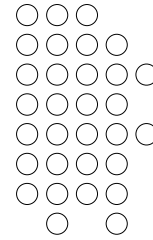


ประสบการณ์การเตรียมการ: กรณีศึกษาไต้หวัน

โดย คณะนักวิจัยศูนย์บริการวิชาการ
คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ (ERTC)

วันที่ 3 กันยายน 2552



1

การเข้าเป็นภาคีของไต้หวัน



ปี 1990	➤	สมัครเป็นสมาชิก WTO
มีนาคม ปี 1995	➤	ยื่น preliminary offer list สมัครเข้าร่วมภาคี GPA
ปี ค.ศ.2002	➤	เข้าเป็นสมาชิก WTO ลำดับ ที่ 144
15 กรกฎาคม 2009	➤	เป็นภาคี GPA ลำดับที่ 41

การเข้าเป็นภาคีของไต้หวัน

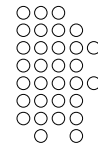


ข้อสังเกตสำหรับไต้หวัน:

- การดำเนินการเรื่อง GPA ใช้เวลายาวนานถึง 14 ปี (จากปี 1995 ถึง ปี 2002)
- ระยะเวลา 7 ปี เป็นการต่อรองเรื่องรายการสินค้า ความครอบคลุม และประสานงานกับอุตสาหกรรมภายในประเทศ
- เวลาที่เหลือเป็นการเจรจาในประเด็นทางการเมือง ประเด็นการไม่ยอมรับสถานะประเทศของรัฐบาลจีน

3

การเตรียมการเข้าเป็นภาคี GPA



ขั้นตอน การศึกษาวิจัย

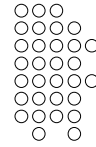
- การศึกษาด้านกฎหมาย: ศึกษากฎหมายที่เกี่ยวข้อง ทั้งในส่วนของภาครัฐบาล และรัฐวิสาหกิจว่าสอดคล้องกับ GATT และข้อตกลง GPA หรือไม่ โดยแยกศึกษาทั้งกฎหมายภายใน กฎหมายของสหรัฐอเมริกา และสหภาพยุโรป รวมถึงข้อตกลง GPA ทั้งนี้ กลุ่มผู้ศึกษา ได้แนะนำรัฐบาล 2 ประการคือ

ประการแรก ให้ออกกฎหมายฉบับใหม่ที่เป็นกฎหมายจัดซื้อจัดจ้างที่มีรายละเอียดเหมือนกับของ GPA และให้มีกระบวนการคัดค้านผลการประมูล (bid challenge procedure)

ประการที่สอง ให้ตั้งหน่วยงานที่รับผิดชอบโดยตรง ทำหน้าที่กำกับดูแลกระบวนการจัดซื้อจัดจ้าง

4

การเตรียมการเข้าเป็นภาคี GPA

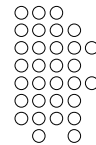


ขั้นตอน การศึกษาวิจัย (ต่อ)

- การศึกษาผลประโยชน์ทางการค้าและประโยชน์จากGPA: เป็นการศึกษาโอกาสของการเข้าเป็นภาคี
- การศึกษาผลกระทบของ GPA ต่อผู้ประกอบการในประเทศ: กลุ่มที่ทำการศึกษาพบว่าสาขาการขนส่ง การผลิตกระแสไฟฟ้า จะได้รับผลกระทบมากที่สุด โดยเฉพาะจากเกาหลีและอเมริกา จึงกำหนดให้อยู่ในรายการที่ได้รับการยกเว้น (exclusion lists)
- กรณีสาขาการผลิตกระแสไฟฟ้าได้มีการยกเว้นการเปิดให้เกาหลี และยังสามารถที่จะกำหนดสาขาอุตสาหกรรมองค์กรหรือหน่วยงานที่จะเปิดให้ต่างชาติ (positive list) รวมทั้งขนาดของวงเงินงบประมาณที่จะอยู่ในข่ายการเปิดเสรี ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับ การเจรจา

5

การเตรียมการเข้าเป็นภาคี GPA

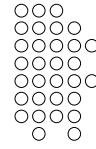


ขั้นตอน การเจรจาเข้าเป็นสมาชิก GPA

- การเจรจาเข้าเป็นสมาชิก GPA ยากกว่าเป็นสมาชิก WTO ต้องมีการศึกษาและมีข้อมูลที่ถูกต้องชัดเจนในเรื่องที่จะเจรจาอยู่ในมือพร้อม เป็นข้อมูลทั้งของฝ่ายตนและฝ่ายคู่เจรจา (อาทิ ข้อมูลจากสมุดปกขาวด้านเศรษฐกิจของสหรัฐอเมริกาในการเจรจากับสหรัฐฯ ข้อมูลจากสภาหอการค้า ข้อมูลจากสภาอุตสาหกรรม เป็นต้น)
- ปัญหาของการเจรจาต่อรองที่สำคัญคือสมาชิกแต่ละประเทศมีเป้าหมายที่แตกต่างกันหลาย ซึ่งยากแก่การเจรจา

6

การเตรียมการเข้าเป็นภาคี GPA

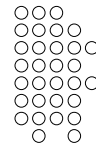


ขั้นตอน การเจรจาเข้าเป็นสมาชิก GPA (ต่อ)

- ก่อนการเจรจากับต่างประเทศ ต้องทำความเข้าใจกับผู้ประกอบการในประเทศ เพื่อให้เข้าใจกฎระเบียบของ GPA ในกรณีที่ภาคอุตสาหกรรมฯ ไม่อาจยอมรับเงื่อนไขได้ ต้องนำข้อมูลไปเจรจากับประเทศสมาชิกใหม่อีกครั้ง
- ควรมีหน่วยงานและเจ้าหน้าที่รับผิดชอบหลักในการเจรจาที่มีความเหมาะสมและควรเป็นกลุ่มเดิมตลอดช่วงแห่งการเจรจา

7

การเตรียมการเข้าเป็นภาคี GPA



ขั้นตอน การเตรียมความพร้อมให้แก่ภาคเอกชน

การเตรียมความพร้อมให้แก่ภาคเอกชนภายในประเทศ ทางกรมได้วันได้จัดทำ “New เจ็ทเอ Plan” โดยมีสาระสำคัญ ดังนี้

- ให้การอบรมเกี่ยวกับการประมูลงานในต่างประเทศ (international bid) แก่ผู้ประกอบการภายในประเทศ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน
- จัดทำหนังสือคู่มือ (handbooks) ซึ่งช่วยให้ผู้ประกอบการภายในประเทศเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและสาระสำคัญของความตกลง GPA
- จัดสัมมนาและการประชุมเชิงปฏิบัติการ เพื่อให้ข้อมูลการประมูลงานในต่างประเทศ
- มีหน่วยงาน TAITRA หรือ Taiwan External Trade Development Council ซึ่งเป็นผู้รับผิดชอบหลักในการเก็บรวบรวมข้อมูลและให้ข้อมูลแก่ภาคเอกชน

8

การเตรียมการเข้าเป็นภาคี GPA

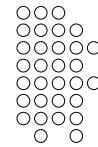


ขั้นตอน การเตรียมการด้านกฎหมาย

- เดิม ใต้หวันใช้กฎหมายด้านการตรวจเงิน (auditing law) คือ “กฎหมายว่าด้วยการตรวจสอบการจัดซื้อและการก่อสร้าง (Inspection on Procurement and Construction Law: IPCL)” มีสำนักงานตรวจเงินแผ่นดินใต้หวัน (National Audit Office: NAO) เป็นหน่วยงานหลักที่รักษาอำนาจตามกฎหมาย
- ต่อมา มีการตรากฎหมายว่าด้วยการจัดซื้อโดยรัฐ (Government Procurement Law: GPL) ซึ่งมีผลบังคับใช้เมื่อเดือนพฤษภาคม ปี ค.ศ. 1999 โดยเปลี่ยนระบบจากที่เคยเข้าร่วมในกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างของทุกหน่วยงาน มาเป็นการตรวจสอบกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างแทน และเปลี่ยนจากการทำหน้าที่ “ตำรวจ” มาเป็น “ที่ปรึกษา”

9

การเตรียมการเข้าเป็นภาคี GPA



ขั้นตอน การเตรียมการด้านกฎหมาย (ต่อ)

- การจัดการกับการจัดซื้อโดยรัฐ มี “คณะกรรมการการก่อสร้างโดยรัฐ (Public Construction Commission: PCC)” เป็นหน่วยงานที่ดูแลและมีอำนาจเต็มในด้านการจัดซื้อจัดจ้างของรัฐทั้งหมด ได้แก่ การรวบรวม การประกาศ การรวบรวมสถิติการจัดซื้อโดยรัฐ และยังมีอำนาจในการตรวจสอบติดตาม (monitoring) โครงการก่อสร้างต่าง ๆ ด้วย

10

การเตรียมการเข้าเป็นภาคี GPA

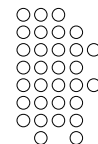


สาระสำคัญของกฎหมาย GPL มีดังนี้

- GPL กำหนดเรื่องการระงับข้อพิพาทในส่วนของ การไกล่เกลี่ย (mediation) และ กระบวนการในการคัดค้านผลการประมูล (Bid challenge procedure) ระหว่างหน่วยงานของรัฐและเอกชน
- มีข้อกำหนดเรื่องของการประกาศเรื่องการจัดซื้อโดยรัฐให้แพร่หลายมากขึ้น ผ่านระบบออนไลน์ (online) ทำให้เข้าถึงได้ง่ายขึ้น (เดิมประกาศในหนังสือพิมพ์เพียงอย่างเดียว)
- กำหนดขนาดของวงเงินงบประมาณและวิธีการจัดซื้อจัดจ้าง ทั้งนี้ อาจเลือกผู้ค้า เป็นคู่สัญญาโดยพิจารณาประโยชน์สูงสุด (most advantageous tender) แทนที่จะเลือกผู้ที่ให้ราคาต่ำสุด (lowest price) (ดูตารางประกอบ)

11

การเตรียมการเข้าเป็นภาคี GPA



รูปแบบของการจัดซื้อจัดจ้างในไต้หวัน แบ่งตามมูลค่าของสัญญา

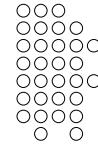
มูลค่าของสัญญา	รูปแบบของการจัดซื้อจัดจ้าง
ต่ำกว่า NT\$100,000	เลือกว่าจะใช้วิธีใดก็ได้
ระหว่าง NT\$100,000 - NT\$1,000,000	ต้องมีผู้เสนอราคาอย่างน้อย 3 ราย
ตั้งแต่ NT\$ 1,000,000 ขึ้นไป	กระบวนการจัดซื้อจัดจ้างแบบประกวดราคาทั่วไป (open tender procedure)
โครงการขนาดใหญ่ (mega project)	อาจใช้วิธีพิจารณาประโยชน์สูงสุด

ที่มา: Professor Lo. (Interview, July 7, 2009)

หมายเหตุ: อัตราแลกเปลี่ยน: NT\$ 1 = 1.033 บาท (9 กรกฎาคม 2552)

12

การเตรียมการเข้าเป็นภาคี GPA

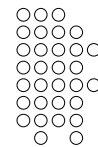


สาระสำคัญของกฎหมาย GPL (ต่อ)

- บริษัทต่างชาติไม่ต้องจัดตั้งบริษัทตามกฎหมายของไต้หวัน สามารถเปิดเป็นสำนักงานสาขา (branch office) ของบริษัทต่างชาติได้
- การทำธุรกิจก่อสร้างในไต้หวัน มีเงื่อนไข ดังนี้
 - (1) บริษัทก่อสร้างทั้งของไต้หวันและของต่างชาติต้องมีใบอนุญาต (license of construction) จึงจะสามารถเข้าประมูลได้
 - (2) สำหรับบริษัทต่างชาติต้องตั้งบริษัทหรือเปิดสำนักงานสาขา (branch) ในไต้หวัน ส่วนบริษัทใดจะถือเป็นบริษัทต่างชาติ พิจารณาจากประเทศที่จดทะเบียน (หากจดทะเบียนตั้งบริษัทเป็นอิสระในไต้หวันก็ถือเป็นบริษัทไต้หวันแม้ว่าจะมีหุ้นทั้งหมดเป็นของต่างชาติก็ตาม)

13

บทบาทขององค์กรที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อโดยรัฐ



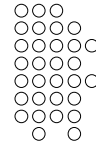
คณะกรรมการการก่อสร้างโดยรัฐ (Public Construction Commission: PCC)

บทบาททั่วไปขององค์กร: ทำหน้าที่กำกับดูแลกฎหมาย 4 ฉบับ คือ

1. กฎหมายการจัดซื้อจัดจ้างของรัฐ (Government Procurement Law)
2. Build Operate and Transfer Act (BOT Act) เพื่อส่งเสริมเอกชนในการลงทุนระหว่างการทำโครงการ
3. กฎหมายประกอบวิชาชีพวิศวกรรม (Professional Engineer Law) ซึ่งใช้กำกับดูแลการให้ใบอนุญาตวิศวกรอาชีพ และกฎเกณฑ์เกี่ยวกับการปฏิบัติงานของวิศวกรเหล่านั้น
4. กฎหมายเกี่ยวกับการกำกับบริษัทให้คำปรึกษาด้านวิศวกรรมอาชีพ

14

บทบาทขององค์กรที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อโดยรัฐ

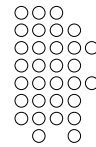


บทบาทที่เกี่ยวข้องกับ GPA:

- แก้ไขปรับปรุง GPA version 2006 เช่น ลดระยะเวลาในการยื่นการสั่งซื้อจัดจ้างซึ่งเคยระบุไว้ถึง 40 วัน (นานเกินไป) หรือการสั่งซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (E-procurement) เช่น ลดลงเป็น 5 วัน ในแต่ละขั้นตอนถ้าใช้การแจ้ง (notice) การยื่นเอกสาร การยื่นซองประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์
- ลดเงื่อนไขการเก็บข้อมูลสถิติต่าง ๆ รวมทั้งความสามารถที่จะยกเลิกรายชื่อองค์กรออกจากรายการที่ได้ระบุไว้แล้ว

15

บทบาทขององค์กรที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อโดยรัฐ



บทบาทที่เกี่ยวข้องกับ GPA (ต่อ):

- 3) ควบคุมการดำเนินกิจการในส่วนของอุตสาหกรรมก่อสร้าง ผ่านกฎหมายธุรกิจก่อสร้าง (Construction Business Law) ซึ่งบังคับว่าบริษัทจะต้องได้รับใบอนุญาตก่อนจึงจะทำธุรกิจก่อสร้างในได้วันได้
- 4) การให้ใบอนุญาต มีสามระดับคือ ระดับ A ระดับ B และระดับ C โดยที่ระดับ A จะเป็นบริษัทขนาดใหญ่ซึ่งสามารถร่วมประมูลได้ทุกระดับ

16

บทบาทขององค์กรที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อโดยรัฐ

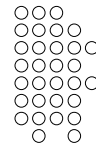


สำนักงานตรวจเงินแผ่นดินไต้หวัน (National Audit Office: NAO)

- NAO จัดตั้งขึ้นในปี ค.ศ. 1999 มีสถานภาพเป็นองค์กรอิสระ โดยประธานาธิบดีเป็นผู้แต่งตั้งผู้ว่าการตรวจเงินแผ่นดิน (Director General) ซึ่งมีวาระการดำรงตำแหน่ง 6 ปี และต่ออายุได้ไม่จำกัด
- สำนักงานตรวจเงินแผ่นดินของไต้หวันมีสาขาทั้งหมด 20 สาขา มีเจ้าหน้าที่จำนวน 800 คน เป็นผู้ตรวจ 600 คน โดยพนักงานได้รับเงินเดือนสูงกว่าปกติประมาณร้อยละ 10-20
- ภายใต้ระบบการตรวจสอบ NAO ไม่ได้แยกการพิจารณาว่าเป็นคนไต้หวันหรือคนต่างชาติ เพราะเป็นการพิจารณาในภาพรวมของการตรวจสอบภาครัฐ (แต่ข้อมูลการเสนอราคาในการจัดซื้อโดยรัฐของคนไต้หวันและคนต่างชาติปรากฏที่ PCC)

17

บทบาทขององค์กรที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อโดยรัฐ



สำนักงานตรวจเงินแผ่นดินไต้หวัน (National Audit Office: NAO) (ต่อ)

- การเลือกตรวจสอบโครงการของ NAO พิจารณาจากหลายเงื่อนไข เช่น มูลค่าโครงการ ระยะเวลาของโครงการ ความล่าช้าในการดำเนินงาน สัดส่วนการใช้งบประมาณ ความก้าวหน้า การแก้ไขเปลี่ยนแปลงโครงการ ผู้จัดซื้อรายใดที่มีคะแนนรวมตามเงื่อนไขมากจะถูกเลือกตรวจสอบเป็นรายแรก ๆ

18

บทบาทขององค์กรที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อโดยรัฐ

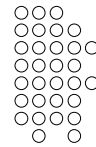


สำนักงานการพัฒนาอุตสาหกรรม (Industrial Development Bureau: IBD)

- สำนักงานการพัฒนาอุตสาหกรรม (Industrial Development Bureau: IBD) เป็นหน่วยงานภายใต้กระทรวงการเศรษฐกิจของไต้หวัน (Ministry of Economic Affairs)
- บทบาทสำคัญของหน่วยงานดังกล่าวคือการพัฒนาและส่งเสริมอุตสาหกรรมภายในประเทศ เครื่องมือที่สำคัญที่ทางการไต้หวันนำมาใช้คือการจัดระบบการให้แต้มต่อ (offset)

19

บทบาทขององค์กรที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อโดยรัฐ

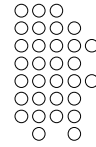


หลักการของระบบการให้แต้มต่อ (offset)

- หลักการของการให้แต้มต่อ: เป็นการตอบแทนแก่ประเทศเจ้าบ้าน นั่นคือบริษัทต่างชาติที่ได้รับงบประมาณจากรัฐบาล ควรที่จะมีส่วนในการสนับสนุนในการซื้อสินค้าและชิ้นส่วนในประเทศเจ้าบ้าน รวมทั้งการช่วยเหลือด้านการถ่ายทอดเทคโนโลยี หรือลงทุนในประเทศ
- ไต้หวันใช้ระบบการให้แต้มต่อดังกล่าวมานานกว่า 10 ปี เมื่อมีการจัดซื้อจัดจ้างกับบริษัทต่างชาติ โดยเฉพาะกับกรณีการซื้ออุปกรณ์เกี่ยวกับการป้องกันประเทศ
- การเป็นสมาชิกของ GPA ทำให้ไม่สามารถใช้ระบบแต้มต่อได้ เนื่องจากรายได้อยู่ในระดับประเทศพัฒนาแล้ว แต่มีเวลาสำหรับการปรับตัว (grace period) 10 ปี ทั้งนี้ยกเว้นในสาขาการป้องกันประเทศ

20

บทบาทขององค์กรที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อโดยรัฐ

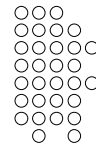


หลักการของระบบการให้แต้มต่อ (offset) (ต่อ)

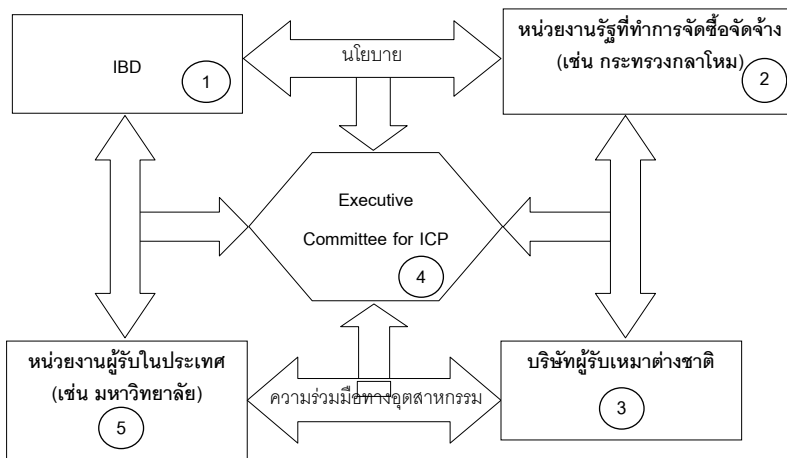
- การให้แต้มต่อ บริหารงานโดยสำนักงานคณะกรรมการบริหารโปรแกรมความร่วมมือทางอุตสาหกรรม (Office of Executive Committee for Industrial Cooperation Program: ICP) ซึ่งอยู่ภายใต้ สำนักงานการพัฒนาอุตสาหกรรมของกระทรวงเศรษฐกิจ (Ministry of Economic Affairs)

21

บทบาทขององค์กรที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อโดยรัฐ



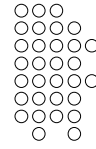
ระบบความร่วมมือทางอุตสาหกรรมและการให้แต้มต่อ



ที่มา: Chih-Cheng Yeh (Interview, July 8, 2009)

22

บทบาทขององค์กรที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อโดยรัฐ



หลักการของระบบการให้แต้มต่อ (offset) (ต่อ)

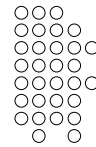
IDB กำหนดนโยบาย ให้แก่หน่วยงานของรัฐที่จะทำการจัดซื้อจัดจ้าง เช่น กระทรวงกลาโหม (หมายเลข 2)

สมมติว่ากระทรวงกลาโหมได้หันต้องการซื้อเครื่องบินขับไล่ และได้คัดเลือกให้บริษัทผู้รับเหมาต่างชาติแห่งหนึ่ง เช่น Lockheed (หมายเลข 3)

บริษัทผู้รับเหมา จะทำสัญญาสองฉบับ ฉบับหนึ่งกับกระทรวงกลาโหมเพื่อส่งมอบเครื่องบิน และอีกฉบับหนึ่งกับสำนักงานคณะกรรมการบริหาร ICP ที่เป็นผู้กำหนดหน่วยของการให้แต้มต่อ (offset credits) โดยที่หน่วยงานของรัฐอื่น ๆ เช่น มหาวิทยาลัย (หมายเลข 5) อาจเป็นผู้ใช้หน่วยการให้แต้มต่อนั้นก็ได้

23

ผลได้และผลเสียของการเป็นภาคี GPA



ผลกระทบทางบวก

- *ประเด็นทางด้านการเศรษฐกิจ:* ตลาดภาครัฐภายใต้กรอบ GPA ในโลก มีขนาดประมาณ \$960 พันล้าน ถือเป็นโอกาสในการเข้าถึงตลาด GPA ขณะที่ตลาดภาครัฐของไต้หวันมีขนาดประมาณ \$60 พันล้าน
- ปัจจุบันบริษัทต่างชาติมีส่วนแบ่งตลาดในตลาดภาครัฐ ประมาณร้อยละ 18-30 ของตลาดไต้หวัน

24

ผลได้และผลเสียของการเป็นภาคี GPA

ขนาดตลาดภาครัฐของไต้หวัน ช่วงปี 2004-2008:

จำแนกตามภูมิฐานะของผู้ค้า

	2004	2005	2006	2007	2008
มูลค่ารวม (พันล้าน NT\$)	1,011.50	999.90	971.50	1,277.50	1,284.70
ส่วนแบ่ง (ร้อยละ)					
ผู้ค้าในประเทศ	81.86	86.55	75.56	70.41	71.51
ผู้ค้าต่างประเทศ	18.14	13.45	24.44	29.59	28.49

ที่มา: Public Construction Commission, Taiwan.

หมายเหตุ: สถิติข้างต้นรวมการจัดซื้อจัดจ้างที่ไม่ได้อยู่ภายใต้เงื่อนไขของ WTO/GPA มีมูลค่าของสัญญามากกว่า NT\$ 100,000 และอัตราแลกเปลี่ยน: NT\$ 1 = 1.033 บาท (9 กรกฎาคม 2552)

25

ผลได้และผลเสียของการเป็นภาคี GPA

ผลกระทบทางบวก (ต่อ)

- **ประเด็นทางด้านกฎหมาย:** การเข้าร่วมเป็นภาคี GPA ทำให้กฎหมายต่าง ๆ มีความคล่องตัว และง่ายในการใช้ยิ่งขึ้น ด้วยการแก้ไขกฎหมายมากกว่า 10 ฉบับ ทั้งระดับส่วนกลางและจังหวัดให้กลายเป็นกฎหมายเดียว แต่ก็ยังต้องออกกฎหมายอื่น ๆ ตามมาอีก 13 ฉบับ
- **ประเด็นทางด้านความโปร่งใส:** การเข้าร่วมเป็นภาคี GPA ช่วยลดปัญหาการคอร์รัปชัน ด้วยการปรับระบบให้มีความโปร่งใสมากยิ่งขึ้น มีข้อมูลออนไลน์ (online) เพื่อให้ข้อมูลกับทุกฝ่าย ซึ่งในอดีตมักมีเจ้าหน้าที่แอบให้ข้อมูลชื่อของกรรมการการจัดซื้อจัดจ้างไปให้กับผู้เสนอขายบางราย

26

ผลได้และผลเสียของการเป็นภาคี GPA

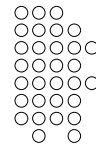


ผลกระทบทางบวก (ต่อ)

- *ประเด็นในเรื่องคุณภาพของสินค้า:* มีการเพิ่มเงื่อนไขการพิจารณาประโยชน์สูงสุด (most advantageous tender) ซึ่งทำให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพที่สูงขึ้น แทนที่จะต้องเลือกสินค้าจากรายที่เสนอราคาต่ำสุดเท่านั้น
- *ประเด็นทางด้านประสิทธิภาพในการประกอบธุรกิจ:* การเข้าร่วมเป็นภาคี GPA เป็นการเพิ่มการแข่งขันจากต่างประเทศ ทำให้ผู้ประกอบการในประเทศต้องพัฒนาให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด

27

ผลได้และผลเสียของการเป็นภาคี GPA

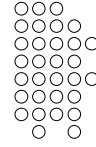


ผลกระทบทางลบ

- *ประเด็นการพัฒนาอุตสาหกรรมในประเทศ:* ก่อนหน้านี้ได้หวังบังคับให้บริษัทก่อสร้างต่างชาติต้องทำการร่วมทุน (joint venture) จึงจะสามารถเข้าร่วมการประมูลและรับงานได้ ซึ่งช่วยให้เกิดการถ่ายทอดเทคโนโลยี แต่การเป็นสมาชิก GPA ไม่สามารถใช้ข้อบังคับดังกล่าวได้อีก
- *ถูกจำกัดการใช้แต้มต่อ:* ต้องจำกัดการใช้แต้มต่อ (offset) ให้เหลือแต่เฉพาะในสาขาที่เกี่ยวข้องกับการป้องกันประเทศเท่านั้น จากที่เคยมีอิสระในการใช้กับทุกสาขา
- *ประเด็นข้อจำกัดทางกฎหมาย:* นักกฎหมายเห็นว่า สนธิสัญญาระหว่างประเทศมีอำนาจเหนือกฎหมายภายในประเทศ

28

ข้อเสนอแนะสำหรับประเทศไทย



- ควรศึกษาว่าคู่สัญญาอีกฝ่ายมีความต้องการเรื่องใดมากที่สุด ซึ่งดูได้จากสมุดปกขาว (white paper) ที่รายงานเกี่ยวกับตลาดภายในประเทศ ของหอการค้าต่างประเทศ (Chamber of Commerce) ประจำประเทศไทย
- การเผยแพร่ข้อมูลต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อโดยรัฐ การสัมมนาหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อโดยรัฐ
- จัดสัมมนา เพื่อพิจารณากฎหมายที่ต้องแก้ไข และ สัมมนาผู้ที่ได้รับผลกระทบจาก GPA
- การให้ความรู้แก่ทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง เช่น ฝ่ายนิติบัญญัติ หน่วยงานภาครัฐ ฯลฯ
- การหารือภาคอุตสาหกรรม เพื่อกำหนดข้อยกเว้นเรื่องสินค้าและหน่วยงาน