



บทที่ 3

ผลการสำรวจประเด็นสินค้าและบริการ

ความคืบหน้าของข้อตกลงและประเด็นจากกรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ

1. ประเด็นด้านภาษีศุลกากร

การค้าสินค้าภายใต้กรอบประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ได้มีการลดอัตราภาษีการค้าสินค้านี้ระหว่างประเทศอาเซียนเดิม 6 ประเทศ (ASEAN-6) ลงเป็นร้อยละ 0 ไปแล้วตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2553 โดยสำหรับการค้าสินค้านี้กับกลุ่มประเทศสมาชิกอาเซียนใหม่ หรือกลุ่ม CLMV จะมีการลดอัตราภาษีเป็นร้อยละ 0 ในปี 2558 และอาจมีการขยายช่วงเวลาการลดภาษีจนถึงปี 2561 สำหรับสมาชิก CLMV ที่ยังไม่มีความพร้อม แต่อย่างไรก็ตามสินค้าส่งออกของไทยหลายๆ รายการโดยเฉพาะสินค้าเกษตร อาทิ ผักและผลไม้หลายๆ รายการ ยานยนต์ ชิ้นส่วนและอะไหล่ ในกรณีที่ไทยส่งออกไปยังประเทศ CLMV หรือแม้แต่ในระหว่างกลุ่ม ASEAN-6 สินค้าออกของไทยหลายรายการโดยเฉพาะ ข้าว และน้ำตาล ก็ยังมีข้อจำกัดทางการค้าในรูปของภาษีศุลกากร และมาตรการทางการค้าที่มีมาตรการทางภาษี อาทิ มาตรการ Tariff-Quota อยู่ในปัจจุบัน ตัวอย่างเช่น อินโดนีเซียยังคงจัดเก็บภาษีนำเข้าสินค้าข้าว (HS Code 1006) ในอัตราร้อยละ 30 และจะลดลงเป็นร้อยละ 25 ในปี 2558 และจัดเก็บภาษีนำเข้าสำหรับสินค้าน้ำตาล (HS Code 1701) ในอัตราร้อยละ 30 ในปี 2555 และจะลดลงเป็นร้อยละ 10 ในปี 2558 (ASEAN Secretariat, 2010) และมีแนวโน้มที่จะไม่ลดอัตราภาษีในสินค้านี้ ซึ่งเป็นสินค้าออกที่สำคัญของไทยอยู่ดี แม้จะมีการอนุญาตให้ไทยสามารถส่งออกไปยังอินโดนีเซียได้ด้วยอัตราภาษีศุลกากรร้อยละ 0 ได้ก็เพียงภายใต้โควตาจำนวนหนึ่งเท่านั้น ดังนั้นในเรื่องของภาษีศุลกากร ผู้ส่งออกไทยก็ยังคงมีความจำเป็นที่จะต้องตรวจสอบอัตราภาษีให้รอบคอบก่อนวางแผนการส่งออกภายใต้เขตการค้าเสรีอาเซียน (AFTA) ซึ่งเกิดขึ้นแล้วในปี 2553



2. ประเด็นด้านมาตรการทางการค้าที่มีใช้มาตรการทางภาษี

สำหรับการค้าสินค้า อุปสรรคทางการค้าที่ยังคงอยู่และยังเป็นประเด็นหลักในการเจรจาการค้าในปัจจุบันคือ 1) มาตรการทางการค้าที่มีใช้มาตรการทางภาษี (Non Tariff Measures: NTMs) บางมาตรการที่มีลักษณะเป็นมาตรการกีดกันทางการค้าที่มีใช้มาตรการทางภาษี (Non Tariff Barriers: NTBs) และ 2) มาตรการอำนวยความสะดวกทางการค้า (Trade Facilitation)

สำหรับการเจรจาการค้าในประเด็นมาตรการทางการค้าที่มีใช้มาตรการทางภาษี แม้จะมีความก้าวหน้าไปมากกว่าในอดีต แต่ก็ยังมีความล่าช้าอยู่ในหลายๆ ประการ โดยการดำเนินการในปัจจุบันอยู่ในระหว่างการปรับปรุงข้อมูลของ NTMs ที่มีทั้งหมดของประเทศสมาชิก ซึ่งในปัจจุบันก็ยังไม่แล้วเสร็จ เนื่องจากการจัดทำฐานข้อมูลต้องทำใน 2 ลักษณะ นั่นคือ ให้สมาชิกอาเซียนแต่ละประเทศรวบรวมและแสดงฐานข้อมูลมาตรการ NTMs ที่ตนเองนำมาบังคับใช้ (Verification) และต้องให้ประเทศสมาชิกอื่นๆ ทำการตรวจสอบอีกครั้ง (Cross-Verification) ว่าฐานข้อมูลของแต่ละประเทศสมาชิกรวบรวมนั้นมีความครบถ้วนหรือไม่ ซึ่งในขั้นตอนนี้ หน่วยงานที่มีหน้าที่ในการเจรจาการค้า และรวบรวมข้อมูลมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องได้รับความร่วมมือและความช่วยเหลือจากภาคเอกชนที่ทำการค้ากับประเทศสมาชิกอาเซียนในทุกๆ รายการสินค้า

เมื่อเสร็จสิ้นกระบวนการ Verification และ Cross-Verification แล้ว ขั้นตอนต่อไปคือการ ศึกษารายละเอียดของ NTMs ว่ามาตรการใดบ้างที่เป็นมาตรการกีดกันทางการค้า (NTBs) ซึ่งในปัจจุบันนี้การรวบรวมฐานข้อมูลที่จะจัดทำแล้วเสร็จเพียงอุตสาหกรรมเดียวเท่านั้น นั่นคือ อุตสาหกรรมสิ่งทอ โดยอีก 2 อุตสาหกรรมกำลังอยู่ในระหว่างทำการศึกษา ได้แก่ อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ และอุตสาหกรรมยานยนต์

อย่างไรก็ตาม ประเด็นที่ยังเป็นข้อกังวลต่อไป หลังจากการจัดทำฐานข้อมูลเสร็จเรียบร้อยแล้วคือ ขั้นตอนในการยกเลิกการกีดกันทางการค้าเหล่านั้น ซึ่งข้อกำหนดว่ามาตรการใดเป็น NTBs ที่ไม่อนุญาตให้มีการบังคับใช้ แม้จะได้มีการบัญญัติไว้แล้วใน ATIGA ซึ่งสอดคล้องกับบทบัญญัติขององค์การการค้าโลก (WTO) ซึ่งยังมีช่องว่างอยู่เป็นจำนวนมากที่ทำให้ประเทศสมาชิกหลายๆ ประเทศยังสามารถนำ NTMs หลากๆ ประเภทมาบังคับใช้ในลักษณะ NTBs ได้



สำหรับประเด็นความล่าช้าในการจัดทำฐานข้อมูล เจ้าหน้าที่จากกรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศเสนอแนวคิดที่อาจต้องจัดทำฐานข้อมูลในลักษณะ Peer Review โดยนำรูปแบบที่กลุ่มประเทศความร่วมมือทางเศรษฐกิจเอเชีย-แปซิฟิก (Asia-Pacific Economic Cooperation: APEC) มาใช้ โดยมีการจัดคณะทำงานส่วนกลางขึ้นมาเป็นผู้จัดทำฐานข้อมูล แล้วให้ประเทศสมาชิกทำหน้าที่ตรวจสอบความถูกต้อง แต่พบว่าในขั้นตอนนี้ยังไม่มีควมคืบหน้าเท่าใดนัก เนื่องมาจากการทำงานของประเทศสมาชิกอาเซียนในขณะนี้ยังไม่ได้มีการแบ่งหน้าที่กันอย่างชัดเจนว่าใครจะเป็นเจ้าภาพในการจัดทำฐานข้อมูลนี้ โดยในปัจจุบันการประชุมรัฐมนตรีอาเซียนมีการเสนอแนวความคิดให้มีการระบุนายละเอียดยของ NTMs ให้สำเร็จเรียบร้อยเสียก่อน แล้วจึงกลับมาแก้ไข NTMs ที่มีปัญหาในภายหลัง

3. ประเด็นด้านมาตรการอำนวยความสะดวกทางการค้า

จากการศึกษาของนักวิจัยนานาชาติหลายคณะ อาทิ Wakamatsu (2004) Urata and Okabe (2011) Medalla and Rosellon (2011) และ Chirathivat and Srisangnam, 2012 พบข้อสรุปตรงกันว่า มาตรการอำนวยความสะดวกทางการค้า (Trade Facilitations: TFs) เป็นเรื่องเร่งด่วนอย่างยิ่งสำหรับประเทศสมาชิกอาเซียนที่จะต้องทำให้เกิดการบังคับใช้เพื่อให้การจัดตั้งประชาคมเศรษฐกิจสามารถเกิดขึ้นได้ภายในปี 2558 ในทางปฏิบัติมาตรการ TFs มีมากมายหลายประเภท และครอบคลุมการค้าสินค้าและบริการในทุกๆ ขั้นตอนของการค้าระหว่างประเทศ แต่ในเวทีการเจรจาการค้าภายใต้กรอบประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนมาตรการอำนวยความสะดวกทางการค้า 3 ประเภทหลัก ที่เป็นประเด็นเร่งด่วนที่ต้องดำเนินการให้เกิดขึ้น ได้แก่ Self-Certification, ASEAN Single Windows และ Standard and Conformity โดยทั้ง Self-Certification และ ASEAN Single Windows มีการกำหนดระยะเวลาแน่นอนแล้วว่าประเทศสมาชิกอาเซียนต้องนำทั้ง 2 ระบบนี้มาบังคับใช้ภายในปี 2555 นี้

ในกรณีของ Self-Certification นั้น การเร่งอบรมและจัดทดสอบตัวแทนของภาคเอกชนให้สามารถเป็นผู้ออกใบรับรองถิ่นกำเนิดสินค้า (Certificate of Origin) จะทำให้ผู้ประกอบการมีต้นทุนลดลงอย่างมาก ทั้งต้นทุนที่เป็นตัวเงินและต้นทุนในแง่ของเวลาในการบริหารจัดการ โดยพบว่าในปัจจุบันได้มีการจัดทำ Pilot Project ในประเทศไทย สิงคโปร์ มาเลเซีย และบรูไน แต่สำหรับประเทศในกลุ่ม CLMV นักเจรจาการค้าของไทยอธิบายว่าประเทศเหล่านี้ อาจยังไม่มีควมพร้อม ทำให้ยังคงต้องมีการใช้ Form D ในการรับรองถิ่นกำเนิดสินค้าอยู่ ซึ่งปัญหาของการใช้ Form D คือ ความยุ่งยากในการกรอกเอกสาร การตรวจสอบเอกสาร และ



ความไม่สบายใจของผู้ประกอบการในการเปิดเผยข้อมูล จนบางครั้งทำให้ผู้ประกอบการยอมไม่ใช้สิทธิประโยชน์ทางการค้าจากกรอบข้อตกลงทางการค้า เพราะคำนวณแล้วว่าต้นทุนในการดำเนินการเพื่อขอใช้สิทธิมีมูลค่าสูงกว่าภาษีที่ประหยัดได้ และยังมีความกังวลในการเปิดเผยโครงสร้างการผลิตให้เจ้าหน้าที่ของรัฐได้รับทราบอีกด้วย และเพื่อให้มาตรการอำนวยความสะดวกทางการค้าโดยใช้ระบบ Self-Certification ได้ผลประโยชน์อย่างเต็มที่ จำเป็นต้องบังคับใช้ไปควบคู่กับการปรับปรุงกฎว่าด้วยถิ่นกำเนิด (Rules of Origin: ROOs) ให้มีความซับซ้อนลดลง (User Friendly) และต้องเป็น Rules of Origin ที่เอื้อให้การค้าเกิดขึ้นได้นั้นคือเป็นกฎว่าด้วยถิ่นกำเนิดที่ผู้ประกอบการสามารถผลิตสินค้าและได้ถิ่นกำเนิดได้จริง เพื่อประโยชน์ทางการค้า

สำหรับมาตรการอำนวยความสะดวกด้านพิธีการศุลกากรผ่านระบบ ASEAN Single Windows ปัจจุบันยังมีปัญหาเนื่องจากประเทศอาเซียนทางประเทศโดยเฉพาะในกลุ่ม CLMV ยังไม่มีความพร้อมในระบบคอมพิวเตอร์ และเพื่อให้ ASEAN Single Windows มีประโยชน์ในการบังคับใช้มากขึ้น จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องทำระบบนี้ควบคู่ไปกับการจัดทำฐานข้อมูล หรือคลังข้อมูลการค้าระหว่างประเทศอาเซียน

สำหรับการกำหนดมาตรฐานสินค้า Standard and Conformity ยังมีความล่าช้าอยู่มาก โดยปัจจุบันมีเพียง 2 ประเภทสินค้าเท่านั้นที่สมาชิกอาเซียนสามารถหาข้อยุติและมีมาตรฐานสินค้านั้นกันได้นั้นคือ สินค้าอิเล็กทรอนิกส์ และเครื่องสำอางค์ โดยในอนาคตคาดว่าสินค้าประเภทที่ 3 ที่จะสามารถบังคับใช้มาตรฐานสินค้านั้นกันได้ระหว่างประเทศสมาชิกอาเซียนคือ ผลิตภัณฑ์ยา (Pharmaceutical Products)

แม้จะมีความพยายามในหลายๆ ประเทศในการศึกษาแนวทางการจัดทำข้อตกลงยอมรับร่วมในการกำหนดมาตรฐานสินค้า เช่น กรณีของประเทศไทยมีการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดทำข้อตกลงยอมรับร่วมในการกำหนดมาตรฐานสินค้าเกษตร (HSCode 16-23) แต่จากการศึกษาพบว่าในบางครั้งและในสินค้าบางประเภท หน่วยงานของทางภาครัฐบางหน่วยงานเองกลับเป็นผู้ไม่พร้อมในการจะนำข้อตกลงยอมรับร่วมเหล่านี้มาบังคับใช้ (ชโยดม สรรพศรี และคณะ, 2554)

4. ประเด็นจากการเจรจาเพื่อเปิดเสรีการค้าบริการ

สำหรับการค้าบริการใน Mode 3: Commercial Presence ปัจจุบันยังไม่สามารถเปิดเสรีได้ตามกรอบการเจรจาที่ตกลงกันไว้ใน 7th และ 8th Package โดยเฉพาะการอนุญาตให้นักลงทุนอาเซียนสามารถ



ถือครองหุ้นในกิจการได้ถึงร้อยละ 70 ใน 4 ภาคบริการที่ถูกจัดอันดับให้ต้องมีการเปิดเสรีในอันดับต้น อัน ได้แก่ การขนส่งทางอากาศ โทรคมนาคม การท่องเที่ยว และบริการสุขภาพ เนื่องจากเหตุผลหลัก 2 ประการ ได้แก่

- 1) การกำหนดความหมายและเงื่อนไขในการพิสูจน์สัญชาติของนักลงทุนตามหลัก Substantive Business Operation: SBO หรือการสร้างกฎว่าด้วยถิ่นกำเนิด (Rules of Origin หรือ ROOs) สำหรับการค้าบริการยัง ไม่มีความแน่ชัด ซึ่งการพิสูจน์สัญชาติที่แท้จริงของนักลงทุนว่าเป็นนักลงทุนอาเซียนจริง ไม่ใช่ลงทุนจาก ประเทศนอกกลุ่มอาเซียนแล้วมาสวมสิทธิ์โดยการเข้ามาจดทะเบียนเปิดบริษัทในบางประเทศสมาชิกเพื่อให้ ได้รับสิทธิพิเศษภายใต้ AEC เป็นเรื่องที่มีความซับซ้อนอย่างมาก เพราะต้องพิจารณาในหลายมิติ เช่น บัญชี การเงิน การจ่ายภาษีเงินได้ การพิสูจน์สัญชาติของบริษัท ฯลฯ ซึ่ง SBO ที่ยังจัดทำไม่แล้วเสร็จนี้เองจะทำให้ การเสรีการค้าบริการมีการล่าช้าออกไปเกินกว่าวันที่ 1 มกราคม พ.ศ.2558
- 2) กฎหมายภายในของแต่ละประเทศสมาชิกยังไม่ได้รับการแก้ไขให้มีความสอดคล้องกับข้อตกลงที่แต่ละ ประเทศให้ไว้กับอาเซียน

สำหรับการค้าบริการใน Mode 4: Movement of Natural Persons ณ ปัจจุบัน อาเซียนได้มีการ จัดทำคุณสมบัติของผู้ประกอบวิชาชีพที่จะอนุญาตให้มีการเคลื่อนย้ายระหว่างประเทศสมาชิกได้ในอนาคตใน รูปแบบของข้อตกลงยอมรับร่วม (Mutual Recognition Arrangements: MRAs) โดยในปัจจุบันจัดทำ MRAs แล้วเสร็จไปแล้วใน 8 วิชาชีพ ได้แก่ วิศวกรรม สถาปัตยกรรม แพทย์ พยาบาล ทันตแพทย์ ช่างสำรวจ นักบัญชี และล่าสุด ผู้ประกอบการการท่องเที่ยว ซึ่งในกรณีของผู้ประกอบการการท่องเที่ยวซึ่งครอบคลุม 32 วิชาชีพอยู่นั้น ประเทศไทยยังไม่ได้ทำการยอมรับอย่างเป็นทางการ และด้วยความยุ่งยากซับซ้อนในการ เจรจา ทำให้ประเทศสมาชิกอาเซียนทั้ง 10 ประเทศไม่สามารถทำการศึกษาและร่าง MRAs สำหรับ ผู้ประกอบการการท่องเที่ยวฉบับนี้ได้ด้วยตนเอง แต่ต้องให้นักวิชาการจากออสเตรเลียเป็นผู้จัดเตรียม MRAs ให้ ทำให้ในปัจจุบันยังมีข้อกังวลใจจากผู้ประกอบการว่าคุณสมบัติของผู้ประกอบวิชาชีพในภาคบริการนี้จะมี ความสอดคล้องกับสภาพความเป็นจริงหรือไม่ และจะเอื้อประโยชน์ให้กับผู้ประกอบการจากนอกอาเซียน มากกว่าหรือไม่



แต่การกำหนดคุณสมบัติตาม MRAs ทั้ง 8 วิชาชีพก็ยังคงไม่ใช้การเปิดเสรีให้เกิดการเคลื่อนย้ายแรงงานฝีมือได้อย่างแท้จริง เนื่องจากข้อตกลงที่จะทำให้เกิดการเปิดเสรีที่เรียกว่า Framework Agreement on Movement of Natural Person (MNP) ยังอยู่ในระหว่างการเจรจา ซึ่งถ้าการเจรจามีความล่าช้า คาดว่าการเปิดเสรีให้มีการเคลื่อนย้ายอย่างเสรีของแรงงานฝีมือภายใต้กรอบประชาคมอาเซียนในวันที่ 1 มกราคม 2558 น่าจะยังไม่เกิดขึ้น

นอกจากปัญหาความล่าช้าในประเด็นที่กล่าวมาแล้ว อุปสรรคอีกประการหนึ่งในการเตรียมความพร้อมผู้ประกอบการภาคบริการของไทย และในการจัดทำนโยบายรวมทั้งการศึกษาผลกระทบที่จะเกิดขึ้นจากการเปิดเสรี คือ ประเทศไทยยังไม่มีการจัดเก็บข้อมูลการค้าบริการอย่างเป็นระบบ และยังไม่มีการจัดเก็บข้อมูลอย่างต่อเนื่อง ทำให้การศึกษา การจัดทำนโยบาย และการวางแผนเพื่อเตรียมรับมือการเปิดเสรีภาคบริการทำได้ยาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งข้อมูลของผู้ประกอบการที่เป็นวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Small and Medium Enterprises: SMEs) ซึ่งในบางภาคบริการไม่มีการรวมกลุ่มกันอย่างชัดเจน ทำให้การประสานงานเพื่อรวบรวมข้อมูลและความคิดเห็นแทบจะเป็นไปไม่ได้

สำหรับความคิดเห็นของเจ้าหน้าที่ของกรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศที่มีต่อการเปิดเสรีการค้าบริการและสถานะการเตรียมความพร้อมของผู้ประกอบการไทยในแต่ละภาคบริการสามารถสรุปได้ดังนี้

บริการก่อสร้าง เป็นภาคบริการที่มีการเติบโตได้ดีโดยเน้นในการรวมตัวกันของผู้ประกอบการประเภทต่างๆ เช่น ช่างไฟ และร่วมกันจัดตั้งเป็น “สหพันธ์” เพื่อการออกไปดำเนินธุรกิจในต่างประเทศ เช่นเดียวกันกับสถาบันเหล็กและเหล็กกล้าแห่งประเทศไทยที่มีแนวความคิดในการรวมตัวของผู้ค้าเหล็กเพื่อการจำหน่ายสินค้าที่ใช้ในการก่อสร้างแบบครบวงจรเพื่อให้ลูกค้าที่มาติดต่อสามารถหากซื้อสินค้าได้ครบในที่เดียว

ธุรกิจค้าส่ง เป็นธุรกิจที่มีผู้ประกอบการเฉพาะกลุ่มเท่านั้นและยังไม่เน้นการขยายตัวไปยังต่างประเทศมากนัก

ธุรกิจค้าปลีก เป็นธุรกิจที่มีผู้ประกอบการเฉพาะกลุ่มเท่านั้นและยังไม่เน้นการขยายตัวไปยังต่างประเทศมากนัก

ธุรกิจโรงแรมและร้านอาหาร เป็นส่วนหนึ่งของธุรกิจการท่องเที่ยวที่ประเทศไทยให้ความสำคัญมากที่สุด



ธุรกิจขนส่งและกระจายสินค้า สามารถแบ่งธุรกิจออกเป็น 2 กลุ่มได้อย่างชัดเจน คือ กลุ่มของธุรกิจขนส่งและกระจายสินค้ารายใหญ่ และธุรกิจขนส่งและกระจายสินค้ารายย่อย ตามขนาดของผู้ประกอบการ หากยังสามารถแบ่งประเภทของธุรกิจขนส่งและกระจายสินค้าได้เป็น 3 ประเภทหลัก (การขนส่งทางบก ทางน้ำและทางอากาศ) และแบ่งแยกย่อยได้อีก 13 ประเภท ทำให้เป็นการยากในการเลือกศึกษาในรายละเอียด

บริการทางกฎหมายและบริการทางบัญชี มีผู้ประกอบการไทยบางรายได้ใช้ประโยชน์จากพันธกรณีและข้อตกลงการค้าเสรีมาใช้ในการจัดตั้งบริษัทที่ปรึกษาทางด้านการลงทุนแก่ประเทศญี่ปุ่นที่ต้องการเข้ามาลงทุนในกลุ่มประเทศอาเซียน (ภายใต้ ASEAN Plus) ซึ่งประเทศไทยมีความรู้และความเชี่ยวชาญในประเทศภายในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้มากกว่าประเทศที่ต้องการเข้ามาลงทุน เป็นต้น

บริการ Professional Services ในภาคบริการส่วนนี้ยังไม่มีความพร้อมในการรับมือกับการเปิดการค้าเสรีที่กำลังจะเกิดขึ้น ซึ่งในปัจจุบันอาเซียนมีการกำหนดคุณสมบัติในลักษณะข้อตกลงร่วม (MRAs) และได้รับการยอมรับจากประเทศสมาชิกอาเซียน ยกเว้นประเทศไทย

บริการโทรคมนาคม เป็นการตั้งรับการเปิดเสรีเพียงอย่างเดียวโดยภาคบริการนี้มีการแบ่งความดูแลรับผิดชอบออกเป็น 2 ส่วน คือ โทรคมนาคมและโทรทัศน์ออกจากกันอย่างชัดเจน บริการโทรคมนาคม มีการใช้ประโยชน์จากพันธกรณีใน Mode ที่ 3 และ 4 แต่ Mode ที่ 1 และ 2 นั้นยังไม่เคยมีการใช้ประโยชน์ หากแต่ Mode ที่ 1 จะมีความสำคัญเป็นอย่างมากเมื่อมีการเปิดเสรีในอนาคต เพราะระบบโทรคมนาคมในปัจจุบันนั้นถูกปล่อยให้เป็นไปตามธรรมชาติและไม่มีข้อกำหนดใดๆ

สำหรับกิจการโทรทัศน์ เป็นส่วนของภาคบริการที่ผู้ประกอบการในประเทศมีประสิทธิภาพและมีการออกไปทำการค้าในต่างประเทศอยู่แล้วโดยไม่ต้องอาศัยประโยชน์จากพันธกรณีใดๆ

บริการสนับสนุนประเภทอื่นๆ เช่น บริการทำความสะอาด บริการซักกรีด เป็นส่วนหนึ่งของธุรกิจการท่องเที่ยวที่ประเทศไทยให้ความสำคัญมากที่สุด

บริการด้านการศึกษา ความพร้อมของประเทศไทยในภาคบริการด้านการศึกษานี้มีเฉพาะในกลุ่มของสมาคมโรงเรียนนานาชาติและระดับอุดมศึกษาเท่านั้น ส่วนการบริการด้านการศึกษาในระดับอื่นๆนั้นประเทศไทยยังไม่พร้อมสำหรับการเปิดเสรี



บริการด้านสุขภาพ เป็นสาขาที่ภายในประเทศไทยเองยังขาดแคลนและมีบุคลากรไม่เพียงพอต่อความต้องการของประชากรซึ่งทำให้เกิดความกังวลใจเป็นอย่างมากว่า หากมีการเปิดเสรีในสาขานี้แล้วจะเกิดภาวะสมองไหลออกนอกประเทศทำให้การส่งเสริมการเปิดเสรีในสาขาบริการด้านสุขภาพนั้นเป็นไปได้ในรูปแบบของการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพมากกว่าการส่งเสริมด้านสุขภาพเพียงอย่างเดียวเท่านั้น นอกจากนี้ยังพบปัญหาเกี่ยวกับการเบิกประกันในประเทศไทยที่ไม่สามารถเบิกได้เนื่องจากติดปัญหาทางด้านกฎหมายทำให้ผู้ป่วยจำนวนมากที่ต้องการเข้ามารักษาตัวในประเทศไทยต้องเลือกไปทำการรักษาในประเทศอื่นแทน โดยมีตัวอย่างของการเปิดเสรีของบริการด้านสุขภาพในยุโรปที่ประเทศโปแลนด์และมีค่าใช้จ่ายในการรักษาพยาบาลถูกกว่าในประเทศอังกฤษกว่าครึ่งจึงมีการโฆษณาการบริการด้านสุขภาพของประเทศโปแลนด์ในประเทศอังกฤษเป็นจำนวนมาก

บริการนันทนาการ เป็นส่วนหนึ่งของธุรกิจการท่องเที่ยวที่ประเทศไทยให้ความสำคัญมากที่สุด

การใช้สิทธิประโยชน์จากพันธกรณีในภาคบริการ ในปัจจุบันยังถือว่ามียัตราการใช้ประโยชน์ (Utilization Ratio) ค่อนข้างต่ำ โดยเจ้าหน้าที่กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศพิจารณาว่ามีสาเหตุมาจาก

- 1) ปัญหาทางด้านโครงสร้างธุรกิจภาคบริการซึ่งส่วนมากมักเป็นการดำเนินธุรกิจในรูปแบบของตลาดผูกขาด โดยผู้ประกอบการรายใหญ่มีอำนาจในการผูกขาดตลาดกับกลุ่มลูกค้าของตนเองได้ในระดับหนึ่ง ทำให้ไม่มีความกระตือรือร้นในการขอใช้สิทธิประโยชน์จากการเจรจาการค้า
- 2) พันธกรณีที่เกิดขึ้นนั้นไม่สามารถใช้งานได้เนื่องจากติดกฎหมายภายในประเทศ ทำให้การเปิดเสรีในบางภาคบริการที่มีผลบังคับใช้ไปแล้ว แต่ในสภาพความเป็นจริง ไม่สามารถเปิดเสรีได้ นอกจากนั้นแล้ว ในบางครั้งกฎหมายภายในประเทศดังกล่าว นอกจากจะกีดกันผู้ประกอบการจากต่างประเทศแล้วยังมีลักษณะเป็นการกีดกันผู้ประกอบการภายในประเทศด้วยเช่นกัน ซึ่งก็จะยิ่งเสริมภาวะผูกขาดให้กับผู้ประกอบการรายเดิมมากยิ่งขึ้น
- 3) สำหรับผู้ประกอบการภาคบริการที่สนใจเข้ามาลงทุนดำเนินกิจการในประเทศไทย (Inward Investment) บางครั้งไม่มีความจำเป็นต้องใช้สิทธิพิเศษที่ได้จากการเจรจาการค้าในกรอบต่างๆ เนื่องจาก หน่วยงาน เช่น คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (Board of Investment: BOI) ให้ข้อเสนอส่งเสริมการลงทุนที่ดีกว่า และมีความสะดวกมากกว่าการขอใช้สิทธิประโยชน์จากพันธกรณีต่างๆ ทำให้ผู้ประกอบการชาวต่างประเทศที่



ต้องการเข้ามาลงทุนในประเทศไทยนิยมที่จะใช้ประโยชน์จากการส่งเสริมการลงทุนมากกว่าจากพันธกรณี ส่วนทางด้านขาออก (Outward Investment) นั้น ผู้ประกอบการไทยส่วนใหญ่มักเป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ ที่มีเครือข่ายความสัมพันธ์ในต่างประเทศที่ดีและเงินทุนจำนวนมากจึงออกไปทำการลงทุนในต่างประเทศเอง โดยไม่พึ่งพันธกรณีใดๆ และอีกส่วนหนึ่งมาจากความนิยมของผู้ประกอบการไทยส่วนใหญ่ที่ไม่นิยมลงทุนใน ต่างประเทศมากนัก

3.1 สินค้า

3.1.1 การคัดเลือกสินค้าที่ใช้ในการศึกษา

จากรายการสินค้าอ่อนไหว (Sensitive List: SL) และอ่อนไหวสูง (Highly Sensitive List: HSL) ภายใต้กรอบความตกลงการค้าเสรีที่มีมูลค่าการส่งออกสูง และรายการสินค้าที่จะทำการศึกษา เพิ่มเติม สามารถสรุปรายการสินค้าที่สนใจของรายการสินค้า ณ ระดับ HS-Code 2 Digits ดังนี้

- กลุ่มที่ 1 สินค้าเกษตร
 - ปลา สัตว์น้ำจำพวกครัสเตเชียโมเลกุลส์ และสัตว์น้ำที่ไม่มีกระดูกสันหลังอื่นๆ
 - ธัญพืช (ข้าว)
 - ของปรุงแต่งจากเนื้อสัตว์ ปลา หรือสัตว์น้ำ
- กลุ่มที่ 2 สินค้าเกษตรแปรรูป
 - น้ำตาลและขนมทำจากน้ำตาล (ซูการ์คอนแพกชันเนอร์)
 - ของปรุงแต่งจากผัก ผลไม้ ลูกนัต หรือจากส่วนอื่นๆของพืช
- กลุ่มที่ 3 สินค้าอุตสาหกรรม
 - พลาสติกและของที่ทำด้วยพลาสติก
 - ยางและของที่ทำด้วยยาง
 - ไม้และของที่ทำด้วยไม้ ถ่านไม้
 - สิ่งทอและของทำด้วยสิ่งทอ
 - อัญมณีและเครื่องประดับ
 - เหล็กและเหล็กกล้า



- เครื่องปฏิกรณ์นิวเคลียร์ บอยเลอร์ เครื่องจักร เครื่องใช้กล และส่วนประกอบของเครื่องดังกล่าว
- เครื่องจักรไฟฟ้าเครื่องอุปกรณ์ไฟฟ้าฯ
- ยานบกนอกจากรถที่เดินบนรถไฟหรือรางรถรางฯ
- เพอร์นิเจอร์ เติง เครื่องเติง ฟูก ฐานรองฟูก เบาะฯ

3.1.2 ผลการศึกษารายสินค้า

3.1.2.1 น้ำตาล

ปัจจุบันนี้กลุ่มอุตสาหกรรมน้ำตาลมี 3 สมาคมหลักทำหน้าที่เป็นตัวแทนของผู้ประกอบการโรงงานน้ำตาล ได้แก่ สมาคมโรงงานน้ำตาลทราย สมาคมการค้าอุตสาหกรรมน้ำตาล และสมาคมโรงงานน้ำตาลไทย โดยประกอบไปด้วยสมาชิกจำนวน 47 โรงงานน้ำตาล

สถานการณ์ทั่วไปของอุตสาหกรรมน้ำตาล และตลาดส่งออกสำคัญของอุตสาหกรรมน้ำตาล

ตลาดหลักในการส่งออกน้ำตาลของประเทศไทยได้แก่ อินโดนีเซียและญี่ปุ่น นอกนั้นเป็นการส่งออกในลักษณะการค้าชายแดนในกลุ่มประเทศลาว กัมพูชา และเวียดนาม ปัจจุบันน้ำตาลยังเป็นรายการสินค้าสินค้าอ่อนไหวของตลาดส่งออกหลักของไทยในกลุ่มอาเซียนซึ่งได้แก่ อินโดนีเซียและฟิลิปปินส์ ในขณะที่กลุ่มประเทศ CMLV ยังคงบรรจุน้ำตาลไว้ใน Exclusion List และ/หรือไม่ได้มีแผนการในการเปิดเสรีในสินค้าจากอุตสาหกรรมน้ำตาล โดยความต้องการสินค้าในอุตสาหกรรมน้ำตาลในประเทศอินโดนีเซีย และฟิลิปปินส์มีรายละเอียดดังนี้

ประเทศฟิลิปปินส์ นำเข้าน้ำตาลจากประเทศไทยไปรับประทานภายในประเทศ ส่วนน้ำตาลที่สามารถผลิตได้ภายในประเทศฟิลิปปินส์เองเกือบทั้งหมดส่งออกไปยังประเทศสหรัฐอเมริกาซึ่งสามารถส่งออกไปขายด้วยราคาที่สูงกว่าที่ขายได้ในประเทศเนื่องมาจากประเทศฟิลิปปินส์ได้รับโควตาพิเศษในการส่งออกไปยังประเทศสหรัฐอเมริกาภายใต้ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศเป็นกรณีพิเศษ แต่หากพิจารณาตามสถิติของการนำเข้าและส่งออกน้ำตาลของประเทศฟิลิปปินส์พบว่ามีความผิดพลาดคลาดเคลื่อนอยู่บางประการ เนื่องจาก พบว่าในทางปฏิบัติมีความยากลำบากในการพิสูจน์ว่าน้ำตาลที่ฟิลิปปินส์ส่งออกไปยังสหรัฐนั้นเป็นน้ำตาลที่นำเข้ามาจากประเทศที่ 3 เพื่อส่งออกในลักษณะ Re-



Export ไปยังประเทศสหรัฐอเมริกาครั้ง หรือเป็นน้ำตาลที่ผลิตได้เองภายในฟิลิปปินส์ ซึ่งน้ำตาลจากประเทศไทยก็มีแนวโน้มที่จะเข้าไปสวมสิทธิ์ส่งออกไปยังประเทศสหรัฐนี้ด้วยเช่นกัน เนื่องจากน้ำตาลจากประเทศไทยมีราคาต่ำกว่า

สำหรับการส่งออกไปยังประเทศอินโดนีเซีย ผู้ประกอบการพบปัญหาของมาตรการทางการค้าที่มีใช้ภายใต้ (NTMs) เนื่องจากการกำหนดค่าความหวานของน้ำตาล(Polarization) มีความซับซ้อน โดยอินโดนีเซียกำหนดค่าความหวานของน้ำตาลที่จะนำเข้าในระดับความหวานที่สูงมาก โดยสูงมากกว่าน้ำตาลที่ไทยส่งออกไปญี่ปุ่นซึ่งเป็นตลาดหลักของไทย โดยค่าความหวานของน้ำตาลที่โรงงานน้ำตาลทำการส่งออกไปญี่ปุ่นจะอยู่ที่ระดับ 97.9 ดีกรี ซึ่งนิยมเรียกกันในหมู่ผู้ส่งออกน้ำตาลว่า J-Spec ซึ่งเป็นค่าความหวานที่ต่ำกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศอื่นๆ ส่งผลให้ราคาของน้ำตาลที่ส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่นมีราคาต่ำกว่าน้ำตาลที่ส่งออกไปยังประเทศอื่นๆ สาเหตุที่ประเทศญี่ปุ่นต้องการน้ำตาลที่มีค่าความหวานต่ำนั้นเนื่องมาจากประเทศญี่ปุ่นมีระบบของการแปรรูปน้ำตาล(Refine)ที่ดีมากและต้องการน้ำตาลที่มีค่าความหวานต่ำเข้าสู่ระบบแปรรูป รายละเอียดตามตารางที่ 3-1

ตารางที่ 3-1 ตารางแสดงค่าความหวานและราคาของน้ำตาลทรายดิบ

น้ำตาลทรายดิบ	ค่าความหวาน	ราคา
ญี่ปุ่น	97.9 (ต่ำ)	ต่ำ
อินโดนีเซีย	99.0 (สูง)	สูง

เมื่ออินโดนีเซียกำหนดค่าความหวานของน้ำตาลสูงกว่าค่าความหวานหลักของน้ำตาลที่ไทยส่งออก ทำให้เมื่อเปรียบเทียบกับน้ำตาลนำเข้าจากประเทศคู่แข่งในตลาดอินโดนีเซีย ซึ่งได้แก่ บราซิล และออสเตรเลียแล้ว น้ำตาลจากประเทศไทยมีค่าความหวานต่ำกว่า ทำให้สินค้าน้ำตาลจากประเทศไทยต้องขายในราคาต่ำกว่า นั่นคือต้องขายด้วยราคาที่มี Discount Rate ตามระดับความหวานที่ต่ำกว่า โดยเฉพาะเมื่อเปรียบเทียบกับน้ำตาลนำเข้าจากบราซิล

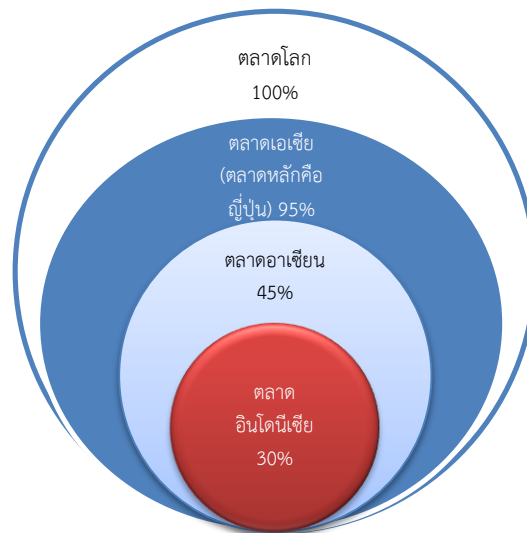
แต่ในทางปฏิบัติ ผู้นำเข้าน้ำตาลชาวอินโดนีเซีย กลับไม่ยอมนำเข้าน้ำตาลจากประเทศไทย แม้จะยอมขายในราคาที่ต่ำกว่า เนื่องจากผู้นำเข้าอินโดนีเซียต้องการนำเข้าเฉพาะน้ำตาลที่ได้ระดับความหวาน



ตรงตามที่ต้องการเท่านั้น นั่นคือต้องการนำเข้าน้ำตาลที่มีระดับความหวานที่ 99 ดีกรีเท่านั้น ซึ่งผู้ประกอบการพิจารณาว่าการกำหนดระดับความหวานของน้ำตาลนำเข้าเช่นนี้ถือเป็นมาตรการทางการค้าที่มีใช้มาตรการทางภาษี (NTMs)

แม้ว่าเทคโนโลยีในขบวนการผลิตน้ำตาลของไทยสามารถผลิตน้ำตาลที่มีค่าความหวานในระดับต่างๆ ตามความต้องการของตลาดได้ แต่เนื่องจากการผลิตน้ำตาลส่งออกของไทยส่วนใหญ่ผลิตตาม J-Spec ทำให้ไม่เกิดความคุ้มค่าหากจะต้องปรับเครื่องจักรในการแปรรูปน้ำตาลให้ผลิตน้ำตาลที่มีระดับค่าความหวานแตกต่างกันออกไปตามแต่ละตลาดที่จะส่งออก

รูปที่ 1 แผนภาพแสดงอัตราการส่งออกน้ำตาลของประเทศไทย



การนำเข้าน้ำตาลภายในกลุ่มประเทศสมาชิกอาเซียนยังมีอัตราภาษีที่ลดเหลือร้อยละ 0-5 ภายในปี 2015 เมื่อนำอัตราภาษีดังกล่าวมาพิจารณาร่วมกับต้นทุน ค่าแปรรูปและค่าขนส่งแล้วเปรียบเทียบกับน้ำตาลที่นำเข้าจากประเทศบราซิลทำให้ค่า Premium ของสินค้าลดลง โดยราคา (น้ำตาลเป็นสินค้าที่มีการซื้อขายกันในตลาดซื้อขายล่วงหน้า) และอัตราภาษีเป็นตัวแปรสำคัญในการแข่งขันกับประเทศอื่นๆ



จากแผนภาพที่ 1 ปริมาณการส่งออกน้ำตาลของประเทศไทยอยู่ประมาณ 1 ล้านตัน/ปี โดยร้อยละ 30 ของปริมาณการส่งออกน้ำตาลทั้งหมดของประเทศไทยเป็นน้ำตาลที่ส่งออกไปประเทศอินโดนีเซีย อีกร้อยละ 15 เป็นน้ำตาลที่ส่งออกไปยังกลุ่มประเทศสมาชิกอาเซียนอื่นๆ ซึ่งส่วนใหญ่ส่งออกไปฟิลิปปินส์ ลาว พม่า และกัมพูชารวมเป็นร้อยละ 45 ของน้ำตาลทั้งหมดที่ส่งออกไปยังอาเซียน อีกร้อยละ 50 เป็นน้ำตาลที่ส่งออกไปในทวีปเอเชีย ซึ่งมีตลาดหลักคือ ญี่ปุ่น

ประเทศฟิลิปปินส์ ซึ่งมีอัตราภาษีนำเข้าน้ำตาลที่ระดับร้อยละ 28 ในปีปัจจุบัน และจะลดลงเป็นร้อยละ 5 ในปี 2558 และประเทศอินโดนีเซีย ซึ่งมีอัตราภาษีนำเข้าในปัจจุบันอยู่ที่ร้อยละ 5 สำหรับน้ำตาลดิบและร้อยละ 10 สำหรับน้ำตาลทราย ต่างจะคงน้ำตาลไว้ในรายการสินค้าอ่อนไหวไปในกรณีของกลุ่มประเทศ CMLV โดยเฉพาะ ลาว เวียดนามและกัมพูชาที่ในปัจจุบันภาษีนำเข้าน้ำตาลยังไม่เป็นร้อยละ 0 ซึ่งผู้ประกอบการพิจารณาว่า จำเป็นจะต้องมีการเจรจาเพื่อขอให้มีการลดภาษีน้ำตาลให้เหลือร้อยละ 0 ให้ได้ก่อนปี 2558

สำหรับการลงทุนของผู้ประกอบการไทยในประเทศอาเซียน เนื่องจากประเทศลาวและประเทศกัมพูชา สามารถส่งออกน้ำตาลทรายขาวไปยังกลุ่มประเทศสมาชิก EU ด้วยภาษีร้อยละ 0 เนื่องจากทั้งสองประเทศยังคงเป็นประเทศด้อยพัฒนา ทำให้ในปัจจุบันประเทศลาวเป็นที่สนใจของผู้ประกอบการไทยในการไปลงทุนปลูกอ้อยเพื่อเป็นการลดต้นทุนในผลิต

ปัญหาอื่นๆของอุตสาหกรรมน้ำตาล

การตรวจสอบคุณภาพสินค้าเพื่อการส่งออกมีความซับซ้อน โดยในปัจจุบันต้องทำการตรวจสอบ 2 ครั้งซึ่งก่อให้เกิดค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม โดยเฉพาะค่าระวางเรือ และค่าเข้าพื้นที่สำหรับรอการตรวจสอบ บริเวณท่าเรือระหว่างรอการตรวจสอบ โดยบริษัทตรวจสอบคุณภาพน้ำตาลส่งออกขนาดใหญ่ในปัจจุบันได้แก่ บริษัทในกลุ่ม SGS Agricultural Servicesของประเทศสวิตเซอร์แลนด์ ที่ทั้งๆที่เป็นบริษัทเดียวกันซึ่งมีสำนักงานอยู่ในหลายประเทศ แต่ในทางปฏิบัติพบว่า เมื่อทำการทดสอบจากประเทศไทยโดยบริษัท SGS แล้ว เมื่อส่งไปถึงประเทศคู่ค้ากลับต้องทำการตรวจซ้ำอีกครั้ง โดยส่วนใหญ่ก็ทำการตรวจสอบโดยบริษัทเดียวกันนั่นคือ SGS อีกครั้งผู้ประกอบการจึงอยากให้กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศมีบทบาทในการเจรจาเพื่อขอให้ลดความซับซ้อนในการตรวจสอบในกรณีเช่นนี้



น้ำตาลเป็นสินค้าที่ค่อนข้างจะมีภาวะผูกขาด โดยสามารถพิจารณาได้จากโควตา โดยโควตาน้ำตาลมีความซับซ้อนกันถึง 3 โควตา ได้แก่ โควตา ก ข และ ค และในการส่งออกน้ำตาลยังมีความจำเป็นที่จะต้องทำการส่งออกผ่าน Shipping ของตนเองเท่านั้น ทำให้กลไกการจำหน่ายน้ำตาลทั้งในด้านของปริมาณและราคาไม่ได้เป็นไปตามกลไกตลาด หากแต่ขึ้นอยู่กับการวางแผนของภาครัฐ (ร่วมกับผู้ประกอบการในบางโอกาส) โดยระบบการกำหนดโควตาของอุตสาหกรรมน้ำตาลของประเทศไทยนั้นเป็นแบบแบ่งปันผลประโยชน์ทั้งหมดตั้งแต่ขบวนการผลิต กากน้ำตาล และเอทานอลโดยขบวนการผลิตน้ำตาลเริ่มต้นจากการนำอ้อยมาแปรรูปเป็นน้ำตาลดิบ และมีกากน้ำตาลเป็นผลพลอยได้ (By-product) โดยโควตา ข เป็นโควตาที่กำหนดปริมาณการส่งออกโดยบริษัท อ้อยและน้ำตาลไทยจำกัด โดยกำหนดให้มีโควตาส่งออกจำนวน 800,000 ตัน/ปี และใช้ราคาจากโควตา ข นี้เป็นตัวกำหนดราคาขั้นต่ำของราคาส่งออกน้ำตาล โดยน้ำตาลส่วนที่เกินกว่าโควตา ข นั้นเป็นการกำหนดราคาตามแต่ที่แต่ละโรงงานจะกำหนด ในขณะที่โควตา ค เป็นโควตาของการขายน้ำตาลสำหรับขายให้กับอุตสาหกรรมแปรรูปอาหารที่มีความจำเป็นต้องใช้น้ำตาล (สามารถดูเอกสารคำอธิบายระบบโควตาน้ำตาลเพิ่มเติมในท้ายรายงาน)

เนื่องจากราคาน้ำตาลภายในประเทศมีการควบคุมราคาทำให้ราคาน้ำตาลภายในประเทศไทยมีราคาต่ำกว่าราคาน้ำตาลในตลาดโลกประมาณ 7 - 8 บาท/กิโลกรัม ซึ่งทางกลุ่มผู้ประกอบการอุตสาหกรรมน้ำตาลมีความเห็นว่า สมควรที่จะปล่อยให้ราคาน้ำตาลภายในประเทศมีการปรับตัวอ้างอิงตามราคาน้ำตาลในตลาดโลกมากกว่าเพื่อเป็นการป้องกันการลักลอบขนน้ำตาลออกนอกประเทศไปยังประเทศเพื่อนบ้าน ในขณะที่ภาครัฐให้สาเหตุของการควบคุมราคาน้ำตาลภายในประเทศของไทยว่าเป็นไปเพื่อคุ้มครองผู้บริโภคและส่งเสริมอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องที่มีความจำเป็นต้องใช้น้ำตาล เช่น ผลไม้กระป๋อง เครื่องดื่ม น้ำอัดลม เป็นต้น

ประเด็นการเจรจาในอนาคตและข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ

ผู้แทนกลุ่มผู้ประกอบการอุตสาหกรรมน้ำตาลภายในประเทศไทยกล่าวว่า ผู้ประกอบการไทยมีความพร้อมและไม่กลัวต่อการเปิดเสรี แม้ว่าประเทศไทยจะปรับลดอัตราภาษีศุลกากรเท่ากับร้อยละ 0 แล้วทั้งหมดตามประเภทของน้ำตาลภายในประเทศไทย ทั้งน้ำตาลดิบน้ำตาลขาว และน้ำตาลขาวบริสุทธิ์



โดยหากภาครัฐต้องการส่งเสริมการผลิตน้ำตาลภายในประเทศ ภาครัฐควรมีนโยบายส่งเสริมการขยายปริมาณการผลิตเพื่อการส่งออก โดยจำเป็นต้องมีการขออนุมัติจากคณะรัฐมนตรีเพื่อให้มีการเพิ่มโควตาการผลิตเสียก่อนจึงจะสามารถเพิ่มปริมาณการผลิตได้ โดยผู้ประกอบการรับรองว่าสามารถหาวัตถุดิบที่จะป้อนให้แก่โรงงานน้ำตาลได้อย่างแน่นอน หากมีการอนุญาตให้มีการขยายขนาดโรงงานเพิ่มเติมได้

การเปิดเสรีภายใต้กรอบประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนน่าจะทำให้เกิดการผลักดันให้มีการปรับโครงสร้างการผลิตน้ำตาลภายในประเทศไทยโดยเริ่มต้นจากการปรับค่ามาตรฐานความหวาน (Pol) ให้มีความสอดคล้องกับตลาดส่งออกแต่ละแห่ง

ต้องการให้มีความร่วมมือกับประเทศฟิลิปปินส์และอินโดนีเซียในการเจรจาต่อรองเรื่องโควตาการนำเข้าน้ำตาล และพยายามใช้ประโยชน์จากฟิลิปปินส์ในการเป็นฐานการส่งออกน้ำตาลของภูมิภาคไปยังประเทศที่สาม และประเด็นสำคัญอีกประการหนึ่งในการเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับการเปิดเสรีการค้าภายใต้กรอบอาเซียนจำเป็นต้องมีกระบวนการในการปรับทัศนคติของภาครัฐ ผู้ผลิตในอุตสาหกรรมน้ำตาลทั้งเกษตรกรและโรงงานน้ำตาลต่อการเปิดการเสรีที่ได้เริ่มต้นขึ้นแล้วในปัจจุบัน



3.1.2.2 ข้าว

สถานการณ์ปัจจุบันของการส่งออกข้าวของผู้ประกอบการภายในประเทศไทย

นโยบายการรับจำนำของรัฐบาลในปัจจุบันที่กำหนดราคารับจำนำข้าวในราคา 15,000 - 20,000 บาท/เกวียนซึ่งเป็นราคาที่สูงกว่าราคาในท้องตลาดมากส่งผลกระทบต่อ การส่งออกข้าวในช่วงปลายปี 2554 โดยเฉพาะในช่วงเดือนตุลาคม-พฤศจิกายนที่ผ่านมา โดยยอดการส่งออกตลอดปี 2554 ในช่วงแปดเดือนเท่ากับ 8,000,000 ตัน (เฉลี่ยเดือนละ 1 ล้านตัน) เมื่อรัฐบาลดำเนินนโยบายการรับจำนำข้าวแล้วยอดส่งออกในช่วง 4 เดือนหลังลดลงเหลือ 2,000,000 ตันเท่านั้น ทำให้ยอดรวมการส่งออกข้าวในปี 2554 อยู่ที่ประมาณ 10.5 ล้านตันเท่านั้น จากปกติในช่วงปลายปีซึ่งเป็นช่วงที่ผลิตภัณฑ์ข้าวออกสู่ตลาดเป็นจำนวนมาก ยอดการส่งออกในช่วง 4 เดือนหลังควรจะมียอดเพิ่มสูงกว่าในช่วงแปดเดือนแรก แต่ในปี 2554 ยอดส่งออกกลับลดลงมากโดยผู้ส่งออกข้าวพิจารณาว่าสาเหตุหลักที่ทำให้ยอดการส่งออกลดลงก็เนื่องมาจากการกำหนดราคารับจำนำที่สูงมากกว่าราคาข้าวในตลาดโลกอย่างมาก

แม้รัฐบาลมีแนวความคิดที่ว่าประเทศไทยเป็นผู้ส่งออกข้าวรายใหญ่ที่สุดในโลกดังนั้นหากการรับจำนำและเก็บรักษาข้าวไว้ตามนโยบายการจำนำข้าวแล้ว เมื่อทอดเวลาออกปากช่วงที่ข้าวออกสู่ตลาดโลกมาก และเมื่อเกิดอุปสงค์ความต้องการข้าวจากทั้งโลกเพิ่มขึ้นในช่วงที่ข้างออกสู่ตลาดน้อย เมื่อนั้นประเทศไทยก็จะสามารถส่งออกข้าวได้ และยังสามารถควบคุมราคาข้าวให้สูงรับกับต้นทุนที่รับจำนำมาด้วยต้นทุนที่สูงได้ซึ่งในทางปฏิบัติผู้ประกอบการมีความเห็นตรงกันว่า ทำไม่ได้ เนื่องจากข้าวเป็นสินค้ามีการเน่าเสียและเสื่อมคุณภาพเมื่อเก็บไว้ในไซโลเป็นระยะเวลายาวนาน คุณภาพของข้าวที่ต่ำลงก็ทำให้ราคาขายที่ขายได้ในตลาดโลกตกต่ำอยู่ที่ เนื่องจากข้าวที่ราคาสูงต้องเป็นข้าวใหม่ที่เพิ่งเก็บเกี่ยว เมื่อหุงแล้วจะมียางข้าว มีความนุ่ม และมีกลิ่นหอม แต่เมื่อเก็บข้าวไว้นานเพื่อรออุปสงค์ของตลาด ข้าวที่เก็บไว้เป็นข้าวเก่าก็จะมีคุณภาพลดลง ทำให้ขายได้ในราคาต่ำ ไม่คุ้มกับต้นทุนที่รับจำนำมาแพงและยังต้องมีต้นทุนค่าเก็บรักษาเพิ่มขึ้นอีกด้วย แม้เทคโนโลยีการควบคุมอุณหภูมิและความชื้นในการจัดเก็บจะทำให้ข้าวเสื่อมคุณภาพช้าลงได้ก็จริง แต่ต้นทุนที่สูงขึ้นเพราะต้องลงทุนติดตั้งอุปกรณ์ในไซโลใหม่ก็ไม่คุ้มค่าอยู่ดี



นอกจากนี้ยังมีอีกหนึ่งเหตุผลสำคัญที่เป็นภาวะคุกคามต่อการส่งออกข้าวของไทย คือ ในปัจจุบันประเทศอินเดีย ซึ่งเป็นคู่แข่งของประเทศไทยในตลาดแอฟริกาและประเทศในเอเชียบางประเทศกลับมาทำการส่งออกข้าวอีกครั้งหลังจากที่เคยมีคำสั่งของรัฐบาลอินเดียในการห้ามส่งออกข้าวมาแล้วอย่างต่อเนื่องเป็นเวลา 2 ปีเพื่อแก้ปัญหาความไม่มั่นคงทางอาหารภายในประเทศ โดยผลิตภัณฑ์ที่ประเทศอินเดียทำการส่งออก คือ ข้าวขาวและข้าวหนึ่ง ซึ่งมีปริมาณการส่งออกกว่า 4-5 แสนตัน และเป็นคู่แข่งโดยตรงของข้าวไทยในตลาดแอฟริกา โดยเฉพาะในตลาดไนจีเรีย

ขณะนี้อุปสงค์ของข้าวไทยเริ่มกลับมีมากขึ้นเนื่องมาจากข้าวไทยมีคุณภาพสูงกว่าข้าวของประเทศอินเดียโดยเฉพาะอุปสงค์จากประเทศไนจีเรียที่กำลังเพิ่มมากขึ้น โดยในปี 2553 และ 2554 ที่ผ่านมาประเทศไนจีเรียเป็นประเทศที่ทำการนำเข้าข้าวของประเทศไทยมากที่สุดเป็นอันดับที่ 1 ในอดีตข้าวหนึ่งของประเทศไทยยังไม่ได้ได้รับความนิยมมากนัก จนกระทั่งเมื่อ 2-3 ปีที่ผ่านมาประเทศอินเดียได้หยุดส่งออกข้าวเพราะการผลิตภายในประเทศอินเดียไม่เพียงพอต่อการบริโภคภายในประเทศและเป็นนโยบายของรัฐบาลที่ต้องการรักษาเสถียรภาพของภาวะเงินเฟ้อภายในประเทศอินเดียที่มีภาวะเงินเฟ้อสูงและค่าครองชีพภายในประเทศสูง โดยเมื่อใช้มาตรการห้ามส่งออก ข้าวในตลาดในประเทศอินเดียก็มีอุปทานมากขึ้น และทำให้ราคาข้าวภายในประเทศอินเดียลดต่ำลง ทำให้แรงกดดันจากเงินเฟ้อในประเทศอินเดียลดลง ประเทศไทยเลยได้รับโอกาสในการส่งออกข้าวหนึ่งกว่า 1 ล้านตันเข้าไปยังตลาดไนจีเรีย แทนข้าวหนึ่งจากอินเดียซึ่งเป็นเจ้าตลาดอยู่เดิม แต่ในที่สุดเมื่อประเทศอินเดียกลับมาส่งออกข้าวอีกครั้ง ส่วนหนึ่งเนื่องจากทนเสียงเรียกร้องของผู้ส่งออกไม๊ไหวและสต็อกของข้าวที่รัฐบาลเก็บไว้ก็มีปริมาณมาก ก็คาดได้ว่าตลาดข้าวหนึ่งไทยในไนจีเรียก็จะถูกแย่งชิงตลาดกลับไป

เมื่อเปรียบเทียบต้นทุนการผลิตข้าว พบว่าต้นทุนการผลิตข้าวของประเทศอินเดียถูกกว่าต้นทุนในการผลิตข้าวของประเทศไทยมากกว่า 100 เหรียญและประเทศเวียดนามนั้นมีต้นทุนถูกไปว่าประเทศอินเดียอีกด้วยซ้ำ โดยประเทศเวียดนามเป็นตัวอย่งที่ดีมากในการกำหนดราคาข้าวให้สามารถปรับตัวขึ้นลงได้อย่างรวดเร็วและสามารถทำกำไรได้ โดยในช่วงที่ราคาข้าวของประเทศไทยขึ้นราคานั้นประเทศเวียดนามก็มีการปรับขึ้นราคาเช่นกันแต่ราคาก็ยังถูกกว่าข้าวของประเทศไทยเพื่อทำกำไร และเมื่อประเทศอินเดียกลับเข้ามาส่งออกอีกครั้งทำให้ข้าวมีราคาถูกลง ประเทศเวียดนามก็สามารถปรับราคาลงเพื่อให้ราคาถูกกว่าประเทศอินเดียได้เช่นกัน ซึ่งเหตุผลส่วนหนึ่งที่ประเทศเวียดนาม



สามารถทำเช่นนี้ได้ น่าจะมาจากระบบเศรษฐกิจแบบสังคมนิยมที่รัฐบาลวางแผนจากส่วนกลางทำให้ราคาข้าวของประเทศเวียดนามมีราคาที่ปรับตัวได้อย่างสะดวกและเป็นที่ต้องการของผู้บริโภค

นโยบายการรับจำนำข้าว

นโยบายการรับจำนำข้าวของรัฐบาลชุดปัจจุบันนั้นทางสมาคมผู้ส่งออกข้าวพิจารณาว่าเป็นนโยบายที่ผลประโยชน์ตกแก่โรงสีข้าวมากที่สุด รองลงมาเป็นเกษตรกรชาวนา และผู้ส่งออกเป็นผู้แบกรับต้นทุนและได้รับผลกระทบมากที่สุด นอกจากประเด็นด้านผลประโยชน์ที่ไม่ได้ตกไปสู่เกษตรกรอย่างแท้จริงแล้ว นโยบายจำนำข้าวยังทำให้คุณภาพของข้าวตกต่ำลงเนื่องมาจากชาวนาเปลี่ยนเป้าหมายจากการปลูกข้าวสายพันธุ์ที่ดีเพื่อให้สามารถขายได้ราคาสูง ไปเป็นเป้าหมายต้องการมีข้าวไปจำนำให้มากที่สุดแทน ทำให้ชาวนาบางส่วนเลือกที่จะปลูกข้าวเบาที่มีระยะเวลาปลูกจนถึงการเก็บเกี่ยวลดลงจาก 120 วันเป็น 90 วันซึ่งแน่นอนว่าคุณภาพของข้าวที่ได้ก็จะมีคุณภาพลดลงเพราะไม่ได้สนใจในเรื่องคุณภาพอีกต่อไป สนใจแต่เฉพาะปริมาณและความเร็วในการชิงเข้าโครงการรับจำนำได้ก่อนเกษตรกรรายอื่นเท่านั้น อย่างไรก็ตามไม่ใช่ชาวนาในทุกพื้นที่จะสามารถปฏิบัติเช่นนี้ได้ จะมีก็เฉพาะพื้นที่เกษตรกรรมที่มีระบบชลประทานเท่านั้น การปลูกข้าวในภาคตะวันออกเฉียงเหนือก็ยังคงปลูกได้เพียงปีละครั้งเช่นเดิม ปัญหาวิธีการในการเก็บรักษาข้าวและการปลอมปนทำให้คุณภาพของข้าวของประเทศไทยแยกลงไปกว่าเดิมอีกด้วย

นโยบายการรับจำนำข้าวยังมีการทุจริตด้วยการนำข้าวเก่าที่เคยผ่านโครงการมาแล้วมาเข้าโครงการรับจำนำแทนข้าวใหม่ซึ่งถ้านำไปสีและรีบส่งออกไปขายทันทีจะได้ราคาสูงมาก ดังนั้นข้าวเก่าซึ่งพิสูจน์ยากจึงถูกนำมาเวียนเทียนสวมสิทธิ์และทำให้คุณภาพของข้าวที่รับจำนำเข้ามาใหม่ยังมีคุณภาพต่ำลง นอกจากนี้ยังมีการลักลอบนำข้าวจากประเทศลาวและกัมพูชามาสวมสิทธิ์ แม้ว่าในปัจจุบันการทุจริตดังกล่าวจะทำได้ยากขึ้นเนื่องจากการตรวจสอบอย่างเข้มงวดของภาครัฐแต่ก็ยังมีกรณีทุจริตในบางส่วนที่สามารถทำได้

ปกติในเดือนพฤศจิกายนจะเป็นช่วงที่ข้าวใหม่ของประเทศไทยออกสู่ตลาดและเป็นข้าวที่มีราคาสูงและเป็นที่ยอมรับของลูกค้าในทวีปยุโรปและประเทศสหรัฐอเมริกา (ข้าวใหม่จะมีอายุและเหนียวมากกว่าข้าวเก่าซึ่งขยงนี้จะหายไปภายใน 3 เดือน) แต่เมื่อมีนโยบายการรับจำนำข้าวแล้วเกษตรกร



ส่วนใหญ่นำเข้าไปจำหน่ายแล้วตามสัญญาในการจำหน่ายที่ระบุว่าโรงสีที่เข้าร่วมโครงการต้องเก็บข้าวไว้เป็นเวลา 3 เดือน หากภายใน 3 เดือนนี้เกษตรกรไม่ทำการไถ่ถอนคืนแล้วภาครัฐจึงจะสามารถนำข้าวไปสีและออกจำหน่ายได้ ซึ่งทำให้ผ่านช่วงเวลาที่ข้าวมีราคาแพงที่สุดไปแล้ว หากจะทำให้ข้าวที่รับจำหน่ายมีคุณภาพเสื่อมลงน้อยที่สุดต้องมีการจัดเก็บข้าวในไซโลที่มีการควบคุมอุณหภูมิซึ่งมีต้นทุนสูงและควรเก็บข้าวในสภาพของข้าวเปลือก แต่เพื่อป้องกันการนำข้าวเปลือกของฤดูกาลเก็บเกี่ยวที่แล้วไปรอสวมสิทธิในฤดูเก็บเกี่ยวหน้า ข้าวในสต็อกเหล่านี้จึงต้องถูกบังคับให้นำมาสี โดยผู้ที่ทำหน้าที่เก็บข้าวซึ่งส่วนใหญ่คือโรงสีจึงต้องทำหน้าที่สีข้าวในทุก 7-14 วัน ทำให้คุณภาพข้าวที่เก็บไว้ตกต่ำลง และราคาขายก็ต่ำลงอีกด้วย

ข้อกังวลใจประการสำคัญ คือ นโยบายการรับจำหน่ายข้าวนั้นถือเป็นมาตรการกีดกันทางการค้าในลักษณะของการให้เงินอุดหนุน (Subsidy) หรือไม่ โดยเฉพาะที่มีการประกาศราคาจำหน่ายที่ 20,000 บาทต่อเกวียนซึ่งสูงกว่าราคาในตลาดโลกอย่างมาก ดังนั้นนอกจากนโยบายรับจำหน่ายข้าวจะทำลายระบบการผลิตข้าวของประเทศไทยแล้ว ยังจะทำให้ไทยมีความเสี่ยงที่จะเกิดข้อพิพาทและการใช้มาตรการตอบโต้ทางการค้า หากมีการพิสูจน์ได้ว่าราคารับจำหน่ายของรัฐบาลสูงเกินกว่าราคาที่รัฐบาลจะนำข้าวเหล่านี้ออกมาขาย มาตรการ CVD จะถูกนำมาใช้ทันที ดังนั้นเพื่อการหลีกเลี่ยงการโดนคู่แข่งในตลาดโลกกล่าวหาว่าไทยมีการใช้มาตรการให้เงินอุดหนุน และเปิดช่องให้ประเทศผู้นำเข้าสามารถใช้มาตรการตอบโต้ (CVD) รัฐบาลควรมีการทบทวนนโยบายรับจำหน่ายข้าวและเปลี่ยนกลับไปใช้นโยบายประกันรายได้เกษตรกรที่นำมาใช้โดยรัฐบาลชุดก่อนหน้าแทน

นอกจากนั้นผู้ประกอบการพิจารณาว่า โครงการรับจำหน่ายเป็นการช่วยเหลือในระยะสั้น ซึ่งไม่ตรงวัตถุประสงค์โดยผู้ได้ประโยชน์กลับกลายเป็นโรงสี และถ้านำมาใช้ต่อเนื่องในระยะยาวแล้วเกษตรกรจะเป็นผู้ได้รับความเดือดร้อนเอง เพราะจะเกิดปัญหาของการจัดเก็บ Stock ข้าวที่มีจำนวนมากกว่า 4-5 ล้านตันและปัญหาของการบริหารจัดการข้าวจำนวนดังกล่าว นอกจากนั้นการกำหนดราคารับจำหน่ายควรเป็นการกำหนดราคาขั้นต่ำซึ่งไม่สูงกว่าราคาตลาดจนเกินไปนัก แต่รัฐบาลกลับตั้งราคารับจำหน่ายเกินกว่าราคาตลาดไปมาก แม้ว่าสมาคมจะเห็นด้วยกับการช่วยเหลือเกษตรกร (ชาวนา) แต่ควรอยู่บนพื้นฐานของความเหมาะสมด้วยเช่นกัน และมีความคิดเห็นว่าโครงการประกันรายได้จะดีกว่า



เพราะจะไม่ส่งผลกระทบต่อระบบกลไกราคาข้าว แต่อย่างไรก็ตามหากมีความจำเป็นต้องใช้โครงการรับจํานาก็ขอให้เป็นราคาที่สอดคล้องไปกับราคาในตลาดโลก

นอกจากนั้นแล้วโครงการรับจํานาข้าวยังส่งผลกระทบและทำให้เกิดความเสียหายในตลาดส่งออกข้าวไทยไปยังตลาดขนาดใหญ่ในประเทศจีนอีกด้วย เนื่องจากลูกค้าจีนส่วนใหญ่ให้ความสำคัญที่ราคา มากกว่าคุณภาพ เมื่อลูกค้าเห็นว่าราคาข้าวจากประเทศไทยมีราคาแพงแล้วก็จะหันไปลองข้าวจากประเทศเวียดนามที่มีราคาถูกกว่า และมีลักษณะทางคุณภาพของข้าวในด้านความนุ่ม และความหอมไม่ต่างกันมากนัก ซึ่งเป็นการสร้างโอกาสให้แก่ข้าวจากประเทศเวียดนามเข้ามาแบ่งตลาดของข้าวจากประเทศไทยไป

ตลาดส่งออกข้าวของประเทศไทย

ส่วนของอาเซียนนั้น สินค้าข้าวเป็นสินค้าที่ยังคงมีการเก็บภาษีในทุกประเทศสมาชิกและทุกประเทศเองก็ต้องการปกป้องสินค้าข้าว แต่อย่างไรก็ตามภายใต้ AFTA ก็ยังมีการกำหนดโควตาของข้าวจะส่งออกไปประเทศอินโดนีเซียโดยไม่ถูกจัดเก็บภาษีนำเข้าที่ 360,000 ตันต่อปี จากปริมาณดังกล่าวทางสมาคมผู้ส่งออกข้าวไทยก็อยากจะทำให้มีการเพิ่มเติมโควตาเป็น 500,000 ตันต่อปี แต่โควตาที่มีการกำหนดดังกล่าวก็ไม่มีเจ้าหน้าที่กำกับดูแลและไม่มียกโทษใดๆทำให้การใช้สิทธิประโยชน์นั้นไม่สามารถใช้ได้อย่างเต็มที่ เช่น ฟิลิปปินส์ที่ภาครัฐจัดการประมูลโควตาให้ภาคเอกชนในประเทศฟิลิปปินส์ที่ทำการประมูลได้ทำหน้าที่ในการจัดสรรโควตาการนำเข้าข้าวซึ่งทำให้ผลประโยชน์จากโควตาเหล่านั้นตกอยู่ที่ภาคเอกชนของฟิลิปปินส์และข้าวที่นำเข้าจากไทยก็ยังคงต้องถูกเรียกเก็บภาษีในอัตราปกติ

ประเทศอินโดนีเซียก็เป็นตลาดส่งออกข้าวที่สำคัญอีกแห่งของประเทศไทยโดยมีการส่งออกข้าวไปประเทศอินโดนีเซียกว่า 1 ล้านตันต่อปี อินโดนีเซียจัดเป็นตลาดส่งออกข้าวที่ใหญ่เป็นอันดับที่ 3-4 ของไทย ซึ่งก็มีปัญหาเช่นเดียวกับในกรณีของฟิลิปปินส์ นั่นคือโควตานำเข้าข้าวถูกจัดสรรโดยเอกชนที่ประมูลได้ ทำให้ข้าวไทยทุกเมล็ดที่ส่งออกอินโดนีเซียต้องถูกเรียกเก็บภาษีนำเข้าในอัตราที่สูง โดยในปัจจุบันถูกเรียกเก็บภาษีศุลกากรที่อัตราร้อยละ 30



ประเด็นการเจรจาในอนาคตและข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ

ความคิดเห็นในการเปิดเสรีทางการค้า ราคาและการเก็บภาษีนำเข้า

ด้านการนำเข้าของประเทศไทยมีการนำเข้าข้าวในปริมาณน้อยมากและไทยก็มีการบังคับใช้มาตรการที่มีใช้ภาษีด้วย ดังนั้นการเปิดเสรีให้มีการนำเข้าจะพบแต่เฉพาะข้าวหัก (ข้าวที่ใช้ในการผลิตโจ๊ก) เท่านั้น โดยความคิดเห็นต่อการเปิดเสรีในการนำเข้าข้าวของประเทศไทยนั้น หากกล่าวถึงในส่วนของโรงสีนั้น ปัจจุบันโรงสีไทยมีกำลังการผลิต (Capacity) เกินกว่าปริมาณข้าวภายในประเทศถึง 2-3 เท่าตัว ทำให้สามารถนำเข้าข้าวมาผลิตได้โดยไม่ต้องมีต้นทุนเพิ่ม และสำหรับผู้ส่งออกมีความพร้อมหากมีการเปิดเสรี ซึ่งการนำเข้าข้าวเปลือกราคาถูกเข้ามาจากประเทศเพื่อนบ้านนำมาสีน่าจะยิ่งส่งผลดีกับผู้ส่งออกและผู้ค้าข้าวในประเทศเนื่องจากมีสินค้าราคาถูกเข้ามาให้ทำการตลาด แต่มีความคิดเห็นว่าหากเปิดเสรีแล้วจะทำให้เกษตรกร (ชาวนา) เดือดร้อนเพราะข้าวที่ผลิตภายในประเทศไทยมีราคาและต้นทุนที่สูงกว่าข้าวที่ผลิตในประเทศกัมพูชา และในระยะยาวแล้วจะก่อให้เกิดปัญหาของแหล่งกำเนิดข้าวที่ไม่สามารถยืนยันได้ว่าข้าวที่ส่งออกดังกล่าวเป็นของประเทศไทยหรือเป็นข้าวที่นำเข้ามาสี ทำให้ต้องมีการพิสูจน์แหล่งกำเนิดสินค้าซึ่งจะเพิ่มทั้งความยุ่งยาก และต้นทุน และยังทำให้เสียภาพลักษณ์ของข้าวไทยที่ประเทศไทยได้สร้างชื่อเสียงไว้แล้วต่อเนื่องยาวนาน

ราคาข้าวที่เหมาะสมและสามารถแข่งขันได้ในปัจจุบันควรอยู่ที่ประมาณ 600 ดอลลาร์สหรัฐต่อตัน เมื่อมีโครงการรับจำนำข้าวแล้วราคาส่งออก F.O.B. ของไทยสูงขึ้นไปอยู่ที่ 700 ดอลลาร์สหรัฐต่อตัน ทำให้ประเทศไทยสูญเสียความสามารถในการแข่งขันในด้านราคา แต่ราคาของข้าวก็ไม่สามารถกำหนดได้ตายตัวเป็นราคาที่เปลี่ยนแปลงไปตามสภาพอากาศและปริมาณผลผลิตที่ออกมาในแต่ละปี ซึ่งราคาตลาดโลกที่สูงก็เป็นอีกแรงจูงใจสำคัญที่ทำให้เกษตรกรและโรงสีทำการผลิต แต่ในปัจจุบันจากราคาข้าวของประเทศไทยที่มีราคาสูงทำให้ ณ ขณะนี้อุปสงค์ที่เคยเป็นของประเทศไทยไหลยังซื้อข้าวจากประเทศเวียดนามทดแทน แม้ว่าข้าวไทยจะมีคุณภาพดีกว่า แต่ข้าวจากเวียดนามก็มีคุณภาพที่พอรับได้ด้วยส่วนต่างราคาที่สูง

ความคิดเห็นเกี่ยวกับการเก็บภาษีการนำเข้าข้าวจากประเทศในกลุ่มอาเซียนนั้น ผู้ส่งออกมีความคิดเห็นว่าแม้จะมีการเก็บภาษีในการส่งออกข้าวไปยังประเทศต่างๆก็ยังคงเป็นอัตราภาษีในระดับที่



ยอมรับได้แต่สำหรับประเทศไนจีเรียที่กำลังจะขึ้นกำแพงภาษีของข้าวนำเข้าจากประเทศไทยเพียงประเทศเดียวในช่วงเดือนมิถุนายนที่กำลังจะถึงนี้นั้น ทางสมาคมมีความกังวลมากเพราะประเทศไนจีเรียเป็นผู้นำเข้าหลักของประเทศไทย ซึ่งในปัจจุบันประเทศไนจีเรียเก็บภาษีการนำเข้าข้าวอยู่ที่ประมาณร้อยละ 30 แต่สำหรับประเทศอินเดียนั้นประเทศไนจีเรียมีการกำหนดอัตราภาษีนำเข้าในอัตราที่ต่ำกว่ามากเนื่องมาจากความสัมพันธ์ระหว่างประเทศที่มีมาตั้งแต่อดีต และคนอินเดียที่เข้าไปลงทุนทำธุรกิจและทำงานในประเทศไนจีเรียก็มีจำนวนมาก ทางสมาคมมีข้อเสนอแนะในการแก้ปัญหาด้วยการขอร้องให้กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศมีบทบาทในการเข้าไปเจรจาในประเด็นนี้ รวมทั้งฝ่ายไทยควรจัดตั้งทีมนักธุรกิจประเทศไทยที่มีบุคคลสำคัญระดับรัฐมนตรีและข้าราชการระดับสูงเป็นผู้นำคณะเดินทางไปเยี่ยมเยือนและเจรจาการค้าร่วมกัน

มาตรการทางการค้าที่มีใช้ภาษีที่พบในการส่งออกข้าว

ประเทศญี่ปุ่นมีการตรวจสอบสารปนเปื้อนต่างๆ ในข้าวที่ส่งออกมากกว่า 500 ชนิด และต้องให้ทำการตรวจสอบโดยบริษัทตรวจสอบ Overseas Merchandise Inspection Co., Ltd. (OMIC) ของญี่ปุ่นเท่านั้นโดยใช้เวลาในการตรวจสอบกว่า 2 สัปดาห์ แต่ผู้ค้าข้าวพิจารณาว่าเป็นมาตรการที่ยอมรับได้เนื่องจากญี่ปุ่นต้องการคุ้มครองผู้บริโภคของตนอย่างแท้จริง

สำหรับการตรวจสอบข้าวหอมมะลิโดยการตรวจ DNA นั้น ในปัจจุบันก็สร้างความเสี่ยงให้กับผู้ส่งออกข้าวอย่างมากด้วยเช่นกัน แม้ว่าคุณภาพของข้าวหอมมะลิจากประเทศไทยจะมีคุณภาพดีกว่า Fragrance rice จากประเทศอื่นๆ มาก แต่ในส่วนของข้าวขาวนั้นคุณภาพข้าวไทยยังคงไม่ต่างจากประเทศอื่นมากนัก และในปัจจุบันยังพบกับปัญหาของข้าวหอมมะลิและข้าวขาวปทุมธานีที่มีคุณภาพคล้ายกันมากจนไม่สามารถแยกออกได้ด้วยตาเปล่า หากต้องการแยกนั้นต้องทำการตรวจ DNA เท่านั้นและหากมีการขายข้าวหอมมะลิที่มีการปลอมปนข้าวปทุมจะถือเป็นความผิดทางอาญา ซึ่งเป็นภาระอีกอย่างของผู้ส่งออกเนื่องจากผู้ส่งออกรับซื้อข้าวเป็นปริมาณมาก หากตรวจสอบต้องเสียค่าใช้จ่ายเยอะมากและทำให้ขาดทุนได้

สำหรับประเด็นการร่วมกันกำหนดราคาข้าวของผู้ส่งออกข้าวเพื่อกดราคาข้าวภายในประเทศที่ผู้ส่งออกมักจะถูกกล่าวหาว่านั้น ในความเป็นจริงเมื่อพิจารณาจากราคาส่งออกข้าวของประเทศไทยซึ่งมี



ราคาสูงที่สุดในโลก และผู้ส่งออกเองก็ไม่สามารถกำหนดราคาใดๆได้เพราะหากซื้อที่ราคาต่ำเกินไปทางโรงสีก็จะไม่ขายให้ แต่ในทางตรงกันข้ามเมื่อมีรายการสั่งซื้อเข้ามาและเมื่อเรือจอดเทียบท่าแล้วผู้ส่งออกข้าวก็มีความจำเป็นต้องหาสินค้าให้ได้เร็วที่สุด แม้ในบางครั้งจะต้องรับซื้อข้าวจากโรงสีที่ขายราคาสูงมาก ก็ยังดีกว่าจะเสียค่าระวางเรือที่จอดเทียบท่าเรือรอสินค้าเพิ่มหากขนส่งสินค้าลงเรือล่าช้า ส่วนการกำหนดราคาร่วมกันของผู้ส่งออกและโรงสีในลักษณะผูกขาดนั้นก็ไม่สามารถทำได้ เพราะมีจำนวนผู้ประกอบการเป็นจำนวนมาก ดังนั้นในทางปฏิบัติเมื่อต้องมีการเจรจากราคาระหว่างประเทศ โดยเฉพาะในกรณีที่เกี่ยวข้องกับข้าว ผู้ส่งออกมีความต้องการให้รัฐบาลเข้ามาทำหน้าที่เป็นเจ้าภาพในการประสานงานให้มีเวทีกลางที่เชิญทั้งเกษตรกร ชาวนา โรงสี ผู้ส่งออกข้าว ผู้ขายในประเทศ ตลอดจนผู้ประกอบการในส่วนอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น เครื่องจักรการเกษตร สารเคมีที่ใช้ในการเกษตร เข้ามาร่วมปรึกษาหารือ ระดมสมองกัน เพื่อให้ได้แนวทางในการเจรจากราคาก่อนที่จะออกไปทำความตกลงกับต่างประเทศ โดยอาจให้สถาบันการศึกษาเป็นผู้ประสานงาน และเข้าร่วมทำการศึกษาไปพร้อมกันด้วย

สมาคมผู้ส่งออกข้าวไทยเคยมีความพยายามในการรวมกลุ่มและสร้างความร่วมมือกันระหว่างประเทศผู้ส่งออกข้าวทั้งประเทศอินเดียและเวียดนามให้เหมือนกับสินค้าอื่นๆ เช่น ยางพารา เป็นต้น แต่ไม่สามารถทำได้เนื่องจากข้าวเป็นสินค้าที่ผลิตออกมาแล้วต้องรีบทำการจัดจำหน่ายและเป็นสินค้าที่ไม่สามารถควบคุมปริมาณการผลิตได้



3.1.2.3 อุตสาหกรรมประมงและอาหารทะเลแช่แข็ง

ข้อมูลทั่วไปอุตสาหกรรมประมง

ปัจจุบันผู้ประกอบการกำลังประสบปัญหาทรัพยากรสัตว์น้ำลดจำนวนลง ส่วนหนึ่งมาจากการจับปลาด้วยเครื่องมือทำประมงที่ผิดกฎหมายซึ่งปัญหาดังกล่าวอาจส่งผลให้ผู้ประกอบการขาดแคลนวัตถุดิบในที่สุด ดังนั้นประเทศไทยควรหันมาเน้นการทำประมงด้วยการเพาะเลี้ยง ภายในจังหวัดสมุทรสาครมีการถ่ายทอดความรู้ทางการเพาะเลี้ยงให้แก่เกษตรกรแต่เป็นลักษณะการดำเนินการช่วยเหลือซึ่งกันและกันเอง เนื่องจากยังไม่ได้รับการสนับสนุนอย่างจริงจังจากทางภาครัฐ นอกจากนี้ต้องมีการรณรงค์การอนุรักษ์และฟื้นฟูทรัพยากรธรรมชาติโดยเฉพาะสัตว์น้ำที่ไม่สามารถเพาะพันธุ์ได้อีกทางหนึ่งด้วย

ศักยภาพการผลิต

ศักยภาพการผลิตของไทยด้านการแปรรูปอยู่ในอันดับต้นๆของโลก โดยไทยสามารถปรับเปลี่ยนคุณภาพการผลิตให้ตรงตามความต้องการของลูกค้าได้ทุกรูปแบบ ในกระบวนการผลิตจะใช้เทคโนโลยีโดยนำเข้าเครื่องจักรจากต่างประเทศ ได้แก่ เยอรมัน เดนมาร์ค อิตาลี เกาหลี จีนปัจจุบันการนำเข้าเครื่องจักรสำหรับการผลิตเพื่อส่งออกเหล่านี้ไม่เสียภาษี

การส่งออก

สินค้าที่ทำการส่งออกหลัก ได้แก่ กุ้งและปลา โดยจังหวัดสมุทรสาครทำการส่งออกกุ้งเป็นอันดับห้ามูลค่าการส่งออกประมาณห้าหมื่นล้านบาท การส่งออกปลาอยู่ในอันดับเจ็ดคิดเป็นมูลค่าประมาณสองหมื่นล้านบาท ตลาดส่งออกอันดับหนึ่ง คือ สหรัฐอเมริกา รองลงมาเป็นประเทศญี่ปุ่น ปัจจุบันเริ่มมีลูกค้าจากจีนและออสเตรเลียเข้ามาบ้าง

เรื่องของกระบวนการส่งออกผู้ประกอบการส่วนมากจะให้บริษัท Shipping ดำเนินการแทน การส่งออกสินค้าไปยังประเทศญี่ปุ่น ออสเตรเลีย สหรัฐอเมริกา หรือประเทศอื่นไม่ค่อยพบปัญหาเท่ากับการส่งออกไปแถบยุโรป เนื่องจากไทยโดนยุโรปตั้งกำแพงภาษีสูงกว่าประเทศคู่แข่งอื่นๆ โดยเฉพาะเวียดนามและอินเดีย ยกตัวอย่างเช่น ปลาทูน่าจากประเทศไทยจะถูกเก็บภาษีศุลกากรที่



อัตราร้อยละ 16 ในขณะที่สินค้าประเภทเดียวกันจากบางประเทศนอกสหภาพยุโรปจะถูกจัดเก็บภาษีศุลกากรที่อัตราร้อยละ 12.5 มีเพียงลูกค้าสองบริษัทในสหรัฐอเมริกาที่ให้สิทธิพิเศษกับไทยมาก ด้วยการจ่ายชดเชยภาษีคืนให้

การตรวจสอบคุณภาพ

โรงงานที่จะทำการผลิตเพื่อการส่งออกเบื้องต้นจะต้องผ่านการตรวจสอบคุณภาพมาตรฐานจากกรมประมงก่อน เช่น มาตรฐาน GMP HACCP เสมือนผ่านการกรองคุณภาพในระดับหนึ่ง จากนั้นสินค้าจะถูกตรวจซ้ำในประเทศปลายทาง โดยอาจเพิ่มเติมการตรวจสอบทางด้านที่มาของการจับ ว่าต้องมาจากแหล่งที่ถูกต้องด้วยวิธีการที่ถูกต้อง ไม่สร้างผลกระทบต่อสภาพแวดล้อมหรือระบบนิเวศ

การเข้ามาตรวจสอบโรงงานของต่างชาติ มีทั้งการตรวจมาตรฐานกระบวนการผลิต ความสะอาด สิ่งแวดล้อม และแรงงานที่ใช้โดยเจ้าหน้าที่ของทาง EU ถือว่ามีความเข้มงวดมากที่สุดจะเข้ามาตรวจสอบทุกปี ออสเตรเลียมีความเข้มงวดมากเช่นกัน สินค้าไทยมักไม่ผ่านการตรวจสอบจากออสเตรเลียและถูกทำลายโดยการเผาทิ้งเสมอ ด้านจีนและญี่ปุ่นไม่มีปัญหาการตรวจสอบ โดยเฉพาะญี่ปุ่นซึ่งทำการค้ากับไทยมาเป็นเวลานาน ส่วนหนึ่งเนื่องจากสินค้าที่ส่งออกไปญี่ปุ่นเป็นพวกวัตถุดิบ เช่น ปลาหมึกกระดองตัดแต่ง เนื้อปลาซูริมิแช่แข็ง เป็นต้น

คู่แข่งชั้น

คู่แข่งที่สำคัญ ได้แก่ ประเทศเวียดนาม อินเดีย และพม่า(ในอนาคต) โดยปัจจุบันไทยเสียเปรียบคู่แข่งในด้านต้นทุน โดยเฉพาะค่าตอบแทนแรงงาน

เวียดนาม

ปัจจุบันเวียดนามมีระบบสาธารณสุขปลอดภัยที่ดี แรงงานเวียดนามขยันและเห็นความสำคัญของอาชีพในภาคการเกษตรค่าตอบแทนแรงงานถูก และยังคงมีทรัพยากรในประเทศอยู่มาก แต่เวียดนามยังขาดระบบการบริหารจัดการที่ดี แม้จะนำ Know How ของไทยไปปรับใช้ก็ตาม เช่น การปรับปรุงแบบเรือประมงของไทย ให้ห้องเรือปล่อยโล่งเพื่อความจุในการบรรทุกสินค้า แต่เมื่อจับปลาได้ชาวประมงเวียดนามจะนำปลาใส่ถุงแล้วกองทับกัน ส่งผลต่อคุณภาพเนื้อปลา ต่างจากไทยที่มีการแบ่งห้องเรือ



เป็นห้อง และมีภาคสำหรับแบ่งบรรจุปลา นอกจากนี้ระบบการขนส่งสินค้าขึ้นจากเรือประมงถึงโรงงานแปรรูปใช้เวลาประมาณครึ่งวัน ต่างจากประมงไทยที่วัตถุดิบใช้เวลาหนึ่งถึงสองชั่วโมงเพื่อป้อนเข้าสู่โรงงาน สถานการณ์ดังกล่าวส่งผลให้สินค้าไทยมีคุณภาพดีกว่าทั้งในรูปอาหารทะเลสดและแปรรูป (เนื่องจากใช้วัตถุดิบตัวเดียวกัน) ปัจจุบันพบว่าผู้ประกอบการเวียดนามนำเข้ากุ้งไทยไปแปรรูปส่งออกในนามของเวียดนาม

พม่า

พม่าเป็นอีกประเทศที่น่าจับตามอง เนื่องจากปัจจุบันสถานการณ์การเมืองในประเทศเริ่มคงที่และเริ่มมีการพัฒนาในทุกรูปแบบ โดยเฉพาะด้านกฎหมายซึ่งพม่านำรูปแบบกฎหมายจากประเทศไทยไปปฏิบัติ แต่สามารถบังคับใช้ได้อย่างเข้มงวดกว่า เช่น กฎหมายงดการจับปลาสามเดือนในช่วงฤดูวางไข่ ซึ่งทางพม่าเพิ่งเริ่มบังคับใช้ในปีนี้ เนื่องจากตระหนักถึงการจับปลาที่ทำลายทรัพยากรและระบบนิเวศน์มากเกินไปเมื่อมีการฝ่าฝืนพบว่าชาวประมงถูกจับและยึดเรือขายทอดตลาดทันที นอกจากนี้ยังมีกฎหมายห้ามการลากหอยแครง การใช้จวนตุนไดน้ำ เรือลากคู่ และการใช้ไฟล่อปลาอีกด้วย ต่างจากการบังคับใช้กฎหมายในประเทศไทยที่ปล่อยให้มีการประมงที่ผิดกฎหมายและทำลายทรัพยากรธรรมชาติอยู่

ในอนาคตพม่าจะมีการเติบโตอย่างรวดเร็วผู้ประกอบการไทยควรมองโอกาสในการใช้พม่าเป็นฐานการผลิต โดยทางพม่าให้สิทธิไทยเช่าที่ดินสามปีและเช่าต่อครั้งละ 15 ปี ปัจจุบันมีผู้ประกอบการไทยวางแผนเข้าไปปลูกพืชทางการเกษตรในพม่า เช่น ปลูกถั่วเขียวเพื่อทดแทนการนำถั่วเขียวผงจากเดนมาร์ค เพื่อใช้ในการผลิตวุ้นเส้น การปลูกถั่วเหลืองเพื่อสกัดน้ำมัน เป็นต้น

การเปิดเสรีทางการค้า

การเปิดเสรีโดยเฉพาะ AEC อาจก่อให้เกิดปัญหาจากการไม่บังคับใช้กฎหมายอย่างเข้มงวดของไทย เนื่องจากปัจจุบันคนไทยยังมีการใช้เครื่องมือการทำงานประมงที่ผิดกฎหมายอยู่จำนวนมาก หากในอนาคตมีเรือหรือผู้ประกอบการจากต่างประเทศเข้ามาทำประมงอย่างผิดกฎหมายจะก่อให้เกิดความเสียหายต่อทรัพยากรในประเทศมากขึ้น นอกจากนี้ผลประโยชน์จากการเปิดเสรีจะตกอยู่กับโรงงาน



แปรรูป ที่สามารถเข้าถึงแหล่งวัตถุดิบในต่างประเทศได้มากขึ้น แต่เรือประมงไทยจะเป็นผู้เสียประโยชน์

อย่างไรก็ตามผลได้ผลเสียขึ้นอยู่กับข้อสรุปจากการเจรจา ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของการให้สัมปทานหรือ การอนุญาตให้จับปลาในน่านน้ำต่างประเทศ ซึ่งได้รับการสอบถามจากเกษตรกรจำนวนมาก

การนำเข้า

ไทยมีการนำเข้าปลาจาก อินโดนีเซีย อินเดีย บังกลาเทศ โดยสินค้าที่มีการนำเข้าจำนวนมากเพื่อการแปรรูปส่งออก ได้แก่ ปลาทูน่า ซึ่งไม่พบในน่านน้ำไทย กรณีของปลาทูน่าเนื่องจากไทยเป็นผู้ผลิตปลาทูน่ากระป๋องรายใหญ่ผู้ประกอบการจึงต้องมีการสั่งจากแหล่งวัตถุดิบสำรอง ได้แก่ นิวซีแลนด์และนอร์เวย์อีกทางหนึ่ง ปัจจุบันมีการลักลอบนำเข้าปลาจากบังกลาเทศและอินเดียมาขายเช่นพวกปลาหู

ปัญหาที่พบในอุตสาหกรรมประมง

ล่าสุดมีข้อเสนอให้ปิดอ่าวเพื่ออนุรักษ์และฟื้นฟูทรัพยากรธรรมชาติของไทย แต่ในขณะเดียวกันกลับไม่มีการแก้ปัญหาที่ต้นเหตุ คือ การผลิตเครื่องมือการทำประมงที่ผิดกฎหมายที่มีอยู่จำนวนมาก ปัญหาเกิดจากการที่ผู้ประกอบการผลิตเครื่องมือทำการประมงในไทยไม่มีการขึ้นทะเบียน และการบังคับใช้กฎหมายเอาผิดเพียงชาวประมงผู้ใช้เครื่องมือที่มีลักษณะผิดกฎหมาย ไม่ลงโทษผู้ประกอบการผลิตแต่อย่างใด

นอกจากนี้รัฐบาลควรมีการเรียกเก็บเงินจากแรงงานต่างด้าวที่เข้ามาทำงานในประเทศไทย เนื่องจากไทยต้องสูญเสียปัจจัยและทรัพยากรจากการดูแลแรงงานต่างด้าวจำนวนมากส่งผลให้ไทยมีภาระต้นทุนที่สูงขึ้นโดยไม่จำเป็น

ข้อมูลทั่วไปอุตสาหกรรมอาหารทะเลแช่แข็ง

สินค้าอาหารเป็นสินค้าที่ยังสามารถส่งออกไปยังตลาดต่างประเทศได้อย่างต่อเนื่อง ปัญหาและอุปสรรคที่พบส่วนใหญ่ในการส่งออกสามารถจำแนกได้เป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ สุขอนามัย การตรวจสอบคุณภาพ และการดำเนินการทางเอกสาร ทั้งนี้การนำเข้า-ส่งออกหากเป็นกลุ่มสินค้าประมงจะอยู่ภายใต้ความรับผิดชอบของกรมประมง กลุ่มเนื้อสัตว์อื่นๆ อยู่ภายใต้ความรับผิดชอบของกรมปศุสัตว์



และมีสำนักงานมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติ (มกอช.) เข้ามาดูแลภายใต้สังกัดกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ด้วย

ปัจจุบันประเด็นด้านสุขอนามัย ก็ยังคงมีปัญหาบางครั้งในเรื่องของมาตรการทางการค้าที่มีใช้ มาตรการทางภาษี (NTMs) แต่ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการไทยมักจะมีมาตรฐานสินค้าที่สูงในระดับที่ผ่านมาตรฐานสากลอยู่แล้ว ปัญหาที่จะพบมากคือต่อไปคือการ Labeling หรือการแสดงตราสินค้า ซึ่งจะอธิบายเพิ่มเติมในส่วนหลัง

การตรวจสอบคุณภาพ แบ่งได้เป็นสามส่วน ได้แก่ มาตรฐานโรงงาน มาตรฐานด้านการผลิต และ มาตรฐานสินค้า

มาตรฐานโรงงาน

ปัจจุบันมาตรฐานโรงงานของประเทศไทยค่อนข้างสูงและสูงมากเมื่อเทียบกับประเทศเพื่อนบ้าน แต่ทั้งนี้หากทำการค้ากับประเทศอื่นจะต้องผ่านข้อกำหนดต่างหากของประเทศนั้นๆ ยกตัวอย่างเช่น หากส่งออกยุโรปจะต้องผ่านมาตรฐาน RC ต่างหาก การที่ไทยมีมาตรฐานโรงงานสูงถือเป็นดาบสองคม เนื่องจากแม้การมีมาตรฐานสูงจะช่วยรับประกันคุณภาพในการส่งออก แต่ในขณะเดียวกันก็จะสูญเสียโอกาสในการแข่งขันกับบางกลุ่ม เช่น สมัยก่อนการนำสินค้าเข้าประเทศเกาหลีไม่ต้องมี Health Certificate ลูกค้านำเข้าจึงเข้ามาหา Supplier โดยตรง (ไม่ผ่านโรงงาน) และขอให้ Supplier ไทยลงทุนห้องเย็นเพิ่มเติมเพื่อจะได้ทำการซื้อขายระหว่างกัน Supplier จำนวนมากมองเห็นโอกาสและสร้างห้องเย็นขึ้นมาแต่ส่วนใหญ่กลุ่มนี้จะไม่ผ่านมาตรฐานของกรมประมง แต่ในขณะเดียวกันกลุ่มผู้ผลิตในประเทศเพื่อนบ้านกลับผ่านการตรวจสอบมาตรฐานได้ง่ายกว่า สถานการณ์ที่เกิดขึ้นเกิดจากความไม่สอดคล้องกันระหว่างมาตรฐานของไทยและต่างชาตินั่นเอง

ด้านญี่ปุ่นต้องการมาตรฐานสองตัว ได้แก่ GMP และ HACCP มาตรการของญี่ปุ่นก็แบ่งเป็นสองประเภทเช่นกัน ทั้งนี้การผ่อนผันด้านมาตรฐานขึ้นกับความสัมพันธ์ของโรงงานและลูกค้าด้วย แต่ที่ผ่านมายังไม่เคยมีเจ้าหน้าที่จากรัฐบาลญี่ปุ่นเข้ามาตรวจสอบโรงงานแต่อย่างใด แต่จะเป็นเจ้าหน้าที่จากผู้ซื้อหรือ Third Party ที่ลูกค้าจ้างมา



มาตรฐานด้านการผลิต

ญี่ปุ่นมีความเข้มงวดสูง โดยฝ่ายลูกค้าจะมีบุคลากรเข้ามาตรวจสอบหลายส่วนทั้งฝ่ายจัดซื้อ ฝ่ายควบคุมคุณภาพ และฝ่ายพัฒนาสินค้า ทั้งนี้การค้ากับญี่ปุ่นต้องพยายามรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าให้มากที่สุดโดยลูกค้าจากญี่ปุ่นแบ่งเป็นสองกลุ่ม ได้แก่ กลุ่มโรงงานที่จะรับสินค้าไปแปรรูปอีกทอดหนึ่งและกลุ่มของ Trader ที่จะรับสินค้าบางเกรดที่อาจจะไม่ผ่านมาตรฐานของกลุ่มแรกไปขายต่อ การขายของ Trader จะไม่ปกปิดกลุ่มลูกค้า (End User) และจะเรียกมาตรฐานตามความต้องการของกลุ่มลูกค้า

มาตรฐานสินค้า

ตลาดยุโรปและอเมริกาจะมีความจุกจิกต่อสเปคสินค้าน้อยกว่าประเทศญี่ปุ่น เนื่องจากวัฒนธรรมความสวยงาม และความพิถีพิถันต่ออาหารของญี่ปุ่น

โรงงานพื้นฐานในเมืองไทยต้องมีมาตรฐาน GMP และ HACCP ซึ่งลักษณะการตรวจสอบจะเป็นระดับ เช่น หากการตรวจสอบเดิมอยู่ในระดับ 1 จะต้องรับการตรวจสอบจากภาครัฐประมาณหนึ่งครั้งต่อสามเดือน หากระดับสองจะตรวจสอบทุกหนึ่งเดือน หรือหากลดลงจากนั้นจะต้องได้รับการตรวจสอบทุกครั้งที่มีการส่งสินค้าออก

ทางฝั่งญี่ปุ่น เมื่อสินค้าไปถึงจะมีการสุ่มตัวอย่างตรวจ โดยครั้งแรกที่ทำการส่งจะต้องผ่านการตรวจสอบสินค้าอย่างเข้มงวดแต่หากไม่เคยพบประวัติการตรวจเจอเชื้อโรคหรือสิ่งแปลกปลอม การตรวจสอบในคราวต่อไปก็จะง่ายและรวดเร็วขึ้น การตรวจสอบของญี่ปุ่นจะไม่ได้สนใจขนาดโรงงานของผู้ผลิต (ทุกขนาดต้องผ่านเกณฑ์เดียวกัน) ทั้งนี้สิบปีที่ผ่านมาเคยพบปัญหาเพียงครั้งเดียวเท่านั้น ดังนั้นมองว่าการตรวจสอบใดๆของประเทศญี่ปุ่นไม่ได้เกินความสามารถ และไม่ได้มีการสร้างข้อกีดกันแต่อย่างใดเว้นแต่สินค้าอาหารทะเลบางตัวที่ในประเทศญี่ปุ่นมีการผลิตและจำกัดปริมาณการนำเข้า เช่น ปลาหมึกกล้วย ปลาหมึกหอม เป็นต้น

ด้านตลาดยุโรปและอเมริกาการกำหนดมาตรฐานใดๆมักจะครอบคลุมหลายด้าน เช่น ครอบคลุมถึงแรงงานและสิ่งแวดล้อมด้วย ดังนั้นผู้ประกอบการรายเล็กจะไม่สามารถเข้าไปเปิดตลาดในยุโรปหรืออเมริกาได้เลย



กระบวนการด้านเอกสาร

ในการส่งออกต้องออก Form JTEPA ให้แก่ลูกค้า (ก่อนหน้านี้เป็น Form A) ไม่พบว่าผลกระทบในทางตรง แต่อาจมีผลช่วยให้มีช่องทางที่จะได้ลูกค้าเพิ่มขึ้น การกรอกฟอร์มไม่พบความยุ่งยากแต่อย่างใด ปัญหาที่ผู้ผลิตไทยพบเมื่อทำการค้ากับญี่ปุ่นเป็นเรื่องระหว่างผู้ผลิตกับลูกค้ามากกว่า ไม่ใช่การสร้างการกีดกันจากรัฐบาลญี่ปุ่น

สินค้าที่ส่งไปญี่ปุ่นไม่ต้องมี Health Certificate จากไทยเนื่องจากทางญี่ปุ่นจะมีการตรวจซ้ำอีกครั้ง ดังนั้นหากโรงงานใดพบปัญหาการขอ Health Certificate ในไทยเพื่อการส่งออก นั้นหมายถึงฝั่งลูกค้าเป็นผู้กำหนดเกณฑ์ขึ้นมา

ปัญหาภายในประเทศที่พบเกิดจากอุตสาหกรรมต้นน้ำ นั่นคือ เกษตรกรไทยมีเป็นเกษตรกรรายย่อย และมีลักษณะการผลิตแบบกระจายตัว ตัวอย่างเช่น เกษตรกรผู้เลี้ยงกุ้งขนาดใหญ่ที่สุดในประเทศไทย (ถ้าไม่นับเครือเจริญโภคภัณฑ์ทั้งเครือ) สามารถผลิตกุ้งได้ประมาณ 400 – 500 ตัน/ฤดูการผลิต ในขณะที่โรงงานกุ้งแข่งซึ่งมีความต้องการกุ้งสดเพื่อนำมาเป็นวัตถุดิบวันละ 500 ตัน ดังนั้นอำนาจการต่อรองจึงตกอยู่กับโรงงานแปรรูป และโรงงานแปรรูปเองก็ประสบปัญหาขาดแคลนวัตถุดิบ การเจรจากับฟาร์มกุ้งนับสิบๆ หรือนับร้อยๆ รายก็สร้างปัญหา โดยเฉพาะในการควบคุมคุณภาพวัตถุดิบ ซึ่งจะส่งผลโดยตรงต่อคุณภาพสินค้าที่จะส่งออกว่าจะผ่านมาตรการด้านสุขอนามัยหรือไม่ ดังนั้นในอนาคตควรมีการรวมกลุ่มเกษตรกรเป็นสหกรณ์ ซึ่งจะช่วยเพิ่มอำนาจในการเรียกร้องสิทธิประโยชน์แก่เกษตรกร อีกทั้งยังช่วยอำนวยความสะดวกให้กับการหาซื้อวัตถุดิบของผู้ประกอบการแปรรูปอีกด้วย

สถานการณ์ของผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)

จากการสำรวจผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในจังหวัดสงขลาพบว่าโรงงานอาหารทะเลแปรรูปแช่แข็งในจังหวัดสงขลา (หาดใหญ่) มีจำนวนประมาณ 30 โรง ส่วนใหญ่เป็นขนาดใหญ่และเป็นบริษัทในเครือประมาณร้อยละ 30 และขนาดกลาง สำหรับ Southern Marine Product ถือเป็นโรงงานขนาดเล็ก ทั้งนี้เกณฑ์ในการจำแนกขนาดคือ จำนวนพนักงาน จำนวนพนักงานตั้งแต่ 2,000 คนขึ้นไปถือเป็นโรงงานขนาดใหญ่ ขนาดกลาง 1,000 คน ขนาดก้ำกึ่งระหว่าง



ขนาดกลางและเล็ก 400-500 และขนาดเล็กมีจำนวนพนักงานตั้งแต่ 400 ลงมา แต่ปัจจุบันโรงงานขนาดเล็กปิดตัวไปเป็นจำนวนมากเหลือเพียงไม่กี่โรงเท่านั้น

ผู้ผลิตอาหารทะเลแช่แข็งส่งออก มีตลาดหลักในประเทศเพื่อนบ้านคือ มาเลเซียและอินโดนีเซีย โดยไม่มีภาระด้านภาษี แต่พบปัญหาที่มีใช้ภาษีบังยกตัวอย่างเช่น ครั้งหนึ่งเมื่อสินค้าถูกส่งไปถึงยังประเทศอินโดนีเซียแล้ว รัฐบาลอินโดนีเซียกลับประกาศห้ามนำเข้าสินค้าอาหารทะเลทุกชนิดจากต่างประเทศ (เพื่อปกป้องอุตสาหกรรมอาหารทะเลภายในประเทศ) โดยปกติการส่งออกไปยังอินโดนีเซียนั้น ผู้ส่งออกชาวไทยจะไม่ได้ดำเนินการเองแต่อาศัยบริษัทที่เป็นคู่ค้าในต่างประเทศเป็นผู้ดำเนินการ เนื่องจากผู้ประกอบการ SMEs พิจารณาว่าการส่งสินค้าเองโดยตรงจะพบความยุ่งยากทางด้านเอกสารด้านมาเลเซียไม่พบความยุ่งยากในการส่งออก เนื่องจากสามารถขั้รณผ่านทางชายแดนได้เลย

นอกจากปัญหาเรื่องมาตรการทางการค้าที่มีใช้มาตรการทางภาษี (NTMs) แล้ว ปัญหาอื่นๆ ที่ผู้ประกอบการพบคือ ปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบ เนื่องจากอุณหภูมิในท้องทะเลที่เพิ่มสูงขึ้น ปัญหาผู้ประกอบการ SMEs ในอุตสาหกรรมไม่ค่อยมีการรวมกลุ่มระหว่างผู้ประกอบการนอกจากสมาคมอาหารแช่แข็ง ส่วนใหญ่ผู้ผลิตอาหารทะเลแช่แข็งในแถบสงขลาจะส่งสินค้าไปยังกรุงเทพฯ และส่งออกไปยังแถบประเทศเพื่อนบ้านเป็นหลัก มีการนำเข้าจากประเทศเพื่อนบ้านเช่นกัน (โดยเฉพาะมาเลเซีย) แต่การนำเข้าจะมีข้อจำกัดอยู่บ้าง เช่น อาหารทะเลนำเข้าห้ามผสมสีใดๆ หากจะผสมต้องดำเนินการในประเทศเท่านั้น

กระบวนการตรวจสอบสินค้าลูกค้าจะเดินทางมาสำรวจคุณภาพสินค้าในตลาดของประเทศไทยและเพื่อนบ้านโดยตรง ซึ่งประเทศไทยเสียเปรียบทางด้านราคา เนื่องจากพม่าเพิ่งเปิดประเทศไม่นานและยังมีทรัพยากรธรรมชาติอุดมสมบูรณ์ ปัจจุบันประเทศมาเลเซียเข้าไปจับจองเป็นเจ้าของแพในประเทศพม่าเพื่อส่งกลับประเทศโดยตรง ประเทศไทยก็สามารถเข้าไปเป็นเจ้าของแพได้แต่อาจไม่คุ้มค่าเนื่องจากมีความเสี่ยงทางด้านการเมือง

มีกรณีลูกค้าชาวมาเลเซียเข้ามาเช็คราคาสินค้าในไทยและกลับไปเปรียบเทียบราคาในประเทศ เมื่อพบว่าราคาในไทยถูกกว่าจึงซื้อสินค้าจากไทยกลับไปขายในมาเลเซียเองและบางรายเข้าไปหา Supplier เองโดยตรงไม่ยอมซื้อผ่านคนกลาง



คู่แข่งในอุตสาหกรรมเดียวกันที่นำก็คือ พม่า เวียดนาม เนื่องจากทำการผลิตสินค้าชนิดเดียวกันแต่มีต้นทุนถูกกว่าและส่งออกในปริมาณที่มากกว่า

ประเด็นการเจรจาในอนาคตและข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ

หากเริ่มจากอุตสาหกรรมต้นน้ำคือการทำประมง กลุ่มธุรกิจประมงต้องการให้ประเทศไทยมีความร่วมมือเรื่องการทำประมงร่วมกันภายในภูมิภาคอาเซียน โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศอินโดนีเซีย ซึ่งเป็นพื้นที่หลักที่ชาวประมงไทยนิยมเดินทางออกไปจับสัตว์น้ำ ตลอดช่วง 10 ปีที่ผ่านมาถูกระเบียบและแนวทางการปฏิบัติในการเข้าไปจับสัตว์น้ำในทะเลของอินโดนีเซียมีการปรับเปลี่ยนอยู่ตลอดเวลา ทำให้บางครั้งเกิดปัญหาเนื่องจากชาวประมงบางกลุ่มไม่รู้ข้อมูลข่าวสาร ทำให้เกิดการละเมิดถูกระเบียบข้อตกลง ดังนั้นควรเจรจาสั่งสร้างข้อตกลงหรือความร่วมมือที่มีลักษณะชัดเจน แน่นอนตายตัว และโปร่งใส รวมทั้งต้องให้มีการประชาสัมพันธ์ให้ชาวประมงได้รับรู้รับทราบถึงข้อตกลงและความร่วมมือที่ได้เจรจาไว้ รวมทั้งต้องบังคับใช้อย่างเข้มงวด เพื่อให้ชาวประมงและธุรกิจสามารถคำนวณต้นทุนได้อย่างแน่นอน และเป็นการป้องกันการล่องละเมิดเข้าไปจับปลาในบริเวณที่ไม่ได้รับอนุญาต

สำหรับการเปิดเสรีการค้าภายใต้กรอบอาเซียน สมาคมผู้อาหารแช่เยือกแข็งพิจารณาว่า ช่องทางการเจรจา Bilateral ของประเทศต่างๆ ในอาเซียน ที่ยังเปิดให้แต่ละประเทศสามารถเจรจการค้าเสรีแบบทวิภาคีควบคู่ไปกับการเป็นสมาชิกอาเซียน เช่น ไทย-ญี่ปุ่น ซ้อนทับอยู่กับกรอบอาเซียน-ญี่ปุ่น เป็นการขัดขวางเป้าหมายการเป็นตลาดเดียวของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน โดยเฉพาะในประเด็นเรื่องความซ้ำซ้อนและทับซ้อนกันของอัตราภาษีหลายอัตรา หรือที่นิยมเรียกว่า Asian Noodle Bowl Effect หรือ Spaghetti Bowl Effect ดังนั้นอาเซียนควรจะสร้างความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันให้มากขึ้น เช่น เมื่อมีการเจรจาใดๆ จะเจรจากับสมาชิกอาเซียนทั้งหมดเสมือนเป็นหนึ่งเดียว ไม่มีการตกลงในระดับทวิภาคีกันอีก และการสร้างมาตรฐานสินค้าร่วมกัน (Standard and Conformance) เช่นเดียวกับสินค้าจากยุโรปที่ระบุข้างฉลากว่า “Product of EU” เป็นต้น ทั้งนี้มองว่าผู้ประกอบการส่งออกมีความพร้อมกับการเปิดเสรีอยู่แล้ว แต่ผลกระทบใดๆ จะเกิดขึ้นกับผู้ประกอบการระดับ SMEs



สำหรับตลาดส่งออก กุ้งแช่แข็งเป็นสินค้าส่งออกสำคัญที่สุดของไทย ตลาดหลักได้แก่ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น ซึ่งเมื่อรวม 2 ตลาดนี้เข้าด้วยกันก็มีมูลค่าเท่ากับ 3 ใน 4 ของมูลค่าตลาดส่งออกทั้งหมด โดยญี่ปุ่นเป็นผู้เชี่ยวชาญทางด้านอาหารทะเล ปัญหาในการเจรจา เช่น การขอให้เปิดเสรีลดภาษีศุลกากร เป็นร้อยละ 0 โดยกำหนดว่ามีสัตว์น้ำสายพันธุ์ใดบ้างที่สามารถได้รับสิทธิพิเศษทางภาษี อาจทำให้ฝ่ายไทยไม่เท่าทันฝ่ายญี่ปุ่น ตัวอย่างเช่น ปลาหมึกไทยเป็นคนละสายพันธุ์กับที่กำหนดไว้ในข้อตกลงทางการค้า ทำให้เมื่อผู้ผลิตไทยส่งปลาหมึกออกไป ประเทศญี่ปุ่นไม่สามารถให้สิทธิพิเศษทางการค้าได้เนื่องจากไม่ได้มีถิ่นกำเนิดในประเทศไทย เนื่องจากมีหลักฐานทางวิทยาศาสตร์ว่าปลาหมึกสายพันธุ์ที่ไทยส่งออกไปอาศัยอยู่ในเขตน่านน้ำของประเทศไทย ดังนั้นเป็นต้น ดังนั้นการค้ากับญี่ปุ่นควรเป็นไปในลักษณะตรงไปตรงมา การเจรจาข้อตกลงทางการค้าควรเป็นลักษณะการแลกเปลี่ยนสินค้าต่อสินค้าซึ่งไทยอาจจะได้เปรียบจากปริมาณการค้า ทางญี่ปุ่นเองก็ยังคงอาศัยไทยเป็นฐานการผลิตอยู่มาก

ปัจจุบันเวียดนามซื้ออาหารจากไทยเพิ่มมากขึ้น แต่ส่วนมากเป็นลักษณะของการนำวัตถุดิบไปแปรรูปแล้วขายต่อ เนื่องจากต้นทุนการแปรรูปของเวียดนามถูกกว่าไทย (ค่าแรงเวียดนามเพียง 70 บาท) ในอนาคตไทยอาจจะต้องปรับตัวเป็นเพียงเกษตรกรผู้เลี้ยง แล้วส่งวัตถุดิบต่อให้เวียดนามเป็นผู้ผลิต เนื่องจากการเลี้ยงสัตว์ของเกษตรกรไม่สามารถโยกย้ายได้ แต่โรงงานแปรรูปสามารถย้ายได้

มาตรฐานจมูก (Nose Calibration)

ปัจจุบัน ฟิลิปปินส์และมาเลเซียมีการฝึกฝนบุคลากรที่ทำหน้าที่ในการตรวจสอบคุณภาพสินค้ามาเป็นเวลานาน เช่น การตรวจสอบความสดของกุ้ง ด้วยวิธีการสุดตมว่ากุ้งนั้นเป็นกุ้งสด กุ้ง 1 วัน หรือมากกว่านั้น หรือที่ฟิลิปปินส์เรียกว่า “มาตรฐานจมูก(Nose Calibration)” ในประเทศไทยมีการใช้ระบบนี้เฉพาะในโรงงานผู้ผลิตเท่านั้น ไทยควรเตรียมสร้างมาตรฐาน และสร้างผู้เชี่ยวชาญด้านนี้ไว้ให้พร้อมหากมาตรการนี้ถูกดึงมาใช้ในการเปิดเสรี เนื่องจากในเวทีการค้าโลก สำหรับสินค้าอาหารแช่เยือกแข็งหากมีข้อพิพาทเกิดขึ้น ค่าชี้ขาดของบุคลากรที่ผ่านมาตรฐานจมูกจะเป็นหลักฐานสำคัญในการเจรจาเพื่อระงับข้อพิพาท ในขณะเดียวกันคำยืนยันเรื่องคุณภาพสินค้า โดยเฉพาะในเรื่องความสดใหม่ของสินค้า ต้องใช้บุคลากรที่ผ่านมาตรฐานจมูกเท่านั้นเป็นผู้ยืนยันเพื่ออนุญาต หรือระงับการนำเข้าสินค้าในแต่ละตู้คอนเทนเนอร์ที่ส่งออกหรือนำเข้ามา เพราะการใช้ห้องปฏิบัติการในการ



ตรวจสอบคุณภาพกินเวลายาวนาน กว่าจะได้ผลการตรวจ สินค้าก็เน่าเสียเสียก่อน ดังนั้นการชี้ขาดจึง ขึ้นกับตัวบุคคลที่ผ่านมาตรฐานจุมก

ปัญหาการติดฉลาก

กระบวนการตรวจสอบของกรมการกลุ่มอาหารมีเกณฑ์ตามลำดับดังนี้

1. Food Safety
2. Sanitary and Phyto-Sanitary
3. Declaration of Labeling

ทั้งนี้ในการติดฉลากต้องระบุชื่อสามัญในภาษาท้องถิ่น ซึ่งพบปัญหาในหลายรูปแบบ เช่น การแปลชื่อ ชนิดปลาไม่ตรงกันเมื่อมีการส่งออกสินค้าจึงถูกกักอยู่ปลายทาง ตัวอย่างปัญหาการติดฉลากหนึ่งคือ ปลาดอลลี่ (Dolly) ซึ่งเป็นปลาน้ำลึกหายาก เริ่มแรกเวียดนามทำการแล่ปลาแพงกาเซียส (Pangasius อยู่ในตระกูลเดียวกับปลาสวาย) และติดชื่อฉลากว่าปลาดอลลี่ส่งออกไปสหรัฐอเมริกา แต่ทางอเมริกามีกฎหมายเอาผิดกับการติดฉลากไม่ตรง เวียดนามจึงนำสินค้านั้นมาส่งไทยและฟิลิปปินส์ แทน ทำให้ในปัจจุบันประเทศไทยเรียกเนื้อปลาประเภทนี้ที่จำหน่ายในประเทศว่า ปลาดอลลี่ ทำให้ผู้ประกอบการที่ไม่ทราบที่มาที่ไป บางครั้งส่งออกปลาแพงกาเซียสออกไปโดยติดตราสินค้าผิด ประเภท ซึ่งในบางประเทศนอกจากถูกสั่งห้ามนำเข้าแล้ว ผู้ส่งออกยังต้องต่อสู้ในคดีอาญาและคดีแพ่ง อีกด้วย เนื่องจากเป็นการให้ข้อมูลที่ผิดพลาดเป็นการหลอกลวงผู้บริโภค

กรณีการติดฉลากเป็นเรื่องการคุ้มครองผู้บริโภค เจ้าภาพในไทยควรจะเป็น มกอช. ซึ่งมีความพร้อม เรื่องเทคนิคการตรวจสอบ แต่เรื่องของการบังคับใช้ต้องอาศัย อย. และหน่วยงานอื่นๆ ประกอบกัน ด้วย

ประเด็นย่อยอื่นๆ ที่ต้องการเสนอแนะต่อรัฐบาลและกรมเจรจาระหว่างประเทศ

- ภาครัฐควรมีการเจรจาเพื่อปรับลดอุปสรรคที่มีใช้ภาษากับประเทศคู่ค้าของไทย ดำเนินการลด ขั้นตอนการดำเนินการด้านเอกสารต่างๆ เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่การส่งออกและพิจารณา ต้นทุนค่าตอบแทนแรงงาน ต้นทุนด้านพลังงานของไทยซึ่งสูงกว่าประเทศเพื่อนบ้าน



- อยากให้มีการเจรจาเรื่อง GSP กับทางยุโรป ช่วงหลังภัยสินามิยุโรปให้สิทธิทาง GSP กับประเทศในเอเชียรวมถึงไทยเพิ่มขึ้น แต่ล่าสุดมีแนวโน้มจะตัดสิทธิ์ลงในปี 56-57 นี้
- การเจรจาบางอย่างไม่ก่อให้เกิดประโยชน์ เนื่องจากไทยมีข้อมูลน้อยกว่าคู่เจรจา เช่น กรณีการเจรจากับญี่ปุ่นในรายการสินค้าอาหารทะเลบางตัว ทางญี่ปุ่นระบุ Species ของสัตว์น้ำมา แต่เมื่อตรวจสอบแล้วพบว่าสัตว์น้ำ Species ดังกล่าวไม่มีในน่านน้ำไทย
- ไทยควรพัฒนาระบบการค้าสินค้าที่ต้นมีความกดดันให้มีศักยภาพ เช่น ข้าว กรณีการเจรจาลดภาษีระหว่างไทยกับญี่ปุ่น และไทยกับเกาหลี ญี่ปุ่นและเกาหลีต่างยกข้าวออกจากการเจรจา โดยอ้างว่าข้าวต้องได้รับการตรวจสอบคุณภาพ ซึ่งข้าวไทยไม่มีการตรวจสอบคุณภาพดังกล่าวมีเพียงการวัดค่าความชื้นเท่านั้น ดังนั้นไทยควรปรับปรุงระบบการตรวจสอบดังกล่าวรวมถึงการเก็บข้าวและกลไกราคา จีน เกาหลี ญี่ปุ่นเป็นกลุ่มประเทศที่มีปริมาณการบริโภคข้าวจำนวนมาก มีการเก็บข้าวใน Silos ให้เพียงพอกับการบริโภคในประเทศยามขาดแคลนเป็นเวลาหลายปี โดยเฉพาะญี่ปุ่นสามารถควบคุมราคาข้าวให้เป็นระบบได้อย่างดีอีกด้วย
- ไทยมีจุดอ่อนในเรื่อง logistics โดยเฉพาะระบบรางไม่รองรับการขนส่งสินค้าใส่ตู้คอนเทนเนอร์ ต้องใช้การขนด้วยรถสิบล้อเท่านั้น
- หลายครั้งที่ตัวแทนในการเจรจาการค้าไม่มีความชำนาญในรายอุตสาหกรรมต่างๆ ส่งผลให้การเจรจาสำเร็จเพียงเฉพาะเรื่องหรือเฉพาะบางกลุ่มสินค้า



3.1.2.4 ยางพารา

ปริมาณการผลิตยางพาราของไทยมีการปลูกยางพาราประมาณ 18 ล้านตัน กรีดน้ำยางได้ 12 ล้านตัน โดยเมื่อน้ำยางแห้งแล้วจะได้ยางพาราจำนวน 4 ล้านตัน โดยหลักยางพาราเกือบทั้งหมดถูกส่งออกไปยังประเทศจีน ญี่ปุ่น และเกาหลี

ประเด็นที่ทำให้ผู้ประกอบการไทยเสียเปรียบคู่แข่งในการส่งออกคือ ในการส่งออกชาวสวนยางต้องเสียค่าชดเชยการปลูก 5 บาท/กก. ขณะที่มาเลเซียเก็บ 1.4 บาท ปัจจุบันมีเงินที่เก็บได้จากค่าชดเชยการปลูกประมาณหนึ่งหมื่นล้านที่ยังไม่ได้ใช้ สร้างต้นทุนแก่ผู้ส่งออก และผู้ส่งออกจะผลัดภาระแก่เกษตรกรผู้ปลูก เงินจำนวน 5 บาทจะเก็บเมื่อราคาเกิน 100 บาท (หากน้อยกว่าจะเก็บลดลง) แต่ผู้ผลิตหลักให้เกษตรกรทั้ง 5 บาท

ปัจจุบันประเทศจีนปลูกยางพาราเพื่อขายในตลาดโลกแล้ว โดยต้องดูจากการปลูกใน ลาว กัมพูชาซึ่งมักจะเป็นของนักธุรกิจจีนที่เข้ามาลงทุนมากกว่า แต่ ณ ปัจจุบันปริมาณการปลูกโดยหลักมีเพียงไม่กี่แสนไร่ (200,000 ไร่ กรีดได้วันละ 10,000 ไร่ได้ยาง 25 ตัน/วันหรือ 1 ตู้อคอนเทนเนอร์ขนาด 20 ฟุต)

ในกรณีของประเทศมาเลเซีย แม้จะมีนโยบายลดพื้นที่ปลูกยางลง แต่มาเลเซียมีการใช้น้ำยางเร่งน้ำยางซึ่งมีคุณภาพสูงทำให้ผลผลิตสูงขึ้น ประเทศไทยเองมีการส่งน้ำยางขึ้นไปมาเลเซีย แต่มักจะลงรายการส่งออกเป็นน้ำยางสดเพื่อหลบเลี่ยงภาษี ทั้งมาเลเซีย อินโดนีเซีย มีการปลูกยางพาราเพื่อใช้ในประเทศไม่มีการส่งออก อินเดียมีการปลูกยางพาราจำนวนมากและมีการปกป้องโดยการห้ามนำเข้า

ปัญหาการส่งออกยางพาราที่เกิดขึ้นเป็นปัญหาภายในจากฝ่ายไทยมากกว่าปัญหาจากประเทศคู่ค้า ทั้งเรื่องภาษีและมิใช่ภาษีเกษตรกรไทยที่ทำการส่งออกโดยตรงมีเพียงสหกรณ์เบตง โดยส่งออก 600 ตัน * 12 เดือนต่อปี

ผู้ประกอบการยืนยันว่า ไทย อินโดนีเซีย มาเลเซีย ไม่เคยแย่งตลาดต่างประเทศกัน นโยบายการพยุงราคายางไม่สามารถทำได้ เพราะต้องใช้เงินจำนวนมากและมีบทเรียนความล้มเหลวจากตลาดนานาชาติเกิดขึ้นแล้วดังนั้นเพื่อใช้ประโยชน์จากประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนให้ได้อย่างเต็มที่ ไทยไม่ควรมองมาเลเซียเป็นคู่แข่งแต่ควรมองว่าเราจะเรียนรู้จากมาเลเซียได้อย่างไร จะร่วมทุนกับมาเลเซีย



อย่างไร และจะสร้าง cluster ในการผลิตอย่างไร การผลิตยางครบวงจรจนกระทั่งเป็นยางแปรรูป ควรจะเป็นรูปแบบใด Cluster/International Production Networks

สำหรับปัญหาการเพาะปลูกยางพาราในประเทศไทย รศ.ดร.สายันต์ สดุดีชี้แจงว่า เนื่องจากไทยไม่มีหลักสูตรยางพาราไม่ได้มีการเรียนรู้วิธีการทำสวนยางอย่างเป็นระบบ ทำให้การพัฒนาองค์ความรู้และถ่ายทอดองค์ความรู้เกิดอุปสรรค ทำให้ผลผลิตต่อไร่ของไทยต่ำ นอกจากนั้นแล้ว ไทยยังปลูกยางในสภาพดินที่ไม่เหมาะสม ภาคเหนือ/อีสานมีปัญหาต้นไม่โต ภาคใต้ผลผลิตยางพาราลดลงเพราะโลกร้อนและวันกรีดน้อยลง ในปี 2553/4 กรีดได้เพียง 100 วันจากปกติกรีดได้ 150 วันในฤดูฝนเกิดโรค ราแป้งทำให้กรีดยางไม่ได้และปัญหาที่จะพบมากยิ่งขึ้นในระยะยาวคือ ยางไทยผสมตัวเองเรื่อยๆ ทำให้พันธุ์เลวลง (พันธุ์ 600)จริงๆพันธุ์ 600 ควรใช้เป็นต้นตอ

การปลูกยางพาราเพื่อให้ได้ผลผลิตที่มีมูลค่าสูง มีหลักสำคัญคือ Productivity – เช่น พันธุ์ยาง การเตรียมดินการแปรรูปสินค้า – การสร้างมูลค่าเพิ่มการสร้างมูลค่าต่อหน่วยสินค้าและการขายโครง

ปัญหาที่ผู้ประกอบการกังวลคือ ไทยลดภาษีการค้าภายใต้ AEC เป็น 0 ในขณะที่ศักยภาพการผลิตของไทยยังสู้มาเลเซียไม่ได้โดยการมาเลเซียมีการกำหนดยุทธศาสตร์อุตสาหกรรมยาง (Malaysia Rubber Industry Strategies) ซึ่งตั้งเป้าหมายในการผลิตยาง 1.8 ล้านตัน ทั้งที่มาเลเซียลดพื้นที่การเพาะปลูกยาง โดยตั้งเป้าหมายผลิตให้ได้ประสิทธิภาพสูงขึ้นเป็น 1.8 ตัน/ha (1ha=6ไร่)โดยมีการจัดตั้ง Malaysia Rubber Board Industries (2010-2020) ซึ่งจะเน้นการบูรณาการอุตสาหกรรมยางและลงทุนเพิ่มในการทำวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยวางแผนจะนำผลิตภัณฑ์ยางที่ได้ในประเทศมาผลิตเป็นถุงมือยาง มีเป้าหมายที่ส่วนแบ่งตลาดที่ระดับร้อยละ 60 ของตลาดโลก

ประเด็นการเจรจาในอนาคตและข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ

ข้อเสนอแนะต่อสำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง (สทย.)

- ห้ามปลูกยางในนาเด็ดขาด
- การผลิตของไทยจำเป็นต้องมีการใช้ปุ๋ยเพราะที่ดินเสื่อมโทรม ปลูกเข้า Crop 3 แล้วและต้องแก้ความเข้าใจผิดเรื่องการปลูกยางเป็นพืชเชิงเดี่ยว (ปลูกยางพาราอย่างเดียว) เพราะในความเป็น



จริงเกษตรกรสามารถปลูกพืชอื่นเสริมได้ เช่น ปลูกโขมงผลผลิตของไทยอยู่ที่ระดับต่ำ ไทยผลผลิต 300 กก./ไร่ ในขณะที่มาเลเซียได้ผลผลิต 500 กก./ไร่ ปัจจุบันอยู่ระหว่างการทดลองพันธุ์ RIT251 เนื่องจากพันธุ์อื่นๆผลผลิตต่ำ

- งานวิจัยยาง ตามพรบ.กองทุนสวนยาง ร้อยละ 5 ของค่า CESS มาลงที่ศูนย์วิจัยยางเพื่อการวิจัยและพัฒนาคุณภาพสวนยางและปริมาณผลผลิตของยาง (พรบ.การยางแห่งประเทศไทย ดูแลการยางให้ครบโดยมี สำนักงานกองทุนสวนยาง องค์การสวนยางพารา และศูนย์วิจัยยาง)
- ไทยขาดการสนับสนุนจากภาครัฐในอุตสาหกรรมแปรรูปยาง
- ไทยเก็บค่า CESS 5 บาทและไม่ให้นำเข้าวัตถุดิบ ก่อให้เกิดการลักลอบซื้อขายน้ำยางและการตั้งโรงงานวัตถุดิบในมาเลเซียแล้วย้อนกลับมาขายไทย
- ทั้งนี้ต่างชาติไม่สามารถเข้ามาปลูกยางในไทยได้ เนื่องจากวัตถุดิบนั้นจะยังคงเป็นของไทย ดังนั้น upstream ไม่เปลี่ยนแปลงแต่เปลี่ยนแปลงที่ downstream เกษตรกรไม่ได้รับผลกระทบ
- กระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์ยางร้อยละ 90 ส่งออกไปมาเลเซียและมาเลเซียทำการแปรรูปต่อและที่เหลือร้อยละ 10 แปรรูปในประเทศโดยการแปรรูปยางในประเทศมีมูลค่าถึง 200,000 ล้านบาท แบ่งออกเป็น
 1. ผลิตภัณฑ์วิศวกรรม ได้แก่ ท่อยาง สายพาน อะไหล่รถยนต์
 2. ผลิตภัณฑ์น้ำยางชั้น ผลิตภัณฑ์เครื่องมือแพทย์ ลูกโป่ง ฟองน้ำ ยางยืด ถุงยางอนามัย
 3. ยางล้อ รถยนต์ มอเตอร์ไซค์
 4. ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ได้แก่ กาว รองเท้า เป็นต้น
- คู่แข่งของยางธรรมชาติคือยางสังเคราะห์ ราคาวัตถุดิบขึ้นกับราคาน้ำมันซึ่งอยู่ในช่วงขาลง
- มาเลเซียนำเข้าน้ำยางไทยไปแปรรูปส่งออกมูลค่ามหาศาล (เป็นสินค้าแปรรูปที่มีมูลค่าสูง)
- ปัญหา
 - การกำหนดราคา เป็นราคาอ้างอิงจากปตท. (TOCOM)ทั้งที่ไทยมีการผลิตยางจำนวนมาก
 - การสร้างมูลค่าเพิ่มเพื่อการส่งออก
 - บทบาทของพม่าต่ออุตสาหกรรมยาง พม่ามีการปลูกยางก่อนไทย
- ต้องการเห็นพรบ.ยาง



- Dripping Process ต่อรอง FDA ส่งถุงมือยางเข้ายุโรป/สหรัฐอเมริกาโดยไม่ต้องตรวจซ้ำ
- เศรษฐกิจอินโดนีเซียดีขึ้น ส่งผลให้มีการลงทุนสาธารณูปโภคและโรงงานอุตสาหกรรมยางล้อเพิ่มขึ้น (AEC ทำให้มีการขยายส่วนเหลือให้กับประเทศอื่นๆ)



3.1.2.5 พลาสติกและผลิตภัณฑ์พลาสติก

สถานการณ์ทั่วไปของอุตสาหกรรมพลาสติกและผลิตภัณฑ์พลาสติก

กลุ่มอุตสาหกรรมพลาสติกและผลิตภัณฑ์พลาสติก ภายใต้สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย ประกอบด้วยสมาชิกทั้งสิ้น 159 รายจากจำนวนผู้ผลิตในอุตสาหกรรมทั้งหมด 3,000 ราย โดยจาก ผู้ประกอบการทั้งหมดจำนวน 3,000 รายสามารถจำแนกเป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ร้อยละ 15 และ ผู้ประกอบการที่เป็นวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ถึงร้อยละ 85

โดยผู้ประกอบการรายใหญ่มักจะเน้นทำการค้ากับประเทศพัฒนาแล้ว (Developed Countries) ซึ่ง สินค้าส่วนใหญ่มักเป็นสินค้าที่ผลิตเป็นจำนวนมาก (Mass Production) เช่น ถุงสำหรับบรรจุเสื้อผ้าใช้สำหรับวางจำหน่ายการผลิตจำนวนมากทำให้สามารถผลิตได้ด้วยต้นทุนที่ต่ำกว่า และยังได้เปรียบ ผู้ประกอบการในประเทศพัฒนาแล้วเนื่องจากกลุ่มประเทศพัฒนาแล้วมีต้นทุนทางด้านแรงงาน ค่อนข้างสูง ส่วนผู้ประกอบการขนาดกลางและเล็กมักจะทำการค้าภายในประเทศ และผลิตเพื่อป้อน ตลาดในประเทศเพื่อนบ้านเท่านั้น

นอกจากอุตสาหกรรมพลาสติกและผลิตภัณฑ์พลาสติก ภายใต้สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยแล้ว ยังมีสมาคมอุตสาหกรรมพลาสติกอีกหนึ่งสมาคมที่มีสมาชิกกว่า 300 รายแต่ส่วนใหญ่สมาชิกของ สมาคมอุตสาหกรรมพลาสติกจะเป็นผู้ค้าพลาสติกมากกว่าที่จะเป็นผู้ผลิตและสมาชิกส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมโดยจากการสำรวจความคิดเห็นของผู้ประกอบการพบว่า ผู้ประกอบการรายเล็กส่วนใหญ่ยังไม่ตระหนักถึงผลที่จะเกิดขึ้นการเปิดเสรีการค้าเลย

สินค้าภายใต้อุตสาหกรรมพลาสติกสามารถแบ่งประเภทได้ตามเทคโนโลยีในการผลิตได้ เป็น 6 ประเภทได้แก่ 1) Blown (Film and Sheet) 2) Extruder 3) Injection Mold 4) Blown Mold 5) Thermo Mold และ 6) Press Mold



ปัญหาและอุปสรรคที่พบในการทำการค้าระหว่างประเทศ

สินค้าที่พบปัญหาในการส่งออกคือผลิตภัณฑ์ Roll Modeling (ขวดเปล่า) ที่ไม่สามารถแข่งขันในต่างประเทศได้เนื่องจากในแต่ละประเทศมีการผลิตภายในประเทศอยู่แล้ว ทำให้ส่วนมาก Roll Modeling (ขวดเปล่า) ที่ส่งออกไปได้ต้องส่งออกในรูปแบบของบรรจุภัณฑ์สินค้าสำเร็จรูป

มาตรการทางด้านมาตรฐาน (Standard) และสิ่งแวดล้อม (Environment) เป็นปัญหาสำหรับผู้ประกอบการขนาดเล็กที่ยังไม่มีมาตรฐานรองรับในส่วนนี้ แต่ผู้ประกอบการรายใหญ่ไม่ได้รับผลกระทบใดๆกับปัญหานี้

ผู้ประกอบการประสบปัญหาจากการทดสอบสินค้า เนื่องจากกลุ่มอุตสาหกรรมต้องการให้เกิดศูนย์ทดสอบที่มีลักษณะ One Stop Services ที่มีข้อมูลพื้นฐานทั้งหมดและเป็นที่น่าเชื่อถือด้วยมาตรฐานในระดับนานาชาติ เนื่องจากมาตรฐานของสำนักงานมาตรฐานอุตสาหกรรม (สมอ.) เป็นมาตรฐานเบื้องต้นที่จัดทำขึ้นเพื่อให้ผู้ผลิตภายในประเทศสามารถผลิตและจำหน่ายภายในประเทศได้เท่านั้น โดยมาตรฐาน สมอ. ยังไม่ได้รับการยอมรับในตลาดต่างประเทศดังนั้นถ้าภาครัฐและอาเซียนสามารถสร้างมาตรฐานสินค้าอาเซียนที่ได้รับการยอมรับในระดับนานาชาติได้แล้ว ก็จะทำให้เกิดผลพลอยได้ในรูปแบบที่ผู้ผลิตสินค้าของประเทศไทยที่ทำได้ตามมาตรฐานภายในประเทศจะได้รับการยอมรับในระดับสากลโดยอัตโนมัติ

ผู้ประกอบการต้องการให้มีหน่วยงานภาครัฐเข้ามามีหน้าที่ความรับผิดชอบสนับสนุนในเรื่องการทดสอบคุณภาพโดยตรงโดยนอกจากการจัดทำศูนย์ทดสอบเพื่ออำนวยความสะดวกให้กับผู้ประกอบการภายในประเทศแล้ว ศูนย์ทดสอบที่มีลักษณะเป็น One Stop Services นี้ยังสามารถปฏิบัติหน้าที่ในลักษณะเป็นผู้ใช้มาตรการตอบโต้สินค้านำเข้าที่มีคุณภาพไม่ได้มาตรฐานจากต่างประเทศ หรือในบางครั้งอาจทำหน้าที่เป็นผู้ออกมาตรการทางการค้าที่มีใช้มาตรการทางภาษี (NTMs) ที่ประเทศไทยสามารถนำมาใช้ได้โดยไม่ละเมิดข้อบังคับขององค์การการค้าโลก และอาเซียน เช่นเดียวกับประเทศมาเลเซียที่มีการจัดตั้งศูนย์ทดสอบ และกำหนดมาตรฐานในนาม the Standards and Industrial Research Institute of Malaysia (SIRIM) และมีการกำหนดมาตรฐานคุณภาพสินค้าของตนเองที่เรียกว่า SIRIM Berhad



นอกจากนี้แล้วศูนย์ทดสอบสินค้าภายในประเทศที่มีมาตรฐานยอมรับในระดับสากลนี้ยังช่วยลดต้นทุนให้กับผู้ประกอบการได้อีกด้วย โดยเฉพาะกลุ่มผู้ผลิตพลาสติกที่ส่งออกสินค้าไปยังกลุ่มประเทศในทวีปยุโรปที่ต้องทำการส่งสินค้าเข้าสู่ Lab Test ซึ่งมีค่าใช้จ่ายในส่วนนี้สูงมาก โดยในบางครั้งค่าใช้จ่ายสูงมากถึงประมาณร้อยละ 10 ของต้นทุนสินค้าทั้งหมด

ดังนั้นผู้ประกอบการจึงอยากเรียกร้องให้กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศช่วยมีบทบาทในการเจรจากับประเทศในกลุ่มอาเซียน และประเทศที่เป็นคู่ค้าที่สำคัญของไทยให้ยอมรับมาตรฐานของไทยที่จะจัดทำร่วมกันอาเซียน

สำหรับกฎว่าด้วยแหล่งกำเนิด (ROOs) และการออกใบรับรองถิ่นกำเนิด ผู้ประกอบการแจ้งว่ายังไม่พบปัญหาใดๆ และกฎการใช้สัดส่วนวัตถุดิบภายในภูมิภาค (Regional Value Content: RVC) ที่ระดับร้อยละ 40 ก็เป็นที่ยอมรับของกลุ่มอุตสาหกรรมพลาสติกและประเทศไทยมีวัตถุดิบเพียงพอที่จะทำได้เพราะอุตสาหกรรมพลาสติกของไทยมีฐานการผลิตที่มีขนาดใหญ่ทัดเทียมกับประเทศสิงคโปร์

สำหรับการกำหนดกฎว่าด้วยถิ่นกำเนิดในลักษณะ Product Specific Rule (PSR) ในรูปแบบ RVC หรือ CTH นั้นทางกลุ่มอุตสาหกรรมพลาสติกมีความคิดเห็นว่ามีได้ในสินค้าบางรายการเท่านั้น เนื่องจากว่า RVC ที่มีก็มีความเพียงพอสำหรับอุตสาหกรรมพลาสติกอยู่แล้ว ส่วน CTH (Change in Tariff Heading (4-digit HS Code)) นั้นกลับจะสร้างความยุ่งยากให้กับผู้ประกอบการ และแม้จะมีการประยุกต์ใช้บ้างแล้วในบางรายการสินค้าภายใต้กรอบความตกลง JTEPA ก็ไม่มีในส่วนของสินค้าจากอุตสาหกรรมพลาสติกอยู่เลย

ปัญหาทางด้านการลงทุน และเทคโนโลยีในการผลิตผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ก็เป็นอีกปัจจัยสำคัญที่ทำให้สินค้าจากอุตสาหกรรมพลาสติกไม่สามารถส่งออกไปต่างประเทศได้ในทุกกลุ่มผลิตภัณฑ์และทำให้มูลค่าการนำเข้าสูงทั้งที่มีปริมาณนำเข้าน้อยกว่าปริมาณส่งออก (มูลค่าการส่งออกต่ำ) เพราะสินค้าที่นำเข้ามาส่วนใหญ่เป็นสินค้า High Value Added

นโยบายของสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ในส่วนของการสนับสนุนการลงทุนเกี่ยวกับเครื่องจักรนั้นยังมีข้อจำกัดในประเภทของเครื่องจักรที่ทำการนำเข้ามาภายในประเทศว่าต้อง



เป็นประเภทเครื่องจักรสำหรับการผลิตสินค้าส่งออกและสินค้าภายในประเทศที่แตกต่างกัน ซึ่งในทางปฏิบัติทำให้การลงทุนซื้อเครื่องจักรใหม่ไม่เกิดขึ้น

นโยบายของภาครัฐในการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำก็เป็นอุปสรรคประการหนึ่งของผู้ผลิต เนื่องจากในขบวนการผลิตของผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมพลาสติกมีความแตกต่างกันบางประเภทมีความจำเป็นในการใช้แรงงานจำนวนมากในการผลิต (Labor Intensive Product) เช่น แหวนซึ่งมีการขึ้นรูปแบบ Injection ในกลุ่มนี้ส่วนมากเป็นผู้ประกอบการรายเล็ก จึงจำเป็นต้องพยายามลดต้นทุนและเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์เพื่อทดแทนในส่วนของค่าแรงที่จะเพิ่มขึ้นเป็น 300 บาท

และด้วยนโยบายเช่นนี้ทำให้อุตสาหกรรมผลิตสินค้าพลาสติกประเภท Injection บางผลิตภัณฑ์ เช่น ของเล่นได้มีการเคลื่อนย้ายฐานการผลิตไปที่ประเทศอื่นแล้ว โดยทำการผลิตจากต่างประเทศแล้วส่งกลับมาขายในประเทศไทย

ประเด็นการเจรจาในอนาคตและข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ

ประเด็นที่ผู้ประกอบการต้องการความช่วยเหลือเพิ่มเติมจากภาครัฐ คือ ช่องทางการจัดจำหน่าย ไม่ได้หมายถึงการหาตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้า (Agency) แต่หมายถึงการอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ประกอบการในการค้าขายทั้งการลงทุนระบบขนส่ง ถนน การเชื่อมโยงเส้นทางการค้า การบังคับใช้กฎหมาย และภาครัฐควรทำการเจรจการค้าเพิ่มเติมให้ผู้ประกอบการได้รับสิทธิพิเศษในการทำตลาดในประเทศเพื่อนบ้าน โดยเฉพาะในกลุ่ม CLMV ตัวอย่างของปัญหาที่ผู้ประกอบการพบและต้องการให้ภาครัฐเข้าไปเจรจา เช่น ในการทำการค้ากับประเทศพม่าจำเป็นต้องใช้สกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ เนื่องจากสกุลเงินของพม่ามีอัตราแลกเปลี่ยนหลายอัตรา นอกจากนั้นต้องมีการซื้อโควตาการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ผู้นำเข้าของประเทศพม่าจึงต้องมีโควตา US Currency ในการนำเข้ามาส่งออกเพื่อทำการค้าร่วมกับประเทศพม่า

ส่วนความต้องการของกลุ่มอุตสาหกรรมต่อการเจรจาความตกลงการค้าเสรี คือ กลุ่มอุตสาหกรรมพลาสติกต้องการให้เร่งการเจรจาความตกลงการค้าเสรีร่วมกับเปรู ชิลีและประเทศอื่นๆ ในเขตละตินอเมริกา นอกจากนั้นต้องการให้เร่งการเจรจากับกลุ่มประเทศยุโรปซึ่งยังมีความล่าช้าอย่างมาก



เนื่องจากปัจจุบันสาธารณรัฐเกาหลีได้เปิดการค้าเสรีกับกลุ่มประเทศยุโรปในอัตราภาษีที่ร้อยละ 0 แล้ว หากประเทศไทยยังคงล่าช้าจะทำให้ไม่สามารถแข่งขันกับประเทศอื่นได้

ภาครัฐควรจัดทำแหล่งเผยแพร่และประชาสัมพันธ์ข้อมูลเกี่ยวกับความตกลงการค้าเสรีแก่ผู้ประกอบการเพื่อให้ผู้ประกอบการภายในประเทศสามารถเข้าใจและใช้สิทธิประโยชน์จากความตกลงการค้าเสรีเหล่านั้นได้

มุมมองของกลุ่มอุตสาหกรรมพลาสติกต่อการทำความตกลงการค้าเสรีในระดับทวิภาคีและภูมิภาค โดยเฉพาะประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนนั้น ทางกลุ่มอุตสาหกรรมพลาสติกมีความเห็นว่าการทำความตกลงการค้าเสรีในระดับทวิภาคีจะอำนวยความสะดวกให้กับผู้ประกอบการมากกว่าการเปิดเสรีการค้าในระดับภูมิภาคและระดับพหุภาคี



3.1.2.6 เฟอร์นิเจอร์ และผลิตภัณฑ์จากไม้

สถานการณ์ปัจจุบันของอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์

การส่งออกเฟอร์นิเจอร์ของประเทศไทยอาจจำแนกตามประเภทของวัสดุได้เป็น 2 ประเภทหลัก ดังนี้

1. เฟอร์นิเจอร์ที่ทำจากเหล็ก (Steel Furniture) ปัจจุบันผู้ประกอบการไทยไม่มีศักยภาพในการแข่งขันทางด้านราคาในตลาดเฟอร์นิเจอร์ประเภทนี้แล้ว ผู้ประกอบการจีนเป็นเจ้าของตลาด สามารถผลิตสินค้าด้วยต้นทุนที่ต่ำกว่ามาก
2. เฟอร์นิเจอร์ที่ทำจากไม้ (Wooden Furniture) ปัจจุบันมีผู้ส่งออกหลักมากกว่า 10 ราย โดยสามารถจำแนกสินค้าออกเป็น 3 ประเภทย่อย ได้แก่
 - 2.1. เฟอร์นิเจอร์ไม้สำหรับใช้ภายนอกอาคาร (Outdoor) ซึ่งมีผู้ส่งออกรายใหญ่ คือ บริษัทที่ สวัสดิ์
 - 2.2. เฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา ที่ผู้ส่งออกรายใหญ่ คือ บริษัท East Coast และ
 - 2.3. เฟอร์นิเจอร์ไม้อัดพาร์ติเคิล (Particle) หรือแบบ Knock-down ที่ผู้ส่งออกรายใหญ่ คือ บริษัท Index, บริษัท SB, บริษัท In-Home และบริษัท Eastern เป็นต้น

ทั้ง 3 ประเภทย่อยผู้ประกอบการไทยไม่สามารถสู้ผู้ประกอบการจีนในด้านราคาได้ แต่มีนวัตกรรม และฝีมือช่างที่ดีกว่า (Innovation และ Craftsmanship) ทำให้สร้างมูลค่าเพิ่ม สร้างตราสินค้า (Brand) ได้และส่งออกในตลาดโลกได้

โดยสาเหตุที่เฟอร์นิเจอร์ไม้จากประเทศไทยมีราคาสูงกว่าคู่แข่งจากประเทศจีน เนื่องจากเหตุผลด้าน ต้นทุนค่าไม้ที่จะนำมาใช้ทำเฟอร์นิเจอร์ที่มีราคาสูง ซึ่งสามารถอธิบายได้ด้วย 2 เหตุผลหลัก ประการแรก กลุ่มผู้ค้าไม้ส่งออกของไทยเองได้ส่งออกไม้ไปประเทศจีนเป็นจำนวนมาก ทำให้ผู้ประกอบการไทยขาดแคลนวัตถุดิบ เนื่องจากผู้ค้าไม้ไทยไม่ยอมขายวัตถุดิบให้ ที่เป็นเช่นนี้เนื่องจากผู้ประกอบการเฟอร์นิเจอร์จีนมีอุปสงค์ที่ต่อเนื่อง ทำให้สามารถกำหนดปริมาณการขายได้แน่นอน ในขณะที่ผู้ประกอบการเฟอร์นิเจอร์ของไทยมีอุปสงค์ที่ไม่ต่อเนื่อง ประกอบกับการที่โรงงานผลิตไม่มีต้นทุนคงที่ที่สูง ผู้ค้าไม้จึงมักต้องการลูกค้าที่สามารถเซ็นสัญญาผูกพันการซื้อขยาล่วงหน้าที่มีปริมาณมาก



และมีระยะเวลา นานมากกว่าลูกค้าที่ไม่มีสัญญาผูกพัน เมื่อปริมาณไม้ในประเทศลดลง ราคาไม้ที่เป็น วัตถุประสงค์สำคัญของการทำเฟอร์นิเจอร์สูงขึ้น ต้นทุนการทำเฟอร์นิเจอร์จึงสูงขึ้นตามลำดับ

ประการที่สอง ผู้ค้าไม้มีการรวมกลุ่มเพื่อกำหนดตลาดในลักษณะ Cartel โดยมีผู้ขายรายใหญ่ไม่กี่ราย ร่วมกันกำหนดราคา และปริมาณที่จะส่งขาย ทำให้ราคาไม้ที่ขายภายในประเทศสูงกว่าภายนอก ประเทศ ล่าสุดบริษัทเหล่านี้ได้มีการประกาศขึ้นราคาไม้ ส่งผลให้ต้นทุนของเฟอร์นิเจอร์ที่ทำด้วยไม้ ภายในประเทศสูงขึ้นอีกราวร้อยละ 5

อย่างไรก็ดี แม้จะมีการส่งออกไม้ไปต่างประเทศเป็นจำนวนมาก อุปทานของไม้ก็ยังมีเพียงพอต่อ ความต้องการของผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ภายในประเทศ หากจะมีการนำเข้าบ้าง ก็นำเข้าจากนิวซีแลนด์

ปัญหาอีกประการที่พบในการส่งออกเฟอร์นิเจอร์ คือ มาตรการทางการค้าที่มีใช้ภาษี (NTMs) เช่น ในกรณีของประเทศอินโดนีเซีย ที่มีเกณฑ์กำหนดความต้องการเฟอร์นิเจอร์ของคนในประเทศ (Furniture Need) โดยใช้ราคาขายเป็นตัวชี้วัด ถ้าราคาส่งออกของผู้ประกอบการไทยต่ำกว่าเกณฑ์ ราคา นี้ ก็สามารถใช้สิทธิประโยชน์ทางภาษีจาก AFTA ได้ แต่ถ้าเกินเกณฑ์ราคา นี้ ประเทศอินโดนีเซีย จะถือว่าเป็นเฟอร์นิเจอร์ฟุ่มเฟือย (Luxury Furniture) และคิดภาษีเพิ่มเติมอีกในอัตราร้อยละ 25 ที่ เรียกว่า Luxury Tax อย่างไรก็ตาม การกำหนดเกณฑ์ราคา นี้ ผู้ประกอบการพิจารณาว่าไม่ได้ตั้งอยู่บน พื้นฐานของความเป็นจริง เช่น โซฟา เกณฑ์ราคาถูกตั้งอยู่ที่ 120 ดอลลาร์สหรัฐ หรือประมาณ 3,600 บาท ซึ่งเป็นไปไม่ได้ในแง่ต้นทุนการผลิต ทั้งของผู้ประกอบการไทยและผู้ประกอบการ อินโดนีเซีย หรือในกรณีไม้อัดพาร์ติเคิล ที่มีเกณฑ์ราคาคงที่มานานแล้ว ไม่มีการปรับตามต้นทุนหรือ ระดับเงินเฟ้อที่เพิ่มขึ้น

นอกจากนี้ ในอนาคตผู้ประกอบการไทย อาจประสบปัญหาจากนโยบายค่าแรงขั้นต่ำของรัฐบาล ที่ทำ ให้ต้นทุนปรับตัวสูงขึ้น ทั้งจากแรงงานที่ได้ประโยชน์จากค่าแรงขั้นต่ำโดยตรง และการทำงานที่บริษัทต่างๆ ต้องมีการปรับฐานเงินเดือนของแรงงานระดับอื่นให้เกิดความเหมาะสม อันจะมีผลต่อความสามารถ ในการแข่งขันของสินค้าจากไทย



องค์ประกอบภายนอกอื่นๆ เช่น สภาวะเศรษฐกิจของประเทศเพื่อนบ้านและการเปิดประเทศของพม่า อาจทำให้มีการเคลื่อนย้ายแรงงานกลับสู่ประเทศบ้านเกิดและมีการเคลื่อนย้ายฐานการผลิตเฟอร์นิเจอร์ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตของผู้ประกอบการไทยเช่นกัน

การนำเข้า ประเทศไทยนำเข้าเฟอร์นิเจอร์จากประเทศจีนเป็นหลัก โดยที่ผู้ประกอบการจีนสามารถเข้ามาตีตลาดได้เป็นบางส่วนเนื่องจากราคาถูก โดยปัญหาหลักที่พบจากการนำเข้าเฟอร์นิเจอร์จากประเทศจีน คือ ประเด็นด้านคุณภาพที่ไม่ได้มาตรฐาน หรือ มาตรฐานไม่คงที่ ซึ่งมีหลายสาเหตุดังนี้ (1) ผู้ประกอบการจีนมีจำนวนมาก แต่ละรายผลิตสินค้าที่มีคุณภาพแตกต่างกัน (2) ผู้ประกอบการรายเดียวกัน ผลิตสินค้าที่มีคุณภาพไม่คงที่ในแต่ละช่วงเวลา (3) ผู้นำเข้านำเข้าสินค้าจากแหล่งผลิตที่ไม่ได้มาตรฐาน และไม่ได้ตรวจสอบคุณภาพอย่างถี่ถ้วน

ผู้ประกอบการชาวไทยบางราย มีความจำเป็นต้องนำเข้าเฟอร์นิเจอร์ และขึ้นส่วนจากจีน ก็ต้องลงทุนไปตั้งบริษัทที่ประเทศจีน เพื่อให้สามารถควบคุมคุณภาพสินค้าได้ โดยเหตุผลที่ทำให้ต้องไปลงทุนในต่างประเทศก็เพราะต้องการลดต้นทุนการผลิต ในขณะเดียวกันก็ยังต้องการควบคุมคุณภาพและใช้ตราสินค้าของตนเป็นตัวรับประกันมาตรฐาน

ประเด็นการเจรจาในอนาคตและข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ

1. รัฐบาลควรตรวจสอบราคาของไม้ที่ใช้ทำเฟอร์นิเจอร์ที่ขายภายในประเทศ และตรวจสอบว่ามี การรวมกลุ่มกันเพื่อกำหนดตลาดจริงหรือไม่ อย่างไร
2. รัฐบาลควรศึกษากฎหมายของประเทศคู่ค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศอินโดนีเซียที่มีการคิด Luxury tax ว่าภาษีที่เพิ่มขึ้นมานั้น ได้คิดกับผู้ประกอบการภายในประเทศตนเองด้วยหรือไม่ หรือว่าใช้ภาษีนี้เป็นมาตรการในการเลือกปฏิบัติ และถ้าเป็นอย่างหลัง รัฐบาลควรร้องขอให้ ประเทศอินโดนีเซียอธิบายเหตุผล และยกเลิกมาตรการดังกล่าว
3. รัฐบาลควรมีการกำหนดมาตรฐานสินค้า และมีการตรวจสอบคุณภาพของเฟอร์นิเจอร์ที่นำเข้า โดยเฉพาะสินค้าจากประเทศจีน และอาจต้องมีการเจรจาให้มีมาตรการบังคับคุณภาพ (Standard and Conformity) โดยอาจใช้มาตรฐานของยุโรปซึ่งผู้ผลิตจีนมีความสามารถผลิตสินค้าให้ได้มาตรฐานระดับนั้น เมื่อส่งออกยุโรป แต่กลับลดคุณภาพลงเมื่อส่งออกมาประเทศไทย



ในทางตรงกันข้ามมาตรฐานสินค้าจะทำให้ผู้ประกอบการไทยต้องพัฒนาฝีมือตนเองให้ดีขึ้นเพียงพอที่จะเพิ่มระดับคุณภาพได้ โดยเฉพาะผู้ประกอบการรายย่อย ซึ่งก็มีศักยภาพและมีความสามารถในการศึกษาและพัฒนาฝีมือได้ การจัดตั้งมาตรฐานเฟอร์นิเจอร์นำเข้าจะทำให้ผู้ประกอบการจีนเจอะตลาดภายในประเทศได้ยากขึ้น เพราะการเพิ่มระดับคุณภาพเป็นการเพิ่มต้นทุนให้กับผู้ประกอบการจีน



3.1.2.7 เหล็ก เหล็กกล้า และผลิตภัณฑ์

การเปิดเสรีการค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมเหล็กเป็นการเปิดเสรีในบางส่วนโดยแบ่งกลุ่มสินค้าเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ 1) รายการสินค้าใน Exclusion List ที่ไทยไม่สามารถสู้กับประเทศคู่เจรจาได้เลย 2) รายการสินค้าอ่อนไหว (Sensitive List) ที่พอจะสู้กับประเทศคู่เจรจาได้แต่ต้องการระยะเวลาในการพัฒนาตนเอง โดยการเจรจาในรอบแรกเริ่มต้นในปี 2546-2547 และเริ่มต้นในการใช้อย่างจริงจังในปี 2554-2555 ซึ่งในปัจจุบันอุตสาหกรรมต่างๆ ได้พัฒนาในทิศทางที่แตกต่างกันไป แต่อุตสาหกรรมเหล็กยังคงพัฒนาไปได้้น้อยมาก โดยอุตสาหกรรมเหล็กส่วนใหญ่ยังมีการพัฒนาในระดับคงที่เท่าเดิม กระบวนการผลิตและขั้นตอนในการผลิตยังคงเหมือนเดิมทุกอย่าง ซึ่งถ้าไม่มีการแก้ไขที่ปัญหาเบื้องต้นของอุตสาหกรรมเหล็ก อันได้แก่ การขาดอุตสาหกรรมต้นน้ำ นั่นคือไม่มีโรงงานถลุงแร่เหล็กภายในประเทศ ซึ่งเป็นเหตุผลที่ทำให้สถานะของอุตสาหกรรมเหล็กนั้นคงที่ ไม่มีการเปลี่ยนแปลงเช่นในปัจจุบัน ส่วนด้านเทคโนโลยีนั้น การผลิตของอุตสาหกรรมเหล็กทั่วโลกมีเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง แต่อุตสาหกรรมภายในประเทศไทยไม่สามารถเปลี่ยนแปลงตามได้ เนื่องจากขาดเหล็กต้นน้ำจากอุตสาหกรรมต้นน้ำที่ทำให้เกิดการผลิตสินค้าได้ในทุกระดับ แม้กระทั่งสินค้าเหล็กในระดับ High Quality ก็ตาม

ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเหล็กและเหล็กกล้ายังพิจารณาว่ารายการสินค้าตามรายการ Exclusion List และ Sensitive List นั้นยังคงต้องเก็บไว้เช่นเดิมไม่สามารถทำการเปิดเสรีให้สินค้ามีภาษีเป็นร้อยละ 0 ได้ในทันทีและไม่ต้องการให้มีการเร่งลดภาษีให้เหลือร้อยละ 0 ได้เร็วขึ้นในรายการ Sensitive List แม้แต่รายการสินค้าที่กำลังจะจัดเก็บอัตราภาษีศุลกากรที่ระดับร้อยละ 0 ที่กำลังจะเกิดขึ้นในรายการสินค้าอ่อนไหวบางรายการก็ยังคงประสบปัญหา เพราะผู้ผลิตภายในประเทศจำนวนหนึ่งไม่สามารถแข่งขันกับสินค้านำเข้าได้หากมีการลดภาษีนำเข้าลงเป็นร้อยละ 0

ปัญหาสำคัญอีกประการของกลุ่มอุตสาหกรรมเหล็กก็คือปัญหาในเรื่องของกฎว่าด้วยแหล่งกำเนิดสินค้าที่ประเทศไทยได้รับความกดดันจาก 3 ประเทศอาเซียน ได้แก่ มาเลเซีย อินโดนีเซียและเวียดนามที่มีอุตสาหกรรมเหล็กต้นน้ำภายในประเทศทั้งสิ้น ที่ร่วมมือกันในการกำหนดกฎว่าด้วยแหล่งกำเนิดสินค้าที่ร้อยละ 40 เนื่องจากภาษีในภูมิภาคอาเซียนในปัจจุบันเท่ากับร้อยละ 0 แล้ว



ดังนั้นทั้ง 3 ประเทศจึงพยายามกีดกันประเทศไทยที่ไม่มีอุตสาหกรรมเหล็กต้นน้ำด้วยการกำหนดกฎว่าด้วยแหล่งกำเนิดสินค้าที่ประเทศไทยไม่สามารถทำให้ถึงร้อยละ 40 ได้ เนื่องมาจากรากฐานของอุตสาหกรรมเหล็กของไทยแตกต่างจาก 3 ประเทศข้างต้นที่สามารถผลิตสินค้าได้เองตั้งแต่เหล็กต้นน้ำ ทำให้สินค้าของประเทศเหล่านั้นมี RVC ที่ร้อยละ 40 ได้และสินค้าเหล่านั้นสามารถนำเข้ามาในประเทศไทยโดยภาษีเป็นร้อยละ 0 ได้ ต่างจากสินค้าของไทยที่ไม่สามารถส่งออกไปยังภูมิภาคอาเซียนด้วย RVC ที่ร้อยละ 40 จึงมีความจำเป็นอย่างมากที่จะต้องเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขของ ROO RVC PSR ไปเป็น CTH เพื่อความอยู่รอดของอุตสาหกรรมเหล็กของไทย ผู้ประกอบการหลายรายพิจารณาว่า การเปิดเสรีของไทยในปัจจุบันเหมือนเป็นการมัดมือชกให้อุตสาหกรรมยอมรับการเปิดเสรีที่ได้ตกลงกันไปแล้ว โดยที่ผู้ประกอบการไม่เห็นด้วย

ปัญหาของมาตรฐานสินค้าจากมาเลเซีย (The Standards and Industrial Research Institute of Malaysia) ที่มีการกำหนดมาตรฐานคุณภาพสินค้านำเข้าของตนเองที่นิยมเรียกว่า SIRIM Berhad ก็มีการกำหนดมาตรฐานดังกล่าวในทุกรายการสินค้าภายใต้รหัส HS Code 72 และ 73 ส่วนประเทศไทยมีการกำหนดมาตรฐานสินค้าในรหัส 72 และ 73 เช่นกัน แต่มีการกำหนดมาตรฐานในสินค้าเพียง 14 รายการเท่านั้น และประเทศอินโดนีเซียก็ไม่มีกำหนดมาตรฐานใดๆในสินค้าของอุตสาหกรรมเหล็ก ผู้ประกอบการพิจารณาว่ามาตรฐานสินค้า SIRIM ของมาเลเซียในรูปแบบที่ใช้อยู่ปัจจุบันมีวัตถุประสงค์ในการใช้เพื่อเป็นมาตรการกีดกันทางการค้าที่มีใช้ภาษี (NTBs) มากกว่าที่จะเป็นมาตรฐานเพื่อสร้างความปลอดภัยให้แก่ผู้บริโภค แม้ผู้ประกอบการในมาเลเซียซึ่งส่วนใหญ่สามารถผลิตตามมาตรฐานสากล (ASTM) แต่ก็ไม่ใช่ว่าผู้ประกอบการทั้งหมดที่จะสามารถผลิตสินค้าได้มาตรฐาน SIRIM ส่วนการกำหนดมาตรฐานของสินค้านี้รวมกันในภูมิภาคอาเซียนนั้นยังอยู่ในขั้นตอนของการจัดทำ ดังนั้นเพื่อป้องกันสินค้าไทยจากมาตรฐานของแต่ละประเทศที่อาจมีลักษณะเป็น NTBs กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศและรัฐบาลต้องมีบทบาทอย่างยิ่งในการผลักดันให้อาเซียนมี MRA มาตรฐานสินค้า ที่ทุกประเทศยอมรับร่วมกันเป็นมาตรฐานเดียว

สำหรับระบบของ Import License ที่เคยมีการบังคับใช้ในลักษณะ Non-Automatic Licensing ได้ถูกยกเลิกไปหมดแล้วในกรณีของมาเลเซีย ในกรณีของประเทศไทยยังคงมีการใช้มาตรการ Import License อยู่ แต่ก็ได้ปรับปรุงให้เป็นระบบ Automatic Licensing ไปหมดแล้ว



ประเด็นการเจรจาในอนาคตและข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ

โดยสรุป ความคิดเห็นของกลุ่มอุตสาหกรรมหลักในสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยต่อความตกลงการค้าเสรีในปัจจุบันเป็นดังนี้

1. รายการสินค้าของสินค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมหลักไม่มีรายการใดที่สามารถเปิดเสรีเพิ่มเติมจากเดิมได้
2. ปัญหาของ ROO TBT และมาตรการที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อม ยังคงเป็นอุปสรรคต่อการส่งออกของไทย
3. อุตสาหกรรมหลักของประเทศมาเลเซียและเวียดนามต่างได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาล ต่างจากประเทศไทยที่กลุ่มอุตสาหกรรมหลักไม่ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐทำให้การลงทุนในอุตสาหกรรมหลักหลังไหลไปยังประเทศเวียดนามและมาเลเซีย ปัจจุบัน ประเทศไทยไม่มีนโยบายสาธารณะใดๆที่จะสนับสนุนอุตสาหกรรมหลัก (อุตสาหกรรมอื่นๆและภาคการเกษตร เช่นกัน) ซึ่งเติบโตด้วยตัวของอุตสาหกรรมเอง
4. ในอีก 5 ปีข้างหน้าเมื่อประเทศพม่าเปิดประเทศด้วยการสนับสนุนของประเทศมหาอำนาจทั้ง จีน ญี่ปุ่นและสหรัฐอเมริกาแล้ว แรงงานพม่าที่อยู่ในประเทศไทยกว่า 1 ล้านคนอาจจะหายไป
5. การเปิดเสรีการค้าในปัจจุบันทำให้ราคาสินค้ามีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา แต่ตลาดภายในประเทศยังคงมีการกำหนดราคาอยู่ แม้ว่าราคาวัตถุดิบมีการเปลี่ยนแปลงที่เพิ่มสูงขึ้น ทำให้เกิดการขาดทุน และไม่มีมาตรการเยียวยาจากภาครัฐ เช่น เมื่อราคาตลาดโลกมีการปรับตัวแล้ว มีการกำหนดไม่ให้ปรับขึ้นราคา โดยภาครัฐไม่มีการให้เหตุผลดังกล่าว นอกจากนี้ การควบคุมราคาควรทำการควบคุมราคาทั้งสินค้าที่ผลิตภายในประเทศและสินค้านำเข้า โดยบังคับใช้ในลักษณะเดียวกัน มาตรฐานเดียวกันกับผู้ประกอบการทุกราย แต่ในปัจจุบันมีการควบคุมเฉพาะผู้นำเข้ารายใหญ่เท่านั้น ส่วนผู้นำเข้ารายเล็กไม่มีการควบคุม



3.1.2.8 อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์

กรอบความตกลงการค้าเสรีที่มีความน่าสนใจที่สุดของกลุ่มสินค้าในอุตสาหกรรมไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์นั้น ตามความเห็นของสถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ คือ ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC) ซึ่งในปัจจุบันมีการกำหนดทั้ง TBT และ Standard รวมไปถึง MRA ของสินค้าไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ที่มีการเปลี่ยนแปลงอีกครั้งภายใต้ชื่อ AHEEERR เพื่อให้เกิด ASEAN Standard โดยสินค้าในอุตสาหกรรมไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์เป็นอุตสาหกรรมแรกที่ได้รับการผลักดันจากกลุ่มประเทศอื่น นอกเหนือจากสมาชิกอาเซียน (ญี่ปุ่นและสาธารณรัฐเกาหลี) ที่ต้องการส่งสินค้าจากฐานการผลิตภายในประเทศสมาชิกอาเซียนเข้ามาในไทย และมีในจีนบ้างเป็นบางส่วน ซึ่งขาส่งออกสินค้าไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ของไทยนั้นมีทั้ง ประเทศสมาชิกอาเซียน อินเดีย และจีน (โดยในจีนนั้นเป็นการส่งออก Part of Hard disk เป็นส่วนใหญ่และในปัจจุบันก็มีภาษีเป็นร้อยละ 0 แล้ว)

ความตกลงว่าด้วยการปรับระบบด้านกฎระเบียบและการควบคุมปริมาณไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ของอาเซียน (Agreement on the ASEAN Harmonized Electrical and Electronic Equipment Regulatory: Regime AHEEERR) ซึ่งมีสาระสำคัญ คือ อาเซียนพยายามที่จะขจัดอุปสรรคทางการค้าอันเนื่องมาจากกฎระเบียบทางเทคนิคหรือมาตรฐานบังคับ โดยสินค้าที่ผ่านกระบวนการตรวจสอบรับรอง โดยหน่วยตรวจสอบรับรองที่ขึ้นบัญชีมาตรฐาน ในประเทศสมาชิกหนึ่งๆ แล้ว ประเทศสมาชิกอื่นๆ ก็ต้องยอมรับว่าสินค้าหรือบริการนั้นๆ มีมาตรฐานตามที่ได้รับรองรับรองด้วย

โดย AHEEERR เป็นความตกลงด้านกฎระเบียบ สำหรับสินค้าในหมวดเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งข้อตกลงนี้มีผลบังคับใช้แล้วสำหรับประเทศสมาชิกอาเซียน โดยผลิตภัณฑ์ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ที่ผ่านกระบวนการตรวจสอบรับรองโดยหน่วยตรวจสอบรับรองที่มีชื่อในบัญชีของ AHEEERR จะมีมาตรฐานตามข้อกำหนด ทำให้หน่วยงานควบคุมกฎระเบียบ (Regulatory Body) ของแต่ละประเทศสมาชิกอาเซียนไม่จำเป็นต้องทำการตรวจสอบซ้ำอีก โดยในประเทศไทย Regulatory Body ซึ่งเป็นผู้ตรวจสอบคุณภาพสินค้าคือ สำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม



(สมอ.) ซึ่งผู้ผลิตสินค้า EEE สามารถใช้ใบรับรองคุณภาพจากการตรวจสอบของห้องปฏิบัติการของสถาบันไฟฟ้าฯ ไปยื่นเพื่อขอตรา AHEEERR ได้

เมื่อสินค้าได้รับการรับรองตาม AHEEERR แล้ว ผู้ผลิตเพื่อการส่งออก ผู้ส่งออก และผู้นำเข้าจะได้รับความสะดวกมากขึ้น โดยใช้ช่องทางจากกลไกของการยอมรับร่วม (MRA) ในผลการตรวจสอบรับรอง (Conformity Assessment) และไม่ต้องผ่านกระบวนการตรวจสอบรับรองซ้ำอีกเมื่อไปถึงปลายทางที่สินค้านั้นส่งออกไป หรือนำเข้ามา ซึ่งจะช่วยให้ประหยัดค่าใช้จ่ายและเวลา ตลอดจนมีโอกาสทางการค้าเพิ่มมากขึ้น

อย่างไรก็ตาม ผู้ที่เสียประโยชน์จาก AHEEERR ก็มีเช่นกัน นั่นคือ ผู้ผลิตภายในประเทศที่ไม่ได้ตามมาตรฐานสินค้าที่มีการตกลงกันไว้ ก็จะถูกเปียดออกจากตลาดไป และ AHEEERR ก็ไปเพิ่มภาระให้กับหน่วยงานที่เป็นคนตรวจสอบคุณภาพ และถ้าประเทศใดยังมีห้องแล็บที่ใช้ตรวจสอบคุณภาพสินค้าไม่เพียงพอ หรือระบบการคุ้มครองคุณสมบัติที่ไม่ดีพอ ปัญหาคอขวด ความล่าช้าในการได้รับการรับรอง ก็จะทำให้ผู้ประกอบการเสียโอกาสทางการแข่งขันมากยิ่งขึ้น

ผู้ส่งออกสินค้าของไทยบางรายร้องเรียนว่าเมื่อส่งสินค้าออกไปยังประเทศอินโดนีเซีย โดยต้องการส่งเข้าไปที่เกาะชวาเพื่อกระจายสินค้าจากจาร์จาร์กาตา แต่ทางการอินโดนีเซียแจ้งว่าห้องปฏิบัติการที่จาร์จาร์กาตาแออัดมากทำให้ไม่สามารถตรวจสอบคุณภาพสินค้าได้ทันตามเวลาที่กำหนด จึงขอให้ผู้ส่งออกส่งสินค้าไปตรวจที่ห้องปฏิบัติการที่อิเรียนจาया (Irianjaya หรือเดิมเรียกว่า ปาปัว(Papua)) ซึ่งอยู่ทางตะวันออกสุดของหมู่เกาะอินโดนีเซียเกือบจะถึงตอนเหนือของประเทศออสเตรเลีย แม้ระบบการตรวจสอบจะเป็นไปตามมาตรฐานสากล แต่ด้วยสภาพภูมิประเทศและระยะทาง รวมทั้งระบบการคมนาคมขนส่ง ผู้ประกอบการพบว่าต้นทุนการขนส่งสินค้าจากกรุงเทพฯไปจาร์จาร์กาตาต่ำกว่าต้นทุนค่าขนส่งจากจาร์จาร์กาตาไปอิเรียนจาया และระยะเวลาเดินทางก็ใช้เวลาหลายวัน ทำให้ต้นทุนของการตรวจสอบมาตรฐานสินค้าสูงจนไม่สามารถขายสินค้าได้ ลักษณะเช่นนี้เรียกได้ว่ามีการใช้มาตรการกีดกันทางการค้าที่มีไม่มาตรการทางภาษีเกิดขึ้น

จีนถือเป็นคู่แข่งและเป็นอุปสรรคใหญ่ในกลุ่มอุตสาหกรรมไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ เนื่องจากมีผู้ผลิตเป็นจำนวนมาก ผลิตใน Scale ขนาดใหญ่ จีนก็ยังคงมียอดขายเพิ่มขึ้นทุกปีข้อได้เปรียบของจีน คือ



จีนมีการพัฒนาอุตสาหกรรมและระบบสาธารณูปโภคภายในประเทศอย่างรวดเร็ว รัฐบาลจีนให้การสนับสนุนอุตสาหกรรมดี มีต้นทุนการผลิตถูก ถึงแม้ค่าแรงในจีนจะปรับตัวสูงขึ้นมากแล้ว ค่าตอบแทนแรงงานก็ยังนับว่าถูกเมื่อเปรียบเทียบกับประสิทธิภาพ และค่าตอบแทนแรงงานจีนเพิ่มขึ้นโดยเฉลี่ยร้อยละสิบต่อปี ต่างจากไทยซึ่งเพิ่มขึ้นครั้งเดียวถึงร้อยละ 40 ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อ SMEs ไทย

อย่างไรก็ตาม จีนยังถือเป็นผู้ผลิตรายใหม่ในอุตสาหกรรมระดับโลก ยังคงต้องการเวลาในการสร้างความน่าเชื่อถือในอีกระยะหนึ่ง โดยเฉพาะในสินค้าบางรายการเช่น เครื่องทำความเย็นซึ่งเป็นสินค้าที่ต้องการความทนทานเป็นหลัก ดังนั้นผู้ผลิตไทยยังมีข้อได้เปรียบจากการอยู่ในอุตสาหกรรมมานานกว่า มีความชำนาญในการผลิตสินค้าที่ได้คุณภาพมาตรฐานมากกว่า และมี niche market ซึ่งจีนยังไม่มีความพร้อมเท่าไทย แต่ถึงอย่างไรการเจรจาข้อตกลงการค้าเสรีระหว่างไทยกับจีนควรมี Sensitive List คงไว้ก่อนเพื่อป้องกันการเข้ามา Dump ตลาด

มาเลเซียก็เป็นอีกหนึ่งคู่แข่ง และคู่ค้าที่สำคัญของไทยในแถบอาเซียน ไทยเป็นผู้ผลิตสินค้าที่ได้คุณภาพมาตรฐานเป็นอันดับต้นๆ แต่สินค้าไทยยังถูกมองว่าคุณภาพล้าหลังสินค้านำมาเลเซียอยู่ ทั้งนี้สาเหตุไม่ได้มาจากคุณภาพหรือทักษะของแรงงานมาเลเซีย แต่ปัจจัยสำคัญคือการบริหารจัดการของรัฐบาลมาเลเซีย

ประเด็นการเจรจาในอนาคตและข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ

สำหรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน การลงทุนในต่างประเทศน่าจะเป็นจุดที่น่าสนใจมากที่สุด ประเทศในอาเซียนที่ผู้ประกอบการเห็นว่าน่าเข้าไปลงทุน ได้แก่ เวียดนาม และพม่า เนื่องจากลักษณะของคนสองชาตินี้เป็นคนขยัน ในพม่าหากโปรเจกต์ทวายสำเร็จจะเป็นปัจจัยส่งเสริมอุตสาหกรรมที่สำคัญ นอกจากนี้ทั้งสองประเทศมีตลาดเพื่อรองรับการผลิตขนาดใหญ่ ดังนั้นการเรี่ยรื้อรวมทั้งการบังคับใช้ให้ข้อตกลงที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมและคุ้มครองการลงทุนของอาเซียน การผ่อนคลายนโยบายเรื่องการเคลื่อนย้ายเงิน และมาตรการด้านภาษีเงินได้ที่มีความซ้ำซ้อนจึงเป็นประเด็นที่มีความสำคัญมากที่สุด



นอกจากประเด็นเรื่องการลงทุนแล้ว ผู้ประกอบการก็เรียกร้องให้หน่วยงานภาครัฐเข้ามามีบทบาทในการบังคับใช้กฎข้อบังคับและข้อตกลงในประเด็นต่อไปนี้

1. Standard and Conformance ให้มีการบังคับใช้อย่างจริงจังและเป็นที่ยอมรับ
2. มาตรการอำนวยความสะดวกทางการค้าอื่นๆ ได้แก่ ASEAN Single Windows การทบทวนกฎว่าด้วยถิ่นกำเนิดสินค้า และการบังคับใช้ระบบ Self Certification
3. มีแนวทางการดำเนินการอย่างจริงจังในการลด และยกเลิกมาตรการทางการค้าที่มีใช้มาตรการทางภาษีที่มีความรุนแรงจนเป็นมาตรการกีดกันทางการค้า

ประเด็นซึ่งผู้ประกอบการในเกือบจะทุกอุตสาหกรรมมีความเห็นร่วมกันคือ นโยบายค่าแรง 300 บาท อาจส่งผลให้แรงงานย้ายกลับภูมิลำเนา เนื่องจากอัตราค่าแรงเท่าเทียมกันทั่วประเทศแต่ค่าครองชีพต่างกัน โดยปกติแล้วการปรับค่าแรงควรเป็นไปทีละน้อยเช่นปรับขึ้นร้อยละสิบต่อปี



3.1.2.9 อุตสาหกรรมสิ่งทอ

ภาพรวมอุตสาหกรรมสิ่งทอ

อุตสาหกรรมสิ่งทอประกอบด้วยอุตสาหกรรมต้นน้ำคือ อุตสาหกรรมเส้นใย แบ่งออกเป็น เส้นใยธรรมชาติ (ฝ้าย) และ เส้นใยสังเคราะห์ อุตสาหกรรมปั่นด้าย ทอผ้า ฟอกย้อม และแต่งสำเร็จ วัตถุดิบนำเข้าคือ เส้นใยฝ้ายซึ่งไม่มีในประเทศไทย ส่วนเส้นใยสังเคราะห์ เช่น เส้นใยโพลีเอสเตอร์ สามารถผลิตได้ในประเทศและมีการผลิตเกินความต้องการรวมถึงมีการส่งออก ไทยนำเข้าเส้นใยฝ้ายเกือบร้อยเปอร์เซ็นต์จากสหรัฐอเมริกา ออสเตรเลีย แอฟริกา ซึ่งภาษีการนำเข้าเป็นร้อยละศูนย์ทั้งหมด ดังนั้นราคาจะเปลี่ยนแปลงไปตามอุปสงค์ อุปทาน และส่วนหนึ่งมีความผันผวนจากระบบการซื้อขายล่วงหน้า (Future)

กระบวนการผลิตของสิ่งทอไม่ค่อยมีการเปลี่ยนแปลงทางเทคนิค ต่างจากเครื่องจักร เช่น เครื่องปั่นด้าย ซึ่งจะมีการเปลี่ยนเทคโนโลยีเครื่องจักร ซึ่งไทยยังไม่มีความสามารถในการผลิตเครื่องจักรเหล่านี้ ไทยนำเข้าเครื่องจักรจาก ยุโรป ญี่ปุ่น อินเดีย(จำนวนน้อย)ปัจจุบันแม้จีนและอินเดียจะมีการผลิตเครื่องจักรมากขึ้น แต่ค่านิยมในการใช้เครื่องจักรจากประเทศเหล่านี้ยังมีไม่มากส่วนหนึ่งเนื่องจากผู้ประกอบการที่เคยทดลองใช้เครื่องจักรจากประเทศจีนมีประสบการณ์ที่ไม่ดีในเรื่องการซ่อมบำรุงซึ่งต้องมีค่าใช้จ่ายสูง หอะไหล่ยาก และต้องมีการซ่อมบำรุงค่อนข้างถี่มากกว่าการใช้เครื่องจักรจากประเทศญี่ปุ่น

การส่งออก

การส่งออกของกลุ่มสิ่งทอแบ่งสินค้าออกเป็นสามกลุ่ม ได้แก่ เส้นด้าย ผ้าผืน และ Home Textiles (เช่น ผ้าปูที่นอน ผ้าเช็ดหน้า ปลอกหมอน เป็นต้น)ตลาดหลักคือ อาเซียน

สมัยก่อนตลาดผ้าผืนอยู่ที่สหรัฐอเมริกาและยุโรป แต่ปัจจุบันทั้งสองกลุ่มนี้ย้ายฐานการผลิตมาแถบประเทศที่มีค่าแรงต่ำในเอเชีย ได้แก่ บังกลาเทศ ศรีลังกา เวียดนาม อินโดนีเซีย เป็นต้น โดยทางกลุ่มสิ่งทอไทยจะเป็นผู้ส่งออกวัตถุดิบผ้าผืนให้ลูกค้ากลุ่มนี้ส่งไปตัดเย็บในฐานการผลิตของตนในอาเซียน



ถึงกระนั้นไทยยังมีการส่งออกสินค้าบางชนิด เช่น กลุ่ม Home Textiles ไปยังประเทศที่เป็นฐานการผลิตเช่น ประเทศเวียดนามเป็นจำนวนมาก ส่วนหนึ่งมาจากคุณลักษณะของสินค้าไทยซึ่งมีความแตกต่างทางด้านคุณภาพและการออกแบบ

การจ่ายค่าชดเชยการส่งออกของภาครัฐ

ปัญหาที่พบในปัจจุบันคือ ตั้งแต่เดือนมกราคม 2555 ทางกรมศุลกากรยังไม่คืนเงินภาษีชดเชยการส่งออกให้ โดยอ้างว่ายังไม่มีประกาศฉบับใหม่ เมื่อห้าปีก่อนเคยมีการยกเลิกนโยบายการชดเชยภาษีการส่งออกของภาครัฐ โดยถูกมองว่าเป็นการ Subsidized อุตสาหกรรมภายในซึ่งขัดกับหลักการของ WTO แต่ในทางปฏิบัติเงินตัวนี้ไม่ใช้การให้เปล่าแต่เป็นภาษีแฝงที่บวกรวมอยู่ในการนำเข้าวัตถุดิบ เพียงแต่หลักการคำนวณค่าชดเชยเดิมอาจจะมากกว่าเงินที่ผู้ส่งออกเสียไปเนื่องจากผู้ส่งออกเสียอัตราภาษีวัตถุดิบ แต่อัตราเงินชดเชยถูกคำนวณจากมูลค่าสินค้าสำเร็จที่ทำการส่งออกท้ายที่สุดจึงมีการปรับลดอัตราการชดเชยลง เนื่องจากการนำเข้าวัตถุดิบ (ยกเว้นกลุ่มเครื่องจักร) พวกเส้นด้ายฝ้ายแทบจะไม่มีภาระภาษีแล้ว

การสร้างมูลค่าเพิ่มระหว่างอุตสาหกรรมสิ่งทอและอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่ม

สินค้ากลุ่มสิ่งทอมีการสร้างมูลค่าเพิ่มมากกว่ากลุ่มเครื่องนุ่งห่ม (Garment) เนื่องจากสิ่งทอเริ่มตั้งแต่กระบวนการปั่นด้าย ย้อมผ้า ทอผ้า ในขณะที่กลุ่มเครื่องนุ่งห่มจะถูกแบ่งการผลิตออกเป็นสองลักษณะ คือ การผลิตตามคำสั่งซื้อ (ไทยได้เพียงค่าแรง) และการผลิตที่ใช้กระบวนการผลิตและวัตถุดิบภายในประเทศทั้งหมด เช่น แอบสำเพ็ง ประตูนํ้า โป้เบ้

การใช้สิทธิประโยชน์ทางการค้าเสรี

กลุ่มสิ่งทอแทบไม่มีการใช้สิทธิประโยชน์ทางการค้าเสรีเนื่องจากการค้าขายส่วนใหญ่อยู่ภายในอาเซียนและภาระภาษีแทบจะเป็นศูนย์ทั้งหมดอยู่แล้ว ทำให้ไทยไม่เกิดการได้เปรียบ แต่อาจจะได้ประโยชน์จากกลุ่มประเทศที่ไม่มีการทำข้อตกลงด้วยบางประเทศ



คู่แข่งชั้น

คู่แข่งสำคัญของไทยในอาเซียน ได้แก่ อินโดนีเซีย ซึ่งมีอุตสาหกรรมปั่นด้ายเหมือนไทยและมีความได้เปรียบในแง่การผลิตจากการมีค่าแรงถูก แต่ไทยยังมีความได้เปรียบในแง่ของคุณภาพ ถึงอย่างไรทั้งประเทศจีนและอินโดนีเซียก็มีศักยภาพในการผลิตสินค้าคุณภาพหลากหลายระดับ ประเทศไทยสามารถยกระดับการผลิตให้สูงขึ้นจากการนำเทคโนโลยีมาใช้ เช่น เทคโนโลยีนาโน แต่ปัจจุบันความต้องการสินค้ากลุ่มนี้ยังมีไม่มากประกอบกับต้องใช้ขนาดการผลิตที่ใหญ่พอสมควร ด้านอุตสาหกรรมทอผ้ามีอยู่หลากหลายประเภทกระจายตัวอยู่ในอาเซียน

ปัญหาการวิจัยและพัฒนา

ไทยยังไม่มีศักยภาพทางด้านการวิจัยและพัฒนาเพียงพอ ส่วนหนึ่งเนื่องจากการลงทุนด้านการวิจัยตลอดจนการนำไปปฏิบัติมีต้นทุนสูงผู้ที่ทำได้ส่วนใหญ่จึงเป็นผู้ประกอบการขนาดใหญ่ที่มีบริษัทในเครือจำนวนมาก ปัจจุบันไทยมีการนำเข้าเทคโนโลยี (Know How) จากต่างประเทศบ้าง เช่น Recycle Poly Ester ซึ่งเป็นการนำเส้นใยโพลีเอสเตอร์เก่ากลับมาทำใหม่

ประเด็นการเจรจาในอนาคตและข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ

อุตสาหกรรมสิ่งทอของไทยมีศักยภาพและมีความแข็งแกร่ง และต้องการให้ภาษีทางการค้าเป็นร้อยละศูนย์ทั้งหมด เพื่อการแข่งขันที่ยุติธรรม

โดยเฉพาะอย่างยิ่งอยากให้เร่งเจรจาให้อินเดียลดกำแพงภาษีลงโดยเร็ว เนื่องจากปัจจุบันสินค้าหลายรายการยังอยู่ในรายการสินค้าอ่อนไหวของประเทศอินเดีย รวมถึงเจรจาผ่อนคลายความเข้มงวดทางด้านกฎว่าด้วยถิ่นกำเนิดสินค้าของอินเดียในอีกทางหนึ่งด้วย

ทั้งนี้ภายในอุตสาหกรรมมีการเรียกร้องกับภาครัฐในการเจรจาลดภาษีก่อนที่จะมีการเจรจาจัดทำข้อตกลงการค้าเสรี เนื่องจากทางอุตสาหกรรมมองเห็นความคล้ายคลึงกันของอุตสาหกรรมในแถบอาเซียน และคาดการณ์ความได้เปรียบเสียเปรียบทางการแข่งขันไว้ล่วงหน้าแล้ว ดังนั้นจึงยังไม่มีข้อเรียกร้องโดยเฉพาะ



3.1.2.10 อุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่ม

ภาพรวมของอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มไทย

เสื้อผ้าที่ผลิตในประเทศไทยทำการส่งออกร้อยละ 80 อีกร้อยละ 20 ขายในประเทศ อนาคตคู่แข่งจะเพิ่มมากขึ้นโดยเฉพาะจากอาเซียน ดังนั้นในระยะยาวควรเล็งมองการปกป้องอุตสาหกรรม แต่ต้องมองการรุกตลาด คือ อุตสาหกรรมต้องพัฒนาตนเอง และมองโอกาสที่จะได้รับจากการค้าเสรีให้มากขึ้น

คู่แข่งชั้น

ปัจจุบันกัมพูชาเป็นผู้ส่งออกเสื้อผ้ารายใหญ่ของโลก มูลค่าการส่งออกกว่า 9,000 ล้านดอลลาร์ แต่ครั้งหนึ่งทำการส่งออกจากกัมพูชาเป็นของบริษัทจีน ถึงอย่างไรเสื้อผ้าไทยยังมีความได้เปรียบด้านคุณภาพ และแฟชั่น

แนวทางการปรับตัว

การปรับขึ้นค่าตอบแทนแรงงานไทยส่งผลกระทบต่อธุรกิจโดยตรง อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มไทยควรปรับยุทธศาสตร์ด้วยการ Relocate ส่วนการผลิตที่ใช้แรงงานเป็นหลักออกไปยังแถบประเทศเพื่อนบ้าน บางบริษัทมองการตั้งบริษัทแถบชายแดนให้แรงงานต่างด้าวเดินทางเข้ามาทำงาน แต่ลักษณะดังกล่าวไม่เหมาะสมในระยะยาว เนื่องจากเป็นการปฏิบัติในลักษณะสองมาตรฐาน และอาจถูกฟ้องร้องในที่สุด

ปัญหาและอุปสรรค

- อุปสรรคทางการค้าที่เกิดขึ้นไม่ใช่เรื่องของกฎเกณฑ์ แต่เป็นเรื่องกระบวนการทางธุรกิจทั้ง Business management หรือการ Sourcing ของไทยเอง
- ปัญหาที่เกิดขึ้นจากผลการเจรจาการค้าของไทยคือ ผู้เจรจากับผู้ทำธุรกิจเป็นคนละคนกัน ผู้เจรจาไม่เข้าใจผลกระทบที่จะเกิดขึ้นอุตสาหกรรม
- คนไทยมีจุดอ่อนเรื่องการไม่ยอมออกไปลงทุนต่างประเทศ



ประเด็นการเจรจาในอนาคตและข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ

รัฐบาลควรให้การส่งเสริมและสนับสนุนการออกไปลงทุนในต่างประเทศโดยเฉพาะในประเทศเพื่อนบ้านอาเซียนอาจพิจารณาแนวทางของรัฐบาลจีนเป็นต้นแบบเนื่องจากในเขตที่อุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มเปิดดำเนินการอยู่ในปัจจุบันกลายเป็นศูนย์กลางทางธุรกิจ ทำให้ค่าจ้างแพง ต้นทุนการผลิตสูง และทางการเงินต้องการพื้นที่เพื่อไปส่งเสริมการลงทุนในอุตสาหกรรมประเภทอื่นๆ รัฐบาลจีนจึงให้การสนับสนุนผู้ผลิตที่ต้องการย้ายฐานการผลิตไปยังเขตที่ยังไม่พัฒนาด้านสาธารณูปโภคมากนักหรือย้ายไปลงทุนในพื้นที่ที่กำหนด เช่น ในเขตปกครองตนเองชนชาติจ้วง (กวางสี) ด้วยการช่วยเหลือการจ่ายค่าเช่าให้ผู้ประกอบการ 3 ปี ปีแรกรัฐบาลจ่ายให้ร้อยละ 100 ปีที่สองร้อยละ 75 และปีที่สามร้อยละ 50 หรือถ้าต้องการเปิดหน้าร้านในอาคารแสดงสินค้ารัฐบาลจีนร่วมกับรัฐบาลท้องถิ่นจะให้ช่วงปลอดค่าเช่ายาวนานถึง 5 ปี

ดังนั้นเพื่อรับมือกับต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้นภายในประเทศไทย โดยเฉพาะต้นทุนค่าแรงที่สูงขึ้นอย่างมาก อาจต้องมีการส่งเสริมให้นักลงทุนไทยไปลงทุนในประเทศเพื่อนบ้าน โดยเฉพาะในพม่า และกัมพูชา ซึ่งยังมีค่าแรงที่ต่ำกว่า และมีต้นทุนค่าขนส่งไม่สูงจนเกินไป รัฐบาลต้องเปลี่ยนวิธีการคิดจากพิจารณาเฉพาะมูลค่าการส่งออก ซึ่งบางครั้งแทบจะไม่มีประโยชน์เนื่องจากไทยต้องนำเข้าวัตถุดิบเข้ามาในราคาที่สูงมาก จนทำให้มูลค่าเพิ่มที่เกิดขึ้นโดยคนไทย ในประเทศไทยในการแปรรูปสินค้านำเข้าเหล่านั้นเพื่อส่งออกเหลืออยู่ในสัดส่วนที่ไม่สูงนัก ภาครัฐต้องส่งเสริมให้ไทยสามารถออกไปลงทุนต่างประเทศ แล้วผู้ประกอบการชาวไทยได้ประโยชน์จากการสร้างมูลค่าเพิ่ม เนื่องจากการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการบริหารจัดการ



3.2 บริการ

3.2.1 การคัดเลือกบริการที่ใช้ในการศึกษา

ผลการคัดเลือกภาคบริการที่ใช้ในการศึกษาสัมภาษณ์มีดังต่อไปนี้ บริการก่อสร้าง ธุรกิจโรงแรมและร้านอาหาร บริการด้านสุขภาพ (แพทย์ พยาบาลทันตแพทย์และสปา) ธุรกิจค้าปลีก บริการ Professional services (นักบัญชี วิศวกรและสถาปนิก) และอุตสาหกรรมท่องเที่ยว โดยผู้วิจัยเลือกศึกษาในภาคบริการที่มีการกำหนดข้อตกลงยอมรับร่วม (Mutual Recognition Arrangements: MRAs) และภาคบริการที่บรรจุใน Package 7 และ 8 ที่ประเทศสมาชิกจะทำการเจรจาภายใต้กรอบ AFAS และเป็นภาคบริการที่ประเทศไทยมีศักยภาพในตลาดอาเซียนมาเป็นเกณฑ์ในการพิจารณา

3.2.2 ผลการศึกษาในภาคบริการ

3.2.2.1 บริการท่องเที่ยว

สถานการณ์ปัจจุบันของภาคบริการการท่องเที่ยวในประเทศไทย

สมาคมการท่องเที่ยวภายใต้อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวสามารถจำแนกได้เป็นสองลักษณะใหญ่ใน 2 มิติ คือ

1. จำแนกตามลักษณะพื้นที่ (Area base) ได้แก่ สมาคมในรายจังหวัดต่างๆ เช่น สมาคมภูเก็ต สมาคมเชียงใหม่ สมาคมท่องเที่ยวเมืองสมุย สมาคมท่องเที่ยวพัทยา ฯลฯ
2. จำแนกตามลักษณะการทำงาน (Functional base) เช่น สมาคมโรงแรมไทย สมาคมมัคคุเทศก์ บริษัทนำเที่ยว โดยในกลุ่มของบริษัทนำเที่ยวยังแยกย่อยเป็นน่านักท่องเที่ยวเข้ามาท่องเที่ยวภายในประเทศ (inbound) และ น่านักท่องเที่ยวไทยออกไปท่องเที่ยวในต่างประเทศ (outbound) ฯลฯ

ทั้งนี้จะมีสมาพันธ์การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยเป็นตัวกลางเชื่อมโยงสมาคมเหล่านี้เข้าด้วยกัน ในขณะเดียวกันก็ยังมีสมาคมสาขาอาชีพอื่นๆ เช่น สมาคมของผู้ประกอบการธุรกิจการท่องเที่ยวทางเรือ สมาคมรถรับจ้างไม่ประจำทาง สมาคมภัตตาคารไทย สมาคมสวนสนุก ฯลฯ ที่มีความเกี่ยวข้องกับธุรกิจท่องเที่ยวอีกเป็นจำนวนมาก



แต่เดิมกลุ่มสมาคมทั้งสองลักษณะ (Area base และ Functional base) มักจะมีความคิดเห็นไม่ตรงกัน เนื่องจากกลุ่มสมาคมตามลักษณะการทำงาน มองการท่องเที่ยวโดยแบ่งเป็นสาขา เช่น สาขาที่พัก สาขานำเที่ยว สาขาการขนส่งและเห็นว่ากลุ่มของตนเองมีมูลค่าการลงทุนสูงกว่า ดังนั้นจึงมีความสำคัญมากกว่า โดยการลงทุนสูงมาจากการสร้างโรงแรม ที่พัก และสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ แต่ในส่วนกลุ่มตามลักษณะพื้นที่มองว่า นักท่องเที่ยวมาเพื่อซื้อแหล่งท่องเที่ยวในแต่ละพื้นที่เป็นสำคัญ ดังนั้นความสำคัญจึงไม่ได้อยู่ที่โรงแรมที่พัก หรือร้านอาหาร

ทั้งที่ในสภาพความเป็นจริงแล้วทุกกลุ่มภายใต้อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวล้วนมีความสัมพันธ์และมีความสำคัญเท่าเทียมกัน และมีความสำคัญมากทั้งสิ้น เนื่องจากหากส่วนใดส่วนหนึ่งเสียหาย เช่น การเกิดอาชญากรรมจากม็ควุฒิสภาเพียงคนเดียว ผลกระทบจะเกิดขึ้นกับทั้งอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว แต่บางครั้งความเกี่ยวข้องกันในด้านผลประโยชน์หรือกำไรทางธุรกิจส่งผลให้การรวมตัวกันเป็นไปได้ยาก ยกตัวอย่างเช่น ความไม่สามารถรวมตัวกันระหว่างผู้ประกอบการโรงแรมและบริษัทนำเที่ยว อาจเกิดขึ้นเนื่องจากข้อจำกัดด้านงบประมาณของนักท่องเที่ยว โดยหากนักท่องเที่ยวเสียค่าใช้จ่ายในรูปแบบของค่าโรงแรมในสัดส่วนที่สูง ก็จะมีงบประมาณเหลือสำหรับใช้จ่ายกับบริษัทนำเที่ยวได้ลดลง กรณีดังกล่าวแตกต่างจากกลุ่มสินค้าซึ่งแต่ละอุตสาหกรรมเป็นอิสระต่อกัน ส่งผลให้สภาอุตสาหกรรมทำการรวมกลุ่มอุตสาหกรรมสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพแต่เหตุการณ์ตรงกันข้ามเกิดขึ้นกับภาคบริการการท่องเที่ยว ที่ยิ่งความเกี่ยวพันกันสูงกลับทำให้กลุ่มธุรกิจไม่สามารถรวมตัวกันได้

ดังนั้นในปี 2544 จึงได้มีพระราชบัญญัติกำหนดให้มีการจัดตั้งสภาอุตสาหกรรมท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยขึ้น โดยสภาฯ มีสมาคมการท่องเที่ยวประเภทต่างๆ เป็นสมาชิกโดยไม่ได้ลงถึงระดับผู้ประกอบการเป็นสมาชิก ดังนั้นสภาจึงทำหน้าที่เพียงดูแลในเชิงนโยบาย ส่วนในด้านการปฏิบัติ และการเชื่อมโยงนโยบายไปสู่ตัวผู้ประกอบการเป็นเรื่องของสมาคม เนื่องจากสมาคมท่องเที่ยวบางสมาคมดำเนินการมาแล้วมากกว่า 40-50 ปีทำให้มีความแข็งแกร่งและดูแลสมาชิกของตนเองได้เป็นอย่างดี



นอกจากนี้สภาอุตสาหกรรมท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยยังทำหน้าที่เป็นองค์กรตัวแทนภาคเอกชนในการสร้างปฏิสัมพันธ์กับภาครัฐ เช่น เป็นตัวแทนของภาคธุรกิจการท่องเที่ยวร่วมกับภาครัฐบาลในการเจรจาการค้าระหว่างประเทศ

เนื่องจากอุตสาหกรรมท่องเที่ยวมีกลุ่มผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องจำนวนมาก ปัญหาหนึ่งที่มีมักจะเกิดขึ้นคือ ความไม่ได้สมดุลในการรับฟังความคิดเห็นระหว่างกลุ่มผู้ประกอบการรายเล็กและรายใหญ่ ในการกำหนดนโยบายในเรื่องต่างๆ ทั้งๆที่สัดส่วนร้อยละ 80 ของธุรกิจเป็น SMEs ยกตัวอย่างสมาคมโรงแรมไทยมีสมาชิกในสังกัดจำนวน 500 โรงแรมจากจำนวนโรงแรมที่มีการจดทะเบียนอย่างถูกต้องในประเทศไทยกว่า 6,000 โรงแรมแต่เมื่อสมาคมโรงแรมไทยต้องการเสนอข้อเรียกร้องก็มักจะอ้างตนว่าเป็นตัวแทนกลุ่มโรงแรมทั้งหมด ทั้งที่ในความเป็นจริงจำนวนสมาชิกคิดเป็นเพียงสัดส่วนต่ำกว่าร้อยละ 10 ของโรงแรมที่จดทะเบียนทั้งหมดเท่านั้นซึ่งในสภาพความเป็นจริงยังมีผู้ประกอบการรายเล็กที่ไม่ทำการจดทะเบียนสถานประกอบการของตนเป็นโรงแรมอีกในราว 5,000 กว่าราย เช่น guesthouse อพาทเมนต์ขนาดเล็ก บ้านพักตากอากาศขนาด 5-10 ห้อง เหล่านี้เป็นต้นซึ่งกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจเหล่านี้ก็มีการรวมกลุ่มเช่นกัน โดยมากมักอยู่ในลักษณะของชมรม เช่น ชมรมตรอกข้าวสาร เป็นต้นทำให้ในบางครั้งข้อเรียกร้องของบางสมาคมไม่ได้เป็นข้อเรียกร้องอย่างแท้จริงของผู้ประกอบการทั้งหมดอีกตัวอย่างหนึ่งคือสมาคมบริษัทนำเที่ยวเคยเสนอการคัดเลือกสมาชิกสมาคมโดยการให้บริษัทที่ต้องการเข้าเป็นสมาชิกและได้รับการรับรองต้องมีการวางเงินค้ำประกัน โดยกำหนดวางเงินค้ำประกันในอัตราที่สูงภายใต้เหตุผลว่ามาตรการดังกล่าวจะช่วยลดปัญหาการหลอกลวงนักท่องเที่ยว แต่แท้จริงแล้วมาตรการดังกล่าวกลับเป็นการขัดขวางการเข้ามาของผู้ประกอบการรายเล็กที่ไม่ได้จดทะเบียน ทั้งที่ในความเป็นจริงการมีเงินมาวางค้ำประกันกับความซื่อสัตย์ในการบริการลูกค้าเป็นคนละประเด็นที่ไม่เกี่ยวข้องกัน และยังไม่ก่อให้เกิดการกระจายรายได้ในอุตสาหกรรมอีกด้วย

การเข้ามาลงทุนของต่างชาติ

ความคิดเห็นต่อกรณีโรงแรมต่างชาติเข้ามาเปิดให้บริการในไทย ในปัจจุบันนักลงทุนต่างชาติสามารถถือหุ้นได้สูงสุดร้อยละ 49 แต่ในทางปฏิบัติโรงแรมที่มีชื่อเป็นโรงแรมในเครือต่างชาติ หรือโรงแรมใน



เครื่องมือที่เครือข่ายทั่วโลก มักจะมีเจ้าของ และผู้ถือหุ้นส่วนใหญ่เป็นคนไทย แล้วจ้างเครือโรงแรมต่างชาติเข้ามาทำหน้าที่บริหารจัดการมากกว่า

ทั้งนี้ผู้บริหารระดับสูงในอุตสาหกรรมโรงแรมที่ประสบความสำเร็จอันดับต้นๆในไทยมักจะเป็นชาวต่างชาติ เนื่องจากธรรมชาติของคนไทยไม่มีความเด็ดขาดในการปกครอง มักจะยอมประนีประนอมกับความไม่มีวินัยของพนักงาน ทำให้ไม่สามารถควบคุมการทำงานให้สามารถให้บริการในระดับที่ดีเลิศกับลูกค้าได้ ด้วยความที่ยอมประนีประนอมสูงนี้เอง ทำให้โรงแรมที่เป็นเครือข่ายระดับโลกส่วนใหญ่ มักจะมีคนไทยเป็นเจ้าของ ใช้ระบบบริหารจัดการแบบสหรัฐอเมริกาซึ่งมีเทคโนโลยีในด้าน Hotel Management แต่มีเจ้าหน้าที่บริหารเป็นชาวยุโรปที่มีความมีวินัยสูง

ทัศนคติของผู้ประกอบการภาคบริการการท่องเที่ยวต่อการเปิดเสรีการค้า

เมื่อกล่าวถึงการเปิดเสรีภาคบริการ ผู้ประกอบการไทยส่วนใหญ่มักจะกลัวการเข้ามาของผู้ประกอบการต่างชาติ โดยกลุ่มบริษัทนำเที่ยวมักจะกลัวการเข้ามาของบริษัทนำเที่ยวจาก เกาหลี รัสเซีย ยุโรป ในขณะที่กลุ่มโรงแรมก็กังวลกับการเข้ามาลงทุนของเครือโรงแรมต่างชาติขนาดใหญ่เช่นกัน ทั้งนี้ในส่วนของกลุ่มโรงแรมมีการเสนอการสร้างข้อกีดกันทางการค้าในลักษณะของการกำหนดให้โรงแรมต่างชาติที่จะเข้ามาลงทุนได้ต้องมีการลงทุนในมูลค่าไม่ต่ำกว่า 10 ล้านบาท ซึ่งอาจจะมีข้อขัดแย้งกับการกฏเกณฑ์ในการเปิดเสรีการค้าบริการในลักษณะของมาตรการกีดกันทางการค้าที่มีใช้มาตรการทางภาษี (Non Tariff Barriers: NTBs)

แต่หากวิเคราะห์ในภาพกว้างของทั้งอุตสาหกรรมแล้วการเปิดเสรีจะก่อให้เกิดประโยชน์ เนื่องจากนักท่องเที่ยวที่มาจากนอกกลุ่มอาเซียนมักจะไม่ท่องเที่ยวโดยมีจุดหมายเพียงประเทศเดียว แต่จะเดินทางไปยังประเทศอื่นๆ ในอาเซียนด้วย ดังนั้นเมื่อพิจารณาประกอบกับทำเลที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ ประเทศไทยมีข้อได้เปรียบในลักษณะของการเป็นประตูอาเซียน(Hub/ Gateway)ดังนั้นการเปิดเสรีการค้าบริการการท่องเที่ยวภายใต้กรอบประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน จึงถือเป็นโอกาสที่ดีสำหรับผู้ประกอบการไทยในการสร้างเครือข่าย แต่ทั้งนี้ประเทศไทยจำเป็นต้องมีการวางแผนในการผลักดันให้อุตสาหกรรมท่องเที่ยวในประเทศมีความแข็งแกร่งขึ้นเสียก่อน



การออกสู่ตลาดอาเซียนภายใต้ประชาคมอาเซียน

การออกสู่ตลาดต่างประเทศต้องพิจารณาแยกกลุ่ม หากเป็นประเทศเพื่อนบ้านในแถบอาเซียนถือเป็นโอกาสของผู้ประกอบการท่องเที่ยวไทยทั้งขนาดใหญ่ และทั้งผู้ประกอบการ SMEs ชาวไทยที่จะเข้าไปลงทุน เช่น สร้างโรงแรม สร้างที่พัก และโครงสร้างพื้นฐานทางการท่องเที่ยวต่างๆ ในกลุ่มประเทศเพื่อนบ้าน โดยเฉพาะในกลุ่ม CLMV ทั้งนี้ SMEs ไทยมีศักยภาพอยู่แล้วเพียงแต่ขาดความรู้เรื่องกฎหมายของประเทศที่จะไปลงทุน

แต่สำหรับประเทศที่พัฒนาแล้วและมีระยะทางไกลจากไทยที่เป็น Dialogue Partners ภายใต้ข้อตกลงทางการค้าในกรอบ ASEAN Plus One อาทิ ญี่ปุ่น เกาหลี ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ ถือเป็นช่องทางทางธุรกิจสำหรับกลุ่มผู้ประกอบการการท่องเที่ยวขนาดใหญ่เท่านั้นโดยลักษณะของการออกไปลงทุนจะเป็นธุรกิจประเภทร้านอาหาร สปา บริษัทนำเที่ยว เป็นต้น

บริษัทของไทยที่มีการเติบโตดีที่สุดและมีศักยภาพในการออกต่างประเทศ คือ เซ็นทรัล แต่แท้จริงแล้ว SMEs ไทยส่วนใหญ่ล้วนมีศักยภาพ ประกอบกับประเทศในแถบอาเซียนให้การยอมรับประเทศไทย ประเทศที่ไทยมีโอกาสเข้าไปรุกได้ ได้แก่ ลาว พม่า แต่ในกรณีของกัมพูชานั้น ในขณะนี้เวียดนามและสิงคโปร์เข้าไปลงทุนเกือบเต็มพื้นที่แล้ว ทั้งนี้รัฐบาลไทยควรมีหน่วยงานหลักที่มีหน้าที่รับผิดชอบโดยเฉพาะในการทำการศึกษาศักยภาพโอกาสทางธุรกิจในประเทศเหล่านี้ รวมทั้งทำหน้าที่เผยแพร่ให้ความรู้กับผู้ประกอบการในการออกไปทำธุรกิจในต่างประเทศ และต้องมีการคุ้มครองกลุ่มผู้ประกอบการที่ออกไปดำเนินธุรกิจด้วย

โดยผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมท่องเที่ยวหลายรายพิจารณาว่าโครงสร้างปัจจุบันของกระทรวงท่องเที่ยวและกีฬาไม่เอื้อให้กระทรวงสามารถปฏิบัติหน้าที่ในเชิงรุกในลักษณะนี้ได้มากนัก แต่ควรมีการจัดตั้งองค์กรในลักษณะเดียวกับโครงการเฉพาะกิจที่มีหน้าที่เฉพาะ เช่น โครงการ Eastern Seaboard ต้องมีแผนบูรณาการให้งานของหลายๆ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกันสามารถเชื่อมโยงกันได้ อย่างสนิท และมีต้องมีสำนักเลขาธิการ (Secretariat) ที่มีคุณภาพ มีความเข้มแข็ง เนื่องจากการท่องเที่ยวเป็นภาคธุรกิจ เป็นภาคการผลิตมีขนาดความรับผิดชอบใหญ่กว่าขอบเขตการปฏิบัติหน้าที่ของกระทรวงหลักเพียงกระทรวงเดียวโดยโครงสร้างขององค์กรนี้อาจมีลักษณะที่คล้ายกันกับการควบ



รวมสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (NESDB) ผสมผสานกับ
สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน(BOI)เข้าด้วยกัน

ปัจจุบันกระทรวงท่องเที่ยวฯ มักจะให้ความสำคัญกับการทำหน้าที่เป็นผู้คุมกฎ(Regulator)และ
ทำงานวิชาการโดยมีการตั้งสถาบันพัฒนาบุคลากรทางด้านท่องเที่ยว ในความเป็นจริงการจัดตั้ง
สถาบันนี้ของกระทรวงก่อให้เกิดความซ้ำซ้อนขึ้นในระบบ เนื่องจากรัฐบาลมีกระทรวงศึกษาธิการทำ
หน้าที่ผลิตบุคลากรในช่วงก่อนวัยทำงาน และมีกระทรวงแรงงานทำหน้าที่พัฒนาบุคลากรที่อยู่ใน
ตลาดแรงงานอยู่แล้ว ดังนั้นแนวทางที่ควรจะเป็นคือให้ทั้งสองหน่วยงานนี้ทำหน้าที่พัฒนาทรัพยากร
บุคคลให้เชี่ยวชาญ อย่าให้หน่วยงานอื่นๆ เข้ามาทำงานในลักษณะที่ซ้ำซ้อนกัน แต่หน่วยงานอื่นๆ
ควรแสดงความต้องการว่าอยากได้บุคลากรลักษณะใด รวมทั้งเข้าไปจัดการปรับปรุงหลักสูตรการ
เรียนการสอน และการฝึกอบรมร่วมกับสถาบันการศึกษาและร่วมกับ 2 กระทรวงหลักนี้

ASEAN Mutual Recognition Arrangement (MRA) on Tourism Professional

เนื่องจากประเทศสมาชิกอาเซียนต่างก็ไม่มีความพร้อมด้วยตนเองในการเริ่มต้นจัดทำมาตรฐาน
วิชาชีพด้านการท่องเที่ยวในลักษณะของข้อตกลงยอมรับร่วม ทำให้ประเทศออสเตรเลียเสนอตัวเข้า
มาเป็นผู้ดำเนินการจัดทำ รวมทั้งทำการเดินสายเพื่อโน้มน้าวประเทศสมาชิกอาเซียนทั้ง 10 ประเทศ
ยอมรับ MRA ฉบับนี้ (นอกจากการท่องเที่ยวแล้ว ยังมี MRA อีก 4 ฉบับที่ดำเนินการในลักษณะนี้)
สุดท้าย MRA ที่เกิดขึ้นจึงเป็นการกำหนดแนวทางมาจากภายนอกประเทศสมาชิกอาเซียนเอง ทำให้มี
หลายฝ่ายเกิดความกังวลในเรื่องของการครอบงำทางความคิดจากประเทศออสเตรเลีย ตัวอย่างของ
MRA ด้านการท่องเที่ยวที่มีการกำหนด 32 ตำแหน่งงานที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยว เช่น พนักงาน
นำเที่ยว หัวหน้าพ่อครัว แม่ครัว เป็นต้นซึ่งมาตรฐานเหล่านี้กลับสอดคล้องกับแนวทางการปฏิบัติ
ภายในประเทศออสเตรเลียมากกว่าแนวทางการปฏิบัติงานภายในประเทศอาเซียน โดยในปัจจุบัน
MRA ของ Tourism Professional เหลือเพียงประเทศไทยประเทศเดียวที่ยังไม่ได้ลงนามเนื่องจาก
อยู่ในขั้นตอนการผ่านระบบรัฐสภา แม้ว่าในทางไม่เป็นทางการ ประเทศไทยก็ได้ยอมรับกับ
MRA ฉบับนี้ไปแล้ว



ทั้งนี้ MRA ถือเป็นโอกาสสำหรับผู้ประกอบการ แต่เป็นภัยคุกคามแก่ผู้ประกอบการวิชาชีพ กล่าวคือ ผู้ประกอบการหรือเจ้าของธุรกิจจะมีอำนาจในการต่อรองเพิ่มมากขึ้น เช่น ในการจ้างงาน ถ้า บุคคลากรในประเทศไทยทำไม่ได้ตาม MRA เจ้าของธุรกิจก็นำเข้าผู้ประกอบการวิชาชีพจากต่างประเทศ หรือจากอาเซียนเข้ามาทำงานได้ในอนาคต ด้วยค่าแรงที่อาจจะเท่ากับกับผู้ประกอบวิชาชีพชาวไทย ด้วยกันเอง ในขณะที่ผู้ประกอบการตกเป็นฝ่ายเสียเปรียบเนื่องจากอำนาจการต่อรองที่ลดลง รวมทั้งยังต้องพยายามทำให้ตัวเองมีคุณสมบัติเทียบเท่าหรือมากกว่าที่กำหนดไว้ใน MRA ให้ได้ และต้องไม่เรียกร้องค่าจ้างที่สูงจนเกินไปจึงจะมีงานทำ

สถานการณ์นักท่องเที่ยวในปัจจุบัน

นักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในแต่ละประเทศอาเซียนมีความแตกต่างกัน โดยนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้าไปในประเทศมาเลเซียและสิงคโปร์ส่วนใหญ่ (เกินกว่าร้อยละ 60) จะเป็นนักท่องเที่ยวจากในประเทศอาเซียน ซึ่งต่างจากไทยที่มีโครงสร้างนักท่องเที่ยวส่วนใหญ่ (เกินกว่าร้อยละ 60) เดินทางเข้ามาจากประเทศต้นทางที่อยู่นอกประชาคมอาเซียน ซึ่งแสดงให้เห็นว่าประเทศไทยมีสถานะเป็นประตูสู่อาเซียน (Hub/ Gateway) ดังนั้นจากแนวโน้มที่เมื่อมีการเปิดเสรีมากขึ้นโดยเฉพาะตาม แผนงาน People-to-People Connectivity ซึ่งเป็น 1 ใน 3 แผนงานหลักภายใต้ Master Plan on ASEAN Connectivity การท่องเที่ยวในอาเซียนมากกว่าหนึ่งประเทศโดยนักท่องเที่ยว ทั้งจากในภูมิภาคอาเซียนและจากนอกภูมิภาคอาเซียนน่าจะเกิดขึ้น และไทยน่าจะเป็นผู้ได้รับ ประโยชน์จากการขยายตัวของการท่องเที่ยวในภูมิภาค เนื่องจากไทยมีศักยภาพที่จะเป็นศูนย์กลาง อาเซียนได้ แต่ ณ ปัจจุบันลักษณะของการเคลื่อนย้ายบุคคลอย่างเสรีโดยเฉพาะนักท่องเที่ยวใน ภูมิภาคยังไม่เกิดขึ้น

สถิตินักท่องเที่ยวจากประเทศรัสเซียมาไทยจำนวนมาก เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าร้อยละ 60 และการที่ นักท่องเที่ยวบางกลุ่มเช่นนักท่องเที่ยวรัสเซียไม่ยอมเดินทางไปประเทศอื่นในอาเซียน ยกเว้นประเทศไทย ทั้งนี้ส่วนหนึ่งเป็นเพราะธรรมชาติของคนไทยที่มีลักษณะผ่อนคลาย ประณีประนอม ไม่เคร่งครัด ในกฎระเบียบดังนั้นไทยควรมองโครงสร้างทั้งระบบว่าจะทำอย่างไรให้ธุรกิจเติบโตอย่างมีศักยภาพ รองรับอุปสงค์จำนวนมากที่จะเกิดขึ้นในอนาคต



แม้อุตสาหกรรมท่องเที่ยวไทยมีการรุกในต่างประเทศอยู่พอสมควรไม่จำเป็นต้องรอให้นักท่องเที่ยวเดินทางเข้ามาเอง โดยหลายบริษัทนำเที่ยวเดินทางออกไปลงทุนเปิดสำนักงานในรัสเซีย จีน และอินเดีย เพื่ออำนวยความสะดวกแก่นักท่องเที่ยวที่ต้องการเข้ามายังประเทศไทย ทั้งนี้ในต่างประเทศเราอาจไม่ได้ประโยชน์ในทุกภาคส่วนของสายการผลิตแต่ผู้ประกอบการท่องเที่ยวไทยกลับพิจารณาว่าไทยอาจจะไม่มีความจำเป็นที่จะต้องไปเปิดบริษัทนำเที่ยวในต่างประเทศเพราะสามารถร่วมมือกับบริษัทท้องถิ่นในลักษณะของ Local Collaboration ได้โดยความสัมพันธ์อยู่ในลักษณะของการแลกเปลี่ยนลูกค้าระหว่างกัน เช่น นักท่องเที่ยว Outbound ชาวไทยที่ออกไปต่างประเทศก็ไปใช้บริการบริษัทนำเที่ยวท้องถิ่นที่บริษัทไทยไปทำความร่วมมือไว้และเมื่อนักท่องเที่ยวต่างชาติ Inbound เข้ามาก็มาใช้บริการบริษัทนำเที่ยวในประเทศไทย ที่มีสัญญาร่วมมือกัน

ปัจจุบันนักท่องเที่ยวไทยนิยมใช้บริการบริษัททัวร์ของไทย และออกไปเที่ยวในลักษณะเป็นกรุ๊ปที่บริษัทนำเที่ยวจัดโปรแกรมการท่องเที่ยวให้ทุกรายการทั้งอาหาร ที่พัก และสถานที่ท่องเที่ยว แต่ในอนาคตแนวโน้มการท่องเที่ยวด้วยรูปแบบนี้อาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ ขึ้นอยู่กับพฤติกรรมของคนรุ่นใหม่ที่จะหันไปนิยมบริษัททัวร์ของต่างชาติในไทย หรืออาจเปลี่ยนค่านิยมเป็นการเดินทางไปท่องเที่ยวด้วยตัวเอง ถึงอย่างไรปัจจุบันบริษัททัวร์ต่างชาติที่เข้ามาลงทุนในไทยยังมีความเสียเปรียบทางด้านต้นทุนที่สูงกว่าของบริษัทไทย

จุดอ่อนของอุตสาหกรรมท่องเที่ยวไทย

จุดอ่อนของอุตสาหกรรมท่องเที่ยวไทยที่สำคัญมี 2 ประการคือ 1) ความปลอดภัยของนักท่องเที่ยวทั้งจากอุบัติเหตุ อาชญากรรม และจากความไม่ซื่อสัตย์ของผู้ประกอบการท่องเที่ยว และ 2) จุดอ่อนในระบบของการเข้าถึงแหล่งท่องเที่ยว (Accessibility) ซึ่งเกี่ยวข้องกับทั้งผู้ประกอบการและภาครัฐ เช่น ในเรื่องของคุณภาพถนน สายการบิน เรือ รถไฟ สายการบิน เส้นทางและบริการของระบบรถไฟ รวมทั้งข้อมูลเบื้องต้นของแหล่งท่องเที่ยว และข้อมูลต่างๆ ไป เช่น ป้ายบอกทาง แผนที่ การติดต่อสื่อสาร เหล่านี้เป็นต้น



แนวโน้มการท่องเที่ยวในอนาคต

ปัจจุบันนักท่องเที่ยวต่างชาติร้อยละ 30-40 ที่เข้ามาในประเทศไทยมีลักษณะ FIT (Free Individual Traveler) คือเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวด้วยตนเองและร้อยละ 60-65 ของกลุ่มนี้มีแนวโน้มที่จะกลับมาเที่ยวอีกครั้ง(Repeater) โดยนักท่องเที่ยวเหล่านี้จะทำการค้นหาข้อมูลผ่านทางระบบ Internet และเข้ามาท่องเที่ยวด้วยตัวเอง ดังนั้นระบบการเข้าถึงแหล่งท่องเที่ยว (Accessibility) ที่กล่าวถึงไปแล้วข้างต้นจึงมีความสำคัญอย่างมาก ควรจะอำนวยความสะดวกนักท่องเที่ยวให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้

ซึ่งรูปแบบการท่องเที่ยวแบบ FIT ที่มีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้นนี้สอดคล้องกับบทบาทของบริษัทนำเที่ยวขาเข้า (Inbound) ที่เริ่มมีบทบาทและความสำคัญลดลงเรื่อยๆ โดยลดลงในลักษณะของสัดส่วนเมื่อเปรียบเทียบกับกรท่องเที่ยวรูปแบบอื่นๆ แม้ว่าปริมาณจำนวนนักท่องเที่ยวอาจจะไม่ได้ลดน้อยลงก็ตามโดยนักท่องเที่ยวที่ใช้บริการบริษัทนำเที่ยวส่วนใหญ่เป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวที่เดินทางมาท่องเที่ยวในประเทศไทยเป็นครั้งแรก

ประเด็นการเจรจาในอนาคตและข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ

1. หาก MRA บริการการท่องเที่ยวมีผลบังคับใช้ และเมื่อมีการเปิดเสรีการเคลื่อนย้ายแรงงานฝีมือ อำนวยความสะดวกจะตกอยู่กับนายจ้าง ในขณะที่ลูกจ้างชาวไทยจะสูญเสียอำนาจต่อรองในทุกระดับในทั้ง 32 วิชาชีพ
2. เนื่องจากธุรกิจบริการใน Mode1: Cross Border Consumption ของภาคบริการไม่สามารถสร้างการกีดกันได้ เนื่องจากระบบโทรคมนาคมและระบบอินเทอร์เน็ตที่พัฒนามากขึ้น ดังนั้นผู้ประกอบการต้องพยายามปรับตัวเองให้สามารถขายบริการที่มีความแตกต่างจากผู้ประกอบการรายอื่น และสามารถสนองอุปสงค์ของผู้บริโภคในลักษณะ Customize ได้ ผู้ประกอบการต้องพยายามปรับตัวเองให้อยู่รอดได้ เนื่องจากรูปแบบการบริโภคมีการเปลี่ยนแปลงไปตามเวลาเช่นกัน และต้องมีการนำเอาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาประยุกต์ใช้ในการทำธุรกิจมากยิ่งขึ้น โดยอย่างน้อยที่สุดก็ต้องมี Website ของตนเอง เพื่อให้ให้นักท่องเที่ยวชาวต่างชาติสามารถหาข้อมูลได้ มิฉะนั้นก็จะเสียโอกาสให้กับผู้ประกอบการที่มีความพร้อมในทางเทคนิคมากกว่า



3. รัฐบาลต้องเริ่มวางแผนแม่บท และกำหนดยุทธศาสตร์อย่างจริงจังว่าจะทำอย่างไรให้ประเทศไทยเป็น Regional Hub ในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวให้รวดเร็ว มีประสิทธิภาพ และมีความยั่งยืนที่สุด
4. ภาคเอกชนต้องการให้รัฐบาลผลักดันแผนแม่บทความเชื่อมโยงอาเซียน (Master Plan on ASEAN Connectivity: MPAC) ให้เป็นเรื่องเร่งด่วน ความเชื่อมโยงทางถนน รถไฟ สายการบิน สายการบินเดินเรือ การอำนวยความสะดวกด้านการผ่านแดน การออก ASEAN Single Visa จะทำให้การวางแผนการท่องเที่ยวของนักท่องเที่ยวทั้งจากในและนอกอาเซียนเปลี่ยนไป ไทยจะสามารถใช้ประโยชน์จากสิ่งเหล่านี้ในการสร้างตนเองให้กลายเป็นจุดศูนย์กลางการท่องเที่ยวของภูมิภาคได้
5. ผู้ประกอบการในธุรกิจท่องเที่ยวทั้งห่วงโซ่อุปทานต้องเข้ามาประชุมร่วมกันเพื่อสร้างแผนแม่บทการท่องเที่ยวไทยที่ทุกฝ่ายได้ประโยชน์ เพราะปัจจุบันปัญหาที่พบคือ บริษัทท่องเที่ยวพยายามขายโปรแกรมการท่องเที่ยวในราคาที่ถูกที่สุดเพื่อแย่งลูกค้าต่างชาติกันเอง ทำให้โรงแรม ร้านอาหาร บริษัทขนส่ง แหล่งท่องเที่ยว โดนกดราคาไปด้วยแต่ธุรกิจต่อเนื่องก็ต้องยอมตัดราคาลง เพราะต้องการยอดขาย ต้องการ Volume ทั้งที่ในความเป็นจริง ถ้ามีการร่วมเจรจา ร่วมวางแผนกำหนดกลยุทธ์ กำหนดราคาด้วยกันตั้งแต่ครั้งแรก โปรแกรมการท่องเที่ยวที่น่าสนใจและดึงดูดลูกค้าต่างชาติ อาจไม่จำเป็นต้องเป็นการแข่งขันด้านราคาเพียงอย่างเดียวเสมอไป ดังนั้นผู้ประกอบการด้านการท่องเที่ยวจึงมีข้อเสนอแนะให้หน่วยงานภาครัฐ เข้ามามีบทบาทร่วมเป็นเจ้าของทำให้เวทีการประชุมสัมมนาาร่วมกันของผู้ประกอบการธุรกิจการท่องเที่ยวทั้งห่วงโซ่อุปทานเกิดขึ้น และต้องเป็นการร่วมประชุมกับหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องทั้งหมดด้วย
6. ไทยควรมีแหล่งท่องเที่ยวในลักษณะที่มนุษย์สร้างขึ้น (Man made) ที่สื่อหรือดึงดูดเด่นของไทย ไม่จำเป็นต้องจำกัดความคิดอยู่ที่การสร้าง Casino เท่านั้น แต่ต้องเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่เป็นที่ยอมรับในระดับสากลและต้องแสดงออกถึงตัวตนความเป็นไทยและอาเซียนอย่างชัดเจน เชื่อว่าจากจำนวนนักท่องเที่ยวสิงคโปร์ไม่สามารถสู้อุตสาหกรรมท่องเที่ยวไทยได้ เพราะส่วนใหญ่เป็นนักท่องเที่ยวจากภายในกลุ่มประเทศอาเซียนเท่านั้น แต่นักท่องเที่ยวของไทยส่วนใหญ่เดินทางมาจากทั่วโลกการสร้าง Man Made Attraction ที่ดีจะช่วยบรรเทาปัญหาเรื่อง Green Season หรือ Low Season ด้วย



7. รัฐควรมีเงินทุนตั้งต้น(Initial Fund)ร่วมกับภาคเอกชนไทยและร่วมกับองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น เพื่อรักษาแหล่งท่องเที่ยวในแต่ละท้องถิ่นและสร้างระบบรองรับนักท่องเที่ยวเพื่อให้แหล่งท่องเที่ยวดำรงอยู่ได้อย่างยั่งยืน โดยเฉพาะแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติ เชื่อว่าจะก่อให้เกิดประสิทธิภาพมากกว่าการกระจายงบประมาณลงสู่ท้องถิ่นด้วยวิธีการเช่นในปัจจุบัน ที่ให้ท้องถิ่นนำไปบริหารจัดการกันเองโดยไม่มีการวางแผนงานร่วมกันระหว่างส่วนกลาง ส่วนท้องถิ่น และภาคเอกชน
8. ผู้ประกอบวิชาชีพในภาคบริการอาหารและเครื่องดื่มต้องการให้ภาครัฐดำเนินการสนับสนุนโครงการอย่างต่อเนื่อง (แม้ว่ามีการเปลี่ยนแปลงรัฐบาลก็อยากให้โครงการดำเนินต่อไป ไม่ใช่เริ่มต้นนับหนึ่งใหม่ทุกรัฐบาล)และการสนับสนุนพ่อครัวแม่ครัวที่จะออกไปทำงานในต่างประเทศอย่างเต็มที่
9. พ่อครัวแม่ครัวที่ต้องการเดินทางไปทำงานต่างประเทศขาดการเตรียมตัวและศึกษาขั้นตอนก่อนล่วงหน้า ส่วนใหญ่รอให้มีคนมาติดต่อแล้วจึงเดินทางไปทำงานโดยบางครั้งคุณสมบัติไม่ผ่านเงื่อนไขของแต่ละประเทศกำหนดไว้ ในท้ายที่สุดก็ไม่สามารถเดินทางออกไปทำงานได้จริงทางภาครัฐควรจัดงบประมาณในการฝึกอบรมแก่พ่อครัวแม่ครัวให้มีคุณสมบัติครบถ้วนและความพร้อมในออกไปทำงานในต่างประเทศ
10. ปัญหาของนายหน้าที่หากคนไปทำงานในต่างประเทศควรทำการแก้ไขด้วยการจัดให้มีการลงทะเบียนบริษัทนายหน้าเหล่านั้นเพื่อป้องกันการเอาเปรียบของบริษัทนายหน้า
11. ภาคการศึกษา โดยเฉพาะอาชีวศึกษาต้องปรับตัวอย่างยิ่งในการสร้างบุคลากรที่มีคุณภาพมากกว่าเพื่อป้อนอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ปัจจุบันพบปัญหาว่า เด็กจบใหม่ที่เริ่มต้นทำงานไม่สู้งาน และย้ายงานบ่อย รวมทั้งไม่มีความรู้ความชำนาญมากเพียงพอในระดับที่สามารถปฏิบัติงานได้จริง



3.2.2.2 บริการสปา

สถานการณ์ของธุรกิจสปาไทย

ธุรกิจสปาถือเป็นธุรกิจค่อนข้างใหม่ของไทย เกิดขึ้นประมาณสิบปีที่แล้ว วิสัยทัศน์ของธุรกิจสปาไทย คือ การผลักดันประเทศไทยให้เป็นศูนย์กลางการบริการสปาของโลก ปัจจุบันสมาพันธ์สปาไทยได้รับความร่วมมือจากสสว. ทำการพัฒนาาร่วมกับสปาตะวันตก (เป็นกรณีศึกษาแลกเปลี่ยนกับประเทศตุรกี) พื้นฐานธุรกิจสปาของไทยยังต้องพึ่งพิงกับธุรกิจการท่องเที่ยว โดยในอดีตรายได้หลักจากธุรกิจสปาขึ้นกับธุรกิจการท่องเที่ยวประมาณร้อยละ 65 ปัจจุบันสถานการณ์เศรษฐกิจโลกทำให้ตลาดเริ่มเปลี่ยนแปลงไปโดยนักท่องเที่ยวจากยุโรปเริ่มลดจำนวนลง แต่นักท่องเที่ยวจากรัสเซียหรืออินเดียเพิ่มขึ้นมาทดแทน สถานการณ์ดังกล่าวประกอบกับนโยบายของภาครัฐในการเพิ่ม GDP รายได้ของการท่องเที่ยวจาก 1 ล้านล้าน เป็น 2 ล้านล้านภายใน 5 ปี ส่งผลให้ปัจจุบันเรามีการส่งออกสปาหรือผู้ให้บริการมากกว่า 65 ประเทศทั่วโลก เสมือนเป็นการประชาสัมพันธ์สปาไทยในต่างประเทศอีกทางหนึ่ง ปัจจุบันคาดว่า มีสถานประกอบการสปาทั่วประเทศ ประมาณ 1,500 แห่ง แต่ตัวเลขดังกล่าวยังไม่มีความชัดเจนส่งผลให้การกำหนดหรือดำเนินยุทธศาสตร์ใดๆต่อธุรกิจไม่มีความชัดเจนและไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร

ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ

การประกอบกิจการสปาและการนวดไทยเพื่อสุขภาพจัดเป็นการส่งเสริมสุขภาพซึ่งออกเป็นกฎหมายที่เรียกว่าประกาศกระทรวงสาธารณสุข แต่เนื่องจากกฎหมายแม่ออกตามพระราชบัญญัติสถานบริการของกระทรวงมหาดไทย ดังนั้นเมื่อมีการดำเนินการใดๆที่ผิดกฎหมาย กระทรวงสาธารณสุขจะไม่มีอำนาจในการตรวจจับ ต่างจากกรณีของร้านขายยาหรือคลินิกเถื่อนที่กระทรวงสาธารณสุขสามารถดำเนินการจับกุมได้ตามกฎหมาย ปัญหาสำคัญอีกประการหนึ่งคือ Spa Therapist ของไทยจัดเป็นสาขาส่งเสริมสุขภาพ ยังไม่มีการรองรับเป็นวิชาชีพ (ยังไม่มีการทำ Competency)

นอกจากนี้ยังพบอุปสรรคในการออกไปทำงานนอกประเทศ ยกตัวอย่างเช่น ประเทศญี่ปุ่นไม่อนุญาตให้ไทยนำบุคลากรเข้าไปทำงานในสถานประกอบการไทยในญี่ปุ่น



ธุรกิจสปาไทยกับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

การก้าวสู่ AEC เสมือนเป็นการเปิดประเทศกับทั้งโลก โดยประเทศที่น่าจับตามองที่สุดคือสิงคโปร์ ซึ่งเป็นนายหน้าของทั่วโลก ในอนาคตธุรกิจสปาไทยมีแนวโน้มที่จะถูกซื้อกิจการเพิ่มขึ้น และหากไม่มีการปรับตัวสุดท้ายคนไทยจะกลายเป็นแค่แรงงาน ทั้งนี้ไทยถือว่ามีความพร้อมที่จะเป็นผู้นำในอาเซียน

ประเทศที่มีการตื่นตัวด้านบริการสุขภาพมากที่สุดในอาเซียนคือ ไทย รองลงมาคือ อินเดีย ด้านศักยภาพ อินโดนีเซียมีศักยภาพใกล้เคียงกับไทย ฟิลิปปินส์เริ่มต้นพัฒนาธุรกิจสปาพร้อมกับไทยแต่มีความได้เปรียบเรื่องภาษาและได้รับความช่วยเหลือด้านการบริหารจัดการจากประเทศสหรัฐอเมริกา นอกนั้นแถบประเทศเพื่อนบ้านจะเป็นกลุ่มที่พัฒนายังน้อยกว่าไทย จึงอาจต้องมีการตั้งกำแพงเพื่อป้องกันใน Mode 4 ซึ่งอาจเกิดการเคลื่อนย้ายจากค่าแรงที่ต่ำกว่า

ข้อได้เปรียบหนึ่งของไทยคือ การนวดของไทยได้รับการยอมรับทั่วโลก ดังนั้นหากแบ่งกลุ่มสปาเป็น Spa Management และ Thai Spa Management เรามีความได้เปรียบในส่วน Thai Spa Management มากเนื่องจากคู่แข่งในส่วนนี้ยังมีจำนวนค่อนข้างน้อย

จากแนวโน้มการท่องเที่ยวอาเซียนที่มากกว่าหนึ่งประเทศ ควรมีการสร้างเครือข่ายการให้บริการสปาในหลายรูปแบบวัฒนธรรมของแต่ละประเทศให้เป็นเส้นทางสายไหมสปา อีกด้านหนึ่งคือการเข้าไปลงทุนดำเนินธุรกิจในต่างประเทศเช่น สิงคโปร์ บรูไน ญีปุ่น จีน เกาหลี ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ ในอนาคต สำหรับประเทศอินเดียปัจจุบันเตรียมเจรจาเรื่องขออนุญาตอายุรเวทเข้ามายังไทย

สถานประกอบการสปาในพัทยา

พัทยา มีสถานประกอบการสปาเพื่อสุขภาพประมาณ 70-80 แห่ง สถานประกอบการนวดเพื่อสุขภาพเกือบ 400 แห่ง แต่จำนวนสถานประกอบการที่ผ่านการรับรองจากสาธารณสุขไม่เกินร้อยละ 30 ด้านบุคลากรผู้ให้บริการในสปา มีพนักงานไม่เกินร้อยละ 70 ของจำนวนพนักงานที่ต้องการในสถานประกอบการ ซึ่งแสดงให้เห็นปัญหาการขาดแคลนบุคลากร ซึ่งปัญหานี้เกิดขึ้นในสถานประกอบการในภูมิภาคอื่นๆเช่นกัน



ตลาดของสปาในพัทยาเป็นนักท่องเที่ยวต่างชาติซึ่งประกอบไปด้วยสามประเทศหลัก ได้แก่ รัสเซีย จีน และเกาหลี ปัจจุบันนักท่องเที่ยวจากประเทศอินเดียเริ่มเพิ่มจำนวนขึ้น

ในส่วนของ AEC กับพื้นที่พัทยายังไม่มีการตื่นตัว และยังไม่มีความรู้ความเข้าใจถึงปัญหาและอุปสรรคที่จะเกิดขึ้นกับธุรกิจ แต่ปัญหาที่ชัดเจนคือ บริษัทท่องเที่ยวจากต่างประเทศเข้ามาประกอบกิจการธุรกิจสปาเอง และบางส่วนไม่ผ่านการรับรองจากกระทรวงสาธารณสุข

สถานประกอบการสปาในภูเก็ต

ภูเก็ต มีจำนวนสปามากที่สุดในประเทศไทย โดยมีจำนวนสปาทั้งหมดประมาณ 300 แห่ง แต่เป็นธุรกิจสปาที่ผ่านมาตรฐานเพียงประมาณ 80 แห่ง สาเหตุหนึ่งมาจากการไม่เข้ารับการต่ออายุใบอนุญาตของสถานประกอบการ ตลาดหลักเป็นนักท่องเที่ยวจากเอเชียและยุโรป ปัจจุบันเริ่มมีนักท่องเที่ยวจากอาเซียนเพิ่มมากขึ้น ประเทศหนึ่งได้แก่ ลาว ซึ่งถือเป็นตลาดใหม่ที่น่าจะมีการเติบโตมากขึ้น ทั้งนี้ตลาดสปาภูเก็ตค่อนข้างผันผวนเนื่องจากร้อยละ 95 เป็นอุปสงค์ที่เกิดจากนักท่องเที่ยวต่างชาติ

ปัญหาและอุปสรรคที่พบคือ ไม่มีหน่วยงานที่เข้ามาแสดงความรับผิดชอบเรื่องการบังคับใช้กฎหมายกับสถานประกอบการที่ไม่ได้รับใบอนุญาต ปัญหาการขาดแคลนบุคลากรผู้ให้บริการ แม้การจ้างงานจะมีผลตอบแทนสูงประมาณ 20,000-30,000 ต่อเดือน อีกส่วนคือ การเข้ามาลงทุนของนักธุรกิจต่างชาติซึ่งไม่ได้มาตรฐาน ปัจจุบันจึงเริ่มเกิดการไล่ซื้อสถานประกอบการที่มีอยู่เดิมในท้องที่

ประเด็นการเจรจาในอนาคตและข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ

1. สร้างความเป็นเอกภาพระหว่างองค์กร ทั้งผู้ที่มีหน้าที่ในการตรวจสอบและผู้มีหน้าที่ในการจับกุมผู้กระทำความผิดตามกฎหมาย
2. สร้างเครือข่ายการดำเนินงานของภาครัฐให้เป็นระบบที่มีประสิทธิภาพ คือ หน้าที่ในการควบคุมการดำเนินธุรกิจเป็นของกระทรวงสาธารณสุข การตลาดการประชาสัมพันธ์เป็นของกระทรวงการท่องเที่ยวกับการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย การส่งเสริมการศึกษาการพัฒนาขีดความสามารถเป็นของกระทรวงศึกษาและกรมพัฒนาฝีมือแรงงาน



3. ปัจจุบันโรงแรมที่เป็น Chain ในระดับ 4-5 ดาวจากต่างประเทศบังคับให้มีการให้บริการสปา
ดังนั้นโรงแรมของไทยในระดับ 4-5 ดาวก็ควรจะมีการปรับตัวไปในลักษณะเดียวกัน
4. ส่งเสริมการพัฒนาสถาบันการศึกษา โดยการเพิ่มหลักสูตรทางด้านสปาให้เป็นที่ยอมรับ
5. ส่งเสริมการพัฒนามาตรฐานสปาไทยให้เป็นที่ยอมรับในระดับสากล
6. สร้างร่วมมือระหว่างสถานประกอบการในการอบรมพัฒนาบุคลากรผู้ให้บริการ
7. เพิ่มมูลค่าให้กับการนวดไทย
8. ผลักดันแนวคิดการสร้างสัมพันธ์สปาอาเซียนในอนาคต



3.2.2.3 บริการค้าปลีก

สถานการณ์ปัจจุบันของบริการค้าปลีกไทย

จากข้อมูลของสมาคมค้าปลีกไทย ในปี 2553 มูลค่าการค้าปลีกของไทยอยู่ที่ประมาณ 1.3 ล้านล้านบาท หรือเทียบเท่ากับร้อยละ 13 ของมูลค่าผลผลิตมวลรวมภายในประเทศ (GDP) โดยประมาณ ครึ่งหนึ่งของมูลค่านี้มาจากการดำเนินธุรกิจของผู้ค้าปลีกที่เป็นสมาชิกของสมาคมผู้ค้าปลีกไทยซึ่งมีสมาชิกทั้งสิ้นจำนวน 49 ราย นับตัวเลขการค้ารวมกว่า 6 แสนล้านบาท โดยตัวเลขนี้อาจต่ำกว่าความเป็นจริง (Under-estimation) เนื่องจากเป็นการรวมมูลค่าเฉพาะร้านค้าปลีกที่มีลักษณะเป็น Modern Trade คือมีระบบบัญชี มีการเก็บรวบรวมสถิติ และอยู่ในระบบภาษี แต่มูลค่านี้ยังไม่ได้รวมเอามูลค่าทางธุรกิจของผู้ค้าปลีกที่เป็นผู้ค้ารายย่อยซึ่งมีลักษณะเป็นผู้ค้าแบบ Traditional Trade เช่น ร้านขายของชำ ไม่เข้าสู่ระบบภาษีมูลค่าเพิ่ม ดังนั้นในสภาพความเป็นจริงแล้วมูลค่าของธุรกิจค้าปลีกน่าจะมีส่วนสูงกว่าร้อยละ 13 ของ GDP

ในภาพรวมทางสมาคมค้าปลีกซึ่งถือเป็นตัวแทนของผู้ประกอบการรายใหญ่ ยังไม่มีความกังวลเรื่องผลจากการเปิดการค้าเสรีโดยเฉพาะภายใต้กรอบประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน เนื่องจากเหตุผลหลัก 3 ประการ ได้แก่

1. ทางสมาคมมีการเตรียมความพร้อม โดยได้ทำการศึกษาตลาดต่างประเทศ โดยเฉพาะในภูมิภาคอาเซียนมาแล้วตั้งแต่ปี 2545 โดยทำการกรณีศึกษาเวียดนาม ฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย และอินเดีย โดยเน้นการศึกษาเรื่องทำเลการค้าขายมากกว่าเรื่องของกฎระเบียบหรือขั้นตอนการดำเนินการของกรอบความร่วมมือทางการค้าต่างๆ
2. ผู้ประกอบการไทยมีความเห็นร่วมกันว่าไทยมีศักยภาพมากพอที่จะบุกตลาดเอเชีย ยิ่งไปกว่านั้นปัจจุบันกลุ่มเซ็นทรัลเริ่มเดินทางไปเปิดตลาดในกลุ่มสหภาพยุโรปแล้ว โดยเริ่มต้นที่ประเทศอิตาลี โดยการเข้าซื้อกิจการห้างค้าปลีกท้องถิ่น “La Lista” และเริ่มต้นเข้าไปบุกตลาดอาเซียนโดยเข้าไปลงทุนเปิดห้างสรรพสินค้าในประเทศฟิลิปปินส์และอินโดนีเซีย



3. ที่ผ่านมามีแต่จะยังไม่มีการเปิดการค้าเสรี ห้างค้าปลีกต่างชาติก็เข้ามาดำเนินธุรกิจภายในประเทศไทยอยู่แล้ว เช่น กรณีของโลตัส และบิ๊กซี ซึ่งก็ไม่ได้มีผลกระทบกับห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ของผู้ประกอบการชาวไทยมากนักโดยห้างต่างชาติเหล่านี้บางบริษัทได้รับการส่งเสริมการลงทุนด้วยซ้ำ ดังนั้นเมื่อมีการเปิดเสรีการค้า ถ้าธุรกิจต่างชาติจะเข้ามาแข่งขันบนพื้นฐานเดียวกัน ไม่ได้มีแต้มต่อเช่นในกรณีของการส่งเสริมการลงทุน หรือการส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจก็ไม่น่าจะสร้างความกังวลแก่ผู้ประกอบการชาวไทยแต่อย่างใด

อย่างไรก็ตามการเข้ามาของธุรกิจต่างชาติก็ส่งผลให้โครงสร้างการค้าปลีกในประเทศไทยมีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างมากเช่นในกรณีการเข้ามาของกลุ่มแมคโครซึ่งเป็นห้างค้าส่งเข้ามา ทำให้โครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure) ทางการค้าปลีกของไทยเปลี่ยนแปลงไป แต่ก็เป็นไปในลักษณะที่มีการพัฒนาเรื่อยๆ โดยผู้ที่ได้รับผลกระทบมากที่สุดคือ พ่อค้าคนกลางที่ทำหน้าที่ในการกระจายสินค้า (ยี่ปั๊วะซาปั๊วะ) ซึ่งอาจจะหายไปโดยปรับธุรกิจตัวเองเป็นผู้ค้าปลีก และผู้กระจายสินค้าในลักษณะของ supplier ซึ่งมีอำนาจต่อรองลดลง ปัจจุบันอำนาจต่อรองอยู่ที่ประมาณ 50:50จากแต่เดิม แต่ทั้งนี้ผู้ประกอบการรายเล็กจะเป็นผู้ได้ประโยชน์จากการมีทางเลือกในการซื้อสินค้าเข้าร้านมากขึ้น

การค้าปลีกเป็นลักษณะของการซื้อมาขายไป เพราะฉะนั้นคนที่เข้ามาทำธุรกิจต้องมีความเข้าใจการกระจายสินค้า (Distribution) ในแต่ละช่องทาง โดยในอนาคตสมาคมผู้ค้าปลีกไทยคาดการณ์ว่าช่องทางจัดจำหน่ายและการกระจายสินค้า (Distributor) ในประเทศไทยอาจจะถูกควบคุมด้วยธุรกิจรายใหญ่จากต่างประเทศ เช่น ยูนิลีเวอร์ดิทแฮล์ม และเชื่อว่าสุดท้ายไม่ว่าจะเป็นสินค้า หรือร้านค้าปลีก(Retailer)จะเหลือเพียงไม่กี่รายและ Supplier กับ Retailer มีแนวโน้มที่จะสลับหน้าทีกัน เนื่องจากเมื่อ Retailer มีขนาดใหญ่ขึ้นก็มักจะต้องการสร้างความแตกต่างให้กับผลิตภัณฑ์และบริการของตนเอง(differentiation)ในขณะที่ผู้กระจายสินค้า(Supplier)ไม่สามารถตอบสนองโดยการผลิตสินค้าตามที่ต้องการให้ได้เนื่องจากต้นทุนที่สูงขึ้นเนื่องจากเป็นธุรกิจที่ไม่เกิดการประหยัดต่อขนาด(economies of scale)เป็นเหตุให้ผู้ค้าปลีก(Retailer)หันมาทำการนำเข้า (Sourcing) โดยตรงจากต่างประเทศด้วยตนเอง ส่งผลให้ Supplier ซึ่งเดิมไม่มีที่วางจำหน่ายสินค้าของตนเองมีความจำเป็นต้องหันมาทำการเปิดหน้าร้านของตนเอง โดยในปัจจุบันเริ่มมีตัวอย่างให้เห็น ในกรณีของสินค้า



ที่ไม่ใช่อาหาร เช่น เสื้อผ้า รองเท้า สำหรับในกลุ่มสินค้าอาหาร เช่น fresh mart พรานทะเล ถั่วแก่น้อย หรือกลุ่มผู้นำเข้าผลิตภัณฑ์อาหารสำเร็จรูป เช่น กลุ่มซีโน-แปซิฟิก เทรดดิ้งอนาคตคาดว่ารูปแบบการค้าจะเป็นตามแนวโน้มดังกล่าวนี้มากยิ่งขึ้น

ผลกระทบจากการค้าเสรีและแนวโน้มการเข้ามาทำตลาดของผู้ค้าปลีกต่างชาติ

ผู้ประกอบการรายใหญ่ เช่น แมคโคร ซึ่งมีความเชื่อมโยงกับกลุ่มเมโทร(Metro AG) ที่มีฐานทางธุรกิจ ใน Düsseldorf ประเทศเยอรมัน เป็นกลุ่มที่มีแนวโน้มที่จะเข้ามาลงทุนในมูลค่าสูงในภูมิภาคอาเซียน โดยในปัจจุบันเมโทรมีสาขาเป็นจำนวนมากในประเทศเวียดนาม โดยแต่เดิมเมโทรและแมคโครมีเจ้าของเป็นคนตระกูลเดียวกัน แต่ในปัจจุบันแมคโครเป็นเพียงสัดส่วนไม่ถึงร้อยละ 5 ของมูลค่าธุรกิจของกลุ่มเมโทรโดยคาดว่าจะการเข้ามาของธุรกิจต่างชาติจะเข้ามาในลักษณะของการเข้ามาซื้อกิจการ (Takeover) เพราะคงไม่มีใครสามารถเข้ามาโดยเริ่มต้นธุรกิจใหม่ได้เนื่องจากมีข้อกีดกันทางการทำธุรกิจอยู่มากพอสมควร

สำหรับกลุ่มเทสโก (Tesco Plc) ปัจจุบันเทสโกเป็นกลุ่มธุรกิจค้าปลีกที่มีขนาดการทำธุรกิจใหญ่เป็นอันดับที่สามของโลกรองจากWal-martและ Carrefour สมาคมผู้ค้าปลีกไทยพิจารณาว่าการเข้ามาของ Wal-mart ไม่ใช่เรื่องง่าย อีกทั้งเมื่อมีการควบรวมกิจการ(takeover) ระหว่างกลุ่ม BIG C(ซึ่งมีผู้ถือหุ้นส่วนหนึ่งคือ กลุ่ม Casino ค้าปลีกสัญชาติฝรั่งเศสกับ Carrefour (จากฝรั่งเศสเช่นเดียวกัน) ดังนั้นจึงมีความเป็นไปได้สูงว่าหาก Wal-martซึ่งธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่ของสหรัฐอเมริกาจะเข้ามาเปิดตลาดในประเทศไทย นั้นหมายความว่า Tesco สัญชาติอังกฤษกับBig C ของฝรั่งเศสจะหันมาร่วมมือกัน

ด้านผู้ค้าปลีกจากจีนนั้น สมาคมผู้ค้าปลีกไทยพิจารณาว่าเป็นนักลงทุนที่มีศักยภาพ แต่ยังไม่น่ากังวล เนื่องจากจีนยังพิจารณาว่ากลุ่มเซ็นทรัลพัฒนาเป็นต้นแบบการดำเนินธุรกิจและในทางปฏิบัติจีนยังไม่ได้มีการลงทุนซื้อที่ดินในไทยแต่อย่างใด

สำหรับผู้ค้าปลีกไทยที่คาดว่าจะได้รับผลกระทบ สมาคมผู้ค้าปลีกไทยพิจารณาว่ากลุ่มร้านค้าปลีกที่ขายสินค้าเฉพาะอย่าง (Specialty stores)จะเป็นกลุ่มที่ได้รับผลกระทบ โดยพบว่าประเทศไทยมีช่องว่างสำหรับร้านค้าเฉพาะอย่างให้ต่างชาติเข้ามาดำเนินธุรกิจในประเทศไทย เช่น Container



store (ขายเฉพาะคอนเทนเนอร์เพียงอย่างเดียว) หรือ ร้านเฟอร์นิเจอร์ และเครื่องใช้ในบ้าน IKEA กลุ่มพวกนี้จะเป็นผู้รับผลกระทบเพราะร้านค้าเฉพาะอย่างจากต่างประเทศจะเข้ามามากขึ้น โดยส่วนใหญ่เป็นการเข้ามาเปิดตลาดจากธุรกิจทางแถบยุโรป โดยเริ่มต้นจะเข้ามาแถบประเทศใกล้เคียงกับไทยก่อน

ด้าน Hyper mart หรือ Convenience store สมาคมมองว่าไม่มีช่องทางเข้ามาเนื่องจาก 7-11 ปิดตลาดหมดแล้ว ด้วยการเข้ายึดทำเลการค้า และระบบจัดส่งสินค้า สำหรับห้างสรรพสินค้า (Department store) ก็มีเซ็นทรัลเป็นผู้นำและปิดโอกาสทางการทำตลาดจากคู่แข่งไปแล้ว เพราะฉะนั้นกลุ่มที่น่าเป็นห่วงในลำดับถัดมา คือ ร้านค้าขนาดกลางและขนาดเล็ก

ศักยภาพการออกไปลงทุน และทำตลาดของผู้ค้าปลีกไทยในตลาดอาเซียน

ผู้ค้าปลีกไทยที่มีศักยภาพไปต่างประเทศได้ ยกตัวอย่าง เช่น เซ็นทรัล (ซึ่งออกไปจีนและอินเดียแล้ว) ธุรกิจเซ็นทรัลแบ่งเป็น 5 กลุ่มทำหน้าที่แตกต่างกัน ยกตัวอย่างเช่น เซ็นทรัลรีเทล และเซ็นทรัลพัฒนา เซ็นทรัลรีเทล ดำเนินการค้าปลีก ซึ่งกิจการค้าปลีกดำเนินการออกไปลงทุนได้สะดวกเพราะไม่ต้องลงทุนสินทรัพย์ เพียงซื้อมาขายไปโดยไปเช่าสถานที่ในต่างประเทศแล้วนำสินค้าไปลง

เซ็นทรัลพัฒนา ดำเนินการเรื่องการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์โดยลงทุนสร้างศูนย์การค้า โดยจะพบปัญหาสิทธิการเป็นเจ้าของที่ดินซึ่งต้องทำในลักษณะการร่วมลงทุนกับผู้ประกอบการท้องถิ่นในลักษณะ Local Collaboration

นอกจากเซ็นทรัลแล้วยังมี กลุ่ม Index ที่ออกไปขายแฟรนไชส์ให้กับผู้ประกอบการในประเทศ เวียดนามและปาปัวนิวกินี และ กลุ่ม Home Pro ซึ่งจะเปิดสาขาที่มาเลเซียในปี 2556 ในรูปแบบของการลงทุนแบบ joint venture กับผู้ประกอบการท้องถิ่น

อาจกล่าวได้ว่าโอกาสในการออกไปลงทุนในต่างประเทศนั้นเปิดเสรีอยู่แล้ว โดยไม่จำเป็นต้องมีการเจรจาเพื่อเปิดเสรีการค้าบริการใน Mode 3 โดยการออกไปลงทุนมีได้ในหลายรูปแบบ ปัจจัยสำคัญขึ้นกับศักยภาพของกลุ่มธุรกิจไทย และข้อบังคับภายในประเทศนั้นๆที่ผู้ประกอบการเสี่ยงไม่ได้ เช่น กฎหมายค้าปลีกของเวียดนามที่ Distributor ห้ามเป็นเจ้าของสินค้า ซึ่งกฎหมายภายในของแต่ละ



ประเทศก็เป็นเรื่องที่อยู่นอกเหนือขอบเขตของการเจรจาการค้าระหว่างประเทศเพื่อเปิดเสรีการค้า ขึ้นกับความสมัครใจของแต่ละประเทศสมาชิกอาเซียนในการจะปรับกฎข้อบังคับภายในประเทศของตนให้มีความเปิดกว้างมากน้อยเพียงใด

สำหรับรูปแบบการออกไปลงทุนและการทำธุรกิจนั้น สำหรับผู้ประกอบการค้าปลีกรายเล็กของไทยแล้ว ผู้ประกอบการคงไม่สามารถออกไปตลาดเพียงลำพังได้เนื่องจากโดนกีดขวางจาก Supplier ท้องถิ่น ทางออกหนึ่งคือต้องให้ผู้ประกอบการรายใหญ่เป็นผู้ไปเปิดตลาดก่อน เช่น เซ็นทรัลรีเทล และเซ็นทรัลพัฒนาออกไปลงทุนและนำธุรกิจร้านค้า ร้านอาหารรายเล็กของไทยตามไปพร้อมกัน (รายเล็กออกไปสู่ตลาดภายใต้รายใหญ่) แต่อย่างไรก็ตามยังมีความกังวลจากบางกลุ่มซึ่งไม่เห็นด้วยกับทางออกดังกล่าว เนื่องจากเกรงว่าธุรกิจรายใหญ่จะกลืนรายเล็กในที่สุด

นอกจากนี้รูปแบบที่เหมาะสมกับการทำตลาดในแต่ละประเทศมีความแตกต่างกัน ยกตัวอย่างเช่น ตลาดอินเดียควรจะไปในรูปแบบห้างสรรพสินค้า(Department store)โดยมีกลุ่มเป้าหมายเป็นผู้บริโภคในกลุ่มระดับรายได้สูงเพื่อตอบสนองความต้องการซื้อ (desire) สินค้าราคาสูงแต่ในกรณีของประเทศเวียดนาม และลาว รูปแบบการออกไปทำธุรกิจค้าปลีกควรจะเป็นลักษณะ hypermart เนื่องจากกลุ่มประเทศเหล่านี้ยังคงเน้นสินค้าที่ใช้ในชีวิตประจำวัน ที่มีราคาไม่สูงจนเกินไป

แต่ก็มีผู้ค้าปลีกประเทศไทยบางรายที่เคยเป็น supplier มาก่อนและน่าจะมีศักยภาพพอที่จะออกไปเปิด ร้านค้าปลีก(Retail Store) ได้ด้วยตัวเอง เช่น AIZ ไปลงทุนเปิดร้านในประเทศสิงคโปร์แต่บางตราสินค้าเช่น Ten&Co และ Pena House ก็เลือกที่จะไปในลักษณะ Outlet mall เป็นต้น

สำหรับตลาดอาเซียนที่น่าสนใจสำหรับผู้ประกอบการไทยที่จะเข้าไปลงทุนได้แก่ ประเทศเวียดนาม โดยในปัจจุบันตลาดเวียดนามมีสินค้าไทยวางจำหน่ายอยู่จำนวนมาก และส่วนใหญ่เป็นสินค้าระดับ Premium แต่ภาพการค้าของผู้ประกอบการไทยยังนิยมการส่งสินค้าออกไปขายไม่ใช่การเข้าไปลงทุน และยังไม่มีการทำการตลาดอย่างเป็นเรื่องเป็นราว ซึ่งแนวคิดแบบนี้อาจทำให้ธุรกิจอยู่ในตลาดได้ไม่นาน เช่นกรณีปลากระป๋องตราสามแม่ครัว ซึ่งปัจจุบันต้องปรับตัวโดยการออกไปลงทุนสร้างโรงงานผลิตในประเทศเวียดนามเพิ่มอีกช่องทางหนึ่งด้วย



จุดอ่อนของผู้ประกอบการค้าปลีกไทย

1. ผู้ประกอบการไทยยังไม่ได้ทำการค้าปลีกแบบครบทั้งวงจรอย่างแท้จริง ยกตัวอย่างเช่น นักธุรกิจไทยที่ลงทุนในห้างสรรพสินค้า(Department Store) ก็จะบริหารเฉพาะการทำการตลาด แต่การดูแลสินค้าคงคลังกลับบริหารจัดการโดยsupplier ผู้ค้าปลีกไทยนิยมทำหน้าที่เพียงซื้อมาขายไป และเก็บส่วนต่าง (margin) เท่านั้น ดังนั้นในระยะหลังผู้บริหารศูนย์การค้าจึงนิยมรูปแบบการให้เช่าพื้นที่เพียงเท่านั้นเพื่อลดภาระความเสี่ยงและต้นทุนของตน
2. ผู้ประกอบการไทยซึมซับองค์ความรู้และกลยุทธ์ในการค้าปลีกใหม่ๆ จากต่างชาติได้ช้ามาก เนื่องจากยังไม่ยอมรับวิธีของต่างชาติเท่าที่ควร โดยเฉพาะในต่างจังหวัด ตัวอย่างเช่น Super Market ในต่างจังหวัดจะไม่มีการทำอาหารสดขายเองเป็นเพียงลักษณะร้านขายของชำ(Grocery Store) เท่านั้น โดยร้านค้าจะทำตัวเป็นผู้กระจายสินค้าและใช้หน้าร้านเป็นร้านค้าปลีกด้วย แม้ผู้ค้าต่างชาติจะนำเทคโนโลยีใหม่ๆ เข้ามาด้วยอาทิ การใช้ก๊าซไนโตรเจนในการบ่มอาหาร หรือการรักษาอาหารสดที่ขึ้นโชว์ให้สดใหม่ ผู้ประกอบการไทยที่มีเทคโนโลยีที่จะทำได้แบบนี้มีเพียงกลุ่มเซ็นทรัลเท่านั้นทั้งนี้อาจเป็นเพราะเซ็นทรัลเป็นผู้นำเข้าเทคโนโลยีนี้เข้ามาขายเอง แต่ก็ยังไม่สามารถกระจายเทคโนโลยีเช่นนี้ในประเทศไทยได้เท่าใดนัก
3. ทักษะของผู้ประกอบการไทยไม่เข้าใจการบริหารสินค้าคงคลังและระบบโลจิสติกส์สาเหตุเนื่องจากเดิมผู้ค้าปลีกไทยไม่มีสินทรัพย์ในการค้าประกัน นิยมใช้วงเงินเบิกเกินบัญชี(O/D) จึงใช้สินค้าในคลังเก่าเป็นตัวค้าประกัน ต่างจากการบริหารสินค้าคงคลังของต่างชาติ ยกตัวอย่างเช่น แมคโครจะมีสินค้าพอขายอยู่แค่ 22 วันเท่านั้น ต่างชาติจะเน้นการจัดเก็บสินค้าคงคลังให้น้อยที่สุด เพื่อลดต้นทุนในการเก็บรักษาสินค้า และใช้การพัฒนาาระบบโลจิสติกส์เข้ามาแบ่งเบาภาระทางด้านต้นทุน แต่ผู้ประกอบการไทย ในทางกลับกัน ต้องการเก็บสินค้าคงคลังให้มากเพื่อค้าประกันวงเงินเบิกเกินบัญชี
4. ลักษณะของธุรกิจไทยเป็นอุตสาหกรรมภายในครอบครัว ซึ่งบางครั้งประสบปัญหาการขาดการรับช่วงกิจการต่อและคนรุ่นเก่าก็ไม่สามารถออกไปแข่งขันในตลาดต่างประเทศได้ ดังนั้นจะเห็นว่าธุรกิจที่ออกไปส่วนใหญ่จะเป็นบริษัทที่มีลักษณะเป็นบริษัทข้ามชาติอยู่แล้ว เช่น เนสเล่ตีท แอล์ม ซึ่งบริษัทอุตสาหกรรมกลุ่มนี้จึงนิยมทำการจ้างนักบริหารมืออาชีพซึ่งเคยมีประสบการณ์



ทำงานในบริษัทข้ามชาติเช่นตัวอย่างข้างต้นเข้าไปบริหารธุรกิจโดยที่เจ้าของกิจการไม่ได้ไปทำ
ธุรกิจเอง

5. ผู้ประกอบการไทยนิยมทำธุรกิจแบบยึดติดกับพื้นที่โดยเฉพาะถิ่นฐานที่ตัวเองอาศัยอยู่และไม่
ค่อยมีแนวคิดจะออกไปดำเนินกิจการในต่างประเทศ

ปัญหาที่เกิดขึ้นกับผู้ประกอบการค้าปลีกไทยในการเจรจาการค้าระหว่างประเทศ

1. ที่ผ่านมาแม้ว่าภาครัฐจะนิยมเชิญภาคเอกชนเข้ามีส่วนร่วมในการเจรจาการค้าระหว่างประเทศ
ผ่านทางสภาหอการค้า และ/หรือสภาอุตสาหกรรม แต่เนื่องจากภาครัฐมักจะหมกมุ่นเวียน
บุคคลากรที่มาพูดคุยกับภาคเอกชนทำให้ขาดความต่อเนื่องในการทำงานและทำให้ทำงานได้ไม่
เต็มประสิทธิภาพ ประกอบกับภาคเอกชนซึ่งมีภาระในการบริหารจัดการกิจการของตนเองมาก
อยู่แล้วไม่ได้มีโอกาสในการติดตามเรื่องการค้าเสรีก็จะไม่มีความรู้ด้านนี้เพื่อไปให้คำแนะนำกับ
หน่วยงานของภาครัฐได้เลย
2. รูปแบบการประชาสัมพันธ์ของรัฐที่เกี่ยวกับการเปิดเสรีการค้ามักจะสร้างความเข้าใจผิด โดย
ภาคเอกชนมักจะรอว่าเมื่อไรการเจรจาจะเสร็จสิ้นและสามารถออกไปดำเนินกิจการทำธุรกิจได้
อย่างสะดวก โดยไม่ได้มีการเตรียมความพร้อมของตนเองไว้ก่อน นอกจากนี้รัฐบาลยังพยายาม
ประชาสัมพันธ์เพื่อสร้างความตื่นตัวต่อการเปิดเสรีภายใต้กรอบประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน
(AEC) มากเกินไปจนทำให้นักธุรกิจและประชาชนทั่วไปละเลยและไม่ให้ความสำคัญกับผลจากการ
เจรจาการค้าในกรอบอื่นๆ ซึ่งก็มีความสำคัญต่อธุรกิจของตนเองด้วยเช่นกัน
3. หน่วยงานภาครัฐของไทยค่อนข้างกระจุกกระจาย ไม่เบ็ดเสร็จและไม่เป็นอันหนึ่งอัน
เดียวกัน เช่นมีภาระงานบางส่วนของสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ที่ไป
ซ้ำซ้อนกันกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า และทับซ้อนกับกรมการค้าต่างประเทศ และยังไปทับซ้อน
กับกระทรวงอื่นๆ จนบางครั้งเกิดการเกี่ยวกันทำงาน และสร้างความสับสนให้กับผู้ประกอบการ
4. การวางผังเมืองของไทยกำหนดให้ ร้านค้าปลีกประเภท hypermart ไปตั้งอยู่บริเวณพื้นที่ตรง
กลางของแต่ละเขตซึ่งต่างจากต่างประเทศ เช่น สหรัฐอเมริกาซึ่งวางตำแหน่งกลุ่มนี้กระจาย
ออกไปนอกเมือง



5. กฎหมายของไทยยังไม่มีกฏนิยามคำว่า “ค้าปลีก-ค้าส่ง” และปัจจุบันเราไม่ได้แยกกฎหมายต่อต้านการผูกขาด(Antitrust law)กับกฎหมายป้องกันการค้าที่ไม่เป็นธรรม(Unfair trade)ออกจากกัน ซึ่งแตกต่างจากต่างประเทศที่จะแยกกฎหมายออกจากกันอย่างเด็ดขาดโดยปัญหาประการสำคัญในประเด็นการผูกขาดเกิดขึ้น เนื่องจากไทยไม่สามารถระบุกลุ่มธุรกิจที่มีอำนาจเหนือตลาด (ส่วนแบ่งการตลาดมากกว่าร้อยละ50) เนื่องจากผู้ประกอบการรายใหญ่ในไทยส่วนใหญ่ล้วนมีอำนาจเหนือตลาดทั้งสิ้น แต่กลับมีการออกกฎหมายสำหรับหมวดค้าปลีกค้าส่งว่า “ค้าปลีกค้าส่งใดสามเ้ารวมกันมีส่วนแบ่งมากกว่าร้อยละ75 ถือเป็นพวกที่มีอำนาจเหนือตลาด” ซึ่งเป็น การให้คำจำกัดความซึ่งอาจจะไม่สอดคล้องสภาพความเป็นจริงในตลาด

ประเด็นการเจรจาในอนาคตและข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ

1. ภาคเอกชน โดยเฉพาะผู้ค้าปลีกขนาดกลางและขนาดย่อมยังไม่มีความรู้เรื่องเรื่องการเปิดเสรีการค้า โดยเฉพาะในตัวรายละเอียดกรอบกติกาการค้าเสรีในแต่ละกรอบ โดยเฉพาะกรอบประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนซึ่งมีความซับซ้อนและครอบคลุมในหลายมิติ ทำให้ไม่ทราบว่าสามารถขอให้รัฐเข้ามาสนับสนุน ส่งเสริม และเยียวยาในทางด้านไหนได้บ้าง
2. ผู้ประกอบการทราบว่ารัฐบาลไม่สามารถเข้าไปช่วยเรื่องการแก้ไขกฎระเบียบภายในของประเทศ คู่ค้าที่เป็นสมาชิกประชาคมเศรษฐกิจเบื้องต้นได้แต่ในระดับเบื้องต้นภาครัฐควรมีแผนการดำเนินงานที่ชัดเจน(roadmap) ว่าแนวทางการเจรจา แนวทางการเปิดเสรีในภาพรวม ในทุกกรอบ จะเป็นอย่างไร เพื่อประโยชน์อะไร จะทำกรอบการค้าเสรีกับประเทศใดบ้าง ภายใต้ขอบเขตของแต่ละกรอบอย่างไรเพื่อให้เอกชนที่สนใจมองเห็นทิศทางการค้าได้อย่างชัดเจนก่อน
3. สมาชิกสมาคมผู้ค้าปลีกมีความต้องการให้ภาครัฐเข้ามามีบทบาทในฐานะตัวกลางในการ ทำการศึกษาและรวบรวมฐานข้อมูลที่ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงได้ ในเรื่องของโอกาสและอุปสรรคในการออกไปลงทุนในแต่ละประเทศสมาชิก ว่าอุตสาหกรรมหรือภาคบริการใดที่มีโอกาสทางการลงทุน กฎระเบียบภายในประเทศของแต่ละประเทศสมาชิกเป็นอย่างไรต้องการทราบข้อมูลในประเด็นว่า หากเข้าไปตลาดต่างประเทศแล้วจะเป็นอย่างไรต่อ สามารถนำกำไรกลับมาไทยได้หรือไม่ ภาษีนิติบุคคลเป็นเช่นไร ซึ่งประเด็นเหล่านี้ล้วนเป็นเรื่องภายในของ ประเทศที่เราจะเข้าไป



3.2.2.4 บริการวิชาชีพแพทย์และบริการสาธารณสุข

ภาพรวมและปัญหาที่พบของบริการวิชาชีพแพทย์ และบริการสาธารณสุข

ในภาพรวมจำนวนแพทย์ที่ผลิตได้ภายในประเทศไทยมีมากพอต่อความต้องการภายในประเทศโดยอาจพิจารณาจากแหล่งสถานที่ทำงานของแพทย์และแหล่งที่ผลิตแพทย์ เช่น โรงเรียนแพทย์มีนักเรียนแพทย์เข้ารับการศึกษอย่างต่อเนื่อง โรงพยาบาลเอกชนเองก็ไม่ขาดแคลนแพทย์ โรงพยาบาลภายใต้การจัดการของกรุงเทพมหานคร เช่น โรงพยาบาลศิริราชและโรงพยาบาลตากสินก็มีการผลิตแพทย์อย่างต่อเนื่องและเพียงพอ หรือแม้กระทั่งโรงพยาบาลของทหารเองก็มีการผลิตแพทย์อย่างต่อเนื่องและมีจำนวนแพทย์ที่เพียงพอกับการให้บริการของโรงพยาบาลที่เป็นของกองทัพหน่วยงานเดียวที่ขาดแคลนบุคลากรทางการแพทย์ในขณะนี้ คือ กระทรวงสาธารณสุข ที่ต้องการแพทย์เข้ามาทำงานกับบุคลากรประเภทอื่นๆ จนบางครั้งจำเป็นต้องใช้วิธีบังคับแพทย์ให้มาทำงานด้วยแต่ปัญหาที่พบคือไม่ได้มีการสร้างแรงจูงใจในการที่แพทย์จะเข้ามาทำงานร่วมกับกระทรวง ซึ่งจะทำให้เกิดปัญหาอื่นๆ ตามมา อาทิ แพทย์บางท่านที่สังกัดกระทรวงสาธารณสุขขอระเบียบกฎเกณฑ์ซึ่งเอื้อประโยชน์เฉพาะโรงพยาบาลของภาครัฐซึ่งตนเองมีส่วนได้ส่วนเสีย หรือได้รับประโยชน์ทางอ้อม และกีดกันบทบาทของภาคเอกชนในการร่วมสร้างและพัฒนาระบบสาธารณสุขของประเทศ อาทิ การออกกฎเกณฑ์ให้โรงพยาบาลที่จะจัดการอบรมแพทย์ต้องเป็นโรงพยาบาลของภาครัฐเท่านั้น ทำให้โรงพยาบาลเอกชนขนาดใหญ่ซึ่งมีความพร้อมในการจัดอบรมพัฒนาความรู้ความเชี่ยวชาญให้กับนายแพทย์ไม่สามารถจัดอบรมได้ ทั้งนี้เพื่อสร้างผลประโยชน์ให้กับผู้ออกกฎเกณฑ์เองซึ่งทำงานอยู่ในโรงพยาบาลของรัฐ ดังนั้นหากมีการสร้างแรงจูงใจในรูปแบบอื่นๆ ให้กับแพทย์ที่เสียสละตนเข้ามาทำงานกับกระทรวงสาธารณสุข การหาผลตอบแทนโดยกีดกันแพทย์ที่ไม่ได้สังกัดกระทรวงก็จะลดลง

ปัญหาที่จริงของระบบบริการไทยไม่ใช่อุปทานแพทย์แต่เป็นการกระจายตัวของแพทย์ที่มีการกระจุกตัวอยู่ที่กรุงเทพมหานครและเมืองใหญ่เป็นหลัก แพทย์มีความรู้สึกรู้สึกว่าการไปต่างจังหวัดที่ไกลๆ ไม่คุ้มและไม่มีแรงจูงใจในการไป ไม่มีอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่เพียงพอหรือถ้าแพทย์ไปประจำต่างจังหวัดจริงก็จะเป็นแพทย์ที่ทำงานอยู่ตรงนั้นเพียงคนเดียว มีงานมากเกินไป และไม่ใช้แพทย์ทุกคนที่มีความสามารถในการรักษาได้ทุก โดยส่วนใหญ่แพทย์จะมีความถนัดในการรักษาโรคเฉพาะทาง



(Specialization หรือ Specialty) ทำให้บางครั้งเมื่อไปอยู่ในโรงพยาบาลขนาดเล็กในต่างจังหวัดก็ไม่มีคนไข้ที่ป่วยในโรคที่ตนถนัด แต่กลับต้องไปรักษาโรคที่ตนเองไม่มีความเชี่ยวชาญ เนื่องจากทั้งโรงพยาบาลมีแพทย์อยู่ไม่กี่คน ทำให้เกิดปัญหาว่างตำแหน่งของคนไม่ถูกกับงาน

ภาวะปัจจุบันของการค้าบริการทางการแพทย์ระหว่างประเทศ

แพทย์ต่างชาติที่เข้ามาประกอบการในประเทศไทย ในอดีตมาในรูปแบบหมอสอนศาสนา (Missionary) และกลุ่มแพทย์ที่ทำงานกับหน่วยงานของต่างชาติที่เข้ามาในช่วงสงครามเย็น อาทิ Peace Corps พบว่าในปัจจุบันแพทย์ที่มีความพยายามที่จะสอบใบประกอบโรค (License) ให้มารักษาพยาบาลในประเทศไทยให้ได้ และแพทย์ที่จะเข้ามาประเทศไทยเพื่อตั้งใจประกอบอาชีพนี้ เนื่องจากแรงจูงใจทางค่าตอบแทนจริงๆยังไม่พบและไม่น่าเป็นห่วงว่าจะเข้ามาด้วย ส่วนใหญ่แพทย์ต่างชาติที่ต้องการเข้ามาสอบใบประกอบโรคจะมีเหตุผลหลักคือการติดตามเข้ามาทำงานในประเทศไทยเนื่องจากมีสามี หรือภรรยาเป็นคนไทย

ในด้านการค้าเสรีทางบริการที่มีด้วยกัน 4 รูปแบบนั้น (4 Modes of Service Supply) นั้น ประเทศไทยได้เสนอให้เป็น Unbound ทั้งหมด โดยที่ใน Mode 1 และ Mode 2 ของการค้าบริการทางการแพทย์นั้น ประเทศไทยไม่มีปัญหาอยู่แล้ว (และไม่พบความแตกต่างไม่ว่าจะมีการเปิดเสรีหรือไม่ก็ตาม) ปัจจุบันใน Mode 1 ก็มีการส่งผลการทดสอบทางการแพทย์มาให้แพทย์ไทยวิเคราะห์พิจารณาในรูปแบบของการค้าข้ามชายแดน (Cross Border Trade) บ้างแล้ว เช่น โรงพยาบาลในประเทศกัมพูชาส่งฟิล์ม CT Scan ในรูปแบบของไฟล์มาให้แพทย์ไทยวิเคราะห์แปลผลบ้างแล้ว และประเทศไทยก็มีความพร้อมทางเครื่องมือและศักยภาพของแพทย์สามารถทำบริการตอบสนองประเทศเพื่อนบ้านได้ การส่งคนไข้ข้ามแดนก็มีการทำอยู่แล้ว โดยเฉพาะการส่งต่อคนไข้ภายในเครือโรงพยาบาลที่โรงพยาบาลของไทยไปเปิดสาขาอยู่ในภูมิภาคอาเซียนให้เข้ามารับการผ่าตัดหรือการทำการหัตถการต่อเนื่องในโรงพยาบาลในเครือที่ตั้งอยู่ในประเทศไทย ประเด็นที่น่าสนใจอยู่ที่ Mode 3 และ 4 มากกว่า

สำหรับการเข้าลงทุนในโรงพยาบาลไทยของต่างชาตินั้น ประเทศไทยยังกำหนดให้ชาวต่างชาติสามารถถือครองความเป็นเจ้าของได้ที่ร้อยละ 49 อยู่ไม่ใช่ร้อยละ 70 อย่างที่อาเซียนตั้งเป้าหมายไว้



ว่าจะให้เกิดขึ้นในปีพ.ศ. 2553 อย่างไรก็ตามก็ดีก็ในปัจจุบันมีนักลงทุนต่างชาติเข้ามาถือครองหุ้นของโรงพยาบาลไทยบ้างแล้วโดยให้คนไทยเป็นตัวแทน(Nominee)โดยเฉพาะนักลงทุนสิงคโปร์ โรงพยาบาลเอกชนขนาดใหญ่ที่มีการเข้าตลาดหลักทรัพย์ก็มีรูปแบบการถือครองเป็นเช่นนี้ เช่น โรงพยาบาลเปาโล พญาไท สมิติเวช และบำรุงราษฎร์ โดยปัจจุบันบำรุงราษฎร์มีการรวมตัวกับเกษมราษฎร์แล้วเพื่อป้องกันการครอบงำจากต่างชาติ อย่างไรก็ตามก็ดีการรวมตัวของโรงพยาบาลใหญ่อาจเป็นการล้อมกรอบโรงพยาบาลเอกชนขนาดเล็กก็ได้ จนอาจมีปัญหาโดยเฉพาะในด้านค่ารักษาพยาบาลที่อาจจะแพงขึ้นได้

สำหรับการออกไปลงทุนในต่างประเทศโดยเฉพาะในอาเซียนนั้น โรงพยาบาลไทยได้มีการออกนอกประเทศไปยังภูมิภาคอาเซียนบ้างแล้ว เช่น โรงพยาบาลกรุงเทพที่มีการเปิดสาขาที่เสียมราฐและพนมเปญ แต่การจัดตั้งโรงพยาบาลนี้มีลักษณะเป็นโรงพยาบาลขนาดเล็กเพื่อเป็นการตั้งหน้าด้านในการหลุกค้าและเพื่อดึงดูดให้บุคลากรทางการแพทย์ที่มีความสามารถของประเทศนั้นให้เข้ามาร่วมทำงานกันมากกว่า โดยในการหลุกค้าโรงพยาบาลในประเทศนั้นๆก็อาจส่งต่อคนไข้ (Referral) มายังโรงพยาบาลหลักในประเทศไทยได้อีก และการจัดหาบุคลากรทางการแพทย์นั้นก็เน้นไปที่ผู้ช่วยพยาบาลที่ไม่ใช่แพทย์โดยเฉพาะที่มาจากประเทศกัมพูชา เวียดนามและฟิลิปปินส์

ปัจจุบันคนไข้ที่เข้ามาทำการรักษาในประเทศไทยนั้นอย่างแบ่งได้ดังนี้

- 1). กลุ่มคนไข้ที่เข้ามาทำการรักษาในประเทศเพื่อนบ้าน เช่น ประเทศพม่า ลาว และกัมพูชา ซึ่งเข้ารับการรักษาฟรี ประเทศไทยไม่ได้เงิน
- 2). กลุ่มคนต่างชาติจำพวกคนยุโรปและอเมริกาที่เข้ามาทำงานในประเทศสมาชิกอาเซียน (กลุ่ม Expat) ที่มีกำลังซื้อ
- 3). กลุ่มนักท่องเที่ยวที่เกิดอุบัติเหตุระหว่างการเดินทางในประเทศไทย
- 4). กลุ่มนักท่องเที่ยวที่ตั้งใจเข้ารับการรักษาพยาบาลในประเทศไทย (Medical Tourist)

โดยพบว่าคนไข้ในกลุ่มที่ 4 โดยเฉพาะที่เดินทางเข้ามาจากประเทศอาเซียนยังมีไม่มากปริมาณไม่มากนัก ส่วนใหญ่เป็นคนไข้ยุโรป ญี่ปุ่นและตะวันออกกลางเป็นหลัก และมีคนไข้อาเซียนบ้าง โดยกลุ่มที่ 4



นั้นเข้ามาจากการทำการตลาดของโรงพยาบาลเอกชนเอง เนื่องจากการเกิดภาวะวิกฤตเศรษฐกิจในปี พ.ศ. 2540-41 (1997 Asian Financial Crisis) ที่ทำให้อุปสงค์การรักษาพยาบาลในประเทศลดลง จนโรงพยาบาลเหล่านี้ต้องหากคนไข้จากภายนอกประเทศ และจากการก่อการร้ายในประเทศ สหรัฐอเมริกาในปีพ.ศ. 2544 (September 2001) ที่ทำให้การเข้าไปรักษาพยาบาลของชาว ตะวันออกกลางในประเทศสหรัฐอเมริกาและในยุโรปมีความเป็นไปได้ยากขึ้นจนต้องย้ายมา รักษาพยาบาลในประเทศไทยแทน ทั้งนี้ระบบการประกันสุขภาพของคนในประเทศเหล่านี้ก็สนับสนุน ให้คนไข้มารักษาพยาบาลในประเทศไทยโดยออกค่ารักษาพยาบาลให้ แต่คนไข้ต้องเป็นผู้รับผิดชอบ ค่าใช้จ่ายในการเดินทางเอง เช่นในกรณีของประเทศญี่ปุ่น เป็นต้น

ในทางปฏิบัติเรากลับพบว่า รัฐบาลไทยเองกลับมีส่วนทำให้อุตสาหกรรมนี้อ่อนแอ ปัจจุบันมีการใช้ ระบบสองมาตรฐานที่ทำให้โรงพยาบาลเอกชนทำงานได้ยากกว่าโรงพยาบาลรัฐ เช่นการวางระบบให้ โรงพยาบาลเอกชนมีระบบการจัดตั้งที่ยากกว่า โดยมีจำนวนเตียงเป็นตัวกำหนดว่าให้เป็นโรงพยาบาล ได้แต่โรงพยาบาลรัฐไม่มีข้อกำหนด มีการตรวจสอบโรงพยาบาลเอกชนอย่างเข้มงวดแต่ไม่มีการ ตรวจสอบโรงพยาบาลรัฐ นอกจากนี้ยังมีการคิดภาษีโรงพยาบาลเอกชนร้อยละ 30 แต่โรงพยาบาลรัฐ ไม่เสียภาษีซึ่งยังมีการให้เงินสนับสนุนอีก ความแตกต่างทางราคาของโรงพยาบาลเอกชนและ โรงพยาบาลรัฐจึงเป็นผลสืบเนื่องมาจากมาตรฐานที่ไม่เท่ากันที่รัฐบาลเป็นผู้กำหนดเอง รวมไปถึง ค่าแรงของแพทย์ที่สูงกว่าซึ่งเหมาะสมแล้วเพราะแพทย์ในภาคเอกชนโดยส่วนใหญ่มีคุณภาพดีกว่า แพทย์ของรัฐ และอุปสรรคทางการแพทย์ที่ทันสมัยกว่ามาก

รัฐบาลยังมีการใช้นโยบาย “Medical Hub” ในการกีดกันโรงพยาบาลใหญ่อีกด้วย เช่น โรงพยาบาล กรุงเทพมหานครและบำรุงราษฎร์ให้การสนับสนุนให้คนไข้รักษาพยาบาลกับโรงพยาบาลต่างจังหวัดแทน พร้อมมีความคิดก็เพิ่มภาษีกับโรงพยาบาลเอกชน และต้องการบีบในภาคเอกชนเล็กลง หรือแม้แต่ การมีแนวคิดที่ว่า โรงพยาบาลทั้งหมดควรเป็นของรัฐ และแพทย์ต้องมีความเสียสละ แนวคิดเช่นนี้ก็ ทำให้ประเทศไทยเสียเปรียบการจัดทำ “Medical Hub” ให้กับประเทศคู่แข่งสำคัญอย่างประเทศ อินเดีย ดังที่ได้ในตัวอย่างจากในประเทศอังกฤษแล้วที่ระบบ NHS (National Health Services) เป็นการทำให้โรงพยาบาลทุกโรงพยาบาลเป็นโรงพยาบาลรัฐ ผลคือแพทย์ชาวอังกฤษในประเทศ



ออกไปทำงานนอกประเทศเป็นจำนวนมาก และแพทย์อินเดียที่ไม่มีคุณภาพเข้ามารักษายาบาลคน
อังกฤษในประเทศแทน

โดยสรุปสำหรับ Mode 3 นั้นไม่น่าเป็นห่วงเพราะโรงพยาบาลมีศักยภาพออกไปนอกประเทศได้ มี
กระบวนการทำการตลาดหาลูกค้าทั้งจากอาเซียน ญี่ปุ่น ยุโรปและตะวันออกกลางได้อย่างต่อเนื่อง
และมีการหาลูกค้าและบุคลากรทางการแพทย์ (ที่ไม่ใช่แพทย์) ในประเทศอาเซียนบ้างแล้ว สำหรับขา
เข้านั้น ก็อาจมีการลงทุนจากต่างชาติซึ่งมีอยู่บ้างแล้วจากทั้งนักลงทุนสิงคโปร์และไต้หวัน ซึ่งคาดว่า
จะมาให้รูปแบบการซื้อกิจการและนำผู้บริหารมา แต่จะไม่นำแพทย์มาด้วย อย่างไรก็ตามแพทย์เป็นผู้ทำ
การตลาดเองที่ดีที่สุด หากแพทย์ไทยไม่เห็นด้วยกับการบริหารของต่างชาติ โรงพยาบาลก็อยู่ไม่ได้

ประเด็นการเจรจาในอนาคตและข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ

ประเด็นการเจรจาในอนาคตสำหรับ Mode 3 นั้นสำหรับในกรณีของอาเซียน แพทย์ส่วนใหญ่
สนับสนุนให้เปิดเสรีตามกรอบข้อตกลงของอาเซียนได้เลย เพราะประเทศไทยอยู่ในสถานภาพและ
ความสามารถทางการแข่งขันที่ดีกว่า ไม่น่ามีปัญหา อย่างไรก็ตามการเปิดเสรีน่าจะต้องจำกัดขอบเขต
ให้สิทธิการเปิดเสรีสำหรับโรงพยาบาลเท่านั้น ไม่รวมคลินิก เพื่อความสะดวกในการควบคุมคุณภาพ
การรักษาพยาบาล

Mode 4 เป็น Mode ที่มีปัญหามากที่สุด เนื่องจากในอาเซียนมีความแตกต่างทางหลักสูตรทางการ
แพทย์และกฎเกณฑ์ภายในมาก เช่น ประเทศเวียดนาม พม่า ฟิลิปปินส์และอินโดนีเซีย ที่ไม่มีการ
สอบใบประกอบอาชีพและและประเทศฟิลิปปินส์ก็ไม่มีแพทยสภา ทั้งยังบังคับให้ผู้ประกอบวิชาชีพ
แพทย์ภายในประเทศต้องถือสัญชาติฟิลิปปินส์โดยการเกิดในประเทศฟิลิปปินส์เท่านั้นในขณะที่
ประเทศมาเลเซียเองก็ไม่รับรองแพทย์ไทยจะเห็นได้ว่าสถานการณ์ปัจจุบันของแต่ละประเทศมีการ
เปิดเสรีไม่เท่ากัน โดยประเทศไทยเปิดเสรีให้แพทย์ต่างชาติมากที่สุด หากจะเปิดเสรี Mode 4 จะต้อง
มีการแก้ไขกฎระเบียบภายในให้สอดคล้องกันมากกว่านี้

ปัจจุบันแพทยสภาได้มีการปรับปรุงการสอบใบประกอบอาชีพ (License Test) ไปบ้างแล้ว โดยยึด
หลักของการปฏิบัติเยี่ยงคนชาติ (National Treatment) เพื่อป้องกันคำครหาว่ากีดกัน โดยจะ
เปลี่ยนการสอบจากที่ใช้ภาษาไทยเป็นภาษาอังกฤษ ซึ่งการสอบนี้ประกอบไปด้วยหลายส่วน ส่วนที่



เป็นวิชาพื้นฐาน เช่น Basic Science และ Clinical Science นั้นได้ปรับให้เป็นภาษาอังกฤษทั้งหมดแล้ว แต่ส่วนที่เกี่ยวข้องกับภาษา วัฒนธรรม กฎหมายและหลักเกณฑ์ทางการประกอบอาชีพของแพทย์นั้นยังคงเป็นภาษาไทยอยู่ เรียกการสอบส่วนนี้ว่า OSCE Part II โดยเป็นการแนะนำ/วินิจฉัยอาการคนไข้ แต่ภายใน 2 ปี การสอบใบประกอบโรคศิลป์ทุกส่วนจะเป็นภาษาอังกฤษทั้งหมดซึ่งก็น่าจะเป็นปัญหาต่อนักเรียนแพทย์ไทย เพราะการเรียนการสอนภายในประเทศรวมทั้งการสอบแพทย์เฉพาะทาง (Specialty Board) ก็เป็นภาษาอังกฤษอยู่แล้ว

นอกจากนี้ยังมีนโยบาย (ที่ไม่ผ่านกระทรวงพาณิชย์) ในลักษณะของความร่วมมือของ ASEAN Association of Medical Regulatory Authority ที่การยอมรับคุณภาพซึ่งกันและกันเองของสภา/สมาคมทางการแพทย์ของประเทศในอาเซียนด้วยตัวเอง มีแนวทางให้สอบใบประกอบโรคศิลป์เป็นภาษาอังกฤษทั้งหมดแต่ต้องมีการทดสอบความรู้เฉพาะท้องถิ่น (Local Content) ด้วยและให้แพทย์ที่จะทำอาชีพในต่างประเทศได้นั้นต้องมีประสบการณ์การรักษาแล้วอย่างน้อย 5 ปี ไม่ให้แพทย์จบใหม่มีโอกาสทำงานในต่างประเทศเลย นโยบายยังอยู่ในระหว่างการจัดทำ

แพทย์สภายังมีความพยายามผลักดันให้มีการแก้กฎหมายให้ฝึกอบรมแพทย์จากประเทศอื่นใน ASEAN ได้ ทั้งนี้ ไม่ใช่ว่าจะเป็นการสนับสนุนให้แพทย์ประเทศอื่นมีศักยภาพ แต่ต้องการให้วงการแพทย์ไทยเป็นผู้นำ จะได้มีประสิทธิภาพในการค้าบริการ เพื่อที่ว่าแพทย์ที่ได้รับการอบรมแล้วกลับไปประเทศไปแล้วนั้น จะได้ใช้ยาของประเทศไทย และปรึกษาแพทย์ไทยเมื่อมีปัญหา โดยจะให้มีการออก “ใบประกอบวิชาชีพชั่วคราว” ระหว่างการอบรมเพื่อให้สามารถฝึกทักษะการรักษาพยาบาลได้โดยการทำงานจริง แต่จำกัดให้อยู่ในโรงเรียนแพทย์เท่านั้นไม่ให้ออกไปทำงานข้างนอก

การเข้ามาของแพทย์จากต่างประเทศนั้นก็มีความเป็นไปได้ในเขตจังหวัดไกลๆ โดยเฉพาะในบริเวณชายแดนซึ่งปัจจุบันที่ชาวต่างชาติจากประเทศเพื่อนบ้านเข้ามารับบริการทางการแพทย์อยู่แล้วเป็นจำนวนมาก ก็อาจมีแพทย์จากต่างชาติ เช่นประเทศพม่า ประเทศลาวมารักษาได้ หรือให้แพทย์พม่ารักษาคณานพม่าแถบชายแดนก็ได้ซึ่งก็ไม่ควรกีดกัน แต่ต้องคำนึงถึงการควบคุมคุณภาพให้ได้ โดยอาจใช้ระบบของประเทศสหรัฐอเมริกาที่ให้แพทย์ต่างชาติต้องสอบใบประกอบโรคศิลป์ ประเภทพิเศษที่มีลักษณะเฉพาะให้มีการกำหนดขอบเขตพื้นที่ที่สามารถปฏิบัติงานได้และให้โอกาสประกอบอาชีพได้ แต่ต้องทำงานในที่ไกลๆที่ขาดแคลนแพทย์ก่อน เมื่อทำงานในบริเวณนั้นครบถ้วนตาม



จำนวนระยะเวลาและลักษณะงานที่มีการกำหนดแล้ว จึงให้ประกอบโรคศิลป์ถาวรหรืออาจให้แพทย์ต่างชาติทำการรักษาได้เฉพาะโรงพยาบาลเพียงอย่างเดียว ห้ามมีคลินิก ก็จะสามารถควบคุมคุณภาพได้

สำหรับการออกนอกประเทศของแพทย์ไทยนั้นก็มีความเป็นไปได้ โดยเฉพาะ ประเทศมาเลเซีย ลาว สิงคโปร์ และบรูไน โดยเฉพาะในประเทศบรูไนซึ่งไม่มีแพทย์มากนักแต่มีเงินทุนมาก แพทย์ไทยที่มีคุณภาพระดับกลางก็สามารถไปได้ หรือในประเทศสิงคโปร์เองก็ขาดแคลนแพทย์เฉพาะทางเรื่องข้อไขข้อ และแพทย์รักษาเด็ก ก็อาจเสนอข้อจูงใจในแพทย์ในสาขาเหล่านั้นย้ายไปได้ อย่างไรก็ตามเพื่อจะออกไปทำงานในประเทศอาเซียนได้ ความรู้ความเข้าใจเรื่องการแพทย์วิถีมุสลิมก็เป็นเรื่องจำเป็นที่แพทย์จะต้องเรียนรู้

อย่างไรก็ดี จากการสำรวจความคิดเห็นพบว่า แพทย์ไทยส่วนใหญ่ยังมีความต้องการที่จะทำงานอยู่ภายในประเทศมากกว่าแม้การไปทำงานในต่างประเทศโดยเฉพาะในประเทศสิงคโปร์อาจให้เงินเดือนเยอะกว่าในประเทศไทย แต่เมื่อรวมรายได้จากการทำงานในโรงพยาบาลเอกชนและรายได้จากคลินิกแล้วก็น่าจะใกล้เคียงกัน นอกจากนี้แพทย์ไทยก็ยังมีปัญหาทางด้านภาษาและติดบ้าน ปัจจุบันก็มีแพทย์ไทยไปประกอบอาชีพที่ประเทศสิงคโปร์บ้างเพราะใกล้บ้าน และเป็นพวกที่ทำงานเต็มเวลาที่สิงคโปร์เลย ไม่ใช่แบบไปมาระหว่างประเทศสิงคโปร์กับประเทศไทย แต่แพทย์เหล่านี้มีจำนวนน้อย

อย่างไรก็ดี มีปัจจัยบางประการที่อาจทำให้แพทย์ไทยย้ายออกนอกประเทศไทยในอนาคต

- 1). ปัจจัยด้านภาษี ซึ่งแพทย์ไทยจ่ายภาษีรายได้สูงกว่าประเทศอื่นในอาเซียน ทำให้อาจมีแรงจูงใจในการออกนอกประเทศ
- 2). ปัญหาจากการบริหารจัดการระบบรักษาสุขภาพในประเทศไทย ซึ่งปัจจุบันการให้บริการรักษาทุกโรคได้ฟรี (Universal Coverage) นั้นทำให้แพทย์ในภาครัฐมีภาระงานที่มากขึ้น จนบางครั้งเกินความสามารถ (ทั้งจากปัจจัยทางด้านราคาที่ลดลงจนเป็นศูนย์ทำให้อุปสงค์เพิ่มขึ้น และจากการที่ประชาชนดูแลตัวเองน้อยลงจนทำให้เจ็บป่วยเพิ่มขึ้น) แม้ว่าได้รายได้เท่าเดิม

นอกจากนี้ยังมีการฟ้องร้องแพทย์มากขึ้น และด้วยงบประมาณของการรักษาพยาบาลที่ต่ำลง ทำให้แพทย์ไม่กล้าทำการรักษาพยาบาลในกรณีผู้ป่วยมีโรคซับซ้อนต้องยกกรณีรักษาพยาบาล (Case



Referral) ให้แพทย์ในโรงพยาบาลใหญ่หมด ปัจจัยเหล่านี้นับเป็นการบังคับให้แพทย์ทำงานหนักขึ้น และได้รายได้น้อยลง (Negative Reinforcement) และไม่สร้างแรงจูงใจให้แพทย์ทำงานในภาครัฐ จนสมองไหลไปภาคเอกชนบ้างแล้วและอาจออกไปต่างประเทศได้ในที่สุด

โดยสรุป สำหรับ Mode 4 นั้นแพทย์ไทยน่าจะยังคงอยู่ในประเทศและแพทย์ต่างชาติโดยเฉพาะในประเทศอาเซียนจะยังคงอยู่ในประเทศของตน การเคลื่อนย้ายผู้ประกอบการวิชาชีพข้ามประเทศคงไม่เกิดขึ้นมากนัก ยกเว้นในเขตชายแดนที่ขาดแคลนแพทย์ไทยที่อาจมีแพทย์ต่างชาติเข้ามาได้ จึงต้องมีการควบคุมคุณภาพให้ได้ ผู้รักษาพยาบาลก็น่าจะรักษาพยาบาลจากประเทศของตนมากกว่า โดยเฉพาะผู้รักษาพยาบาลไทยที่พูดเพียงภาษาไทย ประเทศอื่น เช่น ประเทศมาเลเซียและสิงคโปร์ น่ากังวลในประเด็นนี้มากกว่าไทย เพราะอินโดนีเซียพูดภาษา Bahasa ของประเทศมาเลเซียและสิงคโปร์ได้ และโดยเฉลี่ยมีคุณภาพต่ำกว่าแพทย์มาเลเซียและสิงคโปร์

สำหรับ MRA ที่มีการทำเสร็จสิ้นไปแล้วนั้น แพทยสภาได้มีการจัดการสอบใบประกอบโรคศิลป์ให้สอดคล้องกับข้อบทประติบัติเยี่ยงคนชาติแล้ว โดยออกข้อสอบมาจากส่วนกลางและเป็นภาษาอังกฤษบางส่วนแล้วเพราะจะเปลี่ยนภาษาอังกฤษทั้งหมดในอีก 2 ปี

ประเด็นสำคัญกว่าคือ การแก้ไขระบบรักษาสุขภาพและกฎหมายภายในประเทศให้อำนวยต่อการรักษาทรัพยากรบุคคลทางการแพทย์ของประเทศไทยเอาไว้ให้ได้ พร้อมอาจให้ต่างชาติที่มีความสามารถมีโอกาสเข้ามาพัฒนาบุคลากรไทย และให้วงการแพทย์ไทยเป็นผู้นำในภูมิภาค



3.2.2.5 บริการวิชาชีพทันตแพทย์

ภาพรวมและสถานะการเปิดเสรีของบริการวิชาชีพทันตแพทย์

ในกลุ่มวิชาชีพทันตแพทย์นั้นมีการประชุมร่วมกันในหมู่สมาชิกอาเซียนแล้ว 5 ครั้ง และได้ลงนามข้อตกลงยอมรับร่วม (Mutual Recognition Arrangement on Dental Practitioners:MRA) ในครั้งที่ 3 โดยครั้งที่ 4 และ 5 เป็นการทบทวน MRA เพื่อให้มีความสมบูรณ์มากขึ้น สาเหตุหลักที่ทำให้กลุ่มทันตแพทย์สามารถตกลงกันได้เร็วขึ้น เพราะได้เรียนรู้จากประสบการณ์ของวิชาชีพแพทย์และพยาบาลที่ได้ทำ MRA ไปก่อนหน้านี้แล้ว

การประชุมในกลุ่มวิชาชีพทันตแพทย์นั้นทำในกลุ่มที่เรียกว่า ASEAN Joint Coordinating Committee on Dentistry (AJCCD) และจัดควบคู่ไปกับการประชุมการค้าบริการที่เรียกว่า Coordinating Committee on Services (CCS) โดย CCS นั้นมีการประชุมไปแล้ว 68 ครั้งและครั้งล่าสุดได้เริ่มมีการพูดถึงการจัดทำใบประกอบร่วมกันในอาเซียน (ASEAN License) และข้อบัต้านการเคลื่อนย้ายผู้ประกอบการวิชาชีพอย่างเสรี(Free Flow)ที่อนุญาตให้ทันตแพทย์ประกอบวิชาชีพภายในประเทศอาเซียนได้โดยเสรี ซึ่งทางทันตแพทย์สภาคิดว่าต้องมีการทบทวน เพราะใน MRA ปัจจุบันมีแค่การกล่าวถึงข้อบการปฏิบัติเยี่ยงคนชาติ (National Treatment) เท่านั้นและมีข้อยกเว้นเกี่ยวกับการประเมินคุณภาพเพิ่มเติม ซึ่งประเด็นนี้อาจเป็นปัญหาได้ เพราะการทำให้ MRA ไปขัดต่อกฎระเบียบภายในประเทศซึ่งยังมีความแตกต่างกันมากในแต่ละประเทศสมาชิกอาเซียน นอกจากนี้ทันตแพทย์สภายังคิดว่าข้อบด้าน Free Flow นั้นต้องมีเงื่อนไขประกอบ การประกอบอาชีพของแพทย์นั้นมีเพียงใบประกอบขึ้นเดียว เมื่อได้ใบประกอบแล้วก็ไม่สามารถควบคุมได้ เนื่องจากเป็นการทำงานของทันตแพทย์แต่ละบุคคลที่เป็นอิสระต่อกัน ต่างจากวิชาชีพประเภทอื่น เช่น วิศวกร ที่แม้ว่าได้ใบประกอบแล้วก็ต้องทำงานภายใต้การกำกับดูแลหรือต้องทำงานร่วมกันกับวิศวกรท้องถิ่นของประเทศนั้นๆอยู่

ปัจจุบันในด้านการสอบใบประกอบวิชาชีพ (License Test) ของทันตแพทย์สภานั้น ยังเป็นภาษาไทยอยู่และจะยังไม่มีการเปลี่ยนเป็นภาษาอังกฤษจนกระทั่งอาเซียนประกาศให้ภาษาอังกฤษเป็นภาษาของอาเซียนก่อน และหากทันตแพทย์ในประเทศใดๆก็ตามจะประกอบอาชีพในประเทศไทยก็ต้อง 1).



มีใบประกอบในประเทศตนและ 2). มีใบประกอบในประเทศที่ตนไปทำงาน โดยทันตแพทย์สภามีความเห็นว่าคุณภาพของทันตแพทย์ในอาเซียนไม่น่าจะต่างกันมาก เพราะหากประเทศนั้นอนุญาตให้ทันตแพทย์รักษาคนในประเทศได้ ก็น่าจะมีคุณภาพระดับหนึ่งแล้วไม่ควรใช้คุณภาพมาดูถูกทันตแพทย์ประเทศอื่น

อย่างไรก็ดี แต่ละประเทศยอมรับว่าการศึกษาด้านทันตแพทย์มีความแตกต่างกันมาก หากจะให้ ASEAN License ที่ใช้ได้ทั้งภูมิภาคก็ยังเป็นไปได้ยาก และต้องมีการปรับหลักสูตรการศึกษา หรือการสอบวัดระดับความสามารถในการประกอบหัตถการ(Competence)เสียก่อน ตัวอย่างของความแตกต่างในระหว่างประเทศสมาชิกอาเซียน เช่น ในประเทศไทยและฟิลิปปินส์หลักสูตรทันตแพทย์นั้นใช้เวลาเรียน 6 ปี และในกรณีของประเทศไทยการเรียนการสอนในสาขาการจัดฟันก็มีการเรียนการสอนแล้วในระดับปริญญาตรี แต่ในกรณีของสิงคโปร์ บรูไนและมาเลเซียซึ่งยังใช้ระบบการเรียนการสอนแบบอังกฤษสืบเนื่องมาตั้งแต่ยังเป็นประเทศในเครือจักรภพนั้น การเรียนการสอนจะใช้หลักสูตรอังกฤษที่เรียนเพียง 5 ปีและการจัดฟันเป็นสาขาที่จะจัดการเรียนการสอนในระดับหลังปริญญาตรี ทำให้การสอบความรู้พื้นฐานระหว่างกันเพื่อจัดทำ ASEAN License เป็นไปได้ยาก

สำหรับการออกไปลงทุนในต่างประเทศของทันตแพทย์ หรือการใช้ประโยชน์จากการเปิดเสรีการค้าบริการใน Mode 3 นั้น คาดว่าจะเกิดขึ้นน้อยมากโดยล่าสุดพบว่ามีทันตแพทย์ไทยบางรายไปลงทุนที่เวียดนามแต่ไม่ประสบความสำเร็จเท่าที่ควร คาดว่าเพราะตัวทันตแพทย์ไทยท่านนั้นไม่ได้เดินทางไปควบคุมคุณภาพการให้บริการด้วยตนเองทำให้เกิดความล้มเหลวทันตแพทย์ส่วนใหญ่มีความเชื่อว่า ถ้าจะออกไปขยายกิจการในต่างประเทศก็น่าจะไปในรูปแบบนิติบุคคลและไปพร้อมกับโรงพยาบาลมากกว่าที่จะออกไปหางานหรือลงทุนด้วยตนเอง

อย่างไรก็ดีจุดแข็งของการทำทันตกรรมของไทย คือ การมีผู้ช่วยทันตแพทย์ที่มีความสามารถดี และมีใจรักการให้บริการ (Services Mind) แต่ผู้ช่วยทันตแพทย์ในประเทศอื่นอาจไม่มีคุณภาพดีเท่าเทียม ผู้ช่วยทันตแพทย์ชาวไทยเองและอาจต้องเสียเวลาในการฝึกฝน แต่หากทันตแพทย์ไทยต้องการออกไปนอกประเทศจริง เชื่อว่าน่าจะสามารถแข่งขันได้แน่นอน เพราะมีคุณภาพดีและการทำทันตกรรมของทันตแพทย์ไทยก็มีราคาถูกพอสมควร ดังจะเห็นได้จากตัวเลขคนใช้ต่างชาติโดยเฉพาะกลุ่มที่มาจากสหรัฐอเมริกา ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ และคนใช้ในอาเซียนที่มีฐานะดีบางกลุ่ม อย่างใน



สิ่งโปร้ที่ต้งเน้นว่าเป็นผู้มีฐานะนั้นเพราะพันตรกรรมเป็นการรักษากรณีเฉพาะ (Selective Case) บางครั้งก็ไม่มีควมจำเป็นมาก

ในด้านการแข่งขันจากพันตแพทยต่างชาติก็อาจจะมบ้างอาจจะมพันตแพทยบางกลุ่มอยากมาทำงานในประเทศไทย แต่ลึกๆแล้วพันตแพทยสภาเชื่อว่าไม่มีประเทศใดยอยากให้พันตแพทยของตนเคลื่อนย้าย และแต่ละประเทศเองก็มีความต้งการพันตแพทยภายในประเทศสูงอยู่แล้ว เพียงพอต่อการประกอบอาชีพ จึงไม่น่ามีทั้งปัญหามองไหลออกและไหลเข้า

ประเด็นการเจรจาในอนาคตและข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ

สำหรับประเด็นที่เกี่ยวข้องกับการเจรจการค้าต่อไปในอนาคตนั้นพันตแพทยสภาเห็นว่า หากให้กลุ่มวิชาชีพเป็นผู้จัดทำข้อบทใดๆ ก็ตาม หน่วยงานภาครัฐโดยเฉพาะกรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศควรมีการจัดเตรียมข้อมูลของประเทศภาคีทั้งหมดที่จะทำการเจรจาให้กับพันตแพทยสภาอย่างพอเพียง เพราะเท่าที่ผ่านมา พันตแพทยสภาและพันตแพทยที่เป็นผู้ร่วมในการเจรจการค้าต้องเสาะแสวงหาข้อมูลด้วยตนเอง ซึ่งบางครั้งไม่ครบถ้วน เทียบเท่ากับกรมเจรจา ซึ่งมีประสบการณ์ในการเจรจการค้ามากกว่า และการให้แต่ละสมาคมวิชาชีพไปหาข้อมูลเอาเองน่าจะ ก่อให้เกิดต้นทุนมากกว่าโดยเฉพาะในกรณีการเปิดเสรีการค้าระหว่างประเทศสมาชิกอาเซียนซึ่งมีหลายประเทศสมาชิกทำให้มีปัญหาย่างมากในการหาข้อมูลให้ครบถ้วนในทุกประเทศ

กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศควรเปิดโอกาสและเป็นเจ้าภาพให้กลุ่มสมาพันธ์และสภาวิชาชีพที่กำกับดูแลการให้บริการของผู้ประกอบวิชาชีพ (Professional Services) สาขาต่างๆ อันประกอบไปด้วย กลุ่มแพทย พยาบาล สัตวแพทย วิศววะ สถาปัตย์ บัญชี ทนายควมและพันตแพทยได้มีการปรึกษาหารือกันในระหว่างกันด้วยเพื่อให้เกิดการเรียนรู้แลกเปลี่ยนประสบการณ์ รวมทั้งเพื่อรวบรวมข้อคิดเห็นต่างๆ เพื่อเป็นแนวทางในการทบทวนการตกลงร่วมกันของแต่ละวิชาชีพต่อไปในอนาคต



3.2.2.6 บริการวิชาชีพพยาบาล

ข้อมูลทั่วไปของสภาการพยาบาล

สภาการพยาบาลทำหน้าที่ดูแลเฉพาะส่วนที่เกี่ยวข้องกับผู้ประกอบวิชาชีพพยาบาล ในแต่ละปีจะควบคุมกำกับดูแลการผลิตพยาบาลกว่า 9,000 ราย โดยในการกำหนดคุณลักษณะต่างๆ ในกระบวนการผลิตบุคลากรพยาบาลเพื่อรองรับความต้องการพยาบาลนั้น สภาการพยาบาลจะใช้การพิจารณาแนวโน้มของโรงพยาบาลว่าการดำเนินกิจการของโรงพยาบาลมีความต้องการบุคลากรพยาบาลในลักษณะใดเป็นหลัก จากนั้นจึงจัดหลักสูตร และการเรียนการสอนที่เหมาะสม เช่น เมื่อโรงพยาบาลมีลักษณะเป็นนานาชาติมากขึ้น ก็จะมีการจัดหลักสูตรที่มีการเรียนการสอนที่เน้นทักษะทางด้านภาษาอังกฤษมากยิ่งขึ้น และในปัจจุบันยังมีภาษาต่างประเทศภาษาอื่นๆ ที่หลากหลายให้เลือกเรียนอีกด้วย ทั้งนี้เพื่อสร้างพยาบาลที่มีลักษณะเป็น International Nurse และก็มีมีการจัดการเรียนการสอนภาษาท้องถิ่นของประเทศเพื่อบ้านเพื่อสร้างพยาบาลตามเขตชายแดน เหล่านี้เป็นต้น

ประเด็นการค้าเสรี

สภาการพยาบาลและผู้ประกอบวิชาชีพพยาบาลเริ่มมีการตื่นตัวต่อการเปิดเสรีการค้าบริการอย่างเห็นได้ชัดเจนในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา

บุคลากรในระบบบริการของพยาบาลมองว่าทุกรูปแบบการให้บริการ (Mode of Service Supply) ล้วนส่งผลกระทบต่อวิชาชีพดังนี้

Mode 1 การให้บริการแบบข้ามพรมแดน ไทยมีศักยภาพเรื่องมาตรฐานบริการสูง มีความเป็นไปได้ที่จะมีการให้บริการผ่านดาวเทียม แต่ส่วนนี้ยังเป็นเพียงการวางแผนเตรียมการเท่านั้น

Mode 2 การใช้บริการในต่างประเทศ จากศักยภาพของไทย ปัจจุบันมีคนใช้ต่างชาติเข้ามารับการรักษาในประเทศจำนวนมาก

Mode 3 การจัดตั้งกิจการในต่างประเทศ

เมื่อมีการจัดตั้งโรงพยาบาลไทยในต่างประเทศ พยาบาลจำนวนหนึ่งจะมีสัญญาเดินทางไปกับโรงพยาบาลด้วย โดยพยาบาลไทยที่เดินทางไปกับโรงพยาบาลที่เปิดสาขาในต่างประเทศจะทำหน้าที่หัวหน้าพยาบาล ทำงานร่วมกับพยาบาลท้องถิ่น เนื่องจากการจ้างพยาบาลจากประเทศไทย



ทั้งหมดไปประจำในโรงพยาบาลสาขาในต่างประเทศมีต้นทุนสูงมาก ดังนั้นการทำงานร่วมกันกับโรงพยาบาลท้องถิ่นจึงเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่ง ทั้งนี้การที่พยาบาลไปทำงานกับโรงพยาบาลไทยในต่างประเทศไม่ถือเป็นการสูญเสีย แต่เป็นการช่วยธุรกิจไทยและเสริมสร้างประสบการณ์ให้แก่ผู้ประกอบการวิชาชีพพยาบาลเอง ซึ่งกรณีนี้พยาบาลเพียงแค่มีสักยภาพทางด้านภาษาอังกฤษเพียงภาษาเดียวคงไม่เพียงพอ เช่น พยาบาลไทยที่เดินทางไปทำงานในโรงพยาบาลในพนมเปญ ก็จำเป็นต้องรู้ภาษาท้องถิ่นคือภาษาเขมรด้วย ถึงแม้โรงพยาบาลที่เปิดสาขาจะเป็นโรงพยาบาล International Hospital แต่คนไข้และเจ้าหน้าที่อื่นๆ ในโรงพยาบาลก็เป็นคนท้องถิ่นเป็นหลักอยู่ดี

นอกจากนี้หากมีการเข้ามาลงทุนของโรงพยาบาลต่างชาติ ก็ไม่น่ากังวลเนื่องจากบริการก็คงยังอยู่ในประเทศไทยซึ่งต้องอยู่ภายใต้การควบคุมของสภาการพยาบาลอยู่ดี และเช่นเดียวกันกับกรณีพยาบาลไทยเดินทางไปทำงานในต่างประเทศ นั่นคือพยาบาลต่างชาติที่เข้ามาก็ต้องมีความสามารถในการใช้ภาษาไทยด้วยเช่นกัน

Mode 4 การเดินทางเข้าประเทศของบุคลากรผู้ให้บริการ

พิจารณาจาก Migration Policy ของแต่ละประเทศ เริ่มจากการมองว่าประเทศใดในอาเซียนที่มีนโยบายการส่งออกพยาบาล ตัวอย่าง ประเทศฟิลิปปินส์มีการส่งออกพยาบาล แต่ส่วนใหญ่จะส่งไปประเทศสหรัฐอเมริกามากกว่าประเทศในอาเซียน

การเข้าไปทำงานในประเทศใดจำเป็นต้องได้รับใบอนุญาตประกอบวิชาชีพพยาบาล (License) จากประเทศแม่ก่อนจึงจะทำการขอใบอนุญาตจากประเทศปลายทางได้ ทั้งนี้ในอาเซียนมีเพียงสองประเทศที่มีการออกใบอนุญาตพยาบาล ได้แก่ ประเทศไทย และฟิลิปปินส์

การออกไปทำงานต่างประเทศของพยาบาลไทย

โดยปกติแล้วเมื่อเรียนจบจะมีพยาบาลจำนวนหนึ่งต้องการไปทำงานต่างประเทศ จากแนวโน้มในช่วง 30 กว่าปีที่ผ่านมา ส่วนใหญ่เดินทางไปทำงานในสหรัฐอเมริกา เนื่องจากมีการเปิดรับจ้างงานพยาบาลต่างชาติ (โดยมีประเทศไทย ฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย เป็นประเทศผู้ส่งออกพยาบาล)



การออกไปของพยาบาลไทยเป็นลักษณะเครือข่ายญาติพี่น้องเพื่อนพ้องชวนกันไป หรือไปทำงานพร้อมกับโรงพยาบาลจากประเทศไทย ส่วนใหญ่เป็นการไปเพียงชั่วคราวเพื่อหาประสบการณ์การทำงาน ลักษณะของการเดินทางไปทำงานลำพังมีน้อยมาก ทั้งนี้พยาบาลไทยได้รับเสียงตอบรับจากต่างชาติว่ามีคุณสมบัติของการดูแลเอาใจใส่ เอื้ออาทร มีความรับผิดชอบสูง และไว้วางใจได้มากกว่าชาติอื่น

ปัจจุบันสภาพยายามเก็บรวบรวมข้อมูลพยาบาลจากสมาคมพยาบาลต่างๆในต่างประเทศ เช่น สมาคมพยาบาลใน Los Angeles Chicago เป็นต้น

ทั้งนี้การเดินทางออกไปทำงานในต่างประเทศของแพทย์และพยาบาล มีความเสี่ยงจากการทำ Malpractice นอกประเทศ ซึ่งมีความแตกต่างทั้งทางด้านกฎหมายและวัฒนธรรม อีกทั้งปัจจุบันยังไม่มีการประกันภัยวิชาชีพสำหรับพยาบาลแต่อย่างใด

การเข้ามาของพยาบาลต่างชาติ

ปัจจุบันทางสภาเริ่มได้รับคำร้องขอข้อมูลการปฏิบัติตนเมื่อต้องการเข้ามาทำงานในประเทศไทยจากหลายประเทศ โดยเฉพาะจากประเทศฟิลิปปินส์ ซึ่งในกรณีของประเทศไทย ผู้ที่จะเข้ามาประกอบวิชาชีพพยาบาลต้องปฏิบัติตามกฎหมายภายใน (Domestic Law) ดังนั้นพยาบาลจากต่างชาติจึงยังเข้ามาเป็นจำนวนน้อย ปัจจุบันมีพยาบาลจากฟิลิปปินส์ซึ่งได้รับใบอนุญาตทำงาน (Work Permit) เข้ามาในลักษณะของการเป็นผู้ช่วยแพทย์ และผู้ช่วยพยาบาล แต่ไม่ได้สามารถเข้ามาในฐานะพยาบาลวิชาชีพได้ เนื่องจากไม่ผ่านการสอบใบอนุญาตประกอบวิชาชีพพยาบาล (License) ของไทย ปัจจุบันสภาการพยาบาลพยายามเก็บข้อมูลเหล่านี้มารวบรวมไว้เช่นกัน เนื่องจากโรงพยาบาลในไทยเริ่มเปลี่ยนเป็นลักษณะนานาชาติมากขึ้น

การเข้ามาของพยาบาลต่างชาติไม่ก่อให้เกิดความกังวล เนื่องจากปริมาณการเข้ามาขึ้นอยู่กับการเปิดจ้างงานของโรงพยาบาล อีกทั้งโรงพยาบาลในไทยยังไม่มีลักษณะของโรงพยาบาลนานาชาติที่แท้จริง นอกจากนี้หลักการจ้างพยาบาลขึ้นอยู่กับว่าเพื่อดูแลใคร หากดูแลคนไข้คนไทยแนวโน้มการจ้างพยาบาลไทยจะสูงกว่า



ปัจจุบันญี่ปุ่นส่งเครือข่ายบริษัทรีเอ (Reie) เข้ามาให้บริการดูแลผู้สูงอายุในประเทศไทย แต่ก็ไม่ได้สร้างความกังวลเนื่องจาก

- รูปแบบเป็นการดูแลในลักษณะของ Social Care ไม่ใช่ Professional Care
- ประเทศไทยถือว่า Health Care มีความเกี่ยวข้องกับการละเมิดสิทธิหรือการทำอันตรายผู้ป่วย ดังนั้น กระทรวงฯ จึงประกาศให้การดูแลผู้ป่วยหรือผู้สูงอายุที่บ้านเป็นกิจการอันตราย ส่งผลต่อความยากง่ายในการเข้ามาดำเนินธุรกิจ ในขณะเดียวกันก็ส่งผลต่อการปรับมาตรฐานของผู้ให้การดูแล (Care Giver) ทั้งนี้ผู้ประกอบวิชาชีพพยาบาลมีการปรับตัวโดยส่ง Professional เข้าไปร่วมดูแลผู้สูงอายุตามบ้านด้วย

วิชาชีพพยาบาลกับอาเซียน

ในกลุ่มประเทศอาเซียน มีการจัดประชุมตัวแทนกลุ่มวิชาชีพพยาบาลจากแต่ละประเทศปีละ 3-4 ครั้ง ดังนั้นตัวแทนวิชาชีพพยาบาลจากแต่ละประเทศจึงมีโอกาสหารือกันอย่างต่อเนื่อง

ประชากรส่วนใหญ่ในอาเซียนเป็นสังคมมุสลิม รองลงมาเป็นพุทธ ทำให้พยาบาลที่ต้องการจะออกไปทำงานในประเทศอาเซียนต้องเรียนรู้วิธีการปฏิบัติตนตามหลักการของศาสนาอิสลาม รวมทั้งในหลายประเทศยังไม่มีระบบที่เกี่ยวข้องกับการสนับสนุนวิชาชีพพยาบาล ส่งผลให้การเดินทางไปทำงานต่างพื้นที่ ต่างวัฒนธรรม เป็นเรื่องยากและต้องการการปรับตัวมาก อย่างไรก็ตามปัจจุบันบางประเทศเริ่มมีการพัฒนา Nursing Council และ License Register ขึ้นบ้างแล้ว

แนวทางการปรับตัวของพยาบาลไทย

โดยทั่วไปเมื่อมีการเจรจาข้อตกลงยอมรับร่วม (MRAs) และข้อตกลงอื่นๆ เพิ่มเติมก็就会有ความก้าวหน้าไปทีละประเด็นๆ ดังนั้นสภาการพยาบาลเชื่อว่า ไทยยังมีเวลาพอสมควรในการปรับตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไปเพื่อเตรียมรับมือการเปิดเสรี ปัจจุบันการสอบเพื่อขอใบอนุญาตประกอบวิชาชีพพยาบาล (License) ของไทยนับเป็นตัวป้องกันที่สำคัญ เนื่องจากที่ผ่านมายังไม่มีพยาบาลในอาเซียนได้ใบอนุญาตนี้ (ดีแต่เรื่องการสอบภาษาไทย) แม้อนาคตจะมีผู้สอบผ่าน จากลักษณะเฉพาะของ Health care ซึ่งเกี่ยวข้องกับการดูแลชีวิต ความเจ็บป่วยของประชากรภายในประเทศ การจ้างงานของ



โรงพยาบาลจะไม่เกิดขึ้นอย่างรวดเร็ว เนื่องจากโรงพยาบาลมักประสบกับปัญหาการฟ้องร้อง และเรื่องของความต่างทางด้านภาษาและวัฒนธรรมก็ถือเป็นเรื่องสำคัญ

เนื่องจากความแตกต่างดังกล่าวจึงมีการพัฒนา ASEAN Nurse Competency ขึ้น ดังนั้นหลักสูตรการเรียนการสอนของไทยจำเป็นต้องได้รับการพัฒนาปรับปรุง เพื่อผลิตบุคลากรที่ได้คุณสมบัติตาม ASEAN Nurse Competency นี้ ปัจจุบันเรื่องนี้มีความก้าวหน้าเข้ามา

ประเด็นการเจรจาในอนาคตและข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ

เมื่อมีการประชุมร่วมในกลุ่มวิชาชีพพยาบาลในต่างประเทศ ภาครัฐมักจะขอร้องให้สภาการพยาบาลเป็นตัวแทนไปดำเนินการ โดยอ้างความชำนาญการเฉพาะด้าน แต่ในทางตรงกันข้าม ภาครัฐกลับไม่มีการสนับสนุนเพื่อรองรับสถานการณ์ใดๆที่จะเกิดขึ้นกับวิชาชีพพยาบาล ดังนั้นสิ่งที่สภาฯอยากร้องขอได้แก่

1. ต้องการการสนับสนุนการศึกษาด้านภาษา เพื่อเตรียมความพร้อมให้แก่บุคลากร ทางสภาการพยาบาลแจ้งให้ทราบว่า ได้รับการปฏิเสธไม่ให้ตัวแทนของสภาการพยาบาลได้เข้าร่วมอบรมในหลักสูตรพัฒนาภาษาอังกฤษซึ่งจัดโดยกรมการค้าต่างประเทศ ด้วยเหตุผลว่าต้องการสนับสนุนหน่วยงานของรัฐซึ่งเป็นหน่วยงานราชการเท่านั้น
2. ต้องการการสนับสนุนด้านงบประมาณ เนื่องจากที่ผ่านมาทางสภาฯเป็นผู้ขับเคลื่อนเองทั้งหมดพบว่าปัญหานี้เกิดขึ้นกับสาขาวิชาชีพพยาบาลของประเทศอื่นในอาเซียนเช่นกัน



3.2.2.7 บริการวิชาชีพสถาปัตยกรรม

ข้อมูลทั่วไปของสภาสถาปนิก

สภาสถาปนิกมีหน้าที่รับผิดชอบดูแลทั้งหมด 4 วิชาชีพ ได้แก่ สถาปัตยกรรมหลัก ภูมิสถาปัตยกรรม สถาปัตยกรรมผังเมือง และสถาปัตยกรรมภายในและมณฑลศิลป์ในขณะที่สมาคมสถาปนิกดูแล เฉพาะวิชาชีพสถาปนิกเท่านั้นปัจจุบันความสัมพันธ์ของสภาสถาปนิกกับกลุ่มสถาปนิกอื่นๆเช่น สมาคมสถาปนิกสยามได้รับความร่วมมือมากขึ้น

ทางสภาสถาปนิกมีการพูดคุยกับกลุ่มวิชาชีพสถาปนิกที่ถูกควบคุมจากอาเซียนอยู่เสมอ ได้แก่ สถาปนิกผังเมือง และภูมิสถาปนิก (Landscape Architect)

โครงสร้างวิชาชีพไทย

ประเทศไทยเป็นประเทศเดียวที่ยังไม่มีการเปิดเสรีวิชาชีพสถาปนิก ในขณะที่มาเลเซีย สิงคโปร์ มีการ เปิดเสรีแล้ว นอกจากนี้ประเทศอื่นในอาเซียนไม่ได้มีข้อจำกัดด้านวิชาชีพมากเช่นเดียวกับไทย จุดอ่อนนี้ทำให้การพูดคุยกับสถาปนิกในประเทศเป็นเรื่องยาก เนื่องจากโครงสร้างวิชาชีพถูกวางให้ 'ได้รับคุ้มครองมาเป็นเวลานาน (ปว.281 คุ้มครองวิชาชีพช่างตัดผม หมอ สถาปนิก ฯลฯ) ว่าเป็นอาชีพ ที่ห้ามชาวต่างชาติทำ จากนั้นพรบ.ที่ออกมาภายหลังก็ถูกวางมาจากโครงสร้างนี้) ดังนั้นการ เปลี่ยนแปลงใดๆจะส่งผลให้เกิดแรงต่อต้านขึ้นทันที แต่ทางสภามองว่าการเปิดเสรีมีประโยชน์พอๆ กับโทษจึงดำเนินการเจรจากรอบกับกลุ่มสถาปนิกในต่างประเทศเอง

การเตรียมรับมือการเปิดเสรี

กลุ่มวิชาชีพสถาปนิกได้คาดการณ์ผลของ FTAs/WTO ล่วงหน้ามาเป็นระยะเวลาาน โดยมีการวาง กลยุทธ์มาเป็นเวลา 8-9 ปีแล้ว เริ่มต้นจากก่อนมีการลงนาม ASEAN FTA ประมาณ 4-5 ปี ตัวแทน กลุ่มวิชาชีพสถาปนิกมีการรวมกลุ่มคุยนอกรอบกับกลุ่ม APEC Architect ถึงแนวทางการเปิดเสรี แต่ เนื่องจากจำนวนสมาชิกที่มาก และความแตกต่างที่หลากหลายในระหว่างสมาชิก ส่งผลให้ข้อสรุป ล่าช้า จึงมีการดึงกลุ่มอาเซียนได้แก่ มาเลเซีย และสิงคโปร์ มาเจรจาถึงแนวทางการจำลอง model ของ APEC Architect มาใช้กับ ASEAN Architect ก่อน



การเจรจากับกลุ่มประเทศสมาชิกอาเซียน

ผลจากการเจรจาระหว่างสถาปนิกไทย มาเลเซีย และสิงคโปร์ เบื้องต้น 3 ประเทศนี้จะวางตัวเสมือนเป็นแกนของอาเซียน โดยมีการทำ MOU ร่วมกัน เพื่อร่วมกันวางแผนพัฒนาแนวความคิดการเปิดเสรีสถาปนิกในอาเซียน ข้อสรุปโดยคร่าว คือ ทุกประเทศจะใช้หลักการดำเนินการภายใต้กรอบการทำงานร่วมกับสถาปนิกท้องถิ่น (Local Collaboration Framework) โดยอ้างอิงหลักการสากลของ UIA Accord (องค์การวิชาชีพสถาปนิกที่ได้รับการสนับสนุนจาก UNESCO มีสมาชิกประมาณ 170 ประเทศ มีการระบุวิธีการปฏิบัติวิชาชีพสถาปนิกที่เป็นสากล)

หลักการทำงานร่วมกับสถาปนิกท้องถิ่น (Local Collaboration) ที่ไทยทำการเสนอนั้น กำหนดให้สถาปนิกท้องถิ่นและสถาปนิกจากต่างประเทศมีศักดิ์ศรีเท่าเทียมกัน และเมื่อมีสถาปนิกต่างชาติเข้าไปดำเนินงานในประเทศใด จะต้องมีส่วนร่วมกับสถาปนิกท้องถิ่นเข้าร่วมดำเนินงานด้วย ข้อสรุปนี้ส่งผลให้การเจรจาระหว่างสถาปนิกกับสถาปนิกท้องถิ่นของไทยง่ายขึ้น

การเจรจาของกลุ่มสถาปนิก

กลุ่มสถาปนิกมีการเจรจาในลักษณะก้าวกระโดด เนื่องจากสถาปนิกในโลกแบ่งแยกเป็นกลุ่มย่อยตามพื้นที่เช่น กลุ่มอาเซียน (ARCASIA) ซึ่งมีสมาชิก 17 ประเทศในเอเชีย เป็นต้น จากการมีโต๊ะเจรจากับประเทศอื่นจำนวนมาก ส่งผลให้การเจรจาต่อรองใดๆกับกลุ่มวิชาชีพสถาปนิกต่างประเทศไม่ใช่เรื่องยาก ต่างจากกลุ่มของวิชาชีพอื่นๆซึ่งยังขาดลักษณะเช่นนี้ และมักมีแนวคิดที่จะต่อต้านการเปิดเสรีเพียงอย่างเดียว

ทั้งนี้ทางสภามองว่าการเปิดเสรีไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ จึงจำเป็นต้องมีกลยุทธ์ในการรับมือที่ดี โดยสภามพยายามโน้มน้าวสมาชิกให้เห็นความสำคัญ ด้วยการหยิบยกประเด็นที่มีความกังวลขึ้นมาชี้แจงดังนี้

- ปัจจุบันสถาปนิกไทยจำนวนมากออกไปทำงานในระดับนานาชาติอยู่แล้ว
- สถาปนิกรุ่นใหม่สามารถสื่อสารภาษาอังกฤษได้ดีขึ้นมากจึงถือว่าเรามีความพร้อมด้านภาษาในระดับหนึ่ง



- ประเทศไทยมีแนวทางการคุ้มครองอาคารทางวัฒนธรรม/UIA Accord (อาคารวัฒนธรรมควรจะทำโดยสถาปนิกท้องถิ่นเพียงอย่างเดียว) จึงไม่ต้องกังวลว่าการเข้ามาของต่างชาติจะทำให้สูญเสียอัตลักษณ์ของชาติ
- การเข้ามาปฏิบัติวิชาชีพของสถาปนิกต่างชาติได้มีปรากฏอยู่แล้วการเปิดเสรีจะช่วยปรับการเข้ามาในลักษณะใต้ดิน ให้เข้าสู่ระบบมากขึ้น

ดังนั้นสถาปนิกไทยมีทางเลือกเพียงแค่สองทาง คือ คุ้มครองวิชาชีพสถาปัตยกรรมไม่ให้มีการปฏิบัติ/ร่วมมือกับสถาปนิกต่างชาติในประเทศไทยจนกว่าสถาปนิกไทยจะมีความพร้อม หรือเปิดช่องทางให้มีการปฏิบัติ/ร่วมมือกับสถาปนิกต่างชาติในท้องถิ่นโดยเท่าเทียมกัน ภายใต้กรอบที่ควบคุมได้

วิธีการปฏิบัติภายใต้กรอบการทำงานร่วมกับสถาปนิกท้องถิ่น

วิธีการปฏิบัติภายใต้กรอบการทำงานร่วมกับสถาปนิกท้องถิ่นแสดงดังภาพ เมื่อสถาปนิกต่างชาติเดินทางเข้ามายังประเทศไทยสามารถแยกได้เป็นสองประเภท คือ บุคคล และนิติบุคคล

1. บุคคล (Mode 4) แบ่งได้เป็นสองกลุ่ม

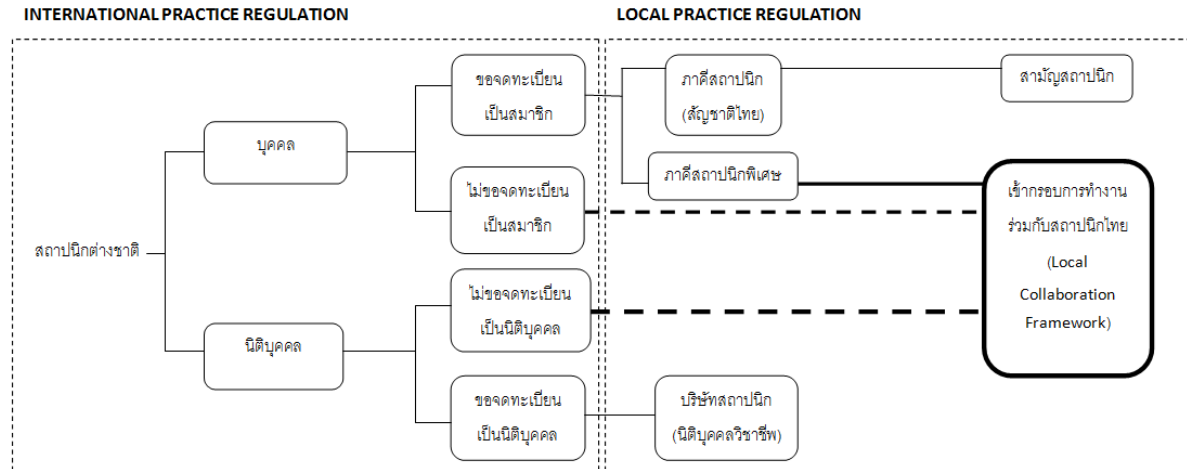
- บุคคลขอจดทะเบียนเป็นสมาชิก
 - เป็นภาคีสถาปนิก คือ ต้องเปลี่ยนเป็นสัญชาติไทยเท่านั้น
 - ภาคีสถาปนิกพิเศษ (พรบ.ยังไม่มีการบังคับใช้) เข้ากรอบการทำงานร่วมกับสถาปนิกไทย (Local Collaboration Framework)
- บุคคลไม่ขอจดทะเบียนเป็นสมาชิกเข้ากรอบการทำงานร่วมกับสถาปนิกไทย (Local Collaboration Framework)

2. นิติบุคคล (Mode 3) แบ่งได้เป็นสองกลุ่ม

- นิติบุคคลไม่ขอจดทะเบียนเป็นสมาชิกเข้ากรอบการทำงานร่วมกับสถาปนิกไทย (Local Collaboration Framework)
- นิติบุคคลขอจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล (สามารถมาจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลวิชาชีพหรือบริษัทสถาปนิกได้เลย แต่สภามีเงื่อนไขเรื่องจำนวนกรรมการ และผู้มีอำนาจเป็นผู้ตัดสินใจ



เช่นกรรมการผู้จัดการคนเดียวสามารถตัดสินใจได้ แต่ถ้าเป็นกรรมการต้องมีจำนวน (บุคคล) มากกว่ากึ่งหนึ่ง) ทั้งนี้มองว่าการเปิดให้ต่างชาติถือหุ้นได้เกินร้อยละ 70 จะไม่ก่อให้เกิดปัญหา



ที่มา: สภาสถาปนิก

ปัจจุบันกรอบการทำงานร่วมกับสถาปนิกท้องถิ่นถูกนำมาเจรจากับอาเซียน แต่โดยหลักการแล้วทางสภาวางกลยุทธ์สำหรับปรับใช้ร่วมกับทุกกรอบ ซึ่งระบบนี้จะสามารถสืบย้อนได้ว่าสถาปนิกต่างชาติรายใดดำเนินงานร่วมกับสถาปนิกไทยคนใด

ลักษณะการเข้ามาร่วมทำงาน หากเข้ามาในรูปแบบบริษัทก็ต้องจับคู่ทำงานกับบริษัทไทย และเช่นเดียวกันถ้าเข้ามาในลักษณะบุคคลต้องทำงานร่วมกับบุคคล ทั้งนี้กรมแรงงานกำหนดว่าบุคคลจะขอใบอนุญาตทำงาน (Work Permit) ได้จะต้องเป็นภาคีสถาปนิกพิเศษเท่านั้น

การเปิดเสรี Mode 1 กับกลุ่มสถาปนิก

กลุ่มวิชาชีพสถาปนิกมีตัวป้องกันปัญหาที่จะเกิดจาก Mode 1 โดยอัตโนมัติ นั่นคือ พรบ.สถาปนิก ซึ่งกำหนดข้อบังคับวิชาชีพไว้ว่า ไม่ว่าจะออกแบบจากที่ใด แต่หากตัวสิ่งปลูกสร้างอยู่ในประเทศ ก แล้วจะถือเป็น การปฏิบัติวิชาชีพท้องถิ่น (Local Practice) ทันที และต้องมีการร่วมมือกับคนท้องถิ่น (Local Collaboration)คือ ต้องยื่นใบขออนุญาตก่อสร้าง ซึ่งต้องมีลายเซ็นสถาปนิกท้องถิ่นที่มีใบอนุญาตประกอบวิชาชีพสถาปนิกร่วมด้วย



สิ่งที่สภาสถาปนิกดำเนินการแล้ว

ภารกิจที่สภาสถาปนิกได้ดำเนินการแล้วคือ

- จัดตั้ง คณะกรรมการสภาสถาปนิกแห่งอาเซียน ASEAN Architect Council (AAC)
- จัดตั้ง คณะกรรมการกำกับดูแล ASEAN Architect Monitoring Committee (MC) ซึ่งเป็น คณะกรรมการท้องถิ่นภายใต้ MRA ที่จะทำหน้าที่ตรวจสอบการขึ้นทะเบียน ASEAN Architect
- ขึ้นทะเบียนเป็นสถาปนิกอาเซียน เพื่อรับรองมาตรฐานสถาปนิกไทยว่า มีมาตรฐานเท่ากับ สถาปนิกของประเทศในกลุ่มอาเซียน ASEAN Architect Registration (AA)

เงื่อนไขใน MRA สำหรับการขึ้นทะเบียน ASEAN Architect ข้อหนึ่งที่ไทยขาดไป คือ ระบบการ พัฒนาวินิจฉัยต่อเนื่อง (Continuing Professional Development-CPD) ไทยเคยมีระบบ CPD โดย ก่อนหน้านี้อาศัยบังคับใช้กับการขอใบอนุญาต/ขอต่อใบอนุญาต จึงโดนสมาชิกรวมตัวกันต่อต้าน ระบบจึง ถูกระงับไปล่าสุดมีการตั้งระบบ CPD เข้ามาใหม่โดยมีการระบุนิยามชัดเจนและไม่นำไปบังคับใช้กับ ใบอนุญาต แต่หากจะกลายเป็นกรณีบังคับสำหรับกลุ่มผู้ที่ต้องการขึ้นทะเบียน ASEAN Architect เท่านั้น

ปัจจุบันระบบ CPD รอการประกาศในราชกิจจานุเบกษา หลังจากนั้นคณะกรรมการ MC จะมีการ วางเงื่อนไขการขึ้นทะเบียนเป็น ASEAN Architect โดยจะดึง CPD มาเป็นเงื่อนไขหนึ่ง

สิ่งที่สภาสถาปนิกกำลังดำเนินการอยู่

- ร่างข้อบังคับว่าด้วยการพัฒนาวินิจฉัยต่อเนื่องเพื่อนำไปขึ้นทะเบียนสถาปนิกอาเซียน
- ร่างระเบียบว่าด้วยกรอบการทำงานร่วมกันระหว่างสถาปนิกไทยและสถาปนิกอาเซียน
- แก่กฎกระทรวงกรมแรงงาน “การทำงานของคนต่างด้าว” ร่วมกับกรมแรงงาน และสำนักงาน คณะกรรมการกฤษฎีกา



สิ่งที่ต้องดำเนินการต่อไป

- ดำเนินการจัดให้มีระบบการพัฒนาวิชาชีพต่อเนื่อง (Continuing Professional Development-CPD) โดยสมัครใจสำหรับผู้ที่มีความประสงค์จะขึ้นทะเบียนเป็นสถาปนิกอาเซียน (ASEAN Architect-AA)
- จัดทำกรอบการทำงานร่วมกันของสถาปนิกไทยกับสถาปนิกอาเซียน (Local Collaboration Framework) ภายใต้ข้อตกลงของสภาสถาปนิกแห่งอาเซียนว่าด้วยการทำงานร่วมกันอย่างเท่าเทียม (Reciprocal Framework)
- ดำเนินการปรับปรุงข้อบังคับของสภาสถาปนิกให้สอดคล้องกับกฎกระทรวงแรงงาน (ติดเรื่องงานที่อาจทำได้ของคนต่างด้าว)

สถานการณ์หลังจากเปิดเสรี

เมื่อมีการเปิดเสรีภายใต้กรอบอาเซียนแล้ว ในอนาคตหากมีการเจรจาร่วมกับประเทศคู่เจรจาอื่น ทางสภาจะอ้างอิงหลักการสามประการ เพื่อใช้ในการกำหนดกรอบการเจรจากับทุกประเทศให้เหมือนกัน(ทำมาตรฐานกลางเดียวกัน ไม่ให้สิทธิพิเศษมากกว่าอาเซียน)หลักการสามประการ ได้แก่

- หลักปฏิบัติเยี่ยงคนชาติ (National Treatment)
- หลักปฏิบัติเยี่ยงชาติที่ได้รับความอนุเคราะห์ยิ่ง (Most Favored Nation: MFN)
- หลักการว่าด้วยการไม่เลือกปฏิบัติ (Principle of Non-Discrimination)

ทั้งนี้สภามองว่ากลุ่มสถาปนิกไทยสามารถเอาตัวรอดได้ เนื่องจากมีการวางยุทธศาสตร์รองรับไว้แล้ว แต่สำหรับวิชาชีพอื่นควรมองการเจรจาในเวทีอื่นๆร่วมกับกลุ่มวิชาชีพเดียวกันในต่างประเทศ ซึ่งรูปแบบอาจขึ้นอยู่กับลักษณะเฉพาะของแต่ละวิชาชีพด้วย เช่น แพทย์ซึ่งมีลักษณะการทำงานเดี่ยว อาจจะต้องปรับกลยุทธ์ให้เข้ากับวิชาชีพหรือแม้กระทั่งวิศวกรซึ่งยังมีการแตกแยกกลุ่มภายในประเทศ ทั้งนี้วิชาชีพอื่นอาจมองสถาปนิกเป็นกรณีศึกษา



การปรับรูปแบบการทำงานของสถาปนิกไทย

ในอนาคต MRA จะส่งผลให้เจ้าของสำนักงานมีอำนาจต่อรองสูงขึ้นในขณะที่ผู้ประกอบการวิชาชีพจะเสียประโยชน์ เนื่องจากเจ้าของสามารถหาบุคลากรใหม่ที่มีประสิทธิภาพดีกว่า (ซึ่งอาจเป็นชาวต่างชาติ) สภามองว่าเป็นเรื่องยุติธรรมที่ควรจะต้องเกิดขึ้น ทั้งนี้บุคลากรวิชาชีพธรรมดาต้องพยายามเป็นส่วนหนึ่งของนิติบุคคลให้ได้ เพื่อสร้างความได้เปรียบ และต้องทำความเข้าใจว่าไม่ควรทำงานในลักษณะบุคคลอีกต่อไป เนื่องจากการทำงานในลักษณะบุคคลไม่ส่งผลให้เกิดการพัฒนาและจากลักษณะเฉพาะของอาชีพสถาปนิกซึ่งมีเรื่องของ Liability เข้ามาเกี่ยวข้อง การทำงานในลักษณะบุคคลจะไม่สามารถรับมือได้ ปัจจุบันในประเทศสิงคโปร์ไม่พบสถาปนิกที่ทำงานลักษณะบุคคล แม้มีสถาปนิกร่วมงานกันเพียงสองคนก็จะทำการจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล

การสร้างบริษัทสถาปนิกลูกในต่างประเทศมองว่ายังเป็นเรื่องไกล ประกอบกับประเทศไทยเป็นฐานการผลิตทางวิชาชีพสถาปัตยกรรมที่ดีที่สุดในภูมิภาค เนื่องจากต้นทุนต่ำบุคลากรหาง่ายดังนั้นการออกไปตั้งฐานในประเทศอื่นจึงไม่จำเป็น แต่สิ่งที่กลัวคือการเข้ามาตั้งฐานของต่างชาติในไทย เช่น สิงคโปร์ ซึ่งอาจส่งผลให้เกิดปัญหาสมองไหล สถาปนิกไทยอาจจะไม่เพียงพอ ทั้งนี้การเข้ามาตั้งบริษัทของต่างชาติในไทยจะเริ่มเกิดขึ้นในปี 2015 โดยไทยต้องพยายามพัฒนาแข่งขันทางการตลาดและวางกลยุทธ์ให้แข็งแกร่งขึ้น

โอกาสและความได้เปรียบเสียเปรียบของวิชาชีพสถาปนิกในต่างประเทศ

สิงคโปร์

เราเสียเปรียบสิงคโปร์ด้านการบริหารจัดการ การตลาด แต่ด้านฝีมือการออกแบบ บริษัทสิงคโปร์ทำการจ้างงานสถาปนิกไทยเป็นจำนวนมาก (เราเสียเปรียบแง่ธุรกิจ แต่ในแง่ฝีมือเราเป็นเสมือนคนควบคุม เนื่องจากหากเราไม่ส่งคนออกสิงคโปร์จะขาดคนในวิชาชีพทันที)

เวียดนาม

เวียดนามมีโอกาสในการเข้าไปประกอบวิชาชีพมาก แต่ในแง่ธุรกิจยังเป็นเรื่องยาก โดยเฉพาะยังติดปัญหาเรื่องการเงินกลับเข้าประเทศ



ลาว

ลาวมีการพัฒนาต่ำ โอกาสในวิชาชีพยังต่ำแต่ปัจจุบันก็มีสถานประกอบการไทยทำงานในลาวจำนวนหนึ่ง

มาเลเซีย

มาเลเซียและไทยไม่มีความเสียเปรียบได้เปรียบกัน ลักษณะคล้ายกับสิงคโปร์ คือ มาเลเซียมีการบริหารจัดการดีกว่าไทย (คนมาเลเซียมีความสามารถในการออกแบบสูงกว่าสิงคโปร์เล็กน้อย แต่ก็ยังไม่เท่ากับไทย)

อินโดนีเซีย

อินโดนีเซีย ส่วนใหญ่สถานประกอบการไทยจะไปทำงานที่อินโดนีเซียมากกว่าที่เขาจะเข้ามา

การประกันความเสี่ยงในวิชาชีพ

ปัจจุบันมีบริษัทเมืองไทยประกันชีวิตเพียงเจ้าเดียวที่เข้ามารับประกันวิชาชีพสถานประกอบการ (เมื่อก่อนต้องซื้อประกันผ่านต่างประเทศ) โดยมีนโยบายเหมือนของต่างประเทศแต่เบี้ยประกันถูกกว่า

ประเด็นการเจรจาในอนาคตและข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ

สภาสถานประกอบการการสนับสนุนด้านงบประมาณจากภาครัฐ ช่วงปลายปีที่แล้วสภาฯได้ทำเรื่องของบประมาณจากกระทรวงพาณิชย์ ในฐานะสำนักงานเลขาธิการสภาสถานประกอบการอาเซียน แต่ปัญหาที่เกิดขึ้นคือ สภาฯไม่ได้รับการสนับสนุนทางการเงิน (สภาสถานประกอบการได้รับงบประมาณจากภาครัฐเพียงปีละสามล้าน แต่มีรายจ่ายปีละเจ็ดถึงแปดล้านเป็นอย่างต่ำ) สำหรับการสนับสนุนด้านอื่น เช่น การบริหารจัดการ ภาครัฐให้การสนับสนุนเป็นอย่างดี โดยปกติสภาสถานประกอบการมีการร่วมประชุมพูดคุยกับกรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศเป็นประจำอยู่แล้ว



3.2.2.8 บริการวิชาชีพวิศวกรรมและวิชาชีพนักสำรวจ

สถานการณ์ปัจจุบันของภาคบริการวิชาชีพนักสำรวจ¹

บุคคลทั่วไปจำนวนมากยังมีความไม่เข้าใจถึงลักษณะการทำงานของนักสำรวจ เช่น การสำรวจรังวัด ควบคุมทางราบและตั้ง งานสำรวจวางแนว สำรวจเพื่อการก่อสร้าง เป็นต้น งานสำรวจขั้นสูง เช่น งานรังวัดพิกัดด้วย GPS งานรังวัดดาราศาสตร์ เป็นต้น รวมทั้งยังได้แนะนำ Remote Sensing เช่น การวิเคราะห์และแปลภาพถ่ายดาวเทียม และแนะนำระบบสารสนเทศภูมิศาสตร์ (GIS) เช่น การวางแผน ออกแบบ และบริหารระบบ GIS การประมวลผลและการวิเคราะห์ข้อมูล GIS

ในส่วนของสถาบันการศึกษาที่ผลิตนักสำรวจระดับปริญญาตรี ปัจจุบันจะมีที่โรงเรียนนายร้อยพระจุลจอมเกล้า จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย (ไม่มีสิทธิขอใบอนุญาตภาคีวิศวกรโยธา) มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลกรุงเทพ (มีสิทธิสอบเพื่อขอใบอนุญาตภาคีวิศวกรโยธา) และมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ (อยู่ในภาควิชาวิศวกรรมโยธา โดยมีสิทธิสอบเพื่อขอใบอนุญาตภาคีวิศวกรโยธา)

กรอบความตกลงอาเซียน สำหรับจัดทำข้อตกลงยอมรับร่วมในคุณสมบัติด้านการสำรวจ ลงนามเมื่อวันที่ 19 พฤศจิกายน 2550 ที่สิงคโปร์

ความสับสนของการให้นิยามคำว่า “นักสำรวจ” โดยคำที่มีใช้ในประเทศไทยที่หมายถึงวิชาชีพ Surveyor ได้แก่ ช่างรังวัด ช่างสำรวจ นายช่างสำรวจ ซึ่งเป็นตำแหน่งงานในระดับต่ำกว่าปริญญาตรี แต่ใน MRA หมายถึง Surveyor ที่จบการศึกษาระดับปริญญาตรี โดยใน MRA นักสำรวจ หมายถึงชนในชาติของประเทศสมาชิกอาเซียน ที่สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีจากมหาวิทยาลัย วิทยาลัย หรือสถาบันที่หลักสูตรการศึกษาด้านการสำรวจ ได้รับการยอมรับและผ่านการประเมินตามเกณฑ์

¹สรุปจากการบรรยายโดย รศ.ดร.ตีบุญ เมธากุลชาติ อาจารย์ประจำคณะวิศวกรรมศาสตร์

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ในงานสัมมนา “เปิดโอกาสสู่อาเซียน: ความท้าทายใหม่ทางวิชาชีพวิศวกรรมและวิชาชีพการสำรวจ” วันพุธที่ 20 มิถุนายน 2555 ณ โรงแรมโนโวเทลสยามสแควร์ จัดงานสัมมนาโดยศูนย์อาเซียนศึกษาแห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยร่วมกับสถาบันระหว่างประเทศเพื่อการค้าและการพัฒนา



และเงื่อนไขในสาขาวิชาการบริการด้านการสำรวจที่กำหนดโดยองค์กรที่มีอำนาจหน้าที่ (ของไทย ได้แก่ สภาวิศวกร)

บริการสำรวจจาก MRA ให้ถือตามนิยามของสมาพันธ์นักสำรวจสากล (International Federation of Surveyors: FIG) เช่นการหาขนาดและรูปร่างของโลกการหาตำแหน่งของวัตถุในห้วงอวกาศและห้วงเวลาการพัฒนา ทดสอบ และวัดสอบอุปกรณ์ตรวจจับสัญญาณ การได้มาและใช้ข้อสนเทศทางตำแหน่ง การหาตำแหน่งของขอบเขตที่ดินของรัฐและเอกชน การออกแบบ การจัดสร้างและบริหารระบบสารสนเทศภูมิศาสตร์ (GIS) การวิเคราะห์ แปลความ และบูรณาการข้อสนเทศเชิงตำแหน่งของวัตถุ

การที่สภาวิศวกรเป็นองค์กรที่มีอำนาจหน้าที่ภายใต้ MRA สาขาวิชาชีพการสำรวจนั้น อาจเกิดปัญหาได้จากการที่สภาวิศวกรขาดประสบการณ์ในการควบคุมวิชาชีพการสำรวจ อาจทำให้กระบวนการขึ้นทะเบียนนักสำรวจล่าช้าและไม่มีประสิทธิภาพ รวมถึงการที่สภาวิศวกรมีงานมากอยู่แล้ว อาจทำให้ไม่มีความจริงจังในการแก้ปัญหา นอกจากนี้ อาจมีปัญหาบางประการใน MRA กล่าวคือ การที่วิชาชีพการสำรวจไม่เคยถูกกำกับดูแลโดยองค์กรใดมาก่อน จึงไม่มีหลักเกณฑ์หรือมาตรฐาน และไม่มีการประเมินหรือการวัดผล ซึ่งทั้งหลักเกณฑ์หรือมาตรฐาน และการประเมินหรือการวัดผลนั้น ถูกกำหนดไว้ใน MRA ทั้งนี้ ผู้อภิปรายเห็นว่าการที่ MRA สาขาวิชาชีพการสำรวจ เป็นการลงนามแค่ในกรอบมาตรฐานร่วม ทำให้ไทยอาจเลือกลงนามกับประเทศที่พร้อมก่อนได้

โดยบุคคลที่จะได้รับการขึ้นทะเบียนวิศวกรสำรวจหรือนักสำรวจ จะต้องผ่านการทดสอบมาตรฐานจากสภาวิศวกร โดยคุณสมบัติของผู้มีสิทธิรับการทดสอบ ได้แก่

- จบการศึกษาในระดับปริญญาตรีด้านวิศวกรรมศาสตร์และผ่านการเรียนวิชาในกลุ่มวิชาสำรวจไม่น้อยกว่า 15 หน่วยกิต หรือ

- จบการศึกษาในระดับปริญญาตรีด้านวิศวกรรมศาสตร์หรือสาขาอื่น และผ่านการอบรมตามเกณฑ์ที่กำหนด (ไม่น้อยกว่าร้อยละ 80)

การเตรียมความพร้อมของนักสำรวจไทยต่อ MRA สำรวจ ได้แก่ เตรียมพร้อมด้านวิชาความรู้สำหรับการทดสอบขึ้นทะเบียนนักสำรวจ ติดตามข่าวจากสภาวิศวกรในเรื่องการจดทะเบียนนักสำรวจ



นอกจากนี้ ยังควรศึกษาพื้นฐานท้องถิ่น องค์กรวิชาชีพ เครื่องมืออุปกรณ์ และซอฟต์แวร์ของประเทศเพื่อนบ้าน

ขณะที่ ผลของ MRA สำรavnั้ น ผู้อภิปรายเห็นว่า MRA จะกระตุ้นให้เกิดทั้งการรวมตัวกันของนักวิชาชีพการสำรวจ องค์กรวิชาชีพของนักวิชาชีพการสำรวจ มาตรฐานวิชาชีพการสำรวจในประเทศ รวมทั้งกระตุ้นให้เกิดการพัฒนาคุณภาพเพื่อยกระดับมาตรฐานในวิชาชีพของนักสำรวจในประเทศ อีกทั้งยังเป็นกรณีศึกษาสำหรับวิชาชีพอื่นที่มีปัญหาที่คล้ายกัน

อย่างไรก็ตาม แม้ว่า MRA จะเป็นเพียงสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้า ไม่ใช่เป็นการเปิดเสรีเคลื่อนย้ายนักสำรวจ แต่บางประเทศก็ในอาเซียนก็ไม่สามารถบังคับใช้ได้แล้ว เนื่องจากแม้แต่ระดับภายในประเทศเอง ในประเทศมาเลเซีย ผู้ประกอบวิชาชีพที่ได้รับใบอนุญาตในเขต Sabah และ Sarawak ยังไม่สามารถเข้ามาทำงานในฝั่ง Peninsular Malaysia ได้อย่างเต็มรูปแบบ นั้นแสดงให้เห็นว่าการเปิดเสรีการเคลื่อนย้ายแรงงานจากต่างชาติเข้าไปทำงานคงยังไม่สามารถเกิดขึ้นได้อย่างเป็นรูปธรรม ซึ่งอาจเป็นข้อดีสำหรับประเทศไทย ที่ยังคงต้องการระยะเวลาสำหรับการเตรียมความพร้อมของผู้ประกอบการในการรองรับการเปิดเสรี

สถานการณ์ปัจจุบันของภาคบริการวิชาชีพวิศวกรรม²

จากคุณสมบัติการเป็นวิศวกรวิชาชีพอาเซียน (ACPE) 5 ข้อนั้น ปัญหาของวิศวกรในการทำให้ได้ตามคุณสมบัติของ MRA อาจเกิดขึ้นในคุณสมบัติข้อที่เกี่ยวข้องกับการขึ้นทะเบียนหรือมีใบอนุญาตภายในประเทศที่ยังมีผลในปัจจุบัน เนื่องจากปัจจุบัน กฎหมายไทยควบคุมหรือกำหนดให้วิศวกรเพียง 7 สาขาที่จะต้องจดทะเบียน แต่ยังมีอีกหลายสาขา เช่น วิศวกรปิโตรเลียม ที่ไม่ต้องจดทะเบียน ทำให้หากประเทศอื่นมีการจดทะเบียนวิศวกรในสาขานั้นๆ ก็จะมีสิทธิขอเป็นวิศวกรวิชาชีพอาเซียน (ACPE) แล้วเข้ามาทำงานในไทยได้ ในขณะที่วิศวกรไทยไม่มีโอกาสที่จะออกไปทำงานในต่างประเทศ

²สรุปจากการบรรยายโดย รศ.สฤทธิเดช พัฒนเศรษฐพงษ์ อาจารย์ประจำคณะวิศวกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ในงานสัมมนา “เปิดโอกาสสู่อาเซียน: ความท้าทายใหม่ทางวิชาชีพวิศวกรรมและวิชาชีพการสำรวจ” วันพุธที่ 20 มิถุนายน 2555 ณ โรงแรมโนโวเทลสยามสแควร์ จัดงานสัมมนาโดยศูนย์อาเซียนศึกษา แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยร่วมกับสถาบันระหว่างประเทศเพื่อการค้าและการพัฒนา



นอกจากนั้น ในคุณสมบัติในประเด็นเรื่องการอบรมพัฒนาวิชาชีพอย่างต่อเนื่อง (Continue Professional Development Programme: CPD) ก็ยังมีผู้ประกอบการวิชาชีพหลายท่านตั้งคำถามว่าอย่างไรจึงจะเรียกว่ามีการพัฒนาวิชาชีพอย่างต่อเนื่อง เช่นเดียวกับคุณสมบัติข้อที่เกี่ยวข้องกับการได้รับใบรับรองว่าไม่มีประวัติการกระทำผิดในการประกอบวิชาชีพอย่างร้ายแรง ผู้ประกอบวิชาชีพเห็นว่าจะต้องมีการทำให้เป็นมาตรฐานเดียวกันว่ากระทำผิดประกอบด้วยความผิดลักษณะใดบ้าง และระดับความรุนแรงจะวัดได้อย่างไร

ผู้ประกอบการวิชาชีพหลายท่านมีความเชื่อว่าการเปิดเสรีภายใต้กรอบอาเซียนจะก่อให้เกิดการขยายตัวของตลาด โดยเฉพาะจากการลงทุนที่เพิ่มขึ้น เกิดการลงทุนด้านโครงสร้างพื้นฐาน โดยเฉพาะระบบขนส่ง เกิดการย้ายการลงทุน ร่วมลงทุน เกิดการลดความแตกต่างด้านมาตรฐานงานวิศวกรรม เกิดการพัฒนาคุณภาพและเพิ่มจำนวนวิศวกร เกิดการเคลื่อนย้ายวิศวกรและแรงงานฝีมือ เนื่องจากพื้นที่ได้มีการลงทุนและเงินทุนมาก แรงงานก็จะไปที่นั่น เกิดการกระจุกตัว และเกิดมาตรการพัฒนาแรงงานฝีมือ

ข้อดีของการเปิดเสรีในการค้าบริการก็คือ ราคาบริการจะเหมาะสม (Price) คุณภาพเป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด (Quality) การจัดให้มีบริการที่เพียงพอต่อความต้องการ (Availability) การให้ลูกค้าได้เข้าถึงบริการโดยง่าย (Accessibility) และสามารถส่งมอบบริการให้ลูกค้าภายในเวลากำหนด (Deliverability)

ประเด็นการเจรจาในอนาคตและข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ

- รัฐบาลจะต้องเน้นและปลูกฝังเรื่องภาษา (อังกฤษและจีน) ตั้งแต่ประถมถึงมหาวิทยาลัย โดยต้องส่งเสริมให้วิศวกรไทยพูดและเขียนภาษาอังกฤษให้ได้อย่างรีบด่วน
- การเปิดเสรีจะต้องเป็นวาระแห่งชาติ และมีกลยุทธ์อย่างชัดเจน
- สภาวิศวกรจะต้องใช้ CPD Hours ในการต่อใบอนุญาตประกอบวิชาชีพเพื่อพัฒนาศักยภาพวิศวกรไทย
- รัฐบาลจะต้องส่งเสริมสนับสนุนการออกไปทำงานต่างประเทศ เช่น ให้เงินช่วยเหลือค่าใช้จ่ายลดหย่อนทางภาษี



- ปรับ Charge rate ของวิศวกรไทยให้สูงขึ้นและปรับฐานให้เท่ากับวิศวกรต่างชาติ
- ผลักดันให้รัฐบาลส่งออกอุตสาหกรรมก่อสร้างแบบเชิงรุกไปยังประเทศเพื่อนบ้าน โดยตั้งกองทุนศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการต่างๆ หากโครงการใดที่เป็นไปได้ ก็ช่วยหาเงินทุนให้



3.2.2.9 ธุรกิจก่อสร้าง

ภาพรวมและสถานการณ์ปัจจุบันของธุรกิจก่อสร้างไทย

อุตสาหกรรมก่อสร้างโดยหลักแบ่งออกเป็นการก่อสร้างอาคารและการก่อสร้างงานโยธา(การสร้างถนน ท่าเรือ สะพาน ฯลฯ)เมื่อพิจารณาการจัดหมวดตามเกณฑ์ CPC พบว่ามีรายละเอียดดังนี้ การก่อสร้างอาคาร บ้านเรือน นิคมอุตสาหกรรม Logistics และส่วนเกี่ยวข้องอื่น ได้แก่ วิชาชีพ (วิศวกรรม สถาปัตยกรรม), raw material อาทิ วัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งภายใน เครื่องสุขภัณฑ์ ในที่นี้จะทำการศึกษาวิเคราะห์เฉพาะการก่อสร้างที่ไม่เกี่ยวข้องกับวิชาชีพและอุตสาหกรรมต่อเนื่อง

โครงสร้างอุตสาหกรรมก่อสร้างไทย บริษัทก่อสร้างของไทยรายใหญ่มิ่น้อยราย ได้แก่ อิตาเลียนไทย ช.การช่าง นันทวัน นวัตกรรมพัฒนาการ พาวเวอร์ไลน์ และ UEC เป็นต้น กลุ่มดังกล่าวจัดอยู่ในหมวดธุรกิจขนาดเล็กและขนาดกลางเมื่อเปรียบเทียบกับบริษัทก่อสร้างของต่างประเทศ โดยเฉพาะของญี่ปุ่น และจีน ในขณะที่บริษัทก่อสร้างจีนล้วนเป็นธุรกิจขนาดใหญ่และเป็น State-Owned Enterprise คือ มีรัฐบาลจีนหนุนหลังอยู่โดยการถือหุ้นทั้งสิ้น

บริษัทก่อสร้างจีนมองว่าอเมริกาและยุโรปเป็นคู่แข่ง ปัจจุบันมีสาขาของบริษัทจีนเข้ามาในไทยอยู่บ้างแล้ว และมีความพยายามสร้างเครือข่ายระหว่างรัฐบาลจีนกับผู้ประกอบการไทย โดยผู้ประกอบการจีนพิจารณาว่าผู้ประกอบการไทยซึ่งมีขนาดเล็กกว่าโดยเปรียบเทียบเป็นเสมือนพันธมิตรท้องถิ่นที่จะร่วมงานกันทำทั้งในประเทศไทย และในต่างประเทศ โดยเฉพาะในอาเซียนมากกว่าที่จะเป็นคู่แข่ง แต่ความกังวลที่เกิดขึ้นตามมาคือ บริษัทจีนขนาดใหญ่จะเข้ามาเร็ว และจะพาธุรกิจอื่นเข้ามาด้วย เช่น พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (Developer) วัสดุก่อสร้าง และบริการวิชาชีพที่เกี่ยวข้องกับงานก่อสร้าง

ดังนั้นกฎหมายไทยที่ระบุงการลงทุนของต่างชาติได้ในสัดส่วนไม่เกินร้อยละ 49 ไม่ถือเป็นอุปสรรคแต่อย่างใดเนื่องจากในทางปฏิบัติเงินอาจให้ตัวแทนเข้ามาถือหุ้นได้

การก่อสร้างไทยมีการเชื่อมโยงกับอาเซียนผ่านทางสมาคมก่อสร้างของแต่ละประเทศ (ยกเว้น ลาว เวียดนาม และบรูไน ไม่มีสมาคมก่อสร้างเนื่องจากธุรกิจเหล่านี้มีขนาดเล็กมาก) ประเด็นสำคัญที่สมาคมก่อสร้างอาเซียนมักจะหยิบยกมาคือเรื่องของแรงงาน โดยแรงงานทักษะของแต่ละประเทศล้วนมีเจตนาธรรมณ์ที่ต่างกัน เช่น ฟิลิปปินส์กับอินโดนีเซียให้ความสำคัญกับการส่งออกแรงงานที่สุด



เพราะถือเป็นการสร้างรายได้แก่ประเทศถึงอย่างไรแรงงานไทยยังคงได้รับความนิยมมากที่สุด
ในอาเซียน

เมื่อกล่าวถึงการเปิดเสรีภาคบริการก่อสร้าง ทุกประเทศต่างมีการสร้างกำแพงเล็กๆ
ภายในประเทศอยู่อีกชั้นหนึ่ง เช่น สิงคโปร์มีกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง ฟิลิปปินส์และ
อินโดนีเซียมีกฎระเบียบของรัฐ อุตสาหกรรมก่อสร้างต่างชาติที่มีการพัฒนาอย่างรวดเร็วและกำลังเข้า
มาบุกตลาดไทยคือ มาเลเซีย โดยมาเลเซียมีธนาคาร CIMB ตั้งสาขาอยู่ในประเทศไทยซึ่งจะเป็นตัว
ช่วยสนับสนุนการดำเนินงานของบริษัทมาเลเซียได้เป็นอย่างดี สิงคโปร์ก็เช่นกัน ลักษณะดังกล่าวเอื้อ
ประโยชน์แก่การเข้ามาลงทุนของบริษัทต่างชาติ มากกว่าที่ไทยจะออกไปสู่ตลาดต่างประเทศ

ปัจจุบันการรวมตัวกันของอาเซียนที่ประสบความสำเร็จจะเป็นกรณีหรือเป็นโครงการๆ ไป เนื่องจาก
การแลกเปลี่ยนความคิดเห็น อุดมการณ์ และการแบ่งผลประโยชน์ยังไม่มีรูปแบบที่แน่ชัด ปัจจุบันเริ่ม
มีการเสนอแนวคิดใหม่ คือ ให้กลุ่มก่อสร้างไทยรวมตัวกับมาเลเซียและสิงคโปร์และบุกเข้าสู่ตลาดใน
ประเทศที่สาม โดยเฉพาะในประเทศกลุ่ม CLMV ซึ่งบริษัทก่อสร้างท้องถิ่นยังมีขนาดเล็กและไม่มี
เทคโนโลยีการก่อสร้างที่ทันสมัย ดังจะเห็นได้จากโครงการก่อสร้าง ถนน ท่าเรือ นิคมอุตสาหกรรมทั้ง
ในลาว และพม่า

ประเด็นการเจรจาในอนาคตและข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ

- ในอนาคต ประเทศไทยจำเป็นต้องมีสภาการก่อสร้างไทย เพื่อควบคุม ตรวจสอบการดำเนินงาน
ของทั้งบริษัทไทยและบริษัทต่างชาติที่เข้ามาทำงานในประเทศไทย และต้องกำหนดให้การเข้ามา
ของบริษัทต่างชาติต้องผ่านการจดทะเบียน และได้รับใบอนุญาตประกอบการ (License) จาก
สภาดังกล่าวในขณะที่เดียวกับรัฐบาลควรเข้ามาให้การช่วยเหลือสนับสนุนอุตสาหกรรมและ
คัดเลือกบริษัทที่ไม่ได้มาตรฐานออกไปจากระบบ
- ในกรณีของอาเซียน ไทยสามารถเปิดเสรีภาคบริการการก่อสร้างทั้งหมด เนื่องจากไทยมีศักยภาพ
ที่จะรับมือกับการแข่งขันจากผู้ประกอบการจากอาเซียน และเชื่อว่าโอกาสการทำงานที่มากขึ้น
จะทำให้ผู้ประกอบการต้องพัฒนาตัวเองและสร้างมาตรฐานที่ดีในการทำงานยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม
อาจต้องมีมาตรการป้องกันให้บริษัทก่อสร้างจากนอกกลุ่มอาเซียนที่อาจจะแฝงตัวเข้ามาโดยให้



บริษัทในอาเซียนเป็นตัวแทน (Nominee) ในกรณีเช่นนี้ อาจต้องวางมาตรการการเปิดเสรีที่รัดกุม รอบคอบมากยิ่งขึ้น

- ควรมีการจัดตั้งธนาคารเพื่อการก่อสร้างขึ้น เพื่อการช่วยเหลือผลักดัน และอำนวยความสะดวกในด้านการเงิน การระดมทุน และการเสริมสภาพคล่องระหว่างกันในกลุ่มอุตสาหกรรมจุดอ่อนของธนาคารพาณิชย์ไทย ณ ปัจจุบันที่ทำให้มีความต้องการธนาคารเพื่อสนับสนุนธุรกิจก่อสร้างขึ้นมาโดยเฉพาะ ประเด็นหนึ่งก็คือ ธนาคารไทยไม่ได้รับการรับรองในระดับสากล ดังนั้นการดำเนินการต้องจ้างธนาคารต่างชาติ และเสียค่าธรรมเนียมอีกต่อหนึ่ง
- ด้วยศักยภาพของผู้ประกอบการไทย เชื่อว่าผู้ประกอบการไทยสามารถรุกเข้าไปยังตลาดสมาชิก AEC ได้ดังจะเห็นจากการเข้าไปบุกตลาดประเทศเพื่อนบ้านโดยผู้ประกอบการก่อสร้างเอง ได้แก่ โครงการทวาย โครงการเชื่อมในประเทศลาว อย่างไรก็ตามโครงการความช่วยเหลือด้านการเงินของไทย เช่น NEDA หรือ การใช้Business modelคล้ายกับกรณีTEMASEK ของประเทศสิงคโปร์ แต่ปรับปรุงให้เข้ากับกรณีของประเทศไทย โดยให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง ได้แก่ กรมทางหลวง กรมโยธาธิการ กรมชลประทาน ฯลฯ เป็นแกนหลักในการออกไปประมูลโครงการและเป็นผู้รับงานจากต่างประเทศ แล้วนำมากระจายให้ผู้ประกอบการธุรกิจก่อสร้างขนาดกลางของไทย รับงานต่อในลักษณะของ Consortium หรือบริษัทร่วมค้า นำพิจารณามาประยุกต์ใช้เป็นโครงสร้างในการพัฒนาศักยภาพของอุตสาหกรรมก่อสร้างไทยในการบุกตลาดต่างประเทศ



3.2.2.10 โลจิสติกส์

จากสถานะปัจจุบันที่ธุรกิจโลจิสติกส์ของไทยเกือบทั้งหมดเป็นวิสาหกิจขนาดกลางและวิสาหกิจขนาดย่อม (SMEs) และอาเซียนเองก็มีข้อผูกพันที่จะให้ประเทศสมาชิกต้องเปิดโอกาสให้นักลงทุนอาเซียนเข้ามาถือครองหุ้นในกิจการโลจิสติกส์ได้ถึงร้อยละ 70 ในปี 2556 ทำให้คณะผู้วิจัยเน้นทำการศึกษผลกระทบและแนวทางการปรับตัวของผู้ประกอบการชาวไทยที่เป็น SMEs เป็นหลักโดยเฉพาะ SMEs ที่ดำเนินธุรกิจอยู่ในต่างจังหวัด โดยในการศึกษารั้งนี้ผู้วิจัยลงพื้นที่สำรวจความคิดเห็นจากผู้ประกอบการธุรกิจโลจิสติกส์ ในจังหวัดเชียงใหม่ และลำพูนเป็นหลัก เพื่อรวบรวมความคิดเห็นทั้งเกี่ยวกับการเปิดเสรีการค้าภายใต้กรอบอาเซียน และการใช้ประโยชน์จากแผนแม่บทความเชื่อมโยงอาเซียน (Master Plan on ASEAN Connectivity: MPAC)

เส้นทางการขนส่งสินค้าของผู้ประกอบการ Logistics จากเชียงใหม่จะทำการขนส่งสินค้าด้วยรถบรรทุกไปยังท่าเรือคลองเตยเป็นหลักจากนั้นก็จึงใช้การขนส่งทางน้ำเพื่อขนส่งต่อไปยังต่างประเทศ ส่วนการขนส่งไปยังประเทศจีน ถ้าเป็นสินค้าประเภทเฟอร์นิเจอร์ หรือสินค้าที่มีลักษณะเป็นสินค้าชิ้นใหญ่ น้ำหนักมาก แต่มีจำนวนชิ้นไม่มากนักก็จะไปทางถนนทางด้านเชียงราย และใช้ถนนหมายเลข R3Aเชื่อมจาก เชียงของ- Houayxay (สปป.ลาว) – Luan Namtha (สปป.ลาว) – Boten (สปป.ลาว) – Mohan (จีน) – Jinghong (จีน) – Kunming (จีน) โดยจะใช้ Kunming เป็นแหล่งกระจายสินค้าในประเทศจีนต่อไป

แต่สำหรับสินค้าประเภทผัก ผลไม้ โดยเฉพาะลำไย ผู้ขนส่งลำไยไทยกลับนิยมใช้เส้นทางขนส่งจากลำพูนไปจังหวัดมุกดาหารเสียก่อน จากนั้นจึงข้ามสะพานมิตรภาพแห่งที่ 2 ไปสะหวันนะเขต จากนั้นจะใช้เส้นทางสาย R9Savannakhet – Xeno – Dansavanhแล้วข้ามเข้าไปเวียดนาม จากด่าน Lao Bao จะมีถนนซึ่งเชื่อมเข้าถนนสาย A1 ในเวียดนามขนส่งสินค้าเข้าประเทศจีนทางเขตปกครองพิเศษชนชาติจ้วง (กวางสี) และใช้เมืองหนานหนิงเป็นจุดกระจายสินค้า เนื่องจากหนานหนิงจะเป็นเมืองกระจายสินค้าเกษตรและในทางปฏิบัติการขนส่งสินค้าเข้าทางเวียดนามยังทำให้เกิดการประหยัดภาระภาษีไปอีก 3 ทางโดยในสภาวะการณ์ปัจจุบัน แม้ประเทศจีนและอาเซียนมีข้อตกลงการค้าเสรีระหว่างกันแล้วในนาม ASEAN-China Free Trade Agreement: ACFTA ดังนั้นภาษีการนำเข้า



สินค้าจากไทยซึ่งเป็นสมาชิกอาเซียนเข้าไปในจีนจึงกลายเป็นศูนย์ แต่ในประเทศจีน ในแต่ละมณฑล ยังมีการเก็บภาษีประเภทอื่นๆ อีกด้วย โดยเฉพาะภาษีมูลค่าเพิ่ม (Value Added Tax: VAT) โด สำหรับสินค้าเกษตรสินค้าอาหารจากประเทศไทยถ้าส่งไปยูนนาน หรือกวางสีจะต้องโดนเรียกเก็บ VAT ที่อัตรา 13% ในขณะที่สินค้าจากเวียดนามจะเสีย VAT เพียง 6.5% เท่านั้น เนื่องจากเป็นอัตรา พิเศษสำหรับประเทศที่มีพรมแดนติดกับจีน ดังนั้นการส่งสินค้าผ่านเวียดนามและถ้าเวียดนามยอม แจ้งว่าลำไยนี้เป็นของเวียดนามภาษีส่วนนี้ก็จะประหยัดได้

นอกจากนั้นนักธุรกิจหลายรายยังพบว่า ที่ชายแดนเวียดนาม-กวางสี รถบรรทุกลำไยไทยสามารถเปิด ท้ายแล้วขนสินค้าบางส่วนเข้าไปในจีนในลักษณะกองทัพนมได้ เมื่อเป็นเช่นนี้ภาษีที่ถูกจัดเก็บก็ลดลง ไปได้อีกส่วนหนึ่ง

ในขณะที่เดียวกันพ่อค้าและบริษัทขนส่งเงินหลายรายก็มีสายสัมพันธ์แบบไม่เป็นทางการทำให้การ ประเมินราคาลำไยเพื่อคำนวณภาษีมีราคากลางที่ถูกลง เช่น ในการส่งออกลำไยอบแห้งจะถูกแบ่ง เกรดเป็นเบอร์ 2A มีเส้นผ่านศูนย์กลาง 25 มิลลิเมตร เบอร์ A เส้นผ่านศูนย์กลาง 22 มิลลิเมตร และ เบอร์ B เส้นผ่านศูนย์กลาง 20 มิลลิเมตร โดยจีนจะคิดอัตราภาษีมูลค่าเพิ่มจากการตั้งราคากลางคือ เก็บภาษีลำไยอบแห้งเบอร์ 2A โดยตั้งราคากลางที่ 2 ดอลลาร์สหรัฐ เบอร์ A ตั้งราคากลางที่ 1.75 ดอลลาร์สหรัฐ และเบอร์ B 1 ดอลลาร์สหรัฐ และเบอร์ C 0.65 ดอลลาร์สหรัฐ แต่เมื่อบริษัท Shipping จีนเข้ามารับ สินค้าจากไทยพบว่า มีการแข่งขันราคาให้เล็กกว่าความเป็นจริงเช่น เราส่งออกลำไยอบแห้งขนาด 2A แต่มีการแจ้งเป็นขนาด B หรือ C ซึ่งเป็นการช่วยลดภาระภาษีให้แก่ผู้ประกอบการไทยแต่ สถานการณ์ดังกล่าวผู้ประกอบการไทยไม่สามารถดำเนินการเช่นเดียวกับบริษัท Shipping จีนได้ (เนื่องจากกรมศุลกากรของจีนมีความเข้มงวดมาก โดยในปี 2552 และ 2554 ผู้ประกอบการไทยโดน กักสินค้าจากการส่งออกลำไยไม่ตรงตามขนาดที่แจ้งไว้ ทำให้สินค้าเสียหายและพ่อค้าจีนไม่กล้ามาซื้อ ขายกับคนไทย) ดังนั้นหากผู้ประกอบการไทยจะดำเนินการส่งออกเองจะต้องเผชิญกับต้นทุนที่สูงกว่า จากการจ่ายอัตราภาษีมูลค่าเพิ่มอย่างถูกต้อง

ทั้งนี้ทางผู้ประกอบการเคยทำหนังสือถึงกรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ ให้ช่วยเจรจากับทางการ จีนให้เก็บภาษีมูลค่าเพิ่มลำไยแห้งทุกเกรดในอัตราเดียวกัน โดยการกำหนดอัตราภาษีดังกล่าวจะไม่ ส่งผลต่อการส่งออกลำไยอบแห้งเกรด B และ C เนื่องจากเกรด B และ C คิดเป็นปริมาณการส่งออก



ไม่ถึงร้อยละ 10 และมีแนวโน้มลดลงเรื่อยๆจากการที่จีนมีสภาพเศรษฐกิจดีขึ้นและหันมานิยมบริโภค
ลำไยขนาดใหญ่ การเก็บภาษีมูลค่าเพิ่มในอัตราเดียวกันจะช่วยปิดช่องว่างการเข้ามาแข่งขันอย่างไม่
ถูกต้องของบริษัท shipping จีน และเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการไทยได้เข้าไปดำเนินการเป็นผู้
ส่งออกสินค้าด้วยตนเอง

ทั้งนี้ไม่พบปัญหาด้านการตรวจสอบคุณภาพสินค้าสินค้าลำไยอบแห้งแต่อย่างใด

สำหรับการใช้สิทธิประโยชน์จากการลดอัตราภาษีศุลกากรภายใต้กรอบความตกลงการค้าเสรีของไทย
กรอบต่างๆ นั้น ในทางปฏิบัติพบว่า การกรอกแบบ Form สำหรับส่งสินค้าไปต่างประเทศไม่ว่าจะ
เป็น Form AK สำหรับการส่งสินค้าไปสาธารณรัฐเกาหลี, Form FTA สำหรับการส่งสินค้าไป
ออสเตรเลีย Form E สำหรับกรณีจีน Form A สำหรับกรณียุโรป Form AJ สำหรับการส่งสินค้าไป
ประเทศญี่ปุ่น และ Form D ในกรณีที่จะจัดส่งสินค้าไปประเทศในกลุ่มอาเซียนนั้น ผู้ประกอบ
ธุรกิจโลจิสติกส์ในประเทศไทยจะเป็นผู้กรอรายละเอียดให้ทั้งหมด โดยใช้วิธีการประมาณการตัวเลข
ต่างๆ เอาเองจากใบเสร็จรับเงินและใบส่งสินค้าที่ผู้ผลิตสินค้าที่ว่าจ้างให้ขนส่งสินค้าเข้ามา และใน
หลายๆ ครั้งของการขนส่งสินค้าก็มีการแจ้งภาษีต่ำกว่าราคาจริงเพื่อลดภาษีการนำเข้าตามแต่จะเห็น
โอกาสในการขนส่งสินค้าแต่ละครั้ง ซึ่งจะพิจารณาเป็นครั้งๆ ไป

สำหรับรายการค่าใช้จ่ายและรายการเอกสารที่มีความจำเป็นต้องใช้ในการขนส่งสินค้า ได้แก่ Packing
Charge, Loading Charge, Transportation (CNX-BKK), Port Charge, Export License,
Customs Formality, Bill of Lading, THC, CFS, Form CO, Form A, Form D (MAL, PHI, IND
Only), Textile (Cotton Wear), Certificate of Fumigation, Courier Document, Phyto, Sea
Freight, Insurance (2%) ทางบริษัทโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการ SMEs ไทยส่วนใหญ่ จะคิดอัตรา
เหมาจ่ายรวมแล้วในราคาขนส่งสินค้า

ประเด็นการเจรจาในอนาคตและข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ

จากการบรรยายโดยนักวิชาการผู้เชี่ยวชาญเรื่องระบบโลจิสติกส์ในพื้นที่อนุภูมิภาคกลุ่มน้ำโขง ผศ.ดร.
วีรวัฒน์ เศรษฐ์สมบูรณ์ แห่งมหาวิทยาลัยขอนแก่น พบว่าในปัจจุบันความตกลงว่าด้วยการขนส่งข้าม
พรมแดนในอนุภูมิภาคกลุ่มน้ำโขง (GMS Cross Border Transport Agreement: GMS CBTA) ซึ่งมี



วัตถุประสงค์เพื่อ 1) อำนวยความสะดวกการขนส่งสินค้าและผู้โดยสาร ระหว่างประเทศสมาชิก 2) เพื่อให้กฎหมาย กฎระเบียบ มีความเรียบง่าย และ 3) เพื่อส่งเสริมการขนส่งต่อเนื่องหลายรูปแบบ โดยสถานะปัจจุบันของ GMS CBTA คือ ประเทศสมาชิกยังไม่สามารถให้สัตยาบันต่อภาคผนวกและพิธีสารแนบท้ายความ ทำให้ความตกลงยังไม่มีผลบังคับใช้ในทางปฏิบัติ แต่เพื่อให้ประเทศสมาชิกที่มีความพร้อมและมีพรมแดนติดกันสามารถนำสาระหลักในความตกลงไปใช้ดำเนินการ จึงให้จุดผ่านแดนนำร่องคู่สัญญาที่มีดินแดนติดต่อกัน ได้แก่ ไทย-ลาว ลาว-เวียดนาม จัดทำเป็นบันทึกความเข้าใจ (The Initial Implementation of The Cross-Border Transport Agreement: IICBTA)

โดยพบว่า ณ ปัจจุบัน ระบบ Single Window Inspection (SWI) ถูกนำมาใช้แล้ว ณ ด่านศุลกากรจังหวัดมุกดาหาร ซึ่งเป็นด่านต้นแบบ และมีการทำงานร่วมกันและพร้อมกันระหว่างเจ้าหน้าที่และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

Common Control Area: CCA ซึ่งเป็นจุดที่จะทำการตรวจสินค้าร่วมกันระหว่างสองประเทศ โดยจะตั้งอยู่ที่สินค้าขาเข้าของแต่ละประเทศ มีความคืบหน้าปัจจุบันคือพื้นที่ที่จะใช้ก่อสร้างเสร็จเรียบร้อยแล้วพร้อมใช้งาน โดยมีการก่อสร้างอยู่บริเวณขาเข้าของแต่ละประเทศ ทั้งมุกดาหารและสะพานนะเขต มีการใช้แบบฟอร์มใบขนสินค้าเดียว ประเด็นหลักคือการใช้เอกสารหรือแบบฟอร์มใบขนสินค้าใบเดียวโดยประเทศผู้ส่งออก สามารถผ่านแดนได้ทุกประเทศที่ขนส่งผ่าน ปัจจุบันประเทศภาคีสัญญายอมรับเอกสารแบบฟอร์มซึ่งเป็นมาตรฐานซึ่งออกโดยประเทศผู้ส่งออกสินค้าแล้ว โดยสามารถอำนวยความสะดวกในการผ่านแดน ไม่ต้องออกเอกสารใหม่เมื่อถึงจุดผ่านแดน

แต่สิ่งที่จะอำนวยความสะดวกทางการค้าและการข้ามแดนอย่างแท้จริง และต้องเร่งให้เกิดการนำมาบังคับใช้ได้คือ

1. Single Stop Inspection: SSI หรือ การตรวจ แบบเบ็ดเสร็จจุดเดียวโดยเจ้าหน้าที่ทั้งสองประเทศร่วมกันและพร้อมกัน ปัจจุบันยังไม่สามารถนำมาปฏิบัติที่จุดผ่านแดนมุกดาหารได้เนื่องจากประเทศไทยยังไม่มีกฎหมายรองรับการปฏิบัติงานนอกราชอาณาจักรของเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง
2. การยอมรับรถในข้อตกลง ผู้ประกอบการที่ได้รับคัดเลือกขนส่งทางถนน มีทั้งหมด 12 ราย 400 คัน แต่ ณ ปัจจุบันมีผู้ประกอบการที่ได้รับคัดเลือกมาใช้บริการ เพียงแค่ 6 รายจากทั้งหมด 12 ราย



และข้อเสนอแนะอีกประการโดย ผศ.ดร.วีรพัฒน์ เศรษฐ์สมบูรณ์ คณะวิศวกรรมศาสตร์
มหาวิทยาลัยขอนแก่น ผู้เชี่ยวชาญด้าน GMS CBTA คือการขยาย GMS CBTA ให้ครอบคลุมเส้นทาง
R8 และ R12 ใน 4 ประเทศไทย-ลาว-เวียดนาม-จีน(NakhonPhanom - Kummouan - Ha Tinh -
Lang Son - Nanning)



3.2.2.12 บริการวิชาชีพนักบัญชี

สถานการณ์ปัจจุบันของภาคบริการวิชาชีพบัญชี³

ปัจจุบันไทยมีผู้ทำบัญชีรวม 73,00 คน และมีผู้สอบบัญชี 8,400 คนนิติบุคคลที่มีหน้าที่ต้องจัดทำงบการเงินส่งให้กรมพัฒนาธุรกิจการค้า โดยต้องใช้ผู้ทำบัญชีกับผู้สอบบัญชีที่เป็นสมาชิกของสภาวิชาชีพบัญชี

การเปิดเสรีสาขาบัญชี ครอบคลุม 5 ด้าน ได้แก่ (1) บริการตรวจสอบงบการเงิน (2) วิเคราะห์งบการเงิน (3) เตรียมจัดทำงบการเงิน (4) บริการบัญชีอื่นๆ (5) บริการบัญชีที่ไม่เกี่ยวกับการขอลดหย่อนภาษี สมาชิกสภาวิชาชีพบัญชีมี 3 ประเภท ได้แก่ สามัญ วิสามัญ และทั่วไป โดยสมาชิกวิสามัญอนุญาตให้ไม่มีสัญชาติไทยก็ได้ แต่ต้องมีสัญชาติซึ่งสภาวิชาชีพบัญชีในประเทศนั้นอนุญาตให้คนไทยเป็นสมาชิกหรือไปทำบัญชีได้ การสอบใบอนุญาตมีการจัดสอบ 7 วิชาซึ่งข้อสอบยังเป็นภาษาไทยทั้งหมด

โดยในการกำหนดคุณสมบัตินักบัญชีภายใต้ MRA ต้องไม่ลดรอนสิทธิหน้าที่ของสมาชิกอาเซียนแต่ละประเทศ ทำให้เราสามารถมีกฎระเบียบภายใน โดยในปัจจุบันกฎหมายไทยมีข้อจำกัด คือ กฎหมายการอนุญาตทำงาน โดยการให้บริการทางบัญชีไม่ออก work permit ให้คนต่างด้าว และห้ามไม่ให้คนต่างด้าวประกอบกิจการทางบัญชี เว้นแต่จะได้รับอนุญาต ซึ่งในปัจจุบันกรมให้อนุญาตเฉพาะที่จะมาทำบัญชีให้กับบริษัทในเครือเท่านั้น เช่นในกรณีของโตโยต้า ซึ่งจะมีนักบัญชีชาวญี่ปุ่นเข้ามาทำงานให้เฉพาะกับบริษัทโตโยต้าเท่านั้น โดยปัจจุบันมีนักบัญชีต่างชาติที่สามารถทำงานได้ในลักษณะนี้ประมาณ 100 ราย

³สรุปจากการบรรยายโดย คุณทวีป ชินะประยูร ผู้อำนวยการสำนักบัญชีธุรกิจ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ และคุณสุพจน์ สิงห์เสนห์ ประธานคณะกรรมการพัฒนาวิชาชีพ สภาวิชาชีพบัญชี ในงานสัมมนา “เปิดโอกาสสู่อาเซียน: ความท้าทายใหม่ทางวิชาชีพวิศวกรรมและวิชาชีพการสำรวจ” วันพุธที่ 20 มิถุนายน 2555 ณ โรงแรมโนโวเทลสยามสแควร์ จัดงานสัมมนาโดยศูนย์อาเซียนศึกษาแห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยร่วมกับสถาบันระหว่างประเทศเพื่อการค้าและการพัฒนา



ดังนั้นในเมื่อกฎระเบียบของแต่ละประเทศไม่เปิดช่องในเรื่องการเคลื่อนย้ายแรงงาน (Mode 4) จึงทำให้การเปิดเสรีอย่างแท้จริงเกิดขึ้นได้ค่อนข้างยาก เนื่องจากการแก้กฎหมายภายในเป็นเรื่องยากมาก โดยปกติต้องใช้เวลาอย่างน้อย 10 ปีขึ้นไป ทำให้การเปิดเสรีการค้าบริการใน Mode 3 น่าจะเป็นความหวังและมีความเป็นไปได้มากที่สุด โดยอนุญาตให้บริษัทต่างประเทศมาเปิดในไทย แต่ต้องจ้างนักบัญชีไทย ซึ่งจะทำให้เกิดการแย่งตัวนักบัญชีฝีมือดี เงินเดือนของนักบัญชีก็จะสูงขึ้น โดยในปัจจุบันวิธีการเข้าไปเปิดสำนักงานบัญชีที่ต่างประเทศที่ง่ายที่สุด คือการหาพันธมิตรท้องถิ่นในประเทศนั้น และแม้ว่าบางอาชีพจะมีกฎหมายห้ามไม่ให้คนต่างด้าวมาประกอบวิชาชีพ แต่ก็ยังมีแรงงานซ่อนเร้นลักลอบทำงานเป็นจำนวนมาก

ผู้ประกอบการวิชาชีพเชื่อว่า หากมีการให้ต่างชาติสามารถเข้ามาดำเนินการสำนักงานบัญชีได้จริง มาตรการที่ยังปกป้องผู้ประกอบการวิชาชีพชาวไทยแบบดั้งเดิมอันได้แก่ ราคาค่าบริการที่ต่ำ และประเด็นเรื่องการใช้ภาษาไทย จะถูกขจัดไปในระยะยาว และผู้ประกอบการวิชาชีพพิจารณาว่า หากมีการเปิดเสรีเกิดขึ้น ประเทศอาเซียนที่จะรุกไปเปิดสำนักงานบัญชีในประเทศอื่น คือ มาเลเซีย อินโดนีเซีย และสิงคโปร์ ส่วนอีก 7 ประเทศที่เหลือเป็นประเทศตั้งรับโดยในปัจจุบันความได้เปรียบของสำนักงานบัญชีต่างชาติเมื่อเทียบกับสำนักงานบัญชีของไทย ได้แก่ 1. องค์กรความรู้ ซึ่งชาวต่างชาติได้เปรียบเนื่องจากต้นทางมาจากต่างประเทศ ความรู้เริ่มต้นเป็นภาษาอังกฤษ 2. เรื่อง Brand ของไทย โดยสำนักงานบัญชีไทยไม่เคยสร้าง brand ขึ้นมา 3. ฐานลูกค้า

ประเด็นการเจรจาในอนาคตและข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ

- การเจรจาเพื่อเปิดเสรีการค้าบริการวิชาชีพบัญชี ควรจะเป็นการเจรจาใน 2 เวทีคู่ขนานกันไป คือ เวทีของภาครัฐ และเวทีของหน่วยงานวิชาชีพ
- สำนักงานบัญชีของไทยต้องพัฒนาองค์กรความรู้ ต้องสร้าง Brand ของไทย และต้องรักษารฐานลูกค้าเอาไว้ให้ได้
- กฎหมายไทยดูแลตัวบุคคล ทำให้เมื่อเกิดปัญหาทางบัญชี ผู้ที่ผิดคือนักบัญชี ไม่ใช่สำนักงานบัญชี เจ้าของสำนักงานบัญชีไม่ต้องรับผิดชอบ ทำให้ต่างชาตินิยมเข้ามาตั้งสำนักงานบัญชี แล้วรับผลประโยชน์กลับไป แต่ความเสี่ยงเป็นนักบัญชีไทยที่ต้องรับเองทั้งหมด เมื่อมีการเปิดเสรีประเด็นทางการรับผิดทางกฎหมายเป็นเรื่องที่จำเป็นต้องมีการทบทวน



3.2.2.13 ธุรกิจโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมและเคเบิลทีวี (โทรคมนาคมและเทคโนโลยีสารสนเทศ)

เนื่องจากในปัจจุบันประเทศสมาชิกอาเซียนเกือบทุกประเทศยังมีมาตรการปกป้องคุ้มครองกิจการโทรคมนาคมภายในประเทศตนเอง โดยเฉพาะในกิจการที่เกี่ยวข้องกับระบบโทรศัพท์ โทรศัพท์เคลื่อนที่ เทคโนโลยีสารสนเทศ ฯลฯ ดังนั้นในการศึกษาคั้งนี้จึงเน้นธุรกิจโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมและเคเบิลทีวี ซึ่งเป็นเพียงธุรกิจเดียวที่เปิดกว้างมากยิ่งขึ้นภายใต้กรอบอาเซียน

โครงสร้างของระบบเคเบิลทีวีในไทยที่สามารถแบ่งออกเป็น ระบบสัมปทานของ True Vision และระบบ Cable TVท้องถิ่นที่ต้องขออนุญาตซึ่งในปัจจุบันมีจำนวน Operator กว่า 300 ราย

ในปี พ.ศ.2553 เริ่มมีสำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.)เข้ามาดูแลช่องว่างทางกฎหมายของการจัดการของระบบ Cable TV ให้ดำเนินการตามใบอนุญาต (แตกต่างจากระบบสัมปทาน) โดยได้ออกใบอนุญาต (1 ใบอนุญาตต่อ 1 เขตการปล่อยสัญญาณ) ทั้งหมด 800 ใบของ Operator กว่า 400 ราย

ในปี พ.ศ. 2537 มีการเริ่มต้นกฎหมายลิขสิทธิ์ระหว่างประเทศซึ่งในช่วงแรกนั้นไม่ค่อยดีเท่าที่ควร แต่ในภายหลังกลับเป็นประโยชน์อย่างมากเมื่อมีการนำ Content (ละคร รายการทีวี เพลง) ที่ผลิตภายในประเทศออกไปยังต่างประเทศ

ผลกระทบจากความตกลงการค้าเสรีต่ออุตสาหกรรมเคเบิลทีวีในประเทศไทยนั้นยังไม่มีผลกระทบที่เด่นชัดอย่างไรก็ตามประเด็นที่ต้องคำนึงถึงเมื่อมีการเปิดการค้าเสรีภายใต้กรอบอาเซียนคือ

1. เงินทุนภายในประเทศนั้นมีนายทุนระดับชาติที่เป็นคนไทยมาลงทุนอยู่ในธุรกิจ
2. เทคโนโลยีที่ใช้ในอุตสาหกรรมเคเบิลทีวียังมีฐานการผลิตอุปกรณ์น้อยมากในประเทศไทยและนำเข้าอุปกรณ์ต่างๆมาจากยุโรปและอเมริกาสำหรับอุปกรณ์ขนาดใหญ่ ส่วนอุปกรณ์ภายในอื่นๆ บางส่วนมาจากจีน
3. บุคลากรส่วนใหญ่เป็นคนไทยทั้งหมดและบุคลากรเหล่านั้นมีศักยภาพมากที่สุดในอาเซียน



สัดส่วนของคนดูภายในประเทศไทย ได้แก่ Free to Air คิดเป็นร้อยละ 80 ของจำนวนคนดูและส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 20 เป็น Pay TV ซึ่งวัดจากครัวเรือนจำนวน 21 ล้านครัวเรือนโดยแสดงรายละเอียดได้ดังนี้

- Pay TV แบ่งเป็น True Vision (แบบ Cable 400,000 และ แบบจาน 1,000,000) และ Cable TV จำนวน 3,000,000
- Free to Air แบ่งเป็นระบบ จานดาวเทียม (CU Band และ KU Band) และระบบเสาอากาศที่กำลังถูกทดแทนด้วยเสาอากาศแบบหวนดัก

แต่ในอนาคตต่อไปการวัดฐานคนดูจะเปลี่ยนแปลงไปจากแต่เดิมที่นับจากจำนวนครัวเรือนที่มีภายในประเทศเป็นการนับจากปริมาณโทรทัศน์เพราะต่อไปในอนาคตการเก็บค่าบริการนั้นจะเก็บตามรายเครื่องของโทรทัศน์แทน

การร่วมทุนกับต่างประเทศในอุตสาหกรรมเคเบิลทีวีในปัจจุบันมีเพียงการร่วมทุนของ True Vision เท่านั้นที่เป็นธุรกิจที่น่าสนใจในการลงทุนเพราะเป็นรูปแบบของสัมปทานต่างจากระบบ Cable TV ที่ต้องทำการขออนุญาตจากทางกสทช.โดยใบอนุญาตเป็นสัญญาปีต่อปี แต่ต่อไปในอนาคตอาจจะเปลี่ยนแปลงและขยายอายุสัญญา (ขยายอายุสัญญาอย่างเป็นลำดับจาก 1 ปี – 5 ปี – 7 ปี – 15 ปี) ซึ่งการเปลี่ยนแปลงนี้จะทำให้เกิดความน่าสนใจในการเข้ามาลงทุนจากต่างประเทศในอุตสาหกรรมเคเบิลทีวีของไทย โดยกฎหมายเกี่ยวกับการลงทุนของชาวต่างชาติในปัจจุบันมีการกำหนดให้ชาวต่างชาติมีสิทธิในการลงทุนสื่อได้ไม่เกินร้อยละ 25 เท่านั้น ต่างจากการลงทุนในธุรกิจอื่นๆที่สามารถลงทุนได้ไม่เกินร้อยละ 49 แต่โดยส่วนใหญ่แล้วนักลงทุนชาวต่างชาติมักจะมี Nominee ของตนเองที่ทำหน้าที่ถือหุ้นส่วนแทน ซึ่งในประเทศฟิลิปปินส์ก็มีระบบเช่นเดียวกัน แต่หากมีการออกใบอนุญาตถาวรแล้วธุรกิจนี้ก็คงจะได้รับความสนใจจากนักลงทุนชาวต่างประเทศมากขึ้น

การร่วมทุนกับต่างประเทศที่มีในปัจจุบันเป็นการร่วมทุนกันระหว่าง True และนักลงทุนจากแอฟริกาใต้ ซึ่งเป็นการลงทุนร่วมกันมาตั้งแต่ตอนที่ยังเป็น Orange อยู่ นอกจากนั้นยังมีนักลงทุนจากต่างประเทศกลุ่มเล็กๆที่เข้ามาลงทุนในประเทศไทย เช่น ใต้หวัน ที่จัดตั้งบริษัทเคเบิลทีวีขนาดเล็กในกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัดซึ่งนักลงทุนชาวใต้หวันโดยมากเป็นผู้ที่มาแต่งงานและมีภรรยาคน



ไทย (ธุรกิจเคเบิลทีวีในไต้หวันประสบความสำเร็จเป็นอย่างมากแล้วนำประสบการณ์เหล่านั้นมาใช้ในการดำเนินธุรกิจในประเทศไทย โดยธุรกิจเคเบิลทีวีในไต้หวันเป็นที่นิยมอย่างมากเนื่องจากมีกฎหมายควบคุมไม่ให้มีการติดตั้งจานดาวเทียมออกมานอกอาคารทำให้ธุรกิจเคเบิลทีวีได้รับความนิยมและประสบความสำเร็จอย่างมาก)

ส่วนการออกไปลงทุนในต่างประเทศของผู้ประกอบการไทยนั้นมีการลงทุนในประเทศเพื่อนบ้าน เช่น การเข้าไปลงทุนในเวียดนาม ฟิลิปปินส์ ประเทศกัมพูชา การร่วมลงทุนกับชาวพม่า การเข้าไปวางระบบในหลวงพระบาง ลาวและเวียดนาม เป็นต้น แต่การลงทุนในสิงคโปร์และมาเลเซียนั้นไม่สามารถเข้าไปทำได้ เนื่องจากธุรกิจเคเบิลทีวีในสิงคโปร์และมาเลเซียเข้มแข็งมากกว่าไทย

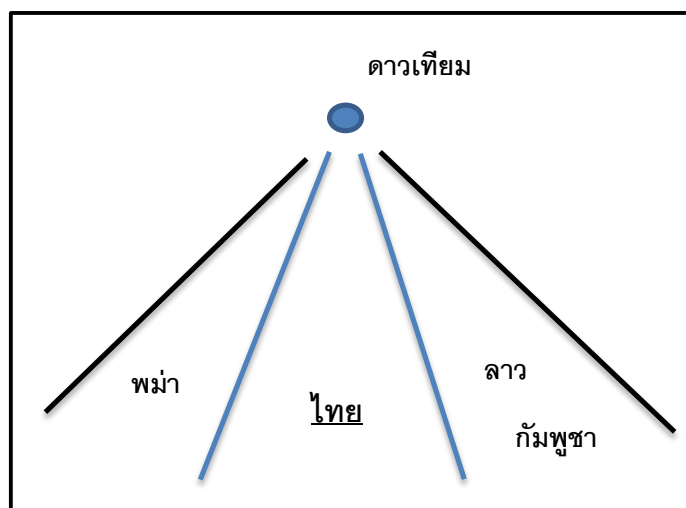
เมื่อเปรียบเทียบธุรกิจเคเบิลทีวีของไทยกับต่างประเทศทั้ง สาธารณรัฐเกาหลี ไต้หวัน ฟิลิปปินส์ สิงคโปร์ และมาเลเซียแล้วประเทศเหล่านั้นมีความแข็งแกร่งทางด้าน Network มากกว่า แต่มีจุดอ่อนทางด้าน Content (ละคร ภาพยนตร์ รายการโทรทัศน์ โฆษณาและเพลง) ซึ่งในส่วนนี้ประเทศไทยมีทีม Production ที่เก่งกว่าประเทศอื่นๆ และสำหรับลาว เวียดนาม และกัมพูชานั้นยังคงมีจุดอ่อนทั้งในด้านของ Network และ Content

ในระยะเวลา 5-6 ปี ที่ผ่านมาในธุรกิจทางด้าน Network และ Content ต่างรวมกันเป็นสมาชิกของสมาคมเคเบิลทีวีแห่งประเทศไทยแต่ในภายหลังธุรกิจทางด้าน Content ได้แยกตัวออกมาเป็นสมาคมทีวีดาวเทียมซึ่งเป็นการดูแลเฉพาะ Content เท่านั้น (ไม่รวมผู้ผลิตจานดาวเทียม)

ธุรกิจทางด้าน Content ในปัจจุบันเติบโตอย่างมากและทำให้การขายจานดาวเทียมขยายตัวดีขึ้นมากเช่นกัน โดยผู้ผลิต Content รายใหญ่ของไทยได้แก่ GMM Grammy RS กันตนา Work Point JSL เป็นต้น ซึ่งบริษัทเหล่านี้ต่างนำ Content ที่ผลิตได้ไปแลกเปลี่ยนหรือขายแก่บริษัทในต่างประเทศ เช่น มาเลเซีย สิงคโปร์ ไต้หวันและเกาหลีและหากเป็นการแลกเปลี่ยนไปทั้งช่องที่สามารถเผยแพร่ทั้ง Content และโฆษณาพร้อมกันส่วนระบบของเสาอากาศกำลังเริ่มเสื่อมถอยลงและถูกแทนที่ด้วยเครื่องรับสัญญาณแบบหุกระต่ายที่สามารถรับสัญญาณในระบบดิจิตอลได้มากกว่าเดิมและมีความคมชัดมากกว่าเดิม



การขายลิขสิทธิ์ของ Content สำหรับ ลาว กัมพูชา พม่าที่สามารถรับสัญญาณจากไทยได้เลย (การปล่อยสัญญาณดาวเทียมมายังประเทศไทยนั้นมีขอบเขตไปถึงประเทศใกล้เคียงดังกล่าวด้วย) ไม่สามารถเก็บค่าลิขสิทธิ์หรือทำการขาย Content แก่ประเทศเหล่านั้นได้ แต่อย่างไรก็ตามไทยยังมีการขายลิขสิทธิ์ Content ให้แก่เกาหลีและไต้หวัน ในทางกลับกันทางสมาคมเองก็ได้รับลิขสิทธิ์จากรายการโทรทัศน์จากต่างประเทศเช่นกันและในบางรายการสามารถแจกจ่ายลิขสิทธิ์เหล่านั้นแก่สมาชิกได้ โดยเป็นลิขสิทธิ์จาก Free to Air ในต่างประเทศที่ต้องการเผยแพร่ภาพวัฒนธรรม และประเพณีแก่ประเทศอื่นๆเพื่อเปิดช่องทางในการขยายฐานลูกค้า



การสนับสนุนของสินค้าในอุตสาหกรรมเคเบิลทีวีในประเทศไทยคือ การสนับสนุนการผลิต Content เพื่อการเผยแพร่สินค้าไปด้วยกันกับ Content ที่มีการกระจายสัญญาณไปยังประเทศใกล้เคียง

สมาคมเคเบิลทีวีแห่งประเทศไทยมีการจัดตั้งมากกว่า 18 ปีแล้วโดยทางสมาคมเคเบิลทีวีแห่งประเทศไทยและสมาคมทีวีดาวเทียมมีการออกศึกษาระบบอุตสาหกรรมเคเบิลทีวีและการเปิดตลาดในต่างประเทศ แต่ยังคงมีปัญหาจากความล่าช้าของการจัดตั้ง กสทช. ที่เพิ่งเริ่มจัดตั้งเพื่อทำดูแลและพิจารณาให้เกิดความกระจ่างและชัดเจนตาม นอกจากนี้ ทางสมาคมยังทำการศึกษาการเปิดการค้าเสรีภายใต้ AEC ที่มีในอนาคตพร้อมไปกับการพัฒนาระบบสัญญาณจากระบบ Analog เป็น Digital ที่ต้องมีการติดตั้ง Center Box แต่โทรทัศน์ส่วนใหญ่ในประเทศไทยยังคงเป็นโทรทัศน์ในระบบ Analog อยู่เป็นจำนวนมาก



โอกาสในการเปิดตลาดของนักลงทุนต่างประเทศในอุตสาหกรรมเคเบิลทีวีในประเทศไทยมีมาก และในมุมมองความคิดเห็นของคุณเกษมและทางสมาคมเคเบิลทีวีแห่งประเทศไทยคิดว่า ระบบ Network ของอุตสาหกรรมก็เปรียบเสมือนถนนและ Content ที่ผลิตออกมาคือ รถยนต์ ซึ่งแสดงให้เห็นว่า Content เป็นสิ่งที่มีความสำคัญเพราะเป็นสื่อกลางที่จะถ่ายทอดข้อมูลทั้งการเมือง วัฒนธรรม ประเพณีและข้อมูลในประเภทต่างๆแต่อย่างไรก็ตามควรมีการกำหนดกติกาที่เป็นการเอื้อประโยชน์แก่ผู้ประกอบการไทยให้สามารถแข่งขันกับนักลงทุนจากต่างประเทศได้และเพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการยัดธุรกิจในการผลิต Content (ในปัจจุบันมีการเผยแพร่วัฒนธรรมจากต่างประเทศเข้ามาในประเทศไทยเป็นจำนวนมากทั้ง จีน ญี่ปุ่นและเกาหลี)นอกจากนั้นการจัดการระบบของ Nominee ที่สามารถสืบทราบของเท็จจริงได้แล้งควรจับกุมและทำการยึดใบอนุญาตพร้อมถอนเงินลงทุนออกไปจากประเทศไทย

การสนับสนุนที่ต้องการจากภาครัฐ คือ เงินทุนเพื่อให้ผู้ประกอบการไทยสามารถแข่งขันกับชาวต่างชาติที่เข้ามาแข่งขัน

กฎหมายเกี่ยวกับลิขสิทธิ์และทรัพย์สินทางปัญญานั้นมีเข้ามาในประเทศไทยตั้งแต่ พ.ศ. 2537 ที่มีกฎหมายต่างประเทศรองรับสิทธิเหล่านั้นของไทยใน ASEAN (ยกเว้น ลาว กัมพูชาและพม่า) ทำให้ไทยสามารถแข่งขันกับประเทศอื่นๆได้อย่างเท่าเทียมและไม่ได้เสียเปรียบหรือได้เปรียบเกินกว่าใครในการแข่งขัน

ฝีมือในการผลิต Content ของบุคลากรไทยไม่ได้ด้อยไปกว่าบุคลากรในประเทศอื่นๆในกลุ่มประเทศ ASEAN

ปัญหาในการบังคับใช้กฎหมายของไทยที่ขาดความสม่ำเสมอและไม่มีบทลงโทษที่เด็ดขาดจึงทำให้เกิดการละเมิดลิขสิทธิ์และการผลิตสินค้าลอกเลียนแบบเป็นจำนวนมากอยู่ หากมีการเข้มงวดกวัดขันมากกว่านี้ก็จะเป็นการดีมาก

กฎหมายภายในกลุ่มประเทศ CLMV นั้นไม่ครบถ้วน แต่มีการพูดคุยกันระหว่างผู้ประกอบการเคเบิลทีวี ผู้ผลิต Content และกลุ่มนักข่าว ได้มีการพูดคุยกันในภาพกว้างในรูปแบบของการทำงาน การแลกเปลี่ยนความรู้ และการศึกษากฎหมายที่เกี่ยวข้องของต่างประเทศโดยเฉพาะได้ หน่วยงานที่มีการ



กล่าวถึงกฎหมายซึ่งส่งเสริมผู้ประกอบการภายในประเทศและเมื่อมีการทำผิดกติกาที่กำหนดไว้ก็จะถูกยึดใบอนุญาตทันทีทำให้ผู้ประกอบการเคเบิลทีวีที่มีกว่า 1000 รายลดลงเหลือเพียง 50 ราย พร้อมทั้งปัญหาในการตัดราคากันเองก็ลดลงไปด้วยเมื่อปริมาณผู้ประกอบการเคเบิลทีวีลดลง และผู้ประกอบการโดยส่วนใหญ่ของไต้หวันเป็น MSO (การรวมตัวของผู้ประกอบการรายเล็ก) ส่วนสาธารณรัฐเกาหลีมีการพัฒนาอย่างมากและยังมีการจัดตั้งแผนกวิจัยเทคโนโลยีเพื่อใช้ในการผลิตอุตสาหกรรมเคเบิลทีวี

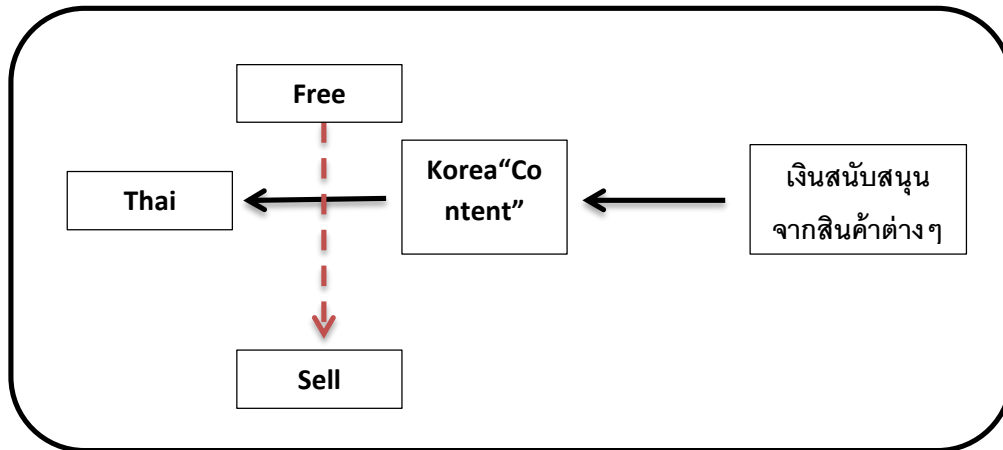
นโยบายของทางสมาคมเคเบิลทีวีแห่งประเทศไทยในการพัฒนาอุตสาหกรรมเคเบิลทีวีในประเทศไทย ด้วยการจัดดูงานทั่วประเทศเพื่อไปให้ความช่วยเหลือผู้ประกอบการในต่างจังหวัดและการออกดูงานในต่างประเทศเพื่อเรียนรู้ถึงเทคโนโลยีและนำความรู้เหล่านั้นกลับมาพัฒนาต่อไปในอนาคต นอกไปจากนั้นทางสมาคมก็เริ่มต้นการเก็บข้อมูลทางสถิติในอุตสาหกรรมเคเบิลทีวี

รูปแบบของอุตสาหกรรมเคเบิลทีวีในจีนและเวียดนามที่มีรัฐบาลเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่สุดและทำหน้าที่ควบคุมอุตสาหกรรม

อุตสาหกรรมเคเบิลทีวีในอินเดียนั้นยังไม่มีพัฒนาการมากเท่าที่ควรและไม่แข็งแรงเท่าใดนัก แต่ก็ยังมีผู้ประกอบการภายในประเทศกว่า 1000 ราย

แนวโน้มการลงทุนในอุตสาหกรรมเคเบิลทีวีของนักลงทุนต่างชาติจะให้ความสนใจในการลงทุนในกลุ่มประเทศที่มีการปกครองในระบอบประชาธิปไตยมากกว่ากลุ่มประเทศที่ปกครองในระบอบคอมมิวนิสต์

KBS ช่องโทรทัศน์รายใหญ่และ อาร์ริง ช่องโทรทัศน์ของรัฐบาลของสาธารณรัฐเกาหลีที่มีการติดต่อกันเพื่อขายและแลกเปลี่ยน Content ระหว่างกัน โดยในเริ่มต้นจะเป็นการให้ลิขสิทธิ์ในการถ่ายทอด Content ฟรีแล้วพอผู้ชมมีจำนวนมากขึ้นก็จะเปลี่ยนเป็นการขาย Content เหล่านั้นแทน ซึ่งสามารถที่สามารถให้ลิขสิทธิ์ในการถ่ายทอด Content ฟรีได้ก็เนื่องมาจากการรับเงินสนับสนุนจากสินค้าให้ลิขสิทธิ์ในการถ่ายทอด Content ฟรีนอกจากนั้นก็มีการผลิต Content แบบธรรมดาและ Premium ที่มีความแตกต่างกันบ้างส่วนเพื่อการจัดจำหน่ายแก่กลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการเฉพาะกลุ่ม



ประเด็นการเจรจาในอนาคตและข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ

- ความชัดเจนของกฎหมายที่ควรเอื้อประโยชน์ให้แก่อุตสาหกรรมและการรวมตัวของผู้ประกอบการเพื่อสร้างความแข็งแกร่งของผู้ประกอบการภายในประเทศและสามารถออกไปลงทุนในต่างประเทศได้ในอนาคต
- การจำกัดเนื้อหารายการบางส่วนที่ไม่ควรนำมาเป็น Content เพื่อออกสื่อรายการโทรทัศน์ เช่น สุนัข ขอทาน คนท้อง สาวประเภทสอง แม้ว่าเรื่องราวเหล่านี้จะเป็นที่ยอมรับได้ในสังคมแต่ก็ไม่ควรนำออกสื่อ (ในจีนและเกาหลีจะไม่นำเรื่องราวเหล่านี้มาทำเป็น Content)
- การวัดค่า Rating และการจัด Rate ของ Content ต่างๆที่ให้คนต่างชาติเป็นผู้ทำหน้าที่จะเป็นคนไทย
- สนับสนุนในการสร้าง Network ให้มีความแข็งแกร่งเพื่อเตรียมพร้อมในการแข่งขันกับต่างชาติ
- การส่งเสริมให้ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเคเบิ้ลมีความแข็งแกร่งในการแข่งขันธุรกิจพร้อมกับการควบคุมไม่ให้ผู้ประกอบการเหล่านั้นเอารัดเอาเปรียบผู้บริโภคทั้งในส่วนของ Content และราคา



3.3 การเพิ่มพูนความร่วมมือ (Cooperative Enhancement)

นอกเหนือจากการเจรจาการค้าสินค้าและบริการแล้ว อีกหนึ่งประเด็นสำคัญในความตกลงเขตการค้าเสรี คือ การเพิ่มพูนความร่วมมือระหว่างประเทศสมาชิกอาเซียนในด้านอื่นๆ (Cooperative Enhancement) ระหว่างประเทศภาคี ที่เกิดขึ้นในรูปแบบของการต้องการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน โดยประเทศที่พัฒนาแล้ว หรือมีการระดับการพัฒนาที่สูงกว่าจะเสนอให้ความช่วยเหลือประเทศที่กำลังพัฒนาหรือมีการระดับการพัฒนาที่น้อยกว่า เพื่อประโยชน์ทางการค้าระหว่างกันต่อไป การเพิ่มพูนความร่วมมือนั้นไม่ได้มีลักษณะเหมือนกับการเจรจาการค้าสินค้าและบริการ ไม่ได้มีการเสนอหรือสนอง (Request and Offer) แต่อาจเป็นการให้เปล่าที่ผู้ให้ไม่ได้ผลประโยชน์ทางตรง และอาจเกิดขึ้นโดยไม่มีเงื่อนไขที่ประเทศผู้ให้และประเทศผู้รับต้องมีความตกลงทางการค้าระหว่างกัน

โดยทั่วไป กรอบความตกลงการค้ามักไม่มีรายละเอียดของการเพิ่มพูนความร่วมมือที่ชัดเจน แต่มีการกล่าวถึงไว้เท่านั้น การเพิ่มพูนความร่วมมืออาจแบ่งได้เป็นหมวดหมู่คร่าว ๆ ดังนี้ ความร่วมมือด้านวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) การส่งเสริมและการอำนวยความสะดวกด้านการลงทุน (Investment Promotion and Facilitation) การอำนวยความสะดวกทางการค้า (Trade Facilitation) อันรวมถึงความร่วมมือด้านการคมนาคมและการสื่อสาร (Transport and Communications) ความร่วมมือที่เกี่ยวข้องกับธรรมาภิบาลของรัฐ (Good Governance) อันรวมถึงหลักการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ (Government procurement) การแลกเปลี่ยนข้อมูล (Information Exchange) และการคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา (Intellectual Property Rights : IPRs) ความร่วมมือเฉพาะสาขา ได้แก่ ด้านสิ่งแวดล้อม (Environment) พลังงาน (Energy) การก่อสร้าง (Construction) และการเกษตร การป่าไม้และการประมง (Agriculture, Forestry and Fishery) และ ความร่วมมือด้านมาตรฐานแรงงาน (Labour Standards) และการพัฒนาทรัพยากรและศักยภาพของมนุษย์ (Human Resource Development and Capacity Building) กรอบความตกลงการค้าใดๆ อาจระบุประเด็นการเพิ่มพูนความร่วมมือไม่ครบทุกหมวดหมู่

ในที่นี้ จะกล่าวถึงความร่วมมือเฉพาะในด้านที่เกี่ยวข้องกับกรอบความตกลงเขตการค้าเสรีอาเซียนเท่านั้น และจะอธิบายที่เรียงตามลำดับดังนี้ ข้อบทที่เกี่ยวข้องตามความตกลง ความก้าวหน้าของความร่วมมือด้านอื่นๆ โดยประมวลจากข้อมูลของหน่วยงานราชการ และการประเมินความสำคัญของความตกลงต่อโครงการความร่วมมือที่เกิดขึ้นจริง



3.3.1 ความร่วมมือด้านวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)

ความตกลงเขตการค้าเสรีอาเซียนมีการกล่าวถึงการช่วยเหลือวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ไว้ในหลายส่วน อาทิเช่น (1) ในบทที่ 3 ข้อที่ 39 ของกรอบความตกลงการค้าสินค้า อันว่าด้วยกฎแหล่งกำเนิดสินค้า ได้กล่าวถึง คณะอนุกรรมการกฎแหล่งกำเนิดสินค้า ว่ามีหน้าที่ช่วยเหลือและให้คำแนะนำที่เหมาะสมในการอำนวยความสะดวกและส่งเสริมการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศภาคี สนับสนุนการสร้างเครือข่ายการผลิตภายในภูมิภาค และสนับสนุนการพัฒนาของธุรกิจ SME เพื่อให้สามารถใช้สิทธิประโยชน์ได้โดยไม่ขัดต่อกฎแหล่งกำเนิดสินค้า (2) บทที่ 5 ข้อที่ 45 ของกรอบความตกลงการค้าสินค้า อันว่าด้วยการอำนวยความสะดวกทางการค้า ได้กล่าวถึงการสร้างและพัฒนาคณะทำงานการอำนวยความสะดวกทางการค้าของอาเซียน (ASEAN Trade Facilitation Work Program) อันครอบคลุมถึงเป้าประสงค์และเกณฑ์ทางเวลาของมาตรการที่จะขยายโอกาสทางการค้าและช่วยเหลือนักธุรกิจ โดยทั่วไป อันรวมไปถึงกลุ่มธุรกิจ SME ให้สามารถประหยัดต้นทุนทางการเงินและเวลาได้

ตามคำจำกัดความของกรมส่งเสริมการส่งออก กลุ่มวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมสามารถแบ่งได้ตามเกณฑ์ดังนี้ วิสาหกิจขนาดย่อม/ขนาดเล็กคือกลุ่มที่มีทุนจดทะเบียนอยู่ระหว่าง 1 ถึง 10 ล้านบาท มีจำนวนราว 77% ในประเทศ วิสาหกิจขนาดกลางคือกลุ่มที่มีทุนจดทะเบียนอยู่ระหว่าง 10 ถึง 50 ล้านบาท มีอยู่ราว 17% และกลุ่มสุดท้ายคือ วิสาหกิจขนาดใหญ่ คือกลุ่มที่มีทุนจดทะเบียนมากกว่า 50 ล้านบาทขึ้นไป คิดเป็นสัดส่วนราว 6% กลุ่มที่น่าจะต้องการความช่วยเหลือจากรัฐบาลเป็นพิเศษคือกลุ่มที่ 1 และกลุ่มที่ 2 เพื่อให้สามารถแข่งขันกับธุรกิจจากต่างชาติภายในประเทศ และมีศักยภาพเพียงพอที่จะออกไปนอกประเทศ

ตัวอย่างของโครงการช่วยเหลือวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมภายใต้กำกับของรัฐบาลมีดังนี้

1) *กระทรวงคลัง (สำนักเศรษฐกิจการคลัง)* มีมาตรการการเงินและมาตรการภาษีที่ลดหย่อนให้กับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเป็นพิเศษ โครงการเยียวยาผลกระทบที่เกิดขึ้นจากนโยบายค่าแรงขั้นต่ำ โครงการให้สินเชื่อเพื่อพัฒนาเครื่องจักรในการทำงาน โครงการการค้าประกันสินเชื่อ (Portfolio Guarantee) โครงการฝึกอบรมกลุ่มธุรกิจใหม่ นอกจากนี้กระทรวงการคลังยังรับผิดชอบ



ดูแลธนาคารพัฒนาธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME Bank) ที่มีการปล่อยสินเชื่อเพื่อสนับสนุนการลงทุนเพิ่มเติม โดยเงินค้ำประกันมีจำนวนแตกต่างกันไปตามแต่โครงการของธนาคาร

2) *กระทรวงอุตสาหกรรม (กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม)* มีโครงการภายใต้สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว) จำนวนมาก มีการอบรมการใช้สิทธิประโยชน์จากเขตการค้าเสรี โดยเฉพาะในแง่ของกฎแหล่งกำเนิดสินค้า (ROO) และการกรอกใบ c/o รวมทั้งยังมีศูนย์บริการ SME (SME Services Center) และมีของอาเซียนโดยเฉพาะที่เรียกว่า ASEAN SME Services Desk มีการริเริ่มกองทุนเพื่อการพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในภูมิภาค (ASEAN SME Regional Development Fund) และยังสามารถดำเนินโครงการบ่มเพาะวิสาหกิจเพื่อการส่งออก (Business Incubation for Export) อันเป็นโครงการที่ร่วมมือกับมหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ ให้ผู้ประกอบการสามารถปรับปรุงและวางแผนการตลาดเพื่อการส่งออกได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น กระทรวงอุตสาหกรรมเน้นย้ำการใช้ยุทธศาสตร์เชิงรุกเพื่อการใช้ประโยชน์เขตการค้าเสรีสำหรับ SME

3) *กระทรวงพลังงาน (กรมพัฒนาพลังงาน)* ไม่มีโครงการช่วยเหลือวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมโดยตรง แต่ มีบทบาทในการช่วยให้กลุ่มธุรกิจโดยทั่วไปประหยัดพลังงาน พร้อมเสริมสร้างศักยภาพในการผลิตของแต่ละโรงงานให้ได้มาตรฐานขั้นต่ำของสากลเป็นอย่างน้อย (Minimum Standard) นอกจากนี้ยังมีการรับประกันการประหยัดพลังงานของสินค้าด้วยการติดฉลากเบอร์ 5 ซึ่งยังไม่สอดคล้องกับฉลากรูปดาวของชาติอื่นๆ เสียทีเดียว และมีกองทุนเรื่องการส่งเสริมพลังงานในการติดตั้ง High-efficiency Equipment ในโรงงานด้วย

4) *กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ (กรมวิชาการเกษตรและสำนักเศรษฐกิจการเกษตร)* มีบทบาทในการประสานงานกับสมาคมผู้ส่งออกพืชของเอกชน แต่จะสังเกตได้ว่ากรมวิชาการเกษตรมีหน้าที่เป็นทั้งผู้สนับสนุนผู้ส่งออกในฐานะ Competent Authority และผู้สร้างอุปสรรคการส่งออกในฐานะผู้ตรวจสอบสุขอนามัยและสุขอนามัยพืชในเวลาเดียวกัน ทำให้การทำงานของหน่วยงานเป็นไปอย่างทุลักทุเล ทั้งนี้ หน่วยงานที่ได้ช่วยให้ข้อมูลกับกรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศจึงถือว่า มีบทบาทในการเจรจาทางอ้อมไม่ใช่ทางตรง



5) *กระทรวงสาธารณสุข (กรมพัฒนาการแผนแพทย์ไทย)* มีการสนับสนุนให้ความรู้กับผู้ประกอบการ โดยเฉพาะกลุ่มวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ต้องการส่งออก เน้นกลุ่มที่ใช้สมุนไพรเป็นหลัก โดยเล็งเห็นว่าผู้ประกอบการสมุนไพรจะส่งออกได้ ก็ต่อเมื่อได้มาตรฐาน GMP และ PIICS ซึ่งเป็นมาตรฐานที่สูงกว่าที่วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมีศักยภาพทำได้ จึงทำให้ลงทุนสูงเกินไป ทางหน่วยงานจึงได้ร่วมกับสภาหอการค้าในจังหวัดต่างๆ พยายามผลักดันภูมิปัญญาพื้นบ้านอย่างเป็นระบบ โดยอาศัยสถาบันการศึกษา เช่น มหาวิทยาลัยแม่โจ้ และมหาวิทยาลัยมหาสารคาม มาช่วยร่วมวิจัยถึงคุณภาพของสินค้าสมุนไพรเพื่อใช้อ้างอิงในการส่งออกสินค้า และมีการจัดทำสวนสมุนไพรแบบ Herbarium ที่วัดจุฬิตธรรมาราม (วังน้อย อยุธยา) พร้อมร่วมมือกับคณะทำงานกับประเทศอินเดียในการค้นคว้าเรื่องสมุนไพรเพิ่มเติม ทำให้การรักษาด้วยสมุนไพรเป็นระบบ และเป็นที่รู้จักมากขึ้น พร้อมก่อให้เกิดองค์ความรู้สู่บริษัทขนาดกลางและขนาดย่อมต่อไป ปัจจุบันปัญหาสำคัญของการส่งออกสมุนไพรไทย คือ มาตรฐานของสมุนไพรที่มีสรรพคุณไม่แน่นอน มีฉลากที่ยังไม่ได้เป็นภาษาอังกฤษ และมีการตลาดที่ยังสู้สมุนไพรจากจีนไม่ได้

6) *กระทรวงพาณิชย์ (กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ)* มีการเชิญชวนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมาอยู่ในรายชื่อผู้ส่งออก (Exporters List) และได้จัดกิจกรรมอบรม (Coaching) กลุ่มวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีแนวคิดที่จะส่งออก รวมทั้งได้ขอให้ผู้แทนทางการค้า คือ ที่ปรึกษาทิดติมศักดิ์ด้านการค้าระหว่างประเทศ (Honorary Trade Adviser: HTA) มาช่วยจับคู่ธุรกิจไทยและต่างประเทศเพื่อขยายการค้า (Business Matching) ไปด้วย พร้อมเน้นย้ำให้เจ้าหน้าที่กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศติดต่อ HTA อย่างต่อเนื่อง เพื่อจะได้ทราบถึงแนวทางธุรกิจของต่างประเทศได้อย่างทันเหตุการณ์ และช่วยเหลือวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมได้ตรงจุดต่อไป

ในภาพรวม วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่หน่วยงานราชการได้สัมผัสว่ามีปัญหาในการเข้าถึงข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการสนับสนุนธุรกิจของตนเอง และข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับความตกลงเขตการค้าเสรีขาดทักษะในการแข่งขันในระดับนานาชาติ ไม่มีความรู้ด้านการจัดการตลาดและพัฒนาสินค้า ขาดเงินทุนและการสนับสนุนจากธนาคาร และมีปัญหาในด้านภาษาทำให้ติดต่อสื่อสารไม่ได้

ตัวอย่างที่หน่วยงานราชการพบบ่อย คือ การที่ผู้ผลิตไม่มีระบบฐานข้อมูลในการผลิตสินค้า เนื่องจากไม่ทราบว่า การส่งออกต้องใช้กฎแหล่งกำเนิดสินค้าแบบ RVC เพื่อให้ได้สิทธิประโยชน์ บ้างก็ไม่รู้จัก



HS Code หรือบ้างก็รู้จักประโยชน์จากเขตการค้าเสรีดี แต่คิดว่าการกรอกเอกสารเพื่อใช้สิทธิประโยชน์มีค่าเสียเวลาที่ไม่คุ้มค่า

โดยทั่วไป หน่วยงานราชการเห็นว่าได้ให้ความร่วมมือด้านข้อมูลกับกรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศอย่างเต็มที่แล้ว แต่คิดว่าปัญหาที่เกิดขึ้นไม่ได้มาจากการปฏิบัติงานของแต่ละหน่วยงาน แต่เกิดจากการที่กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศสร้างนโยบายมา โดยไม่ได้คำนึงถึงแนวทางปฏิบัติ นอกจากนี้หน่วยงานของรัฐยังไม่ได้ขึ้นตรงต่อกรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ การรายงานข้อมูลทั้งหมดจึงไม่ได้อยู่ขอบเขตหน้าที่ การจะทำให้โครงการที่อยู่ในมือหน่วยงานต่างๆดำเนินไปได้ในทิศทางที่สอดคล้องกัน อาจจำเป็นต้องมีหน่วยงานที่เป็นเจ้าภาพช่วยเป็นคนประสานให้ เพราะต่างหน่วยงานก็ไม่มีความรู้เรื่องโครงการของอีกฝ่ายเลย ทั้งนี้ โครงการความร่วมมือของแต่ละหน่วยงานที่เป็นลักษณะทวิภาคีเป็นสิ่งที่มีความมาก่อนการเจรจาของกรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ และมีความตกลงกันโดยไม่ได้คำนึงถึงเขตการค้าเสรีเป็นที่ตั้ง



3.3.2 การส่งเสริมและการอำนวยความสะดวกด้านการลงทุน (Investment Promotion and Facilitation)

ความตกลงเขตการค้าเสรีอาเซียนมีการกล่าวถึงการส่งเสริมและการอำนวยความสะดวกด้านการลงทุนในหลายส่วน โดยเฉพาะข้อตกลงที่นักลงทุนในแต่ละประเทศสามารถเข้ามาลงทุนในประเทศภาคีอื่นได้ (แม้ว่าจะยังห้ามถือหุ้นเกิน 50% อยู่ก็ตาม) และล่าสุดได้มีการเจรจาจนแล้วเสร็จ ถึงกลไกการระงับข้อพิพาทระหว่างนักลงทุนและรัฐ (Investor-state Dispute Settlement) โดยยึดหลัก Negative List ว่ามีอุตสาหกรรมใดที่ยังห้ามมิให้ต่างชาติเข้ามาลงทุนได้บ้าง และได้มีการตกลงกำหนดกรอบทางเวลาเพื่อขยายอุตสาหกรรมที่ให้ต่างชาติเข้ามาลงทุนได้เพิ่มเติมต่อไป

ข้อบ่งชี้ด้านการลงทุนของความตกลงเขตการค้าเสรีโดยทั่วไปสามารถแบ่งคร่าวๆได้ 3 หมวด คือ (1) ข้อบ่งชี้เกี่ยวกับการเปิดตลาดการลงทุน (Liberalization) อันรวมไปถึงการเข้าสู่ตลาดลงทุน (Market Access) และการกำหนดสัดส่วนการถือหุ้นของนักลงทุนต่างชาติ (Foreign Equity Participation) ซึ่งเป็นส่วนที่กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์เป็นผู้ดูแล (2) ข้อบ่งชี้เกี่ยวกับการคุ้มครองการลงทุน (Foreign Investment Protection) อันครอบคลุมถึงการชดเชย/เยียวยานักลงทุนต่างชาติ ในกรณีที่รัฐบาลออกมาตรการที่เป็นการกีดกันการลงทุน และการสร้างกลไกระงับข้อพิพาทระหว่างนักลงทุนและรัฐ (Investor-state dispute settlement) ที่นับเป็นลักษณะพิเศษของการลงทุนในกรอบความตกลงเขตการค้าเสรีอันอนุญาตให้นักลงทุนที่เป็นปัจเจกหรือนิติบุคคลสามารถฟ้องร้องรัฐเมื่อเกิดความไม่เป็นธรรมได้ ข้อบ่งชี้ส่วนนี้เป็นความรับผิดชอบของกรมเศรษฐกิจกระทรวงต่างประเทศ และ (3) ข้อบ่งชี้ด้านการอำนวยความสะดวกด้านการค้า (Trade Facilitation) ซึ่งเป็นการร่วมมือและให้ข้อมูลระหว่างหน่วยงานของรัฐหลายฝ่าย และมี BOI เป็นหน่วยงานเจ้าภาพสำหรับข้อบ่งชี้ที่เกี่ยวกับการคุ้มครองการลงทุนนั้น พบว่าไม่มีกรณีที่นักลงทุนฟ้องร้องรัฐมากเท่าไรนักสามารถคุยกันได้ โดยเฉพาะภายใต้กรอบความตกลงการค้าเสรี หากจะมีการฟ้องร้อง ก็มักอยู่ในกรอบขององค์การการค้าโลก (WTO) อย่างเช่นกรณีการฟ้องร้องเมื่อ 2 ปีก่อนระหว่างรัฐบาลไทยกับบริษัท Philip Morris ที่มีนักลงทุนสหรัฐอเมริกาเป็นหุ้นส่วนใหญ่ แต่สวมรอยทำเป็นของประเทศฟิลิปปินส์ และเข้ามาใช้สิทธิประโยชน์ทางภาษีกับประเทศไทย แต่การฟ้องร้องข้างต้นก็เป็นเพียงไม่กี่กรณีที่เกิดขึ้น



ความตกลงด้านกลไกการระงับข้อพิพาทระหว่างนักลงทุนและรัฐเป็นสิ่งที่หน่วยงานรัฐบาลที่ไปเจรจา มีความอ่อนไหวเป็นพิเศษ เพราะถึงแม้จะไม่ได้มีกรณีพิพาทเกิดขึ้นบ่อยครั้งแต่ทุกครั้งที่เกิดขึ้นก็มีผลกระทบรุนแรงต่อชื่อเสียงของรัฐบาล รัฐบาลจึงมีความพยายามที่จะสร้างสมดุลให้กับธุรกรรมด้านการลงทุน โดยให้ความคุ้มครองกับนักลงทุนไทยที่ออกไปลงทุนมากขึ้น

อย่างไรก็ดี ในกระบวนการเจรจาเขตการค้าเสรี นอกเหนือจากกรมเศรษฐกิจหรือกรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศแล้ว ยังมีหน่วยงานรัฐอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องอีก เช่น กระทรวงเกษตรฯ ที่รับผิดชอบเรื่องสุขอนามัยและสุขอนามัยพืช หรือกระทรวงอุตสาหกรรมที่ดูแลเรื่องการค้าทางเทคนิค ความร่วมมือที่เกิดขึ้นระหว่างหน่วยงานรัฐในเรื่องต่างๆเหล่านี้ อาจก่อให้เกิดข้อพิพาทได้เมื่อมีการบังคับใช้ แต่ตัวข้อบทเองกลับไม่มีการลงรายละเอียดเรื่องกลไกการระงับข้อพิพาทไว้เท่าไรนัก ในขณะเดียวกัน หน่วยงานรัฐที่รับผิดชอบเจรจาโดยตรง เมื่อต้องไปเจรจาเรื่องกลไกการระงับข้อพิพาทก็ไม่ทราบถึงความต้องการของกระทรวงเกษตรฯ และ/หรือกระทรวงอุตสาหกรรม และไม่ทราบถึงประเด็นความร่วมมือเพิ่มเติม ทำให้เกิดความคลาดเคลื่อนในการเจรจา รัฐบาลจึงควรจัดให้มีหน่วยงานกลางเป็นเจ้าภาพผลักดันให้การเจรจาเป็นรูปธรรมและมีรายละเอียดชัดเจนมากขึ้น และถือให้ความตกลงเขตการค้าเสรีเป็นเวทีให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องมาแลกเปลี่ยนความคิดเห็นซึ่งกันและกัน แทนที่จะมองถึงผลประโยชน์ทางการค้าและการลงทุนอย่างเดียว

ในส่วนของอุตสาหกรรมด้านบริการสุขภาพ สำนักงานคณะกรรมการบริหารส่วนกลางสุขภาพระหว่างประเทศ กรมสนับสนุนบริการสุขภาพ มีหน้าที่ดูแลนโยบายให้ประเทศไทยพัฒนาเป็นศูนย์กลางการบริการสุขภาพระหว่างประเทศ ซึ่งปัจจุบันอยู่ในช่วงร่างแผนยุทธศาสตร์ฉบับที่ 2 ซึ่งโครงการส่วนใหญ่เป็นการสนับสนุนส่งเสริมธุรกิจบริการสุขภาพของผู้ประกอบการ/โรงพยาบาลภายในประเทศมากกว่า ไม่ได้เกี่ยวข้องกับการลงทุนโดยตรง ไม่ว่าจะเป็นด้านการท่องเที่ยวเพื่อสุขภาพ (Medical Tourism) หรือทางอื่นใด อย่างไรก็ดี ในอนาคตมีแนวโน้มที่ประเทศที่มีศักยภาพทางการเงินบางประเทศโดยเฉพาะในกลุ่มตะวันออกกลาง เช่น สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์จะเจรจาขอให้ผู้ประกอบการไทยที่มีศักยภาพ (โดยเฉพาะที่ได้มาตรฐาน Accreditation ระดับ JCI) อันรวมไปถึงบุคลากรทางการแพทย์ของไทยเข้าไปลงทุนได้ เพราะเป็นอุปทานที่ขาดแคลนของคนในชาติเหล่านั้น แต่ยังมีได้มีการตกลงแน่ชัดในปัจจุบัน



ประเด็นที่น่าสนใจในด้านการส่งเสริมและการอำนวยความสะดวกด้านการลงทุน คือ ผู้ประกอบการมักเปรียบเทียบระหว่างการใช้สิทธิประโยชน์ภายใต้กรอบความตกลงเขตการค้าเสรีและการใช้สิทธิประโยชน์จาก BOI ผ่านกรมธุรกิจการค้า ซึ่งก่อให้เกิดข้อกังขาว่า ถ้าผู้ประกอบการสามารถใช้ BOI แทนการใช้ความตกลงการค้าเสรีได้ และมีผู้ใช้เขตการค้าเสรีน้อย จะหมายความว่าความตกลงการค้าเสรีมีประโยชน์จำกัดหรือไม่ โดยแต่ละหน่วยงานของรัฐมีความเห็นแตกต่างกัน บ้างก็เห็นว่า BOI และเขตการค้าเสรีเป็นสิ่งทดแทนกัน (Substitutes) โดยยกตัวอย่างกรณี ผู้ประกอบการไทยที่ทำธุรกิจกับญี่ปุ่นที่แม้สามารถใช้ JTEPA ได้ แต่มีการใช้สิทธิประโยชน์ส่วนนี้น้อยมาก และไปใช้ BOI มากกว่า เพราะใช้สิทธิประโยชน์ได้ง่ายและเต็มที่กว่า อย่างไรก็ตาม มีส่วนที่เห็นว่า BOI และเขตการค้าเสรีที่จริงแล้วเป็นสิ่งที่นำมาใช้ประกอบกัน (Complements) เริ่มจากการลงทุนที่นักลงทุนอาจลงทุนผ่าน BOI ก่อน แต่เมื่อได้ลงทุนผลิตสินค้าแล้ว ก็จะใช้ FTA มากขึ้นเพื่อประโยชน์ในการส่งออกสินค้าและนำเข้าวัตถุดิบ นอกจากนี้ กรอบความตกลงเขตการค้าเสรีก็ยังมีกรอบกว้างมากกว่า และเป็นเวทีที่สามารถสร้างหนทางทางการค้าการลงทุนที่ BOI ให้ไม่ได้ และในอนาคตการอนุญาตให้บริษัท/คนต่างชาติถือหุ้นได้ 70% ในกรอบเขตการค้าเสรีอาเซียนในปี 2558 อาจทำให้ผู้ประกอบการใช้ประโยชน์จากเขตการค้าเสรีมากขึ้นก็เป็นได้

ประเด็นที่หน่วยงานราชการเห็นตรงกัน คือ การเจรจาความตกลงเขตการค้าเสรีนั้นมิสามารถเปิดเสรีไปได้มากกว่ากรอบกฎหมายภายใน เพราะผลของการเจรจาแต่ละครั้งมีความเชื่อมโยงต่อข้อบทพระราชบัญญัติต่างๆภายในประเทศ หากจะมีการเจรจาต่อไปก็ควรมีการปฏิรูปกฎหมายเพื่อให้ประเทศไทยได้ประโยชน์จากเขตการค้าเสรีเต็มที่มีมากขึ้น โดยอาจมีหน่วยงานที่ทำหน้าที่เป็นเจ้าภาพผลักดันให้มีการมองกฎหมายทั้งหมดร่วมกันอย่างเป็นระบบและทำให้กฎหมายภายในทันสมัยรองรับการเปลี่ยนแปลงจากภายนอกได้



3.3.3 การอำนวยความสะดวกทางการค้า (Trade Facilitation) และความร่วมมือด้านการคมนาคมและการสื่อสาร (Transport and Communications)

ความตกลงเขตการค้าเสรีอาเซียนมีการกล่าวถึงการอำนวยความสะดวกทางการค้าที่ด้านศุลกากร โดยใช้กระบวนการศุลกากรไร้กระดาษ (Paperless Trading) และการอำนวยความสะดวกทางการค้าที่พึงพาการคมนาคมและการสื่อสาร

การคมนาคมและการสื่อสารมีองค์ประกอบหลายส่วนด้วยกัน ในกรณีนี้จะยึดหลักแผนแม่บทของอาเซียนเป็นหลัก ซึ่งจำแนกการคมนาคมและการสื่อสารอันก่อให้เกิดความเชื่อมโยงระหว่างกันที่เรียกว่า ASEAN Connectivity เป็นองค์ประกอบหลัก 2 ส่วนดังนี้ (1) ความเชื่อมโยงทางกายภาพ (Physical Connectivity) อันประกอบด้วย โครงการรถไฟ ถนน เครือข่ายการคมนาคมหลายรูปแบบ เครือข่ายการขนส่งทางน้ำ ประสิทธิภาพทางการทำโดยเน้นที่การขนส่งทางอากาศ และการทำให้ระบบการขนส่งทางอากาศสอดคล้องกันทั้งภูมิภาค และการสร้างสาธารณูปโภคในการขนส่งทางทะเล และ (2) ความเชื่อมโยงทางสถาบัน (Institutional Connectivity) อันประกอบไปด้วยความร่วมมือทางด้านข้อตกลงยอมรับร่วม (Mutual Recognition Arrangements) การอำนวยความสะดวกทางการเดินทาง การขนส่งผู้โดยสารข้ามรัฐ การลดการกีดกันทางการค้า การพัฒนาภาคการขนส่งและการสื่อสาร การสร้างศูนย์ตรวจสอบที่ด้านศุลกากรแบบ Single Window Inspection และการทำให้กระบวนการศุลกากรสอดคล้องกัน จะสังเกตได้ว่า ความร่วมมือด้านการคมนาคมและการสื่อสารนั้น จัดเป็นการส่งเสริมและอำนวยความสะดวกทางการค้าประเภทหนึ่ง และยังมีประโยชน์เพิ่มเติมอีกหนึ่งประการคือ ความเชื่อมโยงระหว่างคน (People-to-people Connectivity) อันจะก่อให้เกิดความเข้าใจทางวัฒนธรรมและสังคมที่ลึกซึ้งระหว่างกัน และทำให้การเคลื่อนย้ายของประชาชนในภูมิภาคเป็นไปได้โดยสะดวกยิ่งขึ้น

ความร่วมมือด้านการคมนาคมและการสื่อสารมีอยู่ในกรอบความตกลงที่ประเทศไทยได้ลงนามไปแล้วหลายกรอบด้วยกัน ทั้งกรอบความตกลงเขตการค้าเสรีอาเซียน กรอบ GMS กรอบ IMT-GT กรอบความตกลงเขตการค้าเสรีอาเซียน-ญี่ปุ่น อาเซียน-จีน และอาเซียน-เกาหลี โดยกรอบความตกลงข้างต้นนี้มีประเทศภาคีที่เข้ากันบางส่วน แต่มีโครงสร้างการดำเนินการและการประสานงานทางการ



คมนาคมและการสื่อสารที่แตกต่างกัน อันอาจทำให้เกิดความสับสน / ความขัดแย้งขึ้นในอนาคต และ
ยังไม่มีกลไกรองรับปัญหานี้ในปัจจุบัน

โดยทั่วไป กลุ่มอาเซียนยังไม่มีการจัดตั้งหน่วยงานที่ถาวรในการดำเนินการโครงการความเชื่อมโยง
และยังไม่มี การสร้างกลไกการเงิน เพื่อการสร้างสาธารณูปโภคที่จะก่อให้เกิดความเชื่อมโยงในภูมิภาค
ที่ชัดเจน ยกเว้นแต่ในความตกลงเขตการค้าเสรีที่มี Credit Guarantee Investment Facility
(CGIF) และกองทุนสาธารณูปโภคอาเซียน (ASEAN Infrastructure Fund)

กรมศุลกากรเป็นหน่วยงานที่รับผิดชอบข้อบทร้านการอำนวยความสะดวกทางการค้าโดยตรง ทำ
หน้าที่เป็นเสมือนหน้าด่านของการค้าสินค้าระหว่างประเทศ และสามารถอำนวยความสะดวกทาง
การค้าได้หลายประการ หนึ่งในความร่วมมือด้านการอำนวยความสะดวกทางการค้าที่กรมศุลกากร
เป็นเจ้าของ คือ ความตกลงการค้าข้ามแดน (Cross-Border Transport Agreement: CBTA) ที่
ธนาคารการพัฒนาแห่งเอเชีย (Asian Development Bank: ADB) เป็นผู้ผลักดัน

กรมศุลกากรพบว่าผู้ประกอบการใช้สิทธิประโยชน์จาก CBTA น้อยมาก โดย CBTA เองก็ไม่สมบูรณ์
เนื่องมาจากข้อบทร (Protocol) ที่ 6, 8, และ 14 ยังไม่มีการลงนาม เพราะยังไม่ถูกกำหนดเป็นวาระ
เข้าสภาฯ ผู้ประกอบการได้แสดงความเห็นมาว่าช่องทางการขนส่ง East-West Economic
Corridor (EWEC) มิได้ตอบโจทย์ความต้องการอย่างแท้จริง ผู้ประกอบการต้องการเพียงผ่านด่านได้
โดยสะดวกเท่านั้น ปัจจุบัน กระบวนการศุลกากรที่ชายแดนของไทยจึงพึ่งพาอนุสัญญาบาร์เซโลนา
มากกว่า และพึ่งพาสหภาพการค้าช่วยดูแลค้าประกันสินค้า เนื่องจากประเทศเพื่อนบ้านที่มี
ชายแดนติดกับไทยไม่มีระบบการประกันที่ดีเพียงพอ

นอกจากนี้ กระบวนการศุลกากรไร้กระดาษ (Paperless Trading) ภายใต้ความตกลง CBTA ก็ไม่
สามารถดำเนินการได้เต็มที่ ในปัจจุบัน ระบบศุลกากรที่ด่านชายแดนยังคงใช้เอกสารที่เป็นกระดาษ
อยู่ เพราะระบบคอมพิวเตอร์ที่ตั้งใจจะนำมาใช้ในระบบ ASEAN Customs Transit System พึ่งพา
เทคโนโลยีสารสนเทศซึ่งมีการพัฒนาไม่เท่ากันในแต่ละประเทศ โดยไทย มาเลเซีย และสิงคโปร์
สามารถดำเนินการรองรับเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ที่ด่านศุลกากรได้แล้ว แต่ประเทศเพื่อนบ้านของไทย
อื่นๆยังตามมาไม่ทัน ซึ่งปัญหานี้มีนัยสำคัญต่อการทำจุดตรวจแบบ ASEAN Single Window ด้วย



ประเทศไทยมีแผนงานพัฒนาจุดตรวจศุลกากรแบบ National Single Window อย่างต่อเนื่อง โดยที่หน่วยงานราชการทั้งหมด 37 หน่วยงาน 9 กรม รับเรื่องไปแล้ว ตอนนี้อยู่ในช่วงทดสอบการแลกเปลี่ยนข้อมูลให้มีระบบศุลกากรที่หน่วยงานหนึ่งหน่วยงานใดส่งข้อมูลศุลกากรเพียงครั้งเดียวแล้วมีข้อมูลปรากฏให้เห็นทั่วประเทศ คาดว่าจะแล้วเสร็จภายในสิ้นปีพ.ศ. 2557

อย่างไรก็ดี หน่วยงานที่เกี่ยวข้องในปัจจุบันยังไม่ได้รับงบประมาณในการพัฒนาเจ้าหน้าที่และพัฒนา ระบบเลย และยังไม่มีการประชุมสัมมนาให้ผู้ประกอบการทราบถึงระบบใหม่ แม้ว่าผู้ประกอบการ ต้องใช้เวลาเตรียมตัว การจัดตั้งคณะย่อยในเรื่องกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการอำนวยความสะดวกทาง การค้านี้ก็เป็นไปอย่างล่าช้า หน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งหมดก็มีอำนาจในการออกใบอนุญาตนำเข้า- ส่งออกแตกต่างกัน โดยหน่วยงานดังกล่าวก็ไม่ได้ขึ้นตรงกับกรมศุลกากรทำให้ทำงานร่วมกันได้ ค่อนข้างยาก

กรมเจ้าท่าเป็นอีกหนึ่งหน่วยงานที่มีความสำคัญในด้านการอำนวยความสะดวกทางการค้า ดูแลใน หมวดของการบริการการขนส่งทางน้ำ โดยที่ผ่านมาได้มีการร่วมมืออย่างเข้มข้นเฉพาะในกรอบอาเซียน ดังเช่น ความตกลงการขนส่งต่อเนื่องหลายรูปแบบ (Multi-Modal Transportation Network) ซึ่ง ประเทศไทยเป็นผู้ริเริ่มและมีฟิลิปปินส์ กัมพูชาและเวียดนามเข้าร่วมด้วย และประเทศที่เหลืออยู่ ระหว่างการจัดทำกฎหมายภายในอยู่ โดยความร่วมมือด้านการขนส่งต่อเนื่องหลายรูปแบบนี้ได้รับการ สนับสนุนจากกระทรวงการต่างประเทศในการเชื่อมต่อกับประเทศอื่น

การเปิดบริการการขนส่งทางน้ำภายใต้กำกับของกรมเจ้าท่าไม่ได้เปิดไปเกินกว่ากรอบของกฎหมายใน ปัจจุบัน หากมีการเปิดที่นอกเหนือจากกรอบความตกลงเขตการค้าก็เป็นไปตามกฎหมายเฉพาะที่ คอยกำกับอยู่ และไม่เคยเปิดโดยพลการ ต้องเข้าคณะกรรมการของกระทรวงคมนาคมเข้าพิจารณา ร่วมด้วยทุกครั้ง แนวโน้มในอนาคต คือ จะมีการเปิดเสรีในส่วนนี้มากขึ้น แต่ก็จะสงวนสัดส่วนการ ควบคุมไว้อย่างน้อย 15% (Reservation) เพราะเหตุด้านความมั่นคงของประเทศ



3.3.4 ความร่วมมือที่เกี่ยวข้องกับธรรมาภิบาลของประเทศภาคี (Good Governance)

ความร่วมมือที่เกี่ยวข้องกับธรรมาภิบาลของประเทศภาคี (Good Governance) นั้นมีตัวอย่างดังนี้ การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ (Government Procurement) การแลกเปลี่ยนข้อมูล (Information Exchange) และการคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา (Intellectual Property Rights) โดยความตกลงเขตการค้าเสรีอาเซียนมิได้กล่าวถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ และการคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา

1) การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ (Government Procurement)

การที่ความตกลงเขตการค้าเสรีอาเซียนมิได้กล่าวถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐอาจอธิบายได้ดังนี้ การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ คือ การที่หน่วยงานรัฐบาลจัดหาสินค้าและ/หรือบริการ โดยผ่านการประมูลสาธารณะ (Public Tendering) การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐนั้นมีความสำคัญต่อเศรษฐกิจมาก มีมูลค่าคิดเป็นร้อยละ 10-15 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมโดยในประเทศที่พัฒนาแล้ว และราวร้อยละ 20 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศกำลังพัฒนา กฎหมายภายในประเทศต่าง ๆ มักกำหนดให้หน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้องจัดการประมูลสาธารณะในกรณีที่การจัดหาสินค้าและ/หรือบริการที่รัฐบาลต้องการนั้นมีมูลค่าสูงกว่าเกณฑ์ที่แต่ละประเทศกำหนดไว้ และเนื่องด้วยการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐอาจนำมาซึ่งความไม่โปร่งใสในการได้ประมูล การโกง และยังอาจเป็นการกีดกันทางการค้า โดยอาจมีการให้ประโยชน์บริษัทภายในประเทศก่อน (Local Protectionism) องค์การการค้าโลก (WTO) จึงได้จัดให้มีสนธิสัญญาความตกลงด้านการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ โดยมีสมาชิกทั้งสิ้น 41 ประเทศร่วมลงนามและอีก 22 ประเทศเป็นผู้สังเกตการณ์

อย่างไรก็ดี ประเทศไทยและประเทศในอาเซียนทั้งหมด ยกเว้นเพียงประเทศสิงคโปร์ ได้ขอสงวนสิทธิ์ไม่เข้าร่วมในความตกลงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วย เป็นเหตุให้กรอบความตกลงเขตการค้าเสรี โดยเฉพาะกับประเทศคู่ค้าที่เป็นประเทศที่พัฒนาแล้วมักมีความพยายามในการรวมหัวข้อการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐเข้าไปด้วย แต่แม้ว่ากรอบความตกลงจะมีการระบุถึงเกณฑ์การปฏิบัติในด้านการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐอยู่ ประเทศไทยและประเทศอื่น ๆ ในอาเซียนก็ยังมิยอมให้ประเด็นความร่วมมือนี้มีผลบังคับใช้เต็มที่ เพราะตระหนักถึงความสำคัญของการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ต่อสถานะทางเศรษฐกิจของประเทศ แต่ได้ตกลงว่าจะจัดตั้งคณะทำงานเพื่อทำการศึกษาความเป็นไปได้ และจัดให้มีการ



แลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างประเทศภาคีโดยเร็วที่สุด และเนื่องจากความร่วมมือด้านนี้ยังมีได้มีการ
บังคับใช้อย่างเต็มที่ จึงไม่มีประเด็นให้กล่าวถึง

2) การแลกเปลี่ยนข้อมูล (Information Exchange)

ความตกลงเขตการค้าเสรี มักระบุให้มีความร่วมมือในด้านการแลกเปลี่ยนข้อมูลในด้านต่าง ๆ
ระหว่างกัน อาทิเช่น ด้านความมั่นคงทางการเมือง ความมั่นคงทางอาหาร ภัยพิบัติทางธรรมชาติ
ศุลกากร การลงทุน ระเบียบมาตรฐาน กฎระเบียบทางเทคนิค มาตรการสุขอนามัย และสุขอนามัย
พืช การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ และการคุ้มครองผู้บริโภค เป็นต้น

ประเทศภาคีความตกลงเขตการค้าเสรีอาเซียน ได้ร่วมมือแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างกันดังนี้ (1) มีการ
จัดตั้งสภาประชาคมความมั่นคงทางการเมืองอาเซียน (ASEAN Political-Security Community
Council – APSC) ซึ่งการประชุมครั้งที่ 4 จัดขึ้นที่เมืองฮานอย ในวันที่ 19 กรกฎาคม 2552 และ
ครั้งที่ 5 ที่เมืองจาร์ตาดา ในวันที่ 6 พฤษภาคม 2554 โดยประเด็นการประชุมที่ถูกจัดในกลุ่ม
ความสำคัญสูงสุดคือ การเพิ่มพูนความร่วมมือระหว่างหน่วยงานในประเทศภาคีและกลไกของ APSC
ให้มีแนวปฏิบัติเรื่องความมั่นคงทางการเมืองไปในทิศทางเดียวกัน และจัดให้มีมาตรการที่ทำให้
ประเทศภาคีมีการรายงานข่าวสารข้อมูลระหว่างกันที่เป็นระบบ สามารถร้องขอความเห็น คำปรึกษา
ระหว่างกันได้ เพื่อให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องทราบถึงหน้าที่ของตน (2) มีการสร้างกลไกแลกเปลี่ยน
ข้อมูลด้านการคุ้มครองผู้บริโภค โดยเฉพาะในเรื่องผลิตภัณฑ์ที่ไม่ปลอดภัยต่อผู้บริโภค และ (3) มี
การสร้างระบบข้อมูลด้านความมั่นคงทางอาหารของอาเซียน (ASEAN Food Security
Information System : AFSIS) โดยกำหนดให้ส่งผ่านรายงานคำเตือนด้านความปลอดภัยทาง
อาหาร รายงานความปลอดภัยของสินค้าเกษตรและคำแนะนำเชิงนโยบาย รวมไปถึงให้ร่วมกันพัฒนา
ทรัพยากรมนุษย์และขีดความสามารถในการตรวจสอบความมั่นคงทางอาหาร

หน่วยงานราชการไทยและต่างประเทศมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างกันอยู่แล้ว และไม่ได้ทำเพราะ
ข้อบทในความตกลงเขตการค้าเสรี



3.3.5 ความร่วมมือเฉพาะสาขา

ความตกลงเขตการค้าเสรีอาเซียน มีการกล่าวถึงความร่วมมือในอุตสาหกรรมต่าง ๆ ดังนี้

1) ความร่วมมือด้านพลังงาน (Energy)

ในกรอบความตกลงเขตการค้าเสรีอาเซียน ความร่วมมือด้านพลังงานอ้างอิงความร่วมมือด้านพลังงานของอาเซียนบวกสาม (ASEAN Plus Three : APT) โดย APT เป็นกลุ่มประเทศที่บริโภคพลังงานมากเป็นอันดับต้น ๆ ของโลก นับเป็นร้อยละ 27 ของจำนวนพลังงานที่มีการบริโภคทั้งหมดในโลก (ตามข้อมูลของบริษัท BP ในปี พ.ศ. 2550) รูปแบบของพลังงานที่มีการบริโภคสูงสุดในกลุ่มประเทศเหล่านี้คือ น้ำมัน ที่มีจำกัด สำรองไว้เพียงร้อยละ 2.5 ของอุปทานน้ำมันทั้งหมดของโลก

สำหรับกลุ่มอาเซียนด้วยกันเอง ความร่วมมือด้านพลังงานมีมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2541 โดยมีการตกลงสร้างศูนย์พลังงานแห่งอาเซียนขึ้น (ASEAN Centre for Energy) แผนการทำงานฉบับแรกของศูนย์สำหรับปี พ.ศ. 2542 – พ.ศ. 2547 เป็นการสรุปแผนแม่บทท่อก๊าซภายในภูมิภาคอาเซียน (Trans-ASEAN Gas Pipeline) และแผนแม่บทเครือข่ายเชื่อมต่อ (ทางพลังงาน) ของอาเซียน (ASEAN Interconnection Master Plan) แผนการทำงานฉบับที่สองสำหรับปี พ.ศ. 2547-2552 เป็นการลงนามสัญญา MOU เพื่อความร่วมมือด้านโครงข่ายระบบสายส่งไฟฟ้าอาเซียน (ASEAN Power Grid) และแผนการทำงานฉบับล่าสุด สำหรับปี พ.ศ. 2552-2558 ได้เน้นย้ำและเร่งรัดการดำเนินงานของการแผนการทำงานฉบับก่อน ๆ ให้เป็นผลสำเร็จ

ความร่วมมือทางพลังงานในกลุ่มประเทศ APT เริ่มขึ้นในเดือนกันยายน พ.ศ. 2545 โดยคณะรัฐมนตรีพลังงานของกลุ่มประเทศ APT ได้ตกลงในประเด็นหลัก 5 ประเด็นดังนี้ 1) การสร้างเครือข่ายความมั่นคงทางพลังงานในกรณีฉุกเฉิน 2) การสร้างระบบสำรองน้ำมัน (Oil Stockpiling) 3) การศึกษาร่วมเกี่ยวกับตลาดน้ำมันในกลุ่มประเทศ APT 4) การพัฒนาการสรรหาก๊าซธรรมชาติ และ 5) การพัฒนาพลังงานประสิทธิภาพและพลังงานหมุนเวียน (Renewable Energy) พร้อมกำหนดให้มีกลุ่มกำหนดทิศทางนโยบายพลังงาน (Energy Policy Governing Group : EPGG) ซึ่งถูกจัดตั้งขึ้นในเดือนมิถุนายน พ.ศ. 2546



การประชุมคณะรัฐมนตรีพลังงานอาเซียน (ASEAN Ministers of Energy Meeting+3 : AMEM+) มีขึ้นครั้งแรกในปี พ.ศ.2547 เป็นการสร้างรากฐานความร่วมมือทางพลังงานในภูมิภาค การประชุมครั้งที่ 5 มีขึ้นในเดือนสิงหาคม ปี พ.ศ. 2551 ได้ริเริ่มกำหนดแผนการสำรองน้ำมัน (Oil Stockpiling Roadmap : OSRM) และในการประชุมครั้งที่ 7 ในเดือนกรกฎาคม พ.ศ.2553 ได้บัญญัติมติการสร้างศักยภาพความมั่นคงปริมาณในภูมิภาค (APT Nuclear Security Capacity Building) ไว้ในการประชุม ได้รับแผนการสำรองน้ำมัน (OSRM) ฉบับสุดท้ายอย่างเป็นทางการ และได้มีการจัดโครงสร้างแผนความร่วมมือทางพลังงานใหม่

ปัจจุบันความร่วมมือด้านพลังงานในกลุ่มประเทศ APT มีความคืบหน้าไปบ้างแล้ว โดยเน้นที่ความร่วมมือทางด้านข้อมูลระหว่างกัน และการสร้างเสถียรภาพทางราคาของพลังงานในภูมิภาค โดยมีการจัดตั้งระบบสื่อสารความมั่นคงทางพลังงาน (APT Energy Security Communications System) ในกรณีที่มีภาวะขาดแคลนพลังงานฉุกเฉิน และมีการสร้างคณะทำงาน OSRM ช่วยประสานให้ประเทศในภูมิภาคมีระบบสำรองน้ำมันที่สอดคล้องกัน ภายในปี พ.ศ.2563 เพื่อจะได้สามารถถือน้ำมันมาใช้ระหว่างกันได้ ในกรณีที่ขาดแคลนน้ำมันฉุกเฉิน โดยต้องอยู่บนพื้นฐานความเต็มใจของผู้ให้ยืม อนึ่งในกลุ่มประเทศ+3 นั้น ประเทศญี่ปุ่นและประเทศเกาหลีได้มีระบบสำรองน้ำมันมาเกือบ 40 ปีอยู่แล้ว สำหรับประเทศในกลุ่มอาเซียนนั้นมีกลุ่มหนึ่งอันประกอบไปด้วย อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ สิงคโปร์ เวียดนาม และไทย สามารถกำหนดเป้าหมายการสำรองน้ำมันที่ชัดเจนได้ ในขณะที่อีกกลุ่มหนึ่งอันรวมถึงบรูไน กัมพูชา พม่า และลาว ไม่สามารถกำหนดเป้าหมายการสำรองน้ำมันที่ชัดเจนได้ และอาจแสดงเจตจำนงในการกำหนดเป้าหมายการสำรองน้ำมันภายใต้กรอบทางเวลาโดยคร่าว ๆ

นอกจากนี้กลุ่มประเทศ APT ยังได้มีการสนับสนุนการสร้างฐานข้อมูลการใช้ น้ำมัน (Joint Oil Data Initiative : JODI) มีการลงนาม MOU ในการสร้างท่อก๊าซธรรมชาติในภูมิภาคเมื่อปี พ.ศ. 2545 (แม้ว่าในปัจจุบันจะมีท่อก๊าซธรรมชาติที่เชื่อมเพียงมาเลเซีย สิงคโปร์ และอินโดนีเซีย) และมีโครงการความร่วมมือด้านพลังงานปรมาณูพลเรือน (Civilian Nuclear Energy) และโครงการความร่วมมือสร้างกลไกให้เกิดพลังงานสีเขียว (Clean Development Mechanism : CDM)



ในประเทศไทย ความร่วมมือในด้านพลังงานอาจแบ่งได้เป็น 2 ส่วน คือโครงการความร่วมมือภายใต้ กระทบพลังงานซึ่งมักอยู่ในรูปแบบของการฝึกปฏิบัติงานและการสัมมนากับหน่วยงานจาก ต่างประเทศเพื่อให้ภาคเอกชนได้รับเทคโนโลยีหรือข้อมูลที่ทันสมัย โครงการเหล่านี้เกิดจากการลง นามแบบทวิภาคีระหว่างกระทรวงพลังงานของแต่ละประเทศกันเอง เช่น กรณีเกาหลี ที่ไทยขอความ ร่วมมือในเรื่องการพัฒนาอุตสาหกรรมหลอด LED นิวเคลียร์ และรถไฮบริด และอีกส่วนหนึ่ง คือ โครงการพลังงานที่ไม่ได้อยู่ภายใต้กระทบพลังงาน ซึ่งมีจำนวนมาก บ้างก็เป็นการตกลงจากทาง ต่างประเทศผ่าน BOI ภาคอุตสาหกรรม หรือแม้แต่กระทรวงต่างประเทศเอง ซึ่งกระทรวงพลังงานไม่ ทราบข้อมูลเลย

ทั้งนี้ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องไม่สามารถบอกได้ว่าโครงการใดเกิดขึ้นจากความตกลงทางการค้า เพราะ ทำงานในลักษณะที่เป็นนโยบายต่อเนื่องมากกว่า และมีความรู้สึกห่างไกลกับความตกลงเขตการค้า เสรี ตัวอย่างเช่น ข้อตกลงความร่วมมือด้านพลังงานในกรอบความตกลงหุ้นส่วนเศรษฐกิจไทย ญี่ปุ่นที่ มีการเจรจาไว้ หน่วยงานที่รับผิดชอบก็ทราบเรื่องแต่ไม่สามารถปฏิบัติตามได้ เพราะมีโครงการที่อยู่ใน มือมากอยู่แล้ว

2) ความร่วมมือด้านการเกษตร การป่าไม้ และการประมง (Agriculture Forestry and Fishing)

ความตกลงเขตการค้าเสรีอาเซียนกำหนดให้มีความร่วมมือด้านอาหาร , เกษตรกรรม และการป่าไม้ ภายใต้ชื่อ ASEAN Cooperation in Food , Agriculture and Forestry (FAF) ที่มีโครงการ เช่น The ASEAN Multi-sectoral Framework on Climate Change : Agriculture and Forestry Towards Food Security (AFCC) เป็นต้น

หน่วยงานที่ดูแลความร่วมมือด้านการเกษตร การป่าไม้และการประมงโดยตรง คือ สำนักงาน เศรษฐกิจการเกษตร โดยความร่วมมือระหว่างสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรของไทยกับหน่วยงานที่ เกี่ยวข้องในภูมิภาคเน้นความช่วยเหลือด้านเทคนิคมากกว่าจะเป็นความตกลงทางเศรษฐกิจ โดยมีการ สนับสนุนให้ความรู้ระหว่างกัน และมีการจัดการประชุมผู้เชี่ยวชาญด้วยกันเสมอ แต่ไม่มีความร่วมมือ อื่นที่เป็นรูปธรรมนอกเหนือจากนี้



ความร่วมมือที่หน่วยงานต้องการเห็น คือ อยากรให้มีการเจรจากับสำนักเศรษฐกิจการเกษตร
ต่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งที่ประเทศอินโดนีเซียให้ลดภาระการตรวจสอบสุขอนามัยและ
สุขอนามัยพืชที่ซ้ำซ้อนโดยยึดถือความเข้าใจซึ่งกันและกันเป็นหลัก



3.3.6 ความร่วมมือด้านมาตรฐานแรงงาน (Labour Standards) และการพัฒนาทรัพยากรและศักยภาพของมนุษย์ (Human Resource Development and Capacity Building)

เนื่องจากการเคลื่อนย้ายบุคคลธรรมดาและทรัพยากรมนุษย์ในรูปแบบแรงงาน มีความสำคัญต่อการค้าสินค้าและการลงทุน ซึ่งเป็นข้อตกลงสำคัญของความตกลงเขตการค้าเสรี ประเทศภาคีจึงกำหนดบทบัญญัติเพิ่มพูนความร่วมมือทั้งในด้านมาตรฐานแรงงาน การพัฒนาทรัพยากรและศักยภาพของมนุษย์และการศึกษา

ในส่วนของกลุ่มประเทศอาเซียน ได้มีการริเริ่มให้มีการเคลื่อนย้ายบุคคลธรรมดา (Movement of Natural Persons) แล้ว และได้กำหนดให้มีข้อตกลงยอมรับร่วม (Mutual Recognition Arrangements : MRA) ในกลุ่มวิชาชีพ ดังนี้ สถาปัตยกรรม วิศวกรรม แพทย์ ทันตแพทย์ พยาบาล บัญชี และนักสำรวจ และล่าสุดมีการเจรจาตกลงยอมรับร่วมในอาชีพที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวแล้วทั้งหมด 32 ตำแหน่ง/อาชีพ โดยการยอมรับร่วมนี้ นับเป็นการกำหนดมาตรฐานแรงงานร่วมกัน เป็นการอำนวยความสะดวกทางการค้าที่พึงพาการไว้วางใจ และความน่าเชื่อถือขององค์กรที่เกี่ยวข้องในแต่ละประเทศ และเป็นก้าวสำคัญในการเพิ่มพูนความร่วมมือต่อไปในอนาคต อย่างไรก็ตาม การมีการยอมรับร่วมมิได้หมายความว่าบุคคลในกลุ่มวิชาชีพข้างต้นจะสามารถผ่านเข้าประเทศอื่นในภูมิภาคได้อย่างเสรีหรือหางานในประเทศที่มีใบแหล่งกำเนิดของตนได้

นอกจากนี้ ความตกลงเขตการค้าเสรีอาเซียนในข้อที่ 17 ยังมีการกล่าวถึงการพัฒนาศักยภาพของทรัพยากรมนุษย์ (Capacity Building) โดยผ่านโครงการต่าง ๆ แต่ไม่มีการระบุชัดเจน

ปัจจุบัน โครงการความร่วมมือในกลุ่มวิชาชีพ มีดังนี้

1) วิศวกร

กลุ่มวิศวกรได้มีการจัดทำข้อตกลงยอมรับร่วม (MRA) แล้ว แต่สภาวิศวกรมีปัญหาภายในทำให้ไม่สามารถขึ้นทะเบียนวิศวกรอาเซียน (ASEAN-Chartered Professional Engineers: ACPE) ซึ่งหมายความว่าวิศวกรไทยที่ต้องการออกไปทำงานข้างนอกไม่สามารถทำได้ เสียโอกาสในการนำเงินเข้าประเทศ ในขณะที่เดียวกัน ได้มีหลายประเทศในภูมิภาคที่ได้ดำเนินการขึ้นทะเบียน ACPE แล้ว ได้แก่ มาเลเซีย สิงคโปร์ อินโดนีเซียและเวียดนาม จะสังเกตได้ว่าประเทศเวียดนามที่จริงแล้วมี



รัฐบาลคอมมิวนิสต์ซึ่งปกติไม่ต้องจดทะเบียนภายในใดๆเลย แต่ก็ยังทำการจดทะเบียน ACPE เพราะ
ทราบดีถึงความสำคัญของการเปิดเสรี แต่ประเทศไทยไม่มีกลไกส่วนนี้

โครงการความร่วมมือในด้านการพัฒนาศักยภาพของมนุษย์ในกลุ่มวิชาชีพวิศวกรรมมีอยู่บ้าง
ส่วนมากเกิดมาจากความคิดของประเทศมาเลเซียและสิงคโปร์ เพราะรัฐบาลประเทศเหล่านี้ได้ให้การ
สนับสนุน สำหรับประเทศไทย นอกเหนือจากการสร้างเครือข่ายระหว่างประเทศภาคีแล้ว โครงการที่
อาจจะร้องขอให้มีความร่วมมือได้ก็มีบ้าง เช่น โครงการ PEEP (Professional Engineer Exchange
Program) ซึ่งอาจนำร่องโดยการส่งนักศึกษาไปแลกเปลี่ยนความรู้กัน และควรเร่งรัดให้มี ACPE
เพราะเมื่อมีการจดทะเบียนแล้ว วิศวกรไทยสามารถออกไปทำงานข้างนอกได้ จะเกิดความร่วมมือขึ้น
ทันที

2) พยาบาล

กลุ่ม พยาบาลได้มีการจัดทำข้อตกลงยอมรับร่วม (MRA) แล้ว สนับสนุนให้เกิดการเคลื่อนย้ายบุคคล
ธรรมดาได้และก่อให้เกิดโครงการร่วมมือกัน มีการปรับปรุงหลักสูตรการศึกษาของพยาบาลให้
สอดคล้องกับการเปิดเสรีของอาเซียนบ้างแล้ว เพื่อให้สามารถบริการผู้ป่วยที่หลากหลายมากขึ้น โดย
เพิ่มเนื้อหาด้านวัฒนธรรมท้องถิ่นและภาษาทั้งภาษาทางการและภาษาท้องถิ่น อย่างไรก็ตาม ในการ
เจรจาของ JCC (Joint Cooperation Committee) การเปิดเสรีการค้าบริการใน Mode ที่ 4 (การ
เคลื่อนย้ายบุคคลธรรมดา) เป็นสิ่งที่สภาการพยาบาล/หน่วยงานที่เกี่ยวข้องในทุกประเทศยังพยายาม
ปิดกั้นอยู่

ในปัจจุบัน ความร่วมมือเป็นความร่วมมือด้านข้อมูล โดยเฉพาะที่เกี่ยวกับอุปทานของพยาบาลในแต่ละ
ประเทศ ในอนาคต สภาการพยาบาลก็จะเริ่มมีการส่งเสริมศักยภาพของบุคลากรและคิดว่ามีกำลัง
การผลิตเพื่อบริการทางการแพทย์ที่เพียงพอต่อความต้องการในประเทศ ทั้งยังอาจเสนอต้นให้เป็น
ศูนย์การผลิตครูพยาบาลในภูมิภาคได้ แต่ต้องวางยุทธศาสตร์ก่อน

3) แพทย์

กลุ่มแพทย์ได้มีการทำข้อตกลงร่วม (MRA) แล้ว และตามข้อตกลงของคณะทำงานประสานร่วม
ทางด้านวิชาชีพแพทย์ พยาบาลและทันตแพทย์ของอาเซียน (AJCCM AJCCN และ AJCCD) นั้นก็



ระบุขอบเขตความร่วมมือไว้ 5 เรื่อง คือ การทบทวนกฎระเบียบภายในร่วมกัน การรับรองสถาบันการศึกษา การพัฒนาระบบการบริการทางการแพทย์ การเคลื่อนย้ายบุคคลธรรมดา และเครือข่ายความร่วมมือทางวิชาการ โดยไม่มีรายละเอียดในด้านการดำเนินการจริง

โครงการความร่วมมือที่หน่วยงานทางการแพทย์ (กรมการแพทย์) สามารถทำเพิ่มเติมได้ ก็เหมือนโครงการที่ได้ทำอยู่แล้ว คือ การฝึกแพทย์ผู้ทำวิจัยในประเทศ (Research Training) หรือการอบรมแพทย์เฉพาะทาง (Residency Training) ซึ่งได้ทำให้กับแพทย์ที่ภูมิลำเนาอยู่ โดยการอบรมแพทย์เฉพาะทางนั้น ไม่เพียงแต่จะเป็นการร่วมมือกับประเทศคู่ค้าอื่นเท่านั้น ยังสามารถช่วยเหลือการบริการทางการแพทย์ของไทยในสาขาที่ขาดแคลน เช่น ด้านอายุรกรรม ได้ด้วยเช่นกัน

4) บัญชี

วิชาชีพบัญชีได้มีการทำข้อตกลงร่วม (MRA) แล้วและได้มีการจัดตั้งคณะอนุกรรมการศึกษาและติดตามผลกระทบของ AEC เมื่อไม่นานมานี้ โดยสภาวิชาชีพบัญชียังมองไม่เห็นภาพและจัดตั้งแผนยุทธศาสตร์อย่างไม่ชัดเจนนัก เพราะยังไม่คุ้นชินกับการเปิดเสรี จึงอาศัยข้อมูลจากกลุ่มบริษัทเอกชนอยู่มาก เน้นที่กลุ่ม Big 4 คือ Price Water House Cooper, Ernst & Young, KPMG และ Deloitte

ปัจจุบัน การเปิดเสรีวิชาชีพบัญชียังมีการกีดกันอยู่มาก เช่น การสอบใบประกอบวิชาชีพที่ยังใช้ภาษาของตนเองอยู่ และไม่มีข้อตกลงด้านความร่วมมือที่เป็นรูปแบบเลย

5) การท่องเที่ยว

ความร่วมมือด้านการท่องเที่ยวยังไม่มีอะไรคืบหน้ามากนักแต่มีความร่วมมือที่ไม่ได้อยู่ภายใต้กรอบความตกลง เช่น ความร่วมมือด้านการพัฒนาคุณภาพมาตรฐานการท่องเที่ยว และความร่วมมือในการพัฒนาบุคลากรหรือผู้ประกอบการบางสาขา มีการฝึกอบรม ผลักดันให้ปรับเปลี่ยนหลักสูตรการศึกษาให้มีเรื่องเขตการค้าเสรีเพิ่มขึ้น และมีความร่วมมือในด้านการพัฒนาเส้นทางท่องเที่ยวในภูมิภาค



โดยทั่วไป กลุ่มวิชาชีพเห็นว่ารัฐบาลไม่มีนโยบายหรือแนวทางปฏิบัติด้านความร่วมมือของกลุ่มวิชาชีพที่ชัดเจน อีกทั้งเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงรัฐบาล การดำเนินนโยบายก็ขาดความต่อเนื่อง นอกจากนี้ประเทศไทยยังไม่มีวิธีการกำหนดมาตรฐานและขาดยุทธศาสตร์ในการดำเนินงานต่อไปในอนาคต โครงการความร่วมมือในกลุ่มวิชาชีพจึงเกิดได้ไม่เต็มที่/ไม่มีความคืบหน้าเท่าที่ควร ทั้งหมดนี้ล้วนเป็นปัญหาภายในของไทยเอง ไม่เกี่ยวกับการเจรจาโดยตรง

รัฐบาลควรสนับสนุนการสร้างเครือข่ายวิชาชีพ เพื่อให้คนในกลุ่มวิชาชีพของแต่ละประเทศภาคีได้มารู้จักกัน อันจะทำให้ต่างฝ่ายต่างมีข้อมูลมากขึ้น รู้จุดอ่อน จุดแข็งและสร้างโครงการความร่วมมือได้ตรงจุด รวมถึงต้องมีการสร้างทรัพยากรมนุษย์ให้ได้มาตรฐาน พร้อมให้กลุ่มวิชาชีพมีส่วนร่วมในการสร้างยุทธศาสตร์เพราะ กระทรวงพาณิชย์เองความเชี่ยวชาญทางเทคนิค อาจจัดตั้งให้มีอีกคณะกรรมการหนึ่งเป็นคณะกรรมการเงา (Mirror Committee) ที่ประกอบไปด้วยผู้เชี่ยวชาญของวิชาชีพให้ข้อมูลกับคณะผู้เจรจาโดยตรง

นอกจากนี้ รัฐบาลควรช่วยส่งเสริมศักยภาพคนอย่างจริงจัง ไม่เช่นนั้นอาจเกิดภาวะสมองไหลและอาจสนับสนุนให้กลุ่มวิชาชีพที่มีความเข้มแข็งได้เปิดการฝึกอบรมคนที่อยู่ในอาชีพนั้นๆ จากต่างประเทศ เพื่อเป็นการสานสัมพันธ์ ให้คนเหล่านั้นเป็นกระบอกเสียงและส่งเสริมวิชาชีพของประเทศไทยได้ต่อไป (Soft power)



ประเด็นการเจรจาในอนาคตและข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ

สรุปประเด็นที่สำคัญของการเพิ่มพูนความร่วมมือได้ดังนี้

1. หน่วยงานราชการไม่ได้รายงานกระทรวงพาณิชย์ว่ามีความร่วมมือในด้านอะไร กับประเทศภาคีบ้างแล้ว และโครงสร้างการบริหาร หน่วยงานดังกล่าวก็ไม่ได้มีหน้าที่รายงานด้วย ทำให้อาจเกิดการเจรจาด้านความร่วมมือซ้ำซ้อนจนเสียโอกาสพัฒนาความร่วมมือด้านอื่น ๆ หรืออาจเกิดการเจรจาที่ทำให้เกิดโครงการความร่วมมือมากเกินไป จนหน่วยงานที่เกี่ยวข้องไม่สามารถปฏิบัติตามได้ เพราะมีโครงการที่อยู่ในมือมากอยู่แล้ว
2. การที่จะให้หน่วยงานราชการบอกว่าโครงการความร่วมมือใดเกิดจากความตกลงการค้าเป็นไปได้ยาก เพราะหน่วยงานของไทยส่วนมากได้มีการลงนามในระดับทวิภาคีกับหน่วยงานคู่ขนานในต่างประเทศและมีโครงการที่ได้ร่วมมือกันมาอย่างต่อเนื่องอยู่แล้ว และข้าราชการในบางสายงานก็ไม่ได้รับข้อมูลเรื่องความตกลงการค้าอย่างเพียงพอ
3. โครงการความร่วมมือเกิดขึ้นได้โดยต้องสร้างความเชื่อมโยง และการ่วมงานกันทำจากหลายภาคส่วน ทั้งจากความตกลงการค้าและกระทรวงเองตามที่ได้อธิบายไปแล้ว และยังสามารถเกิดได้จาก BOI ภาคอุตสาหกรรมหรือกระทรวงต่างประเทศ ดังนั้นกรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศต้องมีการวางแผนที่จะเจรจากับหน่วยงานภายในประเทศเสียก่อนที่จะเริ่มออกไปเจรจากับต่างประเทศ
4. การเพิ่มพูนความร่วมมือถูกมองว่ามีลักษณะเป็นเวทีพักการเจรจาในเรื่องที่ฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดยังไม่พร้อมเปิดเสรีเต็มที่ ให้โครงการความร่วมมือเป็นตัวถ่วงเรื่องในระหว่างที่ประเทศภาคีเตรียมความพร้อม
5. ในขณะที่กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศอาจวางตำแหน่งตัวเองเป็นนักกฎหมายที่มีหน้าที่ในการรับเรื่องโครงการความร่วมมือที่ไปเจรจากับประเทศคู่ค้ามา แล้วนำมาให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องเป็นผู้ตัดสินใจเพราะจะมีผลต่อแผนการพัฒนาขององค์กรนั้น ๆ โดยตรง แต่หน่วยงานราชการส่วนใหญ่ กลับพิจารณาว่ากรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศเป็นควรเป็นผู้วางนโยบาย กำหนดยุทธศาสตร์ และแนวทางในการเจรจาการค้า โดยหน่วยงานต่างๆ เหล่านั้นไม่ทราบว่าการเจรจาการค้าระหว่างประเทศอาจทำหน้าที่เหล่านั้นได้ไม่สมบูรณ์ เนื่องจากไม่มีข้อมูลทางเทคนิคในเรื่องนั้นๆ เพียงพอ แสดงให้เห็นถึงการขาดกลไกการประสานงานของหน่วยงานรัฐที่ทำให้มีความเข้าใจไม่ตรงกัน และกลไกในการแบ่งปันข้อมูลร่วมกันที่ยังไม่มีประสิทธิภาพ