

สรุปรายงานผลการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพนักเจรจาทีมชาติ
หลักสูตรการเจรจาด้านการค้าบริการ (Training Workshop on Trade in Services Negotiations)

ระหว่างวันที่ ๑๑ - ๑๒ มิถุนายน ๒๕๕๘

ณ โรงแรมวันนา กรุงเทพมหานคร

การประชุม	ฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพนักเจรจาทีมชาติ
หัวข้อ	หลักสูตรการเจรจาด้านการค้าบริการ (Trade in Services Negotiations)
ผู้จัดการประชุม	ความร่วมมือระหว่างสถาบันระหว่างประเทศเพื่อการค้าและการพัฒนา (องค์การมหาชน), กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์, United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (UNESCAP) และ Asia-Pacific Research and Training Network on Trade (ARTNeT)
ผู้แทนกรมบังคับคดี เข้าร่วมประชุม	นายภัทระ วัฒนชัย นิติกรปฏิบัติการ กลุ่มงานวิชาการ พป.
ความเป็นมา	<ul style="list-style-type: none">> การเจรจาทางการค้ามีส่วนช่วยให้เกิดการพัฒนาทางการค้าขยายตัว โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกลุ่มประเทศกำลังพัฒนาที่ได้รับประโยชน์จากการรวมกลุ่มเป็นเขตเศรษฐกิจเพื่อเข้าสู่ระบบการค้าระหว่างประเทศและเศรษฐกิจในระดับโลก> ข้อตกลงทางการค้าเสรีระหว่างประเทศ (The Free Trade Agreements, FTAs) เป็นกลไกที่มีประสิทธิภาพในการเพิ่มความแข็งแกร่งของความร่วมมือและการรวมตัวกันทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศกำลังพัฒนาและประเทศที่พัฒนาแล้ว ซึ่งการมีข้อตกลงทางการค้าเสรีนั้นจะช่วยให้แต่ละประเทศเปิดตลาดของตนเองเพื่อเชื่อมกับตลาดของประเทศอื่นๆ ซึ่งส่งผลดีต่อระบบเศรษฐกิจโลกและเศรษฐกิจภายในประเทศ โดยผลประโยชน์ที่ได้รับนั้นไม่ได้ขึ้นอยู่กับคุณภาพของข้อตกลงทางการค้าเสรีเพียงอย่างเดียว แต่ยังขึ้นอยู่กับทักษะ ประสิทธิภาพ และกลยุทธ์ของผู้เจรจาเป็นสำคัญอีกด้วย ดังนั้น การเตรียมความพร้อมให้กับผู้เจรจาให้มีทักษะต่างๆที่เกี่ยวข้องจึงเป็นสิ่งจำเป็นและสำคัญอย่างยิ่ง ดังนั้นโครงการอบรมสัมมนานี้จึงเกิดขึ้น

<p>วัตถุประสงค์</p>	<ul style="list-style-type: none"> > เพื่อให้บุคลากรที่มีส่วนเกี่ยวข้องในประเทศไทยและกลุ่มประเทศเศรษฐกิจในภูมิภาคได้มีโอกาสแลกเปลี่ยนประสบการณ์และแนวปฏิบัติที่ดีเลิศในด้านการเจรจาทางการค้า > เพื่อพัฒนาความรู้และเพิ่มพูนประสบการณ์ทางด้านการเจรจา รวมถึงแนวโน้มนิยมและประเด็นอุบัติใหม่ > เพื่อสนับสนุนการพัฒนาสถานะการเจรจาข้อตกลงทางการค้าเสรีทั้งในระดับทวิภาคีและพหุภาคี
<p>หัวข้อที่ ๑ ลักษณะของการค้าบริการและการบริการเสรี ในบริบทการค้าระดับพหุภาคี</p>	
<p>Dr. Mia Mikic</p>	<p>ลักษณะของการบริการมีความแตกต่างจากสินค้า คือ ไม่มีรูปร่าง ไม่สามารถเก็บรักษา มีการควบคุมค่อนข้างเข้มงวด และมีความหลากหลายมากกว่า ซึ่งในปัจจุบันมูลค่าของการบริการเป็นส่วนประกอบหลักของผลิตภัณฑ์มวลรวม มูลค่ารวมทางการค้า และการลงทุนของต่างชาติ ซึ่งในมูลค่าของสินค้านั้นแท้จริงแล้วมีมูลค่าบริการรวมอยู่ด้วยทั้งสิ้น และอัตราการส่งออกบริการในปัจจุบันสูงกว่าอัตราการส่งออกสินค้า ภาคการบริการจึงมีส่วนสำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจ ทั้งเป็นการเปิดตลาดให้นักลงทุนชาวต่างชาติมาลงทุนในภาคบริการภายในประเทศ และยังเป็น การเปิดโอกาสให้ภาคการส่งออกบริการขยายตัวอีกด้วย ดังนั้น การรวมตัวกันทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ และการเปิดตลาดอย่างเสรี จะยิ่งส่งผลให้การค้าการลงทุนภาคบริการมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น</p> <p>ความตกลงทั่วไปว่าด้วยการค้าบริการ (General Agreement on Trade in Services, GATS) เป็นความตกลงระหว่างประเทศ ภายใต้กรอบ WTO ฉบับหนึ่งอันเป็นผลจากการเจรจาพหุภาคี รอบอุรุกวัย บัญญัติกฎและหลักการเกี่ยวกับการค้าบริการระหว่างประเทศให้สมาชิกองค์การการค้าโลกถือปฏิบัติ เพื่อให้การค้าบริการระหว่างประเทศดำเนินไปโดยเปิดเผยและเปิดเสรีแบบก้าวหน้าเป็นลำดับ ซึ่งการบริการหมายถึง การบริการทุกชนิด เว้นแต่การบริการขององค์กรภาครัฐและการขนส่งทางอากาศ</p> <p>การบริการแบ่งออกเป็น ๔ ประเภท ได้แก่ (๑) การบริการที่มีอุปทานข้ามชาติ (๒) การบริการที่มีการบริโภคต่างชาติ (๓) การบริการที่มีการปรากฏตัวของกิจการ (๔) การบริการที่มีการปรากฏของตัวบุคคลผู้ให้บริการ</p>
<p>หัวข้อที่ ๒ ลักษณะของการค้าบริการแบบเสรีนิยม (ข้อตกลงการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ)</p>	
<p>Mr. Rajan Ratna</p>	<p>หลักการพื้นฐานขององค์การการค้าโลก (The Basic WTO Principles)</p> <ul style="list-style-type: none"> > หลักการประติบัติเยี่ยงชาติที่ได้รับอนุเคราะห์ยิ่ง (Most-Favored Nation

	<p>Treatment, MFN) – ประเทศสมาชิกจะต้องปฏิบัติต่อและได้รับการปฏิบัติจากประเทศสมาชิกด้วยกันเฉกเช่นเดียวกัน หากประเทศสมาชิกให้สิทธิประโยชน์ใดๆแก่ประเทศอื่นที่ไม่ได้เป็นสมาชิก สิทธิประโยชน์นั้นๆย่อมมีผลโดยอัตโนมัติและปราศจากเงื่อนไขต่อประเทศสมาชิกเช่นเดียวกัน</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ การค้าจะถูกควบคุมได้เฉพาะการศุลกากรเท่านั้น ➢ ภาระความผูกพัน ➢ หลักการปฏิบัติเยี่ยงคนชาติ (National Treatment) <p>ข้อตกลงทางการค้าระหว่างประเทศ (Regional Trade Agreements) เป็นข้อยกเว้นของหลักการปฏิบัติเยี่ยงชาติที่ได้รับอนุเคราะห์ยิ่ง</p> <p>การค้าบริการแตกต่างจากการค้าสินค้า กล่าวคือ การค้าสินค้านั้นควบคุมโดยมาตรการทางภาษีนำเข้าและพรมแดน ส่วนการค้าบริการควบคุมโดยกฎระเบียบภายใต้ความตกลงทั่วไปว่าด้วยการค้าบริการ (General Agreement on Trade in Services, GATS) นั้น การบริการสามารถจัดหมวดหมู่ได้ออกเป็น ๔ ประเภท, ๑๒ ส่วน, และ ๑๖๐ ส่วนย่อย</p> <p>ผลประโยชน์จากการเปิดเสรีระหว่างประเทศในเขตภูมิภาค</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ เกิดการแข่งขันและประสิทธิภาพของผู้ประกอบกิจการให้บริการภายในประเทศ ➢ ก่อให้เกิดการขยายตัวและผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจ ➢ ภาคธุรกิจได้รับโอกาสในการให้บริการอย่างเต็มที่ ➢ เกิดการปฏิรูปการบริการภายในประเทศง่ายขึ้น ➢ เกิดประโยชน์ต่อสังคมและการเมือง ➢ ดึงดูดการลงทุนจากต่างชาติและเทคโนโลยี
<p>หัวข้อที่ ๓ การเตรียมความพร้อมเพื่อการเจรจาทางการบริการ – การกำหนดประเด็น ตัวบุคคล และผลที่ คาดว่าจะได้รับจากการเจรจา</p>	
<p>Dr. Mia Mikic ดร.มิชานดา อนุกุลวรรธกะ</p>	<p>กระบวนการในการเจรจาทางการค้า</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ วิเคราะห์กำหนดประเด็น โดยคำนึงถึงผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นต่อผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจ นโยบายภายใน บริบททางการเมืองของผู้มีส่วนได้เสีย ข้อกฎหมายภายในและระหว่างประเทศ การตัดสินใจขององค์กร และความคิดเห็นของสาธารณะและสื่อมวลชน ➢ ประสานความร่วมมือกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ➢ ปรึกษาหารือกับผู้มีส่วนได้เสีย ➢ กำหนดกรอบประเด็นในการเจรจา โดยคำนึงถึงประเด็นทั้งใน

	<p>ระดับประเทศและระดับระหว่างประเทศ</p> <ul style="list-style-type: none"> > เสริมสร้างการสนับสนุนจากสาธารณะ > การเจรจาต่อรอง <ul style="list-style-type: none"> • กลยุทธ์สำหรับการเจรจาเพื่อเรียกร้องหรือนำเสนอ <ul style="list-style-type: none"> ▪ กลยุทธ์ของพ่อค้า - มุ่งขยายการส่งออกสูงสุด และลดการนำเข้าต่ำสุด ▪ กลยุทธ์การปฏิรูปกฎเกณฑ์ - มุ่งลดค่าใช้จ่ายในการกำกับดูแล และเพิ่มการแข่งขันทั้งในระดับภายในและภายนอกประเทศ ▪ กลยุทธ์การเมือง - เบี่ยงเบนจากแรงกดดันทางการเมือง และใช้ประโยชน์จากแรงกดดันจากต่างชาติ • กลยุทธ์ในการกำหนดข้อเรียกร้อง <ul style="list-style-type: none"> ▪ เชียงรุก - เพิ่มโอกาสสูงสุดในการส่งออก โดยการกำหนด แจกแจงหน่วยงานต่างชาติผู้ควบคุมดูแล ▪ เชียงรับ - ลดโอกาสในการนำเข้า โดยการเรียกร้องน้อยครั้งเพื่อเป็นการส่งสัญญาณว่ามีการจำกัดผลประโยชน์ • กลยุทธ์ในการกำหนดข้อเสนอ <ul style="list-style-type: none"> ▪ กลยุทธ์ปฏิรูปภายใน ▪ กลยุทธ์พึ่งพาอาศัยกันของพ่อค้า <p>> นำผลที่ได้จากการเจรจามาดำเนินการให้เกิดผลอย่างเป็นรูปธรรม โดยสรุป องค์ประกอบในการเตรียมพร้อมเพื่อการเจรจานั้น จะต้องมีความรู้ความเข้าใจในสถานะทางเศรษฐกิจของตนเพื่อวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อนในการวางแผนเพื่อการเจรจา จะต้องมีความเข้าใจถึงระดับมาตรการการคุ้มครองป้องกันผลประโยชน์ภายในของตน จะต้องพิจารณาถึงแผนกลยุทธ์ทางการค้าเพื่อการพัฒนาและมีการกำหนดผลประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับไว้โดยชัดเจน และจะต้องคำนึงถึงผลกระทบที่ไม่คาดหวังซึ่งอาจจะเกิดขึ้นได้รวมทั้งวิธีการในการรับมือกับปัญหานั้นๆ</p>
	<p>หัวข้อที่ ๔ การเตรียมความพร้อมเพื่อการเจรจาทางการบริการ - การปรึกษาผู้มีส่วนได้เสีย และการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง</p>
<p>Mr. Rajan Ratna</p>	<p>ในการดำเนินการเจรจาทุกครั้ง ผู้เจรจาจะต้องทราบว่ามีผู้ใดและหน่วยงานใดมีส่วนเกี่ยวข้องกับการเจรจานั้นๆ ทั้งผู้ที่มีส่วนได้เสีย ผู้มีอำนาจควบคุมดูแล และประชาชนผู้บริโภคโดยทั่วไป ดังนั้น การกำหนดผู้ที่เกี่ยวข้องในการเจรจาจึงเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งที่จะทำให้การเจรจาสำเร็จลุล่วง</p>

	<p>การกำหนดตัวบุคคลหรือองค์กรที่มีส่วนเกี่ยวข้อง ตัวอย่างเช่น หน่วยงานภาครัฐ ซึ่งต้องคำนึงถึงทั้งระดับรัฐสภา รัฐบาล กระทรวง กรม หน่วยงานท้องถิ่นว่ามีส่วนเกี่ยวข้องด้วยหรือไม่เพียงใด</p> <p>หน่วยงานอื่นที่ไม่ใช่ภาครัฐ ตัวอย่างเช่น ผู้ประกอบการเดิมทั้งบริษัทและตัวบุคคล สมาคมและองค์กรต่างๆ ตลอดจนหน่วยงานผู้วิจัย เป็นต้น</p> <p>การดำเนินการปรึกษากับผู้ที่เกี่ยวข้องต่าง ๆ นั้น จะเป็นไปในรูปแบบการปรึกษา หลากๆรอบ กล่าวคือ (๑) ผู้เจรจาต้องศึกษาวิจัยข้อมูลที่เกี่ยวข้องเพื่อเตรียมพร้อมเบื้องต้นในการปรึกษากับผู้ที่เกี่ยวข้อง (๒) นำข้อมูลที่ได้จากการศึกษาวิจัยมาปรึกษากับผู้ที่เกี่ยวข้อง (๓) ดำเนินการเจรจา และหากยังคงมีประเด็นที่ไม่สามารถเจรจาได้ผลสรุป ผู้เจรจาก็ต้องนำประเด็นนั้นๆมาศึกษาวิจัยอีกครั้งแล้วจึงปรึกษาผู้ที่เกี่ยวข้องเพื่อดำเนินการเจรจาใหม่อีกครั้ง และดำเนินกระบวนการนี้ซ้ำไปเรื่อยๆ จนกว่าการเจรจาจะได้ข้อสรุป</p>
<p>หัวข้อที่ ๕ หลักเกณฑ์การเจรจาและการเข้าถึงตลาด</p>	
<p>Mr. Rajan Ratna</p>	<p>องค์ประกอบในการเจรจา</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ กฎ - กำหนดเงื่อนไขต่างๆบนพื้นฐานของ <ul style="list-style-type: none"> • ผู้มีอำนาจดำเนินการตามกฎหมาย • กฎระเบียบพื้นฐาน • กฎเกณฑ์ภายใน • มาตรการการป้องกัน • หลักการประติบัติเยี่ยงชาติที่ได้รับอนุเคราะห์ยิ่ง ➢ การเข้าถึงตลาด <ul style="list-style-type: none"> • ความครอบคลุมของประเภทการบริการ • วิธีการเข้าถึงตลาด • ตารางการเจรจา <p>การจัดทำตารางการเจรจา - ในการเตรียมพร้อมเพื่อการเจรจา ผู้เจรจามักจัดทำ ตารางการเจรจา โดยทำตารางเป็นสี่คอลัมน์ คือ (๑) ระบุหมวดหมู่หลักและหมวดหมู่ย่อยการบริการที่จะเจรจา (๒) วิธีการเข้าถึงตลาด (๓) วิธีปฏิบัติภายในของประเทศนั้นๆ และ (๔) ข้อตกลงเพิ่มเติม ตามลำดับ</p> <p>วิธีการเขียนตารางนั้น หากในส่วนการเข้าถึงตลาด หรือวิธีปฏิบัติภายในของประเทศนั้นๆ ไม่มีข้อจำกัดใดๆในหมวดหมู่การบริการนั้น ให้ระบุ "NONE" และข้อตกลงใดๆในตารางมีผลผูกพันเสมอ เว้นแต่กำหนดไว้เป็นอย่างอื่นโดยเฉพาะ หากประเทศคู่เจรจาใดประสงค์สงวนในส่วนใดไว้จากความผูกพัน ให้ระบุ "UNBOUND"</p>

	<p>การกำหนดระดับความตกลง ผู้เจรจาสามารถแบ่งออกได้เป็น ๓ ระดับ คือ (๑) Full-non-/bound หากไม่มีข้อจำกัดใดๆในการผูกพัน (๒) Partial มีการกำหนดเงื่อนไขความผูกพันไว้โดยเฉพาะ และ (๓) Unbound ตั้งข้อสงวนไม่ผูกพันกับข้อตกลงอื่นๆ</p>
<p>หัวข้อที่ ๖ การเตรียมความพร้อมในการเจรจาเพื่อริเริ่มการบริการ</p>	
Mr. Rajan Ratna	<p>ประเทศจะต้องรวบรวมความรู้ความเข้าใจก่อนที่จะนำเสนอประเด็นการเปิดตลาดเสรีซึ่งเป็นประเด็นที่ละเอียดอ่อน โดยจะต้อง</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ มีการปรึกษาหารือกับผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกภาคส่วน ➢ เตรียมความพร้อมมาตรการควบคุมดูแลต่างๆ ➢ กำหนดโอกาสและสิทธิ์ประโยชน์แก่ผู้ส่งออก ➢ กำหนดกรอบการเจรจาขั้นต่ำที่สามารถยอมรับได้ ➢ ประเมินผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นต่อเศรษฐกิจและสังคมจากการเปิดตลาดเสรี ➢ การเจรจากับนานาชาติควรเกิดขึ้นภายหลังการจัดให้มีแผนพัฒนาภายในประเทศ ➢ ประเมินความพร้อมของประเทศต่อการเปิดตลาดเสรี ➢ ช่วยเหลือผู้ให้บริการภายในประเทศได้รับประโยชน์สูงสุดจากการเปิดตลาดเสรี <p>ขั้นตอนการเตรียมพร้อมในการเจรจาการค้าบริการ</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ สร้างการบูรณาการระหว่างองค์กรรัฐที่เกี่ยวข้องให้มีประสิทธิภาพ ➢ ขยายการบูรณาการระหว่างองค์กรรัฐสู่หน่วยงานหรือบุคคลภายนอกที่มีส่วนเกี่ยวข้องเพื่อตอบสนองนโยบายดียิ่งขึ้น ➢ ดำเนินการตามมาตรการควบคุมภายในต่างๆ
<p>หัวข้อที่ ๗ การทำให้เป็นผล การตรวจสอบดูแล และการบังคับใช้</p>	
Dr. Mia Mikic	<p>เมื่อการเจรจาสิ้นสุดจนได้ผลการเจรจา จะต้องมีการนำข้อสรุปที่ได้จากการเจรจานั้นมาดำเนินการให้เกิดผลรูปธรรมและบังคับใช้อย่างจริงจัง มีการติดตามและประเมินผลการดำเนินการตามข้อสรุปที่ได้จากการเจรจา มีการวิเคราะห์จุดอ่อนที่เกิดขึ้นเพื่อดำเนินการเจรจาแก้ไขปรับปรุงใหม่(หากมี) และหากการเจรจาและการดำเนินการในเรื่องนั้นๆสามารถตอบสนองระบบเศรษฐกิจได้อย่างดีเยี่ยม ก็ควรมีการเจรจาเพิ่มเติมเพื่อให้เกิดการเปิดตลาดเสรีให้กว้างขวางยิ่งขึ้นตามลำดับต่อไป</p>