

กฎ กติกา ทางการเงิน ในการค้าขายกับรัสเซีย และโอกาส คู่ทาง ทางการค้า การลงทุน ไทย-รัสเซีย

โดย วีระชัย นพสุวรรณวงศ์
อัครราชทูต (ฝ่ายการพาณิชย์)
สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศฯ ณ กรุงมอสโก
วันที่ 25 กรกฎาคม 2549
ณ ห้องบอลรูม 1 ชั้น 3 โรงแรม ดิ เอ็มเมอร์อัลด์

ภาวะเศรษฐกิจรัสเซีย

GDP 2005	ขยายตัว	6.0	%
2006		5.8	%
GDP 2005		719.2	blnUSD
การค้าระหว่างประเทศ (2005)			
- ส่งออก		245.25	blnUSD
- นำเข้า		125.12	
เงินทุนสำรองระหว่างประเทศ (1กค.06)		251	blnUSD
ประชากร		144.4	ล้านคน
รายได้เฉลี่ยต่อหัว 2005		5,015	เหรียญสหรัฐฯ
อัตราการว่างงาน		7.9	%
เงินเฟ้อ		10.9	%
อัตราแลกเปลี่ยน		26.5-27.0	รูเบิล/เหรียญสหรัฐฯ
			(1 รูเบิล = 1.48 บาทโดยประมาณ)
Stabilization Fund		77.4	blnUSD

มูลค่าการค้าไทย-รัสเซีย

มูลค่าการ ค้ารวม ด้านเหรียญ สหรัฐฯ	2003	2004	2005	2006 (มค.- พค.)	เพิ่ม/ลด %
ส่งออก	272.9	301.0	328.8	141.6	10.0
นำเข้า	577.5	1015.2	1606.9	548.7	-26.8
ดุลการค้า	-304.6	-715.2	-1278.1	-407.1	

สินค้าออกหลักของไทยไปรัสเซีย

รายการ : ด้านเหรียญสหรัฐฯ	2005	2006(มค-พค)	เพิ่ม %
1. รถยนต์ อุปกรณ์ และส่วนประกอบ	40.1	23.4	73.3
2. ผลไม้กระป๋องและแปรรูป	30.9	11.1	33.3
3. เม็ดพลาสติก	29.4	13.3	18.7
4. เครื่องรับวิทยุโทรทัศน์และส่วนประ	48.7	10.3	-45.5
5. ผักกระป๋องและแปรรูป	8.2	9.5	251.8
6. ข้าว	16.9	5.5	-51.75
7. อาหารทะเลกระป๋องและแปรรูป	13.8	5.4	3.8
8. เตาอบไมโครเวฟและเครื่องไฟฟ้าฯ	.3	5.3	-
9. อัญมณีและเครื่องประดับ	14.2	4.9	8.9
10. ผลิตภัณฑ์พลาสติก	11.8	4.9	4.2

สินค้านำเข้าหลักของไทยจากรัสเซีย

รายการ: ล้านเหรียญสหรัฐฯ	2005	2006(มค-พค)	เพิ่ม%
1. เหล็ก และเหล็กกล้า	1175.8	305.0	-48.0
2. น้ำมันดิบ	33.4	80.2	-
3. สินแร่โลหะอื่น และเศษโลหะ	174.0	62.1	25.7
4. ปุ๋ย ยากำจัดศัตรูพืชและสัตว์	66.9	27.9	-14.2
5. น้ำมันสำเร็จรูป	-	17.2	-
6. แร่และผลิตภัณฑ์	24.6	12.3	53.7
7. เครื่องเพชรพลอย อัญมณี เงินแท่ง และทองคำ	45.4	9.9	-70.8
8. สัตว์น้ำสด แช่เย็น แช่แข็ง แปรรูป	29.6	7.6	-44.9
9. พืชและผลิตภัณฑ์	8.5	7.3	108.5
10. เยื่อกระดาษ และเศษกระดาษ	15.6	5.4	-22.8

สินค้าออกที่มีศักยภาพ

สินค้าเกษตร

- ผัก ผลไม้กระป๋องและแปรรูป
- ข้าว
- อาหารทะเลกระป๋องและแปรรูป
- ปลาแห้ง
- กุ้งสดแช่เย็น แช่แข็ง
- ผลไม้สดแช่เย็น แช่แข็ง
- ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง
- ยางพารา และผลิตภัณฑ์
- เนื้อปลาสด แช่เย็น แช่แข็ง

คู่แข่ง

เวียดนาม จีน โปแลนด์

เวียดนาม อินเดีย สหรัฐฯ

จีน อาเซียน

เอสโตเนีย คาซัคฯ จีน

เคนมาร์ก คานาดา

โกทดิวัลร์ คอสตาริกา

เวียดนาม

เวียดนาม อินโดนีเซีย มาเลเซีย

เคนมาร์ก

สินค้าออกที่มีศักยภาพ

สินค้าอุตสาหกรรม

- ชิ้นส่วน อะไหล่รถยนต์
- เครื่องรับวิทยุโทรทัศน์และส่วนประกอบ
- เตาอบไมโครเวฟและเครื่องไฟฟ้าให้ความร้อน
- เครื่องใช้บนโต๊ะอาหารในครัวเรือนและบ้านเรือน
- ผลิตภัณฑ์พลาสติก
- อัญมณีและเครื่องประดับ
- ตู้เย็น ตู้แช่แข็งและส่วนประกอบ
- รองเท้า และชิ้นส่วน
- เครื่องจักรกลและส่วนประกอบ
- ผ้าผืน
- เครื่องสำอาง สบู่ และผลิตภัณฑ์รักษาผิว
- เสื้อผ้าสำเร็จรูป

คู่แข่ง

จีน เกาหลีใต้
จีน เกาหลีใต้ ญี่ปุ่น
ยุโรป ญี่ปุ่น เกาหลีใต้ จีน
เยอรมัน ฝรั่งเศส ยูเครน จีน
จีน โปแลนด์ อิตาลี เยอรมัน
อินเดีย ฮองกง
เยอรมัน ยูเครน อิตาลี เดนมาร์ก
จีน อินเดีย อิตาลี
จีน ไต้หวัน
ตุรกี ไต้หวัน จีน เกาหลีใต้
ฝรั่งเศส โปแลนด์ เยอรมัน อิตาลี ตุรกี
จีน อิตาลี ฝรั่งเศส โปแลนด์ ตุรกี

สินค้าออกที่มีศักยภาพ

สินค้าบริการ

- ภัตตาคารอาหารไทย
- พ่อครัวไทย
- นวดแผนไทย
- ธุรกิจสปา
- โรงแรม การร่วมทุน การบริหารจัดการ

กลยุทธ์ในการขยายการค้าไทย-รัสเซีย

1. ส่งเสริมให้มีการแลกเปลี่ยนคณะผู้แทนการค้าระหว่างสภาหอการค้า และสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย กับ
 - CCI of Russian Federation, CCI of Moscow, CCI of St. Petersburg
 - RUIE (Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs) ซึ่งได้มีการลงนามข้อตกลงความร่วมมือกับฝ่ายไทย และส่งเสริมให้มีการจัดกิจกรรมทางการค้าร่วมกันให้มากขึ้น
2. การเข้าร่วมงานแสดงสินค้านานาชาติที่สำคัญในรัสเซีย ได้แก่ งานแสดงสินค้าอาหาร PRODEXPO, Toys& Games Mother& Baby, World Food Moscow, International Moscow Motor Show, World of Gifts, Ambiente Rossija, Interstoff
3. การจัดคณะผู้แทนการค้าจากรัสเซียเดินทางเจรจาธุรกิจกับผู้ส่งออกไทย และเข้าชมงานแสดงสินค้าในประเทศไทย

กลยุทธ์การขยายการค้าไทย-รัสเซีย

4. การจัดงาน **Thailand Exhibition**
5. การจัดกิจกรรมส่งเสริมการจำหน่ายสินค้าไทยร่วมกับไฮเปอร์มาร์เกตในรัสเซีย
6. Out-Sourcing ในการแสวงหาวัตถุดิบ & เทคโนโลยี เพื่ออุตสาหกรรมการผลิตในประเทศ ได้แก่ สินค้าประมง อัญมณี/รัตนชาติ โลหะมีค่า ชุง/ไม้แปรรูป เยื่อกระดาษ เหล็ก น้ำมัน และ ก๊าซธรรมชาติ
7. ส่งเสริมการเข้าไปร่วมลงทุนการผลิตในอุตสาหกรรมที่ไทยมีศักยภาพ เช่น การ ผลิตเนื้อไก่ อุตสาหกรรมผลิตเยื่อกระดาษ อุตสาหกรรมเหล็ก และการท่องเที่ยว
8. ส่งเสริมให้ประกอบการรัสเซียร่วมทุนในประเทศไทยผลิตสินค้าเพื่อการส่งออกหรือส่งกลับมายังรัสเซีย เช่น อุตสาหกรรมไฮเทค อัญมณี และเครื่องประดับ และอุตสาหกรรมอาหาร เป็นต้น

ปัญหาอุปสรรคและแนวทางแก้ไข

1. ผู้ประกอบการรัฐเซียทั่วไปมีข้อจำกัดด้านภาษา ผู้ส่งออกไทยจะต้องหาบุคลากรที่สามารถสื่อสารเป็นภาษารัฐเซีย นอกจากบริษัทใหญ่จึงสามารถสื่อเป็นภาษาอังกฤษ
2. กฎระเบียบและพิธีด้านศุลกากรมีความยุ่งยาก ซับซ้อนและไม่โปร่งใส
ในปี **2004** ได้ปรับระเบียบฯให้เข้าสู่สากลมากขึ้นเพื่อเตรียมตัวเข้าเป็นสมาชิก **WTO** และลดภาษีมูลค่าเพิ่มจาก **20 %** เหลือ **18 %**
3. นักธุรกิจไทยยังไม่รู้จักช่องทางการค้า และไม่มีเครือข่ายกระจายสินค้า การแลกเปลี่ยนข้อมูล และ การจัดตั้ง **Distribution Center** โดยอาศัย **Intertrader** ไทยที่ทำการค้าอยู่ในรัฐเซีย จะสามารถช่วยในการเข้าสู่ตลาด
4. รัฐเซียเป็นตลาดใหม่ที่โครงสร้างทางธุรกิจยังไม่สมบูรณ์ นักธุรกิจไทยที่จะบุกตลาดรัฐเซียจะต้องมีความตั้งใจและใช้ความพยายามอย่างจริงจัง ควรมีตัวแทนอยู่ในท้องถิ่น เพื่อช่วยติดต่อในการบุกเจาะและขยายตลาด

ปัญหาอุปสรรคและแนวทางแก้ไข

5. การชำระเงิน รัสเซียยังมีข้อจำกัดด้านการธนาคาร ผู้นำเข้ามักขอเครดิต 60-90 วัน และไม่นิยมการเปิด L/C ผู้ส่งออกไทยไม่มั่นใจในระบบการชำระเงิน EXIM Bank มี Correspondent Bank ในรัสเซีย ซึ่งจะช่วยสร้างความมั่นใจและคุ้มครองการชำระเงิน คือ

1. **ALFA Bank**
2. **Open Joint-stock Commercial Bank AVTOBANK-NIKOL**
3. **Bank for Foreign Economic Affairs (Vnesheconombank)**
4. **Bank for Foreign Trade of Russia (Vneshtorgbank) - Exim Bank** ให้เครดิตไลน์ **20** ล้านเหรียญสหรัฐฯ
5. **Bank ZENIT**
6. **International Moscow Bank**
7. **Globex Commercial Bank**
8. **PromsvyazBank**
9. **Lanta Bank - Exim Bank** ให้เครดิตไลน์ **0.5** ล้านเหรียญสหรัฐฯ

แนวทางแก้ไขปัญหาการชำระเงิน

1. เสร็จอัตราที่ **Vneshtorgbank** คิดดอกเบี้ยต่อผู้นำเข้ารัสเซียที่มาขอใช้เครดิตไลน์ของ **Exim Bank**
2. เปิดเครดิตไลน์ให้กับธนาคารขนาดเล็กของรัสเซียที่เป็น **Correspondent** ของ **Exim Bank** และขยายวงเงินเครดิตให้สูงขึ้น
3. ลดอัตราดอกเบี้ยในการทำ **Credit Insurance** ของผู้ส่งออกไทย
4. เปิด **Affiliate Office** ของ **Exim Bank** ใน กรุงมอสโก
5. ผู้ส่งออกไทยควรยอมรับวิธีการชำระเงินในการค้าขายกับรัสเซีย โดยวิธีมัดจำก่อนส่วนหนึ่ง ส่วนที่เหลือโอนเงินให้เมื่อสินค้ามาถึงท่าเรือในยุโรป/รัสเซีย นอกเหนือจากการเปิด **L/C** ที่ผู้ส่งออกไทยคุ้นเคย

Logistics

- การขนส่งสินค้าไทยไปยังรัสเซียและประเทศ CIS
ทางเรือ ประกอบด้วยการใช้เส้นทางหลัก 2 ทาง คือ
- **1.** การส่งผ่านเมืองท่าในยุโรปเหนือและบรรทุกเข้าสู่รัสเซีย/CIS ต่อ
โดยเส้นทางบก (ท่าเรือ **Hamburg**/เยอรมันนี , **Kotga**/ฟิน
แลนด์ และ **Riga**/ลัตเวีย) ใช้เวลาขนส่งประมาณ 45 วัน
- **2.** การขนส่งถึงท่าเรือในรัสเซียโดยตรง (ท่าเรือเมือง **St.**
Petersburg ภาคเหนือ , **Novorissyik** ภาคใต้ที่ทะเลดำใช้เวลา
ประมาณ 35-40 วัน และท่า **Vladivostok** ภาคตะวันออกไกล
ประมาณ 8-10 วัน) และขนส่งต่อทางบกเข้าภายในประเทศ
ทางอากาศ
- 1.** เส้นทางบินตรง กรุงเทพฯ-กรุงมอสโก-กรุงเทพฯ โดย
-TG -SU



RUSSIAN FEDERATION

เส้นทางการบินส่ง

- เส้นทางการบินส่งสินค้าสายอื่นๆ ซึ่งจะมีส่วนช่วยในด้านการย่นระยะเวลาการบินและลดค่าใช้จ่ายด้านการขนส่ง อันจะมีส่วนในการลดต้นทุนสินค้า อาทิ
 - 1. เส้นทางผ่านภาคตะวันออกไกลของรัสเซีย โดยการใช้ท่าเรือวลาดิวอสต็อก (**Bangkok-HongKong/Pusan-Vladivostok**) และบรรทุกคอนเทนเนอร์ทางรถไฟสาย **Trans-Siberia** เข้าภายในประเทศ จะย่นระยะเวลาขนส่งลงกว่าครึ่งหนึ่งของการใช้เส้นทางเดิม (เหลือประมาณ 20 วัน)
- การขนส่งเส้นทางรถไฟสาย **Trans-Siberia** นอกจากจะเป็นการขนส่งสินค้าสู่ประเทศรัสเซีย/กรุงมอสโกแล้ว ยังเป็นเส้นทางที่สามารถส่งต่อสินค้าไปประเทศเอเชีย กลางได้ คือ คาซัคสถาน คีร์กีสถาน อุซเบกิสถาน ทาจิกิสถาน และเตอร์กเมนิสถานด้วย

เส้นทางขนส่ง

- 2. เส้นทางขนส่งผ่านประเทศอิหร่าน การขนส่งสินค้าจากประเทศไทย สู่ประเทศ CIS ซึ่งผู้ประกอบการไทยได้ดำเนินการบ้างแล้วโดยใช้เส้นทางขนส่งใหม่ผ่านประเทศอิหร่าน (Bangkok-Bandar Abbas ในอ่าวเปอร์เซียทางเรือ) จากเมืองท่า Bandar Abbas ขนส่งโดยรถบรรทุกต่อไปยังประเทศปลายทาง อาทิ ประเทศอาร์เมเนีย และคาซัคสถาน อุซเบกิสถาน คีร์กีซสถาน
- 3. เส้นทางขนส่งผ่านประเทศยูเครน (Bangkok- Odessa ผ่านทะเลแดง เมริเตอร์เนี่ยน เข้าทะเลดำ) เพื่อการขนส่งไปยูเครนและมอสโคว์

การสร้าง Value Chain

- ผู้ส่งออกไทยควรพิจารณาเปลี่ยนแนวความคิดในการส่งออกเพียงแค่ส่งสินค้าลงเรือแบบ FOB เป็น CIF ครอบคลุมถึงการสร้าง Distribution Center (DC) ณ กรุงมอสโก
- การสร้าง Brand Name สำหรับสินค้าของตนเองควบคู่กันไป แทนที่จะรับจ้างผลิตแบบ OEM อย่างเดียว
- Out-sourcing-วัตถุดิบจากรัสเซีย ได้แก่ เหล็ก น้ำมัน ก๊าซธรรมชาติ ไม้ เยื่อกระดาษ เพชร เงิน ทองคำแท่ง
 - เทคโนโลยี พลังงานจากแสงอาทิตย์ พลาสติก
- Investment ลดต้นทุนด้านการขนส่ง และใช้วัตถุดิบที่มีในรัสเซียเพื่อการผลิต โดยการร่วมทุนและลงทุนในประเทศรัสเซีย เพื่อผลิตจำหน่ายในประเทศหรือส่งต่อไปยังประเทศที่สาม



Investment in Russian Federation

■ Special Economic Zone

- Lipetsk Household Electronics Production
- Elabuka Automobile, Petrochemistry
- Dubna IT, Nuclear physics
- Zelenograd Micro & Nanoelectronic Products
- St. Petersburg Hi-tech Production
- Tomsk New Materials
- Tourist-recreation SEZ
- Port- type SEZ

Investment Fund

	2006	2007	2008
BlnRU	69.7	95.8	91.4

Contact Address

- **Weerachai NOPSUWANWONG**
Minister (Commercial)
- **Royal Thai Embassy,**
Office of Commercial Affairs, Moscow
Tel : 7495 974 -1501
Fax : 7495 974 -1531
E-Mail : thaico@dol.ru, thaimo@dol.ru