



มิติใหม่การเจรจาวิภาคีกับสหรัฐฯ ... พลิกยุทธศาสตร์การค้าไทย

▶ ประเด็นสำคัญ

- นายดอน รมย์พันธุ์ รมช.พาณิชย์ ได้ให้หลังจากการเยือนเอเชียครั้งประวัติศาสตร์สะท้อนว่ายุครุ่งเรืองแห่งการเปิดเสรีทางการค้าในระดับภูมิภาคเริ่มมีบทบาทลดลง เปลี่ยนผ่านสู่ยุคแห่ง “การเจรจาแบบวิภาคีในรูปแบบของทรัมป์” เมื่อมองไปข้างหน้า ยุทธศาสตร์ความร่วมมือทางเศรษฐกิจของไทยจำเป็นต้องรักษาดุลยภาพระหว่างการสานความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจแบบวิภาคีกับสหรัฐฯ และความสัมพันธ์ในระดับภูมิภาคในภาคพื้นเอเชีย ซึ่งเป็นภูมิทัศน์ทางการค้าการลงทุนที่ธุรกิจไทยต้องปรับกลยุทธ์เพื่อรับมือกับมิติใหม่แห่งการทำธุรกิจโลกที่กำลังจะเกิดขึ้น
- นโยบายความสัมพันธ์ระหว่างประเทศใหม่ตามแนวคิดของทรัมป์ มีความซับซ้อนครอบคลุมหลายมิติไม่ว่าจะเป็นเศรษฐกิจ การค้า การลงทุน ผลประโยชน์ของธุรกิจ และความมั่นคงของประเทศ ซึ่งมีแกนหลักในการเจรจาระหว่างสหรัฐฯ กับนานาชาติโดยคำนึงถึง “การค้าอย่างเสรี เป็นธรรม และต่างตอบแทน (Free, Fair and Reciprocal Trade)” และ “อเมริกาต้องมาก่อน (America First)” โดยอาจจะเริ่มจากข้อตกลงเฉพาะเรื่อง ที่สหรัฐฯ และคู่เจรจาให้การยอมรับร่วมกัน อย่างไม่เป็นลายลักษณ์อักษร จากนั้นจึงพัฒนาไปสู่ความตกลงทางเศรษฐกิจที่ครอบคลุมและเป็นทางการ
- ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า ยุทธศาสตร์การค้าของไทยในระยะต่อไปจำเป็นต้องทำความเข้าใจมุมมองเชิงยุทธศาสตร์ที่สหรัฐฯ มีต่อไทยและประเทศต่างๆ ในหลายมิติ ที่อาจส่งผลทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อทิศทางการค้าและการลงทุนของไทย เพื่อกำหนดกลุ่มสินค้า บริการ และเงื่อนไขในการเจรจาแบบเฉพาะด้าน เพื่อเตรียมพร้อมสำหรับการเจรจากับสหรัฐฯ ขณะเดียวกัน ไทยยังควรที่จะรักษาดุลยภาพความสัมพันธ์ในระดับภูมิภาคในภาคพื้นเอเชีย ซึ่งก็เป็นกลุ่มประเทศคู่ค้าที่สำคัญเช่นกัน

บทสรุปของการเยือนเอเชียอย่างเป็นทางการของนายดอน รมย์พันธุ์ เมื่อวันที่ 5-14 พฤศจิกายน 2560 ในการเยือนญี่ปุ่น เกาหลีใต้ จีน การเข้าร่วมประชุม APEC ที่เวียดนาม และการเข้าร่วมประชุม ASEAN-US Summit ในวาระครบรอบ 40 ปีของความสัมพันธ์อาเซียน-สหรัฐฯ ที่ฟิลิปปินส์ ที่เน้นถึงการเปิดกว้างทางเศรษฐกิจกับคู่ค้าทั่วภูมิภาคอินโด-แปซิฟิก (Indo-Pacific) ที่มีส่วนร่วมต่อ “การค้าอย่างเสรี เป็นธรรม และต่างตอบแทน (Free, Fair and Reciprocal Trade)” อีกทั้งในการประชุม APEC ได้ตอกย้ำถึงระยะข้างหน้าจะมุ่งสานสัมพันธ์ทางการค้าในรูปแบบวิภาคีมากกว่า และให้น้ำหนักกับความเป็น “America First” อย่างชัดเจน

การย้ายแนวทางการค้าสัมพันธ์ของสหรัฐฯ กับเอเชียในรูปแบบใหม่ในการประชุมนานาชาติครั้งนี้ ยิ่งเพิ่มน้ำหนักต่อทิศทางการเปลี่ยนเกมการค้าโลกที่มีสัญญาณมาตั้งแต่สหรัฐฯ ถอนตัวออกจาก TPP ประกอบกับบทสรุปของการประชุมอาเซียนกับคู่เจรจาที่ยังต้องติดตามความคืบหน้าของกรอบการค้าเสรี RCEP (Regional Comprehensive Economic Partnership) ซึ่งความไม่ชัดเจนของทั้งสองกรอบการค้าสะท้อนว่าความน่าสนใจของการรวมกลุ่มแบบพหุภาคีเริ่มมีบทบาทน้อยลง โดยผลต่อไทยในระยะสั้นคงไม่แตกต่างจากปัจจุบันมากนัก แต่ในระยะต่อไปแนวทางดังกล่าวอาจทำให้แต้มต่อทางการค้าของไทยคงจะลดน้อยลง เพราะ FTA ของไทยที่มีอยู่ก็เปิดใช้งานได้ค่อนข้างเต็มความสามารถแล้ว

อนึ่ง นายโทนี่โดแนลด์ ทรัมป์ที่เพิ่งไว้นครครั้งนี้คือ การผลักดันความสัมพันธ์แบบทวิภาคีที่ครอบคลุมในทุกมิติที่สหรัฐฯ มีศักยภาพ ซึ่งไม่ได้ระบุเพียงด้านเศรษฐกิจ การค้า และการลงทุน แต่ยังขยายไปถึงความตกลงในระดับภาคธุรกิจ ตลอดจนลงประเด็นความมั่นคงของประเทศ ซึ่งเรียกได้ว่าเป็นมิติใหม่แห่งการเจรจาของสหรัฐฯ ในเวทีโลก ที่ส่วนกระแสการค้าแบบพหุภาคีที่ทั่วโลกได้ก้าวเดินในเส้นทางนี้มาโดยตลอด โดยเฉพาะการผลิตในฝั่งเอเชียทั้งอาเซียน จีน ญี่ปุ่น และเกาหลีใต้ที่พึ่งพาแนวทางนี้ในการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบ และเชื่อมโยงซัพพลายเชนระหว่างกันได้เป็นอย่างดี

ยุทธศาสตร์ในเบื้องลึกของสหรัฐฯ ก็เพื่อให้ธุรกิจสหรัฐฯ มีบทบาททางเศรษฐกิจในภาคพื้นเอเชียมากยิ่งขึ้นกว่าเดิม และผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นจะย้อนกลับไปหนุนนำให้ธุรกิจและการจ้างงานในสหรัฐฯ ยิ่งแข็งแกร่ง ซึ่งคงต้องอาศัยระยะเวลาและต้องใช้แรงขับเคลื่อนทางด้านต่างๆ ทั้งจากในประเทศและนอกประเทศดังที่พยายามดำเนินอยู่ ดังนั้น การเจรจาแบบทวิภาคีของสหรัฐฯ ในระยะต่อไปจึงแฝงไว้ด้วยแรงกดดันเชิงยุทธศาสตร์ที่คาดหวังให้ทุกอย่างก้าวของเอเชียตระหนักถึงผลประโยชน์ที่จะมอบกลับคืนให้แก่สหรัฐฯ ซึ่งแน่นอนว่าเอเชียก็คงเดินตามทำที่ดังกล่าวแต่ก็ต้องมีความรอบคอบในการเจรจาด้านต่างๆ

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า ความสัมพันธ์ทวิภาคีในรูปแบบของทรัมป์นั้นค่อนข้างพิเศษ ซึ่งน่าจะพัฒนาจากแนวคิดผสมผสานทั้ง “การค้าอย่างเสรี เป็นธรรม และต่างตอบแทน” และ “อเมริกาต้องมาก่อน” ที่จะเป็นหัวใจหลักของการเจรจาระหว่างสหรัฐฯ กับนานาชาติ กล่าวคือ อาจเริ่มจากความตกลงที่ไม่เป็นลายลักษณ์อักษรในการซื้อ-ขายสินค้าระหว่างกัน จากนั้นจึงค่อยๆ ขยายความสัมพันธ์ด้านต่างๆ ที่นำไปสู่ความร่วมมือทางเศรษฐกิจ หรือข้อตกลงทางการค้าที่อาจไม่ใช่คำเรียกว่า FTA เช่นในอดีต ที่ทรัมป์มองว่าเป็นสาเหตุหนึ่งของการขาดดุลการค้ามหาศาลของสหรัฐฯ ที่ไม่ได้เอื้อให้เกิดประโยชน์ที่เป็นธรรมต่อสหรัฐฯ แต่กลับเอื้อประโยชน์แก่คู่ค้ามากกว่า โดยมีบทเรียนจากการค้าเสรีพหุภาคีอย่าง NAFTA หรือการค้าเสรีทวิภาคีกับเกาหลีใต้ (KORUS FTA)

ในด้านความสัมพันธ์กับสหรัฐฯ การที่ประเทศต่างๆ ในเอเชียยังคงมุ่งหน้าสานสัมพันธ์ทางการค้าและมีเป้าหมายตลาดสหรัฐฯ คงเป็นเหตุผลให้แต่ละประเทศดำเนินแนวทางเจรจาที่ยืนอยู่บนหลักการของประธานาธิบดี โดแนลด์ ทรัมป์ พร้อมทั้งคำนึงถึงผลดีและผลเสียที่ประเทศตนจะได้รับด้วย ขณะเดียวกัน ยุทธศาสตร์ทางการค้าในระดับภูมิภาคเอเชียก็ยังคงมีความสำคัญที่ต้องพิจารณาไปพร้อมกัน ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า การปรับยุทธศาสตร์การค้าของไทยเพื่อรับมือกับการเปลี่ยนสู่อีกมิติของการเจรจาทวิภาคีที่มีผู้เล่นหลักเป็นสหรัฐฯ เป็นโจทย์สำคัญต่อทิศทางการค้าของไทยที่ยังต้องพึ่งพาสหรัฐฯ โดยต้องพิจารณา ดังนี้

- ทำทึในการเจรจาของไทยจำเป็นต้องทำความเข้าใจมุมมองเชิงยุทธศาสตร์ที่สหรัฐฯ มีต่อไทย เพื่อกำหนดกลุ่มสินค้า บริการ และเงื่อนไขในการเจรจา เพื่อให้สองฝ่ายได้ประโยชน์ร่วมกัน ขณะที่ถ้าหากสหรัฐฯ และไทยยอมรับเงื่อนไขระหว่างกันได้อีกก็น่าจะนำไปสู่การบรรลุลความตกลงทวิภาคีได้ ทั้งนี้ กลยุทธ์ที่สหรัฐฯ คาดหวังจากประเทศเอเชียที่มีรายได้ปานกลางรวมทั้งไทย คงต้องการให้ธุรกิจสหรัฐฯ ร่วมมือพัฒนาเศรษฐกิจและความมั่นคงภายในภูมิภาคนี้ ต่างกับกลยุทธ์ที่สหรัฐฯ คาดหวังจากประเทศจีน ญี่ปุ่น และเกาหลีใต้ที่มีกำลังซื้อสูง โดยคาดหวังให้สหรัฐฯ ได้ประโยชน์ทางธุรกิจกลับคืนมาและค้ำเนิ่งถึงผลประโยชน์ต่างตอบแทนร่วมกันเป็นหลัก

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า สหรัฐฯ วางยุทธศาสตร์ทางเศรษฐกิจกับเอเชียต่างกันไป โดยมุ่งการค้าอย่างเสรี เป็นธรรม และต่างตอบแทนเป็นสำคัญ

มุมมองด้านต่าง ๆ	ประเทศเอเชียที่สำคัญที่สหรัฐฯ เสียดุลการค้าและกำลังเฟื่องฟูอยู่									
	จีน	ญี่ปุ่น	เกาหลีใต้	ไต้หวัน	มาเลเซีย	อินเดีย	เวียดนาม	ไทย	อินโดนีเซีย	ฟิลิปปินส์
การขาดดุลของสหรัฐฯ (ล้านดอลลาร์ฯ)	347,038 ขาดดุลสูงสุด	68,938	27,666	13,268	24,820	24,309	31,958	18,920	13,166	2,326
รายได้ต่อหัว (ดอลลาร์ฯ/คน/ปี)	8,123 กำลังซื้อปานกลาง แต่ตลาดใหญ่	38,882	27,535	22,497	9,374	1,741	2,172	5,901	3,604	2,927
มุมมองของสหรัฐฯ ที่มีต่อเอเชีย	ความสัมพันธ์เพื่อผลประโยชน์	ต้องการขยายตลาดและลดการค้าขาดดุลการค้า				ต้องการใช้เป็นช่องทางขยายบทบาททางเศรษฐกิจด้านต่างๆ ในเอเชีย				
มุมมองของเอเชียที่มีต่อสหรัฐฯ	ต่างตอบแทน	ต้องการความมั่นคงทางทหาร/เศรษฐกิจ/การค้า/การลงทุน				ต้องการพึ่งทางเศรษฐกิจ/การค้า/การลงทุน ขณะที่ฟิลิปปินส์และเวียดนามต้องการความมั่นคงด้วย				

ที่มา: World Economic Outlook, IMF และศูนย์วิจัยกสิกรไทย

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย
KGI Research & Advisory
บริการที่ปรึกษา

- ติดตามยุทธศาสตร์ทวิภาคีระหว่างสหรัฐฯ กับนานาประเทศที่อาจส่งผลกระทบต่อไทย โดยเฉพาะการไปลงทุนเพิ่มในสหรัฐฯ ของประเทศนักลงทุนหลักอย่างญี่ปุ่น เกาหลีใต้ และไต้หวัน ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อห่วงโซ่การผลิตของไทย ตัวอย่างเช่น ผลจากการเยือนเอเชียของสหรัฐฯ เกิดเป็นความตกลงที่นักลงทุนญี่ปุ่นจะไปขยายฐานการผลิตในสหรัฐฯ เพื่อลดการส่งออกยานยนต์จากญี่ปุ่น มีผลต่อเนื่องมายังห่วงโซ่การผลิตของไทย จากที่ปัจจุบันไทยเป็นผู้ซัพพลายวัตถุดิบและชิ้นส่วนยานยนต์เพื่อผลิตเป็นสินค้าสำเร็จรูปในญี่ปุ่นแล้วส่งออกไปยังสหรัฐฯ อาจมีการปรับเปลี่ยน เช่น ต้องส่งวัตถุดิบและชิ้นส่วนไปผลิตในสหรัฐฯ โดยตรงซึ่งจะต้องเสียภาษีนำเข้า ทำให้สินค้าไทยอาจถูกทดแทนด้วยชิ้นส่วนจากแหล่งอื่นที่ต้นทุนต่ำกว่า ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่า รถยนต์นั่งเป็นกลุ่มที่ญี่ปุ่นน่าจะเข้าไปเพิ่มการผลิตในสหรัฐฯ โดยเฉพาะกลุ่มที่มีขนาดกระบอกลูบ 1,000-1,500 ซีซี ตามมาด้วย 1,500-3,000 ซีซี เพราะสหรัฐฯ นำเข้ารถยนต์นั่งจากญี่ปุ่นในสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 22 ของการนำเข้ารถยนต์นั่งของสหรัฐฯ อย่างไรก็ตาม การโยกย้ายฐานการผลิตคงต้องใช้เวลาและระมัดระวังชัดเจนจากนโยบายของสหรัฐฯ จึงไม่ใช่เรื่องที่จะเกิดได้โดยง่าย จึงยังต้องติดตามอย่างใกล้ชิด

บริการทุกระดับประทับใจ

- ไทยควรมียุทธศาสตร์ในหลายๆ มิติ เพื่อเตรียมพร้อมสำหรับการเจรจากับสหรัฐฯ ซึ่งแน่นอนว่า สหรัฐฯ คงพยายามผลักดันสินค้าและธุรกิจที่มีศักยภาพเข้าสู่ไทย แต่ก็ไม่น่าจะกดดันให้เกิดความลำบากใจระหว่างกันในระดับประเทศ โดย ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า มียุทธศาสตร์ 2 ด้านที่สหรัฐฯ น่าจะคาดหวังจากไทย ดังนี้
 - ยุทธศาสตร์ด้านการค้าสินค้า ค่อนข้างสะดวกต่อการใช้สานสัมพันธ์ทวิภาคี ซึ่งบางสินค้าจะมีความอ่อนไหวทำให้ต้องพิจารณาอย่างรอบคอบ ในขณะที่บางกรณีสินค้าที่ไทยนำเข้าจากต่างประเทศแม้ได้รับการลดหย่อนภาษีแล้วแต่ก็ยังมีราคาสูงกว่าสินค้าไทย ทำให้ผู้ที่กำลังซื้อก็มักจำกัดอยู่ในกลุ่มชนชั้นกลางขึ้นไปเท่านั้น โดยสินค้าที่น่าจะสอดคล้องกับความต้องการของสหรัฐฯ (จากรายงาน The 2016 National Trade Estimate Report ของ USTR) ได้แก่ สินค้าเกษตร (เนื้อวัว เนื้อสัตว์ ถั่วเหลือง) ชา/กาแฟ เวชภัณฑ์ทางการแพทย์ ยานยนต์ และเสื้อผ้า/เครื่องนุ่งห่ม เป็นต้น
 - ยุทธศาสตร์ด้านการบริการ ซึ่งค่อนข้างอ่อนไหวต่อธุรกิจไทยและยากต่อการเปิดตลาด แต่ก็อาจใช้วิธีการแลกด้วยการเปิดตลาดสินค้าเข้ามาทดแทน หรือเป็นการเปิดโดยการจำกัดสัดส่วนการลงทุนของนักลงทุนต่างชาติและระบุขอบเขตการทำธุรกิจให้ชัดเจนลงในสาขาย่อยของธุรกิจ โดยตัวอย่างธุรกิจที่สหรัฐฯ ต้องการให้เปิดตลาด (จากรายงาน The 2016 National Trade Estimate Report ของ USTR) ได้แก่ ธุรกิจวิทยุโทรทัศน์ ธุรกิจโทรคมนาคม กฎหมาย บัญชี การบริการทางการเงิน การธนาคาร การประกันภัย และการบัญชี เป็นต้น

โดยสรุป ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า ไม่ว่าจะเส้นทางในการทำธุรกิจระหว่างสหรัฐฯ กับไทยจะเปลี่ยนแปลงอย่างไร แต่สหรัฐฯ ก็ยังเป็นตลาดที่ช่วยขับเคลื่อนการส่งออกของไทย สินค้าไทยยังมีแต้มต่อทางการค้าจากการได้รับสิทธิ GSP ของสหรัฐฯ ที่มีแนวโน้มว่าจะยังขยายเวลาออกไปอีกจากที่กำลังจะสิ้นสุดลงในปีนี้ แต่ในระยะต่อไปหากสินค้าจากไทยถูกตัดสิทธิจะยิ่งทำให้สินค้าไทยสูญเสียความสามารถในการแข่งขันในตลาดสหรัฐฯ อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการควรติดตามการตัดสินใจเข้าไปลงทุนเพิ่มในสหรัฐฯ ของประเทศหลัก เช่น ญี่ปุ่น เกาหลีใต้ และไต้หวัน เพราะอาจมีผลต่อห่วงโซ่อุปทานของสินค้าและการส่งออกของไทย อีกทั้งธุรกิจไทยคงต้องเดินหน้าสร้างกลยุทธ์ในการขยายโอกาสทางการค้าเป็นรายตลาด โดยปรับจากการอาศัยสิทธิพิเศษทางการค้ามาเน้นน้ำหนักไปที่ความเข้าใจพฤติกรรมความต้องการของตลาดยุคใหม่ และการแข่งขันในตัวผลิตภัณฑ์ในประเทศที่ต้องการขยายตลาดโดยตรง รวมทั้งการขยายฐานการผลิตไปยังประเทศที่เป็นตลาดเป้าหมายก็เป็นเรื่องที่ควรให้ความสำคัญอย่างจริงจัง ซึ่งน่าจะเอื้อประโยชน์ต่อธุรกิจไทยในระยะยาว

Disclaimer

รายงานวิจัยฉบับนี้จัดทำเพื่อเผยแพร่ทั่วไป โดยจัดทำขึ้นจากแหล่งข้อมูลต่างๆ ที่น่าเชื่อถือ แต่บริษัทฯ มิอาจรับรองความถูกต้อง ความน่าเชื่อถือ หรือความสมบูรณ์เพื่อใช้ในการค้าหรือประโยชน์อื่นใด บริษัทฯ อาจมีการเปลี่ยนแปลงปรับปรุงข้อมูลได้ตลอดเวลาโดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า ทั้งนี้ผู้ใช้ข้อมูลต้องใช้ความระมัดระวังในการใช้ข้อมูลต่างๆ ด้วยวิจารณญาณของตนเองและรับผิดชอบในความเสี่ยงเองทั้งสิ้น บริษัทฯ จะไม่รับผิดชอบผู้หรือบุคคลใดในความเสียหายใดจากการใช้ข้อมูลดังกล่าว ข้อมูลในรายงานฉบับนี้จึงไม่ถือว่าเป็นการให้ความเห็นหรือคำแนะนำในการตัดสินใจทางธุรกิจ แต่อย่างใดทั้งสิ้น