

โครงการศึกษาการค้าและการเจรจาระหว่างประเทศแบ่งกรอบการศึกษาออกเป็น 2 ส่วนหลัก ในส่วนแรกเป็นการพิจารณาการเปลี่ยนแปลงบริบททางการค้าระหว่างประเทศและยุทธศาสตร์การค้าไทย และส่วนที่สองเป็นการพิจารณาโครงสร้างการทำงานและความสามารถในการดำเนินนโยบายการค้าของไทย

ในการศึกษาส่วนแรก เพื่อวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงบริบททางการค้าระหว่างประเทศและยุทธศาสตร์การค้าไทย พบว่าการเจรจาการค้าเสรีทวิภาคีได้กลายเป็นแนวโน้มนโยบายหลักของประเทศไทยในระยะ 2-3 ปีที่ผ่านมา แม้ว่าการหันเหทิศทางการเจรจาการค้าเสรีทวิภาคีอาจนำไปสู่การเปิดเสรีทางเศรษฐกิจและการแข่งขัน ซึ่งเป็นวัตถุประสงค์เดียวกับการจัดตั้งองค์การการค้าโลกและเพิ่มสวัสดิการให้แก่ประเทศต่างๆ แต่เมื่อพิจารณาในบริบทของประเทศไทยกลับพบเจตนาที่แตกต่างออกไป นับตั้งแต่การเริ่มต้นเลือกประเทศคู่เจรจาและประเด็นการเจรจาที่อาจมีแรงจูงใจทางการเมืองเป็นหลัก ประเด็นเจรจาที่เกิดขึ้นจึงมิได้สนับสนุนหรือก้าวหน้าไปกว่ากรอบพหุภาคีเท่าใดนัก

ลักษณะเฉพาะของไทยในยุทธศาสตร์การเจรจาการค้าสะท้อนมาจากการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างทางการเมืองภายในประเทศนับตั้งแต่รัฐบาล พ.ต.ท.ทักษิณ ชินวัตร ก้าวขึ้นมาเป็นนายกรัฐมนตรี และดำเนินการตัดสินใจในนโยบายต่างๆ แบบเด็ดขาดตามแนวทาง CEO การเจรจาการค้าทวิภาคีของไทยจึงเป็นไปอย่างเร่งรีบ โดยได้เปิดการเจรจากับประเทศและกลุ่มเศรษฐกิจต่างๆ รวมแล้วถึง 10 คู่เจรจาในปัจจุบัน แม้ว่าจะมีเสียงทักท้วงและประเด็นที่ถูกท้วงติงจากกลุ่มนักวิชาการ รัฐบาล รวมทั้งองค์กรพัฒนาเอกชนจึงไม่ค่อยได้รับความสนใจจากรัฐบาลมากนัก

นอกจากนี้ หากพิจารณาแนวทางการเจรจาการค้ากับกรอบนโยบายเศรษฐกิจภายในประเทศไทยเอง กลับพบว่ามีความเชื่อมโยงน้อยมากและไม่ได้สนับสนุนกันและกันเพื่อให้มีความสอดคล้องและนำไปสู่การปฏิรูปทางเศรษฐกิจแต่อย่างใด ธรรมชาติของการเปิดเสรีการค้าทวิภาคีจึงมีลักษณะเป็นแนวคิดแบบพาณิชย์นิยม (Mercantilism) กล่าวคือให้ความสนใจแต่เพียงการเปิดตลาดส่งออกใหม่ๆ ให้แก่บางอุตสาหกรรม ซึ่งย่อมต้องแลกกับการนำเข้าสินค้าบางอย่างเพิ่มขึ้นด้วยเช่นกัน รูปแบบที่เกิดขึ้นนี้ย่อมไม่สามารถเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันและประสิทธิภาพของระบบเศรษฐกิจไทยในอนาคตได้ อย่างไรก็ตาม แนวโน้มดังกล่าวนี้ก็เกิดขึ้นอย่างกว้างขวางไม่เพียงเฉพาะประเทศไทย แต่ยังรวมไปถึงประเทศอื่นๆ ในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ด้วย

การเจรจาการค้าทวิภาคีระหว่างไทยกับสหรัฐอเมริกา (TUSFTA) มีโอกาสที่จะเป็นความตกลงที่มีนัยสำคัญมากที่สุดในการเจรจาการค้าทั้งหมดของไทย เนื่องจากสหรัฐอเมริกามี

จุดยืนที่ชัดเจนว่าต้องการให้กรอบการเจรจาในระดับความลึกและกว้างไกลมากที่สุด โดยจะครอบคลุมทั้งในด้านสินค้า บริการ การลงทุน การจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ทรัพย์สินทางปัญญา กฎหมายการแข่งขัน และประเด็นอื่นๆ อีกจำนวนมาก ซึ่งไทยอาจมีความไม่พร้อมสำหรับกลุ่มภัยดังกล่าว ความตกลงที่ไทยกำลังเจรจากับสหรัฐฯ จึงมีลักษณะเป็นความตกลงด้านเดียว (One-side Deal) โดยไทยมีอำนาจต่อรองและเปิดประเด็นการเจรจาไม่มากนัก

ข้อเสนอแนะสำหรับการกำหนดนโยบายการค้าของไทยที่สำคัญคือ รัฐบาลจำเป็นต้องมีการทบทวนอย่างจริงจังเกี่ยวกับแนวทางที่เหมาะสมของการเจรจาวิภาติ โดยเริ่มจากการละทิ้งแนวคิดพาณิชย์นิยมที่มุ่งเพียงขยายตลาดส่งออก แต่กลับมาพิจารณาจุดยืนที่เหมาะสมมากขึ้น ซึ่งจำเป็นต้องเชื่อมโยงกับแนวนโยบายเศรษฐกิจภายในประเทศและปฏิรูปทางสถาบัน เพื่อให้ความตกลงวิภาติเป็นส่วนหนึ่งที่จะสนับสนุนการปฏิรูปเศรษฐกิจภายในประเทศเป็นหลัก

นอกจากนี้ ยังควรมีการเจรจาที่น้อยลงและขยายระยะเวลาออกไปให้นานขึ้น เพื่อให้สามารถใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ได้อย่างเหมาะสมและเกิดประสิทธิภาพมากกว่าการเร่งรัดเจรจาภายใต้กรอบเจรจาจำนวนมากเช่นในปัจจุบัน โดยควรให้ความสำคัญและทุ่มเททรัพยากรเฉพาะในความตกลงที่มีนัยสำคัญ เช่น การเจรจากับสหรัฐอเมริกา อินเดีย EFTA รวมทั้งความตกลงที่เจรจาในนามอาเซียน โดยควรคัดการเจรจาที่ไม่มีความสำคัญเช่น กรณียาห์เรนและเปรู ออกไปก่อน สำหรับการเจรจากับสหรัฐฯ รัฐบาลควรยืดระยะเวลาออกไปอย่างน้อยให้อยู่ภายในกลางปี ค.ศ.2010 เพื่อให้มีเวลาในการกำหนดยุทธศาสตร์ที่เหมาะสม และศึกษาแต่ละประเด็นอย่างจริงจังเพื่อให้สอดคล้องกับแนวทางการปฏิรูปเศรษฐกิจของประเทศดังที่ได้กล่าวถึงข้างต้น

อย่างไรก็ตาม ในด้านภาพรวมของนโยบายการค้าระหว่างประเทศ ไทยควรหันมาให้ความสำคัญกับเวทีพหุภาคีคือองค์การการค้าโลกเป็นหลัก และใช้การเจรจาวิภาติเพื่อสนับสนุนแนวทางพหุภาคีเท่านั้น อีกทั้งจำเป็นต้องให้ความสำคัญกับการปฏิรูประบบเศรษฐกิจและกฎระเบียบภายในประเทศให้มีความเป็นเสรีมากยิ่งขึ้น โดยลดการแทรกแซงของภาครัฐและให้การสนับสนุนกลไกตลาดมากขึ้น

การศึกษาโครงสร้างการทำงานและความสามารถในการดำเนินนโยบายการค้าของไทยใน ส่วนที่สอง พบว่างานวิจัยที่เกี่ยวข้องที่ผ่านมาในอดีตได้แสดงให้เห็นถึงปัญหาการเตรียมความพร้อมในการเจรจาการค้าของไทยนับตั้งแต่เริ่มมีบทบาทในองค์การการค้าโลกเมื่อทศวรรษ 2530 โดยเฉพาะปัญหาด้านการขาดแคลนนักเจรจาการค้าทั้งในเชิงปริมาณและคุณภาพ ส่วนการพัฒนาบุคลากรของกระทรวงพาณิชย์เอง แม้ว่าจะมีการตั้งหน่วยงานโดยตรงขึ้นมาดูแลในเรื่องนี้ตั้งแต่ พ.ศ. 2539 แต่ก็ไม่สามารถดำเนินการได้อย่างเต็มที่เท่าที่ควร

แม้ศูนย์กลางการเจรจาการค้าของไทยจะอยู่ที่กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ แต่จากการศึกษากลับพบว่ามีความจำกัดของบุคลากรภายในที่มีประมาณ 100 คนที่จะต้องทำหน้าที่ในการเจรจาหรือการสนับสนุนการเจรจาในเวทีต่างๆ ในขณะที่ประเทศไทยมีกรอบการ

เจรจากับคู่เจรจารวม 8 ประเทศและอีก 2 กลุ่มเศรษฐกิจ จึงทำให้บุคลากรภายในกรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศที่มีอยู่ไม่เพียงพอต่อการดำเนินงานเจรจา ดังนั้น ในการเจรจากับแต่ละคู่เจรจา กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศจะใช้ออนไลน์ข้าราชการจากหน่วยงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับประเด็นในการเจรจามาเป็นส่วนหนึ่งในทีมเจรจานั้นๆ การออนไลน์งานดังกล่าวยังมีอาจทำได้อย่างถาวรจึงเป็นอุปสรรคในเชิงโครงสร้างที่อาจเพิ่มภาระงานให้แก่ข้าราชการที่มาร่วมเป็นหนึ่งในทีมเจรจา

หากนำสถานการณ์ที่เกิดขึ้นในปัจจุบันเปรียบเทียบกับปัญหาที่เคยดำรงอยู่ในช่วงปลายทศวรรษ 2540 ก่อนที่จะมีการจัดตั้งกรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศขึ้น พบว่า จากการเปลี่ยนแปลงบริบททางการเมืองภายในประเทศ ซึ่งทำให้รัฐบาล พ.ต.ท.ทักษิณ ชินวัตร เป็นรัฐบาลพรรคเดียว และมีเสถียรภาพทางการเมืองสูงขึ้นมากหากเปรียบเทียบกับในอดีต ปัญหาการเจรจาที่เกี่ยวข้องกับความไม่ชัดเจนในเชิงนโยบายและการขาดเอกภาพของโครงสร้างการบริหารการเจรจาจึงบรรเทาลง เนื่องจากทิศทางนโยบายมีความชัดเจนมากยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตามบริบททางการเมืองดังกล่าวก็นำไปสู่แนวโน้มของปัญหาใหม่ เช่น กระบวนการกำหนดนโยบายที่มาจากรัฐบาลเป็นหลัก (Top-down Policymaking) และขาดกระบวนการปรึกษาหารือจนทำให้เกิดคำถามหลายประการ อย่างไรก็ตาม แม้ว่าจะผ่านระยะเวลามากกว่าทศวรรษหนึ่ง แต่ปัญหาด้านการขาดแคลนนักเจรจากลับเป็นปัญหาที่ยังคงดำรงอยู่เช่นเดิม และอาจเป็นอุปสรรคที่ใหญ่ขึ้นหากเปรียบเทียบกับภาระหน้าที่ที่นักเจรจาในปัจจุบันต้องดำเนินงาน คำกล่าวสรุปของ เกริกไกร (2539) ที่ว่า “ประเทศไทยเข้าสู่กิจกรรมการเจรจาอย่างไม่รู้ตัว และค่อยๆ เรียนรู้จนไม่มีทางเลือก และต้องทำเพราะพรหมลิขิต” จึงยังคงเกิดขึ้นอีกครั้งในปี พ.ศ.2548 เพียงเปลี่ยนจากพรหมลิขิตเป็นลิขิตจากรัฐบาลแทนเท่านั้น

ในด้านบทบาทของฝ่ายต่างๆ ที่มีต่อกระบวนการกำหนดนโยบายการค้าเสรีทวิภาคี พบว่า ในประเด็นเรื่องบทบาทของงานศึกษาวิจัยนั้น มิใช่มีเพียงคำถามถึงความเพียงพอและครอบคลุม แต่ยังทำให้เกิดคำถามว่าทางภาครัฐได้นำเอาผลสรุปและข้อเสนอแนะจากงานวิจัยไปประยุกต์ใช้ในการเจรจามากน้อยเพียงใด ส่วนภาคเกษตรกรรมมักเป็นกลุ่มที่มีบทบาทในการต่อรองและการกำหนดแนวทางการเลือกสินค้าในการเจรจาการค้าเสรีค่อนข้างน้อย

หากเปรียบเทียบกับประสบการณ์ของต่างประเทศ ซึ่งในงานวิจัยได้เลือกกรณีสิงคโปร์และออสเตรเลีย พบว่าในกรณีของสิงคโปร์นั้นมีลักษณะเด่นอยู่ที่การปรับตัวที่ค่อนข้างยืดหยุ่นสอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงยุทธศาสตร์การค้าของชาติและบริบททางการค้าระหว่างประเทศ โดยอาศัยความร่วมมือระหว่างหน่วยงานและภายในหน่วยงานราชการที่ประสานเป็นอย่างดีกับภาคเอกชน ประกอบกับระบบการพัฒนาทักษะของสิงคโปร์ที่เป็นยุทธศาสตร์ระยะยาวและรัฐบาลให้การสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง โดยสรุปแล้ว จุดเด่นที่สุดของสิงคโปร์อยู่ที่การเตรียมความพร้อมในการสร้างระบบความร่วมมือทั้งภายในหน่วยงาน (Intra-Agency) และระหว่างหน่วยงานต่างๆ ของรัฐบาล (Inter-Agency) โดยกลไกสำคัญของการเตรียมความพร้อมดังกล่าวอยู่ที่การใช้ระบบ “การ

เรียนรู้ด้วยการปฏิบัติ” (Learning by Doing) และระบบ “พี่สอนน้อง” ควบคู่กันไปทำให้นักเจรจาการค้ารุ่นก่อนสามารถดูและถ่ายทอดองค์ความรู้ให้แก่รุ่นต่อมา โดยการเรียนรู้ส่วนใหญ่จะเกิดขึ้นในเวทีการเจรจาที่เกี่ยวข้องกับองค์การการค้าโลก ซึ่งเป็นเวทีการค้าที่กว้างขวางทั้งในด้านประเด็นการเจรจาและการมีผู้เกี่ยวข้องฝ่ายต่างๆ มากที่สุดในบรรดาเวทีการค้าโลกทั้งหมด ทำให้นักเจรจารุ่นใหม่ของสิงคโปร์สามารถเรียนรู้กระบวนการและเทคนิคในการเจรจาที่ซับซ้อนได้จากกระบวนการดังกล่าว

ในกรณีของออสเตรเลีย พบว่ามีลักษณะเด่น 4 ประการ ที่นำไปสู่ประสิทธิภาพในการดำเนินงานด้านการเจรจาการค้าของประเทศออสเตรเลีย ได้แก่ การกำหนดยุทธศาสตร์การค้าที่ชัดเจนและเปิดเผยต่อสาธารณะ มีโครงสร้างองค์กรที่เหมาะสมกับยุทธศาสตร์ การมีตัวชี้วัดประสิทธิภาพหน่วยงานและประสิทธิผลจากนโยบาย และการมีระบบพัฒนาทักษะบุคลากรที่เป็นรูปธรรม

จากการศึกษาโครงสร้างการทำงานด้านการเจรจาการค้าระหว่างประเทศของไทยรวมทั้งประสบการณ์จากต่างประเทศ นำไปสู่ข้อเสนอแนะที่สำคัญรวม 6 ประการ ได้แก่

(1) หากประเทศไทยจะมีการปรับโครงสร้างกระทรวงเพื่อให้สอดคล้องกับแนวทางการค้าเชิงรุกและยุทธศาสตร์การเป็นศูนย์กลางของภูมิภาคในด้านต่างๆ การปรับรวมกระทรวงพาณิชย์และกระทรวงการต่างประเทศเข้าด้วยกัน (Ministry of Foreign Affairs and Trade: MFAT) น่าจะมีความเหมาะสมกับสถานการณ์ในปัจจุบันและอนาคตมากกว่า

(2) ควรมีการสนับสนุนการจัดตั้งหน่วยงานอิสระเพื่อพัฒนานักเจรจาการค้า โดยได้รับงบประมาณอย่างเพียงพอ มีการจ้างงานผู้เชี่ยวชาญจากต่างประเทศและมีกำลังคนที่เหมาะสม

(3) ภาครัฐควรเริ่มต้นจัดทำระบบดัชนีชี้วัดผลการดำเนินงานของหน่วยงานราชการต่างๆ โดยเฉพาะด้านการเจรจาการค้า ให้มีระบบการให้รางวัลและการลงโทษ (Reward and Punishment System) ที่ชัดเจนและเปิดเผยต่อสาธารณะ โดยตัวชี้วัดควรคำนึงถึงมิติต่างๆ อย่างรอบด้าน

(4) ควรมีการตั้งโจทย์วิจัยที่เหมาะสมและครอบคลุมยิ่งขึ้น และนำเอาผลการศึกษาไปเป็นส่วนหนึ่งในการพิจารณาจุดยืนของประเทศในการเจรจากรอบต่างๆ

(5) รับฟังข้อมูลจากภาคธุรกิจและอุตสาหกรรมโดยเฉพาะกลุ่มธุรกิจขนาดกลางและเล็ก รวมทั้งประสานงานร่วมกับหน่วยงานเอกชนในระดับท้องถิ่น เพื่อรวบรวมประเด็นต่างๆ ก่อนที่จะเจรจาความตกลงทวิภาคี

(6) เตรียมความพร้อมด้านมาตรการควบคุมคุณภาพสินค้านำเข้า เจ้าหน้าที่ที่ต้องตรวจสอบทั้งด่านศุลกากรชายแดนและส่วนกลางอาจต้องเพิ่มกำลังคนให้เพียงพอต่อภารกิจที่เพิ่มขึ้นนี้ รวมถึงเครื่องมือและอุปกรณ์ในการตรวจสอบคุณภาพสินค้านำเข้าด้วย

This study of Thailand's international trade and negotiations is divided into two main components. The first part deals with changes in the international trade arena and Thailand's trade policy strategy. The second part concerns Thailand's trade policy framework and capacity.

In examining the changes in the international trade environment and Thailand's trade policy strategy, it has been found that bilateral free-trade agreements (FTAs) have become Thailand's principal trade policy objective over the past 2-3 years. Although bilateral FTAs may lead to greater economic liberalisation, competitiveness and national welfare, which coincide with objectives of the World Trade Organisation, Thailand's recent bilateral approach appears to emanate from other motivations. This can be seen from Thailand's choice of bilateral partners and negotiation issues that may have been motivated mainly by political considerations. As a result, bilateral trade issues that have gained attention have not progressed and been supportive of the multilateral trading system.

The makeup of Thai trade policy strategy in bilateral FTAs reflects recent changes in Thai politics after the government of Prime Minister Thaksin Shinawatra took power in January 2001 and proceeded to transform policymaking processes centred on the CEO management style. This led to the hasty manner in which bilateral FTAs has been considered. While it has negotiated bilateral FTAs with 10 countries and economic groupings in total, the government has paid scant attention to opposing views from academics, the parliament, and non-governmental-organisations.

Moreover, Thailand's bilateral FTA negotiations are incongruent and uncoordinated with the country's overall economic policy framework, lacking mutually reinforcing mechanisms that could lead to economic policy reforms. The logic of the pursuit of bilateral FTAs appears rooted in mercantilism, namely the expansion of new export markets to certain industries in return for increased imports. This emerging modality of mercantilism is unlikely to increase Thailand's trade competitiveness and economic efficiency in the future. However, Thailand is not alone in its new ventures, as other countries in the Southeast Asia region have exhibited similar mercantilist preferences.

Nevertheless, the Thailand-United States bilateral FTA negotiations (TUSFTA) have by far the most far-reaching ramifications among Thailand's various bilateral FTA talks. This is because the US has clearly stated its position of wanting the deep and substantial negotiations, covering the gamut of trade in goods, services, investment, government procurement, intellectual property, competition law, among other provisions. Thailand may not be prepared to undertake these legal obligations. Accordingly, the ongoing TUSFTA negotiations have appeared to be one-sided, with Thailand holding limited leverage and few initiatives.

A key recommendation for Thailand's trade policymaking is that the government should seriously reconsider the premises and directions of bilateral FTA negotiations, abandoning mercantilist preferences that stress access to export markets. The government should take a more appropriate trade policy position that is in line with domestic economic policies and institutional reforms. Bilateral FTAs should be viewed primarily as an impetus for domestic economic reforms.

In addition, the number of FTA negotiations should be reduced, and the durations of negotiations extended in order to utilise existing resources appropriately and more efficiently instead of the hasty pace of the more than 10 negotiations currently on the table. Priority and resources should be placed on FTAs of

significance, such as negotiations with the US, India, Europe Free Trade Area (EFTA) as well as others under the aegis of the Association of Southeast Asian Nations (ASEAN). Relatively insignificant FTA negotiations with Bahrain and Peru should be cast aside for the time being. As for negotiations with the US, in particular, the government should stretch the time span for completion until at least mid-2010 in order to formulate appropriate and optimal strategies and conduct research on the relevant issues in a serious fashion to ensure they are consistent with domestic reforms as mentioned above.

First and foremost, Thai trade policy should re-emphasise the multilateral forum, namely the World Trade Organisation. Thailand's bilateral FTAs should be supportive of its broader multilateral objectives. It is also necessary to undertake economic restructuring and legal reforms to promote further trade liberalisation by reducing state intervention and bolstering market mechanisms.

The second part of the study focuses on Thailand's trade policy capacity. The main findings point to capacity problems and challenges in Thai trade policy dating back to the late 1980s when the country played a greater role in world trade talks. Of particular concern is the glaring lack of capacity in negotiations both quantitatively and qualitatively, suggesting an insufficient lack of trade policy expertise generally and the number of trade negotiators specifically. While the Ministry of Commerce (MOC) has undertaken training to remedy this shortfall by setting up a training institute from 1996, the results have been unsatisfactory and ineffective.

Although the MOC's Department of Trade Negotiations (DTN) serves as the nerve centre of Thai trade policy, the study has found severe limitations of the number of staff, which is around 100, who are tasked with negotiation responsibilities in a multitude of trade policy forums around the world, including bilateral trade negotiations with 8 countries and 2 economic groupings. Given the consequent lack of international trade negotiators at the DTN, bilateral trade negotiations necessarily draws on other government agencies involved. Yet the additional negotiation demands placed on other government agencies has been on an ad hoc basis, not regularised, thereby increasing the responsibilities of the involved bureaucrats from other agencies.

Compared to the late 1990s prior to the creation of the DTN, the changing political context centring on the rise of the one-party government of Prime Minister Thaksin Shinawatra has brought about unprecedented political stability. This has yielded clear policy directions and alleviated policy ambiguity in trade policymaking and framework for implementation. Nonetheless the newfound political stability has also created new problems, particularly the government-dictated policy directions and processes, lacking public participation and eliciting public criticisms. Despite the changed political landscape, the paucity of trade negotiators continues to hinder Thailand's trade policy framework, a worsening trend in view of the country's growing trade policy obligations and commitments. The observation by Krirkkrai (1996) from a decade ago is still relevant today: "Thailand unknowingly enters into negotiation activities, and is then forced to learn gradually as it proceeds without clearly set options, finally having to choose based on fate. At present it is government dictates rather than fate that determine policy outcomes."

As regards the various agencies involved in bilateral FTA policymaking, it is found that relevant research findings have not been incorporated into trade negotiations. The agricultural sector has little leverage and input in trade policymaking.

Relative to other countries – Singapore and Australia are case studies in this report – the findings suggest that the Singaporean model is highly flexible and

consistent with the changing dynamics of national trade policy and the international trading system. Singapore relies on an effective inter-agency and intra-agency coordination and cooperation in conjunction with private sector involvement. In addition, Singapore takes a long view of trade policy capacity, with sustained and enthusiastic government support. In sum, the Singaporean case places a high emphasis on intra-agency and inter-agency mechanisms, with a stress on “learning by doing” and internal skills- and knowledge transfers and processes. This enables the more senior negotiators to groom and prepare their junior counterparts for trade negotiations. Such processes take place in WTO-related forums that are the broadest in the trade issues discussed and the range of trade policy experts involved, allowing Singaporean negotiators to learn about complex negotiating skills and processes effectively.

The Australian case offers four key observations in terms of trade negotiation efficiency and effectiveness, namely the clear formulation of trade strategy and dissemination of trade information to the public, a proper trade policy framework in line with trade strategy, performance indicators for government agency efficiency and policy effectiveness, and concrete trade policy capacity-building in skills-enhancement of staff. Based on Thailand’s experience and those from abroad, several implications and recommendations can be discerned:

If Thailand intends to restructure its trade policymaking framework to pursue a proactive trade strategy and become a regional hub in a number of facets, the amalgamation of the Ministry of Commerce and the Ministry of Foreign Affairs – i.e. Ministry of Foreign Affairs and Trade (MFAT) – appears most appropriate and effective in view of present constraints and opportunities and future trends;

- 1) An independent trade policy training centre should be established with sufficient funds and suitable expertise both from within Thailand and from abroad;
- 2) The public sector should set up a performance criteria for the various government agencies based on a publicly transparent incentives system – i.e. reward and punishment system – with appropriate indicators;
- 3) More appropriate and comprehensive research topics should be examined. The results of research output should be incorporated into trade policymaking considerations;
- 4) The private sector and specific industries, especially the small- and medium-enterprises, should be consulted in the trade policymaking process. Local agricultural groups should similarly consulted and their inputs should be included in policymaking;
- 5) Adequate preparations should be made to ensure that measures and standards are in place to monitor the quality of imports. More human resources may have to be added to the customs and central government officials who supervise and monitor import standards. Appropriate tools and technology may have to be augmented correspondingly.
- 6) Adequate preparations should be made to ensure that measures and standards are in place to monitor the quality of imports. More human resources may have to be added to the customs and central government officials who supervise and monitor import standards. Appropriate tools and technology may have to be augmented correspondingly.