

บทที่ 5

บทสรุป

อุปสรรคหลักในความสัมพันธ์ด้านเศรษฐกิจไทย-รัสเซีย ระหว่างปี ค.ศ. 1991-2001 คือ ปัญหาในการปรับตัวของรัสเซียจากระบบสังคมนิยมเข้าสู่ระบบทุนนิยม ซึ่งได้ก่อให้เกิดความไม่เชื่อมั่นในการดำเนินธุรกิจกับรัสเซียจากมุมมองของนักธุรกิจไทย เนื่องจากในช่วงสิบปีแรกหลังจากการเปลี่ยนแปลงการปกครอง ยังเร็วเกินไปที่จะคาดหวังเสถียรภาพและความมั่นคงในระบบเศรษฐกิจของรัสเซีย ผู้ประกอบการชาวไทยจึงอาจประสบปัญหาต่างๆ ดังนี้

1. ระบบการเงินและการธนาคารยังไม่ได้มาตรฐานสากล ทำให้เกิดปัญหาผิดนัดชำระเงินหรือ ค่าชำระค่าสินค้าหรือบริการได้ ผู้ประกอบการจึงต้องพิจารณาคู่ค้าที่ไว้วางใจได้เท่านั้น หรือส่งสินค้าออกผ่านประเทศที่สามที่ตนไว้วางใจ

2. กฎระเบียบทางการค้า การลงทุนและภาษีนำเข้า มีการเปลี่ยนแปลงบ่อยครั้ง ทำให้ผู้ประกอบการต้องติดตามสถานการณ์อยู่ตลอดเวลา ไม่อาจวางแผนทางการค้าในระยะยาวได้

3. สถิติและข้อมูลทางการค้าไม่สมบูรณ์ การรวบรวมข้อมูลที่เป็นประโยชน์ทั้งของฝ่ายไทยและรัสเซียยังไม่ดีนัก ผู้ประกอบการรายใหม่จึงขาดประสบการณ์ ขาดความรู้ความเข้าใจสภาพของตลาดรัสเซีย และอาจละเลยศักยภาพของรัสเซียในระยะยาว

4. ภาษาในการติดต่อสื่อสาร เนื่องจากนักธุรกิจรัสเซียยังนิยมใช้ภาษารัสเซีย แม้แต่นามบัตร จึงทำให้ประสบปัญหาด้านการสื่อสารอยู่บ้าง

ด้วยเหตุนี้ แม้รัสเซียจะเป็นตลาดใหญ่ที่มีศักยภาพสูง แต่ก็จัดได้ว่าเป็นตลาดใหม่ที่มีความเสี่ยงสูงด้วยเช่นกัน โดยเฉพาะกับนักธุรกิจไทยที่ไม่ได้มีความใกล้ชิดกันมาก่อน การดำเนินความสัมพันธ์ด้านเศรษฐกิจที่ดีกับรัสเซียจำเป็นต้องอาศัยความต่อเนื่อง และความคุ้นเคย ฉะนั้น ในขณะที่เศรษฐกิจของรัสเซียกำลังปรับตัว ด้วยที่ตั้งของประเทศไทยกับรัสเซียที่ห่างไกลกัน ความใหม่และการขาดประสบการณ์กับประเทศนี้ ดังกล่าว ทำให้นักธุรกิจไทยรู้สึกกังวลถึงต้นทุนสูงและความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น และละเลยศักยภาพของรัสเซียไปในช่วงปี ค.ศ. 1991-2001 ทั้งๆที่เศรษฐกิจของทั้งสองประเทศมีความเกี่ยวพันกัน ไทยมีสินค้าอุปโภคบริโภคที่รัสเซียต้องการ ขณะที่รัสเซียไม่สามารถผลิตให้เพียงพอต่อความต้องการในประเทศ และต้องพึ่งพาการนำเข้าเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งนับเป็นโอกาสที่ดีสำหรับการส่งออกสินค้าประเภทอาหารและการเกษตร และรัสเซียยังเป็นแหล่งวัตถุดิบหลายประเภทที่อุตสาหกรรมเพื่อการส่งออกของไทยต้องการอีกด้วย เช่น เหล็ก เหล็กกล้า กระดาษ เคมีภัณฑ์ รวมถึง น้ำมัน สอดคล้องกับกรอบความคิดในเรื่อง การพึ่งพา

อาศัยซึ่งกันและกัน (interdependence) ที่ใช้เป็นกรอบความคิดในการศึกษา เมื่อนักธุรกิจไทย เห็นว่าเศรษฐกิจรัสเซียประสบปัญหา จึงลงเล็งใจในการคบค้ากับรัสเซีย ทำให้เกิดการพึ่งพาอาศัยที่ไม่เท่าเทียมกัน ในรูปแบบของการที่ไทยขาดดุลการค้ากับรัสเซียจำนวนมาก

นอกจากนี้ ผลการศึกษาในครั้งนี้ยังได้ข้อสรุปสอดคล้องกับสมมติฐานที่ได้ตั้งไว้ว่า การล่มสลายของสหภาพโซเวียตนั้น น่าจะเอื้ออำนวยให้ไทยสามารถพัฒนาความสัมพันธ์ด้านเศรษฐกิจกับรัสเซียให้ก้าวหน้าได้ แต่ในการปรับตัวของรัสเซียจากระบบสังคมนิยมเข้าสู่ระบบทุนนิยมประสบปัญหา จึงทำให้ความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างสองประเทศไม่พัฒนาอย่างที่ควรจะเป็นในช่วง 10 ปีแรก อย่างไรก็ตาม การศึกษาครั้งนี้ยังได้ข้อสรุปเพิ่มเติมว่า นักธุรกิจไทยยังขาดความรู้เกี่ยวกับประเทศรัสเซียและการดำเนินธุรกิจกับรัสเซียอยู่มาก อีกทั้งทัศนคติที่มีต่อรัสเซียนั้นจะแตกต่างกันออกไปตามประสบการณ์ของแต่ละบุคคล ซึ่งส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจกับรัสเซียด้วย

ข้อเสนอแนะ

ในปัจจุบัน ทุกหน่วยงานที่เกี่ยวข้องจำเป็นต้องร่วมมือกันหารือ วางแผนและหามาตรการทั้งในระยะสั้นและระยะยาว ในการพัฒนาความสัมพันธ์ด้านเศรษฐกิจไทย-รัสเซีย อย่างเร่งด่วนด้วยมาตรการเชิงรุก เพื่อสร้างความได้เปรียบในอนาคตเมื่อรัสเซียได้เข้ามาเป็นสมาชิกองค์การการค้าโลก เนื่องจากมีแนวโน้มที่การนำเข้าของรัสเซียจากประเทศคู่แข่งของไทยในเอเชียจะเพิ่มสูงขึ้น ไม่ว่าจะเป็นประเทศเวียดนาม มาเลเซีย และที่สำคัญคือสาธารณรัฐประชาชนจีน ด้วยเหตุที่กฎระเบียบทางการค้าของรัสเซียต้องปรับเปลี่ยนให้เป็นไปตามกติกาสากล ทำให้การทำการค้ากับรัสเซียน่าจะมีความสะดวกมากยิ่งขึ้น สำหรับปัจจุบัน ไทยควรเร่งดำเนินการความร่วมมือด้านพลังงานเป็นอย่างยิ่ง ผ่านการร่วมลงทุนในการขุดเจาะ ผลิตรถพลังงานด้านต่างๆ เนื่องจากไทยจะได้รับผลประโยชน์โดยตรง และเป็นการค้นหาแหล่งพลังงานทางเลือกใหม่ เพื่อลดภาระการพึ่งพาประเทศตะวันออกกลาง

สิ่งที่ภาครัฐและผู้เกี่ยวข้องควรปรับปรุง คือ การประชาสัมพันธ์และให้ความรู้เกี่ยวกับประเทศรัสเซียในเชิงลึกแก่ผู้ประกอบการไทยที่สนใจ รวมทั้งให้ความช่วยเหลือ สร้างความเชื่อมั่นและอำนวยความสะดวกให้กับนักธุรกิจไทยที่สนใจทำการค้ากับรัสเซียมากยิ่งขึ้น ในด้านต่างๆ ดังนี้

- ด้านการเงิน ควรจะพิจารณาถึงการตั้งสำนักงานตัวแทนธนาคารพาณิชย์ไทยในรัสเซีย เพื่อสร้างความเชื่อมั่นแก่นักธุรกิจของทั้งสองฝ่าย
- ด้านการเดินทางขนส่ง ควรศึกษาถึงความเป็นไปได้ที่จะขยายเส้นทางการบินของสายการบินไทย และสายการบินอื่นๆในประเทศไปยังเมืองหลักๆของรัสเซียโดยเร็ว เพื่อเพิ่มทางเลือกในการเดินทางและขนส่งสินค้าที่สะดวกรวดเร็วขึ้น เนื่องจากในอดีต มีแต่สายการบินต่างประเทศเท่านั้นที่มีเที่ยวบินระหว่างประเทศไทยกับรัสเซียได้แก่สายการบินแอร์โรว์ฟลอต ขณะที่ บางสายการบินต้องเปลี่ยนเครื่องหลายต่อเช่น สายการบินเอมิเรตส์ ส่วนสายการบินไทยเองเพิ่งจะเปิดเส้นทางบินตรงจากกรุงเทพฯ สู่มอสโกในเดือนพฤศจิกายน ค.ศ. 2005 นอกจากนี้ การเดินทาง ขนส่งทางอากาศและทางเรือแล้ว ควรหาช่องทางขนส่งสินค้าทางอื่นๆเพื่อประหยัดเวลาและร่นระยะทางในเดินทางระหว่างสองประเทศ เช่น ทางรถไฟ โดยอาจพิจารณาเส้นทางขนส่งที่เชื่อมโยงภูมิภาคเอเชียกับยุโรป หากทำได้จริง จะมีส่วนช่วยลดต้นทุนค่าใช้จ่ายในการขนส่ง และเพิ่มขีดความสามารถในการ แข่งขันของสินค้าไทยได้อีกทางหนึ่งด้วย
- ด้านความปลอดภัย ภาครัฐควรให้คำแนะนำ ชี้แจงวิธีการดำเนินธุรกิจที่เหมาะสมและถูกต้องในประเทศรัสเซียอยู่อย่างสม่ำเสมอ พร้อมทั้งหามาตรการป้องกันและแจ้งเตือนอันตรายแก่นักธุรกิจไทย
- ด้านข้อมูลเกี่ยวกับประเทศรัสเซียและโอกาสทางการค้า นอกจากการจัดกิจกรรมส่งเสริมการส่งออกต่างๆแล้ว ควรจะมีการรวบรวมข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการค้าและการลงทุนเป็นรายประเทศและจัดทำในลักษณะฐานข้อมูลกลาง เช่น สถิติการค้า อัตราภาษีศุลกากร กฎระเบียบการนำเข้า-ส่งออก รวมไปถึงรายชื่อผู้ประกอบการ เพื่อให้ นักธุรกิจและผู้สนใจศึกษา ตลอดจนเจ้าหน้าที่ราชการที่เกี่ยวข้อง หาข้อมูลเพื่อนำไปใช้ประโยชน์ได้ง่ายขึ้น จะได้เป็นการปูพื้นฐานที่แข็งแกร่งให้กับความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างสองประเทศ
- ควรเร่งผลิตบุคลากรที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับประเทศรัสเซีย และภาษารัสเซียในไทยให้มากขึ้น เนื่องจากยังขาดแคลนบุคลากรทางด้านนี้อยู่เป็นจำนวนมาก สังเกตได้จากจำนวนคนไทยที่พูดภาษารัสเซียได้มีจำนวนน้อยมาก และนักวิชาการทางด้านรัสเซียไม่ได้มีส่วนร่วมในการให้ความเห็น เพื่อกำหนดท่าทีของการเจรจาสองฝ่ายระหว่างไทยกับรัสเซีย ภายใต้กระบวนการสมัครเข้าเป็นสมาชิกองค์การการค้าโลกของรัสเซีย พร้อมกันนี้ควรเร่งประชาสัมพันธ์ เผยแพร่ข้อมูลที่ต้องเกี่ยวกับรัสเซียในปัจจุบัน เพื่อสร้างภาพลักษณ์ใหม่แก่รัสเซียในสายตา นักธุรกิจไทย ไม่ให้ยึดติดกับภาพเก่าในอดีต

นอกจากนี้ ไทยจำเป็นต้องปรับกลยุทธ์ไปในเชิงรุกมากขึ้น ด้วยการสร้างความหลากหลายของสินค้าให้เพิ่มมากขึ้น ควบคู่ไปกับการขยายส่วนแบ่งในตลาดรัสเซีย การเพิ่มมูลค่าของสินค้าและช่องทางในการจำหน่ายสินค้า รวมไปถึงการเจรจาแลกเปลี่ยนสินค้าหรือการฝึกอบรมด้านความรู้ความชำนาญที่รัสเซียโดดเด่น ไม่ว่าจะเป็นด้านเทคโนโลยี กีฬา และวัฒนธรรม เพื่อลดการขาดดุลการค้าที่มีแนวโน้มว่าจะเพิ่มสูงขึ้นเรื่อยๆเมื่อรัสเซียประสบปัญหาด้านการชำระเงิน กลยุทธ์อีกประการในการเข้าสู่ตลาดรัสเซียคือการเข้าใจสภาพสังคมและรสนิยมของคนรัสเซีย ซึ่งคนชั้นล่างมีจำนวนมากว่าคนชั้นกลาง ดังนั้นควรดำเนินการตลาดเพื่อคนส่วนใหญ่ ด้วยการผลิตสินค้าที่เหมาะสมกับคนมีรายได้น้อยให้มากขึ้น นักธุรกิจไทยต้องมีความตั้งใจและใช้ความพยายามในการเข้าไปตั้งสำนักงานสาขา (Commercial Presence) หรือร่วมลงทุนกับนักธุรกิจท้องถิ่นเพื่อช่วยในการเข้าสู่ตลาด และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน ประการสุดท้าย ไทยควรใช้เวทีระหว่างประเทศอื่นๆที่รัสเซียและไทยต่างเข้าร่วมให้เป็นประโยชน์ เพื่อเพิ่มอำนาจต่อรองกับรัสเซียนอกเหนือจากความสัมพันธ์ในระดับทวิภาคี เช่น ในกรอบอาเซียน (ASEAN) และ เอเปค (APEC) ซึ่งจะทำให้ไทยได้รับผลประโยชน์ไม่เพียงแต่ทางด้านเศรษฐกิจเท่านั้น ความสัมพันธ์ระหว่างไทยกับรัสเซียในภาพรวมจะได้พัฒนาควบคู่กันไปด้วย ทั้งนี้ การพัฒนาความสัมพันธ์กับรัสเซียยังเป็นการหลีกเลี่ยงการผูกฝั่ชาติมหาอำนาจประเทศใดประเทศหนึ่งจนเกินไป ซึ่งจะนำผลดีมาสู่ประเทศมากกว่าผลร้าย สิ่งต่างๆที่กล่าวมานี้น่าจะช่วยเตรียมความพร้อมให้ภาคเอกชนไทยเพื่อเข้าสู่ตลาดรัสเซียได้อย่างมั่นคงต่อไป

สำหรับผู้สนใจด้านรัสเซียศึกษา ขณะนี้แหล่งข้อมูลที่เป็นประโยชน์มีอยู่จำนวนหนึ่ง แม้จะไม่มาก แต่มีคุณค่า น่าสนใจที่จะทำการวิจัยและค้นคว้าในประเด็นอื่นๆอีกมาก สำหรับผู้สนใจทำการค้า หรือการลงทุนกับรัสเซีย ขอแนะนำให้ศึกษาหาข้อมูลก่อนอย่างละเอียด โดยขอคำแนะนำได้จากกรมส่งเสริมการส่งออก สถานทูตรัสเซีย และจากสื่อทางอินเทอร์เน็ต รวมทั้งหอการค้าไทย-รัสเซีย เพื่อพิจารณาลู่ทาง โอกาสและช่องทางในการดำเนินธุรกรรมได้อย่างราบรื่น