54% รองลงมาคือสยามมิซลินและยางสยาม ซึ่งมีส่วนแบ่งตลาดในปี 2535 รวมกัน 42% ปริมาณยางรถยนต์เรเดียลส่วนใหญ่ที่ผลิตได้ (70.4%) จะเป็นการส่งออกตลาดในประเทศ เพราะราคาขายในประเทศให้กำไรมากกว่าการส่งออก เนื่องจากได้รับการคุ้มครองสูงมาก

ส่วนอุตสาหกรรมที่ผู้ประกอบการไทยมีบทบาทสำคัญคือ ยางรถบรรทุก (ใช้ยางใน) และยางจักรยานต่างๆ เพราะเทคโนโลยีการผลิตเปลี่ยนแปลงน้อย ผู้ผลิตไทยสามารถผลิตเพื่อส่งออกได้ และผู้ผลิตบางรายเริ่มผลิตยางจักรยานโดยใช้ 'ตราสินค้า' ของตนแล้ว การผลิตยางรถบรรทุกและยางรถโดยสารมีผู้ผลิต 9 ราย เป็นบริษัทไทย 6 ราย นอกนั้นเป็นบริษัทร่วมทุนกับต่างประเทศ บริษัทใหญ่ที่สุดคือ บริษัทอุตสาหกรรมยางไทยสิน มีกำลังการผลิตถึงร้อยละ 38 ของกำลังการผลิตรวม ส่วนอุตสาหกรรมยางจักรยาน และยางจักรยานยนต์ มีผู้ผลิต 7 ราย โดยมีบริษัทร่วมทุนกับญี่ปุ่นเพียง 1 ราย บริษัทใหญ่มี 2 ราย รายใหญ่ที่สุดคือ บริษัทวีบีเบอรินเดอร์เนชั่นแนล จำกัด ซึ่งเป็นของคนไทย มีข้อสังเกตว่าบริษัทขนาดใหญ่และกลางที่ผลิตยางจักรยานและยางรถบรรทุกมีขนาดการผลิตที่ใกล้เคียงขนาดการผลิตขั้นต่ำที่จะทำให้ต้นทุนเฉลี่ยต่ำลง (minimum optimum scale)

อุตสาหกรรมยางเรเดียลและยางรถบรรทุก ยางจักรยานยนต์และยางจักรยาน ใช้ยางธรรมชาติ ในปริมาณที่สูงที่สุด คือประมาณ 41% และ 6% ของปริมาณการใช้ยางดิบภายในประเทศตามลำดับ รองลงไปได้แก่ ถุงมือยาง ยางรัดของ รองเท้าและยางพื้นรองเท้า และยางยืด ตามลำดับ (สถาบันวิจัยยาง 2536 : 44-45)

อุตสาหกรรมถุงมือยางเริ่มเติบโตอย่างรวดเร็วในช่วงปี 2529-30 เพราะการตื่นตัวเรื่องโรคเอดส์ ในปัจจุบันมีโรงงานที่ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุน 89 ราย เป็นบริษัทต่างประเทศ 8 ราย ร่วมทุนกับต่างประเทศ 39 ราย ที่เหลือเป็นบริษัทไทย บริษัทส่วนใหญ่ (95%) เป็นบริษัทขนาดกลางลงมา บริษัทใหญ่ที่สุด 4 บริษัท ซึ่งเป็นต่างชาติมีส่วนแบ่งกำลังการผลิตร้อยละ 23 โดยบริษัทใหญ่ที่สุดมีส่วนแบ่งตลาดส่งออกสูงถึงร้อยละ 23 ผู้ผลิตรายใหญ่จะผลิตสินค้าที่มีคุณภาพสูงกว่าผู้ผลิตรายเล็ก สินค้าส่วนใหญ่จะถูกส่งออก ดังนั้นโครงสร้างตลาดของถุงมือคุณภาพดีจึงถูกควบคุมโดยผู้ผลิตน้อยราย แต่ผู้ผลิตเหล่านี้ก็ต้องแข่งขันกับบริษัทยักษ์ใหญ่อีกหลายบริษัทในตลาดโลก ส่วนในตลาดล่างจะมีผู้ผลิตขนาดกลางและเล็กจำนวนมาก ผู้ผลิตไทยต้องแข่งขันกับผู้ผลิตจากมาเลเซีย และไต้หวัน

สำหรับอุตสาหกรรมถุงยางอนามัย ยังเป็นอุตสาหกรรมใหม่ของไทย ก่อนปี 2529 เรานำเข้าถุงยางทั้งหมด ในปัจจุบันมีผู้ผลิตขอบัตรส่งเสริมการลงทุน 11 ราย แต่มีเพียง 2 รายที่ได้เปิดดำเนินการผลิตแล้ว ได้แก่ ไทยไฮยีนโปรดักส์ และซัวเท็กซ์ และลอนดอนรอยัลคอนซูเมอร์โปรดักส์กำลังจะเปิดดำเนินการในกลางปี 2537 บริษัททั้งสองที่เปิดดำเนินการแล้วครองตลาดในประเทศร้อยละ 20 ส่วนอีกร้อยละ 70 เป็นของผู้นำเข้า 2 ยี่ห้อ คือ Kingtex และ Durex ผู้ผลิตในประเทศจะผลิตเพื่อตลาดส่งออกถึงร้อยละ 80 ปัญหาสำคัญที่เป็นอุปสรรคต่อการขยายตัวของการผลิตคือ กระทรวงสาธารณสุขควบคุมมาตรฐานของถุงยางในระดับสูงและเคร่งครัดมาก ถุงยางไม่ได้มาตรฐานต้องถูกทำลายทำให้เพิ่มต้นทุนการผลิตแก่ผู้ผลิตอย่างมาก ในระยะ 2-3 ปีที่ผ่านมา สินค้าบางตัวจึงไม่มีจำหน่ายในท้องตลาดเพราะไม่ผ่านการตรวจสอบ อย่างไรก็ตามผู้ผลิตในประเทศจะถูกควบคุมและตรวจสอบหลายขั้นตอน ทำให้เสียเปรียบผู้นำเข้า

แม้ว่าอุตสาหกรรมยางรัดของจะมีขนาดเล็กมาก แต่ไทยก็เป็นผู้ส่งออกยางรัดของมากที่สุดในโลก ปริมาณส่งออกในปี 2535 เท่ากับ 25,984 ตัน คิดเป็นมูลค่า 781 ล้านบาท อุตสาหกรรมนี้มีผู้ผลิตประมาณ 33 ราย มีกำลังการผลิตรวม 38,000 ตัน ส่วนมากเป็นผู้ประกอบการรายเล็ก มีผู้ส่งออก 6 บริษัท ซึ่งมีปริมาณส่งออกถึง 90% โดยบริษัทใหญ่ที่สุด 2 บริษัทแรกมีส่วนแบ่งในตลาดส่งออกถึง 50% การที่ไทยก้าวขึ้นมากเป็นผู้ส่งออกรายใหญ่เพราะอุตสาหกรรมนี้ใช้แรงงานมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งแรงงานในขั้นตอนหีบห่อตามขนาดต่างๆ การลงทุน 1 ล้านบาทสามารถจ้างงานได้ 11 คน (เทียบกับ 2.0 คนในกรณีอุตสาหกรรมถุงมือยางและ 1.3 คนในอุตสาหกรรมถุงยางอนามัย) และในอดีตไทยมีค่าจ้างแรงงานต่ำ ประกอบกับไทยมีวัตถุดิบจำนวนมาก ไทยจึงแย่งตลาดส่งออกมาจากมาเลเซีย แต่ใน 5 ปี ที่ผ่านมาราคายางรัดของ (ราคาเอฟโอบีกรุงเทพฯ) มีแนวโน้มลดลงจาก 36,000 บาทต่อตันในปี 2531 มาเหลือ 30,000 บาทในปี 2535 ขณะที่ค่าแรงงานสูงขึ้นมาก ผู้ส่งออกไทยเริ่มไม่ได้กำไรจากการส่งออก การปรับปรุงเทคโนโลยีการผลิตไปให้เครื่องจักรแทนแรงงานก็ไม่คุ้มค่า และการหีบห่อยังต้องอาศัยแรงงานเลือกบรรจุยางหลายขนาดในถุงเดียวกันตามความต้องการของตลาด

ความสามารถในการแข่งขันของไทยในอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ยางเกิดจากการที่ไทยมียางดิบมากที่สุดแห่งหนึ่งในโลก ในกรณีของยางรถยนต์นั้นเป็นเพราะชาวสวนยางพาราผลิตยางแผ่นคุณภาพต่ำมาขายให้โรงงานรมควัน แต่ผู้ผลิตยางรถยนต์ของญี่ปุ่นประสบความสำเร็จในการนำยางแผ่นรมควันราคาถูกไปผลิตยางรถยนต์คุณภาพดีแทนการใช้ยางแท่ง นอกจากนั้นการเติบโตของอุตสาหกรรมยางรถยนต์เกิดจากตลาดรถยนต์ของไทยเป็นตลาดที่ใหญ่ที่สุดในอาเซียน และตั้งแต่ปี 2530 เป็นต้นมาตลาดรถยนต์ของไทยมีอัตราการขยายตัวเร็วที่สุดในโลก และมีขนาดตลาดเป็นอันดับที่สี่รองจากอเมริกา ญี่ปุ่น และออสเตรเลีย ดังนั้นโรงงานผลิตยางรถยนต์ในประเทศไทยจึงมีขนาดการผลิตใหญ่พอที่จะทำให้ต้นทุนการผลิตอยู่ในระดับต่ำ ประเด็นนี้ทำให้ไทยได้เปรียบทั้งอินโดนีเซีย และมาเลเซีย ซึ่งมีขนาดการผลิตเล็กกว่า (Tham 1994.) ปัจจัยบวกอีก 2 ปัจจัยคือ ในอดีตค่าจ้างแรงงานไทยค่อนข้างต่ำ และสภาพถนนและการบรรทุกเกินน้ำหนักให้โรงงานผลิตยางรถยนต์ของญี่ปุ่นในประเทศไทยได้ค้นคว้าหาวิธีผลิตยางรถบรรทุกที่สามารถรับน้ำหนักได้สูง ไทยจึงมีคุณภาพสูงกว่าเพื่อนบ้าน

การผลิตยางรถจักรยานและยางจักรยานยนต์ไม่ต้องการเงินลงทุนสูงและเทคโนโลยีการทำยางไม่ซับซ้อน ประกอบกับไทยมีตลาดจักรยานยนต์ที่ใหญ่ที่สุดแห่งหนึ่งในเอเชียรองจากจีนและอินเดีย ดังนั้นผู้ผลิตไทยจึงสามารถพัฒนาการผลิตจนถึงขั้นส่งออกได้ และบางบริษัทเริ่มพัฒนาตราสินค้าของตนเอง อย่างไรก็ตามแม้ว่าไทยจะอาศัยความได้เปรียบด้านค่าจ้างและวัตถุดิบ แต่ยางจักรยานและจักรยานยนต์ของไทยส่วนใหญ่ยังเป็นยางคุณภาพต่ำและปานกลาง ไทยยังไม่สามารถแข่งขันกับยางจักรยานคุณภาพดีจากญี่ปุ่นและยางจักรยานยนต์คุณภาพสูงจากอเมริกา ฝรั่งเศส และญี่ปุ่น สำหรับตลาดยางจักรยานคุณภาพต่ำในประเทศไทย ราคาจักรยานของไต้หวันกลับต่ำกว่าราคาเอฟโอบีของไทย ทั้งนี้อาจเป็นเพราะไต้หวันมีขนาดการผลิตค่อนข้างใหญ่จนต้องขายในราคาต่ำ

สำหรับอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ยางที่ใช้กันอย่างแพร่หลายเป็นวัตถุดิบ ไม่ว่าจะเป็นถุงมือยาง ถุงยางอนามัย ยังเป็นอุตสาหกรรมค่อนข้างใหม่ในประเทศไทย แม้ว่าไทยจะมีวัตถุดิบมากกว่า และค่าจ้างต่ำกว่ามาเลเซีย และสินค้าส่งออกของไทยยังได้รับ GSP จากสหรัฐอเมริกา แต่คุณภาพของสินค้ายังต่ำกว่ามาเลเซีย โดยเฉพาะถุงมือยาง มาเลเซียสามารถผลิตสินค้าประเภท powder free microsurgery หรือ finger - textured goods ได้แล้ว อัตราของเสียของโรงงานในมาเลเซียอยู่ในระดับต่ำกว่า 10% บางโรงงานต่ำถึง 1% (Tham 1994) ซึ่งนับว่าต่ำกว่าโรงงานของไทยมาก มาเลเซียมีการผลิตสินค้าหลากหลายชนิดกว่าไทย มีบริษัทข้ามชาติไม่ต่ำกว่า 10 แห่งดำเนินการผลิตถุงมือยางและถุงยางอนามัยชนิดต่างๆ ขณะที่ไทยมีบริษัทข้ามชาติผลิตถุงมือยางเพียง 1 ราย คือ Ansell และบริษัทผลิตถุงยางอนามัย 1 ราย น้ำยางข้นของมาเลเซียมีคุณภาพดีกว่าเพราะผลิตจากสวนขนาดใหญ่ ขณะที่น้ำยางของไทยมาจากชาวสวนรายย่อยจึงมีปัญหาเรื่องความสะอาด ในมาเลเซียวัตถุดิบสำคัญ เช่น สารเคมีต่างๆ และคาร์บอนแบล็ค (ใช้ในการผลิตยางรถ) มีราคาแพงเช่นเดียวกับไทย แต่หลังจาก 2522 เป็นต้นมารัฐบาลมาเลเซียได้ลดภาษีนำเข้าสารเคมี และ

วัตถุดิบต่างๆ ที่ใช้ในการผลิตลงมาเหลือเพียง 2% ขณะที่ภาษีของไทยเฉลี่ย 30% - 40% นอกจากนี้ภาษี
คุ้มครองผลิตภัณฑ์ต่างๆของมาเลเซียก็ลดลงระหว่าง 87% - 94% ผลของการลดภาษีเหล่านี้ทำให้อัตรา
การคุ้มครองแท้จริงของอุตสาหกรรมที่ใช้ນ້ាយาง (รวมทั้งพืชนยางรองเท้า) ลดลงมากใกล้ศูนย์ กล่าวคืออุตสาหกรรม
นี้ไม่ได้รับการคุ้มครองแต่ก็ไม่ได้รับการอุดหนุน (Tham 1994) ทั้งนี้เพราะผลผลิตส่วนใหญ่ถูกส่งออก
ผู้ผลิตจำเป็นต้องมีต้นทุนต่ำที่สุดจึงจะแข่งขันในตลาดโลกได้ แต่ในประเทศไทยอุตสาหกรรมยังได้รับการ
คุ้มครองในอัตราสูงพอสมควรทำให้ผู้ผลิตขาดแรงจูงใจที่จะต้องพัฒนาประสิทธิภาพการผลิต ข้อได้เปรียบ
ของมาเลเซียอีกประการหนึ่ง คือ ต้นทุนการขนส่ง และต้นทุนสินค้าคงคลังลดต่ำลง ทำให้สัดส่วนต้นทุนต่อ
มูลค่าผลผลิตลดลงจาก 71% - 76% ในปี 2526-27 มาเหลือ 67.7% ในปี 2533 นอกจากนี้มาเลเซียยังได้เปรียบ
ไทยในด้านสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐาน ค่ากระแสไฟฟ้าต่ำกว่าไทย และรัฐบาลมาเลเซียให้การสนับสนุน
อย่างชัดเจน โดยมีสถาบันวิจัยผลิตภัณฑ์ยาง 2 สถาบัน และมีการกำหนดเป้าหมายสินค้าที่จะต้องมีการ
วิจัยและพัฒนา เป็นต้น

ข) *เฟอร์นิเจอร์* อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ไม้ และเฟอร์นิเจอร์ของไทยประกอบด้วย โรงเลื่อย โรงงาน
แปรรูปไม้ โรงงานเฟอร์นิเจอร์ไม้ เฟอร์นิเจอร์หวาย และโรงงานผลิตไม้อัดประเภทต่างๆ ในที่นี้จะกล่าวถึง
เฉพาะเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา หวาย และการผลิตไม้อัดบางประเภท

อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้เป็นอุตสาหกรรมที่มีปริมาณการผลิตและการส่งออกใหญ่ที่สุดเมื่อเทียบกับ
อีกสองอุตสาหกรรม ร้อยละ 79 ของการส่งออกเป็นเฟอร์นิเจอร์ไม้ รองลงมา (ร้อยละ 10) เป็น
เฟอร์นิเจอร์หวาย ซึ่งมีขนาดเล็กลงไปเรื่อยเนื่องจากปัญหาขาดแคลนหวาย ส่วนอีกร้อยละ 11 เป็นชิ้นส่วน
เฟอร์นิเจอร์ประเภทต่างๆ

ไทยมีโรงงานเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา ประมาณ 200 แห่ง ส่วนใหญ่เป็นโรงงานขนาดเล็ก ผู้ผลิต
รายใหญ่มีประมาณ 70 ราย แต่ละรายจ้างคนงานมากกว่า 200 คน และมีเงินลงทุนไม่ต่ำกว่า 60 ล้านบาท
ในจำนวนนี้มีผู้ผลิตที่ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุน 30 ราย โดยเป็นการลงทุนร่วมกับชาวต่างประเทศร้อยละ
45 ผู้ผลิตรายใหญ่เหล่านี้จะเป็นผู้ส่งออกและมีบริษัทในเครือหลายบริษัท เช่น เครือพาราวิวด์ เครือวนชัย
MRP group บริษัทแฟนซีวิวด์ บริษัทบีบีโฮม บริษัทชันเฟอร์นิเจอร์ บริษัทขนาดใหญ่และบริษัทส่งออกส่วน
ใหญ่จะใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย สินค้าที่ผลิตจึงเป็นสินค้าคุณภาพปานกลางและสูง โดยเฉพาะสินค้าที่ส่ง
ออกไปญี่ปุ่นจะมีคุณภาพสูงมาก ดังนั้นนักลงทุนต่างประเทศจึงมีบทบาทสำคัญในการนำเทคโนโลยีสมัย
ใหม่มาถ่ายทอดให้ผู้ผลิตชาวไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่งการอบเนื้อไม้และการทำสีไม้

อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์หวายมีผู้ผลิตประมาณ 200 ราย ส่วนใหญ่เป็นอุตสาหกรรมในครัวเรือนที่
ใช้แรงงานไม่เกิน 10 คน และรับจ้างผลิตให้กับร้านเฟอร์นิเจอร์หรือบริษัทใหญ่ ส่วนผู้ผลิตรายใหญ่ที่
ประกอบการในรูปโรงงานอุตสาหกรรมมี 34 แห่ง แบ่งเป็นผู้ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุน 6 ราย กำลังการ

ขณะนี้อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์หวายของอินโดนีเซียกำลังขยายตัวอย่างรวดเร็ว ปริมาณการส่งออกเริ่มสูงขึ้นมากใกล้กับของฟิลิปปินส์ เพราะอินโดนีเซียได้เปรียบฟิลิปปินส์ในด้านหวายและค่าแรงงานที่ต่ำมากกว่า โดยนักลงทุนส่วนใหญ่จากไต้หวันซึ่งอยู่ในวงการเฟอร์นิเจอร์มาก่อน ได้ย้ายฐานผลิตมายังอินโดนีเซีย ทำให้ อินโดนีเซียไม่มีปัญหาด้านตลาดส่งออก ขณะนี้สินค้าเฟอร์นิเจอร์หวายของอินโดนีเซีย ยังมีประสิทธิภาพต่ำ ประสิทธิภาพแรงงานก็ต่ำกว่าไทยและมาเลเซีย การส่งออกก็มักผิมนัดเป็นประจำ บางครั้งผิมนัดถึง 6 เดือน (Ragayah Hj. Mat Z in 1994 : 38) ขณะที่ผู้ส่งออกของมาเลเซียจะผิมนัดไม่เกิน 1 เดือน

ปัญหาอีกประการหนึ่งของผู้ประกอบการไทยและมาเลเซีย คือการขออนุญาตตั้งโรงงานเฟอร์นิเจอร์ไม้มีระเบียบขั้นตอนมาก ต้องผ่านความเห็นชอบจากหลายหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ผู้ประกอบการเฟอร์นิเจอร์หวายที่ลงทุนปลูกหวายก็ไม่สามารถตัดหวายได้โดยอำเภอใจ เพราะรัฐควบคุมการตัดอย่างเข้มงวด เพราะหวายเป็นสินค้าป่าต้องห้ามชนิดหนึ่ง (แม้ว่าในข้อเท็จจริงแล้ว การตัดหวายมิได้เป็นการทำลายป่า แต่กลับมีผลดีต่อการเติบโตของต้นไม้ชนิดอื่นๆ)

ความได้เปรียบในอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้ยังเกิดจากการที่ประเทศไทยมีไม้ยางพารามากที่สุดในอาเซียน โดยเฉพาะในสองทศวรรษที่ผ่านมา มาเลเซียได้ลดพื้นที่การปลูกยางพาราลงมาก (Chantrasmi 1994) ความได้เปรียบประการที่สองเกิดจากเนื้อไม้ยางพาราของไทยมีสีขาวกว่าไม้ในมาเลเซีย และอินโดนีเซีย เพราะฝนตกน้อยกว่า⁵ ตลาดญี่ปุ่นจะนิยมไม้ที่ขาวมากกว่าเนื้อไม้สีคล้ำ ประการที่สามยางพาราเป็นไม้เนื้ออ่อน การนำมาทำเฟอร์นิเจอร์ต้องผ่านการอบน้ำยางเคมีย่างถูกต้อง ปรากฏว่าในอดีตเคยมีชาวญี่ปุ่นมาทำวิจัยค้นคว้าหาทางนำไม้ยางไปทำเฟอร์นิเจอร์ในภาคใต้ หลังจากประสบความสำเร็จ เขาก็นำเทคโนโลยีนี้มาถ่ายทอดในประเทศไทยก่อนที่อื่น (จิรินทร์ 2534) ข้อได้เปรียบอีกข้อหนึ่งคือ การที่มีนักลงทุนญี่ปุ่นเข้ามาลงทุนเพื่อส่งสินค้าไปขายในญี่ปุ่นตั้งแต่ต้น ดังนั้นญี่ปุ่นจึงกลายเป็นตลาดหลักตลาดหนึ่งของไทย ในปัจจุบัน (2535) ไทยจึงสามารถส่งออกเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางเป็นมูลค่าสูงกว่าเพื่อนบ้าน

แต่อย่างไรก็ตามอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้โดยรวมของไทยยังเสียเปรียบมาเลเซียและอินโดนีเซีย เพราะไทยมีแต่ไม้ยางพาราเป็นวัตถุดิบหลัก ไทยไม่มีไม้เนื้อแข็งอื่นๆ (ยกเว้นส่วนที่นำเข้า) เพราะนโยบายปิดป่า ข้อเสียเปรียบอีกประการหนึ่งคือ สารเคมีที่ใช้ในการอบเนื้อไม้มีภาชี้นำเข้าสูงกว่าเพื่อนบ้าน การชักไม้จากสวนยางไปสู่โรงงานก็มีค่าขนส่งสูงกว่ามาเลเซีย (แต่ยังต่ำกว่าอินโดนีเซีย)

สำหรับมาเลเซีย หากไม่นับรายได้จากการส่งออกน้ำมัน อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้เป็นกิจการที่ทำรายได้จากการส่งออกสูงสุด นอกจากนี้มูลค่าส่งออกของสินค้าจากผลิตภัณฑ์ไม้ของมาเลเซียยังสูงเป็นอันดับสองของโลกรองจากอินโดนีเซีย มาเลเซียมีโรงเลื่อย โรงงานไม้อัดประเภทต่างๆ และโรงงานเฟอร์นิเจอร์มากกว่า 4,250 แห่ง โดยเป็นโรงงานเฟอร์นิเจอร์มากที่สุด (2,400 แห่ง) รองลงมาคือ โรงเลื่อย

⁵ ข้อได้เปรียบนี้ทำให้ปาร์ติเกิลบอร์ดของไทยมีสีขาวสวยกว่าของมาเลเซีย

ผลิตของโรงงานทั้ง 34 แห่ง รวม 2.71 ล้านชิ้นต่อปี สินค้าส่วนใหญ่ของโรงงานใหญ่จะถูกส่งออก โรงงานใหญ่จะลงทุนไม่ต่ำกว่า 30 ล้านบาท และจ้างคนงานแห่งละ 400 - 800 คน

ดังนั้นทั้งอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้อย่างพาราและหวายจึงมีการแข่งขันสูงมาก แม้กระทั่งในการส่งออกก็มีผู้ผลิตจำนวนมากค่อนข้างมาก นอกจากนั้นผู้ผลิตไทยยังต้องแข่งขันกับผู้ผลิตในอินโดนีเซีย มาเลเซีย สิงคโปร์ ฟิลิปปินส์ และได้หวัน

ส่วนอุตสาหกรรมใหม่ ได้แก่ การผลิตปาร์ติเกิลบอร์ด ซึ่งมีโรงงานประมาณ 12 โรงงาน และโรงงานผลิต Medium-density fibre board (หรือ MDF) 3 โรงงาน ขณะนี้มีแนวโน้มว่าบริษัทผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์รายใหญ่บางรายเริ่มขยายกิจการไปผลิตแผ่นไม้อัด แผ่นปาร์ติเกิล และวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตแผ่นไม้ต่างๆ ทั้งนี้เพราะการขาดแคลนไม้ธรรมชาติ และการขยายตัวของภาคก่อสร้างในประเทศทำให้บริษัทเหล่านี้เริ่มขยายกิจการเพื่อสนองตลาดในประเทศที่ยังได้รับการคุ้มครองจากรัฐในอัตราที่สูงกว่าประเทศเพื่อนบ้าน (กล่าวคือภาษีนำเข้าเฟอร์นิเจอร์เท่ากับ 70%)

ความสามารถในอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์หวายเกิดจากการที่หวายเป็นวัตถุดิบที่เคยมีอยู่มากมายในประเทศ คนไทยจึงนำหวายมาทำเป็นผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในบ้านมาเป็นเวลานาน และในช่วงที่ไทยเริ่มส่งออกเฟอร์นิเจอร์หวาย ไทยยังมีวัตถุดิบค่อนข้างมาก ค่าจ้างแรงงานช่างก็ค่อนข้างต่ำ ในระยะแรกเฟอร์นิเจอร์หวายไทยยังมีคุณภาพต่ำ แต่ผู้ประกอบการไทยสามารถลอกเลียนแบบจากแบบที่ผู้ซื้อต่างประเทศนำมาสั่งทำ และช่างไทยก็สามารถพัฒนาความสามารถในการผลิตจนได้มาตรฐาน นอกจากนี้ผู้ส่งออกหลายรายก็พยายามดัดแปลงแบบเฟอร์นิเจอร์ และเจดสีจนเป็นที่นิยมของลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ

อย่างไรก็ตามในปัจจุบันอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์หวายมีขนาดเล็กลงมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งปริมาณการส่งออก ซึ่งลดลงมาจาก 1,183 ล้านบาท ในปี 2531 มาเหลือเพียง 449 ล้านบาท ในปี 2535 สาเหตุสำคัญเกิดจากนโยบายปิดป่า ประกอบกับรัฐบาลของประเทศเพื่อนบ้าน (เช่น มาเลเซีย อินโดนีเซีย หรือแม้กระทั่งพม่า) มีนโยบายห้ามการส่งออกหวายธรรมชาติที่ยังไม่ได้แปรรูป นอกจากนี้ผู้ส่งออกไทยก็ไม่เคยพัฒนาตัวเองให้เป็นผู้ค้าเฟอร์นิเจอร์หวายระหว่างประเทศ จึงไม่สามารถเข้าไปรวมดำเนินกิจการค้าเฟอร์นิเจอร์หวายกับประเทศเพื่อนบ้านในอาเซียน ต่างจากไต้หวัน ซึ่งแม้จะไม่มีวัตถุดิบเลย แต่ก็ยังสามารถเข้าไปลงทุนร่วมกับนักลงทุนในประเทศที่มีวัตถุดิบมาก เพราะไต้หวันมิได้มีเพียงขีดความสามารถในด้านการผลิตและการออกแบบ แต่ไต้หวันมีบริษัทการค้าเฟอร์นิเจอร์เป็นหัวหอกในการลงทุน เพราะผู้ประกอบการในอินโดนีเซียและมาเลเซียยังขาดประสบการณ์ด้านการตลาดเฟอร์นิเจอร์ในยุโรปและอเมริกา

ในปัจจุบันฟิลิปปินส์ยังคงเป็นผู้ส่งออกเฟอร์นิเจอร์หวายรายใหญ่ที่สุดของโลก เพราะฟิลิปปินส์มีวัตถุดิบหวายจำนวนมาก ผู้ประกอบการสามารถออกแบบและดัดแปลงแบบเฟอร์นิเจอร์จนเป็นสินค้าในตลาดบน โดยมีการนำวัสดุอื่นๆ (เช่น เหล็ก) มาเป็นส่วนประกอบของเฟอร์นิเจอร์หวาย แต่อย่างไรก็ตาม

(1,117 แห่ง) ข้อมูลนี้แสดงให้เห็นชัดเจนว่าอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ของมาเลเซียมีความได้เปรียบในด้านต้นทุนค่าไม้ที่ต่ำมาก นอกจากการมีป่าที่อุดมสมบูรณ์ในรัฐซาราวักและซาบาห์ รัฐต่างๆยังเก็บภาษีส่งออกไม้ซุง ทำให้ไม้ซุงในประเทศมีราคาลดลงซึ่งเป็นประโยชน์ต่ออุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ (แต่เป็นผลเสียต่อกิจการโรงเลื่อย) ผลการศึกษาของสำนักงานการพัฒนากิจการอุตสาหกรรมมาเลเซีย (MIDA 1986) พบว่าโรงงานเฟอร์นิเจอร์ของมาเลเซียมีต้นทุนค่าไม้เพียง 34% แต่โรงงานไทยมีต้นทุนสูงถึง 56% (Ragayah Hj. Mat Z in 1994 : 86) ข้อได้เปรียบอีกสองประการคือ รัฐบาลมาเลเซียให้การสนับสนุนบริษัทเล็กที่เป็นของชนชาติมาเลย์ โดยที่รัฐบาลรับซื้อเฟอร์นิเจอร์ของบริษัทเหล่านั้น และในบางกรณีรัฐยังซื้อเครื่องจักรมอบให้แก่บริษัทด้วย (Mat Z in 1994 : 36) ประการสุดท้ายโรงงานส่งออกของมาเลเซียสามารถส่งมอบเฟอร์นิเจอร์ได้ทันเวลา ต่างจากบริษัทในอินโดนีเซีย ซึ่งบางครั้งส่งของล่าช้าถึง 6 เดือน

อย่างไรก็ตามอุตสาหกรรมและการส่งออกของมาเลเซีย ก็มีข้อเสียเปรียบบางประการ ข้อเสียเปรียบหลายข้อคล้ายคลึงกับไทย เช่น ภาษีนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทำเฟอร์นิเจอร์มีอัตราสูงมาก การขออนุมัติตั้งโรงงานมีขั้นตอนยุ่งยาก (แต่อินโดนีเซียไม่มีปัญหานี้มาก) และอุตสาหกรรมได้รับการคุ้มครองสูงมาก โดยเฉพาะอุตสาหกรรมต้นน้ำ ได้แก่ โรงเลื่อยและโรงผลิตไม้อัด) กล่าวคืออัตราการคุ้มครองแท้จริงก่อนปี 2528 อยู่ในอัตราที่สูงกว่า 60% ทำให้ส่งผลเสียต่ออุตสาหกรรมปลายน้ำคือเฟอร์นิเจอร์ (Mat Z in 1994) แต่ในระยะหลังอัตราภาษีคุ้มครองลดลงค่อนข้างมาก

ข้อเสียเปรียบสำคัญมากของมาเลเซีย มี 3 ประการ ประการแรกโรงเลื่อยของมาเลเซียเป็นโรงเลื่อยเก่าล้าสมัย อัตราของเสียจากการแปรรูปจึงสูงถึง 55% ซึ่งต่ำกว่ามาตรฐานสากลมาก (ทั้งนี้อาจเกิดจากการที่รัฐเก็บภาษีส่งออกซุง และตั้งกำแพงภาษีคุ้มครองผลิตภัณฑ์ไม้ไว้สูงมาก) ประการที่สอง ในปัจจุบันโรงงานจำนวนมากที่ตั้งอยู่ในแหลมมลายู เริ่มขาดแคลนไม้ เพราะการซื้อไม้จากซาราวักและซาบาห์ ต้องเสียภาษีให้แก่รัฐทั้งสอง ทำให้โรงงานเหล่านั้นมีกำลังการผลิตส่วนเกิน ค่าโสหุ้ยของโรงงาน (overhead cost) จึงสูงถึง 34% ของยอดขาย ประการที่สาม มาเลเซียยังเสียเปรียบเฟอร์นิเจอร์ไทย (โดยเฉพาะเฟอร์นิเจอร์เนื้อแข็ง) ในด้านการออกแบบ และความสามารถในด้านการตกแต่งทำสีขั้นสุดท้าย (finishing) (Mat Z in 1994 : 24,44)

สำหรับในด้านการส่งออก ผู้ประกอบการมาเลเซียประสบปัญหาการกีดกันการค้าที่ไม่ใช่ภาษี (NTB) ค่อนข้างรุนแรงจากสิงคโปร์ อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ และไทย โดยสิงคโปร์จะวางกฎเกี่ยวกับผลกระทบต่อสุขภาพและความปลอดภัยไว้ค่อนข้างตึง (เรียกว่าการกีดกันการค้าประเภทที่สอง) ส่วนการส่งสินค้ามาไทยจะประสบปัญหาทั้งที่เกี่ยวกับกระบวนการศุลกากร (การกีดกันการค้าประเภทที่หนึ่ง) และการกีดกันประเภทสอง ปัญหาอีกประการหนึ่งคือ สินค้าจากผลิตภัณฑ์ไม้เขตร้อนจะถูกกลุ่ม NGO ต่อต้านโดยกล่าวหาว่าเป็นการทำลายโอโซน ซึ่งส่งผลให้เกิดปัญหาโลกร้อนขึ้น (หรือปัญหาเรือนกระจก) แต่รัฐบาลมาเลเซียก็พยายามต่อสู้กับกลุ่มเหล่านี้ในออสเตรเลีย และอเมริกา จนประสบความสำเร็จในระดับหนึ่งคือ

ประเทศเหล่านั้นต้องยกเลิกกฎหมายที่บังคับให้สินค้าจากประเทศเมืองร้อนต้องติดป้ายว่าเป็น "Tropical Products"

อุตสาหกรรมอีกชนิดหนึ่งซึ่งไทยอาจได้เปรียบเพื่อนบ้าน คือ การผลิตปาร์ติเกิลบอร์ดและ MDF เพราะมีขนาดตลาดใหญ่กว่า และมีวัตถุดิบมาก โดยเฉพาะไม้ยางพาราและเศษไม้จากโรงงานเฟอร์นิเจอร์ไม้ยาง ปัจจุบันไทยมีโรงงานทันสมัยจำนวน 8 แห่ง บางโรงงานก็เป็นการร่วมทุนต่างชาติเพราะต้องอาศัยความช่วยเหลือด้านเทคโนโลยี บางโรงงานเป็นของคนไทยเองแต่อาศัยวิธีว่าจ้างช่างจากบริษัทผู้จำหน่ายเครื่องจักร การขยายตัวของอุตสาหกรรมก่อสร้าง และการที่ไม่ธรรมดาที่มีราคาแพงมาก และภาษีคุ้มครองทำให้ผู้ผลิตได้กำไรสูง จึงมีโรงงานใหม่เกิดขึ้นเป็นระยะๆ ในช่วง 2 ปี ที่ผ่านมา คาดว่าการขยายตัวของโรงงานเหล่านี้ จะทำให้ไทยมีปริมาณการส่งออกผลิตภัณฑ์ประเภท MDF และปาร์ติเกิลบอร์ดเพิ่มขึ้น

ข) ผลิตภัณฑ์พลาสติก อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์พลาสติก ซึ่งเป็นอุตสาหกรรมชั้นนำของปีโตรเคมี ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ต่างๆ จำนวนมาก ซึ่งอาจจำแนกได้ดังนี้ (1) ถุงและกระสอบพลาสติก (2) ภาชนะพลาสติก ซึ่งรวมทั้งผลิตภัณฑ์เมลามีน (3) ท่อพลาสติก และผลิตภัณฑ์ในงานก่อสร้าง (4) หีบห่อและบรรจุภัณฑ์ (5) ผลิตภัณฑ์พลาสติกอื่นๆ เช่น โฟม ฟองน้ำ กล้อง เฟอร์นิเจอร์ ถึงขนาดใหญ่ ฯลฯ นอกจากนี้ยังมี ผลิตภัณฑ์พลาสติกซึ่งใช้ในการผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ รถยนต์ และอุตสาหกรรมต่างๆ ในที่นี้จะกล่าวถึงเฉพาะผลิตภัณฑ์ 3 ประเภทแรก เพราะความจำกัดของข้อมูลทำให้ไม่สามารถกล่าวถึงทุกอุตสาหกรรมได้

ผลิตภัณฑ์พลาสติกมีมูลค่าเพิ่มประมาณ 398 ล้านบาท (ราคาคงที่) หรือคิดเป็นร้อยละ 0.7 ของรายได้ภาคอุตสาหกรรม ในปี 2534 มูลค่าส่งออกประมาณ 9,743 ล้านบาท ถุงพลาสติกเป็นผลิตภัณฑ์พลาสติกที่มีการผลิตสูงสุดถึง ร้อยละ 50 ของการใช้พลาสติกในประเทศไทย

(1) ถุงและกระสอบพลาสติก ในการผลิตถุงพลาสติก มีผู้ผลิตมากกว่า 1,000 ราย ส่วนใหญ่เป็นผู้ผลิตไทยรายเล็ก แต่ระยะต่อมามีโรงงานจากเกาหลี และได้หวันย้ายฐานเข้ามาผลิตเพื่อส่งออก การแข่งขันสูงมากทั้งด้านราคา คุณภาพ และรูปแบบของสินค้า เพราะรัฐบาลไม่ได้มีมาตรการควบคุมหรือส่งเสริมอุตสาหกรรมนี้ การเติบโตของอุตสาหกรรมจึงเป็นไปตามธรรมชาติ จนปัจจุบันกลายเป็นอุตสาหกรรมที่มีมูลค่าส่งออกสูงสุดในบรรดาผลิตภัณฑ์พลาสติกทุกประเภท การแข่งขันกันทำให้ผู้ผลิตมีกำไรต่ำมาก ผู้ที่ทำกำไรได้ต้องมีปริมาณการผลิตสูง มี overhead cost ต่ำ และมีความชำนาญในการผสมวัตถุดิบ

สำหรับอุตสาหกรรมกระสอบพลาสติกมีผู้ผลิตในประเทศประมาณ 40 ราย โรงงานพวกแรกเป็นโรงงานที่ย้ายฐานการผลิตมาจากไต้หวัน และเกาหลี เพราะเป็นอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานมาก โรงงานต้องเปิดผลิตตลอด 24 ชั่วโมง อุตสาหกรรมนี้เป็นกิจการที่ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุน แต่ก่อนปี 2534 มีการงดการส่งเสริมชั่วคราวเป็นครั้งคราว เช่น ปี 2523-29 และปี 2533-34 เป็นต้น การเข้าสู่อุตสาหกรรม

นี้มีอุปสรรคที่เกิดจากเทคนิคของการใช้เครื่องจักร ผู้ผลิตที่มีประสิทธิภาพสูงต้องสามารถผสมผสานความรู้ด้านการผลิตสินค้าพลาสติกกับการทอ

ระหว่างปี 2530-35 การผลิตถุงพลาสติกขยายตัวถึงร้อยละ 21-34 ต่อปี ในปี 2535 การผลิตถุงพลาสติกมีปริมาณ 261,040 ตัน การขยายตัวของการผลิตส่วนใหญ่เกิดจากการเพิ่มขึ้นของความต้องการในประเทศ ปริมาณการใช้ในประเทศสูงถึงร้อยละ 70 ของปริมาณการผลิต นอกจากนี้การขยายตัวของตลาดส่งออกก็เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ทำให้อุตสาหกรรมนี้ขยายตัวได้อย่างรวดเร็ว

อุตสาหกรรมถุงพลาสติกของมาเลเซียมีโครงสร้างคล้ายคลึงกับไทยมาก โดยมีผู้ผลิตหลายร้อยราย และถุงพลาสติกมีมูลค่าการส่งออกสูงสุดในบรรดาผลิตภัณฑ์พลาสติกทั้งหมดคือสูงถึง 175 ล้านดอลลาร์ใน ปี 2535 (หรือ 44% ของมูลค่าส่งออกผลิตภัณฑ์พลาสติก) การขยายตัวของอุตสาหกรรมนี้เกิดจากการขยายตัวของตลาดภายในก่อน แต่หลังปี 2533 เป็นต้นมาตลาดส่งออกเริ่มขยายตัวเร็วมาก (Tham, 1994)

ส่วนการขยายตัวของอุตสาหกรรมกระสอบพลาสติกในระยะแรกเกิดจากตลาดส่งออก โดยเฉพาะอย่างยิ่งการส่งออกไปยังประชาคมยุโรป แต่ภายหลังไทยสูญเสียตลาดไป เพราะประชาคมยุโรปหันมาใช้กระสอบขนาดใหญ่ (บรรจุ 0.5-1.0 ตัน) ซึ่งใช้ได้หลายครั้ง และไทยถูกตัด GSP อย่างไรก็ดีตามการขยายตัวของตลาดในประเทศเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยให้อุตสาหกรรมขยายตัวได้ในอัตราสูง การขยายตัวนี้เกิดจากการเลี้ยงกุ้งกุลาดำ และปริมาณกระสอบป่านลดน้อยลง ในปัจจุบันมีการผลิตกระสอบพลาสติกประมาณ 58,141 ตัน ใช้ในประเทศประมาณร้อยละ 40 (ศุภช คุชชลาชัย 2537)

ความสามารถในการส่งออกถุง และกระสอบพลาสติกเกิดจากค่าจ้างแรงงานที่ค่อนข้างต่ำ เพราะเป็นอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานมาก การผลิตถุงมีสัดส่วนค่าจ้างร้อยละ 3 ส่วนการผลิตกระสอบพลาสติกมีสัดส่วนค่าแรงงานถึงร้อยละ 10.6 ในกรณีของถุงพลาสติก ผู้ผลิตรายเล็กที่มี overhead cost ต่ำจะได้เปรียบ ส่วนผู้ผลิตขนาดกลางต้องอาศัยการลดต้นทุนด้วยการผลิตเป็นจำนวนมาก และมีการผสมวัตถุดิบ ข้อยเสียเปรียบของผู้ผลิตไทยคือ ต้นทุนเม็ดพลาสติกสูงกว่ามาเลเซียมาก เพราะก่อนเดือนเมษายน 2536 มาเลเซียเก็บภาษีนำเข้าเม็ดพลาสติกในอัตรา 5% แต่ไทยเก็บภาษีสูง 30% เนื่องจากเม็ดพลาสติกเป็นต้นทุนร้อยละ 80 ของต้นทุนการผลิตถุงพลาสติก ต้นทุนของไทยจึงสูงกว่ามาเลเซียประมาณ 20% นอกจากนี้ ผู้ผลิตมาเลเซียก็ได้เปรียบไทยด้านค่าไฟฟ้า และค่าขนส่งทางเรือ (Tham 1994) ข้อยเสียเปรียบทั้งสองจะ ลบล้างข้อได้เปรียบของไทยในเรื่องค่าจ้างแรงงาน ดังนั้นไทยและมาเลเซียคงไม่ได้เปรียบหรือเสียเปรียบกัน แต่สำหรับตลาดส่งออกในอนาคต อินโดนีเซียจะได้เปรียบที่สุด เพราะมีค่าจ้างและต้นทุนวัตถุดิบต่ำ

(2) ภาชนะพลาสติก อุตสาหกรรมภาชนะพลาสติกในครัวเรือนมีผู้ผลิตประมาณเกือบ 300 ราย ส่วนมากเป็นผู้ผลิตรายเล็กเพื่อขายในประเทศ ส่วนผู้ผลิตรายใหญ่มีประมาณ 10 ราย โดยจะมีการส่งออกบางส่วน ผู้ผลิตที่สำคัญ ได้แก่ ศรีไทยซูเปอร์แวร์ เวียงวาทรีอรรธนูล ฯลฯ สินค้าส่งออกจะเป็นสินค้าที่มีคุณภาพ และรูปแบบหลากหลายกว่าสินค้าที่ขายภายในประเทศ อย่างไรก็ตามสินค้าของผู้ผลิตรายใหญ่ในประเทศจะเป็นสินค้าในตลาดบน คุณภาพ รูปร่าง และสีสรรจะแปลกตากว่าสินค้าของโรงงานเล็ก

มาเลเซียมีโรงงานผลิตภาชนะพลาสติกและผลิตภัณฑ์อื่นๆ ประมาณ 300 แห่ง ซึ่งน้อยกว่าไทยเล็กน้อย โครงสร้างอุตสาหกรรมคล้ายไทย ส่วนอินโดนีเซียมีโรงงาน 80 แห่ง ส่วนใหญ่ผลิตสินค้าคุณภาพต่ำ เพื่อสนองตลาดภายในประเทศ

การผลิตภาชนะพลาสติกส่วนใหญ่ (ร้อยละ 75-80) เป็นการผลิตเพื่อขายในประเทศ ซึ่งคล้ายกับมาเลเซีย แต่หลังจากที่ต้นทุนการผลิตในกลุ่มประเทศอาเซียนniksสูงขึ้น (ต้นทศวรรษ 2530) การส่งออกในไทยและมาเลเซียจึงเริ่มขยายตัวอย่างรวดเร็ว

การขยายตัวของการส่งออกเกิดจากประเทศในอาเซียนได้เปรียบประเทศเกาหลี ได้วันด้านค่าจ้างที่ต่ำกว่า เพราะต้นทุนค่าแรงงานมีสัดส่วนถึงร้อยละ 30-40 ของต้นทุนการผลิต ขณะที่ต้นทุนวัตถุดิบอยู่ระหว่างร้อยละ 20-80 ทั้งนี้ขึ้นกับชนิดของเม็ดพลาสติกและประเภทของผลิตภัณฑ์ อย่างไรก็ตามสินค้าของอาเซียนยังเป็นสินค้าคุณภาพต่ำและปานกลาง ผู้ผลิตสินค้าที่มีคุณภาพสูงในตลาดโลก ได้แก่ ญี่ปุ่น อเมริกา และได้วัน ส่วนในตลาดล่างจีนเป็นคู่แข่งที่สำคัญที่สุด

(3) เมลามีน ปัจจุบันไทยมีผู้ผลิตเมลามีน 8 ราย เป็นผู้ผลิตรายใหญ่ 4 ราย บริษัทใหญ่ที่สุดคือ ศรีไทยซูเปอร์แวร์ ครอบตลาดถึงสองในสามของตลาดในประเทศ

อุตสาหกรรมเมลามีน ใช้แรงงานโดยเฉพาะการขัดผิวผลิตภัณฑ์และการบรรจุร้อยละ 20 ส่วน ต้นทุนวัตถุดิบประมาณร้อยละ 70 อีกร้อยละ 10 เป็นค่าพลังงาน อุตสาหกรรมนี้ต้องการเงินลงทุนสูงไม่ต่ำกว่า 500 ล้านบาท และมีต้นทุนคงที่สูง เพราะต้องม้ค่าใช้จ่ายในด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่ยอมรับโคค และค่าใช้จ่ายทำแม่พิมพ์

เนื่องจากค่าใช้จ่ายด้านแรงงานสูงมาก อุตสาหกรรมนี้จึงย้ายฐานจากสวิสเซอร์แลนด์และญี่ปุ่นมายังประเทศที่มีค่าจ้างต่ำ โดยสวิสเซอร์แลนด์กลายเป็นผู้ขายเทคโนโลยี⁶ ส่วนญี่ปุ่นเป็นผู้ผลิตและส่งออกวัตถุดิบสำหรับผลิตภัณฑ์เมลามีนรายใหญ่ของโลก คู่แข่งของไทยในตลาดโลก คือ จีน และได้วัน แต่สินค้าของมีคุณภาพสูงกว่าไทย จึงสามารถส่งออกได้ถึง 30 ประเทศ

⁶ ผลิตภัณฑ์เมลามีนใช้กรรมวิธีผลิตแบบ compression moulding ซึ่งต่างจากภาชนะพลาสติก ซึ่งใช้วิธี injection moulding และวัตถุดิบที่ใช้ (เมลามีน พอร์มีล ดีไฮด เรซิน) หลอมละลายได้เพียงครั้งเดียว

มีข้อสังเกตว่าในตลาดประเทศพัฒนา ผลิตภัณฑ์เมลามีนเป็นสินค้าราคาถูกในตลาดล่าง (เมื่อเทียบกับงานเซรามิกที่ทำจากเซรามิก) แต่ศรีไทยซูเปอร์แวร์ใช้วิธีการตลาดและการออกแบบผลิตภัณฑ์จนกลายเป็นสินค้าราคาแพงขายในตลาดบนภายในประเทศไทย

(4) ความสามารถในการแข่งขันของคู่แข่งในอาเซียน หากพิจารณาจากมูลค่าการค้าในอาเซียน สิงคโปร์เป็นประเทศที่มีมูลค่าการส่งออกผลิตภัณฑ์พลาสติกสูงสุด รองลงมาคือ ไทย และ มาเลเซีย

สิงคโปร์มีโรงงานผลิตภัณฑ์พลาสติกมากกว่า 200 แห่ง แต่ในปัจจุบันอุตสาหกรรมเครื่องใช้พลาสติกในครัวเรือนมีขนาดเล็กลง เพราะปัญหาค่าจ้างแรงงานที่สูงขึ้น อุตสาหกรรมของสิงคโปร์จึงเริ่มปรับตัวหันจากการผลิตสินค้าผู้บริโภค (ซึ่งใช้เม็ดพลาสติก แบบ PE PVC และ PP) ไปเป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนและอุปกรณ์พลาสติกสำหรับอุตสาหกรรมต่างๆ โดยเฉพาะอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ลักษณะการใช้วัตถุดิบจึงเปลี่ยนไปเป็นการใช้ polycarbonate, polyphenylene oxide ฯลฯ ดังนั้นสิงคโปร์จะกลายเป็นผู้นำเข้าผลิตภัณฑ์พลาสติกสำหรับผู้บริโภค และจะมีการระบายเม็ดพลาสติกประเภท PE และ PP เข้าตลาดในอาเซียนด้วย

มาเลเซียเป็นคู่แข่งที่น่ากลัวที่สุดสำหรับไทย เพราะมีการพัฒนาอุตสาหกรรมในระยะเวลาที่ใกล้เคียงกับไทยทำให้มีความสามารถในการผลิตสูง โดยเฉพาะอย่างยิ่งการทำแม่พิมพ์ ทั้งนี้เพราะมาเลเซียมีอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่ขยายตัวเร็วกว่าประเทศไทย ทำให้อุตสาหกรรมสนับสนุน เช่น การผลิตชิ้นส่วนเติบโตขึ้นมาก การขยายตัวนี้มาจากการลงทุนของบริษัทต่างประเทศที่นำความรู้ด้านการทำแม่พิมพ์ประเภทที่มีความเที่ยงตรง (precision) สูง ดังนั้นจึงเกิด learning economies ทำให้อุตสาหกรรมเครื่องจักรประเภท precision tool และการทำแม่พิมพ์เจริญกว่าประเทศไทย นอกจากนั้นต้นทุนค่าวัตถุดิบ (เม็ดพลาสติก) ของมาเลเซียก็ยังต่ำกว่าไทย⁷ ดังนั้นถึงแม้ว่ามาเลเซียจะมีอัตราการส่งออกผลิตภัณฑ์พลาสติกต่ำกว่าไทย และมีสัดส่วนการส่งออกผลิตภัณฑ์พลาสติกต่อการผลิตใกล้เคียงกับไทย⁸ แต่ถ้าหากคิดถึงมูลค่าของผลิตภัณฑ์พลาสติกในสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ และอุตสาหกรรมอื่นๆ (เช่น การหีบห่อ) สัดส่วนการส่งออกต่อการผลิตของมาเลเซียจะสูงกว่าไทย

อย่างไรก็ตามข้อเสียเปรียบของมาเลเซีย คือ รัฐบาลมาเลเซียประกาศให้อุตสาหกรรมปิโตรเคมีในส่วนของการผลิตเม็ดพลาสติกอยู่ในรายการยกเว้นไม่ต้องลดภาษี และประกาศขึ้นภาษีนำเข้าเม็ดพลาสติกชนิดต่างๆ จาก 5% เป็น 30% (ยกเว้น PVC) และยังกำหนดให้ผู้นำเข้า PP และ PE ต้องมีใบอนุญาตการนำเข้า ข้อกำหนดดังกล่าวจะมีผลต่ออุตสาหกรรมที่ใช้วัตถุดิบดังกล่าว แต่จะเป็น

⁷ แต่การคุ้มครองอุตสาหกรรมปิโตรเคมีตั้งแต่ปี 2536 จะส่งผลเสียต่อการผลิตสินค้าพลาสติก ดังจะกล่าวถึงภายหลัง (ดู Tham 1994)

⁸ ไทยมีสัดส่วนส่งออก 20% มาเลเซีย 17% ของปริมาณการผลิต

ผลดีต่ออุตสาหกรรมดังกล่าวในไทย และอินโดนีเซีย ปัญหาอีกประการหนึ่งของมาเลเซียคือ ค่าจ้างแรงงานสูงกว่าไทยและอินโดนีเซีย และการเข้าออกของแรงงานก็มีอัตราค่อนข้างสูงกว่าไทย แต่ผู้ผลิตมาเลเซียได้เปรียบไทยและอินโดนีเซียในด้านสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐาน มาเลเซียมีค่ากระแสไฟฟ้าต่ำกว่าไทย และรัฐยังให้ความช่วยเหลือบริษัทของคนมาเลย์ โดยการสั่งซื้อสินค้ามาใช้ในราชการ

อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์พลาสติกในอินโดนีเซียมีการพัฒนาที่ช้ากว่าไทย สินค้าที่ผลิตส่วนใหญ่ยังมีคุณภาพต่ำ ผู้ผลิตยังขาดความรู้ในด้านการผลิตสินค้าคุณภาพสูง สาเหตุอีกประการหนึ่งคือ อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ และรถยนต์ในอินโดนีเซีย เพิ่งอยู่ในขั้นเริ่มต้น อินโดนีเซียจึงยังขาด supporting industry ที่เป็นผลิตภัณฑ์พลาสติก

แต่จุดเด่นของอินโดนีเซีย คือ มีค่าจ้างแรงงานต่ำกว่าไทย 3-4 เท่าตัว มีวัตถุดิบที่ต้นทุนต่ำกว่าไทย เมื่อโรงงานเม็ดพลาสติกเสร็จสมบูรณ์ อินโดนีเซียจะได้เปรียบไทยมาก นอกจากนั้นการสร้างขีดความสามารถในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ก็ใช้เวลาไม่นานนัก ดังนั้นผู้ผลิตไทยจึงจำเป็นต้องปรับปรุงตัวเองให้เร็วที่สุด โดยเน้นการพัฒนาและออกแบบผลิตภัณฑ์ ตลอดจนการสร้างความสามารถด้านออกแบบและทำแม่พิมพ์

ณ) เยื่อกระดาษ ในปี 2536 มีโรงงานกระดาษในประเทศไทย 40 โรงงาน กำลังการผลิต 1.6 ล้านตัน และมีโรงงานผลิตเยื่อกระดาษเพียง 4 โรงงาน กำลังการผลิตรวม 209,000 ตัน ดังนั้นไทยจึงต้องนำเข้าทั้งเยื่อกระดาษและกระดาษจากต่างประเทศเพื่อสนองความต้องการใช้กระดาษในประเทศซึ่งสูงถึง 1.5 ล้านตัน การที่ไทยมีโรงงานเยื่อกระดาษน้อยทั้งที่ความต้องการใช้กระดาษเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว (ปีละ 12%) เกิดจากข้อจำกัดด้านวัตถุดิบ

โรงงานเยื่อกระดาษที่ใหญ่ที่สุด (ฟีนิกซ์พัลพ์) มีกำลังการผลิตประมาณร้อยละ 48 ของกำลังการผลิตรวม หลังจากขยายกำลังการผลิตอีก 1 แสนตันในปี 2537 ฟีนิกซ์จะมีส่วนแบ่งกำลังการผลิตเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 65 เนื่องจากโรงงานอีก 3 แห่งผลิตเยื่อป้อนโรงงานกระดาษในเครือ ฟีนิกซ์จึงเป็นผู้ผลิตเยื่อรายเดียวที่ขายเยื่อให้โรงงานอื่นๆ อย่างก็ตามในเร็วนี้จะมีโรงงานเยื่อกระดาษขนาดใหญ่แห่งใหม่ในกลุ่มเกษตรรุ่งเรือง ทำให้อัตราการกระจุกตัว (concentration ratio) ของอุตสาหกรรมลดลง และคาดว่าปริมาณการผลิตเยื่อกระดาษในประเทศจะมีเพียงพอต่อความต้องการ จนมีเยื่อเหลือเพื่อส่งออกได้ สภาพเช่นนี้จะให้ตลาดเยื่อกระดาษในประเทศมีการแข่งขันกันสูงขึ้น

ในอดีตการผลิตเยื่อกระดาษของไทยใช้ขานอ้อย ปอแก้ว และฟางข้าวเป็นวัตถุดิบสำคัญ แต่ปัจจุบันโรงงานต่างๆ เริ่มหันไปใช้ไม้ยูคาลิปตัส และไม้ไผ่แทน เพราะไม้ทั้งสองชนิดเป็นไม้โตเร็วและปริมาณการปลูกปอในภาคอีสานลดลงไปมาก เช่นเดียวกับปริมาณการปลูกอ้อยในภาคกลางก็ลดลงเพราะโรงงานน้ำตาลย้ายไปภาคอีสาน แต่การส่งเสริมให้เกษตรกรปลูกไม้โตเร็วยังมีข้อจำกัด

ขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมเยื่อกระดาษขึ้นอยู่กับปริมาณวัตถุดิบเป็นสำคัญ เพราะโรงงานไม่สามารถขยายขนาดการผลิตจนถึงระดับที่มีต้นทุนต่ำสุดได้ โรงงานเยื่อกระดาษในประเทศประสบปัญหาสำคัญ 2 ประการในการแสวงหาแหล่งวัตถุดิบ ปัญหาแรกเกิดจากการส่งเสริมให้เกษตรกรปลูกไม้โตเร็ว เช่น ยูคาลิปตัส และไม้ไผ่ การศึกษาของเราพบว่าสำหรับเกษตรกรรายย่อย การปลูกยูคาลิปตัสให้ผลตอบแทนต่ำกว่าการปลูกมันสำปะหลัง เพราะการเพาะปลูกแบบไม่ถูกวิธีทำให้ได้ผลผลิตต่อไร่ต่ำ นอกจากนั้นเกษตรกรรายย่อยส่วนใหญ่จะทดลองปลูกยูคาลิปตัสเพียง 0.5-2 ไร่ ตามหัวไร่ปลายนา เวลาตัดขายจึงต้องขายให้แก่พ่อค้าคนกลางที่นำรถบรรทุกวิ่งหาซื้อไม้ ราคาที่ชาวบ้านได้รับจึงต่ำกว่าราคาที่โรงงานกำหนด (650 บาทต่อตัน) เพราะพ่อค้าคนกลางคิดค่าไสหุ้ยและกำไรเฉลี่ยตันละ 300-310 บาท ในกรณีเช่นนี้ชาวบ้านจะขาดทุน เพราะอัตราผลตอบแทนติดลบ ปัญหาที่สองเป็นเรื่องการเมืองที่ต่อต้านการปลูกป่าเศรษฐกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการปลูกไม้ยูคาลิปตัสที่ยังมีข้อโต้แย้งเรื่องปัญหาใบร่วงทำให้พื้นดินมีความเป็นด่างมากขึ้น และปัญหารากแผ่เป็นรัศมีกว้างเพื่อหาน้ำ

นอกจากนั้นอุตสาหกรรมนี้ยังใช้น้ำเป็นจำนวนมาก กล่าวคือ การผลิตเยื่อกระดาษ 1 ตัน ต้องใช้น้ำ 20-30 ลูกบาศก์เมตร หรือคิดเป็นน้ำปีละเกือบ 6 ล้านลบม.ต่อปี⁹ ขณะนี้ประเทศไทยกำลังประสบปัญหาขาดแคลนน้ำเพราะการขยายตัวของความต้องการใช้น้ำในภาคเศรษฐกิจทุกสาขา ดังนั้นโอกาสการขยายตัวของอุตสาหกรรมเยื่อกระดาษจึงค่อนข้างจำกัด ประกอบกับปัญหาน้ำเสียจำนวนมาก ซึ่งแม้จะได้รับการบำบัดจนได้มาตรฐานสิ่งแวดล้อม แต่ราษฎรจะรังเกียจน้ำที่มีสีชา และจะต่อต้านไม่ให้โรงงานปล่อยน้ำเสียลงลำธารสาธารณะ

อินโดนีเซียมีความได้เปรียบไทยในด้านวัตถุดิบ เพราะมีพื้นที่ป่าจำนวนมากที่รัฐยอมให้เอกชนรับสัมปทานไปปลูกไม้โตเร็ว ดังนั้นโรงงานเยื่อของอินโดนีเซียจึงมีขนาดใหญ่มาก ในปี 2537 คาดว่าบริษัท Sinar Mas จะมีกำลังการผลิตจากโรงงานทุกโรงรวมกันถึง 1.23 ล้านตัน ซึ่งใหญ่กว่าประเทศไทย 4 เท่าตัว

อย่างไรก็ตามในขณะนี้อินโดนีเซียยังมีปัญหาด้านคุณภาพกระดาษ เพราะผลิตจากเยื่อไม้เบญจพรรณหลายชนิด และบุคลากรของอินโดนีเซียยังขาดความชำนาญ แต่ในเวลาอีก 5 ปีข้างหน้าอินโดนีเซียจะสามารถแก้ปัญหาดังกล่าวได้

⁹ กรุงเทพฯใช้น้ำประปาวันละ 3 ล้านลบม. หรือปีละ 1,109 ล้านลบม.

2.2 อุตสาหกรรมที่ไทยเสียเปรียบเพื่อนบ้าน

ก) เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์

ในบรรดาสินค้าส่งออกของไทยไปยังอาเซียน สินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์เป็นสินค้าส่งออกรายการใหญ่ที่สุด โดยคิดเป็นส่วนแบ่งถึงร้อยละ 42 ของมูลค่าส่งออกของไทยในอาเซียนในปี 2535 (หรือประมาณ 44 ล้านบาท) นอกจากนี้สินค้าส่งออกอิเล็กทรอนิกส์ยังทำรายได้มากเป็นอันดับหนึ่ง โดยมีมูลค่าส่งออกทั้งสิ้นในปี 2535 เท่ากับ 170,763 ล้านบาท สินค้าส่งออกที่สำคัญที่สุด 3 รายการ ได้แก่ อุปกรณ์สำนักงานอัตโนมัติ (หรือคอมพิวเตอร์) ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ และเครื่องใช้ไฟฟ้าในครัวเรือน นอกจากนั้นผลิตภัณฑ์โทรคมนาคมก็เริ่มมีการส่งออกเพิ่มขึ้นในอัตราที่สูงที่สุด ตั้งแต่ปี 2531 เป็นต้นมา คือมีอัตราเพิ่ม ปีละ 89%

(1) โครงสร้างอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ โครงสร้างอุตสาหกรรมนี้ถูกครอบงำโดยบริษัทของต่างชาติ โดยเฉพาะอย่างยิ่งบริษัทญี่ปุ่น ซึ่งย้ายฐานการผลิตเข้ามาในอาเซียนหลังจาก Plaza Agreement ในปี 2528 การย้ายฐานการผลิตนี้เกิดจากค่าเงินเยนสูงขึ้น (Chiwattana 1990 ; Tanaka 1993) ในปี 2535 ปรากฏว่าโรงงานอิเล็กทรอนิกส์ของนักลงทุนต่างชาติมีจำนวน 107 โรงงาน (หรือร้อยละ 40.8 ของโรงงานอิเล็กทรอนิกส์ทั้งหมด) โรงงานร่วมทุนจำนวน 127 แห่ง (ร้อยละ 48.5) ที่เหลืออีก 28 แห่ง (ร้อยละ 10.7) เป็นบริษัทคนไทย ลักษณะเช่นนี้เกิดจากการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีในวงการอิเล็กทรอนิกส์ ไทยจึงต้องพึ่งพาการลงทุนจากต่างชาติ

โครงการลงทุนที่ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนส่วนมาก (64.9%) จะเป็นโครงการส่งออก รองลงมา (25.6%) เป็นโครงการที่ขายทั้งในและนอกประเทศ ส่วนโครงการที่ขายเฉพาะในประเทศมีเพียง 9.5%¹⁰ ข้อมูลนี้แสดงว่านักลงทุนต่างชาติใช้ไทยเป็นฐานการส่งออก เพราะค่าจ้างแรงงานค่อนข้างต่ำ ไทยมีบุคลากรด้านการจัดการจำนวนมาก นอกจากนี้การที่ค่าเงินบาทมีเสถียรภาพสูง และเงินเพื่ออยู่ในอัตราต่ำก็เป็นปัจจัยสำคัญที่ดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศ

มีข้อสังเกตว่าอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ของมาเลเซียก็มีลักษณะคล้ายกับของไทยทั้งสองประการ (ดู อมรัตน์ 2537 และ Rasiah 1994)

โครงการลงทุนด้านอิเล็กทรอนิกส์ที่ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนส่วนใหญ่ (44.7%) เป็นโครงการขนาดกลางซึ่งมีเงินลงทุน 10-100 ล้านบาท โดยจ้างงานประมาณ 20-200 คน รองลงมาคือโครงการขนาดใหญ่ (41.2%) ซึ่งมีเงินลงทุนเกิน 100 ล้านบาท ส่วนโครงการที่ไม่ได้รับบัตรส่งเสริม ซึ่งมักเป็นของคนไทย จะเป็นโรงงานขนาดเล็กถึงร้อยละ 92

¹⁰ ในทศวรรษ 1970 เมื่อเริ่มมีโรงงานอิเล็กทรอนิกส์ในประเทศไทย ร้อยละ 78 ของโครงการลงทุนจะเป็นกิจการผลิตสินค้าทดแทนการนำเข้า

ก่อนปี 2536 ลักษณะของโครงการลงทุนด้านอิเล็กทรอนิกส์จากญี่ปุ่น เป็นแบบการแบ่งงานระหว่างประเทศ กล่าวคือ โรงงานในอาเซียนเป็นโรงงานประกอบสินค้า (เพราะค่าจ้างต่ำ) โดยอาศัยวัตถุดิบ และชิ้นส่วนจากญี่ปุ่น แต่การที่ค่าเงินเยนเริ่มปรับตัวสูงขึ้นเรื่อยมาตั้งแต่ 2523 ทำให้ระบบการผลิตดังกล่าว (ซึ่งเรียกว่า horizontal integration) เกิดความเสี่ยงมากขึ้น ดังนั้นการลงทุนจากญี่ปุ่นตั้งแต่กลางทศวรรษ 2530 เป็นต้นมา จึงเริ่มเปลี่ยนแปลงไปเป็นแบบ "vertical integration" บริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนในญี่ปุ่นเริ่มออกไปลงทุนในต่างประเทศในลักษณะของเครือข่ายการผลิตทั้งนี้เพื่อสละจากบ่วง "ค่าเงินเยน" ดังนั้นในขณะนี้การลงทุนของญี่ปุ่นในอาเซียนจึงเป็นการลงทุนเพื่อผลิตสินค้าที่มีมูลค่าต่ำหรือสินค้าที่ต้องผลิตแบบมากๆ (mass production) โดยอาศัยชิ้นส่วนที่ผลิตภายในอาเซียนเอง¹¹ (Tanaka 1993) ผลที่ตามมาคือ มูลค่าส่งออกสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ทั้งของไทยและมาเลเซียเริ่มมากกว่ามูลค่านำเข้าตั้งแต่ปี 2533 เป็นต้นมา (Rasiah 1994.)

อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและเครื่องใช้อิเล็กทรอนิกส์มีโครงสร้างแบบ "ทวีลักษณะ" กล่าวคือ ในอุตสาหกรรมหนึ่งๆจะประกอบด้วยผู้ผลิต 2 กลุ่ม กลุ่มแรกเป็นผู้ผลิตสินค้าทดแทนการนำเข้า ผู้ผลิตเหล่านี้เริ่มตั้งโรงงานทศวรรษ 2500 เป็นส่วนใหญ่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งโรงงานของญี่ปุ่นที่ผลิตโทรทัศน์ ตู้เย็น หม้อหุงข้าว เป็นต้น กลุ่มที่สองเป็นผู้ผลิตสินค้าเพื่อส่งออกเป็นหลัก เช่น โรงงานผลิตโทรทัศน์ของบริษัทต่างชาติ 8 รายที่ย้ายฐานเข้ามาผลิตเพื่อส่งออกในช่วงตั้งแต่ปี 2530 ทวี ลักษณะนี้เกิดจากผลพวงของนโยบายการส่งเสริมการลงทุนที่เริ่มจากการส่งเสริมอุตสาหกรรมทดแทนการนำเข้าในทศวรรษ 2500 แล้วเปลี่ยนมาเป็นการส่งเสริมการส่งออกในทศวรรษ 2520 โดยมีได้ยกเลิกนโยบายทดแทนการนำเข้า ดังนั้นแม้กระทั่งโรงงานผลิตชิ้นส่วนโทรทัศน์ ก็จะมีทั้งโรงงานที่ได้รับการส่งเสริมเพื่อทดแทนการนำเข้า (คือขายในประเทศ) และโรงงานที่ต้องส่งออก 100% ดังเช่นกรณีโรงงานหลอดภาพโทรทัศน์ เป็นต้น

(2) อุตสาหกรรมโทรทัศน์สี โรงงานผลิตโทรทัศน์สีและชิ้นส่วนในประเทศไทยมี 2 ประเภท ประเภทแรกเป็นโรงงานที่เกิดขึ้นตั้งแต่ยุคส่งเสริมอุตสาหกรรมทดแทนการนำเข้า ประเภทที่สองเป็นโรงงานผลิตเพื่อส่งออกเกือบทั้งหมด

โรงงานผลิตโทรทัศน์สีเพื่อจำหน่ายในประเทศ มีประมาณ 60 ราย ผู้ผลิตรายใหญ่ 6 ราย แรกเป็นบริษัทญี่ปุ่น ครองตลาดประมาณร้อยละ 80 โดยบริษัทใหญ่ที่สุด (National) ครองตลาดประมาณ 35% บริษัทส่วนใหญ่เป็นบริษัทร่วมทุนระหว่างไทยกับญี่ปุ่น บริษัทร่วมทุนต่างชาติมีนโยบายห้ามบริษัทไทยส่งออก¹² เพราะบริษัทญี่ปุ่นก็ไปลงทุนตั้งโรงงานไว้ในประเทศต่างๆ แม้โรงงานเหล่านี้จะมีขนาดการผลิตต่ำ

¹¹ อย่างไรก็ตาม Tanaka (1993) ยังได้พยายามชี้ให้เห็นว่านักลงทุนญี่ปุ่นมิได้ลงทุนเฉพาะสินค้ามูลค่าต่ำ แต่เริ่มปรากฏว่ามีการลงทุนผลิตสินค้าที่มีคุณภาพสูงมากเท่าสินค้าในญี่ปุ่น เช่นการผลิตโทรทัศน์ในมาเลเซีย เป็นต้น ลักษณะเช่นนี้ขัดแย้งกับแนวคิดเรื่อง flying geese

¹² ยกเว้นมติบริษัทที่ยังไม่มีโรงงานประกอบโทรทัศน์ในกลุ่มอาเซียน ยกเว้นประเทศไทย

มากแต่ก็สามารถทำกำไรได้ดี เพราะรัฐบาลประเทศต่างๆให้การคุ้มครองอุตสาหกรรมนี้สูง ในทศวรรษ 2510 อัตราภาษีนำเข้าโทรทัศน์ของไทยเคยสูงถึงร้อยละ 100 ปัจจุบันลดลงมาเหลือ 40% การที่โรงงานมีขนาดการผลิตต่ำ จึงต้องเลือกใช้กระบวนการผลิตที่อาศัยแรงงานในการประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์บนแผ่นวงจรพิมพ์

โรงงานผลิตชิ้นส่วนที่สำคัญได้แก่โรงงานผลิตหลอดภาพ ขณะนี้มีโรงงานที่ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนให้ผลิตหลอดภาพจำหน่ายในประเทศ 1 แห่ง โดยรัฐให้สิทธิผูกขาดนาน 8 ปี และมีโรงงานหลอดภาพเพื่อส่งออกอีก 1 แห่ง

อุตสาหกรรมโทรทัศน์ของมาเลเซียก็มีโครงสร้างเหมือนไทย¹³ บริษัทญี่ปุ่นซึ่งร่วมหุ้นกับชาวมาเลเซียเพื่อผลิตโทรทัศน์ขายในตลาดมาเลเซีย ได้ตั้งบริษัทใหม่ซึ่งตนถือหุ้น 100% เพื่อผลิตโทรทัศน์สำหรับการส่งออก ข้อแตกต่างระหว่างไทยกับมาเลเซียคือผู้ส่งออกในมาเลเซียเป็นบริษัทญี่ปุ่นที่ผลิตโทรทัศน์ชั้นนำของโลก ขณะที่ผู้ผลิตส่งออกของไทย เป็นผู้ผลิตจากญี่ปุ่น เกาหลี และฝรั่งเศส ที่ผลิตโทรทัศน์คุณภาพปานกลางเพื่อขายในตลาด OEM

โรงงานผลิตโทรทัศน์และชิ้นส่วนเพื่อส่งตลาดในประเทศ เป็นโรงงานที่ไม่มีศักยภาพในการแข่งขันกับต่างประเทศ¹⁴ และโรงงานส่วนใหญ่ไม่เคยพยายามสร้างความสามารถทางด้านเทคโนโลยีการผลิตและออกแบบ และมีต้นทุนสูง สาเหตุสำคัญเกิดจากปัจจัยหลายปัจจัยประกอบกัน ปัจจัยสำคัญคือโรงงานส่วนใหญ่มีขนาดการผลิตที่เล็กกว่าขนาดที่มีต้นทุนต่ำสุด (minimum economy of scale) ซึ่งผู้เชี่ยวชาญประมาณว่าจะต้องเป็นโรงงานที่ผลิตโทรทัศน์ได้ไม่ต่ำกว่าปีละ 3-4 แสนเครื่อง (Ernst and O'Conner 1992 : 184) ขณะที่ไทยมีโรงงานใหญ่ที่สุดเพียงแห่งเดียว (คือ เนชั่นแนล) ที่สามารถผลิตได้ถึงระดับ 3 แสนเครื่องต่อปี ผู้ผลิตอื่นมียอดขายเพียงไม่กี่หมื่นเครื่อง ทั้งนี้เพราะขนาดตลาดของไทยยังเล็กมาก (ยอดขายปีละ 1 ล้านเครื่อง) แต่มีผู้ผลิตหลายราย ปัจจัยที่สองผู้ผลิตเหล่านี้เกิดและอยู่ได้ (โดยมีกำไรสูง) เพราะรัฐให้การคุ้มครองสูงมาก โดยเก็บภาษีนำเข้าปัจจุบัน 40% ในทศวรรษ 1970 อัตราภาษีนำเข้าโทรทัศน์เคยสูงถึง 100% (ดูอัตราการคุ้มครองแท้จริง สุกฤตดา 2535) การที่อัตราการคุ้มครองมีค่าสูงหมายความว่าผู้ผลิตไม่มีแรงจูงใจที่จะส่งออก เพราะการขายในประเทศได้ราคาสูงกว่าการขายในตลาดโลก ดังนั้นจึงไม่น่าแปลกใจที่บริษัทแม่ในญี่ปุ่นมีนโยบายห้ามโรงงานในประเทศไทยส่งออก เพราะเกรงว่าจะไปกระทบกับโรงงานในประเทศอื่น ซึ่งก็ได้รับการคุ้มครองจากรัฐบาลในประเทศเหล่านั้นเช่นกัน โรงงานในแต่ละประเทศจึงไม่สามารถขยาย ขนาดการผลิตจนต้นทุนต่ำลงได้ ปัจจัยที่สามเกิดจากนโยบายลดหย่อนภาษีนำเข้าชิ้นส่วน

¹³ ปี 2535 มาเลเซียผลิตโทรทัศน์สีปีละ 4.8 ล้านเครื่อง ไทยผลิตโทรทัศน์สีขายทั้งในและนอกประเทศประมาณ 5.5 - 6.0 ล้านเครื่อง

¹⁴ นี่คงเป็นเหตุผลสำคัญที่ทำให้ผู้ผลิตเหล่านี้ผลักดันให้รัฐบาลไทยกำหนดให้อิเล็กทรอนิกส์เป็นสินค้าในรายการยกเว้นไม่ต้องลดภาษี (exclusion list)

คือรัฐบาลให้ผู้ผลิตที่ยื่นสูตรการผลิตสามารถนำชิ้นส่วนโทรทัศน์เข้ามาในรูป CKD เสียภาษีในอัตราต่ำกว่า การนำเข้าเป็นชิ้นส่วนแบบแยกชิ้น (Nipon and Pawadee 1994). มาตรการนี้ทำให้ผู้ผลิตโทรทัศน์ที่เป็นบริษัท ร่วมทุนกับบริษัทญี่ปุ่นมัดมือขาให้ต้องซื้อชิ้นส่วน CKD ทั้งหมดจากบริษัทในญี่ปุ่น ผู้ผลิตในไทยไม่สามารถ หาซื้อชิ้นส่วนจากประเทศอื่นๆ ได้ทั้งๆ ที่มีราคาต่ำกว่า ดังนั้นผู้ผลิตไทยจึงไม่มีโอกาสสร้างศักยภาพในการจัดซื้อ และลองออกแบบใหม่ๆ จากชิ้นส่วนหลายๆ แหล่ง

แม้ว่าผู้ผลิตโทรทัศน์จำหน่ายในประเทศจะมีต้นทุนการผลิตสูง แต่ประเทศไทยก็เป็นผู้ส่งออก โทรทัศน์สีรายสำคัญของโลก ยอดส่งออกในปี 2535 ประมาณ 4.3 ล้านเครื่อง/หรือ ร้อยละ 80.6 ของปริมาณการผลิต การส่งออกทั้งหมดมาจากบริษัทของนักลงทุนต่างชาติ 8 แห่ง ซึ่งย้ายฐานการผลิตเข้ามาในไทยตั้งแต่ปี 2530 เพราะค่าจ้างแรงงานในประเทศต่ำ¹⁵ การนำเข้าอุปกรณ์ เครื่องจักร และชิ้นส่วน ต่างๆ ไม่ต้องเสียภาษีนำเข้า เพราะเป็นบริษัทที่ได้รับการส่งเสริมเพื่อการส่งออก โรงงานเหล่านี้จึงมีขนาด กำลังการผลิตที่มีต้นทุนต่ำ เพราะยอดขายค่อนข้างมาก การจัดซื้อชิ้นส่วนก็ค่อนข้างเสรี สามารถซื้อจาก ได้วันหรือเกาหลีใต้หากเป็นชิ้นส่วนที่มีคุณภาพ นอกจากนี้โรงงานเพื่อส่งออกยังต้องแข่งขันกับคู่แข่งใน ด้านราคาขาย ผู้ผลิตจึงต้องหาทางลดต้นทุนให้มากที่สุด การควบคุมคุณภาพ และการคุมสายการผลิตจึง เป็นหัวใจของการลดอัตราเสียหาย ทำให้ต้นทุนการผลิตต่ำ อัตราของเสียในโรงงานเหล่านี้จึงใกล้เคียง มาตรฐานสากล อย่างไรก็ตาม โรงงานเหล่านี้จะผลิตโทรทัศน์ปานกลางสำหรับตลาด OEM ซึ่งต่างจากโทรทัศน์คุณภาพสูงของบริษัทญี่ปุ่นในมาเลเซีย นอกจากนั้นโรงงานส่วนใหญ่เพิ่งเกิดขึ้นหลังปี 2530 ดังนั้น ชีต ความสามารถในการผลิตจึงยังต่ำกว่ามาเลเซีย วิศวกรไทยในโรงงานเหล่านี้ยังไม่ได้สร้างขีดความสามารถ ในด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์และแผงวงจร การออกแบบยังมาจากบริษัทแม่ในต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม ราคาโทรทัศน์ส่งออกของไทยก็สามารถแข่งขันในตลาดโลกได้ เพราะผู้ผลิตส่งออกทุกรายมีขนาดการผลิตมากกว่า 4 แสนเครื่องต่อปี¹⁶ ในปี 2535 ราคาส่งออกโทรทัศน์สี 14 นิ้ว (ราคาเอฟโอบี) ของไทยเฉลี่ย 3,940 บาทต่อเครื่อง

หากเทียบกับมาเลเซีย คาดว่าผู้ผลิตโทรทัศน์จำหน่ายภายในประเทศของมาเลเซีย ไทย รวมทั้ง อินโดนีเซีย จะมีต้นทุนการผลิตค่อนข้างสูง เพราะโรงงานเหล่านั้น (ยกเว้นอินโดนีเซีย) มีขนาดการผลิต ต่ำ เนื่องจากผู้ผลิตในประเทศทั้งสามได้รับการคุ้มครองในอัตราใกล้เคียงกัน (ภาษีนำเข้าประมาณ 40%) โทรทัศน์สีขนาดเดียวกันในประเทศทั้งสามจึงมีราคาใกล้เคียงกัน เช่น โทรทัศน์ 14 นิ้ว จะมีราคาประมาณ

¹⁵ การย้ายฐานลงทุนของนักลงทุนต่างชาติมายังไทยและมาเลเซียเกิดจาก (ก) ค่าจ้างแรงงานในอาเซียนต่ำกว่า ประเทศของตน (ข) สิทธิพิเศษด้านภาษีนำเข้าจากประเทศพัฒนา (ค) ค่าเงินของประเทศอาเซียนนิกร และญี่ปุ่นสูงขึ้น (Poapongsakorn and Pawadee 1994 : 6; Rasiah 1994)

¹⁶ ยกเว้นบริษัทต้าตุง แต่ด้วยปริมาณการผลิตจอภาพคอมพิวเตอร์ บริษัทจะมีกำลังการผลิตใกล้เคียง 4 แสน เครื่องต่อปี

8,000-9,000 บาท แต่โทรทัศน์ของบริษัทของที่จำหน่ายในประเทศทั้งสาม โดยเฉพาะโทรทัศน์ของผู้ผลิตญี่ปุ่นที่มีชื่อเสียงจะมีต้นทุนสูงกว่าโทรทัศน์ยี่ห้อเดียวกันที่บริษัทญี่ปุ่นในมาเลเซียผลิตเพื่อส่งออก เพราะบริษัทส่งออกในมาเลเซียเป็นโรงงานขนาดใหญ่ที่ใช้เครื่องอัตโนมัติ และใช้หุ่นยนต์ช่วยในการตรวจสอบคุณภาพ ดังนั้นการลดภาษีการนำเข้าจะทำให้โทรทัศน์ของบริษัทญี่ปุ่นในมาเลเซียเข้ามาตีตลาด โทรทัศน์ชนิดเดียวกันในประเทศไทยและอินโดนีเซียแต่คาดว่าบริษัทแม่ในญี่ปุ่นอาจจะไม่ปล่อยให้เกิดการแย่งตลาดกันเองกับบริษัทร่วมทุนในแต่ละประเทศ เช่น หยุดการผลิตโทรทัศน์ขนาดที่มียอดขายน้อย เพื่อนำเข้าแทนแต่ขณะเดียวกันก็จะปรับปรุงการผลิตสินค้าตัวที่มียอดขายสูงเพื่อให้มีต้นทุนที่แข่งขันกับสินค้านำเข้าได้

นอกจากนั้นการลดภาษีนำเข้าของมาเลเซียและอินโดนีเซียก็จะทำให้ผู้ผลิตโทรทัศน์ส่งออก 8 รายในประเทศไทยสามารถส่งสินค้าไปขายในมาเลเซียและอินโดนีเซียได้มากขึ้น เพราะเป็นโทรทัศน์คุณภาพปานกลางที่มีราคาต่ำ สามารถแข่งกับโทรทัศน์ญี่ปุ่นในมาเลเซียได้ แต่การที่ไทยกำหนดให้โทรทัศน์อยู่ในรายการยกเว้นจะทำให้ไทยไม่ได้ประโยชน์ดังกล่าว¹⁷ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการส่งเข้าอินโดนีเซีย

(3) อุตสาหกรรมเครื่องไฟฟ้า อุตสาหกรรมผลิตตู้เย็นมีโครงสร้างคล้ายคลึงโทรทัศน์ ผู้ผลิตส่วนใหญ่เป็นบริษัทร่วมทุนกับญี่ปุ่น ในปี 2535 มีผู้ผลิตรายสำคัญ 6 ราย และรายเล็กอีก 6-7 ราย กำลังการผลิตประมาณปีละ 1.1 ล้านเครื่องต่อปี บริษัทใหญ่ที่สุด (คือซันโย) ครองตลาด 25% ยอดขายตู้เย็นในประเทศประมาณ 862,000 เครื่องในปี 2535

ส่วนอุตสาหกรรมผลิตเครื่องปรับอากาศมีโครงสร้างแตกต่างจากโทรทัศน์ และตู้เย็น ในปี 2535 มี ผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศไม่ต่ำกว่า 20 ราย โดยกำลังการผลิตรวม 785,837 เครื่องต่อปี ในอุตสาหกรรมนี้มี ผู้ผลิตไทยขนาดเล็กจำนวนมาก โดยผู้ผลิตไทยมียอดขายรวมกันประมาณร้อยละ 70 ของส่วนแบ่งตลาด ทั้งหมด ผู้ผลิตรายใหญ่ที่สุดเป็นผู้ผลิตไทย (เช่น Uni-Aire, Air-temp.) ส่วนผู้ผลิตญี่ปุ่นที่ใหญ่ที่สุดคือมิตซูบิชิ

สำหรับในมาเลเซีย ผู้ผลิตตู้เย็น และเครื่องปรับอากาศส่วนใหญ่เป็นบริษัทต่างชาติหรือร่วมทุนกับต่างชาติ แต่จำนวนบริษัทในอุตสาหกรรมเครื่องปรับอากาศมีน้อยกว่าในประเทศไทยมาก เพราะผู้ผลิตส่วนใหญ่เป็นบริษัทญี่ปุ่นชั้นนำในการส่งออกตู้เย็นและเครื่องปรับอากาศ (Rasiah 1994) อุตสาหกรรมนี้จึงมีลักษณะค่อนข้างกระจุกตัว เนื่องจากผู้ผลิตเหล่านี้เป็นผู้นำด้านเทคโนโลยี แม้จะมีผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศน้อยกว่าไทย แต่ปริมาณการผลิตกลับมากกว่าไทย คือปีละ 1 ล้านเครื่อง และส่วนใหญ่เป็นเครื่องปรับอากาศขนาดเล็กยี่ห้อชั้นนำของโลก ดังนั้นผู้ผลิตมาเลเซียจึงมีต้นทุนเฉลี่ยค่อนข้างต่ำ เพราะขนาดการผลิตต่อโรงงานค่อนข้างใหญ่

¹⁷ แต่ผู้ที่ยังคงจะได้ประโยชน์มากที่สุดคือ บริษัทญี่ปุ่นใน 3 ประเทศ เพราะตนมีโรงงานในประเทศทั้งสาม การที่ไทยคุ้มครองตลาด บริษัทญี่ปุ่นในไทยก็ได้กำไรสูงและบริษัทเดียวกันนี้ในมาเลเซียก็จะได้ประโยชน์จากการส่งโทรทัศน์ไปขายอินโดนีเซีย

แม้ว่าโรงงานโทรทัศน์ที่ผลิตขายในประเทศจะไม่ได้มีการพัฒนา แต่การผลิตตู้เย็นและเครื่องปรับอากาศในไทยกลับสามารถขยายการผลิตจนถึงขั้นส่งออกได้ โดยมีบริษัทคนไทยหรือบริษัทร่วมทุนเป็น ผู้ส่งออก ในปี 2535 ไทยสามารถส่งออกตู้เย็น 362,000 เครื่อง (หรือ 32.5% ของการผลิต) และส่งออกเครื่องปรับอากาศเกือบ 360,000 เครื่อง (หรือ 45.7% ของปริมาณการผลิต) สาเหตุที่อุตสาหกรรมทั้งสองประสบความสำเร็จในการพัฒนาขีดความสามารถในการส่งออกมีดังนี้ (ก) ตลาดในประเทศมีขนาดใหญ่มากพอที่จะให้ผู้ผลิตหลายรายที่มีขนาดการผลิตที่เหมาะสม (หรือ minimum optimum scale) กล่าวคือ โรงงานผลิตตู้เย็นที่จะมีต้นทุนต่ำจะต้องมีขนาดการผลิตไม่ต่ำกว่าปีละ 100,000 เครื่อง และโรงงานผลิตเครื่องปรับอากาศต้องมีขนาดการผลิตตั้งแต่ปีละ 25,000 เครื่องขึ้นไป ขณะที่ยอดขายตู้เย็นในประเทศสูงถึง 770,000 เครื่อง และยอดขายเครื่องปรับอากาศในประเทศ 428,000 เครื่อง แสดงว่าตลาดไทยสามารถรองรับผู้ผลิตตู้เย็นที่มี ต้นทุนต่ำได้ไม่ต่ำกว่า 8 ราย และผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศอีกไม่ต่ำกว่า 17 ราย (ข) แต่ขนาดตลาดอย่างเดียวไม่ใช่เงื่อนไขที่เพียงพอ เพราะในบางประเทศที่มีตลาดเล็ก ผู้ผลิตสามารถเติบโตจนกลายเป็นผู้ส่งออกรายใหญ่ได้ เงื่อนไขสำคัญคือ ผู้ผลิตมีโอกาสเรียนรู้และสั่งสมประสบการณ์จากการมีอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในประเทศ จนเกิดสิ่งที่เรียกว่า "learning economies" (ดู Ernst and O'Connor 1992 : chap 4) ในกรณีของ สินค้าทั้งสองชนิด มีเงื่อนไขสำคัญ 2 ประการที่เปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการไทยได้เรียนรู้จนถึงขั้นสร้างขีดความสามารถด้านเทคโนโลยีการผลิตและดัดแปลงผลิตภัณฑ์ (minor change) กล่าวคือ เทคโนโลยีการผลิตถึงจุดอยู่ตัว (mature technology)¹⁸ และผู้ประกอบการไทยที่ร่วมทุนกับญี่ปุ่นจะต้องพยายามเจรจาต่อรอง เงื่อนไขต่างๆ ในการร่วมทุน เพื่อให้ฝ่ายไทยมีอิสระในการบริหารงาน และสร้างฐานเทคโนโลยีของตนเองได้ (อมรรัตน์ 2537 : 50) อำนาจต่อรองนี้ทำให้บริษัทไทยสามารถส่งออกสินค้าได้ ซึ่งต่างจากกรณีโรงงาน โทรทัศน์ ในกรณีของตู้เย็น บริษัทผู้นำในอุตสาหกรรมได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยีการทำแบบแม่พิมพ์คอมพิวเตอร์จากบริษัทในญี่ปุ่นที่ประสบปัญหาขาดทุน ส่วนขั้นตอนการประกอบตู้เย็นและเครื่องปรับอากาศก็ไม่ใช่เรื่องยากสำหรับผู้ผลิตไทย (ค) นอกจากนี้ค่าจ้างในประเทศไทยค่อนข้างต่ำ เมื่อผู้ประกอบการสามารถจัดการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ ประกอบกับแรงกดดันด้านต้นทุนการผลิตของบริษัทแม่ในญี่ปุ่น บริษัทแม่จึงยินยอมถ่ายทอดเทคโนโลยี และย้ายฐานการผลิตขึ้นส่วนเข้ามาในประเทศไทย ทำให้ไทยกลายเป็นฐานการผลิตเพื่อส่งออก โดยสามารถซื้อชิ้นส่วนสำคัญภายในประเทศได้ถึงร้อยละ 80 ของชิ้นส่วนทั้งหมด (อมรรัตน์ 2537 - ก : 49) ดังนั้นจึงไม่น่าแปลกใจที่ในช่วงปี 2533-35 มูลค่าส่งออกสินค้าอิเล็กทรอนิกส์เริ่มสูงกว่ามูลค่านำเข้า (ดู อมรรัตน์ 2537) ปรากฏการณ์นี้แตกต่างจากอดีตที่มูลค่านำเข้าสูงกว่ามูลค่าส่งออกตลอดเวลา (ง) ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ไฟฟ้าประเภทตู้เย็นและเครื่องปรับอากาศมีการแข่งขันกันสูงมาก เพราะขนาดการผลิตของแต่ละบริษัทไม่ต้องใหญ่มาก ขณะที่

¹⁸ แต่เทคโนโลยีในการออกแบบคอมพิวเตอร์ ยังอยู่ในมือผู้ผลิตคอมพิวเตอร์เพียง 3-4 บริษัท เช่น บริษัทของอเมริกา ฝรั่งเศส และญี่ปุ่น เป็นต้น

ตลาดในไทยค่อนข้างใหญ่ ดังนั้นจำนวนผู้ผลิตจึงมีมาก บางรายเป็นเพียงผู้ผลิตแบบ "ห้องแถว" ที่มีต้นทุนคงที่ประเภท overhead cost ต่ำกว่าโรงงานใหญ่ ดังนั้นพลังแข่งขันจึงกดดันให้ผู้ผลิตรายใหญ่ต้องลงทุนวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของตนเพื่อรักษาส่วนแบ่งตลาดและกำไรเอาไว้

นอกจากสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าในครัวเรือนแล้ว ผลิตภัณฑ์อุปกรณ์สื่อสารและโทรคมนาคม¹⁹ ก็มีโครงสร้างอุตสาหกรรมคล้ายคลึงกัน มีผู้ผลิตเครื่องโทรศัพท์ที่ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุน 22 ราย กำลังการผลิตเกือบ 16 ล้านเครื่องต่อปี นอกจากนั้นยังมีผู้ผลิตไทยรายเล็กจำนวนมากที่นำเข้าชิ้นส่วนสำเร็จรูปจากไต้หวันมาประกอบเป็นโทรศัพท์แล้วขายในราคาต่ำ ทั้งนี้เพราะภาชีนำเข้าเครื่องโทรศัพท์ที่สูงถึง 40% มีผู้ผลิตไทยรายหนึ่งซึ่งได้รับเงินวิจัยจาก NECTEC ให้ออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์การผลิตเครื่องโทรศัพท์จะต้องมีค่าใช้จ่ายคงที่ในการออกแบบและทำแม่พิมพ์ค่อนข้างสูง ดังนั้นปริมาณการผลิตที่จะคุ้มทุนจึงมีขนาดค่อนข้างสูง (ประมาณ 50,000 เครื่องต่อปี) แต่เนื่องจากรูปแบบของเครื่องโทรศัพท์มักเป็นแบบมาตรฐานที่ใช้ทั่วไปตามสำนักงาน เพราะโทรศัพท์แพชั่นไม่ค่อยได้รับความนิยมนัก ผู้ผลิตไทยที่สามารถผลิตแบบ OEM ให้แก่ผู้จำหน่ายได้หลายรายจึงจะอยู่ในตลาดได้ ปัจจัยที่ช่วยให้ผู้ผลิตไทยแข่งขันในตลาดบ่นได้ คือ อัตราภาชีนำเข้าเครื่องโทรศัพท์ 40% และตลาดราชการที่มีการกำหนดเงื่อนไขว่าต้องผ่านการตรวจสอบมาตรฐานจากองค์การโทรศัพท์ อย่างไรก็ตามปัจจัยทั้งสองนี้มีใช้เครื่องวัดขีดความสามารถของผู้ผลิตไทย สาเหตุสำคัญที่ทำให้การผลิตเครื่องโทรศัพท์ขยายตัวจนมีการแข่งขันกันสูงคือ ความต้องการในประเทศที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ประกอบกับโครงการขยายหมายเลขโทรศัพท์ในกรุงเทพฯ และชนบทรวม 3 ล้านเลขหมาย

การผลิตตู้ชุมสายโทรศัพท์ มีผู้ผลิตในประเทศ 3 บริษัท โดยมีคู่แข่งสำคัญเป็นผู้นำเข้า 2 ราย รายแรก (Panasonic) ครอบตลาดร้อยละ 60 รายที่สอง (Forth) ครอบตลาดร้อยละ 20 ที่เหลือเป็นของผู้ผลิตไทย ส่วนผู้ผลิตเพื่อส่งออกมีผู้ผลิตตู้แบบ analog PABX 3 ราย และแบบ digital อีก 3 ราย สำหรับตลาดในประเทศซึ่งเป็นแบบ analog นั้น ผู้ผลิตไทยสามารถแข่งขันกับสินค้านำเข้าได้ถึงแม้จะมีข้อเสียเปรียบสำคัญก็ตาม ข้อเสียเปรียบคือ ภาชีนำเข้าชิ้นส่วนสูงถึงร้อยละ 35 ขณะที่ภาชีนำเข้าสินค้าสำเร็จรูปร้อยละ 5 แสดงว่าอุตสาหกรรมในประเทศถูกกดโทเซ (เพราะอัตราการคุ้มครองแท้จริงมีค่าติดลบ) สาเหตุสำคัญที่ผู้ผลิตไทยสามารถแข่งขันได้ เพราะการผลิตสินค้าชนิดนี้ไม่ต้องเป็นแบบ mass production และสินค้าไทยมีประสิทธิภาพการทำงานและ reliability สูงกว่า สามารถออกแบบตามความต้องการของผู้ใช้แต่ละรายได้ ลักษณะสำคัญของสินค้าคือ ต้องสามารถทำงานได้หลากหลายตามความต้องการของลูกค้าแต่ละราย เช่น ขนาด ความสามารถในการสลับสาย กำหนดเวลาการใช้สาย การออกบิล การดักจับเสียง

¹⁹ ผลิตภัณฑ์อุปกรณ์สื่อสารและโทรคมนาคม และชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์อยู่ในรายการลดภาชีแบบเร่งด่วน เครื่องใช้ไฟฟ้าอยู่ในรายการลดภาชีแบบปกติ ส่วนเครื่องใช้อิเล็กทรอนิกส์ในบ้าน เช่น โทรศัพท์ ลำโพง วิทยุเทป อยู่ในรายการ ยกเว้นไม่ต้องลดภาชี

เป็นต้น คุณสมบัติเหล่านี้ต้องอาศัยการออกแบบและดัดแปลง SOFTWARE แล้วหาซื้อชิ้นส่วนให้ตรงกับวงจรที่ออกแบบไว้ สำหรับรูปร่างภายนอกของผลิตภัณฑ์ก็เป็นเพียงกล่องเหล็กที่ไม่ต้องเปลี่ยนแปลงรูปร่าง เพราะไม่ใช่ของที่เป็นเครื่องประดับสำนักงาน นอกจากนั้นผู้ผลิตไทยยังสามารถให้บริการหลังการขายแก่ลูกค้าได้ดีกว่าผู้นำเข้าอีกด้วย ดังนั้นสินค้านี้จึงไม่ต้องการการคุ้มครองที่สูง ยกเว้นความช่วยเหลือด้านเทคโนโลยี และการออกแบบผลิตภัณฑ์จาก NECTEC

สำหรับการผลิตเครื่องโทรสาร และชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ส่วนใหญ่เป็นการผลิตเพื่อส่งออก โดยได้รับสิทธิพิเศษต่างๆจากการส่งเสริมการลงทุน โดยเฉพาะอย่างยิ่งได้รับการยกเว้นภาษีนำเข้าวัตถุดิบ และชิ้นส่วน ผู้ผลิตส่วนใหญ่เป็นบริษัทต่างชาติ และบริษัทร่วมทุนกับต่างชาติ เพราะต้องอาศัยเทคโนโลยีจากต่างประเทศ มีผู้ผลิตไทยน้อยรายที่มีความสามารถถึงขั้นส่งออก อุตสาหกรรมทั้งสองสาขานี้จึงไม่ถูกผลกระทบของเขตการค้าเสรีอาเซียน จึงไม่จำเป็นต้องศึกษาขีดความสามารถของอุตสาหกรรมนี้²⁰

ข) น้ำมันปาล์ม อุตสาหกรรมน้ำมันปาล์มเติบโตขึ้นมากด้วยแรงสนับสนุนจากนโยบายของรัฐ ในปี 2511 รัฐส่งเสริมให้เกษตรกรปลูกปาล์มน้ำมันเป็นพืชเศรษฐกิจ ปี 2517 เป็นปีแรกที่รัฐส่งเสริมให้เอกชนตั้งโรงสกัดน้ำมัน เพื่อเป็นตลาดรองรับผลผลิตปาล์ม และผลิตน้ำมันปาล์มทดแทนการนำเข้า ต่อมาจึงให้บัตรส่งเสริมแก่โรงงานกลั่นน้ำมันบริสุทธิ์ในปี 2520 ระหว่างปี 2526-35 เกิดปัญหาราคาน้ำมันตกต่ำ คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนได้งดให้การส่งเสริมการลงทุน ยกเว้นโครงการที่ดำเนินงานครบวงจร นอกจากนี้รัฐยังกำหนดอัตราภาษีนำเข้าไว้สูง และเริ่มมีมาตรการควบคุมการนำเข้าในปี 2525 และจำกัดการนำเข้าในปี 2528 ยกเว้นให้นำเข้าได้เฉพาะโรงงานที่ใช้น้ำมันปาล์มเป็นวัตถุดิบ

อุตสาหกรรมน้ำมันปาล์มประกอบด้วยผู้ผลิต 4 ขั้นตอน ได้แก่ ชาวสวน และบริษัทที่ปลูกปาล์มน้ำมัน โรงสกัดน้ำมัน โรงกลั่นน้ำมันบริสุทธิ์ และโรงงาน Oleochemical เราจะกล่าวถึงเฉพาะผู้ผลิต 3 ขั้นตอนแรก เพราะไทยยังไม่มีอุตสาหกรรม Oleochemical

ในปี 2535 มีผู้ปลูกปาล์มประมาณเกือบ 9,000 ราย โดยแบ่งเป็นเกษตรกรรายย่อย และสมาชิกสหกรณ์ ประมาณ 7,790 ราย ผู้ปลูกรายใหญ่ 107 ราย ในจำนวนนี้เป็นบริษัทที่มีสวนปาล์มขนาดหนึ่งหมื่นไร่ขึ้นไปประมาณ 6-7 ราย พื้นที่เพาะปลูกของผู้ปลูกรายใหญ่ประมาณร้อยละ 57 ของพื้นที่ปลูกปาล์มทั้งหมดประมาณ 8 แสนไร่

โรงงานสกัดมี 2 ประเภท ประเภทแรกเป็นโรงงานสกัดแบบแยกกะลาปาล์ม มี 12 ราย ประเภทที่สองเป็นโรงงานบีบรวม 21 ราย กำลังการผลิตรวมปีละ 2 ล้านตัน²¹ โรงงานสกัดส่วนใหญ่เป็นโรงงานเล็กขนาดการผลิตวันละ 5-10 ตัน แต่มีโรงงานสกัดขนาดใหญ่ 12 แห่ง กำลังการผลิตไม่ต่ำกว่า 30 ตันต่อวัน

²⁰ ผู้สนใจโปรดอ่าน อมรรัตน์ (2537-8) จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย และ ซีมิโด บิสซิเนส อินโฟเมชั่น รีเสิร์ช (2536-ก และ 2536-ข)

²¹ นอกจากนี้ยังมีโรงงานสกัดน้ำมันเถื่อนในภาคใต้อีกไม่ต่ำกว่า 10 ราย

ต่อโรงงาน เนื่องจากกำลังการผลิตของโรงสกัดมีมากกว่าปริมาณผลปาล์มที่ผลิตได้ ดังนั้นในฤดูกาลเก็บปาล์ม โรงงานสกัดจึงมักต้องแข่งขันแย่งซื้อปาล์ม โดยมีการจ่ายเงินได้โตะแก่ชาวสวน ทั้งนี้เพราะกระทรวงพาณิชย์กำหนดราคารับซื้อผลปาล์มไว้

โรงงานกลั่นน้ำมันปาล์ม มี 14 แห่ง แต่เป็นโรงงานกลั่นน้ำมันเพื่อปรุงอาหารเพียง 8 แห่ง กำลังการผลิตที่จดทะเบียนประมาณ 150,000 ตัน ขณะที่สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรรายงานว่าในปี 2533 ปริมาณการผลิตน้ำมันปาล์มบริสุทธิ์สูงถึง 266,000 ตัน

โรงงานกลั่นน้ำมันใหญ่ที่ครองตลาดน้ำมันปาล์มมี 5 บริษัท บริษัทใหญ่ที่สุด คือ มรกต มีส่วนแบ่งตลาดประมาณ 30% ของปริมาณการบริโภคในประเทศ

นโยบายการจำกัดการนำเข้าน้ำมันปาล์มดิบ มีผลทำให้ตลาดน้ำมันปาล์มกลายเป็นตลาดผู้ผลิตน้อยราย อย่างไรก็ตามผู้ผลิตน้ำมันปาล์มยังต้องแข่งขันกับผู้ผลิตน้ำมันถั่วเหลืองในตลาดการบริโภคของครัวเรือน โดยน้ำมันถั่วเหลืองได้เปรียบในแง่ที่สามารถขายน้ำมันในราคาที่สูงกว่า แต่ในตลาดโรงแรมภัตตาคาร และ โรงงานแปรรูปอาหาร จะนิยมใช้น้ำมันปาล์มเพราะมีราคาต่ำกว่า

การศึกษาวิจัยพบว่าประเทศไทยไม่มีความได้เปรียบเชิงเศรษฐกิจในการปลูกปาล์ม ทั้งนี้เพราะอัตราผลตอบแทนภายในมีค่าประมาณ 12.6% ซึ่งต่ำกว่ามาเลเซีย (ประมาณ 19%-26%) ทั้งๆที่ในประเทศไทยราคาผลปาล์มสดสูงกว่ามาเลเซีย สาเหตุใหญ่เพราะสวนปาล์มในประเทศไทยให้ผลผลิตต่อไร่ (เฉลี่ย 2.2 ตันต่อไร่) ต่ำกว่ามาเลเซีย และอินโดนีเซีย (เฉลี่ย 3.2 ตัน/ไร่)

การที่สวนปาล์มไทยให้ผลผลิตต่ำ มาจากสาเหตุสำคัญ 2 ประการ ประการแรกเป็นสาเหตุสำคัญที่สุด กล่าวคือ ปริมาณน้ำฝนไม่เพียงพอ ปาล์มเป็นพืชที่เติบโตตลอดปี ปริมาณผลผลิตจึงถูกกำหนดโดยปริมาณน้ำฝน ปาล์มจะเติบโตสูงหากได้รับน้ำวันละ 5 มม. เป็นอย่างน้อย พื้นที่ภาคใต้ของไทยมีฝนตกเฉลี่ยระหว่าง 1,160-2,027 มม./ปี ขณะที่มาเลเซียมีฝนตกเฉลี่ยสูงถึง 2,300 มม.ต่อปี ดังนั้นในพื้นที่ส่วนใหญ่ของภาคใต้จึงมีช่วงเวลาที่มีฝนตกเฉลี่ยต่ำกว่าปีละ 1,800 มม.เป็นเวลา 80-195 วัน ช่วงเวลาขาดฝนดังกล่าวนานจนมีผลเสียอย่างรุนแรงต่อปริมาณผลผลิตต่อไร่ การแก้ปัญหาทำได้ไม่ยาก คือ ใช้ชลประทานน้ำหยด แต่ต้นทุนค่าลงทุนสูงมากถึงไร่ละ 6,500 บาทในปีแรก การลงทุนต้องทำโดยฟาร์มที่มีขนาดใหญ่จึงจะคุ้มทุน นอกจากนี้การสร้างระบบส่งน้ำยังมีปัญหาการขออนุมัติสูบน้ำจากลำธารสาธารณะในป่าอีกด้วย

สาเหตุประการที่สอง คือ พื้นที่เหมาะสมต่อการปลูกปาล์มต้องไม่ใช่ที่ราบลุ่ม และต้องไม่ใช่ที่สูงชัน แต่ต้องเป็นพื้นที่ลาดชันไม่เกิน 30% พื้นที่ดินลักษณะดังกล่าวมีจำนวนค่อนข้างจำกัด ดังนั้นพื้นที่เพาะปลูกปาล์มของไทย จึงมีน้อยกว่ามาเลเซียถึง 17 เท่าตัว กล่าวคือมาเลเซียมีพื้นที่เพาะปลูก 13.75 ล้านไร่ ขณะที่ไทยมีพื้นที่เพียง 8 แสนไร่

นอกจากนั้นต้นทุนการผลิตของไทยยังสูงกว่ามาเลเซีย เพราะไทยต้องซื้อพันธุ์เทนเนอราจาก มาเลเซีย (ราคาเฉลี่ยไม่ต่ำกว่าตันละ 15 บาท) และต้องจ้างชาวมาเลเซียมาบริหารจัดการสวนปาล์ม เพราะการทำสวนปาล์มขนาดใหญ่เป็นกิจการใหม่ของไทย ขณะที่กิจการนี้มีมาในมาเลเซียตั้งแต่ 2460 และมาเริ่มเติบโตในทศวรรษ 2500

คนทั่วไปมักเข้าใจว่าการเติบโตและพัฒนาของอุตสาหกรรมน้ำมันปาล์มเกิดจากฝีมือของรัฐบาล มาเลเซีย แต่ผลการศึกษาวิจัยของนักวิชาการในมาเลเซีย (Chantrasmi 1994) พบว่าภาคเอกชนเป็นผู้มีบทบาทสำคัญในการพัฒนาอุตสาหกรรมนี้ โดยเริ่มต้นจากการที่บริษัทสวนยางขนาดใหญ่เริ่มเห็นว่อย่างไม่มีอนาคตนักเพราะราคาเริ่มตกต่ำในปลายทศวรรษ 1950 ขณะเดียวกันราคาน้ำมันปาล์มเริ่มสูงขึ้น บริษัทเหล่านี้จึงเริ่มลดพื้นที่ปลูกยาง แล้วหันมาปลูกปาล์มน้ำมันแทน²² นอกจากนี้บริษัทยังได้ลงทุนด้านการวิจัยพันธุ์ และศึกษาวิธีการปลูกที่จะให้ผลดีที่สุด ประกอบกับบริษัทมีประสบการณ์ด้านการบริหารสวนขนาดใหญ่ และจัดโครงสร้างการผลิตแบบ vertical integration โดยการสร้างโรงสกัดและโรงกลั่นในสวน ทำให้สามารถประหยัดค่าใช้จ่ายต่างๆลงได้ โดยเฉพาะค่าขนส่งและค่าพลังงาน เพราะบริษัทสามารถใช้กะลาของปาล์มมาทำเชื้อเพลิงได้

รัฐบาลมาเลเซียเริ่มมีบทบาทสนับสนุนอุตสาหกรรมนี้หลังจากมองเห็นการขยายตัวของบริษัทสวนปาล์ม นโยบายสำคัญของรัฐมีดังนี้ ประการแรก คือ การส่งเสริมให้ประชาชนปลูกปาล์ม โดยการนำเอาปาล์มมาแจกจ่ายให้ราษฎรยากจนตามโครงการ FELDA ในปี 2504 ในปี 2534 พื้นที่ดินปลูกปาล์มภายใต้โครงการ FELDA เท่ากับ 0.87 ล้านเฮกตาร์ โดยมีครอบครัวเข้าร่วมโครงการจำนวน 118,845 ครอบครัว ผู้เข้าร่วมโครงการจะได้รับความสนับสนุนทางการเงินในรูปแบบต่างๆ²³ (ดู Chantrasmi 1994) อย่างไรก็ตามการประเมินความสำเร็จของโครงการพบว่าในแง่เศรษฐกิจโครงการไม่ประสบความสำเร็จเท่าใด ต้นทุนการผลิตที่แท้จริงของสวนในโครงการค่อนข้างสูง แต่ในแง่การเมืองโครงการนี้ประสบความสำเร็จอย่างสูงตามนโยบายของพรรครัฐบาล (ดู Jame Pletcher, 1991 : 628-631)

นโยบายประการที่สอง ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยให้มาเลเซียส่งออกน้ำมันปาล์มเพิ่มขึ้นมาก คือ การที่รัฐพยายามเจรจาขายน้ำมันให้ประเทศต่างๆ เช่น จีน และปากีสถาน อาฟริกา ซึ่งไม่เคยเป็นผู้ซื้อน้ำมันปาล์มรายใหญ่ โดยรัฐบาลให้เงินสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำแก่ประเทศผู้ซื้อ (Chantrasmi 1994 : 26)

นโยบายประการที่สาม คือ รัฐสนับสนุนการวิจัยผลิตภัณฑ์น้ำมันปาล์มและส่งเสริมการใช้ โดยจัดตั้งสถาบันวิจัยน้ำมันปาล์มแห่งมาเลเซีย (PORIM) รวมทั้งตั้งองค์การส่งเสริมน้ำมันปาล์มอีกหลายองค์กร เช่น PORLA PORAM POMA เป็นต้น การวิจัยมีทั้งด้านชีววิทยา เคมี โภชนาการ และการศึกษาด้านเศรษฐกิจ มีการร่วมมือกับมหาวิทยาลัยและสถาบันในต่างประเทศ และมีโครงการรณรงค์ให้มีการบริโภค

²² บริษัทสวนปาล์มรายใหญ่ได้แก่ บริษัท Guthrie และ Sime Darby

²³ โครงการนี้ได้รับเงินกู้ช่วยเหลือจากธนาคารโลก

น้ำมันปาล์ม โดยเน้นคุณค่าของน้ำมันปาล์ม และการต่อสู้กับข้อกล่าวหาเรื่องโทษของน้ำมันปาล์มจากกลุ่มน้ำมันถั่วเหลืองของสหรัฐอเมริกา

ค) กระຈกและเครื่องแก้ว

อุตสาหกรรมกระຈกแผ่นเรียบ (flat glass) ประกอบด้วยการผลิตกระຈกพื้นฐาน (ซึ่งมี 2 ชนิด คือ กระຈกโฟลท และกระຈกชีท) และการผลิตกระຈกแปรรูป โดยนำกระຈกพื้นฐานมาแปรรูปเพื่อการใช้สอยที่ต่างกันไป ในที่นี้จะกล่าวถึงเฉพาะการผลิตกระຈกพื้นฐาน

ในปัจจุบันมีผู้ผลิตกระຈกโฟลทและกระຈกชีท 4 ราย บริษัทใหญ่ที่สุดซึ่งเคยเป็นผู้ผูกขาดตลาดกระຈกมานานกว่า 29 ปี (ไทยอาซาฮี) ยังมีกำลังการผลิตสูงถึงร้อยละ 43 และส่วนแบ่งตลาดยังสูงกว่าร้อยละ 60 การที่ไทยอาซาฮีสามารถผูกขาดตลาดกระຈกได้เป็นเวลานานเกิดจากความเชื่อของเจ้าหน้าที่ของรัฐว่าหากปล่อยให้มีการแข่งขันกัน อาจเกิดปัญหาผลผลิตล้นตลาดจนต้องตัดราคากัน อย่างไรก็ตามในที่สุดบริษัทสยามการเดียนก็สามารถก้าวเข้ามาเป็นคู่แข่งสำคัญของไทยอาซาฮี ทั้งนี้โดยอาศัยด้านการเมืองระหว่างประเทศในการเข้าส่วงการ

ลักษณะพิเศษของอุตสาหกรรมกระຈกพื้นฐาน คือ การผลิตต้องกระทำอย่างต่อเนื่องตลอด 24 ชั่วโมง จนเตาหลอมหมดอายุ (ประมาณ 8-10 ปี) หากมีการหยุดการผลิต เตาจะเสียหายมาก ค่าใช้จ่ายในการซ่อมเตาจะสูงเกือบเท่ากับการสร้างเตาใหม่ (ประมาณ 200 ล้านบาท) และยัต้องใช้เวลาซ่อม 6-7 เดือน ดังนั้นการวางแผนลงทุนจึงสำคัญมาก เพราะถ้านหากปริมาณการผลิตเกินความต้องการของตลาด ผู้ผลิตมีทางเลือก 2 วิธี วิธีแรกคือ ทุบกระຈกที่ผลิตได้เพื่อนำกลับไปหลอมใหม่ วิธีที่สองคือ การส่งกระຈกไปจำหน่ายต่างประเทศในราคาต่ำ วิธีนี้จะช่วยให้ขาดทุน (ในส่วนของต้นทุนคงที่) น้อยกว่าวิธีทุบกระຈกทิ้ง

ต้นทุนการผลิตที่สำคัญที่สุดคือ ค่าวัตถุดิบ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 35-37 ของต้นทุนทั้งหมด โดยที่โซดาแอชเป็นวัตถุดิบสำคัญที่สุด รองลงมาเป็นค่าพลังงานซึ่งคิดเป็นร้อยละ 18.6 ของต้นทุน ค่าแรงงานร้อยละ 11.5 และค่าเสื่อมและซ่อมบำรุงร้อยละ 20 (เพราะการลงทุนในต้นทุนคงที่สูงมาก)

นอกจากต้องนำเข้าโซดาแอชแล้ว ปัจจัยที่ก่อให้เกิดความได้เปรียบเสียเปรียบ คือ ค่าพลังงาน ภาชี้นำเข้าวัตถุดิบ และอุปกรณ์ที่ใช้ซ่อมแซมเตา ไทยจะเสียเปรียบประเทศเพื่อนบ้านโดยเฉพาะอินโดนีเซีย เพราะน้ำมันเตามีราคาสูงกว่า ค่าจ้างแรงงานไทยสูงกว่าอินโดนีเซีย 3 เท่าตัว และภาชีนำเข้าวัตถุดิบในการซ่อมแซมเตาอยู่ในอัตรา 15% - 40%

ผู้ประกอบการเชื่อว่ากระຈกไทยมีคุณภาพดีกว่าเพื่อนบ้าน โดยเฉพาะในบริษัทใหม่ที่ร่วมทุนกับบริษัทต่างชาติซึ่งมีเทคโนโลยีทันสมัย บริษัทต่างชาติจะส่งช่างผู้ชำนาญมาควบคุมการผลิตและฝึกสอนพนักงานไทย แต่กรณีโรงงานกระຈกของอินโดนีเซียไม่ใช่เป็นบริษัทร่วมทุน

โดยปกติค่าขนส่งกระจกค่อนข้างแพงจึงเป็นอุปสรรคต่อการค้า มูลค่าการส่งออกและนำเข้าจึงมีไม่มากนัก แต่เนื่องจากในปัจจุบันกระจกมีลักษณะแตกต่างกันตามการใช้งาน แต่ละประเทศอาจผลิตกระจกต่างชนิดกันจึงเกิดการค้าระหว่างประเทศขึ้น เช่น ไทยนำเข้ากระจกมากที่สุดจากญี่ปุ่น โดยนำเข้าหลายชนิด ในอาเซียนไทยนำเข้ากระจกโฟลทแบบใสจากอินโดนีเซียมากที่สุด

ในอดีตปริมาณการนำเข้ากระจกของไทย จากอาเซียน (390 ล้านบาท) ใกล้เคียงกับการส่งออก (ประมาณ 400 ล้านบาท) แต่เนื่องจากอัตราภาษีนำเข้าของไทยสูงที่สุดในอาเซียน (50% - 60%) ดังนั้น คาดว่าการลดภาษีนำเข้าลงจะทำให้ไทยต้องนำเข้าเพิ่มขึ้นจากอินโดนีเซีย ซึ่งมีต้นทุนต่ำกว่าไทย

อุตสาหกรรมเครื่องแก้วที่จะกล่าวถึงมี 3 ชนิด ได้แก่ ภาชนะบรรจุแก้ว (หรือขวดแก้ว) เครื่องแก้ว และฉนวนใยแก้ว อุตสาหกรรมทั้งสามชนิดมีลักษณะที่เหมือนกับอุตสาหกรรมกระจก คือ ต้องผลิตตลอด 24 ชั่วโมง การลงทุนสูงโดยเฉพาะค่าเตาหลอม

โครงสร้างอุตสาหกรรมขวดแก้ว และฉนวนใยแก้วคล้ายคลึงกับอุตสาหกรรมกระจก คือ มีผู้ผลิตน้อยราย โดยมีผู้ผลิตแก้วรายใหญ่ 2 รายครองตลาดกว่าร้อยละ 80 ส่วนการผลิตฉนวนใยแก้วมีผู้ผลิตรายเดียว สำหรับการผลิตเครื่องแก้ว ถึงแม้จะต้องลงทุนสูงเช่นกัน (ประมาณ 800-1,000 ล้านบาท) แต่กลับมีบริษัทกว่า 10 ราย โดยผู้ผลิตรายใหญ่ 6 ราย มีกำลังการผลิตใกล้เคียงกัน สาเหตุที่เป็นเช่นนี้เพราะงานเครื่องแก้วต้องใช้ฝีมือ ปริมาณการผลิตของแต่ละโรงงานจึงเฉลี่ยเพียง 25-35 ตันต่อวัน

ในอุตสาหกรรมทั้งสาม อินโดนีเซียและมาเลเซียได้เปรียบไทย เพราะมีพลังงานที่ราคาต่ำกว่าไทยประมาณ 20% และอินโดนีเซียยังได้เปรียบไทยในด้านค่าแรงงาน

ในกรณีของขวดแก้ว แม้ว่าอินโดนีเซียจะมีความได้เปรียบด้านต้นทุน และมีกำลังการผลิตมาก ทำให้ต้องหาทางระบายสินค้าออกนอกประเทศ แต่การขนส่งขวดแก้วมีค่าขนส่งสูง และความเสียหายระหว่างขนส่งสูง ภาษีนำเข้าของไทยค่อนข้างต่ำ (5% - 30%) ผู้ผลิตขวดในประเทศมักต้องมีสัญญาขายระยะยาวกับบริษัทผู้ใช้ขวดแก้ว หรือมิฉะนั้นผู้ใช้ก็จะเข้ามาถือหุ้นในบริษัทผลิตขวดแก้ว นอกจากนี้โรงงานของไทยยังได้รับความช่วยเหลือจากชาวต่างประเทศ ทำให้สินค้ามีคุณภาพสูง ปัจจัยเหล่านี้ทำให้โอกาสที่อินโดนีเซียจะส่งขวดเข้ามาตีตลาดไทยเป็นไปได้ค่อนข้างยาก

ในกรณีเครื่องแก้ว นอกจากความได้เปรียบด้านต้นทุนแล้ว อินโดนีเซียยังมีขนาดการผลิตใหญ่กว่าไทย 7 เท่าตัว และใหญ่กว่ามาเลเซีย 10 เท่าตัว ในเร็ววันนี้อินโดนีเซียวางแผนจะขยายกำลังการผลิตอีก 2.2 แสนตัน ซึ่งจะทำให้อินโดนีเซียเป็นผู้ผลิตรายสำคัญของโลก ส่วนมาเลเซียผลิตเครื่องแก้วเพื่อสนองตลาดในประเทศเป็นหลัก แต่ไทยมีเครื่องแก้วส่งออกเป็นมูลค่ามากพอสมควร (ประมาณ 330 ล้านบาท) ดังนั้นจึงเป็นไปได้ว่าการลดภาษีนำเข้าเครื่องแก้ว (27% - 80%) อาจทำให้มีเครื่องแก้วจากอินโดนีเซียเข้าสู่ไทย (และมาเลเซีย) มากขึ้น แต่ปัจจัยที่จะทำให้อินโดนีเซียไม่อาจส่งสินค้าเข้าไทยได้เป็นจำนวนมากคือ เครื่อง

แก้วไทยมีคุณภาพใกล้เคียงสินค้าของยุโรป และค่าขนส่งเครื่องแก้วค่อนข้างสูง สินค้าที่จะเข้ามาตีตลาดไทยจึงต้องเป็นเครื่องแก้วคุณภาพต่ำ

มาเลเซียเป็นผู้ผลิตฉนวนใยแก้วรายใหญ่ที่สุดในอาเซียน โดยมีกำลังการผลิตมากกว่าไทยและอินโดนีเซียหนึ่งเท่าตัว มาเลเซียได้เปรียบไทยในด้านต้นทุนพลังงานต่ำกว่า 20% ราคาเรซิน (เม็ดพลาสติก) และค่าหีบห่อถูกกว่าไทย 20%

แม้ว่าไทยจะมีกำลังการผลิตส่วนเกินประมาณ 60% - 70% และค่าขนส่งฉนวนใยแก้วค่อนข้างแพง แต่ทุกประเทศในอาเซียนต่างก็มีกำลังการผลิตส่วนเกิน ดังนั้นนอกจากต้องหาทางระบายสู่ตลาดโลกแล้ว การลดภาษีในกรณีเขตการค้าเสรีอาเซียนย่อมเป็นโอกาสให้ประเทศอาเซียนหาทางระบายสินค้าสู่ประเทศภาคีด้วยกัน ไทยจะอยู่ในฐานะเสียเปรียบที่สุด และมีโอกาสนำเข้าจากมาเลเซียมากที่สุด เพราะต้นทุนการขนส่งจากมาเลเซียมายังประเทศไทย (3 บาทต่อกิโลกรัม) ต่ำกว่าระหว่างมาเลเซียกับอินโดนีเซีย (5 บาทต่อกก.)

ปัญหาสำคัญที่ผู้ประกอบการกระจกและเครื่องแก้วของไทยประสบ คือ ต้นทุนการผลิตแพงกว่าเพื่อนบ้าน รัฐคงไม่สามารถลดค่ากระแสไฟฟ้า หรือ ค่าจ้างแรงงานให้ได้ แต่รัฐสามารถลดภาษีนำเข้าวัตถุดิบ ซึ่งอยู่ในอัตราภาษีที่ค่อนข้างสูงได้ เช่น ภาษีนำเข้าโซดาแอช 10% ราคาเรซินและหีบห่อแพงกว่าเพื่อนบ้าน 20% เพราะภาษีคุ้มครองอุตสาหกรรมปิโตรเคมี ภาษีชิ้นส่วน เครื่องจักร 30% - 35% เป็นต้น การลดภาษีนำเข้าเหล่านี้จะช่วยให้ต้นทุนการผลิตของไทยลดลงพอสมควร ทำให้สินค้าจากอินโดนีเซียและมาเลเซียที่ส่งมาในประเทศไทยไม่ได้เปรียบสินค้าของไทยอย่างเด่นชัด

2.3 อุตสาหกรรมที่มีการค้าระหว่างประเทศน้อย

ก) ปูนซีเมนต์ โครงสร้างอุตสาหกรรมปูนซีเมนต์ถูกกำหนดโดยนโยบายของรัฐในการจำกัดจำนวนโรงงาน และขนาดการลงทุนที่สูง (ไม่ต่ำกว่า 500 ล้านบาท) ตั้งแต่มีโรงงานปูนซีเมนต์แห่งแรกในปี 2456 จนถึงปี 2534 ปรากฏว่าโรงงานใหม่เกิดขึ้นอีกเพียง 2 แห่ง คือ บริษัทชลประทานซีเมนต์ ซึ่งเกิดขึ้นเพราะผลของการสร้างเขื่อนภูมิพล และบริษัทปูนซีเมนต์นครหลวง ซึ่งได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนในปี 2505 แต่หลังจากเกิดวิกฤตการณ์พูนขาดแคลนในปี 2532-34 รัฐบาลจึงได้อนุญาตให้ตั้งโรงงานใหม่อีก 7 แห่ง ทำให้กำลังการผลิตเพิ่มจาก 2.14 ล้านตันในปี 2534 เป็นมากกว่า 3.55 ล้านตันในปี 2538 ดังนั้นลักษณะการกระจุกตัวจะลดลงบ้าง กล่าวคือ บริษัทปูนซีเมนต์ไทย ซึ่งเป็นผู้ผลิตรายใหญ่ที่สุดจะมีส่วนแบ่งตลาดลดลงจาก 65% ในปี 2529 มาเหลือ 52% ในปี 2535

โครงสร้างอุตสาหกรรมปูนซีเมนต์ในทุกประเทศของอาเซียนมีลักษณะคล้ายคลึงกันมาก กล่าวคือ มีโรงงานน้อยราย โดยบริษัทใหญ่ที่สุดครองตลาดประมาณ 50% (ยกเว้นมาเลเซีย ซึ่งสองบริษัทแรกครองตลาด 50%) ทั้งนี้เพราะทุกประเทศใช้นโยบายเหมือนกัน คือ การจำกัดจำนวนโรงงาน การคุ้มครองผู้ผลิต โดยตั้งกำแพงภาษีสูง แต่เมื่อความต้องการภายในประเทศเพิ่มขึ้นจนเกิดปัญหาการขาดแคลนปูน รัฐก็ยอมผ่อนปรนโดยลดภาษีการนำเข้าปูนซีเมนต์ชั่วคราว นอกจากนี้ยังมีการควบคุมราคาจำหน่ายปลีกอีกด้วย

ต้นทุนการผลิตปูนซีเมนต์ที่สำคัญที่สุด คือ ค่าพลังงานซึ่งคิดเป็นร้อยละ 60 ของต้นทุนรวม ดังนั้น ปัจจัยที่กำหนดความสามารถในการแข่งขัน คือ ราคาพลังงานที่ใช้ ส่วนค่าวัตถุดิบและแรงงานไม่ใช่ปัจจัยสำคัญ เพราะทุกประเทศจะมีวัตถุดิบที่จำเป็นและต้นทุนในส่วนค่าแรงงานเท่ากับร้อยละ 7 เท่านั้น

พลังงานที่ใช้คือ ถ่านหิน ซึ่งหาได้ภายในประเทศถึงร้อยละ 70 ที่เหลือเป็นการนำเข้าที่ต้องเสียภาษีขาเข้าสูง (เช่น ถ่านหินบิทูมินัสเสียภาษีนำเข้า 20%) ดังนั้น แม้ภาษีขาเข้าสำหรับเชื้อเพลิงจะสูง แต่ก็ไม่มีผลกระทบต่อต้นทุนรวมมากนัก เพราะต้นทุนถ่านหินนำเข้าคิดเป็นร้อยละ 8 ของต้นทุนการผลิต²⁴ อย่างไรก็ตามการคงภาษีขาเข้าเชื้อเพลิงในอัตราสูง อาจทำให้ไทยเสียเปรียบอินโดนีเซียซึ่งมีต้นทุนเชื้อเพลิงต่ำกว่าได้

อย่างไรก็ตามในปัจจุบันราคาขายส่งปูนซีเมนต์ผิวน้ำหน้าโรงงานของไทยยังต่ำกว่าทุกประเทศในอาเซียน โดยต่ำกว่าอินโดนีเซียตันละ 20.50 บาท (ประมาณ 1.5% ของราคาในประเทศไทย) ต่ำกว่ามาเลเซีย 437 บาท (35.6%) และต่ำกว่าฟิลิปปินส์ 423 บาท (หรือ 31.9%) ดังนั้นหากมีการปรับลดภาษีขาเข้าเชื้อเพลิงแล้ว อุตสาหกรรมปูนซีเมนต์ของไทยจะยังคงได้เปรียบเพื่อนบ้าน เพราะโครงสร้างตลาดของไทยเริ่มมีการแข่งขันกันมากขึ้น (ซึ่งแปลว่าผู้บริโภคอาจได้รับประโยชน์จากราคาที่ลดลง) และผู้ผลิตรายใหญ่ของไทยมีประสิทธิภาพในการผลิตที่สูงมาก

ข) เคมีภัณฑ์ อุตสาหกรรมเคมีภัณฑ์สามารถจำแนกประเภทตามขั้นตอนการผลิตได้เป็นสามกลุ่ม คือ

- (1) อุตสาหกรรมเคมีพื้นฐาน ได้แก่ เคมีภัณฑ์อินทรีย์ และ เคมีภัณฑ์อนินทรีย์
- (2) อุตสาหกรรมเคมีขั้นกลาง ส่วนใหญ่เป็นเคมีภัณฑ์อินทรีย์ที่ได้จากผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม
- (3) อุตสาหกรรมเคมีขั้นปลาย ได้แก่ อุตสาหกรรมปุ๋ย พลาสติก วัสดุเคมีภัณฑ์ สี เครื่องสำอาง เป็นต้น

สำหรับประเทศไทย กว่าร้อยละ 80 ของมูลค่ารวมการผลิตเคมีภัณฑ์เป็นอุตสาหกรรมเคมีขั้นปลาย ที่เหลือเป็นอุตสาหกรรมเคมีพื้นฐานและเคมีภัณฑ์ขั้นกลาง ซึ่งต้องใช้บุคลากร เงินทุนและเทคโนโลยีการผลิตในระดับสูง ในปี 2531 ไทยมีโรงงานผลิตผลิตภัณฑ์เคมีต่างๆ 965 โรงงาน อุตสาหกรรมเคมีขั้นพื้นฐานและขั้นกลางมี 109 โรงงาน อุตสาหกรรมพลาสติก 190 โรงงาน สีกว่า 100 โรงงาน ที่เหลือคือ

²⁴ ถ่านหินนำเข้า 14% ของพลังงานทั้งหมด คูณกับ ต้นทุนพลังงาน 60% ของต้นทุนรวม

อุตสาหกรรม สบู่ ผงซักฟอก น้ำยาทำความสะอาด กาว เครื่องสำอาง เป็นต้น โดยอุตสาหกรรมเหล่านี้ส่วนใหญ่ต้องนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศ

ลักษณะเด่นของโครงสร้างต้นทุนอุตสาหกรรมเคมีภัณฑ์ คือ มีสัดส่วนต้นทุนวัตถุดิบและพลังงานค่อนข้างสูงแต่มีสัดส่วนต้นทุนแรงงานต่ำเมื่อเทียบกับอุตสาหกรรมอื่นๆ เช่น ในกรณีของโซดาไฟและคลอรีนเหลว สัดส่วนต้นทุนวัตถุดิบและต้นทุนพลังงานคิดเป็นร้อยละ 45 และ 30 ผงชูรส มีสัดส่วนต้นทุนวัตถุดิบและพลังงาน 60 และ 20 ซี มีสัดส่วน 80 และ 1.3 ส่วนต้นทุนแรงงานคิดเป็นเพียงร้อยละ 3-5

การที่อุตสาหกรรมนี้มีต้นทุนวัตถุดิบสูง เนื่องจากวัตถุดิบส่วนใหญ่เป็นเคมีภัณฑ์พื้นฐาน หรือปิโตรเคมีที่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ วัตถุดิบดังกล่าวถูกผูกขาดหรือมีผู้ขายน้อยรายในตลาดโลก หรือมีอัตราภาษีนำเข้าในอัตราสูงเพราะการคุ้มครองอุตสาหกรรมในประเทศไทย ส่วนต้นทุนพลังงานเกิดขึ้นเนื่องจากการผลิตสินค้าเคมีภัณฑ์หลายชนิดเป็น continuous process มีกระบวนการผลิตตลอด 24 ชั่วโมง (ยกเว้นการผลิตซึ่งเป็น batch process) การผลิตสินค้าหลายชนิดต้องใช้พลังงานมาก เช่น การทำปฏิกิริยาเคมีในการผลิตโซดาไฟ การระเหยน้ำในการผลิตผงชูรส

โครงสร้างตลาดในประเทศ คาร์บอนแบล็คใช้มากในอุตสาหกรรมยางรถยนต์และหมึกพิมพ์ เดิมมีผู้ผลิตข้ามชาติเพียงรายเดียวจนกระทั่งปลายปี 2535 มีผู้ผลิตเพิ่มขึ้นอีก 1 ราย แต่เป็นการผลิตเพื่อป้อนโรงงานผลิตยางรถยนต์ของบริษัทในเครือเป็นสำคัญ ทั้งนี้เนื่องจากการขยายตัวของอุตสาหกรรมประกอบรถยนต์ในประเทศที่ทำให้ความต้องการยางรถและคาร์บอนแบล็คขยายตัวตามไปด้วย

ผงชูรสเป็นตลาดผู้ขายน้อยราย (มีผู้ผลิต 3 ราย) เนื่องจากผู้ผลิตที่อยู่ในอุตสาหกรรมได้เปรียบในเรื่องการประหยัดต่อขนาด มีเทคโนโลยีทันสมัยจากการร่วมทุนกับต่างประเทศ และผู้บริโภคมี brand royalty

ตลาดสีน้ำพลาสติกและสีน้ำมัน เป็นตลาดแข่งขันที่มีผู้ผลิตประมาณกว่า 100 ราย แต่สินค้ามีหลากหลายชนิดและมีความแตกต่างในคุณภาพและราคา ผู้ผลิต 4 รายใหญ่มีส่วนแบ่งการตลาดไม่ต่างกันมากนักและมีส่วนแบ่งตลาดรวมกันประมาณร้อยละ 55

ในการผลิตโซดาไฟและคลอรีนเหลว เนื่องจากเป็นสินค้าที่มีต้นทุนในการขนส่งสูงเพราะเป็นของเหลวและมีอันตราย ผู้ใช้จะเป็นผู้ผลิตเสียเอง ทำให้มีผู้ผลิตรายเล็กมากมาย มีผู้ผลิตเพื่อการค้าเพียง 3 รายเท่านั้น

ยาปราบศัตรูพืชเป็นการผลิตโดยการผสมและบรรจุ มีการนำเข้าสารเคมีสำคัญจากประเทศนอกอาเซียนเป็นหลัก เช่น จีน และประเทศตะวันตก เทคโนโลยีไม่ซับซ้อนจึงมีผู้ผลิตขนาดเล็กหรือขนาดกลาง หลายราย

การแข่งขันในตลาดอาเซียน สินค้าเคมีภัณฑ์ที่ไทยผลิต เป็นการผลิตเพื่อใช้ในประเทศเป็นสำคัญ เช่น สี ลาเท็กซ์ ไซดาไฟและคลอรีนเหลว ยาปราบศัตรูพืช เครื่องสำอาง ส่วนคาร์บอนแบล็ค และ ผงชูรส มีมูลค่าการส่งออกสูงกว่าสินค้าอื่น โดยมีสัดส่วนมูลค่าการใช้ในประเทศต่อการส่งออก เท่ากับ 70 : 30 คงมีเพียงแป้งแปรรูปที่ไทยมีการส่งออกมากกว่าใช้ในประเทศเล็กน้อยคือ มีสัดส่วนการใช้ในประเทศต่อการส่งออกเท่ากับ 41 : 59

ปัจจัยกำหนดความสามารถในการแข่งขันมี 4 ปัจจัย ดังนี้

(1) วัตถุดิบและพลังงานราคาถูก เนื่องจากต้นทุนวัตถุดิบและพลังงานมีสัดส่วนสูง ความสามารถที่จะได้วัตถุดิบที่มีคุณภาพในราคาต่ำ และการมีแหล่งพลังงานราคาถูกในปริมาณสม่ำเสมอ (เช่น ไฟฟ้าไม่ดับหรือมีกำลังตก) จะช่วยลดต้นทุนการผลิตและเป็นหัวใจสำคัญในการแข่งขันในอุตสาหกรรมเคมีภัณฑ์

ประเทศไทยจะเสียเปรียบในเรื่องต้นทุนวัตถุดิบ เพราะต้องนำเข้าเคมีภัณฑ์พื้นฐานในอัตราภาษีที่สูง (ยกเว้นแป้งแปรรูปที่ใช้แป้งมันสำปะหลัง ซึ่งเป็นวัตถุดิบที่ผลิตในประเทศ) นอกจากนี้ไทยยังมีต้นทุนพลังงานสูงโดยเปรียบเทียบ อินโดนีเซีย มาเลเซีย และสิงคโปร์จะได้เปรียบไทยในประเด็นนี้ เช่น ในการผลิตผงชูรส อินโดนีเซียมีต้นทุนต่ำกว่าไทยร้อยละ 20 เนื่องจากมีกากน้ำตาลราคาถูก มีปิโตรเคมีพื้นฐาน และมีแหล่งพลังงานราคาถูกกว่าไทย

(2) การประหยัดต่อขนาด การผลิตสินค้าเคมีภัณฑ์มีการประหยัดต่อขนาด คือการผลิตปริมาณมากจะให้ต้นทุนต่อหน่วยต่ำ เช่น ในการผลิตสี หรือ ลาเท็กซ์ ถ้าใช้เครื่องจักร 1 line ผลิตสินค้าหนึ่งชนิด (หนึ่งสูตร) อย่างเต็มกำลัง โดยไม่ต้องหยุดล้างเครื่องเพื่อเปลี่ยนไปผลิตสินค้าชนิด (สูตร) อื่น จะเพิ่มประสิทธิภาพ การผลิตและต้นทุนการผลิตต่อหน่วยต่ำลง ดังนั้นหากมีตลาดใหญ่จะผลิตมากและได้ประโยชน์จากการประหยัดต่อขนาด

อย่างไรก็ตาม เป็นไปได้ว่าปัจจุบันผู้ผลิตต่างๆในอาเซียนยังไม่ได้ประโยชน์จากการประหยัดต่อขนาดอย่างเต็มที่ เนื่องจากส่วนใหญ่ผลิตเพื่อใช้ในประเทศ ตลาดมีขนาดเล็กและไม่ได้เป็นผู้ส่งออกรายใหญ่ ยกเว้นกรณีผงชูรส ซึ่งอินโดนีเซียเป็นผู้ส่งออกรายใหญ่ในตลาดโลก

ในกรณีสี ไทยมีตลาดภายในประเทศใหญ่ที่สุด ส่วนลาเท็กซ์ซึ่งใช้ในอุตสาหกรรมสี สิ่งทอ และอื่นๆ อินโดนีเซียจะมีขนาดตลาดใหญ่ที่สุด แต่เนื่องจากทั้งสีและลาเท็กซ์ประกอบด้วยสินค้าหลายชนิด (สูตร) ขึ้นกับประโยชน์ใช้สอย ทำให้การผลิตสินค้าแต่ละชนิด (สูตร) เพื่อตอบสนองความต้องการในประเทศยังมีปริมาณไม่สูงนัก

(3) เทคโนโลยี ระดับเทคโนโลยีในอาเซียนไม่น่ามีความแตกต่างกันมากนัก เนื่องจากสินค้าที่ผลิตในอาเซียนส่วนใหญ่ยังมีเทคโนโลยีไม่ซับซ้อน หรือประเทศอาเซียนซื้อเทคโนโลยีจากต่างประเทศเป็นสำคัญ หรือมีจะนั้นก็ใช้เทคโนโลยีจากบริษัทร่วมทุนต่างชาติ เช่น สี ผงชูรส คาร์บอนแบล็ค ลาเท็กซ์ โดยมีการปรับสูตรการผลิตให้เหมาะสมกับสภาพภูมิอากาศ

(4) ดันทุนการขนส่ง การขนส่งเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้สินค้าบางชนิด เช่น โซดาไฟและคลอรีน เหลวมีการค้าในปริมาณที่ต่ำและผู้ผลิตจะผลิตเพื่อใช้เอง แม้ว่าอินโดนีเซียมีต้นทุนการผลิตต่ำกว่าไทย ประมาณร้อยละ 10 เนื่องจากความได้เปรียบในต้นทุนวัตถุดิบและพลังงาน แต่เมื่อคิดต้นทุนในการขนส่งแล้ว ทำให้สินค้านำเข้าจากอินโดนีเซียมีราคาแพง ไม่สามารถสู้กับสินค้าที่ผลิตในประเทศได้ ยกเว้นในกรณี ทุ้มตลาด

ตารางที่ 2.1

ความสามารถในการแข่งขันและปัญหาของอุตสาหกรรม

อุตสาหกรรม	ระดับความสามารถ	ที่มาของความสามารถ	ปัญหาหลัก
1. - เสื้อผ้า - สิ่งทอ	สูงมาก ปานกลาง-ต่ำ	1. ค่าจ้างแรงงานต่ำในระยะแรก 2. ประโยชน์จากตลาดโคเวต้า 3. การกระจายตลาดส่งออก 4. ศักยภาพด้านการผลิต 1. ในอดีตค่าแรงงานต่ำ 2. ผู้ประกอบการพัฒนาศักยภาพการผลิต และส่งออก	1. ค่าจ้างสูงกว่าคู่แข่ง 2. การออกแบบ 1. ราคาวัตถุดิบจากปิโตรเคมี 2. ภาชนะนำเข้า ซี เคมีภัณฑ์ อะไหล่แพง 3. คู่แข่งมีค่าแรงงานต่ำกว่า
2. อัญมณี และเครื่องประดับ	สูงมาก	1. มีวัตถุดิบมากในอดีต 2. สังคมประสบการณ์ด้านเจียรไน และการหุ่บหลอย 3. ค่าแรงงานต่ำในอดีต 4. รัฐลดภาษีนำเข้าวัตถุดิบ	1. ขาดฝีมือเจียรไนเพชรใหญ่ 2. ภาษีมูลค่าเพิ่มทำให้สินค้าราคาแพง และกระทบผู้ผลิตรายเล็ก 3. บางประเทศมีภาชนะนำเข้าสูง 4. ปัญหาการออกแบบ
3. เครื่องหนัง	สูงมาก	1. ค่าจ้างแรงงานต่ำและแรงงานมีฝีมือ 2. ราคาเนื้อสูง จึงมีวัวเถื่อนจากพม่า 3. รัฐอุดหนุนการส่งออก 4. ลอกเลียนและดัดแปลงแบบง่าย 5. ไม่เข้มงวดสิ่งแวดล้อมในระยะแรก	1. ปัญหาสิ่งแวดล้อม 2. ค่าแรงงานสูงขึ้น 3. ภาชนะนำเข้าสารเคมีสูง
4. เซรามิก - ด้วยไฟฟ้า - ด้วยขาม และกระเบื้องสุขภัณฑ์	สูง ปานกลาง-สูง	1. สังคมประสบการณ์ด้านการผลิต 2. ตลาดในประเทศใหญ่พอ 3. เทคโนโลยีเปลี่ยนแปลงน้อย 1. ค่าจ้างแรงงานช่วงต่ำ 2. สังคมประสบการณ์ด้านการผลิต/บริหาร 3. มีท่อแก๊สส่งถึงโรงงานที่สระบุรี 4. ได้ประโยชน์จากการกระจุกตัวที่สระบุรี 5. รัฐลดการคุ้มครองลงเป็นระยะ	1. ค่าพลังงานสูง 1. ค่าพลังงานสูง 2. ภาชนะนำเข้าวัตถุดิบ และสารเคมีสูง 3. ต้นทุนสูง เพราะ vertical integration

ตารางที่ 2.1 (ต่อ)

ความสามารถในการแข่งขันและปัญหาของอุตสาหกรรม

อุตสาหกรรม	ระดับความสามารถ	ที่มาของความสามารถ	ปัญหาหลัก
5. ปูน	สูง	1. สังสมความสามารถในการผลิต 2. วัตถุดิบ 3. ตลาดในประเทศเติบโตเร็ว 4. ค่าขนส่งระหว่างประเทศสูง และเก็บนานไม่ได้	1. ราคาพลังงานสูง
6. ผลิตภัณฑ์ยาง - ยางรถยนต์ - ยางรถจักรยาน - ยางรัดของ - ถุงมือยาง - ถุงยางอนามัย	ปานกลาง-สูง สูงมาก สูงมาก ปานกลาง ปานกลาง	1. วัตถุดิบมาก เพราะเป็นผู้ส่งออกยางดิบรายใหญ่ที่สุดของโลก 2. ตลาดรถยนต์ในประเทศใหญ่มาก 3. ผู้ผลิตใหญ่เป็นบริษัทต่างชาติที่มีเทคโนโลยี 1. เทคโนโลยีผลิตยางจักรยาน และยางรถบรรทุก (มียางใน) เปลี่ยนแปลงน้อย 2. ค่าแรงงานต่ำ และวัตถุดิบมาก 1. ค่าแรงงานต่ำ และวัตถุดิบมาก 2. เทคโนโลยีของบริษัทต่างชาติ 1. ค่าแรงงานต่ำ และวัตถุดิบมาก 2. เทคโนโลยีของบริษัทต่างชาติ	1. ภาชนะนำเข้าสารเคมี 2. ยางรัดของมีราคาลดลง ขณะที่คู่แข่งมีค่าแรงต่ำ 3. ขาดการสนับสนุนด้านวิจัย 4. โรงงานไทยเพิ่งเริ่มต้นเรียนรู้ จึงมีปัญหาอัตราเสียหายสูงในโรงงานถุงยางและถุงมือยาง 5. กระบวนการขาดความสุขเข้มงวดกับมาตรฐานถุงยาง 6. ตลาดโลกขยายไม่ทันกำลังผลิต 7. ปัญหาน้ำเสียจากน้ำยาง
7. เฟอร์นิเจอร์ - ไม้ยาง - หวาย - ปาร์ติเกิลบอร์ดและไม้อัด	สูง เคยสูงแต่ปัจจุบันลดลง สูง	1. วัตถุดิบมาก 2. นโยบายปลูกยางทดแทน 3. เทคโนโลยีง่าย 1. ค่าแรงงานต่ำในอดีต 2. เคยมีวัตถุดิบ 3. นักลงทุนต่างชาติ 1. ตลาดในประเทศขยายตัวเร็ว 2. ทดแทนไม้ธรรมชาติ เพราะราคาต่ำกว่า	1. การตั้งโรงงานมีระเบียบราชการยุ่งยาก 1. ระเบียบราชการยุ่งยาก 2. ขาดแคลนวัตถุดิบ 3. ค่าแรงงานสู้คู่แข่งไม่ได้ 1. ภาชนะนำเข้าสารเคมี และวัตถุดิบสูง

ตารางที่ 2.1 (ต่อ)

ความสามารถในการแข่งขันและปัญหาของอุตสาหกรรม

อุตสาหกรรม	ระดับความสามารถ	ที่มาของความสามารถ	ปัญหาหลัก
8. เยื่อกระดาษ	สูงแต่ลดลง	1. เคยมีวัตถุดิบ (พืชเส้นใย) 2. มีประสบการณ์นาน	1. ไม่มีที่ดินปลูกป่า 2. ปัญหาสิ่งแวดล้อม จึง เกิดปัญหาด้านการเมือง 3. ภาชนะนำเข้าสารเคมีสูง
9. เครื่องใช้ไฟฟ้า - ตู้เย็น เครื่องปรับอากาศ พัดลม - โทรศัพท์ และ หลอดภาพ	ปานกลาง ต่ำ	1. การประหยัดจากขนาด เพราะตลาดใหญ่ 2. เทคโนโลยีเปลี่ยนช้า 3. ค่าจ้างแรงงานต่ำ 4. ผู้ประกอบการไทยในบริษัทร่วมทุนมีอำนาจ การบริหารสูง 1. ค่าแรงงานต่ำ 2. บริษัทส่งออกอาศัยเทคโนโลยีต่างประเทศ	1. ภาชนะนำเข้าชิ้นส่วนสูง 2. ชิ้นส่วนพลาสติกแพง 1. ตลาดเล็ก 2. นโยบายการคุ้มครองนาน เกินไป จึงไม่มีการสร้าง ขีดความสามารถ 3. ผู้ผลิตไม่มียุทธศาสตร์ส่งออก 4. ภาชนะนำเข้าชิ้นส่วนสูง 5. ชิ้นส่วนพลาสติกแพง
10. เคมีภัณฑ์ - ปิโตรเคมี ยาหม่องแก้ปวด - ผงซักฟอก - สบู่ - สี อุตสาหกรรม - สีทาบ้าน - ผงชูรส - ลาเทกซ์ - ไซดาไฟ	ปานกลาง ปานกลาง เสียเปรียบ ปานกลาง เสียเปรียบ ต่ำ เสียเปรียบ ไม่ค้าขายระหว่าง ประเทศ	1. ตลาดในประเทศไทย 2. dosage formulation ไม่ยาก 1. ตลาดในประเทศไทย และต้องการสินค้า ที่ทันสมัย และขนาดใหญ่ขึ้น 2. มีการขยายโรงงานทันสมัยก่อนเพื่อนบ้าน - 1. ขนาดตลาดในประเทศไทย 1. ไม่มีข้อได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ 1. มันสำปะหลังราคาต่ำ กากน้ำตาลมีมากแต่ราคาสูง 1. technical service 1. การขนส่งของเหลวมีค่าใช้จ่ายสูง	1. ภาชนะนำเข้าสารเคมีบางอย่างสูง 1. ต้นทุน packaging สูงมาก (40%) 2. ภาชนะนำเข้าสารเคมีสูง 1. น้ำมันปาล์มแพงกว่า เพื่อนบ้าน 2. ต้นทุนหีบห่อสูงมาก 1. ไม่มีวัตถุดิบ 1. ตลาดอินโดนีเซียใหญ่กว่า 1. ต้นทุนพลังงานและภาชนะนำเข้าสารเคมีสูง 2. คู่แข่งต้นทุนต่ำกว่า 1. วัตถุดิบจากปิโตรเคมีแพง 1. ภาชนะนำเข้าสารเคมีสูง

ตารางที่ 2.1 (ต่อ)

ความสามารถในการแข่งขันและปัญหาของอุตสาหกรรม

อุตสาหกรรม	ระดับความสามารถ	ที่มาของความสามารถ	ปัญหาหลัก
11. - กระเจก - ขวดแก้ว และ ฉนวนใยแก้ว - เครื่องแก้ว	ต่ำ ต่ำ ไม่เสียเปรียบนัก	1. โรงงานเก่ามีค่าเสื่อมต่ำมาก 2. ค่าขนส่งระหว่างประเทศสูง 3. ปัจจุบันมีกำลังการผลิตส่วนเกิน สามารถ ลดราคาแข่งกับสินค้านำเข้าได้ 1. ค่าขนส่งสูง 2. ต้องใกล้ชิดลูกค้า 3. ตลาดใหญ่ 1. ค่าขนส่งแพง 2. ฝีมือช่างไทยดี	1. ต้นทุนพลังงานแพง 2. ภาชนะนำเข้าชิ้นส่วน/วัตถุดิบแพง 3. คู่แข่งทุ่มตลาดเมื่อมีกำลัง การผลิตส่วนเกิน 4. ผูกขาดมานาน ประสิทธิภาพต่ำ 1. ภาชนะนำเข้าวัตถุดิบสูง 2. ต้นทุนพลังงานสูง 3. อินโดนีเซียมีกำลังการผลิตใหญ่ 1. ภาชนะนำเข้าวัตถุดิบสูง 2. ต้นทุนพลังงานสูง 3. อินโดนีเซียมีวัตถุดิบมาก
12. ปิโตรเคมี - เม็ดพลาสติก - ผลิตภัณฑ์ พลาสติก	-เสียเปรียบสิงคโปร์ -ไม่แพ้อินโดนีเซีย และ มาเลเซีย สูง	1. ลงทุนเสร็จเร็ว 2. ใช้โครงสร้าง สาธารณูปโภคร่วม 3. รัฐให้การช่วยเหลือ 1. ค่าแรงงานต่ำ 2. ตลาดในประเทศใหญ่ 3. มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์	1. ต้นทุนค่าแก๊สแพงตาม ตามสัญญา UNOCAL 2. NPC กำหนดราคา cost plus 1. ราคาเม็ดพลาสติกใน ประเทศสูงมากแต่คุณภาพต่ำ เพราะระบบคุ้มครองเม็ดพลาสติก 2. ยังซื้อแบบพิมพ์ต่างประเทศ 3. ค่าไฟฟ้าแพงกว่าเพื่อนบ้าน
13. น้ำมันปาล์ม	เสียเปรียบ	1. ไม่มีความได้เปรียบ	1. ฝนไม่เพียงพอเกิน 1 เดือน 2. พื้นที่เหมาะสมมีน้อย 3. ไม่มีการพัฒนาพันธุ์
14. ปูย	ไม่มีการผลิต ในประเทศ	1. ไม่มีความได้เปรียบ	1. ขาดวัตถุดิบสำคัญ
15 Copper Cathode	ไม่มีการผลิต ในประเทศ	1. ไม่มีความได้เปรียบ	1. ไม่มีเหมืองทองแดง 2. การลงทุนสูงมาก (เกือบ 20,000 ล้านบาท)

3. ปัญหาและผลกระทบของเขตการค้าเสรีอาเซียนต่ออุตสาหกรรมไทย

ในตอนนี้จะวิเคราะห์ผลกระทบ 3 ด้าน คือ (1) ผลกระทบต่อผู้ประกอบการและปัญหาที่เกิดจากแผนการลดภาษี (2) ผลกระทบต่อการค้าโดยพิจารณาว่าเขตการค้าเสรีอาเซียนจะก่อให้เกิดผลด้าน trade creation และ diversion อย่างไร (3) ผลกระทบต่อสังคม

3.1 ผลกระทบต่ออุตสาหกรรมและผู้ประกอบการไทย

เราจะพิจารณาผลกระทบ 2 ประเด็น ประเด็นแรกคือการลดภาษีตามแผนงานลดภาษีร่วม (CEPT) จะมีผลกระทบต่อการแข่งขันของอุตสาหกรรมไทยในตลาดอาเซียนอย่างไร อุตสาหกรรมใดจะได้รับประโยชน์จากการส่งออกเพิ่ม และอุตสาหกรรมใดจะต้องแข่งขันกับสินค้านำเข้าจากอาเซียนมากขึ้น ประเด็นที่สองคือ หลังการลดภาษีแล้ว สินค้าอุตสาหกรรมไทยจะมีความสามารถในการแข่งขันกับสินค้านำเข้าจากประเทศอาเซียนหรือไม่

3.1.1 ขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมไทย จากผลการศึกษาเป็นรายอุตสาหกรรมตามที่สรุปไว้ในตอนที่ 2 ปรากฏว่า อุตสาหกรรมส่วนใหญ่ของไทยยังสามารถแข่งขันกับสินค้าจากประเทศคู่แข่งในอาเซียนได้ หากจำแนกตามจำนวนอุตสาหกรรมในรายการเร่งลดภาษี 15 รายการ ผลจะเป็นดังนี้ (ดูตารางที่ 3.1)²⁸

ไทยได้เปรียบใน	9	อุตสาหกรรม	ซึ่งมีสินค้า	23	ชนิดที่ศึกษา
ไทยเสียเปรียบใน	7	อุตสาหกรรม	ซึ่งมีสินค้า	10	ชนิดที่ศึกษา
ไม่ได้เปรียบ/ไม่เสียเปรียบ	2	อุตสาหกรรม	ซึ่งมีสินค้า	6	ชนิดที่ศึกษา
ไม่มีการผลิตในไทย	2	อุตสาหกรรม	ซึ่งมีสินค้า	2	ชนิดที่ศึกษา

²⁸ นักวิชาการมาเลเซีย (Ariff 1993) คาดคะเนเรื่องความสามารถในการแข่งขันดังต่อไปนี้ (ก) อุตสาหกรรมที่อินโดนีเซีย ได้เปรียบในการแข่งขัน คือ ซีเมนต์ เคมี ยา ผลิตภัณฑ์พลาสติก และยาง สิ่งทอ น้ำมันพืช แต่จะเสียเปรียบเรื่องปุ๋ย และอิเล็กทรอนิกส์ (ข) มาเลเซียจะได้เปรียบในอุตสาหกรรมเซรามิก เคมี อิเล็กทรอนิกส์ ปุ๋ย ผลิตภัณฑ์พลาสติกและยาง และน้ำมันพืชแต่เสียเปรียบในอุตสาหกรรมซีเมนต์ สิ่งทอ และอัญมณี (ค) ฟิลิปปินส์จะได้เปรียบในการผลิตซีเมนต์ คอปเปอร์ คาโทด อิเล็กทรอนิกส์ ยา และเยื่อกระดาษ แต่เสียเปรียบเรื่องเซรามิก กระดาษ สิ่งทอและน้ำมันพืช (ง) ไทยได้เปรียบในอัญมณี ผลิตภัณฑ์ยาง สิ่งทอ และเสียเปรียบในด้านซีเมนต์ ปุ๋ย ผลิตภัณฑ์พลาสติก และน้ำมันพืช การคาดคะเนนี้มีข้อแตกต่างจากงานวิจัยนี้มาก เช่น ไทยจะไม่เสียเปรียบในอุตสาหกรรมซีเมนต์ ผลิตภัณฑ์พลาสติกและอิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น

การประเมินความสามารถในการแข่งขันข้างต้นเป็นการประเมินเชิงคุณภาพจากผลการศึกษาอุตสาหกรรมต่างๆทั้งในประเทศไทยและในประเทศอาเซียน ประกอบกับการพิจารณาสถิติการส่งออกและการนำเข้าของอุตสาหกรรมเหล่านี้ วิธีประเมินความสามารถในการแข่งขันอีกวิธีหนึ่งคือ การเปรียบเทียบอัตราผลตอบแทนภายใน หลังหักภาษีแล้ว (internal rate of return) ของโครงการลงทุนเดียวกันในประเทศต่างๆ²⁹ แต่วิธีนี้ไม่สามารถวัดผลกระทบของอาฟต้าว่าจะมีผลกระทบต่อการตัดสินใจลงทุนอย่างไร เพราะข้อมูลที่ได้จะเป็นข้อมูลของบริษัทที่อยู่รอดหรือมีกำไร (infra-marginal firms) เราต้องการดัชนีวัดว่าเมื่อมีอาฟต้าเกิดขึ้น การตัดสินใจลงทุนเพิ่มจะเปลี่ยนไปอย่างไร ด้วยเหตุนี้เราจึงสร้างอัตราผลตอบแทนเมื่อมีอุปสรรคต่อการลงทุนขึ้นมาแทน (Hurdle rate of return-HRR)³⁰ HRR คือ อัตราผลตอบแทนที่จะทำให้การลงทุนส่วนเพิ่ม (marginal investment) ให้ผลตอบแทนคุ้มทุนพอดี อัตราผลตอบแทนนี้จะเน้นเรื่องอุปสรรคและนโยบายของรัฐที่มีผลต่อการลงทุน กล่าวคือ ถ้ารัฐบาลเก็บภาษีการลงทุน หรือเก็บภาษีการค้า หรือภาษีการนำเข้าวัตถุดิบสูงขึ้น โครงการลงทุนใหม่จะคุ้มทุนก็ต่อเมื่อผู้ลงทุนได้รับผลตอบแทน (HRR) สูงขึ้น แต่ถ้ารัฐให้การคุ้มครองอุตสาหกรรม เช่น ให้เงินอุดหนุนลดหย่อนภาษีนำเข้าวัตถุดิบ หรือเก็บภาษีนำเข้าสินค้าสำเร็จรูป อัตราผลตอบแทน (HRR) ที่จะทำให้การลงทุนคุ้มทุนก็จะต่ำลง³¹ ดังนั้นหากเปรียบเทียบอัตราผลตอบแทนที่มีอุปสรรค (HRR) กรณีก่อนมีอาฟต้ากับหลังอาฟต้า ก็จะทำให้เราทราบว่าความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมจะเปลี่ยนแปลงไปอย่างไร

29 การจัดว่าอุตสาหกรรมใดจะเป็นผู้ชนะ (หรือผู้แพ้) ในประเทศใด จะต้องใช้ตัวเลขจากโครงการลงทุนที่ใช้เทคโนโลยีเดียวกันในหลายประเทศ ซึ่งไมอาจทำได้ เพราะแต่ละประเทศมีระดับการพัฒนาต่างกัน ราคาปัจจัยการผลิตต่างๆมีราคาแตกต่างกัน ทำให้บริษัทเลือกเทคนิคการผลิต (หรือขบวนการผลิต) ที่แตกต่างกัน ในการวิจัยครั้งนี้แม้จะมีความพยายามให้นักวิจัยเลือกบริษัทที่ผลิตสินค้าชนิดเดียวกันในไทย มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ และอินโดนีเซีย แต่ก็ไม่ประสบความสำเร็จ และนักวิจัยยังใช้วิธีการคำนวณหาอัตราผลตอบแทนต่างกันทำให้ค่าอัตราผลตอบแทนที่คำนวณได้ของประเทศต่างๆไม่อาจนำมาเปรียบเทียบกันได้

30 $HRR = VMP - S + q \bullet / q$ โดยที่ VMP คือ value of marginal product (ก่อนหักภาษี) ของเงินลงทุน 1 บาท ในแต่ละช่วงเวลา S คือ อัตราค่าเสื่อมของสินค้าทุน $q \bullet / q$ คือ อัตราการเปลี่ยนแปลงของราคาแท้จริงของสินค้าทุน (หรือ capital gain) ดูรายละเอียดใน Frank Flatters (1993) ซึ่งอยู่ในภาคผนวกที่ 1 ของรายงานฉบับนี้

31 มีข้อสังเกตบางประการ (ก) ในกรณีสินค้าที่ไม่มีการคุ้มครองอัตราผลตอบแทน HRR คำนวณจากรายได้และต้นทุนในราคาตลาดโลก เพราะไทยเป็นผู้ส่งออกรายเล็กไม่มีอิทธิพลต่อราคา ส่วนในกรณีที่มีภาษีนำเข้า ราคาในประเทศจะเท่ากับราคาตลาดโลกบวกภาษีนำเข้า และในกรณีที่มีการลดภาษีนำเข้าเราใช้วิธีสอบถามผู้ประกอบการให้คาดคะเนผลต่อราคาในประเทศ (ข) อัตราผลตอบแทน HRR จะมีค่าตรงข้ามกับอัตราการคุ้มครองแท้จริง (effective rate of protection-ERP) (ค) สูตร ERP แตกต่างจากสูตรที่นิยมใช้กันในการศึกษาเรื่องอัตราคุ้มครองแท้จริง กล่าวคือสูตรที่เราใช้คือส่วนต่างระหว่างมูลค่าเพิ่มในประเทศกับมูลค่าเพิ่มที่ราคาตลาดโลก คิดเป็นร้อยละของมูลค่าเพิ่มในประเทศ

การประเมินผลกระทบต่อขีดความสามารถในการส่งออกของอุตสาหกรรมไทยจะต้องใช้ข้อสมมุติว่าเมื่อประเทศอาเซียนลดภาษีนำเข้าสินค้าแล้ว อัตราผลตอบแทนที่ผู้ประกอบการไทยได้รับจะเปลี่ยนไปอย่างไร การประเมินจะต้องทราบราคาขายในตลาดอาเซียนก่อนและหลังการลดภาษีนำเข้า แต่เราไม่มีข้อมูลดังกล่าว เพราะผู้ผลิตของไทยส่วนใหญ่ไม่ได้ขายสินค้าในตลาดอาเซียน อย่างไรก็ตามเราอาจจะสมมุติได้ว่าก่อนลดภาษีนำเข้าในอาเซียน สินค้าไทยจะเข้าไปแข่งในตลาดอาเซียนลำบากเพราะมีอุปสรรคต่างๆ ทำให้อัตราผลตอบแทน HRR ในการขายในตลาดอาเซียนมีค่าค่อนข้างสูง และน่าจะสูงกว่าอัตราผลตอบแทน HRR สำหรับบริษัทไทยที่ขายสินค้าทั้งหมดภายในประเทศไทย แต่หลังจากการลดภาษีนำเข้าของประเทศอาเซียนแล้ว ราคาสินค้าในตลาดอาเซียนจะใกล้เคียงกับตลาดโลก เพราะภาษีนำเข้าใกล้เคียงศูนย์ นอกจากนี้ผู้ส่งออกไทยจะได้รับยกเว้นไม่ต้องเสียภาษีนำเข้าสินค้าชั้นกลางหรือได้คืนเงินภาษีสินค้านำเข้าชั้นกลางทั้งหมด ดังนั้นหลังจากอาเซียนลดภาษีนำเข้าแล้ว อัตรา HRR ของผู้ส่งออกไทยควรจะใกล้เคียงกับอัตรา HRR ของผู้ส่งออกไทยในปัจจุบัน หรือค่าตัวเลขในสมมติที่ 3 ของตารางที่ 3.2 ผลการคำนวณแสดงว่าผู้ส่งออกไทยที่เคยส่งสินค้าออกสู่ตลาดโลกจะสามารถส่งสินค้าไปขายในประเทศอาเซียนได้ เพราะค่า HRR ของผู้ส่งออกมีค่าค่อนข้างต่ำ สินค้าที่ค่า HRR ต่ำกว่า 5% และเป็นสินค้าที่ไทยเป็นผู้ส่งออกอยู่แล้ว ได้แก่ กระเป๋าน้ำร้อน เฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา และเยื่อกระดาษ เป็นต้น อย่างไรก็ตามสำหรับถุงมือยางที่ไทยเป็นผู้ส่งออกอยู่แล้ว ปรากฏว่าค่า HRR ค่อนข้างสูง ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากต้นทุนการผลิตของไทยค่อนข้างสูงเนื่องจากอัตราของเสียยังสูงกว่าประเทศคู่แข่ง

ก. อุตสาหกรรมที่ไทยสามารถส่งสินค้าออกไปประเทศอาเซียนเพิ่มขึ้น

จากสินค้า 23 รายการที่ไทยได้เปรียบ มีรายการที่ไทยมีโอกาสส่งออกเพิ่มขึ้นได้ปานกลางถึงสูงพอสมควร รวม 11 รายการ (ดูตารางที่ 3.1) และมีโอกาสส่งออกเพิ่มได้บ้าง 12 รายการ

สาเหตุที่สินค้าไทยจำนวนมากสามารถแข่งขันในตลาดอาเซียนได้ เพราะไทยพัฒนาอุตสาหกรรมเหล่านั้นมาก่อนเพื่อนบ้าน ในอดีตไทยอาศัยความได้เปรียบด้านค่าจ้างแรงงาน (สิ่งทอ เซรามิค) ฝีมือแรงงานและการมีผู้ประกอบการจำนวนมาก (อัญมณี เครื่องหนัง) และการมีวัตถุดิบในประเทศ (ยางเฟอร์นิเจอร์) บางกรณีความได้เปรียบเกิดจากตลาดของไทยใหญ่มากจนเอื้ออำนวยให้มีขนาดการผลิตของไทยใหญ่พอที่จะช่วยให้ต้นทุนการผลิตต่ำ (ยางรถยนต์ ผงซักฟอก ยาปฏิชีวนะ) ประกอบกับเทคโนโลยีในการผลิตเติบโตถึงจุดอิ่มตัวแล้ว (เครื่องใช้ไฟฟ้า เช่น ตู้เย็นและเครื่องปรับอากาศ)

แม้สินค้าหลายอย่างของไทยจะได้เปรียบคู่แข่ง แต่ก็มีอุปสรรคบางอย่างที่จะทำให้ไทยไม่ได้ประโยชน์จากเขตการค้าเสรีอาเซียนอย่างเต็มที่ กล่าวคือ

ประการที่แรก สินค้าหลายชนิดที่ไทยได้เปรียบ อาจไม่สามารถส่งไปขายในประเทศอาเซียนบางประเทศได้ เพราะประเทศเหล่านั้นกำหนดให้สินค้าเหล่านี้อยู่ในรายการ exclusion list หรืออยู่ในรายการ normal track ซึ่งจะลดภาษีลงช้ากว่ารายการ fast track เช่น ฟิลิปปินส์กำหนดให้กระเบื้องและเครื่องประดับ

อยู่ในรายการยกเว้น มาเลเซียไม่นำปูนเข้าสู่แผนการลดภาษี อินโดนีเซียเอาสินค้าพลาสติก 328 รายการ ออกจากการลดภาษี โดยเฉพาะถุงพลาสติกซึ่งเป็นรายการส่งออกสำคัญของไทย มาเลเซีย และ ฟิลิปปินส์ กำหนดให้เฟอร์นิเจอร์ยางพาราและพลาสติกอยู่ในรายการลดภาษีปกติ ทั้งที่ฟิลิปปินส์ได้เปรียบใน อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ (ดูตารางที่ 3.3)

จากการพิจารณา รายการสินค้าของไทยที่เสนอเข้าสู่แผนการยกเว้นการลดภาษีชั่วคราว ปรากฏว่ามีสินค้าจำนวนหลายรายการที่ไทยสามารถส่งออกไปจำหน่ายในตลาดโลก ซึ่งแสดงว่าผู้ผลิตไทยมีความสามารถที่จะแข่งขันกับคู่แข่งในอาเซียนได้ ตัวอย่างเช่น ชิ้นส่วนรถยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้าบางชนิด เป็นต้น การกำหนดให้สินค้าเหล่านี้อยู่ในรายการยกเว้น เท่ากับเป็นการตัดโอกาสการขยายการส่งออกของไทยไปสู่ ประเทศอาเซียน

ประการที่สอง เนื่องจากโครงสร้างภาษีศุลกากรของไทยมีอัตราเฉลี่ยสูงสุดในอาเซียน (ดูตารางที่ 3.4 และ รูปที่ 3.1) แต่ตารางการลดภาษีของไทยทั้งในแผนการลดแรงกดดันและแผนการลดแบบปกติเป็นไปแบบ "ล่าช้า" ทำให้อุตสาหกรรมของไทยที่มีความสามารถในการแข่งขันสูง จะได้รับประโยชน์ช้ากว่าคู่แข่ง ทั้งนี้เพราะหลักเกณฑ์การได้รับผลประโยชน์จากการลดภาษีของประเทศคู่ค้า (หรือ concession) คือสมาชิก ต้องลดภาษีขาเข้าของตนให้เท่ากับหรือต่ำกว่า 20% ก่อน³² ตารางที่ 3.5 แสดงปีที่ไทยจะลดภาษีลงถึง 20% ในกรณีต่างๆ เช่น กรณี Fast track ถ้าภาษีเดิมของไทยสูงกว่า 30% ไทยจะลดภาษีให้เหลือ 20% ในปี 1997 ปีนี้ไทยจึงจะได้ประโยชน์จากการลดภาษีของประเทศคู่ค้าเป็นการตอบแทน ส่วนอินโดนีเซียและ มาเลเซียจะเร่งลดภาษีสินค้าที่มีอัตราเกิน 20% ตั้งแต่ปี 1995 และ 1996 ตามลำดับ ส่วนกรณี Normal track สินค้าไทยที่มีภาษีเกิน 20% จะเริ่มลดลงมาเหลือ 20% ในปี 2000 ส่วนอินโดนีเซียและสิงคโปร์จะเริ่มลดมาเหลือ 20% ตั้งแต่ปี 1998 สำหรับมาเลเซีย แม้จะเริ่มลดภาษีสินค้าที่มีอัตราตั้งแต่ 30% ขึ้นไปลงมาเหลือ 20% ในปี 2000 แต่ สินค้าส่วนใหญ่ของมาเลเซียก็มีภาษีต่ำหรือใกล้เคียง 20% อยู่แล้ว

นอกจากนี้ จากโครงสร้างภาษีของสินค้าที่อยู่ในรายการลดภาษีปกติของไทย (รูปที่ 3.2) เราพบว่า สินค้าไทยที่มีอัตราภาษีเกิน 20% มีจำนวนกว่า 3,000 รายการ ในจำนวนนี้มีหลายรายการที่ไทยมีความสามารถในการส่งออก แต่ตารางการลดภาษีของไทยให้ต่ำกว่า 20% นั้นล่าช้ากว่าเพื่อนบ้าน (รูปที่ 3.3 - 3.5)

เมื่อเราพิจารณาสินค้าของไทยที่มีความสามารถในการแข่งขันว่าจะได้ประโยชน์จากการลดภาษี ในประเทศอาเซียนหรือไม่ ปรากฏว่าไทยจะได้ประโยชน์จากการลดภาษีของเพื่อนบ้านช้ากว่าคู่แข่ง เพราะ ไทยมีตารางการลดภาษีสำหรับสินค้าต่างๆล่าช้ากว่าเพื่อนบ้าน (ดูรูปที่ 3.1 และตารางที่ 3.5) ดังนี้

³² นอกจากนั้นหากประเทศภาคี 2 ประเทศซึ่งมีอัตราภาษีสูงกว่า 20% ประกาศลดภาษีลงพร้อมกัน แต่อัตราภาษีใหม่สูงกว่า 20% ประเทศทั้งสองจะได้ประโยชน์ซึ่งกันและกัน แต่ทั้งสองประเทศจะไม่ได้ประโยชน์จากประเทศที่ลดภาษีต่ำกว่า 20% แล้ว

ในแผนการลดภาษี เร่งรัด (fast track) เราเสียประโยชน์ที่จะขายสินค้าต่อไปนี้ให้ มาเลเซีย คือ เซรามิค เฟอร์นิเจอร์ไม้ยาง และเครื่องประดับ เป็นต้น

ใน Normal track ไทยจะเสียประโยชน์จากการส่งออกสินค้าผลิตภัณฑ์พลาสติก เครื่องใช้ไฟฟ้า แป้งแปรรูปทางเคมี และสี (ดูตารางที่ 3.7)

นอกจากนั้นจากการพิจารณตารางการลดภาษีของแต่ละประเทศเปรียบเทียบกัน ปรากฏว่าในกรณีสินค้าที่มีภาษีเกิน 20% หากมีสมาชิกอย่างน้อย 2 ประเทศลดภาษีลงพร้อมกันทั้งสองประเทศจะได้รับประโยชน์ซึ่งกันและกัน สำหรับสินค้าในแผนการลดภาษีเร่งรัด ปีที่จะมีสมาชิกได้ประโยชน์ 2 ประเทศ คือ ปี 1995 และสำหรับสินค้าในแผนการลดภาษีปกติจะเป็นปี 1997 ซึ่งจะเกิดประโยชน์เฉพาะต่อฟิลิปปินส์ (เฉพาะ สินค้าที่มีภาษี 21-25%) กับสิงคโปร์ และปี 1998 อินโดนีเซียจะได้ประโยชน์ ไทยและมาเลเซียจะเริ่มได้ประโยชน์ในปี 2000 อย่างไรก็ตามเนื่องจากมาเลเซียมีอัตราภาษีขาเข้าค่อนข้างต่ำ มาเลเซียจึงได้ประโยชน์ตั้งแต่ปี 1997 ดังนั้น อาจกล่าวได้ว่าที่เขตการค้าเสรีจะส่งผลให้มีการค้าภายในอาเซียนเพิ่มขึ้นอย่างชัดเจน และกว้างขวางจะต้องเป็นปี 2000 เป็นต้นไป และไทยจะได้ประโยชน์ช้ากว่าประเทศอื่น

ประการที่สาม สินค้าบางอย่างมีการผลิตในประเทศคู่แข่งด้วยต้นทุนที่ใกล้เคียงกันหรือสูงกว่าไทยเล็กน้อย เช่น มาเลเซียเป็นผู้ผลิตยางมือยางและยางยานอ้อมยารายใหญ่ของโลก ในกรณีเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราและปาร์ติเกิลบอร์ดก็มีการผลิตทั้งในมาเลเซียและอินโดนีเซีย แม้ว่าสินค้าไทยจะมีคุณภาพของเนื้อไม้ที่ดีกว่า แต่เมื่อเสียค่าขนส่งเข้าไปถึงประเทศคู่แข่ง ก็อาจขายได้ไม่มากนัก ยกเว้นกรณีที่มาเลเซียลดพื้นที่การปลูกไม้ยางลงไปอีก

ประการที่สี่ แม้ว่าไทยจะผลิตยางรถยนต์และผงซักฟอกที่มีคุณภาพสูงและต้นทุนต่ำกว่าเพื่อนบ้าน (เพราะตลาดใหญ่กว่า และผู้บริโภคไทยต้องการสินค้าที่ทันสมัยกว่าอินโดนีเซีย) แต่นโยบายของบริษัทผู้ผลิตข้ามชาติ (คือบริดจ์สโตน ลีเวอร์บราเดอร์) ซึ่งมีโรงงานผลิตในประเทศอาเซียน คงไม่ยอมให้สินค้าจากไทยไปแย่งสินค้าของบริษัทในอีกประเทศหนึ่ง การส่งออกของไทย (กรณียางรถยนต์) น่าจะมาจากบริษัทไทยที่ผลิตยางรถยนต์ประเภทใช้ภายใน สามารถส่งสินค้าที่มีคุณภาพดีกว่าเข้าไปในตลาดมาเลเซียและอินโดนีเซียเพิ่มขึ้น

ประการที่ห้า แม้ไทยจะมีความสามารถในการผลิตยาปฏิชีวนะและยาแก้ปวดหัว เพราะตลาดของไทยใหญ่มาก ต้นทุนจึงต่ำกว่าเพื่อนบ้าน แต่ประเทศเพื่อนบ้าน (โดยเฉพาะอินโดนีเซีย) มีระเบียบห้ามนำยาเข้าประเทศ (Non-tariff barriers)

ข. อุตสาหกรรมที่ไทยเสียเปรียบ ได้แก่ น้ำมันปาล์ม เม็ดพลาสติก กระเจก สบู่ เฟอร์นิเจอร์หวาย โททาคันสี (ดูตารางที่ 3.1) ความเสียเปรียบของอุตสาหกรรมไทยส่วนใหญ่เกิดจากการที่ประเทศคู่แข่งมีวัตถุดิบราคาถูกกว่าประเทศไทย อินโดนีเซียและมาเลเซียได้เปรียบในอุตสาหกรรมแก้วและกระเจก น้ำมันปาล์ม หวายและสบู่ ก็เพราะมีพลังงานราคาถูก (สำคัญต่ออุตสาหกรรมแก้ว) มีภูมิอากาศเหมาะสมต่อการ

ปลูกปาล์ม ทำให้มีวัตถุดิบในการผลิตสบู่ และกรดไขมัน (fatty acid) และมีป่าไม้ที่ค่อนข้างอุดมสมบูรณ์ มาเลเซียมีความได้เปรียบในการผลิตโทรทัศน์สีและถุงมือยางด้านการแพทย์ เพราะมีโรงงานของบริษัทข้ามชาติที่มีเทคโนโลยีเข้าไปลงทุนเป็นฐานการผลิตใหญ่เพื่อการส่งออกทั่วโลก เนื่องจากอดีตมาเลเซียมีการพัฒนาสวนยางอย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนั้น การที่อินโดนีเซียมีกำลังการผลิตสวนเก็นในการผลิต กระจก และมาเลเซียมีกำลังการผลิตสวนเก็นด้านเครื่องแก้ว ก็อาจก่อให้เกิดการทุ่มตลาดได้

แต่อย่างไรก็ตาม มีปัจจัยบางอย่างที่จะทำให้การนำเข้าสินค้าเหล่านี้มายังประเทศไทยยาก ประการแรก ไทยกำหนดให้โทรทัศน์สีและน้ำมันปาล์มอยู่ในรายการ exclusion list ประการที่สอง ผู้ผลิตขวดแก้วมักใช้วิธีถือหุ้นในบริษัทลูกค้า เพราะขวดแก้วเป็นส่วนหนึ่งของกลยุทธ์การแข่งขันแบบ product differentiation ผู้ผลิตในประเทศจึงได้เปรียบผู้นำเข้า เพราะสามารถออกแบบขวดตามความต้องการของลูกค้าได้ ประการที่สาม นโยบายของบริษัทอาซิโนะมิยะโตะ และ ลีเวอร์บราเดอร์ คงไม่นำผงชูรส และสบู่ จากบริษัทในอินโดนีเซียมาทุ่มตลาดไทย แต่อย่างไรก็ตามอาจมีผงชูรสของบริษัทอื่นในอินโดนีเซียเข้ามาตีตลาดไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่งตลาดอุตสาหกรรมอาหารกระป๋องที่ไม่ยึดติดกับชื่อสินค้า (brand name) เหมือนตลาดผู้บริโภคครัวเรือน ประการที่สี่ อินโดนีเซียยังผลิตเฟอร์นิเจอร์หวายสำหรับตลาดล่าง ดังนั้น การส่งเข้ามาขายในประเทศไทยคงประสบปัญหาต้องแข่งกับผู้ผลิตรายย่อยของไทยที่มี overhead ต่ำ ส่วนสินค้าฟิลิปินส์ก็เป็นสินค้าในตลาดบนที่มุ่งเจาะตลาดยุโรปมากกว่าและยังต้องแข่งกับบริษัทไทยที่มีฝีมือและรู้จักรสนิยมคนไทยดีกว่าด้วย แต่ในระยะปานกลาง บริษัทต่างชาติที่เข้าไปลงทุนในอินโดนีเซียจะช่วยให้อินโดนีเซียสามารถผลิตเฟอร์นิเจอร์ดีขึ้นได้ เพราะหวายของอินโดนีเซียมีคุณภาพดีกว่าหวายจากแหล่งอื่นๆ

ค. อุตสาหกรรมที่ไม่มีประเทศใดได้เปรียบ ได้แก่ สินค้าในหมวดเคมีภัณฑ์เพราะ (1) การผลิตเคมีภัณฑ์ต้องใช้วัตถุดิบหลักจากนอกกลุ่มอาเซียนและต้องอาศัยเทคโนโลยีของบริษัทข้ามชาติ เช่น การผลิตสี ต้องใช้ pigment จากสหรัฐอเมริกา และผู้ผลิตรายใหญ่ในอาเซียนก็คือบริษัทร่วมทุนกับบริษัทข้ามชาติ นอกจากนี้ผู้ผลิตสีจำเป็นต้องดัดแปลงสูตรให้เหมาะกับสภาพภูมิอากาศ และความต้องการของผู้ใช้ในแต่ละประเทศการผลิตคาร์บอนแบล็ค (เขม่าดำ) ก็ใช้วัตถุดิบและเทคโนโลยีจากประเทศพัฒนาแล้ว แต่อย่างไรก็ตามผู้ผลิตในอุตสาหกรรมสีเชื่อว่าไทยจะสามารถส่งออกไปอาเซียนได้เพราะไทยมีปริมาณการผลิตมากทำให้ต้นทุนต่ำ (2) โซดาไฟและคลอรีนเหลวเป็นสินค้าที่ไม่อาจขนส่งได้ไกลๆ เพราะอันตรายและค่าใช้จ่ายแพงมาก เนื่องจากเป็นของเหลว (3) อุตสาหกรรมเยื่อกระดาษ เป็นอุตสาหกรรมที่ผู้ผลิตสามารถซื้อเทคโนโลยีจากบริษัทต่างชาติได้ ในอีก 5-10 ปีข้างหน้า คาดว่ากำลังการผลิตของไทยจะมากกว่าปริมาณความต้องการ ขณะนี้ต้นทุนของไทยก็ยังไม่เสียเปรียบอินโดนีเซียมากนัก นอกจากนั้นอัตราภาษีจากอาเซียนก็ยังเป็นอัตราต่ำ (5%) อยู่ก่อนแล้ว

ดังนั้นเขตการค้าเสรีจะมีผลกระทบต่อผู้ผลิตไทยในอุตสาหกรรมดังกล่าวค่อนข้างน้อย

นอกจากนี้ยังมีสินค้าที่ไทยไม่มีโรงงานผลิตอีก 2 ชนิด ได้แก่ ปู และคอปเปอร์คาร์โบไทด ไทยไม่เก็บภาษีนำเข้าปู และไม่นิยมนำเข้าคอปเปอร์คาร์โบไทดจากฟิลิปปินส์ เพราะเป็นโลหะมีลทิน ดังนั้น เขตการค้าเสรีอาเซียนจะไม่มีผลกระทบต่อปริมาณการนำเข้าสินค้าทั้งสองชนิด แต่เนื่องจากอินโดนีเซียเป็นผู้ผลิตทองแดงรายใหญ่ของโลกและกำลังสร้างโรงงานผลิตคาร์โบไทด ดังนั้นในระยะยาวไทยจะสามารถนำเข้าคอปเปอร์คาร์โบไทดจากอินโดนีเซียแทนการนำเข้าจากทวีปแอฟริกา

กล่าวโดยสรุป แม้อุตสาหกรรมของไทยส่วนใหญ่จะได้เปรียบประเทศเพื่อนบ้านแต่ก็คาดว่าไทยจะไม่ได้รับประโยชน์จากการมีเขตการค้าเสรีอาเซียนมากนัก ยกเว้นว่าจะมีการเปลี่ยนแปลงข้อตกลงบางอย่าง

3.1.2 ผลกระทบต่อราคาสินค้าในประเทศและความสามารถในการแข่งขันของผู้ผลิตในตลาดไทย

ก่อนการลดภาษีการนำเข้า สินค้าที่ผลิตในประเทศไทยที่ได้รับการคุ้มครอง จะขายในราคาใกล้เคียงกับราคานำเข้า (c.i.f) บวกอัตราภาษีนำเข้า และบวกค่าใช้จ่ายอื่นๆในการนำเข้า หลังจากมีการลดภาษีของอาฟต้า การนำเข้าสินค้าจากอาเซียนย่อมทำให้ราคาสินค้าในประเทศไทยลดลง หากสินค้าจากอาเซียนทดแทนสินค้านำเข้าจากนอกอาเซียนได้สมบูรณ์ และตลาดนำเข้ามีการแข่งขันกัน ราคาในประเทศไทยจะลดลงใกล้เคียงกับราคานำเข้าจากอาเซียนบวกภาษีนำเข้าใหม่ (ประมาณ 5%) แต่ถ้าสินค้านำเข้าจากอาเซียนทดแทนสินค้านำเข้าจากนอกอาเซียนไม่ได้ดีนัก ราคาในประเทศไทยจะสูงกว่าระดับนี้ แต่จะต่ำกว่าราคานำเข้าจากนอกอาเซียนบวกภาษีนำเข้าจากนอกอาเซียน (อัตรา MFN)

อาฟต้าจึงมีผลกระทบต่อผู้ผลิตในประเทศค่อนข้างมาก เพราะผู้ผลิตจะต้องลดราคาสินค้าในประเทศลง แต่การลดราคาอาจไม่เป็นผลเสียหากผู้ผลิตสามารถขายสินค้าเพิ่มขึ้น ทำให้รายรับสูงขึ้นคำถามในตอนนี้คือ การลดภาษีของอาฟต้าจะมีผลกระทบอย่างไรต่อผู้ผลิตในประเทศไทย การตอบคำถามนี้จำเป็นต้องพิจารณาข้อมูลเบื้องต้น 3 ด้าน คือ โครงสร้างภาษีนำเข้าของไทย อัตราผลตอบแทนแบบมีอุปสรรค (HRR) และอุปสงค์ต่อสินค้า

ก. โครงสร้างภาษีนำเข้าของไทย ผลกระทบของการลดภาษีนำเข้าต่ออุตสาหกรรมไทยขึ้นอยู่กับส่วนต่างระหว่างอัตราภาษีนำเข้าก่อนลดภาษีก่อนลดภาษีก่อนลดภาษีกับอัตราภาษีภายใต้แผนการลดภาษีอาฟต้า และขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ผลิตไทย ในกรณีของไทย การลดภาษีนำเข้าอาจส่งผลกระทบต่อผู้ผลิตสินค้าบางชนิดในประเทศค่อนข้างรุนแรง เพราะอัตราภาษีนำเข้าโดยเฉลี่ยของไทยอยู่ในเกณฑ์สูงมากถึงร้อยละ 28 ในปี 2535³³ อัตราภาษีไทยสูงกว่าประเทศอาเซียนทั้งหมด(ตารางที่ 3.4) นอกจากนี้ไทย ยังมีอัตราภาษีจำนวนมากถึง 31 อัตรา โดยที่ความแตกต่างระหว่างอัตราภาษีค่อนข้างมาก อย่างไรก็ตามนับตั้งแต่ปี 2533

³³ เป็นอัตราภาษีนำเข้าเฉลี่ยแบบไม่ถ่วงน้ำหนัก คำนวณโดยสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง ส่วนอัตราภาษีนำเข้าเฉลี่ยต่อน้ำหนักเท่ากับ 8.6% เพราะสินค้านำเข้าจำนวนมากได้รับการยกเว้นไม่ต้องเสียภาษี

เป็นต้นมา กระทรวงการคลังได้ดำเนินการปฏิรูประบบภาษีศุลกากร โดยกำหนดจะลดจำนวนอัตราภาษีให้เหลือเพียง 6 อัตรา³⁴ (ธารินทร์ นิมมานเหมินท์ 2537) ระหว่างปี 2533-37 กระทรวงการคลังได้ประกาศลดภาษีไป 6,898 รายการ และในเดือนมกราคม 2538 ประกาศลดอีก 3,908 รายการ รวม 10,806 รายการ หรือร้อยละ 91 ของประเภทพิกัดสินค้าทั้งหมด หมวดสำคัญที่มีการปรับปรุง ได้แก่ หมวดเครื่องจักรและคอมพิวเตอร์ หมวดสินค้าโลหะสามัญ หมวดสินค้าอิเล็กทรอนิกส์และเครื่องใช้ไฟฟ้า และหมวดเคมีภัณฑ์ เป็นต้น (ดูตารางที่ 3.8) เราจะวิเคราะห์ผลกระทบของโครงสร้างภาษีขาเข้าในหัวข้อ (ค) ข้างล่าง

ข้อมูลอัตราภาษีนำเข้าดังกล่าวยังไม่อาจให้ภาพผลกระทบได้อย่างถูกต้อง เพราะขณะที่ผู้ผลิตได้รับการคุ้มครองจากภาษีนำเข้าสินค้าสำเร็จรูป แต่ขณะเดียวกันเขาอาจต้องเสียภาษีการนำเข้าสินค้าขั้นกลาง ดังนั้นจึงจำเป็นต้องพิจารณาอัตราการคุ้มครองแท้จริง (effective rate of protection)³⁵ ที่อุตสาหกรรมต่างๆได้รับ ตารางที่ 3.1 รายงานอัตราการคุ้มครองแท้จริงของสินค้าอุตสาหกรรมต่างๆ เรามีข้อสังเกตดังต่อไปนี้ ประการแรก อุตสาหกรรมไทยยังได้รับการคุ้มครองในอัตราที่สูงมาก อัตราการคุ้มครองแท้จริงเฉลี่ยของภาคอุตสาหกรรม (manufacturing sector) ในปี 2528 เท่ากับ 66% (World Bank 1993) คาดว่าในปี 2536 อัตราคุ้มครองแท้จริงน่าจะอยู่ในระดับ 40% - 50% ซึ่งเป็นอัตราที่สูงกว่าประเทศอาเซียนอื่นๆ ยกเว้น ฟิลิปปินส์ ประการที่สอง สินค้าอุตสาหกรรมไทยที่มีความสามารถในการแข่งขันจำนวนมาก (16 จาก 23 รายการในตารางที่ 3.1) ยังได้รับการคุ้มครองตั้งแต่ระดับปานกลางถึงสูงมาก และสินค้าที่ไทยเสียเปรียบส่วนใหญ่ จะมีอัตราการคุ้มครองที่สูงมาก

ผลของการคุ้มครองสินค้าที่ผลิตในประเทศในอัตราสูง ทำให้ทรัพยากรถูกบิดเบือน นักลงทุนจะโยกย้ายทรัพยากรไปผลิตสินค้าที่ได้รับการคุ้มครองเพราะได้กำไรดีกว่า สินค้าส่งออก (ซึ่งรวมสินค้าเกษตร) จึงถูกทำโทษเพราะการคุ้มครอง เพราะการผลิตสินค้าขายในประเทศจะได้ราคาและกำไรดีกว่าการผลิตเพื่อส่งออก ผู้บริโภคในประเทศต้องซื้อสินค้าแพงขึ้น ทำให้การกระจายรายได้แย่ลง นอกจากนั้นการคุ้มครองยังทำให้เกิดปัญหาการวิ่งเต้นเพื่อให้รัฐบาลคุ้มครองอุตสาหกรรมต่อไป

ข. การวัดความสามารถในการแข่งขัน HRR เป็นเครื่องมือที่สร้างขึ้นเพื่อวัดผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงนโยบายของรัฐ (เช่น ออฟต้า) ต่อความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมไทยในตลาดในประเทศ เพื่อศึกษาผลกระทบของการลดภาษีนำเข้า เราจึงคำนวณหา HRR สำหรับกิจการอุตสาหกรรมตัวอย่าง โดยแยกการคำนวณเป็น 3 กรณี ดังต่อไปนี้

³⁴ คือร้อยละ 0 สำหรับวัตถุดิบ ร้อยละ 1 วัตถุดิบทั่วไป ร้อยละ 5 วัตถุดิบนำปรับปรุงร้อยละ 10 สินค้ากึ่งสำเร็จรูป ร้อยละ 20 สินค้าสำเร็จรูปทั่วไป และร้อยละ 30 สินค้าที่ต้องคุ้มครอง

³⁵ อัตราคุ้มครองแท้จริง คือ ส่วนต่างระหว่างมูลค่าเพิ่มของการผลิตสินค้า โดยคิดราคาในประเทศกับมูลค่าเพิ่มของการผลิตสินค้าชนิดเดียวกันโดยคิดราคาในตลาดโลก คิดเป็นร้อยละของมูลค่าเพิ่มที่คิดราคาในตลาดโลก

(1) ก่อนการตั้งเขตการค้าเสรี โดยแยกเป็น บริษัท 3 ประเภท

- บริษัทขายในประเทศ 100%
- บริษัทขายในประเทศ 50%
- บริษัทส่งออก 100%

(2) หลังการตั้งเขตการค้าเสรีอาเซียน โดยสมมติให้ภาษีสินค้าสำเร็จรูปลดเหลือ 5% โดยแยกผลกระทบเป็น 3 บริษัทเช่นเดียวกับข้อ 1 สาเหตุที่สมมติเช่นนี้เพราะการผลิตสินค้าของกลุ่มอาเซียนจะอาศัยวัตถุดิบและชิ้นส่วน ส่วนใหญ่ (86.2% ของวัตถุดิบนำเข้า) จากนอกอาเซียน

(3) หลังการตั้งเขตการค้าเสรีอาเซียน โดยสมมติให้ลดภาษีสินค้าสำเร็จรูป ภาษีวัตถุดิบ และชิ้นส่วนเหลือ 5% แยกเป็น 3 บริษัทเช่นกัน เหตุผลคือ กระทรวงการคลังได้ประกาศลดภาษีนำเข้าสินค้านำเข้าตามนโยบาย MFN ตั้งแต่ปี 2535จนถึงปัจจุบัน มีการประกาศไปแล้ว 20 ครั้ง รวมเป็นสินค้าจาก 24 ตอน

ค. ผลกระทบของการลดภาษีนำเข้า ผลการคำนวณในตารางที่ 3.2 และ 3.8 ประกอบกับข้อมูลในตารางที่ 3.1 ให้ข้อสรุปสำคัญดังต่อไปนี้³⁶

ประการแรก จากสินค้าอุตสาหกรรมที่ไทยมีความสามารถในการแข่งขัน 23 รายการ มีรายการที่ได้รับการคุ้มครองแท้จริงในระดับสูง (50% - 100%) และสูงมาก (เกิน 100%) ถึง 7 รายการและได้การคุ้มครองปานกลาง (30-50%) รวม 9 รายการ นอกนั้นจะเป็นสินค้าที่มีอัตราการคุ้มครองต่ำ 5 รายการและถูกทำโทษ (อัตราคุ้มครองแท้จริงติดลบ) 3 รายการ (ตารางที่ 3.1)

ส่วนในตารางที่ 3.2 และ 3.9 ซึ่งเป็นผลการคำนวณ HRR และอัตราการคุ้มครองแท้จริงโดยใช้ข้อมูลของโรงงานอุตสาหกรรมบางประเภท ปรากฏว่าสินค้าที่มีค่า HRR ต่ำก่อนการลดภาษีของอาฟต้ามีจำนวน 5 รายการ ได้แก่ กระเป๋าน้ำแข็ง เฟอริไนเจอร์ไม้ยางพารา เยื่อกระดาษ เม็ดพลาสติก PE และการทอผ้าฝ้าย การที่ค่า HRR ต่ำแสดงว่าการลงทุนผลิตสินค้านี้ ต้องการอัตราผลตอบแทนไม่มากนักก็สามารถคืนทุนได้ นั่นหมายความว่าอุตสาหกรรมเหล่านี้มีความสามารถในการแข่งขัน แต่จากตารางที่ 3.8 ปรากฏว่าสินค้าเกือบทั้งหมดได้รับการคุ้มครองสูง สินค้าที่ขายในประเทศและมีอัตราคุ้มครองเกิน 30% มี 3 รายการ (คือกระเป๋าน้ำแข็ง PE และ สิ่งทอ) อัตราคุ้มครองปานกลาง (17.6%) 1 รายการ (คือ เฟอริไนเจอร์) ส่วนเยื่อกระดาษถูกทำโทษเพราะภาษีนำเข้าเยื่อกระดาษต่ำกว่าภาษีนำเข้าสารเคมีต่างๆที่ใช้ในการผลิตเยื่อกระดาษ

การลดภาษีนำเข้าจะทำให้สินค้าที่ขายในประเทศไทยมีราคาลดลง คำถามคือผู้ผลิตไทยจะอยู่รอดหรือไม่

³⁶ เราจะกล่าวถึงเรื่องอุปสงค์ต่อสินค้าในภายหลัง

ในกรณีของสินค้าที่มีขีดความสามารถในการแข่งขันคือ HRR มีค่าต่ำและอัตราการคุ้มครองอยู่ในระดับต่ำ การลดภาษีนำเข้าย่อมจะส่งผลกระทบต่อราคาขายในประเทศเพียงเล็กน้อย ดังนั้นผู้ผลิตจะสามารถแข่งขันกับสินค้านำเข้าได้โดยไม่ได้รับผลเสียหาย ตัวอย่างของอุตสาหกรรมเหล่านี้ ได้แก่ เส้นใยสังเคราะห์ ถูมืออย่างคุณภาพต่ำ ยาปฏิชีวนะ และเยื่อกระดาษ เป็นต้น

สินค้าบางชนิด มีขีดความสามารถในการแข่งขันแต่ถูกทำโทษ (อัตราการคุ้มครองแท้จริงติดลบ) กล่าว คือ ผู้ผลิตต้องเสียภาษีนำเข้าปัจจัยการผลิตในอัตราที่สูงกว่าการคุ้มครองจากภาษีนำเข้าสินค้าสำเร็จรูป ในกรณีนี้ การลดอัตราภาษีสินค้าสำเร็จรูปจะทำให้อัตราการคุ้มครองมีค่าติดลบเพิ่มขึ้น (ถูกทำโทษมากขึ้น) ความสามารถในการแข่งขันจะลดลง (ค่า HRR สูงขึ้น) แต่ถ้ามีการลดภาษีนำเข้าปัจจัยการผลิต อุตสาหกรรมประเภทนี้จะสามารถแข่งขันกับสินค้านำเข้าได้ (ดูการวิเคราะห์ภายหลัง) สินค้าประเภทนี้ได้แก่ ถูมืออย่าง ยากุ้งใช้

สินค้าจำนวนมากที่ผู้ผลิตไทยมีความสามารถในการแข่งขัน (ค่า HRR ต่ำ) แต่ยังคงได้รับการคุ้มครองสูง ได้แก่ เครื่องหนัง เฟอร์นิเจอร์ อัญมณี เสื้อผ้า เป็นต้น การลดภาษีการนำเข้าจะทำให้ราคาในประเทศลดลงมาก ผู้ผลิตจะได้กำไรลดลง เพราะสภาพการแข่งขันรุนแรงขึ้น ทำให้ค่า HRR สูงขึ้น แต่ถึงอย่างไร ผู้ผลิตส่วนใหญ่จะไม่เสียหายถึงขั้นขาดทุน เพราะค่า HRR หลังการลดภาษีแล้วยังมีค่าค่อนข้างต่ำ (ไม่เกิน 10%) ซึ่งแสดงว่าการลงทุนต้องการผลตอบแทนเพิ่มขึ้นบ้างเล็กน้อยจึงจะคุ้มทุน เหตุผลสำคัญคือผู้ผลิตเหล่านี้มักเป็นผู้ส่งออกสินค้าสู่ตลาดโลก ต้นทุนการผลิตส่วนเพิ่มจะต้องต่ำกว่าราคาขายในตลาดโลก มิฉะนั้นการส่งออกจะขาดทุน การที่เราเชื่อว่าผู้ส่งออกไม่ได้ขาดทุนจากการส่งออก เพราะตลาดในประเทศมีการแข่งขันกันสูง ผู้ผลิตสินค้าส่วนใหญ่ไม่ได้มีอำนาจผู้ขาดในประเทศจนสามารถดำเนินนโยบาย price discrimination โดยการขายสินค้าส่งออกในราคาต่ำกว่าต้นทุนในตลาดโลก (หรือหุ้มตลาด) และเอากำไรในประเทศชดเชยโดยขายราคาแพง

นอกจากนี้ สินค้าหลายชนิดเป็นสินค้าที่ผู้บริโภคมีความยืดหยุ่นต่อราคาสูง (high price elasticity of demand) เนื่องจากเป็นสินค้าที่มีสินค้าทดแทนมาก หรือเป็นสินค้าค่อนข้างฟุ่มเฟือย เช่น อัญมณี เสื้อผ้า เฟอร์นิเจอร์ ผลิตภัณฑ์เครื่องหนัง หรือแม้แต่เครื่องสำอาง และผลิตภัณฑ์พลาสติก เมื่อราคาลดลง 10% ยอดขายจะเพิ่มขึ้นมากกว่า 10 % ทำให้ผู้ขายมีกำไรเพิ่มขึ้น ดังนั้นการลดภาษีจะไม่ทำให้อุตสาหกรรมที่เรา มีความได้เปรียบกลับกลายเป็นผู้เสียเปรียบเพียงแต่ผู้ผลิตต้องปรับตัวรับการแข่งขันมากขึ้น การลดภาษีจึงไม่เป็นผลเสียต่อการพัฒนาอุตสาหกรรม

ประการที่สอง ตารางที่ 3.1, 3.2 และ 3.9 แสดงว่า อุตสาหกรรมที่ไทยเสียเปรียบเกือบทั้งหมดจะมีอัตราการคุ้มครองแท้จริงในระดับสูงถึงสูงมาก ผลก็คือค่าอัตราผลตอบแทน HRR สำหรับการขายในประเทศมีค่าต่ำกว่า HRR ของการขายในตลาดส่งออก เช่น ผู้ผลิตเม็ดพลาสติกแบบ PS และผู้ผลิตโทรทัศน์รายใหญ่ ที่ขายสินค้าในประเทศ จะได้ HRR เท่ากับ 4.4% และ 2.1% ตามลำดับ แต่เมื่อขายในต่าง

ประเทศ 100 % ค่า HRR จะเพิ่มขึ้นเป็น 13.5% และ 10.0% ตัวเลขนี้แสดงว่าผู้ผลิตไม่มีแรงจูงใจที่จะขายในตลาดต่างประเทศ เพราะตลาดต่างประเทศมีการแข่งขันสูง โครงการลงทุนสำหรับตลาดส่งออกต้องได้ผลตอบแทนสูงขึ้นจึงจะคุ้มทุน

การลดภาษีนำเข้าของอาฟต้าจะทำให้มีสินค้าจากอาเซียนเข้ามาตีตลาดในประเทศมาก ราคาในประเทศจะลดลงใกล้เคียงกับอัตราภาษีที่ลดลง ดังนั้น ถ้าผู้ผลิตไทยจะอยู่รอดได้ โครงการลงทุนต้องมีค่า HRR เพิ่มขึ้นจากก่อนอาฟต้ามาก (ดูช่องที่ 4-9 เทียบกับช่องที่ 1-3 ของตารางที่ 3.2) ดังนั้นผู้ประกอบการไทยจะประสบความเสียหายจากการแข่งขันอย่างรุนแรง

ประการที่สาม ถึงแม้ว่าการลดภาษีนำเข้าสินค้าขั้นสุดท้ายจะทำให้สินค้าไทยเสียเปรียบสินค้านำเข้าจากอาเซียน แต่ถ้าหากมีการลดภาษีนำเข้าวัตถุดิบและสินค้าขั้นกลางพร้อมกับภาษีสินค้าขั้นสุดท้ายให้เหลือเพียง 5% อัตราการคุ้มครองแท้จริงที่ทุกอุตสาหกรรมจะได้รับจะใกล้เคียง 5% เทียบกรณีที่ 1 และ 2 (ดูตามติ 3.9) แต่ประเด็นสำคัญก็คือค่า HRR ของผู้ผลิตไทยจะลดลง (ดูตารางที่ 3.2) ทำให้ผู้ผลิตไทยสามารถแข่งขันกับสินค้านำเข้าได้ดีขึ้น เช่น ค่า HRR ของผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ยางพาราลดจาก 2.5% เหลือ 1.8% การทอผ้าลดจาก 6.8% เหลือ 3.7% เยื่อกระดาษลดจาก 2.2% เหลือ 2.0% ยาแก้ปวดลดจาก 16.0% เหลือ 15.9% เครื่องปรับอากาศลดจาก 4.9% เหลือ 10.2% เป็นต้น การลดภาษีนำเข้าสินค้าขั้นกลางนอกจากจะช่วยให้ผู้ผลิตไทยที่มีศักยภาพในการแข่งขันสามารถแข่งขันได้ดีขึ้นแล้ว ยังจะช่วยให้ผู้ผลิตในอุตสาหกรรมที่เราเสียเปรียบพอจะประกอบตัวอยู่รอดได้ โดยไม่เป็นภาระด้านงบประมาณช่วยเหลือในการปรับตัว

แม้ว่าการลดภาษีนำเข้าวัตถุดิบและสินค้าขั้นกลางพร้อมกับการลดภาษีสินค้าขั้นปลายจากประเทศอาเซียนจะช่วยให้อุตสาหกรรมไทยดำรงหรือเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันกับสินค้านำเข้า แต่ในทางปฏิบัติไทยยังซื้อวัตถุดิบและสินค้าขั้นกลางส่วนใหญ่ (ร้อยละ 86 ในตารางที่ 3.10) จากประเทศนอกกลุ่มอาเซียน ยกเว้นการนำเข้าเชื้อเพลิง ซึ่งมีการนำเข้าจากอาเซียนเกินกว่าร้อยละ 51 ของการนำเข้าทั้งหมด (ดูตารางที่ 3.9) นัยของข้อมูลนี้คือ ถ้าหากต้องการให้อุตสาหกรรมไทยแข่งขันได้ดีขึ้น กระทรวงการคลังต้องลดอัตราภาษีนำเข้าสินค้าขั้นกลางจากประเทศนอกกลุ่มอาเซียนในอัตราที่ต่ำที่สุด และลดลงพร้อมกับการลดภาษีนำเข้าจากอาเซียน มิฉะนั้นสินค้าไทยจะเสียเปรียบสินค้านำเข้าจากอาเซียน เพราะประเทศอาเซียนอื่นมีภาษีนำเข้าต่ำกว่าไทย (ยกเว้นฟิลิปปินส์)

ประการที่สี่ โครงสร้างภาษีปัจจุบันยังให้การคุ้มครองอุตสาหกรรมต้นน้ำบางประเภทในอัตราที่สูงกว่าอุตสาหกรรมปลายน้ำ ตัวอย่างคือ อุตสาหกรรมปิโตรเคมีถูกจัดอยู่ในรายการลดภาษีปกติ โดยมีอัตราภาษีนำเข้า 30% จนถึงปี 2539 จึงจะลดเหลือ 20% ขณะที่อุตสาหกรรมสิ่งทอ ซึ่งเป็นอุตสาหกรรมปลายน้ำที่ต้องใช้ resin ของอุตสาหกรรมปิโตรเคมี ถูกจัดอยู่ในรายการเร่งลดภาษี โดยต้องลดภาษีเหลือ 20% ในปี 2536 และ 15 % ในปี 2538 ตารางการลดภาษี เช่นนี้เกิดผลเสียต่อขีดความสามารถในการแข่งขันของ

อุตสาหกรรมปิโตรเคมี ตารางที่ 3.11 แสดงผลการคำนวณอัตราการคุ้มครองแท้จริงในอุตสาหกรรมทั้งสอง แม้อัตราการคุ้มครองตัวเงิน (nominal protection) ของอุตสาหกรรมปิโตรเคมีจะเท่ากับ 30% แต่เนื่องจากภาษีนำเข้าวัตถุดิบและเครื่องจักรเพื่อใช้ในอุตสาหกรรมมีอัตราเพียง 1% และ 5% ตามลำดับ ดังนั้นอัตราการคุ้มครองแท้จริงที่อุตสาหกรรมปิโตรเคมีได้รับจึงสูงถึง 63% - 119 % แต่ในขณะเดียวกันอุตสาหกรรมสิ่งทอกลับไม่ได้รับการคุ้มครองเลย แม้ว่าอัตราการคุ้มครองตัวเงินจะเท่ากับร้อยละ 5 สำหรับอุตสาหกรรมเส้นใยประดิษฐ์ และร้อยละ 10 สำหรับผ้าใยสังเคราะห์ แต่อุตสาหกรรมทั้งสองจะมีอัตราการคุ้มครองแท้จริงติดลบ โดยเส้นใยประดิษฐ์มีอัตราการคุ้มครอง -17% ถึง -53.8% (ขึ้นกับว่าขนาดของมูลค่าเพิ่ม) ส่วนผ้าใยสังเคราะห์มีอัตราคุ้มครอง 1.45% ถึง -12.8% ดังนั้นนอกจากโครงสร้างภาษีใหม่ของไทยจะไม่สนับสนุนอุตสาหกรรมขั้นกลางบางประเภทแล้ว (เช่นอุตสาหกรรมเส้นใยและทอผ้า) ยังทำโทษอุตสาหกรรมดังกล่าวอีกด้วย

นัยสำคัญสำคัญ **ประการสุดท้าย** ที่ได้จากผลการคำนวณค่า HRR และ ERP ในตารางที่ 3.2 - 3.9 เกี่ยวข้องกับนโยบายการลดภาษีนำเข้าของกระทรวงการคลัง กล่าวคือกระทรวงฯ ได้เสนอคณะรัฐมนตรีขอลดภาษีนำเข้าจากเดิม 31 อัตรา ให้เหลือเพียง 6 อัตรา ดังกล่าวแล้วข้างต้น เรามีข้อสังเกตเกี่ยวกับผลการปฏิรูปภาษีนำเข้าครั้งนี้ 3 ข้อ ดังนี้

ข้อแรก อัตราภาษีนำเข้าสำหรับสินค้าสำเร็จรูป (20%) และสินค้าที่ต้องการการคุ้มครองพิเศษ (30%) สูงกว่าอัตราภาษีสินค้ากึ่งสำเร็จรูป (10%) และเครื่องจักร (5%) ค่อนข้างมาก คือต่างกันถึง 100% - 500% แม้ว่าการปฏิรูปภาษีนำเข้าครั้งนี้จะทำให้อัตราการคุ้มครองแท้จริงของสินค้าอุตสาหกรรมลดลงจาก 67% ในปี 2538 (World Bank, 1993) มาเหลือเพียงเฉลี่ย 40% - 50% (ดูตารางที่ 3.12) แต่อัตราการคุ้มครองแท้จริงอัตราใหม่นี้ยังสูงจนเกินความจำเป็น และยิ่งสูงกว่าประเทศเพื่อนบ้านคือ มาเลเซีย และอินโดนีเซีย การให้การคุ้มครองภาคอุตสาหกรรมในอัตราที่สูงเกินความจำเป็นเช่นนี้ นอกจากจะทำให้อุตสาหกรรมที่ได้รับการคุ้มครองขาดแรงจูงใจในการพัฒนา (เพราะไม่มีแรงบีบคั้นจากการแข่งขัน) ยังมีผลเสียต่อภาคส่งออกและภาคการเกษตร ดังจะกล่าวในตอนต่อไป

ข้อสอง หากพิจารณาอย่างผิวเผิน การกำหนดอัตราภาษีนำเข้าสำหรับอุตสาหกรรมปลายน้ำให้สูงกว่าอุตสาหกรรมต้นน้ำดูจะเป็น **ธรรม** แก่ผู้ผลิตสินค้าขั้นปลายน้ำซึ่งต้องเสียภาษีการนำเข้าสินค้าต้นน้ำมาใช้เป็นวัตถุดิบ การได้รับชดเชยด้วยอัตราการคุ้มครองที่สูงขึ้นจึงน่าจะ "ถูกต้อง" แต่การคุ้มครองอุตสาหกรรมต้องพิจารณาคู่ครองเฉพาะมูลค่าเพิ่ม (Value added) ที่อุตสาหกรรมสร้างขึ้นในประเทศ ไม่ใช่คุ้มครองมูลค่าทั้งหมดของสินค้า (value of output) ซึ่งรวมวัตถุดิบและชิ้นส่วนที่อุตสาหกรรมนำเข้ามาจากต่างประเทศหรือซื้อจากในประเทศ การกำหนดอัตราภาษีนำเข้าอุตสาหกรรมปลายน้ำให้สูงกว่าต้นน้ำนอกจากจะยังผลให้อุตสาหกรรมปลายน้ำมีอัตราคุ้มครองแท้จริงสูงกว่าอัตราการคุ้มครองตัวเงิน (หรืออัตราภาษีนำเข้า) ดังที่ปรากฏในตารางที่ 3.11 แล้ว ยังปรากฏว่าอุตสาหกรรมปลายน้ำได้รับการคุ้มครองสูงกว่า

อุตสาหกรรมต้นน้ำ กล่าวคืออัตราการคุ้มครองแท้จริงของอุตสาหกรรมปลายน้ำสูงถึง 41% - 52% ส่วนอุตสาหกรรมต้นน้ำกลับได้รับการคุ้มครองแท้จริงต่ำกว่ามาก โดยที่อุตสาหกรรมที่อยู่ต้นน้ำที่สุด เช่นการผลิตเครื่องจักร จะได้รับการคุ้มครองแท้จริงต่ำกว่า(ร้อยละ 9.6)อุตสาหกรรมที่อยู่ปลายน้ำขั้นถัดไป เช่นอุตสาหกรรมสินค้าสำเร็จรูปได้รับการคุ้มครองแท้จริง 23.8% (ดูตารางที่ 3.11) ในบางกรณีเช่นการผลิตเครื่องจักรและชิ้นส่วน อัตราการคุ้มครองอาจติดลบได้ (กรณีที่ 2 ในตารางที่ 3.10) ตัวอย่างของอุตสาหกรรมต้นน้ำ คือ อุตสาหกรรมชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ และอุตสาหกรรมปลายน้ำคือการประกอบสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ เป็นต้น

ข้อสาม นอกจากโครงสร้างภาษีนำเข้าใหม่จะไม่สนับสนุนอุตสาหกรรมต้นน้ำเท่ากับปลายน้ำแล้ว ยังก่อให้เกิดการบิดเบือนการใช้ทรัพยากรอีกด้วย กล่าวคือ อุตสาหกรรมที่ใช้วัตถุดิบเบื้องต้น ซึ่งเสียภาษี 1% (กรณีที่ 1 ในตาราง 3.11) และเครื่องจักร (ภาษีนำเข้า 5%) (กรณีที่ 3 ในตารางที่ 3.10) ในสัดส่วนสูงจะได้รับการคุ้มครองมากกว่าอุตสาหกรรมที่ใช้สินค้าสำเร็จรูปเป็นวัตถุดิบในสัดส่วนสูง (กรณีที่ 2 ในตาราง 3.10) เพราะภาษีนำเข้าสินค้าสำเร็จรูปสูง 10% ดังนั้นโครงสร้างภาษีนำเข้าใหม่จึงไม่สนับสนุนอุตสาหกรรมสนับสนุน (supporting industry) เช่น อุตสาหกรรมชิ้นส่วนและเครื่องจักร แต่กลับสนับสนุนอุตสาหกรรมการประกอบ (assembly industries) มากกว่า ทั้งๆที่อุตสาหกรรมสนับสนุนคือจุดอ่อนของภาคอุตสาหกรรมไทย

ตารางที่ 3.11 (กรณีที่ 6) ยังแสดงให้เห็นว่า หากเก็บภาษีสินค้าขั้นกลางและสินค้าขั้นปลายน้ำในอัตราเดียวกัน เช่น ร้อยละ 5 ทุกอุตสาหกรรมจะได้รับการคุ้มครองแท้จริงในอัตราที่เท่ากัน (10.9%) ไม่ว่าอุตสาหกรรมนั้นๆ จะมีมูลค่าเพิ่มในสัดส่วนสูงหรือต่ำ หรือถ้ารัฐบาลยังไม่พร้อมจะเก็บภาษีนำเข้าอัตราเดียว ซึ่งจะทำให้การบริหารจัดเก็บภาษีง่ายที่สุด รัฐบาลพิจารณาลดภาษีสินค้าสำเร็จรูปเหลือ 15% หรือ 10% ในกรณีที่ภาษีสินค้าสำเร็จรูปเหลือ 15% อุตสาหกรรมประกอบสินค้ายังได้รับการคุ้มครองแท้จริง 38% เทียบกับ 52.4% เมื่อภาษีนำเข้าเท่ากับ 20% (เทียบกรณีที่ 1 กับกรณีที่ 4 ในตารางที่ 3.11) แต่ถ้าภาษีสินค้าสำเร็จรูปลดเหลือ 10% อัตราคุ้มครองแท้จริงจะลดลงเหลือ 23.8% (กรณีที่ 5 ในตารางที่ 3.11)

โดยสรุปแล้ว หากรัฐต้องการส่งเสริมอุตสาหกรรมทุกประเภทโดยไม่มีอคติเข้าข้างอุตสาหกรรมทดแทนการนำเข้า การกำหนดอัตราภาษีนำเข้าเพียงอัตราเดียว หรือกำหนดให้อัตราภาษีนำเข้าอุตสาหกรรมต้นน้ำและปลายน้ำต่างกันน้อยที่สุด จะเป็นนโยบายส่งเสริมการส่งออกที่ดีอุตสาหกรรมต้นน้ำอุตสาหกรรมปลายน้ำ จะได้รับการสนับสนุนในอัตราที่เท่าเทียมกัน

ตารางที่ 3.1

ผลกระทบของเขตการค้าเสรีอาเซียน

การแข่งขัน/อุตสาหกรรม	การคุ้มครองแท้จริง	ผลกระทบต่อการค้า	เหตุผลที่ส่งออกหรือนำเข้า
(ก) แข่งขันได้ดี-ส่งออกเพิ่มมาก			
อัญมณีและเครื่องประดับ	สูงมาก	+++	ผู้ส่งออกใหญ่
เซรามิค เครื่องสุขภัณฑ์	สูงมาก	+++	คุณภาพดีกว่าคู่แข่ง
ผลิตภัณฑ์พลาสติก	สูงมาก	+++	คุณภาพดีกว่าคู่แข่ง
เครื่องหนังและหนังฟอกสีพื้นคุณภาพดี	ปานกลาง-สูง	+++	ผู้ส่งออกใหญ่
ผ้าใยสังเคราะห์	ปานกลาง	++	ประสิทธิภาพสูง
ใยสังเคราะห์	ต่ำ	+	ประสิทธิภาพสูง
ใยธรรมชาติ	ลบ	+	ประสิทธิภาพสูง
ผ้าฝ้าย	ลบ	+	ประสิทธิภาพสูง
โทรศัพท์และตู้สลับสาย	ปานกลาง	++	Scale Economy
แป้งแปรรูปทางเคมี	ปานกลาง	++	ต้นทุนวัตถุดิบต่ำ และส่งออกรายใหญ่
(ข) แข่งขันได้-ส่งออกเพิ่มน้อย			
ยางรถยนต์	สูงมาก	+	นโยบายบริษัท
เครื่องใช้ไฟฟ้าในบ้าน (ตู้เย็น)	สูง	+	Normal Track
ผงซักฟอก (เคมีชั้นปลาย)	สูง	+	นโยบายบริษัท
เฟอร์นิเจอร์ไม้ยางและปารมิเกลอร์	ปานกลาง	+	ค่าขนส่ง/คู่แข่งผลิต
เครื่องปรับอากาศ(คุณภาพปานกลาง)	ต่ำ-ปานกลาง	+	Normal Track
ถุงมือยาง (คุณภาพต่ำ)	ใกล้ศูนย์	+	คู่แข่งผลิต
ถุงยางอนามัย	ใกล้ศูนย์	+	คู่แข่งผลิต
ยาปฏิชีวนะ	ใกล้ศูนย์	+	NTB
ยาแก้ปวด แก้ไข้	ติดลบ	+	NTB
(ค) ไม่ได้เปรียบ-เสียเปรียบ			
เซรามิค	สูง	0	ผลิตใช้ในประเทศเป็นหลัก วัตถุดิบหลักมาจากนอกอาเซียน
เคมีปลายน้ำ (สี ยา)	กลาง	0	บริการผู้ใช้ NTB
เคมีพื้นฐาน (โซดาไฟ คลอรีนเหลว)	ต่ำ	0	ค่าขนส่งสูง
ยาปราบศัตรูพืช	ใกล้ศูนย์	0	ใช้ในประเทศ, วัตถุดิบนอกอาเซียน
เยื่อกระดาษ	ติดลบ	0	ต้นทุนใกล้เคียง
		(อนาคต +)	คู่แข่ง ภาษีต่ำ

ตารางที่ 3.1 (ต่อ)

ผลกระทบของเขตการค้าเสรีอาเซียน

การแข่งขัน/อุตสาหกรรม	การคุ้มครองแท้จริง	ผลกระทบต่อการค้า	เหตุผลที่ส่งออกหรือนำเข้า
(ง) เสียเปรียบ/นำเข้ามาก			
กระเจก	สูงมาก	--	ทุ่มตลาด
เมล็ดพลาลดคบางชนิด	สูงมาก	---	ทุ่มตลาด *
ถุงมือยางคุณภาพดี	ใกล้ศูนย์	---	คู่แข่งมีอัตราของเสียและต้นทุนต่ำกว่า
(จ) เสียเปรียบ/นำเข้าน้อย			
น้ำมันปาล์ม	สูงมาก	-	exclusion list
เครื่องแก้ว/ขวด	สูงมาก	-	ทุ่มตลาด แต่ค่าขนส่งสูง
สบู่	สูง	-	นโยบายบริษัท วัตถุประสงค์ไทยแพง
ผงชูรส	สูง	-	นโยบายบริษัท (คู่แข่งมีต้นทุนวัตถุดิบต่ำ)
หวาย	สูง	-	ค่าขนส่ง (คู่แข่งมีหวายคุณภาพดีจำนวนมาก)
โทรทัศน์สี	ปานกลาง	-	exclusion list (คู่แข่งเป็นโรงงานส่งออกของญี่ปุ่น)
(ฉ) ไม่มีผลกระทบต่อไทย			
นุ้ยและคอปเปอร์คาร์ไบด์	ต่ำ	0	ภาชนะนำเข้าต่ำ/ไม่มีการผลิตในไทย

ที่มา : (1) รายงานของคณะผู้วิจัย

(2) อัตราการคุ้มครองแท้จริง จาก (ก) งานของคณะผู้วิจัย (ข) World Bank 1989

(ค) คาว มงคลสมัย และคณะ 2528 (ง) Akrasanee, et. al. 1980; (จ) TTIS 1993

หมายเหตุ : (1) อัตราการคุ้มครองแท้จริงสูงมาก = มากกว่า 100%

สูง = 50-100%

ปานกลาง = 30-50%

ต่ำ = 1-20%

ลบ = อุตสาหกรรมถูกทำโทษ

(2) ผลกระทบ

+++ = ส่งออกเพิ่มมาก

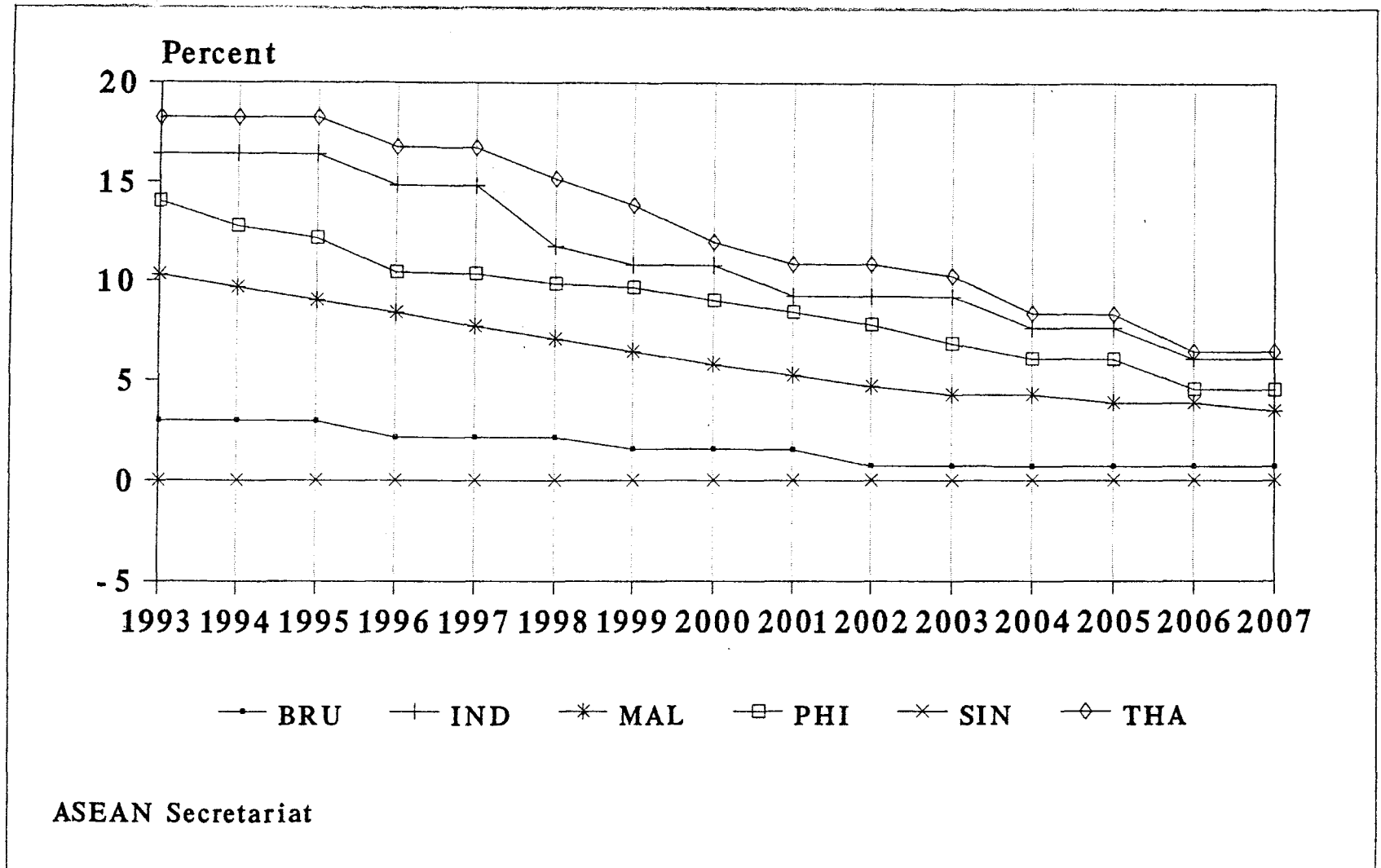
++ = ส่งออกเพิ่มปานกลาง

+

0 = ไม่มีผลกระทบ

-- = นำเข้าเพิ่มปานกลาง

- = นำเข้าเพิ่มน้อย



ตารางที่ 3.2

ผลการคำนวณค่า HRR (Hurdle Rate of Return)

(%)

	Pre-AFTA			Post AFTA : case 1			Post AFTA : case 2		
	0% of export	50% of export	100% of export	0% of export	50% of export	100% of export	0% of export	50% of export	100% of export
กระเป๋าน้ำ	1.9	2.4	3.2	4.0*	3.6	3.2	3.1*	3.1	3.2
เฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา	1.6	1.7	2.0	2.5	2.2	2.0	1.8	1.9	2.0
เยื่อกระดาษ	2.2	1.9	1.5	2.2	1.9	1.5	2.0	1.8	1.5
ยาแก้ปวด	15.6	15.8	15.9	16.0	15.9	15.9	15.9	15.9	15.9
ถุงมือยาง**	13.9	13.2	13.4	13.5	13.3	13.4	13.5	13.3	13.4
PE	1.8	2.2	3.3	(a)	7.6	3.3	3.2	3.3	3.3
PS	4.4	6.8	13.5	108.5	26.6	13.5	12.0	12.7	13.5
TV (small firm)	9.0	9.4	10.1	26.4	15.3	10.1	10.0	10.0	10.1
TV (large firm)	2.1	4.2	10.0	(a)	(a)	10.0	8.2	9.0	10.0
Air condition	15.4	12.7	10.4	49.1	18.7	10.4	10.2	10.3	10.4
Weaving	2.2	4.0	4.2	6.8	7.9	4.2	3.7	4.6	4.2

หมายเหตุ :

(1) case 1 : 5% tariff rate on output ; no reduction in tariff rate on input

(2) case 2 : 5% tariff rate on output and inputs

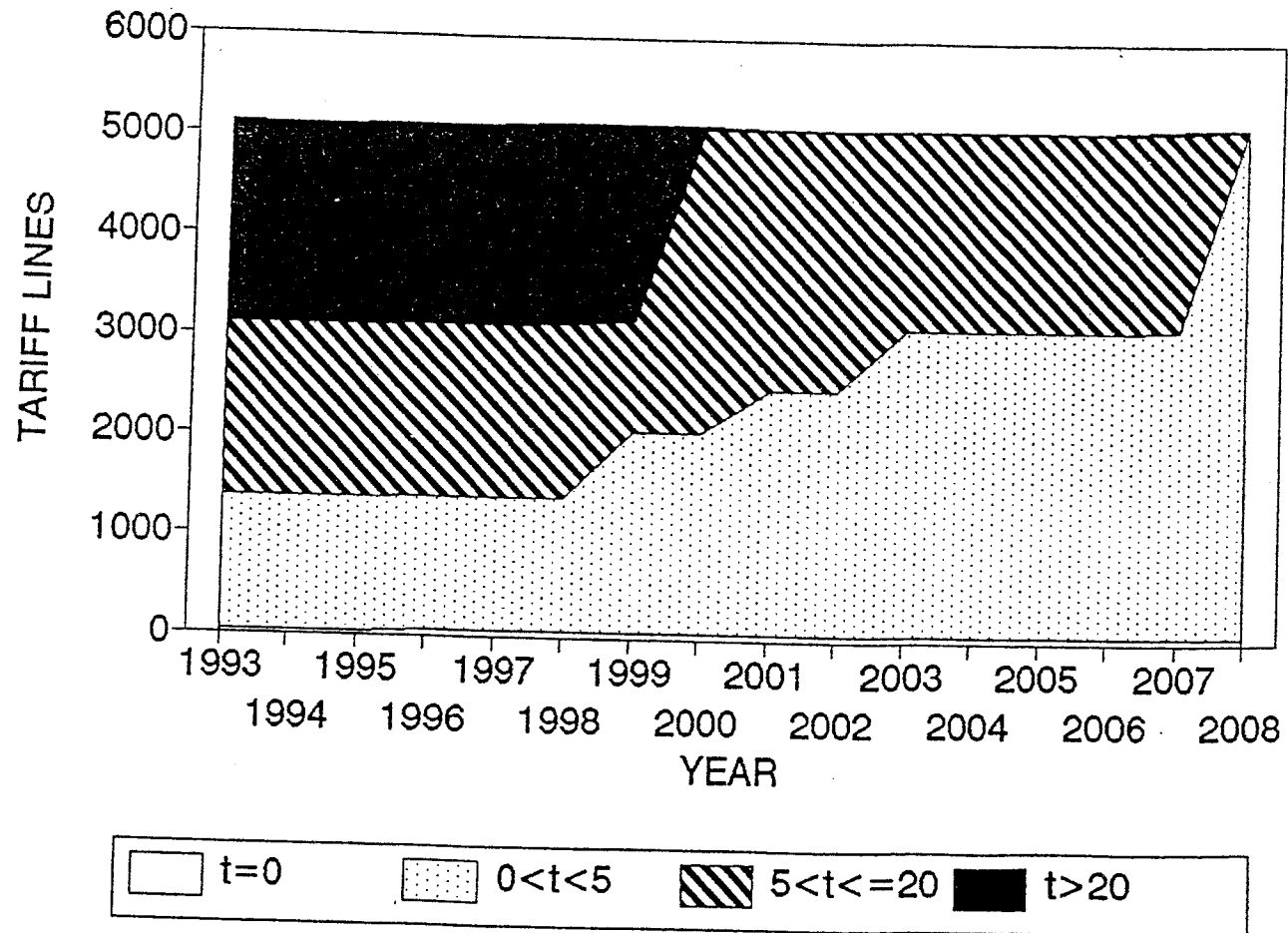
* ถ้าลดภาษีสินค้าและวัตถุดิบเพียง 50% ค่า HRR ของกระเป๋าน้ำจะลดลงเป็น 1.7 (กรณีขายในประเทศ 100%) แสดงว่าผู้ผลิตในประเทศสามารถแข่งขันกับสินค้านำเข้าได้ดีขึ้น

** บริษัทส่งออก 50% เปลี่ยนเป็นบริษัทส่งออก 90% ให้ใกล้เคียงสภาพความเป็นจริง

(a) VA ของ TV ใหญ่ติดลบ

ที่มา : คำนวณจากการสำรวจ

จำนวนพิกัดอัตราภาษีศุลกากรในแผนการลดภาษีปรกติของไทย



ที่มา : Asean Secretariat

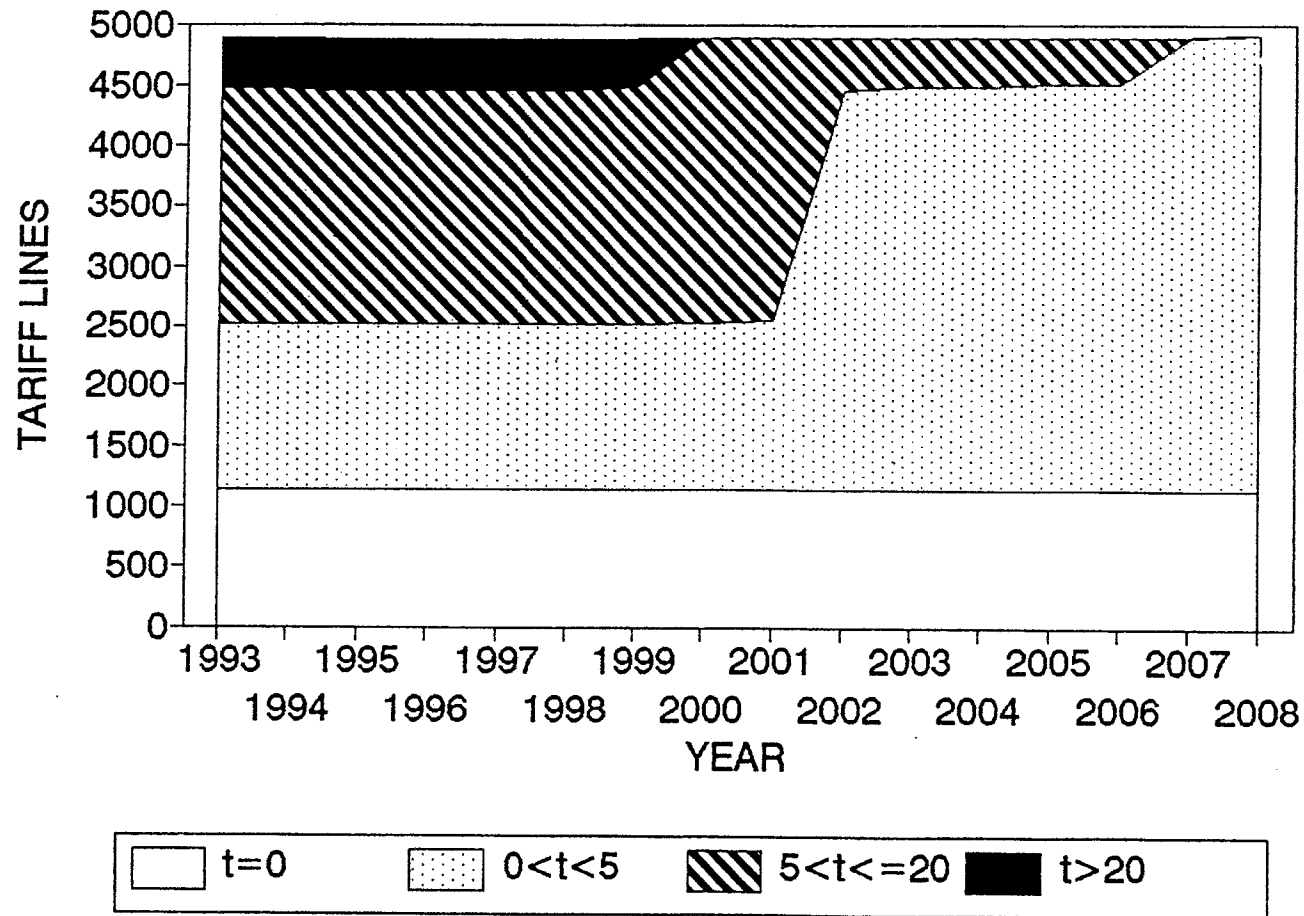
ตารางที่ 3.3
จำนวนหมวดภาษีที่อยู่ในรายการยกเว้นชั่วคราว

	พิกัด HS	บรูไน	อินโดนีเซีย	มาเลเซีย	ฟิลิปปินส์	สิงคโปร์	ไทย	รวม
1	Live Animals	0	28	4	4	0	3	39
2	Vegetable Products	0	61	2	15	0	1	79
3	Fats and Oils	0	11	0	15	0	9	35
4	Prepared Foodstuff	0	66	20	67	0	9	162
5	Mineral Products	8	6	37	32	0	0	83
6	Chemicals	48	432	50	27	0	0	557
7	Plastics	30	328	59	10	0	0	427
8	Hides and Leather	0	72	0	17	0	0	89
9	Wood/articles	0	131	4	11	0	0	146
10	Pulp and Paper	0	33	96	40	0	0	169
11	Textiles	0	23	4	250	0	0	277
12	Footwares	0	0	0	16	0	0	16
13	Stone/Glasswares	0	10	27	23	0	0	60
14	Peals/Precious star	0	0	0	4	0	0	4
15	Metal Articles	0	22	55	0	0	3	80
16	Machineries/Applia	59	42	39	12	0	16	168
17	Vehicles	0	98	135	42	0	43	318
18	Precision/Medicals	52	8	0	0	0	0	60
19	Arms/Ammunition	0	0	0	0	0	0	0
20	Misc Manufacturing	0	7	0	1	0	0	8
21	Work of Art/Antique	0	0	0	0	0	0	0
	รวม	197	1378	532	586	0	84	2777

ที่มา : ASEAN Secretariat

หมายเหตุ : เป็นข้อมูลที่มาชิกส่งให้ในเดือนตุลาคม 2536 ดังนั้นจำนวนรายการยกเว้นจึงน้อยกว่าที่เป็นจริง

จำนวนพิกัดอัตราภาษีศุลกากรในแผนการลดภาษีปรกติของมาเลเซีย



ตารางที่ 3.4
อัตราภาษีนำเข้าเฉลี่ยของอาเซียน
(ถ่วงน้ำหนักด้วยการค้า)

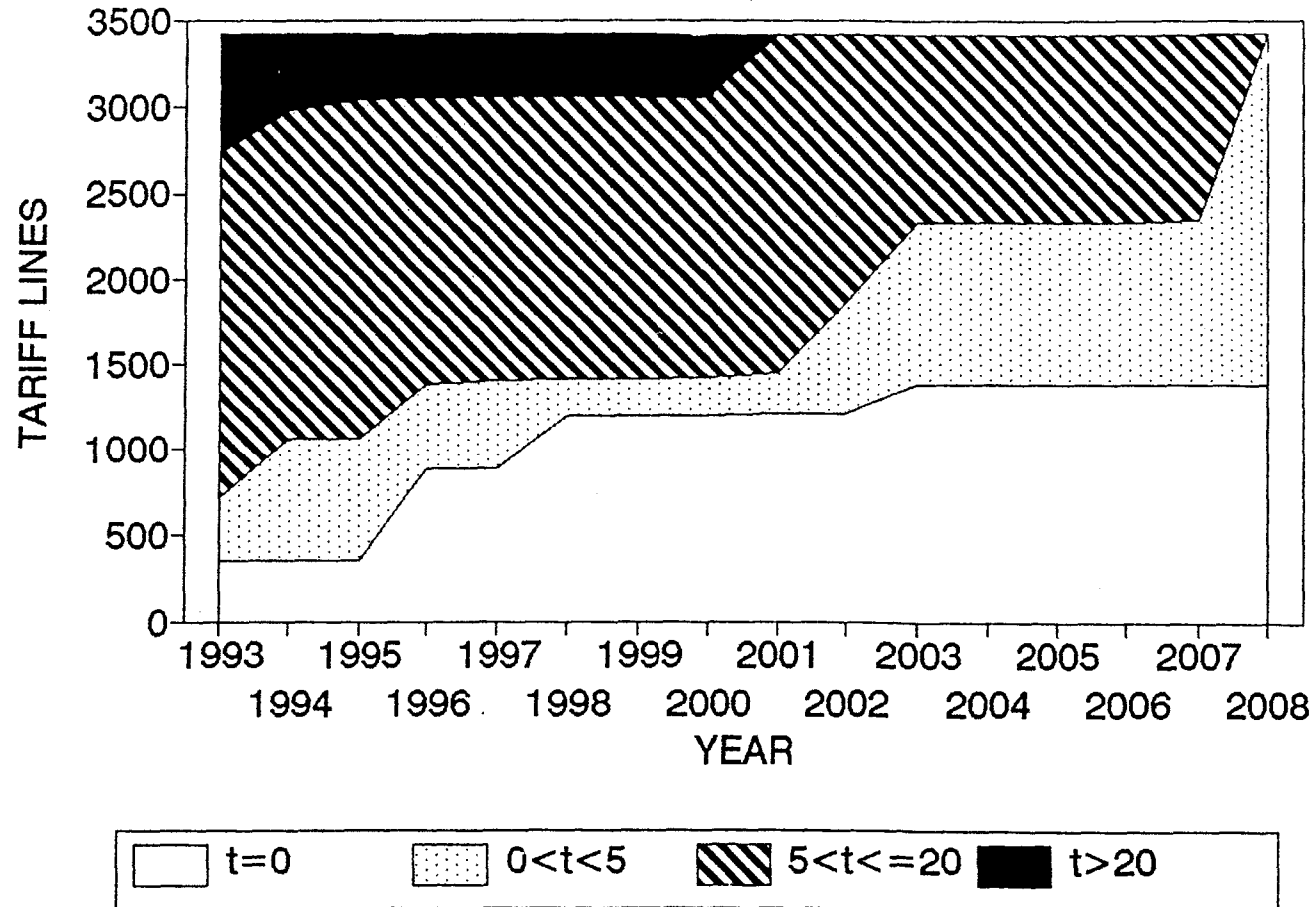
(ร้อยละ)

ประเทศ	กันยายน 2529	พฤศจิกายน 2535
สิงคโปร์	0.8	0.7
มาเลเซีย	10.8	10.0
อินโดนีเซีย	18.0	10.4
ฟิลิปปินส์	21.4	19.8
ไทย	31.7	27.6
<u>ภาษี => เข้าสินค้า FASTTRACK</u>		
- เฟอร์นิเจอร์		80.0
- เครื่องระบายอากาศ พัดลม		80.0
- เครื่องปรับอากาศ-ตู้เย็น		60.0
- เครื่องใช้ไฟฟ้าอื่นๆ และชิ้นส่วน		5.0-30.0
- ผลิตภัณฑ์พลาสติก		60.0
- ผลิตภัณฑ์ยาง		20.0-60.0
- ผงซักฟอก		50.0
- อัญมณี-เครื่องประดับ		15.0-60.0
- ยางรถยนต์		35.0
- ยา และเคมีภัณฑ์		30.0
- สิ่งทอและเสื้อผ้า		50.0-100.0
- ผลิตภัณฑ์หนัง		100.0
- เยื่อกระดาษและกระดาษ		10.0
- ไม้ (ยูเรียธรรมชาติ)		0.0
- กระดาษและแก้ว		25.0-80.0
- เซรามิค		35.0
- ซีเมนต์		40.0
- คอปเปอร์คาโรด		6.0
- น้ำมันพืช		0-30.0

ที่มา : (1) GATT, Trade Data Base

(2) กรมศุลกากร

จำนวนพิกัดอัตราภาษีศุลกากรในแผนการลดภาษีปรกติของฟิลิปปินส์



ตารางที่ 3.5 (ก)

ตารางการลดภาษีในแผนการลดภาษีเร่งด่วน (กรณีอัตราภาษีสูงกว่า 20%)

Country	Existing Tariff Rates**	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Brunei		No products with tariffs above 20%										
Indonesia	40%	40%	40%	30%	30%	20%	20%	15%	15%	10%	10%	0-5%
	30%	30%	20%	20%	20%	20%	20%	15%	15%	10%	10%	0-5%
	25%	25%	25%	20%	20%	20%	20%	15%	15%	10%	10%	0-5%
Malaysia	50%	45.50%	41.00%	36.50%	32.00%	27.50%	23.00%	18.50%	14.00%	9.50%	5.00%	
	40%	36.50%	33.00%	29.50%	26.00%	22.50%	19.00%	15.50%	12.00%	8.50%	5.00%	
	30%	27.50%	25.00%	22.50%	20.00%	17.50%	15.00%	12.50%	10.00%	7.50%	5.00%	
Philippines	46-50%	During this period, Executive			45%	40%	35%	30%	25%	20%	15%	0-5%
	41-45%	Order 470 implements an			40%	35%	30%	25%	20%	15%	10%	0-5%
	36-40%	autonomous 5-year tariff			35%	30%	25%	20%	15%	15%	10%	0-5%
	31-35%	reduction program ending			30%	25%	20%	20%	15%	15%	10%	0-5%
	26-30%	1995			25%	25%	20%	20%	15%	15%	10%	0-5%
	21 -25%				20%	20%	15%	15%	15%	10%	10%	0-5%
Singapore	Above 20%	0	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA
Thailand	Above 30%	30%	30%	25%	25%	20%	20%	15%	15%	10%	10%	0-5%
				25%	25%	20%	20%	15%	15%	10%	10%	0-5%
	21-25%			20%	20%	15%	15%	10%	10%	0-5%		

หมายเหตุ

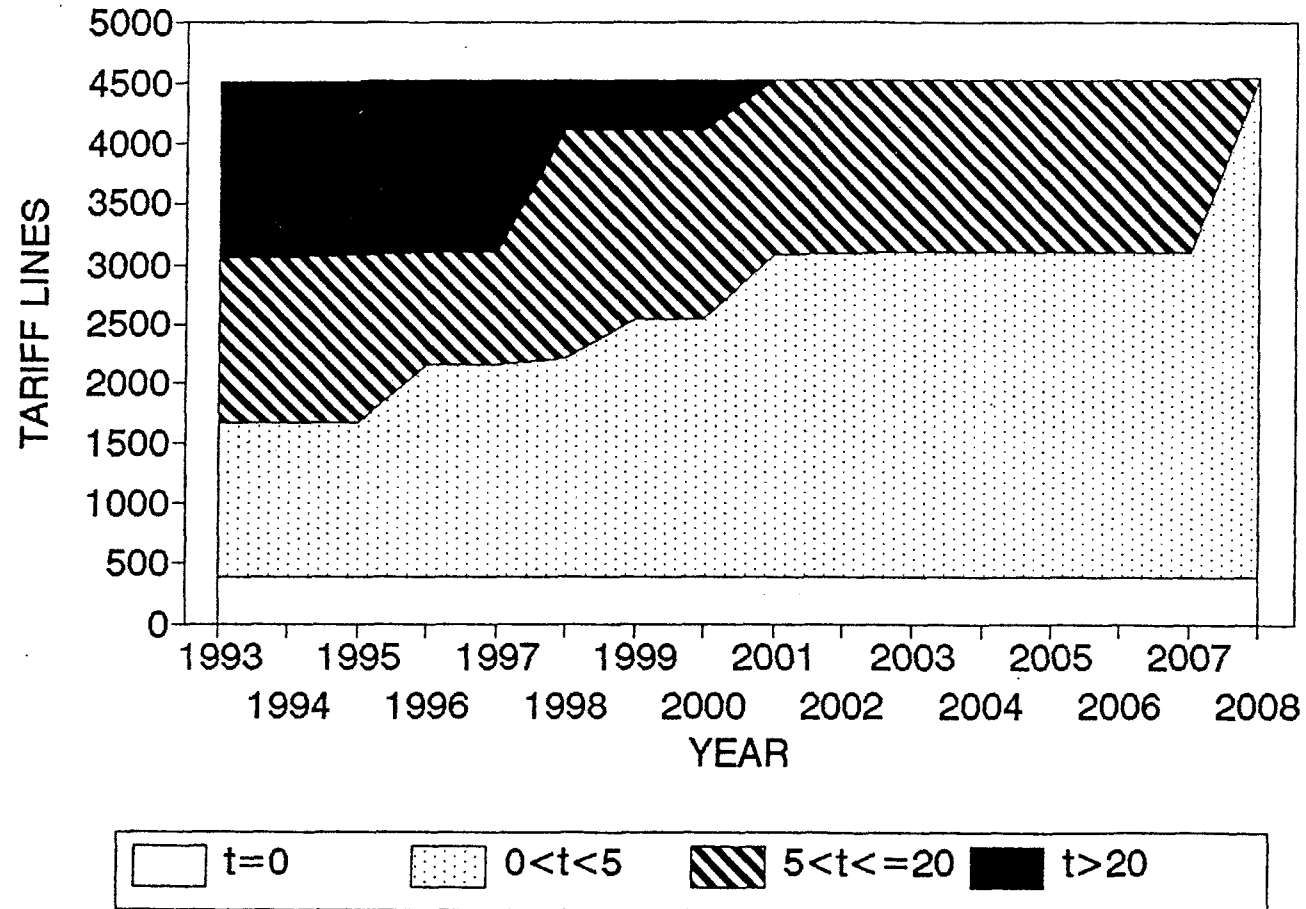
*The above is a general tariff reduction formula. This does not preclude a faster or slower rate of reduction for each tariff line within the specified time-frame

**Existing Tariff Rates applicable to ASEAN : Non- PTA products (as of January 1992) ; PTA products (as of December 1992)

ที่มา: ASEAN Secretariate

รูปที่ 3.5

จำนวนพิกัดอัตราภาษีศุลกากรในแผนการลดภาษี ของอินโดนีเซีย



ที่มา : ASEAN SECRETARIAT

ตารางที่ 3.5 (ข)

ตารางการลดภาษีในแผนการลดภาษีเร่งด่วน (กรณีอัตราภาษีไม่เกิน 20%)

Country	Existing Tariff Rates**	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Brunei D.	20%	20%	20%	15%	15%	15%	10%	10%	0-5%			
	15%	15%	15%	10%	10%	10%	10%	10%	0-5%			
	10%	10%	10%	5%	5%	5%	5%	5%	0-5%			
Indonesia	20%	20%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%			
	15%	15%	10%	10%	10%	5%	5%	5%	5%			
	10%	10%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%			
Malaysia	20%	17.86%	15.72%	13.58%	11.44%	9.30%	7.16%	5.02%				
	10%	9.30%	8.60%	7.90%	7.20%	6.50%	5.80%	5.00%				
Philippines		During this period, Executive Order 470 implements an										
	16-20%	autonomous 5-year tariff			15%	15%	10%	10%	0-5%			
	11-15%	reduction program ending			10%	10%	0-5%	0-5%	0-5%			
	6-10%	1995			0-5%	0-5%	0-5%	0-5%	0-5%			
	0-5%	0-5%	0-5%	0-5%	0-5%							
Singapore	0-2.5%	0	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	
Thailand	20%	20%	20%	15%	15%	10%	10%	10%	0-5%			
	15-19%			15%	15%	15%	10%	10%	0-5%			
	10-14%			10%	10%	10%	0-5%					
	6-9%			0-5%								
	5% or below	0-5%										

หมายเหตุ:

*The above is a general tariff reduction formula. This does not preclude a faster or slower rate of reduction for each tariff line within the specified time-frame

**Existing Tariff Rates applicable to ASEAN : Non- PTA products (as of January 1992) ; PTA products (as of December 1992)

ที่มา: ASEAN Secretariate

ตารางที่ 3.5 (ค)

ตารางการลดภาษีภายใต้แผนการลดภาษีปกติ (กรณีอัตราภาษีสูงกว่า 20%)*

Country	Existing Tariff Rates**	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Brunei D.	30%	30%	28%	26%	24%	22%	20%	15%	15%	10%	10%	10%	0-5%				
Indonesia	50%	50%	50%	50%	50%	50%	40%	30%	30%	20%	20%	20%	15%	15%	10%	10%	0-5%
	40%	40%	40%	40%	40%	40%	30%	30%	30%	20%	20%	20%	15%	15%	10%	10%	0-5%
	30%	30%	30%	30%	30%	30%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	15%	15%	10%	10%	0-5%
	25%	25%	25%	25%	25%	25%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	15%	15%	10%	10%	0-5%
Malaysia	50%	46.25%	42.50%	38.75%	35.00%	31.25%	27.50%	27.50%	20.0%	20.0%	20.0%	15.0%	15.0%	15.0%	10.0%	10.0%	0-5%
	30%	28.75%	27.50%	26.25%	25.00%	23.75%	22.50%	22.50%	20.0%	20.0%	20.0%	15.0%	15.0%	15.0%	10.0%	10.0%	0-5%
Philippines	46-50%	During this period			45%	40%	35%	30%	25%	20%	20%	20%	15.0%	15.0%	10%	10%	0-5%
	41-45%	Executive Order 470			40%	35%	30%	25%	25%	20%	20%	20%	15.0%	15.0%	10%	10%	0-5%
	36-40%	implements an			35%	30%	30%	25%	25%	20%	20%	20%	15.0%	15.0%	10%	10%	0-5%
	31-35%	autonomous 5-year			30%	30%	30%	25%	25%	20%	20%	20%	15.0%	15.0%	10%	10%	0-5%
	26-30%	tariff reduction program			25%	25%	25%	25%	25%	20%	20%	20%	15.0%	15.0%	10%	10%	0-5%
	21-25%	ending 1995			20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	15.0%	15.0%	10%	10%	0-5%
Singapore	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA
Thailand	Above 30%	0.3%***	30%	30%	30%	30%	25%	25%	20%	20%	20%	20%	15.0%	15.0%	10%	10%	0-5%
	26-30%						25%	25%	20%	20%	20%	20%	15.0%	15.0%	10%	10%	0-5%
	21-25%								20%	20%	20%	20%	15.0%	15.0%	10%	10%	0-5%

หมายเหตุ

*The above is a general tariff reduction formula. This does not preclude a faster or slower rate of reduction for each tariff line within the specified time-frame

**Existing Tariff Rates applicable to ASEAN : Non- PTA products (as of January 1992) ; PTA products (as of December 1992)

*** For most manufacture products.

ที่มา: ASEAN Secretariate

ตารางที่ 3.5 (จ)

ตารางการลดภาษีภายใต้แผนการลดภาษีปกติ (กรณีอัตราภาษีไม่เกิน 20%)*

Country	Existing Tariff Rates**	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Brunei D.	20% 15% 10%	30%	28%	26%	24%	22%	20%	15%	15%	10%	10%	10%
Indonesia	20% 15% 10%	20%	20%	20%	15%	15%	15%	10%	10%	5%	5%	0-5%
		15%	15%	15%	10%	10%	10%	5%	5%	5%	5%	0-5%
		10%	10%	10%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	0-5%
Malaysia	20% 10%	18.5%	17.0%	15.5%	14.0%	12.5%	11.0%	9.5%	8.0%	6.5%	5.0%	
		9.5%	9.0%	8.5%	8.0%	7.5%	7.0%	6.5%	6.0%	5.5%	5.0%	
Philippines		During this period Executive Order 470										
	16-20%	implements an			15%	15%	15%	15%	10%	10%	10%	0-5%
	11-15%	autonomous 5-year			10%	10%	10%	10%	10%	10%	0-5%	0-5%
	6-10%	tariff reduction program			0-5%	0-5%	0-5%	0-5%	0-5%			
	0-5%	ending 1995			0-5%	0-5%	0-5%	0-5%				
Singapore	0-2.5%	0	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA
Thailand	20%				20%	20%	20%	15%	15%	10%	10%	0-5%
	15-19%							15%	15%	10%	10%	0-5%
	10-14%							10%	10%	0-5%		
	6-9%							0-5%				
	5% or below	0-5%										

หมายเหตุ

*The above is a general tariff reduction formula. This does not preclude a faster or slower rate of reduction for each tariff line within the specified time-frame

**Existing Tariff Rates applicable to ASEAN : Non- PTA products (as of January 1992) , PTA products (as of December 1992)

ที่มา: ASEAN Secretariate

ตารางที่ 3.6

ปีที่สมาชิกจะได้ประโยชน์ตอบแทนจากการลดภาษี (concession)

(สำหรับสินค้าที่ภาษีเกิน 20%)

ประเทศ	Fast Track					Normal Track				
	21-25	26-30	30 +	40	50	21-25	26-30	30 +	40	50
ไทย	1995	1997	1997			2000	2000	2000	-	-
อินโดนีเซีย	1995	1995	1997			1998	1998	1998	2001	2001
มาเลเซีย	-	-	1996	1998	1999	-	-	2000	2000	-
ฟิลิปปินส์	1996	1998	1999	2000	2001	1997	2001	2001	2001	2001
สิงคโปร์	1994	-	-	-	-	1994	-	-	-	-

ที่มา : ASEAN Secretariat

ตารางที่ 3.7

เปรียบเทียบปีที่ได้ประโยชน์จากการลดภาษีของคู่ค้า

รายการ/สินค้า	ภาษี	ปีที่ไทยได้ประโยชน์	คู่แข่งและปีที่ได้ประโยชน์	
(ก) Fast Track				
- เซรามิค	80%	1997	มาเลเซีย (5%)	1994
- เฟอร์นิเจอร์ไม้ยาง/หวาย	60%	1997	มาเลเซีย (15%)	1994
- เครื่องประดับ	30%	1997	มาเลเซีย (5%)	1994
			อินโดนีเซีย (40%)	1997
- ถูมือยาง	25%	1997	มาเลเซีย	1994
			อินโดนีเซีย exclusion	
- ผงชูรส	60%	1997	อินโดนีเซีย exclusion	
- โทรศัพท์				
(ข) Normal Track				
- พลาสติก	60%	2000	มาเลเซีย (21-30%)	1996
- เครื่องใช้ไฟฟ้า	60%	2000		
- Dextrin	35%	2000	ทุกประเทศ (ภาษีต่ำ)	1994
- สี	30%	2000		

ที่มา : ASEAN Secretariat

ตารางที่ 3.8

ตารางการลดอัตราอากรศุลกากร 2535-37

ตอนที่	รายการสินค้า	อัตราภาษี (%)		ปีที่ลด	จำนวน รายการ	เดือนปีที่ประกาศ
		เดิม	ใหม่			
1	สัตว์มีชีวิต	40	1,10	2535-2536	2	สิงหาคม 2535
		40	10	2536 เป็นต้นไป	2	กุมภาพันธ์ 2536
2	เนื้อสัตว์บริโภคได้	60	6,20	2535-2536	6	สิงหาคม 2535
12	เมล็ดพืชและผลไม้	40	10	2535 เป็นต้นไป	1	มิถุนายน 2535
26	สินแร่	10	1	2536 เป็นต้นไป	34	กันยายน 2535
28	เคมีภัณฑ์อินทรีย์	30	20	.	1	มิถุนายน 2535
		30	10-20	2536-2540	204	กันยายน 2535
29	เคมีภัณฑ์อินทรีย์	30	0-20	2536-2540	342	กันยายน 2535
		50	10	2536-2538		.
		60	10,20	2538-2540		.
30	เคมีภัณฑ์ทางเภสัช	25	10-15	2536-2538	57	กันยายน 2535
		30	0-25	2536-2540		.
31	ปุ๋ย	30	10	2536-2538	27	กันยายน 2535
32	สิ่งสกัดที่ใช้ฟอกหนัง หรือย้อมสี	15	10	2538-2540	66	กันยายน 2535
		30	10,20	2536-2540		.
33	เครื่องสำอาง	35,50	10,15	2536-2540	35	กันยายน 2535
		40	20,30	2536-2540		.
		100	20-60	2538-2540		.
34	สบู่, ไซ	40	5-30	2538-2540	39	กันยายน 2535
		50	20,35	2538-2540		.
		60	10,35	2536-2540		.
		80	20-60	2536-2540		.
35	สารแอลกอฮอล์	30,35	10-30	2536-2538	10	กันยายน 2535
36	สิ่งปรุงแต่งที่สันดาปได้	40,60,80	20,30	2536-2538	11	กันยายน 2535
37	ของที่ใช้ในการถ่ายรูป และภาพยนตร์	30	8,20	2536-2538	64	กันยายน 2535
		40	0-30	2536-2538		.
		40	5	2536 เป็นต้นไป	6	พฤศจิกายน 2536

ตารางที่ 3.8 (ต่อ)

ตอนที่	รายการสินค้า	อัตราภาษี (%)		ปีที่ลด	จำนวน รายการ	เดือนปีที่ประกาศ
		เดิม	ใหม่			
38	เคมีภัณฑ์เบ็ดเตล็ด	20	10,15	2538-2540	76	กันยายน 2535
		30	0-25	2536-2538		.
		35	10,15,22	2536-2538		.
44	ไม้และของทำด้วยไม้	40	20	2536 เป็นต้นไป	11	มิถุนายน 2536
		60	30	.		.
56	แวตติ้ง	60	10	2535 เป็นต้นไป	2	มิถุนายน 2535
72	เหล็กและเหล็กกล้า	6	1	2536-2537	198	กันยายน 2535
		12,17	10	2536-2540		.
		25	5-20	2536-2540		.
		35	20	2538-2540		.
73	ของทำจากเหล็ก	35	10	2535 เป็นต้นไป	8	สิงหาคม 2535
		30,35,60	5,10,20	2536-2540	134	กันยายน 2535
74	ทองแดงและของที่ทำด้วยทองแดง	6,12,25	5-10	2537 เป็นต้นไป	52	มกราคม 2537
		17	10-13	2538-2540		.
		35	20	2537 เป็นต้นไป		.
		60	20-40	2537-2540		.
75	นิกเกิลและของที่ทำด้วยนิกเกิล	12	5	2537 เป็นต้นไป	18	มกราคม 2537
		17,25	10	.		.
		35,60	20	.		.
76	อลูมิเนียมและของที่ทำด้วยอลูมิเนียม	6	5	2538 เป็นต้นไป	32	มกราคม 2537
		17,25,30	5-20	2538-2540		.
		35	0-27	2537-2540		.
		60	20-40	2538-2540		.
78	ตะกั่วและของที่ทำด้วยตะกั่ว	12,17	10	2537 เป็นต้นไป	12	มกราคม 2537
		25	5-10	.		.
		35,60	20	.		.
79	สังกะสีและของที่ทำด้วยสังกะสี	20,25	5-10	.	13	มกราคม 2537
		35,60	20	.		.

ตารางที่ 3.8 (ต่อ)

ตอนที่	รายการสินค้า	อัตราภาษี (%)		ปีทีลด	จำนวน รายการ	เดือนปีที่ประกาศ
		เดิม	ใหม่			
80	ดินบุกและของที่ทำ ด้วยดินบุก	12,25	5	•		มกราคม 2537
		35,60	20	•		•
		17	10	•	11	•
81	โลหะสามัญ	12	5	•		มกราคม 2537
		35	10-20	•	43	•
82	ของใช้มีคม, ข้อน, ล้อม	25	20	2535 เป็นต้นไป	31	สิงหาคม 2535
		25,40	20	2537 เป็นต้นไป		มกราคม 2537
		60	20-30	•	58	•
83	ของเบ็ดเตล็ดที่ทำด้วย โลหะสามัญ	40,35	5-20	•		มกราคม 2537
		60	20-30	•	28	•
84	เครื่องปฏิกรณ์นิวเคลียร์	40	20	2536 เป็นต้นไป	4	มีนาคม 2536
		30,35	5-25	2537-2538		มีนาคม 2537
		40	20-35	2537 เป็นต้นไป		•
		80	30-45	•	56	•
85	เครื่องจักรไฟฟ้า	35	0-27	2537-2538		มีนาคม 2537
		40	5-35	•		•
		60	0-40	•		•
		80,50	30-40	•	184	•
89	เรือและสิ่งก่อสร้างลอยน้ำ	35	1,15	2535-2538	18	มิถุนายน 2535
90	อุปกรณ์ทัศนศาสตร์	35	20	2535 เป็นต้นไป		มิถุนายน 2535
		60	10,20	•	9	•
		35	10	•	45	สิงหาคม 2535
		40	20	2536 เป็นต้นไป	1	มิถุนายน 2536
		35	5-10	•		พฤศจิกายน 2536
		40	5-25	•	10	•
		30	0-1	2537 เป็นต้นไป		มกราคม 2537
		10,15,35,40	5-10	•	78	•
		35	5-27	2537-2538		มีนาคม 2537
94	เฟอร์นิเจอร์	40	5-30	•	42	•
		80	20	2536 เป็นต้นไป	5	มิถุนายน 2536

ที่มา : ประกาศของกรมศุลกากร ฉบับต่างๆ ระหว่างเดือน มิถุนายน 2535 - มกราคม 2537

ตารางที่ 3.9
ผลการคำนวณค่า ERP (Effective Rate of Protection)

(%)

	Pre-AFTA		Post AFTA : case 1		Post AFTA : case 2	
	0% of export	50% of export	0% of export	50% of export	0% of export	50% of export
กระเป๋านั่ง	34.8	23.1	-21.8	-10.1	3.9	2.0
เฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา	17.6	10.6	-21.0	-9.8	6.1	3.2
เชือกกระดาน	-8.0	-3.4	-8.0	-3.9	-6.0	-2.9
ยาแก้ปวด	1.7	1.0	-0.3	-0.1	0.4	0.2
ถุงมือยาง	-2.0	**0.7	-0.3	0.4	-0.3	0.3
PE	59.1	45.7	-	-162.1	4.3	2.3
PS	52.7	39.0	-553.9	-76.7	8.7	4.6
TV (small firm)	7.8	4.6	-121.2	-39.0	0.6	0.3
TV (large firm)	53.1	39.2	-25.2	-73.5	-0.2	-0.1
Air condition	-36.8	-17.0	-282.7	-60.9	1.5	0.7
Weaving	31.0	18.0	-44.2	-61.9	6.8	-0.3

Notes : $ERP = (VAd - VAw) / VAd$

(1) case 1 : 5% tariff rate on output ; no reduction in tariff rate on input

(2) case 2 : 5% tariff rate on output and inputs

ที่มา : คำนวณจากการสำรวจ

ตารางที่ 3.10

สินค้าขาเข้าของไทยจำแนกตามแหล่งกำเนิด 2535

(ล้านบาท)

สินค้าเข้า	ทั่วโลก	ทวีปเอเชีย	อาเซียน มูลค่า	ร้อยละของโลก
รวม	1,033,244.7	639,161.1	131,984.2	12.8
สินค้าชั้นกลาง	(840,122.8)	(519,835.4)	(114,647.5)	(13.7)
- เชื้อเพลิง-น้ำมันหล่อลื่น	85,531.9	788,367.8	44,057.0	51.5
- เครื่องจักร	422,495.9	247,971.2	43,195.4	1.0
- วัตถุดิบและกึ่งสำเร็จรูป	332,181.4	192,996.2	27,395.1	8.2
อุปโภคบริโภค	108,549.9	65,887.5	14,248.9	13.1
ยานพาหนะ อุปกรณ์ขนส่ง	58,365.9	45,512.5	464.9	0.8
อื่นๆ	29,119.7	7,925.9	2,623.2	10.0

ที่มา : กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์

ตารางที่ 3.11

ผลของอัตราภาษีขาเข้าที่ต่างกันต่อ
อัตราการคุ้มครองแท้จริงของบางอุตสาหกรรม

ราคา/ต้นทุน	ปิโตรเคมี		เส้นใยประดิษฐ์		ผ้าใยสังเคราะห์	
	(ก)	(ข)	(ก)	(ข)	(ก)	(ข)
ข้อสมมุติ						
- ราคาตลาดโลก (บาท/ชิ้น)	100	100	100	100	100	100
- ต้นทุนในตลาดโลก (บาท/ชิ้น)	60	80	60	80	60	80
- วัตถุดิบปิโตรเคมี (%)	60	60	60	60	40	40
- วัตถุดิบอื่น (%)	20	20	20	20	20	20
- เครื่องจักร (%)	10	10	10	10	10	10
- สินค้าสำเร็จรูปอื่น (%)	10	10	10	10	30	30
- มูลค่าเพิ่ม (บาท/ชิ้น)						
อัตราภาษีสินค้าชั้นกลาง (%)						
- ปิโตรเคมี	10	10	30	30	30	30
- วัตถุดิบอื่น	1	1	1	1	1	1
- เครื่องจักร	5	5	5	5	5	5
- สินค้าสำเร็จรูป	10	10	10	10	10	10
ราคาสินค้าในประเทศ	130	130	105	105	110	110
อัตราภาษีสินค้าเข้า	30	30	5	5	10	10
อัตราการคุ้มครองแท้จริง	63.45	119.20	-17.05	-53.80	1.45	-12.80

หมายเหตุ : (1) สมมุติว่าอุตสาหกรรมปิโตรเคมี เส้นใยประดิษฐ์และผ้าใยสังเคราะห์มีโครงสร้างต้นทุนเหมือนกัน

- (2) สมมุติว่าโครงสร้างผ้าใยสังเคราะห์เหมือนเส้นใยประดิษฐ์ แต่สมมุติว่าต้นทุนค่าเส้นใยทั้งหมด (หรือวัตถุดิบ) คือร้อยละ 60-80 โดยแบ่งเป็น 4 ส่วนคือ ร้อยละ 40 ของต้นทุนค่าเส้นใย มาจากการใช้วัตถุดิบของปิโตรเคมี และที่เหลืออีก ร้อยละ 60 เป็นต้นทุนอื่นๆ ซึ่งประกอบด้วยวัตถุดิบอื่น (20%) สินค้าสำเร็จรูปอื่น (30%) และเครื่องจักร

ที่มา : ข้อมูลสมมุติโดยกำหนดให้โครงสร้างต้นทุนท ใกล้เคียงโครงสร้างต้นทุนแท้จริงของอุตสาหกรรมข้างต้น

โดยมีข้อสมมุติเรื่องมูลค่าเพิ่ม 2 ข้อ คือ (ก) มูลค่าเพิ่มของทุกอุตสาหกรรมเท่ากับร้อยละ 40 ของราคาตลาดโลก

(ข) มูลค่าเพิ่มเท่ากับร้อยละ 20 ของราคาตลาดโลก

ตารางที่ 3.11

ผลของการปฏิรูปภาษีศุลกากรในปี 2538 ต่อ

อัตราคุ้มครองตัวเงิน (ภาษีนำเข้า) และอัตราการคุ้มครองแท้จริงของอุตสาหกรรม

(ร้อยละ)

	กรณีที่ 1	กรณีที่ 2	กรณีที่ 3	กรณีที่ 4	กรณีที่ 5	กรณีที่ 6
<u>สินค้าสำเร็จรูป</u>						
- ภาษีนำเข้า	20.0	20.0	20.0	15.0	10.0	10.0
- การคุ้มครองแท้จริง	52.4	14.5	47.1	38.1	23.8	10.9
<u>สินค้ากึ่งสำเร็จรูป</u>						
- ภาษีนำเข้า	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0
- การคุ้มครองแท้จริง	23.8	13.0	18.5	23.8	23.8	10.9
<u>ชิ้นส่วนและเครื่องจักร</u>						
- ภาษีนำเข้า	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0	10.0
- การคุ้มครองแท้จริง	9.6	-1.3	4.3	9.6	9.6	10.9

หมายเหตุ : (0) ทุกกรณี สมมติว่ามูลค่าเพิ่มในตลาดโลกเท่ากับ 35 ของ ราคาสินค้าในตลาดโลกซึ่งเท่ากับ 100

- (1) กรณี (1) อุตสาหกรรมใช้วัตถุดิบมาก (80%) ใช้เครื่องจักร 5% และสินค้ากึ่งสำเร็จรูป 15%
- (2) กรณี (2) อุตสาหกรรมใช้สินค้ากึ่งสำเร็จรูปมาก (80%) ใช้เครื่องจักร 5% และวัตถุดิบ 15%
- (3) กรณี (3) อุตสาหกรรมใช้เครื่องจักรมาก (20%) วัตถุดิบ 40% และสินค้ากึ่งสำเร็จรูป 40%
- (4) กรณี (4) เหมือนกรณี (1) แต่ลดภาษีสินค้าสำเร็จรูปเหลือ 15%
- (5) กรณี (5) เหมือนกรณี (1) แต่ลดภาษีสินค้าสำเร็จรูปเท่าภาษีสินค้ากึ่งสำเร็จรูป 10%
- (6) กรณี (6) เหมือนกรณี (1) แต่ให้ภาษีสินค้าทุกประเภทเท่ากันที่ 5% (ยกเว้นภาษีนำเข้าวัตถุดิบ ซึ่งเท่ากับ 1) ในกรณีนี้หากไม่มีภาษีนำเข้าวัตถุดิบเลยอัตราการคุ้มครองแท้จริงจะเท่ากับ 5%

3.2 ผลกระทบต่อการค้าจากการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ

ในส่วนนี้จะกล่าวถึงผลกระทบที่เกิดขึ้นจากการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ โดยแบ่งออกเป็นสามส่วนสำคัญ 3 ส่วนคือ ส่วนแรกจะกล่าวถึงผลกระทบทางเศรษฐศาสตร์ที่มีต่อกลุ่มประเทศอาเซียน ในส่วนที่สองจะมองถึงผลกระทบที่มีต่อประเทศไทยโดยตรง และในที่สุดท้ายจะประเมินผลกระทบว่ามีมากน้อยเพียงใดและวิเคราะห์ถึงปัจจัยที่จะเป็นตัวกำหนดผลกระทบว่ามีมากน้อยเพียงใด

3.2.1 ผลกระทบด้านการค้าภายในอาเซียน

ผลกระทบโดยส่วนรวมที่เกิดจากการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจในทางเศรษฐกิจที่สำคัญมีสองประการคือ การก่อให้เกิดการค้า (Trade Creation) และการเบี่ยงเบนการค้า (Trade Diversion) การก่อให้เกิดการค้านั้นเป็นผลกระทบที่เกิดในทางบวกกล่าวคือทำให้เกิดผลดีต่อประเทศในกลุ่มเนื่องจากประเทศสมาชิกสามารถซื้อสินค้าที่ผลิตในกลุ่มได้ในราคาต่ำลง ทั้งนี้เนื่องจากปราศจากภาษีนำเข้าหรือการคุ้มครองภายในได้ เงื่อนไขที่ว่า สินค้าชนิดนั้นๆจะต้องเป็นสินค้าที่ประเทศในกลุ่มสามารถทำการผลิตและแข่งขันในตลาดโลกได้ ส่วนการเบี่ยงเบนการค้าเป็นผลกระทบในทางลบที่เกิดจากการรวมกลุ่มทั้งนี้เพราะ ทำให้ประเทศสมาชิกรื้อถอนภาษีนำเข้าสินค้าที่ผลิตจากประเทศในกลุ่มที่ไม่สามารถแข่งขันในตลาดโลกได้ หรือเป็นสินค้าที่เป็นการผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้าในบางประเทศ เนื่องจากการรวมเขตการค้าเสรีทำให้ราคาสินค้าชนิดนั้นถูกกว่าการนำเข้าจากประเทศนอกเขต นอกจากนี้แล้วประเทศสมาชิกจะต้องรับผลกระทบที่จะเกิดขึ้นจากการปรับโครงสร้างการผลิต ทั้งนี้เพราะอุตสาหกรรมบางประเภทของประเทศสมาชิก อาจจะไม่สามารถแข่งขันกับสินค้าจากประเทศสมาชิกอื่นๆได้ อุตสาหกรรมชนิดนั้นๆก็จะค่อยๆหดตัวลง เพราะเดิมนั้นได้รับการคุ้มครองทางด้านภาษีมาก่อน โดยเฉพาะอย่างยิ่งอุตสาหกรรมที่เป็นการผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้า มีแนวโน้มที่จะต้องปรับตัวค่อนข้างมาก

ไม่ว่าจะเกิดการเบี่ยงเบนการค้า (Trade Diversion) หรือ การสร้างการค้า (Trade Creation) ผลกระทบที่สำคัญที่จะเกิดขึ้นจากการมีเขตการค้าเสรีในระยะยาวก็คือ การขยายการผลิต (หากข้อตกลงในการค้าสามารถดำเนินการได้) เนื่องมีการตลาดการค้าที่กว้างขึ้นและสามารถทำให้การผลิตนั้น ขยายตัวจนถึงจุดที่เกิดการประหยัดเนื่องจากขนาด (Economies of Scale) ได้ ไม่ว่าสินค้านั้นจะสามารถแข่งขันได้ในตลาดโลกหรือไม่ก็ตาม อย่างไรก็ตามประเทศสมาชิกจะได้รับผลกระทบจากการปรับโครงสร้างการผลิตที่เกิดขึ้นเพราะบางประเทศจะไม่สามารถแข่งขันกับประเทศอื่นในสินค้าบางชนิดและอุตสาหกรรมบางประเภทจะย้ายฐานการผลิตไปประเทศสมาชิกที่มีต้นทุนต่ำที่สุด

หากจะวิเคราะห์ถึงผลกระทบโดยรวมในเชิงคุณภาพแล้ว จะสามารถแยกแยะอุตสาหกรรมต่างๆ ตามผลกระทบด้านการค้าได้ดังต่อไปนี้ (ดูตารางที่ 3.12 ประกอบ)

ก) อุตสาหกรรมที่จะเกิดการเบี่ยงเบนการค้าขึ้นได้แก่ อุตสาหกรรมปูนซีเมนต์ เชมรามิค สิ่งทอ ผลิตภัณฑ์พลาสติก เม็ดพลาสติก ยางบางชนิด สี และคอปเปอร์คาโทด แต่เราคาดว่าผลต่อการเบี่ยงเบนการค้าจะมีขนาดเล็กเพราะสินค้าเหล่านี้มีการค้าเป็นมูลค่าไม่มากนัก และในกรณีที่มีการขาดแคลนปูนซีเมนต์ ประเทศที่ขาดแคลนก็จะลดอัตราภาษีขาเข้าลง เพื่อนำปูนเข้าจากประเทศนอกเขตหรือประเทศในเขตอาเซียนสำหรับอุตสาหกรรมเชวมรามิคนั้น หากยกเว้นประเทศสิงคโปร์ ประเทศทุกประเทศในอาเซียนมีอัตราการคุ้มครองค่อนข้างสูง เพื่อป้องกันการนำเข้า อิตาลี และประเทศญี่ปุ่น ดังนั้นเมื่อลดอัตราภาษีขาเข้าระหว่างอาเซียนแล้ว จะทำให้การค้าเบี่ยงเบนจากประเทศนอกเขตอาเซียนเข้ามาสู่ประเทศสมาชิกในเขตการค้าเสรีอาเซียนมากยิ่งขึ้น สินค้าสิ่งทอจะเกิดการเบี่ยงเบนการค้าในสินค้าบางประเภทเท่านั้น เพราะสินค้าบางประเภทนั้น ประเทศในกลุ่มนั้นสามารถทำการผลิตและแข่งขันกับประเทศต่างๆในตลาดโลกได้ สินค้าที่คาดว่าจะเกิดการเบี่ยงเบนการค้าคงจะเป็นสินค้าประเภทด้ายและผ้าผืนบางประเภทเท่านั้น ผลิตภัณฑ์พลาสติกก็เช่นเดียวกัน จะเกิดการเบี่ยงเบนการค้า เฉพาะในประเภทสินค้าพลาสติกที่มีคุณภาพสูงเท่านั้นเพราะอาเซียนสามารถผลิตสินค้าผลิตภัณฑ์พลาสติกคุณภาพปานกลาง และต่ำประเทศได้ด้วยต้นทุนต่ำ และแข่งขันได้ในตลาดโลก ปีโตรเคมีเป็นสินค้าประเภทสุดท้ายที่คาดว่าจะเกิดการเบี่ยงเบนการค้า เพราะเป็นสินค้าที่ได้รับการคุ้มครองสูงในขณะนี้ (ยกเว้นสิงคโปร์) และถ้ามีการลดภาษีขาเข้าทำให้ประเทศสมาชิกหันมานำเข้าจากประเทศสมาชิกในเขตมากขึ้น โดยลดปริมาณการนำเข้าจากตะวันออกกลาง และตะวันออกไกล

ข) กลุ่มสินค้าที่คาดว่าจะเกิดการสร้างการค้า (Trade Creation) นั้นมีหลายประเภท ได้แก่ ัญมณีและเครื่องประดับ กระจก เครื่องแก้ว น้ำมันปาล์ม เครื่องหนัง เครื่องใช้ไฟฟ้า ผลิตภัณฑ์ยาง เพอร์นิเจอร์ เคมีภัณฑ์บางชนิด (สบู่ และ ผงซักฟอก) ในกรณีของเครื่องประดับนั้น การลดภาษีขาเข้าจะทำให้การส่งออกขยายตัวมากขึ้น เนื่องจากประเทศไทยเป็นประเทศที่มีความสามารถในการแข่งขันสูงในตลาดโลก เพราะมีต้นทุนต่ำที่สุดแห่งหนึ่งในโลก กรณีของสินค้าประเภทกระจกก็จะเกิดการสร้างการค้าขึ้นเช่นกัน เพราะประเทศอาเซียนสามารถที่จะซื้อสินค้ากระจกในราคาที่ต่ำลงและผลิตจากปลั่งที่สามารถส่งกระจกออกได้ในราคาตลาดโลก (คือ อินโดนีเซีย) เสื้อผ้าและเครื่องนุ่งห่มก็เป็นสินค้าอีกประเภทหนึ่งที่จะได้รับการขยายตัวและเกิด Trade Creation เพราะประเทศในกลุ่มหลายประเทศเช่น ไทย และ อินโดนีเซีย เป็นประเทศที่มีความสามารถในการแข่งขันสูงทั้งในตลาดโลก และในกลุ่มประเทศอาเซียน การลดภาษีนำเข้าผลิตภัณฑ์พลาสติกที่มีคุณภาพปานกลาง และต่ำก็จะให้เกิดประโยชน์ เนื่องจากการลดการคุ้มครองระหว่างประเทศในกลุ่มจะทำให้เกิดการค้าในสินค้านี้มากขึ้น และประเทศที่ผลิตสินค้าเหล่านี้ในกลุ่มอาเซียนเป็นประเทศที่สามารถแข่งขันในตลาดโลกได้ เช่นเดียวกับ อุตสาหกรรมเคมีและผลิตภัณฑ์ อุตสาหกรรมฟอกหนัง คอปเปอร์คาโทด สินค้าอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์บางชนิด เช่น โทรศัพท์ ตู้เย็น แอร์คอนดิชัน น้ำมันปาล์ม และผลิตภัณฑ์ยาง เป็นต้น

ค) อุตสาหกรรมที่จะไม่เกิดผลด้านการค้าใดๆ มีสินค้า 3 ประเภท ที่คาดว่าจะไม่เกิดผลกระทบจากการมีเขตการค้าเสรีอาเซียน คือ ปุ๋ย เยื่อกระดาษ และเฟอร์นิเจอร์หวาย ซึ่งสินค้าเหล่านี้ประเทศสมาชิกอาเซียนทั้งหมดมีอัตราภาษีต่ำและการนำเข้าก็ต้องนำเข้าจากประเทศนอกเขตฯอยู่แล้ว เช่น ปุ๋ย และเยื่อกระดาษ แต่ในอนาคตอินโดนีเซียจะกลายเป็นผู้ผลิตเยื่อกระดาษรายใหญ่ของโลกที่มีต้นทุนต่ำ ดังนั้นเขตการค้าเสรีอาเซียนจะก่อให้เกิดการค้าเยื่อกระดาษเพิ่มขึ้นในอาเซียน ส่วนเฟอร์นิเจอร์หวายนั่น แม้อินโดนีเซียจะมีห้วยคุณดี แต่คงไม่สามารถเข้ามาตลาดไทยได้มาก เพราะตลาดไทยยังมีทั้งผู้ผลิตสินค้าที่มีคุณภาพสูงและผู้ผลิตในตลาดล่าง

การวิเคราะห์ผลกระทบข้างต้นเป็นการวิเคราะห์เชิงคุณภาพ ส่วนในเชิงปริมาณ งานศึกษาต่างๆพบว่าอาฟต้าจะทำให้ปริมาณการค้าในอาเซียนเพิ่มขึ้นประมาณ 6%-11% (Imada, et.al. 1991; EAAU 1994) ในปัจจุบันการค้าระหว่างอาเซียนเฉลี่ยประมาณ 18% ผลกระทบของอาฟต้าจึงค่อนข้างน้อย สอดคล้องกับการวิเคราะห์เชิงคุณภาพของเรา อย่างไรก็ตามอาฟต้าจะมีผลทำให้รายได้ประชาชาติ (GDP) เพิ่มขึ้นพอสมควร คือเพิ่มขึ้นประมาณ 0.2% - 0.7% (Imada, et.al. (1991 : 26) ถึง 2% (EAAU 1994 : 100 ; ฝ่ายเศรษฐกิจระหว่างประเทศ สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย 1994) ผลกระทบเหล่านี้เป็นเพียงผลกระทบเชิงสถิตย (static effect) ยังไม่รวมผลกระทบเชิงพลวัต (dynamic effects) ซึ่งเกิดจากการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างเศรษฐกิจ การเพิ่มขึ้นของการลงทุนจากต่างประเทศการที่อุตสาหกรรมอาเซียนมีต้นทุนต่ำลงจากการประหยัดจากขนาดการผลิตที่ใหญ่ขึ้น เป็นต้น

3.2.2 Trade Diversion และ Trade Creation ที่เกิดกับประเทศไทย

เราคาดว่าอาฟต้าจะก่อให้เกิดผลต่อการสร้างการค้าและการเบี่ยงเบนการค้าในสินค้าเพียงบางประเภทเท่านั้น กล่าวคือ Trade Diversion ที่เกิดขึ้นจะมาจากสินค้าผลิตภัณฑ์บางประเภท (เช่น ถูยงอนามัย) ซึ่งอาจมีการนำเข้าจากประเทศในกลุ่มอาเซียนมากกว่าการนำเข้าจากประเทศนอกกลุ่มอาเซียน ปูนซีเมนต์มีโอกาสเป็นไปได้บ้างแต่ไม่น่าจะมากนัก เพราะในการนำเข้ามีเงื่อนไขที่สำคัญที่ว่าจะต้องมีการขาดแคลนในประเทศไทย และในขณะเดียวกันประเทศในกลุ่ม เช่น ประเทศอินโดนีเซีย จะต้องผลิตส่วนเกินพอที่จะส่งออกมายังประเทศไทยเช่นกัน สำหรับกรณีของ Trade Creation นั้น สินค้าที่ควรจะมีการสร้างการค้าขึ้น ได้แก่ อัญมณีและเครื่องประดับ กระเจก สิ่งทอและเสื้อผ้าเครื่องนุ่งห่ม ผลิตภัณฑ์พลาสติก น้ำมันปาล์ม (ถ้าไทยนำออกจาก Exclusion List) อุตสาหกรรมเครื่องหนัง และสินค้าประเภทอิเล็กทรอนิกส์บางชนิด

การสร้างการค้าที่กล่าวมาแล้วข้างต้นจะส่งผลกระทบต่อการค้าขายการผลิตของไทยในระยะยาว สินค้าหลายชนิดที่ไทยมีความสามารถในการแข่งขันสูง ที่จะขยายตัวเนื่องจากผลของการสร้างการค้า ได้แก่ อัญมณีและเครื่องประดับ สิ่งทอและเสื้อผ้าเครื่องนุ่งห่ม ผลิตภัณฑ์พลาสติกบางชนิด แต่ส่วนใหญ่สินค้าไทยนั้นส่งออกไปยังตลาดโลกเป็นจำนวนมากอยู่แล้วไทยคงจะได้ประโยชน์จากการรวมเขต

การค้าเสรีในด้านของการประหยัดเนื่องจากขนาด (economies of scale) มากนัก แต่จะได้ประโยชน์จากการขยายการผลิตเพิ่มขึ้นบ้าง

อย่างไรก็ตาม เราคาดว่าผลกระทบจากการมีเขตการค้าเสรีดังกล่าวมาแล้วข้างต้นจะมีไม่มากนัก ทั้งนี้เนื่องจากสาเหตุหลายประการ กล่าวคือ การค้าระหว่างประเทศในกลุ่มอาเซียน (สินค้าทั้ง 15 ชนิด) ส่วนใหญ่เป็นการค้าระหว่างประเทศ อินโดนีเซีย สิงคโปร์ และมาเลเซีย ซึ่งสภาพภูมิศาสตร์ของทั้ง 3 ประเทศ เป็นส่วนสำคัญที่กำหนดการค้าระหว่างทั้ง 3 ประเทศ ประกอบกับ ประเทศสิงคโปร์ ซึ่งอยู่ใกล้กับมาเลเซีย และอินโดนีเซีย เป็นประเทศที่มีการค้าเสรีอยู่ จึงทำให้มีการค้าในแถบนี้มากขึ้น ในปี 2534 การค้าระหว่างทั้ง 3 ประเทศนี้ มีมูลค่าประมาณ 10,105 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือประมาณ 68% ของมูลค่าการค้าระหว่างทุกประเทศในกลุ่มอาเซียน (ซึ่งมีมูลค่าเพียง 14,958 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2534)

สาเหตุสำคัญอีกประการหนึ่งคือ นโยบายการค้าและอุตสาหกรรมของประเทศในแถบนี้ ซึ่งเน้นการให้การคุ้มครองอุตสาหกรรมของตน โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศไทย อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ และมาเลเซีย การคุ้มครองอุตสาหกรรมเหล่านี้ทำให้อุตสาหกรรมหลายชนิดเน้นการผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้า และมีการแข่งขันในประเทศในระดับต่ำ เช่น อุตสาหกรรมปิโตรเคมี น้ำมันปาล์ม ของประเทศไทย ฯลฯ

การเปิดตลาดการค้าเสรีในกลุ่มประเทศอาเซียนทำให้ผู้ผลิตในกลุ่มนี้ ต้องประสบกับปัญหาในการแข่งขันจากประเทศเพื่อนบ้าน ที่อาจจะมีความสามารถในการผลิตสูงกว่า ซึ่งจะทำให้อุตสาหกรรมเหล่านั้นต้องปรับปรุงตัวเองเพื่อสามารถแข่งขันได้ และถ้าไม่สามารถปรับตัวได้ก็ต้องปิดตัวไปในที่สุด หรือก็ไม่จำเป็นต้องประสบกับการแข่งขันจากต่างประเทศ ถึงแม้ว่าอาจจะสามารถแข่งขันได้ก็จะทำให้อำนาจในการผูกขาดของอุตสาหกรรมเหล่านี้ลดลง ซึ่งจะก่อให้เกิดการผูกขาดลดลง ดังนั้นในแต่ละประเทศจึงเกิดการ Lobby ขึ้นเพื่อให้จัดสินค้าที่ผลิตอยู่ใน Exclusion List ตัวอย่างที่เห็นได้ชัด ได้แก่ อุตสาหกรรมน้ำมันปาล์มในประเทศไทย และสินค้าอิเล็กทรอนิกส์บางประเภท สำหรับในประเทศมาเลเซีย ได้แก่ เคมีภัณฑ์แก้วและกระจก ปิโตรเคมี ผลิตภัณฑ์ยางบางประเภท อินโดนีเซีย ได้แก่ คอปเปอร์คาร์ไบด์ เคมีภัณฑ์ เครื่องหนัง ปิโตรเคมี ผลิตภัณฑ์พลาสติกบางชนิด ผลิตภัณฑ์ยางบางชนิด และผลิตภัณฑ์พลาสติกบางชนิด ประเทศฟิลิปปินส์ ได้แก่ เคมีภัณฑ์ เครื่องหนัง น้ำมันปาล์ม ปิโตรเคมี และผลิตภัณฑ์แก้วและกระจก (ตาราง 3.12) การมีสินค้าใน Exclusion List จำนวนมาก ทำให้การรวมกลุ่มเป็นเขตการค้าเสรีอาเซียนไม่ประสบผลสำเร็จ ตาราง 3.13 แสดงให้เห็นว่า มีสินค้า 10 กลุ่ม จาก 15 กลุ่ม จะอยู่ใน Exclusion List ของประเทศใดประเทศหนึ่ง Exclusion List นี้ยังส่งผลให้เราไม่สามารถที่จะบอกแน่ชัดได้ว่า Trade Creation และ Trade Diversion ที่จะเกิดขึ้นจากเขตการค้าเสรีอาเซียน จะเกิดขึ้นจริงและเป็นประโยชน์ต่อประเทศสมาชิกหรือไม่ เพราะสินค้าที่อยู่ใน Exclusion List นั้นจะไม่ก่อให้เกิด Trade Creation เลยตลอดช่วงเวลาของการยกเว้น ดังนั้นผลที่จะเกิดในทางบวกก็จะเกิดขึ้นน้อย ในทำนองเดียวกันการประเมินขนาด Trade Diversion ก็ไม่สามารถที่จะประเมินค่า หรือการคำนวณได้ เมื่อประเทศสมาชิกต่าง ๆ มีความไม่แน

ใจในประโยชน์ที่จะได้รับจากการมีเขตการค้าเสรีอาเซียนแล้ว ก็จะทำให้การรวมเขตการค้าเสรีอาเซียน ประสบความสำเร็จได้ยากในทางปฏิบัติ และไม่สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ของการขยายการค้าได้ เพราะไม่เกิดการปรับโครงสร้างการผลิตขึ้น ซึ่งก็จะส่งผลให้แนวความคิดที่ต้องการให้ AFTA เป็นฐานการผลิต และดึงดูดการลงทุนจากประเทศนอกเขตไม่สามารถที่จะเป็นไปได้

การพิสูจน์แหล่งกำเนิดสินค้า เป็นอีกตัวประกอบหนึ่งที่สำคัญในการที่จะทำให้ AFTA ประสบความสำเร็จ และมีการค้าเกิดขึ้นจริงๆ การพิสูจน์แหล่งกำเนิดสินค้านั้นเป็นสิ่งจำเป็นในการรวมกลุ่ม เศรษฐกิจที่เป็นเขตการค้าเสรี เพราะประเทศสมาชิกนั้น มีอิสระ ในการกำหนดนโยบายการค้าของตน ซึ่งทำให้อัตราการคุ้มครองสินค้าต่างๆของในแต่ละประเทศไม่เท่ากัน บางประเทศสูง บางประเทศต่ำ ซึ่งหากไม่มี การพิสูจน์แหล่งกำเนิดแล้ว จะทำให้สินค้าจากประเทศนอกเขตไหลเข้ามาในเขต โดยผ่านประเทศที่มีอัตรา ภาษีนำเข้าต่ำที่สุด (Trade Deflection) ในกรณีของ ASEAN คงจะเป็นประเทศสิงคโปร์ และได้ประโยชน์จาก การลดภาษีของประเทศสมาชิก การกำจัด Trade Deflection จากการรวมกลุ่ม โดยการกำหนดสัดส่วนขั้นต่ำ ของวัตถุดิบที่จะผลิตในประเทศสมาชิกนั้น ถ้ามีการกำหนดสูงและเข้มงวดเกินไป ก็จะไม่ก่อให้เกิดการค้าขึ้น เพราะกระบวนการในการพิสูจน์แหล่งกำเนิดสินค้าก็จะซับซ้อนและใช้เวลานานเกินไป ASEAN มี ประสิทธิภาพนี้จากการกำหนดให้มี ASEAN-PTA โดยการแลกเปลี่ยนสินค้าที่จะลดภาษีกัน เหลือร้อยละ 5 แต่หลังจาก PTA เกิดขึ้นแล้วมีการค้าเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อย สาเหตุหนึ่งมาจากปัญหาการพิสูจน์จุดกำเนิด สินค้าสำหรับ กรณีการค้าในของ AFTA จนถึงปัจจุบันนี้ยังไม่สามารถจะกำหนด Local Content ได้ว่า จะเป็นเท่าไรและจะใช้ Local Content ในลักษณะ (Cumulative) ได้หรือไม่¹ และสินค้าบางชนิดซึ่งวัตถุดิบ ส่วน ใหญ่ อาจจะต้องนำเข้ามาจากประเทศนอกเขต เช่น เครื่องประดับ สิ่งทอและเสื้อผ้าเครื่องนุ่งห่ม และเยื่อ กระดาษ จะตกลงกันกติกาอย่างไรที่จะอำนวยความสะดวกให้มีการค้าระหว่างอาเซียนเพิ่มขึ้น ข้อเสนอเกี่ยวกับ Substantial Transformation จะใช้กับสินค้าใดบ้างและจะกำหนดอย่างไร ยังเป็นเรื่องที่ไม่มีคำตอบชัดเจน

นอกจากนั้นผลกระทบทางการค้าก็จะมีไม่มากนักในช่วงที่อัตราภาษียังเกิน 20% เพราะการค้าในอาเซียนจะยังคงถูกจำกัดด้วยอุปสรรคที่ไม่ใช่ภาษี (Non-tariff barriers) การศึกษาของ Kumar (1993) และ Qoi (1987) พบว่าประเทศในอาเซียนต่างก็นิยมใช้ NTB และการจำกัดการค้าด้านปริมาณ (quantitative restriction หรือ QR ในการกีดกันการค้าอย่างกว้างขวาง (คุณลักษณะของการกีดกันแบบต่างๆใน ตารางที่ 3.14) ข้อตกลงการจัดตั้งเขตการค้าเสรีกำหนดให้กำจัดอุปสรรคดังกล่าว โดยกำหนดให้ประเทศ ภาควิชาสมาชิกยกเลิกข้อจำกัดการค้าเชิงปริมาณ (ซึ่งเป็น NTB ชนิดหนึ่ง) ทันที ที่ภาคีได้รับสิทธิประโยชน์ (concession) จากการลดหย่อนภาษีนำเข้า ซึ่งกันและกัน (ดูข้อจำกัดเชิงปริมาณของไทยในตารางที่ 3.15) และให้ยกเลิกอุปสรรคการค้าแบบ NTB ประเภทอื่นๆ (ดูตารางที่ 3.14) แบบค่อยเป็นค่อยไปภายในเวลา 5 ปี

¹ Rule of origin ยังไม่ใช่ปัญหาสำคัญตราบใดที่ภาษียังสูงกว่า 20% ขณะนี้อาเซียนกำลังพิจารณาแบบฟอร์ม พิสูจน์ถิ่นกำเนิดของสินค้าอยู่

หลังจากที่ได้รับสิทธิประโยชน์จากการลดหย่อนภาษีนำเข้า อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการทั้งในไทย มาเลเซีย และ ฟิลิปปินส์ต่างก็ตั้งข้อกังขาว่า ประเทศคู่ค้าคงไม่ยินยอมลดการกีดกันการค้าแบบ NTB ขณะนี้ที่ประชุมรัฐมนตรี เศรษฐกิจอาเซียนได้มีมติจัดตั้ง ASEAN Consultative Committee on Standards and Quality (ACCSQ) เพื่อกำหนดมาตรฐานสินค้าให้สอดคล้องกัน (harmonization of standards) ตลอดจนกำหนดวิธีตรวจสอบและมาตรฐานของหน่วยตรวจสอบมาตรฐานสินค้า ฯลฯ

3.3 ผลกระทบที่มีต่อสังคม

ผลกระทบของเขตการค้าเสรีอาเซียนที่มีต่อสังคม สามารถแบ่งออกได้ สองประเภท คือ ผลกระทบต่อผู้ผลิต และผลกระทบต่อผู้บริโภค โดยที่กลุ่มผู้ผลิตจะมีทั้งอุตสาหกรรมที่ได้ผลกระทบในทางบวกและผลกระทบในทางลบ กลุ่มผู้ผลิตที่ได้รับผลกระทบในทางบวกนั้น สามารถทำการผลิตและส่งออกได้มากขึ้น ทั้งนี้เพราะเป็นอุตสาหกรรมที่มีความสามารถในการแข่งขันสูงกว่าประเทศสมาชิกในกลุ่ม แต่ก่อนที่จะมีเขตการค้าเสรีอาเซียนผู้ผลิตไทยไม่สามารถส่งออกไปยังตลาดเหล่านี้ได้ ทั้งนี้เพราะมีการคุ้มครองอุตสาหกรรมสูง เช่น มีภาษีนำเข้าในอัตราสูงภายหลังการก่อตั้งเขตการค้าเสรีอาเซียน การลดภาษีนำเข้าจะทำให้ผู้ผลิตไทยสามารถส่งออกสินค้าไปยังประเทศเพื่อนบ้านได้มากขึ้น

สำหรับผู้ผลิตในกลุ่มที่สองนั้นประสบปัญหาในการแข่งขันกับ สินค้าที่จะนำเข้าจากสมาชิก จนทำให้ต้องปรับตัวเพื่อลดต้นทุนการผลิต หรือลดปริมาณการผลิตลง และถ้าไม่สามารถแข่งขันหรือปรับตัวในการแข่งขันได้ก็ต้องล้มเลิกอุตสาหกรรมนี้ไปในที่สุด แต่อุตสาหกรรมในกลุ่มนี้บางอุตสาหกรรมอาจสามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้ เพียงแต่มีปัญหาวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตอาจมีราคาสูงกว่าประเทศคู่แข่งในการค้าเสรีอาเซียน ทั้งอาจจะเป็นเพราะเหตุผล 3 ประการคือ (ก) ภาษีนำเข้าวัตถุดิบจากนอกอาเซียนมีอัตราสูงกว่าคู่แข่ง (ข) สินค้าประเภทที่เป็นวัตถุดิบอาจอยู่ใน Exclusion List หรือ Normal Track แต่สินค้าสำเร็จรูปอยู่ใน Fast Track ซึ่งจะทำให้มีการลดภาษีสินค้าสำเร็จรูปรวดเร็วกว่าวัตถุดิบ ส่งผลให้อุตสาหกรรมที่ผลิตสินค้าสำเร็จรูปเสียเปรียบในการแข่งขัน ตัวอย่างเช่น กรณีของอุตสาหกรรมปิโตรเคมี ซึ่งจนถึงปัจจุบันนี้อยู่ใน Normal Track อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์พลาสติก ซึ่งใช้ผลิตภัณฑ์จากปิโตรเคมีเป็นวัตถุดิบในอัตราที่สูงมากก็จำเป็นที่จะต้องอยู่ใน Normal Track ด้วย เพราะหากอยู่ใน Fast Track แล้วจะทำให้ไม่ทำให้แข่งขันกับประเทศอื่นๆในกลุ่มประเทศอาเซียนได้ และ (ค) การที่รัฐบาลให้ความสำคัญคุ้มครองอุตสาหกรรมต่างๆ ที่เป็นอุตสาหกรรมต้นน้ำ (upstream Industry) สูงกว่าการคุ้มครองทั้งอุตสาหกรรมท้ายน้ำ (Downstream Industry) เช่นกรณีการกำหนดให้ อุตสาหกรรมปิโตรเคมีอยู่ใน normal track ทำให้ได้รับการคุ้มครองในรูปภาษีนำเข้าถึงร้อยละ 30 ขณะที่อุตสาหกรรมที่ใช้ผลผลิตจากอุตสาหกรรมปิโตรเคมี ซึ่งอยู่ในรายการ fast track มีต้นทุนสูงกว่าคู่แข่ง เช่น อุตสาหกรรมเส้นใยสังเคราะห์ อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ที่ใช้พลาสติก เป็นต้น จากกรณีตัวอย่างนี้เราได้ทำการประเมินค่าของผลกระทบที่มีต่อสังคมที่เกิดขึ้นได้ ในทางเศรษฐศาสตร์นั้นการคุ้มครองอุตสาหกรรมเหล่านี้จะทำให้อุตสาหกรรมท้ายน้ำมีต้นทุนการผลิตสูงขึ้น ซึ่งทำให้ผู้บริโภคต้องซื้อสิน

ค่าในราคาสูงและมีปริมาณซื้อต่ำกว่าที่ควรจะเป็น และยังเกิด Dead weight Loss ซึ่งหมายถึง ความสูญเสียที่เกิดจากการ จัดสรรทรัพยากรอย่างไม่มีประสิทธิภาพ ในการคำนวณผลกระทบครั้งนี้จะคำนวณภายใต้ข้อสมมติฐานที่ว่าอุตสาหกรรมต้นน้ำมีภาษีสูงกว่าท้ายน้ำและเปรียบเทียบกับกรณีที่มีการคุ้มครองอุตสาหกรรมเคมีกับกรณีที่มีการค้าเสรี ซึ่งราคาวัตถุดิบที่ได้จากตลาดโลก (การคำนวณนั้นเป็นการคำนวณเฉพาะผลกระทบเชิงสถิติที่มีต่อผลิตภัณฑ์พลาสติกอย่างเดียว

จากการประเมินค่าพบว่ามีผลเสีย 3 ประเภทคือ (ก) Dead weight loss (ข) ผู้บริโภคเสียโอกาสในการบริโภคและต้องซื้อสินค้าในราคาสูงและ (ค) ที่ผู้ผลิตผลิตภัณฑ์พลาสติกต้องรับภาระจากการที่ต้องซื้อวัตถุดิบราคาสูง การคำนวณพบว่าผลกระทบทั้งสามประเภทคิดเป็นมูลค่า 10,000 ล้านบาท

นอกจากนี้แล้วยังมีผลกระทบต่ออุตสาหกรรมอื่นๆ ที่ใช้ผลิตภัณฑ์พลาสติกเป็นวัตถุดิบหลัก เช่น อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ อุตสาหกรรมสิ่งทอ ซึ่งยังไม่รวมในการประเมินค่าครั้งนี้

นอกจากอุตสาหกรรมปิโตรเคมีแล้ว อุตสาหกรรมอื่นที่เคยได้รับการคุ้มครองในอัตราสูง จนส่งผลกระทบต่อผู้บริโภค และอุตสาหกรรมต่อเนื่อง ได้แก่ อุตสาหกรรมน้ำมันปาล์ม และผลกระทบการคำนวณพบว่า การคุ้มครองอุตสาหกรรมน้ำมันปาล์มก่อให้เกิดต้นทุนแก่สังคมเป็นมูลค่า ล้านบาท อย่างไรก็ตามเราพบว่าหากยกเลิกการคุ้มครอง ผลประโยชน์ที่จะเกิดขึ้นจะมากกว่าความเสียหายที่จะเกิดขึ้นกับผู้ผลิต (โดยเฉพาะเกษตรกรชาวสวนปาล์ม)

การขัดแย้งระหว่างอุตสาหกรรมนี้ไม่เพียงแต่จะเกิดเฉพาะในอุตสาหกรรมที่อยู่ในสินค้า 15 ชนิดที่รวมอยู่ในเขตการค้าเสรีอาเซียนเท่านั้น แต่รวมไปถึงสินค้าที่เป็นปัจจัยการผลิตที่ไม่ได้อยู่ในสินค้าที่กำหนดโดยเขตการค้าเสรีอาเซียน เช่น สีย้อมในประเทศไทย ซึ่งเป็นสารเคมีที่ได้รับการคุ้มครองสูงและเป็นวัตถุดิบในการฟอกย้อม ซึ่งทำให้ผ้าย้อมที่ผลิตในประเทศมีต้นทุนสูงกว่าประเทศอื่นๆ หรือการคุ้มครองอุตสาหกรรมที่ผลิตสารเคลือบที่ใช้ในอุตสาหกรรมเซรามิก ที่ประเทศไทยมีอัตราภาษีนำเข้าที่สูง จึงทำให้ต้นทุนการผลิตในส่วนนี้สูงกว่าประเทศคู่แข่งในอาเซียน

สำหรับผลกระทบต่อผู้บริโภคนั้นส่วนใหญ่จะเป็นผลกระทบในทางบวก หากมีเขตการค้าเสรีอาเซียนขึ้นทั้งนี้เพราะ ผู้บริโภคซึ่งเป็นกลุ่มคนส่วนใหญ่ในประเทศจะสามารถซื้อสินค้าได้ในราคาที่ต่ำลง ทั้งนี้เพราะภาชนะนำเข้าของสินค้าจะต่ำลง ทำให้ราคาสินค้าต่ำลงด้วย ซึ่งในทางทฤษฎีเศรษฐศาสตร์เรียกว่า ส่วนเกินผู้บริโภค (Consumer Surplus) ที่เสียให้กับผู้ผลิตนั้นจะสามารถได้กลับคืนมา นอกจากนี้แล้วบางอุตสาหกรรมที่สามารถกำหนดราคาได้สูงเพราะ การคุ้มครองของรัฐ ซึ่งทำให้มีการแข่งขันน้อยราย จะมีผู้แข่งขันจากประเทศในเขตการค้าเสรีอาเซียน จึงทำให้ผู้บริโภคนั้น นอกจากจะสามารถซื้อสินค้าได้ในราคาที่ต่ำลงแล้ว ยังสามารถมีสินค้าบริโภคได้มากขึ้น และมีทางเลือกในการซื้อสินค้ามากขึ้น เช่นเดียวกันกรณีของการประเมินผลกระทบจาก AFTA ในกรณีของ Trade Creation และ Trade Diversion การประเมินค่าผลประโยชน์ที่ผู้บริโภคอาจจะไม่ได้รับประโยชน์จากเขตการค้าเสรีอาเซียนได้อย่างเต็มที่

4. ผลกระทบต่อการลงทุนในไทยและอาเซียน : ทศคติของนักลงทุนต่างชาติ

รัฐบาลของกลุ่มประเทศอาเซียนตระหนักดีว่า การลงทุนจากต่างประเทศเป็นจักรกลสำคัญที่ช่วยให้เศรษฐกิจของอาเซียนเติบโตอย่างรวดเร็ว งานศึกษาในอดีตพบว่าสาเหตุหลักของการเติบโตของอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออกในอาเซียนมาจากการลงทุนจากต่างประเทศ¹

แม้อาเซียนจะเป็นแหล่งลงทุนของบริษัทต่างชาติมาตั้งแต่ทศวรรษ 2500 แต่ปริมาณการลงทุนจากต่างประเทศที่ไหลเข้าสู่อาเซียนเริ่มเพิ่มปริมาณขึ้นอย่างมากมาในช่วงหลังปี 2529 (ดูตารางที่ 4.1) สาเหตุสำคัญมาจากการเปลี่ยนแปลงของความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของญี่ปุ่น เกาหลี ไต้หวัน ฮองกง และอาเซียน กล่าวคือ ค่าเงินเยนเริ่มปรับตัวสูงขึ้นภายหลังข้อตกลง Plaza Agreement ทำให้ต้นทุนการส่งออกของญี่ปุ่นสูงขึ้น ต่อมาต้นทุนการผลิตของกลุ่มเอเชียนิกส์ก็สูงขึ้นเช่นกัน นักลงทุนในประเทศเหล่านี้จึงต้องเคลื่อนย้ายทุนไปลงทุนในประเทศที่มีต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่า และมีสถานการณ์ทางการเมืองมั่นคง

แต่ในต้นทศวรรษ 2530 จีนเริ่มต้นพัฒนาประเทศตามหลักทุนนิยม จีนจึงกลายเป็นแหล่งลงทุนที่น่าสนใจที่สุด ปริมาณการลงทุนจากต่างชาติเริ่มหลังไหลเข้าสู่จีนอย่างไม่เคยเป็นมาก่อน กระแสการลงทุนหลังไหลของทุนสู่จีนก่อให้เกิดความวิตกกังวลในรัฐบาลของอาเซียน การก่อตั้งอาเซียนก็เพื่อให้อาเซียนมีตลาดใหญ่ขึ้นจนสามารถแข่งขันกับต่างประเทศจากจีนได้

ดังนั้นวัตถุประสงค์สำคัญอีกประการหนึ่งของการจัดตั้งอาฟต้า (AFTA) คือ การดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศเพื่อกระตุ้นให้อุตสาหกรรมสนับสนุนเติบโตขึ้น ปัจจัยที่จะเป็นพลังดึงดูดการลงทุน คือ การประหยัดจากขนาดการผลิต (economies of scale) อันเนื่องจากขนาดตลาดที่ใหญ่ขึ้นจากการรวมตัว และเนื่องจากต้นทุนการผลิตที่ต่ำลงหลังการลดภาษีนำเข้า

ประเด็นหลักของตอนนี้คือ อาฟต้าจะสามารถดึงดูดให้มีการลงทุนจากต่างประเทศเพิ่มขึ้นหรือไม่ คำถามสำคัญ คือ นักลงทุนมีความเชื่อมั่นเพียงใดว่า AFTA จะประสบความสำเร็จตามเจตนารมณ์ AFTA จะส่งผลกระทบอย่างไรต่อการค้าและการลงทุนในอาเซียน และถ้าหากจะให้ AFTA ประสบความสำเร็จ รัฐจะต้องเปลี่ยนแปลงนโยบายด้านใดบ้าง การทราบแนวความคิดและปฏิกิริยาตอบสนองของนักลงทุนต่างชาติดังกล่าว จะเป็นประโยชน์ต่อการกำหนดมาตรการต่างๆ เพื่อให้การจัดตั้งอาฟต้าบรรลุ เจตนารมณ์ของการก่อตั้ง

¹ มีการศึกษาพบว่า การส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมส่วนใหญ่ในอาเซียนมาจากการลงทุนต่างประเทศ เช่น ในสิงคโปร์ ร้อยละ 90 ของการส่งออกของสิงคโปร์มาจากบริษัทต่างชาติ สัดส่วนสำหรับมาเลเซียคือ 60% ฟิลิปปินส์ 33% อินโดนีเซีย 20% (ดู Ministry of International Trade and Industry, Japan, 1992).

การศึกษาในตอนนี้ได้มาจากการสัมภาษณ์นักลงทุนต่างชาติในประเทศไทยจำนวน 8 ราย ซึ่งประกอบด้วยผู้ผลิตสินค้าบริโภค และอาหารแปรรูป 2 ราย (คือ ลิเวอร์ บราเดอร์ส และเนสเล่) ผู้ผลิตอุปกรณ์ไฟฟ้า 2 ราย (ฟิลิปส์ และเนชั่นแนล) ผู้ประกอบรถยนต์ 2 ราย (โตโยต้า และฮอนด้า) และบริษัทการค้า 2 ราย (มิตซูบิ และมารูเบนิ) รายละเอียดของการศึกษาปรากฏอยู่ในงานของ Rogier Busser (1994) ซึ่งอยู่ในภาคผนวกที่ 2 ของรายงานฉบับนี้ด้วย นอกจากนั้นบทวิเคราะห์ในตอนนี้ยังได้อาศัยผลการสำรวจทัศนคติของนักลงทุนชาวออสเตรเลียในอาเซียน ซึ่งจัดทำโดยบริษัท ASEAN Focus Group (1993) ของออสเตรเลียและงานสำรวจทัศนคติของนักลงทุนชาวฟิลิปปินส์และนักลงทุนต่างชาติในฟิลิปปินส์ซึ่งจัดทำโดย ASEAN Institute of Management (1994)

4.1 ทัศนคติของนักลงทุนต่อการจัดตั้งและการดำเนินการให้อาฟต้าบรรลุผล

แม้ว่านักลงทุนส่วนใหญ่จะเห็นความจำเป็นในการจัดตั้งเขตการค้าเสรีอาเซียน เพื่อให้อุตสาหกรรมในอาเซียนมีขีดความสามารถในการแข่งขันมากขึ้น แต่นักลงทุนต่างชาติทั้งในไทยและในอาเซียนต่างยังไม่เชื่อมั่นว่าเขตการค้าเสรีอาเซียนจะประสบความสำเร็จตามเจตนารมณ์

นักลงทุนต่างชาติทุกรายในประเทศไทยที่เราสัมภาษณ์เห็นด้วยกับแนวคิดในการจัดตั้งเขตการค้าเสรีอาเซียน ในฟิลิปปินส์ร้อยละ 78 ของนักลงทุนต่างชาติในฟิลิปปินส์และนักลงทุนชาวฟิลิปปินส์ก็เห็นความจำเป็นของการมีเขตการค้าเสรีอาเซียน ซึ่งจะช่วยให้อุตสาหกรรมในอาเซียนมีความสามารถในการแข่งขันมากขึ้นและขนาดตลาดจะใหญ่ขึ้น นอกจากนี้ร้อยละ 45 ของนักธุรกิจออสเตรเลียในอาเซียนก็เชื่อว่าเขตการค้าเสรีอาเซียนจะก่อให้เกิดโอกาสด้านการค้าเพิ่มขึ้น

อย่างไรก็ตาม นักลงทุนต่างชาติส่วนใหญ่ทั้งในไทยและในอาเซียนกลับไม่เชื่อมั่นในศักยภาพของภาคีอาเซียนในการดำเนินงานตามข้อตกลงของเขตการค้าเสรีอาเซียน (Busser 1994: 6; ASEAN Focus Group 1993 : 13; ASEAN Institute of Management 1994: 20-21) มีนักลงทุนต่างชาติในฟิลิปปินส์เพียงร้อยละ 36 ที่คิดว่าภาคีอาเซียนพร้อมที่จะดำเนินงานตามข้อตกลง มีข้อสังเกตว่าแม้ผู้ประกอบการชาวฟิลิปปินส์ส่วนใหญ่ (54%) จะเห็นว่าอาเซียนพร้อมที่จะมีเขตการค้าเสรี แต่มีเพียง 40% ที่เชื่อว่าการดำเนินงานจะประสบความสำเร็จ

เหตุผลที่ทำให้ให้นักลงทุนต่างชาติไม่มั่นใจเรื่องการดำเนินงานมีหลายประการดังนี้

ประการแรก นักลงทุนต่างชาติที่เคยเข้าร่วมโครงการความร่วมมือทางเศรษฐกิจของอาเซียนต่างก็ประสบปัญหานานัปการ เช่น ความล่าช้าในการดำเนินงานของรัฐ ปัญหาหน่วยราชการไม่ประสานงานกันเป็นต้น โครงการความร่วมมือที่สำคัญได้แก่ Brand-to-Brand Complementation (BBC), ASEAN Industry Joint Venture Scheme (AIJV) และโครงการ Preferential Trading Arrangement (PTA) (ASEAN Focus Group 1994: 13; Busser 1994: 5-7) ตัวอย่างเช่น บริษัทเนสเล่ ซึ่งขออนุมัติทำโครงการ AIJV ในอาเซียน 5

โครงการต้องใช้เวลาการอนุมัติ 2 ปี ส่วนบริษัทโดยด้าซึ่งได้รับอนุมัติให้ทำโครงการ BBC มานานแล้วยังคงต้องเสียภาษีนำเข้าชิ้นส่วนจากอาเซียนในอัตราเดิม เพราะขาดการประสานงานระหว่างกรมศุลกากรกับกระทรวงอุตสาหกรรม (Busser, 1994: 6) ผลการสำรวจทัศนคติของนักลงทุนออสเตรเลียในอาเซียน ก็ระบุถึงปัญหานี้เช่นเดียวกัน

ประการที่สอง นักลงทุนต่างชาติเชื่อว่าแรงกดดันทางการเมืองภายในประเทศอาเซียนจะมีความสำคัญว่า "ความร่วมมือระหว่างภาคีอาเซียน" (ASEAN Spirit) ทำให้เขตการค้าเสรีอาเซียนไม่อาจบรรลุผลได้ (ASEAN Focus Group 1993: 13) หลักฐานสำคัญคือ การที่อุตสาหกรรมรถยนต์และชิ้นส่วนรถยนต์ และอิเล็กทรอนิกส์ ถูกรัฐบาลหลายประเทศนำเข้าไว้ในแผนการยกเว้นชั่วคราวไม่ต้องลดภาษี (Exclusion List) ทั้งนี้เพราะประเทศอาเซียนต่างก็มีนโยบายที่จะคุ้มครองผลิตชิ้นส่วนและอะไหล่ให้ได้ในประเทศ (local content requirements) ผู้จัดการบริษัทฮอนด้าประเทศไทยไม่เชื่อว่ารัฐบาลในอาเซียนจะยกเลิกนโยบายดังกล่าว (Busser 1994: 7) ด้วยเหตุนี้นักลงทุนจึงไม่มั่นใจว่ารัฐบาลของแต่ละประเทศจะกล้าดำเนินมาตรการตลาดเสรีตามข้อตกลงของเขตการค้าเสรีอาเซียน

ประการที่สาม นักลงทุนของออสเตรเลียในอาเซียนเกรงว่ารัฐบาลของประเทศต่างๆ จะใช้อุปสรรคที่ไม่ใช่ภาษี (non-tariff barriers) ในการกีดกันสินค้านำเข้าจากอาเซียนหลังจากที่มีการประกาศลดภาษีนำเข้า (แม้ว่าข้อตกลงของอาฟต้าจะกำหนดให้ภาคที่ได้ประโยชน์จากการลดภาษีต้องค่อยๆ ลดอุปสรรคดังกล่าวลงภายใน 5 ปี หลังจากที่ได้สิทธิประโยชน์จากการลดภาษีก็ตาม)

ประการที่สี่ ข้อตกลงเรื่องระยะเวลาในการลดภาษีใช้เวลาค่อนข้างนาน เดิมกำหนด 15 ปี แต่หลังจากการประชุมรัฐมนตรีเศรษฐกิจอาเซียนที่กรุงเทพฯ ในกลางปี 2537 ที่ประชุมมีมติให้ย่นระยะเวลาลดภาษีเหลือ 10-12 ปี อย่างไรก็ตาม หลายประเทศพยายามยืดเวลาลดภาษีให้ช้าที่สุด โดยเฉพาะไทย (ดังที่กล่าวมาแล้วข้างต้น) และฟิลิปปินส์ นักลงทุนต่างชาติส่วนใหญ่ (40%) จึงคาดว่าผลประโยชน์จากการลดภาษีจะเกิดขึ้นช้ามาก คือ ประมาณ 6-10 ปี หลังจากเริ่มลดภาษีนำเข้าหลังปีที่ 10 (AIM 1994: 21) ความเห็นนี้สอดคล้องกับผลการศึกษาของรายงานฉบับนี้

นอกจากนั้น นักลงทุนต่างชาติยังแสดงความกังวลอื่นๆ อีก อาทิ การที่นักการเมืองซึ่งมีแนวคิดใหม่เกี่ยวกับอาฟต้ามักใช้สื่อมวลชนเป็นช่องทางการแสดงความเห็นก่อนที่จะปรึกษารัฐบาลหรือนักการเมืองในประเทศภาคีอาเซียน ทำให้ภาคเอกชนเกิดความเข้าใจผิด ยิ่งกว่านั้นในบางกรณี ภาคเอกชนที่ไม่มีส่วนเกี่ยวข้องโดยตรงกับสภาอุตสาหกรรม หรือสหภาพการค้าก็ไม่มีข้อมูลเกี่ยวกับข้อตกลงต่างๆ เช่น แผนการลดภาษีเป็นรายสินค้า เป็นต้น

ด้วยเหตุนี้ นักลงทุนต่างชาติจึงยังไม่ตัดสินใจที่จะเปลี่ยนแปลงแผนการผลิตและการลงทุนในขณะนี้ แต่จะยังคงใช้วิธี "รอดูเหตุการณ์" ไปก่อน

4.2 ผลกระทบของอาฟต้า : ความเห็นของนักลงทุนต่างชาติ

เราจะรายงานผลกระทบของอาฟต้าเป็น 2 ตอน ตอนแรกจะเป็นการนำเสนอความเห็นของนักลงทุนต่างชาติที่ได้จากงานสำรวจความเห็น 3 เรื่องดังกล่าวแล้ว ตอนที่สองจะเป็นการวิเคราะห์ผลกระทบต่อพฤติกรรมของนักลงทุนต่างชาติ

การสำรวจทั้ง 3 เรื่องให้ผลสรุปที่คล้ายคลึงกัน กล่าวคือ **ประการแรก** นักลงทุนส่วนใหญ่เชื่อว่าอาฟต้าจะมีผลกระทบต่อการค้าภายในอาเซียนมากกว่าผลต่อการลงทุนจากต่างประเทศ (ดูตารางที่ 4.2) ร้อยละ 64-66 ของนักลงทุนในฟิลิปปินส์เชื่อว่าอาฟต้าจะเพิ่มปริมาณการค้าในอาเซียน ส่วนผู้ที่เชื่อว่าอาฟต้าจะมีผลต่อการดึงดูดการลงทุนจากต่างชาติมีเพียงร้อยละ 43-59 สำหรับนักธุรกิจออสเตรเลียส่วนใหญ่ (เกือบร้อยละ 56) เชื่อว่าอาฟต้าจะไม่มีผลกระทบใดๆต่อธุรกิจ ในอาเซียน เพราะธุรกิจส่วนใหญ่ของชาวออสเตรเลีย (46%) เป็นธุรกิจด้านบริการ เช่น ธุรกิจที่ปรึกษา การฝึกอบรมและการก่อสร้าง เป็นต้น อย่างไรก็ตาม นักธุรกิจออสเตรเลียก็เชื่อว่าอาฟต้าจะมีผลต่อการค้า (ร้อยละ 45 ของผู้ตอบ) มากกว่าจะมีผลต่อการลงทุน (ร้อยละ 27) เหตุผลสำคัญที่อาฟต้าจะก่อให้เกิดผลกระทบด้านการค้าเป็นหลัก เพราะการลดภาษีการนำเข้าจะทำให้ตลาดในอาเซียนมีขนาดใหญ่ขึ้น และอาเซียนจะเป็นแหล่งที่ขายสินค้าชั้นกลางที่มีราคาต่ำลง (ดูตารางที่ 4.1) **ประการที่สอง** นอกจากอาฟต้าจะทำให้ปริมาณการค้าภายในอาเซียนเพิ่มขึ้นแล้ว (ดังคำสัมภาษณ์ของผู้จัดการบริษัทการค้าระหว่างประเทศของญี่ปุ่น 2 บริษัท ดู Busser 1994: 14) อาฟต้ายังจะทำให้ลักษณะหรือแบบแผนการค้าในอาเซียนเปลี่ยนแปลงอีกด้วย สาเหตุสำคัญน่าจะเกิดจากการจัดซื้อวัตถุดิบ บริษัทในประเทศไทยอย่างเช่นลิเวอร์บริดเจอร์ และเนสเล่ คงจะหันมาซื้อวัตถุดิบภายในอาเซียนมากขึ้น เพราะราคาจะถูกลงมาก นอกจากนั้นบางบริษัทก็วางแผนจะยุบโรงงานผลิตสินค้าในประเทศอาเซียนที่มีต้นทุนสูง โดยหันไปนำเข้าจากประเทศอาเซียนที่มีต้นทุนการผลิตต่ำกว่า แต่กรณีหลังนี้คาดว่าจะเกิดขึ้นกับบริษัทบางบริษัทเท่านั้น บริษัทเหล่านี้มักผลิตสินค้าส่งออกตลาดภายในประเทศ และถูกบังคับให้ซื้อวัตถุดิบราคาแพงในประเทศ (เพราะผลของกำแพงภาษี) การเปลี่ยนแปลงของแบบแผนการค้าอีกลักษณะหนึ่งจะเกิดจากการที่บริษัทประกอบรถยนต์และสินค้าอิเล็กทรอนิกส์วางแผนการผลิตขึ้นส่วนและอะไหล่ในอาเซียนเพิ่มขึ้น **ประการที่สาม** ในด้านการลงทุน นักลงทุนต่างชาติมีความเชื่อมั่นมากกว่านักลงทุนท้องถิ่นว่า อาฟต้าจะสามารถดึงดูดการลงทุนจากต่างชาติได้มากขึ้น นอกจากนั้น นักลงทุนยังเชื่อว่าอาฟต้าจะมีผลสำคัญทำให้โครงสร้างอุตสาหกรรมในอาเซียนเปลี่ยนแปลงไป โดยเฉพาะอย่างยิ่งผลกระทบต่อการกระจุกตัวของอุตสาหกรรมหลัก เพราะการแข่งขันจะสูงขึ้น และผลกระทบในทางบวกต่ออุตสาหกรรมสนับสนุน (supporting industry) **ประการที่สี่** ในแง่ของผลกระทบต่อบริษัท ผลการสำรวจแสดงว่าผลกระทบที่สำคัญคือ ความต้องการสินค้าจะเพิ่มขึ้น เนื่องจากการลดภาษีจะทำให้ราคาสินค้าต่ำลง ผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตจะสำคัญน้อยกว่าผลต่ออุปสงค์ของสินค้า **ประการที่ห้า** นักลงทุนส่วนใหญ่ (50%) ไม่เชื่อว่าอาฟต้าจะเกิดผลเสีย มีนักลงทุนต่างชาติเพียง 95% ที่

คิดว่าอาฟต้าจะมีผลเสีย (ตารางที่ 4.3) **ประการสุดท้าย** แม้ว่าอาฟต้าจะมีผลต่อการค้าและการลงทุน แต่นักลงทุนต่างชาติกลับเห็นว่าอาฟต้าไม่ใช่ปัจจัยสำคัญที่สุดในการวางแผนการค้าและการลงทุนในอนาคต อาฟต้าเป็นเพียงปัจจัยประกอบปัจจัยหนึ่งเท่านั้น ASEAN Focus Group (1993) และ Busser (1994) มีความเห็นพ้องต้องกันว่า "AFTA is an issue, but not necessarily a key driver".

4.3 ผลกระทบต่อพฤติกรรมของนักลงทุนต่างชาติ

การวิเคราะห์ผลกระทบต่อพฤติกรรมการลงทุนจะต้องแยกพิจารณานักลงทุนต่างชาติออกเป็น 2 กลุ่มใหญ่ กลุ่มแรก คือ นักลงทุนที่ผลิตสินค้าขายภายในประเทศ และกลุ่มที่สอง คือ นักลงทุนที่ใช้ไทยหรืออาเซียน เป็นฐานการผลิตเพื่อส่งออกไปยังประเทศอาเซียนอื่น หรือส่งออกไปนอกกลุ่มอาเซียน นักลงทุนกลุ่มแรกจะถูกกระทบมาก การลดภาษีนำเข้าของอาฟต้าจะทำให้อำนาจการกำหนดราคา หรืออำนาจการผูกขาดลดลงทำให้ต้องปรับโครงสร้างการผลิตเพื่อให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น หรือ อาจต้องมีการย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศอาเซียนอื่นที่มีต้นทุนต่ำลง ส่วนผลกระทบต่อผู้ส่งออกจะแตกต่างจากผลกระทบต่อผู้ขายในประเทศ ปัจจัยสำคัญที่ก่อให้เกิดผลกระทบคือ ต้นทุนการผลิตในอาเซียนต่ำลง และขนาดตลาดในอาเซียนใหญ่ขึ้น นักลงทุนต่างชาติอาจพิจารณาเพิ่มการลงทุนในอาเซียนมากขึ้นก็ได้ หรืออาจพิจารณาใช้ประเทศต่างๆ ในอาเซียนเป็นเครือข่ายในการผลิตสินค้าเพื่อการส่งออก (ASEAN regional production network) การปรับตัวดังกล่าวจะก่อให้เกิดผลกระทบต่ออุตสาหกรรมสนับสนุนและโครงสร้างอุตสาหกรรมในอาเซียน

เราจะวิเคราะห์พฤติกรรมของนักลงทุนต่างประเทศในประเด็นต่างๆรวม 7 ประการ ดังต่อไปนี้

ประเด็นแรก นักลงทุนต่างชาติจากประเทศตะวันตกเชื่อว่าเอเชียและอาเซียนจะเป็นแหล่งลงทุนที่สำคัญที่สุดในทศวรรษ 2530 (EAAU 1994:73) เพราะตลาดในเอเชียและอาเซียนมีอัตราการขยายตัวที่เร็วกว่าตลาดอื่นๆ ความต้องการของผู้บริโภคในภูมิภาคนี้เริ่มหลากหลายและมีความทันสมัยมากขึ้น ทำให้บริษัทต้องเข้ามาลงทุนผลิตสินค้าให้สอดคล้องกับรสนิยม ตลาดอาเซียนและเอเชียมีกำลังซื้อสูง (กว่าร้อยละ 30) ทำให้มีกำไรจากการลงทุนสูง และที่สำคัญคือต้นทุนการผลิตในอาเซียนยังต่ำกว่าที่อื่น นอกจากนั้นอาเซียนยังมีเสถียรภาพทางการเมืองมั่นคงกว่าประเทศในภูมิภาคอื่น อย่างไรก็ตามอาเซียนและเอเชียมีจุดอ่อนบางประการ โดยเฉพาะปัญหาโรงงานจำนวนมากมีกำลังการผลิตส่วนเกิน (excess capacity) ขาดแคลนผู้จัดการที่มีศักยภาพสูง ขาดแคลนผู้ร่วมลงทุนในท้องถิ่นที่มีศักยภาพ และในระยะหลังบริษัทในประเทศตะวันตกเริ่มปรับปรุงประสิทธิภาพจนทำให้เริ่มแข่งขันกับบริษัทในเอเชียได้แล้ว

ประเด็นที่สอง การลงทุนของบริษัทต่างชาติในอาเซียน โดยเฉพาะอย่างยิ่งการลงทุนจากญี่ปุ่น เริ่มเปลี่ยนแปลงไปสู่ regional production network (Tachiki 1994) วัตถุประสงค์ของการจัดองค์การการผลิต เช่นนี้คือการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต โดยวิธีการแบ่งงานกันตามความชำนาญพิเศษของแต่ละประเทศ (international division of labor) ในระยะหลังบริษัทข้ามชาติจากตะวันตกก็เริ่มเปลี่ยนแนวคิดด้านการลงทุนในอาเซียน เดิม (ทศวรรษ 10) บริษัทเหล่านี้ยึดนโยบายการผลิตเพื่อสนองตลาดของแต่ละประเทศ ต่อมาใน ทศวรรษ 2520 ก็เริ่มใช้นโยบายการตลาดระดับภูมิภาคเอเชีย แต่ขณะนี้ตลาดเอเชียใหญ่มากพอที่จะทำให้ บริษัทจากตะวันตกเริ่มได้นโยบายภูมิภาคทั้งในด้านการผลิตและการจัดซื้อวัตถุดิบและชิ้นส่วน (sourcing) มีข้อสังเกตว่าการเปลี่ยนแปลงของรูปแบบการลงทุนนี้เกิดขึ้นก่อนจะมีการจัดตั้งเขตการค้าเสรี อาเซียน

ประเด็นสาม เราพบว่าไม่มีนักลงทุนต่างชาติรายใดในประเทศไทยที่มีแบบพิมพ์เขียวการปรับโครงสร้างการผลิตของบริษัทตนภายหลังการจัดตั้งอาฟต้า ทั้งนี้เพราะยังมีรายละเอียดบางประการที่นักลงทุนไม่ทราบหรือยังไม่มั่นใจ เช่น วัตถุดิบบางอย่าง (เช่น เม็ดกาแฟคั่ว) ถือว่าเป็น "การแปรรูปสินค้าเกษตรอย่างง่าย" หรือไม่ เพราะถ้าเป็นการแปรรูปสินค้าเกษตรอย่างง่าย อาจไม่ใช่วายการที่อยู่ในแผนการลดภาษีของอาฟต้า เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม นักลงทุนเกือบทุกรายมีการวางกลยุทธ์เกี่ยวกับวางแผนการผลิตในอนาคตไว้ก่อนที่จะมีอาฟต้าอยู่แล้ว ปัจจัยสำคัญที่สุดต่อแผนการผลิตของนักลงทุนญี่ปุ่น คือ ค่าเงินเยน ซึ่งบีบบังคับให้ผู้ผลิตญี่ปุ่นในอาเซียนซึ่งเคยนำเข้าชิ้นส่วนจากญี่ปุ่น ต้องหันมาวางแผนที่จะผลิตชิ้นส่วนเหล่านั้นในอาเซียน อุตสาหกรรมสำคัญที่วางแผนดังกล่าวคืออุตสาหกรรมรถยนต์ ซึ่งยังมีสัดส่วนการพึ่งชิ้นส่วนจากญี่ปุ่นสูงมาก ส่วนอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์นั้นมีโรงงานผลิตชิ้นส่วนจำนวนมากอยู่ในย่านอาเซียนมาก่อน มีอาฟต้าแล้ว (Busser 1994: 9)

ประเด็นที่สี่ คือ อาฟต้าจะสามารถดึงดูดให้นักลงทุนต่างชาติเข้ามาใช้อาเซียนเป็นฐานการผลิตเพื่อการส่งออกหรือไม่ ผลการสัมภาษณ์คือ อาฟต้าจะไม่มีผลโดยตรง ทั้งนี้เพราะนักลงทุนต่างชาติส่วนใหญ่ได้กำหนดให้อาเซียนเป็นฐานการผลิตเพื่อการส่งออกมาก่อนที่จะมีแนวคิดก่อตั้งอาฟต้า อุตสาหกรรมที่ได้ใช้อาเซียนเป็นฐานส่งออกอยู่แล้ว ได้แก่ อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ อุตสาหกรรมประกอบรถยนต์และชิ้นส่วน เช่น มิตซูบิชิ (Mitsubishi) ใช้มาเลเซียเป็นฐานผลิตเครื่องใช้อิเล็กทรอนิกส์ ฟิลิปส์ (Philips) ใช้สิงคโปร์เป็นฐาน แม้ทั้งสองบริษัทจะมีโรงงานประกอบเครื่องใช้อิเล็กทรอนิกส์ในเกือบทุกประเทศของอาเซียน แต่บริษัทก็ไม่มีแผนจะยุบโรงงานเหล่านั้น บริษัทมีแต่แผนปรับโครงสร้างการผลิตของโรงงานให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น เช่น โรงงานในไทยอาจหันมาผลิตทีวีขนาด 14 นิ้วอย่างเดียว ส่วนทีวีขนาดอื่นใช้วิธีการนำเข้า เป็นต้น

สำหรับอุตสาหกรรมประกอบรถยนต์ นักลงทุนต่างชาติที่สำคัญในอาเซียนคือ บริษัทญี่ปุ่น ซึ่งจะมีโรงงานประกอบตั้งอยู่ในย่านอาเซียนอย่างน้อย 3 ประเทศ ทั้งนี้เพราะประเทศในอาเซียนต่างก็มีนโยบายทดแทนการนำเข้า ทุกประเทศมีมาตรการคุ้มครองอุตสาหกรรมรถยนต์ของตน อุตสาหกรรมนี้จึงถูกจัดให้อยู่ในรายการยกเว้นไม่ต้องลดภาษีชั่วคราว นักลงทุนเหล่านี้เชื่อว่าประเทศต่างๆ ในอาเซียนจะไม่เปลี่ยนนโยบายการคุ้มครอง ดังนั้น อาฟต้าจึงยังจะไม่มีผลกระทบต่อแผนการลงทุนผลิตชิ้นส่วนและประกอบรถยนต์ อย่างไรก็ตาม บริษัทผลิตรถยนต์รายหนึ่ง (Toyota) ได้วางแผนให้ประเทศในอาเซียนเป็นฐานผลิตชิ้นส่วนสำคัญของรถยนต์² เพื่อการส่งออกตั้งแต่ 2533 ก่อนที่จะมีอาฟต้า วัตถุประสงค์ของเครือข่ายการผลิตในภูมิภาคอาเซียน ก็เพื่อแก้ปัญหาต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้นเนื่องจากค่าเงินเยน มาตรการ BBC ของอาเซียนจึงมีส่วนสำคัญที่จะช่วยให้แผนการผลิตของไทยประสบความสำเร็จได้ นอกจากนั้น ไทยได้ยังวางแผนขยายการประกอบรถยนต์นั่งส่วนบุคคลขนาดเล็กในประเทศไทย เพื่อการส่งออกอีกด้วย ดังนั้นในกรณีของอุตสาหกรรมรถยนต์ จึงไม่น่าลงทุนรายใดวางแผนจะให้ประเทศใดประเทศหนึ่งเป็นฐานการผลิตเพื่อส่งออกเพียงอย่างเดียว แต่จะกระจายฐานการผลิตชิ้นส่วนไปหลายประเทศ โดยคำนึงถึงปัจจัยหลายๆ อย่างประกอบกัน เช่น เสถียรภาพการเมือง คุณภาพและจำนวนของทรัพยากรมนุษย์ สิ่งอำนวยความสะดวกทางพื้นฐาน ตลอดจนเรื่องสภาพความเป็นอยู่สำหรับนักลงทุนต่างชาติ ฯลฯ

ประเด็นที่เกี่ยวข้องกับการให้อาเซียนเป็นฐานการผลิต คือ อาฟต้าจะทำให้ให้นักลงทุนต่างชาติเคลื่อนย้ายโรงงานจากนอกอาเซียนเข้ามาสู่อาเซียนหรือไม่ ผลการสัมภาษณ์พบว่านักลงทุนได้วางแผนกำหนดโครงสร้างการลงทุนในภูมิภาคต่างๆ มาเป็นเวลานานพอสมควร และได้เริ่มลงทุนไปแล้ว ดังนั้นในระยะสั้น อาฟต้าคงไม่มีผลให้บริษัทย้ายโรงงานเข้ามาในอาเซียน เพราะต้นทุนการโยกย้ายสูงมาก

ประเด็นที่ห้า คือ อาฟต้าจะทำให้บริษัทต่างชาติเพิ่มการลงทุนในประเทศไทยหรือไม่ คำตอบคือ แม้บริษัทหลายบริษัทจะมีแผนการขยายการลงทุนในประเทศไทย แต่สาเหตุหลักไม่ใช่อาฟต้า เหตุผลหลักมาจากการที่ประเทศไทย และอินโดนีเซีย เป็นประเทศที่มีตลาดใหญ่ที่สุดในอาเซียน นอกจากนี้ไทยยังมีข้อได้เปรียบประเทศอื่นในอาเซียน เพราะมีอาณาเขตติดกับประเทศอื่นๆ ในอินโดจีน ทำให้ขนาดตลาดของไทยมีขนาดใหญ่ตลาดสินค้าในประเทศไทยเป็นตลาดที่ทันสมัยกว่าเพื่อนบ้านบางประเทศ สังคมไทยเป็นสังคมเปิดและมีสถานพักผ่อนสำหรับนักลงทุนต่างชาติ (Busser 1994) แต่ประเทศไทยก็มีข้อเสียหลายด้านเช่นกัน โดยเฉพาะปัญหาสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐานปัญหาทรัพยากรมนุษย์ปัญหาราคาพลังงานและภาษีนำเข้าสินค้าชั้นกลางมีอัตราสูงมาก เป็นต้น

² แผนการผลิตของเครือข่ายนี้ คือ กำหนดให้สิงคโปร์เป็นศูนย์การประสานการผลิต ฟิลิปปินส์ผลิตเกียร์รถยนต์ ไทยผลิตเครื่องยนต์ดีเซล อินโดนีเซียผลิตเครื่องยนต์เบนซิน มาเลเซียผลิตพวงมาลัย

ประเด็นที่หก คือ ผลกระทบของอาฟต้าต่อนโยบายของบริษัทต่างชาติในประเทศไทย ผลการสัมภาษณ์พบว่าบริษัทส่วนใหญ่ได้มีแผนที่จะเปลี่ยนแปลงการผลิตบางส่วนในอาเซียนก่อนที่จะมีอาฟต้า การเปลี่ยนแปลงจะเกิดในงานที่มีกำไรต่ำเพราะขนาดการผลิตค่อนข้างต่ำ โดยอาจต้องปิดแผนการผลิตบางแผนที่ไม่มีกำไร แต่ขยายแผนที่มีกำไรให้มีขนาดใหญ่ขึ้นเพื่อให้ต้นทุนต่ำลง ในบางกรณีการโยกย้ายการผลิตจะพิจารณาจากแหล่งวัตถุดิบเป็นสำคัญ จากการสัมภาษณ์ดูเหมือนว่าจะมีบริษัทเนสเล่แห่งเดียวที่อาจตัดสินใจยกเลิกแผนการผลิตบางอย่างในประเทศไทย เพราะปัญหาด้านทุนค่าวัตถุดิบการมีอาฟต้าจะช่วยให้บริษัทสามารถดำเนินงานตามแผนได้ เพราะภาชนะนำเข้าสินค้าสำเร็จรูปต่ำลง การปิดแผนการผลิตบางอย่าง โดยหันไปนำเข้าจากเพื่อนบ้านจะทำให้ได้กำไรเพิ่มขึ้น

แต่บริษัทอื่นๆ จะไม่มีการปรับโครงสร้างที่ตั้งในการผลิตในอาเซียนมากเท่ากับเนสเล่ เพราะบริษัทบางบริษัทได้ปรับโครงสร้างที่ตั้งของโรงงานมาก่อนแล้ว ขณะที่บริษัทอื่นมองเห็นว่าตนยังจำเป็นต้องมีโรงงานผลิตสินค้าในประเทศไทยต่อไป เพราะความจำเป็นในด้านการตลาด ดังนั้นหากอาฟต้าจะมีผลต่อนโยบายบริษัท ผลดังกล่าวจะเกิดขึ้นในอนาคต (Busser 1994: 11)

ประเด็นที่สุดท้าย เกี่ยวข้องกับผลกระทบของอาฟต้าต่อกลยุทธ์การแข่งขันของผู้ประกอบการนักลงทุนในอาเซียนเชื่อว่าอาฟต้าจะทำให้การค้ามีการแข่งขันกันมากขึ้น เพราะจะมีสินค้าคู่แข่งมากขึ้น การแข่งขันด้านราคาจะรุนแรงขึ้น (ตารางที่ 4.3) ดังนั้นนักลงทุนจึงต้องปรับกลยุทธ์ในการแข่งขัน ผลการสัมภาษณ์พบว่า นักลงทุนในฟิลิปปินส์ มาเลเซีย และไทยเห็นว่า การลดต้นทุนการผลิตเป็นกลยุทธ์ที่สำคัญที่สุด มาเลเซียเน้นการลดต้นทุนด้วยการใช้เครื่องจักรอัตโนมัติ เพราะปัญหาขาดแคลนแรงงาน ไทยเริ่มประสบปัญหาแรงงานมีค่าจ้างสูงขึ้น แต่ไม่รุนแรงเท่ามาเลเซีย ผู้ประกอบการไทยจึงเริ่มหันมาใช้เครื่องจักรเพิ่มขึ้น ส่วนฟิลิปปินส์ยังต้องปรับปรุงคุณภาพของสินค้าพร้อมกับการลดต้นทุน ตลอดจนเปลี่ยนแหล่งรับซื้อสินค้าชั้นกลาง สำหรับอินโดนีเซียนั้น กลยุทธ์สำคัญคือ การกระจายประเภทสินค้าและตลาด และการฝึกอบรมคนงานที่ยังขาดทักษะ

นอกจากนี้ ในด้านการขยายตลาด นักลงทุนทุกประเทศ (ยกเว้นไทย) เห็นว่าการเพิ่มการส่งออกจะเป็นกลยุทธ์สำคัญที่สุด รองลงมาคือการสร้างความร่วมมือแบบพันธมิตรธุรกิจ (strategic alliance) ส่วนนักลงทุนไทยเห็นว่าการสร้างความร่วมมือแบบพันธมิตรและการลงทุนร่วมกับผู้ประกอบการในอาเซียน (joint venture) เป็นวิธีที่สำคัญที่สุด (ดูตารางที่ 4.3)

4.4 บทบาทของรัฐบาล

คำถามสุดท้ายในตอนนี้คือ นักลงทุนต้องการให้รัฐบาลเปลี่ยนแปลงด้านนโยบายด้านใดบ้าง

ในด้านมาตรการที่เกี่ยวข้องกับอาฟต้าและมาตรการการลงทุน สิ่งที่นักลงทุนต่างชาติอยากให้รัฐดำเนินการมีดังนี้ (ก) นักลงทุนส่วนใหญ่ต้องการให้รัฐบาลอาเซียนเร่งรัดกระบวนการตัดสินใจด้านมาตรการต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของอาฟต้าให้เร็วขึ้น เพื่อให้นักลงทุนในอาเซียนไม่เสียเปรียบ นักธุรกิจในประเทศการค้าอื่นๆ (ข) นักลงทุนต่างชาติยังเกรงกันว่าหลังจากการลดภาษีแล้ว รัฐบาลในอาเซียนจะหันมาใช้อุปสรรคที่ไม่ใช่ภาษี (NTB) กีดกันสินค้าจากประเทศภาคีอาเซียน นักลงทุนต้องการให้อาเซียนกำจัดอุปสรรคดังกล่าวให้เร็วที่สุด (ค) นักลงทุนต้องการเห็นรัฐบาลลดจำนวนสินค้าในรายการยกเว้นการลดภาษี โดยเฉพาะอย่างยิ่งรถยนต์ และนักลงทุนบางรายต้องการให้เพิ่มรายการสินค้าบางรายการใน รายการเร่งลดภาษี โดยเฉพาะสินค้าอะไหล่และชิ้นส่วนเครื่องจักร ซึ่งปัจจุบันมีภาษีนำเข้าสูงมาก นอกจากนี้ยังต้องการให้รัฐลดภาษีนำเข้าสินค้าทุนและสินค้าขั้นกลางจากนอกกลุ่มอาเซียนด้วย ปัญหาภาษีศุลกากรนี้เป็นปัญหาที่กระทบต่อขีดความสามารถในการแข่งขันของนักลงทุนทั้งในประเทศไทยและฟิลิปปินส์ ซึ่งมีอัตราภาษีศุลกากรสูงสุดในอาเซียน (ง) ผู้ประกอบการชาวต่างประเทศ ยังห่วงใยระเบียบปฏิบัติหลายเรื่อง เช่น เรื่อง rule of origin ในการประชุม AEM ที่สิงคโปร์ เมื่อวันที่ 7-8 ตุลาคม 2536 กลุ่มหอการค้าและอุตสาหกรรมอาเซียน (ASEAN-CCI) ได้แสดงความกังวลเกี่ยวกับปัญหาที่จะเกิดจาก rule of origin ในอุตสาหกรรมที่ต้องพึ่งวัตถุดิบหลักจากนอกอาเซียน ทำให้ไม่สามารถทำตามกฎที่ว่าสินค้าที่จะได้รับการลดหย่อนภาษีต้องมีส่วนประกอบภายในอาเซียนร้อยละ 40 ของมูลค่ารวม อุตสาหกรรมเหล่านี้ได้แก่ สิ่งทอและเยื่อกระดาษ กลุ่มอุตสาหกรรมสิ่งทออาเซียนจึงต้องการให้มีการใช้หลัก "substantive transformation process" แทน ซึ่งหลักการนี้จะอำนวยความสะดวกเพิ่มขึ้นในอาเซียนสมดังเจตนาของการก่อตั้งอาฟต้า (จ) หอการค้าและอุตสาหกรรมอาเซียนยังเป็นห่วงเรื่องประเทศในอาเซียนใช้วิธี ประเมินราคาสินค้าศุลกากรต่างกัน ปัญหาการขาดกลไกในการยุติข้อพิพาทการค้า และปัญหาความยากลำบากในการบังคับใช้กฎหมายป้องกันการทุ่มตลาด ปัญหาเหล่านี้กลุ่มอาเซียนได้มีข้อตกลงที่จะร่วมกันศึกษาหาทางร่วมมือกัน อย่างไรก็ตามมีข้อสังเกตว่า แม้ประเทศอาเซียนบางประเทศยังไม่มีกฎหมายป้องกันการทุ่มตลาด แต่ภายใต้ข้อตกลง CEPT ก็มีข้อกำหนดเรื่องมาตรการคุ้มกัน ซึ่งระบุว่าหลังการลดภาษีศุลกากรแล้ว หากปริมาณการนำเข้าสินค้าชนิดหนึ่งชนิดใดเพิ่มขึ้นมากผิดปกติจนก่อให้เกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรมที่ผลิตสินค้านั้น ก็ให้อนุโลมใช้มาตรการระงับการให้สิทธิพิเศษชั่วคราวตามมาตรา 19 ของข้อตกลง GATT (ASEAN Secretariat 1993: 8) (ฉ) นอกจากปัญหาที่เกิดจากอาฟต้าโดยตรงแล้ว นักธุรกิจชาวต่างประเทศในอาเซียนยังแสดงความกังวลเกี่ยวกับปัญหาการขอใบอนุญาตทำงานให้ชาวต่างชาติ ปัญหาความรับผิดชอบ (ทางแพ่ง) ด้านหนี้สินของผู้บริหารชาวต่างประเทศ และปัญหาการปลดลูกจ้าง (ASEAN Focus Group 1993: 13)

สำหรับนโยบายสำคัญระดับมหภาคที่จะมีผลกระทบต่อการลงทุน นักลงทุนในทุกประเทศของอาเซียนมีความเห็นร่วมกันว่าปัญหาเสถียรภาพการเมืองเป็นปัญหาสำคัญที่สุด ขณะที่นักลงทุนต่างชาติเป็นห่วงเรื่องสถานการณ์ทางการเมืองในฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย และ มาเลเซีย นักลงทุนต่างชาติในไทยดูจะไม่กังวลเรื่องนี้ (ดูตารางที่ 4.4) นักลงทุนในมาเลเซียและสิงคโปร์ เป็นห่วงเรื่องปัญหาการขาดแคลนแรงงานรองจากปัญหาการเมือง อินโดนีเซียเป็นห่วงเรื่องอัตราดอกเบี้ยที่ค่อนข้างสูง นอกจากปัญหาสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐานแล้ว ฟิลิปปินส์ยังเป็นห่วงเรื่องอัตราแลกเปลี่ยน ส่วนนักลงทุนในไทยเป็นห่วงเรื่องสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐาน ภาษีเงินได้นิติบุคคลมีอัตราสูงกว่าสิงคโปร์ความล่าช้าของระบบราชการและที่น่าสนใจเป็นพิเศษคือ ความอ่อนแอของอุตสาหกรรมสนับสนุน เพราะรัฐยังวางแผนนโยบาย local content policy ซึ่งทำให้นักลงทุนต่างชาติไม่กล้าวางแผนลงทุนให้ประเทศไทยมีความชำนาญการผลิตในด้านหนึ่งด้านใดตามศักยภาพของประเทศไทย (Busser 1994:17)

5. ข้อเสนอแนะ

ผลการศึกษาครั้งนี้ให้นัยสำคัญบางประการต่อการกำหนดนโยบายอุตสาหกรรม และการกำหนดท่าทีของรัฐบาลไทยในการผลักดันให้เขตการค้าเสรีอาเซียนประสบความสำเร็จตามเจตนารมณ์ของการก่อตั้ง เราจะแบ่งข้อเสนอแนะเป็น 3 ด้าน คือ (ก) นโยบายการรักษาและพัฒนาศักยภาพในการแข่งขันของอุตสาหกรรมไทย (ข) นโยบายการปรับโครงสร้างอุตสาหกรรมสำหรับอุตสาหกรรมที่เสียเปรียบคู่แข่ง และ (ค) แนวทางการผลักดันให้เขตการค้าเสรีอาเซียนเกิดผลสำเร็จ โดยเฉพาะอย่างยิ่งผลต่อการสร้าง 'ฐานการผลิต' ในอาเซียน

5.1 การรักษาและพัฒนาความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมไทย ข้อเสนอแนะมีดังนี้

ผลการศึกษาอุตสาหกรรมพบว่า ปัญหาสำคัญที่สุดที่อุตสาหกรรมเกือบทุกอุตสาหกรรมประสบมีดังต่อไปนี้

(ก) ปัญหาภาชีนำเข้าวัตถุดิบ และชิ้นส่วนที่สูงกว่าประเทศเพื่อนบ้านทำให้ต้นทุนการผลิตของผู้ประกอบการสูงขึ้น ในหลายกรณีต้นทุนของไทยแพงกว่าเพื่อนบ้าน 10% - 20% แม้กระทั่งอุตสาหกรรมที่ไทยเป็นผู้ส่งออกรายใหญ่ของโลกก็จะประสบปัญหานี้หากต้องขายสินค้าในประเทศไทยแข่งกับสินค้านำเข้า การเร่งลดภาชีนำเข้าวัตถุดิบและชิ้นส่วนให้อยู่ในอัตราต่ำที่สุด (เช่น ไม่เกิน 5% สำหรับสินค้าสำเร็จรูป ไม่ใช่ 10% ตามที่กระทรวงการคลังกำหนด) จะช่วยลดต้นทุนการผลิตจนผู้ผลิตไทยสามารถแข่งขันทั้งในตลาดโลก และตลาดในประเทศได้ดังที่แสดงโดยผลกการคำนวณ HRR (ตารางที่ 3.5) นอกจากนี้ การลดภาชีวัตถุดิบให้เร็วที่สุด ยังจะช่วยแก้ปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบในประเทศได้ก่อนที่ผู้ผลิตต่างชาติจะตัดสินใจย้ายฐานการผลิตออกนอกประเทศทันทีที่ตัดค่าเสื่อมหมดแล้ว ขณะนี้กระทรวงการคลังได้ประกาศลดภาชีนำเข้าหมวดต่างๆไปแล้ว ตั้งแต่ปี 2538 ยกเว้นภาชีสินค้าเกษตรกรรม

(ข) อย่างไรก็ตามโครงสร้างภาชีศุลกากรใหม่ยังมีจุดอ่อนสำคัญ 3 ประการ ประการแรก แม้การปฏิรูปจะทำให้อัตราการคุ้มครองแท้จริงลดจากร้อยละ 67 เหลือร้อยละ 40-50 แต่อัตรานี้ยังสูงกว่าอัตราการคุ้มครองของประเทศที่มีระดับการพัฒนาอุตสาหกรรมต่ำกว่าหรือใกล้เคียงกับไทยและยังไม่มีกำหนดระยะเวลาสูงสุดในการคุ้มครอง นับคืออุตสาหกรรมส่งออกยังถูกลงโทษในอัตราสูง ผู้บริโภคต้องจ่ายเงินให้ผู้ผลิตสินค้าทดแทนการนำเข้าในราคาสูงต่อไป ประการที่สอง การปรับอัตราภาชีใหม่มีการคำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้ผลิตบางรายมากกว่าผลประโยชน์ของ "ภาคอุตสาหกรรม" และผู้บริโภคไทย ดังนั้นสินค้าชั้นกลางและขั้นต้นจำนวนมากจึงยังมีอัตราภาชีนำเข้าค่อนข้างสูงทำให้อุตสาหกรรมปลายน้ำที่ใช้สินค้าเหล่านี้เป็นวัตถุดิบต้องมีต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้น ในบางกรณีสินค้าที่เป็นวัตถุดิบของอุตสาหกรรมอื่น

ได้รับการคุ้มครองสูงกว่าอุตสาหกรรม ปลายน้ำ¹ เช่น กรณีอุตสาหกรรมปิโตรเคมี อิเล็กทรอนิกส์และสิ่งทอ ประการที่สาม โครงสร้างภาษี ขาเข้ายังมีลักษณะแบบ tariff escalation กล่าวคือ สินค้าขึ้นปลายน้ำได้รับการคุ้มครองสูงกว่าสินค้าต้นน้ำ ที่สำคัญคืออุตสาหกรรมต้นน้ำและกลางน้ำได้รับการคุ้มครองต่ำกว่าอุตสาหกรรมปลายน้ำ ทั้งที่จุดอ่อนของอุตสาหกรรมไทยคือ อุตสาหกรรมสนับสนุน (เครื่องจักรและชิ้นส่วน) ซึ่งเป็นอุตสาหกรรมต้นน้ำและกลางน้ำ หากรัฐต้องการสนับสนุนอุตสาหกรรมต้นน้ำและกลางน้ำ รัฐควรกำหนดอัตราภาษีขาเข้าสินค้าทุกชนิดให้เท่ากัน หรือแตกต่างกันน้อยที่สุด ประการสุดท้าย กระทรวงการคลังยังกำหนดให้สินค้าที่ต้องได้รับการคุ้มครอง โดยให้มีอัตราภาษีนำเข้าสูงกว่า 20% สินค้าบางชนิดมีอัตราขาเข้าสูงถึง 60% เช่น รถยนต์ เป็นต้น นอกจากนี้จะได้รับการคุ้มครองสูงมากแล้ว ยังเป็นไปได้ว่ารัฐจะให้การคุ้มครองแก่อุตสาหกรรมเหล่านี้โดยไม่มีกำหนดระยะเวลา

(ค) ปัญหาประการที่สองคือ ปัญหาค่าพลังงานของไทยแพงกว่าเพื่อนบ้านที่มีทรัพยากรน้ำมัน และพลังน้ำมากกว่าไทย (ดูตารางที่ 4.1) ดังนั้นรัฐคงต้องเร่งพัฒนาแหล่งพลังงานต่างๆให้สอดคล้องความต้องการ

ข้อเสนอเกี่ยวกับโครงสร้างภาษีอากรขาเข้าของเรามีดังนี้ (1) กระทรวงการคลังควรพิจารณาปรับลดอัตราภาษีสินค้าชั้นกลางที่ยังสูงกว่าสินค้าขั้นสุดท้าย ให้มีอัตราไม่เกินอัตราร้อยละ 20 โดยเร็วที่สุด

(2) กระทรวงการคลังควรวางแผนระยะยาวว่า โครงสร้างอัตราภาษีในประเทศไทย ควรลดลงจาก 6 อัตราเหลือเพียง 4 อัตราและให้ความแตกต่างระหว่างอัตราภาษีสินค้าชนิดต่างๆ มีความแตกต่างกันน้อยลงดังนี้

¹ สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (The Nation, 8 March 1995 : B1 - B2) เปิดเผยว่าผลการศึกษาของกลุ่มอุตสาหกรรม พบว่า โครงสร้างภาษีใหม่ยังก่อให้เกิดปัญหาแก่กลุ่มอุตสาหกรรมต่างๆดังนี้ (ก) วัตถุดิบและชิ้นส่วนในการผลิต capacitor บางชนิด power transformer compressor และเครื่องซักผ้ามีภาษี 30-45% ซึ่งสูงกว่าภาษีสินค้าขั้นสุดท้าย และ ชัดแย้งกับหลักการมีภาษี 6 อัตรา (ข) ขณะที่ภาษีเส้นใยประดิษฐ์ถูกลดลงจาก 20% เหลือ 10% แต่ภาษีนำเข้าวัตถุดิบ สูงกว่าประเทศคู่แข่ง (ค) อุตสาหกรรมเคมีเห็นว่าภาษีนำเข้าวัตถุดิบที่ใช้ในอุตสาหกรรมพอลิเอทิลีนสูงเกินไป (10%) (ง) ขณะที่ อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์เห็นว่าภาษีนำเข้าไม้อัดควรลดเหลือ 5% อุตสาหกรรมไม้อัดกลับเห็นว่า อัตราภาษีนำเข้าไม้อัดของไทยต่ำกว่าเพื่อนบ้าน และต้องการให้ลดภาษีนำเข้าวัตถุดิบบางอย่างจาก 20-40% เหลือ 5% เช่น กาว กระดาษทราย ใบเลื่อย เป็นต้น (จ) อุตสาหกรรมอลูมิเนียม ต้องการให้รัฐบาลลดภาษีนำเข้าวัตถุดิบเหลือ 0-1% เช่น ingots, billets, slab และ scrap เป็นต้น โดยสรุปจะเห็นว่าภาษีนำเข้าสินค้าชั้นกลางบางอย่างของไทยยังมีอัตราที่สูง เพราะรัฐต้องให้ความคุ้มครองผู้ผลิตในประเทศ

โครงสร้างหลังมกราคม 2538		โครงสร้างที่เสนอใหม่
วัตถุดิบพิเศษ	0	0
วัตถุดิบ	1	1
เครื่องจักร	5	5
สินค้าสำเร็จรูป	10	5
สินค้าขั้นสุดท้าย	20	10
สินค้าที่ต้องคุ้มครอง	สูงกว่า 20%	ไม่เกิน 20%

วิธีการที่ให้บริการเป้าหมายดังกล่าวคือ (ก) กำหนดระยะเวลาการคุ้มครองสินค้าที่มีภาษีนำเข้าสูงกว่า 20% ให้ลดเหลือ 20% ในเวลา 3-5 ปี หลังจากนั้นสินค้าทุกชนิดที่จะได้รับการคุ้มครอง จะได้รับการคุ้มครองด้วยภาษีนำเข้าในอัตราที่ไม่สูงกว่า 20% โดยมีเงื่อนไขว่า ระยะเวลาคุ้มครองจะไม่เกิน 5-7 ปี แม้ว่าการกำหนดระยะเวลาสูงสุดของการคุ้มครองอาจถูกอิทธิพลทางการเมืองเปลี่ยนแปลงได้ในภายหลัง แต่รัฐควรมีนโยบายที่ชัดเจนว่า การคุ้มครองอุตสาหกรรมควรเป็นมาตรการระยะสั้น การไม่กำหนดระยะเวลาชัดเจนเท่ากับเป็นการสร้างอำนาจให้ข้าราชการประจำ และทำให้ผู้บริโภคต้องรับภาระตลอดไป (ข) ประกาศลดอัตราภาษีสินค้าสำเร็จรูปลงเหลือ 5% และภาษีสินค้าสำเร็จรูปเหลือ 10% ภายในเวลา 7-10 ปี (ค) รัฐควรใช้แผนการลดภาษีสินค้าดังกล่าวเป็นเครื่องมือต่อรองด้านการค้าระหว่างประเทศในการเจรจาการค้ารอบพหุภาคี

โครงสร้างภาษีที่เสนอใหม่นี้จะทำให้สินค้าสำเร็จรูปและขั้นสุดท้ายได้รับการคุ้มครองลดลงจากปัจจุบัน อัตราภาษีจะลดเหลือ 5 อัตรา ความแตกต่างระหว่างอัตราภาษีจะลดลงอย่างมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งความแตกต่างของภาษีระหว่างสินค้าขั้นกลางกับสินค้าขั้นสุดท้าย และระหว่างภาษีสินค้าขั้นสุดท้ายปกติ กับสินค้าขั้นสุดท้ายที่ได้รับการคุ้มครองพิเศษ และถ้าหากรัฐเห็นว่าสินค้าคุ้มครองบางอย่างเป็นสินค้าฟุ่มเฟือย (เช่น รถยนต์ที่มีขนาดเกิน 2,500 CC) หรือเป็นสินค้าบาป (de-merit good) (เช่น เหล้า บุหรี่ ฯลฯ) รัฐก็ควรใช้ภาษีสรรพสามิต หรือภาษีป้ายทะเบียนรถยนต์ แทนภาษีนำเข้า เพราะรายได้จากภาษี 2 ประเภทหลังนี้จะตกแก่รัฐ ส่วนการคุ้มครองด้วยภาษีนำเข้าเป็นการโอนทรัพยากรให้แก่ผู้ผลิตภาคเอกชน

(ง) ปัญหาประการที่สามคือ ต้นทุนค่าแรงงานของไทยเริ่มถีบตัวขึ้นสูงอย่างรวดเร็ว โดยค่าจ้างตัวเงินเพิ่มขึ้นในอัตราที่ไม่ต่ำกว่าปีละ 8.9% ในช่วง 2529-34 (นิพนธ์ พัวพงศกร และปัทมาวดี ชูชุกิ 2535) แต่มาเลเซียก็มีปัญหาค่าจ้างสูงกว่าไทย มีหน้าซ้ำยังมีปัญหาคงงานเข้าออกสูงมาก แต่ก็แก้ปัญหาได้โดยการพัฒนาคุณภาพแรงงาน เพื่อผลิตสินค้าคุณภาพสูง เพิ่มประสิทธิภาพโดยใช้เครื่องจักรอัตโนมัติ ปัญหาสำคัญคือ การเพิ่มจำนวนผู้เข้าศึกษาต่อชั้นมัธยม และปัญหาการขาดแคลนวิศวกร ซึ่งจะทำให้ไทยต้องเลือกพัฒนาอุตสาหกรรมที่เหมาะสมกับกำลังคนที่มีอยู่ การขาดแคลนวิศวกรแสดงว่าอาจ

ไม่คุ้มที่ไทยจะส่งเสริมอุตสาหกรรมที่ใช้วิศวกรในสัดส่วนสูง เช่น อุตสาหกรรมเครื่องจักรกล (ยกเว้นว่ารัฐจะแก้ปัญหานี้ได้ก่อน)

(จ) เนื่องจากไทยได้สูญเสียความได้เปรียบในอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานสูง ไทยจึงต้องพัฒนาอุตสาหกรรมที่ใช้ "ความรู้" และสินค้าคุณภาพสูง แต่ที่ผ่านมาผู้ประกอบการไทยยังลงทุนด้านการพัฒนาวิจัยน้อยมาก (TDR 1992) รัฐสมควรกำหนดนโยบายการพัฒนาเทคโนโลยีอุตสาหกรรมตลอดจนมาตรการอุดหนุนให้เอกชนลงทุนด้านการพัฒนาและวิจัยผลิตภัณฑ์ตลอดจนการแสวงหาตลาดต่างประเทศเพิ่มขึ้น ข้อเสนอในข้อ (ข) ที่ให้กำหนดอัตราภาษีขาเข้าสินค้าชั้นกลางน้ำและปลายน้ำในอัตราที่ใกล้เคียงกันจะเป็นมาตรการสำคัญที่ช่วยพัฒนาอุตสาหกรรมที่ใช้ความรู้สูง ซึ่งได้แก่ อุตสาหกรรมชิ้นส่วนและเครื่องจักร เป็นต้น

(ข) นอกจากนี้รัฐบาลควรเร่งแก้ปัญหาระบบการค้าเสรีการนำเข้าวัตถุดิบและชิ้นส่วนปัญหาด้านสาธารณูปโภค สนับสนุนให้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆตามความต้องการของตลาด และการเจรจาต่างประเทศเพื่อเปิดตลาดใหม่ๆ เป็นต้น

5.2 นโยบายปรับโครงสร้างอุตสาหกรรม ผลการศึกษาพบว่าอุตสาหกรรมที่เสียเปรียบคู่แข่งมีจำนวนไม่มาก นอกจากนี้ภายในอุตสาหกรรมที่ไทยเสียเปรียบ ก็ยังมีสินค้าบางชนิดที่ไทยมีความสามารถแข่งขันในตลาดโลกได้ เช่น แม้อุตสาหกรรมโทรทัศน์และเครื่องปรับอากาศในประเทศจะไร้ประสิทธิภาพแต่ก็มีบริษัทบางบริษัททั้งของคนไทยและต่างชาติที่มีความสามารถในการผลิตสินค้าออกขายแข่งในต่างประเทศ เช่น บริษัทผลิตเครื่องปรับอากาศของไทยรายหนึ่งสามารถส่งออกได้ถึงร้อยละ 50 ของยอดขายโดยราคายำนำเข้าสูงถึง 30% ดังนั้นการกำหนดนโยบายปรับโครงสร้างไม่สามารถใช้วิธีกำหนดนโยบายกว้างๆให้ครอบคลุมทั้งอุตสาหกรรมได้ เช่น ถ้าจะให้ความช่วยเหลือแก่อุตสาหกรรมที่เสียเปรียบทั้งอุตสาหกรรม ก็จะมีผู้ผลิตบางรายที่ไม่เสียเปรียบพลอยได้รับประโยชน์จากเงินภาษีประชาชนไปด้วย (free rider) เราจึงขอเสนอแนวทางการช่วยเหลืออุตสาหกรรมที่ถูกผลกระทบของการปรับภาษีขาเข้าดังนี้

(ก) ให้บริษัทที่ถูกผลกระทบของเขตการค้าเสรีอาเซียน (รวมทั้งผลการปรับภาษี MFN) มายื่นขอความช่วยเหลือเป็นราย โดยบริษัทต้องแสดงข้อมูลพิสูจน์ความเสียหายต่อคณะกรรมการของรัฐและคณะกรรมการต้องพิจารณาเรื่องให้เสร็จสิ้นภายในช่วงเวลาหนึ่ง เช่น ไม่เกิน 3 เดือน สาเหตุที่เสนอเช่นนี้ เพราะเราเชื่อว่าต้นทุนรวมของโครงการปรับโครงสร้างจะต่ำกว่าการให้ความช่วยเหลือแก่ทุกบริษัทในอุตสาหกรรมที่เสียหาย

(ข) มีบางอุตสาหกรรมที่มีปัญหาร้ายแรงในการปรับโครงสร้าง ได้แก่ การปลูกสวนปาล์มของเกษตรกรรายย่อย เพราะต้นทุนและความยืดหยุ่นในการปรับตัวหันไปปลูกพืชอื่นแทนค่อนข้างสูง

มาก กรณีนี้รัฐคงต้องตั้งกองทุนขึ้นมาให้ความช่วยเหลือ แต่ต้องมีการกำหนดเกณฑ์ของการตั้งกองทุนช่วยเหลือก่อน

(ค) วิธีการให้ความช่วยเหลือในกรณี (ก) ได้แก่ การให้เครดิตภาษีสำหรับการขาดทุนที่เกิดจากเขตการค้าเสรีอาเซียน เพื่อนำไปชำระเป็นภาษีเงินได้ในภายหลัง วิธีที่สอง คือ การให้ความช่วยเหลือด้านดอกเบี้ยแก่ผู้ประกอบการที่จำเป็นต้องเปลี่ยนไปลงทุนในกิจการใหม่ แต่ผู้ประกอบการต้องได้รับอนุมัติเงินกู้ในโครงการลงทุนจากสถาบันการเงินก่อน

5.3 การกอบกู้ "เขตการค้าเสรีอาเซียน"

ผลการวิเคราะห์ปรากฏว่าเขตการค้าเสรีอาเซียนอาจไม่สามารถก่อให้เกิดผลบวกทั้งในด้านการค้าและการผลิตสมดังเจตนารมณ์ของกลุ่มผู้ประศาสน์การ เขตการค้าเสรีอาเซียนอาจไม่มีผลในทางปฏิบัติเหมือนกับ "Preferential Tariff Agreement" ของอาเซียน สาเหตุสำคัญเกิดจากลักษณะของข้อตกลงกล่าวคือ (ก) การที่ผู้ประศาสน์การเกรงว่าสมาชิกบางรายจะไม่เข้าร่วมกับเขตการค้าเสรี จึงทำให้มีข้อตกลงว่าการลดภาษีให้เป็นไปโดยสมัครใจ ด้วยระบบ "6 - x" ซึ่งทำให้ทุกประเทศเล่นเกมชะลอการลดภาษีในรายการสินค้าที่ตนเสียเปรียบ (ข) มีรายการสินค้ายกเว้นไม่ต้องลดภาษีทั้งถาวรและชั่วคราว (exclusion list) มีหน้าซ้ำในข้อตกลงเรื่องสินค้าในรายการ temporary exclusion list ก็ไม่มีการกำหนดให้ชัดเจนว่าภายหลังที่หมดอายุข้อยกเว้นแล้ว การ "ทบทวน" หมายความว่าอย่างไร เอกชนส่วนใหญ่เชื่อว่าการทบทวนแปลว่าสินค้านั้นอาจ ได้รับยกเว้นต่อไปอีก อย่างไรก็ตามในการประชุมคณะรัฐมนตรีเศรษฐกิจอาเซียนในเดือนกุมภาพันธ์ 2538 ที่ประชุมกำหนดให้ทุกประเทศต้องถอนสินค้าออกจากรายการยกเว้นชั่วคราวปีละ 20% (ค) นอกจากนั้นการกล่าวอ้างอินโดนีเซียจะไม่เข้าร่วมกับข้อตกลง จึงทำให้มีการตัดสินค้าเกษตรออกจากข้อตกลง ทั้งๆที่การค้าสินค้าเกษตรในอาเซียนมีมูลค่าพอสมควร เช่นในปี 2535 ไทย ส่งออกสินค้าเกษตรไปยังอาเซียนเป็นมูลค่าถึง 14% ของสินค้าออกของไทยในอาเซียน (ดูตารางที่ 5.1) ผู้ประกอบการเอกชนที่นักวิจัยในประเทศไทยและมาเลเซียสัมภาษณ์ต่างก็ไม่มีความเชื่อมั่นว่าเขตการค้าเสรีอาเซียนจะประสบความสำเร็จ

เนื่องจากไทยเป็นหัวเรือใหญ่ในการผลักดันให้เกิดเขตการค้าเสรีอาเซียน (แม้จะไม่ใช่คนต้นคิดก็ตาม) รัฐบาลต้องมีความรับผิดชอบต่อความล้มเหลวของเขตการค้าเสรีอาเซียน รัฐบาลจึงควรทำทุกวิถีทางที่จะผลักดันให้ "AFTA" ประสบความสำเร็จให้ได้ สิ่งที่รัฐบาลควรดำเนินการ มีดังนี้

(ก) จัดทำตารางการลดภาษีทั้ง fast track และ normal track ใหม่ โดยเร่งลดภาษีให้ต่ำกว่า 20% ในปี 2538

(ข) ไทยควรประกาศลดภาษีฝ่ายเดียวในสินค้าทุกรายการที่มีอัตราเกิน 20% ให้เหลือ 20% ภายในปี 2538 เพราะไทยจะเป็นฝ่ายได้ประโยชน์มากกว่าเสียประโยชน์ การประกาศนี้ไม่ควรมีข้อยกเว้นให้แก่อุตสาหกรรมใดๆ สินค้าที่จะอยู่ใน temporary exclusion list ควรมีภาษีไม่เกิน 20%

(ค) ไทยควรถอนสินค้าออกจากรายการยกเว้นชั่วคราวเพิ่มเติมขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งรถยนต์ และชิ้นส่วนรถยนต์ เพราะสินค้านั้นไทยมีความสามารถในการแข่งขันพอสมควร การกระทำเช่นนี้เป็นการแสดงเจตนารมณ์ที่มั่นคงและแน่วแน่ว่าการ "ห้า" เพื่อนบ้านโดยพ่วงท้ายคำทำด้วยการพูดว่า "หากท่านไม่ถอน เราก็จะนำสินค้าของเราเข้าสู่รายการยกเว้นบ้าง" เพราะไทยต้องมีความรับผิดชอบในฐานะเป็นหัวเรือใหญ่ในการก่อตั้ง AFTA

(ง) ไทยควรเสนอให้มีการนำสินค้าเกษตรเข้าสู่ AFTA ภายในเวลา 3 ปี โดยยอมให้มีอัตราภาษีสูงกว่าสินค้าอุตสาหกรรมเล็กน้อย

(จ) เพื่อสนับสนุนให้เกิดการค้าและการลงทุนในอาเซียนมากขึ้น ไทยควรเสนอให้ลดข้อกำหนดเรื่อง rule of origin ให้เหลือเพียง 20% หรือ 30% เพราะสินค้าที่ประเทศอาเซียนผลิตได้ต้องอาศัยชิ้นส่วนและวัตถุดิบจำนวนมากจากนอกกลุ่มอาเซียน

5.4 ข้อตกลงใหม่เรื่องการเร่งรัดการลดภาษี : ความเห็นเพิ่มเติม

ในการประชุม Asean Economic Ministers (AEM) เมื่อวันที่ 19-25 กันยายน 2537 ที่เชียงใหม่ ประเทศสมาชิกต่างตระหนักว่าข้อตกลงเขตการค้าเสรีอาเซียนเดิม ซึ่งกำหนดให้ลดภาษีลงในเวลา 15 ปีนั้น จะเกิดผลล่าช้ากว่าข้อตกลงรอบอุรุกวัย ซึ่งมีกำหนดให้ลดภาษีเพื่อเปิดตลาดภายในเวลา 10 ปี และข้อตกลงเรื่อง exclusion list จะทำให้เขตการค้าเสรีไม่บังเกิดผลดังนั้นก็ประชุม AEM จึงมีมติให้ลดระยะเวลาการลดภาษีลงดังนี้ (ก) สินค้าในรายการเร่งลดภาษีจะลดภาษีให้เหลือ 0%- 5% ภายในเวลา 10 ปี นับตั้งแต่ปี 2536 จากเดิม 15 ปี กล่าวคือ สำหรับสินค้าที่มีภาษีสูงกว่า 20 % จะลดให้เหลือ 0-5% ในวันที่ 1 มกราคม 2543 (จากเดิม 2546) และสินค้าที่มีภาษีต่ำกว่า 20% จะลดเหลือ 0-5% ในวันที่ 1 มกราคม 2541 (จากเดิม 2543) แต่ขณะนี้บางประเทศ ยังไม่ได้ส่งตารางลดภาษีใหม่ทำให้ไม่ทราบว่าจะผลการเร่งลดภาษีจะส่งผลต่อการค้าอย่างไร (ข) กำหนดให้ลดระยะเวลาลดสินค้าในรายการยกเว้นภาษีชั่วคราวจากเดิม 8 ปี ให้เหลือ 5 ปี โดยเริ่มนับตั้งแต่ปี 2538 และในแต่ละปี ประเทศสมาชิกต้องพิจารณาถอนสินค้าออกจากรายการยกเว้นให้เข้าสู่รายการลดภาษีตามปกติในอัตราปีละ 20% ของรายการสินค้านั้น (ค) นอกจากนั้นที่ประชุมยังตกลงกันว่าให้นำสินค้าเกษตร ซึ่งเดิมอยู่ในรายการยกเว้นไม่ต้องลดภาษีตลอดไป ให้เข้ามาสู่แผนการลดภาษี โดยกำหนดให้แต่ละประเทศไปพิจารณาหาแนวทางลดภาษีสินค้าเกษตร เพื่อนำเสนอต่อที่ประชุม AEM ในเดือนเมษายน 2538 (ง) ที่ประชุมยังตกลงที่จะให้มีการประชุม AFTA Council ปีละ 2 ครั้งเพื่อติดตามการ

ดำเนินงานของเขตการค้าเสรีอาเซียน และในปี 2538 จะมีการจัดตั้งหน่วยงานอาฟต้าเพื่อประสานงานและบริหารการดำเนินงานของอาฟต้า

เรามีข้อสังเกตบางประการจากผลของข้อตกลงแรงจูงใจ ดังนี้

ประการแรก กระทรวงการคลังประกาศว่าในปี 2540 อัตราภาษีสินค้าขาเข้าจากอาเซียนสู่ไทย จะลดลงสู่อัตราที่ต่ำกว่า 25% แต่ขณะนี้สมาชิกบางประเทศยังไม่ได้ส่งตารางการลดภาษีสินค้าแรงจูงใจ เราจึงไม่ทราบว่าภาคอื่นๆจะลดภาษีสินค้านอกลงได้อย่างไร

ประการที่สอง แม้ว่าแผนการลดภาษีใหม่และการถอนสินค้าออกจากรายการยกเว้นชั่วคราวจะดีขึ้นกว่าแผนเดิม แต่ก็คงปฏิเสธไม่ได้ว่าทุกประเทศยังต้องการคุ้มครองอุตสาหกรรมบางอย่างของตน โดยจะพยายามลดภาษีสินค้าของอุตสาหกรรมเหล่านั้นช้าที่สุด ทว่าสินค้าเหล่านั้นเป็นสินค้าที่อาเซียนมีโอกาสจะค้าขายกันมากขึ้น และมีโอกาสจะสร้างเครือข่ายการผลิตร่วมกันตามหลักความชำนาญเฉพาะอย่าง จนทำให้อาเซียนมีกำลังการผลิตที่ใหญ่ที่สุดในโลกอีกแห่งหนึ่ง และมีต้นทุนการผลิตที่แข่งขันได้ดีในตลาดโลก สินค้าเหล่านี้ ได้แก่ รถยนต์ และชิ้นส่วนรถยนต์ อิเล็กทรอนิกส์และเครื่องใช้ไฟฟ้า สิ่งทอและเสื้อผ้า ขณะนี้อาเซียนไม่มีเวลาที่จะเล่นการเมืองกันอีกต่อไปแล้ว หนทางเดียวที่จะทำให้การค้าและการลงทุนขยายตัวอย่างรวดเร็วอาจจะอยู่ที่รัฐบาลไทยเพียงฝ่ายเดียวที่จะเป็นผู้นำทาง ข้อเสนอของเรา คือรัฐบาลไทยควรชักชวนประเทศอาเซียนบางประเทศให้ถอนสินค้าบางอย่างออกจาก exclusion list พร้อมกันและกำหนดแผนการลดภาษีที่รวดเร็วขึ้นอย่างพร้อมกัน เช่น การชักชวนรัฐบาลมาเลเซียและอินโดนีเซียให้ร่วมกัน ถอนอุตสาหกรรมรถยนต์และชิ้นส่วนออกจาก exclusion list และร่วมกันจัดทำตารางแรงจูงใจที่เหมือนกัน เฉพาะในอุตสาหกรรมนี้ หรือชักชวนมาเลเซียให้ร่วมมือกันลดภาษีสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ ชักชวนอินโดนีเซียให้ร่วมกันลดภาษีสินค้าสิ่งทอและเสื้อผ้า โครงสร้างการผลิตของอุตสาหกรรมทั้งสามในอาเซียนมีลักษณะ complementary ดังนั้นการร่วมมือกันลดภาษีน่าจะช่วยให้การค้าและการลงทุนเพิ่มขึ้นได้อย่างรวดเร็วและค่อนข้างมาก

ประการที่สาม กระทรวงการคลังควรพิจารณาแรงจูงใจสินค้าในแผนการลดภาษีปกติที่ไทยมีความได้เปรียบในตลาดโลก ในขณะนี้กระทรวงการคลังใช้หลัก "อัตราภาษีปัจจุบัน" เป็นเกณฑ์ในการตัดสินว่าจะลดภาษีรวดเร็วเพียงใด สินค้าที่มีอัตราภาษีสูงจะลดภาษีลงสู่อัตรา 5% ช้ากว่าสินค้าที่มีอัตราภาษีต่ำ เราขอเสนอว่าสำหรับสินค้าที่ไทยได้เปรียบ แม้จะมีอัตราภาษีขาเข้าสูง ก็ควรพิจารณาลดลงมาให้ใกล้เคียงกับสินค้าที่มีอัตราภาษีต่ำกว่าสำหรับรายชื่อสินค้าเหล่านี้ควรเป็นการพิจารณาว่าระหว่างกระทรวงการคลังและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้อง

ประการที่สี่ บทเรียนสำคัญของเขตการค้าเสรีอเมริกาเหนือ (NAFTA) คือ การกำหนดถิ่นกำเนิดสินค้า (rule of origin) สำหรับสินค้าที่จะได้รับสิทธิพิเศษด้านภาษีศุลกากร ข้อกำหนดดังกล่าวทำให้ปริมาณการค้าระหว่างภาคีสมาชิกไม่เพิ่มขึ้นเท่าที่ควร ข้อเสนอของเราคือ (ก) สำนักงานเลขาธิการอาเซียนควรร่วมกับ

เจ้าหน้าที่ศุลกากรของประเทศสมาชิกกำหนดใบถิ่นกำเนิดและระเบียบวิธีด้านศุลกากรที่สามารถปฏิบัติตามได้อย่างง่ายดายและสะดวกที่สุด (ข) รัฐบาลไทยควรเสนอให้มีแผนการลดข้อกำหนดสินค้าให้เหลือร้อยละ 20-30 เพื่อเป็นการกระตุ้นการค้าภายในอาเซียน

ประการที่ห้า แม้ภาคอาเซียนจะมีข้อตกลงเรื่องการนำสินค้าเกษตรเข้าสู่แผนการลดภาษี แต่มีแนวโน้มว่าข้อตกลงดังกล่าวจะไม่มีผลในทางปฏิบัติ คณะกรรมการอาฟต้าของไทยมีมติให้แบ่งสินค้าเกษตรออกเป็น 3 กลุ่มกลุ่มแรกคือสินค้าที่ไทยพร้อมจะลดภาษี กลุ่มที่สองคือสินค้าที่ต้องขอลดภาษีระยะหนึ่ง และกลุ่มที่สาม คือสินค้าเกษตรที่ "อ่อนไหว" ซึ่งจะลดภาษีไม่ได้ สินค้าเหล่านี้ได้แก่ กาแฟ ชา และถั่วเหลือง การที่รัฐบาลไทยมีจุดยืนไม่ลดภาษีสินค้าเกษตรซึ่งเป็นสินค้าส่งออกสำคัญของประเทศเพื่อนบ้าน โดยเฉพาะอินโดนีเซีย ขณะเดียวกันเราเชื่อว่าอินโดนีเซียและมาเลเซียก็อาจไม่ยอมลดภาษีขาเข้าสำหรับข้าวและน้ำตาลซึ่งเป็นสินค้าส่งออกของไทย หากภาคอาเซียนต่างมีจุดยืนเช่นนี้ โอกาสที่เขตการค้าเสรีอาเซียนจะประสบความสำเร็จในการส่งเสริมการค้าระหว่างอาเซียนคงจะมีน้อยมาก ยกเว้นว่าอาเซียนจะยินยอมล้มเลิกแนวคิดแบบ "พหุขั้วชาตินิยม"

ประการที่หก ขณะนี้แม้ที่ประชุมรัฐมนตรีเศรษฐกิจอาเซียนจะได้สั่งให้สมาชิกแต่ละประเทศไปศึกษาสู่ทางการร่วมมือด้านอื่นๆ เช่น การเปิดตลาดบริการ และทรัพย์สินทางปัญญา แต่ขณะเดียวกันกลับยังไม่มีแนวทางปฏิบัติที่ชัดเจนในเรื่องการลดอุปสรรคที่ไม่ใช่ภาษีซึ่งภาคเอกชนเชื่อว่าจะเป็นอุปสรรคขัดขวางเขตการค้าเสรีอาเซียน

ประการสุดท้าย ไทยอาจนำข้อเสนอให้มีการเคลื่อนย้ายแรงงานอย่างเสรีภายในอาเซียน ปัจจุบันก็มีการเคลื่อนย้ายแรงงานจำนวนมากระหว่างประเทศอาเซียน แต่กฎระเบียบและปัญหาสารสนเทศทำให้คนงานต้องเสียค่าบริการจัดหางานและเสียภาษีแก่รัฐบาลในบางประเทศในอัตราที่สูง การผ่อนคลายระเบียบเหล่านี้ลงจะช่วยให้ภูมิภาคอาเซียนมีความสามารถในการแข่งขันดีขึ้นและอุตสาหกรรมจะแก้ปัญหาการขาดแคลนแรงงานบางประเภทได้ดีขึ้น

ตารางที่ 5.1

สินค้าออกของไทยไปยังประเทศต่างๆ ปี 2535

มูลค่า : ล้านบาท

สินค้าออก	ทั่วโลก		ทวีปเอเชีย		อาเซียน	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
รวม	824,643.30	100.00	382,314.10	100.00	104,824.40	100.00
เกษตรกรรม	167,262.50	20.28	95,922.40	25.09	14,637.30	13.96
อุตสาหกรรม	586,715.80	71.15	243,396.60	63.66	74,089.40	70.68
แร่	6,104.20	0.74	3,204.20	0.84	598.80	0.57
อื่นๆ	64,560.80	7.83	39,790.90	10.41	15,498.90	14.79

ที่มา : กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์

Bibliography

- Ariff, M (1993). "AFTA : An Outward Looking Free Trade Agreement." PITO Economic Brief, No. 14, East-West Center, Honolulu, August.
- ASEAN Focus Group (1993). The Implications of AFTA : Australian Business Perceptions. Department of Foreign Affairs and Trade, November.
- ASEAN Institute of Management (1994). "Report on the AFTA Survey Questionnaire." 19 th Philippine Business Conference. pp 19-24.
- ASEAN Secretariat (1993). AFTA Reader. Indonesia : November.
- Bowring, Antomice. (1989) Garments : Global Subsector Study. December.
- Busser, Rogier (1994). "Some Views of Foreign Investors in Thailand Concerning The Development of The ASEAN Free Trade Area". Working Paper for the Thailand Development Research Institute, under the project entitled "Export Opportunities and Their Impact on the Economy under AFTA".
- Chantrasmi, Mary (1994). " The Malaysian Palm Oil Industry : Performance and Prospects." Prepared for the Thailand Development Research Institute, under the Project entitled "Export Opportunities and Their Import on The Economy under AFTA".
- East Asia Analytical Unit (1994). "AFTA : Trading Bloc or Building Block ?" ASEAN Free Trade Area. An AGPS Press Publication, Australia.
- Ernst, Dieter and David O' Connor (1992). "Competing in The Electronics Industry : The Experience of Newly Industrialising Economies." Development Centre Studies, The Development Centre of the Organisation for Economic Co-operation and Development, France.
- Imada, Parl. Montes, Manuel and Naya, Seiji (1991) Free Trade Area. Singapore.

Imada, Pearl and Naya, Seiji (1992) AFTA The Way Ahead. Singapore.

Institute of Southeast ASIAN Studies (1991) ASEAN Economic Co-operation.
Compiled by Rieger, Hans Christoph. Singapore.

Kondo, Mari (1994). Asian Institute of Management.

Kumar, Sree (1993). " Nontariff Barriers in ASEAN ". PITO Economic Brief, No.13,
East-West Center, Honolulu, February.

Mat Zin, Ragayah HJ. (1994). "A Study on Impact of AFTA on the Malaysian
Manufacturing sector : The case of Plastics and Petrochemical Industry". prepared
for the Thailand Development Research Institute, under the project entitled" Export
Opportunities and Their Import on the Economy under AFTA", January.

Medalla, Erlida M., Virginia Pineda and Loreli de Dios (1994). Philippine Study on the
Impact of AFTA-CEPT on Selected Industries : Textile Spinning and Weaving,
Rattan Industry, Radio and Television. A research report prepared for Thailand
Development Research Institute's project on Export Opportunities and Their
Import on The Economy under AFTA, The Federation of Thailand Industry, May.

MITI (1992). "Vision for The Economy of the Asia-Pacific Region in the year 2000 and
Tasks Ahead. "Ministry of International Trade and Industry, Japan.

Options Publishing Services (1994). The AFTA Monitor. Voulume II, various issues.

Pletcher, James (1991). "Regulation with Growth : The Political Economy of Palm Oil in
Malaysia". World Development, Vol. 19, No.6, pp.623-636.

Poapongsakorn, Nipon and Pawadee Tonguthai (1994). "Technological Capability
Building and the Sustainability of Export Success in Thailand's Textile and
Electronics Industries". paper prepared for United Nations Conference on
Trade and Development.

Qoi Guat Tin (1987). "Non-tariff Barriers to Expanding Intra-ASEAN Trade". ASEAN
Economic Bulletin 4, No.1, pp. 97-113.

- Ramli, Rizal (1994). "Impact of AFTA on Selected Industrial Products : The Case of Indonesia". prepared for The Thailand Development Research Institute, under the project entitled " Export Opportunities and Their Import on the Economy under AFTA".
- Rasiah, Rajah (1994). "A Study on The Impact of AFTA on The Malaysian Manufacturing Sector : The Case of Spinning and Weaving". prepared for The Thailand Development Research Institute, under the project entitled " Export Opportunities and Their Import on The Economy under AFTA", January.
- SEAMICO (1992). Export Oriented Industrial Collaboration : A Case Study of Thailand Bangkok , May.
- Shiowattana, Prayoon (1991). "Technology Transfer in Thailand's Electronics Industry". Chapter 8 in Transfer of Japanese Technology and Management to The ASEAN Countries. edited by Shoichi Yamashita, Tokyo : University of Tokyo Press.
- Siamwalla Ammar, Scott Christensen, David Dollar and Pakorn Vichyanond (1993). "Thailand : The Institutional and Political Underpinnings of Growth". The Lessons of EAST ASIA. A world Bank Publication, Washington, D.C.
- Tachiki, Dennis S. (1994). " Manufacturing Across National Borders : The International Production Activities of Japanese Companies." A paper presented at an APO-East West Center Study Meeting On "The Changing Face of Production : Evolving Manufacturing and R&D Networks in the Asia-Pacific Region," Taipei, Taiwan 22-26, August.
- Tanaka, Hiroshi (1993). " Overseas Direct Investment and Trade : Investment by Japanese Consumer Electrical Appliance Industries in ASEAN and the Import of Such Products into Japan", EXIM Review, Vol. 13, No.1, 1993.
- Tham Siew Yean (1994). " A Study on The Impact of AFTA on The Malaysian Manufacturing Sector : The case of Plastics and Petrochemical Industry". prepared for the Thailand Development Research Institute, under the project entitled "Export Opportunities and Their Import on The Economy under AFTA," January.

TTIS (1993). Effect of AFTA on Thai Textile Competitiveness. The National Federation of Thai Textile Industries, July.

World Bank (1991) Thailand Country Economic Memorandum. October.

World Bank (1985). Thailand's Manufactured exports key Insuls and policy Options. December.

World Bank (1993). The East Asian Miracle, A World Bank Policy Research Report, Oxford University Press, London.

จรินทร์ เจริญศรีวัฒนกุล (2537). สู่ทางและโอกาสการส่งออกและผลกระทบจากการมีเขตการค้าเสรีอาเซียน : อุตสาหกรรมเครื่องหนัง. ฝ่ายแผนงานเศรษฐกิจรายสาขา สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย. ตุลาคม 2537.

จรินทร์ เจริญศรีวัฒนกุล (2537). สู่ทางและโอกาสการส่งออกและผลกระทบจากการมีเขตการค้าเสรีอาเซียน : อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา. ฝ่ายแผนงานเศรษฐกิจรายสาขา สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย. ตุลาคม 2537.

ชนาวรรณ์ กิจประไพอำพล (2537). สู่ทางและโอกาสการส่งออกและผลกระทบจากการมีเขตการค้าเสรีอาเซียน : อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ยาง. ฝ่ายแผนงานเศรษฐกิจรายสาขา สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย. ตุลาคม 2537.

ธารินทร์ นิมนนาเหมินทร์ (2537). "การดำเนินนโยบายเศรษฐกิจเพื่อการพัฒนาประเทศระยะต่อไปของกระทรวงการคลัง". บทความเสนอการสัมมนา "สยาม 2543"ม จัดโดยนสพ.มติชน, 25 พฤศจิกายน 2537.

นิพนธ์ พัวพงศกร (2537). สู่ทางและโอกาสการส่งออกและผลกระทบจากการมีเขตการค้าเสรีอาเซียน : อุตสาหกรรมแก้วและกระจก. ฝ่ายแผนงานเศรษฐกิจรายสาขา สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย. ตุลาคม 2537.

นิพนธ์ พัวพงศกร และปัทมาวดี ชูชุกิ (2535). การเปลี่ยนแปลงของตลาดแรงงานสู่ภาวะขาดแคลนแรงงาน. กรุงเทพฯ

ปิยะนันท์ สุวรรณเมนะ (2537). ช่องทางและโอกาสการส่งออกและผลกระทบจากการมีเขตการค้าเสรีอาเซียน : อุตสาหกรรมเยื่อกระดาษ ฝ่ายแผนงานเศรษฐกิจรายสาขา สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย. ตุลาคม 2537.

ปัทมา ภักคานนท์ (2537). ช่องทางและโอกาสการส่งออกและผลกระทบจากการมีเขตการค้าเสรีอาเซียน : อุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์ ฝ่ายแผนงานเศรษฐกิจรายสาขา สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย. ตุลาคม 2537.

ปัทมาวดี ชูชุกิ (2537). ช่องทางและโอกาสการส่งออกและผลกระทบจากการมีเขตการค้าเสรีอาเซียน : อุตสาหกรรมเคมีภัณฑ์และเภสัชภัณฑ์ ฝ่ายแผนงานเศรษฐกิจรายสาขา สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย. ตุลาคม 2537.

ฝ่ายความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย (2537). ช่องทางและโอกาสการส่งออกและผลกระทบจากการมีเขตการค้าเสรีอาเซียน .รายงานวิจัยเสนอต่อสภาอุตสาหกรรม. สิงหาคม 2537.

วิจิตร ว่องวาริทิพย์ (2537). ช่องทางและโอกาสการส่งออกและผลกระทบจากการมีเขตการค้าเสรีอาเซียน : อุตสาหกรรมน้ำมันปาล์ม ฝ่ายแผนงานเศรษฐกิจรายสาขา สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย. ตุลาคม 2537.

ศุภัช ศุภขลาคัย (2537). ช่องทางและโอกาสการส่งออกและผลกระทบจากการมีเขตการค้าเสรีอาเซียน : อุตสาหกรรมสิ่งทอ ฝ่ายแผนงานเศรษฐกิจรายสาขา สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย. ตุลาคม 2537.

ศุภัช ศุภขลาคัย และปัทมา ภักคานนท์ (2537). ช่องทางและโอกาสการส่งออกและผลกระทบจากการมีเขตการค้าเสรีอาเซียน : อุตสาหกรรมสิ่งทอ ฝ่ายแผนงานเศรษฐกิจรายสาขา สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย. ตุลาคม 2537.

สุภัท สุภษลาชัย และสุภมาศ พัทธกัมพันธ์ (2537). สู่ทางและโอกาสการส่งออกและผลกระทบจากการมีเขตการค้าเสรีอาเซียน : อุตสาหกรรมเซรามิก ฝ่ายแผนงานเศรษฐกิจรายสาขา สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย. ตุลาคม 2537.

สุภัท สุภษลาชัย และสุภมาศ พัทธกัมพันธ์ (2537). สู่ทางและโอกาสการส่งออกและผลกระทบจากการมีเขตการค้าเสรีอาเซียน : อุตสาหกรรมพลาสติก ฝ่ายแผนงานเศรษฐกิจรายสาขา สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย. ตุลาคม 2537.

สุภัท สุภษลาชัย และสุภมาศ พัทธกัมพันธ์ (2537). สู่ทางและโอกาสการส่งออกและผลกระทบจากการมีเขตการค้าเสรีอาเซียน : อุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ ฝ่ายแผนงานเศรษฐกิจรายสาขา สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย. ตุลาคม 2537.

สถาบันวิจัยยาง (2536). เอกสารวิชาการเรื่องยาง. กรมวิชาการเกษตร.

สุกฤดา สัจจมาร์ค (2530) "การคุ้มครองอุตสาหกรรมในประเทศไทย" เศรษฐศาสตร์ ธรรมศาสตร์ ปีที่ 5 ฉบับที่ 2 มิถุนายน 2530.

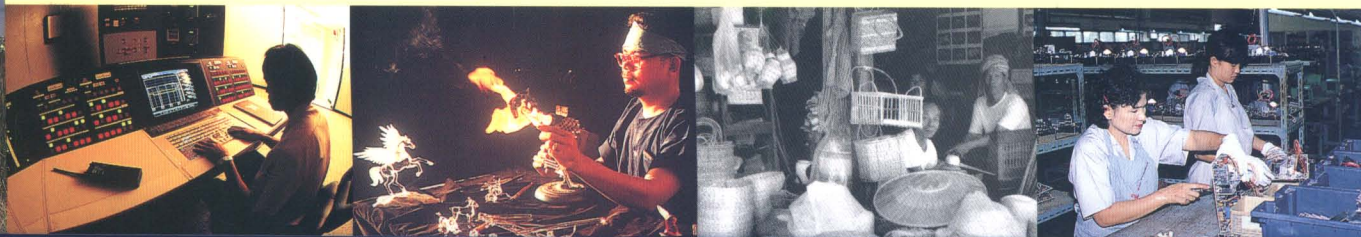
สุรัช พงษ์พิพัฒน์พานิชและวิจิตร เมฆมัทธชัย (2537). สู่ทางและโอกาสการส่งออกและผลกระทบจากการมีเขตการค้าเสรีอาเซียน : อุตสาหกรรมปิโตรเคมี ฝ่ายแผนงานเศรษฐกิจรายสาขา สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย. ตุลาคม 2537.

อมรรัตน์ อภินันท์มณฑกุล (2537). สู่ทางและโอกาสการส่งออกและผลกระทบจากการมีเขตการค้าเสรีอาเซียน : อุตสาหกรรมไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์. ฝ่ายแผนงานเศรษฐกิจรายสาขาสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย. ตุลาคม 2537.

อารยะ ปรีชาเมตตา (2537). สู่ทางและโอกาสการส่งออกและผลกระทบจากการมีเขตการค้าเสรีอาเซียน : อุตสาหกรรมปิโตรเคมี. ฝ่ายแผนงานเศรษฐกิจรายสาขาสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย. ตุลาคม 2537.



สู่ทางและโอกาสการส่งออก และผลกระทบจากการมีเขตการค้าเสรีอาเซียน



รายงานหลักเล่มที่ 2

ผลกระทบต่ออุตสาหกรรมภายใต้การเร่งลดภาษี

สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย

เลขที่ 565 ซอยรามคำแหง 39 แขวงวังทองหลาง เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ 10310

โทรศัพท์ (02) 718-5460 โทรสาร (02) 718-5461-2 Web site: <http://www.info.tdri.or.th>