



2-5 November 2015 | IMPACT Exhibition Center, Bangkok Thailand

The power of partnership

Tri-Service Asian Defense & Security Exhibition, Conference and Networking Event



เรื่อง “ปัจจัยเอื้อต่อความสำเร็จของความร่วมมือด้านอุตสาหกรรมป้องกันประเทศ”

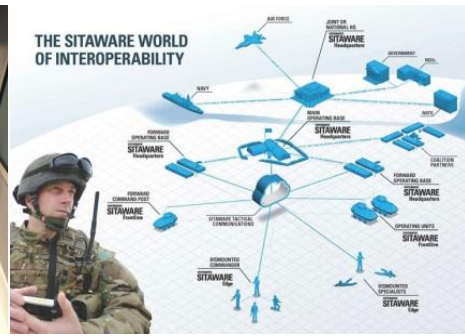
ความสำคัญของความร่วมมือด้านอุตสาหกรรมป้องกันประเทศ

เป็นที่ประจักษ์ตั้งแต่ หลังสงครามโลกครั้งที่สอง โดยความร่วมมือด้านอุตสาหกรรมป้องกันประเทศมีส่วนสำคัญอย่างยิ่ง ต่อทุกประเทศใน 3 ด้าน คือ ด้านเศรษฐกิจ ด้านการเมือง และด้านการทหาร

ด้านเศรษฐกิจ ในทางทฤษฎีแล้วถือว่าเป็นสิ่งที่มีความสำคัญที่สุด เนื่องจากทุกประเทศต้องการ “สิ่งที่มีราคาในระดับที่สามารถจัดหาได้” (Affordability) ตัวอย่างที่เห็นได้ชัดที่สุดคือ การผลิตอากาศยานลำเลียงขนาดใหญ่ (Heavy Lift Aircraft) ซึ่งได้ถูกยกเลิกไปแล้วในสหราชอาณาจักรและประเทศอื่นๆ ในทวีปเอเชีย เนื่องจากค่าใช้จ่ายที่สูงเกินกว่าที่จะคุ้มค่ากับการลงทุนผลิตเอง เมื่อเปรียบเทียบกับการซื้อมาใช้จากเทคโนโลยีที่ก้าวหน้าพร้อมๆ กันกับขีดความสามารถในการลอกเลียนแบบ ทำให้การผลิตคราวละมากๆ นั้นจะมีต้นทุนการผลิตต่อหน่วยลดต่ำลงและคุ้มค่าในการลงทุนด้านการวิจัย ทำให้ความร่วมมือด้านอุตสาหกรรมป้องกันประเทศเป็นส่วนสำคัญในการผลักดันเศรษฐกิจของประเทศผู้ส่งออกและนำเข้า

ด้านการเมือง ภายใต้สภาพแวดล้อมปัจจุบัน ทุกประเทศต่างเลือกแนวทางการดำเนินการด้านความสัมพันธ์ระหว่างประเทศในรูปแบบของความร่วมมือเป็นพันธมิตรกัน (Collective Approach) โดยเฉพาะความร่วมมือด้านอุตสาหกรรมป้องกันประเทศ เพื่อเสริมสร้างความมั่นคงให้กับตนและประเทศพันธมิตร

ด้านการทหาร ความร่วมมือด้านอุตสาหกรรมป้องกันประเทศสามารถตอบสนองหน่วยผู้ใช้ได้เป็นอย่างดี กล่าวคือ ยุทธโศปกรณ์ที่ได้ผลิตขึ้นภายใต้ความร่วมมือด้านอุตสาหกรรมป้องกันประเทศ จะมีคุณสมบัติของ “ความสามารถในการทำงานระหว่างกันได้” (Interoperability) ซึ่งเอื้อต่อการสงครามแบบการรบร่วม (Coalition Warfare) ทั้งนี้เป็นเพราะว่าทุกประเทศต่างใช้ยุทธโศปกรณ์แบบเดียวกัน ทำให้ลดค่าใช้จ่าย และยังง่ายต่อการบำรุงรักษาและการส่งกำลังบำรุง



ความท้าทายต่อความร่วมมือด้านอุตสาหกรรมป้องกันประเทศ

ความท้าทายต่อความร่วมมือด้านอุตสาหกรรมป้องกันประเทศ มีอยู่หลายด้าน ดังนี้

- การเข้าถึงเทคโนโลยี (Technology Access) แน่นอนว่าความร่วมมือด้านอุตสาหกรรมป้องกันประเทศ จะช่วยให้แต่ละประเทศสามารถต่อยอดองค์ความรู้ได้ โดยไม่จำเป็นต้องเริ่มต้นนับหนึ่งสำหรับกาวิจัยและพัฒนา แต่เนื่องจากแต่ละประเทศมีระดับขีดความสามารถด้านเทคโนโลยีที่ไม่เท่ากัน และประเทศเจ้าของเทคโนโลยี ทุกประเทศต่างต้องการส่งออกผลิตภัณฑ์แต่ไม่ต้องการส่งมอบเทคโนโลยีของตนให้ประเทศอื่น



Technology Transfer

- การประนีประนอม ในเรื่องการออกแบบ (Design Compromise) เพื่อให้เกิดความร่วมมือด้าน อุตสาหกรรม ป้องกัน ประเทศ ทุกประเทศที่เข้าร่วมต้องร่วมกันออกแบบ

ยุทธโยปกรณ์ที่ตอบสนองความต้องการของทุกฝ่าย ซึ่งในทางปฏิบัติย่อมเป็นไปได้ยาก แต่ละประเทศต้องยอม ประนีประนอมความต้องการของตนในบางประเด็นเพื่อให้ได้แบบที่เป็นที่ยอมรับกันทุกฝ่าย กระบวนการดังกล่าว จึงเป็นกระบวนการที่ยุ่งยากและใช้เวลานาน ทำให้โครงการความร่วมมือมักจะล่าช้าออกไป

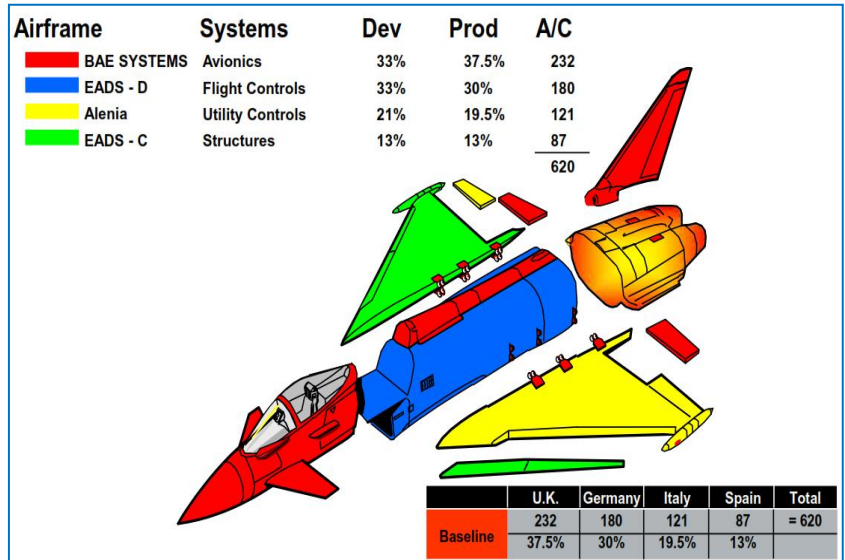
- ความต้องการที่ต่างกัน (Non-commonality) ทำให้การบรรลุข้อตกลงกระทำได้อย่าง
- ค่าใช้จ่ายในการจัดหา (Acquisition Cost) การมีจำนวนประเทศที่ร่วมมือกันมากขึ้นสามารถส่งผล ให้ค่าใช้จ่ายเพิ่มสูงขึ้นด้วย ยกเว้นในกรณีที่ประเทศทั้งหมดมีข้อตกลงทางด้านการค้าร่วมกันอยู่แล้ว
- สัดส่วนการทำงาน (Work Share) ปัญหานี้เป็นปัญหาสำคัญที่ประเทศตะวันตกต่างเคยประสบมาแล้ว สำหรับประเทศในทวีปเอเชียจะต้องเจอปัญหาดังกล่าวหนักกว่า สัดส่วนการทำงานภายใต้ความร่วมมือ ด้านอุตสาหกรรมป้องกันประเทศจะเกิดความไม่ยุติธรรมทันที หากการแบ่งสัดส่วนการทำงาน ยึดขีดความสามารถทางด้านอุตสาหกรรมป้องกันประเทศเป็นหลัก ประเทศที่มีขีดความสามารถต่ำกว่า จะต้องมีส่วนการทำงานที่เหมาะสมโดยประเทศนั้น ๆ ต้องพยายามเพิ่มขีดความสามารถ โดยความช่วยเหลือจากประเทศที่มีขีดความสามารถสูงกว่าภายใต้ข้อตกลงความร่วมมือ

กรณีศึกษาความร่วมมือด้านอุตสาหกรรมป้องกันประเทศ - โครงการ Eurofighter

โครงการนี้เป็นความร่วมมือกันของ 4 ประเทศ ได้แก่ เยอรมนี อิตาลี สหราชอาณาจักร และสเปน ประเด็นที่น่าสนใจของโครงการ มีดังนี้

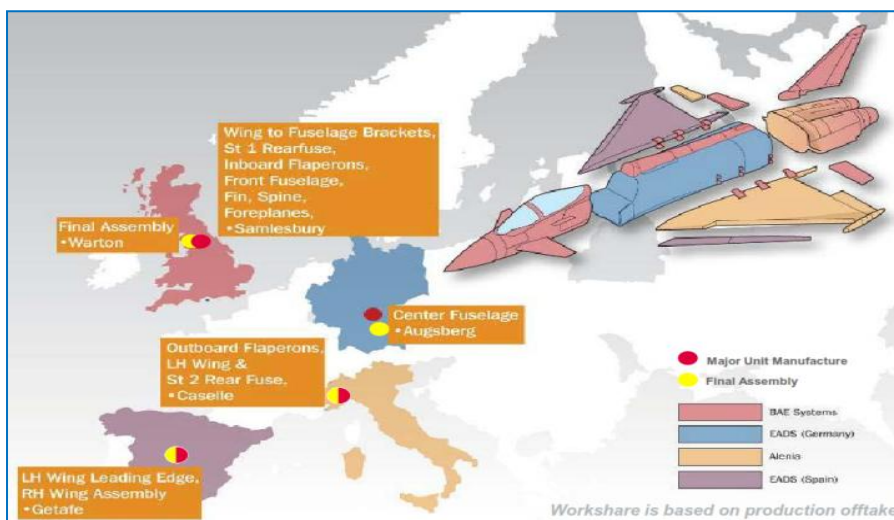
- ทั้ง 4 ประเทศ มีค่าใช้จ่ายด้านการวิจัยและพัฒนาเท่า ๆ กัน แต่เนื่องจากความล่าช้าของโครงการ ทำให้ค่าใช้จ่ายสูงกว่าที่วางแผน สุดท้ายในภาพรวมยังถือว่าคุ้มค่างกว่า

- การแบ่งสัดส่วนการทำงาน จัดแบ่งตามจำนวนเครื่องบินที่แต่ละประเทศต้องการจัดหาเข้าประจำการ ซึ่งทุกประเทศเห็นพ้องกันให้กำหนดเป็นนโยบาย จำนวนรวมเครื่องบินที่ต้องผลิตทั้งหมดคือ 620 ลำ สหราชอาณาจักรต้องการ 232 ลำ สัดส่วนการทำงานจึงเป็น 37.5% (มากที่สุด) ในขณะที่สเปนต้องการ



87 ลำ สัดส่วนการทำงานจึงเป็น 19.5 % (น้อยที่สุด) ปัญหาที่เกิดขึ้น คือ สเปนเป็นประเทศที่มีพื้นฐานด้านการผลิตอากาศยาน แต่ต้องพยายามดำเนินการในส่วนงานที่รับผิดชอบทำให้เกิดความล่าช้าและไม่มีประสิทธิภาพ

- สายการผลิต ทั้ง 4 ประเทศต่างต้องการให้มีสายการผลิตเป็นของตนเองในประเทศของตน บทสรุปสุดท้าย คือ อากาศยานหนึ่งลำต้องผ่านสายการผลิตในส่วนต่าง ๆ จาก 4 ประเทศ แม้ว่าจะส่งผลให้ค่าใช้จ่ายสูงขึ้น แต่เป็นสิ่งที่ทุกฝ่ายยอมรับได้



ความร่วมมือด้านอุตสาหกรรมป้องกันประเทศในระดับต่าง ๆ

- ระดับ Global ตัวอย่างโครงการ ได้แก่ โครงการ Joint Strike Fighter F-35 Lightning II Combat Aircraft ซึ่งเป็นความร่วมมือกันของ 9 ประเทศ ใช้เวลาในการวางแผน 3 ปี เนื่องจากมีผู้ร่วมโครงการมาก และเงื่อนไขในการร่วมมือแตกต่างกันไปในแต่ละประเทศ ทำให้ค่าใช้จ่ายสูงขึ้น แต่ในทางกลับกันผลประโยชน์ที่ได้รับจากโครงการระดับ Global มักจะสูงกว่าระดับอื่น



- ระดับภูมิภาค ตัวอย่างโครงการ ได้แก่ โครงการ Eurofighter
- ระดับทวิภาคี เพื่อให้ความร่วมมือเกิดประโยชน์ในด้านเศรษฐกิจสูงสุด กฎแฉสำคัญคือนโยบายชดเชย (Offset Policy) ซึ่งนโยบายชดเชยส่วนใหญ่จะเกี่ยวข้องกับงานด้านการผลิต หรืองานที่ต้องใช้เทคโนโลยีขั้นสูง ตัวอย่างโครงการ ได้แก่ โครงการอาวุธนำวิถี BRAHMOS ซึ่งเป็นการร่วมทุนกันระหว่างรัฐบาลอินเดียกับบริษัทสัญชาติรัสเซีย (Joint Venture) หรือโครงการ GRIPPEN ที่ไทยซื้อจากสวีเดน เป็นต้น
- ระดับประเทศ ได้แก่ การซื้อยุทโธปกรณ์ที่มีเสนอขายทั่วไป (Off The Shelf)

กระบวนทัศน์ความร่วมมือด้านอุตสาหกรรมป้องกันประเทศในทวีปเอเชีย

ความร่วมมือกันของกลุ่มประเทศ ASEAN จะไม่เป็นอุปสรรคต่อความร่วมมือด้านอุตสาหกรรมป้องกันประเทศในหมู่ประเทศสมาชิก สามารถดำเนินการได้ภายใต้ ADMM นอกจากนี้ประเทศสมาชิกต่างมีความเห็นพ้องกันในหลายๆ ด้าน เช่น การรับมือกับปัญหาโจรสลัด การช่วยเหลือและบรรเทาสาธารณภัย สำหรับแนวทางการดำเนินการด้านความร่วมมือด้านอุตสาหกรรมป้องกันประเทศที่เหมาะสมควรมุ่งเน้นไปที่ การร่วมมือทางข้าง (Lateral Collaboration หมายถึงการดำเนินการอย่างไม่เป็นทางการก่อนตัดสินใจดำเนินการเป็นทางการ) และค่อย ๆ สร้างความเชื่อมั่น (Trust) เป็นพื้นฐานก่อนที่จะเพิ่มระดับความร่วมมือกัน



5. ปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อความร่วมมือด้านอุตสาหกรรมป้องกันประเทศ

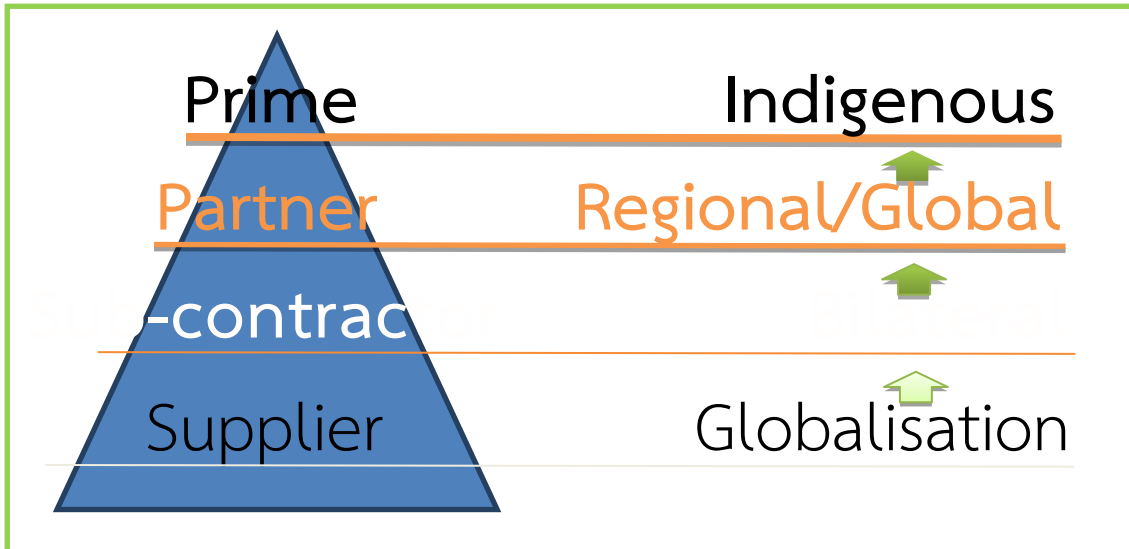
- นโยบายภาครัฐที่สนับสนุน
 - ต้องมียุทธศาสตร์ด้านอุตสาหกรรมป้องกันประเทศ
 - เป็นนโยบายที่เอื้อต่อการสร้างขีดความสามารถสำหรับการทำความร่วมมือกับประเทศอื่น
 - ส่งเสริมคลัสเตอร์ (Cluster หมายถึง ภาคเอกชน สถาบันการเงิน สถาบันการศึกษา และภาครัฐ) ที่มีส่วนในการส่งเสริมเทคโนโลยีด้านอุตสาหกรรมป้องกันประเทศ
 - ริเริ่มนโยบายชัดเจน เพื่อส่งเสริมขีดความสามารถด้าน MRO (Maintenance, Repair and Overhaul)
 - สนับสนุนส่งเสริมขีดความสามารถในการซึ่บซับเทคโนโลยีของท้องถิ่น
 - นโยบายระดับภูมิภาค กำหนดนโยบายที่เหมาะสม ตัวอย่างเช่น นโยบายการจัดหายุทธโธปกรณ์ของกองทัพในกลุ่มประเทศยุโรป
 - จัดให้วงจรการจัดหาสอดคล้องกัน
 - สร้างและสนับสนุนแนวทางการปฏิบัติหรือวัฒนธรรมที่เหมือนกัน
- ในระดับปฏิบัติการ
 - ทำสัญญาแบบราคาคงที่ (Fixed Price Contract)
 - ส่งเสริมการแข่งขันเพื่อให้ราคาลดต่ำลง
 - มีทีมงานที่มีหน้าที่รับผิดชอบประจำ
 - แบ่งสัดส่วนการทำงานตามปริมาณความต้องการ
 - ความร่วมมือควรยึดถือประสิทธิภาพเป็นหลัก



DTI

สถาบันเทคโนโลยีป้องกันประเทศ (องค์การมหาชน) กระทรวงกลาโหม

6. บทสรุป



- ความร่วมมือต้องตั้งอยู่พื้นฐานของ “เทคโนโลยี” และ “ความเชื่อใจ” (Tech & Trust)
- เริ่มที่พื้นฐานของประเทศก่อน จากนั้นจึงเริ่มแสวงหาความร่วมมือ
- ความร่วมมือ (Cooperation) ทางการเมืองและเศรษฐกิจ ตลอดจนความเป็นหนึ่งเดียวกัน (Cohesion) จะต้องมีก่อนจึงจะสามารถร่วมมือกันด้านอุตสาหกรรมป้องกันประเทศได้
- ยึดความเป็นจริง (Realism) มากกว่า ความทะเยอทะยาน (Ambition)