



กัมพูชาส่งออกกล้วยกว่า 90% สู่อุตสาหกรรม สะท้อนการพัฒนาห่วงโซ่อุปทานผลไม้และการพึ่งพาตลาดจีน

เวลา 03.00 น. โรงงานบรรจุกล้วยแห่งหนึ่งในพื้นที่ซานกรุงพนมเปญยังคงสว่างไสวด้วยแสงไฟ พนักงานในสายการผลิตปฏิบัติงานอย่างชำนาญ ทั้งการห่อผลกล้วย บรรจุลงกล่อง และติดฉลาก กล้วยสีเขียวสด เหล่านี้จะใช้เวลาเพียงประมาณ 10 ชั่วโมง ก็จะถูกวางจำหน่ายในตลาดค้าส่งผลไม้ของมณฑลยูนนาน ประเทศจีน หลายคนอาจมองว่ากัมพูชาเป็นเพียงจุดหมายปลายทางด้านการท่องเที่ยว มีทั้งนครวัด ทะเลสาบโตนเลสาบ และเมืองท่าสีหนุวิลล์ แต่ในความเป็นจริง กัมพูชาได้กลายเป็นหนึ่งในห่วงโซ่อุปทานกล้วยที่มีความสำคัญต่อประเทศจีน



ตัวเลขทางการค้าสะท้อนข้อเท็จจริงได้อย่างชัดเจน กล้วยที่กัมพูชา ส่งออกมากกว่าร้อยละ 90 มีปลายทางอยู่ที่ตลาดจีน นั่นหมายความว่า ตั้งแต่การเพาะปลูก การเก็บเกี่ยว การขนส่ง ไปจนถึงกระบวนการ ผ่านพิธีการศุลกากร ห่วงโซ่อุตสาหกรรมทั้งหมดต่างดำเนินไป เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดจีนเป็นหลัก

ความได้เปรียบด้านที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ กัมพูชาอยู่ใกล้กับมณฑลยูนนานของจีน ทำให้สามารถขนส่งทางบกได้ภายในระยะเวลาเพียง 10 ชั่วโมงเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศผู้ส่งออกกล้วยรายสำคัญดั้งเดิม เช่น ฟิลิปปินส์ หรือเอกวาดอร์ จุดแข็งของกัมพูชาไม่ได้อยู่ที่สายพันธุ์กล้วย หากแต่อยู่ที่ระยะทางที่ใกล้กว่า สำหรับธุรกิจผลไม้ "ความสดใหม่" คือปัจจัยสำคัญที่สุดในการแข่งขัน อย่างไรก็ตาม ความได้เปรียบด้านภูมิศาสตร์เพียงอย่างเดียวไม่เพียงพอ

ปัจจัยสำคัญที่ทำให้กล้วยกัมพูชาสามารถเข้าสู่ตลาดจีนได้ในปริมาณมาก คือ การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานอย่างต่อเนื่องในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ปัจจุบันเส้นทางคมนาคมจากกรุงพนมเปญไปยังด่านโมฮาน (Mohan) มณฑลยูนนาน ได้รับการปรับปรุงเป็นถนนลาดยางตลอดสาย ขณะเดียวกัน ระบบขนส่งแบบห่วงโซ่ความเย็น (Cold Chain Logistics) ได้พัฒนาเป็นเครือข่ายขนาดใหญ่ ทำให้กล้วยตั้งแต่การเก็บเกี่ยว จนถึงการนำเข้าสู่จีน สามารถควบคุมอุณหภูมิได้ตลอดกระบวนการ การพัฒนาพื้นฐานที่ดูเหมือนเป็นเรื่องธรรมดาเหล่านี้ กลับเป็นปัจจัยสำคัญที่กำหนดว่า กล้วยจะสามารถรักษาคุณภาพและมูลค่าทางการค้าไว้ได้หรือไม่

การวางแผนทางธุรกิจในส่วนผลไม้

เกษตรกรผู้ปลูกกล้วยของกัมพูชาให้ความสนใจตลาดมากกว่าที่หลายคนคาดคิด พวกเขาไม่ได้เพียงปลูกกล้วยแล้วรอผู้รับซื้อเท่านั้น แต่ทุกขั้นตอนตั้งแต่การเลือกสายพันธุ์ การกำหนดรอบการเพาะปลูก ไปจนถึงช่วงเวลาการเก็บเกี่ยว ล้วนดำเนินการโดยอ้างอิงความต้องการของตลาดจีน

ผู้บริโภคชาวจีนนิยมกล้วยที่มีผลขนาดปานกลาง เปลือกบาง เนื้อแน่น รสชาติหวานกำลังดี และสามารถเก็บรักษาได้นาน สวนกล้วยในกัมพูชาจึงคัดเลือกสายพันธุ์ ควบคุมระดับความแก่ของผลผลิตให้เป็นไปตามมาตรฐานดังกล่าว ที่สำคัญยิ่งกว่านั้น คือ การนำระบบ "เกษตรพันธสัญญา" (Contract Farming) หรือการผลิตตามคำสั่งซื้อล่วงหน้ามาใช้ ผู้นำเข้าจากจีนจะทำสัญญาจองปริมาณผลผลิตล่วงหน้า ส่วนสวนกล้วยจะวางแผนการเพาะปลูกตามคำสั่งซื้อ วิธีการดังกล่าวช่วยให้ผู้ปลูกกล้วยในกัมพูชาหลีกเลี่ยงความผันผวนของราคา และในขณะเดียวกันก็ช่วยให้ตลาดจีนมีผลผลิตป้อนเข้าสู่ตลาดอย่างต่อเนื่องและมีเสถียรภาพ ความสัมพันธ์ลักษณะนี้ จึงมิใช่เพียงการซื้อขายทั่วไป หากแต่เป็นห่วงโซ่อุปทานที่มีความเชื่อมโยงกันอย่างลึกซึ้ง

ประสิทธิภาพการผ่านพิธีการศุลกากร คือปัจจัยชี้ขาด

ผลไม้เป็นสินค้าที่มีอายุการเก็บรักษาจำกัด ทุก ๆ ชั่วโมงที่ล่าช้าระหว่างการขนส่งจากกัมพูชาไปยังจีน ความสดใหม่ของกล้วยจะลดลง และราคาสินค้าก็จะลดลงตามไปด้วย ดังนั้น ประสิทธิภาพในการผ่านพิธีการศุลกากร จึงเป็นปัจจัยสำคัญที่กำหนดว่าธุรกิจนี้จะสามารถดำเนินต่อไปได้หรือไม่ ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ด้านไม่ฮานไฉ่ยกระดับความเร็วในการตรวจสอบปล่อยสินค้าอย่างเห็นได้ชัด

มาตรการต่างๆ เช่น การยื่นข้อมูลล่วงหน้า การจัดช่องทางพิเศษสำหรับสินค้าเกษตร และการเปิดให้บริการผ่านพิธีการศุลกากรตลอด 24 ชั่วโมง ช่วยลดระยะเวลาตั้งแต่การส่งออกจนถึงการนำเข้าสินค้าให้สั้นที่สุด ฝ่ายกัมพูชาก็ได้ดำเนินมาตรการควบคู่กัน โดยปรับมาตรฐานการตรวจสอบและกักกันโรคพืชให้สอดคล้องกับข้อกำหนดของจีน พร้อมทั้งพัฒนาระบบเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ เพื่อลดขั้นตอนการตรวจสอบเอกสารด้วยบุคลากร ทั้งสองฝ่ายต่างร่วมกันเพิ่มประสิทธิภาพให้แก่ห่วงโซ่อุปทานสายนี้ เป้าหมายของความรวดเร็วดังกล่าว คือ ความเข้าใจและความร่วมมือระหว่างทั้งสองประเทศด้านการค้าสินค้าเกษตร

ไม่ใช่เพียงกล้วยเท่านั้น

ธุรกิจสวนผลไม้ของกัมพูชา กำลังขยายตัวจากกล้วยไปสู่ผลไม้เมืองร้อนชนิดอื่น ทั้งมะม่วง แก้วมังกร และทุเรียน ต่างเริ่มใช้รูปแบบการผลิตและการส่งออกในลักษณะเดียวกัน กล้วยเป็นเพียงสินค้านำร่อง ขณะที่โอกาสที่แท้จริงอยู่ที่การพัฒนาห่วงโซ่อุปทานของผลไม้เมืองร้อนทั้งระบบ ขณะที่ผลผลิตภายในประเทศจีนยังไม่สามารถตอบสนองความต้องการได้ทั้งหมด ดังนั้น การนำเข้าจึงเป็นทางเลือกที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ ข้อได้เปรียบของกัมพูชา คือ การสามารถสร้างระบบห่วงโซ่อุปทานที่มีความสมบูรณ์และมีประสิทธิภาพไว้แล้ว ตั้งแต่การเพาะปลูก การคัดบรรจุ การขนส่ง ไปจนถึงการผ่านพิธีการศุลกากร ทุกขั้นตอนล้วนได้รับการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เมื่อนำรูปแบบดังกล่าวไปประยุกต์ใช้กับผลไม้ชนิดอื่น ต้นทุนจะต่ำลง และประสิทธิภาพจะสูงขึ้น เจ้าของสวนผลไม้ในกัมพูชาต่างตระหนักดีว่า การเข้าถึงตลาดจีน คือกุญแจสำคัญของการเติบโตในอนาคต

การเลือกที่เป็นประโยชน์ร่วมกันของทั้งสองฝ่าย

การที่กล้วยส่งออกของกัมพูชากว่าร้อยละ 90 มุ่งสู่ตลาดจีน มีปลายทางอยู่ที่ประเทศจีน ไม่ใช่เรื่องบังเอิญ หากแต่เป็นผลจากการผสมผสานของหลายปัจจัย ทั้งทำเลที่ตั้ง ระบบโลจิสติกส์ ความต้องการของตลาด และนโยบายภาครัฐ กัมพูชาต้องการกำลังซื้อจากตลาดจีน ขณะที่จีนต้องการผลไม้ที่สดใหม่ และมีต้นทุนการแข่งขันได้จากกัมพูชา ธุรกิจนี้จึงซับซ้อนและมีการวางแผนมากกว่าที่หลายคนเข้าใจไม่ใช่เพียงความสัมพันธ์แบบ "ผู้ปลูกผลิต ผู้ซื้อรับซื้อ" หากแต่เป็นห่วงโซ่อุปทานข้ามประเทศที่ดำเนินงานอย่างเป็นระบบ และแม่นยำทุกขั้นตอนล้วนได้รับการปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง และทุกรายละเอียดล้วนผ่านการคำนวณอย่างรอบคอบ

บทเรียนจากธุรกิจสวนผลไม้เมืองร้อน สะท้อนให้เห็นถึงคุณค่าของ ประสิทธิภาพ ความไว้วางใจ และการมุ่งสร้างความร่วมมือในระยะยาว คนงานที่ยังคงปฏิบัติงานอยู่ในโรงคัดบรรจุยามตีสาม และคนขับรถบรรทุกที่รื้อผ่านพิธีการอยู่บริเวณด่านชายแดน ล้วนเป็นเพียงตัวหนึ่งของห่วงโซ่อุปทานสายนี้ ยิ่งเพียงเหล่านี้หมุนได้รวดเร็วเพียงใด ความมั่นคงและความยั่งยืนของธุรกิจก็จะยิ่งเพิ่มมากขึ้นเท่านั้น

แปลและเรียบเรียงโดย สปช.ปักกิ่ง

แหล่งที่มา: <https://mp.weixin.qq.com/s/O7NXkIL6Bm1VWRjRjhA7bA>



www.opsmoac.go.th/beijing



www.facebook.com/moac.beijing