

รายงานฉบับสมบูรณ์

โครงการ “การศึกษาเปรียบเทียบนโยบายและโครงสร้างองค์กร
ส่งเสริมการลงทุนทางตรงระหว่างประเทศชาออก”

เสนอต่อ

สนับสนุนโดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)

จัดทำโดย

คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

(ความเห็นในรายงานนี้เป็นของผู้วิจัย สกว.ไม่จำเป็นต้องเห็นด้วยเสมอไป)

บทคัดย่อ

รหัสโครงการ: RDG5810010

ชื่อโครงการ: การศึกษาเปรียบเทียบนโยบายและโครงสร้างองค์กรส่งเสริมการลงทุนทางตรงระหว่างประเทศ
ขาออก

สถาบัน: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย คณะเศรษฐศาสตร์

ชื่อนักวิจัย: ผศ. ดร.ธานี ชัยวัฒน์ และ รศ. ดร.กรกริณย์ ชีวะตระกูลพงษ์

E-mail: Thanee.C@Chula.ac.th, Kornkarun.K@Chula.ac.th

ระยะเวลา: 9 มีนาคม 2558 ถึง 8 มีนาคม 2559

งานวิจัยชิ้นนี้ทำการศึกษาการออกแบบสถาบันที่ทำหน้าที่ส่งเสริมการออกไปลงทุนของประเทศไทย และนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนของประเทศไทย โดยพิจารณาจากตัวแบบของประเทศที่เป็นต้นแบบและทำการเปรียบเทียบกับสถาบันและนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนของประเทศไทย เพื่อให้ทราบถึงแนวทางในการปรับปรุงสถาบันและนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนของประเทศไทย เพื่อพัฒนาประสิทธิภาพในการออกไปลงทุนของผู้ลงทุน อีกทั้งยังเป็นการกระตุ้นการออกไปลงทุนของภาคเอกชนเพื่อสอดคล้องกับโครงสร้างทางเศรษฐกิจของประเทศที่เปลี่ยนแปลงไป

วิธีการศึกษาของงานวิจัยชิ้นนี้ออกเป็น 3 ส่วน ได้แก่ 1) การเก็บรวบรวมข้อมูล ทั้งข้อมูลทุติยภูมิและข้อมูลปฐมภูมิ 2) การวิเคราะห์ข้อมูล แบ่งออกเป็น 3 ขั้นตอน ประกอบไปด้วยการศึกษานโยบายการส่งเสริมการลงทุนขาออกและองค์กรที่ทำหน้าที่ส่งเสริมการลงทุนขาออกของประเทศต้นแบบ เพื่อทำการเลือกประเทศต้นแบบ การวิเคราะห์นโยบายการส่งเสริมการลงทุนขาออกของประเทศไทย ทั้งด้านอุปสงค์และด้านอุปทานของนโยบาย และการวิเคราะห์องค์กรที่ทำหน้าที่ส่งเสริมการลงทุนขาออกของประเทศไทย และ 3) การจัดทำข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

ผลการศึกษาการออกแบบนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศแบ่งออกเป็น 2 ประเด็นหลัก ได้แก่ 1) นโยบายการอำนวยความสะดวกในการออกไปลงทุน รัฐบาลควรใช้ประโยชน์จากข้อตกลงด้านการลงทุนเพื่อปกป้องนักลงทุนไทยที่ออกไปลงทุนในต่างประเทศ และประชาสัมพันธ์ให้นักลงทุนเข้าใจถึงข้อตกลงต่างๆ และประโยชน์จากการมีข้อตกลง รวมทั้ง ภาครัฐผ่านทาง NEDA ควรศึกษาถึงความคุ้มค่าของการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานประเภทต่าง ๆ ในพื้นที่ต่าง ๆ โดยเฉพาะในมิติของการส่งเสริมการออกไปลงทุนของนักลงทุนไทยให้มากขึ้น และ 2) นโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุน ภาครัฐต้องใส่ใจทางด้านการภาษีให้มีประสิทธิภาพ ให้ความช่วยเหลือทางด้านเงินทุน โดยอาจเป็นการให้กู้หรือร่วมทุนก็ได้ ให้ความช่วยเหลือทางด้านข้อมูลและบริการสนับสนุน และให้บริการประกัน โดยเฉพาะความเสี่ยงที่ไม่ใช่ทางธุรกิจ

ขณะที่ผลการศึกษาการออกแบบองค์กรส่งเสริมลงทุนทางตรงระหว่างประเทศขาออก พบว่า ประเทศไทยมีการดำเนินการที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการลงทุนขาออกมาแล้วระยะหนึ่ง จึงมีองค์กรที่เข้ามาเกี่ยวข้องและเริ่มดำเนินการในบทบาทต่างๆ ไปแล้วพอสมควร รวมทั้ง ลักษณะโครงสร้างระบบราชการของประเทศไทยเป็นการแบ่งภาระงานตามหน้าที่ รูปแบบองค์กรที่เหมาะสมจึงควรเป็นการทำงานร่วมกันระหว่างองค์กร

ต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งได้แก่ สำนักงานส่งเสริมการค้า (DITP) สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้า (EXIM Bank) และสำนักงานความร่วมมือพัฒนาเศรษฐกิจกับประเทศเพื่อนบ้าน (NEDA) โดยมีสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้า (EXIM Bank) เป็นหน่วยงานหลักในการดำเนินการ

คำหลัก: นโยบายการลงทุน, โครงสร้างองค์กร, การส่งเสริมการลงทุน, การลงทุนทางตรงระหว่างประเทศขาออก

Abstract

Project code: RDG5810010

Project title: A study of comparative Outward Foreign Direct Investment (OFDI) policies and organization

Investigators: Chulalongkorn University, Faculty of Economics

Ph.D. Asst.Prof. Thanee Chaiwat

Ph.D. Asst.Prof. Kornkarun Cheewatrakoolpong

Email: Thanee.C@Chula.ac.th, Kornkarun.K@Chula.ac.th

Project period: 9 March 2015 to 8 March 2016

This research aims to design outward foreign direct investment (OFDI) policies and organization. It has applied the comparative aspect between current situation of Thailand and other role model countries to propose effective improvement for both investors and other private agencies.

The methods of this study compose of 2 parts; 1) Data collection, both secondary and primary data, 2) Data analysis, divided into 3 steps; analysis of OFDI policies and organizations of role model countries to identify the selective role models, analysis of Thai OFDI policies both policy demand and supply, and analysis of Thai OFDI organizations and 3) Policy recommendations

Results on OFDI policies can be proposed in 2 aspects; 1) Investment Facilitation Policies: Government should utilize the existing agreements more effectively to protect Thai outward investors and publicize to make more understanding. Also government with NEDA should consider OFDI aspects in their feasibility studies. 2) OFDI Support Policies: government should utilize tax incentive efficiently, provide more funds, either grant or joint venture, provide information and services, and offer investment insurance, especially for non-commercial risks.

Results on OFDI organization design found that Thai government had supported OFDI for Thai investors for a while. So there are some related organizations to this services. Since Thai bureaucratic structure is based on functional design, OFDI organizations should be a cooperation among related agencies; Board of Investment, Export-Import Bank, Department of International Trade Promotion and Neighboring Countries Economic Development Cooperation Agency.

Keywords: Investment Policies, Organizational Structure, Investment promotion, Outward foreign direct investment (OFDI)

บทสรุปผู้บริหาร

ประเทศไทยกำลังเผชิญกับการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างทางเศรษฐกิจ ทั้งปัจจัยภายในประเทศอันได้แก่ การขาดแคลนแรงงานในระดับปฏิบัติการ การมีนโยบายขึ้นค่าแรงอย่างรวดเร็วในช่วงที่ผ่านมา การเข้าสู่สังคมสูงวัย การขาดแคลนทรัพยากรที่จำเป็นต่อการผลิต และการเข้าสู่ประเทศที่มีระดับรายได้ปานกลาง ซึ่งล้วนแต่ส่งผลให้ความสามารถในการแข่งขันด้านต้นทุนการผลิตลดลง (cost competitiveness) รวมถึงแรงผลักดันจากต่างประเทศที่มาจากนโยบายการเปิดเสรีของประเทศในแถบอนุภูมิภาคกลุ่มแม่น้ำโขงรวมถึงประเทศพม่า ที่มีความสามารถในการแข่งขันด้านต้นทุนการผลิตที่สูงกว่า การมีข้อตกลงความร่วมมือทางเศรษฐกิจและการลงทุนเป็นจำนวนมากระหว่างประเทศสมาชิกอาเซียน อนุภูมิภาคกลุ่มแม่น้ำโขง และประเทศในกลุ่มเอเชียตะวันออก ทั้งความเชื่อมโยงทางกายภาพและการปรับปรุงกฎระเบียบต่าง ๆ ที่ช่วยอำนวยความสะดวกในการค้าและการลงทุน รวมถึงการพัฒนาความเชื่อมโยงระหว่างประเทศในภูมิภาค ซึ่งทำให้เกิดการสร้างฐานการผลิตร่วมภายในภูมิภาคได้ง่ายยิ่งขึ้น จึงเป็นแรงผลักดันให้ประเทศไทยซึ่งเคยเป็นประเทศผู้รับทุนที่สำคัญในภูมิภาคอาเซียน ได้ก้าวเข้าสู่การเป็นประเทศผู้ลงทุน ซึ่งในปี พ.ศ. 2554 - 2555 (ค.ศ. 2011 - 2012) เป็นปีที่ประเทศไทยมีเงินลงทุนทางตรงระหว่างประเทศขาออกสูงกว่าขาเข้า

แม้ประเทศไทยจะเริ่มมีหน่วยงานที่ทำหน้าที่ส่งเสริมการออกไปลงทุน โดยการทำหน้าที่ของ BOI อย่างไรก็ตาม การส่งเสริมการลงทุนของหน่วยงานดังกล่าวยังคงจำกัดอยู่ที่การให้ข้อมูลแก่ผู้ลงทุน และยังคงขาดนโยบายในการส่งเสริมการลงทุน เช่น แรงจูงใจทางภาษีและมีใช้ภาษี ซึ่งทำให้นโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนของประเทศไทยยังอยู่ในระดับที่ต่ำกว่าประเทศอื่น ๆ เช่น ญี่ปุ่น สิงคโปร์ มาเลเซีย ฮองกง เป็นอย่างมาก อีกทั้งความเหมาะสมของหน่วยงานที่ทำหน้าที่ส่งเสริมการออกไปลงทุนยังเป็นอีกประเด็นที่มีความน่าสนใจเนื่องจากประเทศที่มีระดับการออกไปลงทุนที่สูงหลายประเทศมีหน่วยงานที่ทำหน้าที่ส่งเสริมการออกไปลงทุนเป็นการเฉพาะ เช่น ญี่ปุ่น สิงคโปร์ หรือบางประเทศจะให้ EXIM Bank เป็นผู้ทำหน้าที่ดังกล่าว เช่น มาเลเซีย ซึ่งแตกต่างจากกรณีของประเทศไทย

งานวิจัยชิ้นนี้ได้ทำการศึกษาถึงการออกแบบสถาบันที่ทำหน้าที่ส่งเสริมการออกไปลงทุนของประเทศไทย และนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนของประเทศไทย โดยจะพิจารณาจากตัวแบบในต่างประเทศที่เป็นต้นแบบและทำการเปรียบเทียบกับสถาบันและนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนของประเทศไทยในปัจจุบัน เพื่อทราบถึงแนวทางในการปรับปรุงสถาบันและนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนของประเทศไทย เพื่อพัฒนาประสิทธิภาพในการออกไปลงทุนของผู้ลงทุน อีกทั้งยังเป็นการกระตุ้นการออกไปลงทุนของภาคเอกชนเพื่อสอดคล้องกับโครงสร้างทางเศรษฐกิจของประเทศไทยที่เปลี่ยนแปลงไป

บทสรุปของผู้บริหารชิ้นนี้ทำการจำแนกเนื้อหาออกเป็น 2 ส่วนหลัก ๆ ได้แก่ บทสรุปทางด้านการออกแบบนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศ และบทสรุปทางด้านการออกแบบองค์กรส่งเสริมลงทุนทางตรงระหว่างประเทศขาออก

1. การออกแบบนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศ

1.1 นโยบายการอำนวยความสะดวกในการออกไปลงทุน

- i) การจัดทำข้อตกลงด้านการลงทุนแบบทวิภาคีและพหุภาคี

ในปัจจุบัน ประเทศไทยมีการจัดทำข้อตกลงด้านการลงทุนแบบทวิภาคีทั้งหมด 41 ประเทศ อีกทั้งยังมีข้อตกลงระดับพหุภาคีผ่าน ASEAN Comprehensive Investment Agreement (ACIA) แต่ยังคงขาดการใช้ประโยชน์และการประชาสัมพันธ์ให้ภาคเอกชนทราบถึงประโยชน์จากข้อตกลงด้านการลงทุนดังกล่าว ดังนั้น ทางภาครัฐจึงควรใช้ประโยชน์จากข้อตกลงด้านการลงทุนดังกล่าวเพื่อปกป้องนักลงทุนไทยที่ออกไปลงทุนในต่างประเทศ และประชาสัมพันธ์ให้นักลงทุนเข้าใจถึงข้อตกลงต่าง ๆ และประโยชน์จากการมีข้อตกลง

ii) การลงทุนโครงสร้างพื้นฐาน

ในปัจจุบัน ประเทศไทยมีการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานประเภทถนน ในประเทศที่เป็นผู้รับทุนเป้าหมายของไทย เช่น เมียนมาร์ ลาว ผ่านหน่วยงาน NEDA โดยการลงทุนดังกล่าวจะอยู่ในรูปของการให้เงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ และการให้เงินให้เปล่าบางส่วน อย่างไรก็ตาม รูปแบบการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานที่นอกเหนือจากถนน เช่น น้ำประปา ไฟฟ้า นิคมอุตสาหกรรม อาจมีประสิทธิภาพกว่าในการส่งเสริมการออกไปลงทุนของนักลงทุนไทย ดังนั้น ทาง NEDA จึงควรศึกษาถึงความคุ้มค่าของการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานประเภทต่าง ๆ ในพื้นที่ต่าง ๆ โดยเฉพาะในมิติของการส่งเสริมการออกไปลงทุนของนักลงทุนไทยให้มากขึ้น

1.2 นโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุน

i) แรงจูงใจทางด้านภาษี

1) ในส่วนของการลดหย่อนหรือยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล การใช้นโยบายดังกล่าวควรมีความระมัดระวังในมิติของผลกระทบด้านลบที่อาจเกิดขึ้นกับประเทศได้ ซึ่งต้องศึกษาถึงภาคธุรกิจหรือประเภทกิจกรรมที่เมื่อส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศแล้วไม่มีผลกระทบเชิงลบต่อประเทศก่อนที่จะใช้นโยบายดังกล่าว โดยการยกเว้นหรือลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลที่ใช้ในต่างประเทศหลายประเทศจะมีลักษณะของการระบุเงื่อนไข เช่น การจำกัดประเภทธุรกิจที่จะได้รับผลประโยชน์ทางภาษีไว้เฉพาะธุรกิจที่เป็นไปเพื่อประโยชน์ของประเทศ เช่น นวัตกรรม การแสวงหาทรัพยากรธรรมชาติที่ขาดแคลน พลังงานทางเลือก และการลงทุนที่ก่อให้เกิดการเรียนรู้เทคโนโลยี

2) การอนุญาตให้นำค่าใช้จ่ายบางรายการมาใช้ในการลดหย่อนภาษีมักมีความสำคัญในการลดความเสี่ยงของบริษัทที่ออกไปลงทุนในต่างประเทศ โดยเฉพาะ SMEs โดยค่าใช้จ่ายที่น่าจะอนุญาตให้ลดหย่อนประกอบไปด้วย ค่าใช้จ่ายในการศึกษาดูงานและศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนในต่างประเทศ ค่าใช้จ่ายในการออกงานแสดงสินค้าและประชาสัมพันธ์สินค้าในต่างประเทศ โดยอาจอนุญาตให้ SMEs สามารถนำค่าใช้จ่ายประเภทดังกล่าว มาหักรายจ่ายได้ 1.5 - 2 เท่า มากกว่ากรณีของบริษัทขนาดใหญ่

3) การยกเว้นภาษีจากกำไรจากการลงทุนในหุ้นหรือเงินปันผลของการลงทุนในต่างประเทศ โดยกรณีการลงทุนในต่างประเทศ และได้รับเงินปันผล หากเป็นไปตามเงื่อนไขจะได้รับยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลที่ได้รับมาเสียภาษีเงินได้ในประเทศไทย ซึ่งเงื่อนไขการถือหุ้นในบริษัทต่างประเทศ ที่ได้รับยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลมารวมคำนวณภาษีเงินได้ คือ (1) ผู้รับเงินปันผลเป็น บริษัทจำกัดที่ตั้งขึ้นตามกฎหมายไทย หรือบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ (2) ผู้จ่ายเงินปันผล ต้องจ่ายเงินปันผลจากกำไรสุทธิที่เสียภาษีเงินได้ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 15 (3) ผู้รับเงินปันผลถือหุ้นในบริษัทผู้จ่ายเงินปันผลไม่น้อยกว่า 6 เดือนจนถึงวันได้รับเงินปันผล และ (4) ผู้รับเงินปันผลถือหุ้นในบริษัทผู้จ่ายเงินปันผลไม่น้อยกว่าร้อยละ 25 อย่างไรก็ตาม มาตรการเหล่านี้ อาจถูกตีความได้ว่าเป็นเพียงการจัดอุปสรรคของการลงทุนต่างประเทศก็เป็นได้เช่นกัน ดังนั้น หาก

ต้องการให้เกิดการสนับสนุนที่เป็นรูปธรรมและชัดเจน น่าจะต้องขยายหรือเพิ่มเติมการลดหย่อนภาษีในอัตราที่สูงขึ้นกว่านี้

4) ประเทศไทยมีอนุสัญญาดังกล่าวอยู่แล้วกับคู่สัญญา 59 ประเทศ แต่ในปัจจุบันยังเกิดปัญหาสืบเนื่องมาจากการขาดอนุสัญญาภาษีซ้อนกับประเทศที่เป็นเป้าหมายในการออกไปลงทุนของนักลงทุนไทย บางประเทศ เช่น กัมพูชา เมียนมาร์ และอนุสัญญาภาษีซ้อนที่ทำกับบางประเทศ เช่น อินโดนีเซีย มีปัญหาที่เกิดจากขาดหน่วยงานสำคัญอย่าง EXIM Bank ในฐานะที่เป็นคู่สัญญา ดังนั้น ประเทศไทยจึงควรทำอนุสัญญาภาษีซ้อนเพิ่มเติมในครอบคลุมประเทศเป้าหมายในการออกไปลงทุนทั้งหมด โดยเฉพาะประเทศที่ BOI จัดอยู่ในกลุ่มที่ให้ความสำคัญเป็นอันดับ 1 และ 2 และปรับปรุงแก้ไขอนุสัญญาภาษีซ้อนเดิมให้รวมหน่วยงานสำคัญที่เกี่ยวข้องในฐานะคู่สัญญา

ii) ความช่วยเหลือทางด้านเงินทุน

1) การออกผลิตภัณฑ์เงินกู้เพื่อให้นักลงทุน โดยเฉพาะ SMEs สามารถเข้าถึงแหล่งเงินกู้ได้ โดยอาจมีรูปแบบของผลิตภัณฑ์เงินกู้ที่มีเงื่อนไขพิเศษ เช่น อัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ยของตลาด มีช่วงเวลาปลอดดอกเบี้ย หรือมีช่วงเวลาชำระคืนยาวกว่าปกติ โดยการให้ความช่วยเหลือทางด้านผลิตภัณฑ์เงินกู้เงื่อนไขพิเศษ ควรมีการระบุเฉพาะประเภทธุรกิจที่การออกไปลงทุนในต่างประเทศจะเป็นประโยชน์ต่อประเทศไทย ซึ่งอาจเป็นการระบุดสาหกรรม การลงทุนที่แสวงหาทรัพยากรที่ขาดแคลนในประเทศ การลงทุนที่ช่วยให้ประเทศได้เรียนรู้เทคโนโลยีและมีการสร้างนวัตกรรมใหม่ นอกจากนี้ ในกรณีของ SMEs ควรจะต้องคัดกรอง SMEs ที่มีความเข้มแข็งเพียงพอจะออกไปลงทุนในประเทศ ก่อนที่จะให้ความช่วยเหลือซึ่งอาจทำผ่านระบบการจัดทำเรตติ้ง

2) การร่วมลงทุนโดยรัฐ (equity participation) ในการออกไปลงทุนในกิจกรรมเชิงยุทธศาสตร์ที่มีความสำคัญมากต่อประเทศ แต่อาจมีความเสี่ยงในการลงทุนสูง แต่การร่วมลงทุนควรมีการคัดเลือกโครงการเป็นอย่างดีและให้ความช่วยเหลือเฉพาะโครงการเชิงยุทธศาสตร์ของประเทศ และไม่ควรร่วมลงทุนเกินกว่าร้อยละ 50

3) การอุดหนุนค่าใช้จ่ายบางรายการ เช่น การสำรวจตลาด การศึกษาความเป็นไปได้ การออกงานแสดงสินค้า โดยเป็นการอุดหนุนเพียงบางส่วน และจำกัดวงเงินที่อุดหนุนต่อปี โดยอาจมีการให้ความช่วยเหลือ SMEs สูงกว่าธุรกิจขนาดใหญ่ แต่จำกัดเฉพาะ SMEs ที่มีศักยภาพเพียงพอที่จะออกไปลงทุนได้

iii) ความช่วยเหลือทางด้านข้อมูลและบริการสนับสนุน

1) การจัดหน้าที่หน่วยงานที่ให้บริการข้อมูลในการออกไปลงทุนในต่างประเทศไม่ให้ทับซ้อนกัน และมีการรวมศูนย์ข้อมูล โดยอาจอยู่ในรูปแบบของ one-stop service ที่ให้หน่วยงานใดหน่วยงานหนึ่งรับเป็นประตูที่จะให้ผู้ประกอบการเข้ามาติดต่อ การแนะนำต่อไปยังหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และรวมศูนย์ข้อมูลออนไลน์

2) การเพิ่มเติมข้อมูลเชิงลึก อันประกอบไปด้วย ข้อมูลวิจัยการตลาดเฉพาะรายภาคธุรกิจ ข้อมูลทางด้านกฎหมายการค้าและการลงทุนเชิงลึก พื้นที่เป้าหมายในการลงทุนของแต่ละประเภทธุรกิจบริษัทที่มีศักยภาพจะเป็นพันธมิตรทางธุรกิจหรืออยู่ในห่วงโซ่อุปทานร่วมกันได้ รวมถึงสถาบันการเงินในประเทศและประเทศที่จะเข้าไปลงทุนที่สามารถดำเนินธุรกรรมทางการเงินระหว่างประเทศรวมถึงให้ความช่วยเหลือด้านแหล่งเงินทุนได้ โดยอาจมีการจัดจ้างที่ปรึกษาเอกชนเป็นคนทำหน้าที่ให้ข้อมูลแทน

3) สร้างเครือข่ายพันธมิตรธุรกิจในแต่ละภาคธุรกิจที่มีศักยภาพจะออกไปลงทุนและประเทศเป้าหมายที่จะเข้าไปลงทุน โดยเครือข่ายพันธมิตรธุรกิจอาจอยู่ในรูปแบบของการช่วยจัดคัสเตอร์ให้กับผู้ประกอบการไทยที่จะออกไปลงทุน รวมถึงการแนะนำพันธมิตรธุรกิจ (business partner) ในประเทศผู้รับทุน

4) ใช้ระบบพี่เลี้ยงหรือที่ปรึกษาการลงทุน โดยจัดจ้างนักลงทุนไทยที่ลงทุนหรือเคยลงทุนในประเทศกลุ่มเป้าหมายและประสบความสำเร็จให้ช่วยแบ่งปันประสบการณ์และข้อมูลการลงทุนให้กับนักลงทุนรายใหม่

5) การให้ความช่วยเหลือพื้นที่สำนักงานสำหรับธุรกิจ SMEs ในช่วงแรกที่เข้าไปลงทุน เฉพาะธุรกิจที่มีศักยภาพพอและเป็นธุรกิจที่เป็นยุทธศาสตร์เป้าหมายของประเทศ

iv) การประกัน

แม้ว่าประเทศไทยจะมีผลิตภัณฑ์ประกันความเสี่ยงทางการเมืองจากการออกไปลงทุนในต่างประเทศผ่านผลิตภัณฑ์ของ EXIM Bank แต่เป็นการคิดค่าเบี้ยประกันในอัตราตลาด ซึ่งทำให้ธุรกิจหลายแห่งไม่สามารถซื้อผลิตภัณฑ์ดังกล่าวได้ ดังนั้นรัฐบาลอาจมีมาตรการในการอุดหนุนค่าเบี้ยประกันความเสี่ยงที่ไม่ใช่ความเสี่ยงทางธุรกิจบางส่วน โดยเฉพาะธุรกิจที่มีความอ่อนไหวต่อความเสี่ยงทางการเมืองสูง และเป็นธุรกิจตามเป้าหมายเชิงยุทธศาสตร์ของประเทศ

ตารางที่ 1: ข้อเสนอแนะนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศ และหน่วยงานที่รับผิดชอบ

ประเภทของนโยบาย	นโยบายที่เสนอแนะ	หน่วยงานที่ทำหน้าที่รับผิดชอบ
การจัดทำข้อตกลงด้านการลงทุนแบบทวิภาคีและพหุภาคี	พยายามใช้ประโยชน์จากข้อตกลงที่มีอยู่ในการคุ้มครองนักลงทุนไทยและประชาสัมพันธ์ให้นักลงทุนไทยทราบถึงข้อตกลงต่าง ๆ ที่ประเทศไทยมี และการใช้ประโยชน์จากข้อตกลง	
การลงทุนในโครงสร้างพื้นฐาน	เลือกประเภทโครงสร้างพื้นฐานและพื้นที่ลงทุนให้เป็นประโยชน์ต่อยุทธศาสตร์การลงทุนในต่างประเทศของประเทศไทยและนักลงทุนไทย	
แรงจูงใจทางด้านภาษี	การลดหย่อนหรือยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลของกิจการที่ออกไปลงทุนในต่างประเทศ โดยระบุประเภทกิจการที่เป็นประโยชน์ต่อประเทศไทย	
	การอนุญาตให้นำค่าใช้จ่ายบางรายการที่เกี่ยวกับการศึกษาความเป็นไปได้และการสำรวจตลาดมาใช้ในการลดหย่อนภาษีได้ 1.5-2 เท่า	กรมสรรพากร และ BOI
	การยกเว้นภาษีจากกำไรจากการลงทุนในหุ้นหรือเงินปันผลของการลงทุนในต่างประเทศ	กรมสรรพากร
	การปรับปรุงอนุสัญญาภาษีซ้อนให้ครบทุกประเทศเป้าหมายในการออกไปลงทุนและครอบคลุมหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง	กรมสรรพากร
ความช่วยเหลือทางการเงิน	การออกแบบผลิตภัณฑ์เงินกู้ที่มีเงื่อนไขพิเศษ เช่น อัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ยตลาด มีช่วงเวลาลดดอกเบี้ย โดยให้เฉพาะธุรกิจที่เป็นประโยชน์กับประเทศหรือสอดคล้องกับเป้าหมายเชิงยุทธศาสตร์ของประเทศ	สสว. และ ธพ.
	การร่วมลงทุน (equity participation) โดยจำกัดเฉพาะธุรกิจที่มีความสำคัญกับประเทศและมีความเสี่ยงในการลงทุนสูง	ธพ.
	การอุดหนุนค่าใช้จ่ายบางรายการที่เกี่ยวข้องกับการสำรวจตลาดและการศึกษาความเป็นไปได้เพียงบางส่วน และจำกัดวงเงินที่อุดหนุนต่อปี	สสว. และ SME Bank

ตารางที่ 1: ข้อเสนอแนะนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศ และหน่วยงานที่รับผิดชอบ (ต่อ)

ประเภทของนโยบาย	นโยบายที่เสนอแนะ	หน่วยงานที่ทำหน้าที่รับผิดชอบ
ความช่วยเหลือทางด้านข้อมูล	การจัดหน้าที่หน่วยงานที่ให้บริการข้อมูลในการออกไปลงทุนในต่างประเทศไม่ให้ทับซ้อนกันในรูปแบบของ one-stop service และการรวมศูนย์ข้อมูลออนไลน์	BOI
	การเพิ่มเติมข้อมูลเชิงลึก เช่น ข้อมูลวิจัยการตลาดเฉพาะรายภาคธุรกิจ พื้นที่เป้าหมายในการลงทุนข้อมูลทางด้านกฎหมายการค้าและการลงทุนเชิงลึก โดยอาจจัดจ้างที่ปรึกษาเอกชนมาเป็นผู้ให้ข้อมูล	BOI กพ. และ กอ.
	สร้างเครือข่ายพันธมิตรธุรกิจในแต่ละภาคธุรกิจในรูปแบบของการช่วยจัดคัสเตอร์ให้กับผู้ประกอบการไทยที่จะออกไปลงทุน รวมถึงการแนะนำพันธมิตรธุรกิจ ในประเทศผู้รับทุน	BOI หกค. และ สอท.
	การจัดพื้นที่สำนักงานในกับนักลงทุนประเภท SMEs ในช่วงแรกๆ ที่ออกไปลงทุนเฉพาะธุรกิจที่มีความสำคัญเชิงยุทธศาสตร์ต่อประเทศ	
	ใช้ระบบพี่เลี้ยงหรือที่ปรึกษาการลงทุนจากผู้ที่เคยมีประสบการณ์ลงทุนและประสบความสำเร็จในประเทศดังกล่าว	หกค. และ สอท.
การประกัน	อุดหนุนค่าเบี้ยประกันความเสี่ยงทางการเมืองหรือความเสี่ยงที่มีใช้ความเสี่ยงทางการค้าสำหรับธุรกิจที่มีความสำคัญเชิงยุทธศาสตร์และมีความอ่อนไหวต่อความเสี่ยงทางการเมืองค่อนข้างสูง	BOI และ สพพ.

2. การออกแบบองค์กรส่งเสริมลงทุนทางตรงระหว่างประเทศขาออก

ตามนิยามแล้ว UNCTAD (1999) ให้ความหมายของ “องค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออก” (Outward Investment Agencies and Institutions: OIAs) ว่าเป็น “สถาบันที่มีหน้าที่หลักในการสนับสนุนและอำนวยความสะดวกในการลงทุนต่างประเทศ โดยใช้มาตรการส่งเสริมการลงทุนขาออกเป็นการเฉพาะเพื่อให้เกิดผลสำเร็จ”

ในส่วนของการศึกษาองค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกของประเทศต้นแบบจำนวน 7 ประเทศ ได้แก่ ญี่ปุ่น ไต้หวัน เกาหลีใต้ มาเลเซีย สิงคโปร์ สวีเดน และเยอรมนี ซึ่งเป็นประเทศที่มีมูลค่าการออกไปลงทุนต่างประเทศค่อนข้างสูง และน่าจะนับได้ว่าประสบความสำเร็จค่อนข้างมาก จะกล่าวถึงประเด็นหลัก ๆ ได้แก่ ประเภทขององค์กร หน้าที่ โครงสร้างองค์กร การกระจายของตัวแทน และที่มาของงบประมาณ

ตารางที่ II: สรุปเปรียบเทียบองค์การส่งเสริมการลงทุนของประเทศไทยต้นแบบจำนวน 7 ประเทศ

ประเทศ	องค์กร	ประเภทขององค์กร	หน้าที่	โครงสร้างองค์กร	การกระจายของตัวแทน	ที่มาของงบประมาณ
ญี่ปุ่น	JICA (Japan International Cooperation Agency)	OIAs	“เพื่อสร้างความร่วมมือระหว่างประเทศไปพร้อม ๆ กับการสร้างการพัฒนาาร่วมกันของเศรษฐกิจญี่ปุ่นและเศรษฐกิจโลก โดยการพัฒนาสนับสนุนการพัฒนาการฟื้นฟู การฟื้นฟู หรือความมีเสถียรภาพทางเศรษฐกิจและสังคมของพื้นที่ของการพัฒนา”	แบ่งตามหน้าที่ (function) และตามพื้นที่ (area)	สาขาในประเทศ: 16 สำนักงาน สาขาต่างประเทศ: 97 สำนักงาน	ร้อยละ 99 มาจากรัฐบาล และร้อยละ 70 นำไปใช้ในการปล่อยกู้
	JBIC (Japan Bank for International Cooperation)	DFIs	พันธกิจการบริหารดำเนินงานทางการเงินในสี่ด้าน ได้แก่ (1) สนับสนุนการพัฒนาในต่างประเทศและรักษาทรัพยากรที่สำคัญของประเทศไทย (2) รักษาและพัฒนาศักยภาพการแข่งขันระหว่างประเทศของอุตสาหกรรมญี่ปุ่น (3) ส่งเสริมธุรกิจต่างประเทศที่มีวัตถุประสงค์เพื่อการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติในระดับโลก เช่น การป้องกันภาวะโลกร้อน (4) ป้องกันภาวะการแทรกแซงระบบการเงินระหว่างประเทศ หรือมาตรการที่ก่อให้เกิดความเสียหายจากการแทรกแซง	แบ่งตามประเภทของอุตสาหกรรมที่จะได้รับสินเชื่อหรือมีความเกี่ยวข้องกับสินเชื่อนี้เป็นหลัก ได้แก่ ฝ่ายพลังงานและทรัพยากรธรรมชาติ ฝ่ายโครงสร้างพื้นฐาน และสิ่งแวดล้อม และฝ่ายอุตสาหกรรม	สาขาในประเทศ: 2 สำนักงาน สาขาต่างประเทศ: 21 สำนักงาน	งบประมาณมาจากรัฐบาล โดยให้กู้ยืมส่วนใหญ่กับภาคอุตสาหกรรมของญี่ปุ่น
	JETRO (Japan External Trade Organization)	OIAs	ให้การสนับสนุนการส่งออกไปยังประเทศต่าง ๆ ด้วยการสร้างสถานภาพผู้ส่งออกในตลาดโลกและการเปลี่ยนดุลการค้าจากที่ขาดดุลเป็นเกินดุลการค้า รวมไปถึงการผลักดันความเข้าใจร่วมกันระหว่างคู่ค้า การส่งเสริมการนำเข้า การติดต่อประสานงานระหว่างธุรกิจในประเทศญี่ปุ่นและคู่ค้าในต่างประเทศ	แบ่งตามพื้นที่	สาขาในประเทศ: 40 สำนักงาน สาขาต่างประเทศ: 73 สำนักงาน	ได้รับงบประมาณเบื้องต้นจากรัฐบาล และสามารถขอจัดสรรเพิ่มเติมได้
	NEXI (Nippon Export and Investment Insurance)	IGSs	เพื่อการสร้างหลักประกันการคุ้มครองความเสี่ยงทางธุรกิจที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิภาพที่เชื่อถือได้ ที่จะช่วยเพิ่มธุรกรรมจากต่างประเทศ และช่วยให้ความคุ้มครองธุรกิจในส่วนที่ประกันเชิงพาณิชย์ (commercial insurance) ครอบคลุมไม่สมบูรณ์	แบ่งตามกระบวนการอนุมัติบริการประกัน	สาขาในประเทศ: 2 สำนักงาน สาขาต่างประเทศ: 3 สำนักงาน	งบประมาณจากกระทรวงเศรษฐกิจ การค้า และอุตสาหกรรม (the Ministry of Economy, Trade and Industry: METI)

ตารางที่ II: สรุปเปรียบเทียบองค์การส่งเสริมการลงทุนของประเทศต้นแบบจำนวน 7 ประเทศ (ต่อ)

ประเทศ	องค์กร	ประเภทขององค์กร	หน้าที่	โครงสร้างองค์กร	การกระจายของตัวแทน	ที่มาของงบประมาณ
เขตปกครองพิเศษ ไต้หวัน	Export-Import Bank of the Republic of China	DFIs + IGSS	“การอำนวยความสะดวกทางการค้าเพื่อการส่งออก และการนำเข้าของไต้หวันผ่านการให้ความเชื่อมั่นโดยการรับประกันการส่งออก (Export Credit Insurance) การให้ยืมสิ่งอำนวยความสะดวกในด้านต่างๆ ตลอดจนความช่วยเหลือที่หลากหลายทางด้านการเงิน”	แบบหลายชั้น (Multi-Layer) โดยชั้นแรก จำแนกตามบริการของธนาคารที่ดำเนินการ และชั้นที่สองจำแนกตามหน้าที่ในการดำเนินการ	มีเพียงสำนักงานเดียวในประเทศ	มาจากรัฐบาลทั้งหมด
	Department of Investment Services; DOIS	OIAs	ส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศในไต้หวัน สนับสนุนธุรกิจของไต้หวันให้กลับการลงทุนในไต้หวัน แนะนำแนวทางในการออกไปลงทุนในต่างประเทศ สำหรับผู้ประกอบการภายในประเทศ และรับสมัครชาวต่างชาติที่มีความสามารถเข้ามาทำงาน	แบ่งตามพื้นที่	สาขาในประเทศ: 1 สำนักงาน สาขาต่างประเทศ: 4 สำนักงาน	เป็นหน่วยงานหนึ่งในกระทรวงเศรษฐกิจ จึงใช้งบประมาณรัฐบาลทั้งหมด
เกาหลีใต้	Korea Trade - Investment Promotion Agency; KOTRA	OIAs + DFIs	“การสร้างการพัฒนาเศรษฐกิจแห่งชาติด้วยการแสดงบทบาทในการสนับสนุนการค้า การลงทุน ระหว่างธุรกิจภายในและภายนอกประเทศ และให้การสนับสนุนด้านความร่วมมือในอุตสาหกรรมเทคโนโลยี”	มีความซับซ้อน โดยแบ่งตามภารกิจเป็นหลัก	สาขาในประเทศ: 5 สำนักงาน สาขาต่างประเทศ: 125 สำนักงาน	มาจากรัฐบาลทั้งหมด
มาเลเซีย	Malaysian Investment Development Authority (MIDA)	OIAs + DFIs	“การสร้างความสำเร็จขึ้นในการเข้าสู่เป้าหมาย การพัฒนาเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจและพยายามยกระดับสถานภาพให้เป็นประเทศที่พัฒนาแล้วภายในปี พ.ศ. 2563”	แบ่งตามหน้าที่ (function)	สาขาในประเทศ: 12 สำนักงาน สาขาต่างประเทศ: 24 สำนักงาน	มาจากรัฐบาล แต่เปิดโอกาสให้ภาคเอกชนเข้ามามีส่วนร่วมได้
	Malaysian External Trade Development Corporation (MATRADE)	OIAs + DFIs	“สร้างจุดยืนให้มาเลเซียมีศักยภาพในการแข่งขันทางการค้าในระดับสากล”	แบ่งตามภารกิจในการดำเนินการ	สาขาในประเทศ: 5 สำนักงาน สาขาต่างประเทศ: 40 สำนักงาน	มาจากรัฐบาลทั้งหมด

ตารางที่ II: สรุปเปรียบเทียบองค์การส่งเสริมการลงทุนของประเทศต้นแบบจำนวน 7 ประเทศ (ต่อ)

ประเทศ	องค์กร	ประเภทขององค์กร	หน้าที่	โครงสร้างองค์กร	การกระจายของตัวแทน	ที่มาของงบประมาณ
มาเลเซีย	Malaysia South-South Association, MASSA	OIAs	การขับเคลื่อนองค์ความรู้ในระบบเศรษฐกิจโลก ด้วยประสิทธิภาพและความเชี่ยวชาญของ MASSA ทางการพัฒนาธุรกิจ (business diplomacy) ปัจจัยทุนทางองค์ความรู้ (intellectual capital) และความร่วมมือเชิงพหุภาคี (bilateral cooperation) เป็นส่วนที่สำคัญในการช่วยให้สมาชิกในกลุ่มได้รับประโยชน์ทางโอกาสในการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศทางซีโกได้	องค์กรมีความบูรณาการค่อนข้างสูงและมีอำนาจเบ็ดเสร็จเด็ดขาด ตัวองค์กรจึงมีเพียงตัวคณะกรรมการผู้ตัดสินใจเท่านั้น	มีเพียงสำนักงานเดียวในประเทศ	รัฐบาลให้การสนับสนุนหลักในช่วงเริ่มต้น
สิงคโปร์	The Singapore Economic Development Board, EDB	OIAs + DFIs + IGSS	“การสร้างสรรค์การเติบโตทางธุรกิจที่ยั่งยืนให้กับประเทศด้วยพลังทางธุรกิจและโอกาสที่ดีในอาเซียน”	องค์กรมีความครบวงจรและทำหน้าที่หลักในการส่งเสริมการลงทุน โดยแยกหน่วยตรวจสอบและหน่วย R&D ออกมาต่างหากจากหน่วยปฏิบัติการ ขณะที่หน่วยในการปฏิบัติการมีการจำแนกหน่วยที่ดูแลทางด้านผู้บริหาร วิศวกรรม การผลิต การขนส่ง และพื้นที่	สาขาในประเทศ: 1 สำนักงาน สาขาต่างประเทศ: 22 สำนักงาน	มาจากรัฐบาลทั้งหมด
	International Enterprise (IE)	OIAs + DFIs + IGSS	ขับเคลื่อนเศรษฐกิจภายนอกประเทศสิงคโปร์ ด้วยการสร้างธุรกิจที่มีศักยภาพการแข่งขันในระดับสากล (Globally Competitive Companies; GCCs) และการเป็นผู้นำการค้าในระดับโลก เพื่อมุ่งสู่การเป็นศูนย์กลางทางธุรกิจของโลก	แบ่งตามภารกิจในการดำเนินงานและตามพื้นที่การค้าเงินงานและตามพื้นที่	สาขาในประเทศ: 1 สำนักงาน สาขาในต่างประเทศ: 40 สำนักงาน	มาจากรัฐบาล ทั้งหมด เนื่องจากดำเนินงานภายใต้อำนาจกระทรวงการค้าและอุตสาหกรรมแห่งสิงคโปร์
สวีเดน	Swedfund	OIAs + DFIs	เพื่อสร้างความร่วมมือในการสร้างสรรค์สภาพแวดล้อมที่ช่วยส่งเสริมกลุ่มคนจนให้สามารถยกระดับคุณภาพชีวิตของตนเองได้	แบ่งตามหน้าที่ (function)	มีเพียงสำนักงานเดียวในประเทศ	มาจากรัฐบาลทั้งหมด

ตารางที่ II: สรุปเปรียบเทียบองค์การส่งเสริมการลงทุนของประเทศต้นแบบจำนวน 7 ประเทศ (ต่อ)

ประเทศ	องค์กร	ประเภทขององค์กร	หน้าที่	โครงสร้างองค์กร	การกระจายของตัวแทน	ที่มาของงบประมาณ
เยอรมนี	Germany Trade & Investment; GTAI (Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH)	OIAs	การเป็นแหล่งข้อมูลที่มีความครอบคลุมและน่าเชื่อถือ ซึ่งมีสำคัญในการช่วยสนับสนุนศักยภาพในการแข่งขันทางการค้าให้แก่ผู้ทำธุรกิจทั้งในและต่างประเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพ	แบ่งตามหน้าที่ (function) และตามพื้นที่ (area)	สาขาในประเทศ: 2 สำนักงาน สาขาต่างประเทศ: 50 สำนักงาน	มาจากภาครัฐ
	KfW Bankengruppe	DFIs	ส่งเสริมและให้การสนับสนุนการพัฒนาความคิดที่ก้าวหน้าอย่างต่อเนื่องทั้งภายในประเทศ ในทวีปยุโรปและในระดับโลก	แบ่งตามหน้าที่ (function)	สาขาในประเทศ: 3 สำนักงาน สาขาต่างประเทศ: 81 สำนักงาน	มาจากภาครัฐ
	DEG : German Association for Economic Cooperation	DFIs	การส่งเสริมธุรกิจในช่วงเริ่มต้นให้แก่ประเทศที่กำลังพัฒนาและในประเทศที่มีตลาดเกิดใหม่ ด้วยการสนับสนุนเงินทุนเพื่อการเติบโตที่ยั่งยืน และการพัฒนาเงื่อนไขของการมีคุณภาพชีวิตที่ดีของประชาชนในท้องถิ่น	แบ่งตามหน้าที่ (function)	มีเพียงสำนักงานเดียวในประเทศ	มาจาก KfW ทั้งหมด
	The Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH	OIAs + DFIs	ให้บริการทางธุรกิจระหว่างประเทศ (International Services; IS) และสร้างความร่วมมือทางภาคเศรษฐกิจระหว่างภาครัฐและภาคเอกชน (Public Private Partnership; PPP) โดยการค้าเป็นกิจกรรมในประเทศคู่ค้า และมุ่งเน้นการพัฒนาเพื่อ	แบ่งตามหน้าที่ในระดับ Corporate Level & Units และแบ่งตามภารกิจในการดำเนินงานในระดับกรม (Departments)	สาขาในประเทศ: 19 สำนักงาน สาขาในต่างประเทศ: 90 สำนักงาน	มาจากรัฐบาล แต่เปิดโอกาสให้ภาคเอกชนเข้ามามีส่วนร่วมได้
			ความยั่งยืนในการบริหารจัดการทรัพยากร			

สำหรับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการดำเนินองค์การส่งเสริมการลงทุนขาออกของประเทศไทย ประกอบด้วย 4 หน่วยงาน ได้แก่

1. ต้นทางที่มาจาก Trade Promotion Organization (TPO) หากเปรียบเทียบกับประเทศไทย TPO ในกรณีนี้ น่าจะเทียบได้กับกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งการเริ่มจากต้นทางนี้ จะมีความได้เปรียบที่ TPO ของแต่ละประเทศมักจะมีเครือข่ายของตนเองกระจายตัวอยู่ตามประเทศต่างๆ ทำให้การเข้าถึงข้อมูลเชิงลึกของแต่ละประเทศ และแนวทางการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจทำได้ง่ายขึ้น

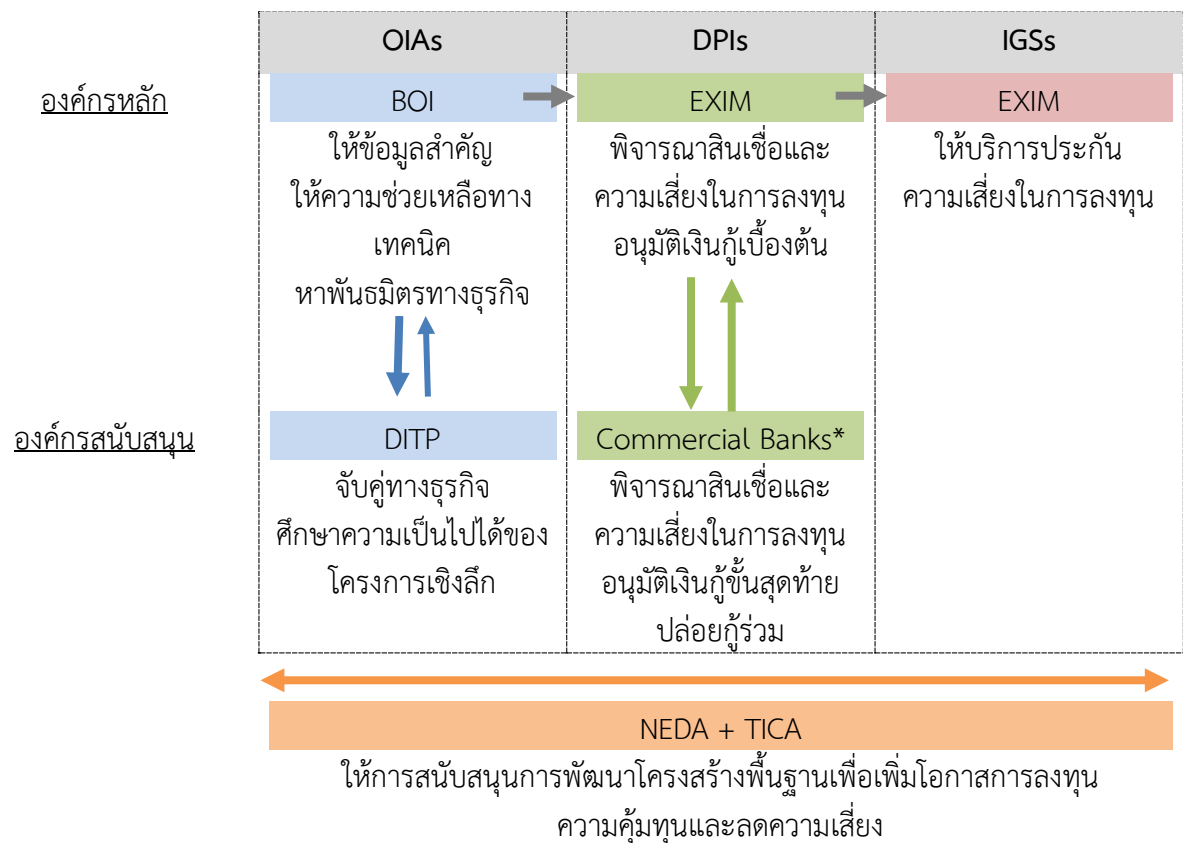
2. ต้นทางที่มาจาก EXIM Bank หรือธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้า ต้นทางจาก EXIM Bank จะช่วยให้หน่วยงานของรัฐมีข้อมูลพื้นฐานทางการเงินที่ EXIM Bank มีประสบการณ์อยู่แล้ว รวมทั้งในการลงทุนขาออก หากมีการขอสินเชื่อ EXIM Bank น่าจะทำได้ดีกว่าหน่วยงานอื่น และจะทำให้ EXIM Bank มีส่วนร่วมในการรับผิดชอบทางการเงินกับการส่งเสริมการลงทุนขาออกด้วย เช่น หาก EXIM Bank ให้การสนับสนุนอย่างไม่มีประสิทธิภาพก็จะกลายเป็นหนี้เสียของตนเองด้วยเช่นกัน

3. ต้นทางที่มาจากหน่วยงานส่งเสริมการลงทุน (Investment Promotion Agency) ในประเทศไทยอาจเทียบได้กับสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (Board of Investment: BOI) เนื่องจาก BOI ในประเทศหนึ่ง ๆ จะมีความเชื่อมโยงกับ BOI ของประเทศอื่น ๆ อยู่แล้ว ทำให้การเข้าถึงข้อมูลเชิงพื้นที่ของแต่ละประเทศ รวมทั้งสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ ที่พึงได้รับของบริษัทที่จะออกไปลงทุนทำได้ง่ายขึ้น เพราะสามารถเชื่อมโยงให้เกิดการติดต่อกันโดยตรงระหว่างหน่วยงานส่งเสริมการลงทุนของประเทศนั้น ๆ กับบริษัทของไทยได้

4. ต้นทางที่มาจาก Infrastructure Fund หน่วยงานในกลุ่มนี้เทียบได้กับสำนักงานความร่วมมือพัฒนาเศรษฐกิจกับประเทศเพื่อนบ้าน (Neighbouring Countries Economic Development Cooperation Agency: NEDA) โดยหลักการของหน่วยงานในกลุ่มนี้คือพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานไปพร้อม ๆ กับการส่งเสริมการลงทุนขาออกของประเทศ เพื่อให้ผลประโยชน์ของทั้งสองประเทศมีความสอดคล้องกันและไม่ก่อให้เกิดความขัดแย้งในระยะยาว

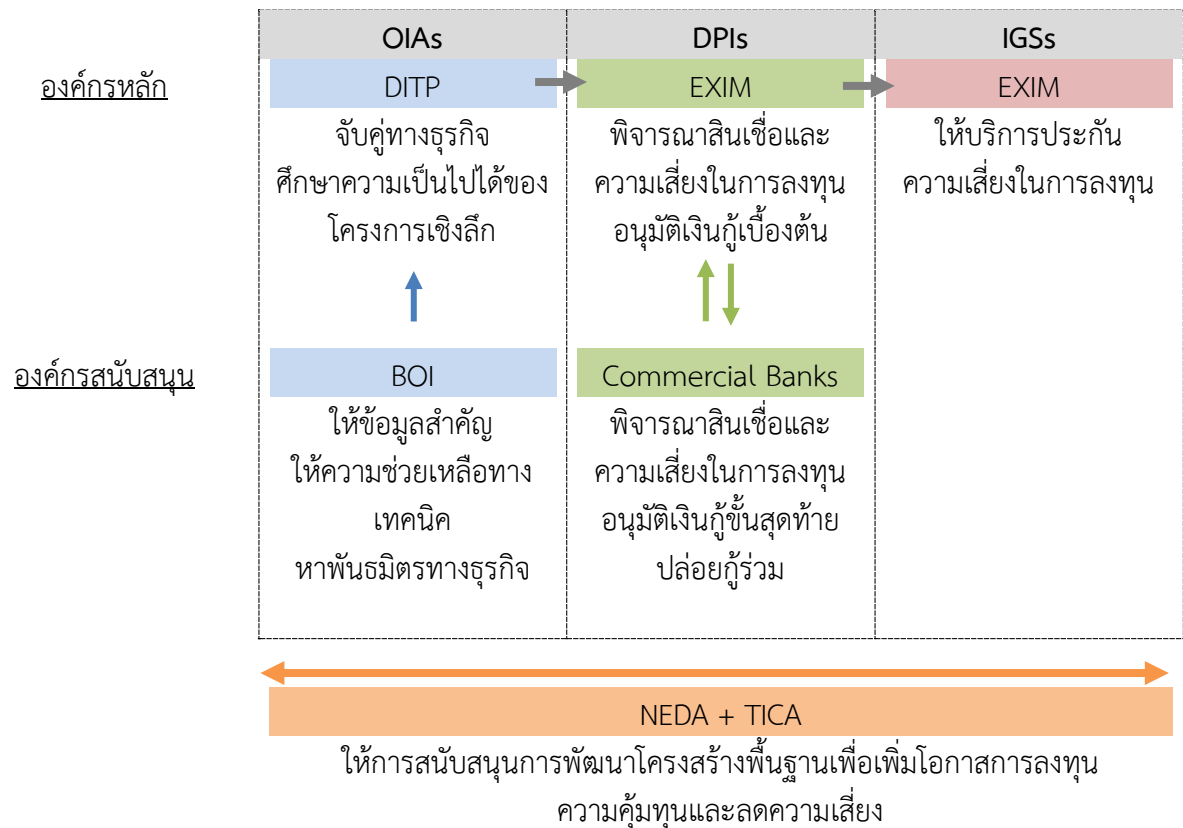
รูปแบบองค์กรที่เหมาะสมจึงควรเป็นการทำงานร่วมกันระหว่างองค์กรต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งได้แก่ สำนักงานส่งเสริมการค้า (DITP) สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้า (EXIM Bank) และสำนักงานความร่วมมือพัฒนาเศรษฐกิจกับประเทศเพื่อนบ้าน (NEDA) โดยมีรายละเอียดตามภาพที่ I และ II

ภาพที่ 1: กระบวนการแบ่งงานกันทำขององค์กรที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการลงทุนขาออก โดยมี BOI และ EXIM Bank เป็นองค์กรหลัก



* Commercial Banks ทำหน้าที่เป็นผู้กำกับดูแลและตรวจสอบให้ระบบมีประสิทธิภาพ โดยถือได้ว่าเป็นการกำกับดูแลผ่านตลาด

ภาพที่ II: กระบวนการแบ่งงานกันทำขององค์กรที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการลงทุนขาออก โดยมี DITP และ EXIM Bank เป็นหน่วยงานหลัก



* Commercial Banks ทำหน้าที่เป็นผู้กำกับดูแลและตรวจสอบให้ระบบมีประสิทธิภาพ โดยถือได้ว่าเป็นการกำกับดูแลผ่านตลาด

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ.....	I
Abstract.....	III
บทสรุปผู้บริหาร.....	V
สารบัญ.....	XVII
สารบัญตาราง.....	XXI
สารบัญภาพ.....	XXIII
บทที่ 1 บทนำ.....	1
1.1 ที่มาและความสำคัญ.....	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	3
1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	3
1.4 วิธีการศึกษา.....	3
1.4.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	4
1.4.2 การวิเคราะห์ข้อมูล.....	4
1.4.3 การจัดทำข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย.....	9
บทที่ 2 วรรณกรรมปริทัศน์.....	10
2.1 วรรณกรรมปริทัศน์ที่เกี่ยวข้องกับการออกไปลงทุนในต่างประเทศในทางทฤษฎี.....	10
2.1.1 การออกไปลงทุนในต่างประเทศทางทฤษฎี.....	10
2.1.2 ผลของนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนที่มีต่อการออกไปลงทุน.....	12
2.2 วรรณกรรมปริทัศน์ที่เกี่ยวข้องกับวรรณกรรมปริทัศน์ที่เกี่ยวข้องกับการออกไปลงทุนในต่างประเทศในเชิงประจักษ์.....	13
2.2.1 ปัจจัยที่กำหนดการออกไปลงทุนในต่างประเทศโดยเฉพาะกรณีของประเทศในภูมิภาคเอเชียในงานศึกษาเชิงประจักษ์.....	13
2.2.2 ผลของนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนที่มีต่อการออกไปลงทุนในต่างประเทศในงานศึกษาเชิงประจักษ์.....	14
2.3 วรรณกรรมปริทัศน์ด้านการออกแบบนโยบายเพื่อสนับสนุนการออกไปลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ.....	14
2.3.1 สาเหตุที่ต้องมีนโยบายสร้างความเป็นสากล.....	15
2.3.2 วรรณกรรมปริทัศน์ในเรื่องนโยบายการออกสู่ความเป็นสากล.....	16

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 3 การวิเคราะห์ด้านอุปสงค์ของนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนของประเทศไทย	25
3.1 ปัจจัยที่ส่งผลให้ผู้ประกอบการไทยออกไปลงทุนในต่างประเทศ	25
3.1.1 ปัจจัยดึงดูด (pull factors)	25
3.1.2 ปัจจัยผลักดัน (push factors)	26
3.2 ปัญหาและอุปสรรคที่ผู้ประกอบการไทยเผชิญในออกไปลงทุนในต่างประเทศ	28
3.3 ความช่วยเหลือที่ภาคเอกชนไทยต้องการจากภาครัฐในด้านนโยบาย	29
3.3.1 บริการด้านข้อมูลและบริการสนับสนุน	29
3.3.2 แรงจูงใจทางด้านภาษี	30
3.3.3 แรงจูงใจทางการเงิน	30
3.3.4 การประกัน	30
3.3.5 นโยบายในการอำนวยความสะดวกการลงทุน	30
บทที่ 4 นโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนของประเทศไทยแบบ	32
4.1 นโยบายการส่งเสริมการลงทุนทางตรงระหว่างประเทศขาออก	32
4.2 นโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศของประเทศสิงคโปร์	35
4.2.1 Regionalization 2000	36
4.2.2 International Enterprise Singapore (IE)	38
4.3 นโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศของประเทศญี่ปุ่น	41
4.3.1 นโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศของญี่ปุ่นในระดับรัฐต่อรัฐ	43
4.3.2 นโยบายการส่งเสริมการลงทุนที่ให้กับภาคเอกชนภายในประเทศ	45
4.4 นโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศของประเทศไต้หวัน	47
4.4.1 นโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศของไต้หวันในระดับรัฐต่อรัฐ	49
4.4.2 นโยบายการส่งเสริมการลงทุนที่ให้กับภาคเอกชนภายในประเทศ	49
4.5 นโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศของประเทศเยอรมัน	50
4.5.1 นโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศของเยอรมันในระดับรัฐต่อรัฐ	51
4.5.2 นโยบายการส่งเสริมการลงทุนที่ให้กับภาคเอกชนภายในประเทศ	51
4.6 นโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศของประเทศเบลเยียม	53
4.6.1 นโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศของเบลเยียมในระดับรัฐต่อรัฐ	54

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4.6.2 นโยบายการส่งเสริมการลงทุนที่ให้กับภาคเอกชนภายในประเทศ.....	55
4.7 นโยบายการส่งเสริมการลงทุนขาออกของประเทศมาเลเซีย	56
4.8 นโยบายการส่งเสริมการลงทุนทางตรงระหว่างประเทศขาออกของประเทศเกาหลี	57
4.9 นโยบายการส่งเสริมการลงทุนทางตรงระหว่างประเทศขาออกของประเทศอิตาลี	58
บทที่ 5 องค์การส่งเสริมการลงทุนขาออกของต่างประเทศ	62
5.1 ภาพรวมขององค์การส่งเสริมลงทุนทางตรงระหว่างประเทศขาออกของประเทศต่าง ๆ.....	62
5.1.1 นิยามขององค์การส่งเสริมการลงทุนขาออก	62
5.1.2 องค์การส่งเสริมลงทุนทางตรงระหว่างประเทศขาออกของประเทศต่าง ๆ	65
5.1.3 มิติขององค์การส่งเสริมการลงทุนขาออก	68
5.2 องค์การส่งเสริมการลงทุนขาออกของประเทศต้นแบบ	84
5.2.1 ประเทศญี่ปุ่น	84
5.2.2 เขตการปกครองพิเศษไต้หวัน (สาธารณรัฐประชาชนจีน).....	113
5.2.3 ประเทศเกาหลีใต้	118
5.2.4 ประเทศมาเลเซีย	123
5.2.5 ประเทศสิงคโปร์	132
5.2.6 ประเทศสวีเดน	144
5.2.7 ประเทศเยอรมนี.....	148
บทที่ 6 องค์การส่งเสริมการลงทุนขาออกของประเทศไทย	166
6.1 องค์การที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการลงทุนขาออกของประเทศไทยในปัจจุบันตามแนวคิด เชิงทฤษฎี	166
6.1.1 สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (สกท.)	166
6.1.2 ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (ธสน.)	167
6.1.3 สำนักงานความร่วมมือพัฒนาเศรษฐกิจกับประเทศเพื่อนบ้าน (องค์การมหาชน) (สพพ.)	167
6.1.4 ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.).....	168
6.2 องค์การที่ทำหน้าที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการลงทุนขาออกของประเทศไทยในปัจจุบัน	169
6.3 องค์การที่มีความเป็นไปได้ในการยกระดับขึ้นเป็นองค์การส่งเสริมการลงทุนขาออกของ ประเทศไทย	175

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

6.3.1 สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน: สกท. (Board of Investment: BOI).....	176
6.3.2 กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ (Department of International Trade Promotion: DITP).....	183
6.3.3 ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย: ธสน. (EXIM Bank).....	186
6.3.4 สำนักงานความร่วมมือพัฒนาเศรษฐกิจกับประเทศเพื่อนบ้าน: สพพ. (Neighbouring Countries Economic Development Cooperation Agency: NEDA).....	191
6.3.5 กรมความร่วมมือระหว่างประเทศ (สำนักงานความร่วมมือเพื่อการพัฒนาระหว่างประเทศ เดิม) Thailand International Cooperation Agency (TICA)	
196_Toc448783746	
บทที่ 7 การออกแบบนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศและโครงสร้างทางสถาบัน หน่วยงานที่ทำหน้าที่ดูแล	201
7.1 การออกแบบนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศ.....	201
7.1.1 นโยบายการอำนวยความสะดวกในการออกไปลงทุน	201
7.1.2 นโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุน	201
7.2 การออกแบบองค์กรส่งเสริมลงทุนทางตรงระหว่างประเทศขาออก	206
7.2.1 องค์กรส่งเสริมลงทุนทางตรงระหว่างประเทศขาออกของต่างประเทศ.....	206
7.2.2 หน่วยงานที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการดำเนินองค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกของ ประเทศไทย	212
7.2.3 การออกแบบองค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกของไทย	212
เอกสารอ้างอิง	218

สารบัญตาราง

หน้า

ตารางที่ 1. 1: ดัชนีวัดประสิทธิภาพเงินลงทุนทางตรงระหว่างประเทศขาออก 40 อันดับแรกในปี พ.ศ. 2556 (ค.ศ. 2013).....	5
ตารางที่ 2. 1: แรงจูงใจทางการเงินและแรงจูงใจที่มีค่าใช้จ่ายทางการเงิน	15
ตารางที่ 3. 1: ประเภทของนโยบายส่งเสริมการออกไปลงทุนที่ธุรกิจ SMEs ต้องการ	31
ตารางที่ 3. 2: ประเภทของนโยบายส่งเสริมการออกไปลงทุนที่ธุรกิจขนาดใหญ่ต้องการ	31
ตารางที่ 4. 1: นโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศของประเทศไทยที่พัฒนาแล้วข้อมูลปี พ.ศ. 2555/ 2556 (ค.ศ. 2012/2013).....	34
ตารางที่ 4. 2: นโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศของประเทศไทยกำลังพัฒนาแล้วจาก ข้อมูลปี พ.ศ. 2555/ 2556 (ค.ศ. 2012/2013)	34
ตารางที่ 4. 3: ปริมาณการลงทุนโดยตรงใน 16 ประเทศของเบลเยียม ปี พ.ศ. 2551 - 2553	53
ตารางที่ 4. 4: ปริมาณการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศของเบลเยียม ปี พ.ศ. 2551 - 2553 (จำแนกตาม กิจกรรมทางเศรษฐกิจ)	54
ตารางที่ 4. 5: นโยบายอำนวยความสะดวกการออกไปลงทุนของต่างประเทศต้นแบบ	60
ตารางที่ 5. 1: อำนาจขององค์กรส่งเสริมการค้า (Trade Promotion Organizations; TPOs)	65
ตารางที่ 5. 2: Services provided by regional development banks.....	66
ตารางที่ 5. 3: Outward FDI Promotion Programmes of The Agencies and Institutions Surveyed ...	66
ตารางที่ 5. 4: มิติต่าง ๆ ขององค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกของประเทศต่าง ๆ ในโลก	74
ตารางที่ 5. 5: งบประมาณที่เกี่ยวข้องทั้งหมด (total amount of METI-related) ประจำปี งบประมาณ พ.ศ. 2556 (FY2013) และงบประมาณเพิ่มเติมในปี พ.ศ. 2555 (FY2012).....	104
ตารางที่ 5. 6: ผลประกอบการจากการก่อตั้ง NEXI	106
ตารางที่ 5. 7: รายชื่อประเทศที่ NEXI ให้บริการประกัน	107
ตารางที่ 5. 8: สำนักงานของ KOTRA ในต่างประเทศ.....	121
ตารางที่ 5. 9: ประวัติการก่อตั้งและการดำเนินการขยายสำนักงานสาขาของ IE.....	135
ตารางที่ 5. 10: ขอบเขตการสนับสนุนด้านการเงิน (Access to Financing) ของกิจการระหว่างประเทศ ของสิงคโปร์	139
ตารางที่ 6. 1: รายละเอียดของยุทธศาสตร์หลักที่ 4 ของ สสว.	170
ตารางที่ 6. 2: รายละเอียดแนวทางการส่งเสริมภายใต้กลยุทธ์ที่ 4.1.....	171
ตารางที่ 6. 3: รายละเอียดแนวทางการส่งเสริมภายใต้กลยุทธ์ที่ 4.2.....	172
ตารางที่ 6. 4: รายละเอียดแนวทางการส่งเสริมภายใต้กลยุทธ์ที่ 4.3.....	173

สารบัญตาราง (ต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 6. 5: ที่มาของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน.....	180
ตารางที่ 6. 6: ข้อมูลที่สำคัญทางการเงิน	189
ตารางที่ 7. 1: ข้อเสนอแนะนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศ และหน่วยงานที่รับผิดชอบ.	205
ตารางที่ 7. 2: สรุปเปรียบเทียบองค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกของประเทศไทยต้นแบบจำนวน 7 ประเทศ	208
ตารางที่ 7. 3: การเปรียบเทียบข้อดีและข้อเสียของรูปแบบการจัดตั้งองค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออก	215

สารบัญภาพ

หน้า

ภาพที่ 1. 1: สถิติเงินลงทุนทางตรงระหว่างประเทศของประเทศไทย	1
ภาพที่ 1. 2: เงินลงทุนทางตรงระหว่างประเทศขาออกจากประเทศกำลังพัฒนาระหว่างปี ค.ศ. 1991- 2014 แยกตามภูมิภาค	6
ภาพที่ 2. 1: แผนผังนโยบายการออกไปลงทุนยังต่างประเทศของจีน	22
ภาพที่ 2. 2: นโยบายสนับสนุนการออกไปลงทุนยังต่างประเทศของเกาหลีใต้.....	23
ภาพที่ 3. 1: ดัชนีความสามารถในการแข่งขันด้านต้นทุนของ BCG ในปี พ.ศ. 2547 และ 2557 (ค.ศ. 2004 และ 2014)	27
ภาพที่ 4. 1: ASEAN Common Investment Climate Initiative.....	44
ภาพที่ 4. 2: รูปแบบของเงินกู้ยืมเพื่อการลงทุนในต่างประเทศ (Overseas Investment Loan) จาก JBIC.....	46
ภาพที่ 5. 1: เปรียบเทียบสัดส่วนประเภทขององค์กรระหว่างปี 1999 กับ 2015	69
ภาพที่ 5. 2: ภารกิจย่อยขององค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออก (OIPAs)	70
ภาพที่ 5. 3: ภารกิจย่อยของสถาบันการเงินเพื่อการพัฒนา (DFIs).....	70
ภาพที่ 5. 4: ภารกิจย่อยของหน่วยงานด้านแผนการประกันการลงทุน (IGSs).....	71
ภาพที่ 5. 5: สัดส่วนการให้บริการที่เน้น SMEs เปรียบเทียบกับการให้บริการทั้งหมดขององค์กรแต่ละประเภท 71	
ภาพที่ 5. 6: สัดส่วนการให้บริการที่เน้นการให้บริการกับบริษัทสัญชาติท้องถิ่นโดยเฉพาะ เปรียบเทียบ กับการให้บริการกับองค์กรทุกสัญชาติ.....	72
ภาพที่ 5. 7: ความสัมพันธ์ขององค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกกับหน่วยงานส่งเสริมการลงทุนขาเข้าของ ประเทศต่าง ๆ	73
ภาพที่ 5. 8: สัญลักษณ์ของ JICA.....	84
ภาพที่ 5. 9: กระบวนการดำเนินงานของ JICA เพื่อจัดสรรการให้ความช่วยเหลือ (JICA's Operational Flow for Providing Assistance)	85
ภาพที่ 5. 10: ความสัมพันธ์ระหว่าง ODA และ JICA.....	86
ภาพที่ 5. 11: โครงสร้างองค์กร JICA.....	87
ภาพที่ 5. 12: ที่ตั้งสาขาของ JICA สำนักงานใหญ่ในโตเกียว	87
ภาพที่ 5. 13: สาขาของ JICA ในพื้นที่ต่าง ๆ ของประเทศญี่ปุ่น.....	88
ภาพที่ 5. 14: สาขาของ JICA ตามประเทศต่าง ๆ ทั่วโลก.....	89
ภาพที่ 5. 15: ความช่วยเหลือเพื่อการพัฒนาอย่างเป็นทางการของญี่ปุ่นและองค์การความร่วมมือระหว่าง ประเทศแห่งญี่ปุ่นแห่งใหม่ (Japan's ODA and New JICA)	90
ภาพที่ 5. 16: บัญชีรายได้ทั่วไป และงบประมาณค่าใช้จ่าย (FY2013 and FY2014)	91
ภาพที่ 5. 17: สัดส่วนการใช้งบประมาณประจำปี พ.ศ. 2557	91

สารบัญภาพ (ต่อ)

หน้า

ภาพที่ 5. 18: สัดส่วนค่าใช้จ่ายรายภูมิภาคประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2557	92
ภาพที่ 5. 19: สัญลักษณ์ของ JBIC.....	93
ภาพที่ 5. 20: ประวัติของธนาคารเพื่อความร่วมมือระหว่างประเทศแห่งญี่ปุ่น.....	93
ภาพที่ 5. 21: โครงสร้างองค์กร JBIC.....	95
ภาพที่ 5. 22: สำนักงานตัวแทนของธนาคารเพื่อความร่วมมือระหว่างประเทศแห่งญี่ปุ่นในต่างประเทศ	96
ภาพที่ 5. 23: สำนักงานใหญ่ของธนาคารเพื่อความร่วมมือระหว่างประเทศแห่งญี่ปุ่น และสำนักงาน สาขาในประเทศญี่ปุ่น	97
ภาพที่ 5. 24: สัดส่วนการกู้ยืม การเข้าถือหุ้นและการให้ประกัน ตามวัตถุประสงค์และภูมิภาค.....	98
ภาพที่ 5. 25: การเปลี่ยนแปลงสัดส่วนการกู้ยืม การเข้าถือหุ้นและการให้ประกัน (ภาพซ้าย) แหล่งเงินทุน (ภาพขวาบน) แหล่งเงินทุนในปัจจุบัน (ภาพขวาล่าง).....	99
ภาพที่ 5. 26: สัญลักษณ์ของ JETRO.....	100
ภาพที่ 5. 27: โครงสร้างองค์กรของ JETRO	101
ภาพที่ 5. 28: ที่ตั้งของ JETRO ในประเทศญี่ปุ่น	102
ภาพที่ 5. 29: สำนักงานตัวแทนของ JETRO ในภูมิภาคต่าง ๆ ทั่วโลก.....	103
ภาพที่ 5. 30: สัญลักษณ์ของ NEXI.....	105
ภาพที่ 5. 31: แนวโน้มของโปรแกรมการให้ประกันทางการค้าและการลงทุนในญี่ปุ่น	107
ภาพที่ 5. 32: โครงสร้างองค์กร NEXI.....	111
ภาพที่ 5. 33: ที่ตั้งของสำนักงาน NEXI ในประเทศญี่ปุ่น และในต่างประเทศ	112
ภาพที่ 5. 34: สัญลักษณ์ของ Eximbank of China.....	113
ภาพที่ 5. 35: โครงสร้างองค์กรธนาคารเพื่อการส่งออกและการนำเข้า	115
ภาพที่ 5. 36: สัญลักษณ์ของ DOIS	116
ภาพที่ 5. 37: สัญลักษณ์ของ KOTRA.....	118
ภาพที่ 5. 38: สำนักงานตัวแทนของ KOTRA ในประเทศต่าง ๆ ทั่วโลก.....	120
ภาพที่ 5. 39: โครงสร้างองค์กร KOTRA.....	122
ภาพที่ 5. 40: สัญลักษณ์ของ MIDA.....	124
ภาพที่ 5. 41: โครงสร้างองค์กร MIDA.....	126
ภาพที่ 5. 42: สัญลักษณ์ของ MATRADE	127
ภาพที่ 5. 43: โครงสร้างองค์กร MATRADE	128
ภาพที่ 5. 44: สัญลักษณ์ของ MASSA	129
ภาพที่ 5. 45: โครงสร้างองค์กร MASSA.....	131
ภาพที่ 5. 46: สัญลักษณ์ของ EDB.....	133
ภาพที่ 5. 47: โครงสร้างองค์กร EDB.....	134
ภาพที่ 5. 48: ความร่วมมือทางการค้าระหว่างรัฐบาลสิงคโปร์และรัฐบาลจีนในประเทศจีน	136
ภาพที่ 5. 49: สัญลักษณ์ของ IE	137

สารบัญภาพ (ต่อ)

หน้า

ภาพที่ 5. 50: กรอบกระบวนการดำเนินงานตามนโยบาย GCCs ของ IE.....	138
ภาพที่ 5. 51: การให้ความช่วยเหลือของ IE แก่กิจการต่างๆ ในปี พ.ศ. 2557/2558.....	141
ภาพที่ 5. 52: ปริมาณการออกไปลงทุนโดยตรงในต่างประเทศของสิงคโปร์ ปี พ.ศ. 2547 - 2556	141
ภาพที่ 5. 53: โครงสร้างขององค์กร IE.....	142
ภาพที่ 5. 54: ที่ตั้งของ IE ในประเทศสิงคโปร์	142
ภาพที่ 5. 55: สัญลักษณ์ของ Swedfund	144
ภาพที่ 5. 56: บทบาทของ Swedfund ในความร่วมมือเพื่อการพัฒนาในระดับสากล	145
ภาพที่ 5. 57: สัดส่วนการลงทุนของ Swedfund ในภูมิภาคต่าง ๆ และเครื่องมือที่ใช้ในการลงทุน.....	146
ภาพที่ 5. 58: การให้กู้ยืมของ Swedfund จำแนกตามรายการการผลิต	146
ภาพที่ 5. 59: ภาพรวมของโครงสร้างในการบริหารจัดการ.....	147
ภาพที่ 5. 60: โครงสร้างองค์กร Germany Trade & Invest (GTAI).....	149
ภาพที่ 5. 61: สำนักงานของ GTAI ในประเทศต่าง ๆ	150
ภาพที่ 5. 62: โครงสร้างองค์กร KfW	153
ภาพที่ 5. 63: สำนักงานของ KfW ในประเทศเยอรมนี	153
ภาพที่ 5. 64: สำนักงานตัวแทนของ KfW ในต่างประเทศทั่วโลก	154
ภาพที่ 5. 65: ปริมาณการให้บริการด้านการเงินของ KfW ระหว่างปี พ.ศ. 2553 – 2557 (จำแนกตาม เครื่องมือทางการเงิน)	155
ภาพที่ 5. 66: แหล่งที่มาของเงินกองทุนของ KfW ระหว่างปี พ.ศ. 2553 – 2557	156
ภาพที่ 5. 67: โครงสร้างองค์กร DEG.....	158
ภาพที่ 5. 68: งบประมาณทั้งหมดมาจาก KfW.....	159
ภาพที่ 5. 69: สัญลักษณ์ของ GIZ.....	160
ภาพที่ 5. 70: โครงสร้างองค์กร GIZ	161
ภาพที่ 5. 71: สำนักงานสาขาของ GIZ ภายในประเทศเยอรมนี.....	162
ภาพที่ 5. 72: สำนักงานสาขาของ GIZ ในต่างประเทศทั่วโลก.....	162
ภาพที่ 5. 73: รายได้ของ GIZ จากแหล่งต่างๆ ในปี พ.ศ. 2555 (ตามจริง) – 2560 (คาดการณ์)	164
ภาพที่ 5. 74: ผลประกอบการของ GIZ จำแนกตามที่มาของรายได้ (by sector) กิจกรรมในแต่ละภูมิภาค (by region of activity) และภูมิภาคที่มีคณะกรรมการดำเนินงาน (by location of commissioning party)	165
ภาพที่ 6. 3: รายชื่อหน่วยงานทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับยุทธศาสตร์เสริมสร้างศักยภาพของวิสาหกิจ ขนาดกลางและขนาดย่อมไทยให้เชื่อมโยงกับเศรษฐกิจระหว่างประเทศของ สสว.	175
ภาพที่ 6. 4: โครงสร้างองค์กรของ สกท.	179
ภาพที่ 6. 5: โครงสร้างองค์กรของกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ.....	184
ภาพที่ 6. 6: โครงสร้างองค์กรของธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย	188

สารบัญภาพ (ต่อ)

หน้า

ภาพที่ 6. 7: โครงสร้างองค์กรของสำนักงานความร่วมมือพัฒนาเศรษฐกิจกับประเทศเพื่อนบ้าน.....	192
ภาพที่ 6. 8: วงจรการให้ความช่วยเหลือทางการเงินและวิชาการของสำนักงานความร่วมมือพัฒนาเศรษฐกิจกับประเทศเพื่อนบ้าน.....	194
ภาพที่ 6. 7: การเบิกค่าใช้จ่ายสมทบผู้เชี่ยวชาญต่างประเทศ ส่วนราชการขอเบิกค่าใช้จ่ายสมทบผู้เชี่ยวชาญต่างประเทศจากกระทรวงการต่างประเทศ.....	198
ภาพที่ 6. 8: โครงสร้างองค์กรของ สพร.	199
ภาพที่ 7. 1: กระบวนการแบ่งงานกันทำขององค์กรที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการลงทุนขาออก โดยมี BOI และ EXIM Bank เป็นองค์กรหลัก.....	214
ภาพที่ 7. 2: กระบวนการแบ่งงานกันทำขององค์กรที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการลงทุนขาออก โดยมี DITP และ EXIM Bank เป็นหน่วยงานหลัก	214

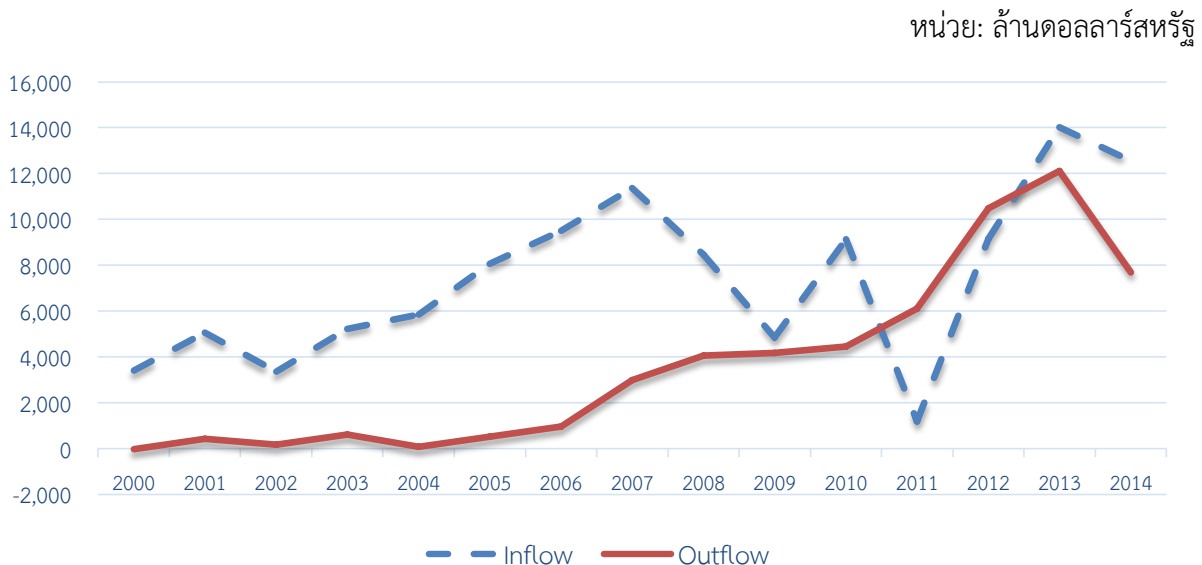
บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญ

ประเทศไทยกำลังเผชิญกับการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างทางเศรษฐกิจ ทั้งปัจจัยภายในประเทศอันได้แก่ การขาดแคลนแรงงานในระดับปฏิบัติการ การมีนโยบายขึ้นค่าแรงอย่างรวดเร็วในช่วงที่ผ่านมา การเข้าสู่สังคมสูงวัย การขาดแคลนทรัพยากรที่จำเป็นต่อการผลิต และการเข้าสู่ประเทศที่มีระดับรายได้ปานกลาง ซึ่งล้วนแต่ส่งผลให้ความสามารถในการแข่งขันด้านต้นทุนการผลิตลดลง (cost competitiveness) รวมถึงแรงผลักดันจากต่างประเทศที่มาจากนโยบายการเปิดเสรีของประเทศในแถบอนุภูมิภาคกลุ่มแม่น้ำโขงรวมถึงประเทศพม่าที่มีความสามารถในการแข่งขันด้านต้นทุนการผลิตที่สูงกว่า การมีข้อตกลงความร่วมมือทางเศรษฐกิจและการลงทุนเป็นจำนวนมากระหว่างประเทศสมาชิกอาเซียน อนุภูมิภาคกลุ่มแม่น้ำโขง และประเทศในกลุ่มเอเชียตะวันออก ทั้งความเชื่อมโยงทางกายภาพและการปรับปรุงกฎระเบียบต่าง ๆ ที่ช่วยอำนวยความสะดวกในการค้าและการลงทุน รวมถึงการพัฒนาความเชื่อมโยงระหว่างประเทศในภูมิภาค ซึ่งทำให้เกิดการสร้างฐานการผลิตร่วมภายในภูมิภาคได้ง่ายยิ่งขึ้น จึงเป็นแรงผลักดันให้ประเทศไทยซึ่งเคยเป็นประเทศผู้รับทุนที่สำคัญในภูมิภาคอาเซียนได้ก้าวเข้าสู่การเป็นประเทศผู้ลงทุน ดังจะเห็นได้จากภาพที่ 1.1 ซึ่งแสดงระดับเงินลงทุนทางตรงระหว่างประเทศขาออกและขาเข้าของประเทศไทย ซึ่งจะเห็นได้ว่าระดับเงินลงทุนทางตรงระหว่างประเทศขาออกของประเทศไทยปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นเป็นอย่างมากในช่วง 2 - 3 ปีที่ผ่านมา และในปี พ.ศ. 2554 - 2555 (ค.ศ. 2011 - 2012) เป็นปีแรกที่ประเทศไทยมีเงินลงทุนทางตรงระหว่างประเทศขาออกสูงกว่าขาเข้า

ภาพที่ 1. 1: สถิติเงินลงทุนทางตรงระหว่างประเทศของประเทศไทย



ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย

หากพิจารณาถึงความสำคัญของรัฐบาลประเทศต่อความสามารถและความสำเร็จในการออกไปลงทุนในต่างประเทศ จะพบว่านโยบายรัฐบาลมีบทบาทสำคัญเป็นอย่างมาก Dunning และ Narula (1996) ได้สรุป

นโยบายของรัฐบาลที่มีผลต่อการออกไปลงทุนในต่างประเทศออกเป็น 2 ด้าน ประกอบไปด้วย กลยุทธ์ทางด้านเศรษฐกิจมหภาค (macroeconomic strategy) และกลยุทธ์ทางด้านองค์กร (organizational strategy) โดยกลยุทธ์ทางด้านเศรษฐกิจมหภาคคือ การสร้างสภาพแวดล้อมทางด้านเศรษฐกิจมหภาคให้เหมาะสมและเอื้ออำนวยต่อการออกไปลงทุนในต่างประเทศของภาคเอกชน ส่วนกลยุทธ์ทางด้านองค์กรจะเป็นการสร้างหน่วยงานและนโยบายที่เป็นประโยชน์ต่อการออกไปลงทุนในต่างประเทศของภาคเอกชน โดย Hamalainen (1993) ได้เน้นความสำคัญของกลยุทธ์ทางด้านองค์กรเพื่อลดหรือกำจัดปัญหาจากความไม่สมบูรณ์ของข้อมูล (imperfect information) ในขณะที่ Dunning และ Narula (1996) ให้ความสำคัญกับรัฐบาลในฐานะผู้อำนวยการความสะดวกในการออกไปลงทุน

Rasiah (2010) ชี้ให้เห็นว่า นโยบายรัฐบาลของประเทศเจ้าของทุนมีส่วนสำคัญในการกำหนดความสำเร็จของภาคเอกชนในการออกไปลงทุนในต่างประเทศโดยเฉพาะกรณีของประเทศกำลังพัฒนา เนื่องจากการออกไปลงทุนในต่างประเทศในระยะแรกจะมีต้นทุนธุรกรรม (transaction cost) ที่สูง และยังมีความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนทางการเมืองและการมีข้อมูลไม่สมบูรณ์ ซึ่งบทบาทที่สำคัญของนโยบายรัฐบาลคือการลดความเสี่ยงและต้นทุนดังกล่าว เช่น การเจรจาและสร้างความร่วมมือด้านการลงทุนกับประเทศผู้รับทุนสำคัญ โดยประเทศกำลังพัฒนาในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ประสบความสำเร็จในการออกไปลงทุนในต่างประเทศเพราะความเข้มแข็งของภาครัฐและนโยบายจากภาครัฐเป็นสำคัญ

งานวิจัยที่กล่าวมาข้างต้นแสดงให้เห็นว่า บทบาทของรัฐมีความสำคัญในการส่งเสริมให้เกิดการลงทุนทางตรงในต่างประเทศอย่างยิ่ง การที่รัฐมีนโยบายและแนวทางอันพึงประสงค์ให้แก่เอกชนนั้นส่งผลโดยตรงต่อความสามารถของธุรกิจที่จะยอมรับความเสี่ยงเพิ่มขึ้นในการออกไปลงทุนทางตรงในต่างประเทศ ซึ่งการทำ OFDI นั้นธุรกิจต้องเผชิญกับความไม่แน่นอนและอาจจะมีข้อมูลไม่ครบถ้วนในการดำเนินธุรกิจ ทว่าข้อได้เปรียบที่รัฐสามารถช่วยสร้างขึ้นอาจก่อให้เกิดความสามารถในการเข้าไปทำ OFDI มากขึ้นและลดช่องว่างของข้อมูลได้ โดยอาจเป็นการส่งเสริมและช่วยเหลือในรูปของเงินทุน การเก็บภาษี อัตราแลกเปลี่ยน และศุลกากร เป็นต้น รวมทั้งการเจรจากับรัฐบาลของประเทศเป้าหมายให้ลดกฎเกณฑ์บางประการอันจะเป็นประโยชน์แก่การเข้ามาทำ OFDI อีกด้วย บทบาทของภาครัฐเหล่านี้สามารถสร้างป้องกันความเสี่ยงและความไม่แน่นอนที่แฝงมากับการลงทุนในตลาดต่างประเทศเป้าหมายได้ดังนั้นคุณภาพและประสิทธิภาพของกลไกภาครัฐในการส่งเสริมภาคธุรกิจให้สามารถออกไปลงทุนทางตรงในต่างประเทศจึงมีความสำคัญอย่างยิ่ง โดยเฉพาะเมื่อธุรกิจยังขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับเป้าหมายทั้งประเทศกำลังพัฒนาและประเทศที่มีความก้าวหน้าทางอุตสาหกรรม

อย่างไรก็ตาม งานศึกษาของจันทรทิพย์ บุญประกายแก้วและกรรณีย์ ชีวะตระกูลพงษ์ (2557) ชี้ให้เห็นว่าประเทศไทยยังมีประสิทธิภาพในการออกไปลงทุน โดยพิจารณาจากดัชนีชี้วัดประสิทธิภาพของเงินลงทุนทางตรงระหว่างประเทศขาออก ในระดับที่ต่ำกว่าประเทศมาเลเซียและประเทศสิงคโปร์ โดยข้อด้อยที่สำคัญของประเทศไทยเกิดจากการขาดนโยบายส่งเสริมการออกไปลงทุน

โดยประเทศไทยเพิ่งเริ่มมีหน่วยงานที่รับผิดชอบด้านการออกไปลงทุนในต่างประเทศในปี พ.ศ. 2556 โดยการออกกฎกระทรวงระบุหน้าที่ด้านการส่งเสริมการออกไปลงทุนให้เป็นหนึ่งในภารกิจของสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (สกท.) การจัดตั้งศูนย์พัฒนาการลงทุนไทยในต่างประเทศ ของ สกท. และการกำหนดให้การลงทุนขาออกเป็นหนึ่งในยุทธศาสตร์ของ สกท. ในร่างยุทธศาสตร์การส่งเสริมการลงทุนในระยะเวลา 5 ปี (พ.ศ. 2556 - 2560)

แม้ประเทศไทยจะเริ่มมีหน่วยงานที่ทำหน้าที่ส่งเสริมการออกไปลงทุน โดยการทำหน้าที่ของ สกท. อย่างไรก็ตาม การส่งเสริมการลงทุนของหน่วยงานดังกล่าวยังคงจำกัดอยู่ที่การให้ข้อมูลแก่ผู้ลงทุน และยังขาดนโยบายในการส่งเสริมการลงทุน เช่น แรงจูงใจทางภาษีและมิใช่ภาษี ซึ่งทำให้นโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนของประเทศไทยยังอยู่ในระดับที่ต่ำกว่าประเทศอื่น ๆ เช่น ญี่ปุ่น สิงคโปร์ มาเลเซีย ฮองกง เป็นอย่างมาก อีกทั้งความเหมาะสมของหน่วยงานที่ทำหน้าที่ส่งเสริมการออกไปลงทุนยังเป็นอีกประเด็นที่มีความน่าสนใจ เนื่องจากประเทศที่มีระดับการออกไปลงทุนที่สูงหลายประเทศมีหน่วยงานที่ทำหน้าที่ส่งเสริมการออกไปลงทุนเป็นการเฉพาะ เช่น ญี่ปุ่น สิงคโปร์ หรือบางประเทศจะให้ EXIM Bank เป็นผู้ทำหน้าที่ดังกล่าว เช่น มาเลเซีย ซึ่งแตกต่างจากกรณีของประเทศไทย

ดังนั้น งานวิจัยชิ้นนี้จะทำการศึกษถึงการออกแบบสถาบันที่ทำหน้าที่ส่งเสริมการออกไปลงทุนของประเทศไทย และนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนของประเทศไทย โดยจะพิจารณาจากตัวแบบในต่างประเทศที่เป็นต้นแบบและทำการเปรียบเทียบกับสถาบันและนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนของประเทศไทยในปัจจุบัน เพื่อทราบถึงแนวทางในการปรับปรุงสถาบันและนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนของประเทศไทย เพื่อพัฒนาประสิทธิภาพในการออกไปลงทุนของผู้ลงทุน อีกทั้งยังเป็นการกระตุ้นการออกไปลงทุนของภาคเอกชนเพื่อสอดคล้องกับโครงสร้างทางเศรษฐกิจของประเทศที่เปลี่ยนแปลงไป

1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

- เพื่อศึกษาหน่วยงานที่ทำหน้าที่ส่งเสริมการออกไปลงทุนของประเทศไทยที่มีระดับการออกไปลงทุนที่สูงและเป็นต้นแบบ ทั้งภาพรวมและรายกรณีศึกษา โดยในส่วนของกรณีศึกษานั้น จะพิจารณาจากประเทศที่มีระดับการส่งเสริมการออกไปลงทุนในระดับที่สูง และมีโครงสร้างเศรษฐกิจก่อนใช้นโยบายดังกล่าวที่ใกล้เคียงกับประเทศไทย
- เพื่อศึกษาโครงสร้างของหน่วยงานที่ทำหน้าที่ส่งเสริมการออกไปลงทุนในปัจจุบันของประเทศไทย และอุปสรรคหรือปัญหาต่อการดำเนินงาน
- เพื่อศึกษานโยบายและระบบ/ประเภทเครื่องมือส่งเสริมการลงทุนโดยตรงขาออกของประเทศไทยมีโครงสร้างในการออกแบบและดำเนินการอย่างไร
- เพื่อนำต้นแบบของประเทศไทยที่มีที่มีระดับการออกไปลงทุนที่สูง (Best practice) มาใช้ช่วยในการออกแบบหน่วยงานที่ทำหน้าที่ส่งเสริมการออกไปลงทุน และนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนของประเทศไทย

1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- เพื่อทราบถึงรูปแบบองค์กรและนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศที่ใช้ในประเทศไทยที่มีความสามารถในการออกไปลงทุนในต่างประเทศสูง
- เพื่อออกแบบองค์กรส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศที่เหมาะสมกับประเทศไทย
- เพื่อออกแบบนโยบายส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศที่เหมาะสมกับประเทศไทย

1.4 วิธีการศึกษา

ในส่วนของวิธีการศึกษา คณะผู้วิจัยจะแบ่งส่วนวิธีการศึกษาออกเป็น 3 ส่วนดังต่อไปนี้

1.4.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล

ในส่วนของการเก็บรวบรวมข้อมูล คณะผู้วิจัยจะแบ่งออกเป็น 2 ส่วนดังนี้

1) การเก็บรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิ

ในที่นี้คณะผู้วิจัยจะทำการเก็บรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิ อันประกอบไปด้วยข้อมูลสถิติและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง รวมถึงข้อมูลทุติยภูมิที่เกี่ยวข้องกับนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนของประเทศไทย ในปัจจุบันจากหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้อง และนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในประเทศอื่นที่มีบริบทใกล้เคียงคล้ายคลึงกัน และมีความสามารถในการออกไปลงทุนในต่างประเทศที่ดี

2) การเก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิ

การจัดเก็บข้อมูลปฐมภูมิจากการสำรวจและสัมภาษณ์เชิงลึกเพื่อทราบถึงปัญหาและอุปสรรคของภาคเอกชนที่ออกไปลงทุนในต่างประเทศในปัจจุบัน รวมถึงความช่วยเหลือหรือการสนับสนุนจากภาครัฐที่ภาคเอกชนต้องการในการออกไปลงทุนในต่างประเทศ

ซึ่งคณะผู้วิจัยระบุผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่สำคัญเกี่ยวกับการออกแบบและใช้นโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุน ได้แก่ คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (สกท.) ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (Exim Bank) สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย ธนาคารแห่งประเทศไทย กระทรวงพาณิชย์ กระทรวงต่างประเทศ สภาหอการค้าไทย สำนักงานความร่วมมือพัฒนาเศรษฐกิจกับประเทศเพื่อนบ้าน (NEDA) สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคม และผู้ประกอบการที่ออกไปลงทุนในต่างประเทศทั้งบริษัทข้ามชาติ ธุรกิจขนาดใหญ่ที่ประสงค์จะออกไปลงทุน และธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับ

- นโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนของประเทศไทยในต่างประเทศที่มีในปัจจุบันและที่อยู่ในแผน
- องค์กรที่ทำหน้าที่ส่งเสริมการออกไปลงทุนของประเทศไทยในต่างประเทศในปัจจุบัน และการประสานงานระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้องรวมถึงปัญหาที่เกิดขึ้น
- โอกาสจากการออกไปลงทุนในต่างประเทศ อุปสรรคและปัญหาที่เกิดขึ้นจากการออกไปลงทุนในต่างประเทศของภาคเอกชน
- ความช่วยเหลือหรือการสนับสนุนที่ต้องการจากภาครัฐบาลของภาคเอกชน

1.4.2 การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลในที่นี้แบ่งออกเป็น 3 ขั้นตอน ประกอบไปด้วย

1) การศึกษานโยบายการส่งเสริมการลงทุนขาออกและองค์กรที่ทำหน้าที่ส่งเสริมการลงทุนขาออกของประเทศต้นแบบ

คณะผู้วิจัยจะเริ่มศึกษานโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนและองค์กรที่ทำหน้าที่ส่งเสริมการออกไปลงทุนของประเทศต้นแบบที่มีความสามารถในการออกไปลงทุนที่ดี มีนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนที่เป็นรูปธรรม รวมถึงมีความเข้มแข็งขององค์กรที่ทำหน้าที่ส่งเสริมการออกไปลงทุนของประเทศ เพื่อเป็นตัวอย่างในการออกแบบนโยบายและองค์กรในกรณีของประเทศไทย โดยในที่นี้คณะผู้วิจัยจะเลือกประเทศต้นแบบจำนวน 5 ประเทศ

ในการคัดเลือกประเทศที่เหมาะสมในการออกไปลงทุน คณะผู้วิจัยจะแบ่งออกเป็น 3 ขั้นตอนที่สำคัญ ในขั้นตอนแรกจะพิจารณาจากค่า Outward FDI Performance index ในปี 2013 ซึ่งจัดทำโดย UNCTAD ดังแสดงในตารางที่ 1.1 โดยคณะผู้วิจัยให้ความสำคัญกับประเทศที่มีค่าดัชนีสูง 1 ประเทศ (ค่าดัชนีมากกว่า 5) และประเทศที่มีค่าดัชนีกลาง ๆ อีก 1 ประเทศ (ค่าดัชนีอยู่ระหว่าง 1-5) เพราะค่าดัชนีดังกล่าวแสดงถึงการให้ความสำคัญและการมีศักยภาพในการสนับสนุนการลงทุนขาออก จึงเป็นสาเหตุที่ทำให้ผู้วิจัยเลือกประเทศต้นแบบที่แตกต่างกันดังกล่าวในการศึกษาต้นแบบในการพัฒนานโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุน

ในขั้นที่สอง คณะผู้วิจัยจะเลือกประเทศที่มีข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุน และองค์กรที่ทำหน้าที่ส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศที่ชัดเจน

สุดท้ายคณะผู้วิจัยจะพิจารณาจากประเทศที่มีโครงสร้างทางเศรษฐกิจที่คล้ายคลึงกับประเทศไทย โดยเฉพาะในช่วงก่อนที่จะมีนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุน

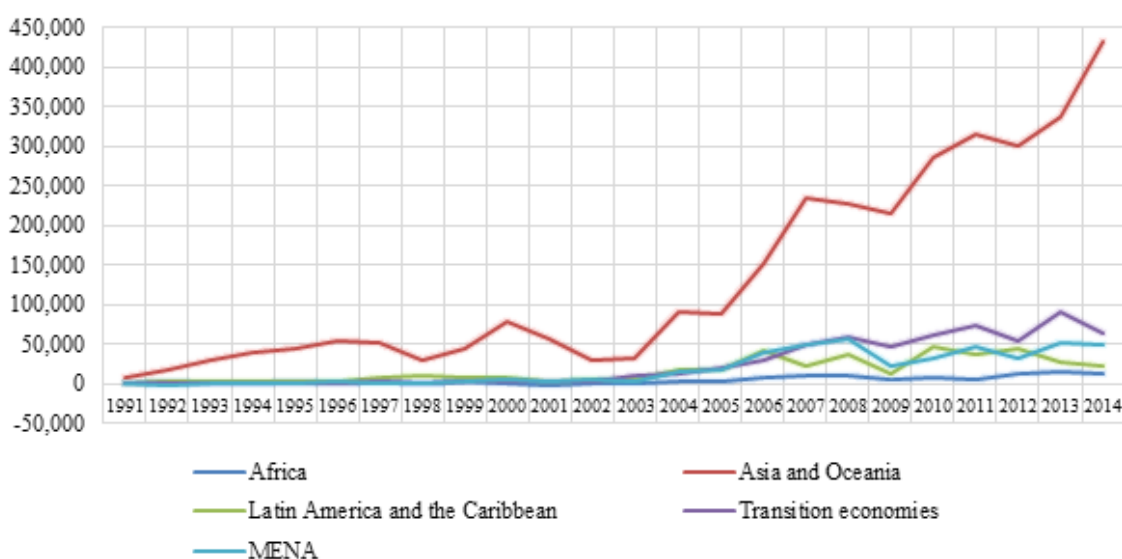
ตารางที่ 1. 1: ดัชนีวัดประสิทธิภาพเงินลงทุนทางตรงระหว่างประเทศขาออก 40 อันดับแรกในปี พ.ศ. 2556 (ค.ศ. 2013)

Ranking	Region/economy	Average 2000-2013	2013	Ranking	Region/economy	Average 2000-2013	2013
1	Hong Kong, China	12.4	14.4	26	Portugal	0.9	1.0
2	Luxembourg	7.4	8.5	27	Chile	0.8	1.0
3	Ireland	3.0	6.5	28	Togo	0.2	0.9
4	Liberia	13.9	6.3	29	Bahrain	1.0	0.9
5	Belgium	5.0	5.6	30	Australia	1.1	0.9
6	Switzerland	4.6	5.4	31	Hungary	0.4	0.8
7	Singapore	4.6	4.7	32	Italy	0.6	0.8
8	Netherlands	3.7	3.7	33	Libya	0.5	0.8
9	Marshall Islands	1.4	2.9	34	South Africa	0.7	0.8
10	Iceland	1.9	2.4	35	Estonia	0.6	0.8
11	Sweden	2.3	2.2	36	Aruba	1.0	0.8
12	Denmark	2.0	2.2	37	Israel	0.7	0.8
13	United Kingdom	2.2	2.1	38	Barbados	0.3	0.7
14	Finland	1.7	1.8	39	Russian Federation	0.7	0.7
15	France	2.0	1.7	40	Kuwait	0.4	0.6
16	Austria	1.1	1.6	41	Japan	0.4	0.6
17	Taiwan Province of China	1.2	1.4	42	Trinidad and Tobago	0.3	0.6
18	Spain	1.2	1.3	43	Lebanon	0.4	0.6
19	Germany	1.3	1.3	44	Seychelles	0.7	0.5
20	Norway	1.2	1.3	45	Greece	0.3	0.5
21	Malaysia	0.8	1.2	46	Nauru	2.5	0.5
22	Bahamas	0.7	1.2	47	Korea, Republic of	0.3	0.5
23	Canada	1.3	1.1	48	Slovenia	0.4	0.5
24	Cyprus	1.0	1.1	49	United Arab Emirates	0.3	0.4
25	United States	0.9	1.1	50	Malta	0.5	0.4

ที่มา: UNCTAD, 2013

คณะผู้วิจัยจะแบ่งประเทศต้นแบบที่คัดเลือกจำนวน 5 ประเทศออกเป็น 2 ภูมิภาค คือ ภูมิภาคเอเชียและภูมิภาคยุโรป เพื่อเป็นการเปรียบเทียบนโยบายที่ใช้ในสองภูมิภาคดังกล่าว โดยภูมิภาคยุโรปเป็นภูมิภาคที่มีการออกไปลงทุนต่างประเทศในระดับที่สูงตั้งแต่ช่วงทศวรรษที่ 1980s และเป็นการลงทุนในภูมิภาคเดียวกันเป็นหลัก ซึ่งสอดคล้องกับรูปแบบการออกไปลงทุนที่กำลังเกิดขึ้นของประเทศไทยที่เน้นความสำคัญของการออกไปลงทุนภายในกลุ่มประเทศอาเซียนหรือเอเชียเป็นหลัก ในขณะที่ภูมิภาคเอเชียเป็นภูมิภาคที่เริ่มมีการออกไปลงทุนเพิ่มขึ้นนับตั้งแต่เป็นอย่างมาบนับตั้งแต่ช่วงทศวรรษที่ 1990s เป็นต้นมา โดยมีประเทศญี่ปุ่นเป็นผู้ลงทุนที่สำคัญ นอกจากนี้ นับตั้งแต่ปี ค.ศ. 2006 ภูมิภาคเอเชียยังมีการลงทุนจากประเทศกำลังพัฒนาที่สูงขึ้นเป็นอย่างมาก ดังแสดงให้เห็นในภาพที่ 1.2 ประเทศต้นแบบจากภูมินี้จึงเป็นกรณีศึกษาที่น่าสนใจ เพื่อพิจารณาถึงนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนที่ใช้ในประเทศที่เคยเป็นประเทศกำลังพัฒนาอย่างกลุ่ม NIEs¹ ที่เคยเป็นฐานการผลิตให้ประเทศที่พัฒนาแล้วเดิมและพัฒนาขึ้นมาเป็นผู้ออกไปลงทุนในต่างประเทศแทน ซึ่งมีบริบทใกล้เคียงกับประเทศไทย รวมถึงการออกไปลงทุนในต่างประเทศของประเทศไทยกำลังพัฒนาในภูมิภาคอย่างประเทศจีน

ภาพที่ 1. 2: เงินลงทุนทางตรงระหว่างประเทศขาออกจากประเทศกำลังพัฒนาระหว่างปี ค.ศ. 1991-2014 แยกตามภูมิภาค



ที่มา: UNCTAD, FDI/TNC database (www.unctad.org/fdistatistics).

สำหรับการคัดเลือกประเทศที่ใช้เป็นต้นแบบในภูมิภาคเอเชีย คณะผู้วิจัยจะเลือกประเทศสิงคโปร์ ไต้หวัน และญี่ปุ่น โดยการคัดเลือกสิงคโปร์และไต้หวันเนื่องจากทั้งสองประเทศเคยเป็นฐานการผลิตให้กับประเทศที่พัฒนาแล้วในช่วงทศวรรษที่ 70s-80s แต่ประสบกับปัญหาความสามารถในการแข่งขันด้านต้นทุนการผลิตที่ลดลง ประกอบกับปัญหาการขาดแคลนแรงงาน ทำให้รัฐบาลของประเทศทั้งสองได้ออกนโยบายในการปรับโครงสร้างอุตสาหกรรม และส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศในช่วงปลายทศวรรษ 80s เป็นต้นมา ซึ่งบริบททางเศรษฐกิจดังกล่าวสอดคล้องกับสถานการณ์ที่กำลังเกิดขึ้นในประเทศไทย คณะผู้วิจัยจึงเลือกประเทศสิงคโปร์และไต้หวันมาเป็นประเทศต้นแบบ นอกจากนี้ ประเทศสิงคโปร์ยังมีองค์กร

¹ Newly Industrialized Economies ประกอบไปด้วยประเทศสิงคโปร์ เกาหลี ไต้หวัน และฮ่องกง

ที่ทำหน้าที่ส่งเสริมการออกไปลงทุนเป็นการเฉพาะ ผ่านหน่วยงาน International enterprise Singapore (IE) จึงเป็นตัวอย่างของการออกแบบองค์กรที่ทำหน้าที่ดังกล่าวได้เป็นอย่างดี

คณะผู้วิจัยยังได้คัดเลือกประเทศญี่ปุ่นเป็นประเทศต้นแบบในภูมิภาคเอเชีย เนื่องจากประเทศญี่ปุ่นถือได้ว่าเป็นประเทศแรก ๆ ในภูมิภาคเอเชียที่มีนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศ หลังจากการปรับตัวเพิ่มขึ้นของค่าจ้างแรงงานในประเทศและการแข็งค่าของค่าเงินเยนหลังจากการทำข้อตกลง Plaza Accord ในช่วงปี ค.ศ. 1985 ทำให้ประเทศญี่ปุ่นต้องย้ายฐานการผลิตจากประเทศตนเองมายังประเทศกำลังพัฒนาในภูมิภาคเอเชีย ดังนั้นประเทศญี่ปุ่นจึงเป็นประเทศที่มีบทเรียนจากนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนของประเทศเป็นจำนวนมาก อีกทั้งยังมีนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนและองค์กรที่ทำหน้าที่ดังกล่าวอย่างชัดเจน

ในส่วนของภูมิภาคยุโรป คณะผู้วิจัยได้ทำการคัดเลือกประเทศเยอรมนีและสวีเดนเป็นประเทศต้นแบบ อันเนื่องจากเป็นประเทศในแถบยุโรปที่มีค่าดัชนีวัดประสิทธิภาพเงินลงทุนทางตรงระหว่างประเทศขาออกที่ค่อนข้างสูง และมีโครงสร้างการส่งออกที่พึ่งพาอุตสาหกรรมเป็นหลักคล้ายกับประเทศไทย ดังนั้นการศึกษาแนวทางขององค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกของสองประเทศนี้น่าจะทำให้เกิดประโยชน์กับประเทศไทย

2) การวิเคราะห์นโยบายการส่งเสริมการลงทุนขาออกของประเทศไทย

คณะผู้วิจัยพิจารณานโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุน โดยแบ่งการพิจารณาออกเป็นด้านอุปสงค์และด้านอุปทานของนโยบายการออกไปลงทุนในต่างประเทศ

ด้านอุปสงค์

คณะผู้วิจัยจะวิเคราะห์อุปสงค์ของนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนโดยอาศัยข้อมูลปฐมภูมิและทุติยภูมิ เพื่อวิเคราะห์ (1) ปัจจัยที่ส่งผลให้ภาคเอกชนออกไปลงทุน (2) ปัญหาและอุปสรรคที่พบในปัจจุบัน (3) ความช่วยเหลือหรือการสนับสนุนจากภาครัฐที่ต้องการ โดยการวิเคราะห์ด้านอุปสงค์ของการออกไปลงทุนในต่างประเทศของภาคเอกชนจะอาศัยทฤษฎี Push-Pull Factors

โดยทฤษฎีการลงทุนระหว่างประเทศ OLI (Ownership, Location and Internalization) paradigm จากงานของ Dunning (1977, 1980) กำหนดให้ปัจจัยที่กำหนดการออกไปลงทุนประกอบไปด้วย การแสหาทรัพยากร (resource seeking) การแสหาตลาด (market seeking) การแสหาประสิทธิภาพ (efficiency seeking) และ การแสหาสินทรัพย์เชิงยุทธศาสตร์ (strategic asset seeking) ซึ่งแรงจูงใจทั้ง 4 ประการนี้เป็นการพิจารณาคุณลักษณะของประเทศผู้รับทุนจึงเป็นปัจจัยที่เรียกกันว่า “Pull Factors”² สำหรับแรงจูงใจทั้ง 4 ประการนั้น การแสหาทรัพยากรและการแสหาตลาดเป็นที่กล่าวถึงกันมากที่สุด ซึ่งการแสหาทรัพยากรถูกเปรียบเปรยกับการลงทุนระหว่างประเทศแบบ vertical ในขณะที่การแสหาตลาดถูกเปรียบเปรยกับการลงทุนระหว่างประเทศแบบ horizontal³

² โดย Fernandez-Arias (1996), Gottschalk (2001) และ Calvo et al (1996) กำหนดให้ ‘pull factors’ เป็นลักษณะของประเทศผู้รับทุนเอง ในขณะที่ ‘push factors’ เป็นสิ่งอื่นๆ ที่อยู่นอกเหนืออิทธิพลของประเทศผู้รับทุน

³ โดยทั่วไป การเปรียบเปรยดังกล่าวจะเหมาะสม ยกเว้นในกรณีของ forward vertical integration เช่น การไปตั้งสาขาเพื่อการส่งถ่ายหรือขายสินค้าจะเป็นไปเพื่อการแสหาตลาด

ในส่วนของ push factors นั้น UNCTAD (2006) กล่าวถึงความสำคัญของ push factors ต่อการลงทุนทางตรงระหว่างประเทศขาออก โดยเน้นปัจจัยของประเทศผู้ลงทุน ได้แก่ สภาพตลาด สภาพการค้า ค่าใช้จ่ายในการผลิต สภาพการทำธุรกิจในประเทศ และนโยบายของรัฐ

ด้านอุปทาน

คณะผู้วิจัยจะทำการศึกษาถึงนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนที่มีในปัจจุบันในหน่วยงานต่าง ๆ ของประเทศไทย จากนั้นจะใช้วิธีวิเคราะห์ที่เรียกว่า “การวิเคราะห์ช่องว่าง” (Gap Analysis) ซึ่งเป็นวิธีการวิเคราะห์ที่มักใช้กันทั่วไปในการประเมินนโยบายภาครัฐ โดยขั้นตอนการวิเคราะห์ช่องว่างนั้นสามารถอธิบายได้ดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 กำหนดประเทศที่เป็นประเทศต้นแบบที่ประสบความสำเร็จ และเป็นแบบอย่างของประเทศไทย ดังที่ได้กล่าวมาแล้วในข้างต้น

ขั้นตอนที่ 2 กำหนดนโยบายที่ดีที่สุดเ็นทางปฏิบัติ (Best Practice) ซึ่งในขั้นตอนนี้จะพิจารณารูปแบบหรือการดำเนินนโยบายของประเทศอื่นที่เป็นประเทศต้นแบบที่ประสบความสำเร็จ และเป็นแบบอย่างของประเทศไทย เพื่อถอดบทเรียนหรือประสบการณ์จากประเทศต่าง ๆ ที่ได้ปฏิบัติหรือเคยปฏิบัติไว้แล้วมาเป็นแนวทางและนโยบายที่ดีที่สุดเ็นทางปฏิบัติของประเทศไทย

ขั้นตอนที่ 3 เปรียบเทียบมิติของช่องว่างระหว่างนโยบายที่ดีที่สุดเ็นทางปฏิบัติจากขั้นตอนที่ 2 กับนโยบายที่มีการดำเนินการอยู่จริงของประเทศไทยในปัจจุบัน

3) การวิเคราะห์องค์กรที่ทำหน้าที่ส่งเสริมการลงทุนขาออกของประเทศไทย

คณะผู้วิจัยเริ่มจากการวิเคราะห์โดยใช้กรอบแนวคิด “ห่วงโซ่อุปทาน” (Supply Chain) ซึ่งมอง “กระบวนการออกไปลงทุนต่างประเทศ” เป็นสินค้าและบริการหลักที่อยู่ในห่วงโซ่อุปทาน การวิเคราะห์ภายใต้กรอบแนวคิดนี้จะช่วยให้ทราบถึงกระบวนการออกไปลงทุนอย่างเป็นลำดับขั้นตอนและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในแต่ละขั้นตอนดังกล่าว นั้นหมายความว่า ขั้นตอนการผลิตบริการออกไปลงทุนต่างประเทศของประเทศไทยจะถูกจำแนกออกเป็นส่วย่อยๆ แล้วจึงนำนโยบายและเครื่องมือส่งเสริมการลงทุนโดยตรงขาออกของแต่ละหน่วยงานที่เกี่ยวข้องมาวางทาบกับกิจกรรม OFDI แต่ละส่วน ทว่าการวิเคราะห์นโยบายส่งเสริมการลงทุนขาออกของประเทศผู้ลงทุน (Home Country Measures - HCMs) ไม่มีกรอบการวิเคราะห์ที่ตายตัว (Buckley, Clegg, Cross and Voss, 2010; Te Velde, 2007) เนื่องจากความแตกต่างของระดับการพัฒนาและโครงสร้างอุตสาหกรรมของแต่ละประเทศ รวมทั้งเป้าหมายของการพัฒนา และความสามารถในการดูดซับเทคโนโลยีของประเทศที่แตกต่างกัน เป็นต้น ส่งผลให้การการออกแบบนโยบายและมาตรการส่งเสริมการลงทุนขาออกนั้นมีทั้งที่มุ่งผลไปที่การตัดสินใจของตัวบริษัทโดยตรง และมาตรการที่มุ่งผลทางอ้อมผ่านนโยบายอุตสาหกรรมประกอบกัน การศึกษานี้อาศัยระบบ HCMs ในบริบทของประเทศกำลังพัฒนาที่มีการเติบโตรวดเร็ว (Emerging Market) ตามแนวทางของ Xue and Han (2010) ซึ่งมีระบบ HCMs 3 ด้านใหญ่ ๆ โดยแต่ละด้านก็จะมีมาตรการ/เครื่องมือต่าง ๆ ประกอบกัน

- ด้านการส่งเสริม (Encouragement Policies) อาจแบ่งเครื่องมือ ได้ดังนี้ (1) การให้ข้อมูลและการสนับสนุนทางเทคนิค (2) การสนับสนุนทางการเงิน (3) แรงจูงและข้อกำหนดทางด้านภาษี (4) การประกันและการรับรองการลงทุน (5) การส่งเสริม National Champions (6) สนธิสัญญาและข้อตกลงที่

เกี่ยวข้องกับการลงทุนระหว่างประเทศ (7) การช่วยเหลือเพื่อการพัฒนา (ODA - Official Development Assistance) (8) การถ่ายทอดเทคโนโลยี (UNCTAD, 2001; CUTS, 2003; Moran, 2008; Te Velde, 2003)

- การอนุมัติ (Approval Policies) เช่น กระบวนการอนุมัติที่รวดเร็ว เป็นต้น
- การกำกับดูแล (Supervision Policies) เช่น การร่วมตรวจสอบประจำปี เป็นต้น

โดยคณะผู้วิจัยจะวิเคราะห์แต่ละขั้นตอนการผลิตบริการออกไปลงทุนต่างประเทศว่ามีบริการอะไรบ้าง รวมถึงการวิเคราะห์อำนาจของหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องว่าในแต่ละขั้นตอนนั้นมีการทำงานที่ซ้ำซ้อน หรือล่าช้าในขั้นตอนไหนบ้าง มีกฎหมายหรือกฎระเบียบอะไรรองรับในการปฏิบัติงานดังกล่าว รวมทั้งมีอำนาจส่วนไหนที่ขาดหายไปบ้าง

โดยคณะผู้วิจัยจะยังคงใช้ “การวิเคราะห์ช่องว่าง” (Gap Analysis) ในการวิเคราะห์องค์กรที่ทำหน้าที่ส่งเสริมการลงทุนขาออกของประเทศไทย กล่าวคือจะพิจารณาถึงองค์กรในปัจจุบันของประเทศไทยเปรียบเทียบกับประเทศต้นแบบที่คัดเลือก เช่นเดียวกับส่วนที่ 2) ซึ่งในขั้นตอนนี้จะต้องดำเนินการตามขั้นตอนย่อย ได้แก่

- รวบรวมรายชื่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการดำเนินนโยบายส่งเสริมการลงทุนขาออกสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทย เพื่อพิจารณาจำนวนของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในองค์ประกอบของการกำหนดนโยบาย

- รวบรวมแนวทาง/นโยบาย/แผนปฏิบัติการของหน่วยงานต่างๆ เพื่อพิจารณาหน้าที่ที่ถูกกำหนดไว้อย่างเป็นทางการของแต่ละหน่วยงาน

- พิจารณาสถานการณ์ของการปฏิบัติจริงที่ดำเนินการอยู่ของแต่ละหน่วยงาน เพื่อให้เห็นภาพว่ากำลังอยู่ในระดับไหนของแนวทาง/นโยบาย/แผนปฏิบัติการที่อยู่ในความรับผิดชอบของหน่วยงานนั้น ๆ

- พิจารณาความสัมพันธ์และความร่วมมือของแต่ละหน่วยงาน เนื่องจาก การดำเนินนโยบายที่มีวัตถุประสงค์ร่วมกันของรัฐบาล จำเป็นต้องได้รับความร่วมมือจากหน่วยงานต่าง ๆ ด้วย

1.4.3 การจัดทำข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

จากการวิเคราะห์ข้อมูลทั้งทางด้านอุปสงค์และอุปทานของนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศ และองค์กรที่ทำหน้าที่ส่งเสริมการออกไปลงทุน รวมถึงการพิจารณาช่องว่างหรือความแตกต่างของนโยบายดังกล่าวระหว่างประเทศไทยและประเทศต้นแบบ คณะผู้วิจัยจะทำการจัดทำข้อเสนอแนะเชิงนโยบายเกี่ยวกับนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศที่เหมาะสมกับประเทศไทย รวมถึงออกแบบหน่วยงานหรือองค์กรที่รับผิดชอบในการดำเนินตามนโยบายดังกล่าว เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและลดความซ้ำซ้อนในการทำงานให้มากที่สุด

บทที่ 2

วรรณกรรมปริทัศน์

ในส่วนนี้ คณะผู้วิจัยจะทำการศึกษาและรวบรวมวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัยชิ้นนี้ โดยจะแบ่งงานศึกษาออกเป็น 3 ด้านได้แก่ 1) วรรณกรรมปริทัศน์ที่เกี่ยวข้องกับการออกไปลงทุนในต่างประเทศและผลของนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในทางทฤษฎี 2) วรรณกรรมปริทัศน์ที่เกี่ยวข้องกับวรรณกรรมปริทัศน์ที่เกี่ยวข้องกับการออกไปลงทุนในต่างประเทศในเชิงประจักษ์และ 3) วรรณกรรมปริทัศน์ด้านการออกแบบนโยบายเพื่อสนับสนุนการออกไปลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ

2.1 วรรณกรรมปริทัศน์ที่เกี่ยวข้องกับการออกไปลงทุนในต่างประเทศในทางทฤษฎี

ในส่วนนี้จะพิจารณาถึงงานวิจัยและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับการออกไปลงทุนในต่างประเทศในทางทฤษฎี ทั้งการออกไปลงทุนในต่างประเทศโดยภาพรวม และผลของนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนที่มีต่อการออกไปลงทุนในต่างประเทศ

2.1.1 การออกไปลงทุนในต่างประเทศทางทฤษฎี

จากทฤษฎีการค้าแนวใหม่ซึ่งเป็นการนำเรื่องของสถานที่ตั้งในการผลิตเข้ามาศึกษาร่วมกับการประหยัดต่อขนาดและระยะเพิ่มขึ้นของผลได้เพื่อพิจารณารูปแบบในการค้า เช่น งานศึกษาของ Krugman และ Venables (1995) จะให้ความสำคัญกับผลของการลดลงของต้นทุนทางการค้า เช่น ต้นทุนค่าขนส่ง ต้นทุนในการติดต่อสื่อสาร ภาษา อุปสรรคทางการค้าอื่นๆ ร่วมกับการประหยัดต่อขนาด ที่มีต่อแหล่งที่ตั้งในการผลิต โดยแบ่งผลกระทบที่เกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงในต้นทุนการค้าและแหล่งผลิตสินค้าออกเป็น 2 ประเภทคือ

(1) ผลที่เกิดจากตลาดหลัก (Home market effect) จะเป็นผลจากการที่ประเทศหนึ่งมีตลาดสินค้าภายในประเทศใหญ่กว่าประเทศอื่นๆ หากผลได้ดังกล่าวมีความสำคัญมากขึ้น จะทำให้ประเทศที่มีขนาดตลาดภายในประเทศใหญ่เป็นผู้ผลิตสินค้าดังกล่าว และส่งออกไปขายยังต่างประเทศด้วยเพื่อประโยชน์จากการประหยัดต่อขนาดซึ่งบางครั้งจะเรียกปรากฏการณ์ดังกล่าวว่า ผลจากการรวมตัว (Agglomeration effect)

(2) แรงหนีจากศูนย์กลาง (Centrifugal forces) หมายถึงผลที่เกิดขึ้นเมื่อต้นทุนการค้าลดลงไปมาก ประเทศผู้ผลิตจึงต้องไปดึงแรงงานมาจากภาคส่วนอื่น เช่น ภาคการเกษตร มาทำงานในภาคการผลิต ส่งผลให้ประสิทธิภาพการผลิตลดลง และความแตกต่างทางค่าจ้างระหว่างประเทศจะเพิ่มมากขึ้น อีกทั้งการแข่งขันของตลาดในประเทศที่เพิ่มสูงขึ้น ทำให้เกิดการกระจายการผลิตไปยังต่างประเทศเพื่อได้ประโยชน์จากค่าจ้างที่ถูกกว่า และเข้าสู่ตลาดที่มีการแข่งขันน้อยกว่า

ผลจากการรวมตัวและแรงหนีจากศูนย์กลางที่สืบเนื่องจากการลดลงของต้นทุนทางการค้า ทำให้เกิดทฤษฎีที่เรียกว่า “ศูนย์กลาง-ปริณทล” (Core-periphery) กล่าวคือ ระยะแรกที่ต้นทุนทางการค้าสูง แต่ละประเทศจะทำการผลิตสินค้าเอง แต่เมื่อต้นทุนทางการค้าลดลงจะทำให้การผลิตย้ายมาที่ประเทศศูนย์กลาง และส่งออกไปยังประเทศอื่น (ปริณทล) เนื่องจากผลที่เกิดจากตลาดหลัก และหากต้นทุนทางการค้ายังคงลดลงไปเรื่อยๆ จะทำให้ผลที่เกิดจากแรงหนีจากศูนย์กลางมีมากกว่าผลที่เกิดจากตลาดหลัก ซึ่งทำให้การผลิตย้ายจากประเทศศูนย์กลางไปยังประเทศปริณทลเพื่อให้ได้ประโยชน์จากค่าจ้างที่ถูกกว่าในประเทศศูนย์กลาง

ทฤษฎีศูนย์กลาง-ปริมาตรสามารถใช้อธิบายลักษณะการเคลื่อนย้ายเงินทุนทางตรงระหว่างประเทศของบริษัทข้ามชาติในภูมิภาคเอเชีย หรือที่เรียกว่า “แบบจำลองห่านบิน (Flying geese)” ที่เสนอในงานศึกษาของ Kojima (1973) ซึ่งอธิบายการออกไปลงทุนจากแรงจูงใจทางการแสวงหาทรัพยากรเป็นหลัก โดยงานศึกษาของ Aminianet et al. (2007) ชี้ให้เห็นว่าปรากฏการณ์ห่านบินเกิดขึ้นในช่วงทศวรรษที่ 1960s เมื่อเงินทุนทางตรงระหว่างประเทศจากประเทศญี่ปุ่นเคลื่อนย้ายไปประเทศอุตสาหกรรมใหม่อันได้แก่ สิงคโปร์ ฮองกง เกาหลีใต้ และไต้หวัน ซึ่งทำให้ประเทศเหล่านี้พัฒนาขึ้นมาเป็นประเทศอุตสาหกรรม หลังจากนั้นประเทศเหล่านี้ได้สูญเสียความได้เปรียบในการผลิตสินค้าในประเทศจากต้นทุนการผลิตที่เริ่มสูงขึ้น ทำให้เงินทุนทางตรงระหว่างประเทศทั้งจากญี่ปุ่นและประเทศเหล่านี้เคลื่อนย้ายออกไปยังฐานการผลิตใหม่ที่มีต้นทุนต่ำกว่า อันได้แก่ มาเลเซีย ไทย และอินโดนีเซีย ซึ่ง Hiratsuka (2006) คาดการณ์ว่าปรากฏการณ์ห่านบินกำลังจะเกิดขึ้นกับประเทศในอาเซียนทั้ง 3 ประเทศเช่นกัน

Hymer (1976)⁴ เริ่มต้นการพิจารณาลักษณะของบริษัทที่ตัดสินใจไปลงทุนในต่างประเทศ โดยให้ความเห็นว่าบริษัทที่จะไปลงทุนในต่างประเทศได้นั้นจะต้องมีข้อได้เปรียบบางประการ เช่น เทคโนโลยีในการผลิตเฉพาะ ความสามารถทางการตลาดหรือการกระจายสินค้า หรือมีต้นทุนต่ำ จึงจะสามารถก้าวข้ามอุปสรรคที่เกิดจากการลงทุนในประเทศอื่น เช่น ปัญหาการขาดข้อมูล ความเสี่ยงจากความแปรปรวนของค่าเงิน และการกีดกันผู้ลงทุนจากต่างชาติในรูปแบบต่างๆ รวมถึงภาษี ซึ่งโดยสรุปแล้ว Hymer ให้ความเห็นว่าบริษัทจะเลือกลงทุนระหว่างประเทศในแบบแนวนอน (horizontal) หรือแนวตั้ง (vertical)⁵ ขึ้นอยู่กับลักษณะของข้อได้เปรียบที่บริษัทมี (สำหรับงานวิจัยอื่น ดู Johnson (1970) และ Caves (1971)) จะเห็นได้ว่านอกจากการลงทุนเพื่อแสวงหาทรัพยากรแล้ว งานวิจัยดังกล่าวยังวิเคราะห์แรงจูงใจในการลงทุนอันเนื่องมาจากความพยายามของบริษัทใน “การแสวงหาตลาด” (market seeking) อีกด้วย โดยมีลักษณะของการข้ามภาษี (tariff jumping) อันเป็นอุปสรรคที่ทำให้บริษัทเลือกการลงทุนแทนการค้าสินค้า งานวิจัยอื่น ๆ เช่น Behrman (1969) เน้นความสำคัญของเป้าหมายการขยายตลาดของบริษัทในการอธิบายการตัดสินใจลงทุนในต่างประเทศ นอกจากนี้มีแบบจำลองทฤษฎีการค้าที่แสดงให้เห็นการเกิดบริษัทนานาชาติ (multinational firms) ในดุลยภาพในทั้งแบบ Vertical และ Horizontal เช่น Helpman (1984), Ethier และ Horn (1990) สำหรับ Vertical FDI และ Markusen (1984), Helpman และ Krugman (1985); Horstmann และ Markusen (1992) และ Brainard (1993a) สำหรับ Horizontal FDI

ทฤษฎีการลงทุนระหว่างประเทศที่อธิบายแรงจูงใจของการออกไปลงทุนในต่างประเทศที่นิยมใช้มากที่สุดคือ OLI (Ownership, Location and Internalization) paradigm จากงานของ Dunning (1977, 1980) ซึ่งแบ่งแรงจูงใจการออกไปลงทุนออกเป็น 4 ด้านด้วยกันได้แก่ อันได้แก่ การแสวงหาทรัพยากร (resource seeking) การแสวงหาตลาด (market seeking) การแสวงหาประสิทธิภาพ (efficiency seeking) และการแสวงหาสินทรัพย์เชิงยุทธศาสตร์ (strategic asset seeking) โดยงานศึกษา Dunning (1993) จะ

⁴ งานวิจัยดังกล่าวมาจาก Stephen H. Hymer, "International Operations of National Firms-A Study of Direct Foreign Investment", Massachusetts Institute of Technology, 1960. วิทยานิพนธ์ปริญญาเอกที่ไม่ได้ตีพิมพ์จนกระทั่งปี ค.ศ.1976

⁵ การลงทุนแบบ Horizontal Integration หมายถึงการเข้าไปผลิตสินค้าในลักษณะเดียวกับที่ผลิตในประเทศตนเอง ในขณะที่การลงทุนแบบ Vertical Integration ซึ่งแบ่งเป็น Backward Vertical Integration (เช่น การผลิตวัตถุดิบ) และ Forward Vertical Integration (การตั้งสาขาเพื่อการส่งหรือขายสินค้า) หมายถึงการเข้าไปผลิตสินค้าในขั้นตอนการผลิตก่อนหรือหลังการผลิตที่ประเทศของตนเอง

เรียกรวมแรงจูงใจทั้งสี่ประการนี้เป็นการพิจารณาคุณลักษณะของประเทศผู้รับทุนหรือเป็นปัจจัยที่เรียกกันว่า “ปัจจัยดึงดูด (pull factors)”⁶

เมื่อพิจารณา OLI paradigm จะเห็นว่าเป็นความพยายามอธิบายการที่บริษัทใช้ข้อได้เปรียบของตน (ownership advantage) เช่น ลิขสิทธิ์ ความรู้ด้านการผลิต ความสามารถในการตลาดหรือการจัดการอื่นๆ ร่วมไปกับการพิจารณาข้อได้เปรียบของประเทศผู้รับทุน (location advantage) เช่น ทรัพยากรธรรมชาติ ค่าจ้างแรงงานต่ำ สิทธิประโยชน์ทางภาษี และตลาดขนาดใหญ่ เพื่อใช้ในการเลือกลักษณะและสถานที่ในการลงทุน และท้ายสุดบริษัทจะต้องมีแรงจูงใจในการลงทุนเพื่อสร้างเครือข่ายข้ามประเทศ (internalization advantage) เช่น การลดค่าใช้จ่ายทางการค้าระหว่างกัน ความสามารถในการควบคุมการผลิตและการจัดการ รวมทั้งป้องกันการลอกเลียนแบบ เป็นต้น ซึ่งในที่สุดข้อได้เปรียบต่าง ๆ ดังกล่าวจะช่วยให้การลงทุนทางตรงเพิ่มกำไรให้กับบริษัทได้มากกว่าการค้าขายระหว่างประเทศ

สำหรับแรงจูงใจทั้งสี่ประการนั้น การเสาะหาทรัพยากรและการเสาะหาตลาดเป็นที่กล่าวถึงกันมากที่สุด ซึ่งการเสาะหาทรัพยากรมักก่อให้เกิดการลงทุนระหว่างประเทศแบบ vertical ในขณะที่การเสาะหาตลาดมักนำมาสู่การลงทุนระหว่างประเทศแบบ Horizontal⁷

นอกจากนี้ ยังมีแรงจูงใจในการออกไปลงทุนอีกส่วนหนึ่งที่มาจากปัจจัยภายในประเทศของผู้ออกไปลงทุนเอง หรือที่เรียกว่า “ปัจจัยผลัก (push factors)” UNCTAD (2006) กล่าวถึงความสำคัญของ Push Factors ต่อการลงทุนทางตรงระหว่างประเทศขาออก โดยเน้นปัจจัยของประเทศผู้ลงทุนได้แก่ สภาพตลาด (market conditions) สภาพการค้า (trade conditions) ค่าใช้จ่ายในการผลิต (cost of production) สภาพการทำธุรกิจในประเทศ (local business conditions) และนโยบายของรัฐ (home government policies)

2.1.2 ผลของนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนที่มีต่อการออกไปลงทุน

นโยบายจากภาครัฐถือเป็นปัจจัยที่สำคัญประการหนึ่งในการตัดสินใจออกไปลงทุนของผู้ลงทุน โดย Boddewyn (1988) ชี้ให้เห็นถึงความสำคัญของปัจจัยทางการเมืองในการตัดสินใจออกไปลงทุน โดยการใส่ตัวแปรปัจจัยทางการเมืองและสถาบันเข้าไปในแบบจำลอง OLI paradigm ของ Dunning (1980) และพบว่า การรวมปัจจัยทางการเมืองและสถาบันจะช่วยอธิบายพฤติกรรมการตัดสินใจออกไปลงทุนของผู้ลงทุนได้ดีขึ้น ในขณะที่ Brewer (1993) ทำการศึกษาถึงผลของนโยบายรัฐบาลที่มีต่อการออกไปลงทุนในต่างประเทศ โดยพบว่าสาเหตุที่นโยบายรัฐบาลมีความสำคัญต่อการตัดสินใจลงทุนเป็นผลมาจากปัญหาความไม่สมบูรณ์ของตลาด (market imperfections) เช่น ความไม่สมมาตรของข้อมูล กฎระเบียบหรือกฎหมายที่สร้างความไม่สมบูรณ์ของกลไกตลาด และปัญหาที่เกิดจากต้นทุนธุรกรรมการค้า (transaction costs) ที่สูงในตลาดเกิดใหม่ นโยบายจากภาครัฐจึงมีส่วนสำคัญในการลดความไม่สมมาตรของข้อมูล ความไม่สมบูรณ์ของกลไกตลาด และต้นทุนธุรกรรมการค้าดังกล่าว

Brewer (1993) ได้สรุปนโยบายที่จะมีผลเชิงบวกต่อการออกไปลงทุนจะแบ่งเป็น 2 ประเภท คือ นโยบายที่เพิ่มความไม่สมบูรณ์ของตลาดแต่เพิ่มการออกไปลงทุนในต่างประเทศ ได้แก่ การอุดหนุนการออกไป

⁶ โดย Fernandez-Arias (1996), Gottschalk (2001) และ Calvo et al (1996) กำหนดให้ ‘pull factors’ เป็นลักษณะของประเทศผู้รับทุนเอง ในขณะที่ ‘push factors’ เป็นสิ่งอื่นๆ ที่อยู่นอกเหนืออิทธิพลของประเทศผู้รับทุน

⁷ โดยทั่วไป การเปรียบเทียบดังกล่าวดูจะเหมาะสม ยกเว้นในกรณีของ Forward Vertical Integration เช่น การไปตั้งสาขาเพื่อการส่งถ่ายหรือขายสินค้าดูจะเป็นไปเพื่อการแสวงหาตลาด

ลงทุนในต่างประเทศ การรักษาอัตราแลกเปลี่ยนในระดับที่แข็งค่ากว่าความเป็นจริง การควบคุมการส่งออก (export controls) และการควบคุมราคา (price controls) และนโยบายที่ส่งเสริมให้กลไกตลาดทำงานสมบูรณ์มากขึ้น ได้แก่ การเปิดเสรีการเคลื่อนย้ายเงินทุน ในขณะที่ Dunning (2002) ได้สร้างปรับปรุงกรอบแนวคิด OLI paradigm ในกรณีของการออกไปลงทุนของประเทศที่มีระดับการพัฒนาที่สูงกว่า มายังประเทศที่มีระดับการพัฒนาที่ต่ำกว่า และพบว่าในการลงทุนดังกล่าว นโยบายรัฐบาลจะมีส่วนสำคัญต่อการตัดสินใจออกการลงทุนของธุรกิจ นอกจากนี้การเจรจาจัดรัฐบาลเพื่อเพิ่มความโปร่งใสและความเป็นสากลของกฎระเบียบทางธุรกิจกับประเทศผู้รับทุน และการปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐานในประเทศผู้รับทุนเป็นปัจจัยที่สำคัญต่อการตัดสินใจออกไปลงทุนในประเทศที่มีระดับการพัฒนาที่ต่ำกว่าเช่นกัน

2.2 บรรณกรรมปริทัศน์ที่เกี่ยวข้องกับบรรณกรรมปริทัศน์ที่เกี่ยวข้องกับการออกไปลงทุนในต่างประเทศในเชิงประจักษ์

2.2.1 ปัจจัยที่กำหนดการออกไปลงทุนในต่างประเทศโดยเฉพาะกรณีของประเทศในภูมิภาคเอเชียในงานศึกษาเชิงประจักษ์

ในส่วนที่ 2.1 ได้แสดงให้เห็นถึงปัจจัยที่กำหนดการออกไปลงทุนในต่างประเทศทางทฤษฎี ซึ่งแบ่งออกเป็นปัจจัยดึงดูดและปัจจัยผลัก ในส่วนนี้จะทำการพิจารณาถึงปัจจัยดังกล่าวในงานศึกษาเชิงประจักษ์ โดยมุ่งเน้นที่กรณีศึกษาประเทศในภูมิภาคเอเชีย Thorbecke และ Salike (2013) ได้ชี้ให้เห็นว่า การออกไปลงทุนในต่างประเทศของบริษัทข้ามชาติในญี่ปุ่นเป็นผลมาจากการแข็งค่าของค่าเงินเยนจากข้อตกลง Plaza Accord ในปี ค.ศ. 1985 รวมถึงค่าจ้างแรงงานและต้นทุนการผลิตที่เพิ่มสูงขึ้น ทำให้นักลงทุนจากประเทศญี่ปุ่นต้องแสวงหาฐานการผลิตที่มีต้นทุนที่ต่ำกว่า นอกจากนี้ JBIC (2010) ยังพบว่า สาเหตุอีกประการหนึ่งของการออกไปลงทุนในต่างประเทศของประเทศญี่ปุ่นมาจากตลาดตะวันตกเริ่มมีการอิ่มตัวทำให้บริษัทข้ามชาติของญี่ปุ่นต้องแสวงหาตลาดเกิดใหม่มาทดแทน

Dunning และคณะ (1997) พิจารณปัจจัยที่กำหนดการออกไปลงทุนของกลุ่มประเทศ NIEs ในภูมิภาคเอเชีย⁸ และพบว่า สาเหตุการออกไปลงทุนของกลุ่มประเทศดังกล่าวมีความแตกต่างไปจากกลุ่มประเทศที่พัฒนาแล้วเดิม โดยกลุ่มประเทศ NIEs มีการตัดสินใจออกไปลงทุนในต่างประเทศเนื่องจากการพัฒนาทางเทคโนโลยีที่ได้เรียนรู้มาจากการเป็นผู้รับทุนจากต่างประเทศเดิม นอกจากนี้ บทบาทของรัฐบาลในการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศและแผนการพัฒนาก่อสร้างของอุตสาหกรรมของกลุ่มประเทศเหล่านี้มีผลอย่างมากที่ทำให้บริษัทขนาดใหญ่จากกลุ่มประเทศนี้ตัดสินใจออกไปลงทุนในต่างประเทศ

Yoshitomi (2003) ศึกษาปัจจัยที่กำหนดการออกไปลงทุนในต่างประเทศของบริษัทในประเทศไต้หวันและพบรูปแบบที่คล้ายคลึงกับ Dunning และคณะ (1997) โดยการแข็งค่าของค่าเงินไต้หวันและการปรับตัวเพิ่มขึ้นของค่าจ้างแรงงานอย่างรวดเร็วของประเทศไต้หวันมีส่วนผลักดันให้ผู้ผลิตคอมพิวเตอร์ในไต้หวันออกไปลงทุนในประเทศจีนและประเทศกำลังพัฒนาอื่นในเอเชีย

ปัจจัยที่กำหนดการออกไปลงทุนในต่างประเทศในกรณีของประเทศกำลังพัฒนา งานศึกษาหลายชิ้นชี้ให้เห็นว่า ปัจจัยที่กำหนดการออกไปลงทุนของประเทศกำลังพัฒนาอาจมีความแตกต่างไปจากประเทศที่พัฒนาแล้ว โดยงานศึกษาหลายชิ้นเริ่มให้ความสำคัญกับการศึกษาปัจจัยที่กำหนดการออกไปลงทุนในต่างประเทศของประเทศกำลังพัฒนาเนื่องจากกระแสการออกไปลงทุนของกลุ่มประเทศดังกล่าวเพิ่มขึ้นเป็น

⁸ Newly Industrialized Economies (NIEs) ประกอบด้วยประเทศเกาหลี ไต้หวัน สิงคโปร์ และฮ่องกง

อย่างมากนับตั้งแต่ช่วงปี ค.ศ. 2007 เป็นต้นมา Goldstein (2009) แสดงให้เห็นว่า ความคุ้นเคยในลักษณะของตลาด (market familiarity) เช่น การมีสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่ใกล้เคียงกันระหว่างประเทศแม่กับประเทศผู้รับทุน เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ธุรกิจจากประเทศกำลังพัฒนาตัดสินใจออกไปลงทุนในอีกประเทศหนึ่ง ในขณะที่ Azemar และคณะ (2012) สรุปปัจจัยที่กำหนดการออกไปลงทุนของบริษัทข้ามชาติจากประเทศกำลังพัฒนาไว้ ได้แก่ ความใกล้ทางกายภาพ การใช้ภาษาเดียวกัน และการมีความสัมพันธ์ระหว่างประเทศที่เข้มแข็ง ซึ่งปัจจัยสุดท้ายจะช่วยลดต้นทุนในการดำเนินธุรกรรมและความไม่สมมาตรของข้อมูลในประเทศผู้รับทุนได้ นอกจากนี้ บริษัทข้ามชาติจากประเทศกำลังพัฒนายังมีความอ่อนไหวต่อปัจจัยทางสถาบันที่ไม่เข้มแข็งและความโปร่งใสในระดับต่ำของประเทศผู้รับทุนน้อยกว่าผู้ลงทุนจากประเทศที่พัฒนาแล้ว เนื่องจากบริษัทเหล่านี้มีความคุ้นเคยกับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่ไม่ดีในประเทศของตน

โดยผลการศึกษาเชิงประจักษ์ใน Azemar และคณะ (2012) แสดงให้เห็นว่า เมื่อเปรียบเทียบการออกไปลงทุนระหว่างประเทศกำลังพัฒนาด้วยกัน กับการออกไปลงทุนระหว่างประเทศที่พัฒนาแล้วไปยังประเทศที่กำลังพัฒนา การลงทุนแบบแรกจะให้ความสำคัญกับความใกล้ชิดทางกายภาพและการใช้ภาษาร่วมกัน โดยไม่ให้ความสำคัญกับปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจมหภาคและปัจจัยทางสถาบันซึ่งมีความสำคัญสำหรับการลงทุนประเภทหลัง

Banga (2005) แสดงให้เห็นว่า ในกรณีของการออกไปลงทุนต่างประเทศของประเทศที่กำลังพัฒนา นโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนมีผลน้อยกว่าปัจจัยทางด้านการค้ารวมถึงแรงผลักดันภายในประเทศของตน เช่น การมีสภาพธุรกิจที่ไม่เอื้ออำนวย ข้อจำกัดทางด้านโครงสร้างภาษี หรือข้อจำกัดทางด้านแรงงาน

2.2.2 ผลของนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนที่มีต่อการออกไปลงทุนในต่างประเทศในงานศึกษาเชิงประจักษ์

Rasiah และคณะ (2010) พบว่า แรงจูงใจในการออกไปลงทุนของประเทศกำลังพัฒนาที่สำคัญคือการแสวงหาตลาด การแสวงหาทักษะแรงงาน การแสวงหาเทคโนโลยี การแสวงหาทรัพยากร การแสวงหาแรงจูงใจทางภาษี และการสร้างห่วงโซ่อุปทาน ซึ่งนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศของประเทศกำลังพัฒนาที่จะเป็นประโยชน์ต่อการออกไปลงทุนจะเป็นนโยบายที่ช่วยลดความไม่สมมาตรของข้อมูลและความไม่สมบูรณ์ของตลาด โดยควรจะเป็นนโยบายการส่งเสริมมากกว่าการสร้างข้อกีดกัน เช่น การจัดทำข้อตกลงด้านการลงทุนกับประเทศผู้รับทุนที่สำคัญ

Banga (2003) ศึกษาผลของนโยบายการส่งเสริมการลงทุนที่มีต่อการตัดสินใจออกไปลงทุนเปรียบเทียบกรณีของประเทศที่พัฒนาแล้วกับประเทศที่กำลังพัฒนา และพบว่า ในกรณีของประเทศกำลังพัฒนาจะให้ความสำคัญกับนโยบายการลดภาษี ในขณะที่ประเทศที่พัฒนาแล้วจะให้ความสำคัญกับการลดข้อจำกัดในการดำเนินธุรกิจต่าง ๆ และการจัดทำข้อตกลงทางการลงทุนกับประเทศผู้รับทุน

2.3 วรรณกรรมปริทัศน์ด้านการออกแบบนโยบายเพื่อสนับสนุนการออกไปลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ

ในส่วนนี้ได้ทำการปริทัศน์วรรณกรรมโดยมุ่งประเด็นถึงนโยบายที่ช่วยผลักดันให้องค์กรมีความเป็นสากลมากขึ้น (Internationalization) ซึ่งรวมไปถึงการสนับสนุนการลงทุนขาออกด้วย อย่างไรก็ตาม วรรณกรรมดังกล่าวเป็นภาพรวมขององค์กรทุกประเภท เนื่องจากวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับองค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกที่เฉพาะเจาะจงสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอย่างเฉพาะเจาะจงนั้นมีจำนวนน้อยมาก

โครงสร้างการนำเสนอของวรรณกรรมปริทัศน์นี้จะเริ่มจากการอธิบายถึงเหตุผลสำคัญภายใต้นโยบายต่าง ๆ ประการถัดมา แสดงถึงนโยบายที่ยังดำเนินการอยู่ และบริษัทสำคัญที่ทำให้แต่ละนโยบายที่มีความแตกต่างกัน

2.3.1 สาเหตุที่ต้องมีนโยบายสร้างความเป็นสากล

ผู้กำหนดนโยบายทั่วโลกต่างตระหนักถึงความสำคัญขององค์กรภายในประเทศที่จำเป็นต้องมีความเป็นสากลมากขึ้น ในฐานะกลไกขับเคลื่อนความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจและสร้างสวัสดิการในระยะยาวของภูมิภาคหรือประเทศ (Alexander and Warwick, 2007; Bannò, Piscitello and Varum, 2010; Torres, Varum and Bannò, 2012) หลายประเทศโดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศที่ประสบกับวิกฤติการทางเศรษฐกิจมีความพยายามอย่างมากในการพัฒนาขีดความสามารถทางธุรกิจขององค์กรภายในประเทศเหล่านี้ด้วยความมุ่งหวัง 5 ประการคือ หนึ่ง สนับสนุนการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ (อาทิ การขาดดุลทางการค้าที่ลดลง) สอง กำหนดทิศทางการพัฒนาเทคโนโลยี สาม ลดอัตราการว่างงาน สี่ มีโอกาสพัฒนาขึ้นเป็นบริษัทข้ามชาติ (Multinational Corporations: MNCs) และประการสุดท้าย คือ เพิ่มความสัมพันธ์ทางการค้ากับบางประเทศให้มากขึ้น (Ruzzier, Hisrich and Antoncic, 2006; Copeland, 2007)

การดำเนินการเพื่อให้องค์กรมีความเป็นสากลนั้น ภาครัฐจำเป็นต้องสร้างแผนงานสนับสนุนที่มีความหลากหลาย (Bannò et al., 2010: 3) โดยแผนงานเหล่านี้มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อ “สนับสนุนให้เกิดการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพและคุ้มค่า” ด้วยการสร้างนโยบายให้มีความสอดคล้องกับรูปแบบของสถาบัน เพื่อจัดการกับปัญหาที่নাท้าทาย (OECD, 2009: 30) และยังต้องมีความสอดคล้องกับทรัพยากรตลาด และเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

แผนงานสนับสนุนดังกล่าวประกอบด้วย แรงจูงใจทางการเงิน และแรงจูงใจที่มิใช่ทางการเงิน (Bannò et al., 2010; Varum and Torres, 2011) เนื่องจากแรงจูงใจทางการเงินขององค์กรมักมีความพยายามลดต้นทุนหรือลดความเสี่ยงให้ต่ำที่สุด (Varum and Torres, 2011) ความมั่นคงทางการเงินจึงช่วยสนับสนุนศักยภาพของบริษัท และช่วยให้ “ขีดความสามารถด้านการกระบวนการผลิต พัฒนาไปได้ไกลในการลงทุนการระดับนานาชาติยิ่งขึ้น” (Maeseneire and Claeys, 2007) แรงจูงใจเหล่านี้จะช่วยพัฒนาความเป็นไปได้ของการมีส่วนร่วมในโครงการและการลงทุนต่าง ๆ (Bannò et al., 2010) แต่อย่างไรก็ตามบริษัทเหล่านี้จะต้องเผชิญกับความไร้ประสิทธิภาพในการการจัดสรร ซึ่งจะปรากฏขึ้นเมื่อมีการลงทุนที่มากเกินไป (Varum and Torres, 2011) ส่วนการสนับสนุนที่มิใช่ทางการเงิน ให้ความสำคัญกับการให้ข้อมูลและความช่วยเหลือด้านเทคนิค (Varum and Torres, 2011) เพื่อลดความไม่สมมาตรของข้อมูล (Information Asymmetries) ลดความเสี่ยงในการลงทุน (Bannò et al., 2010) และลดต้นทุนในการป้องกันคริให้มีความเป็นสากล (Durán and Úbeda, 2001)

ตารางที่ 2. 1: แรงจูงใจทางการเงินและแรงจูงใจที่มิใช่ทางการเงิน

การสนับสนุนทางการเงิน	การสนับสนุนที่มิใช่ทางการเงิน
เงินช่วยเหลือ, ประกันการลงทุน, ประกันสินเชื่อ, กองทุนรวม, ความเสี่ยงในต้นทุน, ผลประโยชน์ทางการคลัง, สินเชื่อภายใต้เงื่อนไขพิเศษ (ตามระเบียบการของธนาคาร)	ความช่วยเหลือด้านข้อมูล และเทคโนโลยี, การศึกษาความเป็นไปได้, การจัดฝึกอบรม และการให้คำปรึกษาในธุรกิจ, การทำข้อตกลงในการช่วยป้องกันการลงทุน, การสนับสนุนตลาดแรงงานภายในประเทศในกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับต่างประเทศ

ที่มา: Bannò et al., 2010; Varum and Torres, 2011

ทั้งนี้ มีวรรณกรรมปริทัศน์จำนวนไม่น้อย (Lall, 1997; Ruzzier et al., 2006; Copeland, 2007; Wright et al., 2007; Bannó et al., 2010; Belloc and Di Maio, 2011; Kang, 2011) ที่แสดงให้เห็นว่า การใช้นโยบายแทรกแซงจะก่อให้เกิดความเป็นธรรม (justified) ถ้านโยบายนั้นสามารถแก้ไขความล้มเหลวของตลาดที่มีสาเหตุหลักมาจากความไม่สมมาตรของข้อมูล และความไม่ประหยัดต่อขนาดได้ (Alexander and Warwick, 2007; Torres et al., 2012; Torres and Varum, 2012a; Torres and Varum, 2012b) สภาวะการณ์ความล้มเหลวของตลาดในปัจจุบัน เป็นสาเหตุให้บริษัทต่าง ๆ ตัดสินใจผิดพลาดในการก้าวเข้าสู่ความเป็นสากล (Acs, Morck, Shaver and Yeung, 1997) และยังมีคุณภาพเพียงพอในการขยายส่วนแบ่งในตลาดนานาชาติ (Belloc and Di Maio, 2010) ความล้มเหลวของตลาดมีความสัมพันธ์กับข้อมูลที่ไม่สมมาตรซึ่งประกอบด้วย อุปสรรคสำคัญต่อการเป็นธุรกิจสากล ผู้ประกอบการรายใหม่ที่ไม่มีประสบการณ์เมื่อเริ่มเข้าสู่ตลาดอาจมีการประเมินสถานการณ์ที่สูงหรือต่ำเกินไปในด้านผลกำไรและต้นทุนในการเข้าสู่ตลาดสากล และมักประสบกับความยากลำบากในการหาข้อมูลเกี่ยวกับ แรงงาน วัตถุดิบ เงื่อนไขของตลาดผลผลิต และการสร้างแรงจูงใจให้กับแรงงานที่มีคุณภาพ ตลอดจนรูปแบบของการขอรับการสนับสนุนที่เหมาะสม (Acs et al., 1997) ความล้มเหลวของตลาดประการอื่น ๆ ที่สนับสนุนให้การแทรกแซงนโยบายยังต้องดำเนินการอยู่ คือความจริงที่ว่า การประหยัดต่อขนาดจะเกิดขึ้นเมื่อบริษัททำการรักษาฐานความรู้ (ข้อมูล) เกี่ยวกับ ผู้ผลิตที่มีศักยภาพ ผู้จัดจำหน่าย และข้อมูลที่มีคุณค่าอื่น ๆ (Copeland, 2007) ข้อมูลการประหยัดต่อขนาดสามารถแสดงถึงศักยภาพอันเป็นผลจากอำนาจของตลาดได้ ซึ่งสร้างผลประโยชน์ให้แก่ผู้เข้าร่วมในตลาดที่กว้างขึ้น หรือในอีกทางก็เป็นการเก็บงำข้อมูลทางการตลาดที่สำคัญ (Copeland, 2007) นโยบายภาครัฐอัน ได้แก่ การจัดหาข้อมูลสาธารณะที่มีมูลค่าสูง การให้คำปรึกษา และการให้ความช่วยเหลือถือเป็นแทรกแซงที่เหมาะสมที่สุด เพื่อบรรเทาปัญหาด้านขีดจำกัดต่างๆ (Belloc, and Di Maio, 2011) นอกจากนั้น การให้ความสะดวกในการเข้าถึงเครือข่ายของคู่สัญญาที่ไว้วางใจได้ ก็เป็นอีกประเด็นสำคัญในการแก้ไขปัญหาความไม่สมมาตรของข้อมูลและลดต้นทุนของการหาข้อมูล (search cost) ได้ (Copeland, 2007)

ภาครัฐจำเป็นต้องแสดงบทบาทที่สำคัญในการเพิ่มความตระหนักถึงผลประโยชน์จากกิจกรรมในธุรกิจที่มีความเป็นสากล และการกระตุ้นทักษะต่าง ๆ รวมทั้งกลยุทธ์ที่ช่วยให้ธุรกิจสามารถจัดการกับอุปสรรคความไม่แน่นอน ความซับซ้อน และความเสี่ยงที่อาจต้องเผชิญในกระบวนการก้าวเข้าสู่ความเป็นธุรกิจสากล (Boston Consulting Group, 2004; Torres et al., 2012)

หลังจากที่วรรณกรรมในส่วนแรกได้กล่าวถึงการออกแบบนโยบายการออกสู่ความเป็นสากลเบื้องต้นแล้ว ในหัวข้อต่อไปจะกล่าวถึงการปริทัศน์วรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับนโยบายของความเป็นสากล แต่ทั้งนี้ความเป็นสากลรวมไปถึงการส่งออก การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (FDI) การลงทุนขาออกไปยังต่างประเทศและการทำสนธิสัญญาเพื่อนโยบายส่งเสริมความร่วมมือด้วย

2.3.2 วรรณกรรมปริทัศน์ในเรื่องนโยบายการออกสู่ความเป็นสากล

วรรณกรรมปริทัศน์ที่เกี่ยวข้องกับนโยบายที่ผลักดันความเป็นสากลในตัวของมันเองมีอยู่น้อยมาก ซึ่งโดยส่วนใหญ่แล้ววรรณกรรมเหล่านี้ให้ความสนใจกับการลงทุนขาเข้าซึ่งกล่าวถึงวิธีการเพิ่มการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (FDI) ในส่วนของเนื้อหาวรรณกรรมที่ปรากฏอยู่ในงานวิจัยฉบับนี้จะเน้นความสนใจไปที่นโยบายด้านการส่งเสริมการลงทุนขาออก โดยจะเริ่มจากนโยบายส่งเสริมการส่งออกในส่วนที่เกี่ยวข้องกับนโยบายส่งเสริมการลงทุนขาออก อาทิเช่น การทำสนธิสัญญา และการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศขาออก (outward FDI) ส่วนหนึ่งในมุมมองการใช้นโยบายของภาครัฐมักจะมองว่า การเข้ามาของนักลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศเป็นยาวิเศษที่สามารถแก้ได้สารพัดโรค หรือเป็นสูตรแห่งความสำเร็จมาอย่างช้านานแล้ว ที่

สำคัญเป็นกลยุทธ์ที่ได้ผลประโยชน์สูงกว่าการออกไปลงทุนโดยตรงในต่างประเทศซึ่งได้รับผลประโยชน์ที่เห็นได้ไม่ชัดเจนนัก ทำให้การศึกษาที่ผ่านมาเน้นนโยบายที่เกี่ยวข้องกับการดึงดูดการลงทุนเป็นหลัก

1) นโยบายส่งเสริมการส่งออก

การประสบความสำเร็จด้านความสามารถในการแข่งขันในตลาดต่างประเทศจำเป็นต้องอาศัยความสมดุลระหว่างการค้า การควบคุมสถานการณ์ภายนอกที่ส่งผลกระทบต่อความมั่นคงทางเศรษฐกิจ และการแข่งขันในประเทศ (Shamsuddoha, Ali and Ndubisi, 2009) เนื้อหาส่วนนี้จะได้กล่าวถึงความสำคัญของการส่งออกในการเป็นช่องทางที่จะนำพาประเทศไปสู่ความสำเร็จทางเศรษฐกิจและการเติบโต (Alexander and Warwick, 2007) ภาครัฐของประเทศพัฒนาทุกประเทศ และแม้แต่ภาครัฐของประเทศกำลังพัฒนาเกือบทั้งหมด ได้กำหนดให้มีแผนงานส่งเสริมการส่งออก อันมีความจำเป็นเพื่อลดอุปสรรคที่หน่วยธุรกิจต้องเผชิญเมื่อหน่วยธุรกิจเหล่านั้นพยายามสร้างผลตอบแทนให้กับธุรกิจด้วยการส่งออกสินค้าไปยังตลาดสากล (Boston Consulting Group, 2004: 16) การมุ่งประเด็นไปที่สถานการณ์นี้ได้มีงานศึกษาที่วิเคราะห์นโยบายของประเทศในยุโรปที่แสดงให้เห็นว่า กว่าร้อยละ 70 ของนโยบายผลักดันให้ออกสู่ความเป็นสากล และแผนงานต่างๆ เหล่านี้ มุ่งความสำคัญไปที่การส่งออก (European Commission, 2010) และแผนงานการสนับสนุนการส่งออกเหล่านี้มีผลต่อผลประกอบการของหน่วยธุรกิจ นำไปสู่การเพิ่มองค์ความรู้ ทักษะ ความสามารถ ตลอดจนศักยภาพการทำงานในระดับผู้บริหาร ซึ่งเป็นรากฐานของการออกไปลงทุนต่างประเทศที่มีประสิทธิภาพ

ภาครัฐมีความเกี่ยวข้องกับการสร้างและควบคุมกรอบแนวทางปฏิบัติสำหรับการค้าและการลงทุนในต่างประเทศ รวมถึงการให้ความสะดวกสบาย และการส่งเสริมการส่งออก (Alexander and Warwick, 2007) ประการหนึ่งคือ “ในบางสถานการณ์ ภาครัฐอาจจำเป็นต้องเข้าไปแทรกแซงเพื่อช่วยสร้างความน่าเชื่อถือให้แก่บริษัทเพื่อการส่งออกไปยังประเทศเป้าหมาย” (Involvement may, in some circumstances, add to exporting firm's the credibility in the destination countries: Boston Consulting Group, 2004: 17) หน่วยงานส่งเสริมการส่งออกของภาครัฐ (Export Promotion Agencies; EPAs) ได้กลายมาเป็นหน่วยงานที่เป็นเครื่องมือสำคัญในการส่งเสริมการส่งออก และการประกอบธุรกิจในระดับสากล โดยเฉพาะในกลุ่มธุรกิจ SMEs (O'Gorman and Evers, 2011) หน่วยงาน EPAs แห่งแรกที่ก่อตั้งขึ้นใน 1919 ในประเทศฟินแลนด์ ซึ่งยังคงดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน (Lederman, Olarreaga and Payton, 2006) EPAs เป็นหน่วยงานพิเศษของภาครัฐ ที่มีวัตถุประสงค์เพื่อช่วยสร้างความเข้าใจให้แก่ผู้ส่งออก และช่วยหาตลาดส่งออก ด้วยการ 1) การสร้างภาพลักษณ์ของประเทศ 2) การสนับสนุนการให้บริการส่งออก 3) การตลาด และ 4) งานวิจัยทางการตลาดและการประชาสัมพันธ์ (Lederman et al., 2006: 2)

ในหลายงานศึกษาพบว่า EPAs และกลยุทธ์ของ EPAs มีบทบาทอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติต่อการส่งออก (Lederman et al., 2006) และต่อ ยอดไปถึงการลงทุนขาออกในอนาคต การให้เงินสนับสนุนอย่างเพียงพอของ EPAs แก่ผู้ส่งออก เพื่อช่วยลดปัญหาด้านต้นทุนและความเสี่ยงในการค้าในต่างประเทศ และความคุ้นเคยในตลาดส่งออก เป็นที่ต้องการของธุรกิจ SMEs อย่างแท้จริง (Helleiner, 2002, as cited in Lederman et al., 2006) กิจกรรมการส่งเสริมของภาครัฐสามารถประสบผลสำเร็จได้ในหลายสถานการณ์ ขึ้นอยู่กับกิจกรรมที่ดำเนินการและความสามารถรวมถึงความตระหนักในการรักษาผลประโยชน์จากการให้บริการของ EPAs (Wilkinson and Brouthers, 2006: 238) EPAs สร้างเครื่องมือช่วยส่งเสริมการส่งออกให้บรรลุผลสำเร็จในเชิงบวกได้สามประการคือ การจัดแสดงงานการค้า การจัดงานเจรจาธุรกิจ และการหาหรือจับคู่ธุรกิจผู้ประกอบการและผู้กระจายสินค้า (Wilkinson and Brouthers, 2006) เครื่องมือ

ประการแรกที่ช่วยส่งเสริมการส่งออก ได้แก่ การจัดแสดงสินค้า เป็นการรวมตัวแทนในแต่ละกิจการที่มีความพร้อมในการส่งออก โดยมีวัตถุประสงค์ของงานคือการขายสินค้า และการตัดสินใจเข้าร่วมในตลาดมากขึ้น การเผยแพร่ข้อเท็จจริงเกี่ยวกับบริการ ผลิตภัณฑ์และผู้ประกอบการ การคาดการณ์โอกาส และการรวบรวมภูมิปัญญา (Wilkinson and Brouthers, 2006: 239) และการเสริมสร้างคุณธรรม จริยธรรมให้แก่หน่วยธุรกิจ (Bonoma, 1983; Seringhaus and Rosson, 1991, cited in Wilkinson and Brouthers, 2006) ผู้เข้าร่วมในงานแสดงสินค้าจะแสดงประสิทธิภาพในการเข้าถึงองค์ความรู้เกี่ยวกับตลาดที่ไม่คุ้นเคย ในแง่ของการค้าและการเพิ่มผลกำไร (Wilkinson and Brouthers, 2006) ในทางกลับกันงานเจรจาธุรกิจ มีความแตกต่างจากงานแสดงสินค้า โดยงานเจรจาธุรกิจมีความเหมาะสมกับผู้ส่งออกที่ยังไม่มีศักยภาพหรือผู้ส่งออกรายใหม่ (Wilkinson and Brouthers, 2000) วัตถุประสงค์หลักของการจัดงานเจรจาการค้าคือ การให้ความรู้กับผู้ประกอบการและขยายความรู้เกี่ยวกับกระบวนการส่งออก ซึ่งมีความจำเป็นอย่างมากสำหรับการส่งเสริมการพัฒนาการส่งออกในระยะยาว (Wilkinson and Brouthers, 2000) แต่อย่างไรก็ตามงานศึกษาหลายชิ้นพบว่า สำหรับหลายธุรกิจแล้ว งานเจรจาธุรกิจ อาจไม่ใช่กิจกรรมที่มีผลผลิตในการส่งเสริมการส่งออก (Wilkinson and Brouthers, 2000; Head and Ries, 2009)

อย่างไรก็ดี ความสำเร็จของงานแสดงสินค้าและงานเจรจาธุรกิจขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย เช่น ศักยภาพของผู้เข้าร่วมได้รับการคัดกรองอย่างไร ระดับความต้องการทางการเงินที่หน่วยธุรกิจเหล่านั้นต้องการได้ความช่วยเหลือ การเตรียมการที่เป็นไปตามข้อสัญญา ตัวงานแสดงสินค้าหรืองานเจรจาธุรกิจ เครือข่ายที่มีปฏิสัมพันธ์กับ EPA ประเทศที่จัดงาน ผลที่เกิดขึ้นตามมากับกิจการ การขยายขอบเขตของการเข้าร่วมการพัฒนาเพื่อการส่งออก การสร้างแผนงานเพื่อการสนับสนุน และบริบทของวัฒนธรรมทางสังคมของหน่วยธุรกิจที่เข้าร่วมงาน (Boston Consulting Group, 2004: 35) นอกจากนี้ การกำหนดตัวแทนธุรกิจและผู้กระจายสินค้าก็เป็นหัวใจหลักของกลยุทธ์ทางการตลาดของธุรกิจด้วย

จากงานศึกษาของ Lederman et al. (2006) กล่าวว่า ในการจัดสรรกองทุนของ EPAs ให้มีความเหมาะสมและมีประสิทธิภาพ ภาครัฐควรจะต้องพิจารณาถึงหลักแนวทาง ดังนี้ ประการแรกคือ EPAs ควรให้ความสนใจกับผลิตภัณฑ์ใหม่หรือผู้ประกอบการรายใหม่ที่แสดงความสนใจอย่างแท้จริงที่จะเข้าสู่ตลาดใหม่ประการถัดมาคือ การให้ความสำคัญต่อการกระจายต้นทุน (cost-sharing) เพื่อที่จะรับประกันว่าการสนับสนุนของ EPAs นั้นใช้สำหรับส่งเสริมการส่งออกเท่านั้น ประการที่สาม คือ EPAs ต้องยอมที่จะถูกประเมินจากภายนอก และประการสุดท้ายคือ EPAs ควรการจัดหาความช่วยเหลือที่นานที่สุด 2-3 ปี เท่านั้น เพื่อป้องกันไม่ให้มาตรการการส่งเสริมกลับกลายเป็นมาตรการอุดหนุน (Subsidy) (Lederman et al., 2006)

ในการส่งเสริมให้การเข้าสู่ตลาดสากลมีความง่ายและเพื่อความสะดวกในการเข้าสู่ตลาดการค้าสากล ภาครัฐอาจต้องสนับสนุนให้ต่างชาติเข้ามาตั้งสำนักงานการค้าต่างประเทศได้ด้วย โดย considered the most expensive high profile export promotion type of program (Wilkinson, Thomas and McNally, 2011) สำนักงานนี้จะทำหน้าที่ราวกับหน้าด่านในการติดต่อสื่อสาร และจัดหาข้อมูลอย่างต่อเนื่องให้แก่ประเทศของตนเอง (Wilkinson and Brouthers, 2000: 231) นอกจากนั้น คณะทูตและสถานกงสุล ยังต้องแสดงบทบาทอื่นในการให้ความช่วยเหลือผู้ส่งออก รวมถึงการจัดหาข้อมูลและสร้างโอกาสทางการค้า (Alexander and Warwich, 2007; Kang, 2011) Rose (2005) กล่าวว่า ผลความสัมพันธ์ของตัวแทนการทูต (หรือหมายถึงทูตการค้า) มีความสัมพันธ์กับการส่งออกแบบไม่เป็นเส้นตรง และมีความหลากหลายขึ้นอยู่กับผู้ส่งออก นอกจากนี้ สถานกงสุลมีบทบาทต่อการส่งเสริมการส่งออกน้อยกว่าคณะทูต และผลกระทบต่อการส่งออกจะมากขึ้นในความร่วมมือครั้งแรกมากกว่าความสำเร็จในครั้งถัดมา (Rose, 2005)

นโยบายสาธารณะจะต้องสามารถสร้างแรงจูงใจและส่งเสริมให้เกิดกิจการร่วม (Consortia) ได้ การเกิดกิจการร่วมนี้อยู่บนพื้นฐานที่ว่า หน่วยธุรกิจต้องยินยอมรวม “องค์ความรู้ในธุรกิจ เงินทุน และ contacts กับหน่วยธุรกิจอื่นในกิจการร่วม” (UNIDO, 2003: 3) กิจการร่วมที่ดำเนินธุรกิจส่งออก แสดงนัยถึงการการเปลี่ยนกลยุทธ์ในการดำเนินงานจากระยะปานกลางเป็นกลยุทธ์การดำเนินงานในระยะยาว เพื่อจุดประสงค์ต่างๆ ดังนี้ ประการแรก เพื่อลดความเสี่ยง ด้วยการพัฒนาการเข้าถึงข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับตลาดต่างประเทศของหน่วยธุรกิจ (อาทิ จากการประชุมเชิงปฏิบัติการ การจัดฝึกอบรม การศึกษาข้อมูลของผู้ประกอบการอื่นในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องจากสื่อสิ่งพิมพ์ต่าง ๆ และอื่น ๆ) การค้นพบโอกาสทางธุรกิจใหม่ในต่างประเทศและการเป็นผู้นำด้านการส่งออกที่มีความหลากหลาย ประการที่สอง คือการเพิ่มความสามารถในการทำกำไร ด้วยการร่วมกันบริหารงาน และ share ค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขาย การหลีกเลี่ยงค่าใช้จ่ายในการตั้งแผนกการส่งออกเองในแต่ละบริษัท การหาความร่วมมือที่มากขึ้นและการเข้าถึงตลาดในบางประเทศที่มีความเฉพาะเจาะจง การเพิ่มอำนาจการต่อรองทางการค้า และในบางกรณียังอนุญาตให้มีการพัฒนาช่องทางในการกระจายสินค้าของตนเองได้อีกด้วย ประการที่สาม คือ การได้รับประสิทธิภาพ โดยเฉพาะอย่างยิ่งประสิทธิภาพที่เกิดขึ้นจากผลจากการประหยัดต่อขนาดและการประหยัดจากขอบเขต ประการที่สี่ คือการเก็บสะสมองค์ความรู้ในการดำเนินงาน และประการท้ายสุด คือ การพัฒนาองค์ความรู้ที่ว่า “จะปฏิสัมพันธ์กับตลาดต่างประเทศอย่างไร” “จะพัฒนาการดำเนินงานของกิจการอย่างไรในส่วนที่ไม่เกี่ยวข้องกับการส่งออก” และ “จะเข้าร่วมเป็นพันธมิตรทางการค้าได้อย่างไร” (UNIDO, 2003: 5)

โดยสรุปของส่วนนี้ การส่งเสริมนโยบายการส่งออกนั้นมีความสำคัญอย่างมาก (European Commission, 2007) ทั้งนี้ต้องอาศัยการจัดหาและการเพิ่มข้อมูล การให้คำปรึกษาแนะนำ กฎหมาย การฝึกอบรมและการให้การศึกษา (European Commission, 2007) การลดความขาดแคลนองค์ความรู้ด้านธุรกิจและ functional expertise (Boston Consulting Group, 2004) ซึ่งแนวทางการส่งเสริมที่ประสบความสำเร็จจะกลายเป็นรากฐานที่ดีต่อการสนับสนุนการลงทุนขาออกระหว่างประเทศต่อไป

2) การส่งเสริมนโยบายการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศขาออก (OFDI)

การออกไปลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ (Outward FDI) นั้นเพิ่มสูงขึ้นอย่างมากตลอดช่วงที่ผ่านมา โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกลุ่มประเทศที่กำลังพัฒนา (UNCTAD, 2006; Maeseneire and Clayes, 2007; Sauvart, 2008; Sunesen et al., 2010) เนื่องจากรัฐบาลของประเทศเหล่านี้เริ่มตระหนักว่าการออกไปลงทุนในต่างประเทศนั้น หากประสบความสำเร็จก็จะกลายเป็นเครื่องมือที่จะทำให้ประเทศของตนเองสามารถเชื่อมโยงกับตลาดโลกได้ในระยะยาว และจะเป็นการขยายขีดจำกัดของระบบการผลิตให้เพิ่มขึ้นได้ (UNCTAD, 2006) นอกจากนั้นหน่วยธุรกิจควรตระหนักถึงประโยชน์ของ Location Based (การตั้งฐานการผลิตในท้องถิ่น) เช่น ต้นทุนด้านค่าจ้างแรงงานที่สามารถแข่งขันได้ ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งทรัพยากรที่สำคัญ และการพัฒนาในทักษะใหม่ ๆ ที่การลงทุนในต่างประเทศสามารถทำได้ (Maeseneire and Clayes, 2007) ถึงแม้ว่า แนวโน้มการเพิ่มขึ้นที่ปรากฏอยู่นี้จะมาจากกระบวนการของ OFDI ในประเทศส่วนใหญ่ ที่มีเพียงคนส่วนน้อยให้ความสนใจ ทั้งจากประชาชนและจากรัฐบาลเอง (In the great majority of countries, little attention is being paid to it, both by the public and the government : Sauvart, 2008: 281) คำถามที่เกี่ยวกับการพัฒนาเพื่อเข้าถึงตลาดต่างประเทศโดยการออกไปลงทุนนั้นจึงได้รับการพิจารณาเป็นลำดับขั้นรอง ๆ ลงไป (UNCTAD, 2003: 3) ในความเป็นจริงแล้ว ประเทศโดยส่วนใหญ่มีความพยายามปกป้องตำแหน่งของประเทศตนเอง (UNCTAD, 2003) โดยมุ่งเน้นการควบคุมการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศผ่านกฎหมาย เพื่อจัดผลกระทบด้านลบจากกิจกรรม

การออกไปลงทุนโดยตรงในต่างประเทศเหล่านี้ (Sang and Hai, 2011) หรือหากไม่กล่าวถึงผลประโยชน์ของการออกไปลงทุน หน่วยงานที่สนับสนุน OFDI เหล่านี้ก็ต้องการสนับสนุนการลงทุนเพื่อเป็นประโยชน์ต่อการบริหารงานด้านการส่งออกและการพัฒนาเทคโนโลยี (Torres and Varum, 2012a: 4)

สภาพการณ์ของตลาดสากล (globalization of markets) ทำให้แนวโน้มของ OFDI มีการเปลี่ยนแปลง แนวโน้มดังกล่าวได้ถูกเปลี่ยนถ่ายสู่ขั้นตอนการพัฒนาเศรษฐกิจในเชิงกว้าง สภาพแวดล้อมทางธุรกิจมีเสถียรภาพมากขึ้น ซึ่งในความเป็นจริงแล้ว ประเด็นเหตุการณ์เหล่านี้ในมุมมองของนักลงทุนต่างชาติ หมายถึงการรวบรวมองค์ความรู้ในระดับสากล และรวมถึงการรับมือกับนวัตกรรมที่นำไปใช้ในการดำเนินธุรกิจมากขึ้น (Maeseneire and Claves, 2007) แต่อย่างไรก็ตาม ยังคงมีบางประเทศที่ปกป้องเศรษฐกิจของตนเองจากการแข่งขันโดยต่างชาติ (UNCTAD, 2003; Sang and Hai, 2011) ดังนั้น แนวโน้มของผลประโยชน์และการเข้าร่วมการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ จึงจำเป็นต้องได้รับความดูแลจากทั้งภาครัฐ และในระดับการให้เหตุผลเชิงวิชาการ (Torres and Varum, 2012b)

FDI เป็นกิจกรรมที่มีความต้องการเชิงคุณภาพอย่างมาก นโยบายการส่งเสริมอาจถูกเรียกร้องให้ดำเนินการเพื่อจัดการกับการลงทุนในต่างประเทศในการลดความเสี่ยง ต้นทุน และข้อบกพร่องภายในของ บริษัท หรือการให้ความช่วยเหลือด้านโอกาสและเงื่อนไขต่าง ๆ (UNCTAD, 2006) และการสร้างความเท่าเทียมกันระหว่างผู้ประกอบการรายเล็ก (Maeseneire and Claves, 2007) แผนแม่บทด้านนโยบายเพื่อพัฒนาสภาพแวดล้อมในการอำนวยความสะดวกกับ OFDI จึงควรถูกสร้างขึ้นมาเพื่อ 1) ขจัดข้อจำกัดด้านมาตรการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ 2) ยกเลิกมาตรการที่แตกต่างกันระหว่าง FDI และ OFDI 3) คือ การสนับสนุน OFDI ด้วยการจัดหาข้อมูลและให้ความช่วยเหลือด้านเทคนิค และ 4) คือการจัดการแหล่งเงินทุนสนับสนุน (United Nations, 2003: 109-111)

การแทรกแซงทางการเมืองในภาคส่วนต่าง ๆ ตลอดจนเสถียรภาพ การส่งเสริมศักยภาพ มาตรการการบริหารจัดการ และค่าธรรมเนียม FDI เป็นสิ่งที่ปรากฏอยู่บ่อยครั้งในประเด็นของการตัดสินใจลงทุน (United Nations, 2003: 23) โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ผ่านแรงจูงใจทางภาษี การลดหย่อนภาษี การให้อัตราดอกเบี้ยเงินเชื่อต่ำ การให้สิทธิพิเศษด้านสินเชื่อ ความยุติธรรม กรรมสิทธิ์ และข้อมูลของผู้ผลิต (Maeseneire and Claves, 2007; Luo, Xue and Han, 2010; Sang and Hai, 2011) เนื่องด้วยความต่างของประเภทธุรกิจ แต่ละธุรกิจจึงควรได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐโดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อ “อนุญาตให้เกิดการพัฒนาหรือแสดงความต้องการในการมีบทบาทกับ FDI ได้” (Torres and Varum, 2012b)

องค์กรส่งเสริมการลงทุน (Investment promotion agencies; IPAs) จึงเป็นอีกหนึ่งหน่วยงานสำคัญของภาครัฐที่ช่วยสนับสนุนให้เกิดการลงทุนในต่างประเทศตามแนวทางที่กล่าวมาข้างต้น IPAs สามารถแสดงบทบาทสำคัญในการเพิ่มความเข้มแข็งในการแข่งขันระหว่างประเทศได้ (United Nations, 2009) ด้วยการชี้ประเด็นปัญหาของบรรยากาศการลงทุน และให้คำแนะนำเพื่อบรรเทาปัญหาดังกล่าว (United Nations, 2008) และด้วยให้ความช่วยเหลือกับบริษัทต่าง ๆ ในการขยายกิจออกไปสู่ระดับสากล (Luo et al., 2010) โดยปกติแล้วภาครัฐจะทำการตั้ง IPA เพื่อช่วยเหลือนักลงทุนต่างชาติด้วยการจัดหาข้อมูลเกี่ยวกับการสถานที่ตั้งในการลงทุน ต้นทุน ภาษี กฎระเบียบต่าง ๆ หรือประเด็นอื่น ๆ ที่ส่งผลต่อต้นทุนการประกอบการ (United Nations, 2008)

ในการยกระดับประสิทธิภาพของการลงทุนในต่างประเทศ ภาครัฐอาจช่วยส่งเสริมด้านนโยบายอย่างเด่นชัด การลด OFDI ที่อาจล้มเหลว หรือมีความเสี่ยง อาทิ จากพื้นฐานข้อมูลที่ไม่ดีของผู้ผลิต

สายสัมพันธ์ด้านการบริการ การให้ความสนับสนุนในช่วงเริ่มต้น เช่น การศึกษาตลาด การศึกษาความเป็นไปได้ การให้การศึกษ และการพัฒนาฝีมือแรงงาน การอบรมเพื่อพัฒนาคุณภาพทรัพยากรมนุษย์ และการทำข้อตกลงการลงทุนระดับสากล (Torres and Varum, 2012a; Economou and Sauvart, 2013) มาตรการกระตุ้นในด้านอื่นๆ สำหรับยกระดับความเป็นสากลโดยผ่าน OFDI ที่ภาครัฐควรใช้ดำเนินการคือ 1) การลงนามข้อตกลงหลักเลี่ยงภาษีซ้อน 2) ออกกฎหมายคู่ขนานและในระดับภูมิภาคที่รักษาผลประโยชน์ในการค้าระหว่างประเทศ 3) การจัดเตรียมขั้นตอนการให้อิสระในการลงทุนระหว่างประเทศ ตามสถานการณ์ภายในของประเทศ (Luo et al., 2010: 69) และ 4) สร้างสนธิสัญญาระหว่างหน่วยงานภาครัฐ และธนาคาร เพื่อลดอัตราดอกเบี้ย (Torres and Varum, 2012a) อย่างไรก็ตาม ประสิทธิภาพของอำนาจเสียงส่วนใหญ่ในการคำนึงถึงมาตรการนั้น ขึ้นอยู่กับสถานการณ์ทางเศรษฐกิจที่แวดล้อมธุรกิจนั้นๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งนโยบาย OFDI ที่ต้องเชื่อมโยงกับนโยบายอื่นๆ ในการยกระดับความเป็นสากล และนโยบายสนับสนุนการเติบโตและการพัฒนาของผู้ประกอบการในประเทศ (Sang and Hai, 2011)

3) ปัจจัยทางด้านสถาบันที่มีผลต่อการลงทุนข้ามอกระหว่างประเทศ

ปัจจัยทางด้านสถาบันในประเทศมีบทบาทสำคัญในการกำหนดพฤติกรรมการออกไปลงทุนต่างประเทศ แต่ในปัจจุบันยังไม่มีงานวิจัยที่ทำการศึกษานโยบายรัฐบาลของแต่ละประเทศในการส่งเสริมการลงทุนออกเป็นระบบทำให้ความเข้าใจถึงบทบาทของรัฐบาลที่มีต่อการส่งเสริมการลงทุนออกไปยังต่างประเทศยังมีไม่มากนัก อย่างไรก็ตาม ในทางทฤษฎี ยังเป็นที่ถกเถียงกันในวงนักเศรษฐศาสตร์การเมืองถึงความสัมพันธ์ของรัฐบาลและภาคธุรกิจที่มีความซับซ้อน ในด้านหนึ่ง รัฐบาลเป็นผู้ออกกฎหมายที่ให้ภาคธุรกิจปฏิบัติตาม แต่ในอีกด้านหนึ่ง ภาคธุรกิจก็สามารถเข้าไปมีส่วนร่วมในการกำหนดนโยบายของรัฐบาลได้ ทั้งโดยเปิดเผยและไม่เปิดเผยก็ตาม แม้ว่าในเชิงทฤษฎีแล้ว รัฐบาลทุกประเทศจะมีเป้าหมายในการทำให้สังคมมีความผาสุกถ้วนหน้า แต่ในนโยบายในโลกความจริงหลายอย่างก็กลับเป็นไปเพื่อผลที่ตรงกันข้าม ทั้งนี้เนื่องจากภาคธุรกิจเองก็มีอำนาจต่อรองและมีส่วนร่วมในการกำหนดนโยบายมากขึ้นเนื่องจากเป็นแหล่งทุนของประเทศ ผลที่ตามมาก็คือ วิชากิจที่อยู่ในประเทศกำลังพัฒนาซึ่งมักมีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนการเติบโตของเศรษฐกิจ และหากรัฐบาลในประเทศเหล่านี้สามารถส่งเสริมให้วิชากิจขยายการลงทุนไปยังต่างประเทศได้ วิชากิจเหล่านี้ก็จะได้รับทักษะด้านเทคโนโลยีและการบริหารจัดการอันนำมาสู่การปรับปรุงประสิทธิภาพของวิชากิจในประเทศ และยังเป็นการบูรณาการเข้ากับเศรษฐกิจโลกมากขึ้น (Luo et al., 2009)

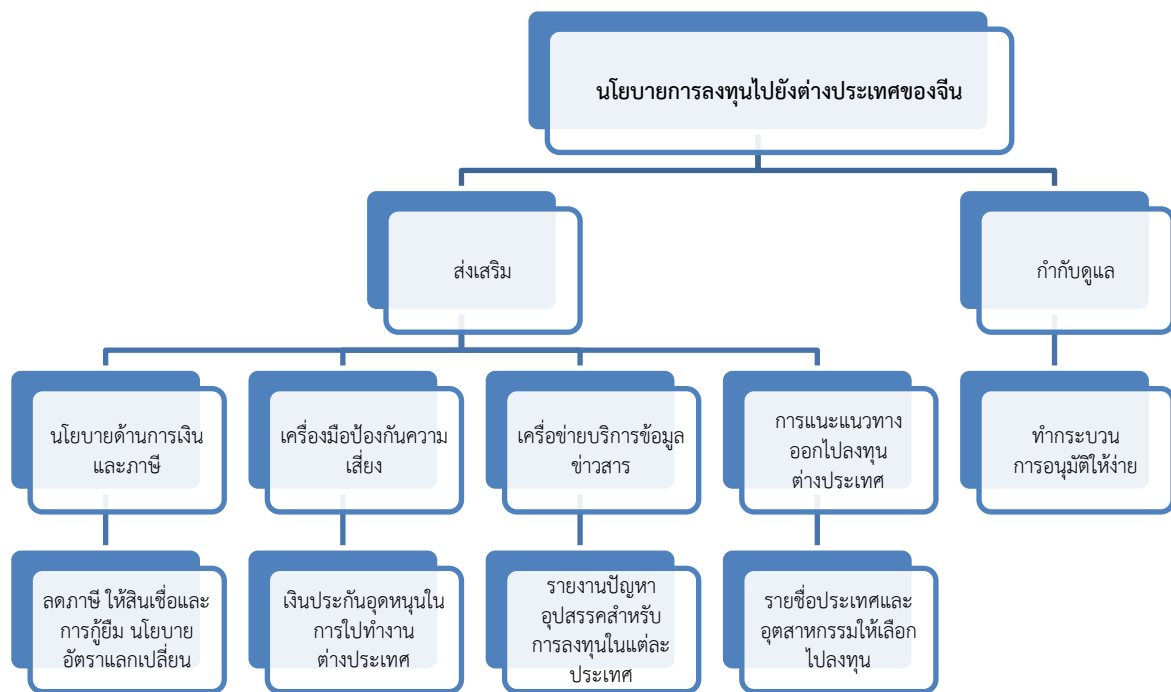
การออกแบบนโยบายเพื่อสนับสนุนการออกไปลงทุนโดยตรงในต่างประเทศของแต่ละประเทศที่ประสบความสำเร็จมีสองรูปแบบหลัก ๆ ได้แก่ การสนับสนุนผ่านสถาบันต่าง ๆ ของภาครัฐ และการจัดตั้งกองทุนสนับสนุนเป็นพิเศษ ซึ่งสามารถกล่าวสรุปเป็นรายประเทศได้ดังนี้

ในที่นี้ คณะผู้วิจัยจะพิจารณาวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับการออกแบบการให้บริการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศ โดยพิจารณาจากประเทศที่มีความน่าสนใจ

Luo และคณะ (2009) ทำการศึกษานโยบายสนับสนุนการออกไปลงทุนยังต่างประเทศของประเทศจีน โดยแบ่งเป็น 2 ด้าน คือ (1) ส่งเสริม เช่น การจัดตั้งกองทุน Small and Medium-Sized Enterprise International Market Development Fund (SMEIMDF) โดย Ministry of Foreign Trade and Economic Cooperation และ Ministry of Finance เพื่อสนับสนุนเงินทุนร้อยละ 50 (และร้อยละ 70 แก่ SMEs ที่ผ่านการรับรองมาตรฐาน) กับโครงการที่มีค่าใช้จ่ายไม่ต่ำกว่า 10,000 หยวนในการจัดแสดงสินค้าในต่างประเทศ การสำรวจตลาดต่างประเทศการเข้าร่วมประชุมในต่างประเทศ และการฝึกอบรมใน

ต่างประเทศ (นันทพร พงศ์พัฒนานนท์ และ คณะ, 2555) นอกจากนี้ยังมีเครือข่ายบริการข้อมูลข่าวสารถึงความแตกต่างและข้อจำกัดในการลงทุนแต่ละประเทศและชี้แนะแนวทางการลงทุนแก่ผู้ลงทุน โดย Ministry of Commerce และ (2) กำกับดูแล โดยการทำกระบวนการอนุมัติให้ง่ายและรวดเร็ว เช่น โครงการลงทุนที่มีมูลค่าต่ำกว่า 30 ล้านดอลลาร์ จะใช้เวลาพิจารณาไม่เกิน 20 วันทำการโดย Foreign Economic Relation and Trade (ภาพที่ 2.1)

ภาพที่ 2. 1: แผนผังนโยบายการออกไปลงทุนยังต่างประเทศของจีน



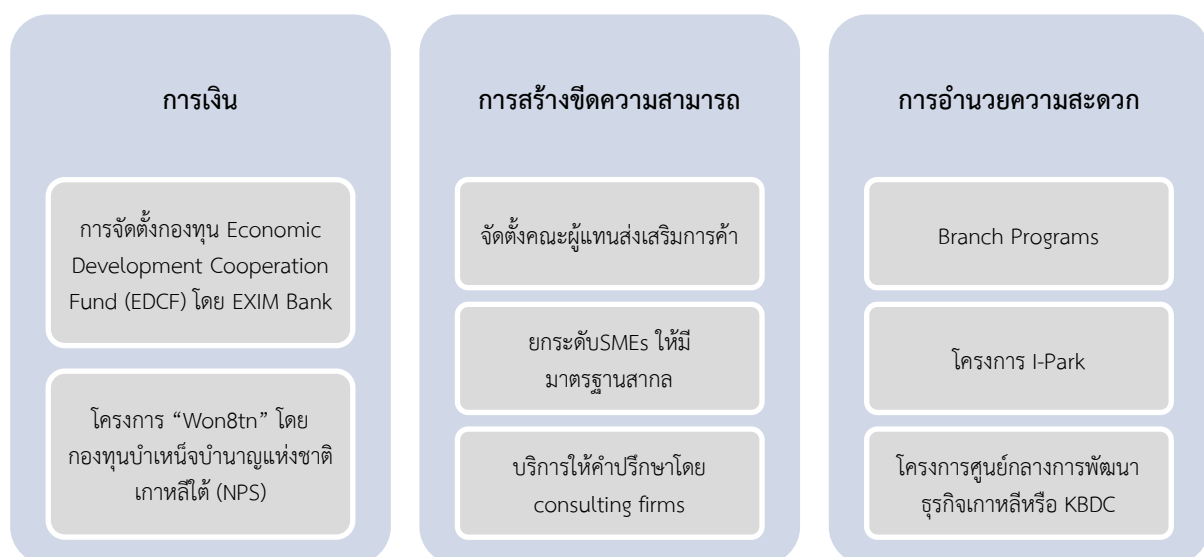
ที่มา: Luo et al. (2009)

Seong-Bong Lee (2007) ทำการศึกษาในกรณีของเกาหลีใต้ ซึ่งมีนโยบายสนับสนุนการออกไปลงทุนยังต่างประเทศ โดยแบ่งเป็น 3 ด้าน คือ (1) โครงการสนับสนุนด้านการเงิน เช่น การจัดตั้งกองทุน Economic Development Cooperation Fund (EDCF) โดย EXIM Bank เพื่อให้สินเชื่อแก่ธุรกิจของเกาหลีใต้ในการนำไปพัฒนาสาธารณูปโภคและพัฒนาธุรกิจในประเทศกำลังพัฒนาที่ตนจะไปลงทุนในอัตราดอกเบี้ยต่ำ (ร้อยละ 0.01-2.5 ต่อปี) นอกจากนี้ กองทุนบำเหน็จบำนาญแห่งชาติเกาหลีใต้ (NPS) ยังมีบทบาทในการสนับสนุนการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศโดยการจัดทำโครงการความร่วมมือกับบริษัทขนาดใหญ่ 12 บริษัทที่เรียกว่าโครงการ “Won8tn” ในวงเงิน 8 ล้านล้านวอน (ประมาณ 7 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ) เพื่อออกไปซื้อกิจการในต่างประเทศ โดย NPS และบริษัทเอกชนออกเงินคนละครึ่ง และมีระยะเวลาในการสนับสนุนเงินทุน 4 ปี (2) โครงการสร้างขีดความสามารถ โดยจัดตั้งคณะผู้แทนส่งเสริมการค้าเพื่อเข้าร่วมนิทรรศการแสดงสินค้าในต่างประเทศเพื่อเรียนรู้ทิศทางเทคโนโลยี บริการให้คำปรึกษาโดย Consulting Firms ในต่างประเทศ เพื่อช่วยเหลือด้านข้อมูลข่าวสารเฉพาะในแต่ละประเทศที่ต้องการลงทุนและอำนวยความสะดวกในการสร้างเครือข่ายธุรกิจ ตลาดส่งออก ความร่วมมือด้านเทคโนโลยี การหาแหล่งทุน การทำการตลาด โครงการสร้างแบรนด์ระดับโลก ให้คำปรึกษาด้านกลยุทธ์ การพัฒนาแบรนด์ การตลาดในต่างประเทศ สนับสนุนบุคลากร ที่มีคุณภาพไปยังตลาดที่ลงทุนต่างประเทศโดยการจัดอบรมให้ความรู้

ยกระดับ SMEs ให้มีมาตรฐานสากล โดยช่วยเพิ่มความน่าเชื่อถือและปริมาณการส่งออกโดยการแบกรับต้นทุนส่วนหนึ่งไว้เอง (3) โครงการอำนวยความสะดวก โดยการจัดให้มี Branch Programs เพื่อสนับสนุนกิจกรรมด้านการส่งออกและการตลาดโดยมี KOTRA เป็นผู้ดำเนินงานและจ้างพนักงานไว้ในแต่ละประเทศปลายทาง โครงการศูนย์กลางการพัฒนาธุรกิจเกาหลีหรือ KBDC ซึ่งเป็นความร่วมมือของ SMEs ที่เน้นส่งออกเพื่อช่วยเหลือด้านการตลาดและกิจกรรมที่เกี่ยวกับการส่งออก โครงการ I-Park จะเน้นสนับสนุนไปที่บริษัท IT โดยเฉพาะ และฐานที่ตั้งในต่างประเทศจะมีเพียง 6 ที่เท่านั้น ได้แก่ ปักกิ่ง โตเกียว เซี่ยงไฮ้ ซิลิคอน-วัลเลย์ บอสตัน และลอนดอน ซึ่งดำเนินการโดยเอเจนซีส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งเกาหลี ที่น่าสนใจคือ เกาหลีมี Best Practices ในการสนับสนุนให้บริษัทของเกาหลีออกไปต่างประเทศมากขึ้น โดยใช้วิธี Win-Win Programs ที่ทั้งเกาหลีและประเทศเป้าหมายในการออกไปลงทุนต่างก็ได้ประโยชน์ อย่างการออกไปตั้ง Small Business Corporation (SBC) เพื่อส่งเสริมกิจกรรมทางเศรษฐกิจของ SMEs เกาหลี ใน 16 ฐานการส่งออกในประเทศต่าง ๆ นอกจากจะเป็นประโยชน์กับ SMEs เกาหลี แล้วยังมีผลในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศเจ้าบ้านผ่านการลงทุนโดยตรงจากเกาหลี กล่าวคือ SMEs ของเกาหลีก็จะมีข้อมูลทางธุรกิจที่มีคุณภาพสูงซึ่งมาจาก Industrial Cooperation Consultants ผู้ที่ให้ข้อมูลผ่านทางเครือข่ายเอเจนซีส่งเสริมการลงทุนในประเทศเจ้าบ้าน และข้อมูลอันมีประสิทธิภาพนี้จะช่วยลดโอกาสความล้มเหลวของธุรกิจและช่วยให้ SMEs เกาหลี สามารถตั้งตัวในประเทศเจ้าบ้านได้ ขณะที่ประเทศเจ้าบ้านเองก็ถือได้ว่าการดึงดูดนักลงทุนต่างชาติเข้ามาอย่างมีประสิทธิภาพและนำไปสู่การเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศเจ้าบ้านต่อไป

โดยคณะผู้วิจัยได้สรุปนโยบายการสนับสนุนการออกไปลงทุนในต่างประเทศของเกาหลีได้ตามภาพที่ 2.2

ภาพที่ 2. 2: นโยบายสนับสนุนการออกไปลงทุนยังต่างประเทศของเกาหลีใต้



ที่มา: สรุปโดยคณะผู้วิจัย

นันทพร พงศ์พัฒนานนท์ และคณะ (2555) ได้ศึกษาในกรณีของมาเลเซียและสิงคโปร์ ซึ่งร่วมกันจัดตั้งกองทุน The Malaysia-Singapore Third Country Business Development Fund (MSBF) เพื่อสนับสนุนเงินทุนจำนวนครึ่งหนึ่งของต้นทุนในการทำ Feasibility Study ของธุรกิจมาเลเซียและสิงคโปร์ในประเทศที่สาม และการทำโครงการร่วมลงทุนโดยตรงในต่างประเทศของธุรกิจมาเลเซียและสิงคโปร์ ซึ่ง

ธุรกิจที่สามารถขอรับการสนับสนุนจากกองทุนนี้ คือ ธุรกิจในภาคอุตสาหกรรม การพัฒนาสาธารณูปโภค การท่องเที่ยว การก่อสร้าง ภาคเทคโนโลยีสารสนเทศ การค้า และภาคบริการ (นันทพร พงศ์พัฒนานนท์ และคณะ 2555) Blomqvist (2002) พิจารณากรณีของสิงคโปร์และพบว่า โดยทั่วไปแล้ว สิงคโปร์จะให้ธุรกิจที่เชื่อมโยงกับรัฐบาลหรือที่เรียกว่า government-linked companies (GLCs) ออกไปลงทุนและหาความร่วมมือทางการลงทุนในต่างประเทศก่อนเพื่อเป็นการปูทางไปยังบริษัทอื่น ๆ ของสิงคโปร์ที่จะไปลงทุนต่อไป ในการอำนวยความสะดวกให้กับ SMEs ที่ตามไปยังต่างประเทศ จะมีคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจ หรือ Economic Development Board (EDB) เป็นผู้อำนวยความสะดวกในการจัดตั้ง หน่วยธุรกิจยุทธศาสตร์เพื่อการพัฒนาธุรกิจระหว่างประเทศ หรือ International Business Development Strategic Business Unit (SBU) ที่ชี้ถึงโอกาสในการทำธุรกิจ การประสานงานภาครัฐ และการขายความเป็นมืออาชีพระหว่างประเทศ

จากที่ได้มีการปริทรรศน์วรรณกรรมถึงประเภทของนโยบายเพื่อการสนับสนุนองค์กรให้มีความเป็นสากล ซึ่งรวมไปถึงนโยบายสนับสนุนการลงทุนระหว่างประเทศจะพบว่าแนวทางการกำหนดนโยบายนั้นมีหลักการที่ไม่ได้แตกต่างกันมากนัก และไม่ได้แตกต่างไปจากทฤษฎีมากนักด้วย แต่การให้ลำดับความสำคัญ และการมุ่งเน้นในแต่ละด้านของนโยบายในแต่ละด้านนั้นมีความแตกต่างกันค่อนข้างมาก ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับโครงสร้างสถาบันและองค์กรของประเทศนั้น ๆ การพิจารณาถึงแนวนโยบายที่เฉพาะเจาะจงสำหรับประเทศหนึ่ง ๆ จึงเป็นเรื่องสำคัญในการออกแบบนโยบายที่เหมาะสมที่สุดในการนำไปใช้

บทที่ 3

การวิเคราะห์ด้านอุปสงค์ของนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนของประเทศไทย

ในบทนี้ คณะผู้วิจัยจะทำการวิเคราะห์ด้านอุปสงค์ของนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนของประเทศไทย โดยจะเริ่มพิจารณาจากปัจจัยที่ส่งผลให้ผู้ประกอบการไทยออกไปลงทุนในต่างประเทศ ปัญหาและอุปสรรคที่ผู้ประกอบการไทยมักพบเจอในการออกไปลงทุน และความช่วยเหลือที่ต้องการจากภาครัฐในด้านการนโยบาย

3.1 ปัจจัยที่ส่งผลให้ผู้ประกอบการไทยออกไปลงทุนในต่างประเทศ

ในที่นี้ คณะผู้วิจัยจะใช้กรอบ OLI paradigm ของ Dunning ในการวิเคราะห์ถึงปัจจัยที่ส่งผลให้ผู้ประกอบการไทยออกไปลงทุนในต่างประเทศ โดยจะแบ่งปัจจัยออกเป็น ปัจจัยดึงดูด (pull factors) และปัจจัยผลักดัน (push factors) ซึ่งจากการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่ทำให้ผู้ประกอบการไทยตัดสินใจออกไปลงทุนในต่างประเทศจะมีความแตกต่างกันออกไปตามลักษณะธุรกิจ ทั้งในมิติของประเภทธุรกิจและขนาดธุรกิจ โดยสามารถสรุปปัจจัยที่ส่งผลให้ผู้ประกอบการไทยออกไปลงทุนในต่างประเทศได้ดังนี้

3.1.1 ปัจจัยดึงดูด (pull factors)

ปัจจัยดึงดูดตามกรอบของ Dunning จะแบ่งออกเป็น การแสวงหาทรัพยากร (resource seeking) การแสวงหาตลาด (market seeking) การแสวงหาประสิทธิภาพ (efficiency seeking) และการแสวงหาสินทรัพย์เชิงยุทธศาสตร์ (strategic asset seeking) ซึ่งทุกปัจจัยล้วนแต่มีความสำคัญในการดึงดูดให้ผู้ประกอบการไทยออกไปลงทุนในต่างประเทศ

i) การแสวงหาทรัพยากร (resource seeking)

การแสวงหาทรัพยากรถือเป็นปัจจัยที่สำคัญประการหนึ่งที่ทำให้ผู้ประกอบการไทยออกไปลงทุน โดยการแสวงหาทรัพยากรที่สำคัญจะแบ่งออกเป็น ทรัพยากรที่ใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิต และการแสวงหาแรงงาน ซึ่งการแสวงหาแรงงานเป็นปัจจัยสำคัญในการดึงดูดให้นักลงทุนไทยออกไปลงทุนในต่างประเทศ โดยเฉพาะในประเทศเพื่อนบ้าน เช่น พม่า กัมพูชา และเวียดนาม เนื่องจากการปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นของค่าจ้างแรงงานในประเทศไทยจากนโยบายการปรับขึ้นค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำ รวมถึงปัญหาการขาดแคลนแรงงานในระดับปฏิบัติการที่มีมาตลอดในช่วง 5-6 ปีที่ผ่านมา ส่งผลให้อุตสาหกรรมที่เน้นใช้แรงงานเข้มข้น เช่น อุตสาหกรรมเครื่องหนังและรองเท้า อุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่ม และอุตสาหกรรมชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ที่เน้นใช้แรงงาน มีการออกไปลงทุนในประเทศเพื่อนบ้านที่มีระดับค่าจ้างแรงงานที่ต่ำกว่า และยังมีอุปทานของแรงงานในระดับปฏิบัติการ

นอกจากนี้ การออกไปลงทุนของผู้ประกอบการไทย ยังมีวัตถุประสงค์เพื่อการแสวงหาวัตถุดิบในการผลิตที่ขาดแคลนหรือหาไม่ได้ในประเทศไทย เช่น ผู้ประกอบการธุรกิจปลาทุ่นำกระป๋องจะมีการออกไปลงทุนในประเทศที่สามารถจับปลาทุ่นำได้ หรือการออกไปลงทุนในต่างประเทศของเครือปตท. เพื่อขุดเจาะน้ำมันและแก๊สธรรมชาติที่ขาดแคลนในประเทศ การออกไปลงทุนของบริษัทผลิตไฟฟ้าเพื่ออาศัยวัตถุดิบ เช่น ถ่านหิน รวมถึงการออกไปลงทุนในประเทศลาวของผู้ผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์เนื่องจากต้องใช้ทองแดงเป็นวัตถุดิบในการผลิต ซึ่งการแสวงหาวัตถุดิบในการผลิตมักเกิดกับธุรกิจที่ต้องใช้ทรัพยากรธรรมชาติในการผลิต

หรือมีทรัพยากรเฉพาะในการผลิตที่ไม่สามารถหาได้ในประเทศไทย โดยแรงจูงใจในการแสวงหาทรัพยากร มักจะเป็นในกรณีของกิจการขนาดใหญ่และขนาดกลาง มากกว่าธุรกิจขนาดเล็ก

ii) การแสวงหาตลาด (market seeking)

การแสวงหาตลาดถือเป็นปัจจัยดึงดูดสำคัญอีกประการหนึ่งที่ทำให้ผู้ประกอบการไทยตัดสินใจออกไปลงทุนในต่างประเทศ ซึ่งเป็นผลมาจากการเริ่มอิมพอร์ตของตลาดในประเทศ รวมถึงโอกาสในการขยายธุรกิจในตลาดเกิดใหม่ซึ่งมีการเติบโตที่สูงกว่า โดยผู้ประกอบการในภาคธุรกิจที่ให้ความสำคัญกับปัจจัยดึงดูดในการแสวงหาตลาด จะประกอบไปด้วย ธุรกิจอาหาร เช่น เครือเจริญโภคภัณฑ์ ธุรกิจเครื่องสำอางและแฟชั่น ธุรกิจเครื่อง SCG ธุรกิจบริการต่าง ๆ เช่น โรงแรม ภัตตาคาร ร้านอาหาร ซ่อมบำรุง โลจิสติกส์ และค้าปลีก รวมไปถึงธุรกิจที่เป็นโครงสร้างพื้นฐาน เช่น นิคมอุตสาหกรรม โทรคมนาคม ซึ่งธุรกิจที่ออกไปลงทุนเพื่อการแสวงหาตลาดจะเป็นได้ทั้งธุรกิจขนาดใหญ่ ธุรกิจขนาดกลาง และธุรกิจขนาดเล็ก

iii) การแสวงหาประสิทธิภาพ (efficiency seeking)

การออกไปลงทุนเพื่อแสวงหาประสิทธิภาพมักเกิดกับธุรกิจที่อยู่ในห่วงโซ่อุปทานของบริษัทผู้นำ (lead firm) จากต่างประเทศ เช่น บริษัทชิ้นส่วนยานยนต์ ซึ่งเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบให้กับบริษัทผลิตรถยนต์ของญี่ปุ่น เมื่อบริษัทผู้นำมีการออกไปลงทุนในต่างประเทศเพื่อแสวงหาตลาดใหม่ จะเป็นแรงดึงดูดสำคัญให้บริษัทชิ้นส่วนยานยนต์ของประเทศไทยต้องออกไปลงทุนในต่างประเทศตามบริษัทผู้นำเพื่อรักษาประสิทธิภาพในการเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบ และดำรงสถานะผู้จัดหาวัตถุดิบให้กับบริษัทผู้นำได้

iv) การแสวงหาสินทรัพย์เชิงยุทธศาสตร์ (strategic asset seeking)

นักลงทุนจากประเทศไทยมีการออกไปลงทุนในต่างประเทศเพื่อแสวงหาสินทรัพย์เชิงยุทธศาสตร์เช่นกัน ตัวอย่างที่สำคัญ เช่น การออกไปลงทุนในต่างประเทศของอุตสาหกรรมน้ำตาลหลังการถูกตัดสิทธิ์ GSP ของประเทศไทย ทำให้ผู้ผลิตน้ำตาลออกไปลงทุนในประเทศลาวและกัมพูชาที่ยังคงได้รับสิทธิ์ GSP อยู่ การออกไปลงทุนเพื่อแสวงหาสิทธิประโยชน์ทางภาษียังรวมถึงอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มด้วย นอกจากนี้ ทรานสิลิตภัณฑ์สินทรัพย์เชิงยุทธศาสตร์อย่างอื่นที่ผู้ประกอบการไทยแสวงหาในการออกไปลงทุนต่างประเทศ เช่น การออกไปลงทุนของ TUF ในประเทศสหรัฐอเมริกาและอังกฤษเพื่อซื้อตราผลิตภัณฑ์ที่เป็นที่รู้จักอยู่แล้ว หรือการซื้อกิจการ F&N ของ BJC การออกไปลงทุนเพื่อแสวงหาสินทรัพย์เชิงยุทธศาสตร์มักเป็นกรณีของการออกไปลงทุนของกิจการขนาดใหญ่

3.1.2 ปัจจัยผลักดัน (push factors)

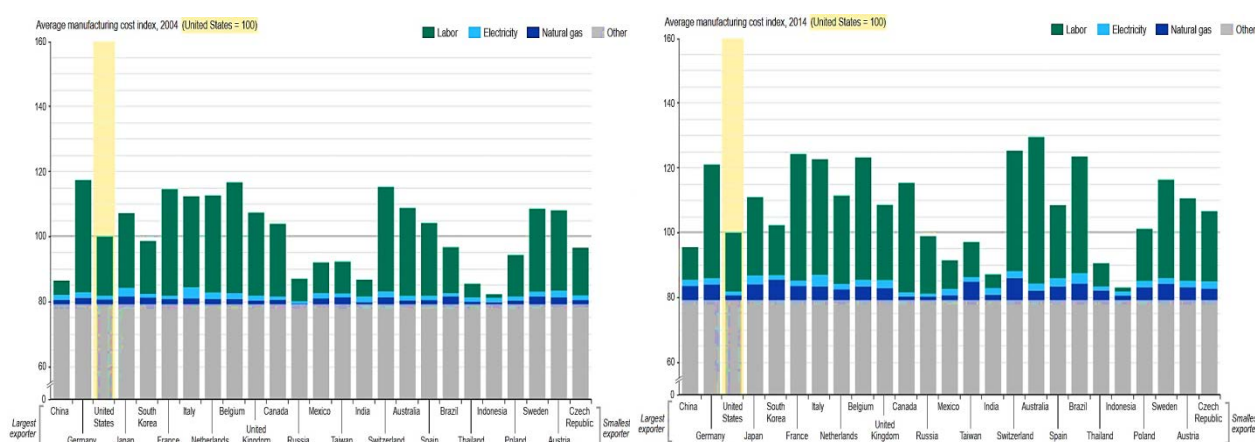
งานศึกษาของ UNCTAD (2006) สรุปปัจจัยผลักดันที่ทำให้ธุรกิจภายในประเทศออกไปลงทุนไว้ 5 ประการ ประกอบไปด้วย สภาพตลาด (market conditions) สภาพการค้า (trade conditions) ค่าใช้จ่ายในการผลิต (cost of production) สภาพการทำธุรกิจในประเทศ (local business conditions) และนโยบายของรัฐ (home government policies)

สภาพตลาดและสภาพการค้าของประเทศไทยอาจไม่ใช่ปัจจัยสำคัญที่สุดในการผลักดันให้นักธุรกิจไทยออกไปลงทุนในต่างประเทศ เหตุผลประการหนึ่งมาจากการที่ประเทศไทยมีสัดส่วนในการส่งออกที่สูง ดังนั้นตลาดหลักสำหรับกิจการขนาดใหญ่จึงมักเป็นตลาดต่างประเทศมากกว่าตลาดในประเทศ แต่การออกไปลงทุนของหลายเครือข่ายธุรกิจก็เป็นผลมาจากการที่ตลาดภายในประเทศเริ่มมีการอิมพอร์ต ประกอบกับการเห็น

การเติบโตและช่องทางธุรกิจในตลาดเปิดใหม่ โดยเฉพาะในประเทศเพื่อนบ้าน เช่น เมียนมาร์ กัมพูชา ลาว และเวียดนาม ทำให้มีการขยายธุรกิจไปยังประเทศดังกล่าว

ค่าใช้จ่ายในการผลิตถือเป็นปัจจัยที่สำคัญกว่าในการผลักดันให้นักลงทุนไทยออกไปลงทุนในต่างประเทศ เนื่องจากประเทศไทยมีค่าใช้จ่ายในการผลิตที่เพิ่มสูงขึ้นเป็นอย่างมาก โดยเฉพาะในส่วนของต้นทุนด้านค่าจ้างแรงงาน ดังแสดงให้เห็นในภาพที่ 3.1 ซึ่งจะแสดงให้เห็นว่าประเทศไทยมีความสามารถในการแข่งขันด้านต้นทุนการผลิตน้อยลงหรือมีต้นทุนการผลิตที่ใกล้เคียงกับประเทศที่พัฒนาแล้วมากขึ้น เมื่อเปรียบเทียบระหว่างช่วงปี พ.ศ. 2547 กับปี 2557 (ค.ศ. 2004 กับปี ค.ศ. 2014) โดยสัดส่วนต้นทุนที่มีการปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นเป็นอย่างมากคือต้นทุนค่าจ้างแรงงาน

ภาพที่ 3. 1: ดัชนีความสามารถในการแข่งขันด้านต้นทุนของ BCG ในปี พ.ศ. 2547 และ 2557 (ค.ศ. 2004 และ 2014)



ที่มา: Boston Consulting Group⁹

ดังนั้นธุรกิจที่เน้นใช้แรงงานเข้มข้น หรือธุรกิจที่มีการแข่งขันด้านต้นทุนการผลิตมากและสร้างมูลค่าเพิ่มได้ไม่สูงมาก เช่น เครื่องนุ่งห่ม เครื่องหนังและรองเท้า จึงมีการย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศเพื่อนบ้านที่ยังมีระดับต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่า เพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขัน

ในส่วนของสภาพการทำธุรกิจในประเทศนั้น ไม่เป็นแรงผลักดันให้นักลงทุนในประเทศออกไปลงทุนในต่างประเทศมากนัก เนื่องจากประเทศไทยยังคงมีสภาพแวดล้อมในการทำธุรกิจและต้นทุนในการดำเนินธุรกรรมที่ต่ำกว่าประเทศเป้าหมายในการออกไปลงทุน ที่มักเป็นประเทศซึ่งมีระดับในการพัฒนาที่ต่ำกว่า

ในส่วนของปัจจัยสุดท้ายคือนโยบายของรัฐบาลนั้น นับว่ามีส่วนในการผลักดันให้นักลงทุนไทยออกไปลงทุนในต่างประเทศค่อนข้างน้อย เนื่องจากกระแสการออกไปลงทุนในต่างประเทศของนักลงทุนไทยมีมาก่อนที่ทางรัฐบาลจะเริ่มมีนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศ ตามแผนยุทธศาสตร์ของ สกท. นอกจากนี้ นโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนของประเทศไทยยังมุ่งเน้นที่การให้ข้อมูลและบริการสนับสนุน

⁹ https://media-publications.bcg.com/HTML5Interactives/manufacturing_competitiveness/Manufacturing_Competitiveness_Index_2014.html

เป็นหลัก แต่ยังขาดแรงจูงใจทั้งทางด้านภาษีและทางด้านการเงินทุนที่มีในต่างประเทศซึ่งมีความสามารถในการออกไปลงทุนในต่างประเทศได้สูง

กล่าวโดยสรุปแล้ว ปัจจัยที่ส่งผลให้ผู้ประกอบการไทยออกไปลงทุนในต่างประเทศจะเป็นปัจจัยที่มาจากปัจจัยดึงดูด (pull factors) เป็นหลัก โดยจะมีปัจจัยหลักดันที่สำคัญคือความสามารถในการแข่งขันด้านต้นทุนการผลิตของประเทศไทยที่ลดลง และการอึดตัวของตลาดภายในประเทศ

3.2 ปัญหาและอุปสรรคที่ผู้ประกอบการไทยเผชิญในการออกไปลงทุนในต่างประเทศ

ปัญหาและอุปสรรคที่ผู้ประกอบการไทยเผชิญในการออกไปลงทุนในต่างประเทศ จะมีความแตกต่างกันออกไปตามประเภทอุตสาหกรรมหรือธุรกิจที่ออกไปลงทุน และประเทศที่ออกไปลงทุน โดยในที่นี้คณะผู้วิจัยจะอาศัยข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ ประกอบกับข้อมูลจากกรณีศึกษา ชีวะตระกูลพงษ์ และคณะ (2556) ที่ได้ศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคที่ผู้ประกอบการไทยเผชิญในการออกไปลงทุนในต่างประเทศ โดยมุ่งเน้นที่กลุ่มประเทศอาเซียน โดยเฉพาะ CLMV และอินโดนีเซีย โดยคณะผู้วิจัยสามารถสรุปปัญหาและอุปสรรคที่ผู้ประกอบการไทยเผชิญในการออกไปลงทุนในกลุ่มประเทศดังกล่าวได้ดังนี้

i) ทักษะแรงงาน

ผู้ประกอบการไทยที่ออกไปลงทุนในต่างประเทศเพื่อแสวงหาแรงงานในอุตสาหกรรมที่เน้นใช้แรงงานเข้มข้น โดยเฉพาะในกรณีของกลุ่มประเทศ CLMV มักจะประสบปัญหาที่เกิดจากทักษะแรงงาน และผลผลิตภาพในการผลิตของแรงงาน โดยการแสวงหาแรงงานที่มีทักษะในกลุ่มประเทศนี้ทำได้ค่อนข้างยาก และในส่วนของแรงงานในระดับปฏิบัติการก็จำเป็นต้องมีการจัดการอบรมหรือฝึกทักษะเพื่อให้แรงงานมีทักษะเพียงพอที่จะปฏิบัติงานซึ่งบางครั้งขั้นตอนดังกล่าวใช้เวลานานกว่าที่ธุรกิจจะเริ่มการผลิตได้

ii) โครงสร้างพื้นฐาน

การออกไปลงทุนในต่างประเทศ โดยเฉพาะในกรณีของกลุ่มประเทศ CLMV มักมีปัญหาที่เกิดจากโครงสร้างพื้นฐานที่จำเป็นต่อการผลิตยังไม่ดีพอ เช่น การขาดแคลนน้ำประปา การขาดแคลนไฟฟ้า หรือปัญหาไฟฟ้าไม่เสถียร ทำให้ยากต่อการดำเนินกิจกรรมการผลิต อีกทั้งทำให้การรักษามาตรฐานสุขอนามัยของสินค้าประเภทอาหารทำได้ไม่ดีพอที่จะได้คุณภาพสำหรับการส่งออก นอกจากนี้ ผู้ประกอบการยังเผชิญปัญหาที่เกิดจากโครงสร้างพื้นฐานด้านการคมนาคม เช่น ถนน ไม่ดีเพียงพอ ทำให้ต้นทุนการขนส่งสูง การขนส่งสินค้าใช้เวลานาน และมีปัญหาในการขนส่งสินค้าที่มีความเปราะบาง

iii) กฎระเบียบ กฎหมาย และการบังคับใช้กฎหมาย

ผู้ประกอบการที่ออกไปลงทุนในกลุ่มประเทศ CLMV มักเผชิญกับปัญหาที่เกิดขึ้นจากความไม่เป็นมาตรฐานสากลของกฎระเบียบและกฎหมายด้านการค้าและการลงทุน นอกจากนี้ยังมีปัญหาที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบและกฎหมายบ่อยครั้งของทางรัฐบาลประเทศผู้รับทุน การเผยแพร่และประชาสัมพันธ์ให้นักลงทุนทราบถึงการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น รวมถึงการขาดกฎหมายและกฎระเบียบเป็นภาษาอังกฤษ นอกจากนี้ นักลงทุนยังประสบปัญหาที่เกิดจากการขาดความโปร่งใสในการบังคับใช้กฎหมาย และการคอร์รัปชัน ซึ่งปัญหาดังกล่าวยังส่งผลให้กระบวนการทำงานบางอย่าง เช่น การผ่านพิธีการศุลกากร การขอจัดตั้งกิจการ การขอใบอนุญาตประกอบการ เป็นไปอย่างล่าช้าและใช้ระยะเวลานาน

iv) อุปสรรคที่มาจากนโยบายของประเทศไทย

จากการสัมภาษณ์ ผู้ประกอบการมีข้อคิดเห็นว่าประเทศไทยยังขาดโครงสร้างทางสถาบันที่เข้มแข็งที่จะช่วยส่งเสริมการออกไปลงทุน ซึ่งทำให้ผู้ประกอบการโดยเฉพาะขนาดเล็กมีความเสี่ยงในการออกไปลงทุนค่อนข้างสูง โดยที่ประเทศไทยยังไม่มีนโยบายให้ความช่วยเหลือทางด้านเงินทุนและการประกันความเสี่ยง อีกทั้งโครงสร้างทางภาษีของประเทศไทยยังไม่ส่งเสริมการออกไปลงทุน เช่น ยังคงมีการจัดเก็บภาษีสำหรับกำไรและเงินปันผลที่ส่งกลับประเทศอยู่

3.3 ความช่วยเหลือที่ภาคเอกชนไทยต้องการจากภาครัฐในด้านนโยบาย

ความช่วยเหลือที่ภาคเอกชนไทยต้องการจากภาครัฐ จะมีความแตกต่างกันออกไปตามขนาดของกิจการและประเภทของธุรกิจ โดยคณะผู้วิจัยสามารถสรุปความช่วยเหลือที่ภาคเอกชนต้องการในด้านนโยบาย ตามกรอบนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนที่ได้กล่าวไว้ในบทที่ 5 ดังต่อไปนี้

3.3.1 บริการด้านข้อมูลและบริการสนับสนุน

แม้ว่าประเทศไทยจะมีบริการด้านข้อมูลสำหรับการออกไปลงทุนในประเทศเป้าหมาย แต่จากการสัมภาษณ์และการสำรวจเอกสารของคณะผู้วิจัยพบว่า ข้อมูลที่หน่วยงานภาครัฐมีให้ ยังจำกัดอยู่เฉพาะข้อมูลพื้นฐานของประเทศผู้รับทุน แต่ยังไม่มีความเชื่อมโยงเกี่ยวกับตลาด กลยุทธ์ทางธุรกิจ พื้นที่เป้าหมายที่ชัดเจน และกฎระเบียบและกฎหมายเกี่ยวกับการค้าการลงทุนอย่างละเอียด ซึ่งทั้งธุรกิจขนาดใหญ่และขนาดเล็กต่างอยากให้ภาครัฐมีการให้บริการข้อมูลเชิงลึกมากยิ่งขึ้น แต่ธุรกิจขนาดเล็กจะให้ความสำคัญในประเด็นนี้มากกว่า เนื่องจากธุรกิจขนาดเล็กจะพบปัญหาด้านความไม่สมมาตรของข้อมูลมากกว่า สามารถเข้าถึงแหล่งข้อมูลหรือจ้างที่ปรึกษาได้น้อยกว่าธุรกิจขนาดใหญ่ นอกจากนี้ ภาคเอกชนยังอยากให้โครงสร้างทางสถาบันเกี่ยวกับผู้ให้บริการด้านข้อมูลมีความชัดเจนมากขึ้น สามารถระบุหน่วยงานที่ให้ความช่วยเหลือทางด้านข้อมูลได้อย่างชัดเจน ทั้งในส่วนของประเทศไทยและหน่วยงานในต่างประเทศ

ในส่วนของการบริการสนับสนุนนั้น แม้ว่าหน่วยงานภาครัฐของประเทศไทยจะมีให้บริการสนับสนุน โดยเฉพาะการจับคู่ทางธุรกิจและการพาไปดูงานในประเทศผู้รับทุนเป้าหมาย แต่ภาคเอกชนให้ความเห็นว่าหน่วยงานภาครัฐยังไม่สามารถหาธุรกิจท้องถิ่นที่มีศักยภาพเพียงพอจะมีเป็นพันธมิตรธุรกิจได้จริง รวมถึงการพาไปดูงานยังไม่มีประสิทธิภาพเพียงพอเพราะขาดข้อมูลเชิงลึกดังที่ได้กล่าวมาแล้วในช่วงต้น

อีกทั้งภาคธุรกิจยังมีความเห็นว่า หน่วยงานภาครัฐควรมีการสนับสนุนการสร้างการรับรู้ถึงตราผลิตภัณฑ์ไทยในประเทศผู้รับทุน ซึ่งต้องอาศัยการทำการตลาดและการประชาสัมพันธ์ที่มีการสนับสนุนจากทางภาครัฐ

ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมยังให้ความสนใจต่อบริการสนับสนุนประเภทที่เลี้ยงทางธุรกิจ เช่น กรณีของญี่ปุ่นและเกาหลี ที่ภาครัฐจ้างนักลงทุนที่เคยประสบความสำเร็จในประเทศดังกล่าวมาเป็นที่ปรึกษาในสำนักงานต่างประเทศ นอกจากนี้ ความช่วยเหลือในลักษณะของการจัดหาสถานที่ตั้งสำนักงานในช่วงแรกๆ ที่ออกไปลงทุนยังเป็นความช่วยเหลืออีกประการที่ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมน่าจะได้ประโยชน์เป็นอย่างมาก เนื่องจากข้อจำกัดด้านเงินทุนในระยะแรกที่เข้าไปลงทุน

3.3.2 แรงจูงใจทางด้านภาษี

แรงจูงใจทางด้านภาษีจะเป็นปัจจัยที่ธุรกิจขนาดใหญ่ให้ความสำคัญมากกว่าธุรกิจขนาดเล็ก เนื่องจากธุรกิจขนาดเล็กเห็นว่ามีโอกาสที่จะได้ใช้ประโยชน์ในการขอคืนภาษีเป็นไปได้อย่างจำกัด เนื่องจากจะต้องมีการใช้บุคลากรที่มีความรู้เฉพาะเพิ่มเติม ในขณะที่ธุรกิจขนาดใหญ่จะให้ความสำคัญกับแรงจูงใจทางภาษีค่อนข้างมาก โดยเฉพาะการมีมาตรการงดเว้นภาษีกำไรและเงินปันผลตามขนาดของกิจการ

ในส่วนของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จะให้ความสนใจต่อการอนุญาตให้นำค่าใช้จ่ายบางรายการ เช่น ค่าใช้จ่ายในการศึกษาความเป็นไปได้ในการออกไปลงทุน และค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นก่อนการลงทุนจริง (pre-investment activities) มาลดหย่อนภาษีได้เพิ่มขึ้น เช่น 200% เหมือนกับกรณีของประเทศสิงคโปร์ ซึ่งน่าจะเป็นมาตรการที่ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมสามารถใช้ประโยชน์ได้มากกว่า

3.3.3 แรงจูงใจทางการเงิน

แรงจูงใจทางการเงินเป็นนโยบายการส่งเสริมการลงทุนที่ธุรกิจให้ความสำคัญ โดยเฉพาะธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เนื่องจากในปัจจุบันธุรกิจยังประสบปัญหาในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน จากการที่สถาบันการเงินเอกชนยังถือว่าการออกไปลงทุนในต่างประเทศเป็นกิจกรรมที่มีความเสี่ยงสูง ในขณะที่ EXIM Bank ยังไม่มีนโยบายชัดเจนในการให้ความช่วยเหลือทางการเงินกับผู้ออกไปลงทุนในต่างประเทศ ซึ่งข้อจำกัดในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจะมีมากกว่าในกรณีของธุรกิจขนาดใหญ่ ดังนั้น ทางภาครัฐจึงควรมีผลิตภัณฑ์การส่งเสริมการออกไปลงทุนที่เป็นความช่วยเหลือทางการเงิน เช่น เงินกู้ยืมที่มีเงื่อนไขพิเศษ (ระยะเวลาการผ่อนชำระ อัตราดอกเบี้ย และระยะเวลาปลอดดอกเบี้ย) และการร่วมลงทุน

นอกจากนี้ การให้เงินอุดหนุนสำหรับค่าใช้จ่ายก่อนการลงทุน ก็เป็นแรงจูงใจทางการเงินที่ธุรกิจไทย โดยเฉพาะธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอยากให้ภาครัฐมี เนื่องจากความเสี่ยงของการลงทุนในช่วงแรกที่สูง รวมถึงต้นทุนทางธุรกรรมที่สูง โดยธุรกิจบริการจะให้ความสำคัญกับแรงจูงใจทางการเงินน้อยกว่าธุรกิจการผลิต

3.3.4 การประกัน

การประกันความเสี่ยงจากการลงทุนเป็นนโยบายที่ธุรกิจขนาดใหญ่จะให้ความสำคัญเป็นหลัก เนื่องจากขนาดการลงทุนที่สูงทำให้ธุรกิจขนาดใหญ่มีความอ่อนไหวต่อความเสี่ยงที่ไม่ใช่ความเสี่ยงทางการค้า โดยเฉพาะความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนทางการเมืองที่สูง ซึ่งธุรกิจขนาดใหญ่มีแนวคิดที่ว่า EXIM Bank จะต้องมียุทธศาสตร์มากขึ้นในการออกผลิตภัณฑ์ประกันความเสี่ยงการลงทุนในต่างประเทศที่ไม่ใช่ความเสี่ยงทางการค้าและภาครัฐควรมียุทธศาสตร์ในการอุดหนุนค่าเบี้ยประกันภัยให้ต่ำกว่าอัตราตลาด

3.3.5 นโยบายในการอำนวยความสะดวกการลงทุน

ธุรกิจขนาดใหญ่มักให้ความสำคัญกับนโยบายอำนวยความสะดวกในการลงทุน โดยเฉพาะการจัดทำข้อตกลงด้านการลงทุนกับประเทศผู้รับทุนเป้าหมาย เพื่อให้มีการปกป้องนักลงทุนไทย รวมถึงการปฏิบัติเยี่ยงคนชาติ (MFN)

นอกจากนี้ ธุรกิจยังให้ความสำคัญกับโครงสร้างพื้นฐานที่มักจะไม่เพียงพอในประเทศผู้รับทุนเป้าหมาย เช่น CLMV ทำให้นโยบายในการอำนวยความสะดวกการลงทุนบางประการ เช่น การลงทุนสร้างนิคมอุตสาหกรรม หรือโครงสร้างพื้นฐานที่สำคัญ เป็นนโยบายที่ภาคธุรกิจทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่ให้ความสนใจ โดยเฉพาะธุรกิจด้านการผลิต

ความต้องการด้านนโยบายของภาคธุรกิจไทยสามารถสรุปโดยแบ่งตามประเภทธุรกิจได้ดังแสดงในตารางที่ 3.1 และ 3.2

ตารางที่ 3. 1: ประเภทของนโยบายส่งเสริมการออกไปลงทุนที่ธุรกิจ SMEs ต้องการ

ประเภท SMEs	ประเภทของนโยบาย	นโยบายที่ SMEs คิดว่าจะช่วยได้
ภาคการผลิต	แรงจูงใจทางภาษี	การลดหย่อนภาษีจากการนำสินค้าหรือบริการไปแสดงในต่างประเทศ
	ความช่วยเหลือด้านเงินทุน	- การได้เงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ สำหรับ SMEs ที่อยากขยายกิจการ หรือทำธุรกิจในประเทศ
	ความช่วยเหลือด้านข้อมูลและบริการสนับสนุน	- ถ้าหน่วยงานรัฐในต่างประเทศมีการศึกษาข้อมูลเชิงลึกบริษัทที่แน่น จะช่วยให้การทำ matching มีโอกาสประสบความสำเร็จมากขึ้น - ความช่วยเหลือให้คำแนะนำทางด้านการปรึกษากฎหมายและพี่เลี้ยงทางธุรกิจ โดยภาคเอกชนยินดีเสียค่าใช้จ่าย
	การสร้างเครือข่ายกับบริษัทขนาดใหญ่ในประเทศ	ควรสนับสนุนให้ SMEs มีการจับกลุ่มสร้าง cluster และเครือข่ายของตัวเองมากกว่า เนื่องจากปัญหาเรื่องความเชื่อใจทางธุรกิจ
ภาคบริการ	แรงจูงใจทางภาษี	การลดหย่อนภาษีจากการนำสินค้าหรือบริการไปแสดงในต่างประเทศ
	ความช่วยเหลือด้านข้อมูล	- ถ้าหน่วยงานรัฐในต่างประเทศมีการศึกษาข้อมูลเชิงลึกบริษัทที่แน่น จะช่วยให้การทำ matching มีโอกาสประสบความสำเร็จมากขึ้น - ความช่วยเหลือให้คำแนะนำทางด้านการปรึกษากฎหมาย โดยภาคเอกชนยินดีเสียค่าใช้จ่าย

ที่มา: กรกรณ์ ชีวะตระกูลพงษ์ และคณะ (2558)

ตารางที่ 3. 2: ประเภทของนโยบายส่งเสริมการออกไปลงทุนที่ธุรกิจขนาดใหญ่ต้องการ

ประเภทของนโยบาย	นโยบายที่กิจการขนาดใหญ่ต้องการ
บริการทางด้านข้อมูลและบริการสนับสนุน	- ข้อมูลเชิงลึกที่เกี่ยวกับการตลาด พื้นที่เป้าหมาย และกลยุทธ์ในการเข้าตลาด - พี่เลี้ยงทางธุรกิจที่ให้คำปรึกษาในการลงทุน
แรงจูงใจทางการเงิน	- ผลตอบแทนเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำหรือมีเงื่อนไขพิเศษ
แรงจูงใจทางด้านการภาษี	- มาตรการงดเว้นภาษีกำไรและเงินปันผลตามขนาดของกิจการ
การประกัน	- การอุดหนุนค่าเบี้ยประกันการลงทุนที่มีความเสี่ยงทางการค้า
นโยบายในการอำนวยความสะดวกการลงทุน	- การจัดทำข้อตกลงด้านการลงทุนกับประเทศผู้รับทุนเป้าหมายเพื่อปกป้องนักธุรกิจไทยที่ออกไปลงทุน - การเข้าไปลงทุนโดยรัฐในโครงสร้างพื้นฐานที่สำคัญสำหรับการลงทุน เช่น นิคมอุตสาหกรรม ไฟฟ้า น้ำประปา

ที่มา: คณะผู้วิจัย

บทที่ 4

นโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนของประเทศต้นแบบ

ในบทนี้ คณะผู้วิจัยจะทำการศึกษานโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศของประเทศต้นแบบ เพื่อใช้เป็นตัวอย่างในการออกแบบนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศของประเทศไทยต่อไป โดยคณะผู้วิจัยจะเริ่มจากการพิจารณาถึงประเภทของนโยบายการส่งเสริมการลงทุนในต่างประเทศที่ใช้ในประเทศต่าง ๆ จากนั้นจะพิจารณานโยบายของประเทศต้นแบบโดยละเอียด

4.1 นโยบายการส่งเสริมการลงทุนทางตรงระหว่างประเทศขาออก

UNCTAD (2010) และ Sauvart และคณะ (2014) ได้ให้คำจำกัดความของนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศ หรือที่เรียกว่า “Home country measures (HCM)” ว่าเป็นนโยบายที่รัฐบาลของประเทศแม่ (Home country) ให้ข้อได้เปรียบหรือสิทธิประโยชน์กับผู้ลงทุนจากประเทศตนเอง ในการเข้าไปจัดตั้งกิจการ ซื้อกิจการ หรือขยายการลงทุนในต่างประเทศ โดยนโยบายดังกล่าวมีเป้าหมายในการช่วยอำนวยความสะดวก สนับสนุน หรือส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศ หรือช่วยให้บริษัทจากประเทศตนเองสามารถตั้งสาขาในต่างประเทศได้ โดย UNCTAD (2010) และ Sauvart และคณะ (2014) ได้แบ่งประเภทของนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนเป็น 5 กลุ่มประกอบไปด้วย

1) บริการด้านข้อมูลและกิจกรรมสนับสนุน (Information and other support services) ประกอบไปด้วย

- ข้อมูลพื้นฐานการลงทุน เช่น กฎหมายการค้าและการลงทุน บรรยากาศการลงทุนในประเทศ สถานการณ์ทางการเมือง ข้อมูลพื้นฐานเกี่ยวกับตลาด โอกาสทางธุรกิจในอนาคตต่าง ๆ

- ข้อมูลการตลาด การเข้าสู่ตลาด การจัดตั้งกิจการ

- ข้อมูลเกี่ยวกับการศึกษาความเป็นไปได้และการจัดตั้งโครงการเฉพาะ

- บริการจับคู่ทางธุรกิจ

- การให้บริการด้านความรู้ต่าง ๆ เช่น การจัดฝึกอบรมหรือสัมมนาที่เกี่ยวข้องกับการออกไปลงทุน

2) มาตรการช่วยเหลือทางการเงิน (Financial measures) จะประกอบไปด้วย

- เงินให้เปล่า (grants) ส่วนมากจะเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นก่อนการลงทุน (pre investment) เช่น การศึกษาความเป็นไปได้ การสำรวจตลาด และค่าใช้จ่ายในการตั้งสำนักงานในต่างประเทศ

- เงินกู้ยืม (loans) ซึ่งจะแบ่งออกเป็น เงินกู้ยืมผ่อนปรน (concessional loans) และเงินกู้ยืมปกติ (non-concessional loans)

- การค้ำประกันเงินกู้

- การร่วมทุน (equity participation หรือ venture capital)

3) มาตรการทางด้านการคลัง ประกอบไปด้วย

- การลดหรือยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล

- การอนุญาตให้นำค่าใช้จ่ายบางรายการที่กำหนดไว้มาหักลดหย่อนภาษีได้ เช่น การศึกษา ความเป็นไปได้ การสำรวจตลาด การออกงานแสดงสินค้า การทำการตลาดในต่างประเทศ

- การยกเว้นภาษีในการโอนเงินรายได้จากต่างประเทศกลับ และ tax credits สำหรับค่าใช้จ่ายบางรายการ

4) มาตรการทางด้านการประกัน

- การออกผลิตภัณฑ์ประกันสำหรับการลงทุนในต่างประเทศ เช่น ความเสี่ยงจากสงคราม ความเสี่ยงจากการเมือง

- การช่วยเหลือค่าเบี้ยประกันการลงทุน

5) การจัดทำข้อตกลงทางการค้า เช่น bilateral investment treaties อนุสัญญาภาษีซ้อน

นอกจากนี้ Sauvant และคณะ (2014) ยังพบว่า นโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศ อาจมีเงื่อนไขในการรับการอุดหนุน โดยเงื่อนไขต่าง ๆ จะประกอบไปด้วย

- เชื้อชาติ

- ภาครัฐกิจหรืออุตสาหกรรม เช่น ทรัพยากรธรรมชาติ (เกาหลี/จีน) พลังงานทดแทน (ญี่ปุ่น) ภาครัฐกิจที่เพิ่มความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมในประเทศ (มาเลเซีย)

- ความเป็นเจ้าของ เช่น กำหนดสัดส่วนการถือหุ้นของคนในประเทศ

- ขนาดธุรกิจ

- พื้นที่ที่ออกไปลงทุน

- การให้การสนับสนุนภายใต้เงื่อนไขบางอย่าง เช่น ผลกระทบเชิงบวกต่อประเทศแม่ในด้านการสร้าง การจ้างงาน การส่งออก และ GDP (เบลเยียม)

โดย Sauvant และคณะ (2014) ได้สรุปนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศ แบ่งตาม ประเทศที่พัฒนาแล้ว และประเทศกำลังพัฒนา ดังแสดงให้เห็นในตารางที่ 4.1 และ 4.2 ซึ่งจะเห็นได้ว่า ประเทศที่พัฒนาแล้วจะมีนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศที่มากกว่าประเทศกำลังพัฒนา โดยประเทศที่พัฒนาแล้วจะมีบริการทางด้านข้อมูลและบริการสนับสนุนในทุกประเทศที่ Sauvant และคณะ (2014) ทำการศึกษา ในขณะที่ความช่วยเหลือทางการเงินประเภทเงินกู้จะมีเกือบทุกประเทศยกเว้น ประเทศอังกฤษ โดยจะมีความช่วยเหลือทางการเงินแบบการร่วมทุน (venture capital / equity participation) ที่มีให้เพียงบางประเทศเท่านั้น นอกจากนี้ ประเทศที่พัฒนาแล้วยังมีการให้แรงจูงใจทางภาษี คือ การลดหรือยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลในเกือบทุกประเทศ ยกเว้นประเทศสหรัฐอเมริกา รวมถึงมี ผลิตภัณฑ์ประกันความเสี่ยงจากการลงทุนในทุกประเทศ

ตารางที่ 4. 1: นโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศของประเทศไทยที่พัฒนาแล้วข้อมูลปี พ.ศ. 2555/ 2556 (ค.ศ. 2012/2013)

ประเทศ	บริการด้านข้อมูล		ความช่วยเหลือทางการเงิน		ความช่วยเหลือ ทางการคลัง (ยกเว้นภาษี)	การประกัน
	ข้อมูล	บริการสนับสนุน	เงินกู้	การร่วมทุน		
เบลเยียม	X	X	X	X	X	X
แคนาดา	X	X	X	-	X	X
ฝรั่งเศส	X	X	-	-	X	X
เยอรมัน	X	X	X	X	X	X
อิตาลี	X	X	X	X	X	X
ญี่ปุ่น	X	X	X	X	X	X
สเปน	X	X	X	X	X	X
สวิตเซอร์แลนด์	X	X	X	-	X	-
อังกฤษ	X	X	-	-	X	X
สหรัฐอเมริกา	X	X	X	X	-	X

ที่มา: Sauvart และคณะ (2014)

ตารางที่ 4. 2: นโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศของประเทศไทยกำลังพัฒนาแล้วจากข้อมูลปีข้อมูลปี พ.ศ. 2555/ 2556 (ค.ศ. 2012/2013)

ประเทศ	บริการด้านข้อมูล		ความช่วยเหลือทางการเงิน		ความช่วยเหลือ ทางการคลัง (ยกเว้นภาษี)	การประกัน
	ข้อมูล	บริการสนับสนุน	เงินกู้	การร่วมทุน		
ชิลี	X	-	-	-	-	-
จีน	X	X	X	-	X	X
อินเดีย	X	-	X	X	-	X
มาเลเซีย	X	X	X	-	X	X
เม็กซิโก	X	X	X	-	-	-
เกาหลี	X	X	X	-	-	X
รัสเซีย	X	X	-	-	X	X
สิงคโปร์	X	X	X	-	X	X
ไต้หวัน	X	X	-	-	X	X
ไทย	X	X	-	-	-	X

ที่มา: ปรับปรุงจาก Sauvart และคณะ (2014)

หากพิจารณาในกรณีของประเทศกำลังพัฒนาจะพบว่า ความช่วยเหลือที่ทุกประเทศมี มักเป็นการบริการทางด้านข้อมูล โดยความช่วยเหลือทางด้านเงินทุนมักจะอยู่ในรูปของผลิตภัณฑ์เงินกู้มากกว่าการร่วมทุน ซึ่งจำกัดอยู่เพียงบางประเทศ และมักเป็นประเทศที่มีระดับการพัฒนาที่สูง เช่นเดียวกับความช่วยเหลือทางด้านภาษีซึ่งจะจำกัดอยู่ในบางประเทศเท่านั้น

ในงานศึกษานี้ คณะผู้วิจัยจะปรับปรุงกรอบการวิเคราะห์จาก Sauvant และคณะ (2014) และ UNCTAD (2010) โดยแบ่งนโยบายออกเป็น 2 หมวดใหญ่ก่อน คือ นโยบายในการอำนวยความสะดวก (facilitation) และนโยบายในการส่งเสริม (Promotion) ก่อนที่จะแบ่งนโยบายเป็น 5 มาตรการตามจาก Sauvant และคณะ (2014) และ UNCTAD (2010)

นโยบายในการอำนวยความสะดวก จะประกอบไปด้วย

- ข้อตกลงด้านการลงทุน การจัดทำ MOU และการจัดทำอนุสัญญาภาษีซ้อน
- การปรับกฎระเบียบภายในประเทศให้เอื้ออำนวยต่อการเคลื่อนย้ายเงินทุน เช่น การไหลออกของเงิน
- การลงทุนโครงสร้างพื้นฐานที่จำเป็นต่อการลงทุนในประเทศผู้รับทุนเป้าหมาย
- การให้บริการด้านข้อมูลและบริการสนับสนุนอื่น ๆ
- การจัดตั้งสำนักงานในประเทศผู้รับทุนหลัก
- การจัดให้มีผลิตภัณฑ์ประกันการลงทุน

นโยบายในการส่งเสริม จะประกอบไปด้วย

- ความช่วยเหลือทางการเงิน เช่น เงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ การร่วมทุน การค้ำประกันเงินกู้ การอุดหนุนค่าใช้จ่ายบางรายการ
- ความช่วยเหลือทางการคลัง เช่น การยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล ภาษีเงินกำไรและเงินปันผลโอนกลับ การอนุญาตให้นำค่าใช้จ่ายบางรายการมาหักลดหย่อนภาษีได้
- ความช่วยเหลือทางด้านการประกัน เช่น การอุดหนุนค่าเบี้ยประกัน

ซึ่งคณะผู้วิจัยจะใช้กรอบการวิเคราะห์นี้ในการวิเคราะห์นโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศ โดยในบทความนี้คณะผู้วิจัยจะเริ่มจากการวิเคราะห์นโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศของประเทศต้นแบบ 5 ประเทศที่คัดเลือก ได้แก่ สิงคโปร์ ญี่ปุ่น ไต้หวัน เยอรมัน และเบลเยียม และจะศึกษาเพิ่มเติมนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนของมาเลเซีย เกาหลี และอิตาลีเพิ่มเติมเพื่อความครอบคลุมถึงนโยบายของประเทศที่มีโครงสร้างทางเศรษฐกิจใกล้เคียงกับประเทศไทย

4.2 นโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศของประเทศสิงคโปร์

ประเทศสิงคโปร์ในอดีตมีลักษณะคล้ายคลึงกับประเทศไทยในช่วงที่ผ่านมา กล่าวคือ ประเทศสิงคโปร์เป็นประเทศแรก ๆ ในภูมิภาคที่ทำการเปิดประเทศ จึงมีการเข้ามาของเงินลงทุนทางตรงระหว่างประเทศสู่สิงคโปร์เพื่อใช้เป็นฐานในการผลิตเพื่อการส่งออก ในยุคทศวรรษที่ 1960 ประเทศสิงคโปร์ประสบความสำเร็จในการดึงดูดเงินทุนในอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานเข้มข้นจากผู้ผลิตจากประเทศอเมริกาและกลุ่มประเทศยุโรปซึ่งเป็นส่วนผลักดันสำคัญต่อการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจในระดับที่สูงของประเทศสิงคโปร์

อย่างไรก็ตาม ในยุคทศวรรษที่ 1970 ประเทศสิงคโปร์เริ่มเกิดปัญหาการขาดแคลนแรงงาน จากเดิมที่เคยเป็นประเทศที่มีแรงงานเหลือ (labor-surplus) ในช่วงทศวรรษที่ 1950-1960¹⁰ เป็นประเทศที่มีการจ้างงานเต็มที่ ส่งผลให้อัตราค่าจ้างแรงงานปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นเป็นอย่างมาก โดยสภาแรงงานแห่งชาติ (National Wages Council: NWC) ได้ทำการปรับเพิ่มขึ้นอัตราค่าแรงในระดับที่สูงมากในปี 1973 1974 และ 1979 ซึ่งส่งผลให้สถานการณ์การขาดแคลนแรงงานดีขึ้น แต่ในขณะเดียวกัน การปรับตัวค่าจ้างแรงงานที่สูงดังกล่าวส่งผลให้เกิดการย้ายฐานการผลิตในอุตสาหกรรมที่เน้นใช้แรงงานเข้มข้นออกไปยังประเทศอื่น ๆ ในภูมิภาคที่มีอัตราค่าจ้างแรงงานที่ต่ำกว่า เช่น ประเทศไทย ประเทศมาเลเซีย

จากสถานการณ์ดังกล่าว รวมถึงการที่ประเทศสิงคโปร์มีทรัพยากรที่จำกัด ทำให้ประเทศสิงคโปร์เล็งเห็นความสำคัญของการออกไปลงทุนในต่างประเทศโดยรักษาเงินลงทุนจากต่างประเทศในอุตสาหกรรมที่เน้นใช้เทคโนโลยีสูงหรือทักษะแรงงานระดับสูงมากเท่านั้นในประเทศของตนเอง รวมถึงการเพิ่มบทบาทในการเป็นศูนย์กลางด้านการบริการและการเป็นสำนักงานใหญ่ในภูมิภาคให้กับผู้ลงทุนจากต่างประเทศ

โดยแผนการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศเริ่มขึ้นครั้งแรกในปี ค.ศ. 1988 ซึ่งเป็นแผนการเพิ่มบทบาทของสิงคโปร์ในเศรษฐกิจโลก และมีการเสริมรายละเอียดและมิติในการประชุมกลยุทธ์ระดับโลกในปี ค.ศ. 1990¹¹ โดยวัตถุประสงค์ของการออกไปลงทุนในยุคแรกของสิงคโปร์นั้น เป็นการออกไปลงทุนในลักษณะของการร่วมทุนกับบริษัทต่างประเทศในสหรัฐอเมริกาและกลุ่มประเทศยุโรป เพื่อเรียนรู้เทคโนโลยีและเพิ่มกิจกรรมด้านวิจัยและพัฒนาของบริษัทในสิงคโปร์

อย่างไรก็ตาม การลงทุนในยุคแรกนั้นไม่ประสบความสำเร็จ และทำให้ประเทศสิงคโปร์พบกับการขาดทุนเป็นจำนวนมาก แผนในการออกไปลงทุนในระยะถัดมาประเทศสิงคโปร์เปลี่ยนมาให้ความสำคัญกับการลงทุนในภูมิภาคเอเชีย โดยเฉพาะในประเทศกำลังพัฒนาเอง แผนในระยะถัดมาของสิงคโปร์คือ กลยุทธ์ของประเทศในการก้าวสู่ความเป็นสากลผ่านการออกไปลงทุนในต่างประเทศที่เรียกว่า "Regionalisation 2000"

แผนการก้าวสู่ความเป็นสากลเริ่มต้นขึ้นจากการจัดตั้งคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนในต่างประเทศ (Committee to Promote Enterprise Overseas) ในปี ค.ศ. 1993 ซึ่งมีเป้าหมายในการให้การอำนวยความสะดวกการออกไปลงทุนในต่างประเทศของบริษัทสิงคโปร์ การกำจัดอุปสรรคในการออกไปลงทุน การศึกษาการให้แรงจูงใจในการออกไปลงทุน รวมถึงการเพิ่มบทบาทของรัฐบาล ซึ่งแผนการดังกล่าวทำให้เกิดนโยบายการส่งเสริมการลงทุนของประเทศสิงคโปร์หลากหลายรูปแบบ

4.2.1 Regionalization 2000

ในส่วนของนโยบายการส่งเสริมการลงทุนการลงทุนตามแผนการ Regionalization 2000 นั้น รัฐบาลของประเทศสิงคโปร์เข้าไปมีส่วนอย่างมากทั้งในฐานะผู้อำนวยความสะดวกในการลงทุน และการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับผู้ประกอบการในประเทศเพื่อออกไปลงทุนยังต่างประเทศ โดยรูปแบบของการส่งเสริมการลงทุนจะแบ่งเป็นขั้นตอนดังต่อไปนี้

1) การเจรจากับประเทศที่เป็นผู้รับทุนในลักษณะของรัฐบาลต่อรัฐบาล

ในระยะแรก รัฐบาลสิงคโปร์จะทำการอำนวยความสะดวกในการลงทุนโดยทำการเจรจากับรัฐบาลหรือเอกชนของประเทศผู้รับทุนรายใหญ่เพื่อเป็นการสร้างกรอบทางสถาบัน (institutional

¹⁰ Yeung (1999)

¹¹ SEDB (1988) และ SEDB (1990)

framework) ให้กับผู้ลงทุนจากสิงคโปร์ การให้สิทธิประโยชน์พิเศษในการลงทุน การให้โครงการขนาดใหญ่แก่นักลงทุนสิงคโปร์ ไปจนถึงการสร้างศูนย์บริการด้านการลงทุนแบบรวมศูนย์ (one-stop service) และการให้คำปรึกษาทางด้านกฎหมาย

อย่างไรก็ตาม ในอดีตที่ผ่านมา การเจรจากับประเทศผู้รับทุนหลายครั้งของรัฐบาลสิงคโปร์มีการพึ่งพิงความสัมพันธ์ส่วนบุคคลกับเอกชนขนาดใหญ่ในประเทศผู้รับทุน มากกว่าการจัดทำข้อตกลงหรือสัญญาที่เป็นรูปธรรม ซึ่งแม้จะมีประโยชน์ในการทำให้การเข้าไปลงทุนของนักลงทุนสิงคโปร์เป็นไปได้อย่างสะดวก แต่หลายครั้งก็มีความเสี่ยงเนื่องจากความเปลี่ยนแปลงของบุคคลที่รัฐบาลสิงคโปร์มีสายสัมพันธ์ ตัวอย่างเช่นกรณีของโครงการลงทุนในประเทศอินโดนีเซีย ที่รัฐบาลสิงคโปร์อาศัยความสัมพันธ์กับกลุ่ม Salim ซึ่งมีความสัมพันธ์ใกล้ชิดกับอดีตประธานาธิบดีซูฮาร์โต (Soeharto) ซึ่งทำให้การสิ้นสุดของยุคอดีตประธานาธิบดีซูฮาร์โต สร้างความไม่แน่นอนต่อโครงการการลงทุนขนาดใหญ่ เช่น นิคมอุตสาหกรรมของสิงคโปร์ในอินโดนีเซีย¹²

2) การเริ่มต้นเข้าไปลงทุนของกิจการที่มีความสัมพันธ์กับรัฐ (government-linked enterprises: GLC)

หลังจากการเจรจากับประเทศผู้รับทุนแล้ว ธุรกิจที่มักจะเข้าไปลงทุนก่อนจะเป็นธุรกิจที่มีการคัดเลือกโดยรัฐ (Government Selected Consortia) ซึ่งโดยมากมักเป็นรัฐวิสาหกิจหรือ GLC โดยจะเข้าไปลงทุนในโครงการที่เป็นโครงการนำร่อง (Flagship projects) อันได้แก่โครงการในการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานที่จำเป็นต่อการลงทุนต่าง ๆ และมีความเสี่ยงสูง เช่น การสร้างนิคมอุตสาหกรรม การลงทุนในธุรกิจการขนส่งและการจัดเก็บสินค้าการลงทุนในธุรกิจโทรคมนาคม การลงทุนในโรงไฟฟ้า โรงงานบำบัดน้ำเสีย และโรงงานกำจัดของเสีย และการสร้างศูนย์การค้าและศูนย์กระจายสินค้า ทั้งนี้เพื่อให้การเข้ามาลงทุนของนักลงทุนเอกชนสิงคโปร์เป็นไปได้อย่างสะดวก โดยเฉพาะในประเทศที่ยังมีระดับการพัฒนาที่ไม่สูงมากนัก

การลงทุนในนิคมอุตสาหกรรมจาก GLC ของสิงคโปร์จะเป็นลักษณะการสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกและโครงสร้างพื้นฐานที่จำเป็นต่อการลงทุนของภาคเอกชน นอกจากนี้นิคมอุตสาหกรรมที่สร้างขึ้นของสิงคโปร์มักจะมีความร่วมมือกับรัฐบาลของประเทศผู้รับทุนในการอำนวยความสะดวกทางการลงทุน เช่น การให้สิทธิพิเศษในการเข้ามาลงทุนในนิคมอุตสาหกรรม การออกใบอนุญาตในการค้าหรือการส่งออกและนำเข้าเป็นกรณีพิเศษ และการให้สิทธิพิเศษด้านแรงงานและการเคลื่อนย้ายแรงงาน โดยมักจะมีการให้บริการเพียงจุดเดียวกับผู้ลงทุนในนิคมอุตสาหกรรมซึ่งช่วยให้ผู้ลงทุนเข้ามาลงทุนได้ง่ายและสะดวกขึ้น

3) การให้ความช่วยเหลือกับภาคเอกชนที่เข้ามาลงทุนของสิงคโปร์

หลังจากการเข้ามาลงทุนของ GLC ตามข้อ 2 แล้ว ทางรัฐบาลจะประชาสัมพันธ์ให้ภาคเอกชนภายในประเทศเข้ามาลงทุนในประเทศผู้รับทุนที่มีการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานโดย GLC แล้ว โดยจะมีการให้ความช่วยเหลือกับผู้ลงทุนดังต่อไปนี้

- การให้ข้อมูลที่จำเป็นต่อการเข้าไปลงทุน
- การออกกฎหมายยกเลิกการเก็บภาษีซ้อน (Double taxation)

¹² Yeoh และคณะ (2003)

- การสร้างพันธมิตรทางธุรกิจระหว่าง GLC กับเอกชนของสิงคโปร์ขนาดกลางและขนาดย่อม เพื่อให้การออกไปลงทุนสะดวกมากยิ่งขึ้น
- การจัดตั้ง International Business Development Strategic Business Unit (SBU) เพื่อให้ความช่วยเหลือในการให้ข้อมูลด้านโอกาสทางธุรกิจ และการเข้าสู่ตลาด
- การให้ความช่วยเหลือทางการเงินและแรงจูงใจการเงินต่าง ๆ เช่น
 - การให้ความช่วยเหลือทางการเงินผ่านแผน Local Enterprise Finance (LEF)
 - การยกเว้นภาษีในระยะเวลาไม่เกิน 10 ปี
 - หากผู้ลงทุนขาดทุนจากการขายหุ้นสามารถหักเป็นเป็นค่าใช้จ่ายของผู้ลงทุนได้
 - การอนุญาตให้ใช้ค่าใช้จ่ายบางประเภทลดหย่อนภาษีได้เป็น 2 เท่า เช่น ค่าใช้จ่ายในการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน การจัดตั้งสำนักงานในต่างประเทศ
 - การยกเว้นภาษีจากกำไรจากการลงทุนในหุ้นหรือเงินปันผลของการลงทุนในต่างประเทศ

4.2.2 International Enterprise Singapore (IE)

ในปัจจุบัน การส่งเสริมการออกไปลงทุนของสิงคโปร์จะทำผ่านหน่วยงาน International enterprise Singapore (IE) โดยใช้แผนการดำเนินการหลัก 2 แผนงานได้แก่ Global Company Partnership (GCP) และ Market Readiness Assistance (MRA)

1) Global Company Partnership (GCP)

GCP เป็นโครงการที่ IE ใช้ช่วยเหลือให้บริษัทสิงคโปร์มีความสามารถในการแข่งขันในตลาดโลก ได้ดียิ่งขึ้น โดยความช่วยเหลือที่ IE ให้ผ่าน GCP จะมีทั้งหมด 4 ด้านด้วยกัน ประกอบไปด้วย

i) การสร้างศักยภาพ (Capacity building) การสร้างศักยภาพให้ธุรกิจจะประกอบไปด้วย

- การสร้างตราผลิตภัณฑ์
- การออกแบบผลิตภัณฑ์
- การสร้างกลยุทธ์ความเป็นสากล
- การจัดการด้านสินทรัพย์ทางปัญญา
- ซึ่งทาง IE จะให้คำแนะนำเกี่ยวกับผู้ให้คำปรึกษาในด้านที่เกี่ยวข้อง การจัดสัมมนาและฝึกอบรม รวมถึงการให้ทุนสนับสนุน (co-fund) ไม่เกิน 50 ของค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับบุคคลที่สามในด้านนี้

ii) การเข้าสู่ตลาด (Market access) ทาง IE จะให้ความช่วยเหลือในการเข้าสู่ตลาดในด้านต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

- การให้ความช่วยเหลือทางด้านข้อมูล จากฐานข้อมูลและสถิติ รวมถึงงานวิจัยและงานวิจัยเชิงลึกเกี่ยวกับตลาดสำคัญต่าง ๆ

- การมีศูนย์งานในตลาดเป้าหมาย (Oversea Centre) มากกว่า 35 ตลาด
- การจัดสัมมนาและการให้คำปรึกษาต่าง ๆ
- Double Tax Deduction (DTD) โดยให้บริษัทที่เปิดสาขาในต่างประเทศขอคืนภาษีได้ถึงร้อยละ 200 ของค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ดังต่อไปนี้
 - การเดินทางเพื่อสร้างธุรกิจต่างประเทศ (Oversea business trips and missions)
 - การเดินทางเพื่อศึกษาการลงทุนต่างประเทศ
 - การจัดงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ
 - การศึกษาความเป็นไปได้และการสำรวจตลาด
 - การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนและการทำ due diligence
 - การออกแบบผลิตภัณฑ์สำหรับตลาดต่างประเทศ
 - การโฆษณาและส่งเสริมการขายในต่างประเทศ
 - การรับรองสินค้า
 - การทำ franchise หรือการขอสิทธิ
 - การจัดตั้งสำนักงานการค้าในต่างประเทศ

โดยการขอคืนภาษีร้อยละ 200 สำหรับค่าใช้จ่าย 100,000 เหรียญสิงคโปร์แรกต่อปี สามารถขอคืนได้ทันทีโดยไม่ต้องได้รับการอนุมัติจาก IE แต่ค่าใช้จ่ายที่เกินกว่านี้จะต้องได้รับการอนุมัติจาก IE ก่อน

- การให้เงินสนับสนุน (GCP Grant)

IE จะให้เงินสนับสนุนในการเข้าตลาดใหม่และเพิ่มตลาด (enhancing market presence) เช่น การทำวิจัยตลาด การทำ M&A การศึกษาความเป็นไปได้ตลาด การประมูล การทดลองตลาด การหาตัวแทนจำหน่าย และสำหรับการเข้าตลาดใหม่ได้แก่ การตั้งตัวแทนจำหน่าย การจดทะเบียนผลิตภัณฑ์ ค่าใช้จ่ายในการจดทะเบียนกิจการและสินทรัพย์ทางปัญญา ค่าใช้จ่ายในการออกใบรับรองผลิตภัณฑ์ในตลาด¹³

ซึ่งธุรกิจที่เข้าข่ายจะได้รับการส่งเสริมการลงทุนและได้รับความช่วยเหลือทั้งทางการเงินและไม่ใช้การเงิน จะต้องมีความสัมพันธ์ดังนี้

- มีสำนักงานใหญ่ในสิงคโปร์
- มียอดขายสุทธิต่อปี (annual turnover) อย่างน้อย S\$500,000 จากรายงานทางการเงินฉบับล่าสุด
- มีค่าใช้จ่ายทางธุรกิจในสิงคโปร์อย่างน้อย S\$250,000 ต่อปีในระยะเวลาอย่างน้อย 3 ปีที่ผ่านมา
- มีทุนจดทะเบียนขั้นต่ำ S\$50,000

¹³ ตลาดใหม่คือตลาดที่บริษัทมียอดขายต่ำกว่า 100,000 เหรียญสิงคโปร์ในรอบ 3 ปีที่ผ่านมา

- มีพนักงานอย่างน้อย 3 คน

โดย GCP grant จะให้กับบริษัทที่ไม่ใช่ SMEs ร้อยละ 50 ของค่าใช้จ่ายที่ระบุไว้ และร้อยละ 70 ในกรณีของ SMEs

- การจัดทำข้อตกลงทางการค้า (Trade agreements) ระหว่างประเทศ

iii) การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ (Manpower Development) ทาง IE จะให้ความช่วยเหลือด้านทรัพยากรมนุษย์ดังต่อไปนี้

- รักษาระดับอุปทานของทรัพยากรมนุษย์ที่มีคุณภาพผ่านการให้ทุนการศึกษาระดับมหาวิทยาลัย การให้ทุนการฝึกงาน และการหาทรัพยากรมนุษย์ในต่างประเทศ
- ให้ความช่วยเหลือด้านที่ปรึกษาสำหรับการหาทรัพยากรมนุษย์ในต่างประเทศและการพัฒนากลยุทธ์ด้านทรัพยากรมนุษย์ในระดับสากล
- พัฒนาทักษะของทรัพยากรมนุษย์ของบริษัทให้มีศักยภาพด้านตลาดโลกผ่านการฝึกอบรม

iv) การให้ความช่วยเหลือทางการเงิน

โครงการ GCP จะให้ความช่วยเหลือด้านการเงินโดยอำนวยความสะดวกการเข้าถึงเงินทุนของสถาบันการเงินที่มีผู้ร่วมโครงการ โดยความช่วยเหลือทางการเงินจะแบ่งเป็น 4 ด้านต่อไปนี้

- สถาบันการเงินที่เข้าร่วมโครงการจะมีการให้เงินทุนในการตั้งกิจการในต่างประเทศโดยเป็นเงินกู้ระยะยาวไม่เกิน 15 ปีเพื่อใช้ในการซื้อสินทรัพย์ถาวร เป็นเงินทุนหมุนเวียน รวมถึงการค้าปลีก การออกตลาดต่างประเทศ
- การเสนอการจัดทำประกันความเสี่ยงทางการเมือง (Political risk insurance scheme: PRIS) โดยทาง GCP จะให้ความช่วยเหลือด้านเงินทุน (co-fund) ร้อยละ 50 ของเบี้ยประกัน
- การประกันเงินกู้ (Loan Insurance Scheme) เป็นการเพิ่มศักยภาพของสถาบันการเงินที่เข้าร่วมให้สามารถขยายการให้เงินทุนระยะสั้นได้โดยทาง IE จะเข้าร่วมการซื้อประกันเพื่อคุ้มครองเงินกู้ให้กับบริษัท
- การประกันลูกหนี้การค้า (Trade Credit Insurance Scheme: TCIS) เป็นการประกันความเสี่ยงกรณีที่ลูกค้าในต่างประเทศไม่สามารถชำระเงินได้หรือต้องการยืดระยะเวลาในการชำระเงิน

นอกจากความช่วยเหลือจาก IE แล้ว ทางรัฐบาลสิงคโปร์ยังมีการออกกฎหมายยกเว้นภาษีเพื่อสนับสนุนการออกไปลงทุนยังต่างประเทศ โดยกฎหมายดังกล่าวเริ่มใช้ตั้งแต่วันที่ 1 มิถุนายน 2003 ซึ่งจะเป็นการยกเว้นภาษีรายได้จากต่างประเทศในกรณีต่อไปนี้

- เงินปันผลจากกิจการในต่างประเทศ
- กำไรของสาขาในต่างประเทศ
- รายได้จากการให้บริการในต่างประเทศ

โดยเงื่อนไขของการยกเว้นภาษีคือกรณีที่กฎหมายในประเทศที่เข้าไปลงทุนมีการจัดเก็บภาษีรายได้นิติบุคคลขั้นต่ำร้อยละ 15 ขึ้นไป และจะต้องไม่ได้รับสิทธิประโยชน์ในการยกเว้นภาษีเงินได้จากการไปลงทุนในประเทศดังกล่าว โดยผู้ที่ได้รับประโยชน์จากการยกเว้นภาษีจะต้องเป็นบุคคลที่มีภูมิลำเนาอาศัยอยู่ในสิงคโปร์เท่านั้น¹⁴

2) Market Readiness Assistance (MRA)

เป็นโครงการที่ช่วยสนับสนุนบริษัทของสิงคโปร์ในการออกไปลงทุนในต่างประเทศโดยเฉพาะ โดยแบ่งการช่วยเหลือออกเป็น 3 ด้านคือ ข้อมูล (information) การเรียนรู้ (learning) และด้านการเงิน (financial assistance)

i) Information

เป็นการให้ความช่วยเหลือทางด้านข้อมูลทั้งในแง่ข้อมูลสถิติ ฐานข้อมูลการวิจัย คำแนะนำเกี่ยวกับตลาด เช่น กฎหมายแรงงาน กฎหมายภาษี กฎหมายธุรกิจ การจดทะเบียนลิขสิทธิ์ IE Insights ซึ่งเป็นการให้ข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับตลาดของประเทศกำลังพัฒนาที่เป็นเป้าหมายของ IE และ iAdvisory Center ซึ่งเป็นจุดให้บริการด้านข้อมูลและคำปรึกษาต่อผู้ที่สนใจจะออกไปลงทุน

ii) Learning

เป็นคลินิกที่ปรึกษาและจัด workshop แต่ธุรกิจที่ต้องการออกไปลงทุนในต่างประเทศหรือต้องการดำเนินการส่งออก ซึ่งในส่วนของการออกไปลงทุนจะมี iAdvisory Clinic และ iAdvisory Seminars

iii) Financial Assistance

จะประกอบไปด้วย MRA Grant ซึ่งเป็นการให้เงินอุดหนุนเฉพาะกรณีของ SMEs Double Tax Deduction (DTD) ซึ่งได้กล่าวแล้วในส่วนของ GCP และ International Marketing Activities Program (iMAP) ซึ่งเป็นการให้เงินอุดหนุนร้อยละ 70 สำหรับค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการเข้าพื้นที่แสดงสินค้า การสร้างบูธแสดงสินค้า และค่าที่ปรึกษาในการออกงาน

4.3 นโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศของประเทศญี่ปุ่น

นับตั้งแต่ช่วงหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 ประเทศญี่ปุ่นมีนโยบายในการพัฒนาอุตสาหกรรมภายในประเทศ และสร้างความสามารถในการแข่งขัน โดย Ozawa (1991) ได้แบ่งขั้นตอนการพัฒนาอุตสาหกรรมของประเทศญี่ปุ่นออกเป็น 4 ขั้นตอน

ขั้นที่ 1: ในช่วงทศวรรษที่ 1950s-1960s พัฒนาอุตสาหกรรมที่เน้นใช้แรงงานและอุตสาหกรรมเบา เช่น สิ่งทอ สินค้าเบ็ดเตล็ดต่าง ๆ

ขั้นที่ 2: ในช่วงปลายทศวรรษที่ 1950s – 1970s พัฒนาอุตสาหกรรมหนักและเคมีภัณฑ์ เช่น เหล็ก อะลูมิเนียม ต่อเรือ ปิโตรเคมี โยสึงเคราะห์

ขั้นที่ 3: ในช่วงปลายทศวรรษ 1960s – ปัจจุบัน จะเน้นอุตสาหกรรมสินค้าถาวรสำหรับผู้บริโภคที่มีการแบ่งขั้นตอนการผลิต เช่น ยานยนต์ อิเล็กทรอนิกส์ เครื่องใช้ไฟฟ้า

¹⁴ Singapore's Income Tax Act, Section 13(9)

ขั้นที่ 4: นับตั้งแต่ช่วงกลางทศวรรษที่ 1980s – ปัจจุบัน จะเน้นอุตสาหกรรมที่ใช้ R&D และเทคโนโลยีในระดับที่สูง เช่น ไมโครชิป เคมีภัณฑ์ระดับสูง วัสดุชนิดใหม่ โทรทัศน์แบบ HD

งานศึกษาของ Ozawa (1991) แสดงให้เห็นว่า การพัฒนาอุตสาหกรรมในระยะแรกของประเทศญี่ปุ่นจะเน้นที่อุตสาหกรรมที่เน้นใช้แรงงานเข้มข้น เช่น สิ่งทอเป็นหลัก แต่นับตั้งแต่ช่วงกลางทศวรรษที่ 1960s เป็นต้นมา ประเทศญี่ปุ่นประสบภาวะการขาดแคลนแรงงานทักษะต่ำและการปรับตัวเพิ่มขึ้นของค่าจ้างแรงงาน ซึ่งส่งผลให้อุตสาหกรรมที่เน้นใช้แรงงาน เช่น เครื่องนุ่งห่ม จากประเทศญี่ปุ่นต้องย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศใกล้เคียง ได้แก่ ไต้หวัน ฮองกง และเกาหลีใต้ซึ่ง ณ ขณะนั้นมีอุปทานของแรงงานทักษะต่ำเป็นจำนวนมาก ดังนั้น การออกไปลงทุนในต่างประเทศของประเทศญี่ปุ่นในระยะแรก จึงเป็นการออกไปลงทุนของบริษัทขนาดกลางและขนาดย่อม

การออกไปลงทุนในต่างประเทศระยะที่ 2 ของประเทศญี่ปุ่น จะมากจากอุตสาหกรรมหนักซึ่งเกิดขึ้นในช่วงทศวรรษที่ 1970s อันเป็นผลมาจากปัญหาสิ่งแวดล้อม มลภาวะ และการเปลี่ยนแปลงในระบบนิเวศ รวมถึงการที่อุตสาหกรรมเหล่านี้มีอัตราส่วนของทุนต่อแรงงานสูง ส่งผลกดดันให้ค่าจ้างแรงงานของญี่ปุ่นเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จึงมีการย้ายฐานการผลิตอุตสาหกรรมเหล่านี้ไปต่างประเทศ และมาเน้นการผลิตอุตสาหกรรมที่พึ่งพิงทรัพยากรลดลง แต่เน้นการใช้ความรู้เพิ่มขึ้น

ระยะสุดท้ายของการพัฒนาอุตสาหกรรมของประเทศญี่ปุ่นจะมาจากนโยบาย “Basic Automobile Industry Policy” และ “Machine Industry Law” ในปีค.ศ. 1948 และ 1956 ตามลำดับ ซึ่งคัดเลือกให้อุตสาหกรรมยานยนต์ ชิ้นส่วนยานยนต์ และเครื่องจักรเป็นหนึ่งใน 17 อุตสาหกรรมที่ได้รับการส่งเสริมและได้รับเงินทุนสนับสนุนจาก Japan Development Bank จนอุตสาหกรรมเหล่านี้ประสบความสำเร็จในการเป็นอุตสาหกรรมหลักของญี่ปุ่นในช่วงทศวรรษที่ 1970s เป็นต้นมา และกลายเป็นอุตสาหกรรมส่งออกหลักของประเทศ จากการพัฒนาการผลิตของอุตสาหกรรมให้มีประสิทธิภาพ ใช้ประโยชน์จากการประหยัดต่อขนาดในการผลิต และการส่งเสริมการสร้างการวิจัยและพัฒนาและการสะสมเทคโนโลยี

อย่างไรก็ตาม ข้อตกลง Plaza Accord ที่จัดทำขึ้นในปีค.ศ. 1985 ระหว่างประเทศสหรัฐอเมริกา ฝรั่งเศส อังกฤษ ญี่ปุ่น และเยอรมัน ซึ่งมีผลทำให้ค่าเงินดอลลาร์สหรัฐอ่อนค่าลงเมื่อเทียบกับค่าเงินเยนญี่ปุ่น และค่าเงินมาร์คของเยอรมัน ประกอบกับการปรับตัวเพิ่มขึ้นของต้นทุนการผลิตและค่าจ้างแรงงาน ทำให้บริษัทในอุตสาหกรรมยานยนต์ อิเล็กทรอนิกส์ เครื่องใช้ไฟฟ้า และเครื่องจักรของญี่ปุ่น ต้องย้ายฐานการผลิตไปกลุ่มประเทศอุตสาหกรรมใหม่ (Newly Industrialized Economies: NIEs) รวมถึงการออกไปลงทุนยังสหรัฐอเมริกาและยุโรป ซึ่งเป็นการออกไปลงทุนในต่างประเทศเป็นระยะที่ 3 (third wave) ของประเทศญี่ปุ่น และอยู่ในลักษณะของการสร้างเครือข่ายการผลิตระหว่างประเทศและการแบ่งขั้นตอนการผลิตระหว่างฐานการผลิตต่าง ๆ (vertical FDI)

Hiratsuka (2008) ได้เรียกการออกไปลงทุนในต่างประเทศของญี่ปุ่นตั้งแต่ช่วงปีค.ศ. 1985 เป็นต้นไปว่าเป็นช่วงที่บริษัทขนาดใหญ่ของญี่ปุ่นมีความเป็นโลกาภิวัตน์ หรือเรียกว่าเป็นช่วง “active period” ซึ่งแบ่งเป็นช่วงย่อย ๆ อีก 3 ช่วง คือ ช่วงปี ค.ศ. 1986-1992 ซึ่งการออกไปลงทุนของญี่ปุ่นยังเน้นที่การออกไปลงทุนเพื่อแสวงหาตลาดในยุโรปและสหรัฐอเมริกา และการลงทุนมีระดับที่ลดลงจากภาวะอุปสงค์ในประเทศ ผู้บริบทที่ลดลงเนื่องจากภาวะฟองสบู่แตกและการลดลงของการเติบโตประชากร ทำให้ยอดเงินลงทุนทางตรงระหว่างประเทศขาออกจากญี่ปุ่นไปยัง 2 ภูมิภาคนี้ลดลงเป็นอย่างมากในปี ค.ศ. 1992 โดยมีเพียงการออกไปลงทุนในภูมิภาคเอเชียเท่านั้นที่ยังเพิ่มขึ้น

ระยะที่สอง คือ ช่วงระหว่างปีค.ศ. 1993-1997 ซึ่งการออกไปลงทุนในต่างประเทศของญี่ปุ่นจะเน้นที่ภูมิภาคเอเชียและอเมริกาเหนือ และลดการออกไปลงทุนในภูมิภาคยุโรป โดยการออกไปลงทุนในเอเชียมักเป็นเหตุผลในเรื่องของการสร้างฐานการผลิตและเครือข่ายการผลิตระหว่างประเทศ และการอาศัยประโยชน์จากประเทศกำลังพัฒนาในภูมิภาคเอเชียที่มีนโยบายการส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศ โดยมีการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบให้มีการเคลื่อนย้ายเงินทุนได้อย่างเสรี และมีแรงจูงใจทางภาษีให้กับผู้ที่เข้ามาลงทุน

ระยะที่ 3 คือ ช่วงหลังการเกิดวิกฤตการณ์ทางการเงินในภูมิภาคเอเชียในช่วงปี ค.ศ. 1997-1998 ซึ่งทำให้อุปสงค์ในตลาดเอเชียลดลงเป็นอย่างมากในช่วงเวลาดังกล่าว ยกเว้นในประเทศจีน บริษัทข้ามชาติจากญี่ปุ่นจึงมีการย้ายฐานการผลิตไปลงทุนในประเทศจีน สอดคล้องกับการเข้าเป็นสมาชิก WTO ของประเทศจีน ในปี ค.ศ. 2001 ซึ่งส่งผลให้ประเทศจีนกลายเป็นผู้รับทุนที่สำคัญที่สุดของญี่ปุ่น และกลายเป็นฐานการผลิตหลักแห่งหนึ่งของประเทศญี่ปุ่น แทนที่กลุ่มประเทศอาเซียนซึ่งเคยเป็นผู้รับทุนหลักในช่วงต้นทศวรรษที่ 1990s นอกจากนี้ ในระยะนี้ บริษัทข้ามชาติจากประเทศญี่ปุ่นยังเน้นการไปสร้างฐานการผลิตในภูมิภาคยุโรป ทำให้ยุโรปกลายเป็นผู้รับทุนอันดับที่ 2 ของญี่ปุ่นรองจากภูมิภาคเอเชีย ในขณะที่สหรัฐอเมริกากลายเป็นผู้รับทุนอันดับที่ 3 แทน

ประเทศญี่ปุ่นมีนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศที่เข้มข้นเป็นประเทศแรก ๆ ในภูมิภาคเอเชีย โดยในที่นี้ คณะผู้วิจัยจะแบ่งนโยบายของประเทศญี่ปุ่นออกเป็น 2 ส่วน คือส่วนที่เป็นนโยบายในระดับรัฐต่อรัฐ ซึ่งส่วนมากจะเน้นการอำนวยความสะดวกในการออกไปลงทุน และส่วนที่เป็นการส่งเสริมการลงทุนที่ให้กับภาคเอกชนภายในประเทศ

4.3.1 นโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศของญี่ปุ่นในระดับรัฐต่อรัฐ

นโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศของญี่ปุ่นที่ทำในระดับรัฐต่อรัฐ จะแบ่งออกเป็น 3 ประเภท ได้แก่ การจัดทำข้อตกลงความร่วมมือด้านการลงทุนแบบทวิภาคีกับประเทศผู้รับทุน การพัฒนาสิ่งแวดลอมทางธุรกิจในภูมิภาคเอเชีย การให้เงินช่วยเหลือกับประเทศกำลังพัฒนารวมถึงการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานในประเทศกำลังพัฒนา

i) การจัดทำข้อตกลงความร่วมมือด้านการลงทุนแบบทวิภาคีกับประเทศผู้รับทุน

การจัดทำข้อตกลงความร่วมมือด้านการลงทุนแบบทวิภาคีเป็นเครื่องมือที่ช่วยปกป้องนักลงทุนจากความเสี่ยงในการออกไปลงทุนในต่างประเทศ เช่น การเลือกปฏิบัติ (discriminatory treatment) การเวนคืนทรัพย์สินโดยรัฐ โดยข้อตกลงความร่วมมือด้านการลงทุนแบบทวิภาคีจะครอบคลุมถึงหลักการปฏิบัติเยี่ยงคนชาติ (most-favored nation status) เงื่อนไขในการเวนคืนทรัพย์สิน ค่าตอบแทนและรูปแบบการตอบแทนกรณีการเวนคืนทรัพย์สิน และกระบวนการในการระงับข้อพิพาทระหว่างสองประเทศ และระหว่างผู้ลงทุนกับประเทศผู้รับทุน อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบันประเทศญี่ปุ่นยังถือว่ามีความร่วมมือด้านการลงทุนแบบทวิภาคีกับประเทศผู้รับทุนค่อนข้างน้อยเมื่อเทียบกับประเทศอื่น ๆ ดังแสดงให้เห็นในตารางที่ 4.5

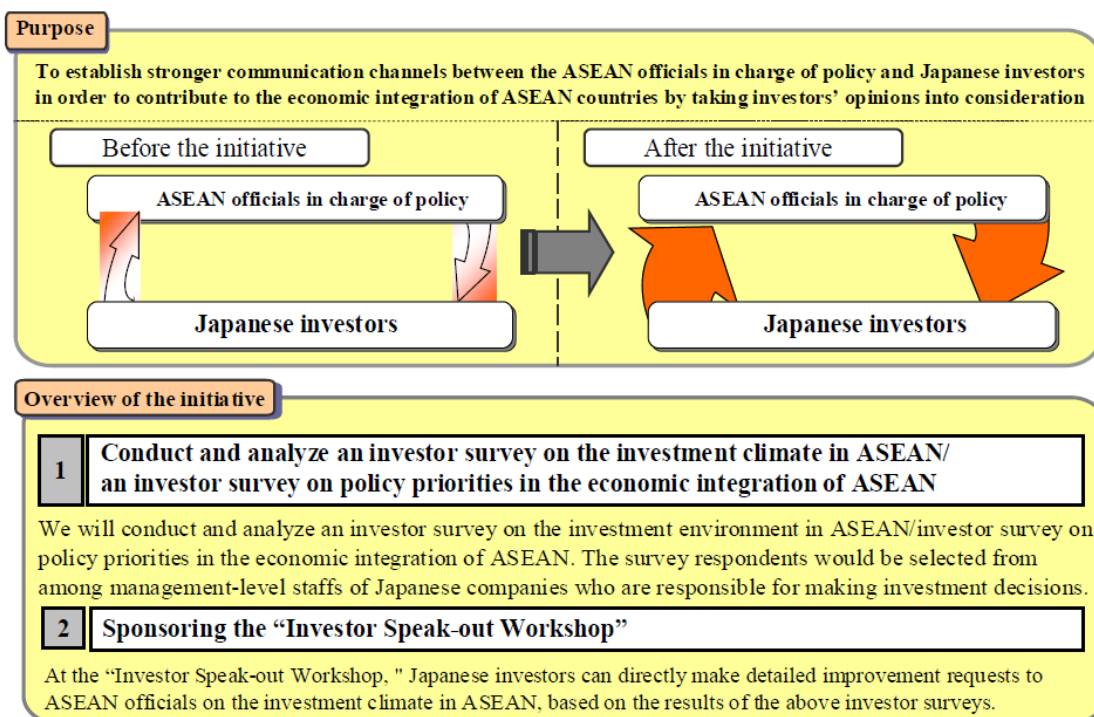
ii) การพัฒนาสิ่งแวดลอมทางธุรกิจในภูมิภาคเอเชีย

ประเทศในภูมิภาคเอเชียถือได้ว่าเป็นผู้รับทุนหลักของประเทศญี่ปุ่น อย่างไรก็ตาม ประเทศกำลังพัฒนาในภูมิภาคเอเชียยังมีสิ่งแวดลอมทางธุรกิจที่เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินงานของบริษัทข้ามชาติจากต่างประเทศ เช่น ระบบกฎหมายที่ไม่ดีพอ ข้อกีดกันในการเคลื่อนย้ายเงินทุนหรือการโอนเงินกลับประเทศ

ข้อจำกัดเกี่ยวกับข้อกำหนดเกี่ยวกับการถือครองกิจการโดยคนต่างชาติ ดังนั้นรัฐบาลประเทศญี่ปุ่นจึงมีการส่งเสริมการปรึกษาหารือระหว่างภาครัฐบาลกับภาคเอกชนของประเทศญี่ปุ่น กับประเทศเวียดนาม อินโดนีเซีย และมาเลเซียเพื่อปรับปรุงระบบและการดำเนินงานของประเทศเหล่านี้ให้อำนวยความสะดวกด้านธุรกิจของนักลงทุนจากต่างประเทศ

นอกจากนี้ รัฐบาลของประเทศญี่ปุ่นยังได้มีการเสนอ “ASEAN Common Investment Climate Initiative” เพื่อช่วยส่งเสริมช่องทางการสื่อสารระหว่างนักลงทุนจากญี่ปุ่นและผู้ดำเนินนโยบายในประเทศผู้รับทุนในการปรับปรุงสิ่งแวดล้อมทางธุรกิจและการลงทุนในภูมิภาคอาเซียน โดยนำความคิดเห็นจากนักลงทุนประเทศญี่ปุ่นไปใช้ประกอบการปรับปรุง ซึ่งกรอบการดำเนินงานขอ ASEAN Common Investment Climate Initiative สามารถสรุปได้ดังภาพที่ 4.1

ภาพที่ 4. 1: ASEAN Common Investment Climate Initiative



ที่มา: Ministry of Economy, Trade and Industry, Japan

iii) การให้เงินช่วยเหลือกับประเทศกำลังพัฒนา

รัฐบาลญี่ปุ่นมีการให้เงินช่วยเหลือ (Official development Assistance: ODA) กับประเทศกำลังพัฒนา โดยอยู่ทั้งในรูปของการให้ความร่วมมือทางเทคนิค (Technical Assistance) การให้เงินกู้ยืม (ODA Loan) และเงินช่วยเหลือแบบให้เปล่า (Grant aids) ผ่านหน่วยงาน Japan International Cooperation Agency (JICA) ซึ่งประเทศในภูมิภาคอาเซียนและเอเชียเป็นภูมิภาคหนึ่งที่ประเทศญี่ปุ่นมีความช่วยเหลือค่อนข้างสูง เช่น จีน กัมพูชา อินโดนีเซีย มาเลเซีย ไทย เวียดนาม ลาว โดยมีโครงการที่ให้ความช่วยเหลือหลายโครงการที่เชื่อมโยงกับการออกไปลงทุนของนักลงทุนญี่ปุ่น เช่น

- การจัดตั้ง Vietnam-Japan Human Resources Cooperation Center ในกรุงฮานอย และโฮจิมินห์ ประเทศเวียดนาม ซึ่งจะมีการจัดอบรมความรู้ทางธุรกิจและความรู้ภาษาญี่ปุ่นให้กับผู้จัดการ

บริษัทและบุคลากรทางธุรกิจชาวเวียดนาม เพื่อให้การดำเนินธุรกิจกับบริษัทญี่ปุ่นเป็นไปได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้นและเป็นการช่วยให้นักธุรกิจระหว่างญี่ปุ่นและเวียดนาม และยังมีการจัดตั้งศูนย์ในลักษณะเดียวกันในประเทศกัมพูชาและลาว

- การจัดตั้ง Myanmar-Japan Center for Human Resource development ใน Union of Myanmar Federation of Chambers of Commerce and Industry (UMFCCI) ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการแลกเปลี่ยนข้อมูลและเครือข่ายระหว่างสมาชิกหอการค้าและอุตสาหกรรมของเมียนมาร์กับนักธุรกิจญี่ปุ่น รวมถึงมีการจัดฝึกอบรมให้กับนักธุรกิจที่เป็นสมาชิกของหอการค้าและอุตสาหกรรมเมียนมาร์

นอกจากนี้ เงินให้กู้ยืม ODA และเงินให้เปล่าของ JICA ยังมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานในประเทศกำลังพัฒนา เช่น ถนน ระบบราง ท่าเรือ ซึ่งโครงการ Eastern Seaboard ของประเทศไทย ก็เป็นการพัฒนาโดยอาศัยเงินให้กู้ยืม ODA จากประเทศญี่ปุ่นใน 16 โครงการ รวมถึงการพัฒนาท่าเรือแหลมฉบัง การพัฒนาถนน การพัฒนาระบบราง และการพัฒนาระบบน้ำประปา หรือเงินให้กู้ยืม ODA ที่ให้กับประเทศเมียนมาร์ได้ใช้งานโครงการพัฒนา 4 โครงการหลัก รวมถึงโครงสร้างพื้นฐานในท่าเรือติวลา การพัฒนาระบบน้ำประปาในย่างกุ้ง การปรับปรุงระบบรางเชื่อมต่อระหว่างย่างกุ้ง-มันดะเลย์ ซึ่งโครงการเหล่านี้ล้วนแต่เป็นผลดีต่อการเข้าไปลงทุนของนักธุรกิจญี่ปุ่นในประเทศเหล่านี้

4.3.2 นโยบายการส่งเสริมการลงทุนที่ให้กับภาคเอกชนภายในประเทศ

นโยบายการส่งเสริมการลงทุนที่ให้กับภาคเอกชนภายในประเทศของประเทศญี่ปุ่น จะแบ่งออกเป็น 4 ด้านตามกรอบที่ Sauvant และคณะ (2014) ได้วางไว้ อันประกอบไปด้วย

- การให้บริการด้านข้อมูลและบริการสนับสนุน
 - ความช่วยเหลือทางการเงิน
 - ความช่วยเหลือทางด้านภาษี
 - การประกัน
- i) การให้บริการด้านข้อมูลและบริการสนับสนุน

การให้บริการด้านข้อมูลและบริการสนับสนุนของประเทศญี่ปุ่นจะทำผ่าน Japan External Trade Organization (JETRO) ซึ่งมีสำนักงานในต่างประเทศทั้งหมด 73 แห่ง ใน 54 ประเทศ โดยประเทศญี่ปุ่นถือเป็นประเทศหนึ่งที่มีการจัดตั้งสำนักงานในต่างประเทศเป็นจำนวนมาก โดยหน้าที่ของสำนักงานต่างประเทศของ JETRO ที่เกี่ยวข้องกับการออกไปลงทุนจะประกอบไปด้วย

- การส่งเสริมการค้าและธุรกิจระหว่างญี่ปุ่นและประเทศอื่น ๆ ในโลก เช่น การจับคู่ทางธุรกิจ การช่วยธุรกิจญี่ปุ่นในการขยายตลาดในต่างประเทศ การส่งเสริมตราผลิตภัณฑ์ของญี่ปุ่นในต่างประเทศ

- การส่งเสริมการขยายธุรกิจของประเทศญี่ปุ่นไปยังประเทศกำลังพัฒนา เช่น การให้ความช่วยเหลือในการพัฒนาอุตสาหกรรมและการส่งออกของประเทศกำลังพัฒนา การให้ความช่วยเหลือการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน การส่งเสริมการลงทุนทางตรงระหว่างประเทศจากญี่ปุ่นมายังประเทศกำลังพัฒนาโดยการให้บริการปรึกษาและการจัดอบรมสัมมนา การสร้าง SME Overseas Expansion Platform ซึ่งเป็นการส่งเสริมการออกไปลงทุนของ SMEs ญี่ปุ่นในประเทศกำลังพัฒนาผ่านการให้ความรู้เกี่ยวกับกฎหมาย

และวิธีการดำเนินธุรกิจในประเทศดังกล่าว รวมถึงประเด็นด้านภาษีและแรงงาน การช่วยจับคู่ทางธุรกิจ โดยระบบที่มักจะใช้จะเป็นการจ้างที่ปรึกษาหรือพี่เลี้ยงทางธุรกิจ ซึ่งเป็นนักธุรกิจญี่ปุ่นที่เคยประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจในประเทศผู้รับทุนดังกล่าว

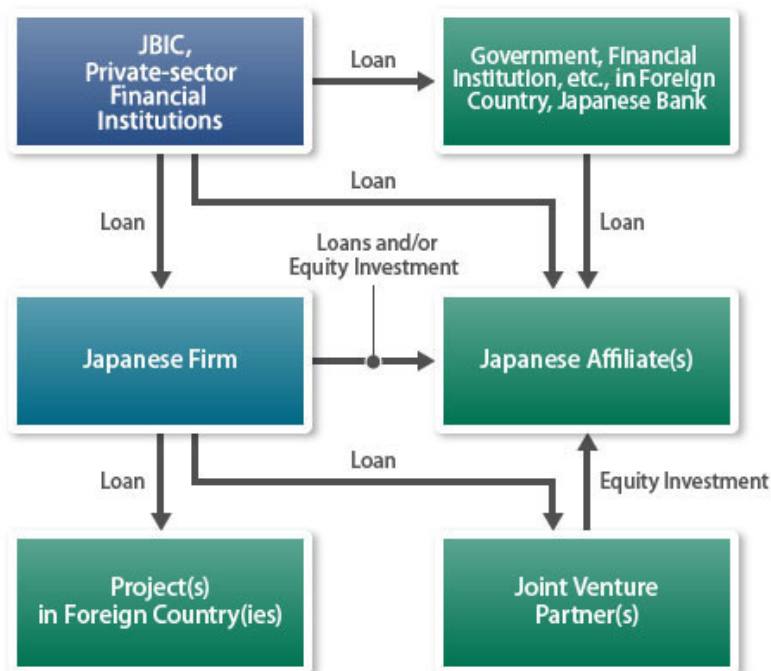
- การจัดทำการศึกษาและงานวิจัยเพื่อสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของประเทศญี่ปุ่นในประเทศผู้รับทุน

ii) ความช่วยเหลือทางการเงิน

ความช่วยเหลือทางการเงินของประเทศญี่ปุ่น จะเป็นการดำเนินการผ่าน Japan Bank for International Cooperation (JBIC) ซึ่งจะมีผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องคือ

- เงินกู้ยืมเพื่อการลงทุนในต่างประเทศ (Overseas Investment Loan) จะเป็นการให้เงินกู้ยืมกับนักลงทุนญี่ปุ่นที่ออกไปลงทุนในต่างประเทศ สาขาของกิจการญี่ปุ่นในต่างประเทศ กิจการที่มีชาวญี่ปุ่นร่วมลงทุน โดยเป้าหมายของเงินกู้ยืมจะให้กับธุรกิจที่เป็น SMEs หรือโครงการที่มีความสำคัญเชิงกลยุทธ์ในต่างประเทศกับประเทศญี่ปุ่น กิจการ SMEs จะได้เงินกู้ที่มีเงื่อนไขพิเศษ (preferential terms) จาก JBIC อีกทั้ง JBIC ยังช่วยแบกรับความเสี่ยงบางประการ เช่น ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน โครงสร้างการให้ความช่วยเหลือทางการเงินของ JBIC สามารถสรุปได้ดังภาพที่ 4.2

ภาพที่ 4. 2: รูปแบบของเงินกู้ยืมเพื่อการลงทุนในต่างประเทศ (Overseas Investment Loan) จาก JBIC



ที่มา: <http://www.jbic.go.jp/en/finance/investment>

- การร่วมลงทุน (equity participation)

JBIC มีการเข้าร่วมทุนกับนักธุรกิจญี่ปุ่นที่ออกไปลงทุนในต่างประเทศ โดยจะเป็นการร่วมทุนไม่เกินร้อยละ 50 และจะต้องเป็นโครงการลงทุนในประเทศกำลังพัฒนา โดยโครงการดังกล่าวต้องเป็น

ประโยชน์ในเชิงกลยุทธ์กับประเทศญี่ปุ่น หรือสามารถเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมญี่ปุ่น และมุ่งเน้นที่กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับพลังงานทางเลือก สาธารณูปโภค ระบบราง ไฟฟ้า ประปา และการพัฒนา อินเทอร์เน็ตหรือเน็ตเวิร์กในระดับสูง ซึ่งวัตถุประสงค์ของการร่วมทุนจาก JBIC เพื่อลดความเสี่ยงทางการเมืองในการออกไปลงทุนในประเทศกำลังพัฒนา

iii) ความช่วยเหลือทางด้านภาษี

ประเทศญี่ปุ่นมีการปรับปรุงโครงสร้างภาษีในปี ค.ศ. 2010 ซึ่งการปรับปรุงโครงสร้างภาษีดังกล่าวส่งผลกระทบต่อรายได้จากการลงทุนในต่างประเทศ โดยการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญจะประกอบไปด้วย

- การลดอัตราภาษีของกิจการที่เกี่ยวข้องกับต่างประเทศ (foreign-related companies: FRC tax rate) จากร้อยละ 25 เหลือร้อยละ 20
- การยกเว้นเงินปันผลจากบริษัทในต่างประเทศในการนับเป็นรายได้ของธุรกิจ

iv) การประกัน

การออกผลิตภัณฑ์ประกันความเสี่ยงจากการลงทุนจะดำเนินการโดย Nippon Export and Investment Insurance (NEXI) ซึ่งจะมีผลิตภัณฑ์ประกันความเสี่ยงจากการลงทุนในต่างประเทศ (Overseas Investment Insurance) โดยจะเป็นการประกันความเสี่ยงที่เกิดจากการที่ธุรกิจญี่ปุ่นเกิดความเสียหายหรือเลิกกิจการอันเป็นผลมาจากสงคราม การก่อการร้าย ภัยธรรมชาติ หรือการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบที่ทำให้ นักธุรกิจญี่ปุ่นไม่สามารถโอนเงินกำไรหรือปันผลกลับประเทศได้

4.4 นโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศของประเทศไต้หวัน

ประเทศไต้หวันถือเป็นหนึ่งในกลุ่มประเทศอุตสาหกรรมใหม่ (NIEs) โดยเป็นประเทศที่เริ่มพัฒนามาจากการรับทุนจากประเทศที่พัฒนาแล้วเช่นเดียวกับสิงคโปร์ ซึ่งในช่วงทศวรรษที่ 1960s ผู้ลงทุนหลักในไต้หวันจะเป็นบริษัทข้ามชาติจากสหรัฐอเมริกา ซึ่งประสบกับข้อกีดกันในการลงทุนในภูมิภาคละตินอเมริกาจากข้อจำกัดเกี่ยวกับการถือครองกิจการโดยบริษัทข้ามชาติในภูมิภาคดังกล่าว รวมถึงการเข้ามาลงทุนของบริษัทข้ามชาติในญี่ปุ่นโดยเฉพาะในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์

อย่างไรก็ตาม ในช่วงทศวรรษที่ 1970s ไต้หวันเผชิญกับการเปลี่ยนแปลงทางการเมืองครั้งสำคัญ คือ การที่สหประชาชาติ (United Nation: UN) และประเทศที่พัฒนาแล้ว เช่น สหรัฐอเมริกา และญี่ปุ่นไม่ยอมรับไต้หวันในฐานะประเทศตามนโยบายความสัมพันธ์กับประเทศจีนในปี ค.ศ. 1971 ประกอบกับการเพิ่มขึ้นของค่าจ้างแรงงานในไต้หวันและการขาดแคลนแรงงาน ทำให้เกิดภาวะเงินทุนไหลออกจากประเทศ ไต้หวันจึงต้องปรับตัวด้วยการยกระดับเทคโนโลยีของอุตสาหกรรม ซึ่งนโยบายที่ได้ผลเป็นอย่างมากคือ การสร้าง Hsingchu Science Based Industrial park ในปี ค.ศ.1980 โดยมุ่งเน้นการพัฒนาอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ IT และเครื่องจักรและผลิตภัณฑ์จากโลหะ โดยบริษัทที่ดำเนินการในสวนอุตสาหกรรมดังกล่าว จะได้รับการยกเว้นภาษีเป็นระยะเวลา 5 ปี ยกเว้นภาษีนำเข้า และการผ่อนปรนกฎระเบียบด้านการเงินและอัตราแลกเปลี่ยน รวมถึงไต้หวันยังมีนโยบายในการสร้างมหาวิทยาลัย สถาบันวิจัย โครงสร้างพื้นฐาน และการพัฒนาทุนมนุษย์เพื่อรองรับอุตสาหกรรมดังกล่าว ซึ่งในทำให้ในทศวรรษที่ 1980s ประเทศไต้หวันกลับมาเป็นผู้รับเงินทุนจากต่างประเทศที่สำคัญอีกครั้งหนึ่ง โดยในช่วงนี้ผู้ลงทุนสำคัญในประเทศไต้หวันจะเปลี่ยนมาเป็นผู้รับเงินทุนจากต่างประเทศจากสหภาพยุโรป เช่น เยอรมัน และอุตสาหกรรมที่สำคัญคืออิเล็กทรอนิกส์ เครื่องจักร และเคมีภัณฑ์

ในส่วนของการออกไปลงทุนในต่างประเทศของไต้หวันเริ่มขึ้นตั้งแต่ช่วงปี ค.ศ. 1959 จากข้อจำกัดภายในประเทศเอง แต่รัฐบาลของประเทศไต้หวันได้มีการกีดกันการไหลออกของเงินทุนโดยใช้นโยบาย “Regulations Governing the Screening and Handling of Outward Investment and Outward Technical Cooperation Projects” ในปี ค.ศ. 1962 ทำให้การออกไปลงทุนในต่างประเทศลดน้อยลงจนกระทั่งในปี ค.ศ. 1987 รัฐบาลไต้หวันตัดสินใจเปิดเสรีกฎระเบียบการเคลื่อนย้ายเงินทุนและการออกไปลงทุนในต่างประเทศ จากแรงกดดันที่มาจากการปรับขึ้นของค่าจ้างแรงงาน การขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะต่ำ กฎหมายการควบคุมสิ่งแวดล้อมของรัฐบาลไต้หวันที่เข้มงวดขึ้น รวมไปถึงการเกินดุลการค้าของประเทศไต้หวันมาเป็นระยะเวลานาน โดยเฉพาะต่อประเทศสหรัฐอเมริกา ทำให้ไต้หวันถูกบังคับให้แข็งค่าเงินไต้หวัน (New Taiwan Dollar: NT\$) เมื่อเทียบกับดอลลาร์สหรัฐ อีกทั้งการมีเงินสำรองระหว่างประเทศจำนวนมากยังเป็นแรงกดดันให้เกิดภาวะเงินเฟ้อในประเทศและการฟ้อง訴ในภาคอสังหาริมทรัพย์และตลาดหุ้นของไต้หวัน จึงเป็นแรงกดดันให้ไต้หวันต้องมีการออกไปลงทุนในต่างประเทศและรัฐบาลไต้หวันต้องปรับเปลี่ยนนโยบายในเรื่องนี้

การออกไปลงทุนในต่างประเทศของไต้หวันจะแบ่งเป็น 2 กลุ่ม คือ การออกไปลงทุนในประเทศกำลังพัฒนาในภูมิภาคเอเชีย โดยเฉพาะกลุ่มประเทศอาเซียน ซึ่งเป็นการออกไปลงทุนเพื่อแสวงหาแรงงานราคาถูกและทรัพยากร โดยประเทศผู้รับทุนหลักของไต้หวันในทศวรรษที่ 80s คือมาเลเซีย โดยเฉพาะในอุตสาหกรรมโลหะหนักและผลิตภัณฑ์จากโลหะ และเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ ประเทศไทยในอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ และอินโดนีเซียในอุตสาหกรรมเยื่อกระดาษและผลิตภัณฑ์โลหะ รวมถึงการลงทุนในประเทศจีนผ่านบริษัทในฮ่องกง โดยเฉพาะในอุตสาหกรรมพลาสติก ยาง เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ และอาหารและเครื่องดื่ม

นอกจากนี้ ประเทศไต้หวันยังมีนโยบายในการออกไปลงทุนในประเทศที่พัฒนาแล้ว เช่น สหรัฐอเมริกา และสหภาพยุโรป โดยมีวัตถุประสงค์ 3 ประการ ประการแรก เพื่อเอาความรู้และเทคโนโลยีจากบริษัทที่ไต้หวันเข้าไปซื้อกิจการ ประการที่สอง เพื่อเป็นกลยุทธ์ทางการตลาดในการสร้างแบรนด์ไต้หวันให้เป็นแบรนด์ระดับโลกด้วยการเข้าไปซื้อแบรนด์ในประเทศที่พัฒนาแล้วโดยตรง เช่น การเข้าซื้อบริษัท Wyndham Foods ในสหรัฐอเมริกาของ President Foods จากไต้หวัน การเข้าซื้อกิจการบริษัท Altos Computer Systems เพื่อขยายตลาดของ Acer ในสหรัฐอเมริกา และประการสุดท้าย บริษัทจากไต้หวันยังเข้าไปลงทุนในสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรปเพื่อใช้ประโยชน์จากการสร้างกลุ่มการค้า เช่น NAFTA และ EU

หากพิจารณาถึงนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศของประเทศไต้หวัน จะพบว่าหน่วยงานที่มีหน้าที่รับผิดชอบคือ Ministry of Economic Affairs ซึ่งจะทำหน้าที่รับผิดชอบเกี่ยวกับการพัฒนาอุตสาหกรรม การค้า การลงทุนทั้งขาเข้าและขาออก การพัฒนา SMEs รวมถึงแผนทางด้านพลังงานและน้ำ ซึ่งนโยบายหลักที่ใช้และการให้แรงจูงใจของไต้หวันจะเป็นนโยบายรวมในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ เช่น การออก Statute for Upgrading Industries ในปี ค.ศ. 1990 ซึ่งเป็นการให้แรงจูงใจทางภาษีและเงินอุดหนุนกับธุรกิจที่สามารถพัฒนามาผลิตสินค้าหรือมีกระบวนการผลิตที่เน้นใช้การวิจัยและพัฒนาหรือมีการใช้เทคโนโลยีในระดับที่สูง เช่น การใช้ระบบอัตโนมัติในการผลิตมากขึ้น การออก Ten Year Development Plan for Information Industry of Taiwan 1980-1989 และ Three Industries, Four Reforms ในปี ค.ศ. 2012 ซึ่งเป็นนโยบายการส่งเสริมการพัฒนาอุตสาหกรรมที่มุ่งเน้นของรัฐบาล โดยมีการออกแรงจูงใจทางภาษี การให้เงินอุดหนุน การสร้างศูนย์การวิจัยสนับสนุน การสร้างสวนอุตสาหกรรมรองรับ รวมถึงการพัฒนาทุนมนุษย์และโครงสร้างพื้นฐานที่จำเป็นในการรองรับ ซึ่งนโยบายการส่งเสริม

การออกไปลงทุนในต่างประเทศของไต้หวัน จะเป็นนโยบายเพื่ออำนวยความสะดวกและรองรับการพัฒนาเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมดังกล่าว

โดยหน่วยงาน Investment Commission สังกัด Ministry of Economic Affairs จะเป็นหน่วยงานที่ทำหน้าดูแลด้านการลงทุนทั้งขาเข้าและขาออกของประเทศไต้หวัน นโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนของประเทศไต้หวันจะไม่มากเท่าในกรณีของประเทศสิงคโปร์และญี่ปุ่น และจะมุ่งเน้นที่การอำนวยความสะดวกในการออกไปลงทุนหรือผ่อนปรนกฎระเบียบที่แต่เดิมเคยตั้งขึ้นเพื่อเป็นข้อจำกัดการออกไปลงทุน โดยคณะผู้วิจัยสามารถสรุปนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนของประเทศไต้หวันได้ตามนี้

4.4.1 นโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศของไต้หวันในระดับรัฐต่อรัฐ

นโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในระดับรัฐต่อรัฐของประเทศไต้หวันจะประกอบไปด้วย การการจัดทำข้อตกลงด้านการลงทุนแบบทวิภาคี และการสร้างนิคมอุตสาหกรรมในประเทศเป้าหมาย

i) การจัดทำข้อตกลงด้านการลงทุนแบบทวิภาคี

ประเทศไต้หวันถือเป็นประเทศที่มีการจัดทำข้อตกลงด้านการลงทุนแบบทวิภาคีค่อนข้างน้อย คือ มีการจัดทำข้อตกลงดังกล่าวกับ 24 ประเทศ และมีข้อตกลงที่ใช้จริง 17 ข้อตกลงเท่านั้น แต่ประเทศไต้หวันมีการจัดทำความร่วมมือด้านการลงทุนกับกลุ่มประเทศละตินอเมริกาและแคริบเบียนซึ่งมีความสัมพันธ์ทางการทูตกับประเทศไต้หวัน จึงทำให้ประเทศไต้หวันมีนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในกลุ่มประเทศนี้เป็นพิเศษ โดยมีการให้เงินอุดหนุนกับ SMEs ที่ออกไปลงทุนในภูมิภาคนี้ซึ่งจะกล่าวเพิ่มเติมในส่วนที่ 4.4.2

ii) การสร้างนิคมอุตสาหกรรมในประเทศเป้าหมาย

ไต้หวันมีการออกไปลงทุนในการพัฒนาเขตเศรษฐกิจพิเศษและสวนอุตสาหกรรมในประเทศผู้รับทุนเป้าหมายที่ทางรัฐบาลไต้หวันประสงค์ให้บริษัทในประเทศของตนเข้าไปลงทุน เช่น การพัฒนาเขตเศรษฐกิจพิเศษบริเวณ Suric Bay ประเทศฟิลิปปินส์ ซึ่งเป็นการร่วมทุนระหว่างบริษัท United Development ของไต้หวันกับรัฐบาลฟิลิปปินส์ หรือการพัฒนาสวนอุตสาหกรรมเพื่อให้บริษัทไต้หวันเข้าไปลงทุนในประเทศเวียดนาม

4.4.2 นโยบายการส่งเสริมการลงทุนที่ให้กับภาคเอกชนภายในประเทศ

i) บริการทางด้านข้อมูลและบริการสนับสนุน

ประเทศไต้หวันมีการให้ข้อมูลเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมการลงทุนในต่างประเทศ โอกาสการลงทุนในต่างประเทศ รวมถึงสนับสนุนการจัดสัมมนาด้านการลงทุนในต่างประเทศ ผ่านหน่วยงาน Industrial Development and Investment Centre (IDIC) สังกัด Ministry of Economic Affairs

ii) แรงจูงใจทางด้านภาษี

ประเทศไต้หวันถือได้ว่าเป็นประเทศที่มีภาษีเงินได้นิติบุคคลในระดับที่ต่ำอยู่แล้วเมื่อเทียบกับประเทศอื่น ๆ ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของนโยบายพัฒนาอุตสาหกรรมในประเทศไต้หวัน โดยการปฏิรูปภาษีในปี ค.ศ. 2010 ส่งผลให้ภาษีเงินได้นิติบุคคลของประเทศไต้หวันลดลงจากร้อยละ 25 เหลือร้อยละ 17 เท่านั้น ซึ่งในส่วนของการออกไปลงทุนในต่างประเทศนั้น รัฐบาลไต้หวันอนุญาตให้บริษัทที่ออกไปลงทุนและสร้างรายได้ในต่างประเทศและจ่ายภาษีในประเทศดังกล่าวนำมาลดหย่อนภาษีในประเทศไต้หวันได้ รวมถึงรัฐบาลไต้หวันยังมีการจัดทำอนุสัญญาภาษีซ้อนกับ 35 ประเทศ

iii) แรงจูงใจทางการเงิน

บริษัทที่ต้องการออกไปลงทุนในต่างประเทศและได้รับการอนุมัติจาก Ministry of Economic Affairs สามารถยื่นขอเงินกู้การออกไปลงทุนในต่างประเทศ (outward investment loan) จาก Export-Import Bank of the Republic of China โดยการลงทุนในต่างประเทศบางประเภทจะได้รับแรงจูงใจพิเศษจากทางรัฐบาล โดยจะต้องเป็นโครงการที่มีคุณสมบัติดังนี้

- เป็นการลงทุนในทรัพยากรที่ช่วยเป็นอุปทานด้านวัตถุดิบ สินค้าขั้นกลาง ชิ้นส่วนและส่วนประกอบให้กับการผลิตในไต้หวัน
- เป็นการลงทุนเพื่อช่วยเปิดตลาดให้ประเทศไต้หวันในต่างประเทศ
- เป็นการลงทุนที่ช่วยพัฒนาเทคโนโลยีสินค้าและกระบวนการผลิต หรือถ่ายทอดและยกระดับเทคโนโลยีให้กับประเทศไต้หวัน
- เป็นการลงทุนในประเทศที่มีความสัมพันธ์ทางการทูตกับประเทศไต้หวัน
- เป็นการลงทุนเพื่อเชื่อมโยงอุตสาหกรรมต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำของประเทศไต้หวัน

นอกจากนี้ ทางรัฐบาลไต้หวันยังมีการให้เงินอุดหนุน SMEs ที่ออกไปลงทุนในภูมิภาคคาริบเบียนและลาตินอเมริกาซึ่งมีความสัมพันธ์ทางการทูตกับไต้หวัน โดยบริษัทที่จะได้รับการอุดหนุนจะต้องมีการลงทุนไม่เกินกว่า 75 ล้านดอลลาร์ไต้หวันใหม่

iv) การประกัน

Export-Import Bank of the Republic of China มีการออกผลิตภัณฑ์ป้องกันความเสี่ยงจากการลงทุนที่ไม่ใช่ความเสี่ยงทางธุรกิจ เช่น การรับทรัพย์ สงคราม ข้อกีดกันในการโอนเงินทุนและกำไรกลับประเทศ

4.5 นโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศของประเทศเยอรมัน

ประเทศเยอรมันเป็นหนึ่งในประเทศหลักที่มีการออกไปลงทุนในต่างประเทศ โดยเริ่มมีการออกไปลงทุนในต่างประเทศตั้งแต่ช่วงทศวรรษที่ 1960s-1970s เพื่อแสวงหาตลาด ประกอบกับความได้เปรียบในการผลิตของประเทศเยอรมันลดลงจากการแข็งค่าของค่าเงินเยอรมันและต้นทุนในการผลิตที่ปรับตัวสูงขึ้น จึงต้องออกไปลงทุนในต่างประเทศที่มีค่าแรงในระดับที่ต่ำกว่า นอกจากนี้ การออกไปลงทุนในต่างประเทศของประเทศเยอรมันยังได้แรงผลักดันมาจากการรวมกลุ่มของประเทศสหภาพยุโรปและการสิ้นสุดของสงครามเย็นที่ทำให้เกิดการเปิดประเทศของประเทศยุโรปตะวันออกในช่วงทศวรรษที่ 1990s

การออกไปลงทุนในต่างประเทศของประเทศเยอรมันมีสัดส่วนการลงทุนในภาคบริการสูงที่สุด หรือคิดเป็นร้อยละ 46 ของการลงทุนในต่างประเทศทั้งหมดของประเทศเยอรมัน โดยภาคบริการที่มีการออกไปลงทุนมากได้แก่ ภาคการเงินและประกันภัย การซ่อมบำรุงรถยนต์ และการค้า และเริ่มมีการเติบโตในการออกไปลงทุนในภาคการขนส่งและโทรคมนาคมมากยิ่งขึ้น

ในส่วนของภาคการผลิตนั้น นักลงทุนจากประเทศเยอรมันมีการออกไปลงทุนในภาคการผลิตคิดเป็นประมาณร้อยละ 26 โดยมักเป็นการออกไปลงทุนในเคมีภัณฑ์ รถยนต์ เครื่องจักรและอุปกรณ์ ซึ่งการออกไป

ลงทุนในภาคการผลิตนั้น มักจะเป็นการออกไปลงทุนในประเทศสมาชิกสหภาพยุโรป โดยเฉพาะเชค ฮังการี โปแลนด์ และสโลวาเกีย

โดยคณะผู้วิจัยสามารถสรุปนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนของประเทศเยอรมันได้ตามนี้

4.5.1 นโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศของเยอรมันในระดับรัฐต่อรัฐ

นโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในระดับรัฐต่อรัฐของประเทศเยอรมันจะประกอบไปด้วย การจัดทำข้อตกลงด้านการลงทุนแบบทวิภาคี และการให้เงินกู้หรือความช่วยเหลือทางการเงินใน โครงการลงทุนของประเทศกำลังพัฒนาผ่านการทำหน้าที่ของ DEG

i) การจัดทำข้อตกลงด้านการลงทุนแบบทวิภาคี

ประเทศเยอรมันถือได้ว่าเป็นประเทศที่ให้ความสำคัญต่อการจัดทำข้อตกลงด้านการลงทุนแบบ ทวิภาคีเป็นอย่างมาก โดยมีการเซ็นข้อตกลงด้านการลงทุนแบบทวิภาคีถึง 138 ข้อตกลง ซึ่งข้อตกลงด้าน การลงทุนแบบทวิภาคีนับเป็นเครื่องมือสำคัญในการปกป้องนักลงทุนเยอรมันในประเทศกำลังพัฒนา โดยเฉพาะในประเทศที่มีความเสี่ยงทางการเมืองสูง รวมถึงเพื่อสร้างความเชื่อมั่นว่ากรอบกฎหมายด้าน การลงทุนของประเทศผู้รับทุนจะเป็นไปตามมาตรฐานสากลและให้การปกป้องนักลงทุนจากเยอรมันเพียงพอ

ii) การให้เงินกู้หรือความช่วยเหลือทางการเงินในโครงการการลงทุนในประเทศกำลังพัฒนา ผ่าน DEG

DEG เป็นองค์กรภายใต้สังกัด KfW ซึ่งมีรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังเป็นประธาน คณะกรรมการ และสังกัด Federal Ministry for Economic Cooperation and Development โดย DEG มีพันธกิจในการสร้างโอกาสในการลงทุนในประเทศกำลังพัฒนาเพื่อเป็นไปในทิศทางที่ก่อให้เกิดการพัฒนาที่ ยั่งยืนในประเทศดังกล่าว ซึ่งรูปแบบของการลงทุนจะมีทั้งการเข้าไปลงทุนในโครงการเพื่อการพัฒนาใน ประเทศกำลังพัฒนาที่เป็นคู่สัญญา รวมถึงการให้ความช่วยเหลือทางการเงินและคำปรึกษากับบริษัทที่จะเข้า ไปลงทุนในประเทศกำลังพัฒนา ในส่วนของการเข้าไปลงทุน หรือการปล่อยเงินกู้ให้กับประเทศกำลังพัฒนา เพื่อการลงทุน จะเป็นโครงการที่เกี่ยวข้องกับโครงสร้างพื้นฐาน พลังงานทางเลือก โทรคมนาคม น้ำประปา และการบำบัดน้ำเสีย

4.5.2 นโยบายการส่งเสริมการลงทุนที่ให้กับภาคเอกชนภายในประเทศ

i) บริการทางด้านข้อมูลและบริการสนับสนุน

การทำหน้าที่บริการด้านข้อมูลและบริการสนับสนุนของเยอรมันจะแยกกันระหว่างการออกไป ลงทุนในประเทศกำลังพัฒนา และการออกไปลงทุนในประเทศที่พัฒนาแล้ว โดยการให้บริการด้านข้อมูลของ ประเทศเยอรมันจะทำหน้าที่ผ่านการให้บริษัทเอกชน 2 แห่งคือ PwC AG และ Euler Hermes AG¹⁵ เป็น ผู้รับผิดชอบ โดยจะมีเฉพาะในส่วนของการออกไปลงทุนในประเทศกำลังพัฒนาที่จะมี DEG เป็นหน่วยงานที่ ทำหน้าที่ให้คำปรึกษาในกรณีของการออกไปลงทุนในประเทศกำลังพัฒนา โดยเฉพาะในโครงการที่เป็นไปเพื่อ การพัฒนาที่ยั่งยืน

¹⁵ Sauvart et.al. (2013)

ii) แรงจูงใจทางด้านภาษี

ประเทศเยอรมันใช้ระบบภาษีแบบ “territorial approach” โดยจะยกเว้นภาษีของกำไรและเงินปันผลที่โอนกลับประเทศแต่ไม่ได้เต็มจำนวน การยกเว้นภาษีจะยกเว้นให้ร้อยละ 95 ของเงินปันผลที่โอนกลับ

iii) แรงจูงใจทางการเงิน

แรงจูงใจทางการเงิน เป็นนโยบายที่ใช้ในการส่งเสริมการลงทุนที่สำคัญของประเทศเยอรมัน โดยแรงจูงใจทางการเงินที่มี จะอยู่ทั้งในรูปของเงินให้เปล่า การให้กู้ยืม และการค้ำประกันเงินกู้

● เงินให้เปล่า (Grants)

การช่วยเหลือทางการเงินในรูปแบบของเงินให้เปล่า ส่วนมากจะอยู่ในรูปแบบของการช่วยเหลือค่าใช้จ่ายก่อนการลงทุน (pre-investment activities) เช่น ค่าใช้จ่ายในการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ โดยหน่วยงานสำคัญที่ให้ความช่วยเหลือคือ DEG ซึ่งจะร่วมรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนของกิจการจากเยอรมันหรือกิจการที่มีสัญชาติยุโรป ในประเทศกำลังพัฒนา และมีวัตถุประสงค์เพื่อการพัฒนา โดยมุ่งเน้นความช่วยเหลือที่กิจการประเภท SMEs เท่านั้น และมีวงเงินไม่เกิน EUR 200,000

● เงินกู้ยืมและการร่วมลงทุน

DEG จะมีการให้ความช่วยเหลือทางการเงินกับบริษัทเยอรมันและบริษัทที่มีสัญชาติยุโรป ที่เข้าไปลงทุนในประเทศกำลังพัฒนาที่อยู่ในเครือข่าย ทั้งในทวีปแอฟริกา ละตินอเมริกา และเอเชีย โดยโครงการจะต้องเป็นไปเพื่อการพัฒนา เช่น โครงการที่แก้ปัญหาภาวะโรคระบาด หรือพลังงานทางเลือก โดยการให้ความช่วยเหลือจะมีทั้งลักษณะของการให้เงินกู้ระยะยาว หรือการร่วมลงทุนจาก DEG ไม่เกินร้อยละ 50 และไม่เกิน EUR 200,000 โดยบริษัทที่มีสิทธิในการขอความช่วยเหลือ จะต้องเปิดดำเนินงานมากกว่า 3 ปี มีพนักงานอย่างน้อย 10 คน และมียอดขายมากกว่า EUR 1 ล้านต่อปี¹⁶

● การค้ำประกันเงินกู้ (financial guarantee)

การค้ำประกันเงินกู้เป็นนโยบายที่รัฐบาลเยอรมันใช้อย่างเข้มข้น โดยเฉพาะกรณีของบริษัทที่เข้าไปลงทุนในประเทศกำลังพัฒนาที่มีความเสี่ยงทางการเมืองสูง ซึ่งจะเน้นการค้ำประกันให้กับบริษัทประเภท SMEs ที่เข้าไปลงทุนในกิจการที่เป็นไปเพื่อการพัฒนาที่ยั่งยืน ในประเทศกำลังพัฒนาที่มีความเสี่ยงทางการเมืองสูง โดยในปีค.ศ. 2011 เยอรมันมีการค้ำประกันเงินกู้ทั้งหมด 86 โครงการ ในประเทศกำลังพัฒนา 26 ประเทศ โดยเฉพาะจีน อินเดีย ตุรกี รัสเซีย ยูเครน และประเทศกำลังพัฒนาในภูมิภาคอื่น เช่น นิการากัว เซียนาเลีย และศรีลังกา เป็นวงเงิน USD 7.2 พันล้าน ซึ่งถือได้ว่ามากที่สุดในโลก¹⁷

iv) การประกัน

ประเทศเยอรมันมีการออกแบบผลิตภัณฑ์รับประกันความเสี่ยงจากการลงทุน โดยเป็นการปกป้องนักลงทุนจากความเสี่ยงทางการเมืองและความเสี่ยงที่มีใช้ความเสี่ยงทางการค้า ผ่านการทำหน้าที่ของ Investment Guarantees of the Federal Republic of Germany โดยมีการแต่งตั้งให้บริษัทเอกชนคือ

¹⁶ <https://www.deginvest.de/International-financing/DEG/Unser-Angebot/F%C3%B6rderprogramme/Klimapartnerschaften/>

¹⁷ Jost (2012), “Germany: Outward FDI and its policy context, 2012”.

Price waterhouse Coopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (PwC) เป็นแกนหลักในการบริหารจัดการการประกันความเสี่ยง และมี Euler Hermes Aktiengesellschaft (Euler Hermes) เป็นบริษัทที่ร่วมบริหารจัดการ

4.6 นโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศของประเทศเบลเยียม

หน่วยงานหลักในประเทศเบลเยียมที่ทำหน้าที่ดูแลการออกไปลงทุนในต่างประเทศคือ Belgian Corporation for International Investment (BMI) และ Development through Investment (BIO) โดยหน่วยงานแรกจะเป็นหน่วยงานที่ทำหน้าที่ให้การให้การสนับสนุนและแรงจูงใจทางการเงิน เช่น ผลิตรถยนต์เงินกู้และการร่วมลงทุน ในขณะที่หน่วยงานหลังจะเน้นการให้การสนับสนุนทางการเงินเช่นกัน แต่จะเน้นที่การลงทุนในประเทศกำลังพัฒนา

ในส่วนของนโยบายการส่งเสริมการลงทุนแบบรัฐต่อรัฐของประเทศเบลเยียม จะไม่นำมาพิจารณาในที่นี้ เนื่องจากนอกจากการทำข้อตกลงด้านการลงทุนแบบทวิภาคีและการทำอนุสัญญาภาษีซ้อน การช่วยเหลือในระดับรัฐต่อรัฐมักทำผ่านสหภาพยุโรป เช่น European Development Financial Institutions หรือ European Development Fund

โดยในปี พ.ศ. 2553 เบลเยียมได้มีการออกไปลงทุนโดยตรงทั้งสิ้น 244,780 ล้านยูโร ซึ่งเป็นการลงทุนในกลุ่มประเทศสหภาพยุโรปในสัดส่วนมากที่สุด ดังนี้ เนเธอร์แลนด์ ร้อยละ 28.44 ลักเซมเบิร์ก ร้อยละ 23.95 ฝรั่งเศส ร้อยละ 10.97 อังกฤษ ร้อยละ 4.60 และสหรัฐอเมริกา ร้อยละ 4.45

ตารางที่ 4. 3: ปริมาณการลงทุนโดยตรงใน 16 ประเทศของเบลเยียม ปี พ.ศ. 2551 - 2553

Direct investment position of Belgium abroad - selection of 16 countries			
Million Euro	2010	2009	2008
Own funds position			
Total World	244,780	238,054	227,718
Germany	5,739	4,946	4,679
Spain	2,683	2,686	2,677
Finland	429	393	419
France	26,853	33,219	19,494
Italy	7,210	6,787	6,511
Luxembourg	58,637	53,141	46,238
Norway	292	342	188
Netherlands	69,631	68,384	74,137
United Kingdom	11,283	10,497	9,902
Sweden	624	645	620
Switzerland	2,470	2,006	2,052
United States of America	10,899	10,363	10,517
Brazil	2,207	1,890	1,425
Japan	276	975	1,177
China	657	692	533
Hong Kong	3,419	3,599	1,259

Source: National Bank of Belgium

โดยสาขาที่มีการลงทุนสูงสุดได้แก่ ตัวกลางด้านการเงิน (Financial Intermediation) ร้อยละ 49.40 การผลิตสินค้า (Manufacturing) ร้อยละ 23.37 และการค้าขายส่งและการซ่อมบำรุง (Wholesale and repairs) ร้อยละ 4.93

ตารางที่ 4. 4: ปริมาณการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศของเบลเยียม ปี พ.ศ. 2551 – 2553 (จำแนกตามกิจกรรมทางเศรษฐกิจ)

Belgium Direct Investment Abroad			
by economic activities			
Million Euro			
	2010	2009	2008
Own funds position			
TOTAL ACTIVITIES	244,780	238,054	227,718
Agriculture and fishing	-	-	-
Mining and quarrying	-	-	-
Manufacturing	57,210	48,358	58,336
Electricity, gas and water	1,703	1,647	1,498
Construction	674	680	888
Total services of wich :	185,193	187,369	166,996
Wholesale and repairs	12,071	11,426	10,869
Transports and storage	1,481	1,407	1,501
Hotels and restaurants	890	774	559
Information and communication	5,459	4,503	9,138
Financial intermediation	120,934	125,630	110,232
Real estate, renting , professional,scientific and technical activities	24,472	24,292	21,441
Education			
Health and social work			24
Recreational, cultural and sporting activities	-	-	-

Source: National Bank of Belgium

4.6.1 นโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศของเบลเยียมในระดับรัฐต่อรัฐ

i) การจัดทำข้อตกลงด้านการลงทุนแบบทวิภาคี

ประเทศเบลเยียมมีการจัดทำข้อตกลงด้านการลงทุนแบบทวิภาคีทั้งหมด 104 ข้อตกลง โดยมีข้อตกลงที่มีผลบังคับใช้จริง 78 ข้อตกลง เพื่อเป็นการปกป้องนักลงทุนประเทศเบลเยียม

ii) การให้เงินกู้หรือความช่วยเหลือทางการเงินในโครงการการลงทุนในประเทศกำลังพัฒนาผ่าน BIO

ประเทศเบลเยียมมีการจัดตั้งหน่วยงาน Development through Investment (BIO) ซึ่งเป็นหน่วยงานที่ทำหน้าที่ให้การสนับสนุนการลงทุนในประเทศกำลังพัฒนาเพื่อนำไปสู่การพัฒนาที่ยั่งยืน โดย BIO จะมุ่งเน้นการให้ความช่วยเหลือทางการเงินกับบริษัทในประเทศกำลังพัฒนา โดยเฉพาะ SMEs ในภาคการเงิน (Microfinance institutions) และธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอาหาร ซึ่งอาจเป็นในรูปแบบของการให้เงินกู้ยืมใน

ระยะ 3-10 ปี หรือการเข้าไปร่วมลงทุน นอกจากนี้ BIO ยังมีการเข้าไปในโครงสร้างพื้นฐานที่ส่งผลต่อการพัฒนาที่ยั่งยืน เช่น พลังงาน น้ำประปา โทรคมนาคม และโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคม โดยรูปแบบการลงทุนจะอยู่ในลักษณะของ public-private partnership

4.6.2 นโยบายการส่งเสริมการลงทุนที่ให้กับภาคเอกชนภายในประเทศ

i) บริการทางด้านข้อมูลและบริการสนับสนุน

การให้บริการด้านข้อมูลและบริการสนับสนุนของประเทศเบลเยียมจะทำหน้าที่ผ่าน Belgian Agency for Foreign Trade ซึ่งจะเป็นการทำหน้าที่ร่วมกับหน่วยงานที่เป็นพันธมิตร เช่น หน่วยงานส่งเสริมการส่งออกของภูมิภาค โดยจะทำหน้าที่ให้ข้อมูลเกี่ยวกับการออกไปลงทุน รวมถึงการให้บริการสนับสนุน เช่น การพาไปดูงานในต่างประเทศ

ii) แรงจูงใจทางด้านภาษี

แรงจูงใจทางด้านภาษีของเบลเยียมจะอยู่ในรูปแบบที่ใกล้เคียงกับประเทศเยอรมัน กล่าวคือระบบภาษีของเบลเยียมจะเป็นแบบ “territorial approach” โดยจะยกเว้นภาษีของกำไรและเงินปันผลที่โอนกลับประเทศแต่ไม่ได้เต็มจำนวน การยกเว้นภาษีจะยกเว้นให้ร้อยละ 95 ของเงินปันผลที่โอนกลับ

iii) แรงจูงใจทางการเงิน

แรงจูงใจทางการเงินจะเป็นการทำหน้าที่ของ Belgian Corporation for International Investment (BMI-SBI) โดยความช่วยเหลือทางการเงินที่ BMI-SBI มีให้ จะมีทั้งการร่วมทุน (equity participation) และการให้เงินกู้ยืมระยะกลางและระยะยาว โดยโครงการที่จะได้รับความช่วยเหลือทางการเงินจาก BMI-SBI จะต้องมีผลเชิงบวกกับประเทศเบลเยียมหรืออย่างน้อยไม่ก่อให้เกิดผลกระทบเชิงลบ

ในส่วนของการร่วมลงทุน บริษัทที่มีสิทธิจะต้องเป็นผู้ลงทุนจากประเทศเบลเยียม และมีการร่วมลงทุนอย่างน้อยร้อยละ 50 โดยวงเงินจะอยู่ระหว่าง EUR150,000 ถึง EUR2,000,000 และระยะเวลาในการร่วมลงทุนจะอยู่ที่ 5-10 ปี นอกจากนี้ BMI-SBI ยังมีการให้ความช่วยเหลือแบบการร่วมลงทุนบางส่วน (Quasi-Equity) ในกรณีของการลงทุนโดยสาขาของต่างประเทศ ซึ่งความช่วยเหลือแบบนี้จะผสมระหว่างการให้เงินกู้แบบอัตราดอกเบี้ยคงที่ ประกอบกับการร่วมลงทุนที่แบ่งกำไรระหว่างผู้ลงทุนกับทาง BMI-SBI โดยระยะเวลาและเงื่อนไขจะแตกต่างออกไปตามโครงการลงทุน

ในส่วนของเงินกู้ยืมจะเป็นผลิตภัณฑ์ประกอบกับความช่วยเหลือทางการเงินในรูปแบบของการร่วมทุน โดยจะเป็นเงินกู้ยืมในช่วงเวลา 5-10 ปี มีระยะเวลาปลอดดอกเบี้ย 2-3 ปี และมีอัตราดอกเบี้ยตามอัตราตลาด ซึ่งอาจเป็นได้ทั้งอัตราดอกเบี้ยคงที่ หรืออัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัว

นอกจากนี้ ทางรัฐบาลเบลเยียมยังมีการให้ความช่วยเหลือในลักษณะของเงินให้เปล่า (grants) ผ่านหน่วยงาน Development through Investment (BIO) สำหรับค่าใช้จ่ายในการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนในประเทศกำลังพัฒนาที่เป็นไปเพื่อการพัฒนาที่ยั่งยืน โดยจะเน้นการช่วยเหลือที่ SMEs เป็นหลัก

iv) การประกัน

การประกันความเสี่ยงจากการลงทุนจะเป็นการทำหน้าที่ของ The Office national du ducroire (ONDD) ซึ่งเป็นหน่วยงานที่ทำหน้าที่รับประกันความเสี่ยงจากการค้าและการลงทุนของรัฐบาลเบลเยียม โดยความเสี่ยงการลงทุนที่รับประกันจะเป็นความเสี่ยงทางการเมือง (political risks) นอกจากนี้ ยัง

มีหน่วยงาน INGO-ONDD ซึ่งเป็นความร่วมมือของรัสเซียและเบลเยียม ซึ่งจะให้บริการกับธุรกิจที่ทำการค้าและการลงทุนในประเทศรัสเซีย และมีผลิตภัณฑ์ประกันความเสี่ยงทางการเมืองจากการลงทุนในประเทศรัสเซีย

4.7 นโยบายการส่งเสริมการลงทุนขาออกของประเทศมาเลเซีย

นโยบายการส่งเสริมการลงทุนของประเทศจะแบ่งออกตามช่วงเวลาดังต่อไปนี้

1) นโยบายในช่วง ค.ศ. 1991 – วิกฤตการณ์ทางการเงินในภูมิภาคเอเชีย

ในช่วง ค.ศ. 1991 เป็นช่วงแรกที่รัฐบาลมาเลเซียมีการทำโปรแกรมแรงจูงใจในการออกไปลงทุนในต่างประเทศผ่านการลดภาษี (tax abatement) สำหรับรายได้ที่ได้รับจากการลงทุนในต่างประเทศและส่งกลับมายังประเทศมาเลเซีย รวมถึงการให้นำค่าใช้จ่ายที่เสียไปก่อนการเริ่มดำเนินกิจการ เช่น ค่าใช้จ่ายในการประเมินความเป็นไปได้ของธุรกิจ มาใช้ในการลดหย่อนภาษีได้

ในปี ค.ศ. 1995 ทางรัฐบาลมาเลเซียได้มีการเพิ่มแรงจูงใจ โดยอนุญาตให้รายได้จากบริษัทซึ่งทำการลงทุนในต่างประเทศ ยกเว้นในธุรกิจการเงินและประกันภัย และธุรกิจการบิน ได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้ทั้งหมด¹⁸

ในช่วงวิกฤตการณ์ทางการเงินในเอเชีย ทางรัฐบาลมาเลเซียเริ่มหันมาให้ความสนใจต่อการออกไปลงทุนในภาคการเกษตรตามแผนนโยบายเกษตรแห่งชาติที่ 3 (The National Agriculture Policy III: NAPIII) เพื่อเพิ่มความมั่นคงทางอาหารให้กับประเทศมาเลเซียผ่านการออกไปลงทุนในต่างประเทศ

2) นโยบายในช่วง Outline Perspective Plan III (OPPIII)

นโยบายช่วง OPPIII จะเป็นแผนการทางเศรษฐกิจของมาเลเซียในช่วง ค.ศ. 2001-2010 ซึ่งจะเน้นการลงทุนในอุตสาหกรรมอาหารและภาคการเกษตร รวมถึงการอุตสาหกรรมที่เป็นปัจจัยการผลิตพื้นฐาน นอกจากนี้ยังเน้นการออกไปลงทุนในประเทศที่มีต้นทุนการผลิตต่ำและมีทรัพยากรเป็นจำนวนมาก¹⁹

นอกจากนั้น ในช่วงนี้รัฐบาลมาเลเซียและสิงคโปร์ยังได้มีการจัดตั้ง Malaysia-Singapore Third Country Business Development Fund ซึ่งเป็นการให้เงินทุนสนับสนุนร่วมกันระหว่างรัฐบาลทั้งสองประเทศ โดยจะเป็นเงินทุนที่ให้กับบริษัทสิงคโปร์และมาเลเซียที่เข้าไปลงทุนหรือสำรวจโอกาสทางธุรกิจในประเทศที่สามร่วมกันโดยธุรกิจที่สามารถขอรับการสนับสนุนจากกองทุนดังกล่าว ได้แก่ อุตสาหกรรมการผลิต สาธารณูปโภค การท่องเที่ยว ก่อสร้าง เทคโนโลยีสารสนเทศ การค้า และภาคบริการ ซึ่งกองทุนนี้ยังมีการดำเนินการอยู่จนถึงปัจจุบัน

นับตั้งแต่ปี ค.ศ. 2007 มา บทบาทสำคัญในการช่วยเหลือบริษัทมาเลเซียในการออกไปลงทุนต่างประเทศจะเป็นของ EXIM Bank ของมาเลเซีย โดยมีการเพิ่มบทบาทของ EXIM Bank ในการให้ความช่วยเหลือด้านการเงินกับบริษัทในมาเลเซียที่ออกไปลงทุนต่างประเทศ ซึ่งรัฐบาลมาเลเซียได้มีการเพิ่มทุนให้กับ EXIM Bank เป็นจำนวน 2 พันล้านริงกิตมาเลเซีย

¹⁸ Ragayah (1999)

¹⁹ OPPIII หน้า 73

นอกจากนี้ รัฐบาลมาเลเซียยังมีการจัดตั้ง Overseas Investment Fund เป็นจำนวนเงิน 100 ล้านริงกิตมาเลเซีย เพื่อใช้ในการให้ความช่วยเหลือและกระตุ้นให้ผู้ประกอบการในประเทศออกไปลงทุนต่างประเทศ โดยเฉพาะผู้ที่เป็่นภูมิบุตร (Bumiputeras)²⁰

3) นโยบายสนับสนุนการออกไปลงทุนในปัจจุบัน

นโยบายการสนับสนุนการออกไปลงทุนในปัจจุบันของประเทศมาเลเซียจะมีความใกล้เคียงกับนโยบายในช่วง OPPIII คือ จะทำผ่าน EXIM Bank เป็นหลัก โดยมีการให้ความช่วยเหลือทางด้านเงินทุน การประกันต่าง ๆ เช่น การประกันความเสี่ยงทางการเมือง การประกันลูกหนี้การค้า

นอกจากนี้ ทาง EXIM Bank ของมาเลเซียยังมีโปรแกรมเฉพาะสำหรับผู้ประกอบการที่เข้าไปประกอบธุรกิจร้านอาหารมาเลเซียในต่างประเทศ โดยการให้การสนับสนุนด้านเงินทุนในการไปเปิดหรือขยายธุรกิจ ซึ่งในโปรแกรมห้ดังกล่าว ผู้ประกอบการจะสามารถกู้เงินได้ร้อยละ 90 ของเงินลงทุนในโครงการ รวมถึงเงินทุนหมุนเวียนเป็นเวลา 3 เดือน โดยเสียอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 3 ต่อปี

4.8 นโยบายการส่งเสริมการลงทุนทางตรงระหว่างประเทศขาออกของประเทศเกาหลี

ประเทศเกาหลีเริ่มมีนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศตั้งแต่ช่วงกลางทศวรรษที่ 1980s เนื่องจากการแข็งค่าของเงินวอน ซึ่งทำให้ธุรกิจที่เน้นใช้แรงงานเข้มข้นจำเป็นต้องย้ายฐานการผลิตไปยังต่างประเทศ โดยในปี ค.ศ. 1987 รัฐบาลเริ่มมีการผ่อนปรนกฎระเบียบการออกไปลงทุนในต่างประเทศของบริษัทในประเทศ ในช่วงทศวรรษที่ 1990s นโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนของประเทศเกาหลีถูกใช้ควบคู่ไปกับนโยบายการพัฒนาอุตสาหกรรมและการยกระดับประเทศเกาหลีไปเป็นประเทศในกลุ่ม OECD แต่ในยุคนั้นนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนยังอยู่ในรูปแบบของการผ่อนปรนข้อจำกัดต่าง ๆ เช่น ยกเลิกภาคอุตสาหกรรมที่ห้ามออกไปลงทุนในต่างประเทศ ในขณะที่นโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนเริ่มขึ้นตั้งแต่ปี ค.ศ. 2005 โดยในปี ค.ศ. 2007 Committee for Global Business Cooperation ของเกาหลีที่มีนายกรัฐมนตรีเป็นประธานได้มีการกำหนดนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนอย่างเป็นรูปธรรม รวมถึงหน้าที่ของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น Korea Trade and Investment Promotion Agency (KOTRA) Exim Bank

โดยนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนของประเทศเกาหลีจะแบ่งออกเป็น 3 ด้านได้กััน ประกอบด้วย

1) การให้ความช่วยเหลือด้านเงินทุน

ทางเกาหลีได้มีโปรแกรมเงินกู้เพื่อการออกไปลงทุนในต่างประเทศผ่าน Exim Bank โดยจะให้วงเงินกู้ไม่เกินร้อยละ 80 ของเงินลงทุนในต่างประเทศทั้งหมด นอกจากนี้ ทาง EXIM Bank ยังมีโครงการ Direct Equity Investment เพื่อให้กับนักลงทุนเกาหลีที่ทำการลงทุนในต่างประเทศโดยถือหุ้นอย่างน้อยร้อยละ 10 โดยทาง EXIM Bank จะให้ทั้งเงินกู้และร่วมลงทุนกับนักลงทุนเกาหลี โดยการร่วมลงทุนจะไม่เกินกว่าร้อยละ 15 ของมูลค่าการลงทุน

2) การให้ความช่วยเหลือด้านข้อมูล

การให้ความช่วยเหลือทางด้านข้อมูลจะเป็นหน้าที่ร่วมกันระหว่าง Exim Bank กับ Korea Trade and Investment Promotion Agency (KOTRA) โดยทาง KOTRA จะมีศูนย์ Oversea Information Center (OIS) ซึ่งจะให้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการออกไปลงทุนในต่างประเทศทั้งข่าวเกี่ยวกับกิจกรรมการลงทุนทั่ว

²⁰ Tham (2006)

โลก ข้อมูลการลงทุนทั้งในระดับโลกและระดับประเทศ ข้อมูลเกี่ยวกับบริษัทเกาหลีที่ทำการลงทุนในต่างประเทศ สถิติการลงทุน รวมถึงข้อมูลต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง

3) การลดความเสี่ยงที่ไม่ใช่ความเสี่ยงทางการค้า

Korea Export Insurance Corporation มีการเสนอผลิตภัณฑ์ประกันความเสี่ยงที่ไม่ใช่ความเสี่ยงทางการค้าให้ผู้ลงทุนเพื่อลดความเสี่ยงต่าง ๆ จากการลงทุน เช่น ความเสี่ยงทางการเมือง โดยทาง EXIM Bank จะมีผลิตภัณฑ์ประกันความเสี่ยง นอกจากนี้ ทางรัฐบาลเกาหลียังได้มีการจัดทำข้อตกลงการคุ้มครองผู้ลงทุน (investor protection agreement) กับประเทศผู้รับทุนหลัก รวมถึงการมีข้อตกลงทวิภาคีเพื่อป้องกันภาษีซ้อนกับประเทศคู่สัญญา 57 ประเทศ

4.9 นโยบายการส่งเสริมการลงทุนทางตรงระหว่างประเทศขาออกของประเทศไทย

ประเทศไทยมีโครงสร้างทางเศรษฐกิจในรูปแบบที่มีบริษัทข้ามชาติขนาดใหญ่ค่อนข้างน้อยเมื่อเทียบกับประเทศยุโรปอื่น ๆ และมีสัดส่วนของ SMEs มาก ดังนั้น แม้ว่าประเทศไทยจะมีการออกไปลงทุนในต่างประเทศตั้งแต่ช่วงทศวรรษที่ 1960s แต่มีการเติบโตของสัดส่วนการออกไปลงทุนในต่างประเทศเมื่อเทียบกับ GDP ที่ต่ำกว่าประเทศในสหภาพยุโรปอื่น ๆ เช่น เยอรมัน ฝรั่งเศส และสเปน

แม้ว่าประเทศไทยจะมีข้อจำกัดในการเคลื่อนย้ายเงินทุนก่อนการจัดตั้ง European Monetary Union ในปี ค.ศ. 1990 แต่รัฐบาลไทยได้มีนโยบายในการส่งเสริมและช่วยเหลือการออกไปลงทุนในต่างประเทศของธุรกิจไทย โดยเฉพาะในกรณีของ SMEs ตั้งแต่ช่วงทศวรรษที่ 1980s โดยเฉพาะการออก Act 49/87 ในการกำหนดหน้าที่หน่วยงานรัฐที่รับผิดชอบนโยบายด้านการออกไปลงทุน 4 หน่วยงาน ได้แก่

- SIMEST (Società italiana per le Imprese Miste all'ESTero – Italian Company for Foreign Joint-Ventures)
- FINEST (Finanziaria per gli Imprenditori del Nord-EST – Financial Company for North-Eastern Entrepreneurs)
- ICE (Istituto italiano per il Commercio Estero – Italian Institute for Foreign Trade หรือ Italian Trade Commission)
- SACE (Società di Assicurazione e Credito alle Esportazioni – Company of Insurance and Credit to Exports).

โดยความช่วยเหลือที่สำคัญจะมาจาก SIMEST และ FINEST เป็นหลัก ซึ่งความช่วยเหลือจะมีทั้งในลักษณะของความช่วยเหลือด้านการเงิน และความช่วยเหลือด้านข้อมูลและการให้คำปรึกษา

1) ความช่วยเหลือทางการเงิน

โครงการที่ให้ความช่วยเหลือด้านการเงินที่สำคัญคือ Venture Capital Fund SIMEST และ FINEST จะร่วมลงทุนกับบริษัทไทยที่ทำการลงทุนในต่างประเทศสูงสุดไม่เกินร้อยละ 49 ซึ่งจะกำหนดพื้นที่ โดยมีทั้งการลงทุนในประเทศสมาชิก EU และการลงทุนในประเทศนอกกลุ่ม EU ซึ่งจะมีการกำหนดประเทศที่อยู่ในขอบเขตได้รับการสนับสนุน โดยจะแบ่งเป็นเอเชีย ยุโรปตะวันออก แอฟริกาและตะวันออกกลาง และลาตินอเมริกา

นอกจากนี้ยังมีการให้กู้ยืมเงินเพื่อออกไปลงทุนในต่างประเทศไม่เกินร้อยละ 90 ของมูลค่าการลงทุน หรือกรณีที่เข้าร่วม Venture Capital Fund จะเป็นการให้กู้ยืมไม่เกินร้อยละ 90 ของสัดส่วนการลงทุน ร้อยละ 51 ของกิจการ

อีกทั้งยังมีโครงการการเจาะตลาดในต่างประเทศ (Foreign Market Penetration Program) ซึ่งเป็นการให้เงินกู้ไม่เกินร้อยละ 85 ของค่าใช้จ่ายในการดำเนินกิจการในต่างประเทศนอก EU โดยค่าใช้จ่ายที่สามารถขอกู้ได้คือค่าใช้จ่ายในการดำเนินกิจการ (overhead costs) ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขายต่าง ๆ เช่น การออกงานแสดงสินค้า และค่าใช้จ่าย (Sundry expense) ไม่เกินกว่าร้อยละ 30 ของค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น โดยการให้กู้จะไม่เกินกว่าร้อยละ 25 ของยอดขายสุทธิของบริษัท โดยเงินกู้ในส่วนนี้จะมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ ร้อยละ 15 ตลอดทั้งโครงการ หรือดอกเบี้ยไม่น้อยกว่าร้อยละ 0.5 ต่อปี

และยังมีโครงการที่คล้ายกันอีกโครงการคือ Financing for pre-feasibility and feasibility studies and technical support ซึ่งเป็นการให้กู้เงินที่อัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 15 ตลอดทั้งโครงการ หรือดอกเบี้ย ไม่น้อยกว่าร้อยละ 0.5 ต่อปีสำหรับค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการศึกษาความเป็นไปได้หรือความช่วยเหลือทางเทคนิค โดยให้กู้ไม่เกินร้อยละ 15 ของยอดขายสุทธิของบริษัท และมีข้อจำกัดจำนวนเงินสูงสุดตามประเภทกิจการ กล่าวคือ 1 แสแวนยูโรในกรณีของการลงทุนเกี่ยวกับการค้า 2 แสแวนยูโรในกรณีของการลงทุนเกี่ยวกับการผลิต และ 3 แสแวนยูโรในกรณีของความช่วยเหลือทางเทคนิค

2) ความช่วยเหลือทางข้อมูลและการให้คำปรึกษา

SIMEST มีหน้าที่ที่สำคัญประการหนึ่งคือ การให้คำปรึกษาแก่บริษัทที่ออกไปลงทุนในต่างประเทศ โดยเฉพาะ SMEs โดยการให้คำปรึกษาจะเริ่มตั้งแต่การวางแผน การดำเนินการ และการจัดหาเงินทุน โดยการให้คำปรึกษาจะครอบคลุมถึงธุรกรรมที่เกี่ยวข้องกับการเข้าซื้อกิจการในต่างประเทศ (Acquisition) การร่วมทุน การลงทุนโดยตรง การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ การประเมินทางเศรษฐกิจและการเงิน เพื่อทราบถึงความสามารถในการทำกำไรของโครงการ การหาแหล่งเงินทุนทั้งในและต่างประเทศ การให้ความช่วยเหลือทางกฎหมาย การได้รับเงินอุดหนุนหรือการกู้ยืมเงินในอัตราพิเศษตามโครงการของอิตาลีและ EU

นอกจากนี้ SIMEST ยังมีเครือข่ายกับสถาบันการเงินและบริษัทที่ได้ดำเนินการลงทุนในต่างประเทศ อยู่แล้ว ซึ่งจะช่วยให้ข้อมูลที่ถูกต้องมากขึ้น อีกทั้ง SIMEST ยังทำหน้าที่ช่วยหาพันธมิตรทางธุรกิจในประเทศที่ลงทุน บริษัทอิตาลีที่เคยลงทุนในประเทศดังกล่าวเพื่อให้ได้คำปรึกษา

3) การจัดทำข้อตกลงทวิภาคีด้านการลงทุน

อิตาลีได้มีการจัดทำข้อตกลงทวิภาคีด้านการลงทุนกับ 92 ประเทศ และยังมีการจัดทำข้อตกลงทวิภาคี อนุสัญญาภาษีซ้อนกับ 86 ประเทศทั้งในและนอก EU

นโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนของประเทศต้นแบบสามารถสรุปได้ดังแสดงในตารางดังนี้

ตารางที่ 4. 5: นโยบายอำนวยความสะดวกการออกไปลงทุนของต่างประเทศต้นแบบ

ประเภทนโยบาย	นโยบายที่ใช้	ญี่ปุ่น	ไต้หวัน	สิงคโปร์	มาเลเซีย	เกาหลี	อิตาลี	เยอรมัน	เบลเยียม
ความช่วยเหลือด้านโครงสร้างพื้นฐาน	การลงทุนสร้างนิคมอุตสาหกรรม	✓	✗	✓	✓	✗	✗	✗	✗
	การลงทุนสร้างโครงสร้างพื้นฐานและสาธารณูปโภค			✓	✓	✗	✗	✓	✓
	สำนักงานในต่างประเทศ	80 แห่ง (JETRO)	n.a.	35 แห่ง (IE)	22 แห่ง (MATRADE)	99 แห่ง (KOTRA)	4 แห่ง (PROMETEO)	40 แห่ง (BFAI)	n.a.
	การให้พื้นที่สำนักงานแก่กิจการ	✓	✗	✗	✗	✓ (เฉพาะ SMEs)	✗	✗	✗
การทำข้อตกลงกับต่างประเทศ	การจัดทำ MOU กับพื้นที่ประเทศผู้รับทุนเป้าหมาย	✗	✓ (ละตินอเมริกา)	✓ (จีน)	✗	✓ (เน้นที่ SMEs)	✗	✓ (ประเทศคู่สัญญาตาม DEG)	✗
	ข้อตกลงด้านการลงทุน	21 ข้อตกลง	24 ข้อตกลง	45 ข้อตกลง	71 ข้อตกลง	68 ข้อตกลง	104 ข้อตกลง	156 ข้อตกลง	104 ข้อตกลง
บริการด้านข้อมูลและบริการสนับสนุน	ข้อมูลพื้นฐานประเทศผู้รับทุน	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	ข้อมูลทางธุรกิจ การตลาด การเข้าสู่ตลาด	✓ (มีที่ปรึกษา/ฟรีเลี้ยง)	✗	✓	✗	✓ (มีที่ปรึกษา/ฟรีเลี้ยง)	✓	✓	✓
	ข้อมูลการพัฒนาและการจัดตั้งโครงการ	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	การช่วยจัดหาพันธมิตรทางธุรกิจในประเทศผู้รับทุน	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓
	การจัดสัมมนา	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	ดูงาน และฝึกอบรม								

ตารางที่ 4. 5: นโยบายอำนาจความสะดวกการออกไปลงทุนของต่างประเทศต้นแบบ (ต่อ)

ประเภทนโยบาย	นโยบายที่ใช้	ญี่ปุ่น	ไต้หวัน	สิงคโปร์	มาเลเซีย	เกาหลี	อิตาลี	เยอรมัน	เบลเยียม
ความช่วยเหลือด้าน เงินทุน	การให้เงินอุดหนุนรายตัว การให้เงินอุดหนุนรายตัว (SMEs ได้ดอกเบี้ย ต่ำกว่า)	✓	✓	✓	✓ (ร้านอาหาร/ เฉพาะภูมิปูตรา)	✓ (SMEs ได้ดอกเบี้ย ต่ำกว่า)	✓ (SMEs ได้ ดอกเบี้ยต่ำกว่า)	✓	✓
	การให้เงินอุดหนุนสำหรับ ค่าใช้จ่ายการศึกษาความเป็น ไปได้	×	✓ (เฉพาะละติน อเมริกา)	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	การให้เงินอุดหนุนสำหรับ การจัดตั้งสำนักงานตปท.	✓	✓	✓	×	✓ (เฉพาะ SMEs)	×	×	×
	Venture Capital	✓ (พลังงานทางเลือก/ ทรัพยากรธรรมชาติ)	×	✓	×	×	✓	✓	✓
มาตรการทางด้านการ คลัง	Financial guarantees	✓	×	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	การอุดหนุนค่าเบี้ยประกัน ความเสี่ยงทางการเมือง	×	×	✓	✓	×	×	×	×
	การยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล	✓	✓ (รายได้จาก การบริการด้าน การจัดการและ royalties)	✓	✓	✓ (ให้บริการแต่ไม่มี เงินทุน)	×	✓ (ให้บริการแต่ไม่มี การลงทุน)	✓ (ให้บริการแต่ไม่มี การลงทุน)
	การอนุญาตให้ใช้จ่าย การศึกษาความเป็นไปได้ ลดหย่อนภาษีได้	×	✓ (Acquisition/ R&D)	✓ (Acquisition/ SMEs ได้ ลดหย่อนภาษี มากกว่า)	✓ (Acquisition/ เฉพาะกิจการที่ คนมาเลเซียถือ หุ้นเกิน 60%)	×	×	×	×
	การยกเว้นภาษีจากกำไรจาก การลงทุนในหุ้นหรือเงินปันผล ของการลงทุนในต่างประเทศ	✓	✓	✓	✓	✓	×	✓ (95%)	✓ (95%)

บทที่ 5

องค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกของต่างประเทศ

5.1 ภาพรวมขององค์กรส่งเสริมลงทุนทางตรงระหว่างประเทศขาออกของประเทศต่าง ๆ

ตั้งแต่ช่วงทศวรรษ 1980s เป็นต้นมา ประเทศต่าง ๆ จำนวนมากมีความพยายามสนับสนุนการออกไปลงทุนต่างประเทศนอกเหนือไปจากประเทศของตนเอง ส่งผลให้งานศึกษาทางวิชาการจำนวนมากให้ความสำคัญกับปัจจัยต่าง ๆ ของประเทศผู้รับทุนเป็นหลักในการเอื้อให้เกิดประโยชน์ต่อทั้งประเทศผู้ส่งออกทุนและประเทศผู้รับทุนให้มากที่สุด ในขณะที่งานวิจัยที่ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยต่าง ๆ ของประเทศผู้ส่งออกทุน โดยเฉพาะปัจจัยทางด้านสถาบันและองค์กรนั้น ยังมีอยู่จำนวนไม่มากนัก และเพิ่งได้รับความสำคัญมากขึ้นในระยะหลัง ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากในช่วงที่ผ่านมา ผลตอบแทนของการปรับปรุงสภาพแวดล้อมของการลงทุนในประเทศผู้รับทุนมีความสำคัญกว่ามาก และการตัดสินใจออกไปลงทุนของบริษัทต่าง ๆ ในประเทศผู้รับทุนนั้นเกิดจากการตัดสินใจของภาคเอกชนเป็นหลัก โดยที่ภาครัฐมีบทบาทน้อย

สภาพการณ์ดังกล่าวได้เปลี่ยนไปในปัจจุบัน สภาพแวดล้อมของการลงทุนในประเทศผู้รับทุนมีการปรับปรุงให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นอย่างมากแล้ว ขณะที่การแข่งขันระหว่างบริษัทต่าง ๆ ที่ออกไปลงทุนจากประเทศผู้ส่งทุนกลับรุนแรงขึ้น ประเด็นหลังจึงดูเหมือนจะมีความสำคัญกว่าประเด็นแรก จึงนำมาสู่ความพยายามในการผ่อนคลายกฎระเบียบในประเทศของผู้ส่งทุนและนำเสนอมาตรการที่ช่วยส่งเสริมให้การออกไปลงทุนทำได้ง่ายขึ้น โดยการกระทำทั้งสองส่วนดังกล่าวถือเป็นการปรับปรุงประสิทธิภาพของปัจจัยทางด้านสถาบันและองค์กรในประเทศเจ้าของทุนให้มีส่วนโดยตรงในการสนับสนุนให้เกิดการเพิ่มมูลค่าการลงทุนขาออกไปยังต่างประเทศ ทั้งนี้ เพราะปัจจัยทางด้านสถาบันและองค์กรในประเทศเจ้าของทุนมีความสำคัญไม่น้อยไปกว่ากันในประเทศผู้รับทุน

5.1.1 นิยามขององค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออก

ตามนิยามแล้ว UNCTAD (1999) ให้ความหมายของ “องค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออก” (Outward Investment Agencies and Institutions: OIAs) ว่าเป็น “สถาบันที่มีหน้าที่หลักในการสนับสนุนและอำนวยความสะดวกในการลงทุนต่างประเทศ โดยใช้มาตรการส่งเสริมการลงทุนขาออกเป็นการเฉพาะเพื่อให้เกิดผลสำเร็จ”

อย่างไรก็ตาม งานศึกษาของจันทรทิพย์ บุญประกายแก้วและกรกรณ์ ชีวะตระกูลพงษ์ (2557) ชี้ให้เห็นว่าประเทศไทยยังมีประสิทธิภาพในการออกไปลงทุน โดยพิจารณาจากดัชนีชี้วัดประสิทธิภาพของเงินลงทุนทางตรงระหว่างประเทศขาออก ในระดับที่ต่ำกว่าประเทศมาเลเซียและประเทศสิงคโปร์ โดยข้อด้อยที่สำคัญของประเทศไทยเกิดจากการขาดนโยบายส่งเสริมการออกไปลงทุน

มาตรการที่มักถูกนำมาใช้ในประเทศผู้ส่งออกทุนสามารถจำแนกได้เป็นสามกลุ่ม ได้แก่ หนึ่ง มาตรการที่เกี่ยวกับการให้ข้อมูลและความช่วยเหลือทางเทคนิคในการออกไปลงทุนต่างประเทศ สอง มาตรการทางด้านการให้ความช่วยเหลือหรือแรงจูงใจทางการเงินหรือการคลัง (ภาษีและเงินอุดหนุน) และสาม การประกันและรับประกันการลงทุนหรือเงินลงทุน จากการศึกษาในเบื้องต้นพบความน่าสนใจว่า ประเทศพัฒนาแล้วส่วนใหญ่มีองค์กรเฉพาะในการทำหน้าที่ดูแลและดำเนินมาตรการแต่ละเรื่อง ขณะที่ประเทศกำลังพัฒนาส่วนใหญ่ไม่ได้มีองค์กรดูแลเรื่องการออกไปลงทุนเป็นของตนเอง หรือหากจะมีก็ทำหน้าที่เพียงบางเรื่อง

เท่านั้น นั่นหมายความว่า โอกาสในการออกไปลงทุนของบริษัทในประเทศผู้ส่งออกทุนจะขึ้นอยู่กับกำกับการกำกับดูแลการลงทุนระหว่างประเทศขององค์กรระหว่างประเทศเท่านั้น

OECD (1993) และ World Bank (1992) จำแนกองค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกออกเป็นสามประเภท ได้แก่

1. องค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออก (Outward Investment Promotion Agencies: OIPAs)

แนวทางการจัดตั้งองค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออก ซึ่งมีหน้าที่ในการสนับสนุน ช่วยเหลือและส่งเสริมให้เกิดการออกไปลงทุนต่างประเทศนั้น ส่วนมากมักจะเป็นหน่วยงานเดียวกันกับองค์กรส่งเสริมการลงทุนขาเข้า เนื่องจากหน้าที่สำคัญคือการช่วยพัฒนาธุรกิจในประเทศที่มีศักยภาพสูงให้เกิดการเชื่อมโยงกับกิจการในประเทศอื่นและสร้างโอกาสในการลงทุนต่างประเทศ หน่วยงานเหล่านี้ส่วนใหญ่ทำหน้าที่ส่งเสริมผ่านการจัดการประชุม การจัด Business Matching หรือการหาพันธมิตรร่วมกับเอกชนต่างประเทศ รวมทั้งยังทำหน้าที่ในการให้ข้อมูลพื้นฐาน สภาพแวดล้อมทางสังคมและการเมือง กฎระเบียบ โอกาสในการลงทุน และความเสี่ยงทางการเงินของประเทศอื่นๆ ทั้งนี้ หากเป็นองค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกของประเทศพัฒนาแล้ว ก็มักจะให้สิทธิพิเศษกับธุรกิจของประเทศตนในการลงทุนในประเทศกำลังพัฒนามากกว่าประเทศที่พัฒนาแล้ว

2. สถาบันการเงินเพื่อการพัฒนา (Development Finance Institutions: DFIs)

สถาบันการเงินเพื่อการพัฒนาสามารถเป็นได้ทั้งในระดับประเทศ ระดับภูมิภาคหรือระดับระหว่างประเทศ ซึ่งมักจะทำหน้าที่สองอย่างควบคู่กันคือ สถาบันเพื่อการพัฒนา (Development Institutions) และธนาคารเพื่อการลงทุน (Investment Banks) องค์กรหรือสถาบันเหล่านี้มักจะมุ่งเน้นในการเคลื่อนย้ายเงินลงทุนจากประเทศพัฒนาแล้วไปสู่ประเทศกำลังพัฒนา โดยอาจจะอยู่ในรูปของเงินกู้ เงินลงทุน เงินช่วยเหลือหรือการสนับสนุนอื่นตามโครงการต่าง ๆ ทั้งเต็มจำนวนและบางส่วน และทั้งจากภาครัฐทั้งหมด จากภาครัฐและเอกชนร่วมกัน และจากภาคเอกชนทั้งหมด แนวคิดขององค์กรในรูปแบบนี้ก็คือ สถานการณ์ที่ได้ประโยชน์ร่วมกันทั้งสองฝ่าย กล่าวคือ บริษัทเอกชนของประเทศผู้ลงทุนมีความเสี่ยงและต้นทุนการดำเนินการที่ลดลง ขณะที่ประเทศผู้รับทุนได้รับการสนับสนุนการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานและมีรายได้เข้าประเทศ นอกจากนี้ องค์กรรูปแบบนี้ยังอาจให้การสนับสนุนงานวิจัยหรือการศึกษาความเป็นไปได้ (Feasibility Studies) เพื่อนำไปสู่การประชาสัมพันธ์กับบริษัทเอกชนในประเทศของตน โดยที่ไม่ได้ให้การสนับสนุนโดยตรงต่อการออกมาลงทุนก็ได้

3. หน่วยงานด้านแผนการประกันการลงทุน (Investment Guarantee Schemes: IGSS)

หน่วยงานด้านแผนการประกันการลงทุนทำหน้าที่ดูแลความเสี่ยงของการลงทุนต่างประเทศ บางประการที่บริษัทประกันเอกชนไม่สามารถให้ได้ เช่น การถูกเวนคืนโดยรัฐของประเทศผู้รับทุน สงครามกลางเมือง การเปลี่ยนแปลงทางนโยบายทางการเมือง เป็นต้น ส่วนใหญ่สถาบันเหล่านี้จะมีความพยายามในการไปทำสัญญากับรัฐบาลของประเทศผู้รับทุน เพื่อป้องกันความเสี่ยงในระดับหนึ่ง แต่ในทางปฏิบัติแล้ว หน่วยงานในรูปแบบนี้ที่ประสบความสำเร็จมักเป็นหน่วยงานที่มาจากประเทศพัฒนาแล้วเป็นหลัก อันเนื่องมาจากมีอำนาจต่อรองที่มากพอ

งานวิจัยเกี่ยวกับบทบาทของรัฐบาลในการส่งเสริมการลงทุนขาออกจำนวนหนึ่งชี้ให้เห็นว่า บทบาทของรัฐบาลมีความสำคัญในการส่งเสริมให้เกิดการลงทุนทางตรงในต่างประเทศอย่างยิ่ง การที่รัฐมีนโยบายและแนวทางอันพึงประสงค์ให้แก่เอกชนนั้นส่งผลโดยตรงต่อความสามารถของธุรกิจที่จะยอมรับความเสี่ยง

เพิ่มขึ้นในการออกไปลงทุนทางตรงในต่างประเทศ ซึ่งการทำ OFDI นั้นธุรกิจต้องเผชิญกับความไม่แน่นอนและอาจจะมีข้อมูลไม่ครบถ้วนในการดำเนินธุรกิจ ทว่าข้อได้เปรียบที่รัฐสามารถช่วยสร้างขึ้นอาจก่อให้เกิดความสามารถในการเข้าไปทำ OFDI มากขึ้นและลดช่องว่างของข้อมูลได้ โดยอาจเป็นการส่งเสริมและช่วยเหลือในรูปของเงินทุน การเก็บภาษี อัตราแลกเปลี่ยน และศุลกากร เป็นต้น รวมทั้งการเจรจากับรัฐบาลของประเทศเป้าหมายให้ลดกฎเกณฑ์บางประการอันจะเป็นประโยชน์แก่การเข้ามาทำ OFDI อีกด้วย บทบาทของภาครัฐเหล่านี้สามารถสร้างป้องกันความเสี่ยงและความไม่แน่นอนที่แฝงมากับการลงทุนในตลาดต่างประเทศเป้าหมายได้ดังนั้นคุณภาพและประสิทธิภาพของกลไกภาครัฐในการส่งเสริมภาคธุรกิจให้สามารถออกไปลงทุนทางตรงในต่างประเทศจึงมีความสำคัญอย่างยิ่ง โดยเฉพาะเมื่อธุรกิจยังขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับเป้าหมายทั้งประเทศกำลังพัฒนาและประเทศที่มีความก้าวหน้าทางอุตสาหกรรม ซึ่งงานศึกษาของจันทร์ทิพย์ บุญประกายแก้วและกรกริณย์ ชีวะตระกูลพงษ์ (2557) ชี้ให้เห็นว่า ในปัจจุบันประเทศไทยยังมีนโยบายส่งเสริมการลงทุนขาออกที่น้อยกว่าประเทศสิงคโปร์และมาเลเซียเป็นอย่างมาก

นอกจากนี้ การมีหรือไม่มีและโครงสร้างขององค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกของแต่ละประเทศก็มีความสำคัญไม่น้อยไปกว่านโยบาย เนื่องจากองค์กรที่ทำหน้าที่เป็นตัวขับเคลื่อนนโยบายนั้นมีผลโดยตรงต่อประสิทธิภาพของการดำเนินนโยบายอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ แม้ว่าจะไม่ได้มีการระบุไว้ว่า องค์กรรูปแบบใดจะดีที่สุด แต่การออกแบบองค์กรให้มีความเหมาะสมกับการดำเนินงานของแต่ละประเทศเป็นสิ่งสำคัญมาก

การพิจารณาในเบื้องต้นพบว่าโครงสร้างองค์กรสนับสนุนการลงทุนขาออกของประเทศต่าง ๆ นั้นมีความแตกต่างหลากหลายมาก รัฐบาลของบางประเทศจัดตั้งหน่วยงานภายใต้การกำกับดูแลของตนเองมาดูแลการส่งเสริมการลงทุนขาออก ขณะที่รัฐบาลบางประเทศก็จัดตั้งหน่วยงานอิสระขึ้นมาทำงานร่วมกับภาคเอกชนเพื่อสนับสนุนการลงทุนขาออก เช่นเดียวกันในบางประเทศ หน่วยงานที่จัดตั้งขึ้นมามีอำนาจเบ็ดเสร็จเด็ดขาดในตัวเองค่อนข้างสมบูรณ์ ขณะที่ในบางประเทศ รัฐบาลก็มอบอำนาจให้หน่วยงานต่าง ๆ ที่หลากหลาย และสนับสนุนให้หน่วยงานเหล่านั้นทำงานร่วมกัน

อย่างไรก็ดี แนวทางการสนับสนุนการลงทุนขาออกส่วนใหญ่ รัฐบาลประเทศนั้น ๆ มักจะเชื่อมโยงอำนาจขององค์กรดังกล่าวกับอำนาจขององค์กรส่งเสริมการค้า (Trade Promotion Organizations; TPOs) ซึ่งหากมองการเชื่อมโยงอำนาจเช่นนี้แล้วจะสามารถจำแนกประเทศออกได้เป็น 3 กลุ่ม คือ (1) กลุ่มประเทศที่องค์กรส่งเสริมการค้าทำหน้าที่ทั้งส่งเสริมการส่งออกและการลงทุนขาออก (2) กลุ่มประเทศที่องค์กรส่งเสริมการค้าทำหน้าที่ส่งเสริมการส่งออกและมีแผนที่จะส่งเสริมการลงทุนขาออก และ (3) กลุ่มประเทศที่องค์กรส่งเสริมการค้าทำหน้าที่ส่งเสริมการส่งออก แต่ไม่มีการส่งเสริมการลงทุนขาออก

นอกจากมิติเรื่องของอำนาจในการส่งเสริมการลงทุนขาออกที่รวมอยู่กับอำนาจของการส่งเสริมการส่งออกแล้ว ยังมีมิติอื่นอีกด้วย เช่น บางประเทศก็ผูกโยงกับอำนาจของธนาคารส่งเสริมการส่งออกและนำเข้า หรือบางประเทศก็ผูกโยงอยู่กับการรับประกันสินเชื่อการส่งออก เป็นต้น เมื่อโครงสร้างขององค์กรรวมทั้งรูปแบบการจัดสรรอำนาจขององค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกมีความแตกต่างหลากหลาย งานวิจัยชิ้นนี้จึงน่าจะช่วยให้แนวทางการสนับสนุนทั้งทางด้านองค์กรและนโยบายส่งเสริมการลงทุนขาออกของไทยมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

ตารางที่ 5. 1: อำนาจขององค์กรส่งเสริมการค้า (Trade Promotion Organizations; TPOs)

Country Group	TPOs that promote export and OFDI	TPOs that promote exports and that are planning to start promoting OFDI	TPOs that promote exports and do not plan to promote OFDI
Developed Economies	Austria, Spain (Catalonia), France, Hungary, Italy, Japan, Norway, Slovenia, Singapore	Czech Republic, Lithuania	Latvia, Malta, UK
Developing Economies	Brazil, Jamaica, Kenya, Morocco, Oman	Belize, Botswana, Fiji, Mongolia, United Republic of Tanzania	Argentina, Cook Islands, Cuba, Dominica, Hong Kong (China), Mozambique, Nepal, Turkey
South-East Europe and the CIS	Georgia	Bulgaria	Croatia, Serbia and Montenegro

Source: UNCTAD survey, January-March 2006.

5.1.2 องค์กรส่งเสริมลงทุนทางตรงระหว่างประเทศขาออกของประเทศต่างๆ

จากการสำรวจของ UNCTAD ในปี 1998 และ 1999 ซึ่งดำเนินการสำรวจองค์กรส่งเสริมลงทุนทางตรงระหว่างประเทศขาออกของประเทศต่าง ๆ รวมทั้งธนาคารกลางในระดับภูมิภาค เพื่อดูว่าองค์กรเหล่านี้มีการดำเนินการอะไรบ้างและมากน้อยเพียงใด

ผลการสำรวจการทำหน้าที่ของธนาคารในระดับภูมิภาคแต่ละแห่ง เพื่อส่งเสริมการลงทุนขาออกพบว่า มีความแตกต่างกันออกไป โดย Inter-American Development Bank ทำหน้าที่ค่อนข้างสมบูรณ์ที่สุดในทุกกิจกรรม รองลงมาคือ African Development Bank ซึ่งได้รับการสนับสนุนส่วนใหญ่จากประเทศตะวันตก และ European Bank for Reconstruction and Development แต่หากพิจารณาระดับของการให้การสนับสนุน 3 ระดับแล้ว จะพบว่า มี Inter-American Development Bank และ European Bank for Reconstruction and Development ที่ให้บริการหลากหลายและค่อนข้างครบถ้วนในทั้งสามระดับ (ดูตารางที่ 5.2)

หากทำการพิจารณาหน่วยงานส่งเสริมการลงทุนขาออกในระดับประเทศของแต่ละประเทศ จะพบว่า หน่วยงานของแต่ละประเทศทำหน้าที่แตกต่างกันไป แต่ส่วนใหญ่ทำหน้าที่ใกล้เคียงกับหน่วยงานส่งเสริมการลงทุนขาเข้า กล่าวคือ ให้ข้อมูลพื้นฐานของประเทศเป้าหมาย แสวงหาโอกาสหรือช่องทางในการลงทุน และจัดหาพันธมิตรร่วมลงทุน ขณะที่หน้าที่ในส่วนของการพัฒนาโครงการและการรับประกันการลงทุนยังมีไม่มากนัก

นอกจากนี้ หน่วยงานของประเทศกำลังพัฒนาส่วนใหญ่จะมีเพียงหน่วยงานเดียวและทำหน้าที่เพียงบางส่วน หรือมีบ้างที่มีหน่วยงานเดียวและทำหน้าที่ครบสมบูรณ์ ขณะที่หน่วยงานของประเทศพัฒนาแล้วส่วนใหญ่จะมีหลายหน่วยงานและทำหน้าที่เฉพาะ (ดูตารางที่ 5.3)

ตารางที่ 5. 2: Services provided by regional development banks

	Info		Promotion Services				Feasibility Studies			Project Development			Financing				Guarantees		
	Country Information	Investment Opportunities	Promotion Material	Matchmaking	Conferences	Investment Missions	In-house	Funding	Financing & Reimbursement	In-housing	Funding	Financing & Reimbursement	Grants	Loans	Equity	Liaising	VS. Non-commercial Risk	VS. Commercial Risk	Promotion of Technology Transfer
African Development Bank	*	*			*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*			
Asian Development Bank	*				*		*	*	*		*		*	*	*			*	
European Bank for Reconstruction and Development	*	*	*		*			*	*	*	*			*	*	*		*	*
Inter-American Development Bank	*	*	*		*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Islamic Development Bank		*	*		*	*		*			*		*	*	*	*			*

ที่มา: UNCTAD, 1998 – 1999

ตารางที่ 5. 3: Outward FDI Promotion Programmes of The Agencies and Institutions Surveyed

	Information		Promotion Services				Feasibility Studies			Project Development			Financing				Guarantees		Promotion	
	Country Information	Investment Opportunities	Promotion Material	Matchmaking	Conferences	Investment Missions	In-house Execution	Funding	Financing & Reimbursement	In-house Execution	Funding	Financing & Reimbursement	Grants	Loans	Equity	Liaising	VS. Non-commercial Risk	VS. Commercial Risk	Technology Transfer	Incl. Inward Investment
Australia																				
Austrade	*		*														*	*	*	*
Austria														*						
Erp-Fond																				
Brunei Darussalam																				
MIPR		*	*	*		*													*	*
Germany																				
BfAL	*																			
Iceland																				
OBS		*		*	*	*														*
India																				
IIC	*	*	*	*												*			*	*
Italy																				
Mondimpresa	*	*	*	*	*	*														*
SIMEST		*	*	*	*	*	*		*					*	*			*		
Prometeo	*					*	*					*								*

ตารางที่ 5.3: Outward FDI Promotion Programmes of The Agencies and Institutions Surveyed (ต่อ)

	Information		Promotion Services				Feasibility Studies			Project Development			Financing				Guarantees		Promotion	
	Country Information	Investment Opportunities	Promotion Material	Matchmaking	Conferences	Investment Missions	In-house Execution	Funding	Financing & Reimbursement	In-house Execution	Funding	Financing & Reimbursement	Grants	Loans	Equity	Liaising	VS. Non-commercial Risk	VS. Commercial Risk	Technology Transfer	Incl. Inward Investment
Japan																				
JETRO	*	*	*	*	*	*	*												*	*
OCDI							*			*									*	
Malaysia																				
MIDA	*	*	*	*	*	*										*			*	*
MATRADE		*	*	*	*	*	*													
MASSA	*	*	*	*	*	*		*	*		*	*							*	*
Mexico																				
MIB	*	*	*	*	*	*										*			*	*
Netherlands																				
EVD	*			*																
New Zealand																				
SPTC	*	*	*	*	*	*	*	*			*								*	
Portugal																				
ICEP	*	*	*	*	*	*		*			*			*						*
Korea																				
KOTRA	*	*	*	*	*	*	*												*	*
Singapore																				
EDB		*	*	*	*	*				*			*	*	*				*	*
South Africa																				
IDIC		*				*		*								*	*		*	*
Spain																				
ICEX	*	*	*	*	*	*		*	*		*					*			*	
Switzerland																				
SOFI	*	*	*	*	*	*	*	*	*							*			*	
Thailand																			*	*
BOI	*	*	*	*	*	*													*	*
USA																				
TDA					*			*	*				*							*
Zimbabwe																				
Zimtrade	*	*	*	*	*	*		*												
Austria																				
FGC	*	*	*	*	*	*	*	*		*						*		*	*	
Burges								*		*			*			*		*		*
Canada														*	*	*	*	*		*
EDC														*	*	*	*	*		*
Czech Republic																				
EGAP																	*			
Finland																				
FINNVERA																	*			
Germany																				
C&L/Hermes							*			*							*			

ตารางที่ 5. 3: Outward FDI Promotion Programmes of The Agencies and Institutions Surveyed (ต่อ)

	Information		Promotion Services				Feasibility Studies			Project Development			Financing				Guarantees		Promotion	
	Country Information	Investment Opportunities	Promotion Material	Matchmaking	Conferences	Investment Missions	In-house Execution	Funding	Financing & Reimbursement	In-house Execution	Funding	Financing & Reimbursement	Grants	Loans	Equity	Liaising	VS. Non-commercial Risk	VS. Commercial Risk	Technology Transfer	Incl. Inward Investment
Italy																				
SACE																	*			
Netherlands																				
NCM																	*			
UK																				
ECGD																	*			

ที่มา: UNCTAD survey on outward investment agencies and institutions
Based on 1998 data

5.1.3 มิติขององค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออก

ในการวิเคราะห์รูปแบบขององค์กรนั้นสามารถทำได้จากหลายมุมมอง โดยมีความแตกต่างกันตามวัตถุประสงค์ ความเป็นเจ้าของ ที่มาของเงินทุน และด้านอื่น ๆ ขององค์กร ซึ่งมีมิติของการออกแบบขององค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกจะทำการพิจารณาใน 4 ด้าน ได้แก่

1) บริการที่ให้ (Services)

ในภาพรวมแล้ว องค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกจะมีการให้บริการใน 3 กลุ่มด้วยกัน ได้แก่

หนึ่ง มาตรการที่เกี่ยวกับการให้ข้อมูลและความช่วยเหลือทางเทคนิคในการออกไปลงทุนต่างประเทศ

สอง มาตรการทางด้านการให้ความช่วยเหลือหรือแรงจูงใจทางการเงินหรือการคลัง (ภาษีและเงินอุดหนุน)

สาม การประกันและรับประกันการลงทุนหรือเงินลงทุน

โดยการให้บริการทั้งสามประเภทดังกล่าว อาจดำเนินการภายใต้องค์กรเดียวกัน หรืออาจมีการดำเนินการโดยองค์กรเฉพาะที่แยกจากกันก็ได้ จากบริการทั้งสามประเภทดังกล่าว สามารถจำแนกองค์กรเฉพาะทางได้ 3 ประเภทเช่นกัน ได้แก่

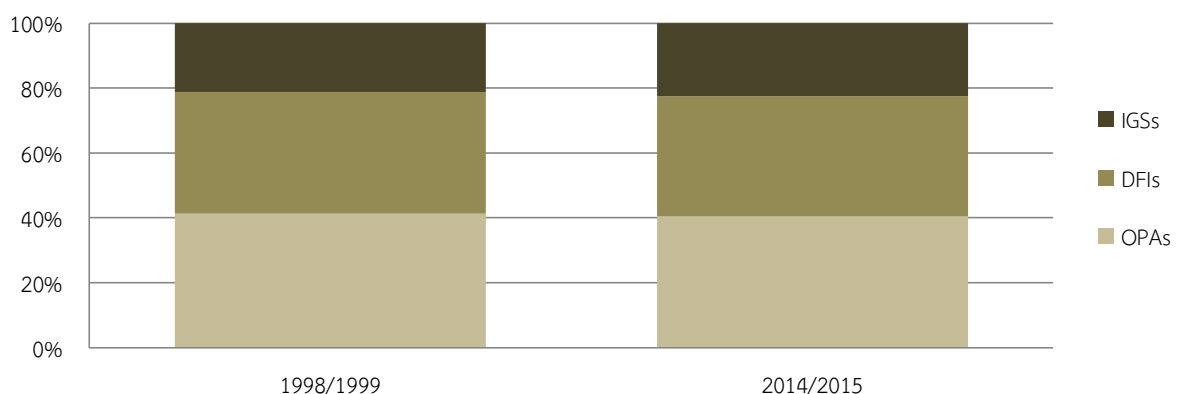
(1) องค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออก (Outward Investment Promotion Agencies: OIPAs) ทำหน้าที่สนับสนุน และส่งเสริมการออกไปลงทุนต่างประเทศ และ/หรือพัฒนาธุรกิจที่มีศักยภาพสูงให้เชื่อมโยงกับกิจการต่างประเทศ เช่น การจัดการประชุม การจัด Business Matching หรือการหาพันธมิตรร่วมกับเอกชนต่างประเทศ

(2) สถาบันการเงินเพื่อการพัฒนา (Development Finance Institutions: DFIs) ทำหน้าที่สนับสนุนการเคลื่อนย้ายเงินลงทุนจากประเทศพัฒนาแล้วไปสู่ประเทศกำลังพัฒนา ในรูปของเงินกู้ เงินลงทุน เงินช่วยเหลือหรือการสนับสนุนอื่นตามโครงการต่าง ๆ ทั้งเต็มจำนวนและบางส่วน โดยอาจเป็นการดำเนินงานร่วมกันทั้งภาครัฐและเอกชน รวมถึงการสนับสนุนงานวิจัยหรือการศึกษาความเป็นไปได้ (Feasibility Studies) เพื่อนำไปสู่การประชาสัมพันธ์กับบริษัทเอกชนในประเทศของตน

(3) หน่วยงานด้านแผนการประกันการลงทุน (Investment Guarantee Schemes: IGSs) ทำหน้าที่ดูแลความเสี่ยงของการลงทุนต่างประเทศที่บริษัทประกันเอกชนไม่ครอบคลุมถึง เช่น การถูกเวนคืนโดยรัฐของประเทศผู้รับทุน สงครามกลางเมือง การเปลี่ยนแปลงทางนโยบายทางการเมือง เป็นต้น โดยมักเป็นการทำสัญญากับรัฐบาลของประเทศผู้รับทุน เพื่อป้องกันความเสี่ยงในระดับหนึ่ง โดยหน่วยงานที่ประสบความสำเร็จมักมาจากประเทศพัฒนาแล้วเป็นหลักเนื่องจากมีอำนาจต่อรองมากกว่า

สัดส่วนขององค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกในแต่ละประเภทประกอบด้วยองค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออก (Outward Investment Promotion Agencies: OIPAs) มากที่สุดประมาณร้อยละ 40 รองลงมาคือ สถาบันการเงินเพื่อการพัฒนา (Development Finance Institutions: DFIs) เกือบร้อยละ 40 ที่เหลือคือ หน่วยงานด้านแผนการประกันการลงทุน (Investment Guarantee Schemes: IGSs) โดยในช่วง 15 ปีที่ผ่านมา ไม่ได้มีการเปลี่ยนแปลงจำนวนขององค์กรแต่ละประเภทมากนัก

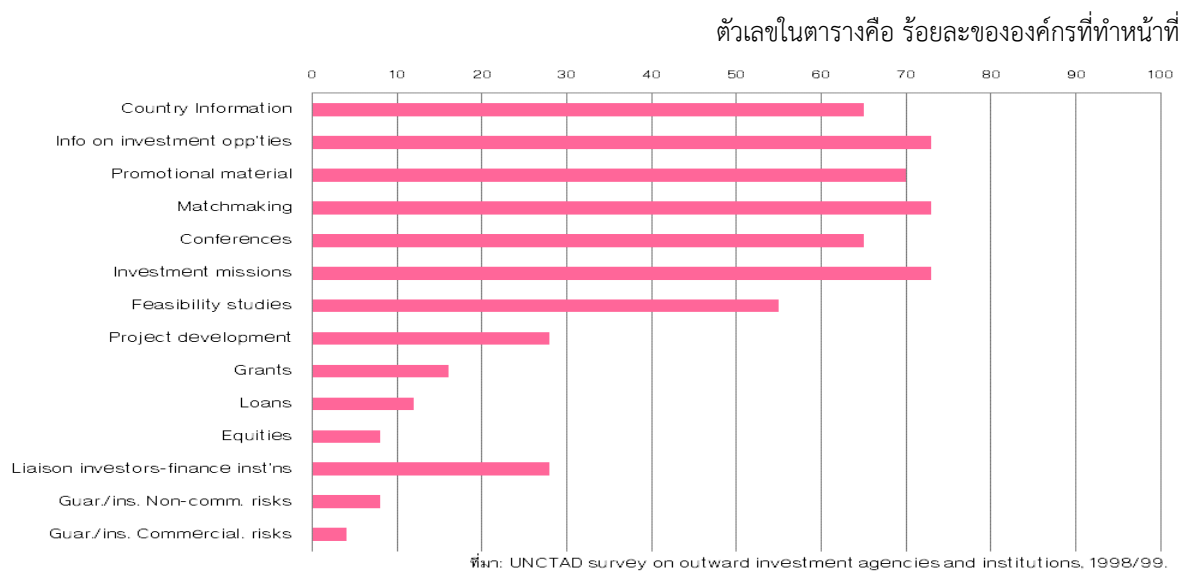
ภาพที่ 5. 1: เปรียบเทียบสัดส่วนประเภทขององค์กรระหว่างปี 1999 กับ 2015



ที่มา: UNCTAD และการสำรวจของผู้วิจัย

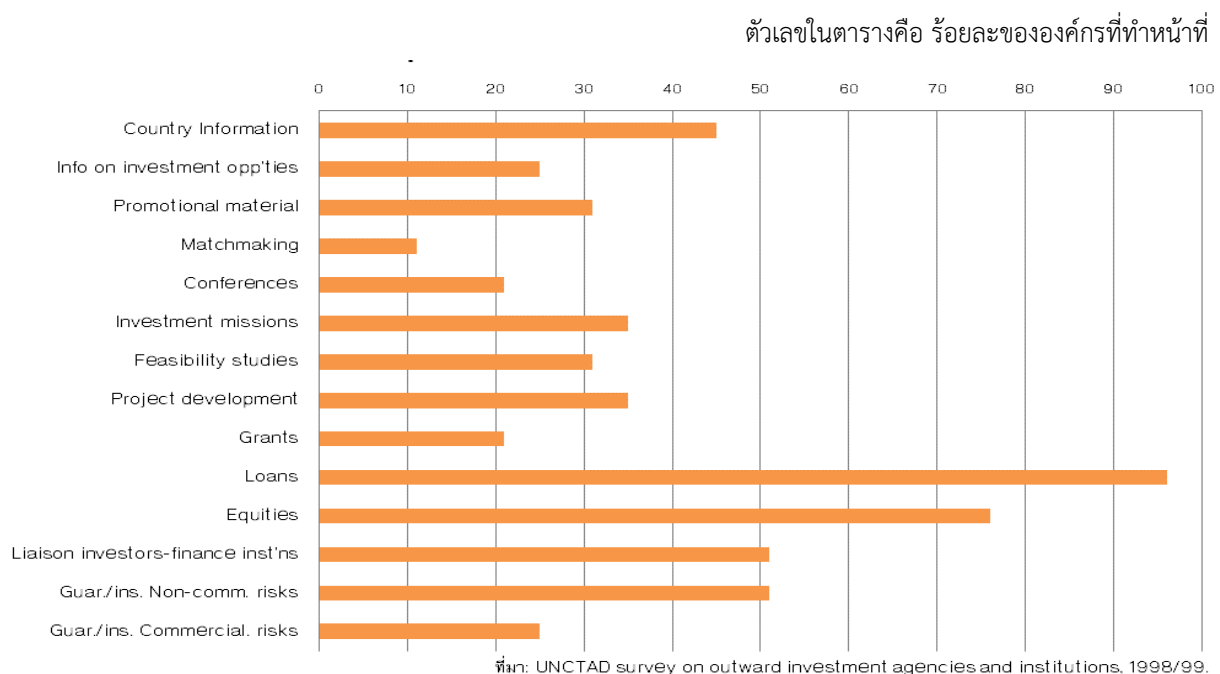
หากเปรียบเทียบจำนวนประเทศที่มีองค์กรที่ทำหน้าที่ในแต่ละด้านในรายละเอียดของแต่ละภารกิจย่อย เพื่อพิจารณารายละเอียดของภารกิจย่อย จะพบว่า องค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกส่วนใหญ่ทำหน้าที่ให้ข้อมูลเกี่ยวกับโอกาสในการลงทุน และให้การสนับสนุนเพื่อดำเนินการลงทุนให้ประสบความสำเร็จ อย่างไรก็ตาม องค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกทำหน้าที่ค่อนข้างครบถ้วนในทุกภารกิจย่อย

ภาพที่ 5. 2: ภารกิจย่อยขององค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออก (OIPAs)



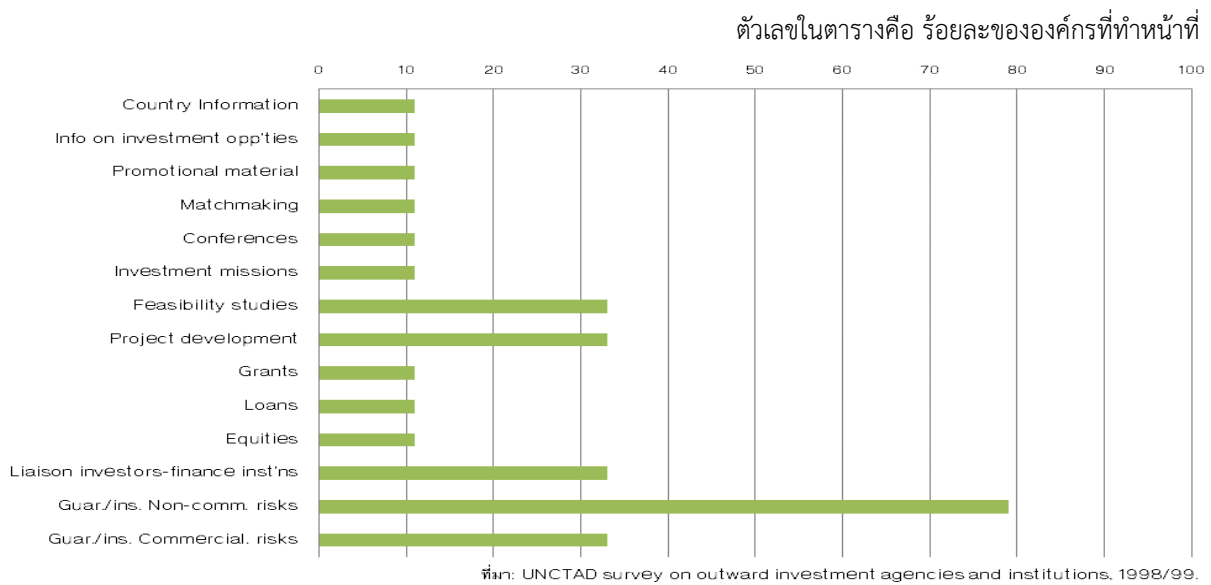
ในส่วนของการกิจย่อยของสถาบันการเงินเพื่อการพัฒนา ส่วนมากเกือบทั้งหมดทำหน้าที่ในการให้กู้เป็นหลัก รองลงมาคือการร่วมทุน และการให้ทุนสนับสนุน

ภาพที่ 5. 3: ภารกิจย่อยของสถาบันการเงินเพื่อการพัฒนา (DFIs)



ขณะที่หน่วยงานด้านแผนการประกันการลงทุน (IGSS) ส่วนใหญ่จะทำหน้าที่ให้การประกันความเสี่ยงไม่ใช่เชิงพาณิชย์ เช่น ความเสี่ยงทางการเมือง หรือภัยพิบัติ เป็นต้น

ภาพที่ 5. 4: ภารกิจย่อยของหน่วยงานด้านแผนการประกันการลงทุน (IGSs)

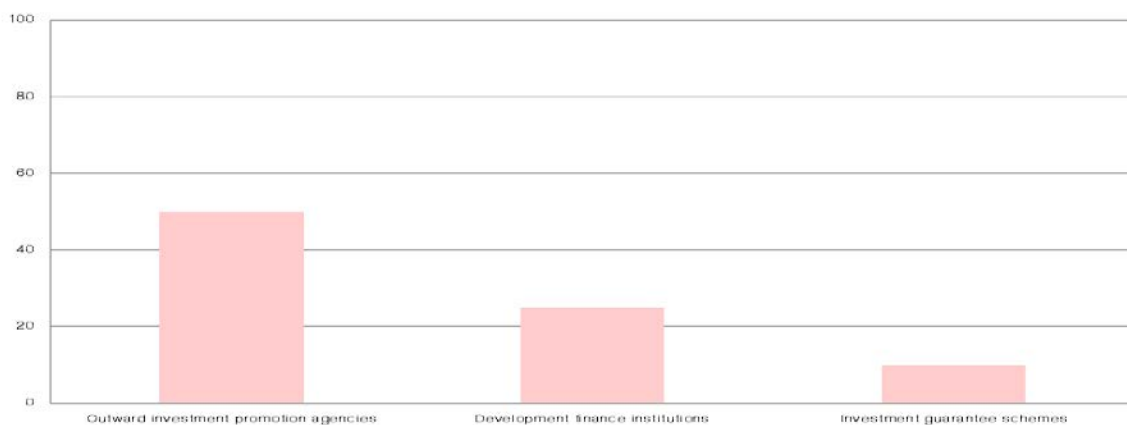


2) ขอบเขตของการดำเนินการ (Scope of Operations)

ขอบเขตของการดำเนินการขององค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกเป็นการพิจารณาว่าใครมีโอกาสหรือได้รับการสนับสนุนให้ใช้บริการขององค์กรได้ ซึ่งโดยทั่วไปจะแบ่งออกเป็น 2 มิติ ได้แก่

1. ให้บริการกับบริษัททุกขนาดอย่างเท่าเทียม หรือเน้นการบริการ SMEs เป็นพิเศษ ซึ่งในขั้นแรก มาตรการที่เกี่ยวกับการให้ข้อมูลและความช่วยเหลือทางเทคนิคในการออกไปลงทุนต่างประเทศมักจะเน้นให้บริการ SMEs เป็นพิเศษ ขณะที่ในขั้นที่สอง มาตรการทางด้านการให้ความช่วยเหลือหรือแรงจูงใจทางการเงินหรือการคลัง (ภาษีและเงินอุดหนุน) จะเน้น SMEs ลดลง และขั้นที่สาม การประกันและรับประกันการลงทุนหรือเงินลงทุน จะเน้นการสนับสนุน SMEs น้อยที่สุด

ภาพที่ 5. 5: สัดส่วนการให้บริการที่เน้น SMEs เปรียบเทียบกับการให้บริการทั้งหมดขององค์กรแต่ละประเภท



ที่มา: UNCTAD, 1998/99

2. ให้บริการกับบริษัทสัญชาติของประเทศนั้น ๆ เท่านั้น หรือให้บริการกับบริษัทต่างชาติที่ตั้งอยู่ในประเทศนั้นด้วย ซึ่งในทั้งสามประเภทของบริการ มาตรการที่เกี่ยวกับการให้ข้อมูลและความช่วยเหลือทางเทคนิคในการออกไปลงทุนต่างประเทศ มาตรการทางด้านการให้ความช่วยเหลือหรือแรงจูงใจทางการเงินหรือการคลัง (ภาษีและเงินอุดหนุน) และการประกันและรับประกันการลงทุนหรือเงินลงทุน องค์กรส่วนใหญ่เน้นให้บริการกับบริษัทสัญชาติใดก็ได้ที่ตั้งอยู่ในประเทศนั้น ๆ โดยไม่กีดกันองค์กรที่มีสัญชาติเฉพาะ

ภาพที่ 5. 6: สัดส่วนการให้บริการที่เน้นการให้บริการกับบริษัทสัญชาติท้องถิ่นโดยเฉพาะ เปรียบเทียบกับการให้บริการกับองค์กรทุกสัญชาติ

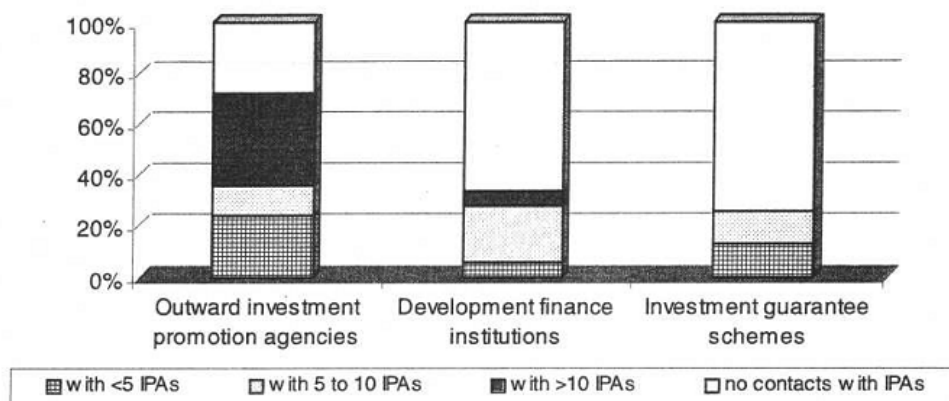


ที่มา: UNCTAD, 1998/99

3. การกระจายพื้นที่ของตัวแทน (Locations of Representatives) ลักษณะการกระจายตัวขององค์กรแต่ละประเภทของแต่ละประเทศมีความแตกต่างกันไป ทั้งการกระจายตัวขององค์กรนั้น ๆ ในการให้บริการภายในประเทศ เช่น บางประเทศมีที่ตั้งขององค์กรเฉพาะในเมืองหลวง บางประเทศตั้งอยู่ตามเมืองใหญ่ และบางประเทศมีที่ตั้งองค์กรกระจายอยู่ทั่วไป เช่นเดียวกันกับการพิจารณาลักษณะการกระจายตัวขององค์กรแต่ละประเภทของแต่ละประเทศในต่างประเทศ โดยองค์กรของบางประเทศกระจายอยู่ตามภูมิภาค แต่ของบางประเทศก็กระจายอยู่ตามประเทศต่าง ๆ

4. ความร่วมมือกับหน่วยงานอื่น (Cooperation) จุดประสงค์หลักที่สำคัญอีกประการขององค์กรที่ส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศ คือ การสร้างความร่วมมือที่เข้มแข็งเพื่อการลงทุนในตลาดเกิดใหม่ (Emerging market) ตลอดจนการพัฒนาด้านคุณภาพมนุษย์และสภาพแวดล้อมในประเทศที่ต้องการการพัฒนา ในด้านจุดประสงค์นี้ยังคงมีการเพิ่มจำนวนสัญญา ข้อตกลง และความร่วมมืออย่างต่อเนื่อง ในความถี่ที่มากขึ้นและขอบเขตที่กว้างขวางยิ่งขึ้น เช่น Canadian International Development Agency (CIDA), Canada; Danish International Development Agency (DANIDA), Denmark; Finnish Fund for Industrial Cooperation Ltd (FINN FUND), Finland; Overseas Private Investment Corporation (OPIC), US เป็นต้น องค์กรส่งเสริมการลงทุนชาออกจึงมักเลือกหน่วยงานส่งเสริมการลงทุนเข้าของต่างประเทศเป็นองค์กรแรก ๆ ที่สร้างความสัมพันธ์ด้วย เนื่องจากมีผลประโยชน์ที่สอดคล้องกัน

ภาพที่ 5. 7: ความสัมพันธ์ขององค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกกับหน่วยงานส่งเสริมการลงทุนขาเข้าของประเทศต่าง ๆ



Source: UNCTAD survey on outward investment agencies and institutions, 1998/99.

หากพิจารณาองค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกในมิติต่าง ๆ ทั้ง 4 ด้าน ได้แก่ บริการที่ให้ ขอบเขตของการดำเนินการ การกระจายพื้นที่ของตัวแทน และความร่วมมือกับหน่วยงานอื่น จะได้ตามตาราง

ตารางที่ 5. 4: มิติต่าง ๆ ขององค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกของประเทศต่าง ๆ ในโลก

รายชื่อองค์กร /ประเทศ	ประเภทของบริการ			ขอบเขตของการให้บริการ		การกระจายตัวของเครือข่าย		ความร่วมมือ	
	ข้อมูล OIPAs	เงินอุดหนุน DFIs	การประกัน IGSSs	เน้นให้บริการ SMEs	เฉพาะธุรกิจในประเทศ	จำนวนสาขา	สาขาหรือตัวแทน	ความร่วมมือกับองค์กรอื่นในประเทศ	กิจกรรมความร่วมมือ
AUSTRALIA Australian Trade Commission (AUSTRADE)	✓		✓	All	Both of OFDI and IFDI	79	At 1 July 2015, Austrade had 79 offices overseas in 47 different markets, 17 of which also provided consular services. Within Australia, Austrade had 11 offices, complemented by a further 27 offices managed through the TradeStart network.	North America, Western Europe and Japan (concentrated)	Trade promotion, the focus is on growth and emerging markets
Export Finance and Insurance Corporation (EFIC)		✓	✓	✓ +All	✓			China (ChAFTA), Korea (KAFTA), Middle East & North Africa	North Asia Free Trade Agreement (FTA) Seminar, The Middle East & North Africa (MENA) connections seminar
AUSTRIA BÜRGES Förderungsbank des Bundesministeriums für wirtschaftliche Angelegenheiten Gesellschaft mbH Promotion Bank of the Ministry of Economic Affairs (Bürges)	✓	✓	✓	✓	✓				
ERP-Fonds (European Recovery Programme Fund)		✓		✓	✓			Partners in Assistance Programmes. Federal, Regional and EU Assistance Organisations and Austrian Financial Institution	A one-stop shop for obtaining financial assistance from key agencies and programmes

ตารางที่ 5. 4: มิติต่าง ๆ ขององค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกของประเทศต่าง ๆ ในโลก (ต่อ)

รายชื่อองค์กร / ประเทศ	ประเภทของบริการ			ขอบเขตของการให้บริการ		การกระจายตัวของเครือข่าย		ความร่วมมือ	
	ข้อมูล OIPAs	เงินอุดหนุน DFIs	การประกัน IGSS	เน้นให้บริการ SMEs	เฉพาะบริษัทในประเทศ	จำนวนสาขา	สาขาหรือตัวแทน	ความร่วมมือกับองค์กรอื่นในประเทศ	กิจกรรมความร่วมมือ
Financing Guarantee Company (East-West Fund) (FGC)	✓	✓	✓		✓	4	Eastern Europe		
BELGIUM									
Societe Belge d'Investissement International (SBI)		✓							
Belgische/Maatschappij voor Internationale Investeren (BMI)		✓							
BRUNEI DARUSSALAM									
Ministry of Industry and Primary Resources (MIPR)	✓								
CANADA									
Canadian International Development Agency (CIDA)	✓	✓	✓	All	All	161	Around the world and across Canada, Asia Pacific, Europe, Latin America and the Caribbean, Middle East and North Africa, Sub-Saharan Africa, United States of America and Mexico	China, India, Japan, Korea, EU, France, Germany, Italy, Sweden, UK, Brazil, Chile, Israel, US	International partnerships are an essential catalyst for science and technological innovation, as these collaborations often accelerate the pace of discovery and result in improved commercialization.

ตารางที่ 5. 4: มิติต่าง ๆ ขององค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกของประเทศต่าง ๆ ในโลก (ต่อ)

รายชื่อองค์กร /ประเทศ	ประเภทของบริการ			ขอบเขตของการให้บริการ		การกระจายตัวของเครือข่าย		ความร่วมมือ	
	ข้อมูล OIPAs	เงินอุดหนุน DFIs	การประกัน IGSs	เน้นให้บริการ SMEs	เฉพาะบริษัทในประเทศ	จำนวนสาขา	สาขาหรือตัวแทน	ความร่วมมือกับองค์กรอื่นในต่างประเทศ	กิจกรรมความร่วมมือ
Export Development Corporation (EDC)		✓	✓	✓ +All		16 +17 in Canada	Monterrey and Mexico City, Mexico; Bogota, Columbia; Düsseldorf, Germany; Istanbul, Turkey; Moscow, Russia; New Delhi, India; Beijing and Shanghai, China; Lima, Peru; Santiago, Chile; Sao Paulo and Rio De Janeiro, Brazil; Dubai, UAE; Mumbai, India, Singapore.	International Associations with 6 countries.	Asia Pacific Loan Market Association (APLMA) Brazil-Canada Chamber of Commerce (BCCC) Canada China Business Council (CCBC) Canada-India Business Council (C-IBC) Canadian Chamber of Commerce in Mexico (CCCM) Indo-Canada Chamber of Commerce (ICCC)
CZECH REPUBLIC Export Guarantee and Insurance Corporation (EGAP)			✓	✓ +All	✓			International cooperation	- EU - Export Credits - Arrangement on Officially Supported Export Credits (OECD Consensus) - Cooperation with foreign export credit insurance companies - International Union of Credit and Investment Insurers - Berne Union (BU)
DENMARK Industrialization Fund for Developing Countries (IFU)	✓	✓	✓	✓ +All	✓	9	Accra, Ghana; Beijing, China; Johannesburg, South Africa; Cairo, Egypt; Nairobi, Kenya; New Delhi, India; Bogotá, Colombia; Lagos, Nigeria; Singapore	Asia, Africa, Latin America and parts of Europe	An active investor and Share capital and loans

ตารางที่ 5. 4: มิติต่าง ๆ ขององค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกของประเทศต่าง ๆ ในโลก (ต่อ)

รายชื่อองค์กร /ประเทศ	ประเภทของบริการ			ขอบเขตของการให้บริการ		การกระจายตัวของเครือข่าย		ความร่วมมือ	
	ข้อมูล OIPAs	เงินอุดหนุน DFIs	การประกัน IGSS	เน้นให้บริการ SMEs	เฉพาะบริษัทในประเทศ	จำนวนสาขา	สาขาหรือตัวแทน	ความร่วมมือกับองค์กรอื่นในประเทศ	กิจกรรมความร่วมมือ
Investment Fund for Central and Eastern Europe (IØ)	✓	✓	✓	✓ +All	✓			Central and Eastern Europe (Russia, Ukraine and Belarus)	- Promote Danish investments - collaborating with IFU's knowledge accumulated
Investment Fund for Emerging Markets (IFV)	✓	✓		✓ +All	✓				Collaborating with IFU and IØ
Danish International Development Agency (DANIDA) (http://um.dk/en/danida-en/activities/)	✓	✓		✓ +All	✓			Interregional, Afghanistan, Tanzania, Africa	"The Right to a Better Life", reducing poverty through the promotion of human rights and economic growth.
FINLAND									
Finnish Fund for Industrial Cooperation Ltd (FINN FUND)	✓	✓	✓	All	All	1	Malaysia	European Development Finance Institutions (EDFI), IFC, EBRD, EIB and other regional development and commercial banks.	If financing demands are substantial, we can co-finance projects with other financiers.
FINNVERA PLC		✓	✓	✓	✓	2	Belgium, Russian Federation		
Nordic Development Fund (NDF)		✓		All	All		Established by the five Nordic countries; Denmark, Finland, Iceland, Norway and Sweden (Headquarters in Helsinki, Finland)	AFDB, ADB, IDB, IIC, MIF/ FOMIN, World Bank Group	Multilateral development finance institutions and Bilateral organizations with Denmark, Finland, Iceland, Norway and Sweden.
GERMANY									
Bundesstelle für Aussenhandels Information (BfAI)	✓					40	Australia, Canada, China, Egypt, India, Japan, Morocco, Russian Federation, South Africa, Spain, Taiwan Province of China, United Arab Emirates, UK, USA		
C & L Deutsche Revision AG			✓			..	Worldwide		

ตารางที่ 5. 4: มิติต่าง ๆ ขององค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกของประเทศต่าง ๆ ในโลก (ต่อ)

รายชื่อองค์กร /ประเทศ	ประเภทของบริการ			ขอบเขตของการให้บริการ		การกระจายตัวของเครือข่าย		ความร่วมมือ	
	ข้อมูล OIPAs	เงินอุดหนุน DFIs	การประกัน IGSs	เน้นให้บริการ SMEs	เฉพาะบริษัทในประเทศ	จำนวนสาขา	สาขาหรือตัวแทน	ความร่วมมือกับองค์กรอื่นในประเทศ	กิจกรรมความร่วมมือ
Deutsche Investitions and Entwicklungsgesellschaft mbH (DEG)	✓	✓				5	Brazil, China, India, Mexico, South Africa		
Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)	✓	✓				9	Brazil, China, Cote d'Ivoire, Egypt, Guatemala, India, Indonesia, Jordan, Kenya		
ICELAND									
Overseas Business Services (OBS)	✓					6	China, France, Germany, Russian Federation UK, USA		
INDIA									
Indian Investment Centre (IIC)	✓					6	Germany, Japan, Singapore, United Arab Emirates, UK, USA		
ITALY									
Mondimpresa	✓								
Prometeo srl	✓	✓				4	China, Czech Republic, Hungary, Viet Nam		
Istituto per i Servizi Assicurativi del Commercio Estero (SACE)			✓						
Società Italianaper le Imprese Miste all'Estero SpA (SIMEST)	✓	✓							
JAPAN									
Export Import Bank of Japan (JEXIM)	✓	✓	✓	✓ + All	✓	18	Argentina, Australia, Brazil, China, Colombia, France, Germany, Hong Kong (China), India, Indonesia, Mexico, Philippines, Russian Federation, Thailand, UK, USA		

ตารางที่ 5. 4: มิติต่าง ๆ ขององค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกของประเทศต่าง ๆ ในโลก (ต่อ)

รายชื่อองค์กร /ประเทศ	ประเภทของบริการ			ขอบเขตของการให้บริการ		การกระจายตัวของเครือข่าย		ความร่วมมือ	
	ข้อมูล OIPAs	เงินอุดหนุน DFIs	การประกัน IGSs	เน้นให้บริการ SMEs	เฉพาะบริษัทในประเทศ	จำนวนสาขา	สาขาหรือตัวแทน	ความร่วมมือกับองค์กรอื่นในประเทศ	กิจกรรมความร่วมมือ
Japan External Trade Organization (JETRO)	✓			✓	All	80	Worldwide (73 overseas offices in 54 countries worldwide, as well as 46 offices in Japan)		
Japan International Development Organization Ltd. (JALDO)	✓	✓	✓			1	Saudi Arabia		
Overseas Coastal Area Development Institute of Japan (OCDI)	✓								
MALAYSIA									
Malaysia South-South Association (MASSA)	✓								
Malaysia External Trade Development Corporation (MATRADE)	✓					22	Australia, France, Italy, Japan, Latin America, Netherlands, Republic of Korea, Russian Federation, Saudi Arabia, Singapore, Taiwan Province of China, United Arab Emirates, UK, USA		
Malaysian Industrial Development Authority (MIDA)	✓	✓				12	Australia, France, Germany, Italy, Japan, Republic of Korea, Sweden, Taiwan Province of China, UK. USA		
MEXICO									
Banco Wacional de Comercio Ex-terior, SAC (BANCOMEX-T)	✓	✓	✓			36	Canada, Europe, Latin America, USA		
Mexican Investment Board (MIB)	✓	✓				1	USA		

ตารางที่ 5. 4: มิติต่าง ๆ ขององค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกของประเทศต่าง ๆ ในโลก (ต่อ)

รายชื่อองค์กร / ประเทศ	ประเภทของบริการ			ขอบเขตของการให้บริการ		การกระจายตัวของเครือข่าย		ความร่วมมือ	
	ข้อมูล OIPAs	เงินอุดหนุน DFIs	การประกัน IGSs	เน้นให้บริการ SMEs	เฉพาะบริษัทในประเทศ	จำนวนสาขา	สาขาหรือตัวแทน	ความร่วมมือกับองค์กรอื่นในประเทศ	กิจกรรมความร่วมมือ
NETHERLANDS									
Netherlands Foreign Trade Agency (EVD)	✓								
Dutch Credit Insurance Company (NCM NV)			✓			..	Europe, Malaysia, USA		
Netherlands Development Finance Company (FMO)	✓	✓	✓			1	Costa Rica		
NEW ZEALAND									
Ministry of Foreign Affairs and Trade (MFAT)	✓								
South Pacific Trade Commission (SPTC)	✓								
NORWAY									
Norwegian Agency for Development Cooperation (NORAD)	✓	✓					http://www.norad.no/en/front/about-norad/organisation-chart/	http://www.norad.no/en/front/countries/ http://www.norad.no/en/front/funding/	Grant programmes Norad grants funding to organisations within civil society, research, higher education and private sector development that work with partners in poor countries.
PORTUGAL									
Investimentos, Comercio e Turismo de Portugal (ICEP)	✓	✓				46	Africa, America, Asia, Europe		
REPUBLIC OF KOREA									
Korea Trade-Investment Promotion Agency (KOREA)	✓					99	Worldwide, in 73 countries		

ตารางที่ 5. 4: มิติต่าง ๆ ขององค์กรส่งเสริมการลงทุนของประเทศต่าง ๆ ในโลก (ต่อ)

รายชื่อองค์กร / ประเทศ	ประเภทของการบริการ			ขอบเขตของการให้บริการ		จำนวนสาขา	การกระจายตัวของเครือข่าย		ความร่วมมือ	
	ข้อมูล OIPAs	เงินอุดหนุน DFIs	การประกัน IGSS	เน้นให้บริการ SMEs	เฉพาะบริษัทในประเทศ		สาขาหรือตัวแทน	ความร่วมมือกับองค์กรอื่นในประเทศ	กิจกรรมความร่วมมือ	
SINGAPORE										
Economic Development Board Singapore (EDB)	✓	✓				17	Not specified			
SOUTH AFRICA										
Development Bank of Southern Africa (DBSA)		✓	✓							
Industrial Development and Investment Center (IDIC)	✓	✓	✓			44	Worldwide, in 36 countries			
SPAIN										
Compania Espanola de Financiación del Desarrollo SA (COFIDES)	✓	✓				1	Mexico			
Instituto Espabol de Comercio Exterior (ICEX)	✓	✓								
SWEDEN										
SWEDFUND International AB		✓	✓			1	Zimbabwe			
SWITZERLAND										
Swiss Organization for Facilitating Investments (SOFI)	✓	✓						http://www.sofiswiss.ch/en/il-gruppo/		
THAILAND										
Export-Import Bank of Thailand (EXIMBANK)	✓	✓								
Office of the Board of Investment (BOI)	✓					4	France, Germany, Japan, USA			

ตารางที่ 5. 4: มิติต่าง ๆ ขององค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกของประเทศต่าง ๆ ในโลก (ต่อ)

รายชื่อองค์กร /ประเทศ	ประเภทของบริการ			ขอบเขตของการให้บริการ		การกระจายตัวของเครือข่าย		ความร่วมมือ	
	ข้อมูล OIPAs	เงินอุดหนุน DFIs	การประกัน IGSs	เน้นให้บริการ SMEs	เฉพาะบริษัทในประเทศ	จำนวนสาขา	สาขาหรือตัวแทน	ความร่วมมือกับองค์กรอื่นในต่างประเทศ	กิจกรรมความร่วมมือ
TURKEY Turk EXIMBANK	✓	✓	✓	✓	All			https://www.eximbank.gov.tr/EN,1193/about-us.html	Cooperate with on international operations under Country Credit & Guarantee Program
UNITED KINGDOM Commonwealth Development Corporation (CDC)	✓	✓	✓	All	✓	32	Africa, America, Asia	IFC (World Bank), African Development Bank, Asian Development Bank, The European Investment Bank, The European Bank for Reconstruction and Development	CDC has established close working relationships with bilateral development finance institutions (DFIs) and multilateral investment organizations all over the world.
Export Credits Guarantee Department (ECGD)		✓	✓	All	support and provide loans to overseas buyers			Global aviation market, Sale in North Africa, Growth via China.	Work directly with UK exporter s and their overseas buyers, as well as banks and insurance brokers.
UNITED STATES OF AMERICA Overseas Private Investment Corporation (OPIC)		✓	✓	✓	✓	1	Turkey	The Enterprise Development Network (EDN)	Growing network of organizations around the world, EDN is designed to bring together the vast resources essential to attract capital (debt & equity) and political risk insurance for small- and medium-sized enterprises pursuing business opportunities in developing countries.

ตารางที่ 5. 4: มิติต่าง ๆ ขององค์กรส่งเสริมการลงทุนของต่างประเทศต่าง ๆ ในโลก (ต่อ)

รายชื่อองค์กร /ประเทศ	ประเภทของบริการ			ขอบเขตของการให้บริการ		การกระจายตัวของเครือข่าย		ความร่วมมือ	
	ข้อมูล OIPAs	เงินอุดหนุน DFIs	การประกัน IGSs	เน้นให้บริการ SMEs	เฉพาะบริษัทในประเทศ	จำนวนสาขา	สาขาหรือตัวแทน	ความร่วมมือกับองค์กรอื่นในต่างประเทศ	กิจกรรมความร่วมมือ
Trade and Development Agency (TDA)	✓	✓		✓ +All	✓	2	Philippines, Turkey (The agency currently works in 66 countries, wiki).	USTDA works with strong partners in developing and middle-income countries around the world to advance important development objectives.	The agency awards grant funds to overseas project sponsors for a variety of activities, including technical assistance, training programs, or early investment analysis/feasibility studies.
<u>ZIMBABWE</u>									
Zimtrade	✓	✓		✓ +All	✓	1	Harare (Head office), Bulawayo (Regional Office)	EU and International Trade Centre Agreements: Bilateral Trade Agreements, COMESA, SADC, EU - The Interim Economic Partnership Agreement (IEPA), WTO	Funded by European Union (EU)-funded Trade and Private Sector Development Programme (TPSDP)

ที่มา: จากการรวบรวมโดยคณะวิจัย

5.2 องค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกของประเทศต้นแบบ

ในหัวข้อนี้จะเป็นการศึกษาองค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกของประเทศต้นแบบในปัจจุบัน โดยจะทำการศึกษาทั้งสิ้นจำนวน 7 ประเทศ ได้แก่ ญี่ปุ่น ไต้หวัน เกาหลีใต้ มาเลเซีย สิงคโปร์ สวีเดน และเยอรมนี เนื่องจากเป็นประเทศที่มีมูลค่าการออกไปลงทุนต่างประเทศค่อนข้างสูง และน่าจะนับได้ว่าประสบความสำเร็จค่อนข้างมาก

เนื้อหาในหัวข้อนี้จะกล่าวถึง 5 ประเด็นหลัก ๆ ได้แก่ 1) ประวัติหรือที่มาขององค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกของประเทศนั้น ๆ 2) หน้าที่หรือพันธกิจในการส่งเสริมการลงทุนขาออก 3) โครงสร้างองค์กรในการบริหารงาน 4) จำนวน องค์ประกอบและที่มาของคณะกรรมการ และ 5) ที่มาของงบประมาณในการบริหารจัดการ โดยอาจไม่ได้มีครบทุกประเด็นในบางองค์กร

5.2.1 ประเทศญี่ปุ่น

องค์กรที่มีความเกี่ยวข้องในด้านการสนับสนุนการลงทุนขาออกของประเทศญี่ปุ่นมีจำนวน 4 องค์กร ได้แก่ JICA (Japan International Cooperation Agency) JBIC (Japan Bank for International Cooperation) JETRO (Japan External Trade Organization) และ NEXI (Nippon Export and Investment Insurance) โดยมีรายละเอียดของแต่ละหน่วยงานดังต่อไปนี้

1) Japan International Cooperation Agency (JICA)

1.1) ประวัติขององค์กร

องค์การความร่วมมือระหว่างประเทศแห่งญี่ปุ่น (Japan International Cooperation Agency) หรือ JICA ก่อตั้งตามกฎหมายญี่ปุ่น เมื่อวันที่ 6 ธันวาคม พ.ศ. 2545 และเริ่มดำเนินงานเมื่อวันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2546 ซึ่งเข้ามาแทนที่องค์การความร่วมมือระหว่างประเทศเดิม (ที่มีชื่อว่า JICA เหมือนกัน) ที่เคยอยู่ภายใต้การกำกับของกระทรวงการต่างประเทศ ซึ่งก่อตั้งมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2517 โดย JICA มีการทำงานแบบบูรณาการร่วมกับธนาคารเพื่อความร่วมมือระหว่างประเทศแห่งญี่ปุ่น (Japan Bank for International Cooperation; JBIC) โดย JICA จะเป็นผู้พิจารณาโครงการแล้วจึงส่งให้ JBIC เป็นผู้พิจารณาอนุมัติสินเชื่อ

ภาพที่ 5. 8: สัญลักษณ์ของ JICA



องค์การความร่วมมือระหว่างประเทศแห่งญี่ปุ่นแห่งใหม่ ("New JICA") จัดตั้งแล้วเสร็จเมื่อวันที่ 1 ตุลาคม พ.ศ. 2554 เป็นองค์กรทวิภาคีเพื่อการพัฒนาที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในโลก โดยประกอบด้วยเครือข่ายความร่วมมือกับสาขาสำนักงานทั่วโลก 97 แห่ง และโครงการธุรกิจในประเทศต่าง ๆ กว่า 150 ประเทศทั่วโลก ตลอดจนการจัดสรรแหล่งเงินทุนให้กว่า 1 ล้านล้านเยน (8.5 พันล้านดอลลาร์สหรัฐฯ) โดยในการปรับเปลี่ยนองค์กรครั้งนี้ยังคงทำหน้าที่รับผิดชอบในการให้ความช่วยเหลือด้านแหล่งเงินทุนที่อยู่ภายใต้การควบคุมของกระทรวงการต่างประเทศ ร่วมกับอีกสามส่วนหลักของ ODA อันได้แก่ ความร่วมมือด้าน

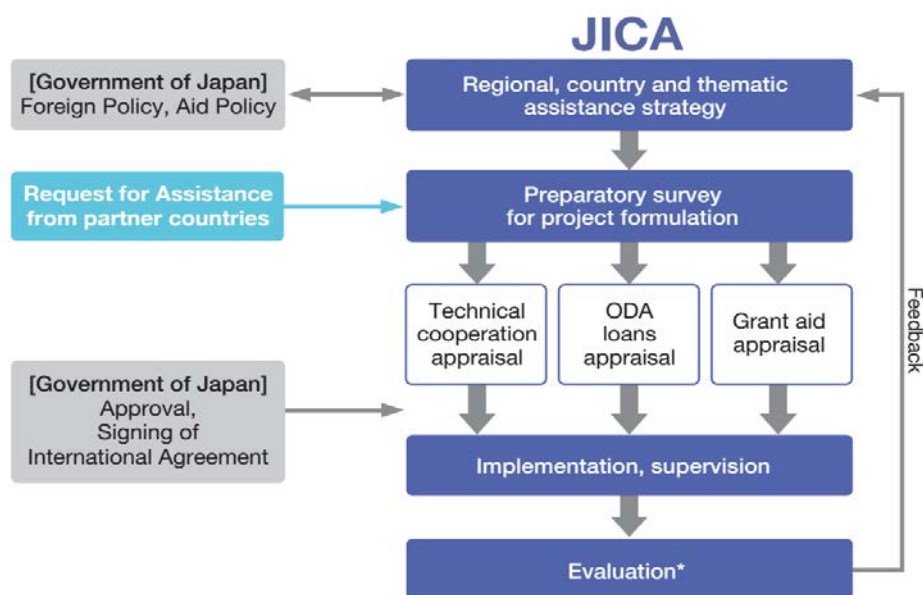
เทคนิค (technical cooperation) การให้ความช่วยเหลือด้านการเงิน (grant aid) และการกู้แบบมีเงื่อนไขผ่อนปรน (concessional loans) โดยในปัจจุบันทั้งสามส่วนนี้ถูกบริหารภายใต้รูปแบบการจัดการเดียวกัน ("Under One Roof") นอกจากนี้ New JICA ยังมีการพัฒนาศักยภาพจุดแข็งด้านงานวิจัยและการอบรมด้วยการเป็นคลังสมองของ ODA การสร้างสรรค์กลยุทธ์การพัฒนาในระดับโลก การเสริมศักยภาพความร่วมมือกับองค์กรนานาชาติ และการประชาสัมพันธ์บทบาทในการเป็นองค์กรหลักแห่งการพัฒนาในด้านการให้ความช่วยเหลืออีกด้วย

1.2) หน้าที่ขององค์กร

พันธกิจหลักของ JICA ตามวัตถุประสงค์ของการจัดตั้งในระเบียบความร่วมมือทางราชการในการบริหารจัดการตามข้อกำหนดของพระราชบัญญัติหน่วยงาน JICA (Act No. 136, 2002) (Incorporated Administrative Agency under the Act of the Incorporated Administrative Agency - Japan International Cooperation Agency (Act No. 136, 2002)) คือ “เพื่อสร้างความร่วมมือระหว่างประเทศไปพร้อม ๆ กับการสร้างการพัฒนาาร่วมกันของเศรษฐกิจญี่ปุ่นและเศรษฐกิจโลก โดยการสนับสนุนการพัฒนา การฟื้นฟู หรือความมีเสถียรภาพทางเศรษฐกิจและสังคมของพื้นที่ของการพัฒนา”

โดย JICA จะดำเนินการให้ความสนับสนุนช่วยเหลือภายใต้นโยบายการให้ความช่วยเหลือของภาครัฐบาล ทั้งการประสานงานทางเทคนิค การเป็นแหล่งเงินทุน ODA และการให้ความช่วยเหลือทางการเงิน รวมไปถึงความช่วยเหลือด้านอื่น ๆ ตามแต่การพิจารณา เช่น การขับเคลื่อนโครงการตามข้อกำหนดที่วางไว้ การจัดเตรียมเครื่องมือในการดำเนินงาน การสำรวจจัดทำข้อมูลในพื้นที่โครงการ และการพิจารณากรอบการให้ความช่วยเหลือก่อนที่จะได้รับข้อเรียกร้องจากประเทศผู้ร่วมงาน

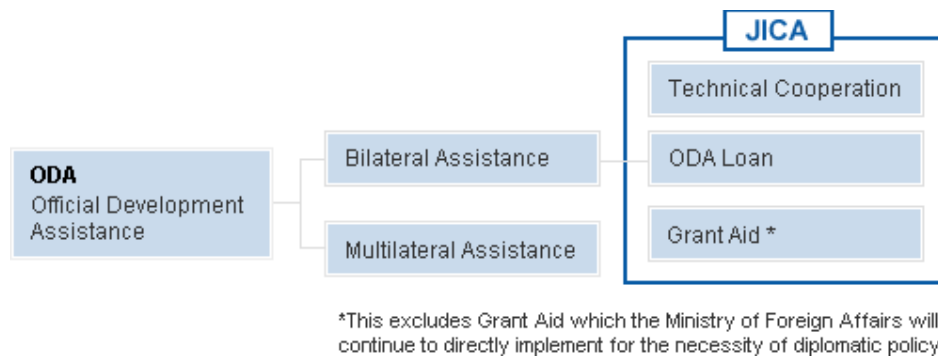
ภาพที่ 5. 9: กระบวนการดำเนินงานของ JICA เพื่อจัดสรรการให้ความช่วยเหลือ (JICA's Operational Flow for Providing Assistance)



* JICA conducts evaluations of projects using the Plan-Do-Check-Act (PDCA) cycle for each scheme of technical cooperation, ODA loans and grant aid, and employs the system to further improve operations and sufficiently achieve public accountability. http://www.jica.go.jp/english/our_work/evaluation/

ที่มา: Japan International Cooperation Agency Profile, 2015
(<http://www.jica.go.jp/english/publications/brochures/index.html>)

ภาพที่ 5. 10: ความสัมพันธ์ระหว่าง ODA และ JICA



ที่มา: <http://www.jica.go.jp/english/about/oda/index.html>

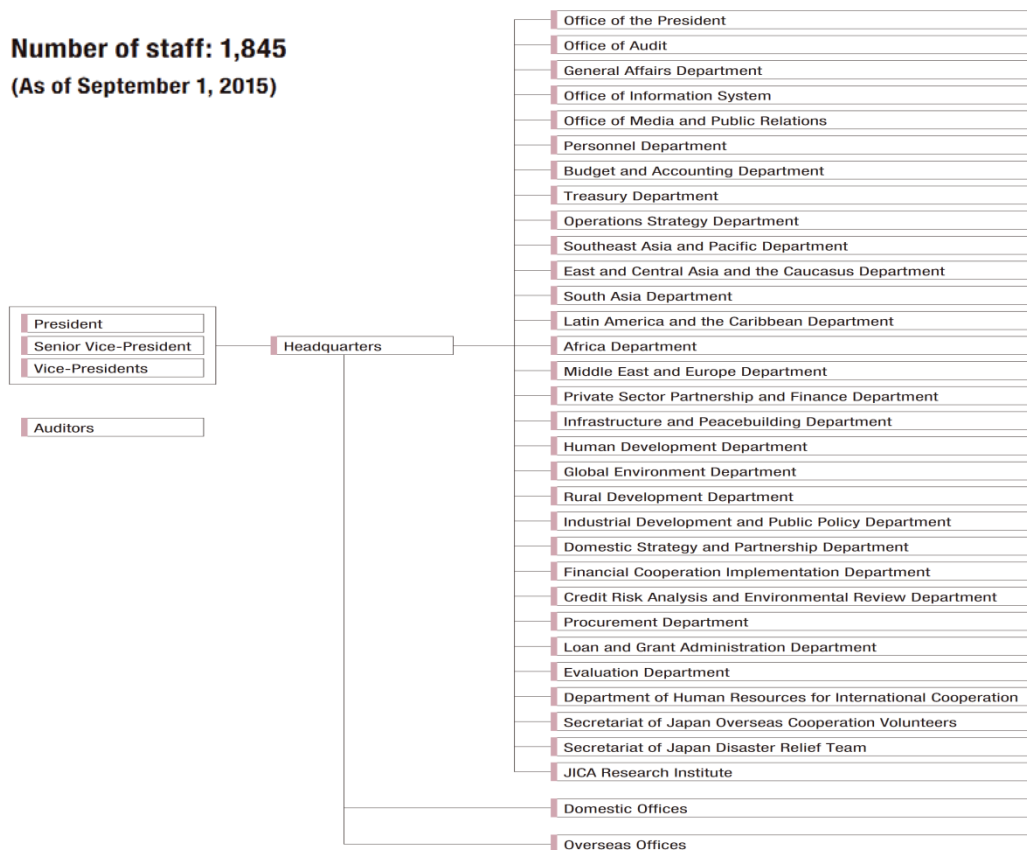
1.3) โครงสร้างองค์กร

ลักษณะโครงสร้างองค์กรของ JICA มีการแบ่งทั้งตามหน้าที่ (function) และตามพื้นที่ (area) เนื่องมาจากการลงทุนของญี่ปุ่นไปยังต่างประเทศมีมูลค่ามากและกระจายไปตามพื้นที่ต่าง ๆ ทั่วโลกในหลากหลายอุตสาหกรรม ทำให้สามารถดำเนินการในรูปแบบขององค์กรที่มีขนาดใหญ่ได้ และเมื่อต้องการพิจารณาในประเด็นหนึ่ง ๆ จะเป็นการทำงานร่วมกันระหว่างฝ่ายงานเชิงหน้าที่และฝ่ายงานเชิงพื้นที่ เพื่อให้การตัดสินใจมีประสิทธิภาพมากที่สุด

องค์กร JICA ในประเทศญี่ปุ่นมีสำนักงานใหญ่อยู่ที่โตเกียว โดยสถาบันวิจัยออกมาต่างหากอันเนื่องจากการขยายองค์กรให้ใหญ่ขึ้น ที่น่าสนใจก็คือ JICA ยังมีสาขาตามพื้นที่ต่าง ๆ ของญี่ปุ่นถึง 16 แห่ง ซึ่งเท่ากับว่าเป็นการกระจายโอกาสในการเข้าถึงการลงทุนต่างประเทศไปยังพื้นที่ต่าง ๆ อย่างเท่าเทียม ไม่กระจุกตัวเฉพาะในส่วนพื้นที่เมืองหลวงเท่านั้น

ภาพที่ 5. 11: โครงสร้างองค์กร JICA

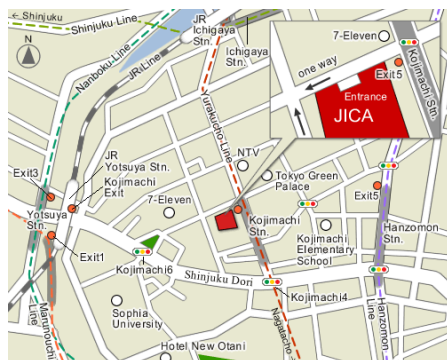
Number of staff: 1,845
(As of September 1, 2015)



ที่มา: JICA Annual Report 2015, as of September 1, 2015

(<http://www.jica.go.jp/english/publications/reports/annual/2015/index.html>)

ภาพที่ 5. 12: ที่ตั้งสาขาของ JICA สำนักงานใหญ่ในโตเกียว



JICA Headquarter

Nibancho Center Building 5-25,

Niban-cho, Chiyoda-ku, Tokyo 102-8012

Tel: +81-3-5226-6660/6661/6662/6663

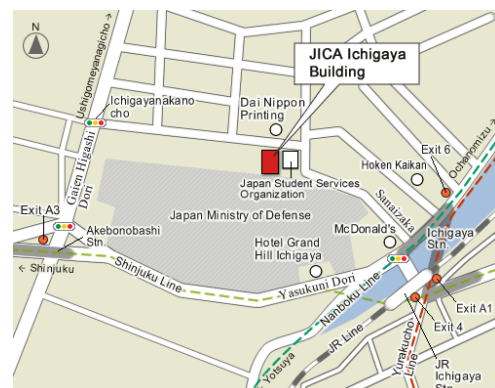
JICA Research Institute,

Ichigaya Building

JICA Global Plaza, JICA Library, JICA Research Institute, and JICA Training Center for International Cooperation are in the Ichigaya Building

10-5 Ichigayahonmuracho, Shinjuku, Tokyo, 162-8433 Japan

Tel: +81-3-3269-2911



ภาพที่ 5. 13: สาขาของ JICA ในพื้นที่ต่าง ๆ ของประเทศญี่ปุ่น

Domestic and Overseas Offices (As of September 1, 2015)

JICA Hokkaido

(Sapporo)

TEL: +81-11-866-8333

4-25, Minami, Hondori 16-chome, Shiroishi-ku, Sapporo City,
Hokkaido 003-0026

(Obihiro)

TEL: +81-155-35-1210

1-2, Nishi 20-jo Minami 6-chome, Obihiro City,
Hokkaido 080-2470

JICA Tohoku

TEL: +81-22-223-5151

15th Floor, Sendai Daiichi Seimei Tower Bldg., 6-1,
Ichiban-cho 4-chome, Aoba-ku, Sendai City,
Miyagi 980-0811

JICA Nihonmatsu

TEL: +81-243-24-3200

4-2, Aza Nagasaka, Nagata, Nihonmatsu City,
Fukushima 964-8558

JICA Tsukuba

TEL: +81-29-838-1111

3-6, Koyada, Tsukuba City, Ibaraki 305-0074

JICA Tokyo

TEL: +81-3-3485-7051

49-5, Nishihara 2-chome, Shibuya-ku, Tokyo 151-0066

JICA Global Plaza

TEL: +81-3-3269-2911

10-5 Ichigaya Honmuracho, Shinjuku-ku, Tokyo 162-8433

JICA Yokohama

TEL: +81-45-663-3251

3-1, Shinko 2-chome, Naka-ku, Yokohama City,
Kanagawa 231-0001

JICA Komagane

TEL: +81-265-82-6151

15, Akaho, Komagane City, Nagano 399-4117

JICA Hokuriku

TEL: +81-76-233-5931

4th Floor, Rifare (Office Tower), 5-2, Honmachi 1-chome,
Kanazawa City, Ishikawa 920-0853

JICA Chubu/Nagoya Global Plaza

TEL: +81-52-533-0220

60-7, Hiraike-cho 4-chome, Nakamura-ku, Nagoya City,
Aichi 453-0872

JICA Kansai

TEL: +81-78-261-0341

5-2, Wakinozaka Kaigandori 1-chome, Chuo-ku, Kobe City,
Hyogo 651-0073

JICA Chugoku

TEL: +81-82-421-6300

3-1, Kagamiyama 3-chome, Higashi Hiroshima City,
Hiroshima 739-0046

JICA Shikoku

TEL: +81-87-821-8824

7th Floor, Nissei Takamatsu Bldg., 1-5, Ban-cho 1-chome,
Takamatsu City, Kagawa 760-0017

JICA Kyushu

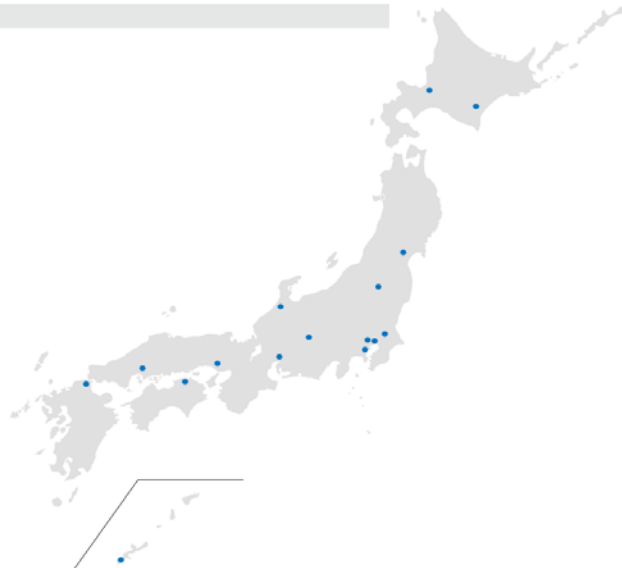
TEL: +81-93-671-6311

2-1, Hirano 2-chome, Yahata Higashi-ku, Kitakyushu City,
Fukuoka 805-8505

JICA Okinawa

TEL: +81-98-876-6000

1143-1, Aza Maeda, Urasoe City, Okinawa 901-2552



ที่มา: JICA Annual Report 2015, as of September 1, 2015

(<http://www.jica.go.jp/english/publications/reports/annual/2015/index.html>)

นอกจากนี้ JICA ยังมีสาขาอยู่ตามประเทศต่าง ๆ จำนวน 97 แห่ง ที่ดำเนินงานกว่า 150 โครงการในประเทศต่าง ๆ ทั่วโลก โดยจะเห็นว่าส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในพื้นที่ที่มีการลงทุนของญี่ปุ่นมูลค่ามากเป็นหลัก

ภาพที่ 5. 14: สาขาของ JICA ตามประเทศต่าง ๆ ทั่วโลก

Overseas Offices (Alphabetical order) (As of September 1, 2015)



Asia

Afghanistan Office
Bangladesh Office
Bhutan Office
Cambodia Office
China Office
India Office
Indonesia Office
Kyrgyz Republic Office
Laos Office
Malaysia Office
Maldives Office
Mongolia Office
Myanmar Office
Nepal Office
Pakistan Office
Philippines Office
Sri Lanka Office
Tajikistan Office
Thailand Office
Timor-Leste Office
Uzbekistan Office
Viet Nam Office

Pacific

Fiji Office
Marshall Islands Office
Micronesia Office
Palau Office
Papua New Guinea Office
Samoa Office
Solomon Islands Office
Tonga Office
Vanuatu Office

North & Latin America

Argentine Office
Belize Office
Bolivia Office
Brazil Office
Chile Office
Colombia Office
Costa Rica Office
Dominican Republic Office
Ecuador Office
El Salvador Office
Guatemala Office
Honduras Office
Jamaica Office
Mexico Office
Nicaragua Office
Panama Office
Paraguay Office
Peru Office
Saint Lucia Office
Uruguay Office
USA Office
Venezuela Office

Africa

Benin Office
Botswana Office
Burkina Faso Office
Cameroon Office
Côte d'Ivoire Office
Democratic Republic of Congo Office
Djibouti Office
Ethiopia Office
Gabon Office

Ghana Office
Kenya Office
Madagascar Office
Malawi Office
Mozambique Office
Namibia Office
Niger Office
Nigeria Office
Rwanda Office
Senegal Office
South Africa Office
South Sudan Office
Sudan Office
Tanzania Office
Uganda Office
Zambia Office
Zimbabwe Office

Middle East

Egypt Office
Office in Gaza
Iran Office
Iraq Office
Jordan Office
Morocco Office
Syria Office
Tunisia Office
Yemen Office

Europe

Balkan Office
France Office
Turkey Office

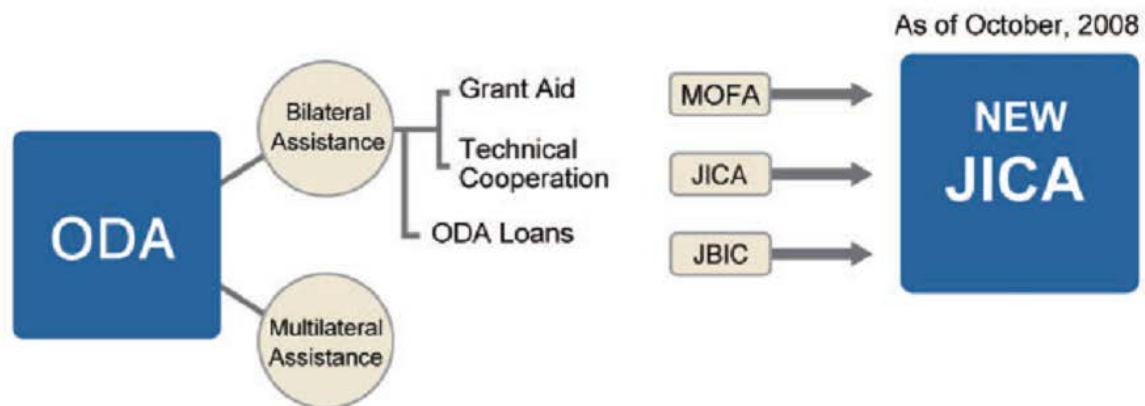
ที่มา: JICA Annual Report 2015, as of September 1, 2015

1.4) ที่มาของคณะกรรมการ

New JICA มาจากความร่วมมือกันระหว่าง 3 หน่วยงานที่สำคัญในด้านการให้ความช่วยเหลือเพื่อการพัฒนาของญี่ปุ่น (Japan's Official Development Assistance, ODA) ซึ่งได้แก่ (1)

การให้ความช่วยเหลือด้านเทคนิค (technical assistance) จากบทบาทเดิมของ JICA (2) การให้กู้แบบมีเงื่อนไขผ่อนปรน (concessionary loans, Japanese ODA loans) จากการขยายบทบาทเดิมของ JBIC (Japan Bank for International Cooperation) และการดำเนินการให้ความร่วมมือด้านเศรษฐกิจในต่างประเทศ และ (3) ให้ความช่วยเหลือทางการเงิน (แบบไม่มีพันธผูกพันในการชำระคืน) ภายใต้การกำกับของกระทรวงการต่างประเทศของญี่ปุ่น (Japan's Ministry of Foreign Affairs, MOFA)

ภาพที่ 5. 15: ความช่วยเหลือเพื่อการพัฒนาอย่างเป็นทางการของญี่ปุ่นและองค์การความร่วมมือระหว่างประเทศแห่งญี่ปุ่นแห่งใหม่ (Japan's ODA and New JICA)



ที่มา: เอกสาร The Birth of NEW JICA

1.5) งบประมาณ

การดำเนินการของ JICA ได้รับงบประมาณมาจากภาครัฐเกือบทั้งหมด โดยรัฐบาลจะให้การสนับสนุนในลักษณะของ initial budget ซึ่งเป็นไปตามระบบงบประมาณปกติ แต่หากมีเหตุฉุกเฉิน เช่น การเกิดภัยพิบัติ รัฐบาลจะให้การสนับสนุนงบประมาณเพิ่มเติม (supplementary budget)

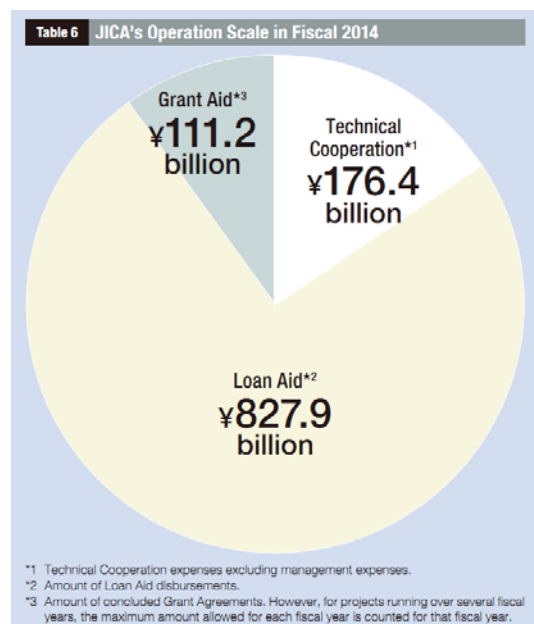
เมื่อพิจารณาการลงทุนของ JICA จะเห็นว่ากว่าร้อยละ 70 ของเงินทุนของ JICA เป็นการให้กู้ยืมเพื่อการลงทุนเป็นหลัก รองลงไปเป็นเรื่องของความร่วมมือทางเทคนิค และการอุดหนุนแบบให้เปล่า ตามลำดับ

ภาพที่ 5. 16: บัญชีรายได้ทั่วไป และงบประมาณค่าใช้จ่าย (FY2013 and FY2014)

1 General Account Revenue and Expenditure Budget (FY2013 and FY2014)			(¥ million)
Item	FY2013	FY2014	
Revenue: Fiscal year budget plan	155,386	151,614	
Revenues from operational grants (Initial budget)	146,919	150,274	
Revenues from operational grants (Supplementary budget)	6,055	—	
Subsidy for facilities, etc.	188	—	
Revenues from contracted programs	1,472	990	
Interest income and miscellaneous income	348	340	
Donation revenues	120	9	
Reversal of reserve fund carried over from the previous Mid-term Objective period	284	—	
Funds allocated pursuant to Article 35 of the Law concerning the Incorporated Administrative * Agency Japan International Cooperation Agency (Fund for grant aid projects)	0	0	
Expenditure: Fiscal year budget plan	155,386	151,614	
General administrative expenses	10,038	10,570	
Excluding special items	10,038	10,570	
Operating expenses	143,567	140,045	
Expenses for technical cooperation projects	71,117	67,493	
Expenses for grant aid (operation support)	203	200	
Expenses for public participation-based cooperation	15,951	14,780	
Expenses for emigration projects	328	359	
Expenses for disaster relief activities	880	880	
Expenses for training and securing the personnel	191	213	
Expenses for assistance promotion	17,867	16,449	
Expenses related to operation	6,493	7,651	
Expenses for operation support	30,537	32,019	
Expenses for facilities	188	—	
Expenses for contracted programs	1,472	990	
Expenses for donation projects	120	9	
Expenses for the expedition of grant aid projects *	0	0	

* Since the plan for Grant Aid projects is determined by the Cabinet, the allocation is shown as zero.

ภาพที่ 5. 17: สัดส่วนการใช้งบประมาณประจำปี พ.ศ. 2557



ที่มา: JICA Annual Report 2015

(<http://www.jica.go.jp/english/publications/reports/annual/2015/index.html>)

นอกจากนี้ หากพิจารณาการกระจายตัวของงบประมาณจะเห็นว่า ส่วนใหญ่อยู่ในพื้นที่ของเอเชียและแอฟริกาเป็นหลัก แม้ว่าจะไม่มีข้อมูลว่าเป็นการลงทุนในขั้นใดของพื้นที่ใดบ้าง แต่สัดส่วนการลงทุนที่สูงของแอฟริกาในความร่วมมือทางเทคนิคและเงินช่วยเหลือ ก็น่าจะคาดการณ์ได้ว่าตลาดแอฟริกายังอยู่ในขั้นการลองผิดลองถูกของการลงทุนญี่ปุ่น

ภาพที่ 5. 18: สัดส่วนค่าใช้จ่ายรายภูมิภาคประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2557

Table 11 Composition of Disbursements by Region in Fiscal 2014								(Unit: %, ¥ billion)
Technical Cooperation*1	Asia 35.3% (62.3)	Middle East 5.1% (9.0)	Africa 23.0% (40.5)	North and Latin America 8.3% (14.7)	Europe 1.5% (2.6)	Others 24.2% (42.7)		
				Pacific 2.6% (4.6)				
Loan Aid*2	Asia 57.7% (585.8)	Middle East 7.3% (74.6)	Africa 7.8% (79.9)	North and Latin America 7.5% (76.3)	Europe 1.0% (10.0)	Others 18.7% (190.4)		
				Pacific 0.0% (0.0)				
Grant Aid*3	Asia 51.1% (56.8)	Middle East 0.8% (0.9)	Africa 39.3% (43.6)	North and Latin America 4.9% (5.5)	Europe 0.0% (0.0)	Others 4.0% 0.0% (4.4) (0.0)		

*1 Expenses that include expenses required for dispatching volunteers and Japan Disaster Relief Team.

*2 Total Commitment Amounts of ODA Loan and Private-Sector Investment Finance.

*3 Amount of concluded Grant Agreements. However, for projects running over several fiscal years, the maximum amount allowed for each fiscal year is counted for that fiscal year.

ที่มา: JICA Annual Report 2015

(<http://www.jica.go.jp/english/publications/reports/annual/2015/index.html>)

2) Japan Bank for International Cooperation (JBIC)

2.1) ประวัติขององค์กร

ธนาคารเพื่อความร่วมมือระหว่างประเทศแห่งญี่ปุ่น (JBIC) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2542 เพื่อเป็นสถาบันการเงินของภาครัฐบาล โดยอำนาจของ JBIC อยู่ภายใต้กฎหมายที่กำหนดขึ้นเพื่อใช้สำหรับ JBIC เองโดยเฉพาะ ทั้งนี้ JBIC เกิดจากการรวมตัวกันระหว่างธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าของประเทศญี่ปุ่น (Export-Import Bank of Japan, JEXIM) และกองทุนความร่วมมือทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศแห่งญี่ปุ่น (Overseas Economic Cooperation Fund, OECF) เนื่องจากรัฐบาลญี่ปุ่นมีสิทธิเป็นเจ้าของธนาคารทั้งหมด งบประมาณและการบริหารงานจึงต้องดำเนินการตามกฎหมายที่ออกโดย JBIC ซึ่งสำนักงานใหญ่ของ JBIC ตั้งอยู่ในโตเกียวและมีสำนักงานสาขาอีก 21 แห่งใน 18 ประเทศ โดยมีวัตถุประสงค์หลักในการจัดตั้งคือ “เพื่อสนับสนุนความร่วมมือทางด้านเศรษฐกิจระหว่างประเทศญี่ปุ่นกับนานาชาติประเทศด้วยการจัดหาแหล่งทรัพยากรให้แก่นักลงทุนต่างชาติและด้วยการกระตุ้นการค้าระหว่างประเทศ” JBIC จึงมีบทบาทที่สำคัญในการส่งเสริมการส่งออกและการนำเข้า รวมทั้งการส่งเสริมกิจกรรมในต่างประเทศทั้งประเทศที่พัฒนาแล้วและประเทศที่กำลังพัฒนา นอกจากนี้ JBIC ยังคงมีความพยายามในการพัฒนาความมั่นคงทางการเงินระหว่างประเทศพร้อมกับการสนับสนุนให้เกิดการพัฒนาที่ยั่งยืน ดังนั้น JBIC จึงดำเนินการตามนโยบายการพัฒนาที่ไม่เป็นไปเพื่อการแข่งขันเชิงพาณิชย์ระหว่างสถาบันการเงินด้วยกัน แต่เป็นหนึ่งในเครื่องมือที่สำคัญของ Japan's official development assistance (ODA) ที่มีหน้าที่ดำเนินงานตามนโยบายต่างประเทศ และเนื่องด้วยเป้าหมายหลักในการพัฒนาที่ยั่งยืน JBIC จึงตระหนักถึงประเด็นในด้านสังคมและสิ่งแวดล้อมเป็นหลัก ตลอดจนให้ความสำคัญในการศึกษาถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมเพื่อพิจารณาให้ความช่วยเหลือทางการเงินสำหรับโครงการต่าง ๆ

ภาพที่ 5. 19: สัญลักษณ์ของ JBIC

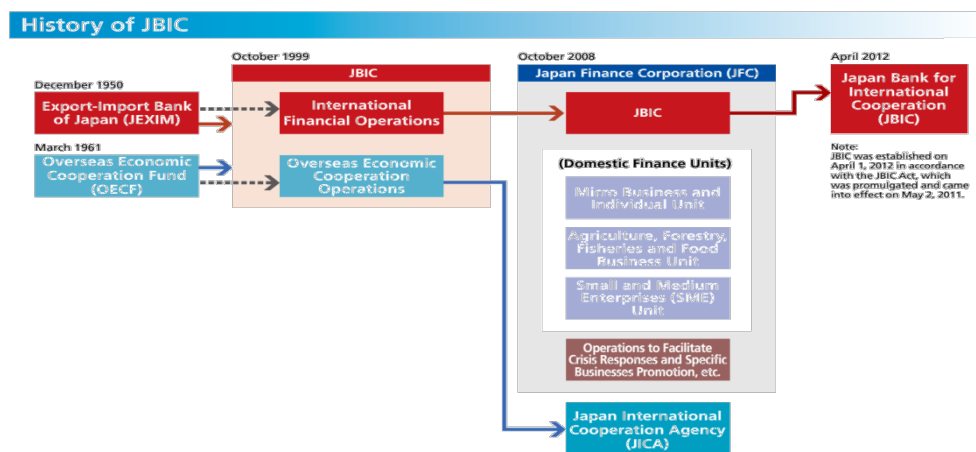


JBIC ทำการจัดหาแหล่งเงินทุนสำหรับกิจกรรมต่าง ๆ จากแหล่งเงินทุนหลายแหล่ง อาทิ เช่น เงินกู้จาก Fiscal Investment and Loan Program (FILP) การออกพันธบัตรที่มีรัฐบาลค้ำประกัน การเพิ่มทุนจากรัฐบาล และเงินสนับสนุนจากรัฐบาล โดยตั้งแต่ปีบัญชี 2544 JBIC ได้เริ่มออกพันธบัตร FILP Agency Bonds ที่ไม่มีรัฐบาลค้ำประกันในตลาดทุนในประเทศ เพื่อเป็นแนวทางใหม่ในการหาแหล่งเงินทุน ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวอยู่ภายใต้กฎหมายของ JBIC และธุรกิจของ JBIC ถูกกำกับดูแลโดยรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการต่างประเทศและรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง

ในแต่ละปีบัญชี งบประมาณสำหรับรายได้และค่าใช้จ่ายของ JBIC ถูกพิจารณาพร้อมกับ งบประมาณสำหรับหน่วยงานของภาครัฐบาล ซึ่งการได้รับอนุมัติจะขึ้นอยู่กับรัฐสภาของประเทศญี่ปุ่น ณ เวลาสิ้นปีบัญชีในแต่ละปี JBIC จะเตรียมงบการเงินตามพระราชบัญญัติ พร้อมกับความเห็นของผู้ตรวจสอบบัญชีของ JBIC และจัดส่งให้กับรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังเพื่อขอรับการอนุมัติ หลังจากได้รับการอนุมัติ งบการเงินจะได้รับการตรวจสอบจากคณะกรรมการตรวจสอบ (Board of Audit) ซึ่งเป็นหน่วยงานควบคุมที่จัดตั้งขึ้นโดยรัฐธรรมนูญแห่งประเทศญี่ปุ่น หลังจากนั้นคณะรัฐมนตรีจะทำการจัดส่งงบการเงินให้กับรัฐสภา ทั้งนี้ ตั้งแต่ปีบัญชี 2543 JBIC ได้จัดเตรียมและเผยแพร่งบการเงิน ตามมาตรฐานการบัญชีของประเทศญี่ปุ่น (Japanese Generally Accepted Accounting Principles หรือ Japanese GAAP) ที่ใช้ปฏิบัติทั่วไปกับบริษัทเอกชนในประเทศญี่ปุ่น และตามกฎหมายของ JBIC

พันธบัตรที่มีรัฐบาลค้ำประกันของ JBIC จะได้รับอันดับความน่าเชื่อถือเทียบเท่ากับ พันธบัตรรัฐบาล โดย ณ วันที่ 23 เมษายน 2550 อันดับความน่าเชื่อถือระยะยาว (LT Foreign currency debt) เท่ากับ Aaa โดย Moody's และ AA โดย Standard & Poor's

ภาพที่ 5. 20: ประวัติของธนาคารเพื่อความร่วมมือระหว่างประเทศแห่งญี่ปุ่น



ที่มา: รายงาน JBIC Profile: Role and Function, JBIC

2.2) หน้าที่ขององค์กร

พันธกิจของ JBIC คือ การพัฒนาประเทศญี่ปุ่นในกรอบการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมระหว่างประเทศ ด้วยการดำเนินงานทางการเงินในสี่ด้าน ได้แก่:

(1) สนับสนุนการพัฒนาในต่างประเทศและรักษาทรัพยากรที่สำคัญของประเทศญี่ปุ่น (Promoting the overseas development and securement of resources which are important for Japan)

(2) รักษาและพัฒนาศักยภาพการแข่งขันระหว่างประเทศของอุตสาหกรรมญี่ปุ่น (Maintaining and improving the international competitiveness of Japanese industries)

(3) ส่งเสริมธุรกิจต่างประเทศที่มีวัตถุประสงค์เพื่อการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติในระดับโลก เช่น การป้องกันภาวะโลกร้อน (Promoting the overseas business having the purpose of preserving the global environment, such as preventing global warming)

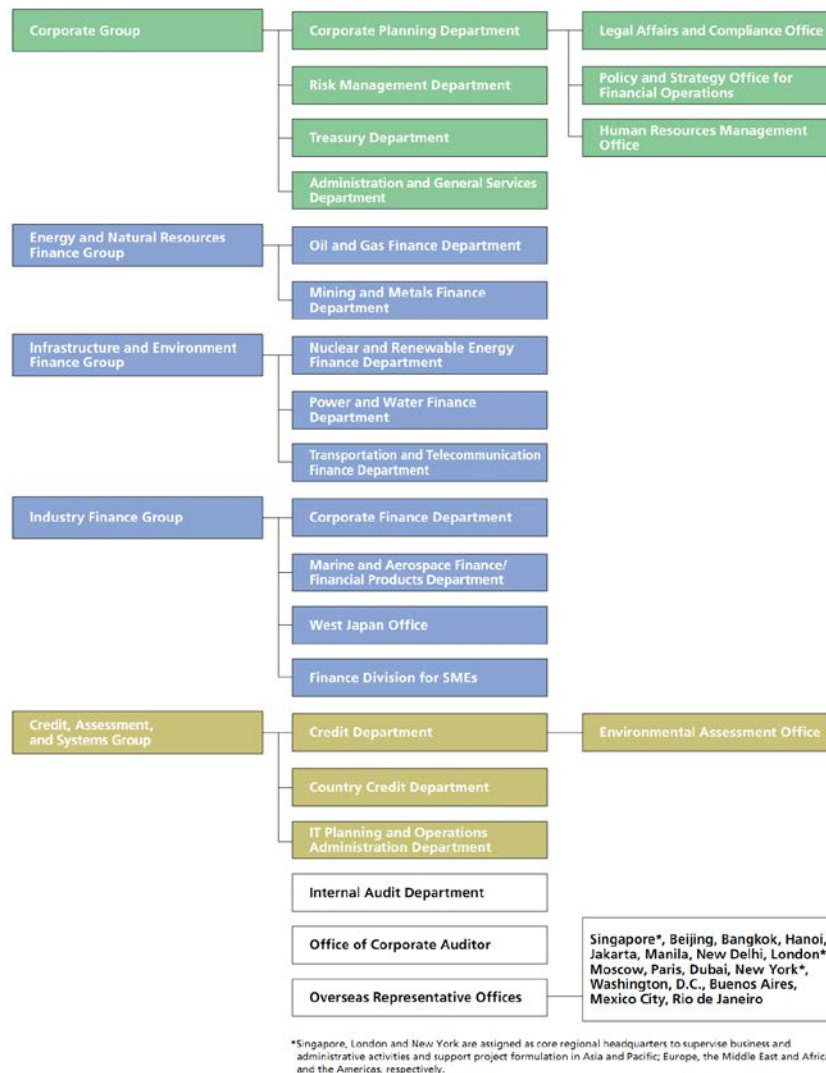
(4) ป้องกันภาวะการแทรกแซงระบบการเงินระหว่างประเทศหรือมาตรการที่ก่อให้เกิดความเสียหายจากการแทรกแซง (Preventing disruptions to international financial order or taking appropriate measures with respect to damages caused by such disruption)

2.3) โครงสร้างองค์กร

ลักษณะโครงสร้างองค์กรของ JBIC มีความแตกต่างจาก JICA ทั้งนี้เนื่องจาก JBIC เน้นที่การให้บริการของภาคการเงินเป็นหลัก ลักษณะของผังองค์กรจึงมุ่งไปที่ตัวสินค้า ซึ่งในที่นี้หมายถึงประเภทของอุตสาหกรรมที่จะได้รับสินเชื่อหรือมีความเกี่ยวข้องกับสินเชื่อเป็นหลัก โดยประเภทของสินเชื่อที่แบ่งความรับผิดชอบในผังองค์กรประกอบด้วยฝ่ายพลังงานและทรัพยากรธรรมชาติ ฝ่ายโครงสร้างพื้นฐานและสิ่งแวดล้อม และฝ่ายอุตสาหกรรม

ภาพที่ 5. 21: โครงสร้างองค์กร JBIC

Organization Chart (as of December 1, 2014)



ที่มา: รายงาน JBIC Profile: Role and Function, JBIC

ตัวแทนของ JBIC กระจายอยู่ตามเมืองต่างๆ ทั่วโลก ซึ่งส่วนใหญ่เป็นเมืองธุรกิจสำคัญ อย่างไรก็ตาม จะเห็นได้ว่าไม่มีสาขาของ JBIC อยู่ในทวีปแอฟริกาเลย ซึ่งน่าจะเพราะโครงสร้างทางกฎหมายการเงินและสถาบันของแอฟริกายังไม่มีประสิทธิภาพมากนัก

ภาพที่ 5. 22: สำนักงานตัวแทนของธนาคารเพื่อความร่วมมือระหว่างประเทศแห่งญี่ปุ่นในต่างประเทศ

Overseas Network (as of December 1, 2014)



● **Representative Office in Singapore**
(Regional Headquarters for Asia and Pacific)
9 Raffles Place,
#51-02 Republic Plaza,
Singapore 048619
Tel. 65-6557-2806
Fax. 65-6557-2807

● **Representative Office in Beijing**
2102, Tower C Office Building,
YINTAI Center,
No.2 Jianguomenwai Avenue,
Chaoyang District,
Beijing 100022, P.R.C.
Tel. 86-10-6505-8989
Fax. 86-10-6505-3829

● **Representative Office in Bangkok**
14th Floor, Nantawan Bldg.,
161 Rajdamri Road, Bangkok, 10330,
Thailand
Tel. 66-2-252-5050
Fax. 66-2-252-5514

● **Representative Office in Hanoi**
3rd Floor, Sun City,
13 Hai Ba Trung Street,
Hoan Kiem District, Hanoi, Vietnam
Tel. 84-4-3824-8934 ~ 6
Fax. 84-4-3824-8937

● **Representative Office in Jakarta**
Summitmas II 5th Floor,
Jl. Jenderal Sudirman, Kav. 61-62,
Jakarta Selatan, Indonesia
Tel. 62-21-5220693
Fax. 62-21-5200975

● **Representative Office in Manila**
11/F, Tower 1, The Enterprise Center,
6766 Ayala Avenue corner Paseo de
Roxas, Makati City, Philippines
Tel. 63-2-856-7711-14
Fax. 63-2-856-7715, 7716

● **Representative Office in New Delhi**
1st floor, The Metropolitan Hotel
New Delhi, Bangla Sahib Road,
New Delhi, 110001, India
Tel. 91-11-4352-2900
Fax. 91-11-4152-5294

● **Representative Office in London**
(Regional Headquarters for Europe,
the middle East and Africa)
7th Floor, 80 Cheapside, London,
EC2V 6EE, U.K.
Tel. 44-20-7489-4350
Fax. 44-20-7489-4351

● **Representative Office in Moscow**
123610 Moscow,
Krasnopresnenskaya Nab.12,
World Trade Center, Office No.905,
Russian Federation
Tel. 7-495-258-1832, 1835, 1836
Fax. 7-495-258-1858

● **Representative Office in Paris**
21, Boulevard de la Madeleine,
75038 Paris Cedex 01, France
Tel. 33-1-4703-6190
Fax. 33-1-4703-3236

● **Representative Office in Dubai**
9th floor, West, The Gate Dubai
International Financial Centre,
P.O. Box 121300, Dubai, U.A.E.
Tel. 971-4-363-7091
Fax. 971-4-363-7090

● **Representative Office in New York**
(Regional Headquarters for the Americas)
712 Fifth Avenue 26th Floor,
New York, NY 10019 U.S.A.
Tel. 1-212-888-9500
Fax. 1-212-888-9503

● **Representative Office in Washington, D.C.**
1627 Eye Street, N.W., Suite 500,
Washington, D.C. 20006, U.S.A.
Tel. 1-202-785-1785
Fax. 1-202-785-1787

● **Representative Office in Buenos Aires**
Av. del Libertador No.498, Piso19,
1001 Capital Federal, Buenos Aires,
Argentina
Tel. 54-11-4394-1379, 1803
Fax. 54-11-4394-1763

● **Representative Office in Mexico City**
Paseo de la Reforma 222-900B,
Col. Juárez, Del. Cuauhtémoc,
México D.F., C.P. 06600, México
Tel. 52-55-5525-6790
Fax. 52-55-5525-3473

● **Representative Office in Rio de Janeiro**
Praia de Botafogo,
228-801B (Setor A),
Botafogo, CEP 22359-900,
Rio de Janeiro, RJ, Brazil
Tel. 55-21-2554-2305
Fax. 55-21-2554-8798

ที่มา: รายงาน JBIC Profile: Role and Function, JBIC

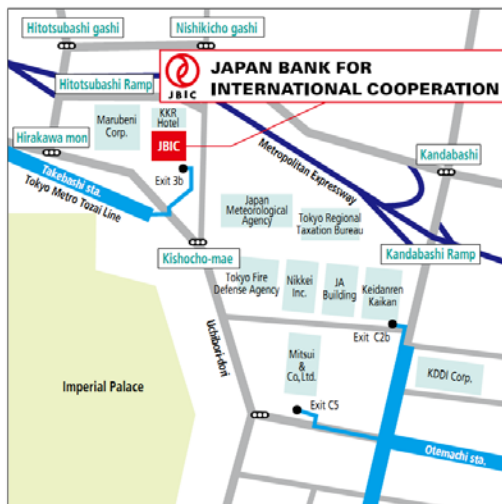
เนื่องจากการดำเนินการทางการเงินเป็นหลัก การกระจายตัวของสาขานาคารจึงมีไม่มากนัก รวมทั้งในประเทศญี่ปุ่นเอง JBIC จึงมีเพียง 2 สาขา โดยมีสำนักงานใหญ่อยู่ที่โตเกียว และมีสาขาอยู่ที่โอซาก้า ซึ่งเป็นเมืองธุรกิจขนาดใหญ่ของญี่ปุ่น

ภาพที่ 5. 23: สำนักงานใหญ่ของธนาคารเพื่อความร่วมมือระหว่างประเทศแห่งญี่ปุ่น และสำนักงานสาขาในประเทศญี่ปุ่น

JBIC (Head Office)

4-1 Ohtemachi 1-chome, Chiyoda-ku, Tokyo 100-8144, Japan
Tel: +81-3-5218-3100
Fax: +81-3-5218-3955

- Tokyo Metro Tozai Line Takebashi Station Exit 3b
- Five minute walk from Tokyo Metro Otemachi Station

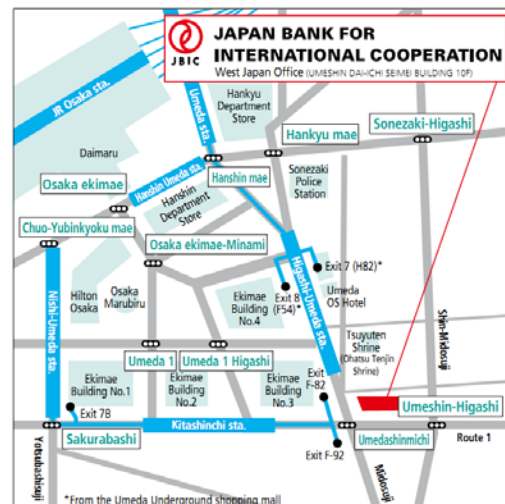


Website <http://www.jbic.go.jp/en>

JBIC (West Japan Office)

10th floor, Umeshin Daiichi Seimei Building, 3-5 Sonezaki 2-chome, Kita-ku, Osaka-city, Osaka 530-0057, Japan
Tel: +81-6-6311-2520
Fax: +81-6-6311-2529

- Six minute walk from JR Osaka Station
- Five minute walk from Hanshin/Hankyu Umeda Station
- Three minute walk from Osaka Municipal Subway Tanimachi Line Higashi-Umeda Station, or JR Tozai Line Kitashinchi Station



ที่มา: รายงาน JBIC Profile: Role and Function, JBIC

2.4) ที่มาของคณะกรรมการ และการกำกับดูแล

เนื่องจาก JBIC มีสัดส่วนสินทรัพย์เกือบทั้งหมดเป็นของรัฐบาลญี่ปุ่น ดังนั้นจึงดำเนินการภายใต้อำนาจการควบคุมของรัฐบาล นอกจากนั้น JBIC ยังดำเนินการภายใต้เงื่อนไขของงบประมาณแห่งชาติผ่านสภานิติบัญญัติ (the Diet) ซึ่งถูกตรวจสอบโดยคณะกรรมการตรวจสอบเงินแผ่นดินญี่ปุ่น (the Board of Audit of Japan) และ สถาบันให้บริการทางการเงิน (the Financial Services Agency) ตามอำนาจที่ได้รับมอบหมายในการตรวจสอบจากรัฐมนตรี (Competent Minister)

2.5) งบประมาณ

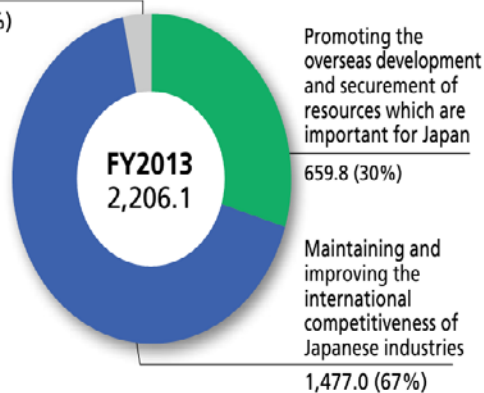
การให้กู้ยืมของ JBIC ส่วนใหญ่เป็นไปเพื่อเสริมสร้างศักยภาพการแข่งขันของอุตสาหกรรมญี่ปุ่น หรืออาจกล่าวได้ง่ายขึ้นว่าเป็นการกู้ยืมของภาคอุตสาหกรรมญี่ปุ่น โดยมีการกระจายไปตามภูมิภาคต่าง ๆ ทั่วโลก

ภาพที่ 5. 24: สัดส่วนการกู้ยืม การเข้าถือหุ้นและการให้ประกัน ตามวัตถุประสงค์และภูมิภาค

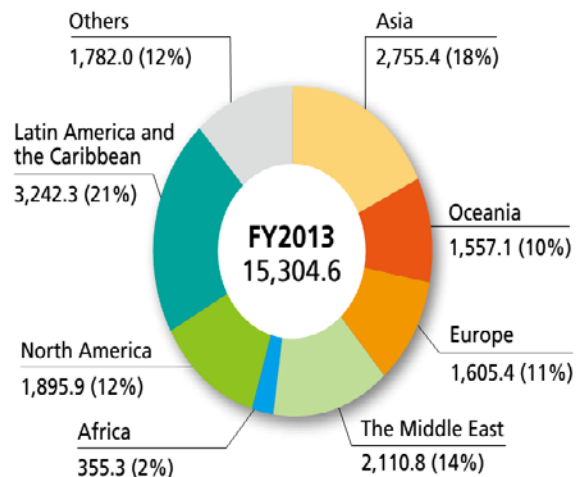
Loans, Equity Participations and Guarantees by Purpose (Commitments) Unit: billions of yen

Promoting the overseas business having the purpose of preserving the global environment, such as preventing global warming

69.2 (3%)



Loans, Equity Participations and Guarantees by Region (Outstanding) Unit: billions of yen

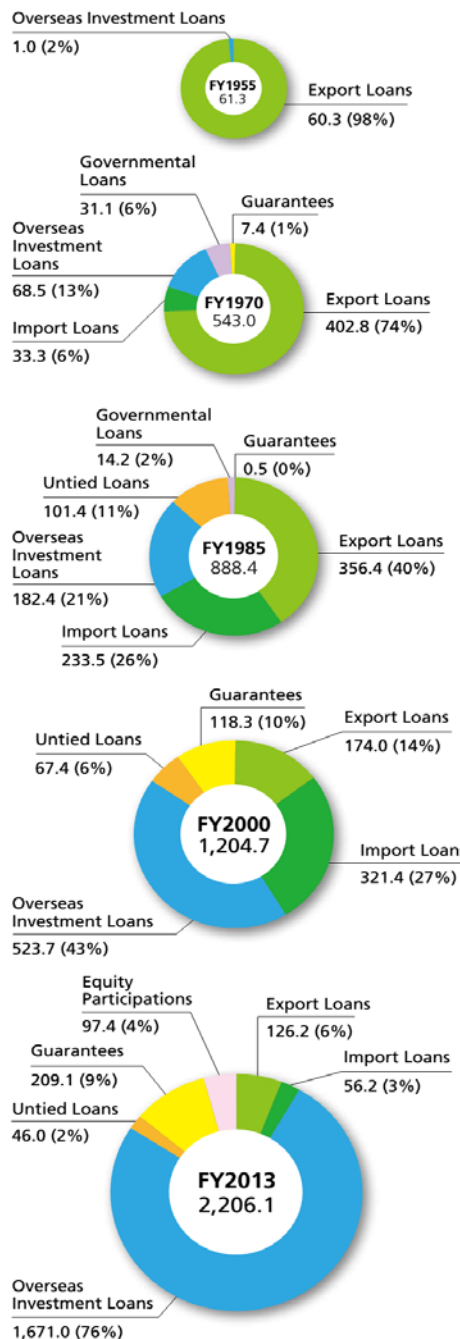


ที่มา: รายงาน JBIC Profile: Role and Function, JBIC

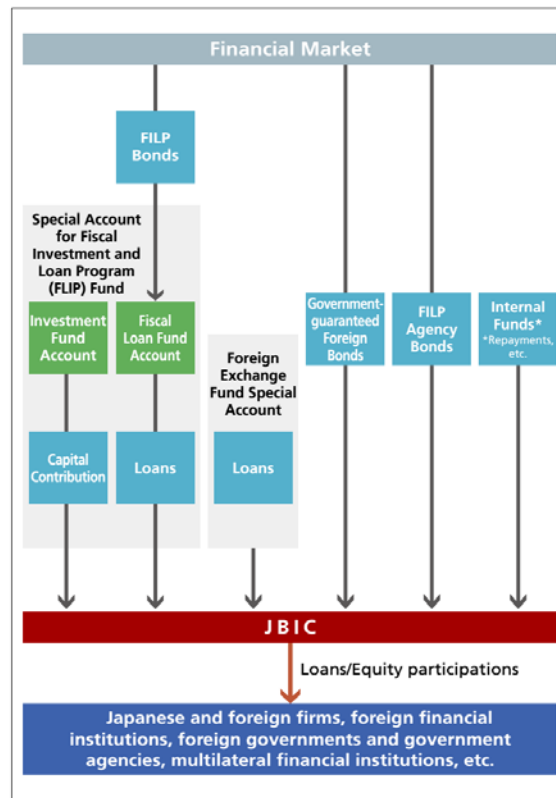
ในอดีตนั้น JBIC มักจะเป็นการให้กู้เพื่อการส่งออกเป็นหลัก แต่ในปัจจุบัน สัดส่วนประมาณร้อยละ 80 เป็นการให้กู้เพื่อการลงทุนต่างประเทศ นอกจากนี้ เนื่องจาก JBIC ได้รับการตรวจสอบเช่นเดียวกับธนาคารพาณิชย์ทั่วไป JBIC จึงสามารถระดมทุนจากความน่าเชื่อถือของตนเองได้ด้วย ซึ่งเท่ากับมีแนวโน้มในการพึ่งเงินทุนจากภาครัฐน้อยลง

ภาพที่ 5. 25: การเปลี่ยนแปลงสัดส่วนการกู้ยืม การเข้าถือหุ้นและการให้ประกัน (ภาพซ้าย) แหล่งเงินทุน (ภาพขวาบน) แหล่งเงินทุนในปัจจุบัน (ภาพขวาล่าง)

Changing Composition of Loans, Equity Participations and Guarantees (Commitments) Unit: billions of yen



Funding Sources



Funding Sources: Actual

Unit: billions of yen

	FY2011	FY2012	FY2013
Capital Contribution from FILP Industrial Investment	200.0	69.0	—
Borrowing from FILP Fiscal Loan	201.0	400.0	555.1
Borrowing from Foreign Exchange Fund Special Account	230.4	1,744.9	1,581.3
Government-guaranteed Foreign Bonds*	423.2	205.3	658.6
FILP Agency Bonds*	50.0	—	—
Other Sources of Funds, Including Repayments	(6.9)	180.6	(345.9)
Total	1,097.6	2,599.8	2,449.0

*Figures for bonds are indicated in face value.

ที่มา: รายงาน JBIC Profile: Role and Function, JBIC

3) Japan External Trade Organization (JETRO)

3.1) ประวัติขององค์กร

องค์การส่งเสริมการค้าต่างประเทศของญี่ปุ่น (Japan External Trade Organization, JETRO) เป็นองค์กรอิสระของภาครัฐ ซึ่งก่อตั้งโดยองค์การวิจัยเพื่อการส่งออกของญี่ปุ่นเพื่อเป็นความร่วมมือที่ไม่แสดงท่าทีในโอกาสเมื่อเดือนกุมภาพันธ์ พ.ศ. 2494 และมีการปรับสถานะองค์กรให้เป็นกระทรวงการค้าระหว่างประเทศและอุตสาหกรรม (Ministry of International Trade and Industry, MITI) ในปี พ.ศ. 2501 (หลังจากนั้นมีการปรับเป็นกระทรวงเศรษฐกิจ การค้า และอุตสาหกรรม หรือ Ministry of International Trade and Industry, METI) เพื่อผนึกกำลังในการสนับสนุนการส่งออกของญี่ปุ่น โดยที่รัฐบาลญี่ปุ่นมีบทบาทในการจัดสรรงบประมาณประจำปีให้แก่ JETRO บริหารจัดการมากกว่าครึ่ง ในเดือนพฤษภาคม พ.ศ. 2554 JETRO มีสำนักงานทั้งหมด 73 แห่ง ใน 55 ประเทศทั่วโลก ซึ่งเป็นสำนักงานในประเทศญี่ปุ่นถึง 36 แห่ง และมีจำนวนพนักงานเจ้าหน้าที่ทั้งหมด 1,500 คนในการดำเนินการ โดยสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่ตึก Ark Mori ในอะกะซะกะ (Akasaka) ในโตเกียว ในระยะเริ่มต้น

กิจกรรมของ JETRO เน้นไปที่การสนับสนุนการส่งออกไปยังประเทศต่าง ๆ ด้วยการสร้างสถานภาพผู้ส่งออกในตลาดโลกและการเปลี่ยนดุลการค้าจากที่ขาดดุลเป็นเกินดุลการค้า อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบัน JETRO ได้ขยายกรอบกิจกรรมให้มีความหลากหลายยิ่งขึ้น โดยรวมไปถึงการผลักดันความเข้าใจร่วมกันระหว่างคู่ค้า การส่งเสริมการนำเข้า การติดต่อประสานงานระหว่างธุรกิจขนาดเล็กในประเทศญี่ปุ่นและสาขาในต่างประเทศ (overseas counterparts) ตลอดจนการประชาสัมพันธ์ข้อมูลต่าง ๆ ในด้านการให้บริการส่งเสริมการนำเข้านี้ รวมไปถึงการออกสื่อสาธารณะ การส่งเสริมการจัดงานมหกรรมทางการค้า (trade fairs) การสัมมนา และภารกิจทางการค้าต่าง ๆ

นอกจากนี้ JETRO ยังทำหน้าที่จัดหาข้อมูลและสนับสนุนหน่วยงานต่างประเทศต่าง ๆ ที่ต้องการประสบความสำเร็จในการขยายตลาดในประเทศญี่ปุ่น โดยการให้บริการที่หลากหลาย เช่น การให้ข้อมูลสถานการณ์ทางการตลาดแบบทันที (timely market intelligence), การส่งเสริมการพัฒนาอย่างครอบคลุมให้กับธุรกิจ (extensive business development support), การจัดงานกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ (relevant business events) เพื่อออกแบบการผลักดันธุรกิจรูปแบบใหม่ระหว่างองค์กรในต่างประเทศ และญี่ปุ่น ยิ่งไปกว่านั้น JETRO ยังทำหน้าที่ในการให้ข้อมูลที่เป็นสถานการณ์ปัจจุบันในด้านกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินการของธุรกิจใหม่ในญี่ปุ่น เพื่อช่วยให้องค์กรเหล่านี้สามารถขยายธุรกิจในญี่ปุ่นได้ดียิ่งขึ้น

ภาพที่ 5. 26: สัญลักษณ์ของ JETRO



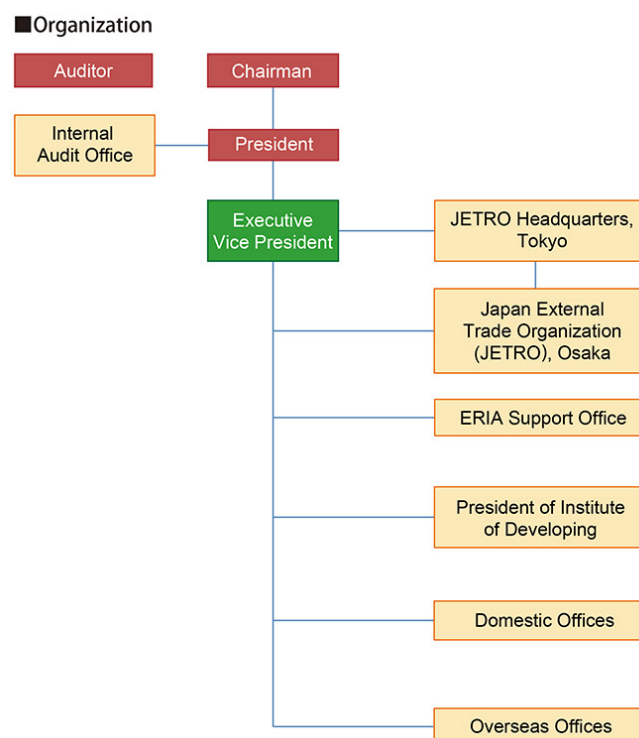
กรอบกิจกรรมของ JETRO ทั้งในประเทศญี่ปุ่นและในต่างประเทศที่เป็นทางการสามารถจำแนกออกได้เป็น 6 กิจกรรม ได้แก่

- ส่งเสริมการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศในประเทศญี่ปุ่น (Promoting foreign direct investment (FDI) into Japan)
- ส่งเสริมการค้าและธุรกิจระหว่างญี่ปุ่นกับนานาประเทศทั่วโลก (Promoting trade and business between Japan and the rest of the world)
- ช่วยเหลือด้านการขยายธุรกิจในประเทศที่กำลังพัฒนา (Assisting business expansion of developing countries)
- พัฒนานโยบายการค้าและความร่วมมือทางเศรษฐกิจ (Contributing to trade policies and economic partnerships)
- ศึกษาวิจัยเพื่อการพัฒนาเศรษฐกิจ (Researching developing economies (IDE-JETRO))
- สมาชิกของ JETRO มีหน้าที่ในการช่วยสนับสนุนด้านข้อมูลให้แก่ธุรกิจในต่างประเทศ (JETRO Membership: providing support and information on overseas business)

3.2) โครงสร้างองค์กร

ลักษณะโครงสร้างองค์กรของ JETRO จำแนกตามพื้นที่รับผิดชอบเป็นหลัก ดังจะเห็นได้จากการมี Overseas Office ซึ่งจำแนกส่วนงานย่อยเป็นพื้นที่ที่แต่ละฝ่ายของ JETRO เป็นผู้รับผิดชอบ

ภาพที่ 5. 27: โครงสร้างองค์กรของ JETRO



ที่มา: <https://www.jetro.go.jp/en/jetro/profile/organization.html>

ในส่วนของสำนักงานภายในประเทศ ประกอบด้วย 40 แห่ง ได้แก่ สำนักงานใหญ่ JETRO โตเกียว JETRO โอซาก้า และสถาบันเพื่อการพัฒนาเศรษฐกิจ (Institute of Developing Economies) และสำนักงานภูมิภาคอีก 37 แห่ง ขณะที่สำนักงานต่างประเทศมีทั้งหมด 73 แห่ง ใน 55 ประเทศทั่วโลก (ข้อมูลเมื่อเดือนพฤษภาคม พ.ศ. 2554) จะเห็นได้ว่าลักษณะการบริหารงานของ JETRO ให้ความสำคัญกับการเข้าถึงโอกาสของภูมิภาคในญี่ปุ่นเองในการสร้างความร่วมมือกับต่างประเทศอย่างมาก

ภาพที่ 5. 28: ที่ตั้งของ JETRO ในประเทศญี่ปุ่น



JETRO Headquarters, Tokyo

Ark Mori Building, 6F
12-32, Akasaka 1-chome,
Minato-ku, Tokyo
107-6006 Japan
TEL: +81-3-3582-5511

JETRO Headquarters, Osaka

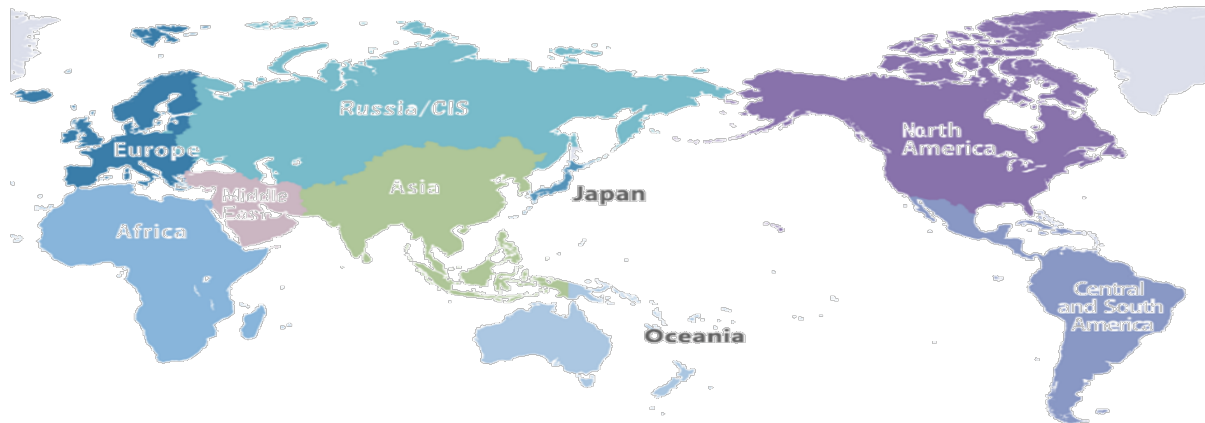
Osaka-Kokusai Bldg.
29F, 2-3-13, Azuchi-machi, Chuo-ku, Osaka,
Osaka 541-0052
Tel: 06-4705-8606

สำนักงานสาขาอื่น ๆ ภายในประเทศ

Akita	Mie	Kagawa	Shizuoka	Gifu	Oita
Aomori	Miyazaki	Kagoshima	Suwa	Hamamatsu	Okayama
Chiba	Morioka	Kanazawa	Tokushima	Hiroshima	Okinawa
Ehime	Nagano	Kanto	Tochigi	Hokkaido	Saga
Fukui	Nagasaki	Kitakyushu	Tottori	Kumamoto	Yamaguchi
Fukuoka	Nagoya	Kobe	Toyama	Kyoto	Yamanashi
Fukushima	Niigata	Kochi	Yamagata	Matsue	Yokohama
Ibaraki	Sendai				

ภาพที่ 5. 29: สำนักงานตัวแทนของ JETRO ในภูมิภาคต่าง ๆ ทั่วโลก

JETRO Worldwide Offices



Country	Offices	Country	Offices	Country	Offices
Asia		Europe		North America	
Bangladesh	JETRO Dhaka	Austria	JETRO Wien	Canada	JETRO Toronto
Cambodia	JETRO Phnompenh	Belgium	JETRO Brussels		JETRO Vancouver
China	JETRO Beijing	Czech	JETRO Praha	USA	JETRO Atlanta
	JETRO Chengdu	France	JETRO Paris		JETRO Chicago
	JETRO Dalian	Germany	JETRO Berlin		JETRO Houston
	JETRO Guangzhou		JETRO Düsseldorf		JETRO Los Angeles
	JETRO Qingdao	Hungary	JETRO Budapest		JETRO New York
	JETRO Shanghai	Italy	JETRO Milano		JETRO San Francisco
	JETRO Wuhan	Netherlands	JETRO Amsterdam	Central and South America	
	JETRO Hong Kong	Poland	JETRO Warszawa	Argentina	JETRO Buenos Aires
India	JETRO Bangalore	Romania	JETRO Bucharest	Brazil	JETRO São Paulo
	JETRO Chennai	Spain	JETRO Madrid	Chile	JETRO Santiago
	JETRO Mumbai	Switzerland	JETRO Genève	Colombia	JETRO Bogota
	JETRO New Delhi	United kingdom	JETRO London	Costa Rica	JETRO San Jose
Indonesia	JETRO Jakarta		(Japan Trade Centre)	Mexico	JETRO Mexico
			Japan Ship Centre (JETRO)	Panama	JETRO Panama
Korea	JETRO Seoul	Country	Offices	Peru	JETRO Lima
Laos	JETRO Vientiane	Austria	JETRO Wien	Venezuela	JETRO Caracas
Malaysia	JETRO Kuala Lumpur	Belgium	JETRO Brussels	Russia CIS	
Myanmar	JETRO Yangon	Czech	JETRO Praha	Russia	JETRO Moscow
Pakistan	JETRO Karachi	France	JETRO Paris		JETRO St. Petersburg
Philippines	JETRO Manila	Germany	JETRO Berlin	Uzbekistan	JETRO Tashkent
Singapore	JETRO Singapore		JETRO Düsseldorf	Oceania	
Sri Lanka	JETRO Colombo	Hungary	JETRO Budapest	Australia	JETRO Sydney
Thailand	JETRO Bangkok	Italy	JETRO Milano	New Zealand	JETRO Auckland
Vietnam	JETRO Hanoi	Netherlands	JETRO Amsterdam	Africa	
	JETRO Ho Chi Minh	Poland	JETRO Warszawa	Cote D'ivoire	JETRO Abidjan
Middle east		Romania	JETRO Bucharest	Egypt	JETRO Cairo
Iran	JETRO Tehran	Spain	JETRO Madrid	Kenya	JETRO Nairobi
Israel	JETRO Tel-Aviv	Switzerland	JETRO Genève	Morocco	JETRO Rabat
Saudi Arabia	JETRO Riyadh	United kingdom	JETRO London		JETRO Lagos
Turkey	JETRO Istanbul		(Japan Trade Centre)	Nigeria	JETRO Lagos
			Japan Ship Centre (JETRO)	South Africa	JETRO Johannesburg
UAE	JETRO Dubai				

ที่มา: <https://www.jetro.go.jp/en/jetro/worldwide/>

3.3) งบประมาณ

รัฐบาลญี่ปุ่นถูกกำหนดให้มีหน้าที่จัดสรรงบประมาณประจำปีให้แก่ JETRO เพื่อดำเนินการตามนโยบาย โดยจำนวนงบประมาณที่เกี่ยวข้องทั้งหมด (total amount of METI-related) ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2556 (FY2013) และงบประมาณเพิ่มเติม (supplementary budget) ในปี พ.ศ. 2555 (FY2012) เป็นจำนวนมากกว่า 2 ล้านล้านเยน

ตารางที่ 5. 5: งบประมาณที่เกี่ยวข้องทั้งหมด (total amount of METI-related) ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2556 (FY2013) และงบประมาณเพิ่มเติมในปี พ.ศ. 2555 (FY2012)

(Unit: 1 billion yen)

	FY2012 Initial Budget	FY2013 Budget Request	Change from FY2011
General Account (i)	339.4	329.9	-9.5
Expenses for SME support	106.0	207.1	+1.1
Expenses for science and technology promotion	100.7	101.7	+1.0
Special account for energy (ii)	545.2	564.9	+19.7
Total (i) + (ii)	884.6	894.8	+10.2
MOF incorporated 71.4 billion yen			

(อ้างอิง) FY2012 METI related Supplementary Budget (draft)

	FY2012 Supplementary Budget (draft)
General Account	1,202.9 billion yen
Incorporated by MOF: 308.2 billion yen	
Including Special Account for Reconstruction from the Great East Japan Earthquake: 0.1 billion yen	

ที่มา: รายงาน JBIC Profile: Role and Function, JBIC

งบประมาณของ JETRO จำแนกเป็นค่าใช้จ่ายเพื่อการดำเนินการ ดังนี้

1. การสนับสนุนที่ครอบคลุมสำหรับการขยายธุรกิจ SMEs ในต่างประเทศ (3.15 พันล้านเยน) JETRO และองค์กรสำหรับกิจการขนาดเล็กและขนาดกลาง (Organization for Small & Medium Enterprises, SMEs) และ สถาบันนวัตกรรมส่วนภูมิภาค (Regional Innovation) ของญี่ปุ่น ได้สร้างความร่วมมือในการช่วยสนับสนุน SMEs และผู้บริหารธุรกิจขนาดย่อม ด้วยการให้ข้อมูลตลาดต่างประเทศ และการส่งเสริมการพัฒนาช่องทางการค้าให้กับธุรกิจเหล่านี้ เนื่องจากความช่วยเหลือด้านข้อมูลดังกล่าวจะเป็นการเพิ่มโอกาสความเป็นไปได้ในการขยายธุรกิจออกสู่ต่างประเทศ นอกจากนั้น การขยายกิจการไปสู่ต่างประเทศของ SMEs และการบริหารงานของธุรกิจขนาดเล็กยังจะได้รับการสนับสนุนในการดำเนินธุรกิจที่ครบถ้วนผ่านการกลุ่มความร่วมมือจากกิจการ SMEs มหภาคหลายซึ่งจะสามารถช่วยกันผลักดันการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เพื่อให้เป็นไปตามเป้าหมายของการสร้างชื่อเสียงทางธุรกิจในระดับสากล

2. การส่งเสริมการส่งออกในด้านการเกษตรกรรม การป่าไม้ และผลิตภัณฑ์ประมง และผลิตภัณฑ์เพื่อการบริโภค (foodstuffs) ด้วยการดำเนินการผ่าน JETRO (ไม่เกิน 1.1 พันล้านเยน) (*งบประมาณของกระทรวงการเกษตร การป่าไม้ และการประมง จาก“แผนการส่งออกสองเท่า (Export Doubling Plan)” ประโยชน์ที่ได้จากระบบการดำเนินงานของ JETRO ที่มีความครอบคลุมในการช่วยเหลือ

ทุกกิจการตั้งแต่ธุรกิจต้นน้ำถึงปลายน้ำ เช่น การให้คำปรึกษาและข้อเสนอแนะในการส่งออกผลิตภัณฑ์ การเกษตร การป่าไม้ และการประมง รวมถึงผลิตภัณฑ์เพื่อการบริโภคต่าง ๆ

3. การให้เงินช่วยเหลือเพื่อการบริหารจัดการค่าใช้จ่ายของ JETRO (ไม่เกิน 21.35 พันล้านเยน)

4) Nippon Export and Investment Insurance (NEXI)

4.1) ประวัติขององค์กร

สถาบันประกันการส่งออกและการลงทุนแห่งประเทศญี่ปุ่น (Nippon Export and Investment Insurance, NEXI) เป็นองค์กรความร่วมมือในการบริหารงานของรัฐบาลญี่ปุ่น โดยองค์กรนี้ได้ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 1 เมษายน พ.ศ. 2544 ภายใต้อำนาจของกระทรวงเศรษฐกิจ การค้า และอุตสาหกรรม ซึ่งในอดีตนั้นถูกกำกับดูแลภายใต้กระทรวงการค้าระหว่างประเทศและอุตสาหกรรมจนกระทั่งสิ้นเดือนมีนาคม พ.ศ. 2544²¹ (the Ministry of Economy, Trade and Industry (former Ministry of International Trade and Industry))

การดำเนินงานเป็นไปตามข้อบัญญัติทั่วไปเพื่อองค์กรความร่วมมือในการบริหารจัดการ และพระราชบัญญัติการค้าและการลงทุน (the General Rules for Incorporated Administrative Agency and Trade and Investment Insurance Act) โดย NEXI มีหน้าที่ในการให้บริการทางการค้าและให้ประกันในการลงทุนเพื่ออำนวยความสะดวก และยกระดับหน่วยงานภาครัฐกิจระหว่างประเทศของญี่ปุ่น

ภาพที่ 5. 30: สัญลักษณ์ของ NEXI



4.2) หน้าที่ขององค์กร

NEXI มีวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งเพื่อการสร้างหลักประกันการคุ้มครองความเสี่ยงทางธุรกิจที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล ที่จะช่วยเพิ่มธุรกรรมจากต่างประเทศ และช่วยให้ความคุ้มครองธุรกิจในส่วนที่ประกันเชิงพาณิชย์ (commercial insurance) ครอบคลุมไม่สมบูรณ์

หลักการในการบริหารจัดการของ NEXI เป็นการพัฒนาความร่วมมือทางเศรษฐกิจของญี่ปุ่นด้วยการคาดการณ์พลวัตความเปลี่ยนแปลงของตลาดตลอดเวลาเพื่อให้สามารถตอบสนองได้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า และสร้างหลักประกันทางธุรกิจคุ้มครองความเสี่ยงได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล โดยเฉพาะการคุ้มครองความเสี่ยงที่เกณฑ์มาตรฐานของประกันเชิงพาณิชย์ครอบคลุมไม่ครบถ้วน เพื่อเพิ่มธุรกรรมจากต่างประเทศ (international transactions)

²¹ ที่มา: <http://www.nexi.go.jp/en/corporate/history.html>

กรอบในการดำเนินองค์กร (Scope of Business) ของ NEXI ประกอบด้วย

1. ดำเนินกิจกรรมทางการค้าและการให้ประกันการลงทุนทางธุรกิจตามกฎหมายบทที่ 3 ของพระราชบัญญัติการค้าและการประกันการลงทุน (The Trade and Investment Insurance Act)

2. ดำเนินธุรกิจที่มีความเกี่ยวข้องตามที่กฎหมายกำหนด

3. ทำการรับประกันต่อจากพันธะข้อผูกพันระหว่างสถาบันต่างประเทศ รัฐบาลต่างชาติ หรือองค์กรต่างประเทศที่ดำเนินการให้ประกันทางธุรกิจ (รวมถึงการประกันภัยต่อ) ที่จะชดใช้ค่าเสียหายให้ในกรณีที่สูญเสียชีวิตภายใต้ประกันทางการค้าและการลงทุน

4. เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในการประกันต่อสำหรับพันธะข้อผูกพันของ NEXI ภายใต้พระราชบัญญัติประกันทางการค้าและการลงทุนให้แก่ สถาบันต่างประเทศ รัฐบาลต่างชาติ หรือองค์กรต่างประเทศที่ดำเนินการให้ประกันทางธุรกิจ (รวมถึงการประกันภัยต่อ) ที่จะชดใช้ค่าเสียหายให้ในกรณีที่สูญเสียชีวิตภายใต้ประกันทางการค้าและการลงทุน

เนื่องจาก NEXI ทำหน้าที่คล้ายบริษัทประกัน ผลประกอบการของ NEXI จึงขึ้นอยู่กับว่าในปีนั้น ๆ มีภัยพิบัติหรือเหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้เกิดขึ้นหรือไม่ แม้ว่าในช่วงต้น ๆ ของการให้บริการ ผลประกอบการของ NEXI จะมีแนวโน้มขาดทุน แต่ในระยะยาว ผลประกอบการดังกล่าวน่าจะเป็นไปในทิศทางที่ดีขึ้น

ตารางที่ 5. 6: ผลประกอบการจากการก่อตั้ง NEXI

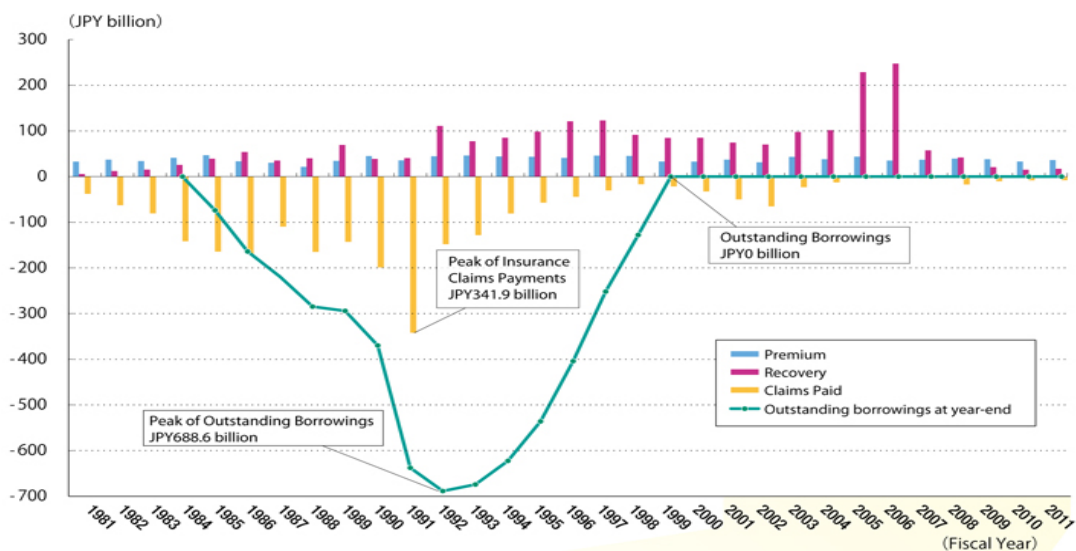
(JPY billion)

FY	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Premium	37.3	31.3	43.2	38.0	43.8	34.9	36.8	39.3	38.2	34.4	37.7
Recovery	74.5	70.2	97.7	101.4	228.7	247.3	57.5	41.9	20.5	15.6	17.7
Claims Paid	49.9	65.1	23.0	12.9	3.7	2.4	3.8	17.2	10.4	8.6	8.4
Outstanding borrowings at year-end	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Note: The amount is based in cash

ที่มา: <http://www.nexi.go.jp/en/corporate/trade.html>

ภาพที่ 5. 31: แนวโน้มของโปรแกรมการให้ประกันทางการการค้าและการลงทุนในญี่ปุ่น



ที่มา: <http://www.nexi.go.jp/en/corporate/trade.html>

อย่างไรก็ดี การให้บริการของ NEXI นั้นไม่ได้ครอบคลุมทุกประเทศทั่วโลก เนื่องจากการมีลักษณะเป็นการประกัน จึงจำเป็นต้องพึ่งพาผลได้จากขนาดการลงทุนอยู่พอสมควร กล่าวคือ ต้องเป็นประเทศที่มีการลงทุนอยู่แล้วจำนวนหนึ่ง หรือเป็นประเทศเป้าหมายเฉพาะที่รัฐบาลต้องการอุดหนุน

NEXI จึงมีการกำหนดขนาดการให้ประกันตามหมวดหมู่ของประเทศโดยกำหนดมาจากการพิจารณาในที่ประชุมระหว่างกลุ่มประเทศ OECD (The OECD Country Risk Expert Meeting) ด้วยเหล่าผู้เชี่ยวชาญในด้านความเสี่ยงจากกลุ่มประเทศสมาชิกที่เข้าร่วมในองค์กร NEXI ซึ่งในการประชุมนี้จะเป็นการประเมินความเสี่ยงในแต่ละประเทศด้วยการวิเคราะห์ถึงปัจจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยรวมถึงความสามารถในการชำระหนี้ ศักยภาพทางเศรษฐกิจ และเงื่อนไขทางการเงินต่าง ๆ โดยมีการแบ่งหมวดหมู่ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 5. 7: รายชื่อประเทศที่ NEXI ให้บริการประกัน

	Asia / Middle East	Europe	North and Central America	South America	Africa	Oceania
A	112 Singapore 192 Japan	202 Norway 203 Sweden 204 Denmark 205 United Kingdom*3 207 Netherlands*4 208 Belgium 209 Luxembourg 210 France*2 211 Monaco 213 Germany 215 Switzerland 219 Gibraltar 220 Italy 222 Finland 225 Austria 280 Liechtenstein	302 Canada 304 United States of America 328 Cayman Islands (U.K.) 332 British Virgin Islands			601 Australia 606 New Zealand

ตารางที่ 5. 7: รายชื่อประเทศที่ NEXI ให้บริการประกัน (ต่อ)

	Asia / Middle East	Europe	North and Central America	South America	Africa	Oceania
B	103 Korea 106 Taiwan 108 Hong Kong	218 Spain 221 Malta 235 Estonia 245 Czech Republic 246 Slovakia	301 Greenland (Denmark) 314 Bermuda (U.K.)			618 New Caledonia (France) 620 Guam (U.S.A.)
C	105 China 113 Malaysia 116 Brunei 129 Macau 137 Saudi Arabia 138 Kuwait 147 United Arab Emirates	206 Ireland 217 Portugal*1 223 Poland 237 Lithuania 242 Slovenia 282 San Marino	317 Turks and Caicos Islands (U.K.) 320 Trinidad and Tobago 327 French West Indies	409 Chile	555 Botswana	
D	111 Thailand 117 Philippines 118 Indonesia 123 India 140 Qatar 141 Oman 143 Israel	201 Iceland 212 Andorra 231 Romania 236 Latvia	303 St. Pierre and Miquelon (France) 305 Mexico 311 Costa Rica 312 Panama 315 Bahamas 334 Montserrat (U.K.) 337 Anguilla (U.K.) 384 St. Martin	407 Peru 412 Uruguay	501 Morocco 547 Mauritius 550 Namibia	619 French Polynesia 627 Northern Mariana Islands(U.S.A.)
E	135 Bahrain 234 Turkey	224 Russia 227 Hungary 232 Bulgaria	306 Guatemala 380 Aruba (Netherlands) 383 Southern St. Martin (Netherlands)	401 Colombia 410 Brazil	503 Algeria 504 Tunisia 551 Republic of South Africa	628 Palau
F	110 Viet Nam 127 Bangladesh 144 Jordan 150 Azerbaijan 233 Cyprus	230 Greece 241 Croatia 244 Macedonia	309 El Salvador 323 Dominican Republic 324 Puerto Rico (U.S.A.) 381 Curacao (Netherlands)	408 Bolivia 411 Paraguay	524 Nigeria 531 Gabon 535 Angola 552 Lesotho 554 Zambia	602 Papua New Guinea 607 Cook Islands 609 Niue (NZ) 621 American Samoa

ตารางที่ 5. 7: รายชื่อประเทศที่ NEXI ให้บริการประกัน (ต่อ)

	Asia / Middle East	Europe	North and Central America	South America	Africa	Oceania
G	107 Mongolia 120 Cambodia 125 Sri Lanka 126 Maldives 128 Timor-Leste 131 Nepal 132 Bhutan 151 Armenia 152 Uzbekistan 153 Kazakhstan 156 Turkmenistan 157 Georgia	228 Serbia 229 Albania	307 Honduras 319 Barbados 330 St. Lucia 333 Dominica 336 St. Vincent and the Grenadines	403 Guyana 404 Suriname 406 Ecuador	506 Egypt 510 Senegal 516 Côte d'Ivoire 517 Ghana 519 Benin 522 Cape Verde 526 Rwanda 527 Cameroon 532 Republic of Congo 541 Kenya 542 Uganda 543 Tanzania 556 Swaziland	612 Fiji 614 Tonga
H	104 North Korea 121 Laos 122 Myanmar 124 Pakistan 130 Afghanistan 133 Iran 134 Iraq 145 Syria 146 Lebanon 149 Yemen 154 Kyrgyz 155 Tajikistan 158 The West Bank and Gaza Strip (The Palestinian Territories)	238 Ukraine 239 Belarus 240 Moldova 243 Bosnia and Herzegovina 247 Montenegro 248 Kosovo	308 Belize 310 Nicaragua 316 Jamaica 321 Cuba 322 Haiti 329 Grenada 331 Antigua and Barbuda 335 St. Kitts and Nevis	402 Venezuela 413 Argentina	505 Libya 507 Sudan 509 Mauritania 511 Gambia 512 Guinea-Bissau 513 Guinea 514 Sierra Leone 515 Liberia 518 Togo 520 Mali 521 Burkina Faso 525 Niger 528 Chad 529 Central African Republic 530 Equatorial Guinea 533 Democratic Republic of the Congo 534 Burundi 536 Sao Tome and Principe 538 Ethiopia 539 Djibouti 540 Somalia 544 Seychelles 545 Mozambique 546 Madagascar 549 Zimbabwe 553 Malawi 558 Comoros 559 Eritrea 560 Republic of South Sudan	610 Independent State of Samoa 611 Vanuatu 613 Solomon Islands 615 Kiribati 624 Tuvalu 625 Marshall Islands 626 Micronesia

ที่มา: <http://www.nexi.go.jp/cover/en/categorytable>

*1 Madeira (Portugal) อยู่ในหมวดเดียวกัน

*2 French Guiana, Reunion (France) อยู่ในหมวดเดียวกัน

*3 Channel Islands (Jersey Island) (UK), Channel Islands (Bailiwick of Guernsey) (UK) อยู่ในหมวดเดียวกัน

*4 Bonaire (Netherlands) อยู่ในหมวดเดียวกัน

ประเทศในรายการนี้รวมถึงประเทศที่ off cover เนื่องจากธุรกรรมเครดิตการประกันเพื่อการส่งออก (Export Credit Insurance) ที่มีการชำระเงินค้ำเงินภายในสองปีหรือมากกว่านี้ อัตราเบี้ยประกันภัย (premium rate) จะมีความแตกต่างกันไปตามแต่หมวดหมู่ของประเทศที่ทำการประกันแบบต่าง ๆ ส่วนการคิดอัตราพิเศษ (prime rate) จะใช้ในกรณีการทำประกันที่มีความครอบคลุม (Comprehensive Insurance)

อย่างไรก็ตาม สำหรับความเสี่ยงในธุรกรรมการทำสินค้าก่อนการส่งออก (pre-shipment) และสินค้าหลังการส่งออก (post-shipment) ที่มีการชำระเงินค้ำเงินภายในสองปีหรือมากกว่านี้ จะจัดอยู่ในเงื่อนไขการชำระค้ำเงินในช่วงเวลาน้อยกว่า 2 ปี ด้วยอัตราเบี้ยประกันภัยตามหมวดหมู่ของประเทศนั้นๆ (premium rate by country is used)

ดังนั้น อัตราเบี้ยประกันภัยต่าง ๆ จึงมีความแตกต่างกันไปตามกฎเกณฑ์ที่บัญญัติไว้ ซึ่งขึ้นอยู่กับประเภทของการทำประกัน

4.3) โครงสร้างองค์กร

เนื่องจากเป็นองค์กรที่เกี่ยวข้องกับการประกัน ดังนั้นโครงสร้างองค์กรจึงมีความเกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์ข้อมูล การบริหารความเสี่ยง และยุทธศาสตร์ของการประกัน เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดเป็นหลัก กล่าวคือมีลักษณะของผังองค์กรที่แบ่งตามกระบวนการผลิต หรือกระบวนการวิเคราะห์บริการประกันที่จะนำเสนอเป็นหลัก

ภาพที่ 5. 32: โครงสร้างองค์กร NEXI



ที่มา: <http://www.nexi.go.jp/en/corporate/chart.html>

NEXI มีสำนักงานในประเทศญี่ปุ่นเพียง 2 แห่งคือ โตเกียวและโอซาก้า และมีสำนักงานในต่างประเทศ 3 แห่งกระจายตามภูมิภาคหลัก ได้แก่ ฝรั่งเศส สหรัฐอเมริกา และสิงคโปร์

ภาพที่ 5. 33: ที่ตั้งของสำนักงาน NEXI ในประเทศญี่ปุ่น และในต่างประเทศ

Domestic offices

Head Office, Tokyo

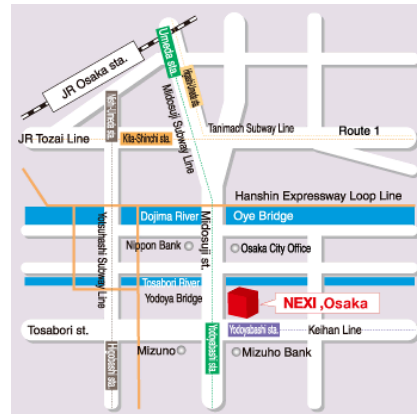


Chiyoda First Building, East Wing 3rd Floor, 3-8-1, Nishikanda,
Chiyoda-ku, Tokyo 101-8359

Phone: 81-(0)3-3512-7650

Fax: 81-(0)3-3512-7660

Osaka Branch



3-1-22 Kitahama, Chuou-ku, Osaka City, Osaka
541-0041, Japan

Phone: 81-(0)6-6233-4019

Fax: 81-(0)6-6233-4001

Overseas Offices

NEXI, Paris



c/o JETRO 27, rue de Berri,

75008 Paris France

Phone: 33-(0)1-4261-5879

Fax: 33-(0)1-4261-5049

NEXI, New York



c/o JETRO 565 Fifth Avenue,

4th Floor, New York, NY 10017 USA

Phone: 1-212-819-7769

Fax: 1-212-997-0464

NEXI, Singapore



c/o JETRO 16 Raffles Quay#38-05,

Hong Leong Bldg.

Singapore 048581

Phone: 65-6429-9582

Fax: 65-6220-7242

4.4) ที่มาของคณะกรรมการ

การดำเนินการของ NEXI ทั้งหมดอยู่ภายใต้อำนาจของกระทรวงเศรษฐกิจ การค้า และอุตสาหกรรม (the Ministry of Economy, Trade and Industry: METI) โดยดำเนินงานตามข้อบัญญัติทั่วไปเพื่อองค์กรความร่วมมือในการบริหารจัดการ และพระราชบัญญัติการค้าและการลงทุน (the General Rules for Incorporated Administrative Agency and Trade and Investment Insurance Act)

4.5) งบประมาณ

รัฐบาลญี่ปุ่นเป็นผู้จัดสรรงบประมาณเงินทุนในการดำเนินงานทั้งหมดให้แก่ NEXI โดยในปี พ.ศ. 2558 มีการจัดสรรงบประมาณ 104.4 พันล้านเยน (JPY104.4 billion (100% state-owned))

5.2.2 เขตการปกครองพิเศษไต้หวัน (สาธารณรัฐประชาชนจีน)

องค์กรหลักที่มีความเกี่ยวข้องในด้านการสนับสนุนการลงทุนขาออกของประเทศไต้หวัน มีจำนวน 2 องค์กร ได้แก่ ธนาคารเพื่อการส่งออกและการนำเข้าแห่งสาธารณรัฐประชาชนจีน (The Export-Import Bank of the Republic of China; Eximbank) และ ศูนย์ส่งเสริมการลงทุนและการพัฒนาอุตสาหกรรม (The Industrial Development and Investment Center; IDIC) โดยมีรายละเอียดของแต่ละหน่วยงานดังต่อไปนี้

1) Export-Import Bank of the Republic of China

1.1) ประวัติขององค์กร

ธนาคารเพื่อการส่งออกและการนำเข้าแห่งสาธารณรัฐประชาชนจีน (The Export-Import Bank of the Republic of China; Eximbank) ก่อตั้งขึ้นในปี พ.ศ. 2522 โดยมีวัตถุประสงค์หลักใน “การอำนวยความสะดวกทางการค้าเพื่อการส่งออกและการนำเข้าของไต้หวันผ่านการให้ความเชื่อมั่นโดยการรับประกันการส่งออก (Export Credit Insurance) การให้ยืมสิ่งอำนวยความสะดวกในด้านต่าง ๆ ตลอดจนความช่วยเหลือที่หลากหลายทางการเงิน”

ภาพที่ 5. 34: สัญลักษณ์ของ Eximbank of China



1.2) หน้าที่ขององค์กร

ธนาคารเพื่อการส่งออกและการนำเข้าแห่งสาธารณรัฐประชาชนจีนมีวัตถุประสงค์ในการดำเนินการดังต่อไปนี้²²

1. ให้การรับประกันในสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆทางการค้าเพื่อการส่งออก ซึ่งหมายรวมถึงธุรกรรมทางการเงิน ทั้งในระยะยาวปานกลางถึงยาวมาก สำหรับอุปกรณ์เครื่องจักร และปัจจัยทุนอื่น ๆ รวมถึงการให้บริการทางเทคนิคเพื่อการติดต่อสื่อสาร

²² ที่มา <http://www.eximbank.com.tw/en-us/AboutUs/Pages/BusinessItems.aspx>

2. ให้การรับประกันในสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ทางการค้าเพื่อการส่งออก ซึ่งหมายรวมถึงธุรกรรมทางการเงิน ทั้งในระยะยาวปานกลางถึงยาวมากแก่ผู้ส่งออกที่เข้าร่วมการลงทุนในต่างประเทศ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในอุปทานของวัตถุดิบที่สำคัญ หรือเพื่อขยายการส่งออก และให้การรับประกันในสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ในด้านสัญญาการก่อสร้างหรือการจัดหาแหล่งเงินทุนระยะกลางและระยะยาวตามความต้องการเพื่อการเชื่อมต่อโครงการก่อสร้างในต่างประเทศของฝ่ายวิศวกรรม

3. ให้การรับประกันในสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ทางการค้าเพื่อการส่งออก ซึ่งหมายรวมถึงธุรกรรมทางการเงินในระยะยาวปานกลางแก่กิจการเพื่อการส่งออกในการนำเข้าวัตถุดิบ อุปกรณ์ชิ้นส่วนอะไหล่ และส่วนอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจเพื่อการส่งออก

4. ให้การรับประกันในสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ แก่กิจการเพื่อการส่งออกเพื่อให้สามารถได้รับความสะดวกทางการเงินในระยะสั้น

5. ให้หลักประกันเป็นระดับความน่าเชื่อถือในการส่งออก

6. ให้การประเมินความเสี่ยงของบริษัท สถาบันการเงินต่าง ๆ รวมถึงความเสี่ยงในการบริหารจัดการของประเทศต่าง ๆ

ลักษณะของสินค้าที่ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งสาธารณรัฐประชาชนจีนให้บริการในปี พ.ศ. 2557 สามารถจำแนกออกได้เป็น 3 กลุ่มใหญ่ ๆ ได้แก่

(1) การให้กู้ยืม (Loans)

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าทำการจัดระดับความน่าเชื่อถือในการส่งออกทั้งในระยะปานกลางและในระยะยาว ระดับความน่าเชื่อถือในการส่งออกทั่วไป ระดับความน่าเชื่อถือในการส่งออกในระยะสั้น ระดับความน่าเชื่อถือในการนำเข้าในระยะปานกลางและระยะยาว ระดับความน่าเชื่อถือในการลงทุนในต่างประเทศ ระดับความน่าเชื่อถือในการก่อสร้างในต่างประเทศ ระดับความน่าเชื่อถือในการต่อเรือ และระดับความน่าเชื่อถือในการก่อสร้างสิ่งสาธารณะขนาดใหญ่

เมื่อมีการจัดระดับความน่าเชื่อถือแล้ว ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งสาธารณรัฐประชาชนจีนจะทำการพิจารณาการปล่อยกู้ โดยในปี พ.ศ. 2557 สัดส่วนการให้กู้ยืมของธนาคารนี้ประกอบไปด้วย เงินให้กู้ยืมในระยะกลางถึงระยะยาวคิดเป็นร้อยละ 86.34 ของเงินให้กู้ยืมทั้งหมด ซึ่งเป็นจำนวน 82,496 ล้านดอลลาร์ได้หวั่น

(2) การรับประกัน (Guarantees)

การให้บริการรับประกันรวมถึงประกันในการก่อสร้าง การนำเข้า การส่งออก และการก่อสร้างสาธารณูปโภคขนาดใหญ่ของภาครัฐ โดยในปี พ.ศ. 2557 ธนาคารมีสัดส่วนการรับประกัน(ตามจำนวนที่รับประกัน) ดังนี้ ประกันการก่อสร้างสาธารณูปโภคของภาครัฐคิดเป็นร้อยละ 48.98 ประกันการนำเข้าคิดเป็นร้อยละ 35.39 ประกันการก่อสร้างในต่างประเทศร้อยละ 10.30 ประกันเพื่อการส่งออกคิดเป็นร้อยละ 5.25 และอีกร้อยละ 0.08 เป็นการประกันอื่น ๆ

(3) การประกันเครดิตส่งออก (Export Credit Insurance)

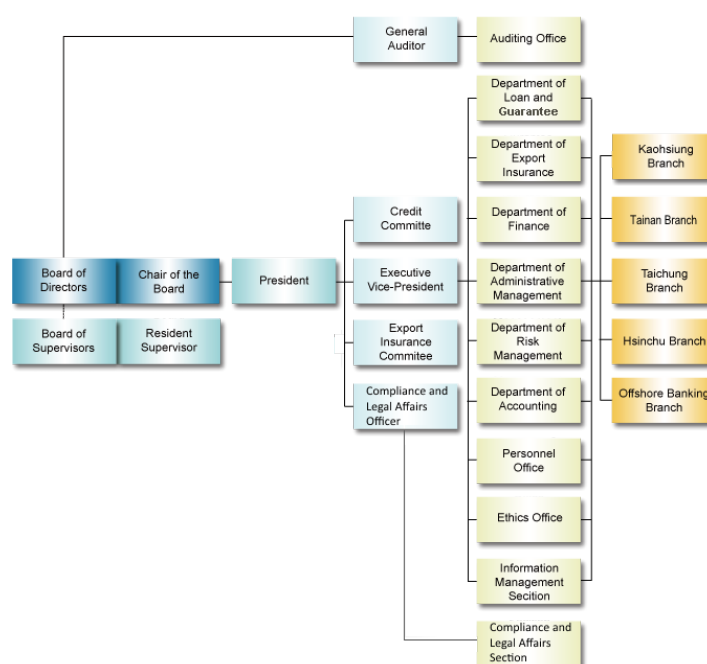
การประกันเครดิตส่งออกของธนาคารครอบคลุมตั้งแต่การส่งออกด้วยการทำธุรกรรมโดยใช้ตัวเงินเรียกเก็บที่มีเอกสารประกอบ (document against payment: D/P) และ document against

acceptance: D/A transactions) การส่งออกด้วยการทำธุรกรรมโดยการบัญชีเปิด (comprehensive export credit insurance for open account (O/A) transactions) การส่งออกสำหรับกิจการขนาดเล็ก และขนาดกลาง (export credit insurance for small and medium enterprises) การส่งออกด้วย L/C (export credit insurance for letter of credit (L/C) transactions) การผ่อนผันการชำระเงินระยะ ปานกลางถึงระยะยาว (medium and long-term deferred payment insurance) การลงทุนใน ต่างประเทศ (overseas investment insurance) และการประกันในระดับสากล (GlobalSure credit insurance) การประกันการส่งออกในปี พ.ศ. 2557 มียอดสุทธิ 100,881 ล้านดอลลาร์ไต้หวัน ซึ่ง เพิ่มขึ้นกว่าร้อยละ 10.02 จากการให้การประกันในปีก่อนหน้า

1.3) โครงสร้างองค์กร

เนื่องจากธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งสาธารณรัฐประชาชนจีนต้องทำ หน้าที่หลายด้าน ลักษณะของโครงสร้างองค์กรจึงเป็นแบบหลายชั้น (Multi-Layer) โดยชั้นแรกจำแนกตาม บริการของธนาคารที่ดำเนินการ และชั้นที่สองจำแนกตามหน้าที่ในการดำเนินการ

ภาพที่ 5. 35: โครงสร้างองค์กรธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้า



ที่มา: <http://www.eximbank.com.tw/en-us/AboutUs/Pages/OrganizationChart.aspx>

1.4) ที่มาของงบประมาณ

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งสาธารณรัฐประชาชนจีนมีรัฐบาลถือครอง ทรัพย์สินทั้งหมดโดยดัดทำการจัดสรรงบประมาณเป็นจำนวนเงิน 12 พันล้านเหรียญดอลลาร์ไต้หวัน (NT\$) และมีสินทรัพย์เป็นจำนวน 100.24 พันล้านเหรียญดอลลาร์ไต้หวัน (ข้อมูลเมื่อวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557) ซึ่งเทียบเท่ากับ 379 ล้านเหรียญสหรัฐฯ และ 3.17 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ ตามลำดับ

2) Department of Investment Services; DOIS

แผนกบริการด้านการลงทุน (The Department of Investment Services: DOIS) ได้เปลี่ยนชื่อมาจากศูนย์ส่งเสริมการลงทุนและการพัฒนาอุตสาหกรรม (The Industrial Development and Investment Center: IDIC) เมื่อเดือนมิถุนายน พ.ศ. 2549 เพื่อตอบสนองการดำเนินงานตามสถานการณ์และรับบทบาทในการเป็นช่องทางการให้บริการด้านการลงทุน²³

2.1) ประวัติขององค์กร

ศูนย์ส่งเสริมการลงทุนและการพัฒนาอุตสาหกรรม (The Industrial Development and Investment Center (IDIC) ถูกจัดตั้งขึ้นในปี พ.ศ. 2502 เพื่อเป็นหน่วยงานในการให้บริการด้านการลงทุนโดยเฉพาะ ซึ่งมีศูนย์อยู่ใน CUSA (The Council for United States Aid) ตามความต้องการของนายกรัฐมนตรี เฉิน เจิง (Premier Chen Cheng) โดยศูนย์ส่งเสริมการลงทุนและการพัฒนาอุตสาหกรรมแห่งนี้ได้รับบทบาทในการดึงดูดนักลงทุนชาวต่างชาติและการลงทุนของชาวจีนในต่างประเทศ รวมทั้งการปรับปรุงสภาพแวดล้อมการลงทุนในไต้หวันผ่านเครือข่ายขนาดใหญ่จากทั้งสำนักงานประสานงานในต่างประเทศและจากคณะกรรมการท้องถิ่นในเมืองหลักๆ ซึ่งศูนย์ส่งเสริมการลงทุนและการพัฒนาอุตสาหกรรมได้สร้างแผนงานในการอำนวยความสะดวกสำหรับการติดต่อระหว่างรัฐบาลกลาง นักลงทุนต่างชาติและนักลงทุนภายในประเทศ และเนื่องจากศูนย์ส่งเสริมการลงทุนและการพัฒนาอุตสาหกรรมตั้งอยู่ใน CUSA จึงช่วยให้การติดต่อโดยตรงกับสถานทูตอเมริกามีความสะดวกทั้งยังให้ความช่วยเหลืออย่างเป็นทางการสำหรับนักลงทุนชาวอเมริกาด้วยการสนับสนุนด้านผลประโยชน์

ภาพที่ 5. 36: สัญลักษณ์ของ DOIS



2.2) หน้าที่ขององค์กร

แผนกบริการด้านการลงทุนเป็นหน่วยงานหนึ่งในกระทรวงเศรษฐกิจ ซึ่งมีบทบาทหน้าที่ในการส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศในไต้หวัน สนับสนุนธุรกิจของไต้หวันให้กลับมาลงทุนในไต้หวัน แนะนำแนวทางในการออกไปลงทุนในต่างประเทศสำหรับผู้ประกอบกิจการภายในประเทศ และรับสมัครชาวต่างชาติที่มีความสามารถเข้ามาทำงาน

โดยภารกิจหลักของแผนกบริการด้านการลงทุนมีดังนี้

- ส่งเสริมการลงทุนจากต่างชาติในด้านความร่วมมือทางเทคนิคกับไต้หวัน
- สนับสนุนและช่วยเหลือกิจการของไต้หวันในต่างประเทศให้กลับมาลงทุนในไต้หวัน
- แนะนำแนวทางในการออกไปลงทุนในต่างประเทศ
- รวบรวมโอกาสในการลงทุนและกำหนดตำแหน่งในการลงทุน

²³ อ้างอิงจาก <http://investintaiwan.nat.gov.tw/eng/show.jsp?LV=1&ID=128&MID=5>

- ขับเคลื่อนการดำเนินโครงการลงทุนต่าง ๆ ติดตามผล และขจัดอุปสรรคในการลงทุน

- เผยแพร่แนวทางการลงทุน กฎหมายและระเบียบการที่เกี่ยวข้อง
- รับสมัครผู้เชี่ยวชาญจากต่างประเทศ
- ส่งเสริมและประสานงานตามระเบียบการลงทุนแบบทวิภาคีและพหุภาคี

2.3) โครงสร้างองค์กร

แผนกบริการด้านการลงทุน (The Department of Investment Services: DOIS) ดำเนินงานในฐานะหน่วยงานหนึ่งในกระทรวงเศรษฐกิจ ภายใต้ผู้นำคือ อธิบดีและรองอธิบดี โดยแผนกบริการด้านการลงทุน ประกอบไปด้วยห้าส่วน ซึ่งมีขอบเขตความรับผิดชอบดังนี้

1. ส่วนที่หนึ่ง (First section) ครอบคลุมในทุกเรื่องตามแผนงาน งานวิจัย และการประเมินผล โดยการสร้างงานวิจัยและให้ข้อเสนอแนะตามสภาพแวดล้อมของการลงทุนในประเทศได้วันและในต่างประเทศ ทำการผลิตข้อมูลการศึกษาการลงทุน และช่วยสนับสนุนด้านการบริหารจัดการ

2. ส่วนที่สอง (Second section) ครอบคลุมการให้บริการที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนในสหรัฐอเมริกา, แคนาดา, ญี่ปุ่น, ยุโรป (ไม่รวมถึงยุโรปกลางและยุโรปตะวันออก) นิวซีแลนด์ และออสเตรเลีย

3. ส่วนที่สาม (Third section) ครอบคลุมการให้บริการที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนในประเทศแถบภูมิภาคเอเชีย (ยกเว้นญี่ปุ่น จีนแผ่นดินใหญ่ ฮองกง มาเก๊า และพื้นที่นอกมองโกเลีย) อเมริกาตอนกลางและตอนใต้ ตะวันออกกลาง แอฟริกา โอเชียเนีย (ไม่รวมถึงออสเตรเลียและนิวซีแลนด์) และยุโรปตอนกลางและยุโรปตะวันออก

4. ส่วนที่สี่ (Fourth section) ครอบคลุมการให้บริการสำหรับกิจการได้วันที่ต้องการกลับมาลงทุนในประเทศ; การให้บริการสำหรับการลงทุนในประเทศจีนแผ่นดินใหญ่ (รวมถึงฮองกง, มาเก๊า, และพื้นที่นอกมองโกเลีย); การส่งเสริมการลงทุนในฮองกงและมาเก๊าที่มีเขตการลงทุนเสรีสำหรับชาวต่างชาติ; การรับสมัครผู้มีความสามารถพิเศษจากต่างประเทศ; การให้บริการสำหรับสมาชิกใน 22 ประเทศและเมืองในด้านส่งเสริมการลงทุนและการพัฒนาอุตสาหกรรม

5. ส่วนที่ห้า (Fifth section) ครอบคลุมการให้บริการสำหรับองค์กรระหว่างประเทศ

2.4) ตำแหน่งของคณะกรรมการ และที่มาของคณะกรรมการ

แผนกบริการด้านการลงทุน (The Department of Investment Services: DOIS) ดำเนินงานในฐานะหน่วยงานหนึ่งในกระทรวงเศรษฐกิจ ภายใต้ผู้นำคือ อธิบดีและรองอธิบดี

2.5) ที่มาของงบประมาณ

เนื่องจากเป็นหน่วยงานหนึ่งในกระทรวงเศรษฐกิจ จึงใช้งบประมาณทั้งหมดจากรัฐบาล

5.2.3 ประเทศเกาหลีใต้

องค์กรหลักที่มีความเกี่ยวข้องในด้านการสนับสนุนการลงทุนขาออกของประเทศเกาหลีใต้แก่องค์กรส่งเสริมการลงทุนแห่งชาติ ในชื่อ KOTRA (Korea Trade - Investment Promotion Agency; KOTRA) โดยมีรายละเอียดของหน่วยงานดังต่อไปนี้

1) ประวัติขององค์กร

ในปี พ.ศ. 2509 รัฐบาลเกาหลีใต้ได้ตัดสินใจก่อตั้งองค์กรส่งเสริมการลงทุนแห่งชาติขึ้น ในชื่อว่า KOTRA โดยทำหน้าที่ไม่เพียงแต่ช่วยเหลือด้านการลงทุนทางธุรกิจให้แก่ชาวเกาหลีใต้ แต่ยังช่วยส่งเสริมการค้าแบบพหุภาคีโดยผ่านทางสำนักงานทั่วโลก ซึ่งอัมสเตอร์ดัมได้เข้าร่วมทำสัญญาอนุญาตให้สำนักงาน KOTRA แห่งแรกตั้งขึ้นในทวีปยุโรปเพื่อเป็นสัญลักษณ์แสดงความขอบคุณสำหรับการอนุญาตและให้ความช่วยเหลือของเนเธอร์แลนด์ และเหตุผลอีกประการหนึ่งคือ เกาหลีตระหนักถึงความสำคัญในการก่อตั้งสำนักงานในประเทศเนเธอร์แลนด์อันเป็นแหล่งเศรษฐกิจที่สำคัญของโลก

ประเทศเนเธอร์แลนด์มีลักษณะทางภูมิศาสตร์ขนาดเล็กในการเป็นศูนย์กลางการผลิต เช่นเดียวกับประเทศเกาหลี แต่ด้วยการบริหารจัดการที่กลายเป็นจุดแข็งในบทบาทและการเป็นคู่ค้าที่สำคัญ โดยในหลายครั้ง ชาวเกาหลีมักให้ความสนใจในการเข้าไปศึกษาในประเทศเนเธอร์แลนด์ เพื่อการเรียนรู้ในการคัดเลือกสิ่งที่ถูกต้องตามกฎหมายสำหรับการเริ่มดำเนินกิจกรรมของ KOTRA ดับชาวยุโรป ในกรุงอัมสเตอร์ดัม

กว่า 40 ปีต่อมา KOTRA ในกรุงอัมสเตอร์ดัมได้ให้ความช่วยเหลือระหว่างกันในธุรกิจของชาวต่างชาติและชาวเกาหลี โดยทั้งสองประเทศได้ทำสัญญากันในการส่งเสริมความเจริญรุ่งเรืองร่วมกันระหว่างธุรกิจเกาหลีและคู่ค้า โดยการอำนวยความสะดวกด้านการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศ ซึ่งทุกสาขาส่งเสริมการค้าที่เป็นศูนย์กลางทางธุรกิจของเกาหลีทั่วโลก ได้ช่วยผลักดันผู้ส่งออกเกาหลีให้จับมือกับพันธมิตรในท้องถิ่น ทั้งยังช่วยเหลือในด้านการให้บริการส่วนบุคคล โดย KOTRA มีความพร้อมในการช่วยเหลือลูกค้าให้มีศักยภาพเพียงพอในการเอาชนะความท้าทายในต่างประเทศด้วยเครือข่ายทั่วโลก ซึ่งเชื่อมต่อกันด้วยความยืดหยุ่นในการให้บริการที่จะช่วยให้คู่ค้าในปัจจุบันและอนาคตประสบความสำเร็จในการเชื่อมต่อความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างกัน

ภารกิจทางการค้าจากปัจจัยที่สำคัญ ตลอดจนการให้บริการและการเป็นตัวกลางของ KOTRA ในสายธุรกิจเดียวกัน KOTRA ยังมีบทบาทในการสร้างโอกาสความเป็นไปได้ในการขยายธุรกิจเหล่านี้พร้อมการพัฒนาความเชี่ยวชาญ หรือเพิ่มเครือข่ายให้พร้อมต่อความท้าทายในอนาคต ซึ่งแม้ว่าพันธกิจของ KOTRA จะเปลี่ยนแปลงไปตามกาลเวลา แต่สิ่งเดียวที่ KOTRA ยังคงรักษาเอาไว้ คือการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ

ภาพที่ 5. 37: สัญลักษณ์ของ KOTRA



KOTRA จัดตั้งขึ้นภายใต้กฎหมายที่สำคัญ 3 ฉบับ ได้แก่

- พระราชบัญญัติว่าด้วยการบริหารจัดการสถาบันสาธารณะ (Act on Management of Public Institutions)
- พระราชบัญญัติองค์กรส่งเสริมการลงทุนแห่งเกาหลี (Korea Trade-Investment Promotion Agency Act)
- ข้อบังคับด้านความร่วมมือขององค์กรส่งเสริมการลงทุนแห่งเกาหลี (Articles of association of Korea Trade-Investment Promotion Agency)

2) หน้าที่ขององค์กร

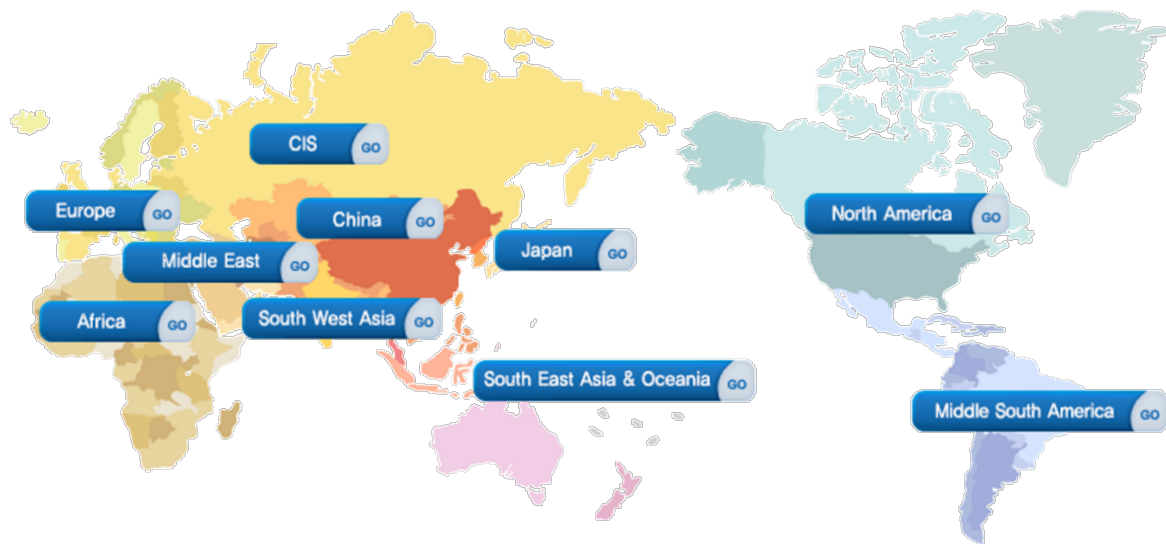
KOTRA มีวัตถุประสงค์ใน “การสร้างการพัฒนาเศรษฐกิจแห่งชาติด้วยการแสดงบทบาทในการสนับสนุนการค้า การลงทุนระหว่างธุรกิจภายในและภายนอกประเทศ และให้การสนับสนุนด้านความร่วมมือในอุตสาหกรรมเทคโนโลยี”

ภารกิจหลักและบทบาทที่สำคัญของ KOTRA ประกอบด้วย

- ขยายขนาดกิจการขนาดกลางและขนาดเล็กไปสู่ตลาดการค้าในต่างประเทศ
- ส่งเสริมให้ธุรกิจขนาดเล็กขยายธุรกิจในประเทศ
- ให้ข้อมูลการผลิตทางการตลาดในประเทศ, เผยแพร่ข้อมูลและให้คำปรึกษา
- ดึงดูดการลงทุนจากต่างชาติ
- ให้การอบรมธุรกิจขนาดเล็กและขนาดกลางในการเข้าสู่ความเป็นสากล และดึงดูดผู้เชี่ยวชาญจากต่างชาติ
- ปรับปรุงสัญลักษณ์ทางการค้าของธุรกิจในประเทศ ส่งเสริมการพัฒนาความร่วมมือ และช่วยสนับสนุนเครื่องมือในการค้า
- ดำเนินโครงการตามความเห็นชอบของรัฐบาล

สำนักงานใหญ่มีจำนวนทั้งหมด 5 แห่งในประเทศเกาหลี ซึ่งประกอบไปด้วย 8 แผนก ส่วนสำนักงานตัวแทนในต่างประเทศมีทั้งหมด 10 ภูมิภาค ซึ่งเป็นจำนวนทั้งสิ้น 125 สาขาในกว่า 85 ประเทศทั่วโลก

ภาพที่ 5. 38: สำนักงานตัวแทนของ KOTRA ในประเทศต่าง ๆ ทั่วโลก



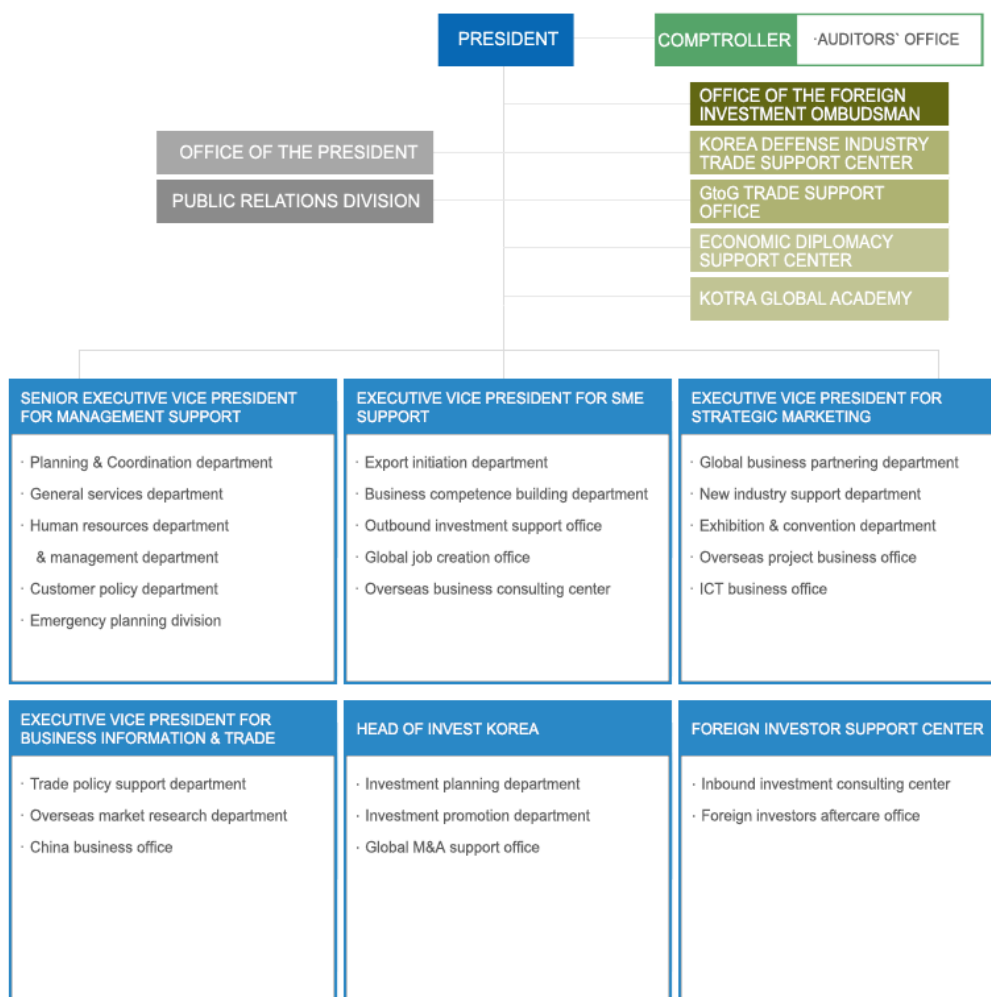
ที่มา: http://english.kotra.or.kr/foreign/kotra/KHENKT060M.html?TOP_MENU_CD=KOTRA

ตารางที่ 5. 8: สำนักงานของ KOTRA ในต่างประเทศ

China	Europe	North America	Middle East
Beijing	Amsterdam (Holland)	Chicago (USA)	Alger (Algeria)
Changsha	Athens (Greece)	Dallas (USA)	Amman (Jordan)
Chengdu	Beograd (Serbia)	Detroit (USA)	Baghdad (Iraq)
Chongqing	Bratislava (Slovakia)	Losangeles (USA)	Cairo (Egypt)
Dalian	Brussels (Belgium)	Miami (USA)	Casablanca (Morocco)
Guangzhou	Bucharest (Romania)	Newyork (USA)	Damascus (Syria)
Hangzhou	Budapest (Hungary)	Siliconvalley (USA)	Doha (Qatar)
Hongkong	Copenhagen	Toronto (Canada)	Dubai (United Arab Emirates)
Nanjing	(Denmark)	Vancouver (Canada)	Istanbul (Turkey)
Quingdao	Frankfurt (Germany)	Washington (USA)	Kuwait (Kuwait)
Shanghai	Hamburg (Germany)		Muscat (Oman)
Shenyang	Helsinki (Finland)	Central & South America	Riyadh (Saudi Arabia)
Shenzhen	London (UK)	Asuncion (Paraguay)	Tehran (Iran)
Taipeitaiwan	Madrid (Spain)	Bogota (Colombia)	Telaviv (Israel)
Tianjin	Milano (Italy)	Buenosaires (Argentina)	Tripoli (Libya)
Wuhan	Munich (Germany)	Caracas (Venezuela)	Africa
Xiamen	Paris (France)	Guatemala (Guatemala)	Accra (Ghana)
Xian	Prague (Czech)	Havana (Cuba)	Addisababa (Ethiopia)
Zhengzhou	Sofia (Bulgaria)	Lima (Peru)	Daressalaam (Tanzania)
South East Asia & Oceania	Stockholm (Sweden)	Mexico City (Mexico)	Johannesburg (South Africa)
Auckland (New Zealand)	Vienna (Austria)	Panama (Panama)	Khartoum (Sudan)
Bangkok (Thailand)	Warsaw (Poland)	Quito (Ecuador)	Kinshasa (Debout Kongolaise)
Hanoi (Vietnam)	Zagreb (Croatia)	Riodejaneiro (Brazil)	Lagos (Nigeria)
Hochiminh (Vietnam)	Zurich (Switzerland)	Santiago (Chile)	Maputo (Mozambique)
Jakarta (Indonesia)	South West Asia	Santodomingo	Nairobi (Kenya)
Kualalumpur (Malaysia)	Bengaluru (India)	(Dominica)	CIS
Manila (Philippines)	Chennai (India)	Saopaulo (Brazil)	Almaty (Kazakhstan)
Melbourne (Australia)	Colombo (Sri Lanka)		Baku (Azerbaijan)
Phnompenh (Cambodia)	Dhaka (Bangladesh)	Japan	Kiev (Ukraine)
Singapore (Singapore)	Karachi (Pakistan)	Fukuoka	Minsk (Belarus)
Surabaya (Indonesia)	Mumbai (India)	Nagoya	Moscow (Russia)
Sydney (Australia)	Newdelhi (India)	Osaka	Novosibirsk (Russia)
Vientiane (Laos)		Tokyo	Saintpetersburg (Russia)
Yangon (Myanmar)			Tashkent (Uzbekistan)
			Ulaanbaatar (Mongolia)
			Vladivostok (Russia)

3) โครงสร้างองค์กร

ภาพที่ 5. 39: โครงสร้างองค์กร KOTRA



ที่มา: http://english.kotra.or.kr/foreign/kotra/KHENKT070M.html?TOP_MENU_CD=KOTRA

4) ที่มาของคณะกรรมการ

การกำกับดูแล KOTRA เป็นไปตามข้อบัญญัติขององค์กรส่งเสริมการลงทุนแห่งชาติ (The Statue of the Korea Trade-Investment Promotion Agency) ตามมาตราที่ 14 ว่าด้วยการกำกับดูแล (Supervision) โดยมีข้อความว่า

1. รัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์อุตสาหกรรมและพลังงานเป็นผู้ให้คำปรึกษาและกำกับการให้บริการของ KOTRA ตามกรอบการบรรลุดัชนีประสคในการบริหารงานตามที่กำหนดไว้ นอกจากนี้ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังและเศรษฐกิจยังสามารถให้คำปรึกษาเพิ่มเติมได้ ในกรณีที่เป็นการให้บริการที่เกี่ยวข้องกับการจูงใจการลงทุนจากต่างประเทศและการลงทุนในต่างประเทศโดยบริษัทภายในประเทศ (แก้ไขเมื่อวันที่ 4 สิงหาคม พ.ศ. 2538)

2. กระทรวงพาณิชย์อุตสาหกรรมและพลังงานอาจต้องทำการส่งรายงานและสิ่งอื่น ๆ ตามที่จำเป็นในขอบเขตขั้นต่ำ สำหรับการจัดตั้งนโยบายการค้า (แก้ไขเมื่อวันที่ 6 มีนาคม พ.ศ. 2536, 4 สิงหาคม พ.ศ. 2538, 24 พฤษภาคม 2542)

ในด้านการแต่งตั้งและการถอดถอนคณะกรรมการบริษัท เป็นไปตามมาตราที่ 8-1 ในข้อบัญญัติขององค์กรส่งเสริมการลงทุนแห่งชาติ (The Statue of the Korea Trade-Investment Promotion Agency) โดยประธานจะต้องได้รับการแต่งตั้งและการปลดออกจากตำแหน่งโดยประธานาธิบดีของสาธารณรัฐเกาหลี บนข้อเสนอของรัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์อุตสาหกรรมและพลังงานตามข้อเสนอแนะของคณะกรรมการให้คำปรึกษาประธานาธิบดี (แก้ไขเมื่อวันที่ 10 มีนาคม พ.ศ. 2542) รวมทั้งคณะกรรมการที่ทำงานเต็มเวลานอกเหนือจากประธานจะต้องได้รับการแต่งตั้งและการปลดออกจากตำแหน่งโดยรัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์อุตสาหกรรมและพลังงานบนข้อเสนอของประธานและคณะกรรมการ ส่วนคณะกรรมการที่ทำงานไม่เต็มเวลาจะได้รับการแต่งตั้งและการปลดออกจากตำแหน่งโดยผ่านมติของคณะกรรมการบริหารของสถาบันการศึกษาที่รัฐบาลลงทุน ในสังกัดรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการวางแผนและงบประมาณ ตามข้อเสนอของประธานาธิบดีที่ขึ้นอยู่กับให้คำปรึกษาของกลุ่มผู้เชี่ยวชาญที่ไม่ใช่ภาครัฐที่มีความเชี่ยวชาญในการบริหารจัดการที่สามารถทำการพิสูจน์ได้ (แก้ไขเมื่อวันที่ 10 มีนาคม พ.ศ. 2542)

5) ที่มาของงบประมาณ

KOTRA ได้รับการอุดหนุนด้านแหล่งเงินทุนทั้งหมดจากภาครัฐ โดยเงินทุนแรกเริ่มเป็นจำนวนทั้งสิ้น 5 พันล้านวอน²⁴ (The capital of the Agency shall be five billion won, and this entire amount shall be financed by the Government) ซึ่งการบริหารจัดการทั่วไปตามพระราชบัญญัติองค์กรส่งเสริมการลงทุนนี้ (Investment Promotion Agency Act) สถาบันการลงทุนแห่งรัฐเป็นผู้จัดสรรงบประมาณให้ทั้งสิ้น พร้อมกับการกำหนดบัญชีให้แก่องค์กร²⁵

5.2.4 ประเทศมาเลเซีย

องค์กรหลักที่มีความเกี่ยวข้องในด้านการสนับสนุนการลงทุนขาออกของประเทศมาเลเซียมีจำนวน 3 องค์กร ได้แก่ องค์กรพัฒนาการลงทุนมาเลเซีย (The Malaysian Investment Development Authority, MIDA) องค์กรความร่วมมือเพื่อการพัฒนาการค้าในต่างประเทศแห่งมาเลเซีย MATRADE (Malaysian External Trade Development Corporation) และ สมาคมความร่วมมือทางซีกโลกใต้แห่งมาเลเซีย (Malaysia South-South Association, MASSA) โดยมีรายละเอียดของแต่ละหน่วยงานดังต่อไปนี้

²⁴ อ้างอิงจาก Korea Trade - Investment Promotion Agency Act ใน Article ที่ 4 (Capital)
http://english.kotra.or.kr/foreign/kotra/KHENKT140M.html?TOP_MENU_CD=KOTRA

²⁵ อ้างอิงจาก The Statue of the Korea Trade-Investment Promotion Agency ใน Article 34 (Budget, Settlement of Accounts and Accounting)
http://english.kotra.or.kr/foreign/kotra/KHENKT140M.html?TOP_MENU_CD=KOTRA

1) Malaysian Investment Development Authority (MIDA)

1.1) ประวัติขององค์กร

องค์กรพัฒนาการลงทุนมาเลเซีย (The Malaysian Investment Development Authority, MIDA) เป็นหน่วยงานหลักทางภาครัฐ ที่มีบทบาทในการช่วยส่งเสริมภาคอุตสาหกรรมและการให้บริการในประเทศมาเลเซีย

MIDA เป็นการรวมตัวกันจากหลายภาคส่วนตามกฎหมาย ดำเนินการภายใต้พระราชบัญญัติองค์กรพัฒนาการลงทุนมาเลเซีย (The Malaysian Industrial Development Authority (MIDA) Act) ซึ่งเริ่มมีผลบังคับใช้ในปี พ.ศ. 2510 ดังนั้น MIDA จึงได้รับการขนานนามจากธนาคารโลกว่าเป็น “แรงผลักดันในการสร้างสรรค์และส่งเสริมความร่วมมือที่สำคัญอย่างยั่งยืน (The necessary impetus for purposeful, positive and coordinated promotional action)” เพื่อการยกระดับภาคอุตสาหกรรมของประเทศมาเลเซีย

MIDA มีบทบาทในการให้ความช่วยเหลือกิจการต่างๆที่ต้องการลงทุนในภาคอุตสาหกรรมและภาคบริการ ตลอดจนการอำนวยความสะดวกในเครื่องมือต่างๆสำหรับการดำเนินโครงการให้ประสบความสำเร็จ โดยการให้ความช่วยเหลือที่หลากหลายของ MIDA นั้น ได้รวมถึงการจัดหาข้อมูลเพื่อสร้างโอกาสในการลงทุนและการช่วยสนับสนุนกิจการต่างๆในการสร้างข่ายความร่วมมือทางธุรกิจอีกด้วย (joint venture partners)

การยกระดับบทบาทของ MIDA ในการช่วยเหลือนักลงทุน ด้วยการสร้างกลุ่มตัวแทนระดับอาวุโสในสำนักงานใหญ่ของ MIDA ที่ตั้งอยู่ ณ กรุงกัวลาลัมเปอร์ (Kuala Lumpur) ซึ่งจะช่วยให้คำแนะนำในด้านนโยบายทางภาครัฐและกระบวนการดำเนินกิจการต่างๆ โดยกลุ่มตัวแทนเหล่านี้ประกอบไปด้วย แผนกแรงงาน (Department of Labour) แผนกการอพยพ (Immigration Department) แผนกงานราชประเพณีมาเลเซีย (Royal Malaysian Customs) แผนกสิ่งแวดล้อม (Department of Environment) แผนกพลังงานแห่งชาติ (Tenaga Nasional Berhad) และแผนกโทรคมนาคม (Telekom Malaysia Berhad)

ภาพที่ 5. 40: สัญลักษณ์ของ MIDA



1.2) หน้าที่ขององค์กร

MIDA มีพันธกิจ (Mission) ใน “การสร้างเชื่อมั่นในการเข้าสู่เป้าหมายการพัฒนาเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจและพยายามยกระดับสถานภาพให้เป็นประเทศที่พัฒนาแล้วภายในปี พ.ศ. 2563” โดยดำเนินการตามแผนปฏิบัติการดังนี้ (ที่มา: <http://www.mida.gov.my/home/functions-of-mida/posts/>)

1. ส่งเสริมการลงทุนจากต่างชาติและการลงทุนในท้องถิ่นในภาคอุตสาหกรรมและการให้บริการ

2. สร้างแผนรองรับในการพัฒนาภาคอุตสาหกรรมภายในประเทศมาเลเซีย

3. เสนอนโยบายและกลยุทธ์ในการส่งเสริมและพัฒนาต่อกระทรวงการค้าต่างประเทศและอุตสาหกรรม (Ministry of International Trade and Industry)

4. ประเมินคำขอสำหรับใบอนุญาตอุตสาหกรรมการผลิต(manufacturing licenses) และจดหมายการย้ายภูมิลำเนา(expatriate post) การมุ่งใจด้วยอัตราทางภาษีในกิจกรรมอุตสาหกรรม การผลิต การท่องเที่ยว การวิจัยและพัฒนา (R&D) สถาบันการฝึกอบรมและการพัฒนาซอฟต์แวร์ และการงดเว้นทางภาษีสำหรับวัตถุดิบและส่วนประกอบ และการงดเว้นทางภาษีสำหรับเครื่องจักรและอุปกรณ์สำหรับภาคการเกษตรและภาคบริการตามเงื่อนไขที่กำหนด

5. รับประกันอย่างเป็นลายลักษณ์อักษรสำหรับคำขอการนำสินค้าเข้าประเทศที่ต้องเสียภาษีและ/หรือขายโดยงดเว้นภาษีในกลุ่มเครื่องจักร อุปกรณ์ ชิ้นส่วนอะไหล่ ผลิตภัณฑ์เพื่อการบริโภค กิจกรรมที่เป็นแรงผลักดันที่สำคัญในการขนส่งสินค้าอุตสาหกรรมโดยเฉพาะในกลุ่ม Principal Customs Area (PCA) การรวมกลุ่มกันของธุรกิจโรงแรมและผู้ดำเนินการขนส่งสินค้า (haulage) ภายใต้ระบบการแสดงตนที่มีผลบังคับใช้นับแต่วันที่ 2 พฤษภาคม พ.ศ. 2557

6. ให้ความช่วยเหลือกิจการต่าง ๆ ในสิ่งอำนวยความสะดวกและการบริหารจัดการโครงการต่าง ๆ ทั้งยังให้ความช่วยเหลือผ่านผู้ให้คำปรึกษาและผู้ประสานงานที่มีอำนาจหน้าที่เกี่ยวข้องทั้งในระดับสหพันธรัฐและในระดับรัฐย่อย ๆ

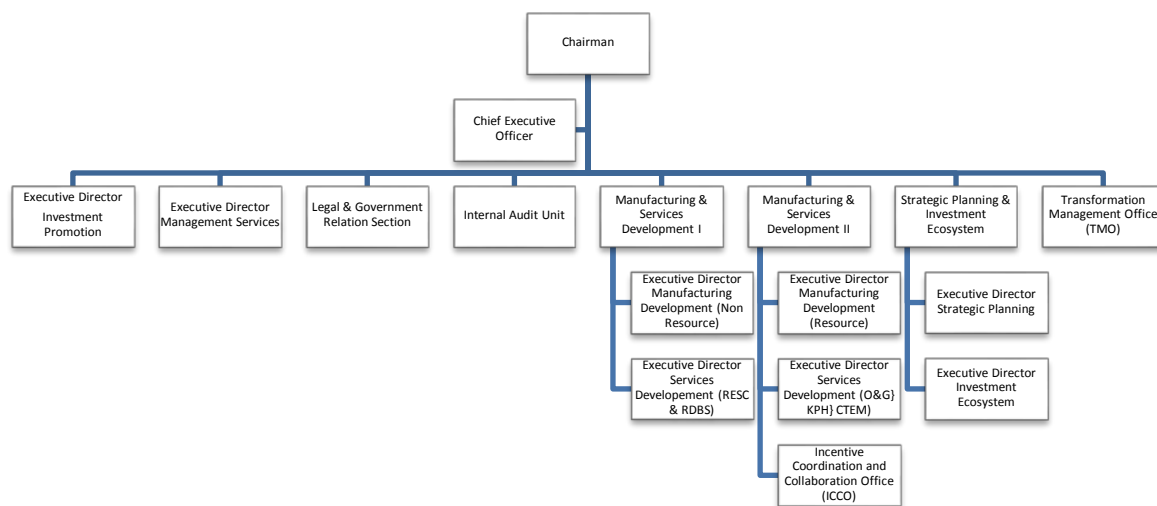
7. อำนวยความสะดวกในการแลกเปลี่ยนข้อมูลและความร่วมมือระหว่างสถาบันในเครือข่ายแห่งการพัฒนาอุตสาหกรรม

8. ยกระดับบทบาทของ MIDA ในการช่วยเหลือนักลงทุน ด้วยตัวแทนระดับอาวุโสในสำนักงานใหญ่ของ MIDA ที่ตั้งอยู่ ณ กรุงกัวลาลัมเปอร์ (Kuala Lumpur) ซึ่งจะช่วยให้คำแนะนำในด้านนโยบายทางภาครัฐและกระบวนการดำเนินกิจการต่าง ๆ โดยกลุ่มตัวแทนเหล่านี้ประกอบไปด้วย แผนกแรงงาน (Department of Labour) แผนกการอพยพ (Immigration Department) แผนกงานราชประเพณีมาเลเซีย (Royal Malaysian Customs) แผนกสิ่งแวดล้อม (Department of Environment) แผนกพลังงานแห่งชาติ (Tenaga Nasional Berhad) และแผนกโทรคมนาคม (Telekom Malaysia Berhad)

1.3) โครงสร้างองค์กร

ลักษณะโครงสร้างองค์กรของ MIDA จำแนกตามหน้าที่ของการทำงาน

ภาพที่ 5. 41: โครงสร้างองค์กร MIDA



ที่มา: ปรับจาก <http://www.mida.gov.my/home/mida-team/posts/>

1.4) งบประมาณ

MIDA ดำเนินการภายใต้นโยบายการสนับสนุนของภาครัฐ (Supportive Government Policies) ที่ให้การส่งเสริมในด้านสภาพแวดล้อมทางธุรกิจด้วยการสร้างโอกาสในการเติบโตของกิจการและผลกำไรที่ทำให้ประเทศมาเลเซียมีความน่าสนใจในการมาลงทุนด้านอุตสาหกรรมการผลิตและการเป็นฐานการส่งออกในภูมิภาค โดยให้ภาคเอกชนเข้ามามีส่วนร่วมกับทางภาครัฐในการส่งเสริมซึ่งกันและกันเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ในการพัฒนาชาติ

ปัจจัยหลักที่ดึงดูดนักลงทุนต่างชาติให้เข้ามาลงทุนในมาเลเซียได้แก่ พันธสัญญาแห่งความตั้งใจของภาครัฐที่ต้องการส่งเสริมสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่อำนวยความสะดวกให้แก่เหล่ากิจการในการสร้างโอกาสการเติบโตทางธุรกิจและผลตอบแทนที่ดี โดยความตั้งใจของรัฐในข้อนี้เป็นการพยายามอย่างต่อเนื่องในการรับฟังการตอบรับจากทางภาคธุรกิจผ่านช่องทางผู้ให้คำปรึกษา อาทิ การหารือระหว่างภาครัฐและเอกชนที่เกิดขึ้นอย่างเป็นประจำ ด้วยกิจกรรมเหล่านี้จึงทำให้กลุ่มธุรกิจที่หลากหลายสามารถแสดงข้อคิดเห็นและความต้องการเชื่อมต่อกับภาครัฐบาลได้โดยตรง ซึ่งส่งผลต่อการกำหนดนโยบายภาครัฐในเรื่องที่ส่งผลต่อการทำธุรกิจโดยตรง

นับแต่เดือนมิถุนายน พ.ศ. 2546 เป็นต้นมา นักลงทุนชาวต่างชาติสามารถทำการเข้าถึงหุ้นในการลงทุนในโครงการใหม่ใด ๆ ได้เต็มจำนวน (ร้อยละ 100 ของการลงทุน) ตลอดจนถึงการขายการลงทุน หรือการโยกย้ายโครงการของกิจการที่ดำเนินการอยู่ก่อนแล้ว โดยไม่คำนึงถึงระดับขนาดในการส่งออก ซึ่งทั้งนี้การลงทุนหมายถึงรวมถึงผลิตภัณฑ์ใหม่และกิจกรรมทางธุรกิจใหม่ ๆ อีกด้วย

2) Malaysian External Trade Development Corporation (MATRADE)

2.1) ประวัติขององค์กร

ศูนย์ประชุมและนิทรรศการสินค้าด้านธุรกิจ (MATRADE Exhibition and Convention Centre (MECC)) เป็นศูนย์กลางการค้า (trade centre), ศูนย์จัดแสดงสินค้า (exhibition hall) และศูนย์ประชุม (convention centre) ในกรุงกัวลาลัมเปอร์ ประเทศมาเลเซีย โดย MECC ก่อตั้งขึ้นโดย MATRADE

(องค์การความร่วมมือเพื่อการพัฒนาการค้าในต่างประเทศแห่งมาเลเซีย (Malaysian External Trade Development Corporation) ซึ่งทำหน้าที่ในการจัดเตรียมความพร้อมสำหรับการจัดนิทรรศการแสดงสินค้าและห้องประชุม นอกจากนั้น MATRADE ยังทำหน้าที่ในการจัดสรรพื้นที่ในศูนย์แสดงสินค้าอย่างถาวรสำหรับกิจการในท้องถิ่นกว่า 400 แห่ง ในชั้นที่สอง ซึ่งนับตั้งแต่วันที่ 2 มกราคม พ.ศ. 2550 เป็นต้นมา MECC ได้กลายเป็นสถานที่สำคัญในการแสดงงานด้านธุรกิจที่เกี่ยวข้องทุกประเภท

ภาพที่ 5. 42: สัญลักษณ์ของ MATRADE



2.2) หน้าที่ขององค์กร

วิสัยทัศน์ (Vision) ของ MATRADE คือ “สร้างจุดยืนให้มาเลเซียมีศักยภาพในการแข่งขันทางการค้าในระดับสากล (Positioning Malaysia As A Globally Competitive Trading Nation)” ขณะที่พันธกิจ (Mission) ของ MATRADE คือ “ส่งเสริมธุรกิจมาเลเซียให้เติบโตไปสู่ระดับโลก (Promoting Malaysia's Enterprises To The World)”

พันธกิจของ MATRADE คือการพัฒนาและส่งเสริมการส่งออกของมาเลเซียในระดับสากล ด้วยบทบาทต่าง ๆ ดังนี้

- สนับสนุน ช่วยเหลือ และพัฒนาการค้าในต่างประเทศของธุรกิจมาเลเซียโดยเฉพาะในอุตสาหกรรมการผลิตและผลิตภัณฑ์กึ่งสำเร็จรูป (semi-manufactured products) รวมทั้งผลิตภัณฑ์ที่มีการนำเข้าในปัจจัยพื้นฐานจำเพาะ (selective basis)
- กำหนดกลยุทธ์ตลาดในการดำเนินการเพื่อส่งออกในระดับชาติเพื่อสนับสนุนผลิตภัณฑ์กลุ่มอุตสาหกรรมและผลิตภัณฑ์กึ่งสำเร็จรูป
- รับรองทรัพย์สินทางปัญญาเชิงพาณิชย์ (undertake commercial intelligence) และงานวิจัยทางการตลาด (market research) และสร้างฐานข้อมูลที่ครอบคลุมเพื่อการปรับปรุงและพัฒนาการค้า
- บริหารจัดการโครงการอบรมเพื่อพัฒนาทักษะทางการตลาดในระดับนานาชาติสำหรับผู้ส่งออกของมาเลเซีย
- ยกระดับการค้าในระดับสากลและปกป้องสิทธิประโยชน์ทางการค้าของมาเลเซียในการส่งออก
- เป็นตัวแทนของมาเลเซียในการประชุมระดับนานาชาติในด้านการค้าและประเด็นที่เกี่ยวข้อง

- พัฒนา ส่งเสริม อำนวยความสะดวก และช่วยเหลือในด้านการให้บริการที่สัมพันธ์กับการค้า

- ให้คำแนะนำแก่ภาครัฐในเรื่องผลกระทบด้านต่างๆ ที่เชื่อมโยงกับการค้า และเป็นตัวแทนทางภาครัฐหรือองค์กรต่าง ๆ ในบทบาทที่ได้รับมอบหมาย

วัตถุประสงค์ (Objective) ในการดำเนินการของ MATRADE ได้แก่

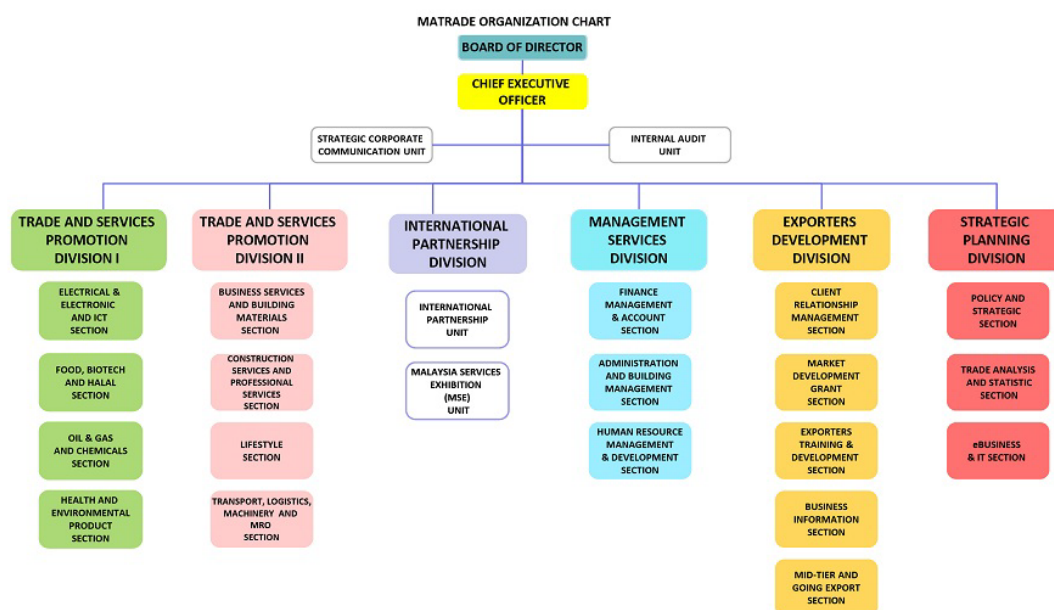
- ให้ข้อมูลกิจการเพื่อการส่งออกของมาเลเซียในตลาดต่างประเทศ
- เผยแพร่ข้อมูลตลาดและข้อมูลที่เกี่ยวข้องอย่างทันเหตุการณ์เพื่อช่วยสนับสนุนกิจการมาเลเซียให้ได้รับผลประโยชน์ทางการแข่งขันในตลาดต่างประเทศ
- แนะนำธุรกิจมาเลเซียให้แก่ผู้นำเข้าต่างชาติที่ต้องการอุปทานการผลิตจากมาเลเซีย
- รับรองกิจกรรมที่ส่งเสริมการส่งออกสินค้าและบริการของมาเลเซียในตลาดต่างประเทศ

MATRADE ยังมีส่วนร่วมในการให้ความช่วยเหลือเชิงรุกแก่กิจการของต่างชาติในการจัดหาแหล่งทรัพยากรการผลิตทั้งในสินค้าและบริการ รวมถึงการตั้งสำนักงานตัวแทนระดับสากลใน 40 เมืองแห่งการค้าที่สำคัญทั่วโลก โดยในประเทศมาเลเซีย MATRADE มีสำนักงานสาขาทั้งหมด 5 แห่ง ได้แก่ที่ รัฐปีนัง (Penang) รัฐตรังกานู (Terengganu) รัฐยะโฮร์ (Johor) รัฐซาบารห์ (Sabah) และรัฐซาราวัก (Sarawak)

2.3) โครงสร้างองค์กร

ลักษณะโครงสร้างองค์กรของ MATRADE จำแนกตามภารกิจในการดำเนินการ (missions)

ภาพที่ 5. 43: โครงสร้างองค์กร MATRADE



ที่มา: <http://www.matrade.gov.my/en/about-matrade/corporate-info/organisation-chart>

2.4) ที่มาของคณะกรรมการ

คณะกรรมการบริหารของ MATRADE (The MATRADE's Board of Directors) ประกอบด้วยสมาชิกทั้งหมด 13 ตำแหน่ง ซึ่งในคณะกรรมการนี้จะมีสัดส่วนตัวแทนจากรัฐมนตรี ประธานในกิจการอุตสาหกรรมที่สำคัญ รวมทั้งผู้นำจากหอการค้า และหน่วยงานที่มีลักษณะของความร่วมมือต่าง ๆ ทางธุรกิจ

คณะกรรมการบริหารจะทำการประชุมกันในทุกไตรมาสเพื่อทบทวนบทบาทหน้าที่ขององค์กร ตลอดจนเพื่อกำหนดทิศทางในการบริหารเชิงบูรณาการต่อไป (holistic approach) ซึ่งหน้าที่หลักของคณะกรรมการคือการกำหนดจุดยืนของชาติเพื่อให้มาเลเซียมีความสามารถในการแข่งขันระดับสากล

2.5) งบประมาณ

เนื่องจาก MATRADE เป็นหน่วยงานภาครัฐที่ดำเนินการภายใต้รัฐบาล ดังนั้นงบประมาณทั้งหมดจึงได้รับการจัดสรรจากรัฐบาลแห่งชาติมาเลเซีย (The Malaysian Government)

3) Malaysia South-South Association, MASSA

3.1) ประวัติขององค์กร

สมาคมความร่วมมือทางซีกโลกใต้แห่งมาเลเซีย (Malaysia South-South Association, MASSA) เป็นหน่วยงานความร่วมมือทางธุรกิจที่ไม่แสวงหาผลกำไร ซึ่งประกอบด้วยสมาชิกจากภาคธุรกิจของมาเลเซีย โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อส่งเสริมการค้าและการลงทุนด้วยการพัฒนาประเทศในทางตอนใต้ ด้วยความยึดมั่นในวิสัยทัศน์เชิงพลวัตของกลุ่มธุรกิจมาเลเซีย และมุ่งหวังที่จะยกระดับธุรกิจในกลุ่มสมาชิกให้ก้าวเข้าสู่การค้าในระดับโลก

MASSA เป็นองค์กรธุรกิจที่เกิดจากผู้ทำธุรกิจที่สนใจในการเพิ่มโอกาสทางธุรกิจด้วยตลาดเกิดใหม่ (The new emerging markets) ในประเทศที่กำลังพัฒนา โดยเครือข่ายของ MASSA มีความเชื่อมั่นด้านความเข้มแข็งและทรัพยากรระหว่างกันในกลุ่มสมาชิก ดังนั้นจึงเป็นการลดความเสี่ยงในการเข้าสู่ตลาดใหม่

MASSA แสดงบทบาทที่สำคัญโดยการเป็นเส้นทางการเชื่อมต่อทางธุรกิจระหว่างภาคเอกชนด้วยกัน และคู่ค้าทางธุรกิจจากประเทศทางซีกโลกใต้ของโลก (The South-South countries) ทั้งยังมีเป้าหมายในการเป็น “สะพานเชื่อมธุรกิจทางตอนใต้ (Bridge the South-South)” โดยการเป็นตัวเชื่อมในกิจกรรมทางธุรกิจที่ช่วยเสริมกำลังความร่วมมือทางเศรษฐกิจ และส่งเสริมความเข้าใจร่วมกันในเชิงลึก รวมทั้งการสร้างมิตรภาพที่จริงใจ (cordial friendships) ในทั่วโลกด้วยการสนับสนุนอย่างต่อเนื่องจากภาครัฐของมาเลเซีย

ภาพที่ 5. 44: สัญลักษณ์ของ MASSA



3.2) หน้าที่ขององค์กร

การขับเคลื่อนองค์ความรู้ในระบบเศรษฐกิจโลก ด้วยประสบการณ์และความเชี่ยวชาญของ MASSA ทางการทำธุรกิจ (business diplomacy) ปัจจัยทุนทางองค์ความรู้ (intellectual capital) และความร่วมมือเชิงพหุภาคี (bilateral cooperation) เป็นส่วนที่สำคัญในการช่วยให้สมาชิกในกลุ่มได้รับประโยชน์ทางโอกาสในการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศทางซีกโลกใต้ ดังนั้น MASSA จึงเป็นตัวเชื่อมทางธุรกิจเชิงพลวัตระหว่างกลุ่มธุรกิจในประเทศมาเลเซียกับต่างประเทศ ซึ่งวัตถุประสงค์หลักของ MASSA มีดังนี้

1. สนับสนุนองค์ความรู้และความเข้าใจในนโยบายด้านเศรษฐกิจ การค้า และการลงทุนให้แก่กลุ่มสมาชิกที่เป็นประเทศต่าง ๆ ทางซีกโลกใต้
2. แสดงบทบาทอย่างไม่เป็นทางการในการประสานงานระหว่างภาคเอกชนและภาครัฐในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการค้าและการลงทุน
3. สร้างเวทีในการเสวนาเพื่อแบ่งปันความคิดในเรื่องที่สัมพันธ์กับการค้า เศรษฐกิจ และวัฒนธรรม
4. พัฒนาความสัมพันธ์ทางการค้าและการลงทุน และส่งเสริมพันธมิตรและการร่วมมือระหว่างสมาชิกในกลุ่ม

การเป็นสมาชิกของ MASSA จะทำให้ตัวสมาชิกเองได้รับประโยชน์ต่อไปนี้²⁶

1. ด้านแหล่งทรัพยากรและคำแนะนำ (Information Resource and Guidance)

ในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับนโยบายทางภาครัฐ แรงจูงใจในการทำธุรกิจ กฎระเบียบ กระบวนการ และความสำคัญของปัจจัยทางเศรษฐกิจอื่น ๆ ที่กิจการของมาเลเซียได้รับอนุญาตในการดำเนินกิจการในประเทศและในประเทศที่กำลังพัฒนา หรือการทำธุรกิจร่วมกับประเทศที่กำลังพัฒนา

2. การเป็นตัวแทนของสมาชิกในกลุ่ม (Representation for Members)

การเป็นตัวแทนของภาครัฐในการสื่อสารกับสมาชิกในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมทางการค้าและการลงทุนในประเทศต่าง ๆ เหล่านี้ ซึ่งเป็นไปได้ว่าสมาชิกอาจประสบปัญหาหรือเรื่องที่ต้องให้ความสนใจในระหว่างการค้าดำเนินกิจการทั้งในประเทศที่กำลังพัฒนา และการทำธุรกิจร่วมกับประเทศที่กำลังพัฒนา

3. การเชื่อมต่อทางการค้าและธุรกิจ (Trade and Business Contacts)

MASSA แสดงบทบาทในการเป็นหน่วยงานอ้างอิงที่สำคัญในด้านการเชื่อมต่อกับกลุ่มประเทศที่กำลังพัฒนา โดยสามารถค้นหาแหล่งข้อมูลทรัพยากรต่างๆ ได้จากกองเลขานุการของ MASSA

4. การส่งเสริมทางการค้าและการลงทุน (Trade and Investment Promotion)

ภาคกิจในการค้นหาข้อมูลทางการค้าและการลงทุน รวมทั้งการไปเยี่ยมเยือนประเทศที่กำลังพัฒนา เป็นงานบริหารจัดการที่สำคัญเพื่อช่วยสนับสนุนข้อมูลให้แก่กลุ่มสมาชิก เพื่อการขยายส่วนแบ่งทางการตลาดและการนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการ

²⁶ ที่มา <http://www.massa.net.my/benefits/>

5. ให้ความช่วยเหลือโดยการเข้าร่วมการจัดแสดงนิทรรศการด้านการค้าระดับสากลในประเทศที่กำลังพัฒนา

6. การออกหนังสือข้อมูลข่าวสารหมุนเวียน (Information Circulars)

MASSA จะทำการตีพิมพ์หนังสือข่าวสารหมุนเวียนเป็นประจำให้แก่กลุ่มสมาชิกทางธุรกิจเพื่อให้ได้รับทราบเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นในแต่ละภูมิภาค รวมทั้งเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นในประเทศที่กำลังพัฒนา

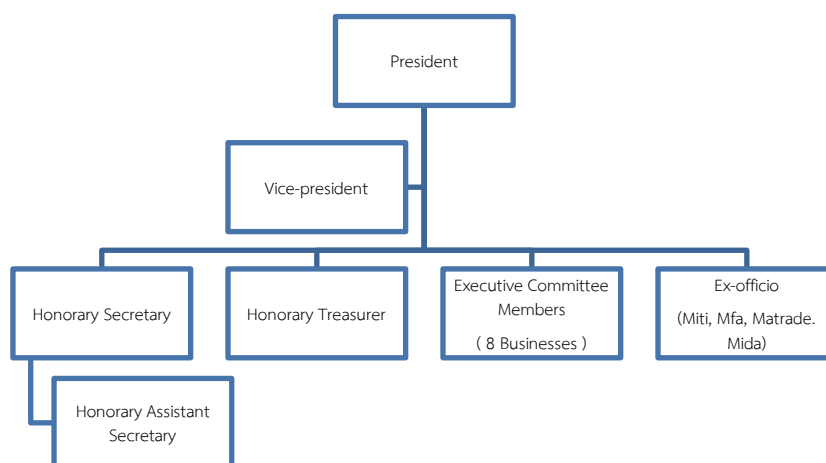
7. บัตรเดินทางสำหรับนักธุรกิจเอเปค (APEC Business Travel Card, ABTC)

MASSA ให้การสนับสนุนสมาชิกด้วยโครงการบัตรเดินทางสำหรับนักธุรกิจเอเปค โดยบัตรนี้จะช่วยอำนวยความสะดวกให้แก่สมาชิกที่มีสัญชาติมาเลเซียหรือมีหนังสือเดินทางของประเทศมาเลเซียให้สามารถเข้าสู่ประเทศในกลุ่มเอเปค (Asia-Pacific Economic Cooperation, APEC) ได้อย่างสะดวก รวดเร็วยิ่งขึ้น เนื่องจากการยกเว้นด้านข้อกำหนดในการขอยื่นวีซ่า โดยข้อมูลในรายละเอียดสามารถสืบค้นได้จาก website:-www.imi.gov.my/index.php/en/main-services/apec-business-travel-card-abtc

3.3) โครงสร้างองค์กร

ลักษณะโครงสร้างองค์กรของ MASSA มีความบูรณาการค่อนข้างสูงและมีอำนาจเบ็ดเสร็จเด็ดขาด กล่าวคือเป็นการพิจารณาและตัดสินใจโดยคณะกรรมการ จากนั้นจึงมีการมอบหมายหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเป็นผู้ดำเนินการต่อไป

ภาพที่ 5. 45: โครงสร้างองค์กร MASSA



ที่มา: ปรับจาก <http://www.massa.net.my/executive-committee/>

3.4) ที่มาของคณะกรรมการ

คณะกรรมการผู้บริหารของ MASSA ในปี พ.ศ. 2558 – 2560 ประกอบด้วยข้าราชการ (Office Bearers) จำนวน 6 ตำแหน่ง โดยทำหน้าที่เป็น ประธาน (president) รองประธาน 2 ตำแหน่ง (vice-president) เลขาธิการกิตติมศักดิ์ (honorary secretary) ผู้ช่วยเลขาธิการกิตติมศักดิ์ (honorary assistant secretary) เภรัณฤกิตติมศักดิ์ (honorary treasurer) ผู้บริหารจากสมาชิกภาคธุรกิจอีก 8 ตำแหน่ง (Executive Committee Members) และตัวแทนโดยตำแหน่ง (Ex-Officio) จาก 4 หน่วยงาน คือ

กระทรวงการค้าระหว่างประเทศและอุตสาหกรรมแห่งมาเลเซีย (Ministry of International Trade & Industry Malaysia, MITI), กระทรวงการต่างประเทศ (Ministry of Foreign Affairs) องค์การความร่วมมือเพื่อการพัฒนาการค้าต่างประเทศแห่งมาเลเซีย (Malaysia External Trade Development Corporation, MATRADE) และ องค์การการพัฒนาอุตสาหกรรมแห่งมาเลเซีย (Malaysian Industrial Development Authority, MIDA)

3.5) งบประมาณ

รัฐบาลแห่งชาติมาเลเซียเป็นผู้ให้การสนับสนุนงบประมาณทั้งหมดในช่วงเริ่มต้น เพื่อให้เกิดความร่วมมือ และยังคงให้การสนับสนุนอย่างต่อเนื่องในกิจกรรมขององค์กร เพื่อเชื่อมต่อกลุ่มธุรกิจมาเลเซียด้วยคู่ค้าจากธุรกิจในกลุ่มประเทศที่กำลังพัฒนา²⁷

5.2.5 ประเทศสิงคโปร์

องค์กรหลักที่มีความเกี่ยวข้องในด้านการสนับสนุนการลงทุนขาออกของประเทศสิงคโปร์ ได้แก่ คณะกรรมการการพัฒนาด้านเศรษฐกิจ (The Economic Development Board: EDB) และหน่วยงานส่งเสริมการลงทุนแห่งสิงคโปร์ (International Enterprise; IE Singapore) โดยมีรายละเอียดของหน่วยงานดังต่อไปนี้

1) คณะกรรมการการพัฒนาด้านเศรษฐกิจ (The Economic Development Board: EDB)

คณะกรรมการการพัฒนาด้านเศรษฐกิจ (The Economic Development Board: EDB) เป็นหน่วยงานหลักของภาครัฐที่มีบทบาทในการวางแผนและดำเนินกลยุทธ์ทางเศรษฐกิจที่ช่วยส่งเสริมจุดยืนของประเทศสิงคโปร์ในการเป็นศูนย์กลางทางธุรกิจ การลงทุนและความเชี่ยวชาญของโลก โดยพันธกิจของ EDB คือ “การสรรสร้างการเติบโตทางธุรกิจที่ยั่งยืนให้กับประเทศด้วยพลังทางธุรกิจและโอกาสที่ดีในอาเซียน”

1.1) ประวัติขององค์กร

คณะกรรมการการพัฒนาด้านเศรษฐกิจ (The Singapore Economic Development Board, EDB) ก่อตั้งขึ้นในปี พ.ศ. 2514 เพื่อเสริมสร้างศักยภาพในการดึงดูดนักลงทุนต่างชาติซึ่งแม้ว่ากำลังเผชิญกับสถานการณ์ความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจในเวลานั้น²⁸ โดยมีลำดับพลวัติของการพัฒนา ดังนี้

- ทศวรรษแห่งการปฏิรูปอุตสาหกรรมในการพัฒนาการใช้แรงงานที่เข้มข้น พ.ศ. 2503-2512 (The 1960s: The development of labour-intensive industrialisation)
- ทศวรรษแห่งการขยายบทบาทของ EDB พ.ศ. 2523-2532 (The 1970s: Global expansion of EDB)
- ทศวรรษแห่งอุตสาหกรรมเทคโนโลยีขั้นสูงและความเข้มข้นในการใช้ปัจจัยทุน พ.ศ. 2533-2542 (The 1980s: The era of capital-intensive and high-technology industries)
- ทศวรรษแห่งเทคโนโลยี อุตสาหกรรมการผลิตและการลงทุน พ.ศ. 2543-2552 (The 1990s: Emphasis on technology, manufacturing and investment)

²⁷ ที่มา <http://www.massa.net.my/about-massa/>

²⁸ ที่มา <https://www.edb.gov.sg/content/edb/en/about-edb/company-information/our-history.html>

- ทศวรรษแห่งนวัตกรรมด้านความรู้และการศึกษาวิจัยเพื่อการพัฒนา พ.ศ. 2553-ปัจจุบัน (The 2000s: A focus on innovation, knowledge, and R&D)

ในปัจจุบัน EDB ได้ขยายขอบเขตกิจกรรมในด้านการศึกษาวิจัยเพื่อการพัฒนา โดยการสร้างความร่วมมือกับบริษัทข้ามชาติหลายแห่ง (Multinational Corporations, MNCs) อาทิ Hewlett-Packard (HP), Johnson & Johnson, Procter & Gamble, และ Hyflux เพื่อเป็นผู้นำในการพัฒนาและร่วมกันสร้างสรรค์นวัตกรรมในสิงคโปร์ ซึ่ง EDB ก่อตั้งครบรอบ 50 ปีเมื่อ พ.ศ. 2554

ภาพที่ 5. 46: สัญลักษณ์ของ EDB



1.2) หน้าที่ขององค์กร

คณะกรรมการการพัฒนาด้านเศรษฐกิจ (The Singapore Economic Development Board: EDB) เป็นหน่วยงานหลักของภาครัฐที่มีบทบาทในการวางแผนและดำเนินกลยุทธ์ทางเศรษฐกิจที่ช่วยส่งเสริมจุดยืนของประเทศสิงคโปร์ในการเป็นศูนย์กลางทางธุรกิจ โดยกลยุทธ์ ‘การเป็นบ้าน’ ของ EDB ช่วยสนับสนุนการมองภาพจุดยืนของสิงคโปร์ในอนาคตได้อย่างชัดเจนยิ่งขึ้น เนื่องจากการขยายมูลค่าทางธุรกิจของสิงคโปร์ไม่เพียงเฉพาะแต่ในด้านสำคัญอย่างกำไรสุทธิ (bottom line) แต่ยังให้การส่งเสริมอีกส่วนสำคัญในด้านศักยภาพของธุรกิจอย่างยอดเยี่ยม (top line) ผ่านกิจกรรมกลยุทธ์เชิงลึกเพื่อช่วยขับเคลื่อนกิจการในประเทศสิงคโปร์ และสามารถบรรลุเป้าประสงค์ในเอเชียและในระดับโลกได้²⁹

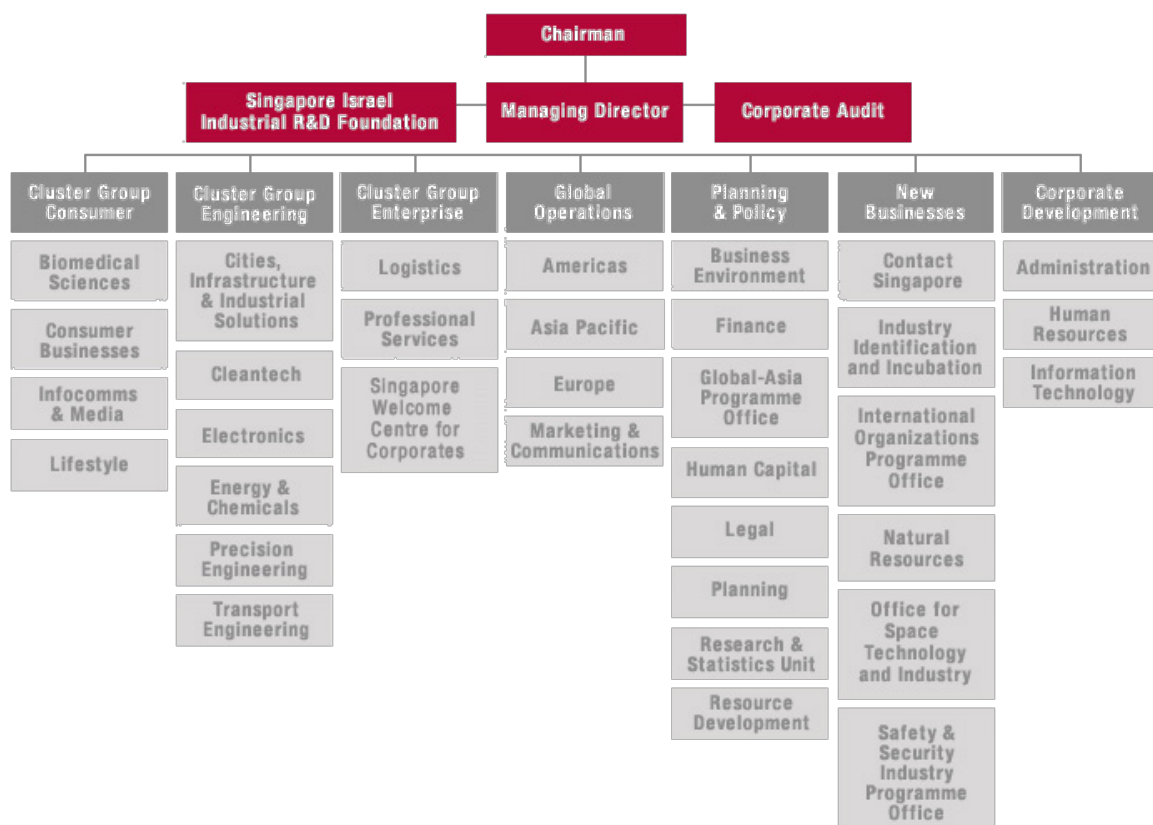
EDB เป็นหน่วยงานที่ครบวงจรในการอำนวยความสะดวกและส่งเสริมนักลงทุนในท้องถิ่นและต่างประเทศ ทั้งในด้านอุตสาหกรรมการผลิตและการให้บริการ เนื่องจากการเพิ่มกำลังในสายการผลิตเพื่อให้เกิดผลตอบแทนที่ยั่งยืนมากขึ้น พร้อมกับการแสวงหาโอกาสสำหรับธุรกิจใหม่อย่างต่อเนื่อง

1.3) โครงสร้างองค์กร

เนื่องจาก ECB เป็นองค์กรที่ครบวงจรและทำหน้าที่หลักในการส่งเสริมการลงทุนของสิงคโปร์ โครงสร้างองค์กรของ ECB จึงค่อนข้างใหญ่ โดยมีการแยกหน่วยตรวจสอบและหน่วย R&D ออกมาต่างหากจากหน่วยปฏิบัติการ ขณะที่หน่วยในการบริหารจัดการมีการจำแนกทั้งหน่วยที่ดูแลทางด้านผู้บริหาร วิศวกรรม การผลิต การขนส่ง และพื้นที่

²⁹ ที่มา <https://www.edb.gov.sg/content/edb/en/about-edb/our-strategy/what-we-do.html>

ภาพที่ 5. 47: โครงสร้างองค์กร EDB



ที่มา: <https://www.edb.gov.sg/content/edb/en/about-edb/company-information/organisation-structure.html>

1.4) งบประมาณ

EDB จัดตั้งด้วยงบประมาณแรกเริ่ม 100 ล้านดอลลาร์สิงคโปร์ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับนักลงทุนว่า สิงคโปร์จะใช้จ่ายเงินก้อนนี้สร้างภาพแวดล้อมที่ดีในการลงทุน ต่อมา EDB ได้ขยายขอบเขตการดำเนินการไปยังการริเริ่มและสนับสนุนอุตสาหกรรมอนาคตด้วย โดยในปี 2549 EDB กำหนดวงเงินงบประมาณมากกว่า 13,000 ล้านดอลลาร์สิงคโปร์ เพื่อขยายการทำ R & D ในอุตสาหกรรมอนาคตในช่วง 5 ปี หลังจากนั้น ซึ่งอุตสาหกรรมอนาคตในช่วงเวลานั้น ได้แก่ Environmental and Water Technology, Biomedical Sciences and Interactive and Digital Media

2) International Enterprise (IE)

2.1) ประวัติขององค์กร

หน่วยงานส่งเสริมการลงทุนแห่งสิงคโปร์ (International Enterprise; IE Singapore) เป็นคณะกรรมการตามพระราชบัญญัติ (statutory board) แห่งกระทรวงการค้าและอุตสาหกรรมแห่งสิงคโปร์ (Ministry of Trade and Industry of the Singapore Government) ซึ่งทำหน้าที่ช่วยสนับสนุนการเติบโตของกิจการสิงคโปร์ในต่างประเทศ และช่วยสนับสนุนการค้าระหว่างประเทศ

เมื่อปี พ.ศ. 2556 ที่ผ่านมา IE Singapore ได้มีการเฉลิมฉลองครบรอบ 30 ปี ซึ่งแม้ว่าประวัติของหน่วยงานมีจุดเริ่มต้นจากคณะกรรมการการพัฒนาการค้า (The Trade Development Board;

TDB) แต่ด้วยบทบาทหลักในการส่งเสริมการส่งออกของสิงคโปร์ และพัฒนาการเติบโตด้านการค้าของสิงคโปร์ เพื่อให้เป็นศูนย์กลางการค้านับแต่เริ่มดำเนินการมา ความสำเร็จทางการค้าของสิงคโปร์ได้ปรากฏผลอยู่ในระดับโลก ว่าเป็นหนึ่งใน 15 ประเทศการค้าชั้นนำ โดยมียอดการส่งออกมากกว่าร้อยละ 2 ของโลก ซึ่งในปัจจุบัน สิงคโปร์ยังคงสานต่อความพยายามในการพัฒนาให้ประเทศกลายเป็นศูนย์กลางการค้าโลก ด้วยการสร้างสภาพแวดล้อมที่เอื้ออำนวยต่อกลุ่มการค้า (trading clusters) ทั้งในด้านพลังงาน สินค้าการเกษตร การค้าเหล็กและแร่ธาตุ

ดังนั้นแนวทางในการพัฒนาเนื่องในโอกาสครบรอบ 30 ปีของหน่วยงานส่งเสริมการลงทุนแห่งสิงคโปร์นี้ (“30 Years of Globalising Singapore”) จึงยังคงมุ่งเน้นบทบาทที่สำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจภายนอกประเทศดังเช่นในอดีตที่ผ่านมา ตลอดจนการตระหนักถึงการเพิ่มขึ้นของความต้องการด้านการค้าและการเติบโตที่ก้าวเข้าสู่ความเป็นสากลในอนาคต และเนื่องจากการส่งเสริมการเติบโตด้านการค้าและสนับสนุนองค์กรให้มีความสามารถในการแข่งขันในระดับสากล (GCCs) เป็นส่วนหนึ่งในภารกิจดำเนินงาน IE จึงได้มีการผลักดันโครงการต่อเนื่องเพื่อพลิกผันบทบาทการค้าและความเป็นสากลของระบบเศรษฐกิจสิงคโปร์

ตารางที่ 5. 9: ประวัติการก่อตั้งและการดำเนินการขยายสำนักงานสาขาของ IE

พ.ศ. 2526 (1983)	คณะกรรมการการพัฒนาการค้าได้ก่อตั้งขึ้น (The Trade Development Board; TDB)
พ.ศ. 2527 (1984)	การค้าของประเทศสิงคโปร์ได้รับการยอมรับให้เป็นหนึ่งใน 20 ลำดับแรกของโลก
พ.ศ. 2528 (1985)	คณะกรรมการการพัฒนาการค้า (TDB) ได้เปิดสำนักงานสาขาแห่งแรกในทวีปตะวันออกเฉียงกลาง (ประเทศคูไบ)
พ.ศ. 2532 (1989)	คณะกรรมการการพัฒนาการค้า (TDB) เป็นผู้นำโลกในการเริ่มใช้ระบบ TradeNet ซึ่งเป็นระบบกระบวนการค้าอัตโนมัติ
พ.ศ. 2534 (1991)	ยอดการค้าสุทธิของสิงคโปร์เพิ่มสูงขึ้นถึง 216 พันล้านเหรียญสิงคโปร์ ซึ่งมีปริมาณการค้าสูงเป็นหนึ่งใน 15 ลำดับแรกของโลก
พ.ศ. 2536 (1993)	สิงคโปร์เป็นผู้นำในการอนุมัติข้อตกลงสนธิสัญญาเขตการค้าเสรีอาเซียน (Free Trade Agreement; ASEAN) สภาธุรกิจสิงคโปร์-ซานตง (Singapore-Shandong Business Council) เริ่มดำเนินการ โดยที่สิงคโปร์เป็นประเทศแรกใน 7 ประเทศที่ใช้การติดต่อจากภาครัฐสู่ภาครัฐด้วยกัน เพื่อช่วยให้ธุรกิจในสิงคโปร์สามารถติดต่อกับประเทศจีนได้
พ.ศ. 2537 (1994)	การค้าของสิงคโปร์สามารถส่งออกได้มากกว่าร้อยละ 2 ของยอดการส่งออกทั้งหมดของโลกเป็นครั้งแรก
พ.ศ. 2538 (1995)	สิงคโปร์เข้าร่วมองค์การการค้าโลก (The World Trade Organisation)
พ.ศ. 2543 (2000)	คณะกรรมการการพัฒนาการค้า (TDB) ได้เปิดบริการสำนักงานสาขา ในทวีปละตินอเมริกา (ประเทศเม็กซิโก)
พ.ศ. 2545 (2002)	คณะกรรมการการพัฒนาการค้า (TDB) ได้ปฏิรูปโครงสร้างองค์กรและเปลี่ยนชื่อเป็นหน่วยงานส่งเสริมการลงทุนแห่งสิงคโปร์ (International Enterprise; IE) โดยมุ่งเน้นการพัฒนาเพื่อเข้าสู่ความเป็นสากล

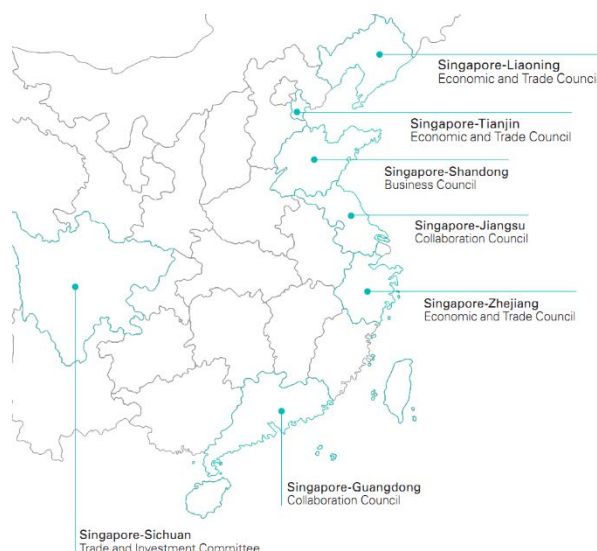
ตารางที่ 5. 9: ประวัติการก่อตั้งและการดำเนินการขยายสำนักงานสาขาของ IE (ต่อ)

พ.ศ. 2548 (2006)	ยอดการค้าสุทธิของสิงคโปร์เพิ่มสูงขึ้นถึง 800 พันล้านเหรียญสิงคโปร์ ซึ่งมีปริมาณการค้าสูงเป็นหนึ่งใน 15 ลำดับแรกของโลก โดยมีอัตราการเติบโตโดยเฉลี่ยต่อเนื่องปี (Compound Annual Growth Rate; CAGR) ถึงร้อยละ 17 นับแต่ปี พ.ศ. 2545
พ.ศ. 2553 (2010)	หน่วยงานส่งเสริมการลงทุนแห่งสิงคโปร์ (IE) ได้เปิดสำนักงานสาขาที่ 9 ในมณฑลหูอัน (Wuhan) ประเทศจีน โดยเป็นสำนักงานสาขาแรกในเมืองหลวงของประเทศจีน ของ โดยยอดสะสมการออกไปลงทุนโดยตรงในต่างประเทศของสิงคโปร์ (Singapore's cumulative direct investment abroad) เพิ่มสูงขึ้นเป็น 400 พันล้านเหรียญสิงคโปร์ จากอัตราการเติบโตโดยเฉลี่ยต่อเนื่องปี (CAGR) ถึงร้อยละ 13.3 นับแต่ปี พ.ศ. 2544
พ.ศ. 2554 (2011)	ยอดสะสมการออกไปลงทุนโดยตรงในประเทศจีนของสิงคโปร์ (Singapore's cumulative direct investment into China) เพิ่มสูงขึ้นเป็น 70 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ จึงได้ครองตำแหน่งนักลงทุนรายใหญ่เป็นอันดับที่ 4 ของประเทศจีน
พ.ศ. 2555 (2012)	หน่วยงานส่งเสริมการลงทุนแห่งสิงคโปร์ (IE) ได้สร้างความร่วมมือกับนานาประเทศ เพื่อเพิ่มศักยภาพการแข่งขันทางธุรกิจ ด้วยการเปิดสำนักงานสาขากว่า 38 แห่งทั่วโลก (ประเทศกานา ซึ่งเป็นสำนักงานสาขาแห่งที่สองในทวีปแอฟริกา)

ที่มา: แปลจาก <http://www.iesingapore.gov.sg/About-Us/IE-Singapore-30th-Anniversary>

IE มีความร่วมมือทางการค้าระหว่างรัฐบาลต่อรัฐบาลกับจีนในกว่า 84 โครงการที่ได้ลงสัญญา MOU ร่วมกัน (Government to Government Collaboration) ซึ่งในปี พ.ศ. 2557 ยอดสะสมการออกไปลงทุนโดยตรงในประเทศจีนของสิงคโปร์ (Singapore's cumulative direct investment into China) เพิ่มสูงขึ้นเป็น 72.32 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ ในกว่า 21,000 โครงการธุรกิจ ดังนั้นสิงคโปร์จึงได้ครองตำแหน่งนักลงทุนรายใหญ่ที่สุดของประเทศจีน

ภาพที่ 5. 48: ความร่วมมือทางการค้าระหว่างรัฐบาลสิงคโปร์และรัฐบาลจีนในประเทศจีน



ที่มา: IE Singapore Annual Report 2014/2015 – SINGAPORE TO THE WORLD

ภาพที่ 5. 49: สัญลักษณ์ของ IE



2.2) หน้าที่ขององค์กร

หน่วยงานส่งเสริมการลงทุนแห่งสิงคโปร์ (IE) เป็นหน่วยงานภาครัฐที่ดำเนินการเกี่ยวข้องกับระบบเศรษฐกิจภายนอกประเทศ (Singapore's external economy) โดยการเป็นผู้นำในการผลักดันการเติบโตของธุรกิจของสิงคโปร์ภายนอกประเทศและช่วยสนับสนุนการค้าระหว่างประเทศ โดยมีวิสัยทัศน์ขององค์กรคือการมุ่งสู่การเป็นศูนย์กลางทางธุรกิจของโลกด้วยธุรกิจที่มีศักยภาพการแข่งขันในระดับสากล (Globally Competitive Companies; GCCs) ตลอดจนการเป็นผู้นำการค้าในระดับโลก

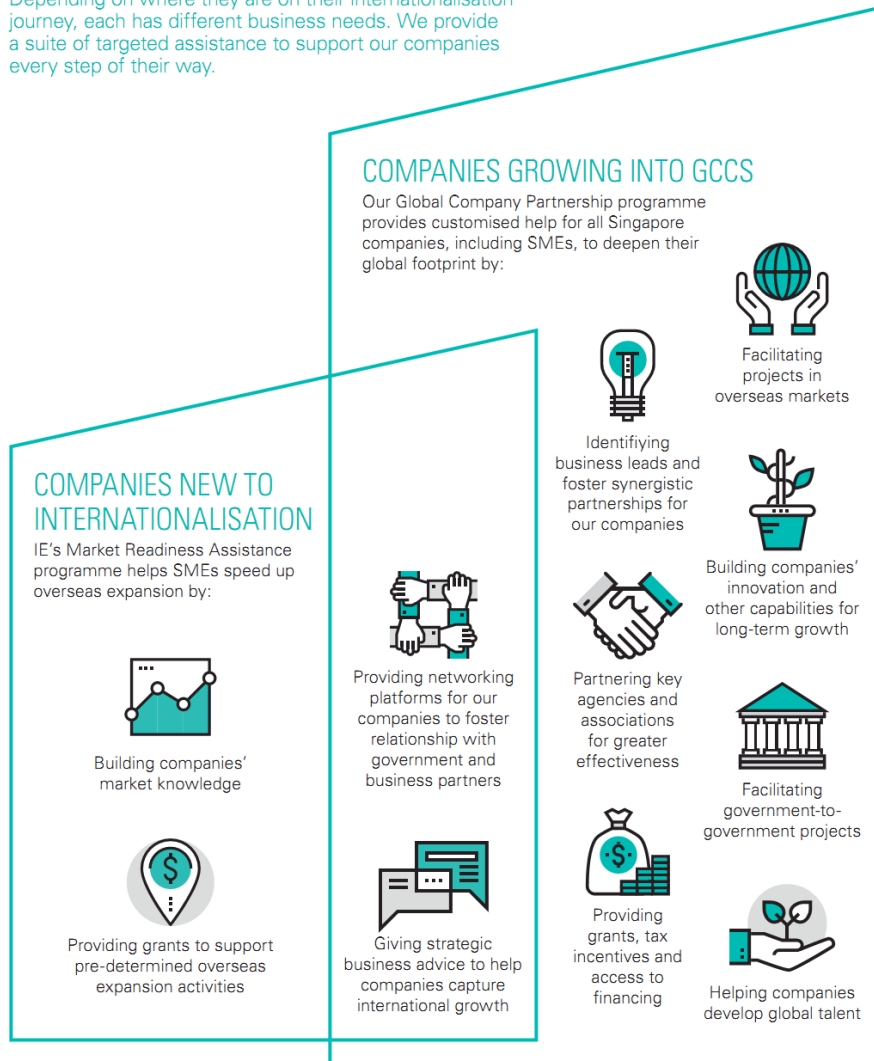
เนื่องจากการค้าเป็นกลไกหลักสำหรับระบบเศรษฐกิจของประเทศสิงคโปร์ ดังนั้นนอกจากการส่งเสริมให้มีการส่งออกสินค้าและบริการที่เป็นภารกิจหลักของ IE แล้ว ยังมีหน้าที่ในการดึงดูดผู้ทำการค้าในระดับสากลให้เข้ามาตั้งฐานการค้าในประเทศสิงคโปร์อีกด้วย ซึ่งในปัจจุบัน สิงคโปร์ได้พยายามเข้าสู่การเป็นศูนย์กลางทางการค้าด้วยการสร้างสภาพแวดล้อมให้อำนวยความสะดวกต่อกลุ่มธุรกิจประเภทต่าง ๆ ทั้งการค้าด้านพลังงาน สินค้าการเกษตร โลหะและแร่ธาตุ เป็นต้น

ธุรกิจที่มีศักยภาพการแข่งขันในระดับสากล (Globally Competitive Companies; GCCs) จะเป็นกลไกที่สำคัญในการสร้างความเติบโตในแผนการพัฒนาดำเนินต่อไปของสิงคโปร์ โดยธุรกิจ GCCs นี้จะต้องสามารถแข่งขันบนเวทีโลกได้เหนือกว่าธุรกิจอื่นในประเภทอุตสาหกรรมเดียวกัน ด้วยการพัฒนา กลุ่มธุรกิจนี้จะช่วยสร้างความยืดหยุ่นให้กับระบบเศรษฐกิจสิงคโปร์ ในขณะเดียวกันการช่วยพัฒนาให้สิงคโปร์ก้าวขึ้นสู่การเป็นผู้นำทางธุรกิจ ด้วยสัญลักษณ์ทางการค้าที่แข็งแกร่ง โดยการดำเนินงานผ่านความร่วมมือในระดับองค์กร ระหว่างประเทศ ตลอดจนความพร้อมในการช่วยส่งเสริมตลาดการค้าให้แก่กลุ่มธุรกิจของสิงคโปร์ในหลายหลายทิศทางเพื่อศักยภาพการแข่งขันทางธุรกิจในระดับสากล

ภาพที่ 5. 50: กรอบกระบวนการดำเนินงานตามนโยบาย GCCs ของ IE

PARTNERING SINGAPORE COMPANIES ON THEIR JOURNEY OVERSEAS

We know that no two companies are the same. Depending on where they are on their internationalisation journey, each has different business needs. We provide a suite of targeted assistance to support our companies every step of their way.



POWERED BY
— MORE THAN 450 OFFICERS IN 40 LOCATIONS AROUND THE WORLD —

ที่มา: IE Singapore Annual Report 2014/2015 – SINGAPORE TO THE WORLD

ดังนั้น ภารกิจหลักของ IE คือ การส่งเสริมการเติบโตของธุรกิจสิงคโปร์ในต่างประเทศ และส่งเสริมการค้าในระดับสากล นำโดยวิสัยทัศน์ในการมุ่งสู่การเป็นศูนย์กลางทางธุรกิจด้วยองค์กรที่มีศักยภาพในการแข่งขันในระดับสากล และเป็นผู้การค้าในระดับโลก ภายใต้ค่านิยมหลัก (Our Core Values) โดยการกำหนดความศรัทธาร่วมกันและพฤติกรรมที่นำไปสู่การดำเนินงานในแต่ละวันขององค์กร ซึ่งจะนำไปสู่การบรรลุภารกิจหลักที่ได้ตั้งร่วมกันไว้ โดยในระดับสากล (Global) ได้มีค่านิยมในการเปิดกว้างทางความคิด ด้วยการพัฒนาองค์ความรู้และสร้างเครือข่ายอย่างต่อเนื่อง เพื่อช่วยให้กิจการของประเทศมีศักยภาพในการแข่งขันในระดับสากลและคงสถานภาพความเป็นศูนย์กลางทางธุรกิจของโลกได้ ในส่วนของกิจการ (Enterprises) มีค่านิยมให้สามารถปรับตัวในการดำเนินงานตามสภาวะการณ์ได้อย่างรวดเร็วซึ่งจำเป็นต้อง

สามารถคิดคาดการณ์ พัฒนานวัตกรรม และแก้ปัญหาของผู้ประกอบการได้ทันความเปลี่ยนแปลง และค่านิยมในส่วนสุดท้ายคือการเป็นนักพัฒนาที่มีความสามารถพิเศษ (Talent Developer) โดยหน่วยงานมีความต้องการพัฒนาศักยภาพของบุคคลที่มีความหลากหลายตามลักษณะเฉพาะตัวของผู้ที่ตั้งใจอุทิศตนในการทำงานเพื่อให้บรรลุเป้าหมายขององค์กร เพื่อสร้างวัฒนธรรมองค์กรที่มีพลังในการขับเคลื่อนกระบวนการทำงานที่มีประสิทธิภาพ

ในด้านขอบเขตการสนับสนุนด้านการเงิน (Access to Financing) ของกิจการระหว่างประเทศของสิงคโปร์ (International Enterprise Singapore)³⁰ มีรายละเอียดดังตารางด้านล่าง

ตารางที่ 5. 10: ขอบเขตการสนับสนุนด้านการเงิน (Access to Financing) ของกิจการระหว่างประเทศของสิงคโปร์

	Trade Credit Insurance Scheme (TCIS)	Political Risk Insurance Scheme (PRIS)
What it is for	Protect against non-payment risks of buyers	Protect overseas investments and projects against political risk
Support from IE Singapore	50% support on minimum premium of Trade Credit Insurance (TCI) policies provided by Singapore-registered credit insurers, up to S\$100,000 per Applicant Company in aggregate	50% support on premium for Political Risk Insurance (PRI) policies provided by Singapore-registered credit insurers, up to S\$500,000 per Applicant Company in aggregate
Eligibility Criteria	- Singapore-based company with at least three strategic business functions¹ in Singapore - Turnover of Applicant Company and its subsidiaries not exceeding S\$100 million - Annual total business spending³ in Singapore of at least S\$250,000 for each of the past three years - Minimum paid-up capital of S\$50,000 - At least three managerial staff who are Singaporeans or PRs	- Singapore-based company with at least three strategic business functions¹ in Singapore - Global HQ in Singapore² - Turnover of Applicant Company not exceeding S\$500 million - Annual total business spending³ in Singapore of at least S\$250,000 for each of the past three years - Minimum paid-up capital of S\$50,000 - At least three managerial staff who are Singaporeans or PRs
How to Apply	Approach any Singapore registered credit broker/ insurer for a TCI or PRI policy. Should your company qualify for premium support, the insurer/ broker will assist in the submission of your application to IE Singapore.	

³⁰ <http://www.iesingapore.gov.sg/Assistance/Global-Company-Partnership/Access-to-Financing/Internationalisation-Finance-Scheme>

ตารางที่ 5. 10: ขอบเขตการสนับสนุนด้านการเงิน (Access to Financing) ของกิจการระหว่างประเทศของสิงคโปร์ (ต่อ)

	Loan Insurance Scheme (LIS/ LIS+)	Internationalisation Finance Scheme (IFS)
What it is for	Helps companies secure short-term trade financing loans from Participating Financial Institutions (PFIs) by insuring against insolvency risks. Loans are for • Inventory/ stock financing • Structured pre-delivery working capital for fulfillment of confirmed sales orders • Factoring/ bill or invoice or accounts receivable discounting with recourse • Bankers Guarantee for contractual fulfilment	Helps companies secure loans of up to S\$30 million for internationalisation from Participating Financial Institutions (PFIs) by insuring against insolvency risks. Loans are for • Purchase of revenue-generating assets for use overseas • Acquisition* of equity stakes in companies for internationalisation • Working capital and Bankers Guarantee for fulfillment of secured overseas projects # The acquisition should synergise with Applicant Company's core business
Support from IE Singapore	IE Singapore and SPRING Singapore support 50% of the insurance premium under LIS where risks are borne by commercial insurers. IE Singapore bears 75% risk with the PFIs under LIS+ for loans that exceed the risk appetite of commercial insurers.	IE Singapore bears 70% risk with the PFIs.
Eligibility Criteria	For selling to overseas customers: • Singapore-based company with at least three strategic business functions¹ in Singapore • Turnover² caps: – Non-trading company: not exceeding S\$300 million – Trading³ company: not exceeding S\$500 million For selling to local customers: • At least 30% local shareholding • Applicant Company's group annual sales turnover not exceeding S\$100 million OR Applicant Company's group employment size not exceeding 200 workers⁷	• Singapore-based company with meaningful business operations and at least three strategic business functions⁴ in Singapore • Turnover⁵ caps: – Non-trading company: not exceeding S\$300 million – Trading⁶ company: not exceeding S\$500 million • Overseas business must complement the Singapore company's core operations and result in economic spin-offs to Singapore

¹ Strategic business functions refer to activities such as (i) banking & financial, (ii) marketing and business planning, (iii) procurement, logistics, (iv) training & personnel management, (v) investment planning/ co-ordination, (vi) R&D, (vii) technical support, (viii) manufacturing, and (viii) other value-added activities.

² Refers to global (not only regional) management control and decision making functions (eg strategic global planning and management, HR, sales and marketing, finance and treasury) based in Singapore.

³ Total business spending refers to expenses incurred by the Applicant Company, which includes:

- Staff costs (salary, training, etc)
- Finance costs (bank loans, overdraft or interest)
- Other operating expenses (e.g. advertising & promotion, audit fees, depreciation, director's remuneration, freight charges, insurance cost, office rental, professional consultant's fees, telecommunications, utilities and distribution & selling expenses)

Total business spending excludes:

- Costs of goods sold, cost of sales
- Exchange rate losses
- Allowances for doubtful debts
- Income tax expenses
- Property tax expenses

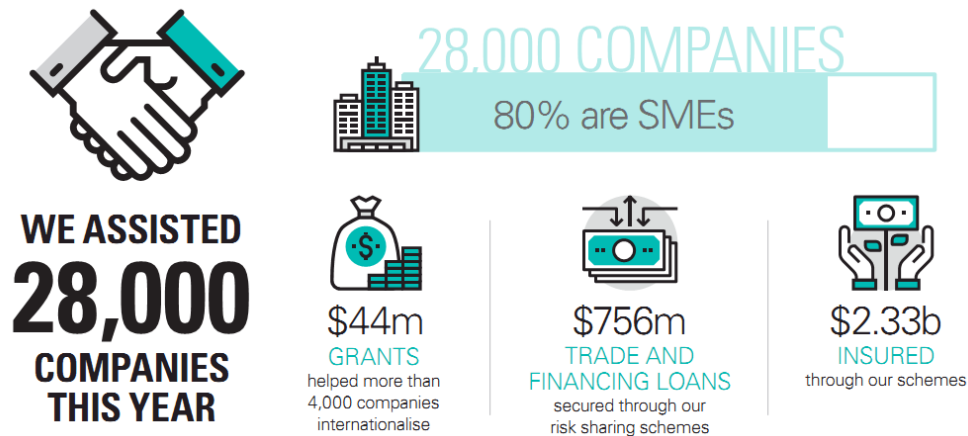
⁴ Strategic business functions refer to activities such as (i) banking & financial, (ii) marketing and business planning, (iii) procurement, logistics, (iv) training & personnel management, (v) investment planning/ co-ordination, (vi) R&D and design, (vii) technical support, (viii) manufacturing, and (viii) other value-added activities.

⁵ Includes turnover of Applicant Company and subsidiaries

⁶ Applicant Company will be considered a trading company if more than 50% of turnover comes from buying and selling goods.

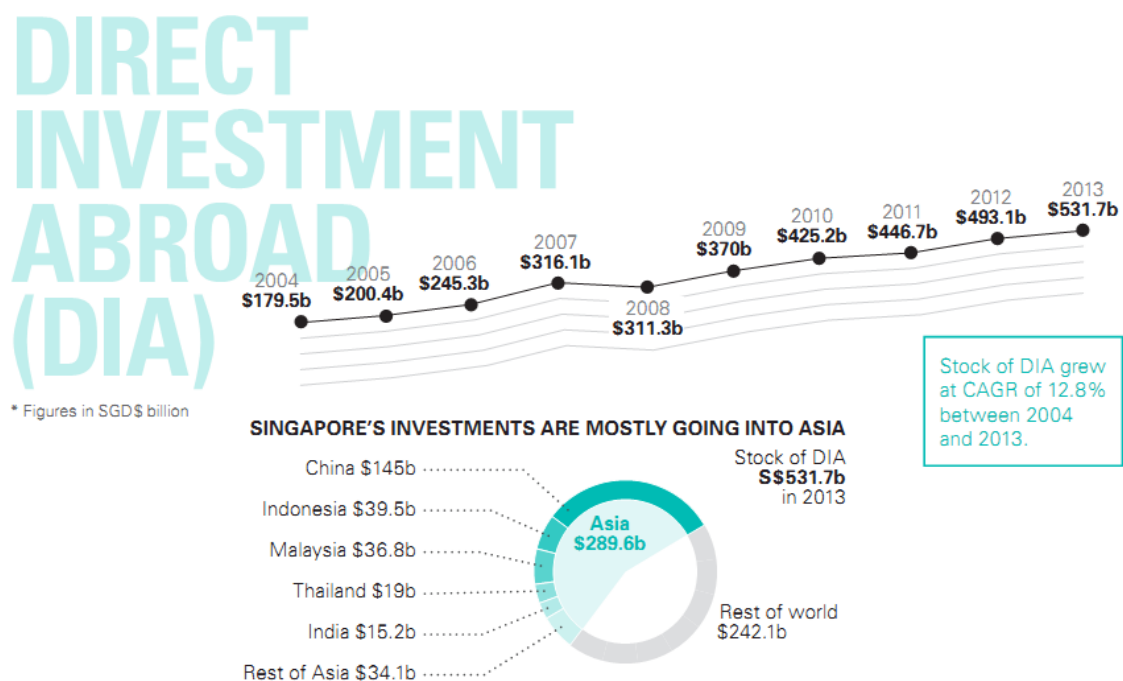
⁷ "Group" is defined as consisting of the Applicant Company, the Applicant Company's corporate shareholders who own >50% of total shareholding and the Applicant Company's subsidiaries where the Applicant Company holds >50% of the total shareholding of the subsidiaries

ภาพที่ 5. 51: การให้ความช่วยเหลือของ IE แก่กิจการต่างๆ ในปี พ.ศ. 2557/2558



ที่มา: IE Singapore Annual Report 2014/2015 – SINGAPORE TO THE WORLD

ภาพที่ 5. 52: ปริมาณการออกไปลงทุนโดยตรงในต่างประเทศของสิงคโปร์ ปี พ.ศ. 2547 - 2556



ที่มา: IE Singapore Annual Report 2014/2015 – SINGAPORE TO THE WORLD

2.3) โครงสร้างองค์กร

เนื่องจาก IE เป็นองค์กรที่ทำหน้าที่ครบวงจร โครงสร้างองค์กรของ IE จึงค่อนข้างมีความซับซ้อนที่จำแนกฝ่ายงานทั้งตามประเภทอุตสาหกรรมและพื้นที่เป้าหมาย

ภาพที่ 5. 53: โครงสร้างขององค์กร IE

Organisation Structure



ที่มา: <http://www.iesingapore.gov.sg/About-Us/Overview>

ภาพที่ 5. 54: ที่ตั้งของ IE ในประเทศสิงคโปร์

230 Victoria Street
 Level 10, Bugis Junction Office Tower,
 Singapore 188024
 Weekdays: 9am to 6pm
 Closed on Saturdays, Sundays and Public Holidays.
 For local callers: 1800-IESPORE (1800 437 7673)
 For overseas callers: +65 6337 6628



สำนักงานสาขาที่เป็นเครือข่ายในระดับสากล มีจำนวนทั้งหมด 40 สาขาทั่วโลก ดังนี้

Australia, Sydney	Germany, Frankfurt	Myanmar, Yangon	Turkey, Istanbul
Brazil, São Paulo	Ghana, Accra	Philippines, Manila	UAE, Abu Dhabi
China, Beijing	India, Chennai	Qatar, Doha	UAE, Dubai
China, Chengdu	India, Mumbai	Russia, Moscow	UK, London
China, Chongqing	India, New Delhi	Saudi Arabia, Jeddah	USA, Los Angeles
China, Dalian	Indonesia, Jakarta	Saudi Arabia, Riyadh	USA, New York
China, Guangzhou	Indonesia, Surabaya	Singapore	Vietnam, Hanoi
China, Qingdao	Japan, Tokyo	South Africa,	Vietnam, Ho Chi Minh
China, Shanghai	Korea, Seoul	Johannesburg	City
China, Wuhan	Malaysia, Kuala	Taiwan, Taipei	
China, Xi'an	Lumpur	Thailand, Bangkok	
	Mexico, Mexico City		

2.4) ที่มาของคณะกรรมการ

หน่วยงานส่งเสริมการลงทุนแห่งสิงคโปร์ (IE) เป็นหน่วยงานของภาครัฐ คณะกรรมการของ IE จึงถูกตั้งขึ้นโดยความเห็นชอบของรัฐบาลสิงคโปร์

2.5) งบประมาณ

เนื่องจากหน่วยงานส่งเสริมการลงทุนแห่งสิงคโปร์ (International Enterprise; IE Singapore) ก่อตั้งขึ้นเป็นคณะกรรมการตามพระราชบัญญัติ (statutory board) แห่งกระทรวงการค้าและอุตสาหกรรมแห่งสิงคโปร์ (Ministry of Trade and Industry of the Singapore Government) ดังนั้นรายได้ในการดำเนินงานทั้งหมดจึงมาจากภาครัฐ

โดยในปี พ.ศ. 2558 ที่ผ่านมา ภาครัฐได้เพิ่มเงินอุดหนุนให้กับ IE Singapore เป็นจำนวนถึง 240 ล้านเหรียญสหรัฐ³¹ เพื่อดำเนินนโยบายของภาครัฐในการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ (Going beyond our Shores) โดยการช่วยอุดหนุนกิจกรรมต่างๆ มากถึงร้อยละ 50 ถึง 70 ให้แก่ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ที่ต้องการยกระดับความเป็นสากล ตามกรอบการดำเนินกิจกรรมตลอดช่วงสามปีจนถึงวันที่ 31 มีนาคม พ.ศ. 2561 อีกทั้งช่วยลดการเก็บภาษีถึงสองเท่าสำหรับกิจการที่ต้องการออกสู่ต่างประเทศ (The Double Tax Deduction for Internationalisation scheme) โดยการให้ความช่วยเหลือทางด้านภาษีเหล่านี้จะสิ้นสุดในวันที่ 31 มีนาคม พ.ศ. 2563

³¹ http://www.singaporebudget.gov.sg/budget_2015/Business1.aspx

5.2.6 ประเทศสวีเดน

องค์กรหลักที่มีความเกี่ยวข้องในด้านการสนับสนุนการลงทุนขาออกของประเทศสวีเดน ได้แก่ องค์กรพัฒนาสถาบันการเงินแห่งชาติ ในชื่อ Swedfund โดยมีรายละเอียดของหน่วยงานดังต่อไปนี้

1) ประวัติขององค์กร

รัฐบาลแห่งประเทศสวีเดนได้ทำการมอบหมายให้องค์กร Swedfund (องค์กรหมายเลขที่ 556436-2084) มีบทบาทในการพัฒนาสถาบันการเงินของสวีเดนเพื่อการลงทุนในประเทศที่ยากจน โดยการก่อตั้งในปี พ.ศ. 2522 การดำเนินงานทั้งหมดถูกกำกับภายใต้รัฐ ซึ่งในปี พ.ศ. 2557 กระทรวงการคลังแห่งชาตสวีเดน (Sweden's Ministry of Finance) ได้รับมอบหมายให้กำกับดูแลหน้าที่นี้ นับแต่เดือนมกราคม พ.ศ. 2558 Swedfund ได้รับการบริหารจัดการภายใต้กระทรวงองค์การและนวัตกรรม (Sweden's Ministry of Enterprise and Innovation)

นับแต่การก่อตั้งขององค์กรในปี พ.ศ.2522 องค์กร Swedfund ได้ทำการลงทุนกว่า 5.2 พันล้านโคร์นสวีเดน (SEK) ในกว่า 252 บริษัท และได้ทำการให้เงินลงทุนในตลาดแอฟริกา เอเชีย ละติน อเมริกา ตะวันออกกลาง และประเทศในแถบคาบสมุทรบอลติก (The Baltic countries) ซึ่งในก่อนหน้านี้ได้มีการลงทุนอย่างมากในแถบประเทศยุโรปตะวันออก และในปัจจุบันบทบาทของ Swedfund มีความเด่นชัดมากขึ้นในด้านการให้ความช่วยเหลือกลุ่มประเทศที่ยากจนที่สุดในทวีปแอฟริกาและอีกบางส่วนในทวีปเอเชีย ในช่วงสิ้นปี พ.ศ. 2557 Swedfund ได้มีการลงทุนเพิ่มในอีก 65 บริษัท และให้เงินลงทุนเพิ่มอีก 25 ประเทศ ซึ่งกว่าครึ่งเป็นประเทศที่อยู่ในทวีปแอฟริกา

ภาพที่ 5. 55: สัญลักษณ์ของ Swedfund

The logo for Swedfund, featuring the word "Swedfund" in a bold, blue, sans-serif font.

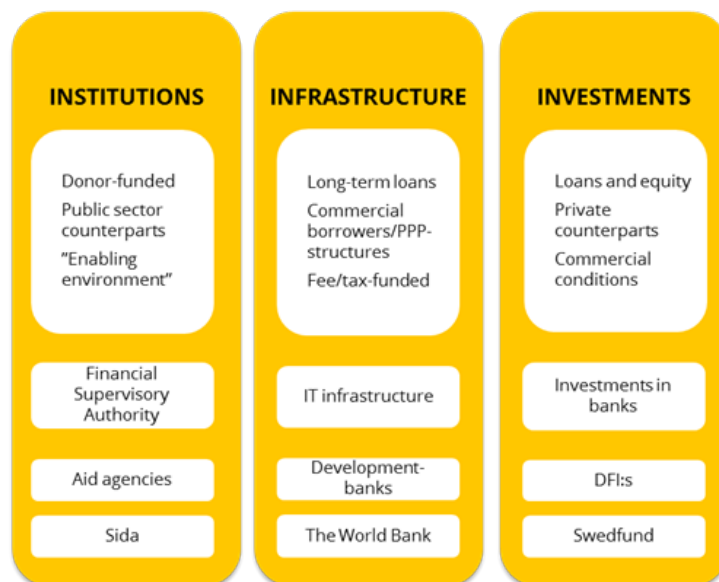
2) หน้าที่ขององค์กร

การดำเนินงานของ Swedfund เป็นไปตามนโยบายแห่งรัฐบาลสวีเดนเพื่อการพัฒนาในระดับโลก (Sweden's Policy for Global Development, PGD) โดยเป็นความร่วมมือในกลุ่มเชิงกลยุทธ์ ที่ต้องการเข้าร่วมการลงทุนเพื่อการพัฒนาที่ยั่งยืนทั้งในด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม ด้วยความคาดหวังที่จะสร้างสรรค์และยกระดับสถานภาพในการดำรงชีวิตของผู้ที่ยากจนและผู้ที่อยู่ภายใต้ภาวะการกดขี่ข่มเหง โดยองค์กรนี้มีบทบาทในการสร้างความเชื่อมั่นว่าในแต่ละปีผลตอบแทนจากงบดุลก่อนเสียภาษีจะมีค่าสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเฉลี่ยในส่วนหนี้สาธารณะของสวีเดน (Swedish central government debt) ซึ่งผลตอบแทนนี้จะถูกประเมินในทุก ๆ ช่วง 7 ปี (Return shall be measured over rolling seven-year periods.)

พันธกิจที่สำคัญของ Swedfund คือ การลดความยากจนผ่านความยั่งยืนทางธุรกิจ โดยการมีบทบาทในการเป็นสถาบันการเงินเพื่อการพัฒนา (Development Finance Institution (DFI) ซึ่งให้ความสำคัญต่อการพัฒนาธุรกิจภาคเอกชนเป็นหลักโดยเฉพาะในกลุ่มประเทศที่มีรายได้ในระดับต่ำถึงปานกลาง (low- and middle-income countries.)

เป้าหมายในภาพรวมของ Swedfund เป็นไปเพื่อสร้างความร่วมมือในการสร้างสรรค์สภาพแวดล้อมที่ช่วยส่งเสริมกลุ่มคนจนให้สามารถยกระดับคุณภาพชีวิตของตนเองได้ เฉกเช่นเดียวกับเป้าหมายในการปฏิรูปความร่วมมือในทวีปยุโรปตะวันออก ซึ่งได้แก่ การเสริมประสิทธิภาพระบอบประชาธิปไตย การพัฒนาที่เท่าเทียมและยั่งยืน ตลอดจนการสร้างความสัมพันธ์ที่ดียิ่งขึ้นในเครือสมาชิกสหภาพยุโรปและการเสริมมูลค่าให้แก่องค์กร

ภาพที่ 5. 56: บทบาทของ Swedfund ในความร่วมมือเพื่อการพัฒนาในระดับสากล



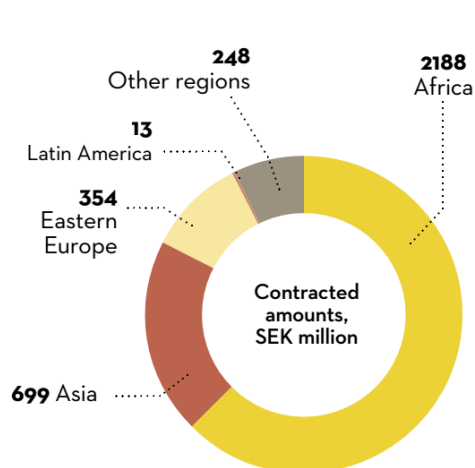
ที่มา: [http://www.swedfund.se/en/the-task/#Our role in global development cooperation](http://www.swedfund.se/en/the-task/#Our%20role%20in%20global%20development%20cooperation)

ในปี 2557 Swedfund ลงทุนกว่าครึ่งหนึ่งในแอฟริกา รองลงมาคือ เอเชียและยุโรปตะวันออก โดยลักษณะการลงทุนมีสัดส่วนใกล้เคียงกันทั้งสามรูปแบบ อันได้แก่ การร่วมลงทุน (Share) การให้กู้ยืม (Loan) และการลงทุนเอง (Fund)

ภาพที่ 5. 57: สัดส่วนการลงทุนของ Swedfund ในภูมิภาคต่าง ๆ และเครื่องมือที่ใช้ในการลงทุน

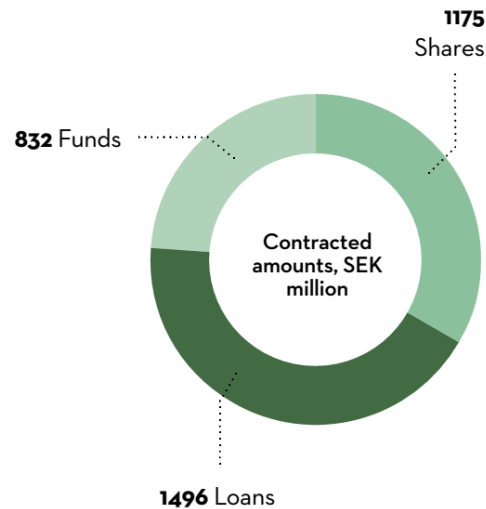
REGIONAL DISTRIBUTION

Swedfund's investments are distributed across regions as follows: Africa 62.5%, Asia 20%, Eastern Europe 10.1%, Latin America 0.4% and other regions 7.0%



DISTRIBUTION PER INSTRUMENT

Swedfund's investments are distributed across instruments as follows: shares 33.5%, loans 42.7% and funds 23.8%.



ที่มา: swedfund integrated report 2014 หน้า 12

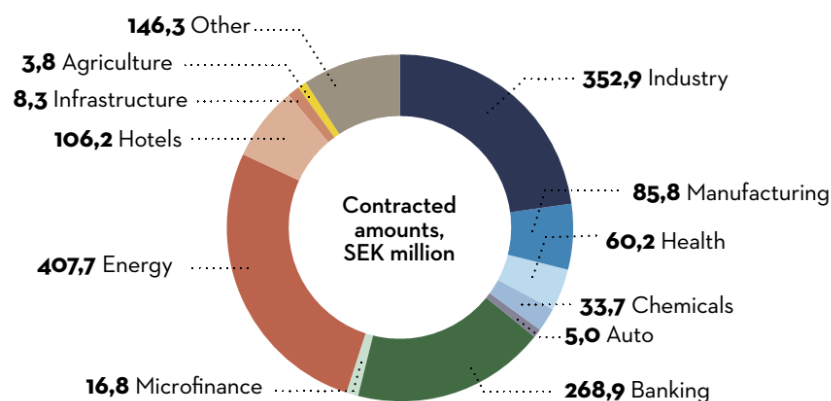
การให้การสนับสนุนของ Swedfund ส่วนใหญ่ให้กับภาคอุตสาหกรรม การธนาคาร และพลังงานตามลำดับ

ภาพที่ 5. 58: การให้กู้ยืมของ Swedfund จำแนกตามรายการการผลิต

LOANS BY SECTOR

The division between sectors in percent is: manufacturing and service 35.9%, financial sector 19.1%, energy and infrastructure 34.9% and other sectors 10.0%.

- Manufacturing and service
- Financial sector
- Energy and infrastructure
- Other sectors

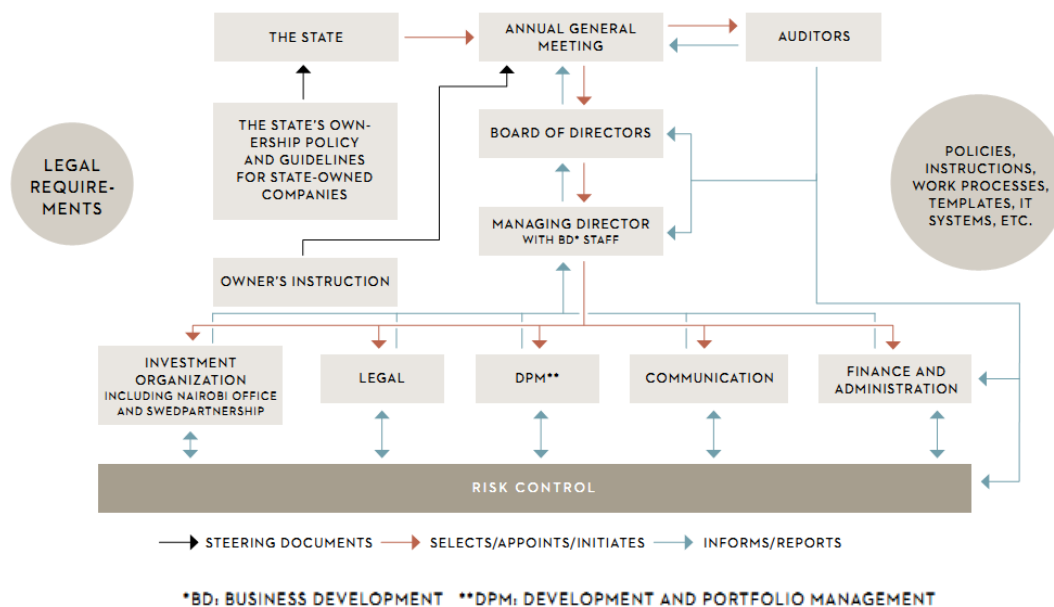


ที่มา: swedfund integrated report 2014 หน้า 12

3) โครงสร้างองค์กร

โครงสร้างองค์กรของ Swedfund จำแนกตามหน้าที่ (function) ของแต่ละฝ่ายเป็นหลัก ทั้งนี้เนื่องจาก Swedfund มีหน้าที่หลักที่ชัดเจนเพียงประการเดียว ทำให้วางผังองค์กรและ flow ของงานตามหน้าที่ได้อย่างชัดเจน

ภาพที่ 5. 59: ภาพรวมของโครงสร้างในการบริหารจัดการ



4) ที่มาของคณะกรรมการ

คณะกรรมการบริหารงานของ Swedfund ได้รับการแต่งตั้งตามอำนาจของกระทรวงองค์กรและนวัตกรรม (Ministry of Enterprise and Innovation) รวมไปถึงประธานบริหารและสมาชิกอีก 7 ตำแหน่ง จากการคัดสรรตามประสบการณ์ทางธุรกิจ การพัฒนาระดับสากล การขจัดปัญหาความยากจน (poverty elimination) การสร้างธุรกิจที่มีความรับผิดชอบต่อสังคมและมีความยั่งยืน (CSR and sustainable business) การจัดการความเสี่ยงทางปัจจัยทุนและการบริหารทางการเงิน (risk capital and finance)

5) งบประมาณ

รัฐบาลแห่งชาติสวีเดนมีสิทธิในการครอบครองทรัพย์สินทั้งหมดของ Swedfund ซึ่งดำเนินงานตามพระราชบัญญัติว่าด้วยองค์การแห่งชาติสวีเดน (The Swedish Companies Act) ระเบียบการความร่วมมือในการบริหารจัดการแห่งชาติ (The Swedish Corporate Governance Code) ข้อปฏิบัติในกรรมสิทธิ์ (The Owner's Instructions) นโยบายว่าด้วยกรรมสิทธิ์แห่งชาติสวีเดน (The Swedish State Ownership Policy) และกฎหมายและระเบียบการที่เกี่ยวข้องในการดำเนินการ (The relevant laws and regulations in the countries)

5.2.7 ประเทศเยอรมนี

องค์กรหลักที่มีความเกี่ยวข้องในด้านการสนับสนุนการลงทุนขาออกของประเทศเยอรมนี มีจำนวน 3 องค์กร ได้แก่ องค์กรการค้าและการลงทุนแห่งเยอรมนี (Germany Trade & Investment; GTAI), กลุ่มธนาคาร KfW (KfW Bankengruppe), และ สมาคมความร่วมมือทางเศรษฐกิจแห่งเยอรมนี (DEG: German Association for Economic Cooperation) โดยมีรายละเอียดของแต่ละหน่วยงานดังต่อไปนี้

1) Germany Trade and Investment - Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH

องค์กรการค้าและการลงทุนแห่งเยอรมนี (Germany Trade & Investment; GTAI) เป็นองค์กรที่สนับสนุนการค้าในต่างประเทศและการเข้ามาลงทุนภายในประเทศของสหพันธ์รัฐเยอรมนี หน่วยงานนี้มีบทบาทในการสนับสนุนผู้ทำธุรกิจส่งออกด้วยการให้ข้อมูลการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ นอกจากนี้ยังทำหน้าที่ในการส่งเสริมภาพลักษณ์ของประเทศในด้านศักยภาพการแข่งขันทางธุรกิจและความเป็นแหล่งที่พร้อมในด้านเทคโนโลยีอีกด้วย ในอีกบทบาทขององค์กรแห่งนี้คือ การเป็นตัวกลางในการเชื่อมต่อการเข้าถึงการให้บริการแก่ธุรกิจในระดับระหว่างประเทศ ซึ่งธุรกิจเหล่านี้จะเข้ามาช่วยสร้างอาชีพให้แก่ประเทศเยอรมนี ในอีกทางหนึ่ง องค์กรนี้ดำเนินการภายใต้อำนาจการกำกับดูแลของกระทรวงเศรษฐกิจและพลังงานแห่งสหพันธ์รัฐเยอรมนี (The German Federal Ministry for Economic Affairs and Energy; BMWi) และ คณะกรรมาธิการแห่งสหพันธ์รัฐ (The Federal Government Commissioner) เพื่อการพัฒนาในส่วนสหพันธ์รัฐใหม่ของเยอรมนี ตามมติข้อตกลงขั้นพื้นฐานของราชสภาเยอรมัน (The German Bundestag)

1.1) ประวัติขององค์กร

องค์กรนี้เริ่มต้นขึ้นในช่วงปลายสมัยจักรพรรดิแห่งเยอรมนี ศตวรรษที่ 19 ด้วยการกำหนดให้มีการแต่งตั้งคณะรัฐมนตรี (The Reich Chancellery) และสร้างบันทึกจดหมายเหตุการค้า (The "Deutsches Handelsarchiv" สิ่งตีพิมพ์ที่แสดงความสำคัญทางด้านการค้าและอุตสาหกรรมของเยอรมนี) โดยในช่วงเวลานั้น การปฏิบัติงานทั่วไปขององค์กรเป็นการสร้างความเชื่อมั่นให้แก่นักธุรกิจชาวเยอรมันโดยการให้ข้อมูลที่สำคัญเกี่ยวกับการค้าในประเทศที่นักธุรกิจต้องการเข้าไปลงทุน

บทบาทของสถาบันได้ขยายขอบเขตการให้บริการมากขึ้น โดยให้การสนับสนุนการส่งออกของสหพันธ์รัฐเยอรมนีเพิ่มขึ้นนับแต่ปี พ.ศ. 2494 ซึ่งใน 40 ปีต่อมาภารกิจในการส่งเสริมภาพลักษณ์ให้แก่ประเทศเยอรมนี ในการเป็นแหล่งธุรกิจที่น่าสนใจเพื่อการเข้ามาลงทุนโดยตรงของชาวต่างชาติ ได้กลายมาเป็นหนึ่งในหน้าที่อันสำคัญยิ่งต่อสหพันธ์รัฐ องค์กรการค้าและการลงทุนแห่งเยอรมนีได้มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องจนกลายเป็นศูนย์รวมความเชี่ยวชาญระดับสูงสุดทางด้านการค้าต่างประเทศนับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2552

1.2) หน้าที่ขององค์กร

ภารกิจหลักของ GTAI คือการเป็นแหล่งให้ข้อมูลอย่างเป็นทางการสำหรับการค้าต่างประเทศของเยอรมนี โดยจะทำการจัดหาข้อมูลที่เป็นสำเนาสำหรับ SMEs ที่มีศักยภาพในตลาดสากลและสำหรับผู้ทำการค้าชาวต่างชาติที่มีศักยภาพในตลาดเยอรมนี เป้าหมายของ GTAI คือการเป็นแหล่งข้อมูลที่มีความครอบคลุมและน่าเชื่อถือ ซึ่งมีส่วนสำคัญในการช่วยสนับสนุนศักยภาพในการแข่งขันทางการค้าให้แก่ผู้ที่ทำธุรกิจทั้งในและต่างประเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยข้อมูลที่ให้บริการ ได้แก่ บทวิเคราะห์รายประเทศ สภาพตลาดการค้าในแต่ละประเทศและบทวิเคราะห์อุตสาหกรรม (country, market, and industry

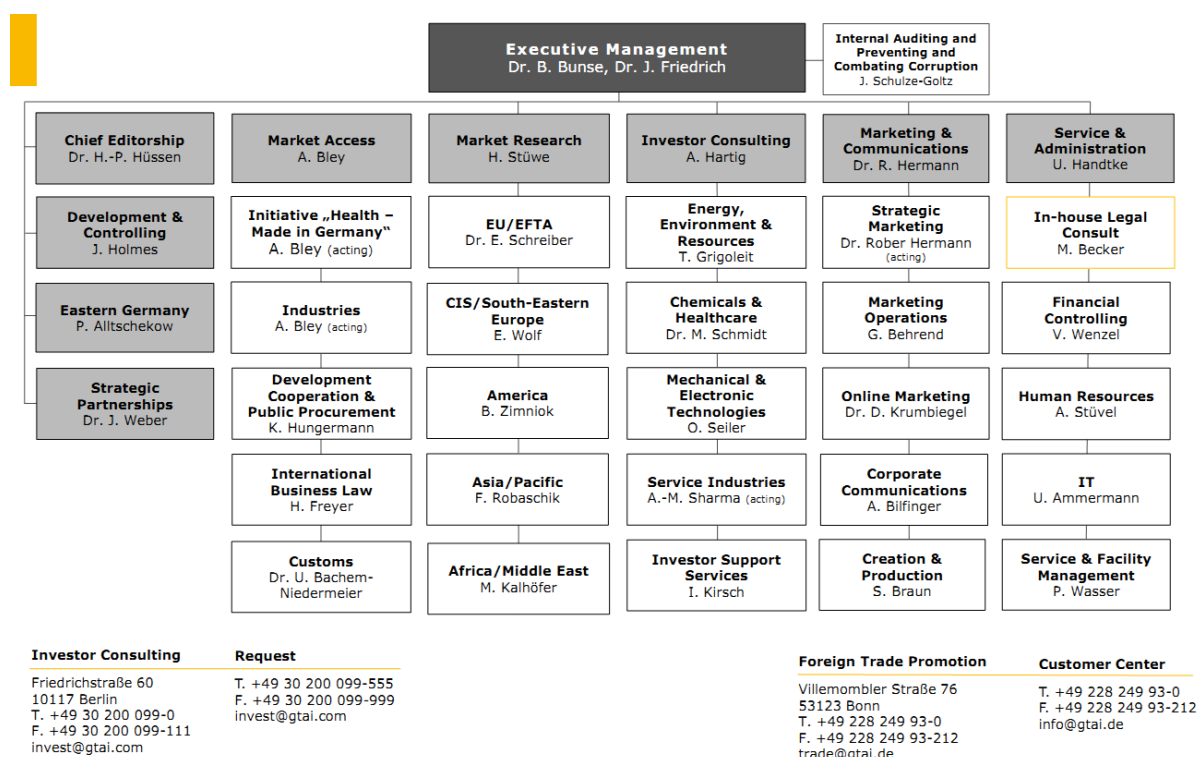
analyses) ข้อมูลทางด้านเศรษฐกิจ กฎหมายและภาษีศุลกากร (Economic, legal and customs duty information) บทวิเคราะห์การค้าเงินธุรกิจ (Business-practical analyses) ข้อมูลโครงการในต่างประเทศ และรายละเอียด (International project and tender information) และช่องทางการติดต่อการค้าต่างประเทศ

GTAI ยังมีหน้าที่ช่วยส่งเสริมกิจกรรมการลงทุนในระดับสากลของประเทศเยอรมนี ในบทบาทของการเป็นตัวแทนภาครัฐ โดยการให้คำปรึกษาแก่กิจการต่างชาติที่มีความเหมาะสมในการเข้ามาสร้างมูลค่าเพิ่มทางธุรกิจในประเทศเยอรมนี ด้วยการทำงานร่วมกับภาครัฐอย่างใกล้ชิดนี้ GTAI จึงได้ร่วมมือกับรัฐบาลกลางในการสร้างโครงการให้ความช่วยเหลือธุรกิจ ตั้งแต่การเริ่มต้นกิจการใหม่ (kick-off) ไปจนถึงการสรรหาทำเลที่ตั้งธุรกิจ ซึ่งทั้งนี้กิจกรรมให้ความช่วยเหลือแก่ธุรกิจเยอรมันเป็นไปเพื่อการรักษาระดับศักยภาพในการแข่งขันทางการค้าและเพื่อการสร้างอาชีพใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่อง

1.3) โครงสร้างองค์กร

ลักษณะโครงสร้างองค์กรของ GTAI มีการจำแนกทั้งตามหน้าที่ (function) และตามพื้นที่ (area) อย่างค่อนข้างละเอียด ซึ่งทำให้การตัดสินใจหนึ่ง ๆ เป็นการทำงานของหน่วยที่มีความเชี่ยวชาญร่วมมือกัน

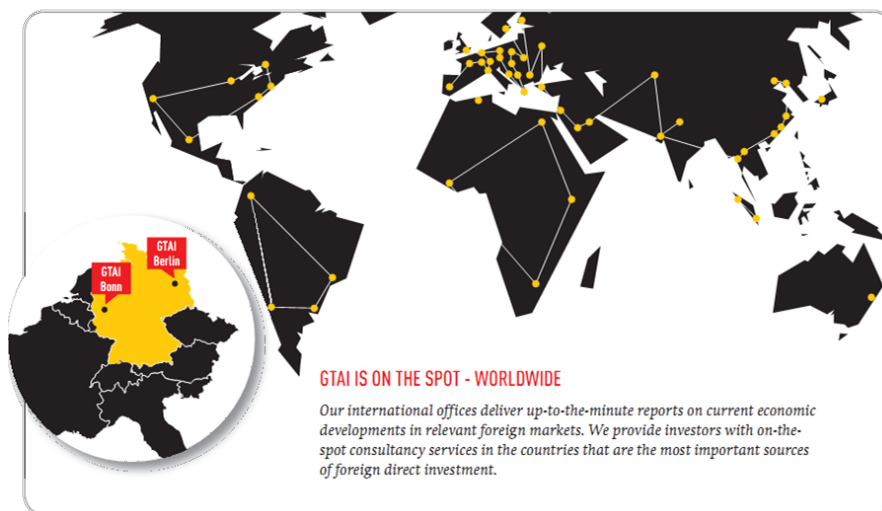
ภาพที่ 5. 60: โครงสร้างองค์กร Germany Trade & Invest (GTAI)



ที่มา: <http://www.gtai.de/GTAI/Navigation/EN/Meta/About-us/organization-and-locations,t=organization-chart,did=315608.html>

สำหรับสำนักงานของ GTAI ในประเทศเยอรมนีนั้นมี 2 แห่งคือที่ Bonn และ Berlin และมีสำนักงานกระจายอยู่ตามประเทศต่าง ๆ ทั่วโลก

ภาพที่ 5. 61: สำนักงานของ GTAI ในประเทศต่าง ๆ



ที่มา: Global Markets and Local Insights; Germany Trade & Invest analysts and consultants represent the organization at more than 50 locations around the world, publication order number 19230.

นอกจากนี้ องค์กรการค้าและการลงทุนยังมีความร่วมมือโดยตรงกับผู้มีบทบาททางเศรษฐกิจที่หลากหลายในประเทศเยอรมนี เนื่องจากการเป็นศูนย์กลางเครือข่ายสำหรับธุรกิจในพื้นที่ที่ห่างไกลทั้งในและนอกประเทศ องค์กรดังกล่าวจึงมีบทบาทที่สำคัญในการเป็นตัวกลางเชื่อมความสัมพันธ์ให้มีความใกล้ชิดยิ่งขึ้น ท่ามกลางจำนวนองค์กรความร่วมมือจำนวนมาก ได้แก่

- กระทรวงต่าง ๆ ทั้งหมดของสหพันธ์รัฐเยอรมนี (All Federal Ministries)
- เครือข่ายหอการค้าพาณิชย์ระดับสากล (The Worldwide Network of German Chambers of Commerce; AHKs)
- หอการค้าอุตสาหกรรมและพาณิชย์ (Chambers of Industry and Commerce; IHKs)
- หอการค้าหัตถกรรม (Chamber of Crafts; HWKs)
- องค์กรการพัฒนาระหว่างประเทศและสหพันธ์รัฐ (Ministries and Federal State Development Agencies)
- องค์กรความร่วมมือภาคอุตสาหกรรมแห่งเยอรมนี (German Industry Associations)
- องค์กรความร่วมมือแห่งรัฐ โดยมุ่งเน้นองค์กรความร่วมมือและสถาบันทางภาคธุรกิจ ในภูมิภาค (State Associations - Business Associations and Institutions with Regional Focus)

1.4) ที่มาของคณะกรรมการ

กระทรวงเศรษฐกิจและพลังงานแห่งสหพันธ์เยอรมนี (The German Federal Ministry for Economic Affairs and Energy; BMWi) เป็นตัวแทนของสหพันธ์เยอรมนีในบทบาทการกำกับดูแล GTAI โดยคณะกรรมการกำกับดูแล (supervisory board) จะถูกแต่งตั้งจาก BMWi ซึ่งประกอบไปด้วยตัวแทนจากทางภาครัฐ 7 สถาบัน และจากภาคเอกชนอีก 7 องค์กร สำหรับคณะกรรมการผู้ให้คำปรึกษาขององค์กรการค้าต่างประเทศและการลงทุน (advisory boards) มีบทบาทหน้าที่ในการเป็นผู้ให้ข้อมูลและคำปรึกษา รวมทั้งการดำเนินงานตามมติของอนุกรรมการ เพื่อส่งเสริมการลงทุนในส่วนสหพันธ์รัฐใหม่ของเยอรมนีจากนักลงทุนต่างชาติ

1.5) งบประมาณ

ภาครัฐแห่งสหพันธ์เยอรมนีเป็นผู้จัดสรรงบประมาณประจำปีจำนวนประมาณ 41 ล้านยูโรในปี พ.ศ. 2557 ให้แก่การดำเนินกิจกรรมของ GTAI โดยในที่นี่เป็นมูลค่าที่รวมกับการจัดสรรงบประมาณให้ของคณะกรรมการแห่งสหพันธ์รัฐสำหรับการส่งเสริมในส่วนสหพันธ์รัฐใหม่ของเยอรมนี นอกจากนี้ GTAI ยังได้รับงบประมาณจาก สำนักงานเศรษฐกิจแห่งสหพันธ์รัฐและการควบคุมการส่งออก (Federal Office of Economics and Export Control; BAFA) เป็นจำนวนอีก 14 ล้านยูโรสำหรับต้นทุนในการบริหารบุคคลภายในองค์กร

2) KfW Bankengruppe

กลุ่มธนาคาร KfW (KfW Bankengruppe (banking group) เป็นธนาคารเพื่อการพัฒนาแห่งสหพันธ์เยอรมนี ตั้งอยู่ในเมืองแฟรงก์เฟิร์ต (Frankfurt) โดยแรกเริ่มชื่อของธนาคารนี้มาจาก Kreditanstalt für Wiederaufbau ซึ่งหมายความว่า สถาบันเพื่อการปรับโครงสร้างความน่าเชื่อถือ ("Reconstruction Credit Institute") ก่อตั้งขึ้นในปี พ.ศ. 2491 ในช่วงหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 เนื่องจากเป็นส่วนหนึ่งของแผนการมาร์แชล (Marshall Plan)

2.1) ประวัติขององค์กร

กลุ่มธนาคาร KfW มีบทบาทในการเป็นผู้สนับสนุนทางด้านกิจกรรมเศรษฐกิจต่าง ๆ ยาวนานกว่า 65 ปี โดยการเติบโตไปพร้อมกับการพัฒนาทางเศรษฐกิจของสหพันธ์เยอรมนี นับตั้งแต่การก่อตั้งในปี พ.ศ. 2491 ตามพันธกิจแห่งการก่อตั้ง ธนาคาร KfW ได้ปรับเปลี่ยนรูปแบบการส่งเสริมและให้การสนับสนุนการพัฒนาความคิดที่ก้าวหน้าอย่างต่อเนื่องทั้งภายในประเทศ ในทวีปยุโรปและในระดับโลก ดังนั้นเพื่อการบรรลุเป้าประสงค์นี้ จึงได้มีการทุ่มงบประมาณกว่าล้านล้านยูโรในบริการด้านการให้สินเชื่อเพื่อการลงทุนทางธุรกิจตลอดช่วงระยะเวลาที่ดำเนินการ³²

2.2) หน้าที่ขององค์กร

ธนาคาร KfW มีการดำเนินงานในการเป็นธนาคารเพื่อการสนับสนุนที่หลากหลาย ทั้งในด้านการส่งเสริมให้เกิดการพัฒนาเปลี่ยนแปลงทางด้านการปฏิบัติการและการต่อยอดความคิดในธุรกิจให้แก่กิจการภายในประเทศ กิจการในทวีปยุโรป ตลอดจนกิจการทั่วโลก โดยสามารถจำแนกการให้บริการที่สำคัญได้เป็น 4 ประเภทดังนี้

1. กิจกรรมการส่งเสริมธุรกิจภายในประเทศ (Domestic Promotional Activities)

³² <https://www.kfw.de/KfW-Group/About-KfW/Identit%C3%A4t/Geschichte-der-KfW/>

ธนาคาร KfW มีส่วนช่วยในการส่งเสริมการลงทุนในอนาคตของประชาชน, SMEs และสาธารณูปโภคในระดับเทศบาล(the municipal and social infrastructure) ดังนั้นธนาคาร KfW จึงเป็นธนาคารแห่งรัฐที่สำคัญที่สุดในการช่วยสนับสนุนภาคเอกชน ตลอดจนผู้ประกอบการ เมืองต่าง ๆ เทศบาล และองค์กรสังคมที่ไม่แสวงหากำไร

2. กิจกรรมสนับสนุนการส่งออกและการจัดทำโครงการ (Export and Project Finance)

ธนาคาร KfW ได้ให้ความช่วยเหลือทางการเงินสำหรับโครงการต่าง ๆ ในกิจการของชาวเยอรมันและกิจการของผู้ประกอบการในทวีปยุโรป ซึ่งเป็นการช่วยเสริมศักยภาพในการแข่งขันในการเข้าสู่ตลาดในระดับโลก โดยเป็นการช่วยแก้ไขปัญหาด้านการเงินที่มีความจำเพาะเหมาะสมตามแต่กิจการ

3. การเงินเพื่อการพัฒนา (Development Finance)

ธนาคารเพื่อการพัฒนา KfW และ DEG ให้การสนับสนุนในความก้าวหน้าทางด้านสังคมและเศรษฐกิจในประเทศที่กำลังพัฒนาและในประเทศที่อยู่ในช่วงการเปลี่ยนผ่าน โดยการสร้างความเชื่อมั่นในการมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นให้แก่ประชาชน

4. บทบาทพิเศษอื่น ๆ (Special Tasks)

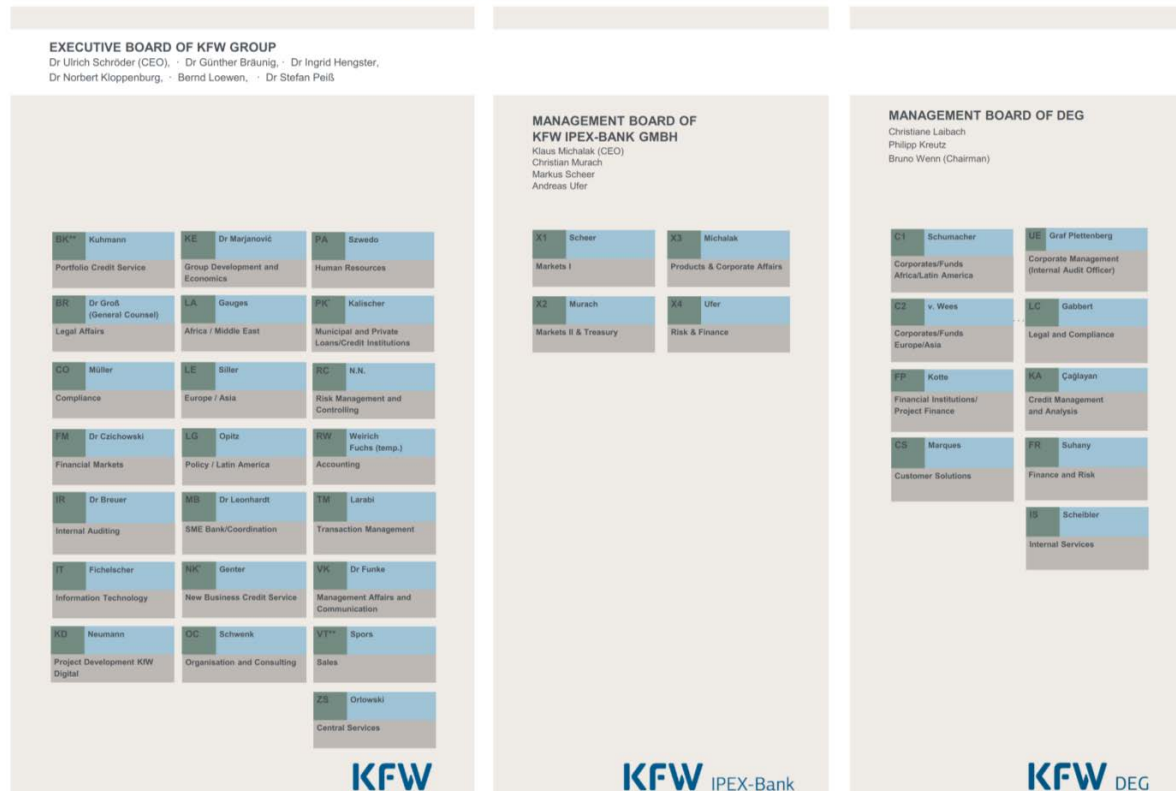
ธนาคาร KfW รับผิดชอบหน้าที่พิเศษในการเป็นตัวแทนของสหพันธรัฐเนื่องจาก การถูกปฏิรูปโครงสร้างการดำเนินงานให้อยู่ในสถานะของภาคเอกชนที่มีภาครัฐเป็นเจ้าของกิจการ ดังนั้นจึงยังคงต้องรับดำเนินงานตามบทบาทเดิมของสหพันธรัฐเยอรมนีทางตะวันออก (East Germany) หรือ GDR (German Democratic Republic) ด้วย

2.3) โครงสร้างองค์กร

ลักษณะของโครงสร้างองค์กรมีการกระจายงานตามหน้าที่ ซึ่งมีความละเอียดและมีความเฉพาะเจาะจงค่อนข้างมาก

ภาพที่ 5. 62: โครงสร้างองค์กร KfW

ORGANISATION CHART January 2016



ที่มา: <https://www.kfw.de/Download-Center/Organigramm/KfW-Organigramm-2.pdf>

ธนาคาร KfW มีสาขาในประเทศเยอรมนีเองอยู่ 3 แห่ง ได้แก่ Frankfurt Bonn และ Berlin และมีสาขาอยู่ที่ Brussels ประเทศเบลเยียมด้วย

ภาพที่ 5. 63: สำนักงานของ KfW ในประเทศเยอรมนี

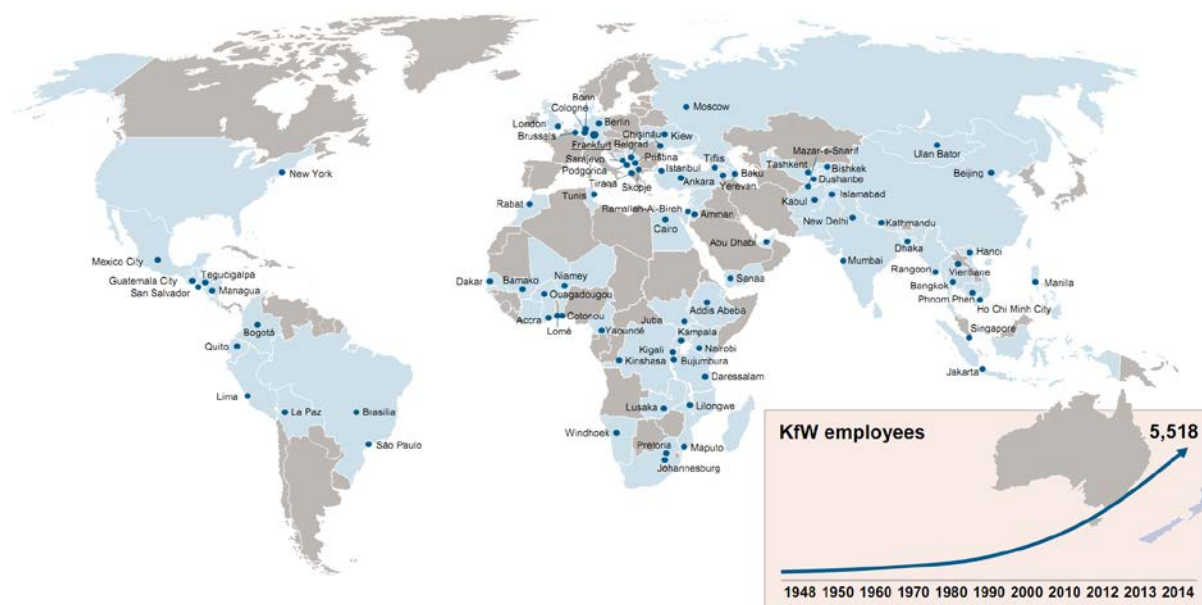
KfW Group: Palmengartenstrasse 5–9, 60325 Frankfurt am Main, Germany Postfach 11 11 41, 60046 Frankfurt am Main, Germany Phone +49 69 7431-0, Fax +49 69 7431-2944 *Berlin Branch: Charlottenstrasse 33/33a, 10117 Berlin, Germany Phone +49 30 20264-0, Fax +49 30 20264-5188 **Bonn Branch: Ludwig-Erhard-Platz 1–3, 53179 Bonn, Germany Phone +49 228 831-0, Fax +49 228 831-7255 Brussels Liaison Office: Square de Meeüs 37, 1000 Brüssel, Belgium Phone +32 2 2333850, Fax +32 2 2333859 Ordering service: 0800 539-9000 Infocentre Mittelstandsbank: 0800 539-9001 Infocentre Housing Construction/Infrastructure: 0800 539-9002 Infocentre Education: 0800 539-9003 KfW IPEX-Bank GmbH: Palmengartenstrasse 5–9, 60325 Frankfurt, Germany Phone +49 69 7431-0, Fax +49 69 7431-2944 DEG – Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH, Kämmergasse 22, 50676 Köln, Postfach 10 09 61, 50449 Köln, Germany Phone +49 221 4986-0, Fax +49 221 4986-1290

ที่มา: <https://www.kfw.de/Download-Center/Organigramm/KfW-Organigramm-2.pdf>

นอกจากนี้ KfW ยังมีตัวแทนอยู่ตามประเทศต่าง ๆ ทั่วโลก โดยการให้โครงการพัฒนาในวัตถุประสงค์ที่มีความต่อเนื่องในอนาคต ทั้งในทวีปแอฟริกา เอเชีย ลาตินอเมริกา และยุโรปทางตะวันออกตอนใต้ ทั้งนี้ธนาคารได้ทำการช่วยเหลือกลุ่มประเทศในความร่วมมือเพื่อสร้างเงื่อนไขการมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นในขณะเดียวกับการปกป้องสภาพแวดล้อมไปพร้อม ๆ กัน โดยในปัจจุบันกลุ่มประเทศที่ทำการร่วมมือกันมีความหลากหลายและเปลี่ยนแปลงอย่างมากตลอดช่วงระยะเวลาที่ผ่านมา อย่างไรก็ตาม ธนาคาร KfW ยังคงมุ่งเน้นในการให้ความช่วยเหลือโดยเฉพาะในกลุ่มประเทศที่กำลังพัฒนา และในประเทศที่มีตลาดเศรษฐกิจเกิดใหม่ (emerging economies) นอกจากนี้ยังให้ความสำคัญเป็นพิเศษสำหรับประเทศที่มีความขัดแย้งภายใน (increasingly active in countries involved in conflict)

แผนการขยายสำนักงานตัวแทนในอนาคตเพื่อเสริมความใกล้ชิดในการดำเนินโครงการยังเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องทั่วโลก เช่นสำนักงานสาขาในแฟรงก์เฟิร์ต (Frankfurt), เบอร์ลิน (Berlin) และ บรัสเซลส์ (Brussels) โดยในปัจจุบันมีสำนักงานสาขาในภูมิภาคต่าง ๆ กว่า 80 สาขา ใน 70 ประเทศทั่วโลก

ภาพที่ 5. 64: สำนักงานตัวแทนของ KfW ในต่างประเทศทั่วโลก



ที่มา: Publication; KfW presents itself, Structure and Mission of KfW, January 2016

2.4) ที่มาของคณะกรรมการ

การบริหารจัดการของกลุ่มธนาคาร KfW (The Management of KfW Group) ประกอบไปด้วย คณะกรรมการผู้บริหาร (The Executive Board) และคณะกรรมการกำกับดูแล (The Board of Supervisory Directors)

ในส่วนของคณะกรรมการกำกับดูแล (The Board of Supervisory Directors) ประกอบไปด้วยคณะกรรมการ 4 ส่วนได้แก่ (1) คณะกรรมการบริหารและการแต่งตั้ง (The Presidial and Nomination) ทำงานในส่วนที่เกี่ยวข้องกับกฎหมายในการบริหารจัดการและเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการแต่งตั้ง (nomination matters) (2) ในส่วนของคณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทน (The Remuneration Committee) ทำหน้าที่ในการรักษาผลประโยชน์ของผู้ปฏิบัติงาน (3) คณะกรรมการประเมินความเสี่ยงและ

การให้เครดิต (The Risk and Credit Committee) ทำหน้าที่ประเมินในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับความเสี่ยงและการอนุมัติสินเชื่อขนาดใหญ่ และในส่วนสุดท้าย (4) คณะกรรมการตรวจสอบบัญชี (The Audit Committee) ซึ่งทำหน้าที่ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับบัญชีการเงินและการจัดการความเสี่ยง นอกจากนี้ ยังมีคณะกรรมการให้คำปรึกษาเฉพาะกิจการ SME ในชื่อ The Mittelstandsrat (SME Advisory Council) ซึ่งมีบทบาทหน้าที่เช่นเดียวกับส่วนบริการให้คำปรึกษา

ในส่วนของคณะกรรมการบริหาร (Executive Board of KfW) ทำหน้าที่บริหารงานบนทรัพย์สินขององค์กรตามข้อกำหนดการดำเนินงานของ KfW (The Law Concerning KfW and the KfW By-Laws) โดยการปฏิบัติงานตามหน้าที่ในกิจกรรมต่างๆ ซึ่งเป็นมติที่ได้ที่ได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการกำกับดูแล

2.5) งบประมาณ

กลุ่มธนาคาร KfW ประกอบด้วยธนาคาร KfW และอีกห้าบริษัทความร่วมมือ เนื่องจากการมีบทบาทเป็นธนาคารเพื่อช่วยสนับสนุนแห่งสหพันธ์รัฐเยอรมนี ดังนั้นองค์กรความร่วมมือแห่งนี้จึงมีหุ้นส่วนเป็นสหพันธ์สาธารณรัฐเยอรมนี (Federal Republic of Germany) ร้อยละ 80 และอีกร้อยละ 20 ถูกครอบครองโดยรัฐบาลกลาง (The German Federal States) ธนาคารแห่งนี้จึงเป็นหนึ่งในธนาคารชั้นนำที่ให้การสนับสนุนด้านการค้าและการลงทุน นอกจากนี้ธนาคาร KfW ยังคงดำเนินการให้ความช่วยเหลือด้านการเงินในบทบาทของธนาคารที่ให้การสนับสนุนด้านการเงินสำหรับโครงการและการส่งออกระหว่างประเทศ (International project and export finance Bank) หรือ IPEX-Bank GmbH ที่ช่วยบริการด้านการเงินสำหรับโครงการต่างๆและการส่งออกของกิจการ และอีกบทบาทของ DEG (Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft) ในการส่งเสริมภาคเอกชนอย่างมากในการพัฒนากิจการและการขยายธุรกิจในประเทศที่มีตลาดเศรษฐกิจเกิดใหม่³³

ภาพที่ 5. 65: ปริมาณการให้บริการด้านการเงินของ KfW ระหว่างปี พ.ศ. 2553 – 2557 (จำแนกตามเครื่องมือทางการเงิน)

Commitments by KfW Development Bank from 2010 to 2014, by financing instrument

	2014	2013	2012	2011	2010
	EUR in millions	EUR in millions	EUR in millions	EUR in millions	EUR in millions
Financing instruments					
Grants	1,490	1,611	1,347	1,336	1,036
Standard loans	83	139	179	145	179
Development loans	2,847	977	1,600	1,713	2,142
of which budget funds	85	66	112	134	215
of which KfW funds	2,762	911	1,487	1,579	1,927
Promotional loans	2,596	2,135	1,603	996	913
Delegated funds	340	406	187	343	183
Total	7,356	5,268	4,916	4,532	4,452

Differences in the totals are due to rounding.

ที่มา: KfW Annual Report 2014, KfW IPEX-Bank abroad

³³ ที่มา: KfW Annual Report 2014, KfW IPEX-Bank abroad, page 168

ภาพที่ 5. 66: แหล่งที่มาของเงินกองทุนของ KfW ระหว่างปี พ.ศ. 2553 – 2557

Source of funds for KfW Development Bank commitments from 2010 to 2014

	2014	2013	2012	2011	2010
	EUR in millions	EUR in millions	EUR in millions	EUR in millions	EUR in millions
Budget funds	1,658	1,816	1,639	1,614	1,430
KfW funds	5,358	3,046	3,091	2,575	2,840
Funds from other donors	340	406	187	343	183
Total	7,356	5,268	4,916	4,532	4,452

Differences in the totals are due to rounding.

ที่มา: KfW Annual Report 2014, KfW IPEX-Bank abroad

3) DEG : German Association for Economic Cooperation

สมาคมความร่วมมือทางเศรษฐกิจแห่งเยอรมนี (German Association for Economic Cooperation; DEG) เป็นหุ้นส่วนของผู้ประกอบการในภาคเอกชนที่ช่วยเหลือในด้านการลงทุนในประเทศกำลังพัฒนาและในประเทศที่มีเศรษฐกิจเกิดใหม่ด้วยการเป็นหนึ่งในสถาบันการเงินเพื่อการพัฒนาแห่งหนึ่งในทวีปยุโรป DEG จึงเป็นผู้ช่วยสนับสนุนในช่วงเริ่มต้นของผู้ประกอบการ โดยมีเป้าหมายเพื่อการสร้างอาชีพรายได้และโอกาสให้กับประชาชน เพื่อการพัฒนาที่ยั่งยืนในระยะยาว

3.1) ประวัติขององค์กร

สมาคมความร่วมมือทางเศรษฐกิจแห่งเยอรมัน (German Association for Economic Cooperation) หรือ DEG (Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft) ในเมืองโคโลญจน์ (Cologne) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 14 กันยายน พ.ศ. 2505 ด้วยแนวคิดการพัฒนาของนายกรัฐมนตรี Kai-Uwe von Hassel แห่ง Schleswig-Holstein ในเวลานั้น ร่วมมือกับรัฐมนตรีคนแรกจากกระทรวงเศรษฐกิจแห่งสหพันธ์เยอรมนี คือ Walter Scheel ที่ให้ความช่วยเหลือในด้านการพัฒนา โดยทั้งสองท่านได้สร้างนโยบายเพื่อพัฒนานับตั้งแต่ในช่วงปี พ.ศ. 2493 - 2503 (The 1950s.)

แนวคิดของผู้ก่อตั้งสมาคมความร่วมมือทางเศรษฐกิจแห่งเยอรมนี คือการส่งเสริมประเทศที่ได้ชื่อว่า “โลกที่สาม (Third World)” ดังที่ให้คำนิยามกันในช่วงเวลานั้น ด้วยการช่วยเสริมสร้างศักยภาพให้แก่ภาคเอกชนและช่วยเหลือกิจการขนาดกลางของเยอรมันให้สามารถก้าวเข้าสู่ตลาดต่างประเทศได้ โดยในเบื้องต้นนี้ได้มุ่งเน้นการให้ความช่วยเหลือไปที่ประเทศในทวีปแอฟริกา ซึ่งโครงการแรกเป็นการสร้างกองทุนที่เป็นความร่วมมือกับกระทรวงเศรษฐกิจแห่งแทนซาเนีย (The Ministry of Economic Affairs in Tanzania) ในการช่วยสนับสนุนทางการเงินให้แก่กิจการขนาดเล็กที่ทำการผลิตพืชผลทางการเกษตร ในช่วงเริ่มต้นนี้ DEG มุ่งเน้นความสนใจในภาพกว้างด้วยการช่วยผลักดันกิจการขนาดเล็กและขนาดกลางที่มีกระบวนการผลิตในอุตสาหกรรม (Small and Medium-sized companies in the processing industry.)

เนื่องจากภาวะถดถอยทางเศรษฐกิจทั่วโลกในช่วงเริ่มต้นระหว่างปี พ.ศ. 2523 - 2533 (The 1980s) กองทุนสาธารณะจึงเกิดความขาดแคลน DEG จึงเข้ามามีบทบาทในสถานการณ์นี้โดยการปฏิรูปขนานใหญ่ด้วยการพัฒนาผู้ให้การสนับสนุนเปลี่ยนบทบาทมาเป็นสถาบันการเงินแทน พร้อมกับการใช้มาตรฐานของธนาคารระดับสากลมาเป็นแนวทางในการดำเนินงาน เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในผลประโยชน์ประกอบกิจการในแต่ละโครงการ พร้อมทั้งพัฒนาวิธีการประเมินผลในการปฏิบัติงานไปในขณะเดียวกัน

ในการดำเนินงานของ DEG เป็นการให้สินเชื่อบนความเสี่ยงของสถาบันที่เพิ่มขึ้นตามขนาดของกองทุนในตลาดทุน ซึ่งยังคงมีการขยายการให้ความช่วยเหลืออย่างต่อเนื่องในตลาดใหม่ ๆ อยู่เสมอ แม้ว่าจะปราศจากข้อเรียกร้องจากภาครัฐ เนื่องจากมีเพียงบางธุรกิจที่เข้าร่วมในโครงการกับทางภาครัฐเท่านั้นที่จะได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ ด้วยเหตุนี้ DEG จึงได้ทำการพัฒนาเป้าประสงค์ทางธุรกิจในรูปแบบใหม่ตลอดช่วงระยะเวลาจนกระทั่งสิ้นทศวรรษที่ 1990 (พ.ศ. 2533 - 2543) ซึ่งต่อมา DEG ก็ได้เข้าร่วมในเครือข่ายองค์การความร่วมมือทางซีกโลกใต้ (South-south cooperation) และโครงการพัฒนาระบบสาธารณูปโภค (infrastructure projects)

นับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2533 ที่มีการเปลี่ยนแปลงของประเทศต่าง ๆ ในทวีปยุโรปตะวันออก และการเปลี่ยนแปลงอำนาจในสหภาพโซเวียต (Soviet Union) DEG จึงได้ร่วมดำเนินการในความเปลี่ยนแปลงครั้งนี้ด้วยการวางแผนขยายตลาดเศรษฐกิจ โดยการให้เครดิตแก่ธนาคารท้องถิ่นและให้เงินทุนช่วยเหลือโดยตรงแก่กิจการของเยอรมันและกิจการท้องถิ่น นอกจากนี้ DEG ยังเพิ่มจำนวนสาขาส่งงานในประเทศคู่ค้า (partner countries) เพื่อการให้ความช่วยเหลือแก่กิจการในท้องถิ่นที่ดีขึ้น อย่างไรก็ตาม แม้ความพยายามดังกล่าวยังไม่ประสบความสำเร็จ แต่ในช่วงท้ายของทศวรรษที่ 1990 DEG ก็ยังคงดำเนินการให้เงินสนับสนุนสำหรับกองทุนใหม่ ซึ่งมีมูลค่าเทียบเท่าประมาณ 360 ล้านยูโรต่อปี

3.2) หน้าที่ขององค์กร

พันธกิจของ DEG ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของธนาคาร KfW คือ การส่งเสริมธุรกิจในช่วงเริ่มต้นให้แก่ประเทศที่กำลังพัฒนาและในประเทศที่มีตลาดเกิดใหม่ ด้วยการสนับสนุนเงินทุนเพื่อการเติบโตที่ยั่งยืน และการพัฒนาเงื่อนไขของการมีคุณภาพชีวิตที่ดีของประชาชนในท้องถิ่น ดังนั้นในการดำเนินงานเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์นี้ DEG จึงมีบทบาทในการให้ความช่วยเหลือทางการเงินในระยะยาวและให้คำปรึกษาด้านการลงทุนแก่ผู้ประกอบการในภาคเอกชนแก่กลุ่มประเทศดังกล่าว และเพื่อความถูกต้องแม่นยำในการให้บริการ DEG จึงทำการให้ความช่วยเหลือดังนี้³⁴

- ให้เงินลงทุนโดยตรงแก่ประเทศคู่ค้าต่าง ๆ เพื่อความยั่งยืนในการช่วยเหลือสำหรับการยกระดับการพัฒนาทางเศรษฐกิจ
- สร้างเงินลงทุนระยะยาวเพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงจากการลงทุน และป้องกันความเปราะบางจากวิกฤติทางเศรษฐกิจ
- ให้คำปรึกษาแก่กิจการในข้อคำถามที่สัมพันธ์ต่อการวิเคราะห์ความเสี่ยงและการพัฒนาผลิตภัณฑ์
- ทำการลงทุนโดยกระจายไปในทุกภาคส่วนทางเศรษฐกิจ ตั้งแต่ธุรกิจในการเกษตรจนถึงธุรกิจในการเกษตรอุตสาหกรรม ตลอดจนธุรกิจในการให้บริการและสาธารณูปโภค
- ให้การสนับสนุนด้านการพัฒนาในการการเงิน พร้อมกับเสริมความแข็งแกร่งให้แก่ตลาดทุนท้องถิ่นเพื่ออำนวยความสะดวกในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่น่าเชื่อถือ โดยการให้ความสำคัญแก่กิจการขนาดเล็กและกิจการขนาดกลางเป็นสำคัญ (Small and medium-sized enterprises) ทั้งนี้ DEG ยังให้ความช่วยเหลือเพิ่มเติมเพื่อประสิทธิผลในการเติบโตของกิจการที่มั่นคง

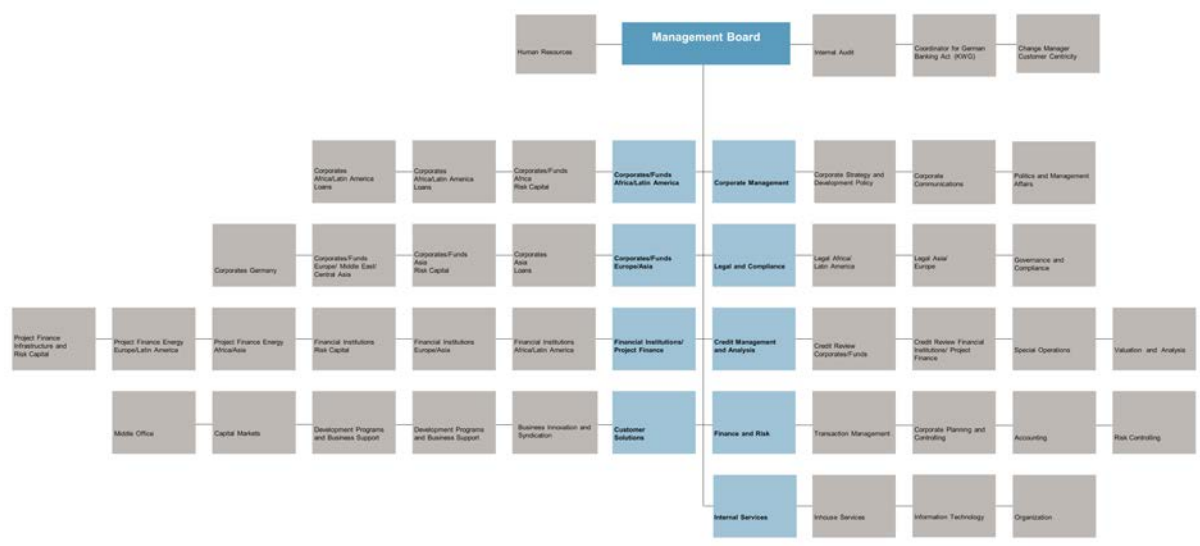
³⁴ <https://www.deginvest.de/International-financing/DEG/Die-DEG/Was-wir-tun/>

- ดำเนินกิจกรรมการให้ความช่วยเหลือโดยใช้งบประมาณขององค์กรทั้งหมดแทนการใช้งบประมาณที่จัดสรรให้โดยรัฐบาลกลาง
- ได้รับแนวทางในการดำเนินงานตามมาตรฐานสากลในด้านความยั่งยืนทางสิ่งแวดล้อมและสังคม (International standards for environmental and social sustainability.)
- ให้ความสำคัญเป็นการเฉพาะในด้านการสร้างความเชื่อมั่นในการลงทุนต่างๆ ของกลุ่มสมาชิกที่จะสามารถขยายผลตอบแทนและการพัฒนาที่มีประสิทธิภาพในประเทศคู่ค้า ด้วยเหตุนี้ DEG จึงดำเนินงานตามแผนการพัฒนาที่มีชื่อว่า the Millennium Development Goals อันเป็นข้อตกลงร่วมกันในกลุ่มประเทศอุตสาหกรรมและประเทศที่กำลังพัฒนา เพื่อร่วมกันแก้ไขปัญหาความยากจนในวิถีแห่ง
- ความยั่งยืน (to tackle poverty in a sustainable manner.)

3.3) โครงสร้างองค์กร

DEG เป็นส่วนหนึ่งของกลุ่มธนาคาร KfW (DEG is a wholly-owned subsidiary of KfW Group.) ซึ่งมีการบริหารจัดการโดยสมาชิกสามตำแหน่งจากคณะกรรมการบริหาร (The Management Board) ในส่วนของคณะกรรมการกำกับดูแล (DEG's Supervisory Board) ซึ่งมีหน้าที่ในการให้คำปรึกษาและกำกับดูแลการดำเนินงานของคณะกรรมการบริหารตามที่ยกครุได้กำหนดไว้ DEG ดำเนินงานด้วยพนักงานเจ้าหน้าที่ประมาณ 480 คน โดยมีโครงสร้างองค์กรแบ่งเป็น 9 แผนก ได้แก่ (1) แผนกเงินทุนบริษัทในทวีปแอฟริกาและละตินอเมริกา (Corporates/Funds Africa/ Latin America) (2) แผนกการจัดการบริษัท (Corporate Management) (3) แผนกเงินทุนบริษัทในทวีปยุโรปและเอเชีย (Corporates/Funds Europe/Asia) (4) แผนกกฎหมายและข้อปฏิบัติ (Legal and Compliance) (5) แผนกสถาบันการเงินและการเงินโครงการ (Financial Institutions/ Project Finance) (6) แผนกการจัดการเครดิตและการวิเคราะห์ (Credit Management and Analysis) (7) แผนกแก้ไขปัญหาสำหรับลูกค้า (Customer Solutions) (8) แผนกการเงินและความเสี่ยง (Finance and Risk) (9) แผนกการให้บริการภายในอื่น ๆ (Internal Services)

ภาพที่ 5. 67: โครงสร้างองค์กร DEG



ที่มา: <https://www.kfw.de/Download-Center/Organigramm/KfW-Organigramm-2.pdf>

3.4) ที่มาของคณะกรรมการ

คณะกรรมการกำกับดูแล (DEG's Supervisory Board) มีหน้าที่ในการให้คำปรึกษาและกำกับดูแลการดำเนินงานของคณะกรรมการบริหารตามที่องค์กรได้กำหนดไว้ โดยคณะกรรมการกำกับดูแลจะประกอบด้วยตัวแทนจากภาครัฐ (The Federal Government) ตัวแทนจาก KfW (representatives of KfW) ตัวแทนจากผู้ประกอบการในภาคเอกชน (representatives of private enterprises) ตัวแทนจากภาควิทยาศาสตร์และภาคประชาสังคม (science and civil society) ทั้งนี้เพื่อเสริมการดำเนินการตามหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบให้เกิดประสิทธิภาพ จึงมีการเพิ่มอีกสามคณะกรรมการขึ้นมา ซึ่งได้แก่ คณะกรรมการบริหาร (The executive committee) คณะกรรมการให้เครดิต (The credit committee) และ คณะกรรมการตรวจสอบบัญชี (The audit committee)

3.5) งบประมาณ

ภาพที่ 5. 68: งบประมาณทั้งหมดมาจาก KfW

DEG - Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH

Founded	1962
Head Office	Köln (Cologne)
Equity Capital	EUR 2.1 billion
Shareholder	KfW, Frankfurt am Main
Staff	499

Project Finance 2014 (EUR million)

New business	1,473
Project portfolio at end of year	7,771
of which trust business	55

ที่มา: Factsheet of DEG, 2015

4) The Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH or GIZ

4.1) ประวัติขององค์กร

GIZ เป็นหน่วยงานที่มีความเชี่ยวชาญด้านการพัฒนาระหว่างประเทศ โดยชื่อของหน่วยงานมีความหมายถึง “ความร่วมมือแห่งเยอรมนีเพื่อความร่วมมือระหว่างประเทศ (German Corporation for International Cooperation)” อย่างไรก็ตาม ชื่อที่เป็นภาษาเยอรมันนี้ไม่มีการใช้อย่างเป็นทางการในความหมายภาษาอังกฤษเพื่อการออกสื่อสาธารณะ หน่วยงาน GIZ นี้ มีสหพันธ์รัฐเยอรมนีเป็นเจ้าของโดยสมบูรณ์ และมีการดำเนินงานอยู่ในกว่า 130 ประเทศทั่วโลก โดยมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ในเมืองบอนน์ (Bonn) และเมืองเอชบอร์น (Eschborn) ประเทศเยอรมนี

GIZ ก่อตั้งขึ้นเมื่อ วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2554 จากการรวมกันระหว่างสามองค์กร ได้แก่ Deutscher Entwicklungsdienst (DED), Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ), และ Internationale Weiterbildung und Entwicklung (InWEnt)³⁵

การดำเนินงานในหลากหลายบทบาทของ GIZ ได้แก่ ด้านการพัฒนาทางเศรษฐกิจและการจ้างงาน ด้านภาครัฐบาล ประชาธิปไตยและการลดความยากจน ด้านการศึกษา สุขภาพ และความปลอดภัยทางสังคม ด้านสิ่งแวดล้อมและสาธารณสุข และด้านการเกษตรกรรม การประมงและอาหาร โดยการทำงานส่วนใหญ่อยู่ในบทบาทของรัฐ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับภาครัฐ และภาคเอกชน ซึ่ง GIZ ดำเนินงานในนามของกระทรวงเพื่อความร่วมมือทางเศรษฐกิจและการพัฒนา (Federal Ministry for Economic Cooperation and Development; BMZ) ดังนั้น วัตถุประสงค์ในการก่อตั้งหน่วยงาน GIZ นี้จึงมีหน้าที่ทั้งในส่วนของการให้บริการทางธุรกิจระหว่างประเทศ (International Services; IS) และการให้ความร่วมมือด้านเศรษฐกิจระหว่างภาครัฐและภาคเอกชน (Public Private Partnership; PPP) ตามขอบเขตที่กำหนด โดยเน้นการดำเนินการที่มุ่งประโยชน์แห่งสาธารณรัฐเป็นสำคัญ

ภาพที่ 5. 69: สัญลักษณ์ของ GIZ



4.2) หน้าที่ขององค์กร

GIZ มีอำนาจหน้าที่หลักในการดำเนินกิจกรรมในประเทศคู่ค้า โดยการมุ่งเน้นการพัฒนาเพื่อความยั่งยืนและการบริหารจัดการทรัพยากร ได้แก่

- (1) การพัฒนาเศรษฐกิจและการจ้างงาน (รวมถึงการให้บริการ เช่น การฝึกอบรมวิชาชีพ การให้คำปรึกษาด้านนโยบายทางเศรษฐกิจ การพัฒนาระบบการเงิน หรือการส่งเสริมภาคเอกชน)
- (2) ด้านรัฐบาล ประชาธิปไตย และการลดความยากจน (รวมถึงการให้บริการ และการปฏิบัติงาน เช่น การพัฒนาและการปรับปรุงการให้ความช่วยเหลือฉุกเฉิน การรักษาความสงบภายใน อาคาร และการป้องกันวิกฤติ การดำเนินงานโดยหลักธรรมาภิบาล และการพัฒนาเขตชุมชนเมืองเพื่อความยั่งยืนหรือการปรับลดความยากจนเชิงโครงสร้าง)
- (3) ด้านการศึกษา สุขภาพ และความปลอดภัยทางสังคม (รวมถึงการปฏิบัติงาน เช่น การให้การศึกษา การพัฒนาความรู้ความเข้าใจในการควบคุมสารเสพติด และการส่งเสริมให้เด็กและเยาวชนต่อต้าน HIV/AIDS)
- (4) ด้านสิ่งแวดล้อมและสาธารณสุข (รวมถึงกิจกรรมเช่น การกำจัดของเสีย การบริหารจัดการพลังงานและน้ำ การส่งเสริมสุขภาพอนามัยที่ยั่งยืน การบริหารจัดการทรัพยากรธรรมชาติ)

³⁵ การควบรวมหน่วยงานแห่งรัฐ (Merger of public development agencies) ตามพระราชบัญญัติกระทรวงเพื่อความร่วมมือทางเศรษฐกิจ (German Federal Ministry for Economic Cooperation) เมื่อวันที่ 16 ธันวาคม 2543 แก้ไขเมื่อวันที่ 15 กันยายน 2546

การคมนาคมและการขนส่ง การดำเนินงานตามนโยบายสิ่งแวดล้อมตามระเบียบการในระดับสากล และ ระเบียบการสร้างอาคารที่เกี่ยวข้องกับการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ)

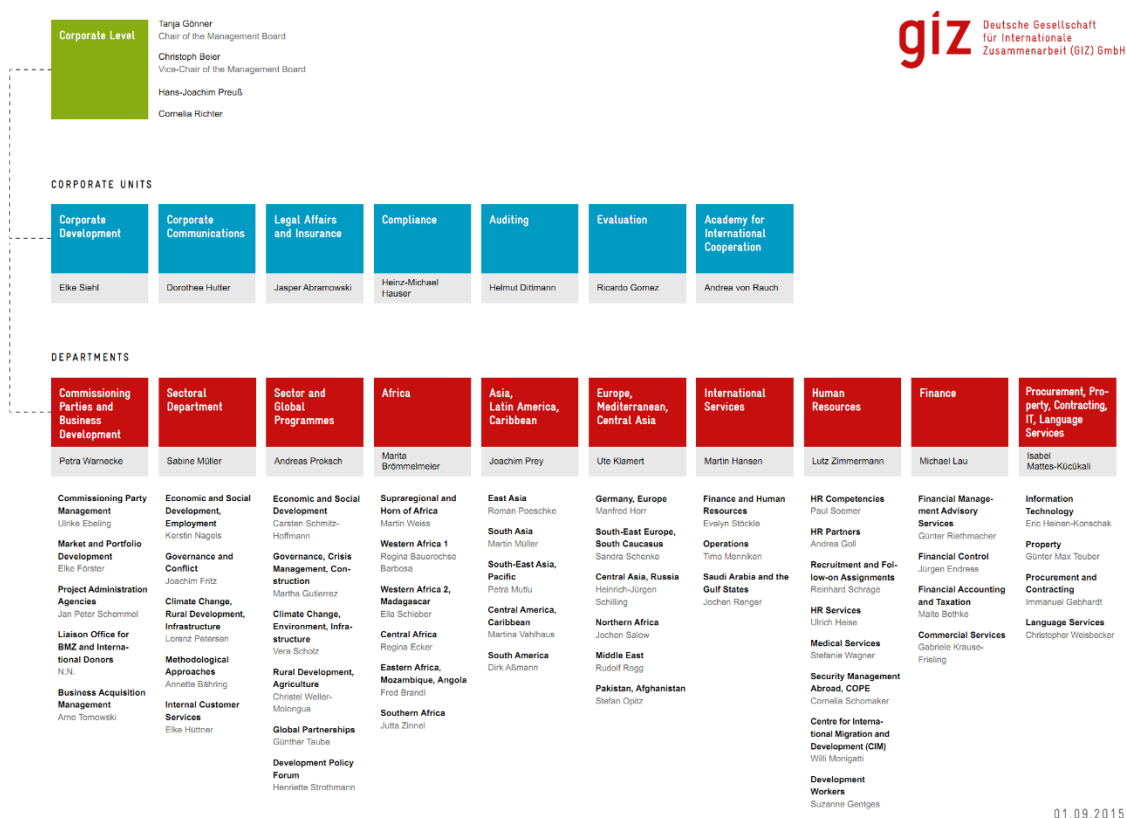
(5) ด้านการเกษตรกรรม การประมง และอาหาร (รวมถึงการให้บริการ เช่น การบริหารจัดการชายฝั่งทะเล การบริหารจัดการที่ดิน ระบบตลาดการเกษตรกรรมและอาหาร การให้คำปรึกษาด้านนโยบายการเกษตรกรรมและการพัฒนาชนบท หรือการคุ้มครองวิถีชีวิตในพื้นที่ชายขอบ)

GIZ ได้เข้าร่วมเป็นส่วนหนึ่งในการสร้างความหลากหลายทางเครือข่ายความร่วมมือและช่วยส่งเสริมในอีกหลายบทบาทหน้าที่ตามช่วงเวลาที่กำหนด เช่น เครือข่ายความร่วมมือทางด้านการนโยบายการหมุนเวียนพลังงานแห่งศตวรรษที่ 21 (Renewable Energy Policy Network for the 21st Century; REN21), BIOPAT, Alumniportal Germany, Sustainable Sanitation Alliance เป็นต้น นอกจากนี้ GIZ ยังมีการดำเนินงานที่ใกล้ชิดกับธนาคารเพื่อการพัฒนาแห่งสหพันธรัฐเยอรมนี หรือ KfW ซึ่งมีรัฐเป็นเจ้าของ โดยในความร่วมมือนี้ GIZ ได้แสดงบทบาทเป็นผู้ร่วมมือทางเทคนิค (Technical Cooperation) ในขณะที่ KfW ได้แสดงบทบาทเป็น ผู้ร่วมมือทางการเงิน (Financial Cooperation)

4.3) โครงสร้างองค์กร

GIZ มีโครงสร้างองค์กรที่จำแนกตามพื้นที่ ทั้งนี้เนื่องจากมีหน้าที่หลักในการดูแลประเด็นทางด้านเทคนิค

ภาพที่ 5. 70: โครงสร้างองค์กร GIZ



ที่มา: GIZ Organization Chart, 1 September 2015

GIZ มีสำนักงานใหญ่ในประเทศเยอรมนีทั้งหมด 2 แห่ง ซึ่งอยู่ใน Bonn และ Eschborn ใกล้กับเมือง Frankfurt am Main นอกจากนี้ ยังมีสำนักงานตัวแทนอีกสองแห่งได้แก่ ในเมืองเบอร์ลิน (Berlin) และกรุงบรัสเซล (Brussels) รวมแล้วกว่า 19 สำนักงานสาขาทั่วประเทศเยอรมนี

ภาพที่ 5. 71: สำนักงานสาขาของ GIZ ภายในประเทศเยอรมนี



ที่มา: Integrated Company report 2014, gIZ. Solutions that work.

ในส่วนของสำนักงานสาขามีจำนวนทั้งหมดกว่า 90 แห่งทั่วโลก ซึ่งเป็นการใช้สำนักงานร่วมกับการดำเนินงานขององค์กรการพัฒนาอื่น ๆ ของประเทศเยอรมนี

ภาพที่ 5. 72: สำนักงานสาขาของ GIZ ในต่างประเทศทั่วโลก



ที่มา: Integrated Company report 2014, gIZ. Solutions that work.

ภาพที่ 5.72 แสดงจุดสี่ที่เป็นสถานที่ตั้งสำนักงานสาขาของ GIZ ในทั่วโลก โดยจุดสีแดง หมายถึงสำนักงานสาขาที่ GIZ ใช้ร่วมกับ KfW หรือในองค์กรเพื่อการพัฒนาอื่น ๆ ของเยอรมนี ส่วนจุดสีเทา หมายถึงสำนักงานสาขาที่ GIZ เป็นเจ้าของเอง ทั้งนี้ GIZ ยังดำเนินงานในอีกหลายประเทศทั่วโลกแม้ว่าจะไม่มีสำนักงานสาขาแสดงอยู่บนแผนที่

4.4) ที่มาของคณะกรรมการ

- คณะกรรมการกำกับดูแล (Supervisory Board)³⁶

คณะกรรมการกำกับดูแล ประกอบด้วยตัวแทนจากหุ้นส่วนทั้งหมด 10 ตำแหน่งที่ทำหน้าที่ในส่วนนี้ โดย 5 ตำแหน่งมาจากสภานิติบัญญัติแห่งชาติเยอรมัน (The German Federal Parliament) (ซึ่ง 4 ตำแหน่งมาจากคณะกรรมการงบประมาณ (the Budget Committee) และอีก 1 ตำแหน่งมาจากคณะกรรมการเพื่อความร่วมมือทางเศรษฐกิจและการพัฒนา (the Committee on Economic Cooperation and Development)) อีก 4 ตำแหน่งเป็นตัวแทนจากภาครัฐบาลเยอรมันคือกระทรวงเพื่อความร่วมมือทางเศรษฐกิจและการพัฒนา (Federal Ministry for Economic Cooperation and Development), กระทรวงการคลัง (Federal Ministry of Finance), สำนักงานการต่างประเทศและกระทรวงเศรษฐกิจและพลังงาน (the Federal Foreign Office and the Federal Ministry for Economic Affairs and Energy), และอีกหนึ่งตำแหน่งเป็นตัวแทนจากกองทุนเพื่อการพัฒนาระหว่างประเทศ (the German Foundation for International Development) ดังนั้น ในส่วนของคณะกรรมการกำกับดูแลนี้จึงดำเนินงานด้วยผู้ปฏิบัติงานทั้งสิบตำแหน่งตัวแทนนี้ (ซึ่งทำหน้าที่เป็นตัวแทนของสามหน่วยงานสหภาพแรงงาน (trade union), หนึ่งผู้บริหารระดับสูง และอีกหกตำแหน่งผู้ปฏิบัติงาน)

- คณะกรรมการ (Board of Trustees)³⁷

ตามกฎข้อบังคับ (the Articles of Association) ที่ 24 ของ GIZ (the Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit; GIZ) ได้ระบุให้มีคณะกรรมการในการทำหน้าที่ให้คำปรึกษาแก่กิจการในทุกประเด็นสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนา นอกจากนี้คณะกรรมการยังมีหน้าที่ในการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารและข้อคิดเห็นที่เกี่ยวข้องกับวัตถุประสงค์ขององค์กร และทำหน้าที่ช่วยสนับสนุนความสัมพันธ์ระหว่างองค์กร GIZ กับภาครัฐเยอรมัน ภาคประชาสังคม ภาคเอกชน และหน่วยงานอื่น ๆ ที่ทำงานร่วมกัน

- คณะกรรมการที่ปรึกษาภาคเอกชน (Private Sector Advisory Board)³⁸

คณะกรรมการที่ปรึกษาภาคเอกชน ทำหน้าที่สรรหารูปแบบความร่วมมือทางธุรกิจระหว่างภาคเอกชนและองค์กรความร่วมมือระหว่างประเทศ โดยการเป็นตัวแทนจากภาคธุรกิจและความร่วมมือทางภาคอุตสาหกรรมในการเข้าร่วมประชุมอย่างน้อยปีละสองครั้ง เพื่อทำหน้าที่กำหนดรูปแบบกรอบการดำเนินงานและเพิ่มโอกาสความเป็นไปได้ในการร่วมมือทางธุรกิจ ทั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่แข็งแกร่งระหว่างภาคเอกชนและองค์กรความร่วมมือระหว่างประเทศ และในทุก ๆ ปี

³⁶ https://www.giz.de/en/aboutgiz/supervisory_board.html

³⁷ https://www.giz.de/en/aboutgiz/board_of_trustees.html

³⁸ https://www.giz.de/en/aboutgiz/private_sector_advisory_board%20.html

คณะกรรมการที่ปรึกษาภาคเอกชนจะทำหน้าที่เป็นตัวแทนของ BMZ ในการมอบรางวัลให้กับกิจการที่มีผลงานโดดเด่นในด้านการพัฒนาที่ยั่งยืน

4.5) งบประมาณ

ผู้ถือหุ้นหุ้นส่วน (shareholder) ของ GIZ คือสหพันธ์รัฐเยอรมนีแต่เพียงผู้เดียว³⁹ ซึ่งดำเนินการภายใต้กระทรวงเพื่อความร่วมมือทางเศรษฐกิจและการพัฒนา (The Federal Ministry for Economic Cooperation and Development, BMZ) และกระทรวงการคลังแห่งเยอรมนี (The Federal Ministry of Finance, BMF) ดังนั้นรายได้ทั้งหมดจึงได้รับการจัดสรรจากภาครัฐดังนี้

ภาพที่ 5. 73: รายได้ของ GIZ จากแหล่งต่างๆ ในปี พ.ศ. 2555 (ตามจริง) – 2560 (คาดการณ์)

REVENUE					
	Actual 2013	Actual 2014	Plan 2015	Forecast 2016	Forecast 2017
	in € millions	in € millions	in € millions	in € millions	in € millions
BMZ	1,463.6	1,614.8	1,567.1	1,598.5	1,614.7
of which, technical cooperation items	1,119.5	1,242.1	1,146.9	1,196.9	1,216.9
of which, interna- tional cooperation with regions	39.9	37.7	40.0	40.0	40.0
of which, other BMZ items	134.3	154.4	179.7	152.0	139.6
of which, com- bined financing	169.9	180.6	200.5	209.6	218.2
German Public Sector Clients	264.8	239.3	272.0	280.0	268.0
of which, budget funds	255.4	233.6	256.1	257.9	246.9
of which, cofinancing	9.5	5.7	15.9	22.1	21.1
Grants	24.2	26.5	28.8	28.7	28.6
Small-scale measures in the public-benefit sector	0.4	-0.2	1.1	1.2	1.4
Public-benefit sector total	1,753.1	1,880.4	1,869.0	1,908.4	1,912.7

ที่มา: Annual Statement of Accounts 2014, GIZ. Solutions that work.

³⁹ <https://www.giz.de/en/aboutgiz/shareholder.html>

ภาพที่ 5. 74: ผลประกอบการของ GIZ จำแนกตามที่มาของรายได้ (by sector) กิจกรรมในแต่ละภูมิภาค (by region of activity) และภูมิภาคที่มีคณะกรรมการดำเนินงาน (by location of commissioning party)

NOTES TO THE PROFIT AND LOSS ACCOUNT

(10) TURNOVER

TURNOVER BY SECTOR

	2014	2013
	in €	in €'000
Business contracts	1,770,819,654	1,700,671
Grant-based (incl. GIZ-financed measures with partial third-party financing)	30,967,387	54,689
Public-benefit sector	1,801,787,041	1,755,360
GIZ IS	157,537,152	189,878
	1,959,324,193	1,945,238

BY LOCATION OF COMMISSIONING PARTY

	2014		2013	
	in €	in %	in €'000	in %
Federal Republic of Germany	1,813,745,438	92	1,756,197	90
Rest of Europe	76,804,907	3	94,586	5
Africa	9,800,195	< 1	12,218	< 1
Americas	10,233,561	< 1	11,540	< 1
Asia	48,660,001	2	65,678	3
Oceania	80,091	< 1	5,019	< 1
	1,959,324,193		1,945,238	

BY REGION OF ACTIVITY

	2014		2013	
	in €	in %	in T€	in €'000
Africa	619,212,390	32	614,948	32
Americas	187,110,766	10	183,047	9
Asia	662,582,034	34	669,755*	34
Europe	159,802,597	8	123,320*	6
Oceania	5,966,153	< 1	4,588	< 1
Supraregional	324,650,253	16	349,581	18
	1,959,324,193		1,945,238	

* The figures for fiscal 2013 have been adjusted to reflect a new system of geographical allocation.

ที่มา: Annual Statement of Accounts 2014, GIZ. Solutions that work.

บทที่ 6

องค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกของประเทศไทย

ในบทนี้จะเป็นการศึกษาองค์กรที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการลงทุนขาออกของประเทศไทยในปัจจุบัน ซึ่งอันที่จริงแล้ว ในปัจจุบัน ประเทศไทยยังไม่มีหน่วยงานที่รับผิดชอบในเรื่องนี้โดยตรง มีเพียงหน่วยงานที่ทำหน้าที่ใกล้เคียงและทำหน้าที่ส่งเสริมการลงทุนขาออกอยู่บ้าง แต่ไม่ใช่หน้าที่หลักของหน่วยงาน แม้ว่าปัจจุบันรัฐบาลไทยจะมีนโยบายให้ความสำคัญในการสร้างขีดความสามารถทางการแข่งขันทางเศรษฐกิจผ่านการส่งเสริมการลงทุนในต่างประเทศแล้วก็ตาม

เนื้อหาในหัวข้อนี้จะกล่าวถึง 1) องค์กรที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการลงทุนขาออกของประเทศไทยในปัจจุบันที่ใกล้เคียงกับแนวคิดเชิงทฤษฎี 2) องค์กรที่ทำหน้าที่บางส่วนเกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการลงทุนขาออกของประเทศไทยในปัจจุบัน 3) ความสัมพันธ์ของหน่วยงานต่างๆ ในการดำเนินการส่งเสริมการลงทุนขาออกของประเทศไทยในปัจจุบัน และ 4) องค์กรที่มีความเป็นไปได้ในการยกระดับขึ้นเป็นองค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกของประเทศไทย

6.1 องค์กรที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการลงทุนขาออกของประเทศไทยในปัจจุบันตามแนวคิดเชิงทฤษฎี

หน่วยงานที่มีนโยบายในการส่งเสริมธุรกิจไทยในการลงทุนในต่างประเทศและมีความเกี่ยวข้องกับการดำเนินงานในปัจจุบันซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดในเชิงทฤษฎีนั้น ประกอบด้วย 5 หน่วยงาน ได้แก่ 1. สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (สกท.) 2. ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (ธสน.) 3. สำนักงานความร่วมมือพัฒนาเศรษฐกิจกับประเทศเพื่อนบ้าน (องค์การมหาชน) (สพพ.) 4. ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) และ 5. กรมความร่วมมือระหว่างประเทศ โดยมีรายละเอียดดังนี้

6.1.1 สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (สกท.)

จากการศึกษาแผนยุทธศาสตร์ขององค์กรพบว่า สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (สกท.) มีแผนในการพัฒนาบทบาทการส่งเสริมการลงทุนไทยในต่างประเทศดังนี้

- 1) จัดตั้งหน่วยดำเนินงานที่รับผิดชอบ ได้แก่ คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนไทยในต่างประเทศ และสำนักงานส่งเสริมการลงทุนไทยในต่างประเทศ
- 2) ให้ข้อมูลและองค์ความรู้ โดยจัดตั้งศูนย์พัฒนาการลงทุนไทยในต่างประเทศ และศูนย์ข้อมูลการลงทุนไทย มีการจัดอบรมสัมมนาเผยแพร่รู้ทางการลงทุนในหัวข้อต่าง ๆ
- 3) สำรวจคู่ทางการลงทุน โดยน่านักลงทุนไปสำรวจคู่ทางการลงทุนและหารือกับหน่วยงานรัฐในต่างประเทศ
- 4) ประสานงาน แก้ปัญหา โดยมีการเจรจาแบบรัฐต่อรัฐ (G to G) ในประเทศเป้าหมาย เพื่อสร้างโอกาสและลดอุปสรรคของนักลงทุน

อย่างไรก็ดี สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (สกท.) ไม่ได้มียุทธศาสตร์ในการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเป็นการเฉพาะ ซึ่งอาจทำให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไม่สามารถเข้าถึงสิทธิประโยชน์ในการส่งเสริมการลงทุนได้

6.1.2 ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (ธสน.)

จากเป้าหมายเชิงยุทธศาสตร์ของธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (ธสน.) ปี พ.ศ. 2557 - 2561 ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (ธสน.) มีแผนที่จะเพิ่มบทบาทในการส่งเสริมผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมในการส่งออกและการลงทุนในต่างประเทศเพิ่มขึ้น โดยมียุทธศาสตร์ที่สำคัญคือ บูรณาการความร่วมมือระหว่างธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (ธสน.) กับหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของการสนับสนุนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมให้ดียิ่งขึ้น มุ่งเน้นลูกค้ากลุ่มที่เป็นวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยเฉพาะที่สนใจจะไปลงทุนในกลุ่มประเทศ CLMV และในอุตสาหกรรมที่เป็นยุทธศาสตร์ของประเทศ ได้แก่ อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานและการผลิตยานยนต์ และกลุ่มพลังงานทดแทน รวมทั้งผู้ประกอบการที่ต้องการย้ายฐานการผลิตและการส่งออกสินค้าทุนไปยังกลุ่มประเทศประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) และกลุ่มประเทศ CLMV โดยมาตรการที่สำคัญของธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (ธสน.) ได้แก่

- 1) การสนับสนุนสภาพคล่องทางการเงิน
- 2) การบริการประกันความเสี่ยงในด้านการค้าและการลงทุนของผู้ประกอบการ
- 3) การให้ความรู้ในด้านต่าง ๆ

6.1.3 สำนักงานความร่วมมือพัฒนาเศรษฐกิจกับประเทศเพื่อนบ้าน (องค์การมหาชน) (สพพ.)

สำนักงานความร่วมมือพัฒนาเศรษฐกิจกับประเทศเพื่อนบ้าน (องค์การมหาชน) หรือ สพพ. มีชื่อเป็นภาษาอังกฤษว่า Neighbouring Countries Economic Development Cooperation Agency (Public Organization) จัดตั้งขึ้นใหม่ตามพระราชกฤษฎีกาจัดตั้งสำนักงานความร่วมมือพัฒนาเศรษฐกิจกับประเทศเพื่อนบ้าน (องค์การมหาชน) พ.ศ. 2548 โดยมีวัตถุประสงค์และอำนาจหน้าที่ ประกอบด้วย

- 1) การให้ความช่วยเหลือประเทศเพื่อนบ้านและประเทศอื่นๆ ทั้งด้านการเงินและวิชาการ
- 2) การให้ความร่วมมือพัฒนาเศรษฐกิจกับประเทศเพื่อนบ้าน
- 3) การศึกษาและจัดทำข้อเสนอแนะนโยบายตลอดจนมาตรการต่าง ๆ ในการให้ความร่วมมือฯ
- 4) การประสานการใช้อำนาจหน้าที่หน่วยงานต่าง ๆ เพื่อบูรณาการความร่วมมือฯ

นอกจากนี้ มาตรา 8 ได้กำหนดให้ สพพ. มีอำนาจในการกระทำการต่าง ๆ ดังนี้

- 1) ถือกรรมสิทธิ์ มีสิทธิครอบครองและมีทรัพย์สินต่าง ๆ
- 2) ก่อตั้งสิทธิหรือทำนิติกรรมใด ๆ ได้

3) ให้ความช่วยเหลือด้านการเงินแบบให้เปล่า (Grant) และ เงินกู้แบบเงินผ่อนปรน เพื่อประโยชน์ในการดำเนินงานตามวัตถุประสงค์ของสำนักงาน (ตามหลักเกณฑ์ วิธีการและเงื่อนไข ที่คณะกรรมการกำหนด)

4) กู้ยืม (ตามหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการกำหนด) หรือ ระดมเงินทุนเองได้ (ตามหลักเกณฑ์ วิธีการและเงื่อนไข ที่คณะกรรมการกำหนด)

5) เข้าร่วมทุนกับบุคคลหรือนิติบุคคลอื่นในกิจกรรมที่เกี่ยวกับวัตถุประสงค์ของสำนักงาน (ตามหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการกำหนด)

6) เป็นตัวแทนหรือนายหน้า หรือมอบหมาย หรือว่าจ้างบุคคลหรือนิติบุคคลประกอบกิจการต่าง ๆ ตามวัตถุประสงค์ของสำนักงานได้

7) ทำความตกลงและร่วมมือกับหน่วยงานของรัฐ องค์กร หรือหน่วยงานทั้งในและต่างประเทศ รวมทั้งภาคเอกชนในกิจการที่เกี่ยวกับวัตถุประสงค์ของสำนักงานได้

8) เรียกเก็บค่าธรรมเนียม ค่าบำรุง ค่าบริการ หรือค่าตอบแทนอื่นใดในการดำเนินกิจการ

9) จัดให้มีและให้ทุนเพื่อสนับสนุนการดำเนินงานของสำนักงาน กระทำการอื่นใดที่จำเป็นหรือต่อเนื่องเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของสำนักงาน

ทั้งนี้ เป้าประสงค์หลักของการดำเนินงานของ สฟพ. ได้แก่

1) ให้ความร่วมมือพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมกับประเทศเพื่อนบ้านด้านการเงินและวิชาการ

2) บูรณาการกับหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนทั้งในและต่างประเทศในการให้ความร่วมมือพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมกับประเทศเพื่อนบ้าน

3) พัฒนาองค์ความรู้ ในการบริหารจัดการโครงการที่ดำเนินงานร่วมกับประเทศเพื่อนบ้าน และพัฒนาการมีส่วนร่วมของภาคเอกชน

4) เสริมสร้างประสิทธิภาพการบริหารจัดการขององค์กร โดยการพัฒนาบุคลากร ระบบงาน และเทคโนโลยี เพื่อยกระดับการให้บริการสู่มาตรฐานสากล

6.1.4 ธนาาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.)

หน้าที่หลักของธนาาคารแห่งประเทศไทย ตามพระราชบัญญัติธนาาคารแห่งประเทศไทย พ.ศ. 2485 ที่แก้ไขเพิ่มเติม พ.ศ. 2551 มีอยู่ 9 ประการ ดังต่อไปนี้

1) ออกและจัดการธนบัตรของรัฐบาลและบัตรธนาาคาร

เป็นผู้ออกธนบัตรของรัฐบาล ภายใต้บังคับแห่งบทบัญญัติของกฎหมายว่าด้วยเงินตรา และมีสิทธิแต่ผู้เดียวที่จะออกบัตรธนาาคารในราชอาณาจักร

2) กำหนดและดำเนินนโยบายการเงิน

ดำเนินนโยบายการเงินตามที่คณะกรรมการนโยบายการเงินกำหนด ได้แก่ รับเงินฝาก กำหนดอัตราดอกเบี้ยในการให้กู้ยืมเงินแก่สถาบันการเงิน ซื้อขายเงินตราต่างประเทศและแลกเปลี่ยนกระแสเงินสดในอนาคต กู้ยืมเงินตราต่างประเทศเพื่อดำรงไว้ซึ่งเสถียรภาพแห่งค่าของเงินตรา กู้ยืมเงินเพื่อการดำเนินนโยบายการเงิน ซื้อขายหลักทรัพย์เท่าที่จำเป็นและแลกเปลี่ยนกระแสเงินสดในอนาคต เพื่อควบคุมปริมาณเงินในระบบการเงินของประเทศ รวมถึงยืมหรือให้ยืมหลักทรัพย์ตามที่กำหนดโดยมีหรือไม่มีค่าตอบแทน

3) บริหารจัดการสินทรัพย์ของ ธปท.

บริหารจัดการสินทรัพย์ของ ธปท. (ไม่รวมสินทรัพย์ในทุนสำรองเงินตราตามกฎหมายว่าด้วยเงินตรา) การนำสินทรัพย์ไปลงทุนหาประโยชน์ โดยคำนึงถึงความมั่นคง สภาพคล่อง ผลประโยชน์ตอบแทนของสินทรัพย์ และความเสี่ยงในการบริหารจัดการ

4) เป็นนายธนาคารและนายทะเบียนหลักทรัพย์ของรัฐบาล

เป็นนายธนาคารของรัฐบาล โดยมีอำนาจหน้าที่ในการรับจ่ายเงินเพื่อบัญชีฝากของกระทรวงการคลัง การรับเก็บรักษาเงิน หลักทรัพย์ หรือของมีค่าอย่างอื่นเพื่อประโยชน์ของรัฐบาล การเป็นตัวแทนของรัฐบาลในการซื้อขายโลหะทองคำและเงิน การซื้อขายและโอนตั๋วแลกเงิน หลักทรัพย์และใบหุ้น การควบคุมและการรวมไว้ในแหล่งกลางซึ่งเงินปฎิวัติต่างประเทศ หรืออาจเป็นนายธนาคารของรัฐวิสาหกิจ หรือหน่วยงานอื่นของรัฐ นอกจากนี้ อาจเป็นนายทะเบียนหลักทรัพย์ของรัฐบาล โดยมีอำนาจกระทำการจัดจำหน่ายหลักทรัพย์ของรัฐบาล จ่ายเงินต้นและดอกเบี้ย หรืออาจเป็นนายทะเบียนหลักทรัพย์ของรัฐวิสาหกิจ สถาบันการเงินที่มีกฎหมายเฉพาะจัดตั้งขึ้นหรือหน่วยงานอื่นของรัฐ

5) เป็นนายธนาคารของสถาบันการเงิน

เป็นนายธนาคารของสถาบันการเงิน โดยมีอำนาจหน้าที่ในการให้กู้ยืมเงินหรือให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่สถาบันการเงิน การรับเก็บรักษาเงิน หลักทรัพย์ หรือของมีค่าอย่างอื่นของสถาบันการเงิน รวมถึงการสั่งให้สถาบันการเงินส่งรายงานหรือชี้แจงเพื่ออธิบายเกี่ยวกับทรัพย์สิน หนี้สิน หรือภาระผูกพันได้

6) จัดตั้งหรือสนับสนุนการจัดตั้งระบบการชำระเงิน

จัดตั้งหรือสนับสนุนการจัดตั้งระบบการชำระเงิน ระบบการหักบัญชีระหว่างสถาบันการเงิน และบริหารจัดการระบบดังกล่าวให้เกิดความปลอดภัยและมีประสิทธิภาพ

7) กำกับและตรวจสอบสถาบันการเงิน

กำกับ ตรวจสอบ วิเคราะห์ฐานะและการดำเนินงาน ตลอดจนการบริหารความเสี่ยงของสถาบันการเงิน เพื่อให้มีเสถียรภาพ

8) บริหารจัดการอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราภายใต้ระบบการแลกเปลี่ยนเงินตรา รวมทั้งบริหารจัดการสินทรัพย์ในทุนสำรองเงินตรา ตามกฎหมายว่าด้วยเงินตรา

9) ควบคุมการแลกเปลี่ยนเงินตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมการแลกเปลี่ยนเงิน

แม้ว่าหน้าที่ของธนาคารแห่งประเทศไทยจะไม่ได้เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการลงทุนโดยตรง แต่ก็มีส่วนสำคัญที่ทำให้เกิดอุปสรรคหรือการอำนวยความสะดวกในการออกไปลงทุนอย่างมาก เนื่องจากเป็นผู้กำกับดูแลนโยบายการเงินและการไหลเข้าออกของเงินทุน ที่เป็นหัวใจสำคัญของการลงทุน อย่างไรก็ตาม ในช่วงที่ผ่านมา ธนาคารแห่งประเทศไทยมีความพยายามปรับนโยบายให้เอื้อต่อการลงทุนไปพอสมควรแล้ว

6.2 องค์การที่ทำหน้าที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการลงทุนของประเทศไทยในปัจจุบัน

หัวข้อนี้จะเป็นการรวบรวมรายชื่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการดำเนินนโยบายส่งเสริมการลงทุนของไทย เพื่อพิจารณาว่า มีหน่วยงานใดเกี่ยวข้องกับการดำเนินนโยบายบ้าง เนื่องจากในบางประเทศนั้น การดำเนินนโยบายอาจถูกกำหนดให้มีอำนาจเบ็ดเสร็จเด็ดขาดในตัวเอง แต่ในบางประเทศก็อาศัยความร่วมมือระหว่างหน่วยงานต่าง ๆ หากเป็นกรณีที่สองแล้ว การมีหน่วยงานที่เกี่ยวข้องจำนวนมากก็อาจจะช่วยให้ภารกิจที่ดำเนินการอยู่กระจายไปตามความเชี่ยวชาญเฉพาะทางของหน่วยงานนั้น ๆ ซึ่งนับเป็นข้อได้เปรียบ แต่ข้อเสียเปรียบก็คือความร่วมมือระหว่างหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องที่มีจำนวนมากนั้นก็ทำได้ยากขึ้นไปด้วย

การรวบรวมข้อมูลของรายชื่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการดำเนินนโยบายจะรวบรวมจากแผนการดำเนินการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ในส่วนของยุทธศาสตร์การเสริมสร้างศักยภาพของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทยให้เชื่อมโยงกับเศรษฐกิจระหว่างประเทศที่มีการระบุไว้ในแผนอยู่แล้ว (ดูตารางที่ 6.1)

รายละเอียดของ “แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมฉบับที่ 3 (พ.ศ. 2555-2559)” ของ สสว. จะแบ่งยุทธศาสตร์หลัก 4 ด้าน ได้แก่

- ยุทธศาสตร์ที่ 1 สนับสนุนปัจจัยแวดล้อมให้เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทย
- ยุทธศาสตร์ที่ 2 เสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทย
- ยุทธศาสตร์ที่ 3 ส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทยให้เติบโตอย่างสมดุลตามศักยภาพของพื้นที่ และ
- ยุทธศาสตร์ที่ 4 เสริมสร้างศักยภาพของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทยให้เชื่อมโยงกับเศรษฐกิจระหว่างประเทศ

จะเห็นว่ายุทธศาสตร์ที่ 4 ครอบคลุมถึงการสนับสนุนการลงทุนขาออกระหว่างประเทศ แม้ว่าภายใต้ยุทธศาสตร์นี้อาจรวมถึงการส่งออก การร่วมลงทุนหรือการทำสัญญาระหว่างประเทศในรูปแบบอื่น ๆ ด้วยก็ตาม

สาเหตุที่ทำการพิจารณาแผนของ สสว. ที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการลงทุนขาออก เนื่องจากตามแผน สสว. มีการกำหนดรายชื่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติการกิจแต่ละส่วนเอาไว้เป็นที่เรียบร้อยแล้ว ซึ่งมีความชัดเจนในหน้าที่ของแต่ละหน่วยงาน อย่างไรก็ตาม อย่างไรก็ดี แม้ว่าจะเป็นแนวทางที่มุ่งเน้นวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม แต่งานวิจัยชิ้นนี้ได้เลือกเอาเฉพาะส่วนที่ใช้ปฏิบัติเป็นการทั่วไปอย่างไม่เฉพาะเจาะจงต่อวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ซึ่งองค์ประกอบทั้งหมดตามแผนนั้นก็ไม่ได้มีการเฉพาะเจาะจงแต่อย่างใด

ตารางที่ 6. 1: รายละเอียดของยุทธศาสตร์หลักที่ 4 ของ สสว.

ยุทธศาสตร์ที่ 4 เสริมสร้างศักยภาพของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทยให้เชื่อมโยงกับเศรษฐกิจระหว่างประเทศ

ทิศทางการส่งเสริม

มุ่งเน้นการสร้างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับสถานการณ์การค้าระหว่างประเทศที่เกี่ยวข้องให้แก่วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทย โดยเฉพาะข้อตกลง

แนวทางตัวชี้วัดระดับ

- การเพิ่มขึ้นของจำนวนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ได้รับความรู้เกี่ยวกับการประกอบธุรกิจภายใต้บริบทการเปิดเสรีทางการค้าและการลงทุน
- การเพิ่มขึ้นของจำนวนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ได้รับการส่งเสริมโอกาสในการเชื่อมโยงธุรกิจกับต่างประเทศ

ที่มา: แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมฉบับที่ 3 (พ. ศ. 2555-2559) ของ สสว.

เมื่อพิจารณาในรายละเอียดที่สําคัญของยุทธศาสตร์ที่ 4 ซึ่งเป็นยุทธศาสตร์ที่เกี่ยวข้องกับการสนับสนุนการลงทุนข้ามพรมแดนระหว่างประเทศ จะพบว่า มีการจำแนกเป็นกลยุทธ์ลงไปอีก ได้แก่

กลยุทธ์ที่ 4.1 เสริมสร้างความพร้อมให้กับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทยในการเข้าสู่การเปิดเสรีทางการค้าและการลงทุน

กลยุทธ์ที่ 4.2 เสริมสร้างศักยภาพวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทยในการประกอบธุรกิจระหว่างประเทศ

กลยุทธ์ที่ 4.3 สร้างความร่วมมือระหว่าง SMEs ไทยกับธุรกิจในต่างประเทศ

หากพิจารณาในแนวทางปฏิบัติของกลยุทธ์ดังกล่าว จะเห็นว่าลำดับของกลยุทธ์ที่สอดคล้องกับแนวทางการพัฒนาตามขั้นตอนการดำเนินการ กล่าวคือ เริ่มจากการสร้างความพร้อมให้กับวิสาหกิจ จากนั้นก็ทำการเสริมสร้างศักยภาพ เช่น การพัฒนามาตรฐาน การสร้างองค์ความรู้ หรือการหาตลาด เป็นต้น และสุดท้ายจึงเป็นการสร้างความร่วมมือระหว่างวิสาหกิจไทยกับวิสาหกิจต่างประเทศ ซึ่งหมายถึงเป็นขั้นตอนของการปฏิบัติจริง ซึ่งนัยยะหมายความว่า หน่วยงานที่มีความเกี่ยวข้องกับกลยุทธ์ใดกลยุทธ์หนึ่งใน 3 กลยุทธ์นี้ย่อมมีความเกี่ยวข้องกับนโยบายการส่งเสริมการลงทุนของไทยทั้งสิ้น

สำหรับรายชื่อของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับนโยบายการส่งเสริมการลงทุนออกตามแผนยุทธศาสตร์ของสสว.

กลยุทธ์ที่ 4.1 เสริมสร้างความพร้อมให้กับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทยในการเข้าสู่การเปิดเสรีทางการค้าและการลงทุน ด้วยกระแสโลกาภิวัตน์เป็นปัจจัยสำคัญต่อการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ ส่งผลให้ประเทศต่าง ๆ มีการเปิดเสรีทางการค้าและการลงทุนมากขึ้น (ตารางที่ 6.2)

ตารางที่ 6. 2: รายละเอียดแนวทางการส่งเสริมภายใต้กลยุทธ์ที่ 4.1

แนวทางการส่งเสริม	หน่วยงานดำเนินการ
เสริมสร้างความรู้ความเข้าใจให้กับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเกี่ยวกับความตกลงประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC), ความตกลงการค้าเสรี (Free Trade Agreement: FTA) และกรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจต่าง ๆ โดยสนับสนุนให้มีการจัดทำองค์ความรู้และฐานข้อมูลที่เกี่ยวข้อง เช่น ข้อตกลง สิทธิประโยชน์สิ่งอำนวยความสะดวก กฎระเบียบที่วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สามารถเข้าถึงได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงสนับสนุนให้มีการบูรณาการร่วมกัน ระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการเผยแพร่ความรู้ความเข้าใจให้กับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เพื่อให้ทราบสถานการณ์ต่าง ๆ อย่างเท่าเทียมและทั่วถึง	พณ. (จร./คต./พค./สอ.) กต. (ศก.) อก. (สศอ./กสอ./กรอ./สมอ.) กษ. (สศก./กวก.) กก. (กพท.) ภาคเอกชน (ทกค./สอท.)
ส่งเสริมให้มีการศึกษาโอกาสและผลกระทบจากการเปิดเสรีทางการค้าและการลงทุนในธุรกิจสาขาต่างๆ เพื่อให้ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมีทิศทางในการปรับตัวเพื่อรองรับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป รวมถึงสนับสนุนให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมีการพัฒนาการประกอบธุรกิจเพื่อยกระดับศักยภาพในการแข่งขัน เช่น การเพิ่มประสิทธิภาพการประกอบธุรกิจ การบริหารจัดการ การยกระดับคุณภาพและมาตรฐานสินค้าและบริการ เป็นต้น	พณ. (จร./คต./พค./สอ.) กต. (ศก.) อก. (สศอ./กสอ./กรอ./สมอ.) กษ. (สศก./กวก.) กก. (กพท.) ภาคเอกชน (ทกค./สอท.)

ตารางที่ 6. 2: รายละเอียดแนวทางการส่งเสริมภายใต้กลยุทธ์ที่ 4.1 (ต่อ)

แนวทางการส่งเสริม	หน่วยงานดำเนินการ
สนับสนุนให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมใช้สิทธิประโยชน์จากความตกลงทางการค้า การลงทุนมากขึ้นโดยสนับสนุนการอำนวยความสะดวกการใช้สิทธิประโยชน์รวมถึงสนับสนุนให้มีการปรับตัวอุตสาหกรรมในประเทศทดแทนการนำเข้า เพื่อให้สอดคล้องกับกฎแหล่งกำเนิดสินค้า (Rule of Origin: ROO) ตาม ความตกลงทางการค้าต่าง ๆ	พณ. (ศต./พค./สอ.) อก. (สศอ./กสอ./กรอ.) กษ. (สศก./กวก.) ภาคเอกชน (ทกค./สอท.)
สนับสนุนให้มีการช่วยเหลือและบรรเทาผลกระทบจากการเปิดเสรีทางการค้าและการลงทุน ให้แก่วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยสนับสนุนให้มีบริการให้คำปรึกษาแนะนำแก่วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในการปรับปรุงหรือปรับเปลี่ยนการดำเนินธุรกิจ รวมถึงการสนับสนุนเงินทุนในการปรับปรุงและปรับเปลี่ยนการดำเนินธุรกิจ	พณ. (ศต.) อก. (กสอ.) กค. (สถาบันการเงินของรัฐ)
ส่งเสริมการบูรณาการการสร้างเครือข่ายระหว่างหน่วยงานและองค์กรทั้งภาครัฐและเอกชนในการสนับสนุนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมให้สามารถรองรับการเปิดเสรีทางการค้าและการลงทุนได้	พณ. (จร./ศต./พค./สอ./สพ.พณ.) กต. (ศก.) อก. (สศอ./กรอ./กสอ./สปอ.) กษ. (สศก./กวก.) กก. (กทท.) มท. (อปท.) ภาคเอกชน (ทกค./สอท.)
สนับสนุนการสร้างและพัฒนาแรงงานในประเทศให้มีความพร้อมทั้งในเชิงคุณภาพและปริมาณที่สอดคล้องกับความต้องการของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมและพร้อมรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน	รง. (กพร.) ศธ. (สอศ./สกอ.) ภาคเอกชน (ทกค./สอท.)
รณรงค์การสร้างความเชื่อมั่นและจิตสำนึกในการใช้สินค้าและบริการของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมทั้งในระดับท้องถิ่นและระดับประเทศ เพื่อให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมสามารถแข่งขันได้ภายใต้สถานการณ์การแข่งขันที่มีความรุนแรงมากขึ้น	นร. (กปส.) มท. (อปท.)

หมายเหตุ: ชื่อเต็มของแต่ละหน่วยงานดูจากแผนภาพถัดไป

กลยุทธ์ที่ 4.2 เสริมสร้างศักยภาพวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทยในการประกอบธุรกิจระหว่างประเทศ การค้าระหว่างประเทศมีบทบาทที่สำคัญต่อการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศไทย รายได้จากการส่งออกถือเป็นรายได้หลักของประเทศ (ตารางที่ 6.3)

ตารางที่ 6. 3: รายละเอียดแนวทางการส่งเสริมภายใต้กลยุทธ์ที่ 4.2

แนวทางการส่งเสริม	หน่วยงานดำเนินการ
สร้างองค์ความรู้และฐานข้อมูลเชิงลึกด้านการค้าการลงทุนระหว่างประเทศ เช่น พฤติกรรมผู้บริโภค วิธีการดำเนินธุรกิจกฎระเบียบ เป็นต้น รวมถึงเผยแพร่ให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมสามารถเข้าถึงได้อย่างสะดวก เพื่อให้สามารถนำไปใช้ในการวางแผนการดำเนินธุรกิจได้ตลอดจนผลักดันให้มีศูนย์กลางในการให้บริการข้อมูลคำปรึกษาแนะนำแบบครบวงจรให้แก่ผู้ประกอบการในด้านการค้าการลงทุนระหว่างประเทศ	พณ. (สอ./ศต./จร.) กต. (ศก.) อก. (สกท./สมอ.)
สนับสนุนการพัฒนาศักยภาพของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในการเข้าสู่การค้าและการลงทุนระหว่างประเทศ เช่น การเสริมสร้างความรู้เกี่ยวกับการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศ การพัฒนาสินค้าและบริการ ที่สามารถตอบสนองความต้องการของตลาดต่างประเทศ การยกระดับคุณภาพมาตรฐานสินค้าและบริการให้สอดคล้องกับข้อกำหนดของประเทศคู่ค้า	พณ. (สอ.) กต. (ศก.) อก. (สกท./สมอ.) กก. (กทท.)

ตารางที่ 6. 3: รายละเอียดแนวทางการส่งเสริมภายใต้ กลยุทธ์ที่ 4.2 (ต่อ)

แนวทางการส่งเสริม	หน่วยงานดำเนินการ
สนับสนุนและอำนวยความสะดวกให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีศักยภาพให้มีโอกาสในการแสวงหาช่องทางขยายการลงทุนไปในต่างประเทศ (Outward Investment) โดยเฉพาะในภูมิภาคอาเซียน เพื่อขยายฐานการผลิตไปยังประเทศที่สามารถสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันได้เช่น ด้านวัตถุดิบ ด้านแรงงาน เป็นต้น รวมทั้งการจัดตั้งธุรกิจขนาดเล็กในต่างประเทศ เช่น ร้านอาหารไทย ร้านสปา เป็นต้น โดยมีมาตรการ การส่งเสริมการลงทุนที่เหมาะสม และการให้ความช่วยเหลือด้านวิชาการและเทคโนโลยีให้กับวิสาหกิจขนาด กลางและขนาดย่อม	อก. (สกท.) พณ. (สอ.) ภาคเอกชน (ทกค./สอท.)
สนับสนุนให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมีความร่วมมือกับธุรกิจต่างประเทศที่มาลงทุนในประเทศไทย โดยให้มีการถ่ายทอดเทคโนโลยีและแลกเปลี่ยนองค์ความรู้สมัยใหม่	อก. (สกท.)
สนับสนุนให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมีโอกาสในการแสวงหาตลาดใหม่ที่มีศักยภาพสูง แต่มีการแข่งขันน้อยกว่า นอกเหนือจากตลาดหลักเดิมที่ธุรกิจมีการแข่งขันสูง เช่น ตลาดที่มีการเติบโตสูง (Emerging Market) ตลาดในภูมิภาคอาเซียน หรือตลาดต่างประเทศที่ไทยยังไม่มีความสัมพันธ์ทางการค้าด้วย เป็นต้น	พณ. (สอ.) ภาคเอกชน (ทกค./สอท.)
ส่งเสริมและพัฒนาบริการที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจระหว่างประเทศให้มีประสิทธิภาพ และได้มาตรฐาน เพื่อให้สามารถช่วยยกระดับประสิทธิภาพการประกอบธุรกิจให้แก่วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมได้ เช่น บริการโลจิสติกส์	พณ. (สอ.) อก. (กพร.) ภาคเอกชน (ทกค./สอท.)
สนับสนุนการพัฒนาช่องทางทางการจำหน่ายสินค้าและบริการในต่างประเทศให้กับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาด ย่อมให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น เช่น การพัฒนาผู้ประกอบการการค้า (Trader/Merchandise) รวมทั้งการ พัฒนาระบบการจำหน่ายหรือประชาสัมพันธ์ผ่านทางอินเทอร์เน็ต หรือพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์	พณ. (สอ./พค.)
ทบทวน ปรับปรุงกฎระเบียบ วิธีปฏิบัติต่างๆ หรือออกกฎหมายใหม่ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการค้าและการลงทุน ระหว่างประเทศ เพื่อเป็นประโยชน์ต่อการประกอบธุรกิจของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น	อก. (สกท.) กค. (สพ.) ธปท.
ส่งเสริมการสร้างภาพลักษณ์ให้กับสินค้าและบริการไทยในตลาดต่างประเทศ (Country Image) ให้สามารถสื่อ ถึงศักยภาพและจุดแข็งของความเป็นไทยให้ผู้บริโภคได้รับรู้	นร. (กปส.)

หมายเหตุ: ชื่อเต็มของแต่ละหน่วยงานดูจากแผนภาพถัดไป

กลยุทธ์ที่ 4.3 สร้างความร่วมมือระหว่าง SMEs ไทยกับธุรกิจในประเทศ ด้วยการแข่งขันทางการค้าระหว่างประเทศมีความซับซ้อนมากขึ้น วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจำเป็นต้องแสวงหาความร่วมมือหรือพันธมิตรทางธุรกิจกับคู่ (ตารางที่ 6.4)

ตารางที่ 6. 4: รายละเอียดแนวทางการส่งเสริมภายใต้กลยุทธ์ที่ 4.3

แนวทางการส่งเสริม	หน่วยงานดำเนินการ
ส่งเสริมให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมตระหนักถึงความสำคัญและประโยชน์ของการสร้างความ ร่วมมือ หรือสร้างพันธมิตรกับธุรกิจในต่างประเทศ เพื่อเสริมสร้างศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ รวมถึง สนับสนุนให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมหรือองค์การเอกชนของไทยมีการสร้างความสัมพันธ์และ ความร่วมมือกับธุรกิจในต่างประเทศ โดยเฉพาะกับธุรกิจในภูมิภาคอาเซียน โดยสนับสนุนให้มีการพบปะ เจรจาธุรกิจ การแลกเปลี่ยนข้อมูลองค์ความรู้การรวมกลุ่มแสวงหาตลาดร่วมกัน การร่วมลงทุน	พณ. (พค./คต.) อก. (กสอ.) กก. (กพท.) ภาคเอกชน (ทกค./สอท.)

ตารางที่ 6. 4: รายละเอียดแนวทางการส่งเสริมภายใต้กลยุทธ์ที่ 4.3 (ต่อ)

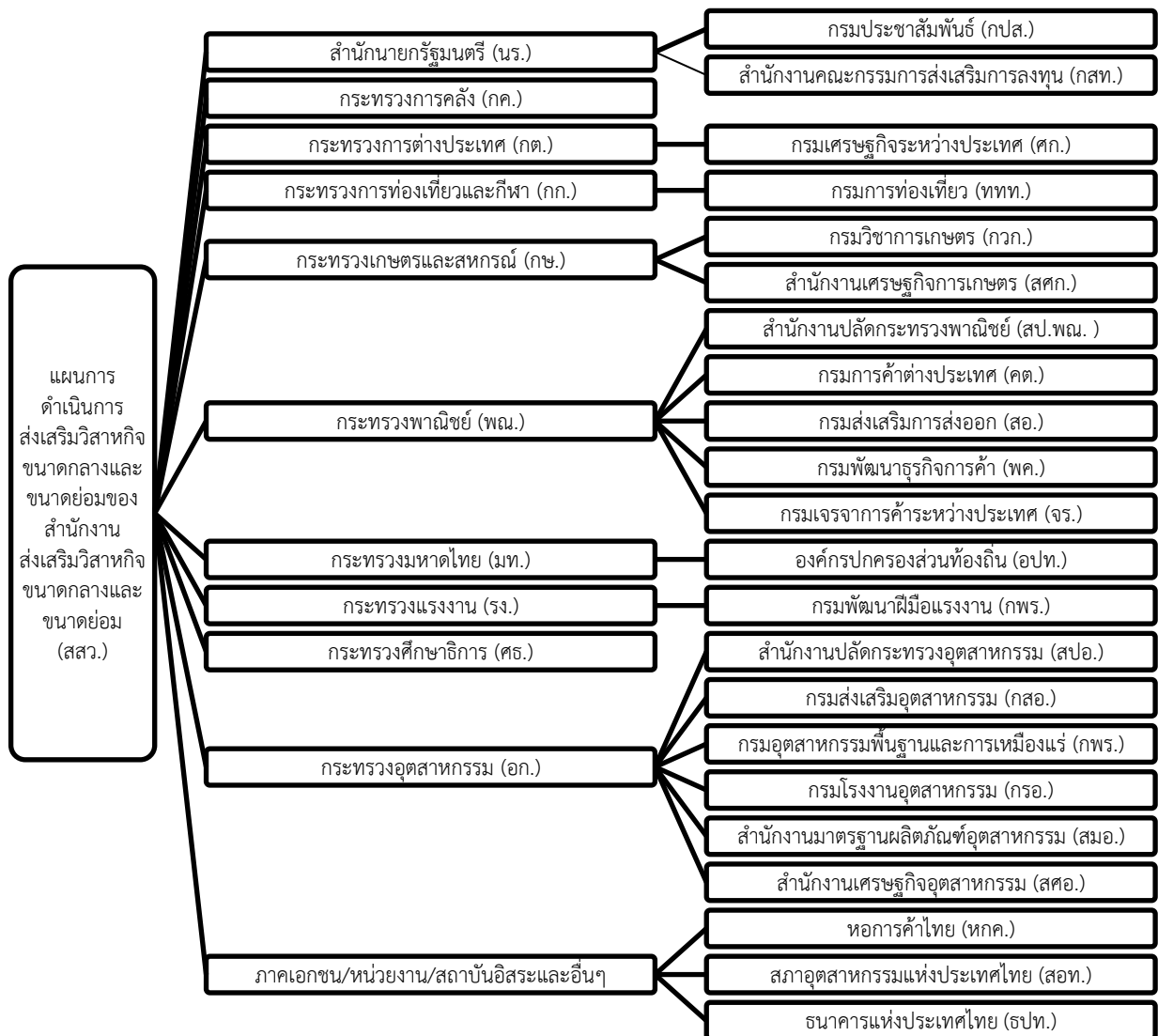
แนวทางการส่งเสริม	หน่วยงานดำเนินการ
ส่งเสริมความรู้ให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเพื่อยกระดับศักยภาพในการดำเนินธุรกิจกับประเทศ เพื่อนบ้าน และการใช้ประโยชน์จากโครงสร้างพื้นฐานที่พัฒนาไว้ภายใต้กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจ ต่างๆ เช่น GMS ACMECS IMT-GT เป็นต้น	กต. (ศก.) องค์การมหาชน (สพบ.) ภาคเอกชน (ทกค./สอท.)
สนับสนุนให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมสร้างความร่วมมือกับธุรกิจในภูมิภาคอาเซียน เพื่อสร้าง ห่วงโซ่อุปทานในภูมิภาค (Regional Supply Chain) เชื่อมโยงการค้าในธุรกิจระหว่างประเทศ ตั้งแต่ ต้นน้ำ กลางน้ำ ปลายน้ำ	อก. (สทท./กสอ./กพร.) กก. (กทท.) ภาคเอกชน (ทกค./สอท.)

หมายเหตุ: ชื่อเต็มของแต่ละหน่วยงานดูจากแผนภาพถัดไป

เมื่อทำการรวบรวมหน่วยงานทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับยุทธศาสตร์เสริมสร้างศักยภาพของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทยให้เชื่อมโยงกับเศรษฐกิจระหว่างประเทศในทั้งสามกลยุทธ์ สามารถแสดงให้เห็นได้ตามภาพที่ 6.1

จากแผนภาพจะเห็นได้ว่าหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการออกแบบนโยบายส่งเสริมการลงทุนขาออกของไทยนั้น มีจำนวนหน่วยงานที่มากและกระจัดกระจายอยู่ในหลายส่วนของโครงสร้างระบบราชการ ทั้งนี้ ส่วนหนึ่งอาจจะเนื่องมาจากโครงสร้างระบบราชการของไทยจำแนกหน่วยงานตามหน้าที่ ไม่ใช่ตามภารกิจ และการส่งเสริมการลงทุนระหว่างประเทศของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไม่ใช่หน้าที่ที่ได้รับการออกแบบไว้ตั้งแต่แรกสำหรับระบบราชการ ทำให้เมื่อมาแทรกอยู่ในภายหลัง อำนาจมีการกระจายที่ค่อนข้างมาก

ภาพที่ 6. 1: รายชื่อหน่วยงานทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับยุทธศาสตร์เสริมสร้างศักยภาพของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทยให้เชื่อมโยงกับเศรษฐกิจระหว่างประเทศของ สสว.



ที่มา: สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

6.3 องค์กรที่มีความเป็นไปได้ในการยกระดับขึ้นเป็นองค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกของประเทศไทย

ในประเทศกำลังพัฒนาส่วนใหญ่ องค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกจะมีการจัดตั้งภายหลังจากที่มีองค์กรส่งเสริมการลงทุนขาเข้าอยู่แล้ว เพราะประวัติศาสตร์การพัฒนาของประเทศเหล่านี้จะเริ่มจากการเป็นประเทศผู้รับทุนก่อนแล้วจึงเป็นประเทศผู้ส่งทุนออก ดังนั้น องค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกของประเทศไทยจึงมักถูกยกระดับขึ้นจากหน่วยงานภายในประเทศที่มีอยู่ มากกว่าการตั้งองค์กรใหม่ขึ้นมา เนื่องจากไม่ต้องการให้มีการทับซ้อนของอำนาจและเพื่อให้เกิดความต่อเนื่องของการดำเนินนโยบาย

สำหรับต้นทางขององค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกของประเทศต่าง ๆ ในโลก โดยเฉพาะประเทศกำลังพัฒนา โดยหลักการแล้วมีโอกาสยกระดับขึ้นได้จาก 4 หน่วยงานหลัก ได้แก่

1. ต้นทางที่มาจาก Trade Promotion Organization (TPO) หากเปรียบเทียบกับประเทศไทย TPO ในกรณีนี้จะเทียบได้กับกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งการเริ่มจากต้นทางนี้จะมีความได้เปรียบที่ TPO ของแต่ละประเทศมักจะมีเครือข่ายของตนเองกระจายตัวอยู่ตามประเทศต่าง ๆ ทำให้การเข้าถึงข้อมูลเชิงลึกของแต่ละประเทศ และแนวทางการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจทำได้ง่ายขึ้น

2. ต้นทางที่มาจาก EXIM Bank หรือธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้า ต้นทางจาก EXIM Bank จะช่วยให้หน่วยงานของรัฐมีข้อมูลพื้นฐานทางการเงินที่ EXIM Bank มีประสบการณ์อยู่แล้ว รวมทั้งในการลงทุนขาออก หากมีการขอสินเชื่อ EXIM Bank น่าจะทำได้ดีกว่าหน่วยงานอื่น และจะทำให้ EXIM Bank มีส่วนร่วมในการรับผิดชอบทางการเงินกับการส่งเสริมการลงทุนขาออกด้วย เช่น หาก EXIM Bank ให้การสนับสนุนอย่างไม่มีประสิทธิภาพก็จะกลายเป็นหนี้เสียของตนเองด้วยเช่นกัน

3. ต้นทางที่มาจากหน่วยงานส่งเสริมการลงทุน (Investment Promotion Agency) ในประเทศไทยอาจเทียบได้กับสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (Board of Investment: BOI) เนื่องจาก สกท. ในประเทศหนึ่ง ๆ จะมีความเชื่อมโยงกับ สกท. ของประเทศอื่น ๆ อยู่แล้ว ทำให้การเข้าถึงข้อมูลเชิงพื้นที่ของแต่ละประเทศ รวมทั้งสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ ที่พึงได้รับของบริษัทที่จะออกไปลงทุนทำได้ง่ายขึ้น เพราะสามารถเชื่อมโยงให้เกิดการติดต่อกันโดยตรงระหว่างหน่วยงานส่งเสริมการลงทุนของประเทศนั้น ๆ กับบริษัทของไทยได้

4. ต้นทางที่มาจาก Infrastructure Fund หน่วยงานในกลุ่มนี้เทียบได้กับสำนักงานความร่วมมือพัฒนาเศรษฐกิจกับประเทศเพื่อนบ้าน (Neighbouring Countries Economic Development Cooperation Agency: NEDA) โดยหลักการของหน่วยงานในกลุ่มนี้คือพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานไปพร้อม ๆ กับการส่งเสริมการลงทุนขาออกของประเทศ เพื่อให้ผลประโยชน์ของทั้งสองประเทศมีความสอดคล้องกันและไม่ก่อให้เกิดความขัดแย้งในระยะยาว

การศึกษาองค์กรที่มีความเป็นไปได้ของประเทศไทยในการยกระดับขึ้นเป็นองค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกจึงจะพิจารณาจากองค์กรทั้ง 4 ประเภทที่ได้กล่าวไว้ข้างต้น

6.3.1 สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน: สกท. (Board of Investment: BOI)

สกท. เป็นหน่วยงานที่มีอยู่แล้วในประเทศไทย และนับได้ว่าเป็นองค์กรที่มีลักษณะใกล้เคียงกับองค์กรต้นทางอย่างหน่วยงานส่งเสริมการลงทุน (Investment Promotion Agency) ซึ่งมีประสบการณ์โดยตรงทางด้านการสนับสนุนการลงทุน ดังนั้น สกท. จะมีความเข้าใจธรรมชาติของนักลงทุนและมีเครือข่ายทางด้านการลงทุนเชื่อมโยงกับประเทศต่าง ๆ ทั่วโลก

1) ประวัติ

จุดเริ่มต้นของ สกท. มาจากการมีนโยบายส่งเสริมการลงทุนของภาคเอกชนที่เกิดขึ้นเป็นครั้งแรก เมื่อ พ.ศ. 2497 โดยรัฐบาลในขณะนั้นประกาศใช้พระราชบัญญัติส่งเสริมอุตสาหกรรม พ.ศ. 2497 โดยก่อนหน้านั้น รัฐเป็นผู้ลงทุนในอุตสาหกรรมจากการจัดตั้งรัฐวิสาหกิจขึ้นมาดำเนินการ แต่เมื่อประสบกับปัญหารายได้จากการส่งออกข้าวลดลง จนทำให้ขาดดุลชำระเงิน ใน พ.ศ. 2496 จึงเห็นความจำเป็นที่จะต้องลดบทบาทของรัฐให้เอกชนเป็นผู้ลงทุน และรัฐเป็นผู้ให้การสนับสนุนแทน และให้หลักประกันสำหรับนักลงทุนต่างประเทศว่า จะนำเงินกำไรกลับประเทศได้ จึงมีการออกกฎหมายฉบับดังกล่าวขึ้นมา นับเป็นประเทศแรกในภูมิภาคที่มีกฎหมายเฉพาะเพื่อการส่งเสริมการลงทุนขึ้น

อย่างไรก็ตาม ระหว่างปี พ.ศ.2497-2501 ที่มีการใช้กฎหมายฉบับนี้ มีกิจการที่ยื่นขอรับการส่งเสริมการลงทุนเพียง 9 ราย และได้รับการอนุมัติเพียง 6 รายเท่านั้น เนื่องจากความไม่ชัดเจนของกฎหมาย ขั้นตอนค่อนข้างยุ่งยาก ต้องเสนอคณะรัฐมนตรีเพื่ออนุมัติเป็นราย ๆ ไป และต้องใช้เวลานานกว่าจะทราบผล

ดังนั้น รัฐบาลสมัยจอมพลสฤษดิ์ ธนะรัชต์ จึงได้ปรับปรุงแก้ไขกฎหมายส่งเสริมการลงทุนใหม่ โดยยกเลิกพระราชบัญญัติส่งเสริมอุตสาหกรรม พ.ศ.2497 และตราพระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุนเพื่อกิจการอุตสาหกรรม พ.ศ.2503 ซึ่งมีความสมบูรณ์มากขึ้น โดยกำหนดระยะเวลาเวนคืนภาษีเงินได้ให้มีความยืดหยุ่นน้อยลง คือจากเดิม 2-5 ปี ให้เป็นเหมือนกันหมดคือ 5 ปีเท่านั้น และยังมีการแต่งตั้ง "คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนเพื่อกิจการอุตสาหกรรม" มีอำนาจหน้าที่ให้การส่งเสริมการลงทุนมีกรรมการทั้งหมด 36 ท่าน โดยมีคุณทวี บุญยเกตุ เป็นประธานคนแรก

ในช่วงเริ่มต้น คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนเพื่อกิจการอุตสาหกรรมไม่มีบุคลากรประจำ ต้องยืมตัวข้าราชการจากหน่วยต่าง ๆ มาทำงาน ดังนั้น จึงได้มีการแก้ไขกฎหมายส่งเสริมการลงทุนเมื่อ พ.ศ. 2508 จัดตั้งสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนเพื่อกิจการอุตสาหกรรม เมื่อวันที่ 26 มกราคม พ.ศ. 2509 มีฐานะเทียบเท่ากรม สังกัดสำนักนายกรัฐมนตรี และมีที่ทำการอยู่ที่ถนนราชดำเนินกลาง

ใน พ.ศ. 2515 มีการเปลี่ยนชื่อคณะกรรมการและสำนักงานจากเดิม โดยตัดคำว่า "เพื่อกิจการอุตสาหกรรม" ออกไปเป็น "คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน" และ "สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน" เพื่อให้สอดคล้องกับบทบาทใหม่ที่ทำให้การส่งเสริมการลงทุนครอบคลุมกิจการอื่น ๆ มากขึ้น เช่น เกษตรกรรม บริการ ฯลฯ

กฎหมายส่งเสริมการลงทุนได้รับการปรับปรุงแก้ไขหลายครั้งเพื่อให้ทันสมัย และเพื่อให้สามารถกระตุ้นให้เกิดการลงทุนได้จริง การแก้ไขครั้งสำคัญมีขึ้นเมื่อ พ.ศ. 2520 เมื่อมีการออกพระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุน พ.ศ. 2520 ขึ้น เพื่อใช้แทนประกาศคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 227 ที่ใช้มาตั้งแต่ พ.ศ. 2515 ภายใต้กฎหมายฉบับนี้ มีการยกระดับคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนโดยบัญญัติให้ "นายกรัฐมนตรี" และ "รัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุตสาหกรรม" เป็นประธานกรรมการและรองประธานกรรมการ โดยตำแหน่งมีการปรับปรุงในด้านสิทธิและประโยชน์ให้มีความหลากหลาย ยืดหยุ่นมากขึ้น และเพิ่มหลักประกันแก่นักลงทุน

ใน พ.ศ. 2546 สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ได้เปลี่ยนสถานภาพไปเป็นส่วนราชการ ภายใต้การบังคับบัญชาของรัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุตสาหกรรมตามนโยบายปฏิรูประบบราชการของรัฐบาล ต่อมาในปี พ.ศ. 2557 จึงมีคำสั่งคณะรักษาความสงบแห่งชาติ (คสช.) ให้โอนกลับมาสังกัดสำนักนายกรัฐมนตรีดังเดิมอีกครั้ง

2) พันธกิจอย่างเป็นทางการ

จากรายงานประจำปีของ สกท. ปี พ.ศ. 2557 วิสัยทัศน์ของ สกท. แสดงให้เห็นความครอบคลุมของการส่งเสริมการลงทุนทั้งขาเข้าและขาออก โดยกล่าวไว้ว่า “ส่งเสริมการลงทุนที่มีคุณค่า ทั้งในประเทศและการลงทุนของไทยในต่างประเทศ เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน ก้าวพ้นการเป็นประเทศที่มีรายได้ระดับปานกลาง (Middle Income Trap) และเติบโตอย่างยั่งยืนตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง”

จากข้อความดังกล่าวแสดงให้เห็นว่า เป็นการตีความคำว่าส่งเสริม “การลงทุน” มีนัยถึงการลงทุนที่ผู้ประกอบการสัญชาติหนึ่งข้ามพรมแดนไปลงทุนในประเทศอื่นที่ไม่ใช่สัญชาติตนเอง จึงหมายรวมถึงการลงทุนทั้งขาเข้าโดยต่างชาติและขาออกโดยคนไทย

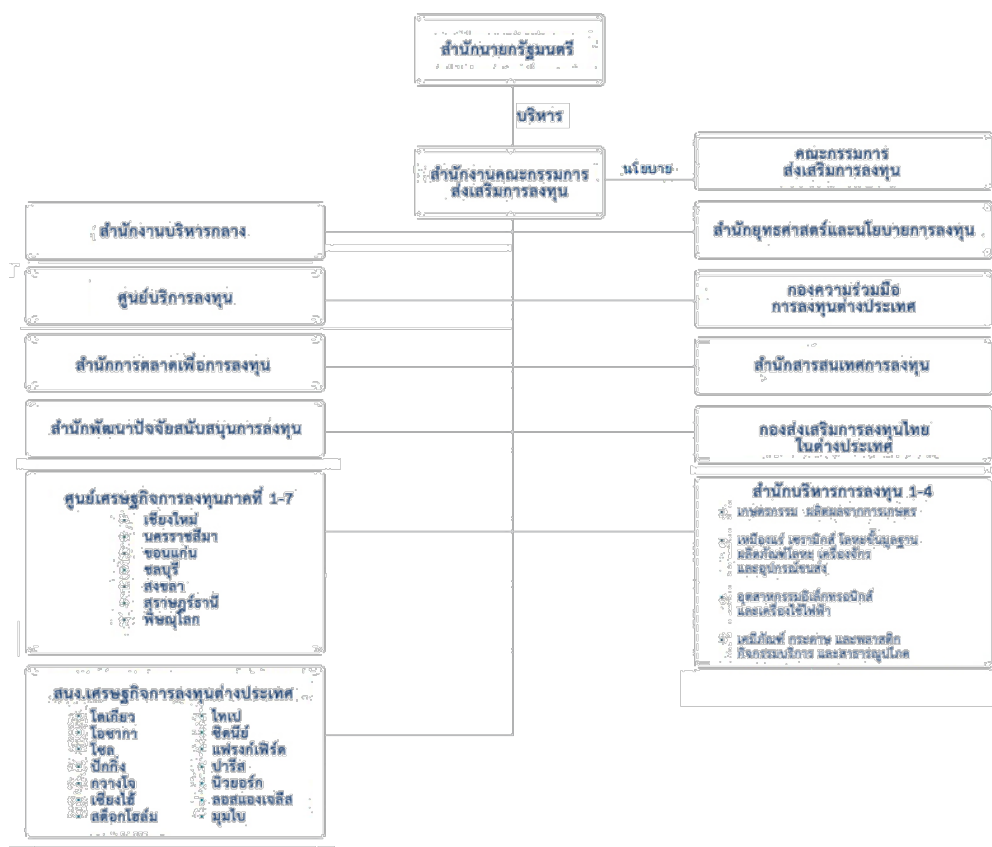
นอกจากนี้ จากรายงานประจำปีของ สกท. ปี พ.ศ. 2557 อำนาจหน้าที่ของ สกท. ระบุไว้ดังนี้

- (1) ดำเนินการตามกฎหมายว่าด้วยการส่งเสริมการลงทุน และกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้อง
 - (2) ปฏิบัติตามมติของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนหรือตามที่คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนมอบหมาย
 - (3) ดำเนินการโฆษณาเผยแพร่บรรยากาศการลงทุนและชักจูงให้มีการลงทุนในกิจการที่สำคัญและเป็นประโยชน์ในด้านเศรษฐกิจ สังคมและความมั่นคงของประเทศ
 - (4) จัดให้มีศูนย์บริการการลงทุนสำหรับผู้สนใจลงทุนและลงทุนในการจัดให้ได้มาซึ่งการอนุญาตและการให้ใช้บริการต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับการลงทุน ซึ่งรวมถึงการอำนวยความสะดวกและความช่วยเหลือแก่ผู้สนใจลงทุนในการเตรียมโครงการลงทุน การหาผู้ร่วมทุนและดำเนินการตามโครงการลงทุน
 - (5) วิเคราะห์โครงการขอรับการส่งเสริมการลงทุน ตรวจสอบและควบคุม ตลอดจนประเมินผลการลงทุนตามโครงการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน
 - (6) ศึกษาค้นคว้าหาทางในการลงทุน จัดทำรายการความเหมาะสมของการลงทุน วางแผนส่งเสริมการลงทุนและประสานการแก้ไขปัญหาการลงทุน
 - (7) ศึกษา รวบรวมและให้บริการข้อมูล รวมทั้งส่งเสริมการลงทุนทั้งในและต่างประเทศ
 - (8) ปฏิบัติการอื่นใดตามที่กฎหมายกำหนดให้เป็นอำนาจหน้าที่ของสำนักงานหรือตามที่คณะรัฐมนตรีหรือคณะรัฐมนตรีมอบหมาย
- อำนาจหน้าที่ของ สกท. นั้นครอบคลุมทั้งการลงทุนขาเข้าและขาออกในตัวเอง เนื่องจากการตีความคำว่าการลงทุนในวัตถุประสงค์ครอบคลุมการลงทุนทั้งขาเข้าและขาออกอยู่แล้ว

3) องค์กรและคณะกรรมการ

ลักษณะโครงสร้างองค์กรของ สกท. โดยหลักจำแนกตามประเภทอุตสาหกรรม และมีสาขาที่ดูแลตามพื้นที่

ภาพที่ 6. 2: โครงสร้างองค์กรของ สกท.



ในส่วนของทีมฯของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน พระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุนในมาตรา 6 และ 7 ของหมวด 1 คณะกรรมการ ที่ปรึกษาและพนักงานเจ้าหน้าที่ให้อำนาจการแต่งตั้งคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ซึ่งทำหน้าที่ในการกำหนดนโยบายของ สกท. กระทำโดยนายกรัฐมนตรี ตามรายละเอียดด้านล่าง

มาตรา 6 ให้มีคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนคณะหนึ่งประกอบด้วย นายกรัฐมนตรีเป็นประธาน กรรมการ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุตสาหกรรมเป็นรองประธานกรรมการ ผู้ทรงคุณวุฒิอื่นไม่เกินสิบคนซึ่ง นายกรัฐมนตรีแต่งตั้งเป็นกรรมการ กับเลขาธิการเป็นกรรมการและเลขานุการมีอำนาจและหน้าที่ตามพระราชบัญญัตินี้ นายกรัฐมนตรีอาจแต่งตั้งผู้ทรงคุณวุฒิอื่นอีกไม่เกินห้าคนเป็นที่ปรึกษาได้

มาตรา 7 กรรมการหรือที่ปรึกษาอยู่ในตำแหน่งคราวละสองปี ในกรณีที่มีการแต่งตั้งกรรมการหรือที่ปรึกษาในระหว่างที่กรรมการหรือที่ปรึกษาซึ่งแต่งตั้งไว้แล้วยังมีวาระอยู่ในตำแหน่งไม่ว่าจะเป็นการแต่งตั้งเพิ่มขึ้นหรือแต่งตั้งซ่อม ให้ผู้ได้รับแต่งตั้งนั้นอยู่ในตำแหน่งเท่ากับวาระที่เหลืออยู่ของกรรมการหรือที่ปรึกษาซึ่งแต่งตั้งไว้แล้วนั้น

อย่างไรก็ดี ตำแหน่งต่าง ๆ ในคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนนั้น ส่วนใหญ่เป็นตำแหน่งที่ถูกแต่งตั้งมาโดยตำแหน่งของหน่วยงานราชการอื่น ๆ ทั้งนี้เพื่อให้เกิดความคล่องตัวและความครอบคลุมของการดำเนินการส่งเสริมการลงทุน ซึ่งตำแหน่งต่าง ๆ ประกอบด้วย

ตารางที่ 6. 5: ที่มาของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

ตำแหน่งในคณะกรรมการฯ	ตำแหน่งที่มา
ประธานคณะกรรมการ	นายกรัฐมนตรี
กรรมการ	รัฐมนตรีว่าการกระทรวงคมนาคม
	รัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์
	ปลัดกระทรวงการคลัง
	ปลัดกระทรวงพาณิชย์
	ปลัดกระทรวงอุตสาหกรรม
	เลขาธิการคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ
	ผู้ว่าการธนาคารแห่งประเทศไทย
	ประธานกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
	ประธานสมาคมธนาคารไทย
	ประธานสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย
	ประธานสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย
	บุคคลที่ได้รับความเห็นชอบโดยนายกรัฐมนตรี 2 ตำแหน่ง
เลขาธิการ กรรมการและเลขานุการ	บุคคลที่ได้รับความเห็นชอบโดยนายกรัฐมนตรี

4) งบประมาณ

ปีงบประมาณ 2557 สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ได้รับจัดสรรงบประมาณรวมทั้งสิ้น 857.5 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีงบประมาณ 2556 จำนวน 21.2 ล้านบาทหรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.5 เพื่อดำเนินการตามยุทธศาสตร์ส่งเสริมการลงทุนเพื่อพัฒนาประเทศอย่างยั่งยืน ซึ่งสามารถจำแนกตามงบรายจ่ายได้ดังนี้

- งบบุคลากร จำนวน 237.0 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 27.6 ของงบประมาณประจำปี 2557
- งบดำเนินงาน จำนวน 250.8 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 29.2 ของงบประมาณประจำปี 2557
- งบลงทุน จำนวน 20 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 2.3 ของงบประมาณประจำปี 2557
- งบรายจ่ายอื่น จำนวน 349.7 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 40.8 ของงบประมาณประจำปี 2557

ในส่วนของที่มาของงบประมาณทั้งหมด พบว่า จากรายได้รวม 862.5 ล้านบาท เป็นรายได้ที่มาจากรายได้ 868.2 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 99.5 กล่าวคือ การดำเนินงานของ สกท. เป็นการดำเนินการภายใต้การอุดหนุนของภาครัฐ

5) ความเกี่ยวข้องกับ OFDI ในปัจจุบัน

หากพิจารณานโยบายการส่งเสริมการลงทุนที่สำคัญในส่วนของยุทธศาสตร์การส่งเสริมการลงทุนในระยะ 7 ปี (พ.ศ. 2558-2564) ซึ่งเป็นแผนแม่บทกำหนดทิศทางการส่งเสริมการลงทุนของประเทศ จะพบว่า สกท. ได้มีการกำหนดนโยบายส่งเสริมการลงทุน 6 ข้อด้วยกัน กล่าวคือ

(1) ส่งเสริมการลงทุนเพื่อพัฒนาความสามารถในการแข่งขันของประเทศ โดยการส่งเสริมการวิจัยและพัฒนาการสร้างสรรค์นวัตกรรม การสร้างมูลค่าเพิ่มของภาคเกษตร ภาคอุตสาหกรรม และภาคบริการ และการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ตลอดจนส่งเสริมการแข่งขันที่เป็นธรรม และการลดความเหลื่อมล้ำทางเศรษฐกิจและสังคม

(2) ส่งเสริมกิจการที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและมีการประหยัดพลังงานหรือใช้พลังงานทดแทนเพื่อการเติบโตอย่างสมดุลและยั่งยืน

(3) ส่งเสริมให้เกิดการรวมกลุ่มของการลงทุน (Cluster) ที่สอดคล้องกับศักยภาพของพื้นที่ และสร้างความเข้มแข็งของห่วงโซ่มูลค่า

(4) ส่งเสริมการลงทุนในพื้นที่จังหวัดชายแดนภาคใต้ เพื่อเสริมสร้างเศรษฐกิจท้องถิ่นที่เกื้อกูลต่อการสร้างความมั่นคงในพื้นที่

(5) ส่งเสริมการลงทุนในเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษโดยเฉพาะพื้นที่ชายแดน ทั้งในและนอกนิคมอุตสาหกรรม เพื่อให้เกิดการเชื่อมโยงทางเศรษฐกิจกับประเทศเพื่อนบ้าน และรองรับการรวมกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

(6) ส่งเสริมการลงทุนของไทยในต่างประเทศ เพื่อพัฒนาความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจไทย และเพิ่มบทบาทของประเทศไทยในเวทีโลก

จากนโยบายทั้ง 6 ข้อดังกล่าว จะพบว่า ข้อ (6) ที่ระบุว่า “ส่งเสริมการลงทุนของไทยในต่างประเทศ เพื่อพัฒนาความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจไทย และเพิ่มบทบาทของประเทศไทยในเวทีโลก” เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการลงทุนขาออกโดยตรง

นอกจากนี้ หากพิจารณาลึกลงไปถึงการปรับเปลี่ยนทิศทางการส่งเสริมการลงทุนใหม่ภายใต้ยุทธศาสตร์ดังกล่าว จะยังคงเห็นว่าการให้ความสำคัญกับการลงทุนขาออกที่ชัดเจนขึ้น โดย สกท.ระบุไว้ในรายงานประจำปีว่า ภายใต้ยุทธศาสตร์ใหม่ สกท. ได้มีการปรับเปลี่ยนทิศทางการส่งเสริมการลงทุนใน 6 ด้านที่สำคัญ คือ

(1) การกำหนดประเภทกิจการที่ให้การส่งเสริมปรับเปลี่ยนให้มีเป้าหมายชัดเจนและจัดลำดับความสำคัญมากขึ้น (Focus & Prioritized)

(2) การให้สิทธิประโยชน์ปรับจากเดิมที่ให้สิทธิโดยพิจารณาประเภทกิจการประกอบกับพื้นที่ที่ตั้ง (Activity & Zone-based Incentives) เป็นการให้สิทธิประโยชน์พื้นฐานที่ต่างกันตามลำดับความสำคัญของประเภทกิจการและให้สิทธิประโยชน์เพิ่มเติมตามคุณค่าของโครงการ ไม่ว่าจะเป็นการทำกิจกรรมที่มีคุณค่าหรือการตั้งกิจการในพื้นที่ที่ต้องการส่งเสริมการลงทุนเป็นพิเศษ

(3) การกระจายความเจริญสู่ภูมิภาคปรับเปลี่ยนจากการกำหนดเขตส่งเสริม 3 เขต (เขต 1-3) เป็นการส่งเสริมให้เกิดการรวมกลุ่มของการลงทุนหรือ “คลัสเตอร์ (Cluster)” ที่สอดคล้องกับศักยภาพของพื้นที่และสร้างความเข้มแข็งของ Value chain โดยผลักดันให้เกิดการบูรณาการความร่วมมือระหว่างภาครัฐ ภาคเอกชน และภาคการศึกษา รวมถึงสถาบันวิจัยและพัฒนา พร้อมทั้งกำหนดให้กิจการที่ตั้งในพื้นที่ที่มีรายได้ต่อหัวต่ำจำนวน 20 จังหวัดได้รับสิทธิประโยชน์เพิ่มเติมเป็นพิเศษ

(4) การอำนวยความสะดวกด้านการลงทุนปรับเปลี่ยนจากการส่งเสริมโดยเน้นการให้สิทธิประโยชน์ทางภาษี เป็นการปรับสิทธิประโยชน์ให้เหมาะสมและเน้นการให้สิทธิประโยชน์ที่มีใช้ภาษีอากรเพื่ออำนวยความสะดวกในการลงทุน และเสริมสร้างบรรยากาศการลงทุนที่ดี

(5) การส่งเสริมการลงทุนไทยในต่างประเทศ เพิ่มบทบาทในการส่งเสริมการลงทุนไทยในต่างประเทศเพื่อแสวงหาแหล่งทรัพยากรใหม่ๆ ทดแทนทรัพยากรในประเทศที่มีอยู่อย่างจำกัด แสวงหาโอกาสจากการรวมกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) และเพิ่มบทบาทของประเทศไทยในเวทีโลก

(6) การกำหนดตัวชี้วัดใหม่ปรับเพิ่มตัวชี้วัดผลการดำเนินงานขององค์กรจากเดิมที่กำหนดมูลค่าคำขอรับการส่งเสริมเป็นหลัก เปลี่ยนเป็นการวัดผลจาก 2 ตัวชี้วัด คือ มูลค่าคำขอรับการส่งเสริม และคุณค่าของโครงการลงทุน (Investment Value & Outcome) โดยสำนักงานจะติดตามและประเมินผลอย่างใกล้ชิดเพื่อให้สามารถวัดผลประโยชน์และความคุ้มค่าของการส่งเสริมการลงทุนได้ชัดเจนขึ้น

จากทิศทางการสนับสนุนที่กล่าวมา จะยังคงเห็นความชัดเจนอีกว่า ข้อ (5) ที่ระบุว่า “การส่งเสริมการลงทุนไทยในต่างประเทศ เพิ่มบทบาทในการส่งเสริมการลงทุนไทยในต่างประเทศเพื่อแสวงหาแหล่งทรัพยากรใหม่ๆ ทดแทนทรัพยากรในประเทศที่มีอยู่อย่างจำกัด แสวงหาโอกาสจากการรวมกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) และเพิ่มบทบาทของประเทศไทยในเวทีโลก” เท่ากับเป็นการส่งเสริมการลงทุนขาออกของไทยที่มีความครอบคลุมทั่วโลก เพียงแต่เน้น AEC เป็นหลัก

จากการกำหนดทิศทางการดังกล่าว สกท. ได้อ้างถึงรายงาน World Investment Report 2014 ของ UNCTAD ที่พบว่าหากเปรียบเทียบกับประเทศสมาชิก AEC ในปี 2013 ประเทศที่มีการไปลงทุนในต่างประเทศมากที่สุดคือสิงคโปร์ มูลค่า 26,967 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ รองลงมา คือ มาเลเซีย 13,600 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ และไทย 6,620 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ประเทศไทยจึงมีการออกไปลงทุนสูงเป็นลำดับที่สามของอาเซียน

ประเภทกิจการไทยที่ไปลงทุนในต่างประเทศ จากสถิติของธนาคารแห่งประเทศไทยพบว่า ในช่วง 3 ไตรมาสแรกปี 2557 เงินลงทุนในต่างประเทศของไทย (ตัวเลข Total Outflow ไม่รวมสินเชื่อการค้าระหว่างบริษัทในเครือ) กระจุกตัวมากที่สุด ในอุตสาหกรรมการผลิต 35.8% ของทั้งหมด โดยส่วนมากเป็นกิจการผลิตอาหาร เคมีภัณฑ์ และอิเล็กทรอนิกส์ รองลงมาเป็นเงินลงทุนในกิจการเหมืองแร่ ถ่านหิน และปิโตรเลียม 19.7% กิจการการเงิน การธนาคารการประกันภัย 18.2% และกิจการขายส่งและการขายปลีก 13.3%

แหล่งลงทุนสำคัญของไทย จากสถิติของธนาคารแห่งประเทศไทย พบว่าในช่วง 3 ไตรมาสแรก ของปี 2557 ลงทุนในสิงคโปร์มากที่สุด สัดส่วนร้อยละ 19.4 รองลงมา คือ หมู่เกาะเคย์แมนร้อยละ 10.7 ฮองกงร้อยละ 10.7 มอริเชียสร้อยละ 9.2 เนเธอร์แลนด์ร้อยละ 8.3 ซึ่งการลงทุนใน 5 พื้นที่ดังกล่าวข้างต้น มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นฐานไปลงทุนในประเทศอื่นๆ เป็นหลัก สำหรับสัดส่วนการลงทุนของไทยในอาเซียนคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 33.1 ของเงินลงทุนทั้งหมด โดยแหล่งลงทุนหลักในอาเซียน ได้แก่ สิงคโปร์ อินโดนีเซีย และเวียดนาม ตามลำดับ

ในปี 2557 สกท. ทำการกำหนดประเทศเป้าหมายเพื่อให้การสนับสนุนการลงทุนจำนวน 3 ระดับ เพื่อให้เกิดการดำเนินการอย่างต่อเนื่องเพื่อสนับสนุนและเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการไทยในการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ ดังนี้

ลำดับที่ 1 กัมพูชา ลาว เมียนมาร์ เวียดนาม และอินโดนีเซีย

ลำดับที่ 2 จีน อินเดีย และอาเซียนอื่น ๆ

ลำดับที่ 3 เอเชียใต้ แอฟริกาและตะวันออกกลาง

จากที่กล่าวมาจะเห็นได้ว่า สกท. มีการดำเนินการในเชิงนโยบายไปพอสมควรแล้ว และได้มีการกำหนดรายละเอียดของยุทธศาสตร์ไว้ในระดับหนึ่งที่รวมเอาการลงทุนขาออกเข้าไปด้วย นอกจากนี้ในทางปฏิบัติ สกท. ก็ได้ดำเนินการแล้วเช่นกัน โดยมีการดำเนินการให้ข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับการเข้าไปทำธุรกิจในประเทศเป้าหมาย ซึ่งในปี 2557 มีผู้ขอเข้ารับคำปรึกษาแล้วจำนวน 193 บริษัท

6.3.2 กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ (Department of International Trade Promotion: DITP)

1) ประวัติ

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ เป็นหน่วยงานระดับกรมในสังกัดกระทรวงพาณิชย์ ซึ่งดูแลสำนักงานส่งเสริมการค้าต่างประเทศที่กระจายอยู่ตามประเทศต่างๆ หรือที่มักเรียกกันว่า “ทูตพาณิชย์” โดยจะเห็นได้ว่า กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศจะมีความได้เปรียบในการมีสาขาและเครือข่ายของตนเองอยู่ตามที่ต่าง ๆ ทั่วโลก ทำให้มีความคุ้นเคยและความเข้าใจวัฒนธรรม สังคม และตลาดของพื้นที่นั้น ๆ ได้เป็นอย่างดี แต่หน่วยงานเหล่านี้จะมีงบประมาณค่อนข้างจำกัดและขาดแคลนบุคลากรในการดำเนินงานอยู่แล้ว ทำให้การรับภาระกิจกรรมเพิ่มอาจทำได้ไม่มากนัก

ที่ผ่านมา กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศได้เปลี่ยนชื่อมาจาก “กรมส่งเสริมการส่งออก” เมื่อวันที่ 19 กันยายน 2555 ทั้งนี้ ราชกิจจานุเบกษาระบุว่า “เพื่อให้สอดคล้องกับภารกิจของส่วนราชการ ซึ่งครอบคลุมทั้งด้านการส่งเสริมการส่งออก และการส่งเสริมการนำเข้าปัจจัยการผลิต และสินค้าที่จำเป็นต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันของประเทศ”

จากวัตถุประสงค์ของการเปลี่ยนชื่อที่มีการขยายขอบเขตของการทำงาน จะพบว่า หน้าที่หลักของกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศคือมุ่งเน้นไปที่การส่งเสริมการส่งออกหรือการขยายตลาดของสินค้าที่ผลิตในประเทศเป็นหลัก อาจจะเนื่องมาจากเป็นหน่วยงานภายใต้สังกัดกระทรวงพาณิชย์ ซึ่งการดำเนินการจึงเป็นไปตามยุทธศาสตร์กระทรวงพาณิชย์

2) พันธกิจอย่างเป็นทางการ

วิสัยทัศน์ของกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศระบุไว้ในแผนปฏิบัติงานของกรมในปี 2558 ว่าเป็นหน่วยงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศชั้นนำในภูมิภาคเอเชีย พร้อมปรับตัวให้ทันความเปลี่ยนแปลงเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการไทยให้เป็นสากลและยั่งยืน ขณะที่ภารกิจหลักตามกฎหมายกระทรวงว่าด้วยการแบ่งส่วนราชการกรมส่งเสริมการส่งออก กระทรวงพาณิชย์ พ.ศ. 2553 ให้กรมส่งเสริมการส่งออกมีภารกิจเกี่ยวกับการส่งเสริมการส่งออก ขยายตลาด สินค้าและธุรกิจบริการของไทย พัฒนาและสร้างมูลค่าเพิ่มของสินค้าและธุรกิจบริการส่งออก ให้บริการข้อมูลการค้าและเพิ่มศักยภาพการแข่งขันของผู้ประกอบการไทยในตลาดโลก เพื่อเพิ่มมูลค่าและปริมาณการส่งออกของประเทศไทย

จากวิสัยทัศน์และภารกิจดังกล่าวแสดงให้เห็นว่า กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศมุ่งเน้นการส่งออกและเพิ่มศักยภาพในด้านการส่งออกเป็นหลัก อย่างไรก็ตาม ความเข้าใจในตลาดของสินค้าไทยเป็น

3) องค์การและคณะกรรมการ

โครงสร้างองค์กรของกรมฯ มีลักษณะไม่แตกต่างจากส่วนงานราชการอื่นทั่วไป กล่าวคือ มีการแบ่งส่วนภายในเน้นไปที่ตามภาระงานแต่ละประเภทเป็นหลัก

```

graph TD
    A[อธิบดี  
นางบาสี ไชยสิทธิ์] --> B[รองอธิบดี  
นางจินิรา ยืนระวีดี วิวัฒน์ประทีป]
    A --> C[รองอธิบดี  
นายสุพพพิณ อ่องแสงคุณ]
    B --> D[สำนักบริหารกลาง]
    B --> E[สถาบันองค์ความรู้  
ด้านการค้าระหว่างประเทศ]
    B --> F[สำนักยุทธศาสตร์]
    B --> G[สำนักพัฒนาการค้าและ  
ธุรกิจไทย-จีน]
    B --> H[สำนักธุรกิจบริการและ  
โลจิสติกส์การค้า]
    B --> I[สถาบันส่งเสริมการออกแบบ  
และนวัตกรรมเพื่อการค้า]
    C --> J[สำนักพัฒนาการค้าและธุรกิจ  
การเกษตรและอุตสาหกรรม]
    C --> K[สำนักพัฒนาตลาดประชาคม  
เศรษฐกิจอาเซียนและเอเชีย]
    C --> L[สำนักพาณิชยกิจจัดซื้อ]
    C --> M[สำนักพัฒนาตลาดใหม่]
    C --> N[สำนักงานส่งเสริมการค้า  
ระหว่างประเทศ (ภูมิภาค)]
    C --> O[สำนักงานส่งเสริมการค้า  
ระหว่างประเทศ (ต่างประเทศ)]
    C --> P[สำนักปฎิบัติพิเศษและ  
สื่อสารองค์กร]
    C --> Q[สำนักอธิบดี]
    C --> R[ศูนย์บริการการค้าระหว่างประเทศ]
  
```

อธิบดี
นางบาสี ไชยสิทธิ์

รองอธิบดี
นางจินิรา ยืนระวีดี วิวัฒน์ประทีป

สำนักบริหารกลาง

สถาบันองค์ความรู้
ด้านการค้าระหว่างประเทศ

สำนักยุทธศาสตร์

สำนักพัฒนาการค้าและ
ธุรกิจไทย-จีน

สำนักธุรกิจบริการและ
โลจิสติกส์การค้า

สถาบันส่งเสริมการออกแบบ
และนวัตกรรมเพื่อการค้า

รองอธิบดี
นายสุพพพิณ อ่องแสงคุณ

สำนักพัฒนาการค้าและธุรกิจ
การเกษตรและอุตสาหกรรม

สำนักพัฒนาตลาดประชาคม
เศรษฐกิจอาเซียนและเอเชีย

สำนักพาณิชยกิจจัดซื้อ

สำนักพัฒนาตลาดใหม่

สำนักงานส่งเสริมการค้า
ระหว่างประเทศ (ภูมิภาค)

สำนักงานส่งเสริมการค้า
ระหว่างประเทศ (ต่างประเทศ)

สำนักปฎิบัติพิเศษและ
สื่อสารองค์กร

สำนักอธิบดี

ศูนย์บริการการค้าระหว่างประเทศ

ขณะที่ในส่วนของงบประมาณนั้น เนื่องจากกรมฯเป็นหน่วยงานราชการ จึงใช้งบประมาณแผ่นดินทั้งหมด โดยงบประมาณในปี 2558 ตามมาตรา 16 งบประมาณรายจ่ายของกระทรวงพาณิชย์และหน่วยงานในกำกับ ให้ตั้งเป็นจำนวน 7,247,154,400 บาท จำแนกดังนี้

- แผนงานดำเนินการตามกรอบข้อตกลงของประชาคมอาเซียน 90,000,000 บาท
- แผนงานส่งเสริมสินค้าด้านการเกษตรและอุตสาหกรรมอาหาร 61,000,000 บาท
- แผนงานเพิ่มประสิทธิภาพภาคการตลาด การค้าและการลงทุน 2,148,627,400 บาท

5) ความเกี่ยวข้องกับ OFDI ในปัจจุบัน

จากแผนการดำเนินงานในปีงบประมาณ 2558 กรมฯ ได้กำหนดยุทธศาสตร์ในการผลักดันการค้าระหว่างประเทศในเชิงรุกอย่างต่อเนื่องเพื่อให้สอดคล้องกับแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 11 (พ.ศ. 2555-2559) และนโยบายรัฐบาล โดยมีกลยุทธ์เพื่อใช้เป็นแนวทางการจัดทำแผนการพัฒนาและส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ดังนี้

(1) ผลักดันการขยายการค้าและการลงทุนกับพันธมิตรในอาเซียน ภายใต้ AEC และส่งเสริมการใช้ประโยชน์จาก FTA

(1.1) ส่งเสริมผู้ประกอบการ SMEs ไทย และผู้ประกอบการในจังหวัดชายแดนไทยในการขยายการค้ากับประเทศเพื่อนบ้านในอาเซียน โดยจัดกิจกรรมส่งเสริมการค้า อาทิ งานแสดงสินค้าไทยขนาดใหญ่ (Thailand Week) การจัดคณะผู้แทนไปเจรจาการค้าในอาเซียน การเข้าร่วมงานแสดงสินค้านานาชาติในอาเซียน และการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายสินค้าไทยร่วมกับผู้นำเข้า ผู้กระจายสินค้า และห้างสรรพสินค้า เป็นต้น

(1.2) เตรียมความพร้อม/พัฒนาศักยภาพแก่ผู้ประกอบการไทยในการขยายธุรกิจสู่ภูมิภาคอาเซียนและตลาดใหม่ที่มีศักยภาพ และส่งเสริมการสร้างเครือข่ายการค้าการลงทุนและการขยายธุรกิจของผู้ประกอบการไทยในต่างประเทศ (Internationalization)

(1.3) พัฒนาระบบข้อมูลเชิงลึกทั้งในด้านกฎระเบียบการค้าการลงทุนตลาด และการตลาด เพื่อสร้างความได้เปรียบด้านการแข่งขันของผู้ประกอบการไทย

(1.4) เพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการข้อมูล/คำปรึกษาด้านการค้าการลงทุน ผ่านศูนย์พัฒนาการค้าและธุรกิจไทยที่ตั้งอยู่ในกลุ่มอาเซียนและส่วนกลาง เพื่ออำนวยความสะดวกแก่นักธุรกิจไทยที่ต้องการส่งออก หรือดำเนินธุรกิจในอาเซียน ตลอดจนประสานงานแก้ไขปัญหาอุปสรรคทางการค้ากับหน่วยงานภาครัฐในท้องถิ่น

(2) พัฒนาและส่งเสริมการส่งเสริมอุตสาหกรรมอาหารและเกษตรแปรรูป เพื่อให้ประเทศไทยไปสู่การเป็นศูนย์กลางการผลิตและการค้าสินค้าอาหารของโลก

(2.1) ส่งเสริมอาหารไทย ผลิตภัณฑ์อาหารและธุรกิจร้านอาหารไทยในเมืองเศรษฐกิจหลักในตลาดเป้าหมาย 9 ประเทศ ได้แก่ อิตาลี เยอรมนี เนเธอร์แลนด์ จีน ญี่ปุ่น ออสเตรเลีย อินโดนีเซีย เกาหลีใต้และไต้หวัน โดยจัดเทศกาลส่งเสริมอาหารไทย จัดกิจกรรมส่งเสริมภาพลักษณ์ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในคุณภาพมาตรฐานอาหารไทยแก่ผู้ซื้อ/ผู้นำเข้า/ผู้บริโภคในต่างประเทศ และกระตุ้นให้เกิดการสั่งซื้ออย่างต่อเนื่อง ตลาดจนพัฒนาผู้ประกอบการไทยที่ได้รับเครื่องหมาย Thai Select

(3) ส่งเสริมการเป็น Trading Nation และพัฒนาผู้ประกอบการไทยให้สามารถดำเนินธุรกิจในต่างประเทศ (Internationalization)

(3.1) สร้าง/พัฒนาผู้ประกอบการด้านการค้าระหว่างประเทศ โดยพัฒนาองค์ความรู้ด้านการค้าระหว่างประเทศให้แก่ผู้ประกอบการ SMEs ทั้งในส่วนกลางและส่วนภูมิภาค ผ่านการฝึกอบรม/สัมมนาเชิงปฏิบัติการ เพื่อเตรียมความพร้อมให้การดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ อาทิ หลักสูตรความรู้เบื้องต้นในการประกอบธุรกิจส่งออก หลักสูตรผู้ส่งออกอัจฉริยะ (Smart Exporter) และการทำสัญญาซื้อขายระหว่างประเทศ สัมมนาเชิงลึกด้านกลยุทธ์การส่งออกรายการสินค้า/บริการ กลยุทธ์การเจาะตลาดรายประเทศ

เป็นต้น และผลักดันผู้ประกอบการที่ผ่านการฝึกอบรมให้เข้าร่วมกิจกรรมเพื่อขยายตลาดส่งออกในต่างประเทศต่อไป

(3.2) ส่งเสริมผู้ประกอบการไทยให้สามารถไปลงทุน/ดำเนินธุรกิจ在不同ประเทศ มุ่งเน้นตลาดใหม่ที่มีศักยภาพ อาทิ ตลาดจีน แอฟริกาและอาเซียน โดยจัดฝึกอบรมเชิงลึกเพื่อเตรียมความพร้อมให้แก่ ผู้ประกอบการไทยและนำผู้ประกอบการไทยเดินทางไปเข้าร่วมกิจกรรมจับคู่ธุรกิจ (Business Matching and Network) เพื่อแสวงหาพันธมิตรการค้าการลงทุนในตลาดเป้าหมายต่อไป

6.3.3 ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย: ธสน. (EXIM Bank)

1) ประวัติ

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (ธสน.) เป็นสถาบันการเงินของรัฐที่อยู่ภายใต้การดูแลของกระทรวงการคลัง จัดตั้งขึ้นตามพระราชบัญญัติธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย พ.ศ. 2536 มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 7 กันยายน 2536 กำหนดทุนประเดิมของ ธสน. เป็นจำนวน 2,500 ล้านบาท ต่อมา ธสน. มีความจำเป็นต้องเพิ่มทุนเพื่อรองรับการขยายตัวอย่างรวดเร็ว กระทรวงการคลัง จึงได้สมทบเงินทุนเพิ่มเติมให้อีกจำนวน 2,500 ล้านบาทในเดือนเมษายน และจำนวน 1,500 ล้านบาทในเดือนกรกฎาคม 2541 หลังจากนั้น ในเดือนธันวาคม 2551 ธสน. ได้รับเงินเพิ่มทุนจากกระทรวงการคลังจำนวน 1,300 ล้านบาท เพื่อให้ ธสน. สามารถใช้ในการสนับสนุนการดำเนินงานตามภารกิจของ ธสน. ในการเป็นสถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐที่มีบทบาทหน้าที่ในการส่งเสริมและสนับสนุนการส่งออก การนำเข้า การลงทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศได้อย่างเต็มที่ และในเดือนกันยายน 2552 กระทรวงการคลังได้เพิ่มทุนให้ ธสน. จำนวน 5,000 ล้านบาทภายใต้แผนปฏิบัติการไทยเข้มแข็ง 2555 สำหรับการให้บริการประกันการส่งออก เพื่อสนับสนุนนโยบายของรัฐบาลในการส่งเสริมการส่งออกผ่านการรับประกันการส่งออก โดยบริการนี้จะสามารถป้องกันความเสี่ยงให้แก่ผู้ส่งออกจากการไม่ได้รับชำระสินค้าจากผู้ซื้อในต่างประเทศ อันจะส่งผลให้ผู้ส่งออกมีความมั่นใจในการขยายธุรกิจส่งออกไปยังตลาดหลักหรือตลาดใหม่เพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะในช่วงวิกฤตเศรษฐกิจปี 2552 ซึ่งความเสี่ยงของการได้รับชำระสินค้าจากผู้ซื้อในต่างประเทศเพิ่มขึ้นอย่างมาก

พระราชบัญญัติธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทยได้กำหนดขอบเขตอำนาจในการทำธุรกิจไว้อย่างกว้างขวาง ธสน. จึงสามารถให้สินเชื่อได้ทุกรูปแบบ เช่น สินเชื่อระยะสั้นและสินเชื่อระยะยาว สินเชื่อในประเทศ และสินเชื่อต่างประเทศ โดยสามารถทำธุรกิจได้ทั้งที่เป็นสกุลเงินบาทและสกุลเงินตราต่างประเทศ นอกจากนี้ ยังสามารถกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินทุกประเภททั้งในประเทศและต่างประเทศและออกตราสารการเงินระยะสั้นและระยะยาวขายแก่สถาบันการเงินและประชาชนทั่วไปทั้งในประเทศและต่างประเทศ กล่าวโดยสรุป ธสน. สามารถทำธุรกิจทุกประเภทที่ธนาคารพาณิชย์ทำได้ ยกเว้นเพียงการรับฝากเงินจากประชาชนทั่วไปเท่านั้น

ธสน. เริ่มเปิดดำเนินการในเดือนกุมภาพันธ์ 2537 โดยมีพิธีเปิดอย่างเป็นทางการในวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2537

ในเดือนพฤศจิกายน 2542 ได้มีการประกาศใช้พระราชบัญญัติธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2542 เพื่อแก้ไขเพิ่มเติมวัตถุประสงค์และอำนาจของ ธสน. เกี่ยวกับการส่งเสริมและสนับสนุนการลงทุนให้ชัดเจนและกว้างขึ้น เพื่อให้ ธสน. เป็นธนาคารที่สามารถสนับสนุนนักลงทุนไทย在不同ประเทศได้อย่างเต็มที่ และเพื่อให้ ธสน. สามารถขยายการสนับสนุนทางการเงินแก่

นักลงทุนในประเทศที่ประกอบกิจการเกี่ยวเนื่องกับการส่งออกและการลดการสูญเสียหรือสนับสนุนให้ได้มาซึ่งเงินตราต่างประเทศ

กล่าวโดยสรุป ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (ธสน.) เป็นสถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐที่อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของกระทรวงการคลัง จัดตั้งขึ้นตามพระราชบัญญัติธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย พ.ศ. 2536 มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 7 กันยายน 2536 โดย ธสน. เริ่มเปิดดำเนินการในเดือนกุมภาพันธ์ 2537 และได้รับทุนประเดิมจากกระทรวงการคลัง

2) พันธกิจอย่างเป็นทางการ

วัตถุประสงค์ในการจัดตั้ง ตามพระราชบัญญัติธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย พ.ศ. 2536 กำหนดให้ ธสน. มีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจอันเป็นการส่งเสริมและสนับสนุนการส่งออก นำเข้า การลงทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศ ทั้งนี้เพื่อการพัฒนาประเทศ โดยการให้สินเชื่อ ค้ำประกัน รับประกันความเสี่ยง หรือให้บริการที่จำเป็นอื่นตามบทบัญญัติแห่งพระราชบัญญัตินี้ดังกล่าว

ในเดือนพฤศจิกายน 2542 ได้มีการประกาศใช้พระราชบัญญัติธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2542 ซึ่งแก้ไขเพิ่มเติมวัตถุประสงค์และอำนาจของ ธสน. เกี่ยวกับการส่งเสริมและสนับสนุนการลงทุนให้ชัดเจนและกว้างขวางขึ้น เพื่อให้ ธสน. สามารถสนับสนุนการลงทุนไทยในต่างประเทศและการลงทุนในประเทศที่ทำให้ประหยัดหรือได้มาซึ่งเงินตราต่างประเทศได้อย่างเต็มที่

ทั้งนี้ ธสน. ได้รับความคุ้มครองตามกฎหมายจากรัฐบาลตามพระราชบัญญัติธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย พ.ศ. 2536 ในการให้บริการทางการเงินแก่ธุรกรรมที่มีความเสี่ยงสูง โดยในกรณีที่ ธสน. ได้รับความเสียหายเนื่องจากการดำเนินธุรกิจตามนโยบายของรัฐบาลหรือมติคณะรัฐมนตรี กระทรวงการคลังจะดำเนินการจัดสรรเงินจากงบประมาณประจำปีเพื่อชดเชยแก่ ธสน. ตามจำนวนที่เสียหายนั้น หรือในกรณีที่ ธสน. ได้รับความเสียหายอันเนื่องจากการดำเนินธุรกิจรับประกันอันอาจมีผลกระทบต่อ การดำเนินกิจการของ ธสน. และหรือมีผลทำให้ ธสน. ไม่สามารถดำรงเงินกองทุนตามอัตราส่วนที่กำหนด กระทรวงการคลังจะจัดสรรงบประมาณประจำปีหรือเงินอื่นเพื่อชดเชยการดังกล่าวหรือเพื่อเพิ่มทุน อย่างไรก็ตาม กิจการของ ธสน. ในปัจจุบัน คือการเป็นธนาคารที่สร้างโอกาสให้ผู้ประกอบการไทยเข้าสู่เวทีโลก โดยเฉพาะประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC) โดย

1. สนับสนุนทางการเงินแก่ผู้ประกอบการไทยในวงจรการค้าระหว่างประเทศ เพื่อเพิ่มการเข้าถึงแหล่งเงินทุนให้แก่ผู้ประกอบการ โดยเฉพาะกลุ่มผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม (Small and Medium Enterprises: SMEs)

2. สนับสนุนทางการเงินแก่ผู้ประกอบการไทยในการลงทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยเฉพาะในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC) เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการดำเนินธุรกิจ

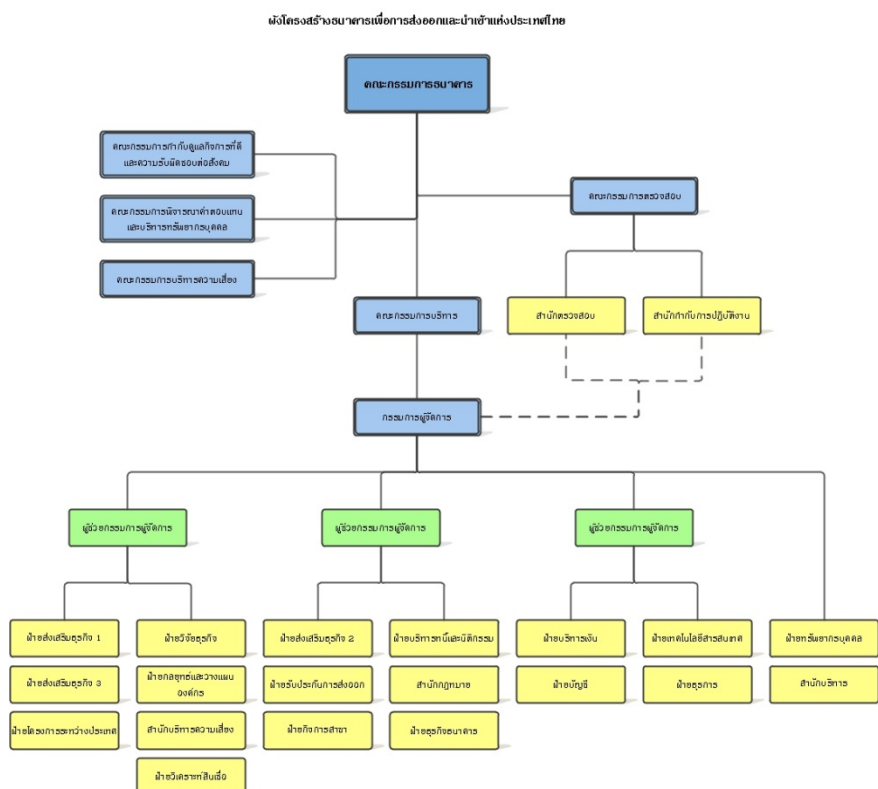
3. ลดความเสี่ยงให้กับผู้ประกอบการไทยในการดำเนินธุรกิจทางการค้า การให้บริการ และการลงทุนในต่างประเทศ

4. ดำเนินการตามยุทธศาสตร์ของประเทศและนโยบายรัฐบาลในการสนับสนุนการค้า และการลงทุน เพื่อประโยชน์ของผู้ประกอบการไทย

6. บริหารจัดการอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล มีระบบงานและบุคลากรที่มีคุณภาพ ภายใต้อำนาจหน้าที่และมีความรับผิดชอบต่องานที่ได้รับมอบหมาย

วัตถุประสงค์ข้อ 2. สนับสนุนทางการเงินแก่ผู้ประกอบการไทยในการลงทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยเฉพาะในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC) เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการดำเนินธุรกิจ 3. ลดความเสี่ยงให้กับผู้ประกอบการไทยในการดำเนินธุรกิจทางการค้า การให้บริการ และการลงทุนในต่างประเทศ และ 4. ดำเนินการตามยุทธศาสตร์ของประเทศและนโยบายรัฐบาลในการสนับสนุนการค้าและการลงทุน เพื่อประโยชน์ของผู้ประกอบการไทย มีความชัดเจนว่าเป็น การสนับสนุนการลงทุน แต่ข้อ 5. บูรณาการความร่วมมือกับภาครัฐ เอกชน รวมทั้งสถาบันการเงิน โดยไม่ แข่งขันกับธนาคารพาณิชย์ เพื่อความสำเร็จของธุรกิจไทย เป็นการระบุงูเงื่อนไขว่ต้องไม่แข่งขันกับธนาคารพาณิชย์ ซึ่งแนวทางที่เหมาะสมของ ธสน.มีความเป็นไปได้หลายทาง เช่น การปล่อยกู้ร่วมกับธนาคารพาณิชย์ หรือการปล่อยกู้ให้กับภาคธุรกิจที่ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนธนาคารพาณิชย์ได้ แต่ไม่สามารถปล่อยกู้ด้วยตนเองได้

ภาพที่ 6. 4: โครงสร้างองค์กรของธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย



สำหรับที่มาของคณะกรรมการสามารถพิจารณาได้จากองค์ประกอบและโครงสร้างของคณะกรรมการตามพระราชบัญญัติธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย พ.ศ. 2536 คณะกรรมการประกอบด้วย

1) คณะกรรมการโดยตำแหน่ง จำนวน 7 คน ซึ่งเป็นผู้แทนจากหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง จำนวน 6 คน ได้แก่ ผู้อำนวยการสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง กระทรวงการคลัง อธิบดีกรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ ผู้อำนวยการสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม เลขาธิการสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ อธิบดีกรมเศรษฐกิจระหว่างประเทศ กระทรวงต่างประเทศ และรองผู้ว่าการธนาคารแห่งประเทศไทยคนหนึ่ง ซึ่งผู้ว่าการธนาคารแห่งประเทศไทยมอบหมายกับกรรมการผู้จัดการ ธสน. อีก 1 คน

2) กรรมการอื่น จำนวน 5 คน ที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังแต่งตั้งโดยเป็นความเห็นชอบของคณะรัฐมนตรี ในจำนวนนี้เป็นผู้ทรงคุณวุฒิจากภาคเอกชนอย่างน้อย 3 คน มีวาระการดำรงตำแหน่งคราวละ 3 ปี แต่สามารถได้รับการแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งได้ไม่เกิน 2 วาระติดกัน

4) งบประมาณ

ภาครัฐเป็นผู้กำหนดแนวนโยบายผู้ถือหุ้นภาครัฐที่มีต่อรัฐวิสาหกิจ (Statement of Directions: SOD) ที่ครอบคลุมภารกิจหลักของสถาบันการเงินของภาครัฐ และสอดคล้องกับทิศทางการพัฒนาประเทศ เพื่อใช้เป็นแนวทางในการกำกับดูแลสถาบันการเงินของภาครัฐและเป็นเครื่องมือสนับสนุนนโยบายของรัฐบาล โดยกระทรวงการคลังในฐานะผู้ถือหุ้น 100%

ธสน. ได้กำหนดแนวนโยบายของผู้ถือหุ้นภาครัฐและธสน. ดังนี้

- ภาพรวมของรัฐวิสาหกิจภายใต้กระทรวงการคลัง เป็นกลไกขับเคลื่อนยุทธศาสตร์ทางเศรษฐกิจและสังคมของประเทศบนพื้นฐานการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพตามหลักธรรมาภิบาล

- สถาบันการเงิน เป็นกลไกของภาครัฐ เพื่อสร้างโอกาสให้ประชาชนเข้าถึงแหล่งเงินทุนควบคู่กับการยกระดับคุณภาพชีวิตภายใต้การบริหารจัดการองค์กรที่มั่นคง มีมาตรฐาน ตลอดจนใช้ทรัพยากรร่วมกันอย่างมีประสิทธิภาพ

- ธสน. มุ่งส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศเพื่อเพิ่มศักยภาพในการส่งออก นำเข้าและการลงทุนระหว่างประเทศ

ตารางที่ 6. 6: ข้อมูลที่สำคัญทางการเงิน

หน่วย :ล้านบาท

รายการ	มูลค่า		
	2557	2556 (ปรับปรุงใหม่)	2555
เงินงบประมาณที่ได้รับและการจ่ายเงินนำส่งรัฐ			
เงินงบประมาณที่ได้รับจากมาตรการทางการเงินเพื่อสนับสนุนการประกอบธุรกิจพาณิชย์	70	46	8
เงินนำส่งกระทรวงการคลังประจำปี (คำนวณจากกำไรสุทธิของปีก่อนหน้า)	748	386	212

5) ความเกี่ยวข้องกับ OFDI ในปัจจุบัน

หลายปีที่ผ่านมา ธสน. เล็งเห็นถึงโอกาสและความท้าทายของผู้ประกอบการไทยที่อาจเกิดขึ้นจากข้อตกลงต่าง ๆ ภายใต้กรอบ AEC จึงให้ความสำคัญอย่างมากในการออกแบบบริการที่สนับสนุนผู้ประกอบการไทยในการเข้าถึงโอกาสใหม่ ๆ จาก AEC ทั้งด้านการค้าและการลงทุนครบวงจร

สินเชื่อโครงการลงทุน ในการสนับสนุนผู้ประกอบการไทยที่ขยายการลงทุนไปในประเทศสมาชิกอาเซียน ธสน. มีบริการตามความต้องการของผู้ประกอบการที่แตกต่างกัน อาทิ บริการสนับสนุนการลงทุนในต่างประเทศ บริการสนับสนุนธุรกิจก่อสร้างในต่างประเทศ บริการสนับสนุนร้านอาหารไทยในต่างประเทศ ซึ่งจะเป็นเครื่องมือทางการเงินที่ช่วยส่งเสริมความแข็งแกร่งแก่ผู้ประกอบการไทยในการขยายการลงทุนในประเทศสมาชิกอาเซียนได้อย่างราบรื่น นอกจากนี้ ธสน. ยังมีบริการเพื่อรองรับกับความต้องการใหม่ที่จะเกิดขึ้นภายใต้นโยบายเศรษฐกิจของภาครัฐ อาทิ สินเชื่อเพื่อการลงทุนในเขตเศรษฐกิจพิเศษ

บริการป้องกันความเสี่ยงในการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศ เพื่อช่วยผู้ประกอบการไทยในการคว้าโอกาสจาก AEC และรับมือกับความท้าทายที่จะเกิดขึ้นในโลก โดยเฉพาะความเสี่ยงจากการทำธุรกรรมกับคู่ค้าหรือตลาดใหม่ ๆ ที่ผู้ประกอบการไทยมีข้อมูลไม่เพียงพอหรือยังไม่มี ความมั่นใจมากนัก ด้วยการประกันการส่งออก การประกันความเสี่ยงการลงทุน และการประเมินความเสี่ยงผู้ซื้อ/ธนาคารผู้ซื้อ ตลอดจนการป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน เพื่อสร้างความเข้มแข็งของผู้ประกอบการในการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศยุคใหม่ ท่ามกลางภาวะเศรษฐกิจและการเคลื่อนย้ายเงินทุนระหว่างประเทศที่มีแนวโน้มผันผวน

ยิ่งไปกว่านี้ ธสน. ให้ความสำคัญอย่างมากกับผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม (Small and Medium Enterprises: SMEs) เนื่องจากตระหนักถึงลักษณะการดำเนินธุรกิจและข้อจำกัดของผู้ประกอบการ SMEs จึงออกแบบบริการที่สอดคล้องกับความต้องการ อาทิ

- สินเชื่อ SMEs ส่งออกสบายใจ วงเงินสินเชื่อหมุนเวียนระยะสั้น โดยผู้ประกอบการสามารถเลือกรับความคุ้มครองความเสี่ยงจากการไม่ได้รับชำระเงินจากผู้ซื้อในต่างประเทศได้ในอัตราดอกเบี้ยและค่าใช้จ่ายพิเศษกว่าปกติและได้รับอนุมัติวงเงินสูงสุดถึง 6 เท่าของหลักประกัน

- สินเชื่อ SMEs ค่าขายแดน วงเงินกู้ระยะยาว 1-2 ปี สูงสุด 10 ล้านบาท สำหรับผู้ประกอบการที่ค้าขายกับประเทศเพื่อนบ้าน (กัมพูชา สปป.ลาว เมียนมาร์ มาเลเซีย) และเวียดนาม

- สินเชื่อ SMEs ขยายฐาน เงินกู้ระยะยาว วงเงินสูงสุด 30 ล้านบาท สามารถกู้ได้ทั้งสกุลเงินบาทและสกุลเงินอื่น สำหรับนำไปใช้ขยายฐานการผลิตหรือขยายการลงทุนในต่างประเทศ

- EXIM 4 SMEs บริการประกันการส่งออกระยะสั้นที่มีจุดเด่นด้วยเบี้ยประกันที่ต่ำ ขั้นตอนการอนุมัติที่รวดเร็วและอัตราความคุ้มครองสูงสุดถึงร้อยละ 90 ช่วยเพิ่มความมั่นใจให้แก่ผู้ประกอบการ SMEs ในการรุกขยายตลาดสู่ AEC

6.3.4 สำนักงานความร่วมมือพัฒนาเศรษฐกิจกับประเทศเพื่อนบ้าน: สพพ. (Neighbouring Countries Economic Development Cooperation Agency: NEDA)

1) ประวัติ

สำนักงานความร่วมมือพัฒนาเศรษฐกิจกับประเทศเพื่อนบ้าน (องค์การมหาชน) หรือ สพพ. มีชื่อเป็นภาษาอังกฤษว่า Neighbouring Countries Economic Development Cooperation Agency (Public Organization) เรียกสั้น ๆ ว่า NEDA ได้ถูกจัดตั้งขึ้นใหม่ตามพระราชกฤษฎีกาจัดตั้งสำนักงานความร่วมมือพัฒนาเศรษฐกิจกับประเทศเพื่อนบ้าน (องค์การมหาชน) พ.ศ. 2548 ซึ่งประกาศในราชกิจจานุเบกษา เล่ม 122 ตอนที่ 39 ก ลงวันที่ 16 พฤษภาคม 2548

2) พันธกิจอย่างเป็นทางการ

วัตถุประสงค์และอำนาจหน้าที่ของ สพพ. (ตามที่กำหนดในมาตรา 7 ของพระราชกฤษฎีกา) ประกอบด้วย

1. การให้ความช่วยเหลือประเทศเพื่อนบ้านและประเทศอื่นๆ ทั้งด้านการเงินและวิชาการ
2. การให้ความร่วมมือพัฒนาเศรษฐกิจกับประเทศเพื่อนบ้าน
3. การศึกษาและจัดทำข้อเสนอแนะนโยบายตลอดจนมาตรการต่างๆ ในการให้ความร่วมมือฯ
4. การประสานการใช้อำนาจหน้าที่หน่วยงานต่างๆ เพื่อบูรณาการความร่วมมือฯ

จากพระราชกฤษฎีกาจัดตั้งสำนักงานความร่วมมือพัฒนาเศรษฐกิจกับประเทศเพื่อนบ้าน (องค์การมหาชน) พ.ศ. 2548 ได้ระบุถึง

หมายเหตุ เหตุผลในการประกาศใช้พระราชกฤษฎีกาฉบับนี้ คือ โดยที่รัฐบาลมีนโยบายที่จะให้เศรษฐกิจของประเทศมีความมั่นคงและยั่งยืน จึงจำเป็นต้องร่วมมือกับประเทศเพื่อนบ้านให้มีการพัฒนาเพื่อเสริมสร้างศักยภาพและความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจ โดยเน้นการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานทางเศรษฐกิจและโครงสร้างอื่น อันเป็นการกระตุ้นเศรษฐกิจและเป็นประโยชน์ด้านการค้า การท่องเที่ยว และการลงทุนระหว่างประเทศ รวมทั้งเป็นการเสริมสร้างภูมิคุ้มกันทางเศรษฐกิจและเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันทางการค้า การท่องเที่ยว และการลงทุนของประเทศไทยทั้งในภูมิภาคและในเวทีการค้าโลกยิ่งขึ้น สมควรจัดตั้งสำนักงานความร่วมมือพัฒนาเศรษฐกิจกับประเทศเพื่อนบ้านขึ้นเป็นองค์การมหาชนตามกฎหมายว่าด้วยองค์การมหาชน เพื่อดำเนินการกิจดังกล่าว จึงจำเป็นต้องตราพระราชกฤษฎีกานี้

นอกจากนี้ มาตรา 8 ยังได้กำหนดให้ สพพ. มีอำนาจในการกระทำการต่าง ๆ ดังนี้

1. ถือกรรมสิทธิ์ มีสิทธิครอบครองและมีทรัพย์สินสิทธิต่าง ๆ
2. ก่อตั้งสิทธิหรือทำนิติกรรมใด ๆ ได้
3. ให้ความช่วยเหลือด้านการเงินแบบให้เปล่า (Grant) และ เงินกู้แบบเงินผ่อนปรน เพื่อประโยชน์ในการดำเนินงานตามวัตถุประสงค์ของสำนักงาน (ตามหลักเกณฑ์ วิธีการและเงื่อนไข ที่คณะกรรมการกำหนด)
4. กู้ยืม (ตามหลักเกณฑ์ที่คณะรัฐมนตรีกำหนด) หรือ ระดมเงินทุนเองได้ (ตามหลักเกณฑ์ วิธีการและเงื่อนไข ที่คณะกรรมการกำหนด)

5. เข้าร่วมทุนกับบุคคลหรือนิติบุคคลอื่นในกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับวัตถุประสงค์ของสำนักงาน (ตามหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการกำหนด)

6. เป็นตัวแทนหรือนายหน้า หรือมอบหมาย หรือว่าจ้างบุคคลหรือนิติบุคคลประกอบกิจการต่างๆตามวัตถุประสงค์ของสำนักงานได้

7. ทำความตกลงและร่วมมือกับหน่วยงานของรัฐ องค์กร หรือหน่วยงานทั้งในและต่างประเทศ รวมทั้งภาคเอกชนในกิจการที่เกี่ยวข้องกับวัตถุประสงค์ของสำนักงานได้

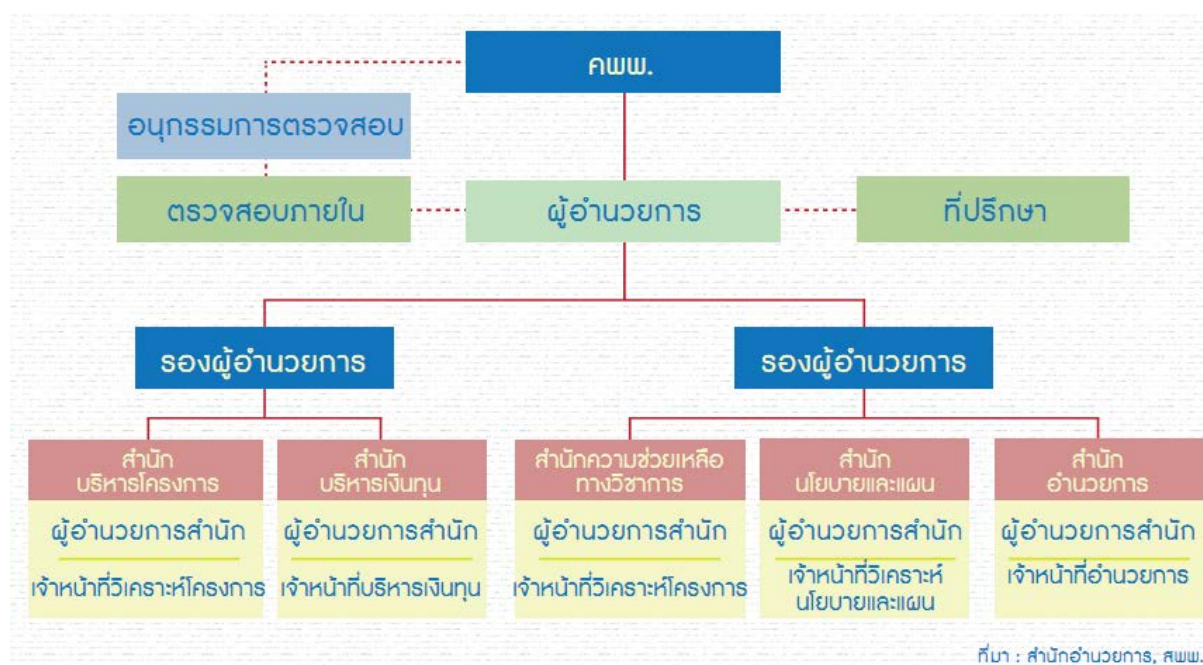
8. เรียกเก็บค่าธรรมเนียม ค่าบำรุง ค่าบริการ หรือค่าตอบแทนอื่นใดในการดำเนินการ

9. จัดให้มีและให้ทุนเพื่อสนับสนุนการดำเนินงานของสำนักงาน กระทำการอื่นใดที่จำเป็นหรือต่อเนื่องเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของสำนักงาน

จากที่กล่าวมาทั้งหมด จะเห็นได้ว่า สพพ. มีหน้าที่ในการสนับสนุนการพัฒนาและการสร้างผลประโยชน์ร่วมกันระหว่างประเทศไทยและประเทศเพื่อนบ้าน โดย สพพ.เองสามารถทำหน้าที่ได้ทั้งการสนับสนุนและส่งเสริมการลงทุน หรือทำหน้าที่ลงทุนเองก็ได้ เพียงแต่ต้องเป็นการลงทุนที่ก่อให้เกิดประโยชน์ในภาพรวมของทั้งสองประเทศ

3) องค์กรและคณะกรรมการ

ภาพที่ 6. 5: โครงสร้างองค์กรของสำนักงานความร่วมมือพัฒนาเศรษฐกิจกับประเทศเพื่อนบ้าน



ที่มาของคณะกรรมการจากพระราชกฤษฎีกาจัดตั้งสำนักงานความร่วมมือพัฒนาเศรษฐกิจกับประเทศเพื่อนบ้าน (องค์การมหาชน) พ.ศ. 2548 หมวด 3 การบริหารและการดำเนินการ ไว้ว่า

มาตรา 15 ให้มีคณะกรรมการคณะหนึ่ง เรียกว่า “คณะกรรมการบริหารสำนักงานความร่วมมือพัฒนาเศรษฐกิจกับประเทศเพื่อนบ้าน” เรียกโดยย่อว่า “คพพ.” และให้ใช้ชื่อเป็นภาษาอังกฤษว่า

“Neighbouring Countries Economic Development Cooperation Board” เรียกโดยย่อว่า “NEDB” ประกอบด้วย

(1) ประธานกรรมการ ซึ่งคณะรัฐมนตรีแต่งตั้งจากผู้ทรงคุณวุฒิที่ได้รับการสรรหาจากผู้ซึ่งมีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์สูงเป็นที่ประจักษ์ทางด้านการบริหาร การเงินและการคลัง การธนาคารหรือการพัฒนาเศรษฐกิจ

(2) กรรมการโดยตำแหน่ง จำนวนห้าคน ได้แก่ ปลัดกระทรวงการคลัง ปลัดกระทรวงการต่างประเทศ เลขาธิการคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ผู้อำนวยการสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง และอธิบดีกรมเศรษฐกิจระหว่างประเทศ

(3) กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ จำนวนไม่เกินสี่คน ซึ่งคณะรัฐมนตรีแต่งตั้งจากผู้ทรงคุณวุฒิที่ได้รับการสรรหาจากผู้ซึ่งมีความรู้ ความเชี่ยวชาญและประสบการณ์สูงเป็นที่ประจักษ์ทางด้านการพัฒนาเศรษฐกิจ การเงินและการคลัง การธนาคาร การบริหารองค์กร กฎหมาย ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศหรือด้านอื่นที่เกี่ยวข้องและเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงานของสำนักงาน โดยในจำนวนนี้ต้องเป็นผู้ทรงคุณวุฒิซึ่งมิใช่ข้าราชการหรือผู้ปฏิบัติงานในหน่วยงานของรัฐที่มีตำแหน่งหรือเงินเดือนประจำรวมอยู่ด้วยจำนวนไม่น้อยกว่าสองคน ให้ผู้อำนวยการเป็นกรรมการและเลขานุการโดยตำแหน่งและให้ผู้อำนวยการแต่งตั้งเจ้าหน้าที่เป็นผู้ช่วยเลขานุการได้ตามความจำเป็น

(4) หลักเกณฑ์และวิธีการสรรหาผู้ทรงคุณวุฒิเพื่อเสนอคณะรัฐมนตรีพิจารณาและแต่งตั้งเป็นประธานกรรมการและกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิตามวรรคหนึ่ง รวมทั้งการสรรหาประธานกรรมการหรือกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิเพื่อดำรงตำแหน่งแทนผู้ซึ่งพ้นจากอำนาจก่อนวาระหรือแต่งตั้งเพิ่มขึ้นตามมาตรา 20 ให้เป็นไปตามระเบียบที่รัฐมนตรีกำหนดโดยการเสนอแนะของคณะกรรมการ

4) งบประมาณ

คพพ. ได้อนุมัติกรอบวงเงินประมาณรายจ่าย จำนวนทั้งสิ้น 885,274,600 บาท ประกอบด้วย เงินงบประมาณแผ่นดิน จำนวน 585,788,200.00 บาท เงินสะสมของ สพพ. จำนวน 238,770,000.00 บาท และขอใช้เงินจากแหล่งทุนอื่น จำนวน 60,716,400.00 บาท ในการนี้ สพพ. สามารถดำเนินการเบิกจ่ายเงินงบประมาณได้รวมทั้งสิ้น 877,437,216.92 บาทหรือคิดเป็นร้อยละ 99.11 ของกรอบวงเงินที่ คพพ.อนุมัติ

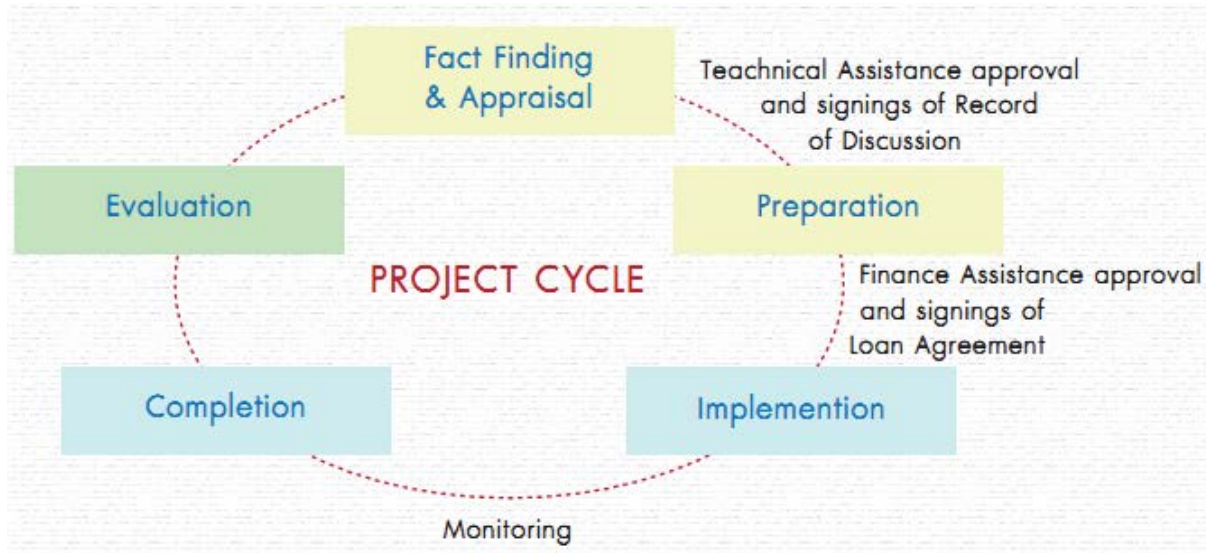
นอกจากนี้ สพพ. ได้นำเงินที่ได้รับจัดสรรจากรัฐบาล จำนวน 585,788,200.00 บาท และเงินสะสมของ สพพ. ไปบริหารโดยจะลงทุน เพื่อหาผลตอบแทนที่เหมาะสมและความเสี่ยงยอมรับได้ระหว่างปี ซึ่งในการนี้ สพพ. สามารถได้ผลตอบแทนตลอดทั้งปี คิดเป็นเงินรวมทั้งสิ้น 71,393,327.63 บาท

5) ความเกี่ยวข้องกับ OFDI ในปัจจุบัน

ภารกิจหลักของ สพพ. คือ การร่วมมือพัฒนาเศรษฐกิจกับประเทศเพื่อนบ้าน โดยการให้ความช่วยเหลือทางการเงินและวิชาการ เพื่อให้มีการพัฒนาเสริมสร้างศักยภาพและความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจในภูมิภาคโดยเน้นการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานทางเศรษฐกิจ และเชื่อมโยงโครงข่ายคมนาคมขนส่งระหว่างประเทศไทยกับประเทศเพื่อนบ้านต่าง ๆ รวมทั้งยกระดับคุณภาพชีวิตของประชาชนในประเทศเพื่อนบ้านที่มีพื้นที่ติดกันให้ทัดเทียมกับประเทศอื่น ๆ ในอาเซียน ทั้งนี้ การให้ความช่วยเหลือทางการเงินและวิชาการของ สพพ. ได้เริ่มต้นตั้งแต่การสำรวจและประเมินโครงการเบื้องต้น (Fact Finding and Appraisal) การจัดเตรียมความพร้อมของโครงการ (Preparation) โดยให้ความช่วยเหลือทางวิชาการ เพื่อการศึกษาความเหมาะสมและ

การออกแบบรายละเอียดของโครงการการดำเนินโครงการ (Implementation) โดยการให้ความช่วยเหลือทางการเงิน เพื่อเป็นค่าก่อสร้างในการดำเนินโครงการปิด และประเมินผลโครงการ (Completion and Evaluation) ดังแสดงในภาพต่อไปนี้

ภาพที่ 6. 6: วงจรการให้ความช่วยเหลือทางการเงินและวิชาการของสำนักงานความร่วมมือพัฒนาเศรษฐกิจกับประเทศเพื่อนบ้าน



นอกจากนี้ ยุทธศาสตร์ 3 ปีของ สพพ.(พ.ศ.2558-2560) ประกอบด้วย 4 ยุทธศาสตร์ ดังนี้
ยุทธศาสตร์ที่ 1 ร่วมมือกับองค์กรภาครัฐและเอกชนทั้งในต่างประเทศในการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมในภูมิภาค

เป้าประสงค์

- เพื่อให้ความร่วมมือในการพัฒนาเศรษฐกิจกับประเทศเพื่อนบ้านสอดคล้องกับแนวนโยบาย
- เพื่อให้ความร่วมมือเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ไม่มีความซ้ำซ้อน สอดคล้องกับกรอบความร่วมมือต่างๆ ในภูมิภาค

กลยุทธ์ที่ 1 บูรณาการกับหน่วยงานภาครัฐของไทยและประเทศเพื่อนบ้าน เพื่อจัดทำแผนความร่วมมือกับประเทศเพื่อนบ้านให้ชัดเจนสอดคล้องกับนโยบายการพัฒนาประเทศ

กลยุทธ์ที่ 2 บูรณาการกับหน่วยงานภาคเอกชนทั้งในและต่างประเทศ เพื่อให้ความร่วมมือกับประเทศเพื่อนบ้าน เอื้อต่อการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศ

กลยุทธ์ที่ 3 มีส่วนร่วมในการผลักดันนโยบายและทำงานร่วมกับกรอบความร่วมมือต่าง ๆ ในภูมิภาค

กลยุทธ์ที่ 4 ร่วมมือกับองค์กรพัฒนาอื่นทั้งในและต่างประเทศในการให้ความร่วมมือกับประเทศเพื่อนบ้านเพื่อประสานกำลังและไม่ให้เกิดความซ้ำซ้อน

ยุทธศาสตร์ที่ 2 พัฒนาความร่วมมือด้านการเงินและวิชาการกับประเทศเพื่อนบ้าน ให้มีคุณภาพได้มาตรฐานสากล

เป้าประสงค์

- เพื่อให้ความร่วมมือทางการเงินและวิชาการแก่ประเทศเพื่อนบ้านมีประสิทธิภาพ ได้มาตรฐานสากลรวมทั้งตอบสนองความต้องการของประเทศเพื่อนบ้านและผู้มีส่วนได้เสีย

กลยุทธ์ที่ 1 พัฒนาระบบการและมาตรฐานในการดำเนินงานโครงการให้มีประสิทธิภาพในระดับสากล

กลยุทธ์ที่ 2 ขยายการให้ความร่วมมือทั้งในมิติของประเภทโครงการและพื้นที่

กลยุทธ์ที่ 3 พัฒนานวัตกรรมการให้ความร่วมมือทางการเงิน รวมทั้งส่งเสริมมีส่วนร่วมของภาคเอกชน

กลยุทธ์ที่ 4 ประชาสัมพันธ์เชิงรุก เพื่อให้ผู้มีส่วนได้เสียเข้าใจบทบาทและผลงานของประเทศไทยในโครงการให้ความร่วมมือและผลประโยชน์ร่วมกันในภูมิภาค

ยุทธศาสตร์ที่ 3 บริหารการเงินให้มั่นคงเพียงพอต่อการดำเนินงาน

เป้าประสงค์

- มีเงินทุนเพียงพอที่จะสนับสนุนการดำเนินงานให้บรรลุภารกิจ

- ลดการพึ่งพาเงินงบประมาณจากภาครัฐ

กลยุทธ์ที่ 1 เพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารเงินทุน โดยมีการวางแผนการบริหารเงินทุนที่เป็นมาตรฐาน ภายใต้ความเสี่ยงที่ยอมรับได้

กลยุทธ์ที่ 2 บริหารจัดการหนี้อย่างมีประสิทธิภาพ

กลยุทธ์ที่ 3 พัฒนาระบบฐานข้อมูลทางการเงินและระบบสำรองฐานข้อมูลที่มีประสิทธิภาพ

กลยุทธ์ที่ 4 ทบทวนและกำหนดเงื่อนไขทางการเงิน รวมทั้งอัตราดอกเบี้ย ค่าธรรมเนียมและเงื่อนไขอื่นให้หลากหลาย และเหมาะสมกับสถานะแวดล้อมในภูมิภาค

กลยุทธ์ที่ 5 พัฒนารูปแบบหรือแนวทางการจัดหาทุน รวมทั้งการหาหุ้นส่วนทั้งองค์กรพัฒนาอื่น ๆ และภาคเอกชนเพื่อสนับสนุนการขยายความร่วมมือแก่ประเทศเพื่อนบ้าน

ยุทธศาสตร์ที่ 4 พัฒนาสู่การเป็นองค์กรแห่งธรรมาภิบาลและการเรียนรู้

เป้าประสงค์

- สามารถบริหารทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ

- เพื่อสร้างบุคลากรให้มีสมรรถนะในการดำเนินงานแต่ละด้านควบคู่ไปกับธรรมาภิบาล

- เพื่อพัฒนาระบบการทำงานภายในองค์กรอย่างต่อเนื่อง

กลยุทธ์ที่ 1 พัฒนาระบบการทำงานขององค์กรเพื่อบูรณาการเป็นองค์กรแห่งการเรียนรู้

กลยุทธ์ที่ 2 พัฒนามาตรการเพื่อส่งเสริมขวัญกำลังใจ และแรงจูงใจในการปฏิบัติงานให้กับบุคลากร

กลยุทธ์ที่ 3 ปรับปรุงโครงสร้างองค์กร อัตรากำลังและความเชี่ยวชาญที่ต้องการ ให้มีความเหมาะสมเพื่อรองรับพันธกิจ

กลยุทธ์ที่ 4 พัฒนาบุคลากรให้เป็นมืออาชีพในการปฏิบัติงานทุกสายงาน ควบคู่ไปกับความมีคุณธรรมและจริยธรรม

กลยุทธ์ที่ 5 พัฒนาระบบการทำงานขององค์กรโดยใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสม เพื่อต่อการทำงานที่มีประสิทธิภาพ

กลยุทธ์ที่ 6 เปิดเผยข้อมูลโครงการที่ดำเนินงานในประเทศเพื่อนบ้านต่อสาธารณะอย่างเพียงพอและเหมาะสมและเพื่อการดำเนินงานของภาคเอกชน

จะเห็นได้ว่า สพพ. ไม่ได้มีความเกี่ยวข้องโดยตรงกับการลงทุนทางตรงขาออก แต่มีความสำคัญอย่างยิ่งในการสนับสนุนการลงทุนขาออกให้เกิดความต่อเนื่องและไม่ก่อให้เกิดความขัดแย้งระหว่างกันในอนาคต นอกจากนี้ สพพ. ยังสามารถเป็นผู้นำในการออกไปลงทุนของภาคเอกชนได้อีกด้วย

6.3.5 กรมความร่วมมือระหว่างประเทศ (สำนักงานความร่วมมือเพื่อการพัฒนาระหว่างประเทศ เดิม)⁴⁰ Thailand International Cooperation Agency (TICA)

1) ประวัติ

สพพ. จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 19 ตุลาคม 2547 ตามพระราชกฤษฎีกาจัดตั้งสำนักงานความร่วมมือเพื่อการพัฒนาระหว่างประเทศ พ.ศ. 2547 โดยเป็นส่วนราชการในกระทรวงการต่างประเทศ มีหน้าที่ความรับผิดชอบในการบริหารความร่วมมือเพื่อการพัฒนาในด้านเศรษฐกิจ สังคม วิชาการ กับประเทศเพื่อนบ้านและประเทศในภูมิภาคอื่นๆ ทั้งนี้ ความร่วมมือมีหลายรูปแบบ เช่น โครงการพัฒนา อาสาสมัคร และผู้เชี่ยวชาญทุนการศึกษา/ฝึกอบรม โดยมีวิสัยทัศน์ ในการสร้างความร่วมมือเพื่อการพัฒนาของไทยมีประสิทธิภาพ และสร้างสรรค์เป็นที่ยอมรับในเวทีระหว่างประเทศ ในการเสริมสร้างความสัมพันธ์ และการพัฒนาที่ยั่งยืน เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการเสริมสร้างความสุขของประชาคมโลก

ตามพระราชกฤษฎีกา จัดตั้งสำนักงานความร่วมมือเพื่อการพัฒนาระหว่างประเทศ พ.ศ. 2547 สำนักงานความร่วมมือเพื่อการพัฒนาระหว่างประเทศ มีอำนาจหน้าที่ ดังนี้

1. จัดทำแผน ศึกษา วิเคราะห์นโยบาย ดำเนินโครงการ ติดตามและประเมินผลการดำเนินงานความร่วมมือเพื่อการพัฒนาระหว่างประเทศ

2. บริหารการให้ความช่วยเหลือแก่ต่างประเทศตามนโยบายการต่างประเทศของรัฐบาล

3. ร่วมมือกับต่างประเทศในการพัฒนาทั้งในกรอบทวิภาคีและพหุภาคีในภูมิภาคต่าง ๆ รวมทั้งดำเนินงานตามข้อผูกพันภายใต้ความตกลงความร่วมมือเพื่อการพัฒนา ระหว่างประเทศ

⁴⁰ ตามพระราชบัญญัติปรับปรุงกระทรวง ทบวง กรม (ฉบับที่ 12) พ.ศ. 2558 ให้ยกเลิกพระราชกฤษฎีกา จัดตั้งสำนักงานความร่วมมือเพื่อการพัฒนาระหว่างประเทศ พ.ศ. 2547 และให้เพิ่มกรมความร่วมมือระหว่างประเทศ

4. บริหารความร่วมมือด้านทุนกับต่างประเทศเพื่อการพัฒนาบุคลากรจากภาครัฐ ภาคเอกชน และองค์กรต่างๆ

5. ประสานความร่วมมือเพื่อการพัฒนาระหว่างประเทศ

6. บริการข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับความรู้และผลงานการพัฒนา

7. กระทำการอื่นใดตามที่กฎหมายกำหนดให้เป็นอำนาจหน้าที่ของสำนักงานความร่วมมือเพื่อการพัฒนา

2) พันธกิจอย่างเป็นทางการ

ภารกิจของกรมความร่วมมือระหว่างประเทศประกอบด้วย⁴¹

1. ความร่วมมือกับองค์กรระหว่างประเทศ องค์กรต่างประเทศ และหน่วยงานอาสาสมัคร

2. ความร่วมมือกับกลุ่มประเทศเอเซียตะวันออก กลุ่มประเทศเอเซียตะวันออกเฉียงใต้ กลุ่มประเทศเอเซียใต้ และตะวันออกกลาง

3. การดำเนินงานเกี่ยวกับทุนต่างประเทศ (1x) ทุนรัฐบาลไทย และทุนที่ร่วมกับแหล่งความร่วมมืออื่น

4. การช่วยอำนวยความสะดวกเกี่ยวกับการบริหารงานทั่วไป งานวิชาการ งานประเมินผล และงานสถิติข้อมูล รายงาน และประชาสัมพันธ์ของสำนักงาน

5. ความร่วมมือกับกลุ่มประเทศยุโรป กลุ่มประเทศอเมริกา กลุ่มประเทศแอฟริกา กลุ่มประเทศแปซิฟิกและกลุ่มประเทศ CIS

6. การจัดหาจัดจ้างและควบคุมพัสดุโครงการ งานพิธีการภาษีและสิทธิพิเศษให้กับผู้เชี่ยวชาญ อาสาสมัคร ผู้รับทุน และเจ้าหน้าที่ที่ปฏิบัติงานภายใต้โครงการความร่วมมือเพื่อการพัฒนา

7. การบริหารจัดการเกี่ยวกับงบประมาณการดำเนินงานของสำนักงานและงบประมาณความร่วมมือเพื่อการพัฒนา

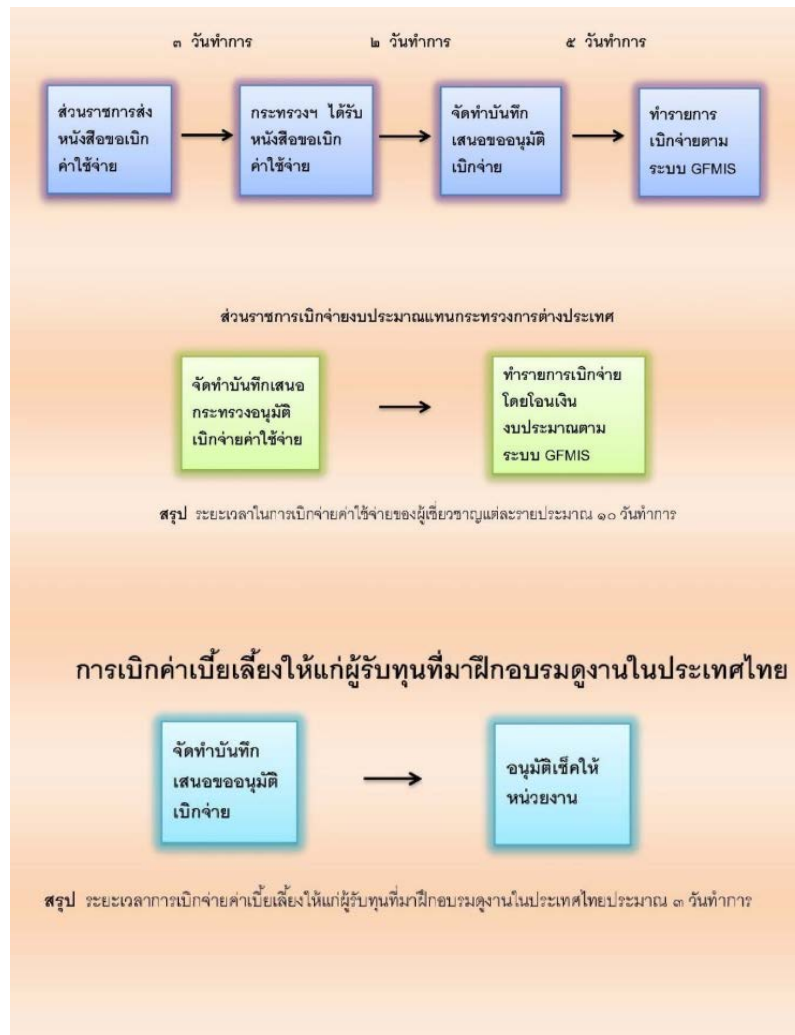
จากประสบการณ์ในการรับความช่วยเหลือทางวิชาการจากประเทศผู้ให้ความช่วยเหลือรายใหญ่กว่า 40 ปี ประเทศไทยเริ่มให้ความร่วมมือเพื่อการพัฒนาแก่ประเทศกำลังพัฒนาในรูปแบบต่าง ๆ โดยให้ความสำคัญกับประเทศเพื่อนบ้าน (กัมพูชา สปป.ลาว พม่า และเวียดนาม) เป็นอันดับแรก และประเทศกำลังพัฒนาในภูมิภาคอื่นๆ

ในระดับทวิภาคีประเทศไทยให้ความร่วมมือแบบใต้ – ใต้ (South-South Cooperation) มากกว่า 30 ปี ตามแผนบัวโนสแอเรส ให้ความสำคัญด้านการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ ใน 3 สาขาหลัก คือ เกษตรศึกษา และสาธารณสุข ในรูปแบบของการให้ทุนศึกษา/ ฝึกอบรม/ ดูกาน /ผู้เชี่ยวชาญ และวัสดุอุปกรณ์ รวมทั้งการให้ทุนตามความต้องการของประเทศคู่ร่วมมือ

⁴¹ <http://www.mfa.go.th/main/th/organize/107/15328-สำนักงานความร่วมมือเพื่อการพัฒนา>

นอกจากนี้ สพร.ได้ดำเนินงานความร่วมมือเพื่อการพัฒนาในลักษณะหุ้นส่วนกับแหล่งความร่วมมือต่าง ๆ โดยออกค่าใช้จ่ายร่วมกัน เช่น ญี่ปุ่น ฝรั่งเศส เยอรมัน UNDP และ UNICEF เพื่อถ่ายทอดความรู้และประสบการณ์แก่ประเทศกำลังพัฒนาอื่นๆ ด้วย

ภาพที่ 6. 7: การเบิกค่าใช้จ่ายสมทบผู้เชี่ยวชาญต่างประเทศ ส่วนราชการขอเบิกค่าใช้จ่ายสมทบผู้เชี่ยวชาญต่างประเทศจากกระทรวงการต่างประเทศ



ที่มา: <http://www.tica.thaigov.net/main/th/organize/40254-ระยะเวลาการให้บริการ-ผู้เชี่ยวชาญผู้รับทุน.html>

3) องค์การและคณะกรรมการ

เนื่องจาก TICA มีวัตถุประสงค์หลักในการสร้างความร่วมมือระหว่างประเทศ ดังนั้นการแบ่งโครงสร้างองค์กรจึงเน้นไปที่กระบวนการสร้างความร่วมมือเป็นหลัก

ภาพที่ 6. 8: โครงสร้างองค์กรของ สพร.



ที่มา: <http://www.tica.thaigov.net/main/th/organize/38432-โครงสร้างหน่วยงาน.html>

4) งบประมาณ

จากพระราชกฤษฎีกาจัดตั้งสำนักงานความร่วมมือเพื่อการพัฒนาระหว่างประเทศ พ.ศ. 2547 เมื่อวันที่ 17 ตุลาคม พ.ศ. 2547 ตามมาตรา 53 แห่งพระราชบัญญัติปรับปรุงกระทรวง ทบวง กรม พ.ศ. 2545 ได้กำหนดให้อธิบดีกรม ผู้อำนวยการอำนาจหน้าที่ ทรัพยากร งบประมาณ หนี้ สิทธิ ภาระผูกพัน ข้าราชการ ลูกจ้าง และอัตรากำลังของวิเทศสหการ กระทรวงการต่างประเทศ และบรรดาอำนาจหน้าที่ของผู้ดำรงตำแหน่งหรือผู้ซึ่งปฏิบัติหน้าที่ในกรมวิเทศสหการ กระทรวงการต่างประเทศ ไปเป็นของส่วนราชการหนึ่งส่วนราชการใดของกระทรวงการต่างประเทศ หรือของผู้ดำรงตำแหน่งหรือผู้ซึ่งปฏิบัติหน้าที่ในส่วนราชการดังกล่าว

5) ความเกี่ยวข้องกับ OFDI ในปัจจุบัน

รูปแบบการดำเนินงานความร่วมมือ

กิจกรรมภายใต้ภารกิจหลักของ สพร. ประกอบด้วย โครงการเพื่อการพัฒนา การให้ทุนศึกษา/ฝึกอบรม/ดูงานในประเทศไทย การให้วัสดุอุปกรณ์ การจัดส่งผู้เชี่ยวชาญไปถ่ายทอดความรู้/เทคโนโลยีในประเทศคู่ร่วมมือ และการส่งผู้แทนไปร่วมการประชุมความร่วมมือระหว่างประเทศ โดยจะดำเนินการในรูปแบบความร่วมมือต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

1. โครงการความร่วมมือแบบทวิภาคี (Bilateral Programme) เป็นการให้ความร่วมมือเพื่อดำเนินงานแผนงาน/โครงการ/กิจกรรมความร่วมมือกับประเทศคู่ร่วมมือ

2. โครงการความร่วมมือทางวิชาการระหว่างประเทศกำลังพัฒนา (Technical Cooperation among Developing Countries Programme-TCDC) เป็นการให้ความร่วมมือทางวิชาการ โดยการร่วมกันรับผิดชอบค่าใช้จ่ายอย่างเท่าเทียมกันในการดำเนินกิจกรรมความร่วมมือกับประเทศกำลังพัฒนาด้วยกัน

3. การจัดหลักสูตรฝึกอบรมให้แก่ประเทศที่สาม (Third Country Training Programme-TCTP) โดยร่วมมือกับรัฐบาลต่างประเทศ และองค์การระหว่างประเทศ เช่น UNDP WHO ILO เป็นต้น ในการจัดการฝึกอบรมให้แก่ผู้รับทุนจากประเทศต่าง ๆ เพื่อมาฝึกอบรม และปฏิบัติงานในประเทศไทย โดยแหล่งผู้ให้ (Donors) เป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายทั้งหมด

4. โครงการหลักสูตรฝึกอบรมนานาชาติประจำปี (Annual International Training Courses Programme-AITC) เป็นความร่วมมือระหว่าง สพร. กับหน่วยงานและสถาบันการศึกษาของไทยในการจัดหลักสูตรฝึกอบรมนานาชาติ ประจำปีในสาขาต่าง ๆ ที่สอดคล้องกับความต้องการของประเทศกำลังพัฒนาต่าง ๆ โดยจะแจ้งเวียนหลักสูตร ไปยังประเทศกำลังพัฒนาต่าง ๆ ประมาณ 80 ประเทศทั่วโลก ผ่านทางสถานเอกอัครราชทูต หรือสถานกงสุลใหญ่ ณ ประเทศนั้น และรัฐบาลไทยรับผิดชอบค่าใช้จ่ายทั้งหมด

5. การจัดหลักสูตรศึกษานานาชาติ (Thai International Postgraduate Programme-TIPP) เป็นการให้ทุนแก่เจ้าหน้าที่จากประเทศกำลังพัฒนา เพื่อศึกษาระดับปริญญาโทหลักสูตรนานาชาติในสถาบันการศึกษาของไทย โดยรัฐบาลไทยรับผิดชอบค่าใช้จ่ายทั้งหมด

6. ความร่วมมือไตรภาคี (Trilateral Cooperation) เป็นความร่วมมือระหว่างประเทศผู้ให้หรือองค์การระหว่างประเทศกับรัฐบาลไทย เพื่อให้ความช่วยเหลือประเทศกำลังพัฒนา โดยประเทศผู้ให้หรือองค์การระหว่างประเทศและรัฐบาลไทยจะร่วมกันรับผิดชอบค่าใช้จ่าย

7. การดำเนินงานอาสาสมัครเพื่อนไทย (Friends from Thailand) โดยจัดส่งอาสาสมัครไทยไปปฏิบัติงานในประเทศกำลังพัฒนาต่าง ๆ

นอกจากนี้ สพร. ยังสนับสนุนบทบาทภาคเอกชนและภาคประชาสังคมในการเข้ามามีส่วนร่วมในการดำเนินการความร่วมมือเพื่อการพัฒนา ซึ่งจะได้รับประโยชน์จากการสร้างเครือข่ายร่วมกันกับประเทศกำลังพัฒนาอื่น ๆ โดยมีความร่วมมือกับองค์กรเอกชนต่าง ๆ ได้แก่ สถาบันวิจัยจุฬาภรณ์ มูลนิธิแม่ฟ้าหลวงฯ มูลนิธิพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ฯ สถาบันระหว่างประเทศเพื่อการค้าและการพัฒนา (ITD) และสถาบันการศึกษาเอกชนต่าง ๆ โดยมีประเทศภูมิภาคเป้าหมาย ดังนี้

- | | |
|-------------------------------------|--|
| 1. ภูมิภาคเอเชียและแปซิฟิก | ประเทศเพื่อนบ้าน CLMV เอเชียใต้ เอเชียกลาง และประเทศอื่น ๆ |
| 2. ภูมิภาคแอฟริกา | เซเนกัล มาดากัสการ์ เคนยา ไนจีเรีย และซูดาน |
| 3. ภูมิภาคลาตินอเมริกาและแคริบเบียน | |
| 4. ภูมิภาคตะวันออกกลาง | อียิปต์ |

บทที่ 7

การออกแบบนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศและโครงสร้างทางสถาบันหน่วยงานที่ทำหน้าที่ดูแล

ในบทนี้ คณะผู้วิจัยจะอาศัยข้อมูลที่ได้จากการทบทวนนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศ ที่ใช้ในประเทศอื่น ๆ การสัมภาษณ์ และการสัมมนาระดมสมองมาใช้ในการออกแบบนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศของประเทศไทย รวมถึงการออกแบบโครงสร้างสถาบันของหน่วยงานที่ทำหน้าที่ดูแล

7.1 การออกแบบนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศ

ในที่นี้ คณะผู้วิจัยจะแบ่งนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศตามกรอบที่ได้สรุปไว้ในบทที่ 5 โดยจะแบ่งเป็นส่วนของนโยบายในการอำนวยความสะดวกการออกไปลงทุน และนโยบายการส่งเสริมการลงทุนสำหรับเอกชน

7.1.1 นโยบายการอำนวยความสะดวกในการออกไปลงทุน

i) การจัดทำข้อตกลงด้านการลงทุนแบบทวิภาคีและพหุภาคี

ในปัจจุบัน ประเทศไทยมีการจัดทำข้อตกลงด้านการลงทุนแบบทวิภาคีทั้งหมด 41 ประเทศ อีกทั้งยังมีข้อตกลงระดับพหุภาคีผ่าน ASEAN Comprehensive Investment Agreement (ACIA) แต่ยังคงขาดการใช้ประโยชน์และการประชาสัมพันธ์ให้ภาคเอกชนทราบถึงประโยชน์จากข้อตกลงด้านการลงทุนดังกล่าว ดังนั้น ทางภาครัฐจึงควรใช้ประโยชน์จากข้อตกลงด้านการลงทุนดังกล่าวเพื่อปกป้องนักลงทุนไทยที่ออกไปลงทุนในต่างประเทศ และประชาสัมพันธ์ให้นักลงทุนเข้าใจถึงข้อตกลงต่างๆ และประโยชน์จากการมีข้อตกลง

ii) การลงทุนโครงสร้างพื้นฐาน

ในปัจจุบัน ประเทศไทยมีการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานประเภทถนน ในประเทศที่เป็นผู้รับทุนเป้าหมายของไทย เช่น เมียนมาร์ ลาว ผ่านหน่วยงาน NEDA โดยการลงทุนดังกล่าวจะอยู่ในรูปของการให้เงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ และการให้เงินให้เปล่าบางส่วน อย่างไรก็ตาม รูปแบบการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานที่นอกเหนือจากถนน เช่น น้ำประปา ไฟฟ้า นิคมอุตสาหกรรม อาจมีประสิทธิภาพกว่าในการส่งเสริมการออกไปลงทุนของนักลงทุนไทย ดังนั้น ทาง NEDA จึงควรศึกษาถึงความคุ้มค่าของการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานประเภทต่าง ๆ ในพื้นที่ต่าง ๆ โดยเฉพาะในมิติของการส่งเสริมการออกไปลงทุนของนักลงทุนไทยให้มากขึ้น

7.1.2 นโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุน

i) แรงจูงใจทางด้านภาษี

แรงจูงใจทางด้านภาษีที่ใช้ในต่างประเทศจะประกอบไปด้วย

- การลดหย่อนหรือยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล

- การอนุญาตให้นำค่าใช้จ่ายบางรายการมาใช้ในการลดหย่อนภาษี หรือลดหย่อนภาษี 2 เท่า เช่น ค่าใช้จ่ายในการศึกษาความเป็นไปได้ ค่าใช้จ่ายในการออกงานแสดงสินค้าและทำการตลาดในต่างประเทศ

- การยกเว้นภาษีจากกำไรจากการลงทุนในหุ้นหรือเงินปันผลของการลงทุนในต่างประเทศ

- การมีอนุสัญญาภาษีซ้อน

ในปัจจุบัน ในส่วนของนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศ ประเทศไทยมีการจัดทำอนุสัญญาภาษีซ้อน แต่ยังไม่มีความสนใจทางภาษีประเภทอื่น ๆ

ดังนั้นข้อเสนอแนะในด้านแรงจูงใจภาษีจะประกอบไปด้วย

1) ในส่วนของการลดหย่อนหรือยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล การใช้นโยบายดังกล่าวควรมีความระมัดระวังในมิติของผลกระทบด้านลบที่อาจเกิดขึ้นกับประเทศได้ ซึ่งต้องศึกษาถึงภาคธุรกิจหรือประเภทกิจกรรมที่เมื่อส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศแล้วไม่มีผลกระทบเชิงลบต่อประเทศก่อนที่จะใช้นโยบายดังกล่าว โดยการยกเว้นหรือลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลที่ใช้ในต่างประเทศหลายประเทศจะมีลักษณะของการระบุเงื่อนไข เช่น การจำกัดประเภทธุรกิจที่จะได้รับผลประโยชน์ทางภาษีไว้เฉพาะธุรกิจที่เป็นไปเพื่อประโยชน์ของประเทศ เช่น นวัตกรรม การแสวงหาทรัพยากรธรรมชาติที่ขาดแคลน พลังงานทางเลือก และการลงทุนที่ก่อให้เกิดการเรียนรู้เทคโนโลยี

2) การอนุญาตให้นำค่าใช้จ่ายบางรายการมาใช้ในการลดหย่อนภาษีมีความสำคัญในการลดความเสี่ยงของบริษัทที่ออกไปลงทุนในต่างประเทศ โดยเฉพาะ SMEs โดยค่าใช้จ่ายที่น่าจะอนุญาตให้ลดหย่อนประกอบไปด้วย ค่าใช้จ่ายในการศึกษาดูงานและศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนในต่างประเทศ ค่าใช้จ่ายในการออกงานแสดงสินค้าและประชาสัมพันธ์สินค้าในต่างประเทศ โดยอาจอนุญาตให้ SMEs สามารถนำค่าใช้จ่ายประเภทดังกล่าว มาหักรายจ่ายได้ 1.5-2 เท่า มากกว่ากรณีของบริษัทรายใหญ่

3) การยกเว้นภาษีจากกำไรจากการลงทุนในหุ้นหรือเงินปันผลของการลงทุนในต่างประเทศ โดยกรณีการลงทุนในต่างประเทศ และได้รับเงินปันผล หากเป็นไปตามเงื่อนไขจะได้รับยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลที่ได้รับมาเสียภาษีเงินได้ในประเทศไทย ซึ่งเงื่อนไขการถือหุ้นในบริษัทต่างประเทศ ที่ได้รับยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลมารวมคำนวณภาษีเงินได้ คือ (1) ผู้รับเงินปันผลเป็น บริษัทจำกัดที่ตั้งขึ้นตามกฎหมายไทย หรือบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ (2) ผู้จ่ายเงินปันผล ต้องจ่ายเงินปันผลจากกำไรสุทธิที่เสียภาษีเงินได้ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 15 (3) ผู้รับเงินปันผลถือหุ้นในบริษัทผู้จ่ายเงินปันผลไม่น้อยกว่า 6 เดือนจนถึงวันได้รับเงินปันผล และ (4) ผู้รับเงินปันผลถือหุ้นในบริษัทผู้จ่ายเงินปันผลไม่น้อยกว่าร้อยละ 25 อย่างไรก็ตามมาตรการเหล่านี้ อาจถูกตีความได้ว่าเป็นเพียงการจัดอุปสรรคของการลงทุนต่างประเทศก็เป็นได้เช่นกัน ดังนั้น หากต้องการให้เกิดการสนับสนุนที่เป็นรูปธรรมและชัดเจน น่าจะต้องขยายหรือเพิ่มเติมการลดหย่อนภาษีในอัตราที่สูงขึ้นกว่านี้

4) ประเทศไทยมีอนุสัญญาดังกล่าวอยู่แล้วกับคู่สัญญา 59 ประเทศ⁴² แต่ในปัจจุบันยังเกิดปัญหาสืบเนื่องมาจากการขาดอนุสัญญาภาษีซ้อนกับประเทศที่เป็นเป้าหมายในการออกไปลงทุนของนักลงทุนไทยบางประเทศ เช่น กัมพูชา เมียนมาร์ และอนุสัญญาภาษีซ้อนที่ทำกับบางประเทศ เช่น อินโดนีเซีย มีปัญหาที่เกิดจากขาดหน่วยงานสำคัญอย่าง EXIM Bank ในฐานะที่เป็นคู่สัญญา ดังนั้น ประเทศไทยจึงควรทำ

⁴² <http://www.rd.go.th/publish/765.0.html>

อนุสัญญาภาษีซ้อนเพิ่มเติมในครอบคลุมประเทศเป้าหมายในการออกไปลงทุนทั้งหมด โดยเฉพาะประเทศที่ BOI จัดอยู่ในกลุ่มที่ให้ความสำคัญเป็นอันดับ 1 และ 2 และปรับปรุงแก้ไขอนุสัญญาภาษีซ้อนเดิมให้รวมหน่วยงานสำคัญที่เกี่ยวข้องในฐานะคู่สัญญา

ii) ความช่วยเหลือทางการเงิน

จากผลการศึกษานโยบายส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศของประเทศอื่นในบทที่ 5 และการวิเคราะห์ความต้องการนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนของผู้ประกอบการในบทที่ 6 จะพบว่า ความช่วยเหลือทางการเงินเป็นนโยบายหลักที่ประเทศอื่นใช้ในการให้ความช่วยเหลือนักลงทุนการออกไปลงทุนในต่างประเทศ และเป็นความช่วยเหลือด้านหนึ่งของผู้ประกอบการไทยต้องการให้รัฐช่วยเพื่อเพิ่มความเป็นไปได้ในการออกไปลงทุนในต่างประเทศมากที่สุด ทั้งนี้เนื่องจากการออกไปลงทุนในต่างประเทศนั้น ต้องอาศัยเงินทุนค่อนข้างมาก และสถาบันการเงินมักมีข้อจำกัดในการปล่อยกู้เพื่อออกไปลงทุนในต่างประเทศ เนื่องจากความเสี่ยงของธุรกรรมที่สูง อีกทั้งในการออกไปลงทุนในต่างประเทศนั้น ระยะแรก ๆ ผู้ประกอบการอาจประสบการขาดทุน โดยต้องอาศัยเวลาในการสะสมประสบการณ์และความคุ้นเคยกับตลาดก่อนปรับตัวเพื่อประสบความสำเร็จในการลงทุนได้ ดังนั้นความช่วยเหลือทางการเงินจึงเป็นนโยบายที่สำคัญ โดยตัวอย่างความช่วยเหลือทางการเงิน ที่มีใช้ในต่างประเทศซึ่งสรุปไว้ในบทที่ 5 จะประกอบไปด้วย

- การให้เงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ
- การให้เงินอุดหนุนสำหรับค่าใช้จ่ายบางรายการ เช่น ค่าใช้จ่ายในการสำรวจความเป็นไปได้ ค่าใช้จ่ายในการจับคู่ทางธุรกิจ ค่าใช้จ่ายด้านกฎหมายในการทำธุรกรรมบางประเภท เช่น joint venture ค่าใช้จ่ายในการโฆษณาสินค้าในต่างประเทศ ค่าใช้จ่ายในการออกงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ
- การร่วมลงทุน (venture capital)
- การประกันเงินกู้
- การให้เงินอุดหนุนสำหรับ M&A

อย่างไรก็ตาม จากการศึกษานโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศของประเทศไทยในบทที่ 7 คณะผู้วิจัยพบว่าประเทศไทยยังไม่มีนโยบายในการให้ความช่วยเหลือทางการเงินสำหรับการออกไปลงทุนในต่างประเทศ โดยอาจมีเพียงผลิตภัณฑ์เงินกู้ตามอัตราดอกเบี้ยตลาดของ EXIM Bank เท่านั้น

ดังนั้น คณะผู้วิจัยจึงเสนอนโยบายการให้ความช่วยเหลือด้านเงินทุนสำหรับผู้ประกอบการที่ออกไปลงทุนในต่างประเทศดังนี้

1) การออกผลิตภัณฑ์เงินกู้เพื่อให้นักลงทุน โดยเฉพาะ SMEs สามารถเข้าถึงแหล่งเงินกู้ได้ โดยอาจมีรูปแบบของผลิตภัณฑ์เงินกู้ที่มีเงื่อนไขพิเศษ เช่น อัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ยของตลาด มีช่วงเวลาปลอดดอกเบี้ย หรือมีช่วงเวลาชำระคืนยาวกว่าปกติ โดยการให้ความช่วยเหลือทางด้านการผลิตเงินกู้เงื่อนไขพิเศษ ควรมีการระบุเฉพาะประเภทธุรกิจที่การออกไปลงทุนในต่างประเทศจะเป็นประโยชน์ต่อประเทศไทย ซึ่งอาจเป็นการระบุดูอุตสาหกรรม การลงทุนที่แสวงหาทรัพยากรที่ขาดแคลนในประเทศ การลงทุนที่ช่วยให้ประเทศได้เรียนรู้เทคโนโลยีและมีการสร้างนวัตกรรมใหม่ นอกจากนี้ ในกรณีของ SMEs ควรจะต้องคัดกรอง SMEs ที่มีความเข้มแข็งเพียงพอจะออกไปลงทุนในประเทศ ก่อนที่จะให้ความช่วยเหลือซึ่งอาจทำผ่านระบบการจัดทำเรตติ้ง

2) การร่วมลงทุนโดยรัฐ (equity participation) ในการออกไปลงทุนในกิจกรรมเชิงยุทธศาสตร์ที่มีความสำคัญมากต่อประเทศ แต่อาจมีความเสี่ยงในการลงทุนสูง แต่การร่วมลงทุนควรมีการคัดเลือกโครงการเป็นอย่างดีและให้ความช่วยเหลือเฉพาะโครงการเชิงยุทธศาสตร์ของประเทศ และไม่ควรร่วมลงทุนเกินกว่าร้อยละ 50

3) การอุดหนุนค่าใช้จ่ายบางรายการ เช่น การสำรวจตลาด การศึกษาความเป็นไปได้ การออกงานแสดงสินค้า โดยเป็นการอุดหนุนเพียงบางส่วน และจำกัดวงเงินที่อุดหนุนต่อปี โดยอาจมีการให้ความช่วยเหลือ SMEs สูงกว่าธุรกิจขนาดใหญ่ แต่จำกัดเฉพาะ SMEs ที่มีศักยภาพเพียงพอที่จะออกไปลงทุนได้

iii) ความช่วยเหลือทางด้านข้อมูลและบริการสนับสนุน

ความช่วยเหลือทางด้านข้อมูลเป็นอีกด้านหนึ่งที่นโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศของประเทศอื่นมีการใช้กัน ทั้งนี้เนื่องจากข้อจำกัดที่สำคัญประการหนึ่งของ SMEs คือ ความไม่สมมาตรของข้อมูล (Asymmetric information) ในการออกไปลงทุนในต่างประเทศ

ในขณะที่ภาคเอกชนของประเทศไทยให้ความเห็นว่า แม้ในปัจจุบันหลายหน่วยงานในประเทศไทยจะมีการจัดทำฐานข้อมูลหรือคู่มือการลงทุนในประเทศกลุ่มเป้าหมาย แต่ข้อมูลดังกล่าวยังเป็นข้อมูลในระดับพื้นฐานเท่านั้น และมีความซ้ำซ้อนกันระหว่างหน่วยงาน ซึ่งทางภาคเอกชนอยากได้ข้อมูลเชิงลึกในการออกไปลงทุนมากยิ่งขึ้น เช่น ข้อมูลวิจัยการตลาดเฉพาะรายภาคธุรกิจ ข้อมูลทางด้านกฎหมายการค้าและการลงทุนเชิงลึก พื้นที่เป้าหมายที่ควรออกไปลงทุนสำหรับแต่ละธุรกิจ บริษัทที่มีศักยภาพจะเป็นพันธมิตรทางธุรกิจหรืออยู่ในห่วงโซ่อุปทานร่วมกันได้ ซึ่งในปัจจุบันข้อมูลที่ภาครัฐจัดหาให้ยังไม่ถึงระดับที่ผู้ประกอบการต้องการ หรือในแง่การจับคู่ทางธุรกิจนั้น ผู้ประกอบการมีความเห็นว่าบริษัทในต่างประเทศที่ภาครัฐแนะนำยังไม่มีศักยภาพพอจะเป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่แท้จริงได้

นอกจากนี้ การใช้ระบบพี่เลี้ยงหรือที่ปรึกษาการลงทุนเหมือนที่ประเทศญี่ปุ่นและเกาหลีมี น่าจะเป็นประโยชน์กับผู้ลงทุนเป็นอย่างมาก โดยภาครัฐอาจจัดจ้างบริษัทที่ลงทุนอยู่ในประเทศกลุ่มเป้าหมายหรือเคยลงทุนและประสบความสำเร็จในอดีต เพื่อเป็นที่ปรึกษาในการลงทุนกับบริษัท ที่อยากจะเข้าไปลงทุนในประเทศดังกล่าว และแบ่งปันประสบการณ์รวมถึงความรู้เกี่ยวกับการลงทุนในประเทศนั้น ๆ ให้ผู้ลงทุนรายใหม่ทราบ

กล่าวโดยสรุปแล้วนโยบายการให้ความช่วยเหลือด้านเงินทุนสำหรับภาคเอกชนที่ออกไปลงทุนในต่างประเทศที่คณะผู้วิจัยเสนอแนะให้ใช้จะประกอบไปด้วย

1) การจัดหน้าที่หน่วยงานที่ให้บริการข้อมูลในการออกไปลงทุนในต่างประเทศไม่ให้ทับซ้อนกัน และมีการรวมศูนย์ข้อมูล โดยอาจอยู่ในรูปแบบของ one-stop service ที่ให้หน่วยงานใดหน่วยงานหนึ่งรับเป็นประตูที่จะให้ผู้ประกอบการเข้ามาติดต่อ การแนะนำต่อไปยังหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และรวมศูนย์ข้อมูลออนไลน์

2) การเพิ่มเติมข้อมูลเชิงลึก อันประกอบไปด้วย ข้อมูลวิจัยการตลาดเฉพาะรายภาคธุรกิจ ข้อมูลทางด้านกฎหมายการค้าและการลงทุนเชิงลึก พื้นที่เป้าหมายในการลงทุนของแต่ละประเภทธุรกิจบริษัทที่มีศักยภาพจะเป็นพันธมิตรทางธุรกิจหรืออยู่ในห่วงโซ่อุปทานร่วมกันได้ รวมถึงสถาบันการเงินในประเทศและประเทศที่จะเข้าไปลงทุนที่สามารถดำเนินธุรกรรมทางการเงินระหว่างประเทศรวมถึงให้ความช่วยเหลือด้านแหล่งเงินทุนได้ โดยอาจมีการจัดจ้างที่ปรึกษาเอกชนเป็นคนทำหน้าที่ให้ข้อมูลแทน

3) สร้างเครือข่ายพันธมิตรธุรกิจในแต่ละภาคธุรกิจที่มีศักยภาพจะออกไปลงทุนและประเทศเป้าหมายที่จะเข้าไปลงทุน โดยเครือข่ายพันธมิตรธุรกิจอาจอยู่ในรูปแบบของการช่วยจัดคัสเตอร์ให้กับผู้ประกอบการไทยที่จะออกไปลงทุน รวมถึงการแนะนำพันธมิตรธุรกิจ (business partner) ในประเทศผู้รับทุน

4) ใช้ระบบพี่เลี้ยงหรือที่ปรึกษาการลงทุน โดยจัดจ้างนักลงทุนไทยที่ลงทุนหรือเคยลงทุนในประเทศกลุ่มเป้าหมายและประสบความสำเร็จให้ช่วยแบ่งปันประสบการณ์และข้อมูลการลงทุนให้กับนักลงทุนรายใหม่

5) การให้ความช่วยเหลือพื้นที่สำนักงานสำหรับธุรกิจ SMEs ในช่วงแรกที่เข้าไปลงทุน เฉพาะธุรกิจที่มีศักยภาพพอและเป็นธุรกิจที่เป็นยุทธศาสตร์เป้าหมายของประเทศ

iv) การประกัน

แม้ว่าประเทศไทยจะมีผลิตภัณฑ์ประกันความเสี่ยงทางการเมืองจากการออกไปลงทุนในต่างประเทศผ่านผลิตภัณฑ์ของ EXIM Bank แต่เป็นการคิดค่าเบี้ยประกันในอัตราตลาด ซึ่งทำให้ธุรกิจหลายแห่งไม่สามารถซื้อผลิตภัณฑ์ดังกล่าวได้ ดังนั้นรัฐบาลอาจมีมาตรการในการอุดหนุนค่าเบี้ยประกันความเสี่ยงที่ไม่ใช่ความเสี่ยงทางธุรกิจบางส่วน โดยเฉพาะธุรกิจที่มีความอ่อนไหวต่อความเสี่ยงทางการเมืองสูง และเป็นธุรกิจตามเป้าหมายเชิงยุทธศาสตร์ของประเทศ

ตารางที่ 7. 1: ข้อเสนอแนะนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศ และหน่วยงานที่รับผิดชอบ

ประเภทของนโยบาย	นโยบายที่เสนอแนะ	หน่วยงานที่ทำหน้าที่รับผิดชอบ
การจัดทำข้อตกลงด้านการลงทุนแบบทวิภาคีและพหุภาคี	พยายามใช้ประโยชน์จากข้อตกลงที่มีอยู่ในการคุ้มครองนักลงทุนไทยและประชาสัมพันธ์ให้นักลงทุนไทยทราบถึงข้อตกลงต่าง ๆ ที่ประเทศไทยมี และการใช้ประโยชน์จากข้อตกลง	
การลงทุนในโครงสร้างพื้นฐาน	เลือกประเภทโครงสร้างพื้นฐานและพื้นที่ลงทุนให้เป็นประโยชน์ต่อยุทธศาสตร์การลงทุนในต่างประเทศของประเทศไทยและนักลงทุนไทย	
แรงจูงใจทางด้านภาษี	การลดหย่อนหรือยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลของกิจการที่ออกไปลงทุนในต่างประเทศ โดยระบุประเภทกิจการที่เป็นประโยชน์ต่อประเทศไทย	
	การอนุญาตให้นำค่าใช้จ่ายบางรายการที่เกี่ยวกับการศึกษาความเป็นไปได้และการสำรวจตลาดมาใช้ในการลดหย่อนภาษีได้ 1.5-2 เท่า	กรมสรรพากร และ BOI
	การยกเว้นภาษีจากกำไรจากการลงทุนในหุ้นหรือเงินปันผลของการลงทุนในต่างประเทศ	กรมสรรพากร
	การปรับปรุงอนุสัญญาภาษีซ้อนให้ครบทุกประเทศเป้าหมายในการออกไปลงทุนและครอบคลุมหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง	กรมสรรพากร
ความช่วยเหลือทางการเงิน	การออกแบบผลิตภัณฑ์เงินกู้ที่มีเงื่อนไขพิเศษ เช่น อัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ยตลาด มีช่วงเวลาลดดอกเบี้ย โดยให้เฉพาะธุรกิจที่เป็นประโยชน์กับประเทศหรือสอดคล้องกับเป้าหมายเชิงยุทธศาสตร์ของประเทศ	สสว. และ ธพ.
	การร่วมลงทุน (equity participation) โดยจำกัดเฉพาะธุรกิจที่มีความสำคัญกับประเทศและมีความเสี่ยงในการลงทุนสูง	ธพ.
	การอุดหนุนค่าใช้จ่ายบางรายการที่เกี่ยวข้องกับการสำรวจตลาดและการศึกษาความเป็นไปได้เพียงบางส่วน และจำกัดวงเงินที่อุดหนุนต่อปี	สสว. และ SME Bank

ตารางที่ 7. 1: ข้อเสนอแนะนโยบายการส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศ และหน่วยงานที่รับผิดชอบ (ต่อ)

ประเภทของนโยบาย	นโยบายที่เสนอแนะ	หน่วยงานที่ทำหน้าที่รับผิดชอบ
ความช่วยเหลือทางด้านข้อมูล	การจัดหน้าที่หน่วยงานที่ให้บริการข้อมูลในการออกไปลงทุนในต่างประเทศไม่ให้ทับซ้อนกันในรูปแบบของ one-stop service และการรวมศูนย์ข้อมูลออนไลน์	BOI
	การเพิ่มเติมข้อมูลเชิงลึก เช่น ข้อมูลวิจัยการตลาดเฉพาะรายภาคธุรกิจ พื้นที่เป้าหมายในการลงทุนข้อมูลทางด้านกฎหมายการค้าและการลงทุนเชิงลึก โดยอาจจัดจ้างที่ปรึกษาเอกชนมาเป็นผู้ให้ข้อมูล	BOI กพ. และ กอ.
	สร้างเครือข่ายพันธมิตรธุรกิจในแต่ละภาคธุรกิจในรูปแบบของการช่วยจัดคัสเตอร์ให้กับผู้ประกอบการไทยที่จะออกไปลงทุน รวมถึงการแนะนำพันธมิตรธุรกิจ ในประเทศผู้รับทุน	BOI หกค. และ สอท.
	การจัดพื้นที่สำนักงานในกับนักลงทุนประเภท SMEs ในช่วงแรกๆ ที่ออกไปลงทุนเฉพาะธุรกิจที่มีความสำคัญเชิงยุทธศาสตร์ต่อประเทศ	
	ใช้ระบบพี่เลี้ยงหรือที่ปรึกษาการลงทุนจากผู้ที่เคยมีประสบการณ์ลงทุนและประสบความสำเร็จในประเทศดังกล่าว	หกค. และ สอท.
การประกัน	อุดหนุนค่าเบี้ยประกันความเสี่ยงทางการเมืองหรือความเสี่ยงที่มีใช้ความเสี่ยงทางการค้าสำหรับธุรกิจที่มีความสำคัญเชิงยุทธศาสตร์และมีความอ่อนไหวต่อความเสี่ยงทางการเมืองค่อนข้างสูง	BOI และ สพพ.

7.2 การออกแบบองค์กรส่งเสริมลงทุนทางตรงระหว่างประเทศขาออก

7.2.1 องค์กรส่งเสริมลงทุนทางตรงระหว่างประเทศขาออกของต่างประเทศ

ตามนิยามแล้ว UNCTAD (1999) ให้ความหมายของ “องค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออก” (Outward Investment Agencies and Institutions: OIAs) ว่าเป็น “สถาบันที่มีหน้าที่หลักในการสนับสนุนและอำนวยความสะดวกในการลงทุนต่างประเทศ โดยใช้มาตรการส่งเสริมการลงทุนขาออกเป็นการเฉพาะเพื่อให้เกิดผลสำเร็จ”

OECD (1993) และ World Bank (1992) จำแนกองค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกออกเป็นสามประเภท ได้แก่

1. องค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออก (Outward Investment Promotion Agencies: OIPAs)

แนวทางการจัดตั้งองค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออก ซึ่งมีหน้าที่ในการสนับสนุน ช่วยเหลือและส่งเสริมให้เกิดการออกไปลงทุนต่างประเทศนั้น ส่วนมากมักจะเป็นหน่วยงานเดียวกันกับองค์กรส่งเสริมการลงทุนขาเข้า เนื่องจากหน้าที่สำคัญคือการช่วยพัฒนาธุรกิจในประเทศที่มีศักยภาพสูงให้เกิดการเชื่อมโยงกับกิจการในประเทศอื่นและสร้างโอกาสในการลงทุนต่างประเทศ หน่วยงานเหล่านี้ส่วนใหญ่ทำหน้าที่ส่งเสริมผ่านการจัดการประชุม การจัด Business Matching หรือการหาพันธมิตรร่วมกับเอกชนต่างประเทศ รวมทั้งยังทำหน้าที่ในการให้ข้อมูลพื้นฐาน สภาพแวดล้อมทางสังคมและการเมือง กฎระเบียบ โอกาสในการลงทุน และ

ความเสี่ยงทางการเงินของประเทศอื่นๆ ทั้งนี้ หากเป็นองค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกของประเทศพัฒนาแล้ว ก็มักจะให้สิทธิพิเศษกับธุรกิจของประเทศตนในการลงทุนในประเทศกำลังพัฒนามากกว่าประเทศที่พัฒนาแล้ว

2. สถาบันการเงินเพื่อการพัฒนา (Development Finance Institutions: DFIs)

สถาบันการเงินเพื่อการพัฒนาสามารถเป็นได้ทั้งในระดับประเทศ ระดับภูมิภาคหรือระดับระหว่างประเทศ ซึ่งมักจะทำหน้าที่สองอย่างควบคู่กันคือ สถาบันเพื่อการพัฒนา (Development Institutions) และธนาคารเพื่อการลงทุน (Investment Banks) องค์กรหรือสถาบันเหล่านี้มักจะมุ่งเน้นในการเคลื่อนย้ายเงินลงทุนจากประเทศพัฒนาแล้วไปสู่ประเทศกำลังพัฒนา โดยอาจจะอยู่ในรูปของเงินกู้ เงินลงทุน เงินช่วยเหลือหรือการสนับสนุนอื่นตามโครงการต่าง ๆ ทั้งเต็มจำนวนและบางส่วน และทั้งจากภาครัฐทั้งหมด จากภาครัฐและเอกชนร่วมกัน และจากภาคเอกชนทั้งหมด แนวคิดขององค์กรในรูปแบบนี้ก็คือ สถานการณ์ที่ได้ประโยชน์ร่วมกันทั้งสองฝ่าย กล่าวคือ บริษัทเอกชนของประเทศผู้ลงทุนมีความเสี่ยงและต้นทุนการดำเนินการที่ลดลง ขณะที่ประเทศผู้รับทุนได้รับการสนับสนุนการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานและมีรายได้เข้าประเทศ นอกจากนี้ องค์กรรูปแบบนี้ยังอาจให้การสนับสนุนงานวิจัยหรือการศึกษาความเป็นไปได้ (Feasibility Studies) เพื่อนำไปสู่การประชาสัมพันธ์กับบริษัทเอกชนในประเทศของตน โดยที่ไม่ได้ให้การสนับสนุนโดยตรงต่อการออกการลงทุนก็ได้

3. หน่วยงานด้านแผนการประกันการลงทุน (Investment Guarantee Schemes: IGSSs)

หน่วยงานด้านแผนการประกันการลงทุนทำหน้าที่ดูแลความเสี่ยงของการลงทุนต่างประเทศ บางประการที่บริษัทประกันเอกชนไม่สามารถให้ได้ เช่น การถูกเวนคืนโดยรัฐของประเทศผู้รับทุน สงครามกลางเมือง การเปลี่ยนแปลงทางนโยบายทางการเมือง เป็นต้น ส่วนใหญ่สถาบันเหล่านี้จะมีความพยายามในการไปทำสัญญากับรัฐบาลของประเทศผู้รับทุน เพื่อป้องกันความเสี่ยงในระดับหนึ่ง แต่ในทางปฏิบัติแล้ว หน่วยงานในรูปแบบนี้ที่ประสบความสำเร็จมักเป็นหน่วยงานที่มาจากประเทศพัฒนาแล้วเป็นหลัก อันเนื่องมาจากมีอำนาจต่อรองที่มากพอ

ภาพรวมของสัดส่วนขององค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกในแต่ละประเภทประกอบด้วยองค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออก (Outward Investment Promotion Agencies: OIPAs) มากที่สุดประมาณร้อยละ 40 รองลงมาคือ สถาบันการเงินเพื่อการพัฒนา (Development Finance Institutions: DFIs) เกือบร้อยละ 40 ที่เหลือคือ หน่วยงานด้านแผนการประกันการลงทุน (Investment Guarantee Schemes: IGSSs) โดยในช่วง 15 ปีที่ผ่านมา ไม่ได้มีการเปลี่ยนแปลงจำนวนขององค์กรแต่ละประเภทมากนัก

ในส่วนของการศึกษาองค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกของประเทศต้นแบบจำนวน 7 ประเทศ ได้แก่ ญี่ปุ่น ไต้หวัน เกาหลีใต้ มาเลเซีย สิงคโปร์ สวีเดน และเยอรมนี ซึ่งเป็นประเทศที่มีมูลค่าการออกไปลงทุนต่างประเทศค่อนข้างสูง และน่าจะนับได้ว่าประสบความสำเร็จค่อนข้างมาก จะกล่าวถึงประเด็นหลัก ๆ ได้แก่ ประเภทขององค์กร หน้าที่ โครงสร้างองค์กร การกระจายของตัวแทน และที่มาของงบประมาณ

ตารางที่ 7. 2: สรุปเปรียบเทียบองค์การส่งเสริมการลงทุนของประเทศต้นแบบจำนวน 7 ประเทศ

ประเทศ	องค์กร	ประเภทขององค์กร	หน้าที่	โครงสร้างองค์กร	การกระจายของตัวแทน	ที่มาของงบประมาณ
ญี่ปุ่น	JICA (Japan International Cooperation Agency)	OIAs	“เพื่อสร้างความร่วมมือระหว่างประเทศไปพร้อมกับการสร้างการพัฒนาด้วยกันของเศรษฐกิจญี่ปุ่นและเศรษฐกิจโลก โดยการพัฒนาทุนการพัฒนาการฟื้นฟู การฟื้นฟู หรือความมีเสถียรภาพทางเศรษฐกิจและสังคมของพื้นที่ของการพัฒนา”	แบ่งตามหน้าที่ (function) และตามพื้นที่ (area)	สาขาในประเทศ: 16 สำนักงาน สาขาต่างประเทศ: 97 สำนักงาน	ร้อยละ 99 มาจากรัฐบาล และร้อยละ 70 นำไปใช้ในการปล่อยกู้
	JBIC (Japan Bank for International Cooperation)	DFIs	พันธกิจการดำเนินงานทางการเงินในสี่ด้าน ได้แก่ (1) สนับสนุนการพัฒนาในด้านต่างประเทศและรักษาทรัพยากรที่สำคัญของประเทศญี่ปุ่น (2) รักษาและพัฒนาศักยภาพการแข่งขันระหว่างประเทศของอุตสาหกรรมญี่ปุ่น (3) ส่งเสริมธุรกิจต่างประเทศที่มีวัตถุประสงค์เพื่อการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติในทั่วโลก เช่น การป้องกันภาวะโลกร้อน (4) ป้องกันภาวะการแทรกแซงระบบการเงินระหว่างประเทศ หรือมาตรการที่ก่อให้เกิดความเสียหายจากการแทรกแซง	แบ่งตามประเภทของอุตสาหกรรมที่จะได้รับสินเชื่อหรือมีความเกี่ยวข้องกับสินเชื่อนี้เป็นหลัก ได้แก่ ฝ่ายพลังงานและทรัพยากรธรรมชาติ ฝ่ายโครงสร้างพื้นฐาน และสิ่งแวดล้อม และฝ่ายอุตสาหกรรม	สาขาในประเทศ: 2 สำนักงาน สาขาต่างประเทศ: 21 สำนักงาน	งบประมาณมาจากรัฐบาล โดยให้ยืมส่วนใหญ่กับภาคอุตสาหกรรมของญี่ปุ่น
	JETRO (Japan External Trade Organization)	OIAs	ให้การสนับสนุนการส่งออกไปยังประเทศต่าง ๆ ด้วยการสร้างสถานภาพผู้ส่งออกในตลาดโลกและการเปลี่ยนแปลงการค้าจากที่ขาดดุลเป็นเกินดุลการค้า รวมไปถึงการผลักดันความเข้าใจร่วมกันระหว่างคู่ค้า การส่งเสริมการค้า การติดต่อประสานงานระหว่างธุรกิจในประเทศญี่ปุ่นและคู่ค้าในต่างประเทศ	แบ่งตามพื้นที่	สาขาในประเทศ: 40 สำนักงาน สาขาต่างประเทศ: 73 สำนักงาน	ได้รับงบประมาณเบื้องต้นจากรัฐบาล และสามารถขอจัดสรรเพิ่มเติมได้
	NEXI (Nippon Export and Investment Insurance)	IGSs	เพื่อการสร้างหลักประกันการคุ้มครองความเสี่ยงทางธุรกิจที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล ที่จะช่วยเพิ่มธุรกรรมจากต่างประเทศ และช่วยให้ความคุ้มครองธุรกิจในส่วนที่ประกันเชิงพาณิชย์ (commercial insurance) ครอบคลุมไม่สมบูรณ์	แบ่งตามกระบวนการอนุมัติบริการประกัน	สาขาในประเทศ: 2 สำนักงาน สาขาต่างประเทศ: 3 สำนักงาน	งบประมาณจากกระทรวงเศรษฐกิจ การค้า และอุตสาหกรรม (the Ministry of Economy, Trade and Industry: METI)

ตารางที่ 7. 2: สรุปเปรียบเทียบองค์กรส่งเสริมการลงทุนของประเทศไทยกับประเทศต้นแบบจำนวน 7 ประเทศ (ต่อ)

ประเทศ	องค์กร	ประเภทขององค์กร	หน้าที่	โครงสร้างองค์กร	การกระจายของตัวแทน	ที่มาของงบประมาณ
เขตปกครองพิเศษไต้หวัน	Export-Import Bank of the Republic of China	DFIs + IGs	“การอำนวยความสะดวกทางการค้าเพื่อการส่งออก และการนำเข้าของไต้หวันผ่านการค้าความเชื่อมั่นโดยการรับประกันการส่งออก (Export Credit Insurance) การให้สินเชื่ออำนวยความสะดวกในด้านต่างๆ ตลอดจนความช่วยเหลือที่หลากหลายทางด้านการเงิน”	แบบหลายชั้น (Multi-Layer) โดยชั้นแรก จำแนกตามบริการของธนาคารที่ดำเนินการ และชั้นที่สองจำแนกตามหน้าที่ในการดำเนินการ	มีเพียงสำนักงานเดียวในประเทศ	มาจากรัฐบาลทั้งหมด
	Department of Investment Services; DOIS	OIAs	ส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศในไต้หวัน สนับสนุนธุรกิจของไต้หวันให้กลับการลงทุนในไต้หวัน แนะนำแนวทางในการออกไปลงทุนในต่างประเทศ สำหรับผู้ประกอบการภายในประเทศ และรับสมัครชาวต่างชาติที่มีความสามารถเข้ามาทำงาน	แบ่งตามพื้นที่	สาขาในประเทศ: 1 สำนักงาน สาขาต่างประเทศ: 4 สำนักงาน	เป็นหน่วยงานหนึ่งในกระทรวงเศรษฐกิจ ซึ่งใช้งบประมาณรัฐบาลทั้งหมด
เกาหลีใต้	Korea Trade - Investment Promotion Agency; KOTRA	OIAs + DFIs	“การสร้างการพัฒนาเศรษฐกิจแห่งชาติด้วยการแสดงบทบาทในการสนับสนุนการค้า การลงทุน ระหว่างธุรกิจภายในและภายนอกประเทศ และให้การสนับสนุนด้านความร่วมมือในอุตสาหกรรมเทคโนโลยี”	มีความซับซ้อน โดยแบ่งตามภารกิจเป็นหลัก	สาขาในประเทศ: 5 สำนักงาน สาขาต่างประเทศ: 125 สำนักงาน	มาจากรัฐบาลทั้งหมด
มาเลเซีย	Malaysian Investment Development Authority (MIDA)	OIAs + DFIs	“การสร้างความเชื่อมั่นในการเข้าสู่เป้าหมาย การพัฒนาเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจและขยายยกระดับสภาพให้เป็นประเทศที่พัฒนาแล้วภายในปี พ.ศ. 2563”	แบ่งตามหน้าที่ (function)	สาขาในประเทศ: 12 สำนักงาน สาขาต่างประเทศ: 24 สำนักงาน	มาจากรัฐบาล แต่เปิดโอกาสให้ภาคเอกชนเข้ามามีส่วนร่วมได้
	Malaysian External Trade Development Corporation (MATRADE)	OIAs + DFIs	“สร้างจุดยืนให้มาเลเซียมีศักยภาพในการแข่งขันทางการค้าในระดับสากล”	แบ่งตามภารกิจในการดำเนินการ	สาขาในประเทศ: 5 สำนักงาน สาขาต่างประเทศ: 40 สำนักงาน	มาจากรัฐบาลทั้งหมด

ตารางที่ 7. 2: สรุปเปรียบเทียบองค์การส่งเสริมการลงทุนของประเทศต้นแบบจำนวน 7 ประเทศ (ต่อ)

ประเทศ	องค์กร	ประเภทของ องค์กร	หน้าที่	โครงสร้างองค์กร	การกระจายของ ตัวแทน	ที่มาของงบประมาณ
มาเลเซีย	Malaysia South-South Association, MASSA	OIAs	การขับเคลื่อนองค์ความรู้ในระบบเศรษฐกิจโลก ด้วยประสบการณ์และความเชี่ยวชาญของ MASSA ทางการลงทุนในธุรกิจ (business diplomacy) ปัจจัยทุนทางองค์ความรู้ (intellectual capital) และความร่วมมือเชิงพหุภาคี (bilateral cooperation) เป็นส่วนที่สำคัญในการช่วยให้สมาชิกในกลุ่มได้รับประโยชน์ทางโอกาสในการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศทางซีกโลกใต้	องค์กรมีความบูรณาการค่อนข้างสูงและมีอำนาจเบ็ดเสร็จเด็ดขาด ตัวองค์กรจึงมีเพียงตัวคณะกรรมการผู้ตัดสินใจเท่านั้น	มีเพียงสำนักงานเดียวในประเทศ	รัฐบาลให้การสนับสนุนหลักในช่วงเริ่มต้น
สิงคโปร์	The Singapore Economic Development Board, EDB	OIAs + DFIs + IGSs	“การสร้างสรรค์การเติบโตทางธุรกิจที่ยั่งยืนให้กับประเทศด้วยพลังทางธุรกิจและโอกาสที่ดีในอาเซียน”	องค์กรมีความครบวงจรและทำหน้าที่หลักในการส่งเสริมการลงทุน โดยแยกหน่วยตรวจสอบและหน่วย R&D ออกมาต่างหากจากหน่วยปฏิบัติการ ขณะที่หน่วยในการปฏิบัติการมีการจำแนกทั้งหน่วยที่ดูแลทางด้านผู้บริโภค วิศวกรรม การผลิต การขนส่ง และพื้นที่	สาขาในประเทศ: 1 สำนักงาน สาขาต่างประเทศ: 22 สำนักงาน	มาจากรัฐบาลทั้งหมด
	International Enterprise (IE)	OIAs + DFIs + IGSs	ขับเคลื่อนเศรษฐกิจภายนอกประเทศสิงคโปร์ ด้วยการสร้างธุรกิจที่มีศักยภาพการแข่งขันในระดับสากล (Globally Competitive Companies; GCCs) และการเป็นผู้นำการค้าในระดับโลก เพื่อมุ่งสู่การเป็นศูนย์กลางทางธุรกิจของโลก	แบ่งตามภารกิจในการดำเนินงานและตามพื้นที่	สาขาในประเทศ: 1 สำนักงาน สาขาในต่างประเทศ: 40 สำนักงาน	มาจากรัฐบาลทั้งหมด เนื่องจากดำเนินงานภายใต้อำนาจกระทรวงการค้าและอุตสาหกรรมแห่งสิงคโปร์
สวีเดน	Swedfund	OIAs + DFIs	เพื่อสร้างความร่วมมือในการสร้างสรรค์สภาพแวดล้อมที่ช่วยส่งเสริมกลุ่มคนจนให้สามารถยกระดับคุณภาพชีวิตของตนเองได้	แบ่งตามหน้าที่ (function)	มีเพียงสำนักงานเดียวในประเทศ	มาจากรัฐบาลทั้งหมด

ตารางที่ 7.2: สรุปเปรียบเทียบองค์กรส่งเสริมการลงทุนของประเทศไทยต้นแบบจำนวน 7 ประเทศ (ต่อ)

ประเทศ	องค์กร	ประเภทขององค์กร	หน้าที่	โครงสร้างองค์กร	การกระจายของตัวแทน	ที่มาของงบประมาณ
เยอรมนี	Germany Trade & Investment; GTAI (Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH)	OIAs	การเป็นแหล่งข้อมูลที่มีความครอบคลุมและน่าเชื่อถือ ซึ่งมีส่วนสำคัญในการช่วยสนับสนุนศักยภาพในการแข่งขันทางการค้าให้แก่ผู้ทำธุรกิจทั้งในและต่างประเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพ	แบ่งตามหน้าที่ (function) และตามพื้นที่ (area)	สาขาในประเทศ: 2 สำนักงาน สาขาต่างประเทศ: 50 สำนักงาน	มาจากภาครัฐ
	KfW Bankengruppe	DFIs	ส่งเสริมและให้การสนับสนุนการพัฒนาความคิดที่ก้าวหน้าอย่างต่อเนื่องทั้งภายในประเทศในทวีปยุโรปและในระดับโลก	แบ่งตามหน้าที่ (function)	สาขาในประเทศ: 3 สำนักงาน สาขาต่างประเทศ: 81 สำนักงาน	มาจากภาครัฐ
	DEG : German Association for Economic Cooperation	DFIs	การส่งเสริมธุรกิจในช่วงเริ่มต้นให้แก่ประเทศที่กำลังพัฒนาและในประเทศที่มีตลาดเกิดใหม่ ด้วยการสนับสนุนเงินทุนเพื่อการเติบโตที่ยั่งยืน และการพัฒนาเงินทุนของการมีคุณภาพชีวิตที่ดีของประชาชนในท้องถิ่น	แบ่งตามหน้าที่ (function)	มีเพียงสำนักงานเดียวในประเทศ	มาจาก KfW ทั้งหมด
	The Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH	OIAs + DFIs	ให้บริการทางธุรกิจระหว่างประเทศ (International Services; IS) และสร้างความร่วมมือทางภาคเศรษฐกิจระหว่างภาครัฐและภาคเอกชน (Public Private Partnership; PPP) โดยการจัดการดำเนินกิจกรรมในประเทศคู่ค้า และมุ่งเน้นการพัฒนาเพื่อความยั่งยืนในการบริหารจัดการทรัพยากร	แบ่งตามหน้าที่ในระดับ Corporate Level & Units และแบ่งตามภารกิจในการดำเนินการในระดับกรม (Departments)	สาขาในประเทศ: 19 สำนักงาน สาขาในต่างประเทศ: 90 สำนักงาน	มาจากรัฐบาล แต่เปิดโอกาสให้ภาคเอกชน เข้ามามีส่วนร่วมได้

7.2.2 หน่วยงานที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการดำเนินองค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกของประเทศไทย

ในประเทศกำลังพัฒนาส่วนใหญ่ องค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกจะมีการจัดตั้งภายหลังจากที่มี องค์กรส่งเสริมการลงทุนขาเข้าอยู่แล้ว เพราะประวัติศาสตร์การพัฒนาของประเทศเหล่านี้จะเริ่มจากการเป็น ประเทศผู้รับทุนก่อนแล้วจึงเป็นประเทศผู้ลงทุนออก ดังนั้น องค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกของประเทศไทย พัฒนาจึงมักถูกยกระดับขึ้นจากหน่วยงานภายในประเทศที่มีอยู่ มากกว่าการตั้งองค์กรใหม่ขึ้นมา เนื่องจากไม่ ต้องการให้มีการทับซ้อนของอำนาจและเพื่อให้เกิดความต่อเนื่องของการดำเนินนโยบาย

สำหรับต้นทางขององค์กรส่งเสริมลงทุนขาออกของประเทศต่าง ๆ ในโลก โดยเฉพาะประเทศกำลัง พัฒนา โดยหลักการแล้วมีโอกาสยกระดับขึ้นได้จาก 4 หน่วยงานหลัก ได้แก่

1. ต้นทางที่มาจาก Trade Promotion Organization (TPO) หากเปรียบเทียบกับประเทศไทย TPO ในกรณีนี้น่าจะเทียบได้กับกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งการเริ่มจากต้นทางนี้จะมี ความได้เปรียบที่ TPO ของแต่ละประเทศมักจะมีเครือข่ายของตนเองกระจายตัวอยู่ตามประเทศต่าง ๆ ทำให้ การเข้าถึงข้อมูลเชิงลึกของแต่ละประเทศ และแนวทางการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจทำได้ง่ายขึ้น

2. ต้นทางที่มาจาก EXIM Bank หรือธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้า ต้นทางจาก EXIM Bank จะช่วยให้หน่วยงานของรัฐมีข้อมูลพื้นฐานทางการเงินที่ EXIM Bank มีประสบการณ์อยู่แล้ว รวมทั้งใน การลงทุนขาออก หากมีการขอสินเชื่อ EXIM Bank น่าจะทำได้ดีกว่าหน่วยงานอื่น และจะทำให้ EXIM Bank มีส่วนร่วมในการรับผิดชอบทางการเงินกับการส่งเสริมการลงทุนขาออกด้วย เช่น หาก EXIM Bank ให้ การสนับสนุนอย่างไม่มีประสิทธิภาพก็จะกลายเป็นหนี้เสียของตนเองด้วยเช่นกัน

3. ต้นทางที่มาจากหน่วยงานส่งเสริมการลงทุน (Investment Promotion Agency) ในประเทศ ไทยอาจเทียบได้กับสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (Board of Investment: BOI) เนื่องจาก BOI ในประเทศหนึ่ง ๆ จะมีความเชื่อมโยงกับ BOI ของประเทศอื่นๆ อยู่แล้ว ทำให้การเข้าถึงข้อมูลเชิงพื้นที่ของแต่ละ ประเทศ รวมทั้งสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ ที่พึงได้รับของบริษัทที่จะออกไปลงทุนทำได้ง่ายขึ้น เพราะสามารถเชื่อมโยง ให้เกิดการติดต่อกันโดยตรงระหว่างหน่วยงานส่งเสริมการลงทุนของประเทศนั้น ๆ กับบริษัทของไทยได้

4. ต้นทางที่มาจาก Infrastructure Fund หน่วยงานในกลุ่มนี้เทียบได้กับสำนักงานความร่วมมือ พัฒนาเศรษฐกิจกับประเทศเพื่อนบ้าน (Neighbouring Countries Economic Development Cooperation Agency: NEDA) โดยหลักการของหน่วยงานในกลุ่มนี้คือพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานไปพร้อม ๆ กับการส่งเสริม การลงทุนขาออกของประเทศ เพื่อให้ผลประโยชน์ของทั้งสองประเทศมีความสอดคล้องกันและไม่ก่อให้เกิด ความขัดแย้งในระยะยาว

7.2.3 การออกแบบองค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกของไทย

เนื่องจากประเทศไทยมีการดำเนินการที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการลงทุนขาออกมาแล้วระยะ หนึ่ง จึงมีองค์กรที่เข้ามาเกี่ยวข้องและเริ่มดำเนินการในบทบาทต่าง ๆ ไปแล้วพอสมควร รวมทั้งลักษณะ โครงสร้างระบบราชการของประเทศไทยเป็นการแบ่งภาระงานตามหน้าที่

การจัดตั้งองค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกของไทยสามารถเป็นไปได้ใน 2 รูปแบบ หนึ่งคือ กำหนด แนวทางการแบ่งงานกันทำของหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการลงทุนขาออกที่มีอยู่แล้วใน โครงสร้างระบบราชการปัจจุบัน โดยไม่จำเป็นต้องตั้งหน่วยงานใหม่ และสองคือ จัดตั้งองค์กรใหม่ขึ้น เพื่อทำ หน้าที่ดูแลการส่งเสริมการลงทุนขาออกโดยเฉพาะ โดยทั้งสองรูปแบบมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

รูปแบบที่หนึ่ง การออกแบบการแบ่งงานกันทำระหว่างหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง

การออกแบบแนวทางการแบ่งงานกันทำของหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการลงทุน ขาออกที่มีการดำเนินการอยู่แล้วในปัจจุบัน อาศัยหลักการใหญ่ 3 ประการ ได้แก่

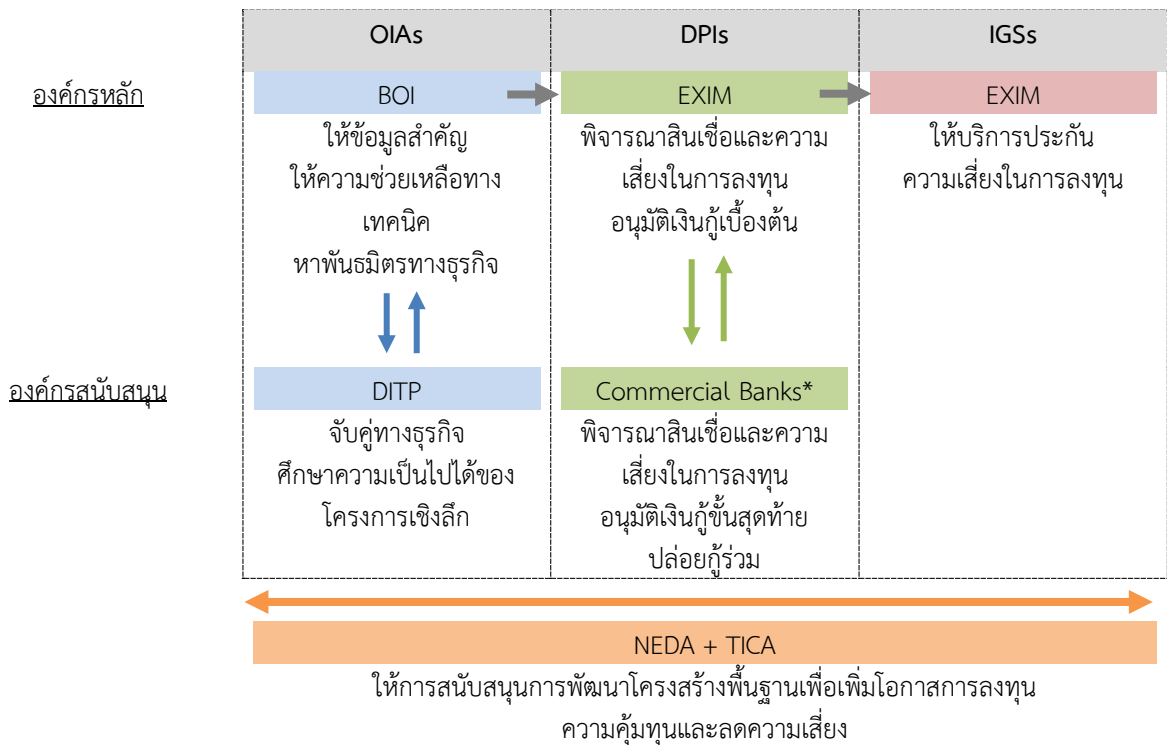
1. มีการจัดสรรอำนาจที่เหมาะสม กล่าวคือ อำนาจของแต่ละหน่วยงานต้องไม่ทับซ้อนกัน และไม่ มีช่องว่างของการทำหน้าที่ โดยอำนาจดังกล่าวต้องไม่มากเกินไปและไม่น้อยเกินไป แนวทางการพิจารณาจะใช้ ห่วงโซ่อุปทานของบริการการออกไปลงทุนต่างประเทศเป็นตัวกำหนด ทั้งนี้ ภายใต้แต่ละช่วงของห่วงโซ่ อุปทานจะต้องมีความรับผิดชอบ (Responsibility) ขององค์กรที่ชัดเจน ในเวลาหนึ่ง ๆ การดำเนินการต้องอยู่ ภายใต้ความรับผิดชอบขององค์กรเดียว และต้องมีการประเมินผลอย่างเป็นรูปธรรม (Visibility) คือ ต้องมี ผลผลิตของแต่ละองค์กรที่ชัดเจน เพื่อวัดผลและส่งมอบได้อย่างมีประสิทธิภาพ และต้องมีความรับผิดชอบ (Accountability) ในการดำเนินงาน นั่นคือ KPI ขององค์กรต้องผูกโยงกับผลผลิตที่ส่งมอบไปยังองค์กรอื่น

2. มีผู้รับผิดชอบหลักในกระบวนการ ทั้งนี้ เพื่อให้มีเจ้าภาพในการดำเนินการ และถ่ายทอด การกำกับดูแลโดยภาครัฐ รวมทั้งผู้รับผิดชอบหลักจะทำหน้าที่ voice ต่อโครงสร้างส่วนบนในการแก้ไขปัญหา และปรับปรุงประสิทธิภาพในอนาคต

3. มีกระบวนการตรวจสอบ เพื่อกำกับดูแลให้การดำเนินการและผลประโยชน์เป็นไปในทิศทางที่ เหมาะสม

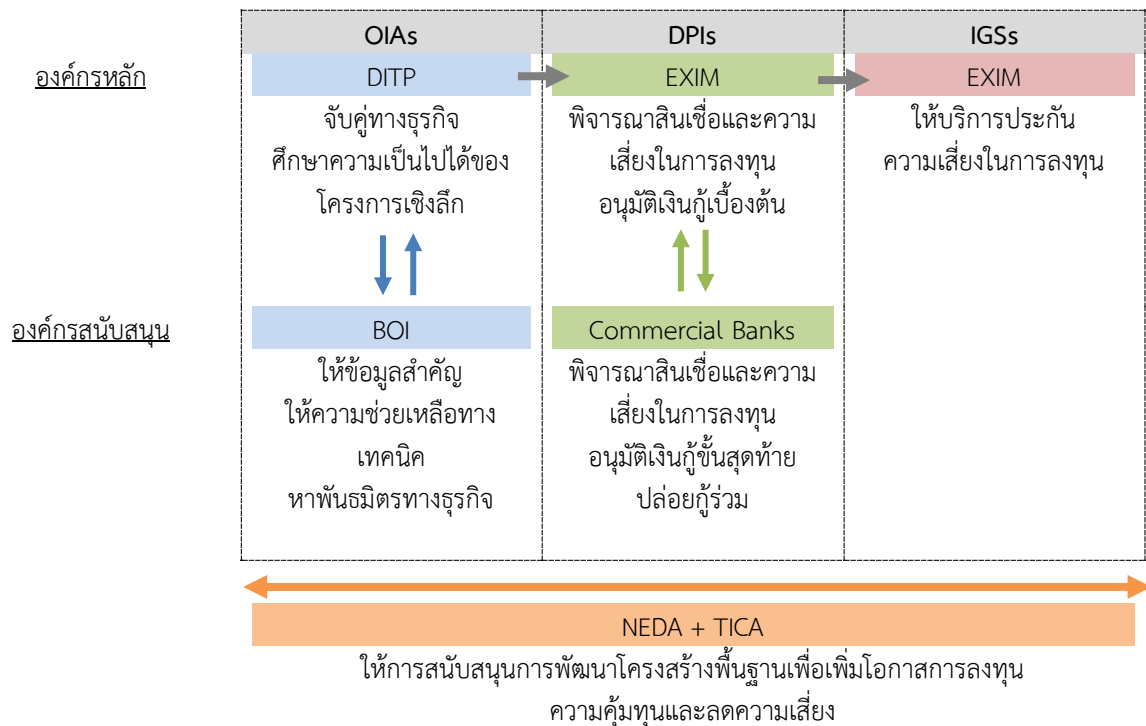
รูปแบบองค์กรที่เหมาะสมจึงควรเป็นการทำงานร่วมกันระหว่างองค์กรต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งได้แก่ กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ (DITP) สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ธนาคารเพื่อ การส่งออกและนำเข้า (EXIM Bank) สำนักงานความร่วมมือพัฒนาเศรษฐกิจกับประเทศเพื่อนบ้าน (NEDA) และกรมความร่วมมือระหว่างประเทศ (TICA) โดยมีรายละเอียดดังภาพที่ 7.1 และ 7.2

ภาพที่ 7. 1: กระบวนการแบ่งงานกันทำขององค์กรที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการลงทุนขาออก โดยมี BOI และ EXIM Bank เป็นองค์กรหลัก



* Commercial Banks ทำหน้าที่เป็นผู้กำกับดูแลและตรวจสอบให้ระบบมีประสิทธิภาพ โดยถือได้ว่าเป็นการกำกับดูแลผ่านตลาด

ภาพที่ 7. 2: กระบวนการแบ่งงานกันทำขององค์กรที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการลงทุนขาออก โดยมี DITP และ EXIM Bank เป็นหน่วยงานหลัก



* Commercial Banks ทำหน้าที่เป็นผู้กำกับดูแลและตรวจสอบให้ระบบมีประสิทธิภาพ โดยถือได้ว่าเป็นการกำกับดูแลผ่านตลาด

รูปแบบที่สอง การจัดตั้งองค์กรใหม่ขึ้น เพื่อทำหน้าที่ดูแลการส่งเสริมการลงทุนขาออก โดยเฉพาะ

การจัดตั้งองค์กรใหม่ขึ้น เพื่อทำหน้าที่ดูแลการส่งเสริมการลงทุนขาออกโดยเฉพาะ จะมีโครงสร้างองค์กรและโครงสร้างการดำเนินงานไม่แตกต่างไปจากการออกแบบแนวทางการแบ่งงานกันทำของหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยเป็นการดึงเอาบางส่วนของหน่วยงานที่มีอยู่มาทำหน้าที่ร่วมกันภายใต้องค์กรใหม่ โดยส่วนงานขององค์กรที่ควรดึงเข้ามาจะมาจากองค์กรหลัก 3 แห่ง ได้แก่ กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ (DITP) เช่น บางหน่วยของสำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ บางส่วนของสำนักยุทธศาสตร์ เป็นต้น สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) เช่น กองส่งเสริมการลงทุนไทยในต่างประเทศ บางหน่วยของสำนักงานเศรษฐกิจการลงทุนในต่างประเทศ เป็นต้น และธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้า (EXIM Bank) เช่น หน่วยที่ดูแลการประกันการลงทุนระหว่างประเทศ หน่วยที่ดูแลการลงทุนระหว่างประเทศ เป็นต้น

ในกรณีที่มีการจัดตั้งองค์กรขึ้นใหม่นั้น องค์กรดังกล่าวจะต้องดำเนินการอยู่ภายใต้สำนักนายกรัฐมนตรี เนื่องจากเป็นภาระงานที่เกี่ยวข้องกับกระทรวงและหน่วยงานภาครัฐหลายแห่งและการส่งเสริมการลงทุนขาออกควรจะเป็นยุทธศาสตร์หลักของชาติจึงจะประสบความสำเร็จได้ นอกจากนี้ กระบวนการงบประมาณยังต้องมีการพิจารณาให้เหมาะสม ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับลำดับการให้ความสำคัญต่อเป้าหมายความสำเร็จของยุทธศาสตร์การส่งเสริมการลงทุนขาออกของภาครัฐ

อย่างไรก็ดี ทั้งสองรูปแบบ ได้แก่ การแบ่งงานกันทำขององค์กรที่มีอยู่เดิม และการจัดตั้งองค์กรขึ้นใหม่เพื่อส่งเสริมการลงทุนขาออกนั้น ต่างก็มีข้อดีและข้อเสียที่แตกต่างกัน โดยสามารถสรุปได้ตามตารางที่ 7.3

ตารางที่ 7. 3: การเปรียบเทียบข้อดีและข้อเสียของรูปแบบการจัดตั้งองค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออก

	การแบ่งงานกันทำขององค์กรที่มีอยู่เดิม	การจัดตั้งองค์กรขึ้นใหม่
โครงสร้างระบบราชการ	ไม่มีการสร้างหน่วยงานเพิ่มเติมให้กับระบบราชการ ทำให้ไม่เกิดภาระในการกำกับดูแลหน่วยงานราชการเพิ่ม	เป็นการสร้างหน่วยงานใหม่เข้าไปสู่ระบบราชการที่มีอยู่เดิม
ความต่อเนื่องของการดำเนินงานกับหน่วยงานอื่นในระบบราชการ	มีความต่อเนื่อง เนื่องจากหน่วยงานราชการของไทยส่วนใหญ่ถูกแบ่งออกจากรันตามขอบเขตหน้าที่ (Function) การแบ่งงานกันทำของหลายหน่วยงาน การการแบ่งงานกันทำขององค์กรที่มีอยู่เดิมจะสอดคล้องกับการดำเนินงานกับหน่วยงานอื่นในระบบราชการ	มีความเป็นเอกเทศสูง เนื่องจากเป็นองค์กรที่ถูกจัดตั้งขึ้นตามเป้าหมายผลผลิต (Output) จำดำเนินการได้ตั้งแต่ต้นน้ำจนถึงปลายน้ำได้ด้วยตนเอง แต่อาจจะทำงานร่วมกับหน่วยงานอื่นได้ยาก
งบประมาณที่ใช้	ในระยะสั้นจะต่ำกว่า เนื่องจากไม่มีการจัดตั้งหน่วยงานใหม่ จึงไม่มีการเพิ่มต้นทุนคงที่ (Fixed Cost) และต้นทุนในการดำเนินงาน (Operating Cost) บางส่วนเข้าไปสู่ระบบราชการ แต่ในระยะยาว อาจจะสูงกว่า เนื่องจากต้องการอาศัย	ในระยะสั้นจะสูงกว่า เนื่องจากเป็น การจัดตั้งหน่วยงานขึ้นใหม่ จึงมีต้นทุนคงที่และต้นทุนการดำเนินงานที่ภาครัฐต้องจ่ายเพิ่ม แต่ในระยะยาวจะต่ำลง เมื่อภารกิจมีจำนวนมากพอ เพราะต้นทุนธุรกรรมที่จะเพิ่มสูงขึ้นตามจำนวนของภารกิจนั้นจะต่ำ

	การประสานงานจากหลายหน่วยงาน ต้นทุนธุรกรรม (Transaction Cost) จะสูง	กว่า
--	---	------

ตารางที่ 7. 3: การเปรียบเทียบข้อดีและข้อเสียของรูปแบบการจัดตั้งองค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออก (ต่อ)

	การแบ่งงานกันทำขององค์กรที่มีอยู่เดิม	การจัดตั้งองค์กรขึ้นใหม่
ความรับผิดชอบ	ไม่มีความชัดเจน เพราะไม่ได้อยู่ภายใต้หน่วยงานควบคุมเดียวกันทั้งหมด แต่การจัดระบบ KPI ให้ชัดเจนและมีประสิทธิภาพจะช่วยให้ได้มาก	มีความชัดเจน เพราะเป็นหน่วยงานเดียวกันในการดำเนินการส่งเสริมการลงทุนขาออก
ประสิทธิภาพในการดำเนินงาน	ในระยะยาวจะต่ำกว่า	ในระยะยาวจะสูงกว่า
ต้นทุนการประเมินและการกำกับดูแล	สูงกว่า เพราะต้องกระจายการประเมินการกำกับดูแลเป็นหน่วยย่อย ๆ (KPI) และกับหลายหน่วยงาน	ต่ำกว่า เพราะสามารถประเมินผลลัพธ์ที่เป้าหมายได้โดย
ความเสี่ยงต่อการคอร์รัปชัน	การดำเนินการในรูปแบบนี้จะมีต้นทุนธุรกรรมและการประสานงานที่สูง ทำให้ประสิทธิภาพในการดำเนินงานต่ำ แต่ความเสี่ยงต่อการคอร์รัปชันหรือการใช้อำนาจโดยมิชอบจะทำได้ยากขึ้น เพราะมีหลายหน่วยงานเข้ามาเกี่ยวข้องและทำงานร่วมกัน	การดำเนินการในรูปแบบนี้มีโอกาสมีประสิทธิภาพในการดำเนินงานสูงกว่า แต่มีความเสี่ยงต่อการคอร์รัปชันหรือการใช้อำนาจโดยมิชอบง่ายขึ้น เนื่องจากมีอำนาจการพิจารณาเบ็ดเสร็จในตัวเอง และมีขั้นตอนการดำเนินงานเป็นการภายใน

กล่าวโดยสรุป ข้อเสนอแนะในการออกแบบองค์กรส่งเสริมการลงทุนขาออกคือ ในระยะสั้นการแบ่งงานกันทำขององค์กรที่มีอยู่เดิมน่าจะเป็นทางเลือกที่เหมาะสม เพราะต้นทุนต่ำและทำได้รวดเร็ว ขณะที่ในระยะยาว การจัดตั้งองค์กรขึ้นใหม่เพื่อส่งเสริมการลงทุนขาออกโดยเฉพาะน่าจะเป็นทางเลือกที่ดีกว่า เพราะมีประสิทธิภาพสูงกว่า

เอกสารอ้างอิง

- Aggarwal, R. and J.K. Weekly (1982). "Foreign operations of Third World multinationals: A literature review and analysis of Indian companies", *The Journal of Developing Areas*, vol.17, No.1; pp. 13-30.
- Aliber, R.Z. (1970). "A theory of direct foreign investment", in C. P. Kindleberger (ed.), *The International Corporation*. MIT Press, Cambridge, MA, United States.
- Altomonte, C. and E. Pennings (2003). "Oligopolistic reaction to foreign investment in discrete choice panel data models", IGIER Working Paper No. 243. Innocenzo Gasparini Institute for Economic Research, Milan, Italy.
- Amendolagine, V, A. Boly and N. Caniglio (2012). "FDI and local linkages in developing countries: Evidence from sub-Saharan Africa", *Development Policy, Statistics and Research Branch Working Paper No. 7/2012*. UNIDO, Vienna,
- Anwar, I. and M. Mughal (2013). "The role of diaspora in attracting Indian OFDI", *International Journal of Social Science*, vol. 40, No. 11.
- Alarcón, Cecilia and Stumpo ,Giovanni. (2001). "Policies for small and medium-sized enterprises in Chile". *CEPAL Review* 74. August, 2001.
- Baldwin, R., E.R. Forslid and J.J. Haaland (1996). "Investment creation and diversion in Europe", *The World Economy*, vol. 19, No. 6.
- Banga R. (2007). "Drivers of Outward Foreign Direct Investment from Asian Developing Economies", *UNCTAD*, Chapter 7, pp.195-215.
- Bannò Mariasole, Celeste Varum, Lucia Pisicello. (2013). "The impact of public support to SMEs' outward FDI: Evidence from Italy". Published in *Journal of small business management*, forthcoming 2013.
- Belloca, Marianna and Michele Di Maio. "Survey of the literature on successful strategies and practices for export promotion by developing countries". *The International Growth Centre. Working Paper 11/0248*. June, 2011
- Bianchi, Patrizio; Miller, Lee M. and Bertin, Silvano. (1997). "The Italian SME Experience and Possible Lessons for Emerging countries". UNIDO
- Blomstrom, M., A. Kokko and S. Golberman (1998). "Regional economic integration and FDI: The North American experience", *Working Paper Series in Economics and Finance*, No. 269. Economic Research Institute, Stockholm School of Economics, Stockholm, Sweden.
- Boddewyn, Jean J., *Political Aspects of MNE Theory* (September 1988). *Journal of International Business Studies*, Vol. 19, Issue 3, pp. 341-363, 1988.
- Brewer, Thomas L, 1993. Government policies and FDI; and the multiple indicators of the various dimensions of FDI as dependent variables. *Journal of International Business Studies* 24, 101-120.
- Buckley, P.J. and M. Casson (1976). *The Future of the Multinational Enterprises*. Macmillan, London.
- Buthe, T. and H.V. Milner (2008). "The politics of FDI into developing countries: Increasing FDI through international trade agreements?" *American Journal of Political Science*, vol. 52, No. 4.
- Castillo, Victoria; Maffioli, Alessandro; Monsalvo, Ana P.; Rojo, Sofia and Stucchi, Rodolfo. (2010). "Can SME Policies Improve Firm Performance? Evidence from an Impact Evaluation in Argentina". Office of Evaluation and Oversight, OVE. Inter-American Development Bank Washington, D.C., working paper OVE/EP-07/10.
- Caves, R.E. (1971). "International corporations: The industrial economics of foreign investment", *Economica*, vol. 38, No. 149.

- (1974). *Economic Analysis and Multinational Enterprise*. George Allen and Unwin, London.
- (1988). "Exchange rate movements and foreign direct investment in the United States," Discussion paper No.1383, Harvard Institute of Economic Research, Cambridge, MA, United States.
- Chang, R., L. Katlani and N. Loayza (2005). "Openness can be good for growth: The role of policy complementarities", NBER Working Paper No. 11787. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, United States.
- Chen, E.K.Y. (1981). Hong Kong multinationals in Asia: Characteristics and objectives" in K. Kumar and M. McLeod (eds.), *Multinational from Developing Countries*, D. C. Heath and Co., Lexington, MA.
- Crosetto, Paolo. (2004). "Competition and cooperation Italian SMEs go international". Working Party on Industry and Enterprise Development. Committee for Trade, Industry and Enterprise Development, UNECE - United Nations Economic Commission for Europe. CIRPET in 2003-2004.
- Coase, R.H. (1937). "The Nature of the firm", *Economica*, vol. 4, No. 16.
- Cohen, B. (1975). "Multinational Firms and Asian Exports". Yale University Press, New Haven, United States.
- De Mello, L.R. (1997). "Foreign direct investment in developed countries and growth: A selective survey", *The Journal of Development Studies*, vol. 134, No. 1.
- Dunning, J.H. (1971). *The Multinational Enterprise*. George Allen and Unwin, London.
- (1974). *The Distinctive Nature of Multinational Enterprise*. George Allen and Unwin, London.
- (1977). "Trade location of economic activity and the MNE: A search of an eclectic approach", in B. Ohlin, P.O. Hesselborn and P.J. Wijkman (eds.), *The International Allocation of Economic Activity*. Macmillan, London.
- (1979). "Explaining changing patterns of international production: In defense of the eclectic theory", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 41, No. 4.
- (1980). "Towards an eclectic theory of international production", *Journal of International Business Studies*, vol. 11, No. 1.
- (1981). *International Production and the Multinational Enterprise*. George Allen and Unwin, London.
- (1988). "The eclectic paradigm of international production: A restatement and some possible extensions", *Journal of International Business Studies*, vol. 19, No. 1.
- (1992). *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Addison Wesley, Wokingham, United Kingdom.
- (1993). *The Globalization of Business*, Routledge, London.
- (1997). "The European internal market programme and inbound foreign direct investment", *Journal of Common Market Studies*, vol. 35, No. 1.
- (1998). "Location and the multinational enterprise: A neglected factor?" *Journal of International Business Studies*, vol. 29, No.1.
- Erzsébet Czakó and Magdolna Sass. (2012). "Outward FDI from Hungary and its policy context, 2012". Columbia FDI Profiles, Country profiles of inward and outward foreign direct investment issued by the Vale Columbia Center on Sustainable International Investment. August 26, 2012.
- Ethier, W.J. (1994). "Multinational firms in the theory of international trade", in E. Bacha, ed., *Economics in a Changing World*, London, Macmillan.
- Ethier, W.J.,(1996). "Theories about trade liberalisation and migration: Substitutes or complements" in P. J. Lloyd and L. Williams eds, *International Trade and Migration in the APEC Region*, Oxford, Oxford University Press.

- European Commission. (2013). "Enterprise and Industry ITALY 2013 SBA Fact Sheet". The Small Business Act for Europe (SBA).
- European Competitiveness. (2014). "European Competitiveness Report", Chapter 3: Drivers of SME internationalization. (http://ec.europa.eu/growth/industry/competitiveness/reports/eu-competitiveness-report/index_en.htm)
- Feinberg, S. and M. Keane (2001). "US-Canada trade liberalization and MNC production location", The Review of Economics and Statistics, vol.83, No. 1.
- Foreign Investment Agency (2005). The Impact of the US-Vietnam Bilateral Trade Agreement on Overall and US Foreign Direct Investment in Vietnam. Ministry of Planning and Investment. Hanoi, National Political Publisher.
- Frankel, M. (1965). "Home versus foreign investment: A case against capital exports", Kylos, vol. 18, No. 3.
- Freeman, C. (1963). "The plastics industry: A comparative study of research and innovation", National Institute Economic Review, vol. 26, No. 1.
- Froot, K.A. and J.M. Stein (1991). "Exchange rate and foreign direct investment: An empirical capital market approach", The Quarterly Journal of Economics, vol. 106, No. 4.
- Federico, Stefano and Minerva, Gaetano Alfredo. (2007). "Outward FDI and local employment growth in Italy". Temi di discussione del Servizio Studi. BANCA D'ITALIA. Number 613 - February 2007.
- Goldberg, Mike and Palladini, Eric. (2008). "Chile: A Strategy to Promote Innovative Small and Medium Enterprises". Policy Research Working Paper 4518. Latin America Finance and Private Sector Unit, The World Bank Poverty Reduction and Economic Management Department. February, 2008.
- Graham, E.M. (1996). Global Corporations and National Governments. Institute of International Economics, Washington D.C.
- Graham, E.M. and P. Krugman (1989). Foreign Direct Investment in USA. Institute for International Economics, Washington D.C.
- Gwynne, R. N. (1979). "Oligopolistic reaction", Area, vol. 2, No. 4.
- Hanson, G. H., R.J. Mataloni and M.J. Slaughter (2002). "Vertical specialization in multinational firms" (mimeograph). University of California, San Diego, United States.
- Head, K, J. Ries and T. Mayer (2002). "Revisiting oligopolistic reaction: Are decisions on foreign direct investment strategic complements?" Journal of Economic and Management Strategy, vol. 11, No. 3.
- Heckscher, E. F (1919). "The effects of foreign trade on the distribution of Income", Ekonomisk Tidskrift, XXI. (in Swedish). Reprinted in translation by Svend and Nita Laursen in Howard S. Ellis and Lloyd A. Metzler (eds.), Readings in the theory of international trade, Philadelphia: the Blakiston Company, 1949.
- Helpman, E. (1984). "A simple theory of international trade with multinational corporations", The Journal of Political Economy, vol. 92, No. 3.
- Helpman, E., M. Melitz and S.R. Yeaple (2003). "Export versus FDI", NBER Working Paper Series No. 9439. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, United States.
- (2004). "Export versus FDI with heterogeneous firms", American Economic Review, vol. 94, No. 1.
- Helpman, Elhanan. 1984. A simple theory of international trade with multinational corporations. Journal of Political Economy 92(3): 451-471.
- Hiratsuka, Daisuke eds., *East Asia's De Facto Economic Integration*. Palgrave Macmillan, 2006.

- Hirsch, S. (1976). "An international trade and investment theory of the firm", Oxford Economic Papers, New Series, vol. 28, No. 2.
- Hu, Ming-Wen. "Overview of SME Policies in Selective Economies". Department of Industrial Economics Tamkang University.
- Hymer, S.H. (1976). The International Operation of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment. MIT Press, Cambridge, MA, United States.
- Ietto-Gillies, G. (2005). "Dunning's Eclectic Framework", in G. Ietto-Gillies (ed.), Transnational Corporations and International Production. Edward Elgar Publishing, London.
- Jaumotte, F. (2004). "Foreign direct investment and regional trade agreements: The market size effect revisited", IMF Working Paper No. 04/206. International Monetary Fund, Washington, D.C.
- Karl P. Sauvant, Padma Mallampally and Geraldine McAllister, eds., (2013). "Inward and Outward FDI Country Profiles". New York: Vale Columbia Center on Sustainable International Investment, Second Edition. ISSN 2159-2268.
- Kemp, M.C. (1964). The Theory of International Trade. Prentice Hall, London.
- Kidron, M. (1965). Foreign Investment in India, Oxford University Press, Oxford, United Kingdom.
- Kindleberger, C.P. (1969). American Business Abroad. Yale University Press, New Haven, CT, United States.
- Kiyoshi, Kojima, (1973), A Macroeconomic Approach to Foreign Direct Investment, *Hitotsubashi Journal of Economics*, **14**, issue 1, p. 1-21.
- Klimek, Artur. (2013). "Institutions and outward foreign direct investment". Preliminary version. July, 2013
- Knickerbocker, F.T. (1973). "Oligopolistic reaction and multinational enterprise", Division of Research, Harvard University, Cambridge, MA, United States.
- Kojima, K. and T. Ozawa (1973). "A macroeconomic approach to foreign direct investment", *Hitotsubashi Journal of Economics*, vol. 14, No. 1.
- (1975). "International trade and foreign investment: Substitutes or complements", *Hitotsubashi Journal of Economics*, vol. 16, No. 1.
- (1985). "Towards a theory of industrial restructuring and dynamic comparative advantage", *Hitotsubashi Journal of Economics*, vol. 26, No. 2.
- Krugman, P and Venables, Tony (1995) *Globalization and the inequality of nations*. Quarterly Journal of Economics, 110 (4). pp. 857-880. ISSN 0033-5533
- Kumar, K. and K.Y. Kim (1981). Multinational firms from the Republic of Korea: A study of overseas manufacturing sector (mimeograph). East-West Centre, Honolulu.
- Kumar, K. and M. McLeod (1981). Multinationals from Developing Countries. D. C. Heath and Co., Lexington, MA, United States.
- Kumar, K. (1982). "Third World multinationals: A growing force in international relations", *International Studies Quarterly*, vol. 26, No. 3.
- Lall, S. (1976). "Theories of direct private foreign investment and multinational behaviour", *Economic and Political Weekly*, Special Issue, vol. 11, Nos. 31-33.
- Latin American Economic Outlook. (2014) "Regional overview of SMEs –December 19, 2014. Link: [12/19/2014RegionaloverviewofSMEs-LatinAmericanEconomicOutlookhttp://www.latameconomy.org/en/outlook/2013/traits-and-policies-of-latin-american-smes/regional-overview-of-smes/](http://www.latameconomy.org/en/outlook/2013/traits-and-policies-of-latin-american-smes/regional-overview-of-smes/)
- Latorre, M.C. (2008). "Multinationals and foreign direct investment: Main theoretical strands and empirical effects", *Cuaderno De Trabajo*, No. 06/2008.

- Lecraw, D.L. (1977). "Direct investment by firms from less developed countries", *Oxford Economic Papers*, vol. 29, No. 3.
- Lemafalussy, A. (1961). *Investment and Growth in Mature Economies*. Basil Blackwell and Mott, Oxford, United Kingdom.
- Leontief, W. (1966). *Input-Output Economics*, Oxford University Press, Oxford, United Kingdom.
- Lipsey, R. (1990). "American firms facing Europe", in M. Feldstein and Y. Kosai (eds.), *US-Japan Economic Forum*. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, United States.
- Lu, Jiangyong; Liu, Xiaohui and Wang, Hongling. (2010). "Motives for Outward FDI of Chinese Private Firms: Firm Resources, Industry Dynamics, and Government Policies". *The International Association for Chinese Management Research. Management and Organization Review* 7: 2 223–248 doi: 10.1111/j.1740-8784.2010.00184.x
- Luoa, Yadong; Xueb, Qiuzhi and Han, Binjie. (2010). "How emerging market governments promote outward FDI: Experience from China". *Journal of World Business* Volume 45, Issue 1, January 2010, Pages 68–79
- Meyer, Klaus E. and Jensen, Camilla. (2004). "Foreign Direct Investment and Government Policy in Central and Eastern Europe". Center for East European Studies, Copenhagen Business School. (draft for the book on "International Business and Government Relations in the 21st Century")
- Mutinelli, Marco and Piscitello, Lucia. (2011). "Outward FDI from Italy and its policy context". *Columbia FDI Profiles, Country profiles of inward and outward foreign direct investment* issued by the Vale Columbia Center on Sustainable International Investment. January 19, 2011.
- MacDougall, G.D.A. (1958). "The benefits and cost of private foreign investment abroad: A theoretical approach", *Economic Record*, vol. 36.
- Maksimovic, C.V. and G. Phillips (2001). "The market for corporate assets: Who engages in mergers and assets sales, and are there efficiency gains?" *Journal of Finance*, vol. 56, No. 6.
- Markusen, J.R. (1984). "Multinational, multi-plant economies and the gains from trade", *Journal of International Economics*, vol. 16, No. 3-4..
- Mayes, D.G. (1983). "EC trade effects and factor mobility", in A.M. El-Agraa (ed.), *Britain within the European Community: The Way Forward*. Macmillan, London.
- Morgan, E.R. and C.S. Katsikeas (1997). "Theories of international trade, foreign direct investment and firm internationalization: A critique", *Management Decision*, vol. 35, No. 1.
- NBER Working Paper Series, No. 11003. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, United States.
- Nocke, V. and S. Yeaple (2004). "An Assignment Theory of Foreign Direct Investment",
- OECD and UN-ECLAC. (2012). "Latin American Economic Outlook 2013 SME Policies For Structural Change". Organisation for Economic Co-Operation and Development (OECD) and Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC). ISSN 2072-5159 (print), ISSN 2072-5140 (online), ECLAC Reference Number: LC/G.2545.
- OECD. (2004). "Promoting SMEs for Development: The Enabling Environment and Trade and Investment Capacity Building". The second OECD Conference of Ministers Responsible for Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs), Promoting Entrepreneurship and Innovative SMEs in a Global Economy: Towards a more responsible and inclusive Globalisation Istanbul, Turkey 3-5 June 2004
- Ohlin Bertil (1933) "Interregional and International Trade", Cambridge: Harvard University
- Organisation for Economic Co-operation and Development. (2013). "Fostering SMEs' Participation in Global Markets: Final Report". Centre For Entrepreneurship, SMEs And Local Development. 2)6/FINAL.

- Pitelis, Christos; Roger Sugden (2000). *The nature of the transnational firm*. Hymer (1960, published in 1976), Kindleberger (1969) & Caves (1971). Routledge. p. 74. ISBN 0-415-16787-6.
- Potter, J., A. Proto and M. Marchese (2010), "Entrepreneurship, SMEs and Local Development in the Marche Region, Italy", OECD Local Economic and Employment Development (LEED) Working Papers, 2010/12, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/5km7jf7tj6mt-en> OECD Local Economic and Employment Development (LEED) Working Papers 2010/12 Entrepreneurship, SMEs and Local Development in the Marche Region, Italy Jonathan Potter, Alessandra Proto, Marco Marchese
- Pradhan, J.P. (2008a). "The rise of Indian OFDI: What implication does it hold for host developing countries?" ISID Working paper No. 8. Institute for Studies in Industrial Development, New Delhi.
- (2008b). "Indian direct investment in developed region", paper presented at the CBS Conference on Emerging Multinationals: OFDI from Emerging and Developing Economies, Frederiksberg, Denmark.
- Press, Pearce, I. and D.C. Rowen (1966). "A framework for research into the real effects of international capital movements", in T. Bagiot (ed.), *Essays in Honour of Marco Fanno* (2 vols.). Cedam, Padova, Italy.
- Rajah Rasiah Peter Gammeltoft Yang Jiang, (2010), "Home government policies for outward FDI from emerging economies: lessons from Asia", *International Journal of Emerging Markets*, Vol. 5 Iss 3/4 pp. 333- 357
- Rayome, D. and J.C. Baker (1995). "Foreign direct investment: A review and analysis of the literature", *International Trade Journal*, vol. 9, No. 1.
- Raphaël Chiappini. (2014). "Institutional Determinants Of Japanese Outward Fdi In The Manufacturing Industry". GREDEG Working Papers Series. Groupe de REcherche en Droit, Economie, Gestion. UMR CNRS 7321.
- Read, R. (2007). "Foreign direct investment in small island developing States", World Institute for Development Economic Research, Research paper No. 2007/28. United Nations University, Tokyo.
- Ricardo, David (1817) "On the Principles of Political Economy and Taxation", John Murray, London
- Robock, S.H. and K. Simmonds (1983). *International Business and Multinational Enterprises*, Richard D. Irwin, Illinois, United States.
- Salike, N. (2010). "Effect of regional integration agreement on FDI: A theoretical perspective", MPRA paper No. 31859. Munich University Library, Germany.
- Sauvant, Karl P. and Chen, Victor Zitian. (2014). "China's Regulatory Framework for Outward Foreign Direct Investment". *The China Economic Journal*, 7(1) (2014), pp. 141-163.
- Seong-Bong Lee. (2007). "Korea's New Trade and Outward FDI Policies: Facilitating the Presence of Korean SMEs in Regional and Global Markets" Korea Institute for International Economic Policy.
- Sharan, V. (1995). "Theories of international business: A Review of literature", *Foreign Trade Review*, XXX (3), 315-33 New Delhi .
- Siddharthan, N.S. and B.L. Pandit (1998). "Liberalization and investment: Behaviour of MNEs and large corporate firms in India", *International Business Review*, vol. 7, No. 5.
- Simpson, P.B. (1962). "Foreign investment and the national economic advantages: A theoretical analysis", in, R. Mikesell (ed.), *US Government and Private Investment Abroad*. University of Oregon Books, Eugene, United States..
- Smallbone, David. (2006). "Foreign direct investment and SME development: some policy issues for transition and developing countries. In: *Entrepreneurship in United Europe: Challenges and Opportunities*". 13-17 Sep 2006, Sunny Beach, Bulgaria.

- Smith Adam. (1776) "An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations", W. Strahan and T. Cadell, London
- Sodersten, B. (1970). International Economics. Harper and Row, New York.
- Sodersten, B. and G. Reed (1994). International Economics. Macmillan Press, London.
- Tan, Hong. (2009). "Evaluating SME Support Programs in Chile Using Panel Firm Data". Policy Research Working Paper 5082, Impact Evaluation Series No. 39. The World Bank Latin America and Caribbean Region Poverty Reduction Division. October, 2009.
- Tcha, M.J. (1998). "Labor disputes and direct foreign investment: The experience of Korea in transition", Economic Development and Cultural Change, vol. 46, No. 2.
- Ting, W. (1982). "The product development process in NIC multinationals", Columbia Journal of World Business, Vol. 17, Issue 1, pp-76-82
- UNCTAD (1998). World Investment Report. UNCTAD, Geneva
- (2004). World Investment Report. UNCTAD, Geneva.
- Working Group of the Capital Markets Consultative Group (2003). "Report on foreign direct investment in emerging market countries". Washington D.C.
- UNCTAD. (1999). "Hand Book On Out Ward Investment Agencies and Institution". United Nations Conference On Trade And Development Geneva ASIT Advisory Studies, No.14. ISBN 92-1-112461-1.
- UNCTAD. (2006). "Developing countries are beginning to promote outward FDI", for more on this topic see: World Investment Report 2006 FDI from Developing Countries and Transition Economies: Implications for Development. The Investment Issues Analysis Branch of UNCTAD.
- United Nations. (2003). "The Development Dimension Of FDI: Policy And Rule-Making Perspectives". Proceedings of the Expert Meeting held in Geneva from 6 to 8 November 2002. ISBN 92-1-112596-0 UNCTAD/ITE/IIA/2003/4.
- United Nations. (2005). "Case study on outward foreign direct investment by Indian small and medium-sized enterprises". United Nations Conference on Trade and Development, Trade and Development Board. TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.2, 31 October 2005.
- United Nations. (2005). "Case study on outward foreign direct investment by Singaporean firms: Enterprise competitiveness and development". United Nations Conference on Trade and Development, Trade and Development Board. TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.3, 01 November 2005.
- United Nations. (2005). "Case study on outward foreign direct investment by Russian enterprises". United Nations Conference on Trade and Development, Trade and Development Board. TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.3, 8 November 2005.
- United Nations. (2005). "Case study on outward foreign direct investment by South African enterprises". United Nations Conference on Trade and Development, Trade and Development Board. TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.3, 7 November 2005.
- United Nations. (2005). "Case study on outward foreign direct investment from Argentina". United Nations Conference on Trade and Development, Trade and Development Board. TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.1, 27 October 2005.
- United Nations. (2005). "Case Study on Outward Foreign Direct Investment by Enterprises from Turkey". United Nations Conference on Trade and Development, Trade and Development Board. TD/B/COM.3/EM.26, 5-7 December 2005.
- United Nations. (2006). "World Investment Report 2006 FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development", Chapter VI National and International Policies. United Nations Conference on Trade and Development. United Nations New York and Geneva.

- Vaitsos C.V. (1976). *Intercountry Income Distribution and Transnational Enterprises*. Clarendon Press, Oxford.
- Vernon, R. (1966). "International investment and international trade in the product cycle", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 80, No. 2.
- (1979). "The product cycle hypothesis in new international environment", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 41, No. 4..
- Yannopoulos, G.N. (1990). "Foreign direct investment and European integration: The evidence from the formative years of the European Community", *Journal of Common Market Studies*, vol. 28, No. 3.
- นันทพร พงศ์พัฒนานนท์ และ ชิดชนก อันโนนจารย์. (2012). "การลงทุนโดยตรงในต่างประเทศของไทย:อุปสรรคที่รอการแก้ไข". ฝ่ายวิจัยเศรษฐกิจ ธนาคารแห่งประเทศไทย. FOCUSED AND QUICK (FAQ) Issue 70. June18, 2012