

สรุปข้อมูลกิจกรรมฝึกอบรม
UNIDO-DIP Capacity Development Programme
“Inclusive Investments and Global Value Chains (GVCs): Opportunities for Thai SMEs”
หลักสูตร การลงทุนที่ครอบคลุมและห่วงโซ่มูลค่าโลก : โอกาสสำหรับผู้ประกอบการขนาดกลาง
ขนาดย่อม และรายย่อยของไทย

ด้วยประเทศไทยเป็นสมาชิกและมีความร่วมมืออย่างดีกับ UNIDO มาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2511 จนถึงปัจจุบันที่ไทยได้กลายเป็นสำนักงานศูนย์กลางภูมิภาคเอเชียแปซิฟิกของ UNIDO และได้มีการดำเนินโครงการอย่างมากมายร่วมกับ UNIDO ในสาขาการพัฒนาอุตสาหกรรม การเสริมสร้างขีดความสามารถทางการค้า การใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงการปกป้องสิ่งแวดล้อม ซึ่งก่อให้เกิดผลดีอย่างมากต่อการเติบโตในภาคอุตสาหกรรม

ล่าสุด ตามมติที่ประชุมคณะรัฐมนตรี เมื่อวันที่ 21 พฤศจิกายน 2560 ได้เห็นชอบร่างกรอบความร่วมมือเชิงยุทธศาสตร์ระหว่างไทยกับ UNIDO และอนุมัติให้ นายอุตตม สาวนายน รัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุตสาหกรรม เป็นหัวหน้าคณะเดินทางเข้าร่วมประชุมใหญ่สามัญ (General Conference: GC) สมัยที่ 17 ของ UNIDO ระหว่างวันที่ 25 พฤศจิกายน – 3 ธันวาคม 2560 และในการนี้ ได้ร่วมลงนามในความร่วมมือ เชิงยุทธศาสตร์ระหว่างไทยกับ Mr. Li Yong ผู้อำนวยการใหญ่ของ UNIDO โดยจะดำเนินความร่วมมือใน ระยะ 4 ปี (พ.ศ. 2561-2564) มีวัตถุประสงค์ในการดำเนินความร่วมมือด้านอุตสาหกรรมระหว่างไทยกับ UNIDO โดยมีเจตนารมณ์ร่วมกันตามแนวทางของการพัฒนาอุตสาหกรรมที่ยั่งยืนและครอบคลุมไปถึงการพัฒนาที่ยั่งยืน (SDGs) ซึ่งไทยและ UNIDO จะยังคงดำเนินความร่วมมือในสาขาที่ดำเนินการอยู่ปัจจุบัน และเน้นสร้างความร่วมมือเพิ่มเติม โดยใช้กลไกความร่วมมือรูปแบบใหม่ในการให้คำปรึกษาจากผู้เชี่ยวชาญของ UNIDO ในสาขาที่จะริเริ่มดำเนินการร่วมกัน

ประเทศไทยมีความร่วมมือกับ UNIDO มาเป็นเวลานาน และมีแผนความร่วมมือ 4 ปี (2018- 2021) โดยมีความร่วมมือ 6 ด้าน ได้แก่

1. ความร่วมมือกับสำนักงานเพื่อการพัฒนาาระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก
2. เทคโนโลยีแกนหลักใหม่ และ 10 อุตสาหกรรมเป้าหมาย
3. โรงงาน 4.0
4. การเสริมสร้างขีดความสามารถของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
5. ฐานข้อมูลขนาดใหญ่
6. โอกาสในการจัดตั้งสำนักงานส่งเสริมการลงทุนและเทคโนโลยี (Investment and Technology

Promotion office: ITPO) ในประเทศไทย

Course Introduction

1) UNIDO: in brief

องค์การพัฒนาอุตสาหกรรมแห่งสหประชาชาติ (UN Industrial Development Organization – UNIDO) มีภารกิจในการปรับปรุงสภาพชีวิตความเป็นอยู่ของประชาชน และสนับสนุนความเจริญรุ่งเรืองทั่วโลกด้วยวิธีการแก้ปัญหาที่คิดค้นขึ้นมาโดยเฉพาะสำหรับการพัฒนาอุตสาหกรรมที่ยั่งยืนของประเทศกำลังพัฒนา รวมทั้งประเทศและเศรษฐกิจที่อยู่ในช่วงเปลี่ยนผ่านอันก่อให้เกิดประโยชน์ทางเศรษฐกิจ การจ้างงาน และสิ่งแวดล้อม

2) Course outline

งานของ UNIDO ด้าน Global Value Chains : GVCs ประกอบด้วย Research (IDR, Research papers, databases) โดยประกอบด้วย 3 ส่วนคือ

- (1) Global studies - การศึกษาเชิงปริมาณ
- (2) Sectoral studies
- (3) Micro studies

- ผลลัพธ์ ประกอบด้วย 1. รายงานและเอกสารต่างๆ 2. Research tools และ 3. Databases
- ผลการศึกษานำไปสู่การวางแผนของ UNIDO ในการทำงานต่างๆใน Field ด้วย

เครื่องมือการวิเคราะห์ ประกอบด้วย

1. Value chain map → Mapping ผู้เกี่ยวข้อง
2. คำอธิบายสถานการณ์ด้านการพัฒนาใน the value chain → ใน 7 ประเด็น
3. ระบุข้อจำกัด โอกาส และกลยุทธ์ → เพื่อนำมาซึ่งนโยบาย

วัตถุประสงค์หลักของการฝึกอบรมในครั้งนี้ ประกอบด้วย 2 ส่วน

1. ส่งเสริมความเข้าใจและตระหนักในอุปสรรคและโอกาสเพื่อจะเข้าสู่ GVCs
2. ส่งเสริมศักยภาพเพื่อสนับสนุนการพัฒนา SMEs ให้เข้าสู่ GVCs

ผลการฝึกอบรมที่คาดว่าจะได้รับ

- เข้าใจการพัฒนานโยบายเพื่อส่งเสริมศักยภาพของอุตสาหกรรมใน GVCs ในระดับโลกและภูมิภาค
- ให้เครื่องมือที่จะประเมินโอกาสที่แตกต่างกันในระดับบริษัท และ cluster
- พัฒนาทักษะในระบุ Segments บริษัทที่มีอิทธิพลในแต่ละอุตสาหกรรม และแต่ละส่วนเป็นอย่างไร
- มีความเข้าใจในปัจจัยสำคัญที่จะทำให้มีความสามารถในการแข่งขันทั้งในระดับบริษัทและระดับประเทศ

ความคาดหวังของผู้เข้าร่วมอบรม

- ผู้เข้าร่วมต้องการทราบเครื่องมือในการประเมิน (toolkits)
- SME structure & database
- กลยุทธ์/ดัชนี สำหรับ SMEs
- Sector

กรอบการวิเคราะห์ Global Value Chains : GVCs

Analytical Frameworks for GVCs Analysis : an introduction โดยวิทยากร Adnan Seric

- GVCs มีบทบาทในด้านนโยบาย และเชื่อมโยงในหลายด้าน

โครงสร้างการนำเสนอ ในช่วงนี้

- ความหมาย ที่มา ประวัติ แนวโน้ม: ประเภทของ GVCs คือประเภทใด มีแนวโน้มในปัจจุบันอย่างไร → เพื่อเป็นประโยชน์ในการเห็นภาพรวม
- ทฤษฎีพื้นฐาน: จากทฤษฎีการค้าแบบคลาสสิกสู่ใหม่ - ใหม่ - ใหม่ บล็อกของ GVCs: "unbundling" และการรวมกลุ่มตามแนวตั้ง (Vertical integration)
- ชี้แจงแนวคิดและวิธีการของ GVCs: Value Chain Mapping, Value Chain Governance, Value Chain Upgrading

ความหมาย ที่มา ประวัติ และแนวโน้ม

- Value Chain: VC เริ่มมาจากด้านธุรกิจ (Porter 1985) ต่อมา GVCs เริ่มมีการใช้ในการสร้างและโอนถ่าย Value (Gereffi, 1998)
- ประเภทของ Supply Chain และการพัฒนามี ดังต่อไปนี้
Global Supply Chains → Global Commodity Chains → Global Value Chains
→ Regional Value Chains
- GVCs มีเพิ่มขึ้นมาจากหลายปัจจัย เดิมในช่วงปี 1950 - 1980 มีการใช้การผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้า (Import substituting industrialization: ISI) และต่อมาในช่วง 1980 - 1990 การผลิตเพื่อการส่งออก (Export orientated industrialization: EOI) ก่อนที่จะมีแรงผลักดันจากกระแสโลกาภิวัตน์ (มีอุปสรรคทางการค้าลดลง กระแสชาตินิยมกลายเป็นศูนย์ Washington consensus การเกิด WTO (World Trade Organization) เป็นต้น
- คาดว่าเกือบ 80% ของการค้าโลกในบริบทของ GVC (UNCTAD, WIR 2013)
- ความสำคัญที่เพิ่มขึ้นของการค้าสินค้าขั้นกลาง (การนำเข้าเพื่อการส่งออก) -> 20% ในปี 1990; 40% ในปี 2010; 60% ในปี 2030 (ประมาณการขององค์การการค้าโลก)
- การค้าระหว่างอุตสาหกรรมและการค้าภายในบริษัทเพิ่มขึ้น (60% ของการค้าทั้งหมดภายใต้การกำกับดูแลของ TNCs / MNEs)

ทฤษฎีพื้นฐาน

- ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศ (จาก Ricardo 1817 ไป Samuelson) มีสมมุติฐาน 3 ประการ
 - 1) ตลาดมีการแข่งขันสมบูรณ์และผู้ผลิตทำงานตามอัตราผลตอบแทนต่อขนาดคงที่
 - 2) อุตสาหกรรมประกอบด้วยผู้ผลิตสินค้าและบริการประเภทเดียวกัน
 - 3) ประเทศค้าผลิตภัณฑ์ขั้นสุดท้ายเท่านั้น และแต่ละผลิตภัณฑ์ที่ส่งออกจากการผลิตโดยใช้ปัจจัยการผลิตภายในประเทศเท่านั้น
- อย่างไรก็ตาม การค้าในภายหลังพบว่าทฤษฎีดังกล่าวอาจไม่ตรงกับข้อเท็จจริงมากนัก โดยเฉพาะในยุคใหม่
 - 1) อัตราผลตอบแทนต่อขนาดคงที่ เปลี่ยนเป็น Increasing returns to scale
 - 2) อุตสาหกรรมประกอบด้วยผู้ผลิตสินค้าและบริการคนละประเภท
 - 3) การส่งออกไม่ได้เกิดเฉพาะกับผลิตภัณฑ์ขั้นสุดท้ายเท่านั้น มีการค้าเป็น Unbundling
- นอกจากนี้ ในยุคที่มีโลกาภิวัตน์ ต้นทุนของ Goods trade costs และ community costs ลดลง ยิ่งทำให้รูปแบบการค้าการลงทุน การค้าขายเปลี่ยนแปลงไป มีการลงทุนระหว่างประเทศเพิ่มขึ้น
- ปัจจุบันการบูรณาการตามแนวดิ่งในมิติข้อมูลหลายประเทศหมายถึงการเกิดขึ้นขององค์กรธุรกิจที่เรียกว่า บริษัทข้ามชาติ (multinational enterprises: MNE)
- การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศโดย MNE เป็นตัวขับเคลื่อนหลักของเครือข่ายการผลิตทั่วโลกซึ่งจะมีผลต่อการกระจายมูลค่าเพิ่ม
- แหล่งกำเนิด: การรวมกลุ่มต่างๆ ของ Henry Ford เข้าด้วยทุนและการจัดการแบบกลุ่มเดียว - กลยุทธ์การรวมกลุ่มตามแนวดิ่งกลายเป็นรูปแบบของยุคการผลิตขนาดใหญ่
- ค่าใช้จ่ายเนื่องจากค่าใช้จ่ายด้านการบริหารและด้านระบบราชการที่ไม่สำคัญมีผลกับบริษัท MNE
- แนวโน้ม global production sharing จะเกิดขึ้นในกรณีนี้ ตลาดเป้าหมาย

GVC Mapping

- I. Product-level analysis: วิเคราะห์ด้านคุณภาพของแต่ละกลุ่มตามบันทึกของบริษัท
- ทำให้มีข้อมูลเชิงลึกในรูปแบบของการจัดการหรือรูปแบบของการถ่ายทอดเทคโนโลยีระหว่างกัน อีกทั้งการศึกษา (โดยปกติ) จะระบุแหล่งที่มาของการจัดซื้อปัจจัยการผลิตหรือเครือข่ายการขายของผลิตภัณฑ์โดยพิจารณาจากข้อมูลที่ผู้ผลิตเองหรือจากบริษัทที่ปรึกษา เช่นตารางต้นทุนและรายได้จำแนกตามพื้นที่ประเภทต้นทุนเป็นต้น
 - ตัวอย่างเช่น Nutella value chain แหล่งที่มาของวัตถุดิบต่างๆ และที่ตั้งโรงงาน Boeing value chain แหล่งที่มาของวัตถุดิบต่างๆ และ BMW assembly plants ซึ่งมีมากกว่า 13,000 บริษัทใน Value chain (เกี่ยวข้องกับขนาดตลาดด้วย)

- ข้อจำกัด เนื่องจากเป็นข้อมูลระดับบริษัท ดังนั้นจึงมาวิเคราะห์เชิงนโยบายได้จำกัด ข้อมูลส่วนใหญ่จะไม่แสดงรายได้ของลูกค้า อีกทั้งวิธีการระดับผลิตภัณฑ์จะพิจารณาเฉพาะโครงสร้างมูลค่าเพิ่มของซัพพลายเออร์โดยตรง (ขั้นแรก) ผู้ประกอบการอื่นๆ ที่อาจไม่ได้ขายให้โดยตรงจะไม่รวมในการวิเคราะห์

II. Input-output tables

- การวิเคราะห์จะครอบคลุมทั้งภาคอุตสาหกรรมที่ประกอบกันเป็นระบบเศรษฐกิจ ในทางทฤษฎีการวิเคราะห์ดังกล่าวมีความสามารถในการติดตามกระบวนการสร้างมูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์ทุกชนิดในทุกประเทศในทุกขั้นตอนการผลิต เนื่องจากตารางนี้มีข้อมูลเกี่ยวกับความสัมพันธ์ด้านการจัดหาระหว่างอุตสาหกรรมและระหว่างประเทศจึงสามารถระบุโครงสร้างการผลิตในระดับโลกได้ตามแนวดิ่ง
- ข้อจำกัด : ไม่สามารถระบุมูลค่าเพิ่มของงานและข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะของธุรกรรมเชิงคุณภาพหายไป

GVC Governance

- การวิเคราะห์มุ่งเน้นไปที่โครงสร้างการกำกับดูแลของการจัดระเบียบเครือข่ายการผลิตระหว่างประเทศ

ใครเกี่ยวข้องบ้าง? มีกฎอะไรบ้าง? เป็นการแข่งขันกันหรือร่วมมือกัน? สิ่งสร้างโอกาสที่ชนะ?

- ประเภทการบูรณาการตามแนวดิ่งของ GVCs จะขึ้นอยู่กับโครงสร้างแบบลำดับขั้นที่ทำให้เกิดความสัมพันธ์ในระดับสูง ประเภทของการ Outsource มักจะสร้างความสัมพันธ์เชิงระดับระหว่างลูกค้า (ผู้ซื้อ) และผู้รับเหมาช่วง
- Typology of GVCs government structures มีดังต่อไปนี้
 - Market type
 - Modular type
 - Relational type
 - Captive type
 - Hierarchy type

GVC Upgrading

- จากทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศ: การเปลี่ยนไปสู่การผลิตสินค้ามูลค่าสูง ในบริบทของ GVC: สินค้าถูกผลิตโดยการรวมกันของงานเฉพาะภายในห่วงโซ่มูลค่า

- "Move up ห่วงโซ่มูลค่า": บริษัทต่างๆ จะได้รับการยกระดับการทำงานภายในห่วงโซ่มูลค่าซึ่งจะถึงส่วนแบ่งที่สูงกว่ามูลค่าโดยรวมของสิ่งที่ได้เกิดมูลค่าที่เพิ่มขึ้น -> นั่นคือการยกระดับการทำงาน (functional upgrading)
- Smile curve ที่มาจาก Electronic industry ในอุตสาหกรรมอื่นๆ อาจจะมี Curve ต่างกันไปได้

- การยกระดับการทำงาน มักมาพร้อมกับผลิตภาพแรงงานที่สูงขึ้น ทักษะสูงขึ้น การยกระดับไม่เพียงเป็นในระดับบริษัทเท่านั้น แต่ยังรวมถึง

- กลยุทธ์อื่น ๆ ที่ใช้โดย บริษัท กลุ่มและประเทศต่างๆเพื่อการ upgrade ใน GVCs ประกอบด้วย: การอัพเกรดผลิตภัณฑ์; อัพเกรดกระบวนการ; การอัพเกรดระหว่างกลุ่มหรือห่วงโซ่กันเอง (ดึงคุณค่าที่สูงขึ้นด้วยการเข้าสู่ห่วงโซ่มูลค่าผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ พัฒนาจากความรู้และทักษะที่ได้รับจากห่วงโซ่ในปัจจุบัน)

FDI และ Regional Value Chains : อาเซียนและไทย

- เราต้องพิจารณาว่าแล้ว Smile Curve ของไทยเป็นอย่างไร และอยากให้เป็นอย่างใดในอีก 10 ปีข้างหน้า พร้อมทั้งแสดง Germany's automotive exports ที่เป็นคล้ายๆ ยี่มคว่
- การเพิ่มการเข้าร่วม GVCs เป็นได้ 4 แบบ

Upstreamness
Downstreamness

 - การส่งออกสินค้ามูลค่าเพิ่มภายในประเทศที่ใช้โดยประเทศผู้นำเข้าโดยตรงเพื่อผลิตเพื่อการบริโภคภายในประเทศ
 - การส่งออกสินค้ามูลค่าเพิ่มภายในประเทศสำหรับการส่งออกขั้นกลางที่ใช้โดยประเทศที่นำเข้าโดยตรงเพื่อผลิตผลิตภัณฑ์สำหรับอีกประเทศ
 - ใช้มูลค่าเพิ่มของประเทศอื่น ๆ เพื่อสร้างการส่งออก (Gross exports)
 - ใช้มูลค่าเพิ่มของประเทศอื่น ๆ เพื่อผลิตเพื่อการบริโภคภายในประเทศ
- แรงผลักดันประกอบด้วย 3 ส่วน

Driver 1: การปรากฏตัวและการลงทุนของบริษัทข้ามชาติภายในอาเซียน

- บริษัท ใหญ่ ๆ ของโลก (MNE) ได้ดำเนินงานมาหลายทศวรรษมาแล้วหลายทศวรรษ ก่อนการจัดตั้งอาเซียน
- ขับเคลื่อนด้วยแรงจูงใจในการใช้อาเซียนเป็นเวที (การแสวงหาผลกำไร) เพื่อให้บริการแก่ประเทศเจ้าบ้านและตลาดในภูมิภาคด้วยสินค้าและบริการที่ผลิตในประเทศและเข้าถึงวัตถุดิบหรือแหล่งข้อมูลอื่น ๆ
- ลงทุนผ่านโครงการ greenfield, การขยายกิจการที่มีอยู่และ M & As
- การเปลี่ยนแปลงการกระจายตัวของภาคอุตสาหกรรม: จากแหล่งผลิตไปจนถึงการผลิตและบริการ (แม้ว่าภาคการผลิตจะยังคงมีส่วนแบ่งการลงทุนในสหภาพยุโรปและญี่ปุ่นในอาเซียนก็ตาม)

Driver 2: การกระจายตัวและเข้มข้นรอบฮับการผลิต

- ญี่ปุ่นเป็นประเทศที่มีบทบาทสำคัญในอาเซียน ในปี 1985 บริษัทผู้ผลิตของญี่ปุ่นจำนวนมากลงทุนในอาเซียนเนื่องจากการพิจารณาต้นทุนและอัตราแลกเปลี่ยน
- คาดว่าการขยายธุรกิจและการลงทุนใหม่ ๆ เพื่อเสริมสร้างเครือข่ายการผลิตในภูมิภาคของญี่ปุ่นที่มีอยู่

- การลงทุนเพิ่มขึ้นจากจีนแม้ว่าจะมีแนวโน้มที่จะมุ่งเน้นในด้านโครงสร้างพื้นฐานโครงสร้างพื้นฐาน อสังหาริมทรัพย์การเงิน และอุตสาหกรรมการสกัด

Driver 3: บูรณาการในภูมิภาคที่ลึกขึ้นภายในอาเซียนและเศรษฐกิจที่สำคัญ

- โครงการริเริ่มบูรณาการในภูมิภาคตั้งแต่ทศวรรษที่ 1990 (AFTA, AEC)
- ผลกระทบจากการลดและลดอัตราภาษีศุลกากรสำหรับสินค้าส่วนใหญ่ในกลุ่มประเทศอาเซียน (ไม่มีภาษีศุลกากรภายนอกทั่วไปและไม่มีการประสานกันของขั้นตอนทางศุลกากร) การบูรณาการของอาเซียนไม่ใช่เฉพาะในภูมิภาคเท่านั้น แต่ยังรวมถึงการขยายตัวของภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก (อาเซียน + 3, RCEP)
- เห็นได้จากการลงทุนและการลงทุนในอาเซียนที่รุนแรงซึ่งได้รับผลกระทบจากวิกฤติทางการเงินของอาเซียนที่เกิดขึ้นทั่วโลกนำไปสู่การเกิดขึ้นของกลุ่มมูลค่าในภูมิภาค

ไม่ได้หมายความว่า การนำเข้าจากต่างประเทศจะไม่ได้มีความสำคัญเพราะสินค้าเหล่านี้มีความสำคัญต่อการผลิตเพื่อการส่งออกเมื่อขาดปัจจัยภายในประเทศที่มีคุณภาพ

- ฐานอุตสาหกรรมในประเทศต้องสามารถพัฒนาไปได้ตลอดเวลาเพื่อทำกิจกรรมเพิ่มมูลค่าสูง (เช่นการผลิตขั้นส่วนกลาง)

- ข้อดีต้นทุนต่ำช่วยให้สามารถเข้าสู่กิจกรรมเสริมที่มีมูลค่าต่ำกว่าแต่ต้องผลิตให้มีมูลค่าสูงขึ้น การกล่าวในกิจกรรมเสริมที่มีมูลค่าต่ำไม่ใช่เป็นทางเลือก: กรณีเลวร้ายที่สุดคือการย้ายฐานการผลิต

กรณีศึกษาเช่น ในประเทศไทย กลายเป็นลดลงเมื่อเทียบกับมาเลเซีย การเข้าร่วมเป็นส่วนหนึ่งของ GVC ไม่ได้หมายความว่าได้เปรียบ ความเสี่ยงคือบางทีอาจจะอยู่ใน GVC ก็จริงแต่อยู่ในอุตสาหกรรมมูลค่าต่ำ อย่าประมาทว่าอยู่ใน GVC แล้วจะดีเสมอไป ถ้ามอง ในแง่ FDI ที่เข้ามาควรดูด้วยว่าได้ประโยชน์จริงๆหรือไม่

Analytics of GVC participation โดยวิทยากร Alessandra de Macedo

1. ฐานข้อมูลที่ต้องใช้ในการวิเคราะห์ Macro และ Micro

	Macro	Micro
1. FDI – Inward/ outward	☺	
2. Trade data	☺	
3. Trade in value added data	☺	
4. Firm-level surveys/ census		☺
5. Case studies – Airbus plane , etc		☺

1. FDI เงินลงทุนทางตรงจากต่างประเทศ

- สำหรับประเทศไทย FDI เข้ามาเยอะตั้งแต่ปี 1985 โดยผู้เข้ามาลงทุนในประเทศไทย 44% มาจากญี่ปุ่น
- เวลาเปรียบเทียบ ควรเทียบกับประเทศอื่น

2. Trade data – โดยเฉพาะสินค้าชั้นกลาง (intermediate goods)

- เป็นประโยชน์ เพราะ Capture the fragmentation of production across countries

การจะผลิตสินค้า 1 ชิ้น จะมีแหล่งที่มาก่อนหน้านี้ ความยากอยู่ที่การแยกระหว่าง สินค้าชั้นกลางและสินค้าขั้นปลาย (final goods) วิธีการคือระบบใช้สถิติที่มีอยู่ เช่น ISIC

ประเทศไทยมีส่วน Share of intermediate exports in total export ประมาณ 50% มีประเทศไทยมีส่วน Intermediate imports in total export, as share ประมาณ 68% ดังนั้น ประเทศไทยมีลักษณะเป็น Downstream มากกว่า Upstream

หมายเหตุ ว่าอาจจะมีส่วนอื่นๆ ด้วยก็ได้ที่ทำให้โครงสร้างเป็นเช่นนี้

- ข้อดี ของ Trade data คือมีข้อมูลเกือบครบทุกประเทศ ครอบคลุมย้อนหลัง
- ข้อเสีย บางประเภทเป็นทั้ง Intermediate and final goods และอาจมีการนับซ้ำและทำให้มูลค่าเป็น Double counting

หากรวมกันก่อให้เกิด Gross value อย่างไรก็ดี ไม่ใช่ทุกประเทศจะได้ประโยชน์เท่ากัน เช่น กรณี I phone กำไรของจีน และกำไรของสหรัฐ ไม่เท่ากัน

3. Trade data – โดยเฉพาะสินค้าชั้นกลาง (intermediate goods)

เราสามารถลดปัญหา Double counting ได้ โดยการหา Trade in value added indicator เพื่อหา FVA และ DVA

4. Trade in value added data

- สามารถจำแนกมูลค่านำเข้า ส่งออก ชั้นกลาง ฯลฯ เท่าไร
- ซึ่งทำให้สามารถจำแนกเป็นรายได้ของแต่ละประเทศ ซึ่งจะกลายเป็น Foreign value added และ Domestic value added
- Backward participation in GVCs สามารถดูได้จาก Foreign value added in foreign exports
- Forward participation in GVCs สามารถดูได้จาก Domestic value added in foreign exports

Foreign value added in country A's export =

Thailand FVA in exports, Japan = 6% หมายความว่า Every 100 USD ที่ประเทศไทยขายได้ Japan makes 6 USD ด้วย กรณีประเทศไทย Textile and apparel export → Sorting inputs 25.9% ขณะที่ร้อยละการส่งออกเทียบของโลกลดลง

ข้อมูล

- Country FVA in Exports, as share
- Country export share
- FVA share by country
- Thailand FVA in exports by countries of origin
- DVA generated by country
- How important are GVCs to a country's economy? VC generated by participating in GVCs as share of GDP, and by USD – relative size of absolute participation in GVCs of selected countries

- Foreign Value Added in Exports:

Value added from other countries that is embodied in a given country's exports as a share of the country's exports

$$FVA_SH^A = \frac{FVA \text{ in Country A's Exports}}{Country A's Exports}$$

- Domestic Value Added in Foreign Exports : Value Added Exported by a country which re-appears (is double-counted) in other countries' exports

$$FDVA_SH^A = \frac{Country A's DVA in foreign exports}{}$$

Analytics of GVC participation

5. Firm-level surveys/ census

- เราจะหารือเกี่ยวกับวิธีใช้ข้อมูลระดับ บริษัท จากการสำรวจสำมะโนประชากรทะเบียนธุรกิจอุตสาหกรรม ฯลฯ เพื่อระบุระดับการมีส่วนร่วมของ GVC ในระดับบริษัท

ข้อเสีย

- เราไม่สามารถมองเห็นความเชื่อมโยงทางอ้อมเรารู้ว่าข้อมูลตามแต่บริษัทบอกเราอย่างไร

- เป็นการยากที่จะวัดความสัมพันธ์ข้ามพรมแดนของสินค้า บริการ แรงงานและทุนซึ่งเกิดขึ้นในระดับบริษัท: ความขาดแคลนทั่วไปของข้อมูลและชุดข้อมูลที่แต่ละประเทศมีไม่เหมือนกัน ค่าใช้จ่ายและเวลาในการเก็บรวบรวมข้อมูล ประเด็นการรักษาความลับ

ข้อดี

- เห็นภาพการมีส่วนร่วมของ GVC ในระดับบริษัท
- ความพยายามในการเชื่อมข้อมูลแหล่งข้อมูลระดับมหภาคและระดับจุลภาครวมการค้าการลงทุนธุรกิจ และ MNE สถิติเพื่อขยายบัญชีแห่งชาติและ "เปิด" ข้อมูลระดับภาค และบทบาทของ SME ใน GVC
- ให้ภาพเชิงคุณภาพเกี่ยวกับการมีส่วนร่วมของ GVC
- เพิ่มมิติข้อมูลในแนวคิดการมีส่วนร่วมของ GVC
- การค้าต่างประเทศโดยตรง (การนำเข้าและส่งออก) หรือทางอ้อม (ส่งออกโดยอ้อมการพัฒนาความสัมพันธ์กับซัพพลายเออร์กับ MNEs และการลงทุนในต่างประเทศ)

จากข้อมูลนี้ เราสามารถวัดระดับความเข้มข้นในการเข้าร่วม GVC

Intensity of GVC involvement of a firm

Concept of modes of GVCs participation (Veugelers, 2013)

อาจตั้งคำถามได้หลายอย่าง เช่น

Long-Term Supplier to MNE

Export-Oriented

Table 4.1 (continued)
Definitions of GVC Participation Levels
(b) India Firm-level Study (Meyer, 2018)

			No use of imported inputs	Low use of imported inputs (< 1/3 of inputs)	High use of imported inputs (> 1/3 of inputs)
Is the firm majority foreign owned or has majority stakes in companies abroad or is part of an international orientated Business Group?	Yes	No Exports	Low	Low	Intermediate
		Low Export Ratio (< 2/3 of sales)	Low	Low	Intermediate
		High Export Ratio (> 2/3 of sales)	Intermediate	Intermediate	High
	No	No Exports	Non-GVC	Limited	Low
		Low Export Ratio (< 2/3 of sales)	Limited	Limited	Low
		High Export Ratio (> 2/3 of sales)	Low	Low	Intermediate

โดยการสร้างคำจำกัดความหลายมิติของการมีส่วนร่วมใน GVCs เราสามารถพูดถึงลักษณะของพวกเขาได้ ยกตัวอย่างเช่น

- สัดส่วนของบริษัทต่างชาติ มีส่วนร่วมใน GVCs มากกว่าเมื่อเทียบกับในประเทศ MNE เป็นตัวผลักดันที่สำคัญของการกระจายตัวระหว่างประเทศของการผลิต
- มูลค่าการขาย / การผลิตและการจ้างงานที่มีขนาดใหญ่ ก็จะมีส่วนร่วมมากขึ้นใน GVCs ระดับของการมีส่วนร่วมใน GVCs ที่สูงขึ้น ก็จะมีขนาดใหญ่ขึ้น (Aggarwal และ Steglich, 2018) อย่างไรก็ตาม ขนาดไม่เพียงพอที่จะระบุการมีส่วนร่วมของ GVCs
- มีผลลัพธ์ที่หลากหลายทั้งด้านผลผลิตและระดับฝีมือของแรงงาน Girma (2018) พบว่าเรื่องนี้อาจไม่เป็นความจริงสำหรับผู้ส่งออกของจีน
- บริษัทต่างๆที่รวมเข้ากับ GVCs จะมีส่วนร่วมในกิจกรรมด้านนวัตกรรมมากขึ้น พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ และอภิมหาผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ (Meyer, 2018)
- การมีส่วนร่วมของ GVCs ยังมีส่วนช่วยในการสร้าง knowledge-intensive relationships ที่เข้มข้นมากขึ้น
- ตลาดในประเทศเป็นเรื่องสำคัญที่จะสามารถได้รับประโยชน์จากการมีส่วนร่วมของ GVC
- ในขณะเดียวกันการพึ่งพาปัจจัยการผลิตที่นำเข้า (backward participation in GVC) จำกัด การขยายความรู้จากบริษัท ต่างชาติเนื่องจากความเชื่อมโยงระหว่างซัพพลายเออร์ที่มีขนาดเล็ก ระหว่างบริษัทต่างชาติ และซัพพลายเออร์ท้องถิ่น
- โอกาสในการเรียนรู้จากการส่งออกไปยังผู้ซื้อจากต่างประเทศในต่างประเทศได้รับการจัดทำเป็นเอกสาร เกี่ยวกับการส่งออก (De Loecker, 2013)
- การพัฒนาความเชื่อมโยงระหว่าง บริษัทต่างชาติกับบริษัทในประเทศ: จัดหาสินค้าในประเทศ

6. Case studies – Airbus plane, etc

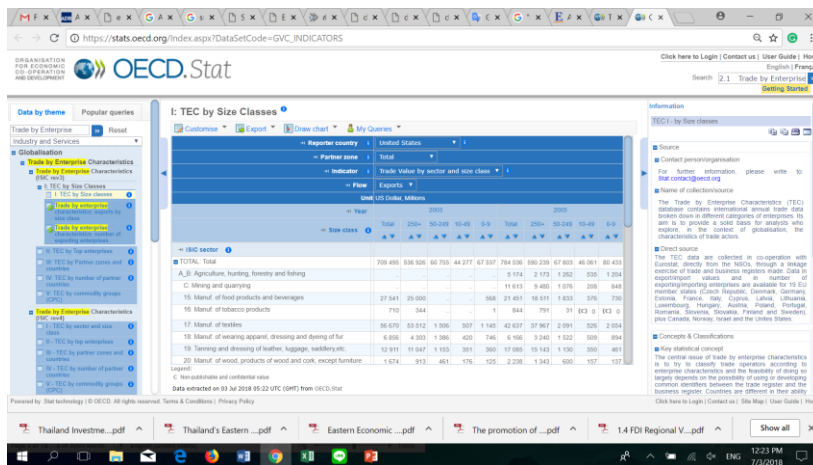
2. การเชื่อมโยงการวิเคราะห์ Macro และ Micro

การเชื่อมโยงข้อมูลมาโครและไมโครข้อมูลเพื่อให้เข้าใจถึง GVC ได้ดียิ่งขึ้น

2.1 Trade by Enterprise Characteristics (OECD) การค้าตามลักษณะของบริษัท

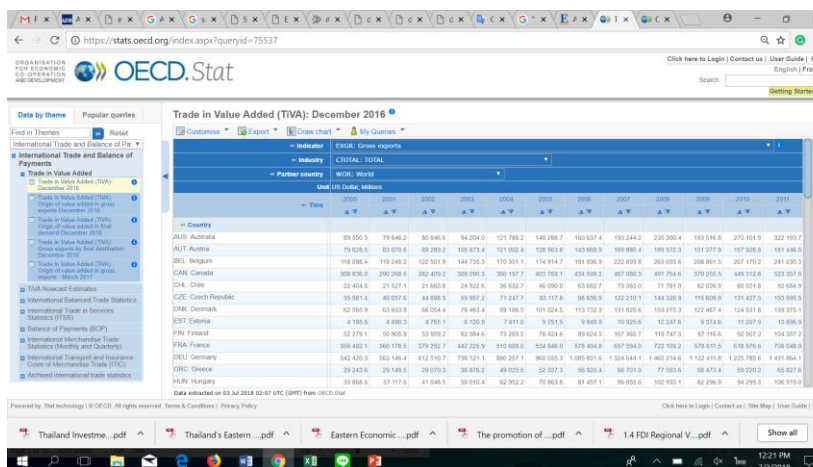
การจับคู่ลักษณะองค์กรกับการค้า

โดยทั่วไปขึ้นอยู่กับความเชื่อมโยงระหว่างทะเบียนการค้า (ข้อมูลศุลกากร) และทะเบียนธุรกิจ



2.2 Extended National Accounts and “opening up” Trade in value add (TiVA) sector-level data บัญชีประชาชาติและ TiVA จำแนกตามภาคการผลิต

การคำนวณคุณลักษณะขององค์กรสามารถใช้เพื่อขยายบัญชีแห่งชาติเพื่อเพิ่มข้อมูลเกี่ยวกับ Ownership และขนาดบริษัท ขนาดของบริษัท SMEs เชื่อมโยงกับ GVC น้อยกว่า



สรุป

การวิเคราะห์การมีส่วนร่วมของประเทศใน GVCs ต้องอาศัยการประเมินผลการดำเนินงานผ่านตัวบ่งชี้ และแนวคิดที่หลากหลายขึ้นอยู่กับข้อมูลระดับมหภาคและที่สำคัญที่สุดในระดับจุลภาค (micro-firm-level)

มาตรการเชิงปริมาณของการมีส่วนร่วมของ GVC และวิธีการวิเคราะห์ช่วยให้สามารถให้ข้อเสนอแนะทางนโยบายที่เป็นประโยชน์

การระบุข้อจำกัด และ/ หรือการประเมินประสิทธิภาพของนโยบายใหม่ต้องใช้การประเมินหลายมิติของ GVC

ไม่มีมาตรการหรือแนวคิดเดียวที่สามารถใช้เพื่อกำหนดความสำเร็จหรือความล้มเหลวใน GVC

GVC เป็นปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นในระดับนานาชาติและจำเป็นต้องมีความร่วมมือระหว่างประเทศในการสร้างข้อมูล

Integrating SMEs in to GVCs โดยวิทยากร Yee Siong Tong

MNEs

Mode of entry: Brownfield VS Greenfield (Backward& forward)

แนวนอน Duplicate the home country-based activities as do in the home country (แต่ปกติจะไม่เหมือน 100%)

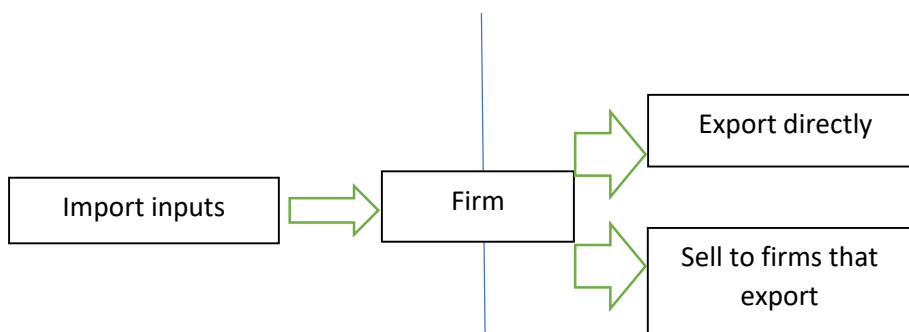
แนวตั้ง Creating new activities along the value chain in a host economy

สิ่งที่ทำให้ MNEs เข้ามาประกอบด้วยหลายประการเช่น ทรัพยากร

FDI ในประเทศกำลังพัฒนา มีจะเข้ามาหาทรัพยากร ความมีประสิทธิภาพ และเข้ามาหาตลาด (Resources, efficiency and market)

FDI มักจะมีการลงทุนขนาดใหญ่ มีความรู้/ประสิทธิภาพ → ความรู้ที่ได้โดยตั้งใจและไม่ตั้งใจ (Productivity spillovers)

- Spillovers จาก MNEs อาจรวมถึง Demand effects, assistance effects, availability and quality effects, competition effects, demonstration/ imitation effects, export effect, labour mobility effects
- Spillovers อาจมีผลได้ทั้งทางบวกและทางลบ
- Spillovers ประกอบไปด้วย Backward, Forward, technology linkages (MNCs)
- การที่บริษัทจะเข้าร่วมใน GVCs มีสองทางคือ นำเข้ามาผลิตเองเลย หรือส่งออก/ ขายให้กับ บ ที่จะส่งออก



การเชื่อมโยงประกอบด้วยหลายปัจจัย เช่น

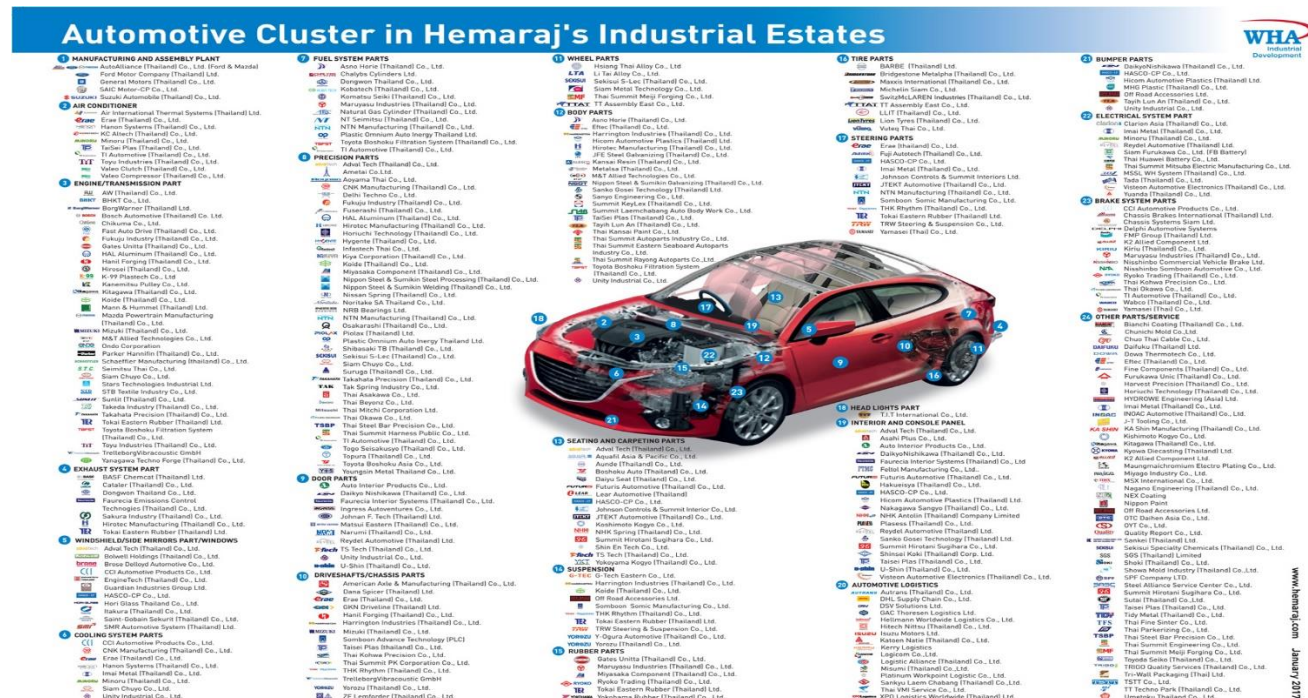
1. Geographic characteristics (ระยะทางระหว่าง local firms and foreign firms (+), distance between FDI ระหว่าง home country and host country(+, -))
2. Sectoral characteristics (Capital-intensive industries(+, -), complex inputs with strict performance parameter(-), high design and process specifications, fragmentation is possible)]

- FDI/ MNE characteristics (FDI from the north (+), Greenfield investment(+), some degree of local ownership(+), technology-exploiting FDI (?), Large MNEs with global participation and sourcing strategy (-)] เป็นต้น

ตัวอย่าง 1:

ยกตัวอย่างเป็นโครงสร้างของอุตสาหกรรมยานยนต์ และการ cluster เช่นการ Cluster ใน automotive cluster in Hemaraj's industrial estates

Automotive cluster in hemaraj's industrial estates



Source

http://www.hemaraj.com/page/industrial_hemaraj_eastern_seaboard_industrial_estate.asp

ตัวอย่าง 2 Sumsung

Integrating SMEs in to GVCs (2) โดยวิทยากร Iris Mantovani จาก OECD

Why SMEs?

- Mismatch
- SME-specific constraints: Small size and inexperience prevent economies of scales, etc.

ประเด็น

1. SMEs จะเข้าร่วม GVCs ได้อย่างไร: Imports, exports/ Supply outputs to foreign MNEs, Source inputs from foreign investors.
2. SMEs จะยกระดับได้อย่างไร: Partnering with foreign MNEs established domestically, receiving inward FDI
3. SMEs จะรักษาศักยภาพการแข่งขันได้อย่างไร: Partnering with foreign MNEs abroad, engage in outward FDI

อีกทั้งนำเสนอผลเบื้องต้นของการสำรวจผู้ประกอบการในประเทศไทย เช่น Indirect trade is an important channel for exporting in Thailand ปัจจัยที่สามารถเข้าถึง Regional market และความเชื่อมโยงกับ local suppliers ก็สำคัญ บริษัทไทยก็ต้องการที่จะลงทุนในต่างประเทศเช่นเดียวกัน เป็นต้น

Policy Instruments for MNE-SME linkages โดยวิทยากร Iris Mantovani จาก OECD

กรอบการพัฒนาประกอบด้วย 3 ส่วน

1. strategic FDI attraction – Critical mass of target FDI
2. strengthening local firms – เพิ่มประสิทธิภาพของต้นด้วย
3. Specific linkage policies – เสริมด้วยความเชื่อมโยง
 - ASEAN Economies โดยทั่วไปจะค่อนข้างปิดในรูปของ FDI เมื่อเทียบกับ OECD, NON-OECD average, และ ASEAN
 - เป็นที่น่าสังเกตว่าการเปิด จะส่งผลดีให้กับด้านการบริการจะส่งผลดีให้กับการบริการด้วย
 - Ease of enforcing contracts is variable in ASEAN ส่งผลให้การหาวัตถุดิบจากในประเทศดีขึ้นด้วย และอันดับประเทศไทยก็ถือว่าดี
 - ควรส่งเสริม explicit link ระหว่าง Responsible business conduct (RBC) และ Investment production
 - ปัญหาการลงทุนในไทยอันดับแรกๆยังเป็นเรื่องของความยุ่งยากในกระบวนการลงทุน

บางนโยบายเกี่ยวกับ FDI

- Tax incentive สามารถเพิ่ม FDI ได้แต่ Tax incentives อาจมีผลเสียต่อ the tax base ได้ Result in lowest tax burden
- SEZ - ASEAN ใช้กันมาและมีมากกว่า 1600 zones บางประเทศเชื่อม SEZ ไปยัง Cluster development
- MNE-SME linkages programme สามารถใช้เป็นการส่งเสริมความเชื่อมโยง
- Thailand is at an advanced stage in developing and implementing SME linkage programmes.

- ประเทศไทยค่อนข้างมีการพัฒนาและดำเนินการโครงการเชื่อมโยง SME
- กลไกที่ส่งเสริม FDI
 - (1) Linkage promotion: BOI-Build BUILD ก่อตั้งในปี 1992
 - (2) Local capacity building: MOI-BSID ก่อตั้งใน 1996 เริ่มต้น Direct technical & managerial support to individual companies ผ่านทางที่ปรึกษา สนับสนุนโดย JICA
- New global context → Industry 4.0 in 10 industries
- Key features of successful linkage policies in ASEAN are found to include:
- Strong political commitment for implementation, adequate financial resource allocation, etc.

	Incubator/ SME centre	Matching services/ assistance	Matching/ networking events	Portal/ platform	Supplier database	Training/ supplier development	Solutions for SMEs	MNE specialist secondment
Brunei Dar.	X		X			X		
Cambodia								
Indonesia		X						
Lao PDR		X				X		
Malaysia						X		X
Myanmar								
Philippines		X	X	X	X			X
Singapore	X	X		X		X	X	X
Thailand		X	X		X			
Viet Nam		X		X		X		

Outward investment can support Thailand's new FDI and linkage strategy มีข้อดีหลายอย่าง

1. Scale effects
2. Competition effects
3. Knowledge effects

ผู้สร้างนโยบายสามารถสนับสนุน FDI หรือ การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (Foreign Direct Investment: FDI) ได้อย่างไรบ้าง

1. Technical support – information, investment missions, match-making services, education services
2. Financial support – grants, loans, financial guarantees, equity participation

3. Tax incentives – exemptions from CIT, reduced CIT rates, Tax deferrals, credits and allowances
4. Investment insurance - expropriation, political risk, suspension of remittance
5. Treaties -Bilateral investment treaties, double taxation treaties, international trade and investment agreements

5.2 CSR and RBC in GVCs a challenge?

Florian Beranek, UNIDO lead Expert Societal Responsibility and Responsible Business Conduct (RBC)

วิกฤตวันนี้

- Trust deficit
- Exclusion
- Ethics
- Morals,
- Ecology- climate change, pollution
- Sustainability – originated from the forestry → looking at sharing.

การตั้งคำถาม สำคัญที่สุด

ให้ดูที่ Very bottom line → What is human behavior and subsequently business behavior about?
→ คือให้สอดคล้องกับความคาดหวัง (Expectation) → ซึ่งมาจาก Quality of life criteria

เช่น ถ้าเรามี Quality of life ด้านสุขภาพสูง เราอาจหาอุปกรณ์ต่างๆสำหรับสุขภาพ หรือมีมาตรฐานด้านนี้สูงกว่า

Price + Quantity → P= Money; Q = summation of expectation

State of CSR expectations in ASEAN – MNEs อาจจะต้องพิจารณาปัจจัยต่างๆต่อไปนี้ด้วย

Group	Environment	Labour	Human rights	Anti corruption	community development
Higher income	High	Mid	Low	High	Mid
Middle income	High	Mid	Low	Mid	High
Lower income	Low	Low	Low	Low	Mid

Source ASEAN CSR Network 2016

- ส่งเสริมการบริโภคภายในประเทศด้วย ก็จะส่งผลดีให้กับประเทศ
- Transfer pricing (การที่คู่สัญญาทำธุรกรรมระหว่างกัน โดยอาจมีการกำหนดราคาซื้อ-ขายสินค้าหรือให้บริการที่แตกต่างไปจากราคาตลาด (Arm's Length) ก็เป็นประเด็น เช่น Nestle ไม่เคยต้องจ่ายภาษีให้กับเวียดนามเลย

- การที่ FDI จะเข้ามาในประเทศอื่นๆได้ ก็ต้องมีความน่าเชื่อถือด้วย (ซึ่งน่าจะสร้างได้ด้วย CSR)

The seven principles ISO 26000* [ISO 26000 เป็นมาตรฐานระหว่างประเทศที่กำหนดโดยองค์การระหว่างประเทศว่าด้วยการมาตรฐานเพื่อให้คำแนะนำเกี่ยวกับความรับผิดชอบต่อสังคม (social responsibility) แก่องค์กรทุกประเภททั้งในประเทศที่พัฒนาแล้วและในประเทศกำลังพัฒนา ในการสนองตอบความต้องการของสังคม ที่ให้ความสำคัญเพิ่มขึ้นกับการประกอบการอย่างรับผิดชอบต่อสังคม ในมาตรฐาน ISO 26000 ประกอบด้วย ข้อเสนอแนะที่ให้องค์กรนำไปปฏิบัติโดยสมัครใจ มีข้อกำหนด (requirements)]

- Accountability ความรับผิดชอบต่อสังคม เชื่อถือได้
- Transparency* ความโปร่งใส
- Ethical behavior พฤติกรรมที่มีศีลธรรม
- Respect for stakeholder interests เคารพความสนใจของผู้เกี่ยวข้องในทุกระดับ
- Respect for the rule of law เคารพต่อกฎหมาย
- Respect for international norms of behavior เคารพต่อ
- Respect for human rights เคารพต่อสิทธิมนุษยชน

ควรส่งเสริม CSR ที่เหมาะสมในแต่ละประเทศเพราะบริบทแต่ละประเทศแตกต่างกัน

ลองเขียนคำถามที่ตัวเองมีเรื่อยๆ และเทียบกับ job description ของตนเองดู จะได้เข้าใจว่าเรามีประเด็นอะไรบ้าง ภายใต้ข้อกำหนดต่างๆ และจะได้เห็นว่าตัวเองมีความรับผิดชอบต่อสังคมอย่างไร

Releasing the power of HUMANS* → Trigger-support- ensure- sustain

5.3 Summary and conclusion

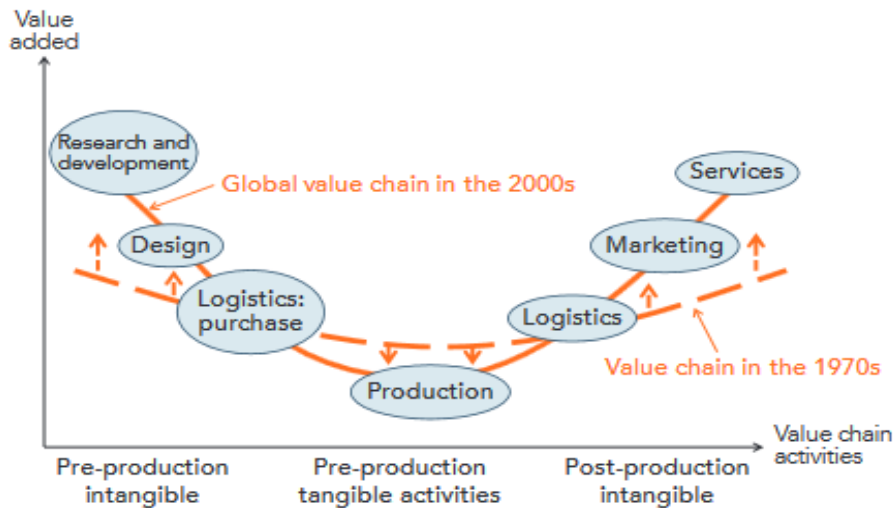
กรอบการพัฒนา

เป้าหมายคือพัฒนากลยุทธ์การพัฒนาอุตสาหกรรม ซึ่งมีหลายชั้น ซึ่งแล้วแต่ว่าหน่วยงานเรามีเป้าหมายอย่างไร



บททวน

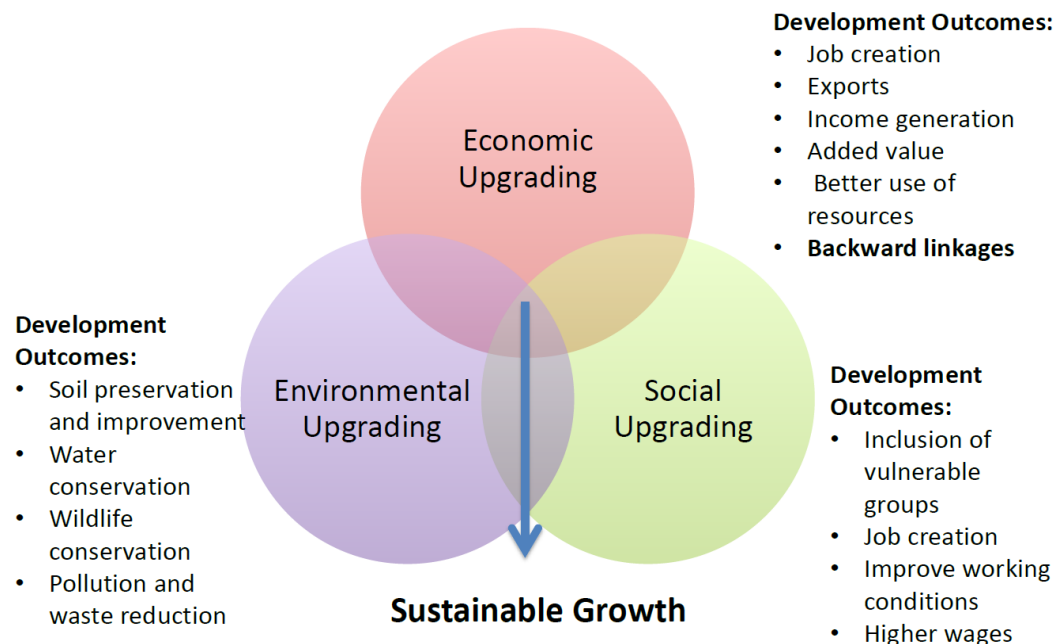
1. GVC concept: How to create, capture and sustain domestic value added in product



2. Components of analysis:

GVC mapping, GVC governance and GVC upgrading

3. พัฒนาไปด้วยกัน! “Moving up the value chain” while making sure country and firm perspectives converge!



4. กรณีศึกษา

1. Woraporn

มีการตั้งในปี 1965 ส่งออกตั้งแต่ 1995 โดย 70% sales ภายในประเทศและ 30% จากการส่งออก

บริษัทนี้ต้องการอะไรบ้าง: (1) Get better technology, (2) develop new products based on external consumer preferences and (2) get the products across to consumers/ workers

มีการพัฒนา Process upgrading

2. CC autoparts

Functional and chain upgrading in automotive value chains

ก่อตั้งปี 1990 โดยเป็น OEM suppliers

60% of sales comes from supplying OEM parts to foreign firms in Thailand

(1) Upgrading through imitation (repair and maintenance services) and increasingly internal innovation

นโยบายเป็นปัญหาหรือสนับสนุน?

What can policy do to help companies like CC autoparts: Supporting the exports, etc

5. Measuring GVC participation

เช่น

- การมีส่วนร่วมของเครือข่ายมูลค่าทั่วโลกสามารถวัดได้จากระดับภาคจนถึงระดับไมโครโดยใช้แหล่งข้อมูลที่แตกต่างกัน
- การทำความเข้าใจตัวชี้วัดเหล่านี้ควรถูกตีความเป็นสิ่งสำคัญสำหรับการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึก
- การเข้าถึงข้อมูลเป็นสิ่งสำคัญเพื่อให้สามารถปรับแต่งการวิเคราะห์ข้อมูลที่คุณต้องการได้

6. Policy framework for integrating SMEs in GVCs

เช่น

- ผนึกกำลัง SMEs และยกระดับผ่านความเชื่อมโยง
- SMEs strengthen integration and upgrade through deeper linkages การใช้ประโยชน์จากเงินลงทุนโดยตรงเพื่อเพิ่มความเชื่อมโยงระหว่าง MNE-SME เพื่อเป็นโอกาสทางนโยบาย
- Leveraging FDI to enhance MNE-SME linkages is a policy opportunity

- FDI liberalization remains an unfinished agenda,
- Intra-regional outward FDI creates now opportunities ส่งเสริมการลงทุนในต่างประเทศภายในภูมิภาคสร้างโอกาสใหม่ ๆ

7. Inclusiveness and sustainability aspects for GVCs: RBC - CSR etc.

เช่น

- National policies and laws should support enterprises to meet evolving Quality Expectations.

หมายเหตุ บันทึกเพื่อการสรุปเนื้อหาเท่านั้น กรุณาไม่นำไปอ้างอิง