

การเข้าสู่การเป็นสมาชิกประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (เออีซี) ยังคงเป็นประเด็นที่ได้รับความสนใจมากจากทุกภาคส่วน เพราะนอกจากจะเป็นการสร้างโอกาสของประเทศจากการเปิดตลาดการค้าและการลงทุนระหว่างกลุ่มประเทศให้เพิ่มสูงขึ้นแล้ว ยังเป็นการขยายโอกาสในการเคลื่อนย้ายปัจจัยการผลิตโดยเฉพาะแรงงานมากขึ้น ซึ่งในท้ายที่สุดจะส่งผลต่อการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของภูมิภาคโดยรวม การรวมกลุ่มของสหภาพยุโรป (European Union หรือ EU) ถือได้ว่าเป็นแม่แบบอย่างหนึ่งของการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจในลักษณะนี้ที่อาเซียนควรนำมาพิจารณา

เมื่อปลายเดือน พ.ค.ที่ผ่านมา วิทยาลัยนานาชาติ สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ (International College of NIDA) ได้เชิญ Professor Ludo Cuyver จาก University of Antwerp, Belgium และศาสตราจารย์รับเชิญ (Visiting Professor) ของวิทยาลัยนานาชาติให้มาบรรยายเรื่อง EU and ASEAN : Partners or Strange Bedfellow? ซึ่งได้นำเสนอเนื้อหาที่น่าสนใจเปรียบเทียบระหว่าง ASEAN กับ EU เพื่อให้เห็นภาพว่าทั้งสองกลุ่มนี้มีความเหมือนและความต่างอย่างไร ซึ่งผมเห็นว่าน่าจะเป็นโอกาสดีในการนำมาเสนอในบทความนี้ด้วยครับ

โดยภาพรวมที่มาของการรวมกลุ่มอาเซียนและ EU มีความคล้ายคลึงกันก็คือ เกิดจากแรงผลักดันของสงครามที่ต้องการให้แต่ละประเทศมีเอกภาพและรวมกันเป็นหนึ่งเดียว (สงครามโลกครั้งที่ 1 ในกรณีของยุโรป และสงครามเวียดนามในกรณีของอาเซียน) ในขณะที่ทั้งสองกลุ่มต่างก็มีจำนวนประชากรรวมในกลุ่มเท่าๆ กัน (504 ล้านคน สำหรับ EU และ 622 ล้านคน สำหรับอาเซียน) และมีขนาดเนื้อที่รวมเท่าๆ กัน (4.33 ล้านตารางเมตร สำหรับ EU และ 4.48 ล้านตารางเมตร สำหรับอาเซียน) ซึ่งสามารถเห็นได้ว่าความ

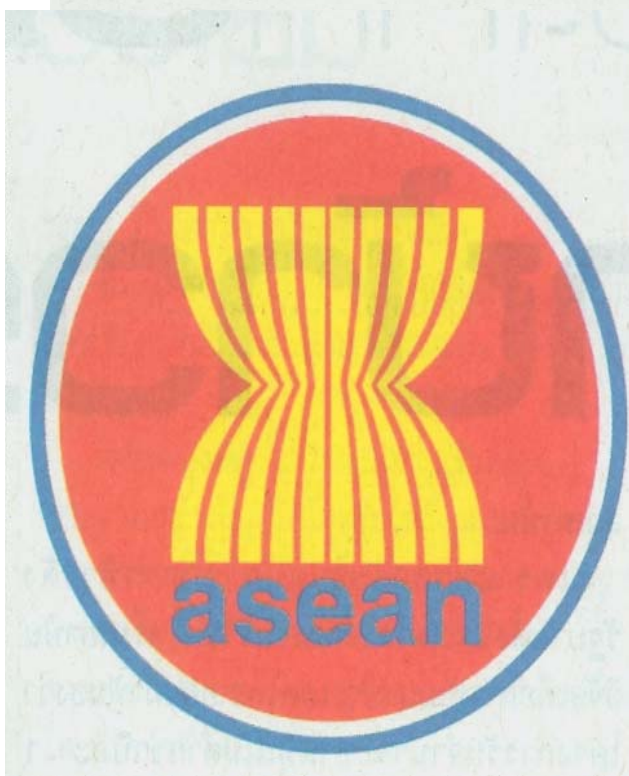


สำเร็จในการรวมกลุ่มของ EU ก็สามารถนำมาเป็นแบบอย่างสำหรับอาเซียนด้วย

แต่เมื่อเปรียบเทียบกับด้านอื่นๆ แล้วอาเซียนกลับยังมีความแตกต่างทั้งทางเศรษฐกิจและสังคมมากเมื่อเปรียบเทียบกับ EU โดยประเทศที่ยากจนที่สุดในอาเซียน ได้แก่ ประเทศกัมพูชา มีรายได้ต่อหัวอยู่ที่ 820 เหรียญต่อคนต่อปี ในขณะที่ประเทศที่มีรายได้สูงสุดในอาเซียนอย่างสิงคโปร์กลับมีรายได้สูงถึง 42,930 เหรียญ หรือแตกต่างกันถึง 50 เท่า ในขณะที่ประเทศที่มีรายได้ต่อหัวต่ำที่สุดใน EU ได้แก่ ประเทศบัลแกเรีย ที่มีรายได้ 6,640 เหรียญ ซึ่งต่ำกว่าประเทศที่มีรายได้สูงที่สุดในกลุ่มอย่างเดนมาร์ก (60,160 เหรียญ) เพียงแค่ 10 เท่าเท่านั้น

นอกจากนี้ ความสำเร็จของ EU ยังเกิดจากแรงผลักดันจากฝั่งของรัฐบาล (Government Driven) เป็นสำคัญ ในขณะที่อาเซียนเกิดจากแรงผลักดันของตลาด (Market-Driven) ซึ่งภาคเอกชนมีส่วนสำคัญในการกำหนดทิศทางการค้า ในขณะที่ภาครัฐเป็นเพียงผู้สนับสนุน อาเซียนยังมีความหลากหลายเป็นอย่างมากในด้านภาษา วัฒนธรรม ศาสนา ระบบสถาบันการปกครอง อันเป็นอุปสรรคที่ทำให้





ให้การรวมกลุ่มของอาเซียนไม่ได้สามารถเกิดขึ้นได้ง่ายนัก และส่งผลให้การค้าภายในกลุ่ม (Intra-ASEAN Trade) ระหว่างอาเซียนยังคงมีปริมาณต่ำ (ประมาณร้อยละ 25) เมื่อเปรียบเทียบกับ EU ที่มีระดับการค้าระหว่างกลุ่มประเทศ (Intra-EU Trade) ที่อยู่ในอัตราสูง อันเป็นตัวเลขสะท้อนถึงความสำเร็จในการสร้างการค้า (Trade Creation) และเสริมสร้างสวัสดิการของประเทศในกลุ่ม

อย่างไรก็ดี สิ่งที่เหมือนกันอีกประการหนึ่งของอาเซียนกับ EU ก็คือ “การแสวงหาพาร์ทเนอร์ใหม่” ทั้งแบบทวิภาคี (Bilateral) และพหุภาคี (Multilateral) เพื่อเป็นการขยายโอกาสทางการตลาด เพิ่มบทบาทของกลุ่ม และสร้างอำนาจการต่อรองของกลุ่มให้สูงขึ้นในตลาดโลก อาเซียนกับ EU เองก็เริ่มเจรจาความร่วมมือพหุภาคีมาตั้งแต่ปี ค.ศ. 2007 อย่างไรก็ตามความร่วมมือดังกล่าวก็ยังไม่สามารถเกิดขึ้นอย่างเป็นรูปธรรม สาเหตุแรกเกิดจากการที่ EU ยังไม่ต้องการรับพม่าเข้ามาร่วมอยู่ในกลุ่ม เนื่องจากปัญหาภายในของประเทศพม่าเองในขณะนั้น นอกจากนี้ ระดับการเจรจาของสองกลุ่มประเทศยังมีความแตกต่างกัน EU มีรูปแบบการเจรจาในลักษณะของ Full



**กับเศรษฐกิจ**  
**ปิริยะ พลปรีดิ์**  
 คณะพัฒนาการเศรษฐกิจและวิทยาลัยนานาชาติ  
 สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ (นิด้า)  
[www.econ.nida.ac.th](http://www.econ.nida.ac.th); [piriya@nida.ac.th](mailto:piriya@nida.ac.th)

Package ที่รวมทั้งการเปิดเสรีการค้าสินค้า บริการ การลงทุน และมาตรการที่ไม่ใช่ภาษีต่างๆ ในขณะที่อาเซียนยังต้องการเจรจาในแต่ละประเด็นไป

ด้วยความแตกต่างดังกล่าวจึงทำให้ EU เองจึงเลือกแยกเจรจากับประเทศบางประเทศในอาเซียนเป็นการส่วนตัว ไม่ว่าจะเป็น EU-Singapore ในรูปแบบของ Green FTA คือ การให้ความสำคัญกับพลังงานทดแทนและการพัฒนาอย่างยั่งยืน EU-Malaysia ที่ให้ความสำคัญกับธุรกิจน้ำมันปาล์ม ยานยนต์ และการลงทุน และได้เริ่มที่จะเจรจากับเวียดนามตั้งแต่เดือน มิ.ย.ปีที่แล้ว โดยให้ความสำคัญกับประเด็นทางการค้าสินค้าและบริการ ทรัพย์สินทางปัญญา แรงงาน และสิ่งแวดล้อม

ในขณะที่ประเทศไทยเองก็เข้าอยู่ในกลุ่มของการแยกเจรจากับ EU ด้วยเช่นเดียวกัน โดยประเด็นการเจรจาให้ความสำคัญกับสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ (Geographical Identification) ทรัพย์สินทางปัญญา และแรงงาน โดยข้อมูลหนึ่งที่ทราบจาก Professor Ludo ก็คือ ประเทศไทยมีเพียง “ข้าวหอมมะลิ” เท่านั้นที่อยู่ในระบบ DOOR ของยุโรป อันเป็นระบบที่แสดงว่าสินค้าข้าวหอมมะลิของไทยนี้ได้รับการคุ้มครองจากทรัพย์สินทางปัญญา ในขณะที่ยังมีสินค้าไทยอยู่อีกจำนวนมากที่ส่งไปที่ยุโรป และยังไม่ได้ขึ้นทะเบียนดังกล่าว ซึ่งในส่วนนี้กระทรวงพาณิชย์ของไทยควรทำหน้าที่ในการนำสินค้าไทยไปลงทะเบียนนี้มากขึ้น

การแยกเจรจานี้เป็นอุปสรรคที่ทำให้ความร่วมมือระหว่างอาเซียนและ EU นี้เกิดได้ยากขึ้น นอกจากนี้ยังนำมาสู่ความขัดแย้งจากการมีจำนวนความร่วมมือที่มากเกินไป อันนำมาสู่ปัญหา Spaghetti Bowl (หรือ Noodle Bowl ในกรณีของอาเซียน) อันเป็นความเสี่ยงต่อการสร้างความเข้มแข็งของการรวมกลุ่มเศรษฐกิจอาเซียนในอนาคต ■