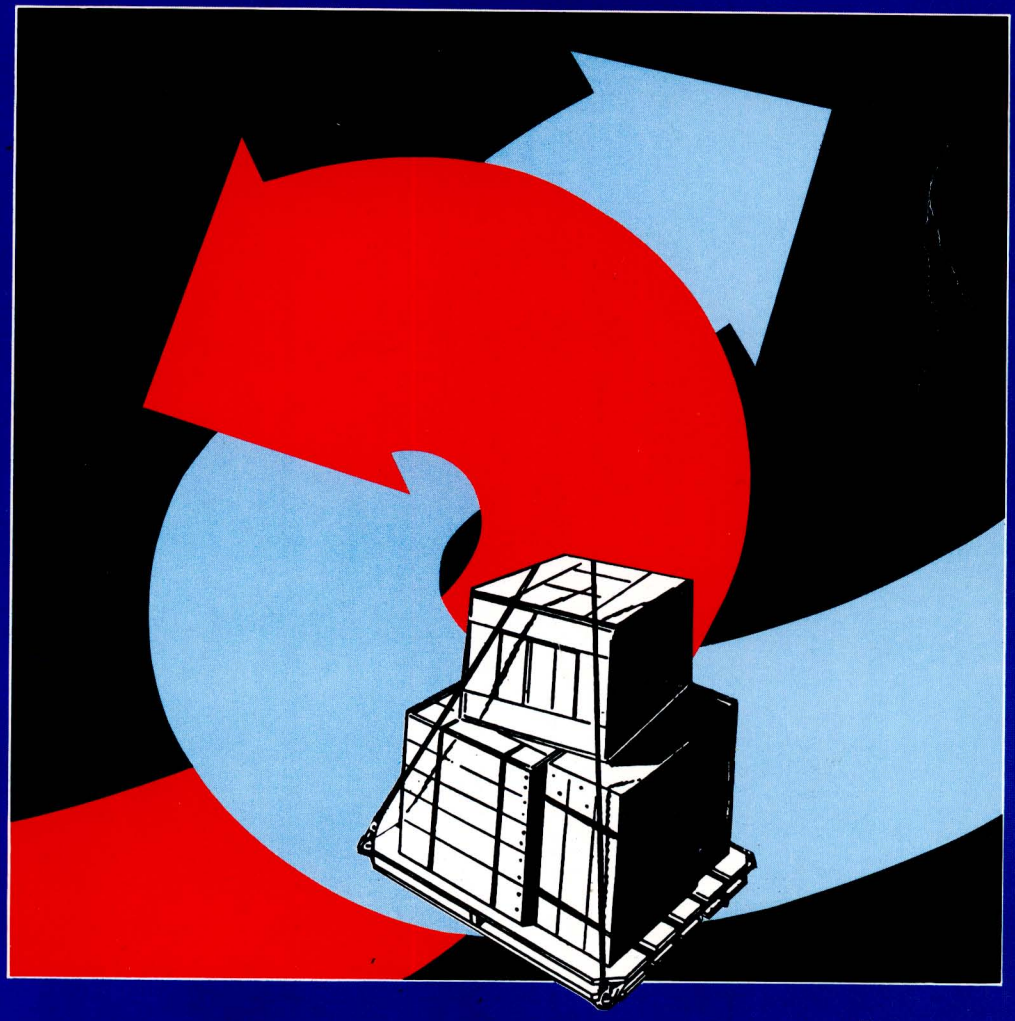
วารสาร

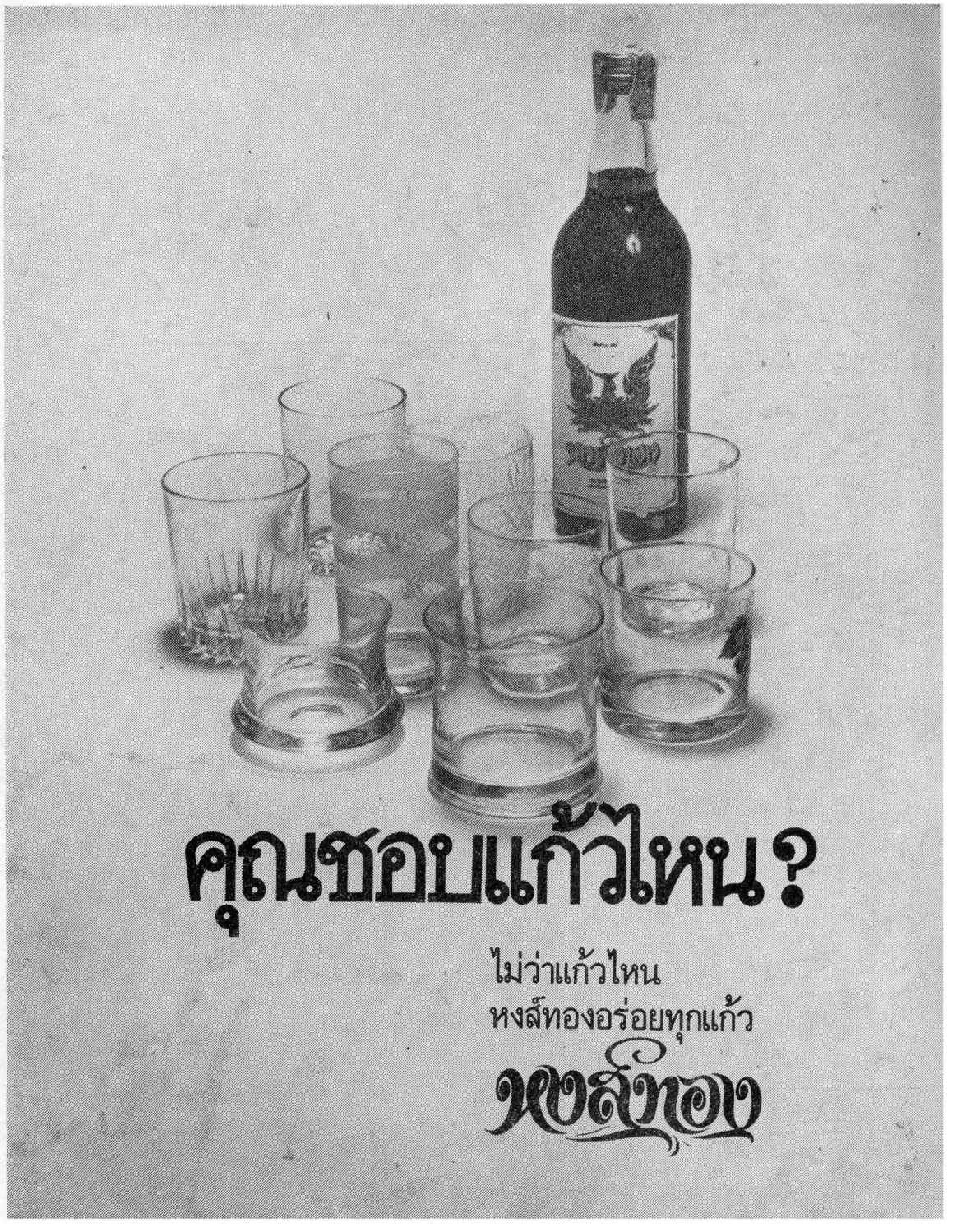
เศรษฐศาสตร์ ธรรมศาสตร์

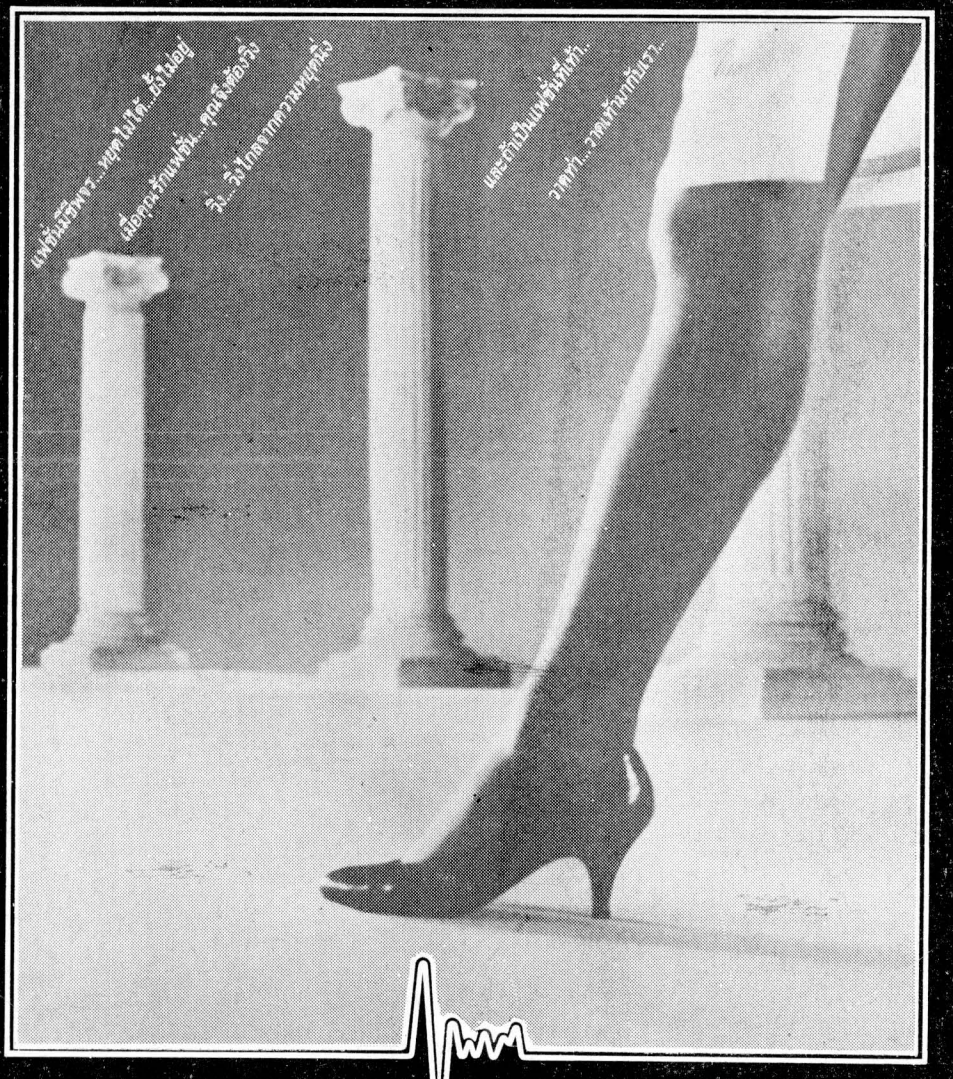
THAMMASAT ECONOMIC JOURNAL ปีที่ 1 ฉบับที่ 4 ธันวาคม 2526



เศรษฐกิจไทยกับการพัฒนาแบบพึ่งพา

บริษัทการค้าระหว่างประเทศ


คุณชอบแก้วไหน?
ไม่ว่าแก้วไหน
หงส์ทองอร่อยทุกแก้ว
หงส์ทอง



SENSO®

ซีพจรแฟชั่น..ที่เท้า

จำหน่ายตามห้างสรรพสินค้า และศูนย์รวมรองเท้าชั้นนำทั่วประเทศ

โทร. 424-6591, 424-6598, 424-3983

บริษัท กลองกาญจน์ จำกัด

เลขที่ 43 ถนนพระอาทิตย์ ชนะสงคราม กรุงเทพ 10200

โทร. 281-3099, 281-9565

วารสารเศรษฐศาสตร์ธรรมศาสตร์ มีนโยบายที่จะเผยแพร่ผลงานทางวิชาการในสาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ โดยไม่คำนึงถึงความแตกต่างทางด้านปรัชญาพื้นฐาน ระเบียบวิธีการศึกษา และอุดมการทางการเมือง

คณะบรรณาธิการ

เจษฎา โลหอุ่นจิตร

นิพนธ์ พัวพงศกร

พรายพล คุ้มทรัพย์

วรากรณ์ สามโกเศศ

สมนึก ทับพันธุ์

สมศักดิ์ แต้มบุญเลิศชัย

สุกัญญา นิธังกร

บรรณาธิการ

รังสรรค์ ธนะพรพันธุ์

ผู้จัดการ

สุวรรณี วัธนจิตต์

ผู้ช่วยผู้จัดการ

สมบูรณ์ ศิริประชัย

ผู้ออกแบบปก

บริษัท ดวงกมลสตูดิโอ จำกัด

พิมพ์ที่โรงพิมพ์

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

อรุณี อินทรสุขศรี

ผู้พิมพ์ผู้โฆษณา

วารสาร เศรษฐศาสตร์ ธรรมศาสตร์

ปีที่ 1 ฉบับที่ 4 **ธันวาคม 2526**

สารบาญ

หน้า

เศรษฐกิจไทยกับการพัฒนาแบบพึ่งพา
สุธี ประศาสน์เศรษฐ 5

บริษัทการค้าระหว่างประเทศ : หัวหอกในการขยายอำนาจทางเศรษฐกิจของญี่ปุ่น
วัชรียา โตสงวน 42

บทบาทของบรรษัทการค้าระหว่างประเทศต่อการส่งเสริมสินค้าออกของไทย
กีเส็ง อนันต์ศิริประภา 77

การเปลี่ยนแปลงรายได้และราคากับการบริโภคอาหารของคนยากจนในเมืองไทย
ประสาร ไตรรัตน์วรกุล 139

วิจารณ์หนังสือ (ดูสารบาญ หน้า 4) 191

สารบาญวิจารณ์หนังสือ

John Kenneth Galbraith *The Nature of Mass Poverty*	รังสรรค์ ธนะพรพันธุ์	192
Peter Richards (ed.) *Basic Needs and Government Policies in Thailand*	บัณฑิต นิจถาวร	197
Paiboon Suthasupa *Thai Government's Role in Meeting the Basic Human Need for Food*	ประยงค์ เนตยารักษ์	202
Pasuk Phongpaichit *Employment, Income and the Mobilisatiou of Local Resources in Three Thai Villages*	จิระ หงส์ลดารมภ์	204
C.L.J. Van der Meer *Rural Development in Northern Thailand : An Interpretation and Analysis*	เบญจพรรณ ชินวัตร	212
โฆสิต ปั้นเปี่ยมรัษฎ์ *ชนบทไทย ความก้าวหน้าและล้าหลัง*	สุรัสวดี หุ่นพยนต์ และเดช พุ่มคชา	216

วารสารเศรษฐศาสตร์ธรรมศาสตร์

เจ้าของ : คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

กำหนดวางตลาด : มีนาคม มิถุนายน กันยายน และธันวาคม

อัตราค่าสมาชิก : ดูรายละเอียดหน้าปกหลังด้านใน ราคาขายปลีกเล่มละ 30 บาท

การส่งบทความ : ดูระเบียบฯ หน้า 222

ความเห็นใด ๆ ที่ปรากฏในวารสารนี้ย่อมเป็นของผู้เขียนแต่ละท่าน มิใช่ความเห็นของคณะเศรษฐศาสตร์ : มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

จารสารเศรษฐศาสตร์ธรรมศาสตร์
ปีที่ 1 ฉบับที่ 4 ธันวาคม 2526

เศรษฐกิจไทยกับการพัฒนาแบบพึ่งพา*

สุธี ประศาสน์เศรษฐ
คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

1. ความนำ

บทความนี้เสนอการมองพัฒนาการที่ผ่านมาของระบบเศรษฐกิจไทยอีกแง่มุมหนึ่งซึ่งยังได้รับความสนใจไม่มากพอ แม้จะมีนักวิชาการบางท่านได้เสนอแนะมาบ้างแล้ว เช่น *รังสรรค์ ธนะพรพันธุ์ (2523) เกริกเกียรติ พิพัฒน์เสรีธรรม (2524) มิ่งสรรพ์ สันติกาญจน์ (2523)* และ *Krit Permtanjit (1981)* บทความนี้พยายามชี้ให้เห็นถึงลักษณะการพัฒนาแบบพึ่งพาของระบบเศรษฐกิจไทย ทั้งในด้านการค้า การเงิน เทคโนโลยี่ และการควบคุมอุตสาหกรรมที่สำคัญโดยบรรษัทข้ามชาติ การเข้าใจมิติเหล่านี้ให้ชัดเจนขึ้น ย่อมเป็นการปูพื้นฐานที่ดีในการวางนโยบายและมาตรการในการสร้างสรรค์ประเทศบนเส้นทางที่มีระดับความเป็นอิสระเสรีและเป็นตัวของตัวเองมากขึ้นในอนาคต ก่อนที่จะอธิบายประเด็นต่าง ๆ เราขออธิบายถึงสภาพอันแท้จริงของระบบเศรษฐกิจไทยในฐานะส่วนหนึ่งของระบบทุนนิยมโลกว่า ไทยเข้าไปเกี่ยวข้องในลักษณะอย่างไร และมีความเป็นอิสระในการกำหนดเส้นทางเศรษฐกิจของตนเพียงใด ในหัวข้อที่สามเป็นการเสนอประเด็นการพัฒนาการพึ่งพาในด้านต่าง ๆ อย่างสังเขป เพื่อนำมาอภิปรายกันต่อไป

หมายเหตุ กองบรรณาธิการได้รับต้นฉบับฉบับแก้ไขเพิ่มเติมเมื่อวันที่ 30 กันยายน 2526

ปรับปรุงเล็กน้อยจากบทความชื่อเดียวกันที่เสนอในการสัมมนาเรื่อง "การพัฒนาเศรษฐกิจกับความมั่นคงแห่งชาติ" จัดโดยจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย วันที่ 27 – 28 กันยายน 2525 ผู้เขียนขอขอบคุณ คุณอารีรัตน์ เหรียญมงคล ที่ได้ให้ความช่วยเหลืออย่างเร่งด่วนในการค้นข้อมูลและให้ความเห็นที่เป็นประโยชน์ แต่ความบกพร่องต่าง ๆ นั้นอยู่ในความรับผิดชอบของผู้เขียน.

2. สภาพอันแท้จริงของเศรษฐกิจไทยในระบบทุนนิยมโลก

จากช่วงต้นศตวรรษที่ 25 จนถึงประมาณกลางทศวรรษ 2493 เราอาจสรุปได้ว่าระบบเศรษฐกิจไทยผูกพันอยู่กับการผลิตสินค้าขั้นปฐมเพื่อส่งออก และโดยส่วนใหญ่ก็ต้องนำเข้าสินค้าสำเร็จรูปเพื่อการบริโภคทั่วไป สภาพนี้หมายถึงการที่ระบบเศรษฐกิจไทยเข้าร่วมอยู่ในการแบ่งงานทำระหว่างประเทศแบบอาณานิคม [*สุธี ประศาสน์เศรษฐ 2525*] กล่าวคือ ในช่วงเวลาดังกล่าว มีการแบ่งงานทำอย่างค่อนข้างชัดเจนระหว่างกลุ่มประเทศอุตสาหกรรม (ซึ่งจะเรียกว่ากลุ่มทุนนิยมศูนย์กลาง) กับกลุ่มประเทศที่เป็นอาณานิคมหรือกึ่งอาณานิคม (ซึ่งจะเรียกว่ากลุ่มทุนนิยมรอบนอก) โดยกลุ่มแรกทำการผลิตสินค้าอุตสาหกรรมเป็นหลัก ส่วนกลุ่มหลังผลิตสินค้าขั้นปฐมต่าง ๆ อันได้แก่ สินค้าเกษตรและแร่ธาตุ. ภายใต้ความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจการเมืองและการทหารในช่วงนี้ กลุ่มทุนนิยมรอบนอกถูกปรับโครงสร้างเศรษฐกิจให้สามารถรับใช้การขยายตัวของกลุ่มทุนนิยมศูนย์กลาง โดยกลายเป็นแหล่งวัตถุดิบ อาหารบางชนิด และตลาดสินค้าสำหรับสินค้าส่วนเกิน ตลอดจนเป็นแหล่งลงทุนอีกด้วย. การผลิตสินค้าเพื่อสนองตลาดภายในถูกทำลายลงในกลุ่มทุนนิยมรอบนอก และพัฒนาการทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นในกลุ่มนี้ก็เป็นเพียงการพัฒนาที่ถูกตัดทอน (truncated development) และขึ้นต่อการพัฒนาในกลุ่มทุนนิยมศูนย์กลาง[1]

การที่เศรษฐกิจไทยผูกพันอยู่กับการแบ่งงานกันทำระหว่างประเทศแบบอาณานิคมนี้ ทำให้การผลิตสินค้าเพื่อสนองตลาดภายในประเทศถูกบีดกั้น โดยสินค้าสำเร็จรูปจากกลุ่มทุนนิยมศูนย์กลางเข้ามาตีตลาดสินค้าที่เคยผลิตได้เองมาก่อน ระบบเศรษฐกิจไทยถูกปรับโครงสร้างให้สามารถรับใช้การขยายตัวของกลุ่มทุนนิยมศูนย์กลาง โดยเฉพาะอังกฤษ (โดยสนธิสัญญาเบาริง) โดยกลายเป็นตลาดสินค้าที่สำคัญแห่งหนึ่งในเอเชีย เป็นแหล่งผลิตวัตถุดิบสำหรับการผลิตทางอุตสาหกรรม (ดีบุก ยางพารา หรือข้าวสำหรับอาณานิคมของกลุ่มทุนนิยมศูนย์กลาง) นอกจากนี้ไทยยังกลายเป็นแหล่งลงทุนทำการค้าขาย เหมืองแร่ และป่าไม้ ฯลฯ อีกด้วย สภาพเช่นนี้ทำให้ระบบเศรษฐกิจไทยมีการพัฒนาที่จำกัดในเวลาต่อมา.

ตั้งแต่ทศวรรษ 2503 เป็นต้นมาระบบเศรษฐกิจไทย ได้มีการเปลี่ยนแปลงในแง่โครงสร้างการผลิตมากขึ้น ทั้งในด้านการผลิตสินค้าขั้นปฐม และการอุตสาหกรรม. ในช่วงนี้ประเทศไทยได้ถูกผลักดันให้เข้ามาสู่การแบ่งงานกันทำระหว่างประเทศแบบใหม่เพิ่มขึ้นทุกที โดย

[1] ดูอาทิเช่น *Amin (1976)*, *Taylor (1979)* และ *Frobel, et. al. (1980)*

เฉพาะอย่างยิ่งจากการดำเนินนโยบายเศรษฐกิจแบบเปิด มีการอนุญาตให้นายทุนต่างชาติโดยเฉพาะสหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และยุโรปตะวันตกเข้ามาทำการลงทุนโดยตรงได้อย่างสะดวกเต็มที่. ขณะเดียวกันองค์การระหว่างประเทศ เช่น ธนาคารโลก กองทุนการเงินระหว่างประเทศ (IMF) ก็เข้ามามีบทบาทในการเสนอให้รัฐบาลไทยปรับโครงสร้างเศรษฐกิจและนโยบายเศรษฐกิจ เพื่อสนองตอบต่อการขยายตัวของกลุ่มทุนนิยมศูนย์กลาง. ก่อนที่จะอธิบายต่อไปถึงเศรษฐกิจไทยในช่วงนี้ เราจำเป็นต้องทำความเข้าใจกับปรากฏการณ์ที่เรียกว่าแนวโน้มการแบ่งงานทำระหว่างประเทศแบบใหม่ที่ขยายตัวมากขึ้นนับแต่หลังสงครามโลกครั้งที่ 2 และได้เข้ามามีอิทธิพลต่อระบบเศรษฐกิจไทยอย่างมากในช่วงนี้

แนวโน้มการแบ่งงานทำระหว่างประเทศแบบใหม่นี้ เริ่มเกิดขึ้นหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 โดยที่กลุ่มประเทศโลกที่สามหรือกลุ่มทุนนิยมรอบนอกมีความสำคัญเพิ่มขึ้นในฐานะที่เป็นแหล่งที่ตั้งของการผลิตสินค้าอุตสาหกรรมเพื่อตลาดโลกซึ่งรวมถึงการผลิตเพื่อขายในตลาดประเทศเจ้าบ้าน หรือที่เรียกกันว่า*การผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้า* กับการผลิตเพื่อขายในตลาดอื่นที่ประเทศอุตสาหกรรมเคยขายหรือครองตลาดมาก่อน (มักเรียกกันว่า*การผลิตเพื่อส่งออก*) การผลิตทั้งสองประเภทนี้ย้ายมาตั้งในประเทศกลุ่มทุนนิยมรอบนอกมากขึ้น และบางส่วนก็ไปทำการผลิต ณ ประเทศ "ค่ายสังคมนิยม" ด้วย. ปรากฏการณ์นี้เป็นผลมาจากพัฒนาการของระบบทุนนิยมโลกในหลายศตวรรษที่ผ่านมา กล่าวคือ อุตสาหกรรมต่าง ๆ ย่อมย้ายแหล่งที่ตั้งไปสู่แหล่งที่ให้กำไรดีที่สุดในภาวะของการแบ่งงานกันทำแบบเก่าหรือแบบอาณานิคม แหล่งการผลิตทางอุตสาหกรรมที่ให้ผลกำไรงามก็เกิดขึ้นเฉพาะในยุโรปตะวันตกเท่านั้น และต่อมาก็เกิดแหล่งเพิ่มเติม คือ สหรัฐ-อเมริกาและญี่ปุ่น ซึ่งประกอบกันเป็นกลุ่มทุนนิยมศูนย์กลาง

เนื่องจากปัจจุบันกลุ่มทุนนิยมรอบนอกได้เป็นแหล่งการผลิตที่ให้กำไรงาม เราจึงน่าพิจารณาดูว่า อะไรเป็นปัจจัยสำคัญหรือมีการเปลี่ยนแปลงอะไรบ้างที่ทำให้เกิดผลขึ้นเช่นนี้ในระดับโลก

การเกิดขึ้นของการแบ่งงานกันทำระหว่างประเทศแบบใหม่ ต้องมีเงื่อนไขสำคัญเกิดขึ้นพร้อมกันก่อน 3 ประการ กล่าวคือ

1. มีแรงงานสำรองเกิดขึ้นมากมายมหาศาล ซึ่งเป็นผลผลิตจากประวัติศาสตร์ในช่วง 2–3 ศตวรรษที่ผ่านมา กอปรกับการปฏิวัติด้านการแพทย์หลังสงครามโลกครั้งที่สอง. แรงงานเหล่านี้มีอยู่ในประเทศด้อยพัฒนาซึ่งส่วนมากเป็นอดีตอาณานิคมหรือกึ่งอาณานิคมของกลุ่มทุนนิยมศูนย์กลาง มีค่าจ้างต่ำมาก สามารถระดมมาใช้ได้ตลอดปี และจ้างมาทำงานได้ทุก

วัน ทุกเวลา วันละกี่ผลัดก็ได้. ในแง่ประสิทธิภาพ กล่าวได้ว่า มีระดับไม่ต่างกับแรงงานในประเทศอุตสาหกรรม ซึ่งผลิตสินค้าที่ใช้แรงงานหนาแน่นมากนัก ตัวอย่างที่เห็นชัดก็ได้แก่ กรรมกรโรงงานทอผ้า และกิจการอุตสาหกรรมโรงงานทั่วไป. นอกจากนี้การนำแรงงานเหล่านี้มาใช้ก็ไม่ต้องเสียเวลาฝึกฝนมากนัก ดังนั้น บรรษัทลงทุนข้ามชาติก็สามารถเลือกลูกจ้างได้ตามใจชอบ ตามอายุเพศ ความชำนาญ และความมีระเบียบวินัย ทั้งนี้เพราะอุปทานแรงงานมีอยู่อย่างล้นเหลือ

2. พัฒนาการของเทคโนโลยี่สมัยใหม่ช่วยให้บรรษัทผู้ผลิตสามารถแบ่งกระบวนการผลิตออกเป็นขั้นตอนย่อย ๆ ได้ และจัดการให้การทำงานเป็นไปอย่างง่าย ๆ แม้ว่ากลไกทางเทคโนโลยี่ยังมีความซับซ้อนอยู่ จนแรงงานไร้ฝีมือก็อาจนำมาฝึกทำงานได้ผลดี

3. พัฒนาการทางสื่อสารและคมนาคมขนส่ง ช่วยให้การควบคุมกระบวนการผลิตไม่มีปัญหาด้านระยะทางและเวลา ไม่ว่าจะตั้งโรงงานอยู่ ณ แหล่งที่ไกลเพียงใดก็ตาม ยิ่งกว่านั้นพัฒนาการของระบบสมองกลและการประมวลข่าวสารจากทุกมุมโลกสามารถช่วยให้บรรษัทผู้ผลิตบัญชางานและตัดสินใจรวดเร็ว อีกทั้งสามารถควบคุมกระบวนการผลิตในแหล่งต่าง ๆ ทั่วโลกได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงมาก ดังนั้นจึงไม่สู้มีปัญหาต้นทุนสูง ปัญหาการควบคุมองค์กร ปัญหาทางเทคนิคอันอาจเกิดจากการกระจายแหล่งที่ตั้งอยู่ในหลายประเทศ

นอกจากนี้ กระบวนการดังกล่าวยังเกิดจากการพัฒนาพลังการผลิตระดับโลกซึ่งรวมศูนย์อยู่ในกลุ่มทุนนิยมศูนย์กลาง กลุ่มประเทศนี้จึงจำเป็นต้องปรับโครงสร้างการผลิตและกระบวนการสะสมทุนใหม่ให้สอดคล้องกับภาวะค่าแรงสูงและการใช้ทุนหนาแน่น (capital intensive) การผลิตที่จะให้กำไรระดับสูงอยู่ต่อไปก็คือ การย้ายบางขั้นตอนของการผลิตไปสู่กลุ่มทุนนิยมรอบนอก ซึ่งทำให้เกิดการพัฒนาอุตสาหกรรมแบบพึ่งพาขึ้นในกลุ่มทุนนิยมรอบนอก ดังจะเห็นได้ว่า *สิ่งที่เรียกกันว่า "การพัฒนาอุตสาหกรรมของประเทศ" นั้น แท้ที่จริงเป็นแต่เพียงกระบวนการในการจัดระเบียบการผลิตขึ้นใหม่ระดับโลกโดยกลุ่มบรรษัทข้ามชาติ ซึ่งเป็นไปตามเงื่อนไขใหม่ทั้งสามประการดังกล่าวมาแล้วนั่นเอง*

เป้าหมายหลักของการแบ่งงานทำระหว่างประเทศแบบอาณานิคม ก็คือ การทำให้กลุ่มทุนนิยมรอบนอกกลายเป็นผู้ผลิตสินค้าขั้นปฐมสนองแก่กลุ่มทุนนิยมศูนย์กลางอีกทั้งเป็นตลาดสินค้าอุตสาหกรรมพร้อมกันไป แต่เป้าหมายสำคัญของการแบ่งงานทำระหว่างประเทศในยุคปัจจุบันก็คือ *การขยายกระบวนการ "พัฒนาอุตสาหกรรม" ในกลุ่มทุนนิยมรอบนอก* โดยการย้ายแหล่งผลิตมาจากกลุ่มทุนนิยมศูนย์

กลาง ตั้งแต่หลังสงครามโลกครั้งที่สองเป็นต้นมา ความจำเป็นในการย้ายแหล่งผลิตมาสู่กลุ่มทุนนิยมรอบนอกจึงมีความเข้มข้นและเร่งด่วนมากขึ้น ได้กระตุ้นให้ผู้ผลิตสินค้าอุตสาหกรรมหันมาร่วมทุนหรือย้ายโรงงานมาทำการผลิตสินค้าที่เคยนำเข้ามาในลักษณะสำเร็จรูปในกลุ่มทุนนิยมรอบนอกมากขึ้นทุกที

การย้ายแหล่งผลิตของบรรษัทข้ามชาติเพื่อขยายการสะสมทุนของกลุ่มทุนนิยมศูนย์กลางยังผลให้โครงสร้างการค้าและการผลิตในกลุ่มทุนนิยมรอบนอกเปลี่ยนไปจากเดิม กล่าวคือ แม้กลุ่มทุนนิยมรอบนอกยังคงส่งออกสินค้าขั้นปฐมอยู่ แต่ก็ได้มีการแปรรูปมากขึ้นกว่าแต่ก่อน ในขั้นแรกเมื่อเกิดการขยายตัวของอุตสาหกรรมทดแทนการนำเข้า โครงสร้างการนำเข้าก็เปลี่ยนไป โดยสัดส่วนของสินค้าสำเร็จรูปลดลง เพราะมีการนำเข้าสินค้าทุนและสินค้าขั้นกลางอันได้แก่ ชิ้นส่วนและวัตถุดิบที่ใช้ในการอุตสาหกรรมและน้ำมันเชื้อเพลิงเข้ามามากขึ้น และเมื่อการแบ่งงานทำแบบใหม่นี้ก้าวขึ้นสู่ขั้นสูง โดยที่การผลิตสินค้าจากโรงงานเพื่อส่งออกมีมากขึ้น กลุ่มทุนนิยมรอบนอกก็มีการส่งสินค้าสำเร็จรูปออกมากขึ้นโดยลำดับ

ลองหันกลับมาดูถึงลักษณะการผลิตของไทยหลังทศวรรษ 2503 จะเห็นว่า ไทยได้เข้าอยู่ในกระบวนการแบ่งงานทำระหว่างประเทศแผนใหม่เพิ่มขึ้นทุกที ในขั้นแรกก็เป็นไปแบบการขยายตัวของการผลิตทดแทนการนำเข้า กล่าวคือ มีการขยายการผลิตสินค้าขั้นทดแทนสินค้าที่เคยนำเข้ามา พร้อม ๆ กันก็มีการนำเข้าสินค้าประเภทเครื่องจักรกลและสินค้าขั้นกลาง อันได้แก่ ชิ้นส่วนอุปกรณ์และวัตถุดิบในการผลิตในขั้นนี้สินค้าหัตถอุตสาหกรรมสำเร็จรูปที่เคยนำเข้ามาก็มีสัดส่วนลดลงเรื่อยๆ กล่าวคือ ก่อนปี 2514 สินค้าหัตถอุตสาหกรรมสำเร็จรูปมีสัดส่วนกว่าสามในสี่ของสินค้าเข้าทั้งหมด แต่มาในปี 2523 ก็ลดลงเหลือร้อยละ 53 [*ณรงค์ชัย อัครเศรณีและคณะ 2523*]

ในด้านการผลิตสินค้าขั้นปฐมเพื่อการส่งออกนั้น นอกเหนือจากสินค้าหลักที่ยังคงมีความสำคัญอยู่ คือ ข้าว ดีบุก และยางพาราภาคเกษตรของไทยก็ได้มีการกระจายการผลิตสินค้าใหม่ขึ้นอีกหลายชนิดตั้งแต่ต้นทศวรรษ 2503 สินค้าใหม่ที่มีบทบาทสำคัญเป็นพิเศษก็ได้แก่ ข้าวโพด ปอ มันสำปะหลัง อ้อย และสับปะรด สินค้าขั้นปฐมเหล่านี้ถูกนำมาแปรรูปในระดับสูงขึ้นก่อนที่จะส่งเป็นสินค้าออก

เนื่องจากมีการย้ายแหล่งผลิตจากกลุ่มทุนนิยมศูนย์กลาง โดยเฉพาะญี่ปุ่นและสหรัฐอเมริกา มาสู่ไทยมากขึ้น ทำให้เกิดการขยายตัวของการผลิตทดแทนการนำเข้าและเพื่อการส่งออกในไทยด้วย ตั้งแต่ปลายทศวรรษ 2513 เป็นต้นมา ก็ได้มีการส่งออกสินค้าประเภทอุตสาหกรรมโรงงานมากขึ้น เช่น สิ่งทอชนิด

ต่างๆ อาหารกระป๋อง วงจรอีเลคโทรนิค อัญมณี และเครื่องประดับ ฯลฯ มูลค่าสินค้าอุตสาหกรรมส่งออกในการส่งออกทั้งหมดของไทย เพิ่มจาก 10.1% ในปี 2515 เป็น 23.4% ในปี 2522

ที่กล่าวมานี้เป็นสภาพแวดล้อมระดับโลกที่ระบบเศรษฐกิจไทยเข้าไปเกี่ยวข้องอยู่ การพิจารณาถึงปัญหาพัฒนาการเศรษฐกิจไทยโดยพิจารณาเฉพาะระบบเศรษฐกิจไทยอย่างโดดเดี่ยวจากความสัมพันธ์ระดับโลกนั้น ย่อมทำให้เรามองข้ามลักษณะการพัฒนาแบบพึ่งพาของเศรษฐกิจไทย เป็นต้นว่าพิจารณาว่า "การพัฒนาอุตสาหกรรม" ในประเทศเป็นปรากฏการณ์ที่ริเริ่มขึ้นโดยปัจจัยภายในโดด ๆ หรือมองว่า การตั้งหน่วยงานวางแผนเศรษฐกิจระดับชาติหรือหน่วยงานส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศไม่มีองค์กรระหว่างประเทศเข้ามาเสนอแนะแนวนโยบายและมาตรการต่าง ๆ อันที่จริง ในฐานะที่ระบบเศรษฐกิจไทยเป็นระบบย่อยในระบบทุนนิยมโลก การเปลี่ยนแปลงหรือปรับตัวของระบบเศรษฐกิจย่อยได้รับผลสะเทือนในลักษณะทั่วไปจากการเคลื่อนไหวของระบบทุนนิยมโลกอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ แต่ผลที่เกิดขึ้นย่อมปรากฏเป็นลักษณะจำเพาะ ซึ่งเกิดจากปฏิสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยภายนอกกับปัจจัยภายในของระบบเศรษฐกิจไทย

จากที่ได้อธิบายมาข้างต้น เราจะเห็นว่าการที่ไทยเข้าร่วมอยู่ในการแบ่งงานทำระหว่างประเทศแบบอาณานิคม นับตั้งแต่ปี 2398 มานั้นเป็นผลโดยตรงจากข้อผูกพันตามสนธิสัญญาบาวริง ทำนองเดียวกัน การเข้าร่วมอยู่ในกระบวนการการแบ่งงานทำระหว่างประเทศแบบใหม่ตั้งแต่ทศวรรษ 2503 เป็นต้นมานั้นก็มีปัจจัยผลักดันจากภายนอกด้วยเช่นเดียวกัน กล่าวคือ องค์การระหว่างประเทศ เช่นธนาคารโลก ได้มีบทบาทสำคัญตลอดมาในการวางแผนเศรษฐกิจและสังคมของไทยนับตั้งแต่แผนพัฒนาเศรษฐกิจระดับที่ 1 จนถึงปัจจุบัน[2] รายงานของ "คณะผู้เชี่ยวชาญ" ธนาคารโลกซึ่งตีพิมพ์ในปี 2502 ชื่อ *โครงการพัฒนาการของรัฐสำหรับประเทศไทย* มีบทบาทสำคัญในการโน้มนำให้รัฐบาลหันมาใช้นโยบายเปิดประเทศมากขึ้นสำหรับการลงทุนจากต่างประเทศอย่างสะดวกและรวดเร็ว และรัฐบาลไทยก็ได้รับเงินกู้มาทำการลงทุนปูพื้นฐานทางเศรษฐกิจต่าง ๆ ให้พร้อมไว้ เพื่อผนวกเอาระบบเศรษฐกิจไทยเข้าสู่การแบ่งงานทำระหว่างประเทศแบบใหม่อย่างเหนียวแน่นยิ่งขึ้น ดังที่รังสรรค์ ธนะพรพันธุ์ สรุปว่า "*ประเทศมหาอำนาจ*

[2] ดูอาทิเช่น *รังสรรค์ ธนะพรพันธุ์ (2523 : 37–40), จำลอง อติกุล (2524 : 157), ศุภชัย พานิชภักดิ์ (2524 : 6, 16–17)* และ *Krit Permtanjit (1981 : 107–161)*

โดยเฉพาะอย่างยิ่งสหรัฐอเมริกาประสบความสำเร็จในการชักนำระบบเศรษฐกิจไทยเข้าสู่วงจรของระบบทุนนิยมแห่งโลก และความสัมพันธ์ในรูปแบบเมืองดาวบริวารกับเมืองแม่ก็นับวันมีแต่จะกระชับและแน่นแฟ้นขึ้น" [*รังสรรค์ ธนะพรพันธุ์ 2523 : 38*]

ในทำนองเดียวกัน แนวนโยบายแบบนี้ก็ได้มีการนำเสนอให้แก่ประเทศอื่นในกลุ่มทุนนิยมรอบนอกด้วยเพื่อวัตถุประสงค์เดียวกัน คือ เปิดประเทศเหล่านี้เป็นแหล่งการผลิตใหม่ของกลุ่มทุนนิยมศูนย์กลาง เพื่อส่งเสริม "อุตสาหกรรม" การผลิตทดแทนการนำเข้า จากช่วงปี 2493–2506 ธนาคารโลกซึ่งเป็นองค์กรระหว่างประเทศที่ควบคุมโดยกลุ่มทุนนิยมศูนย์กลางได้ส่ง "คณะผู้เชี่ยวชาญ" ไปสู่กลุ่มทุนนิยมรอบนอก และเสนอรายงานที่วิพากษ์วิจารณ์การดำเนินนโยบายเศรษฐกิจแนวชาตินิยมอย่างสุดเหวี่ยง และเสนอรูปแบบการจัดระบบเศรษฐวิสาหกิจเสรีเข้ามาแทน เพื่อเปิดโอกาสให้กลุ่มบรรษัทข้ามชาติโอนย้ายแหล่งการผลิตมาที่นั่น [*สุธี ประศาสน์เศรษฐ 2523 : 186–9*] การให้เงินกู้และ "ความช่วยเหลือ" ทั้งทางเศรษฐกิจและการทหารมีบทบาทในการทำให้แนวนโยบายนี้เป็นจริงขึ้นมาได้ในระดับโลก

สำหรับประเทศไทย กล่าวได้ว่า แนวนโยบายของรัฐตั้งแต่ทศวรรษ 2503 เป็นต้นมาเป็นการนำระบบเศรษฐกิจไทยเข้าอยู่ในการแบ่งงานทำระหว่างประเทศแบบใหม่อย่างชัดแจ้ง หากเราพิจารณาถึงเนื้อหาหลักของแผนพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ โดยเฉพาะแผนพัฒนาฯ ที่ 1 (2504–2509) และแผนพัฒนาฯ ที่สอง (2510–2514) ได้วางจุดหนักไว้ที่เป้าหมายการจำเริญทางเศรษฐกิจมากกว่าเป้าหมายอื่น โดยอาศัยมาตรการในการเร่งพัฒนาภาคอุตสาหกรรมมากกว่าการพัฒนาภาคเกษตรกรรม และรัฐเร่งระดมกู้เงินมาขยายโครงสร้างพื้นฐานทางเศรษฐกิจ เช่น การคมนาคมขนส่ง การชลประทาน และสาธารณูปโภค ซึ่งจะเป็นการปูพื้นฐานให้แก่การลงทุนเอกชนจากต่างประเทศ ในด้านการพัฒนาอุตสาหกรรมก็ส่งเสริมการผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้า ซึ่งส่วนใหญ่แล้วก็คืออุตสาหกรรมประกอบขั้นส่วนซึ่งย้ายมาจากกลุ่มทุนนิยมศูนย์กลางนั่นเอง

ความหมายของการเน้นเป้าหมายความจำเริญทางเศรษฐกิจมากกว่าเป้าหมายอื่น ก็คือการเปิดโอกาสให้เกิดชนชั้นนายทุนจำนวนหนึ่งขึ้นมาในเวลาค่อนข้างเร็ว เพื่อจะเป็นตัวประสานผลประโยชน์กับนักลงทุนจากต่างประเทศในเวลาต่อมา จึงทำให้รูปแบบการพัฒนาของเศรษฐกิจไทยเป็นไปในลักษณะยิ่งเหลื่อมล้ำมากขึ้น เพราะให้ความสนใจในการพัฒนาของภาคเมืองมากกว่าชนบท แม้ว่าในแผนพัฒนาฯ ฉบับต่อๆ มาจะหันมาเน้นการแก้ปัญหาความยากจน

และการกระจายรายได้ โดยให้ความสนใจกับภาคเกษตรกรรมและการพัฒนาชนบท ก็มิอาจสะกัดกั้นแนวโน้มแห่งการพัฒนาที่เหลื่อมล้ำนี้ได้

หากพิจารณาถึงผลการพัฒนาที่ผ่านมาจากแง่ปริมาณ หรือพิจารณาดูจากตัวเลขสถิติที่ตีพิมพ์จากแหล่งต่าง ๆ เราก็อาจได้รับความประทับใจจากผลการพัฒนาที่เป็นไปในอัตราสูง กล่าวคือ จากช่วงปี 2503 ถึงปี 2516 ผลิตภัณฑ์ในประเทศขยายตัวในอัตราถึงปีละ 7.1% และในช่วง 7 ปีต่อมา ก็เพิ่มขึ้นไปเป็นปีละ 8.1% ซึ่งนับว่าเป็นอัตราความจำเริญทางเศรษฐกิจที่สูงมาก ทำนองเดียวกันรายได้ประชาชาติต่อหัวก็เพิ่มขึ้นตลอดมา จาก 2,056 บาทต่อปีในปี 2503 เป็น 4,257 บาทในปี 2515 และเป็น 12,067 บาทในปี 2522 – (ดูตารางที่ 1)

ตารางที่ 1

การเปลี่ยนแปลงทางโครงสร้างของระบบเศรษฐกิจไทย พ.ศ. 2503–2522

	2503		2515		2522
ประชากร (ล้านคน)	27.1		38.6		46.1
– อัตราการขยายตัว (%)		3.0		2.6	
รายได้ประชาชาติต่อหัว (บาท)	2,056		4,257		12,076
ผลิตภัณฑ์ในประเทศ (GDP) (ล้านบาท)	55,816		164,626		564,431
– อัตราการขยายตัว (%)		7.1		8.1	
มูลค่าเพิ่มภาคเกษตร (% ของ GDP)	40.0		30.3		25.8
มูลค่าเพิ่มภาคอุตสาหกรรม (% ของ GDP)	13.1		17.0		20.4
มูลค่าเพิ่มการก่อสร้าง บริการ ฯลฯ (% ของ GDP)	46.9		52.7		53.8
มูลค่าการส่งออกสินค้าอุตสาหกรรม (% ของการส่งออกรวม)	1.4		10.1		23.4
การจ้างงานในภาคอุตสาหกรรม	3.4		7.7		6.8*
มูลค่าการนำเข้าสินค้าอุตสาหกรรม (% ของการนำเข้ารวม)	74.6		74.2		66.1*
สัดส่วนของผลผลิตอุตสาหกรรม					
– ในภาคกลาง	73.2		73.9		78.9
– ใน กทม.	.....		.....		37.4

ที่มา : *ณรงค์ชัย อัครเศรณี และคณะ (2523)*

หมายเหตุ : * ข้อมูลของปี 2521

นอกจากนี้ หากพิจารณาดูจากการเปลี่ยนแปลงทางโครงสร้างเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นประมาณ 20 กว่าปีที่ผ่านมา จะเห็นชัดว่าสัดส่วนของมูลค่าเพิ่มของภาคอุตสาหกรรมได้เพิ่มอย่างรวดเร็วจาก 13.1 ในปี 2503 มาเป็น 20.4% ของผลิตภัณฑ์ในประเทศในปี 2522 ในทางกลับกันมูลค่าเพิ่มของภาคเกษตรเมื่อเทียบกับผลิตภัณฑ์ในประเทศก็ลดลงอย่างเด่นชัดจาก 40.0% ในปี 2503 เป็น 25.8% ในปี 2522 สัดส่วนของภาคอื่น ๆ อันได้แก่ การก่อสร้าง การเงินธนาคาร การค้าและบริการ ฯลฯ เพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อยในช่วงเวลาเดียวกัน มูลค่าการนำเข้าของสินค้าอุตสาหกรรมเมื่อเทียบกับการนำเข้าทั้งหมดก็ลดลงจาก 74.6% ในปี 2503 เป็น 66.1% ในปี 2521 และสัดส่วนของมูลค่าการส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมในสินค้าออกทั้งหมดเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว จาก 1.4% ในปี 2503 เป็น 10.11 ในปี 2515 และ 23.4% ในปี 2522 นี่เป็นเครื่องชี้อันสำคัญถึงการที่เศรษฐกิจไทยได้กลายเป็นแหล่งผลิตใหม่ของบรรษัทข้ามชาติจากกลุ่มศูนย์กลางทุนนิยมโลก และถูกผนวกเข้าอยู่ในการแบ่งงานทำระหว่างประเทศแบบใหม่อย่างชัดแจ้ง

3. ลักษณะการพัฒนาแบบพึ่งพาของเศรษฐกิจไทย

ความสำเร็จในด้านปริมาณซึ่งวัดได้จากอัตราความจำเริญระดับสูงที่เกิดขึ้นในช่วงเกือบ 20 ปีที่ผ่านมา มิอาจถือได้ว่าเป็นตัวชี้บ่งถึงความสามารถที่ดำเนินไปโดยอิสระ หรือมีระดับการพึ่งตนเองได้ในระดับสำคัญ ในการพิจารณาถึงความสามารถและศักยภาพในการพัฒนาประเทศอย่างเป็นอิสระในระยะยาวนั้น เราจำเป็นต้องตอบคำถามต่อไปนี้อย่างละเอียดและเจาะลึกกล่าวคือ

(1) การดำเนินแนวนโยบายพัฒนาประเทศที่ผ่านมานั้น เป็นแนวทางที่ดำเนินไปโดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของชาติเป็นด้านหลักหรือไม่? หรือว่าดำเนินไปตามคำชี้นำขององค์การระหว่างประเทศเพื่อปรับโครงสร้างเศรษฐกิจไทยให้สามารถรับใช้ผลประโยชน์ของกลุ่มทุนนิยมศูนย์กลาง?

(2) แนวทางพัฒนานั้นได้เปิดโอกาสให้ประชาชนส่วนข้างมากผู้มีฐานะเสียเปรียบทางเศรษฐกิจ สามารถยกระดับความเป็นอยู่ของพวกเขาขึ้นได้โดยแท้จริงหรือไม่?

(3) ในการดำเนินนโยบายที่ผ่านมา เราสามารถควบคุมหรือดัดแปลงเทคโนโลยีจากต่างชาติที่ซื้อเข้ามาในราคาสูงให้สอดคล้องกับโครงสร้างการผลิตของไทยได้เพียงไร? หรือเป็นเพียงการพึ่งพาเทคโนโลยีจากต่างชาติเท่านั้น?

(4) เราสามารถพัฒนาสมรรถภาพทางการเงินของประเทศได้เพียงใด เราสามารถระดมแหล่งเงินทุนในการพัฒนาจากแหล่งภายในได้มากน้อยเพียงไร หรือยังคงต้องพึ่งพา

แหล่งการเงินภายนอก (พร้อมกับเงื่อนไขผูกมัด) เป็นสำคัญ ?

(5) ในการพัฒนาที่ผ่านมานั้น เราสามารถพัฒนาตลาดภายในประเทศ (เพิ่มกำลังซื้อให้แก่ประชาชนส่วนข้างมาก) ได้ในระดับใด ? หรือเรากลับต้องพึ่งตลาดต่างประเทศมากขึ้น ?

(6) เรามีความสามารถที่จะควบคุมการใช้ทรัพยากรของชาติได้เพียงไร ? เรามีบทบาทในการขุดหาและนำทรัพยากรมาใช้โดยมิให้ต่างชาติเอาเปรียบเราได้หรือไม่ ?

(7) เราสามารถควบคุมอุตสาหกรรมที่สำคัญในประเทศได้มากน้อยเพียงใด ?

บทความนี้ยังไม่สามารถตอบประเด็นเหล่านี้ได้ครบถ้วน แต่เราจะพิจารณาถึงลักษณะการพึ่งพาของเศรษฐกิจไทยบางประเด็น เพราะข้อจำกัดบางประการของผู้เขียน ส่วนประเด็นที่มิได้พิจารณาถึงในที่นี้ มิได้หมายความว่าขาดความสำคัญ เช่น การพัฒนาตลาดภายใน และการควบคุมการใช้ทรัพยากรของชาติ ต่อไปจะพิจารณาถึงการพึ่งพาทางการค้า

3.1 การพึ่งพาด้านการค้า

ในการพิจารณาถึงลักษณะการเปลี่ยนแปลงของการค้าระหว่างประเทศ เมื่อเทียบกับผลิตภัณฑ์รวมในประเทศ จะเห็นว่า ในช่วงตั้งแต่ทศวรรษ 2503 เป็นต้นมา ระดับการเปิดทางเศรษฐกิจของประเทศขยายตัวเพิ่มขึ้น กล่าวคือ มูลค่ารวมของสินค้าเข้าและสินค้าออกเมื่อเทียบกับผลิตภัณฑ์รวมในประเทศมีอัตราส่วนสูงขึ้นทุกที ดังจะเห็นได้จากตารางที่ 2[3]

ตารางที่ 2

มูลค่าสินค้าเข้าและสินค้าออกเทียบเป็นร้อยละของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ ปี 2503 – 2524

(%)

ปี	รวม	สินค้าเข้า	สินค้าออก
2503	32.6 %	17.2 %	15.4 %
2515	32.5 %	18.8 %	13.7 %
2522	51.6 %	28.9 %	22.7 %
2524	54.6 %	29.6 %	25.0 %

[3] *ณรงค์ชัย อัครเศรณี และคณะ (2523 : 25)* และ *รายงานเศรษฐกิจรายเดือน* ธนาคารแห่งประเทศไทย (สิงหาคม 2525)

การที่เศรษฐกิจไทยมีลักษณะเปิดมากขึ้น ก็ย่อมมีโอกาสได้รับผลสะเทือนจากการเคลื่อนไหวของระบบทุนนิยมโลกมากขึ้น เศรษฐกิจภายในประเทศก็มีแนวโน้มที่จะขาดเสถียรภาพมากขึ้น ปัจจัยนอกประเทศจึงมีบทบาทในการกำหนดเสถียรภาพของระบบเศรษฐกิจไทยได้อย่างมาก โดยเฉพาะในด้านการเคลื่อนไหวของระดับราคาการเปลี่ยนแปลงด้านดินฟ้าอากาศ และอุปสงค์จากต่างประเทศ หรือแม้แต่นโยบายของประเทศคู่ค้า ก็ย่อมส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจไทยได้

เมื่อพิจารณาดูเฉพาะสินค้าเข้า จะเห็นว่าการพึ่งพาการนำเข้าเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วในทศวรรษ 2513 "และแม้ว่านโยบายการพัฒนาอุตสาหกรรมที่ผ่านมา จะก่อให้เกิดการทดแทนการนำเข้า แต่ระดับการพึ่งพิงการนำเข้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งวัตถุดิบ สินค้าขั้นกลาง และสินค้าประเภททุนยังอยู่ในระดับสูง และในระยะหลัง ๆ นี้ ระดับการพึ่งพิงการนำเข้าสินค้าบางชนิดกลับมีมากขึ้น" [*รังสรรค์ ธนะพรพันธุ์ 2523 : 43*]

ในด้านการส่งออก สัดส่วนของมูลค่าการส่งออกเมื่อเทียบกับผลิตภัณฑ์รวมในประเทศค่อนข้างคงที่ราว 15% ในทศวรรษ 2503 และได้เพิ่มขึ้นตั้งแต่ทศวรรษ 2513 เป็นต้นมา จนในปี 2522 สัดส่วนนี้ก็ได้เพิ่มขึ้นเป็น 22.7% ระดับพึ่งพาการส่งออกจึงเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ระบบเศรษฐกิจไทยต้องพึ่งกลุ่มทุนนิยมศูนย์กลางเป็นตลาดสินค้าออกมากถึงประมาณ 60 % ของการส่งออกทั้งหมด ซึ่งทำให้รายได้จากการส่งออกขึ้นอยู่กับสภาวการณ์ทางเศรษฐกิจของกลุ่มนี้ นอกจากนี้กลุ่มทุนนิยมศูนย์กลาง "*ยังสามารถใช้อำนาจทางการเมืองระหว่างประเทศที่มีมากกว่าในการกำหนดกฎเกณฑ์ ระเบียบและกติกาเกี่ยวกับเศรษฐกิจระหว่างประเทศไปในทางที่เป็นประโยชน์ต่อตนมากที่สุดเท่าที่จะมากได้*" [*รังสรรค์ ธนะพรพันธุ์ 2523 : 55*]

กล่าวโดยทั่ว ๆ ไป การที่ระบบเศรษฐกิจไทยต้องมีระดับการพึ่งพาการส่งออกและนำเข้าเพิ่มขึ้น ทำให้แรงกดดันต่อเงินเฟ้อจากต่างประเทศมีความรุนแรงขึ้น โดยผ่านกลไกราคาสินค้าออกและราคาสินค้าเข้า แรงกดดันด้านนี้ได้เกิดขึ้นอย่างรุนแรงในทศวรรษ 2513 เป็นต้นมา ซึ่งเกิดขึ้นพร้อม ๆ กับการที่ระดับการพึ่งพาการส่งออกและนำเข้าเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว

ความหมายที่สำคัญอีกด้านหนึ่งของการพึ่งพาด้านการค้า ก็คือ การที่การค้าต่างประเทศของไทยถูกควบคุมโดยบรรษัทการค้าข้ามชาติ ข้อมูลเกี่ยวกับการควบคุมการส่งออกและนำเข้าโดยบรรษัทเหล่านี้ยังมีไม่มากนัก แต่เราก็พอมีหลักฐานจากการศึกษาเท่าที่พอหาได้ ซึ่งชี้ให้เห็นว่า การค้าต่างประเทศของไทยถูกควบคุมโดยบรรษัทต่างชาติอย่างน่าเป็นห่วง เนื่องจากญี่ปุ่นเป็นประเทศคู่ค้าที่สำคัญมากของไทย และ

ปรากฏว่าฝ่ายไทยขาดดุลการค้ากับญี่ปุ่นอย่างเรื้อรังมาตลอด จึงขอนำงานวิจัยเกี่ยวกับอิทธิพลของบรรษัทการค้าของญี่ปุ่นมาพิจารณาในที่นี้ พิทยา สมุทรกลิน และ ฮิโกจิ คาตาโน ได้สรุปจากการศึกษาว่า ในปี 2515 และ 2516 บรรษัทการค้าของญี่ปุ่นมีส่วนควบคุมการนำเข้าของไทยราวร้อยละ 40 และควบคุมการส่งออกได้มากถึงประมาณครึ่งหนึ่ง รายงานนี้ยังชี้ให้เห็นด้วยว่า บรรษัทการค้าของญี่ปุ่นในประเทศไทยแทบจะผูกขาดการค้าระหว่างไทยกับญี่ปุ่นได้โดยสิ้นเชิง นอกจากนี้ลักษณะการค้าของบรรษัทญี่ปุ่นในไทย ยังมีลักษณะรวมศูนย์อย่างยิ่ง กล่าวคือ แม้ว่าในช่วงนั้นจะมีบริษัทญี่ปุ่นทำการส่งออกและนำเข้ามากถึงกว่า 50 บริษัท แต่มีเพียง 10 บริษัทที่ใหญ่ที่สุดเท่านั้นที่คุมการค้าไว้ได้ถึงร้อยละ 90 นี่แสดงว่าการค้าของไทยกับญี่ปุ่นก็แทบจะถูกผูกขาดโดยบรรษัทการค้าญี่ปุ่น และการที่สัดส่วนการค้าของไทยกับญี่ปุ่นในการค้าทั้งหมดเพิ่มขึ้นตลอดมาตั้งแต่ปลายทศวรรษ 2503 ก็เป็นเครื่องชี้ถึงการที่อำนาจผูกขาดของบรรษัทการค้าญี่ปุ่นเพิ่มขึ้นตลอดเวลา [*Smutraklin and Katano, 1978: 365–66*]

เมื่อเร็ว ๆ นี้ *Hiroyuki Kudo (1982)* ได้ศึกษาถึงบทบาทของบริษัทการค้าสารพัดของญี่ปุ่นในเศรษฐกิจไทยโดยค้นพบว่า การประมาณการของพิทยาและคาตาโนในส่วนที่เกี่ยวกับอิทธิพลของบริษัทญี่ปุ่นในการค้าต่างประเทศรวมของไทย เป็นการประเมินที่สูงกว่าความเป็นจริง แต่สำหรับในการค้าของไทยกับญี่ปุ่นซึ่งเป็นประเทศคู่ค้าที่สำคัญนั้น นายกูโดได้พิสูจน์ว่า บริษัทการค้าสารพัดของญี่ปุ่นมีบทบาทอย่างสูงมาก ซึ่งสอดคล้องกับการวิเคราะห์ของพิทยาและคาตาโน เขาเสนอตัวเลขให้เห็นว่าบริษัทญี่ปุ่นเพียง 6 บริษัทสามารถควบคุมการค้าของไทยกับญี่ปุ่นได้ถึงร้อยละ 57 ในช่วงปี 2521 ถึงปี 2523 และยืนยันอีกว่า การค้าของบริษัทญี่ปุ่นในประเทศไทยมีการรวมศูนย์อย่างมาก กล่าวคือ ประมาณร้อยละ 80 ของการส่งออกโดยบริษัทญี่ปุ่นทั้งหมด ในปี 2522 เป็นการส่งออกของ 6 บริษัทที่เขาศึกษา

สำหรับสินค้าบางชนิด เช่น มันสำปะหลังและยาสูบ เราก็เห็นได้ชัดว่า การส่งออกส่วนใหญ่แล้วตกอยู่ในการควบคุมของบรรษัทข้ามชาติ รายงานในปี 2523 กล่าวว่า ผู้ส่งออกมันสำปะหลังไทยราว 40 รายขายมันสำปะหลังกว่าสามในสี่ ของทั้งหมดให้แก่บรรษัทข้ามชาติจำนวน 4 รายเท่านั้น คือ [*Boonjit Titapiwatanakun, 1981 : 22–24*]

Krohn & Co.	35.1%
Tradax	13.7%
Peter Cremer	14.4%
Alfred C. Toepfer	21.5%
Others	15.3%
รวม	100.0%

ทั้งสี่บริษัทนี้เป็นผู้รับช่วงส่งออกจากบริษัทไทย อีกทั้งเป็นผู้ควบคุมการขนส่งมันสำปะหลังทางเรือไปยุโรป และที่สำคัญก็คือ สี่บริษัทนี้สามารถคุมตลาดมันสำปะหลังในตลาดร่วมยุโรปได้มากถึงประมาณ 90%

ใบยาสูบก็เป็นสินค้าออกอีกอย่างหนึ่งที่ตกอยู่ในมือบรรษัทข้ามชาติและบริษัทร่วมทุนกัน การส่งออกกระจุกตัวอยู่ในบริษัทใหญ่ ๆ เพียงไม่กี่ราย ดังตัวเลขต่อไปนี้คือ [*Mingsarn Santikarn, 1980 : 30*]

Tepawong	
Siam Tobacco Exporter	44.8%
Trans Continental Leaf	
Adams International	24.7
South-East Asian Tobacco	8.5
Gebruder Kulenfampff	7.6
Thai-Am/Universal Leaf Tobacco	5.8
Others	8.6
รวม	100.0

นอกจากนี้การส่งออกดีบุกก็ผูกขาดอยู่ในมือผู้ส่งออกเพียงรายเดียว

เรายังจะต้องค้นคว้ากันอีกต่อไปถึงผลกระทบจากการพึ่งพาการค้าต่างประเทศ โดยเฉพาะในแง่ที่กลุ่มบรรษัทข้ามชาติสามารถเข้ามาควบคุมการค้าต่างประเทศของไทย เพื่อประโยชน์ในการค้นคว้าวิจัยทางวิชาการและการวางนโยบายของชาติ เราจึงขอเรียกร้องให้หน่วยราชการโดยเฉพาะกรมศุลกากรและศูนย์สถิติการพาณิชย์เปิดเผยข้อมูลการค้าต่างประเทศซึ่งมีการแยกเป็นรายบริษัท ต่อเมื่อเราได้ข้อมูลครบถ้วน เราจึงสรุปได้ด้วยข้อมูลอย่างครบถ้วนว่า บรรษัท

ข้ามชาติเข้ามาควบคุมการค้าของไทยมากน้อยเพียงใด

อย่างไรก็ตาม เราพอจะกล่าวได้ว่า หากบรรษัทข้ามชาติสามารถเข้ามาควบคุมการค้าต่างประเทศของไทยได้ในระดับสำคัญ ก็ย่อมหมายถึงการที่บรรษัทเหล่านี้สามารถเข้ามาตักตวงผลกำไรจากไทยได้มากโดยการกดราคารับซื้อเพื่อส่งออก ขณะเดียวกันก็โก่งราคาสินค้าเข้าที่จะนำมาขายในประเทศ ในสภาวะนี้กลุ่มทุนนิยมศูนย์กลางก็สามารถเข้ามายัดเยียดโครงสร้างราคาระดับโลกให้แก่ระบบเศรษฐกิจไทย และดูดซับเอาส่วนเกินทางเศรษฐกิจจำนวนมหาศาลไปจากไทย

3.2 การพึ่งพาทางการเงิน (Financial Dependency)

ในการพิจารณาถึงการพึ่งพาทางการเงินนี้ เราจะเน้นถึงการพึ่งพาเงินกู้สาธารณะตามแผนพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ และสภาพการเติบโตของภาระหนี้สินต่างประเทศ ซึ่งเป็นเครื่องชี้ถึงสภาพการพึ่งพาทางการเงินของระบบเศรษฐกิจไทยได้ดีพอสมควร อย่างไรก็ตาม หากจะพิจารณาถึงปัญหาการพึ่งพาทางการเงินอย่างครบถ้วน เราควรจะต้องคำนึงถึงบทบาท องค์ประกอบ แนวโน้มและเงื่อนไขของความช่วยเหลือจากต่างประเทศ การลงทุนจากต่างประเทศ ปัญหาการก่อหนี้ภาคเอกชน ตลอดจนปัญหาดุลการค้าและดุลการชำระเงินอีกด้วย

หากเราหันมาพิจารณาการใช้จ่ายเงินตามแผนพัฒนาฯ ที่ผ่านมา เราจะเห็นชัดว่า ในช่วงแผนแรกๆ ประเทศไทยต้องพึ่งแหล่งเงินทุนจากต่างประเทศในระดับสูง กล่าวคือ ในแผนพัฒนาที่หนึ่ง แหล่งเงินทุนภายนอกมีส่วนกว่าหนึ่งในสี่ของงบพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมทั้งหมด ผลจากการกู้ยืมขนาดใหญ่นี้ทำให้สัดส่วนของแหล่งเงินทุนจากภายนอกลดลงมาเหลือประมาณร้อยละ 12.8 ถึงร้อยละ 15.5 ในช่วงสามแผนพัฒนาที่ตามมา (ดูตารางที่ 3)

อย่างไรก็ตาม การพัฒนาประเทศในช่วงเวลาประมาณสองทศวรรษ หลังจากการประกาศนโยบายพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม มิได้ช่วยให้ระบบเศรษฐกิจไทยมีความสามารถในการระดมทุนจากแหล่งภายในมาใช้ในการพัฒนาประเทศได้เลย ดังจะเห็นได้ชัดจากเป้าหมายการระดมทุนจากแหล่งภายนอก ตามแผนพัฒนาฯ ที่ 5 ซึ่งรัฐบาลได้ตั้งเป้าหมายไว้สูงถึงร้อยละ 27.5 ของงบพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม เป้าหมายการใช้แหล่งเงินทุนจากแหล่งภายนอกตามแผนพัฒนาฯ ที่ 5 นี้มีโอกาสเป็นไปได้อย่างครบถ้วน ดังจะเห็นได้ว่าในระหว่างปี 2525 รัฐบาลไทยได้ทำการลงนามในสัญญาเงินกู้ระยะยาวอีกทั้งสิ้นรวม 47 โครงการ รวมเป็นวงเงินกู้ทั้งสิ้นประมาณ 44,700 ล้านบาท ประมาณร้อยละ 80 ของวงเงินกู้ทั้งสิ้นมาจากธนาคารโลก สถาบันการเงินของรัฐบาลญี่ปุ่น และสถาบันการเงินเอกชนต่างประเทศอื่นๆ

ตารางที่ 3

งบพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมจำแนกตามแหล่งเงินทุน

(ร้อยละ)

ระยะของแผน ฯ	แหล่งภายในประเทศ	แหล่งเงินทุนภายนอก			รวม
		เงินกู้	ความช่วยเหลือ	รวม	
แผนที่หนึ่ง 2504 – 2509	72.4	17.2	10.4	27.6	100.0
แผนที่สอง 2510 – 2514	86.1	8.2	5.7	13.9	100.0
แผนที่สาม 2515 – 2519	84.5	12.6	2.9	15.5	100.0
แผนที่สี่ 2520 – 2524	87.2	11.8	1.0	12.8	100.0
แผนที่ห้า 2525 – 2529	72.5			27.5	100.0

หมายเหตุ : ตัวเลขในแผนหนึ่งถึงแผนสาม เป็นยอดที่จ่ายจริง ตัวเลขในแผนสี่และแผนห้าเป็นตัวเลขตามแผนพัฒนา ฯ

ที่มา : รังสรรค์ ธนะพรพันธุ์ *ระบบเศรษฐกิจไทย : ลักษณะและปัญหา* (กรุงเทพฯ สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ 2526) หน้า 55

เอกสารกองวางแผนเศรษฐกิจและสังคม สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

Wiwatchai Atthakor, *Thailand's Development Policy and the External Debt Problem, 1961 – 1979*. Ph. D. Dissertation, Indiana University (1982), p. 84.

จากข้อมูลในตารางที่ 3 เราจะเห็นว่า ระบบเศรษฐกิจไทยได้หันมาพึ่งพาแหล่งเงินทุนจากต่างประเทศในระดับสูงอีกเป็นระลอกที่สอง ระดับการพึ่งพาทางการเงินที่สูงนี้ ย่อมทำให้เกิดผลเสียแก่เศรษฐกิจไทยอยู่สองประการด้วยกัน คือ การเพิกเฉยต่อการปรับโครงสร้างภาษีเพื่อระดมทุนในประเทศ และรักษาโครงสร้างภาษีที่ไม่เป็นธรรมไว้ต่อไป อีกประการหนึ่งก็คือ การที่เจ้าหนี้เงินกู้เข้ามามีบทบาทในการชี้นำแนวนโยบายในการพัฒนาประเทศให้เป็นไปตามผลประโยชน์ของกลุ่มประเทศผู้ให้กู้

สำหรับผลเสียประการแรกนั้น รังสรรค์ ธนะพรพันธุ์ ได้ตั้งข้อสังเกตอย่างถูกต้องว่า "*รัฐบาลมีแนวโน้มที่จะพึ่งพิงเงินทุนจากแหล่งภายนอกประเทศ โดยมิได้สนใจปรับปรุงกลไกในการระดมเงินออมภายในประเทศเท่าที่ควร*

ดังจะเห็นได้ว่าตลอดช่วงเวลาระหว่างปี 2504–2522 รายได้จากการเก็บภาษีอากรมีมูลค่าประมาณร้อยละ 11 – 14 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (GDP) *ซึ่งนับว่าอยู่ในเกณฑ์ต่ำเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศที่มีการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจใกล้เคียงกัน"* [*รังสรรค์ ธนะพรพันธุ์ 2523 : 44*] การพัฒนาโดยอาศัยแหล่งเงินทุนภายนอกนั้น เป็นการรักษาโครงสร้างภาษีที่มีลักษณะถดถอย กล่าวคือ การที่แหล่งรายได้หลักของรัฐได้แก่ภาษีทางอ้อม เป็นการรักษาโครงสร้างภาษีที่ไม่เป็นธรรมอยู่ต่อไป ดังจะเห็นได้ว่ากลุ่มครอบครัวที่มีรายได้ค่อนข้างต่ำ กลับต้องแบกภาระภาษีในอัตราสูงกว่ากลุ่มที่มีรายได้สูงกว่า ดังนั้น การพึ่งพาทางการเงินระหว่างประเทศที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ทั้งๆ ที่อยู่ในระดับสูงอยู่แล้วนั้น เป็นการขัดขวางแรงกระตุ้นในการปรับโครงสร้างเศรษฐกิจไทยให้เป็นธรรมมากขึ้นอีกด้วย

สำหรับการพิจารณาผลเสียประการที่สองนั้น เราต้องหันมาพิจารณาถึงแหล่งที่มาของเงินกู้และทิศทางการใช้เงินกู้ว่าเป็นอย่างไร จากตารางที่ 4 เราจะเห็นว่าธนาคารโลกมีส่วนสำคัญมากที่สุดในฐานะแหล่งเงินกู้ทางการ โดยเฉลี่ยตลอดแผนพัฒนาฯ ฉบับแรกถึงฉบับที่ 4 ธนาคารโลกมีส่วนในการให้กู้แก่ไทยราวร้อยละ 22 ของเงินกู้รวมของรัฐบาล แหล่งเงินกู้อื่นที่สำคัญรองลงไปก็ได้แก่รัฐบาลญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา และธนาคารเพื่อการพัฒนาแห่งเอเชีย เป็นต้น[4] ซึ่งไม่ว่าจะเป็นแหล่งทวิภาคี หรือพหุพาคีก็จัดได้ว่าเป็นแหล่งเงินกู้ในการควบคุมของกลุ่มทุนนิยมศูนย์กลาง การที่ระดับการพึ่งพาเงินกู้ต่างประเทศสูงขึ้น และแนวโน้มก็เป็นไปในทางเพิ่มขึ้นนั้นชี้ให้เห็นถึงการที่รัฐบาลไทยยินยอมให้ระบบเศรษฐกิจไทยถูกดึงให้เข้าผสานอยู่ในระบบทุนนิยมโลกอย่างแน่นแฟ้นยิ่งขึ้น และเมื่อพิจารณาต่อไปถึงทิศทางของการใช้เงินกู้ก็ย่อมเป็นที่ประจักษ์ชัดว่าระบบเศรษฐกิจไทยได้เข้าอยู่ในการแบ่งงานทำระหว่างประเทศแบบใหม่ เพราะได้ใช้เงินกู้นี้เพื่อส่งเสริมการก่อสร้างพื้นฐานทางเศรษฐกิจและเปิดโอกาสให้ทุนเอกชนต่างชาติเข้ามามีบทบาทมากขึ้น ขณะเดียวกันก็ปิดกั้นโอกาสในการพัฒนาวิสาหกิจด้านอื่นของรัฐ นอกจากกิจการสาธารณูปโภคเท่านั้น[5]

โดยทั่วไปไม่ว่าเงินช่วยเหลือหรือเงินกู้ต่างประเทศ ผู้ให้มักมีเป้าหมายการใช้เงินกู้ในทิศ

---

[4] อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่ช่วงแผนสามเป็นต้นมา แหล่งเงินกู้จากธนาคารพาณิชย์ต่างประเทศ มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว เงินกู้จากแหล่งนี้มีส่วนถึงร้อยละ 12 ของเงินกู้ทั้งหมดในแผน 3 และเพิ่มเป็นร้อยละ 28 ในแผน 4 คาดว่าในแผน 5 เงินกู้จากแหล่งนี้จะมีความสำคัญอยู่ต่อไป ในสภาพเช่นนี้ เศรษฐกิจไทยก็ย่อมได้รับผลกระทบอย่างมากจากนโยบายการให้กู้ของเจ้าหนี้รายใหญ่ซึ่งเป็นธนาคารข้ามชาติ (Transnational Banks)

[5] *Krit Permtanjit (1982 : 72 – 85)* สำหรับบทบาทของธนาคารโลกในการทำให้เศรษฐกิจของโลกที่สามมีโครงสร้างแบบพึ่งพา ดู *Sobhan (1981 : chapter 7)* และ *Payer (1982)*

ทางที่ต้องการอยู่ และสามารถชักนำให้ผู้กู้ทำการลงทุนในบางสาขาเศรษฐกิจ และงดการให้กู้กับการลงทุนกิจการอื่นที่ผู้ให้กู้หรือให้ความช่วยเหลือไม่ปรารถนา และเป้าหมายหลักของการให้กู้หรือช่วยเหลือจากกลุ่มศูนย์กลางทุนนิยมโลกก็คือ มุ่งส่งเสริมการสะสมทุนภาคเอกชน โดยเฉพาะด้านโครงสร้างพื้นฐานทางเศรษฐกิจเป็นหลัก และให้เอกชนดำเนินการลงทุนในกิจการอื่น เช่น การอุตสาหกรรม การเงินธนาคาร และการค้า เป็นต้น เครื่องมือสำคัญของกลุ่มทุนนิยมศูนย์กลางนั้นก็คือ หลักยุทธศาสตร์แห่งการงดให้กู้ (strategic nonlending) [*Wood, 1980 : 12*] และจากการศึกษาของ ดร. กฤช เพิ่มทันจิตต์ ได้ชี้ว่า ผู้ให้กู้และผู้ให้ความช่วยเหลือแก่ไทยในรอบ 20 กว่าปีที่ผ่านมาได้ใช้ "หลักยุทธศาสตร์แห่งการงดให้กู้" เพื่อชักนำให้รัฐบาลไทยใช้จ่ายเงินกู้ไปในแนวทางที่ต้องการ [*Krit Permtanjit, 1981*]

ตารางที่ 4

จำนวนเงินกู้และการใช้จ่ายของรัฐบาลในแต่ละแผนพัฒนาเศรษฐกิจ

หน่วย : ล้านบาท

	(1) รายจ่ายรวมในการพัฒนาฯ	(2) ยอดเงินกู้จากต่างประเทศ		(3) ยอดเงินกู้จากธนาคารโลก	(4) (3) เป็น% ของ (2)
		รวม	%		
แผนฉบับที่ 1[1]	28,180	5,900	20.94	2,802	47.5
แผนฉบับที่ 2[2]	57,520	6,020	10.47	2,840	47.2
แผนฉบับที่ 3[3]	100,275	25,187	25.12	10,500	41.7
แผนฉบับที่ 4	350,641[4]	151,202[5]	43.12	26,187[6]	17.3
แผนฉบับที่ 5[7]	799,218	207,230	25.93	—[8]	(22.5)*

* รวมทั้งหมดตลอดแผนฉบับที่ 1 ถึงสิ้นแผนฉบับที่ 4

ที่มา : 1, 2, 3 และ 6 จาก Grit Permtanjit, *A Dissertaion in City and Regional Planning* (1981), p. 82 table 2.3

4 และ 7 จากเอกสารโรเนียวของกองวางแผนเศรษฐกิจและสังคม คณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, ตารางที่ 1 ซึ่งคำนวณตัวเลขในเดือนกรกฎาคม 2525

5 จากเอกสารกองนโยบายเงินกู้ กระทรวงการคลัง ซึ่งได้คำนวณจากหน่วยเหรียญสหรัฐอเมริกาเป็นเงินบาท ด้วยอัตราแลกเปลี่ยนคร่าว ๆ คือ 1 เหรียญสหรัฐอเมริกาต่อ 20 บาท

8 ไม่ทราบ

ตารางที่ 5

การกู้เงินจากต่างประเทศในระยะของแผนพัฒนาฯ แยกตามสาขา

หน่วย : ล้านเหรียญ สรอ.

สาขาเศรษฐกิจ	ระยะของแผนพัฒนาฯ					รวม	
	แผน 1[1]	แผน2[2]	แผน3[3]	แผน 4[4]	แผน 5[5]	จำนวน	%
1. เกษตร/ชลประทาน/น้ำใต้ดิน	42.00	34.51	153.50	636.40	2087.70	2954.11	15.19
2. คมนาคม/ขนส่ง/สื่อสาร	130.88	110.49	287.84	1585.61	2103.50	4218.32	21.69
3. อุตสาหกรรม/เหมืองแร่	18.42	16.24	76.17	140.68	522.60	774.11	3.98
4. พลังงาน	58.28	144.69	384.43	2488.06	4170.75	7246.21	37.27
5. สาธารณูปโภค	–	–	74.60	402.24	877.00	1353.84	6.96
รวมสาขาพัฒนาเศรษฐกิจ	249.58	305.93	976.54	5252.99	9761.55	16546.59	85.09
6. พัฒนาสังคม	–	–	21.00	106.87	188.95	316.82	1.63
7. การศึกษา	–	6.93	72.30	50.00	215.70	344.93	1.77
8. สาธารณสุข	–	–	74.11	48.76	131.80	254.67	1.31
รวมสาขาพัฒนาสังคม	–	6.93	167.41	205.63	536.45	916.42	4.71
9. ป้องกันประเทศ	–	–	44.70	868.91	–	913.61	4.70
10. อื่น ๆ	–	3.39	130.59	872.59	–	1005.98	5.17
11. พัฒนาชนบทยากจน	–	–	–	–	63.00	63.00	0.33
รวมเงินกู้ทั้งสิ้น	249.58	316.25	1318.65	7200.12	10361.00	19445.60	100.00
เทียบ %	1.28	1.63	6.78	37.03	53.28	100	

ที่มา : 1–4 จากเอกสารกองนโยบายเงินกู้ กระทรวงการคลัง

5 จากเอกสารโรเนียว กองวางแผนเศรษฐกิจและสังคม ซึ่งทำการคำนวณตัวเลขนี้ในเดือนกรกฎาคม 2525 และจากตารางที่ 6 เอกสารฉบับเดียวกัน การคำนวณนี้ได้มีการเปลี่ยนแปลงหน่วยเงินบาทเป็นหน่วยเงินเหรียญ สรอ. ด้วยอัตราคร่าว ๆ คือ 20 บาทต่อ 1 เหรียญ สรอ.

จากตารางที่ 5 จะเห็นชัดเจนว่าการใช้จ่ายเงินกู้ต่างประเทศในแผนพัฒนานั้นเป็นไปเพื่อพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานทางเศรษฐกิจเป็นหลัก กล่าวคือ ทุ่มลงทุนในด้านสาธารณูปโภค พลังงาน คมนาคมขนส่ง และการชลประทาน เป็นต้น การให้กู้เพื่อพัฒนาสังคม การศึกษาและสาธารณสุขรวมกันแล้วน้อยกว่าร้อยละ 5 ของทั้งหมดในแผนพัฒนาเศรษฐกิจทั้งห้าแผน ทำนองเดียวกันผู้ให้กู้ก็ให้กู้ในการส่งเสริมอุตสาหกรรมและเหมืองแร่เพียงเล็กน้อย (ราว 4%) การส่งเสริมการผลิตด้านเกษตร (นอกจากการสร้างเขื่อน) ก็ได้รับน้อยกว่าที่ควร ทั้งนี้เพราะฝ่ายผู้ให้กู้ไม่ต้องการแข่งขันกับทุนเอกชน

นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาถึงแนวการให้กู้จากแหล่งต่าง ๆ จะเห็นว่า ผู้ให้กู้จากแหล่งต่าง ๆ ก็ให้กู้ตามแบบแผนเดียวกับการให้กู้ของธนาคารโลก ดังนั้น การใช้เงินกู้ก็ย่อมเป็นไปตามแบบแผนที่กำหนดโดยธนาคารโลก ในทำนองเดียวกันในการจัดสรรงบประมาณแผ่นดินของไทยส่วนใหญ่แล้วก็มีลักษณะจัดลำดับความสำคัญสอดคล้องกับแผนการให้กู้ของธนาคารโลก กล่าวคือ มีการเน้นด้านโครงสร้างพื้นฐานทางเศรษฐกิจมาก ขณะที่ละเลยการลงทุนด้านเพิ่มผลผลิตอุตสาหกรรมและการเกษตรกรรม โดยให้ลำดับความสำคัญน้อยที่สุด แต่การจัดสรรงบประมาณก็มีข้อดีที่ได้เพิ่มสัดส่วนการลงทุนด้านการศึกษาพัฒนาสังคม และสาธารณสุขมากขึ้น [*Krit Permtanjit, 1981*]

สภาพการขยายตัวของหนี้สินต่างประเทศของระบบเศรษฐกิจไทยก็เป็นเครื่องชี้บ่งที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งว่า การพัฒนาเศรษฐกิจที่ผ่านมาไม่สามารถช่วยให้เศรษฐกิจไทยหลุดพ้นจากภาระหนี้สินต่างประเทศได้เลย หากแต่เป็นการพัฒนาโดยสร้างภาระหนี้สินเพิ่มขึ้นแก่ชนรุ่นหลัง ตัวเลขในตารางที่ 6 ชี้ให้เห็นว่าหนี้สินคงค้างกับต่างประเทศมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตลอดเวลา และในช่วงแผนพัฒนาที่ 4 เป็นต้นมา ยอดหนี้สินคงค้างกับต่างประเทศได้เพิ่มขึ้นอย่างพรวดพราดอย่างเห็นได้ชัด กล่าวคือ จากช่วงปี 2515 ถึง 2520 เพิ่มขึ้นประมาณ 2.23 เท่า แต่ในช่วง 5 ปี หลังจากปี 2520 ยอดหนี้สินต่างประเทศได้เพิ่มขึ้นสูงถึง 5.21 เท่าตัว ในช่วง 5 ปีหลังนี้การก่อหนี้ภาครัฐบาลได้มีสัดส่วนมากกว่าภาคเอกชน

การขยายตัวอย่างรวดเร็วของหนี้สินต่างประเทศ ทำให้สัดส่วนของหนี้สินต่อมูลค่าผลิตภัณฑ์รวมในประเทศ (GDP) มีค่าสูงขึ้นอย่างรวดเร็วเช่นเดียวกัน กล่าวคือในช่วง 2515 ถึงปี 2521 สัดส่วนนี้มีค่าประมาณร้อยละ 11 แต่หลังจากนี้ก็ได้เพิ่มอย่างก้าวกระโดด จนมีค่าถึงร้อยละ 22.8 ในปี 2525

เมื่อสิ้นปี 2525 รายงานจากธนาคารแห่งประเทศไทยแจ้งว่า ยอดหนี้สินคงค้างกับต่างประเทศ รวมทั้งภาครัฐบาลและภาคเอกชนมีมูลค่าถึง 213,095 ล้านบาท เจ้าหนี้ที่สำคัญที่สุดก็คือธนาคารโลก ซึ่งไทยมียอดคงค้างชำระอยู่ร้อยละ 26.5 ของทั้งหมด ส่วนธนาคารพัฒนา

แห่งเอเชีย ไทยมียอดหนี้อยู่ร้อยละ 10.1 นอกจากนี้ยอดหนี้คงค้างชำระที่ประเทศไทยมีกับประเทศต่าง ๆ มีดังนี้คือ ญี่ปุ่น ร้อยละ 18.9 สหรัฐอเมริกา ร้อยละ 4.9 เยอรมันตะวันตก ร้อยละ 1.9 ฯลฯ

เฉพาะหนี้ภาคเอกชนซึ่งมียอดหนี้อยู่ประมาณ 75,000 ล้าน ในปี 2525 นั้น เจ้าหนี้ที่สำคัญมีดังต่อไปนี้คือ ฮ่องกง ร้อยละ 23.5 สิงคโปร์ ร้อยละ 21.1 ญี่ปุ่น ร้อยละ 13 อังกฤษ ร้อยละ 8.8 เบลเยี่ยม ร้อยละ 5.2 สหรัฐอเมริกา ร้อยละ 4.3 ฯลฯ

การขยายตัวของหนี้สินอย่างรวดเร็วดังกล่าว เป็นเครื่องชี้อย่างกระจ่างชัดถึงความล้มเหลวในการพัฒนาสมรรถนะทางการเงินของประเทศ รัฐบาลไม่สามารถระดมเงินออมจากภายในประเทศโดยการปรับโครงสร้างการเก็บภาษีอากร ทั้งภาครัฐบาลและภาคเอกชน คือเอาภาคต่างประเทศเป็นทางออกในการแก้ปัญหา เช่น เงินออมไม่พอก็กู้จากต่างประเทศ (*เกริกเกียรติ พิพัฒน์เสริธรรม 2525 : 33*) เมื่อสิ้นปี 2525 สถาพการพึ่งพาทางการเงินต่อต่างประเทศดังกล่าวมาแล้วได้ก่อให้เกิดปัญหาสำคัญคือ อัตราส่วนการชำระหนี้เงินต้นและดอกเบี้ยของไทย เทียบกับรายรับจากการส่งออกสินค้าและบริการ (debt-service ratio) ได้เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 16.7 อัตราส่วนนี้หมายความว่า ทุก ๆ ร้อยบาทที่ได้รับจากการส่งออกสินค้าและบริการ ประเทศไทยต้องจ่ายชำระหนี้เงินต้นและดอกเบี้ยสูงถึง 16.70 บาท สภาพการณ์เช่นนี้เป็นการตัดทอนความสามารถในการหาเงินทุนมาพัฒนาประเทศด้วยตนเองของไทย และยิ่งซ้ำเติมสภาพการพึ่งพาทางการเงินอีกด้วย

ตารางที่ 6

ยอดหนี้สินคงค้างกับต่างประเทศเทียบกับผลิตภัณฑ์รวมในประเทศ 2513–2525

ปี	หนี้ภาครัฐบาล (1)	หนี้ภาคเอกชน (2)	รวมหนี้ต่างประเทศทั้งสิ้น (3)	ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (4)	$\frac{(3)}{(4)} \times 100$
2513	6,519.3	8,425	14,944.5	136,318	10.9
2515	7,678.0	10,613.4	18,291.4	164,299	11.1
2520	23,239.4	17,596.5	40,835.9	393,038	10.4
2521	36,325.7	19,127.9	55,453.6	469,952	11.8
2522	55,401.1	25,389.7	80,790.7	556,240	14.5
2523	82,504.0	39,959.0	122,463.0	684,930	17.9
2524	117.652.0	64,672.0	182,324.0	830,617	21.9
2525	138,343.0	74,752.0	213,095.0	932,860	22.8

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย และสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

กล่าวโดยสรุป การที่ระบบเศรษฐกิจไทยมีระดับการพึ่งพาทางการเงินจากต่างประเทศในระดับสูง อีกทั้งยังมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นนั้น ทำให้การจัดสรรทรัพยากรของชาติต้องมีแนวโน้มคล้อยตามความต้องการของผู้ให้กู้ (โดยเฉพาะธนาคารโลก) จากกลุ่มทุนนิยมศูนย์กลาง จากจากช่วง 20 ปีที่ผ่านมาได้มีการกู้เงินมาลงทุนในด้านโครงสร้างพื้นฐานทางเศรษฐกิจดังกล่าวมาแล้วจำนวนมหาศาลและไม่มีท่าทีว่าจะเปลี่ยนทิศทางในการจัดสรรทรัพยากรของชาติ ถึงเวลาที่เราต้องประเมินถึงความจำเป็นของการจัดสรรทรัพยากรตามแบบแผนที่เกิดขึ้น โดยยึดเกณฑ์แห่งการกระจายผลประโยชน์ที่เสมอภาคพอสมควร ระหว่างภาคเมืองกับภาคชนบท เพื่อให้ประชาชนส่วนใหญ่ผู้แบกภาระหนี้สินอย่างเสมอหน้ากัน เป็นผู้รับประโยชน์จากแบบแผนการใช้จ่ายเงินกู้นั้น ๆ

ข้อสังเกตส่งท้ายในหัวข้อนี้ก็คือ ทำไมธนาคารโลกและผู้ให้กู้ต่างประเทศจึงต้องการยัดเยียดแบบแผนการใช้เงินกู้ดังกล่าวให้แก่เรา คำตอบเบื้องต้นข้อหนึ่งก็คือ เป็นการสร้างธุรกิจให้แก่บรรษัทลงทุนข้ามชาติในกิจการที่เกี่ยวข้อง เราควรจะมีการศึกษาวิจัยกันให้ละเอียดถึงกลุ่มบรรษัทข้ามชาติที่เข้ามามีบทบาทในการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานทางเศรษฐกิจในประเทศไทย ว่ามีกี่กลุ่ม มาจากประเทศใดบ้าง และเชื่อมโยงใกล้ชิดกับผู้ให้กู้เงินในลักษณะใดบ้าง

3.3 การพึ่งพาทางเทคโนโลยี่

มักเป็นที่ยอมรับกันทั่วไปว่า การส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศมีผลดีต่อประเทศเจ้าบ้านที่สำคัญหลายประการ และสิ่งสำคัญประการหนึ่งก็คือ การถ่ายทอดเทคโนโลยี่ให้แก่ประเทศผู้รับการลงทุนนั้น คำว่า "การถ่ายทอดเทคโนโลยี่" (Technology Transfer) นั้น แท้ที่จริงควรเปลี่ยนเป็นการค้าเทคโนโลยี่ (Technology Commercialisation) จะเหมาะสมกว่า เพราะเทคโนโลยี่ก็เป็นสินค้าชนิดหนึ่งซึ่งมีการซื้อขายในตลาด หากแต่ตลาดสินค้าชนิดนี้นั้นมีลักษณะผูกขาดค่อนข้างสูงมาก [*Vaitos, 1975*]

เมื่อกลุ่มทุนนิยมศูนย์กลาง ทำการโอนย้ายการผลิตบางชนิดมาสู่แหล่งการผลิตใหม่ในกลุ่มทุนนิยมรอบนอก การค้าหรือการส่งออกเทคโนโลยี่มาสู่กลุ่มหลังก็เกิดขึ้นควบคู่กันไป เพราะเมื่อกลุ่มทุนนิยมรอบนอกยอมรับเอานโยบายการพัฒนาอุตสาหกรรมแบบทดแทนการนำเข้ามาปฏิบัติ ก็ย่อมมีความจำเป็นในการซื้อเทคโนโลยี่จากบรรษัทข้ามชาติเพิ่มขึ้น การซื้อหาเทคโนโลยี่จากต่างประเทศนั้น ไม่จำเป็นต้องนำมาซึ่งผลเสียแก่ประเทศผู้ซื้อเสมอไป หากประเทศที่รับเทคโนโลยี่นั้นสามารถนำมาเผยแพร่และดัดแปลงให้สอดคล้องโครงสร้างทางเศรษฐกิจ ก็น่าจะถือได้ว่า ประเทศสามารถแก้ปัญหาการพึ่งพาเทคโนโลยี่จากต่างชาติได้ในระดับน่าพอใจ ตรงกันข้ามหากเทคโนโลยี่ที่

จำเป็นต้องซื้อมาพร้อมกับกระบวนการผลิต ยังตกอยู่ในการควบคุมทั้งโดยตรงและโดยอ้อมจากเงื่อนไขผูกมัดต่าง ๆ อยู่ ก็อาจกล่าวได้ว่าผ่ายซื้อเทคโนโลยี่ตกอยู่ในภาวะพึ่งพาต่างชาติหรือบรรษัทข้ามชาตินั่นเอง

การนำเทคโนโลยี่ของต่างประเทศมาใช้ในประเทศไทย ส่วนใหญ่แล้วกล่าวได้ว่ามีการดัดแปลงน้อยมาก ความสอดคล้องกับโครงสร้างเศรษฐกิจไทยก็มีน้อย และเท่าที่ผ่านมาแนวโน้มในการเป็นอิสระในระดับที่น่าพอใจเกี่ยวกับเทคโนโลยี่ยังไม่เกิดขึ้น [*ณรงค์ชัย อัครเศรณี 2518; อุดม เกิดพิบูลย์ 2517*] บริษัทที่เข้าร่วมทุนกับบรรษัทต่างชาติ ได้เน้นการได้มาซึ่งเทคโนโลยี่และการตลาดเป็นเหตุผลที่สำคัญที่สุด และปกติแล้วในการได้มาซึ่งเทคโนโลยี่ในการผลิตนั้น ผู้ซื้อมักถูกผูกมัดด้วยสัญญาการใช้เทคโนโลยี่หลายประการด้วยกัน

จากการศึกษาในลาตินอเมริกา พบว่าสัญญาผูกมัดในการซื้อเทคโนโลยี่ ข้อที่พบมากที่สุดก็คือ การบังคับไม่ให้ผ่ายผู้ซื้อฯ นำสินค้าที่ผลิตได้โดยวิธีการนั้น ๆ ส่งไปขายในตลาดต่างประเทศอีกทอดหนึ่ง (Export–restrictive Clause) กล่าวคือ จากจำนวนบริษัทผู้ซื้อเทคโนโลยี่จำนวน 247 บริษัท ปรากฏว่า 200 บริษัทต้องยอมทำสัญญาข้อนี้ สัญญาผูกมัดที่มีอยู่แพร่หลายอีกข้อหนึ่งก็คือ การบังคับให้บริษัทผู้ซื้อฯ ต้องซื้อสินค้าขั้นกลาง (อันได้แก่ ชิ้นส่วน วัตถุดิบ) และสินค้าทุนจากบริษัทผู้ขายเทคโนโลยี่ (ซึ่งบางกรณีก็คือหุ้นส่วนผ่ายต่างชาตินั่นเอง) (tie–in clause) ในการทำสัญญาผูกพันแบบนี้ ผู้ขายฯ มักหาทางหลีกเลี่ยงกฎหมาย โดยทำสัญญาว่า ผลผลิตที่เกิดจากการใช้เทคโนโลยี่นั้น ๆ ต้องมีคุณภาพตามระดับที่กำหนด ซึ่งนับว่าเป็นการผูกมัดผ่ายผู้ซื้อฯ ให้ต้องซื้อทั้งเครื่องจักร อุปกรณ์ วัตถุดิบ ตลอดจนวิธีการผลิต จากผู้ขายแต่ผ่ายเดียว นอกจากนี้ในการที่ได้รับอนุญาตให้ส่งผลิตภัณฑ์ไปขายต่างประเทศ ก็ต้องให้สิทธิขาดแก่ผ่ายขายเทคโนโลยี่เป็นผู้จำหน่ายในต่างประเทศ ที่กล่าวมานี้คือสภาพที่เกิดขึ้นในการซื้อเทคโนโลยี่ในประเทศกลุ่มลาตินอเมริกา [*Vaitos, 1975*]

ในประเทศไทย การศึกษาเพื่อติดตามพฤติกรรมของบรรษัทข้ามชาติในแง่การตั้งเงื่อนไขผูกมัดผู้ซื้อเทคโนโลยี่หรือนักอุตสาหกรรมไทยยังมีน้อย จึงควรที่หน่วยราชการที่เกี่ยวข้อง เช่น ธนาคารแห่งประเทศไทย และคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน น่าจะวิจัยเรื่องนี้ให้รอบด้าน เท่าที่ทราบมีงานวิจัยเพียงชิ้นเดียวโดยมิงสรรพ์ สันติกาญจน์เท่านั้นที่นำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับสัญญาการซื้อเทคโนโลยี่จากบรรษัทข้ามชาติ และได้เสนอการวิเคราะห์ตลอดจนแนวนโยบายที่มีประโยชน์ แต่การติดตามเรื่องอันสำคัญนี้ก็มิได้เกิดขึ้น เพราะอาจไป

ขัดแย้งกับนโยบายส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศซึ่งรัฐบาลไทยยังถือเป็นด้านหลักอยู่ ผลการศึกษาของมิ่งสรรพ์ สันติกาญจน์ ให้ความกระจ่างแก่เราอย่างมากว่า เราต้องพึ่งพาเทคโนโลยีซึ่งอยู่ภายใต้การควบคุมของต่างชาติมากเพียงใด

จากตารางที่ 7 เราจะเห็นว่าจากสัญญาซื้อเทคโนโลยีที่บริษัทไทยทำกับบริษัทต่างประเทศจำนวน 184 ฉบับ มีถึง 83 ฉบับที่มีข้อจำกัดด้านการส่งออกในรูปใดรูปหนึ่ง (ดูข้อ ก) กล่าวคือ เป็นเงื่อนไขประเภท Export–restrictive Clause การมีข้อบังคับประเภทนี้อยู่ค่อนข้างมาก นั้นย่อมเป็นอุปสรรคในการส่งเสริมการผลิตเพื่อการส่งออก ณรงค์ชัย อัครเศรณี ก็ได้เน้นถึงอุปสรรคข้อนี้ไว้อย่างชัดแจ้ง [*ณรงค์ชัย อัครเศรณี และคณะ 2523*]

ตารางที่ 7

เงื่อนไขผูกมัดทางการตลาดในสัญญาวิทยาการ (2518)

	จำนวนสัญญาที่มีเงื่อนไขผูกมัด	เปอร์เซ็นต์ (จากสัญญา 184 ฉบับ)
ก. ข้อผูกพันทางการตลาด	83	45.1
– ห้ามส่งสินค้าออกโดยเด็ดขาด	(11)	(5.8)
– ส่งสินค้าออกได้ในบริเวณจำกัด	(23)	(12.5)
– ต้องได้รับคำยินยอมจากเจ้าของวิทยาการก่อนส่งออก	(32)	(17.4)
– แบ่งเขตส่งสินค้าออก	(17)	(9.2)
ข. ผู้ขายวิทยาการเป็นผู้เลือกเอเย่นต์ในการขายสินค้า	14	7.6
ค. ผู้ขายวิทยาการเป็นผู้ตั้งราคาสินค้า	9	4.9
ง. ผู้ซื้อวิทยาการจำเป็นที่จะได้รับความยินยอมจากผู้ขายวิทยาการในการขายสินค้าขั้นกลาง	4	2.2
จ. ห้ามผู้ซื้อวิทยาการผลิตสินค้าอื่น ๆ ซึ่งจะมาแข่งขันกับสินค้าในสัญญา	14	7.6
ฉ. ผู้ซื้อวิทยาการต้องซื้อเครื่องจักรจากผู้ขายวิทยาการ	25	13.6
ช. ผู้ซื้อวิทยาการต้องซื้อวัตถุดิบจากผู้ขายวิทยาการ	40	21.7
ซ. เจ้าของวิทยาการไม่ส่งสินค้านั้นเข้ามาในประเทศไทย	4	2.2

ที่มา : *มิ่งสรรพ์ สันติกาญจน์ (2523 : 15)* จากสัญญาฝ่ายวิทยาการ ธนาคารแห่งประเทศไทย

ในแง่ข้อบังคับประเภท Tie–in Clause ก็จะเห็นว่ามีจำนวน 65 ฉบับ (ข้อ ฉ. และ ช.) ซึ่งบังคับให้ผู้ซื้อเทคโนโลยีต้องซื้อเครื่องจักรและวัตถุดิบ จากฝ่ายผู้ขายฯ เมื่อเทียบส่วนดูแล้วก็จะเห็นว่า หนึ่งในสามของสัญญาซื้อเทคโนโลยีมีข้อบังคับประเภทนี้อยู่ สัญญาในลักษณะนี้เปิดโอกาสให้ฝ่ายผู้ขายฯ สามารถเอาเปรียบฝ่ายผู้ซื้อได้มาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการโก่งราคาวัตถุดิบและชิ้นส่วนตลอดจนเครื่องจักร โดยวิธีการนี้ ฝ่ายผู้ซื้อฯก็ต้องตกอยู่ในภาวะจำยอมเพราะได้ทำสัญญาไปแล้ว จริงอยู่ ฝ่ายผู้ซื้อในฐานะหน่วยธุรกิจเอกชนก็ย่อมมีผลประโยชน์ในระดับที่พอใจจึงได้ยอมรับสัญญาเช่นนี้ แต่หากพิจารณาถึงต้นทุนทางสังคมแล้วก็นับว่าเป็นภาระที่หนักหน่วงไม่น้อย

ณรงค์ชัย อัครเศรณี และเฉลิมพจน์ เอี่ยมกมลา (2524) ได้แสดงความกังวลต่อปัญหา "การถ่ายทอดเทคโนโลยีจากต่างประเทศ" ว่า

> *"...ประเทศไทยยังไม่มีกฎหมายหรือหน่วยงานใดที่ควบคุมการซื้อขายเทคโนโลยีจากต่างประเทศ กล่าวคือ ปล่อยให้เป็นเรื่องของการตกลงระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย ซึ่งผู้ซื้อชาวไทยมักจะเป็นฝ่ายเสียเปรียบ เพราะมีความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีที่ต้องการซื้ออย่างไม่สมบูรณ์หรืออาจจะไม่มีความกระตือรือร้นที่จะเรียนรู้เทคนิคการผลิตและหวังเฉพาะส่วนแบ่งกำไร จึงอาจมีการจ่ายค่าเทคโนโลยีสูงกว่าที่จำเป็นหรือต้องยอมรับข้อผูกมัดและเงื่อนไขต่าง ๆ จากผู้ขาย ถ้าผู้ขายเทคโนโลยีเป็นหุ้นส่วนอยู่ในบริษัทร่วมทุนก็เท่ากับว่าหุ้นส่วนต่างชาติสามารถมีอิทธิพลเหนือหุ้นส่วนไทยในการจัดการโดยใช้เทคโนโลยีเป็นเครื่องมือ..."*

อีกตัวอย่างที่น่าห่วงก็คือ การผูกมัดที่ระบุว่ากรรมวิธีการผลิตสินค้าและวัสดุที่ใช้ต้องเหมือนกับแบบเดิมของผู้ขายทุกประการ กล่าวคือ

> *"ลักษณะความผูกมัดดังกล่าว ทำให้กรรมวิธีการผลิตหรือลักษณะจำเพาะของสินค้าขึ้นอยู่กับวิศวกรของผู้เป็นเจ้าของยี่ห้อเพียงไม่กี่คน ซึ่งตัดสินใจเพื่อประโยชน์ของเจ้าของยี่ห้อ โดยไม่คำนึงถึงความเหมาะสมของลักษณะโครงสร้างทางทรัพยากรหรือแนวทางที่รัฐบาลของประเทศผู้ประกอบเป็นฝ่ายสนับสนุน บ่อยครั้งเจ้าของยี่ห้อจะเอาเหตุผลทางด้านความปลอดภัยมาเป็นข้ออ้างโดยปราศจากสาระสำคัญที่แท้จริง... [ศิริบูรณ์ เนาว์ถิ่นสุข และเบญจรัตน์ นพคุณ 2524]*

จากการอธิบายข้างต้น เราจึงเห็นชัดว่าเงื่อนไขในสัญญาซื้อเทคโนโลยีเป็นเครื่องสะกัดกั้นการประยุกต์ คิดแปลงเทคโนโลยีให้สอดคล้องกับสภาพของไทย เพราะฝ่ายผู้ขายฯ มีเงื่อนไขผูกมัดผู้ซื้อฯ ไว้หลายประการ

ตารางที่ 8

เงื่อนไขผูกมัดที่มีผลกระทบต่อการถ่ายทอดวิทยาการ

เงื่อนไข	จำนวนสัญญา	เปอร์เซ็นต์ (จากสัญญา 184 ฉบับ)
ก. บริษัทผู้ซื้อจะรักษาวิทยาการไว้เป็นความลับ	134	72.8
– ตลาดชั่วอายุของสัญญา	(74)	(40.2)
– ตลอดไป	(60)	(32.6)
ข. เจ้าหน้าที่ในบริษัทผู้ซื้อจะรักษาวิทยาการนี้ไว้เป็นความลับ	22	12.0
ค. ผู้ซื้อวิทยาการไม่มีสิทธิให้เช่าช่วงหรือขายวิทยาการต่อ	127	69.1
ง. ผู้ซื้อไม่มีสิทธิใช้วิทยาการเมื่อสัญญาหมดอายุ	21	11.4
จ. ผู้ซื้อไม่มีสิทธิเลียนแบบวิทยาการ	15	8.2
ฉ. ผู้ซื้อต้องหยุดการผลิตสินค้าในสัญญาหลังจากสัญญาหมดอายุ	2	1.1
ช. ผู้ซื้อต้องได้รับความยินยอมจากผู้ขายก่อนที่จะไปทำสัญญาใด ๆ กับผู้อื่น	27	14.7
ซ. ผู้ซื้อต้องให้สิทธิการใช้วิทยาการที่ปรับปรุงโดยผู้ซื้อให้แก่ผู้ขาย	17	9.2
ฌ. ผู้ขายต้องให้สิทธิการใช้วิทยาการที่ปรับปรุงโดยผู้ขายให้แก่ผู้ซื้อ	22	12.0
ฎ. คู่สัญญาต้องให้สิทธิการใช้วิทยาการที่ปรับปรุงแล้วแก่กันและกัน	38	20.7
ฏ. ผู้ขายวิทยาการจะให้การฝึกหัดกับเจ้าหน้าที่จากบริษัทผู้ซื้อ	76	41.3
ฐ. ผู้ขายรับรองว่าเจ้าหน้าที่จากบริษัทผู้ซื้อจะรับงานต่อได้ในเวลาที่กำหนดไว้	3	1.6
ฑ. ผู้ขายรับประกันว่าสินค้าที่ผลิตจะมีคุณภาพตามมาตรฐานที่กำหนดไว้	12	6.5
ฒ. ผู้ขายรับรองจะปรับปรุงวิทยาการให้สอดคล้องกับสภาวะในประเทศผู้ซื้อ	2	1.1

ที่มา : *มิ่งสรรพ์ สันติกาญจน์(2523 : 14)*

: สัญญาวิทยาการ ธนาคารแห่งประเทศไทย

นอกจากนี้ มิ่งสรรพ์ สันติกาญจน์ ยังค้นพบว่า ในสัญญานั้นมีเงื่อนไขที่เป็นอุปสรรคต่อการถ่ายทอดเทคโนโลยีไปสู่การผลิตต่าง ๆ ในระบบเศรษฐกิจ แม้ว่าเงื่อนไขที่แสดงอยู่ในตารางที่ 8 ไม่จำเป็นที่ฝ่ายผู้ซื้อฯ จะเสียเปรียบในทุกกรณี แต่จะเห็นชัดว่าเงื่อนไขที่มีมากก็คือ การบังคับให้ผู้ซื้อฯ รักษาเทคโนโลยีไว้เป็นความลับซึ่งมีมากถึง 134 ฉบับ ในสัญญา 184 ฉบับ หากมีความลับรั่วไหลอันเกิดจากการลาออกของพนักงานในบริษัทผู้ซื้อ บริษัทผู้ขายมีสิทธิฟ้องร้องบริษัทผู้ซื้อ อันเป็นผลให้บริษัทผู้ซื้อต้องทำสัญญาบังคับพนักงานให้รักษาความลับทางวิทยาการไว้อีกขั้นหนึ่งด้วย เงื่อนไขที่มีผลเสียค่อนข้างรุนแรงได้แก่ ข้อ ง. จ. ฉ. โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อคำนึงถึงว่า วิทยาการส่วนใหญ่ที่ไทยซื้อมานั้นเป็นวิทยาการเบื้องต้น การผูกมัดให้ซื้อวิทยาการดังกล่าวโดยไม่มีกำหนดสิ้นสุด อาจเป็นการบังคับให้ต้องซื้อวิทยาการที่ผู้ซื้อได้เรียนรู้แล้ว และอาจเป็นการบังคับซื้อวิทยาการซึ่งล้าสมัยทางเศรษฐกิจ [*มิ่งสรรพ์ สันติกาญจน์ 2523 : 10-11*] ถึงแม้เงื่อนไขในลักษณะนี้จะมีประมาณหนึ่งในห้าก็ตาม ผลสะท้อนย่อมมีอยู่ไม่น้อย

นอกจากนี้ ลักษณะของเทคโนโลยีที่นำเข้ามาพร้อมกับกระบวนการผลิตบางขั้นตอนเพื่อมาทำการผลิตในประเทศไทยนั้น มักมีลักษณะจำเพาะและเป็นเพียงส่วนหนึ่งหรือขั้นตอนหนึ่งของการผลิตทั้งกระบวนการ จึงมีโอกาสน้อยที่จะนำมาประยุกต์กับกิจการอื่นซึ่งทำให้การเผยแพร่หรือถ่ายทอดเทคโนโลยีมีลักษณะจำกัดมาก ดังที่รายงานการวิจัยเกี่ยวกับอุตสาหกรรมการประกอบรถยนต์สรุปว่า

> "*...ความสามารถในการผลิต (ประกอบ) รถยนต์หรือชิ้นส่วนไม่บรรลุเป้าหมายทางด้านการถ่ายทอดเทคโนโลยีที่มีคุณค่าอย่างแท้จริง ชิ้นส่วนบางอย่างไม่ต้องแสวงหาเทคโนโลยีและชิ้นส่วนที่ต้องใช้เทคโนโลยีก้าวหน้าก็เป็นเทคโนโลยีที่มากับตัวผู้เชี่ยวชาญต่างประเทศ เฉพาะเวลาที่ประจำอยู่ในประเทศไทย หรือเป็นเทคโนโลยีที่ติดมากับเครื่องจักรอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต (Hardware Technology) ส่วนการถ่ายทอดเทคโนโลยีเพื่อให้บังเกิดความสามารถใช้เทคโนโลยี (Technology Mastering) โดยบุคคลากรฝ่ายไทยนั้น มักจะไม่ปรากฏว่าเกิดขึ้นหรือกระจายออกไปใช้งานในอุตสาหกรรมอื่น ๆ อย่างกว้างขวางตามเป้าหมายที่ประสงค์...*" [*ณรงค์ชัย อัครเศรณี และเฉลิมพจน์ เอี่ยมกมลา 2524 : 19*]

ถึงแม้ในขณะนี้ เรายังมีข้อมูลค่อนข้างจำกัดเกี่ยวกับปัญหาเทคโนโลยี่ เราก็พอจะสรุปในขั้นนี้ได้ว่า กระบวนการที่เรียกกันว่า "การพัฒนาอุตสาหกรรม" นั้น เป็นส่วนหนึ่งของการส่งออกเทคโนโลยี่จากกลุ่มทุนนิยมศูนย์กลางภายใต้การควบคุมของบรรษัทข้ามชาติเข้ามาทำการผลิตในแหล่งการผลิตใหม่ เช่น ประเทศไทย เทคโนโลยี่ที่นำเข้ามาพร้อมกับกระบวนการผลิตนั้นมักมีเงื่อนไขผูกมัดนักอุตสาหกรรมไทยค่อนข้างมาก และมีลักษณะจำเพาะ จึงเป็นการผูกพันให้การขยายตัวของภาคอุตสาหกรรมไทยต้องพึ่งพาเทคโนโลยี่จากบรรษัทข้ามชาติอยู่อีกนาน

3.4 การควบคุมอุตสาหกรรมที่สำคัญของไทยโดยบรรษัทข้ามชาติ

ลักษณะที่สำคัญอีกประการหนึ่งของการพัฒนาแบบพึ่งพา ก็คือ การที่อุตสาหกรรมที่สำคัญของประเทศตกอยู่ภายใต้อิทธิพลและการควบคุมของต่างชาติ โดยเฉพาะบรรษัทข้ามชาติ ในการพัฒนาประเทศอย่างเป็นอิสระในระดับที่น่าพอใจนั้น เราต้องสามารถควบคุมเป้าหมายและทิศทางของกระบวนการผลิต ให้สามารถสนองความต้องการพื้นฐานของระบบเศรษฐกิจได้ ในการจะทำเช่นนี้ได้ เราต้องสามารถควบคุมการผลิตที่สำคัญของประเทศได้ในระดับหนึ่ง แทนที่จะปล่อยให้ตกอยู่ภายใต้อิทธิพลของบรรษัทข้ามชาติเป็นส่วนใหญ่

ในช่วงยี่สิบกว่าปีที่ผ่านมา ได้เกิดการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างเศรษฐกิจไทยอย่างเห็นได้ชัด กล่าวคือ ภาคอุตสาหกรรมได้มีบทบาทเพิ่มขึ้นทุกทีดังได้กล่าวมาแล้ว และถึงแม้ภาคเศรษฐกิจนี้จะมีอัตราความจำเริญในอัตราสูงก็ตาม เราก็มิอาจภูมิใจใน "ความสำเร็จ" นี้ได้ หากอุตสาหกรรมที่สำคัญของชาติต้องตกอยู่ภายใต้การควบคุมของบรรษัทข้ามชาติ ตรงกันข้ามอัตราความจำเริญอันรวดเร็วของภาคอุตสาหกรรมอาจสะท้อนถึงระดับที่ต่างชาติสามารถเข้ามาครอบงำเศรษฐกิจไทยก็ได้

การศึกษาของเกริกเกียรติ พิพัฒน์เสรีธรรม ได้ชี้ชัดถึงการที่บรรษัทข้ามชาติสามารถครอบงำอุตสาหกรรมที่สำคัญได้หลายประเภท เช่น การกลั่นน้ำมัน การถลุงดีบุก อุตสาหกรรมรถยนต์ อุตสาหกรรมสิ่งทอ เครื่องใช้ไฟฟ้าและอุปกรณ์อีเล็คโทรนิค เป็นต้น ดังจะเห็นได้ชัดแจ้งจากตารางที่ 9 ว่า ในอุตสาหกรรมที่สำคัญดังกล่าว บรรษัทข้ามชาติมีอิทธิพลครอบงำค่อนข้างสูงมาก ในกิจการเหล่านี้ฝ่ายบรรษัทข้ามชาติหรือหุ้นส่วนฝ่ายต่างชาติ สามารถควบคุมเทคโนโลยี่ในการผลิต หรือการใช้สิทธิบัตรในการผลิต หรือเป็นฝ่ายควบคุมตลาดสำหรับการส่งออกทั้งหมด [*เกริกเกียรติ พิพัฒน์เสรีธรรม 2524 : บทที่ 6*]

ลักษณะการควบคุมของบรรษัทข้ามชาติต่อหุ้นส่วนฝ่ายไทย ก็คือ การผูกขาดด้านเทคโนโลยี่

ตารางที่ 9

อุตสาหกรรมที่สำคัญบางประเภทที่ควบคุมโดยบริษัทต่างชาติ

ปี 2525

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภทอุตสาหกรรม	ยอดขายโดยประมาณ	ใช้ในประเทศ	ส่งออก	อัตราการควบคุมโดยประมาณ
1. การกลั่นน้ำมัน	35,000	ทั้งหมด	–	ทั้งหมด
2. การถลุงดีบุก	10,720	บางส่วน	เกือบทั้งหมด	ทั้งหมด
3. อุตสาหกรรมรถยนต์	12,000	ทั้งหมด	–	เป็นส่วนใหญ่
4. รถจักรยานยนต์	3,300	ทั้งหมด	–	เป็นส่วนใหญ่
5. ปุ๋ยเคมี	1,270	ทั้งหมด	–	เป็นส่วนใหญ่
6. ยางรถยนต์ (2521)	2,000	เกือบทั้งหมด	บางส่วน	เป็นส่วนใหญ่
7. อุตสาหกรรมสิ่งทอ	20,000	ส่วนใหญ่	บางส่วน	เป็นส่วนใหญ่
8. เครื่องใช้ไฟฟ้า	8,000	ทั้งหมด	–	เป็นส่วนใหญ่
9. อุปกรณ์อิเล็คโทรนิค	2,000	บางส่วน	ส่วนใหญ่	ทั้งหมด
10. นมข้นหวาน	1,320	ทั้งหมด	–	เป็นส่วนใหญ่
11. สับปะรดกระป๋อง	1,200	บางส่วน	เกือบทั้งหมด	เป็นส่วนใหญ่
12. อุตสาหกรรมใบยาสูบ	1,200	บางส่วน	เกือบทั้งหมด	เป็นส่วนใหญ่
รวม	98,010	–	–	–

ที่มา : *เกริกเกียรติ พิพัฒน์เสรีธรรม (2524 : 283)*

และวัตถุดิบตลอดจนชิ้นส่วนที่ใช้ในการผลิต ซึ่งในแง่นี้บรรษัทข้ามชาติจะไม่ยอมถ่ายทอดเทคโนโลยีให้แก่ประเทศที่ตนไปลงทุนโดยง่าย จากการพิจารณาถึงบริษัทไทยที่ร่วมทุนกับต่างชาติเกริกเกียรติฯ สรุปว่า ในกิจการสำคัญต่าง ๆ นั้น บรรษทขามชาติได้มีการควบคุมดังกล่าวอย่างเหนียวแน่น โดยเฉพาะในอุตสาหกรรมการกลั่นน้ำมัน รถยนต์ รถจักรยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า และอุปกรณ์อีเล็คโทรนิค นอกจากนี้แล้วในอุตสาหกรรมบางชนิด บรรษัทข้ามชาติยังเป็นผู้ควบคุมตลาดในการจำหน่ายสินค้าที่โดยผลิตได้อีกด้วย เช่น อุตสาหกรรมถลุงแร่ดีบุก อุตสาหกรรมทอผ้า และในบางกรณีก็คุมเครื่องหมายการค้าพร้อม ๆ กับตลาดต่างประเทศด้วย เช่น อุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋อง ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังและใบยาสูบ เป็นต้น ในหลายกรณีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในประเทศก็ยังถูกฝ่ายบรรษัทข้ามชาติเลือกตัวแทนจำหน่ายให้อีกด้วย

การที่บรรษัทข้ามชาติเป็นฝ่ายควบคุมเทคโนโลยีและวัสดุที่ใช้ในการผลิต ก่อให้เกิดอุปสรรคแก่การพัฒนาอุตสาหกรรมอย่างแท้จริงของไทย ตัวอย่างที่เห็นได้ชัดก็คือ ผลการศึกษาของ*ณรงค์ชัย อัครเศรณี กับศิริกุล จงธนสารสมบัติ (2524)* เกี่ยวกับอุตสาหกรรมเครื่องใช้และอุปกรณ์ไฟฟ้า ซึ่งกล่าวถึงปัญหานี้ไว้ว่าส่วนใหญ่แล้ว อุตสาหกรรมนี้ "*ต้องใช้วัตถุดิบและชิ้นส่วนจากต่างประเทศ เนื่องจากยังไม่มีการผลิตชิ้นส่วนนั้น ๆ ขึ้นเองในประเทศ ซึ่งอาจเป็นเพราะไม่มีวัตถุดิบ ขาดเทคโนโลยี จึงไม่สามารถผลิตได้ หรือถ้าผลิตได้ก็ด้วยต้นทุนที่สูงมากไม่สามารถแข่งขันกับสินค้าเข้าจากต่างประเทศได้ สิ่งเหล่านี้ทำให้อัตราการพึ่งพิงวัตถุดิบและชิ้นส่วนต่างประเทศของอุตสาหกรรมหมวดนี้ยังคงสูงอยู่ อาทิเช่น แผงวงจรไฟฟ้า สายไฟฟ้า-สายโทรศัพท์ หลอดไฟฟ้า เครื่องปรับอากาศ โทรทัศน์สี วิทยุติดรถยนต์ และถ่านไฟฉาย ทั้งหมดนี้ต้องนำเข้าวัตถุดิบและชิ้นส่วนเป็นมูลค่าร้อยละ 50–100 ของมูลค่าวัตถุดิบและชิ้นส่วนทั้งหมด ทำให้ต้นทุนการผลิตสูงไม่สามารถแข่งขันกับต่างประเทศได้ และยังทำให้การพัฒนาอุตสาหกรรมเป็นไปอย่างไม่สมบูรณ์แบบด้วย*" [*ณรงค์ชัย อัครเศรณี และศิริกุล จงธนสารสมบัติ 2524 : 91*]

การที่บรรษัทข้ามชาติเป็นฝ่ายควบคุมวัสดุการผลิต ทำให้สามารถทำการตักตวงผลประโยชน์จากการลงทุนได้มากเกินกว่าที่ควรจะเป็น สามารถขนย้ายกำไรหรือทรัพยากรจากประเทศไทยส่งกลับไปต่างประเทศได้ในรูปแบบต่าง ๆ [*เกริกเกียรติ พิพัฒน์เสรีธรรม 2524 : 286*] เช่น ในรูปการตั้งราคาโอน (transfer pricing) คือ ซื้อวัสดุการผลิตจากบริษัทแม่ในต่างประเทศด้วยราคาสูงเกินเป็นจริง หรือขายผลิตภัณฑ์ให้แก่บริษัทแม่หรือบริษัทในเครือเดียวกันของผู้ร่วมทุนฝ่ายต่างชาติในราคาต่ำกว่าความเป็นจริง เพื่อโอนผลกำไรออกไปต่างประเทศ

เนื่องจากโครงสร้างอุตสาหกรรมไทยยังต้องพึ่งพาสินค้าเข้าเป็นอย่างมาก ทั้งเครื่องจักร อุปกรณ์ วัสดุการผลิตต่าง ๆ ฯลฯ จึงมีส่วนสำคัญในการทำให้ดุลการค้าขาดดุลจำนวนมาก หมวดสินค้าที่ผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้าซึ่งมีส่วนถึงร้อยละ 80 ของมูลค่าเพิ่มภาคอุตสาหกรรม ยังมีดุลการค้าขาดดุลอยู่มาก [*สมศักดิ์ แต้มบุญเลิศชัย 2523 : 93 – 94; ณรงค์ชัย อัครเศรณี และคณะ 2523 : 12, 26*] ในอีกแง่หนึ่ง การขาดดุลการค้าส่วนหนึ่ง อาจเป็นผลมาจากการลักลอบส่งเงินออกไปต่างประเทศของบรรษัทข้ามชาติโดยการตั้งราคาโอนดังได้กล่าวมาข้างต้นก็ได้ [*สุธี ประศาสน์เศรษฐ 2526 : 99 – 102*] การที่บรรษัทข้ามชาติเป็นฝ่ายควบคุมเทคโนโลยีในการผลิตและวัสดุต่างๆ ทำให้การพึ่งพาวัตถุดิบเป็นผลเสียกับระบบเศรษฐกิจไทยโดยส่วนรวมมากขึ้นไปอีก

นอกจากการควบคุมทางเทคโนโลยีในการผลิต การตลาด และการผูกมัดในการซื้อวัสดุอุปกรณ์และชิ้นส่วนในการผลิตแล้ว กลุ่มบรรษัทข้ามชาติซึ่งเป็นหุ้นส่วนฝ่ายต่างประเทศก็ยังสามารถครอบงำการบริหารของบริษัทร่วมทุนกับฝ่ายไทยได้อีกด้วย

ถึงแม้ว่ารัฐบาลไทยจะกำหนดว่า ในการร่วมทุนกับต่างชาตินั้นฝ่ายไทยจะต้องเป็นผู้ถือหุ้นเกินกว่ากึ่งหนึ่ง ก็เป็นที่ทราบกันดีว่า การถือหุ้นเกินกว่ากึ่งหนึ่ง มิได้มีความหมายสำคัญแต่ประการใด การศึกษาของ *F.B. Weinstein (1976)* เกี่ยวกับพฤติกรรมของนายทุนญี่ปุ่นในไทยและประเทศอื่น ๆ ในภูมิภาคอาเซี่ยน ยืนยันข้อกล่าวอ้างนี้อย่างชัดแจ้งและละเอียดดี กล่าวคือ ในการที่จะรักษาอำนาจครอบงำต่อไปนั้น กลุ่มบรรษัทข้ามชาติหรือนายทุนต่างชาติก็ทำการหลีกเลี่ยงโดยวิธีต่าง ๆ และที่สำคัญก็มีอยู่ด้วยกันสามวิธี คือ

1. การถือหุ้นในนามนายทุนต่างชาติหรือการตั้งตัวแทนเป็นหุ่นเชิด โดยวิธีนี้นายทุนต่างชาติโดยเฉพาะชาวญี่ปุ่นอาจจ่ายเงินอย่างลับ ๆ จำนวนมากให้แก่บุคคลที่มีชื่อเสียงพอที่จะนำมาขายได้ การวิจัยของ *เขียน ธีระวิทย์ (2517)* รายงานว่า นายทุนญี่ปุ่นมาเอาคนไทยที่มีคุณสมบัติเหมาะสมกับกิจการที่กระทำเป็นผู้ถือหุ้นร่วมโดยให้ "หุ้นลม" ไว้เป็นจำนวนมาก แน่นอน บุคคลเหล่านี้ย่อมเป็นผู้มีอิทธิพลในวงการต่าง ๆ ของไทย นอกจากนี้ บางทีผู้ร่วมทุนชาวญี่ปุ่นก็จะให้กู้เงินแก่หุ้นส่วนไทยเพื่อนำเงินนั้นเข้ามาลงทุน และจ่ายคืนทีหลังในรูปเงินปันผล ฝ่ายไทยก็อาจจะเป็นฝ่ายนำที่ดินหรืออาคารมาร่วมลงทุนด้วย ไม่ว่าที่ดินหรืออาคารจะมีมูลค่ามากหรือน้อยเพียงใด ฝ่ายต่างชาติก็จะออกหุ้นให้เป็นจำนวนมากแก่ฝ่ายไทย โดยมีข้อตกลงโดยไม่เปิดเผยเพื่อปล่อยให้การบริหารที่สำคัญของกิจการนั้น ตกอยู่ในมือของฝ่ายต่างชาติ

2. ในการจัดตั้งบริษัทร่วมทุนนั้น ทั้งสองฝ่ายตกลงกันที่จะจดทะเบียนทุนไว้ต่ำมาก ในแง่นี้ผู้ร่วมทุนฝ่ายไทยก็สามารถเป็นผู้ถือหุ้นฝ่ายข้างมาก ขณะเดียวกันในการดำเนินงานของบริษัทนั้น แต่การซื้อเครื่องจักร อุปกรณ์วัตถุดิบ และแม้แต่ค่าใช้สอยในการดำเนินการจะเป็นเงินกู้จากบริษัทต่างชาติ บริษัทจึงต้องตกเป็นหนี้อย่างมาก ดังนั้น เมื่อพิจารณาถึงฐานะของบริษัทที่ร่วมทุนแล้ว จะเห็นว่า อัตราส่วนของหนี้สินต่อทุนจดทะเบียนจะอยู่ในระดับสูงมาก การที่เป็นเช่นนี้ ก็เนื่องจากได้รับการค้ำประกันจากบริษัทแม่ซึ่งอยู่ต่างประเทศ ซึ่งช่วยให้บริษัทแม่ได้รับค่าดอกเบี้ยจากบริษัทร่วมทุนอีกทอดหนึ่ง แทนที่จะถือว่าเป็นเงินร่วมกันลงทุนและไม่ต้องคิดดอกเบี้ย แต่ควรได้รับผลตอบแทนจากส่วนแบ่งของเงินปันผลตามปกติ

3. อีกวิธีที่สำคัญที่สุดก็คือ การทำข้อตกลงที่เรียกกันว่า "สัญญาเบื้องต้น" กับนายทุนต่างชาติ สัญญานี้เป็นข้อพันธนาการที่สำคัญต่อนักอุตสาหกรรมไทย กล่าวคือ จะมีการแบ่งหน้าที่และความรับผิดชอบกันระหว่างฝ่ายไทยกับฝ่ายญี่ปุ่น โดยที่ฝ่ายหลังควบคุมดูแลการดำเนินงานและการเงินของโรงงาน การจัดซื้อวัสดุและวัตถุดิบต่าง ๆ และจัดการด้านการขายผลิตภัณฑ์ของบริษัทร่วมทุนที่ตั้งขึ้น ฝ่ายไทยเพียงแต่รับผิดชอบในด้านแรงงานสัมพันธ์ ด้านการทำบัญชีเงินเดือน และหน้าที่อื่น ๆ ที่ไม่สำคัญมากนัก นอกจากนี้ ในแง่การขายผลิตภัณฑ์ของบริษัทร่วมทุนไม่เพียงแต่การส่งออก การขายส่งผลิตภัณฑ์ของบริษัทในประเทศก็ต้องดำเนินการผ่านบริษัทค้าสารพัดของญี่ปุ่น (trading companies) ด้วย

รายงานการวิจัยด้านการปฏิบัติเกี่ยวกับบุคคลากรของบริษัทญี่ปุ่นในไทย ซึ่งรายงานโดย *Hideki Yoshihara (1975)* ได้ชี้ให้เห็นว่า ถึงแม้ในบางครั้งคนไทยได้รับตำแหน่งประธานบริษัท แต่เขาก็มีหน้าที่หลักเฉพาะการประชาสัมพันธ์กับการสร้างไมตรีอันดีกับข้าราชการ และนักธุรกิจชั้นนำของไทยเท่านั้น Yoshihara กล่าวต่อไปด้วยว่า โดยทั่วไป แทบจะไม่พบคนไทยในตำแหน่งบริหารชั้นสูงในบริษัทญี่ปุ่น โดยเฉพาะตำแหน่งเกี่ยวกับการบริหารการเงิน การส่งออกและนำเข้า และการผลิต นอกจากนี้ ศาสตราจารย์ M.Y. Yoshino ซึ่งเข้ามาศึกษาเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัทญี่ปุ่นในไทยก็มีข้อสรุปอย่างเดียวกัน[*Yoshihara, 1975 : 37 ; Yoshino, 1976 : chapter 6*]

การศึกษาบางกรณี (กิจการทำกระจกและผสมปุ๋ยเคมี) ของ *เกริกเกียรติ พิพัฒน์เสรีธรรม (2524)* ก็พบว่า ในการร่วมทุนกับฝ่ายต่างประเทศนั้น อำนาจในการตัดสินใจและนโยบายหลักของบริษัทถูกครอบงำโดยฝ่ายบรรษัทข้ามชาติ เขารายงานว่า

"ฝ่ายญี่ปุ่นเป็นผู้ที่ทำการควบคุมเทคโนโลยี่และวัตถุดิบที่สำคัญที่ใช้ในการผลิตกระจก ในกรณีเช่นนี้ทางฝ่ายญี่ปุ่นย่อมจะเป็นผู้มีอำนาจในการควบคุมกิจการของบริษัทมากกว่าฝ่ายไทย เพราะฝ่ายญี่ปุ่นมีอำนาจในการต่อรองเหนือกว่า สำหรับผู้ถือหุ้นฝ่ายไทย อาจจะมีหน้าที่เป็นผู้ที่จัดการวิ่งเต้นหาสิทธิพิเศษจากรัฐบาล หาเงินทุนจัดการด้านตลาดและบริหารงานในลักษณะที่ผู้ถือหุ้นฝ่ายญี่ปุ่นพอใจ" (หน้า 290)

นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาโดยทั่ว ๆ ไปแล้ว *"ในการทำข้อตกลงตั้งบริษัทร่วมทุนกันนั้น บริษัทต่างชาติยังพยายามทำข้อตกลงในลักษณะที่ทำให้ตนได้เปรียบมากยิ่งขึ้น"* (หน้า 288) เกริกเกียรติ พิพัฒน์เสรีธรรม จึงสรุปว่า *"ในการลงทุนร่วมกันระหว่างฝ่ายไทยกับชาวต่างประเทศนั้น ผู้ลงทุนชาวต่างประเทศจะมีอำนาจในการต่อรอง และการควบคุมการประกอบกิจการของบริษัทมาก ฝ่ายไทยมิได้เป็นผู้ที่มีอำนาจที่แท้จริงในการบริหารงาน ถึงแม้จะเป็นฝ่ายที่ถือหุ้นฝ่ายข้างมากก็ตาม"* (หน้า 291)

การถือหุ้นในบริษัทร่วมทุน (jointventures) เกินกว่ากึ่งหนึ่งนั้น มิได้ให้หลักประกันว่าบริษัทเจ้าบ้านที่มีหุ้นในปริมาณเช่นนั้นจะสามารถควบคุมบริษัทร่วมทุนไว้ได้ ตรงกันข้ามฝ่ายบริษัทข้ามชาติที่เข้ามาร่วมลงทุนนั้นมักมีอำนาจและอิทธิพลเหนือฝ่ายเจ้าบ้านอย่างมาก ศูนย์ศึกษาบรรษัทข้ามชาติ ขององค์การสหประชาชาติ (UN Centre on Transnational Corporations) ณ นครนิวยอร์ค ได้ให้เกณฑ์การตัดสินว่า บริษัทใดตกอยู่ในการควบคุมของบรรษัทข้ามชาติ โดยพิจารณาดังนี้คือ ***การควบคุมอันแท้จริง*** ของบริษัทซึ่งร่วมลงทุนกับบรรษัทข้ามชาติ มิได้ตัดสินโดยอาศัยเกณฑ์การถือหุ้นเกินกว่ากึ่งหนึ่งแต่อย่างเดียวโดดๆ หากแต่มีปัจจัยอื่นเกี่ยวข้องด้วย เช่น ลักษณะของสัญญาการซื้อเทคโนโลยี่ การจัดการ การจัดกระบวนการผลิต การตลาด การควบคุมคุณภาพสินค้า ฯลฯ เนื่องจากการดำเนินการเหล่านี้โดยทั่ว ๆ ไปมักตกอยู่ในการควบคุมและแนะนำโดยบรรษัทข้ามชาติ ดังนั้น การควบคุมในเรื่องเหล่านี้ ซึ่งหมายถึงการควบคุมบริษัทอย่างแท้จริง ก็มักจะตกอยู่ในมือบรรษัทข้ามชาติ [*UN-CTC, 1978 : 66*]

ในสภาพเช่นนี้ หากเราจำเป็นต้องใช้การถือหุ้น (equity participation) เป็นเกณฑ์พื้นฐาน ก็พอพิจารณาโดยทั่วไปได้ว่า ถ้าบริษัทร่วมทุนบริษัทใดมีฝ่ายต่างชาติ หรือบรรษัทข้ามชาติถือหุ้นตั้งแต่ประมาณร้อยละ 25 ของหุ้นทั้งหมดขึ้นไป ก็พอสรุปได้ว่า ***การควบคุมอันแท้จริง*** ของบริษัทนั้น ๆ จะตกอยู่ในมือฝ่ายบรรษัทข้ามชาติ กรณีนี้เป็นเกณฑ์ทั่ว ๆ ไปเท่านั้น นอกจากนี้ความสามารถในการควบคุมของบรรษัทข้ามชาติยังขึ้นกับลักษณะของอุตสาหกรรม

อีกด้วย การที่ฝ่ายบรรษัทข้ามชาติเข้ามาถือหุ้นอยู่เพียงร้อยละ 10 (โดยฝ่ายประเทศเจ้าบ้านถือหุ้นไว้ถึงร้อยละ 90) ในบางอุตสาหกรรม เช่น คอมพิวเตอร์ อิเล็คโทรนิค และอุตสาหกรรมที่มีขบวนการผลิตซับซ้อนมาก ๆ ก็เป็นการเพียงพอที่หุ้นส่วนฝ่ายบรรษัทข้ามชาติ สามารถควบคุมบริษัทนั้นได้เป็นส่วนใหญ่ ดังนั้น การที่บริษัทเจ้าบ้านซึ่งร่วมทุนกับบรรษัทข้ามชาติสามารถถือหุ้นได้เกินกว่ากึ่งหนึ่งจึงมิใช่หลักประกันว่าบริษัทนั้นสามารถเข้าควบคุมบริษัทร่วมทุนนั้นได้อย่างแท้จริง ตามเกณฑ์นี้เราจะเห็นว่า บริษัท "ไทย" ที่ได้มีการลงทุนทำการผลิตสินค้าต่าง ๆ กับบรรษัทข้ามชาติมักจะตกอยู่ภายใต้อิทธิพลของบริษัทต่างชาติหรือบรรษัทข้ามชาติแทบทั้งสิ้น

กล่าวโดยสรุป การขยายตัวของภาคอุตสาหกรรมไทยที่ดำเนินไปค่อนข้างรวดเร็วนั้น ยังประสบปัญหาสำคัญอยู่ในแง่ที่การอุตสาหกรรมที่สำคัญของประเทศไทยยังถูกครอบงำโดยกลุ่มบรรษัทข้ามชาติในระดับสูง ทั้งในด้านเทคโนโลยี่และวัสดุการผลิต การตลาด ตลอดจนการควบคุมและบริหารกิจการ สภาพเช่นนี้จึงเป็นภาวะที่น่าห่วงใยสำหรับการมุ่งพัฒนาประเทศเพื่อความมั่นคงของชาติ หากกิจการผลิตสำคัญของชาติตกอยู่ในการครอบงำของต่างประเทศ

4. สรุปความ

ในบทความนี้เราได้ชี้ให้เห็นถึงอีกแง่หนึ่งของการมองพัฒนาการของระบบเศรษฐกิจไทย โดยพิจารณาว่า การเปลี่ยนแปลงในระบบเศรษฐกิจไทยในช่วงยี่สิบกว่าปีที่ผ่านมาหรือตั้งแต่เริ่มวางแผนพัฒนาฯ ฉบับแรกนั้นได้เป็นไปในลักษณะที่เข้าร่วมในการแบ่งงานทำระหว่างประเทศแบบใหม่มากขึ้น การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นเป็นไปเพื่อสนองตอบต่อการย้ายแหล่งผลิตของบรรษัทข้ามชาติจากกลุ่มทุนนิยมศูนย์กลาง โดยมีการส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศเพื่อทำการผลิตทดแทนการนำเข้า และจัดสรรงบประมาณและเงินกู้จากต่างประเทศ เพื่อสร้างพื้นฐานทางเศรษฐกิจไว้รองรับ การพัฒนาในแนวนี้มีแนวโน้มที่ทำให้ระบบเศรษฐกิจไทยมีการพัฒนาแบบพึ่งพามากขึ้น กล่าวคือ การพึ่งพาทางการค้า การพึ่งพาทางการเงินและการพึ่งพาทางเทคโนโลยี่ มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ทำนองเดียวกับอุตสาหกรรมที่สำคัญของประเทศก็มีแนวโน้มที่ถูกครอบงำโดยผู้ลงทุนฝ่ายต่างประเทศหรือบรรษัทข้ามชาติมากขึ้นทุกที ในสภาวะเช่นนี้ รัฐก็ย่อมประสบปัญหาในการควบคุมกลไกทางเศรษฐกิจให้สามารถสนองตอบต่อผลประโยชน์ของชาติได้ เนื่องจากอิทธิพลจากต่างประเทศทั้งจากกลุ่มบรรษัทข้ามชาติ และจากกลุ่มองค์การระหว่าง

ประเทศ ซึ่งต่างก็ผูกพันอย่างแน่นแฟ้นกับผลประโยชน์ของกลุ่มทุนนิยมศูนย์กลาง

ถึงแม้ว่าในสองสามทศวรรษที่ผ่านมา การพัฒนาทางเศรษฐกิจของประเทศในแง่ปริมาณได้เพิ่มในอัตราที่ดูแล้วน่าพอใจ แต่เราควรหันมาพิจารณาอย่างจริงจังถึงความหมายอันแท้จริงของมันว่า ตัวเลขเหล่านี้เป็นเครื่องชี้ถึงศักยภาพแห่งการพัฒนาในระดับที่เป็นอิสระ และเป็นตัวของตัวเองสูงขึ้นหรือไม่?

การที่จะขจัดความสัมพันธ์แบบพึ่งพานั้น กล่าวได้ว่าเป็นไปไม่ได้ภายใต้โครงสร้างเศรษฐกิจและการเมือง (ไทยและโลก) ในยุคปัจจุบัน บทความนี้จึงมุ่งเพียงเพื่อเสนอให้มีการทบทวนถึงลักษณะอันแท้จริงของเส้นทางการพัฒนาของไทยที่ผ่านมา เพื่อตระหนักถึงความผิดพลาดและจะได้ช่วยกันแสวงหาเสนอแนะแนวทางปฏิบัติและทางนโยบายที่สอดคล้องผลประโยชน์ของชาติหรือประชาชนส่วนข้างมาก โดยมุ่งลดระดับการพึ่งพาลงมาเท่าที่จะสามารถทำได้

ก่อนที่เราจะสามารถวางมาตรการทางเศรษฐกิจที่เป็นอิสระในระดับที่น่าพอใจ เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของประชาชนส่วนรวม แทนการตอบสนองความต้องการของบรรษัทข้ามชาติดังที่เคยเป็นมา เราจำเป็นต้องศึกษากันอย่างละเอียดถึงปัญหาการพัฒนาแบบพึ่งพาของไทยต่อไปอีก

บรรณานุกรม

ก. ภาษาไทย

เกริกเกียรติ พิพัฒน์เสรีธรรม *วิเคราะห์ลักษณะการเป็นเจ้าของธุรกิจขนาดใหญ่ในประเทศไทย* สถาบันไทยคดี และคณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ (2524)

เขียน ธีระวิทย์ *ความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างไทยกับญี่ปุ่น* (สถาบันวิจัยสังคม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2517)

จำลอง อติกุล "วิเคราะห์แผนพัฒนาเศรษฐกิจเพื่อใคร" ใน *ลือชัยจุลาลัยและมิ่งสรรพ์สันติกาญจน์ (บก.) (2524)*

ณรงค์ชัย อัครเศรณี "การพัฒนาอุตสาหกรรมในประเทศไทย" *วารสารธนาคารกรุงศรีอยุธยา* ปีที่ 5 เล่มที่ 1 (มีนาคม 2518)

ณรงค์ชัย อัครเศรณีและคณะ *การพัฒนาอุตสาหกรรมในประเทศไทยและนโยบายการพัฒนาอุตสาหกรรม 2525–2529* (สมาคมนักวิจัยไทย 2523)

ณรงค์ชัย อัครเศรณี และเฉลิมพจน์ เอี่ยมกมลา *การปรับโครงสร้างอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์โลหะ* (สมาคมนักวิจัยไทย 2524)

ณรงค์ชัย อัครเศรณี และศิริกุล จงธนสารสมบัติ *การปรับโครงสร้างอุตสาหกรรมเครื่องใช้และอุปกรณ์ไฟฟ้า* (สมาคมนักวิจัยไทย 2524)

มิ่งสรรพ์ สันติกาญจน์ "การลงทุนจากต่างประเทศและการถ่ายทอดเทคโนโลยี" เอกสารประกอบการประชุมทางวิชาการครั้งที่ 3 คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ 2523

รังสรรค์ ธนะพรพันธุ์ "ระบบเศรษฐกิจไทย : วิกฤติการณ์แห่งโครงสร้างและวิกฤติการณ์แห่งเส้นทางการพัฒนาเศรษฐกิจ" *วารสารธรรมศาสตร์* (มกราคม–มีนาคม 2523)

ลือชัย จุลาสัย และมิ่งสรรพ์ สันติกาญจน์ (บก.) *เศรษฐกิจไทย : อดีตและอนาคต* ศูนย์หนังสือเชียงใหม่ 2524

ศิริบูรณ์ เนาว์ถิ่นสุข และเบญจรัตน์ นพคุณ *การปรับโครงสร้างอุตสาหกรรมยานยนต์* (สมาคมนักวิจัยไทย 2524)

ศุภชัย พานิชภักดิ์ "แนวทางการพัฒนาความคิดเศรษฐศาสตร์ไทย" ใน *ลือชัย จุลาสัยและมิ่งสรรพ์ สันติกาญจน์ (บก.) (2524)*

สมศักดิ์ แต้มบุญเลิศชัย "สภาพและปัญหาของการพัฒนาอุตสาหกรรมไทยในปัจจุบัน" *วารสารธรรมศาสตร์* (มกราคม–มีนาคม 2523)

สุธี ประศาสน์เศรษฐ "ระบบทุนนิยมโดยรัฐในประเทศไทย ค.ศ. 1932–1959" ฉัตรทิพย์ นาถสุภา (บรรณาธิการ) *วิวัฒนาการทุนนิยมไทย* (สารศึกษาการพิมพ์ 2523) หน้า 139–206.

สุธี ประศาสน์เศรษฐ "วิวัฒนาการระบบเศรษฐกิจไทยในรอบ 200 ปี" *ปาจารยสาร* (มกราคม 2525)

สุธี ประศาสน์เศรษฐ "การค้าระหว่างไทยกับญี่ปุ่น : ลักษณะและกลไกแห่งการพึ่งพา" ในบัญญัติ สุรการวิทย์ (บก.) *ความสัมพันธ์ไทย–ญี่ปุ่น : 10 ปี หลังการต่อต้านสินค้าญี่ปุ่น* (สถาบันญี่ปุ่นศึกษา มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ 2526)

อุดม เกิดพิบูลย์ "การลงทุนจากต่างประเทศกับการถ่ายทอดวิทยาการ และการใช้แรงงานในการผลิต" *วารสารธนาคารศรีอยุธยา* ปีที่ 4 เล่มที่ 1 (มีนาคม 2517)

ข. ภาษาอังกฤษ

Amin, Samir. *Unequal Development.* Delhi : Oxford University Press, 1976.

Frobe, Folker, Jurgin Heinrichs and Otto Kroye, *The New International Division of Labour.* Cambridge University Press, 1980.

Kudo, Hiroyuki. *The Involvement of the Japanese General Trading Companies in Thai Economy.* M. Econ. Thesis, Thammasat University, 1982.

Payer, Cheryl. *The World Bank : A Critical Analysis.* New York : Monthly Review Press, 1982.

Permtanjit, Krit. *Political Economy of Dependent Capitalist Development in Thailand.* C.U. Social Research Institute, 1981.

Santikarn, Mingsarn. *Involvement of TNCs in the Thai Tobacco Industry.* Paper No. 4, Department of Economics, Chiengmai University, 1980.

Smutraklin, Phitaya and Hikoji Katano, "Japanese Trading Companies in Thailand" in Vichitvong Na Pombhejara ed. *Readings in Thailand's Political Economy.* Bangkok : Bangkok Printing Enterprise Co. Ltd., 1978.

Sobhan, Rehman. *The Crisis of External Dependence : The Political Economy of Foreign Aid to Bangladesh.* Dhaka University Press, 1982.

Taylor, John G. *From Modernization to Modes of Production.* London : Macmillan Press, 1979.

Titapiwatanakun, Boonjit. *The Role of Transnational Corporations in Tapioca Trade.* Paper presented at "International Seminar on Cassava and Cassava Products" Bangkok, 1981.

Vaitos, Constantine. "The Procoss of Commercialization of Technology in the Adean Pact," in Hugo Radice, ed., *International Firms and Modern Imperialism.* Penguin, 1979.

Weinstein, F.B. "Multinational Corporations and the Third World : Case of Japan and Southeast Asia" *International Organization,* Vol. 30 (Summer, 1976).

Wood, Robert E. "Foreign Aid and the Capitalist State in Underdeveloped Societies", *Politics and Society,* Vol. 10 (1980), 1–34.

Yoshihara, Hideki. *Personnel Practices of Japaness Companies in Thailand.* Bangkok, ECOCEN Study No. 13 (1976).

Yoshino, M.Y. *Japan's Multinational Enterprises.* Cambridge, Mass. : Harvard University Press., 1976.

สะสมทรัพย์กับธนาคารคู่ใจ

เรียกใช้เรา

ธนาคาร นครหลวงไทย จำกัด

สาขาปากเกร็ด

๗๐๘/๔ ถนนแจ้งวัฒนะ อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี

โทร. 588-0246

อภินันทนาการ

จาก

บริษัท เงินทุนหลักทรัพย์ นวธนกิจ จำกัด

(บริษัทในเครือธนาคาร ทหารไทย จำกัด)

อาคารธนาคารทหารไทย
34 ถนนพญาไท กทม.

282-6770 ถึง 2
โทร. 282-6774 ถึง 5
282-6780 ถึง 1

วารสารเศรษฐศาสตร์ธรรมศาสตร์
ปีที่ 1 ฉบับที่ 4 ธันวาคม 2526

บริษัทการค้าระหว่างประเทศ : หัวหอกในการขยายอำนาจทางเศรษฐกิจของญี่ปุ่น

วัชรียา โตสงวน
คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

1. ความเบื้องต้น

บริษัทการค้าระหว่างประเทศ (General Trading Companies หรือ Sōgō Shōsha) อาจมีความหมายต่อหลายคนแตกต่างกัน บางคนมองบริษัทการค้าระหว่างประเทศด้วยความชื่นชมว่า ญี่ปุ่นนั้นสามารถใช้บริษัทการค้าระหว่างประเทศเป็นเครื่องมือบุกเบิกทางด้านการค้าระหว่างประเทศ และเป็นแรงผลักดันที่สำคัญที่อยู่เบื้องหลังของการที่ญี่ปุ่นสามารถฟื้นตัวได้อย่างรวดเร็วภายหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 จนมีฐานะเป็นอภิมหาอำนาจทางเศรษฐกิจที่สำคัญประเทศหนึ่งของโลก มีรัฐบาลหลายประเทศที่กำลังพัฒนา เช่น เกาหลีใต้ ไต้หวัน มาเลเซีย และรวมทั้งประเทศไทย ได้พยายามเลียนแบบจากประเทศญี่ปุ่น โดยมีการสนับสนุนและส่งเสริมให้เอกชนจัดตั้งบริษัทการค้าระหว่างประเทศขึ้นเพื่อพัฒนาการส่งออก แต่บางคนนั้นมองบริษัทการค้าระหว่างประเทศของญี่ปุ่นว่าเป็นตัวจักรอันสำคัญในการเสริมสร้างฐานะและกำลังอำนาจทางเศรษฐกิจ ตลอดจนการขยายอำนาจทางเศรษฐกิจ ทั้งนี้เพราะในขณะที่หลายๆ ประเทศทั่วโลกประสบกับปัญหาทางด้านดุลการค้า ปัญหาการว่างงาน ปัญหาทางด้านเสถียรภาพของราคา และปัญหาเศรษฐกิจหลายปัญหาที่จะก่อให้เกิดวิกฤติการณ์สั่นคลอนเสถียรภาพของรัฐบาล แต่ญี่ปุ่นนั้นดูเหมือนจะสามารถควบคุมวิกฤติการณ์เศรษฐกิจนี้ได้ เศรษฐกิจของญี่ปุ่นเจริญเติบโตขึ้นไปเรื่อยๆ การเสียดุลการค้าระหว่างประเทศของประเทศอื่น ๆ ที่มีต่อญี่ปุ่นก็จะมีมากขึ้นเรื่อย ๆ การที่ญี่ปุ่นสามารถผลิตสินค้าออกมาตีตลาดโลก และการเพิ่มจำนวนสินค้าขาออกอย่างมหาศาลของญี่ปุ่นนั้นก่อให้เกิดวิกฤติการณ์ทาง

หมายเหตุ กองบรรณาธิการ *วารสารเศรษฐศาสตร์ธรรมศาสตร์* ได้รับต้นฉบับบทความเรื่องนี้ เมื่อวันที่ 10 ตุลาคม 2526

ด้านการค้าระหว่างประเทศ (trade friction) ซึ่งแน่นอนหลายคนเห็นว่า บริษัทการค้าระหว่างประเทศนั้นมีส่วนอย่างมากต่อวิกฤติการณ์ดังกล่าว เรื่องราวและลักษณะของบริษัทการค้าระหว่างประเทศ (โซโงะ โชชะ) ได้รับการกล่าวขานตั้งแต่ว่าเป็น "*9 ยักษ์ใหญ่ของเศรษฐกิจโลก*" เป็น "*ผู้นำธงแห่งภัยเหลือง*" เป็น "*บริษัทที่ทำการค้าสารพัดตั้งแต่เส้นก๋วยเตี๋ยวสำเร็จรูปถึงพลังงานปรมาณู*" และเป็น "*บริษัทที่มีคลังข่าวสารและข้อมูลที่ ซี.ไอ.เอ. ต้องสยบ*" ฯลฯ ไม่ว่าจะพิจารณาโซโงะ โชชะในแง่มุมใดก็ตาม สิ่งหนึ่งที่คงจะเห็นพ้องต้องกันคือ ความยิ่งใหญ่และความมีอิทธิพลทางการค้าครอบคลุมไปทั่วโลกของบริษัทการค้าระหว่างประเทศ คงมีเพียงไม่กี่บริษัทในโลกที่สามารถเกี่ยวข้องกับการค้าถึง 20,000–25,000 ประเภท มีกิจการทางด้านการขนส่ง การซื้อขายเทคโนโลยี่ระดับสูง การลงทุนทางด้านสินทรัพย์ ขอบข่ายการดำเนินงานทางธุรกิจของบริษัทมีอยู่ทั่วโลก เช่น มีสำนักงาน 154 แห่ง ใน 87 ประเทศ และในประเทศญี่ปุ่นเองมีสำนักงานถึง 50 แห่ง ลักษณะการดำเนินงานทางธุรกิจดังกล่าวนี้เป็นสิ่งซึ่งจะพบหาได้โดยทั่วไปจากบริษัท ด้วยเหตุของขอบข่ายของธุรกิจที่แผ่ขยายและเกี่ยวพันทางเศรษฐกิจโดยทั่วไปของบริษัทการค้าระหว่างประเทศของญี่ปุ่น ย่อมเป็นเรื่องที่น่าสนใจศึกษาถึงกิจกรรมและบทบาทของโซโงะ โชชะ ในการขยายขอบข่ายการดำเนินกิจการในต่างประเทศ

ก่อนที่จะเริ่มศึกษาขอกล่าวถึงความหมายของบริษัทการค้าระหว่างประเทศ (General Trading Companies หรือ Sōgō Shōsha ซึ่งต่อไปนี้จะเรียก โซโงะ โชชะ) ในประเทศญี่ปุ่น มีหน่วยธุรกิจที่ทำหน้าที่คล้ายๆ กับคนกลาง คือ จะเป็นผู้ซื้อสินค้าจากแหล่งหนึ่ง แล้วนำไปขายให้แก่ผู้ที่ต้องการซื้อสินค้านั้น ทั้งในและนอกประเทศอยู่ 3 ประเภทคือ บริษัทการค้า (Shōsha) ซึ่งมีอยู่ประมาณ 8,000 แห่ง บริษัทขายส่ง (tonya) สำหรับธุรกิจภายในประเทศซึ่งมีอยู่มากมายและมีอยู่เพียง 16 บริษัทเท่านั้นที่ทางกระทรวงพาณิชย์และอุตสาหกรรม (MITI) จัดฐานะให้เป็น Sōgō Shōsha ได้ บริษัทเหล่านี้คือ บริษัทมิตสุบิชิ (Mitsubishi Shoji) บริษัทมิตซุย (Mitsui Bussan) บริษัทมารุเบนิ (Marubeni) บริษัท ซี.อิโต้ (Itohchu Shoji) บริษัทซูมิโตโม (Sumitomo Shoji Kaisha) บริษัทคาเนมัสซุ – โกโช (Kanematsu-Gosho) บริษัทอะตาก้า (Ataka)[1] บริษัทนิโชอิวาย

[1] ปัจจุบันเหลืออยู่เพียง 9 บริษัท ที่มีฐานะเป็น โซโงะ โชชะ ทั้งนี้เพราะบริษัท อะตาก้านั้นอยู่ในสภาพเกือบล้มละลาย ก่อนที่จะเข้ารวมกับบริษัท ซี. อิโต้ ในเดือนตุลาคม 2520 การล้มละลายของบริษัทการค้าระหว่างประเทศที่มีขนาดใหญ่นี้ เป็นเรื่องที่น่าสนใจมาก (ดู *Nihon Keizai Shinbun, 1977* ; *Hasegawa, 1978*)

(Nissho-Iwai) บริษัทโตโย เมนกา (Toyo Menka) และบริษัทนิชชิเมน (Nichimen) ลักษณะพิเศษที่ทำให้ Sōgō Shōsha นั้นแตกต่างไปจาก Shōsha ทั่วไปคือ :

(ก) บริษัทที่มีฐานะเป็น Sōgō Shōsha ได้นั้นจะต้องมีขนาดทางธุรกิจที่ใหญ่มากเมื่อเทียบกับบริษัทการค้า (Shōsha) และสัดส่วนของการค้าต่างประเทศจะต้องมีค่าสูงมากด้วย จากตัวเลขในปี 2524 ปริมาณทางธุรกิจที่ทาง โซโงะ โชชะ ที่ใหญ่ที่สุด 9 บริษัทนั้นมีมูลค่าถึง 80,112 พันล้านเยน ซึ่งมีค่าเปรียบเทียบประมาณ 1.7 เท่าของงบประมาณของประเทศญี่ปุ่น และประมาณร้อยละ 32 ของรายได้ประชาชาติของญี่ปุ่น จากจำนวนยอดขายนี้แยกออกเป็นมูลค่าส่งออกจากประเทศญี่ปุ่น 17,025 พันล้านเยน (ประมาณร้อยละ 50 ของมูลค่าส่งออกทั้งหมด) มูลค่านำเข้า 19,209 พันล้านเยน (ประมาณร้อยละ 60 ของมูลค่านำเข้าทั้งหมด) การค้าภายในประเทศ 33,135 พันล้านเยน และ 10,741 พันล้านเยน สำหรับการค้าต่างประเทศของประเทศที่สาม[2] ในตารางที่ 1 จะเห็นถึงประเภทของการค้าและปริมาณแยกออกตามรายบริษัทการค้าที่ใหญ่ที่สุด 9 แห่ง (ดูตารางที่ 1)

ตารางที่ 1

Total Turn-Over by Type of Transaction, 1981

(หน่วย : ล้านเยน)

	ส่งออก	นำเข้า	ระหว่างประเทศ	ในประเทศ	รวม
มิตสุบิชิ	2,762,111	4,887,033	1,326,298	5,711,122	14,686,564
มิตซุย	2,569,397	3,187,737	1,845,018	5,622,848	13,225,000
ซี. อิโต	2,307,428	2,858,611	1,807,880	5,361,733	12,335,652
มารูเบนิ	3,130,983	2,182,827	2,074,129	4,159,527	11,547,466
ซูมิโตโม	2,836,769	1,676,698	877,595	5,573,296	10,964,358
นิชโชอิวาย	1,344,982	2,036,617	1,267,559	2,783,011	7,432,169
โตโยเมนกา	901,875	939,713	466,362	1,407,176	3,715,126
คาเนมัตสุ โกโช	450,132	771,583	407,673	1,638,618	3,268,006
นิชิเมน	722,053	668,325	668,868	878,291	2,937,837
รวม	17,025,730	19,209,444	10,741,382	33,135,622	80,112,178

ที่มา : Portfolio Report to the Ministry of Finance in 1982.

[2] การค้าต่างประเทศของประเทศที่สาม (Third Country Trade, Offshore Trade) หมายถึง การซื้อขายสินค้าต่างประเทศที่ไม่เกี่ยวกับการค้าของประเทศญี่ปุ่น เช่น บริษัทมิตซุย ซื้อน้ำตาลจากประเทศไทยแล้วขายให้ประเทศอื่น ๆ ที่ไม่ใช่ประเทศญี่ปุ่น

(ข) บริษัทที่มีฐานะเป็นโซโงะ โชชะ นั้นทำหน้าที่ซื้อขายสินค้าสารพัดชนิด (Highly Diversified Business) และส่วนประกอบของมูลค่าซื้อขายมิได้เน้นหนักเฉพาะสินค้าประเภทหนึ่งประเภทใด หรือกลุ่มหนึ่งกลุ่มใดเกินกว่าครึ่งหนึ่งของการซื้อขายทั้งหมด เช่น กรณีบริษัทมิตสุบิชินั้นทำการติดต่อซื้อขายสินค้าและผลิตภัณฑ์ถึง 25,000 ประเภท มีทั้งสินค้าที่อยู่ในรูปวัตถุดิบกึ่งสำเร็จรูป และผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป ทั้งจากภาคการเกษตรและอุตสาหกรรม เพื่อจะได้เห็นภาพได้ชัดขึ้นว่า บริษัทการค้าระหว่างประเทศนั้นมีขอบข่ายทางธุรกิจมากมายเพียงใด จึงขอยกตัวอย่างธุรกิจของบริษัทมิตสุบิชิบางส่วนดังต่อไปนี้

บริษัทมิตสุบิชินั้นมีธุรกิจซื้อ ขาย ส่งออก และสั่งเข้า ประเภทของสินค้า เช่น ถ่านหิน น้ำมัน แก๊สธรรมชาติ เชื้อเพลิง เหล็ก nonferrous metals (ทองแดง นิคเก้ิล ยูเรเนียม ดีบุก เงิน) เครื่องจักรกล เรือ เรือบิน และอุปกรณ์ชิ้นส่วน อาหาร เครื่องดื่ม ยาสูบ เกลือ กุ้ง ปลา ผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร ปุ๋ย อาหารสัตว์ สิ่งทอ เครื่องเคมีภัณฑ์ ซีเมนต์ แก้ว เครื่องสำอาง ยา ยาฆ่าแมลง วัตถุระเบิด ยาง หนัง กระดาษ ฯลฯ นอกจากนี้ยังมีธุรกิจการขนส่งทั้งทางบก ทางเรือ และทางอากาศ ธุรกิจประกันภัย ซื้อ ขาย ให้เช่า และรับจัดการอสังหาริมทรัพย์ (real estate) คลังสินค้า ธุรกิจการก่อสร้าง ธุรกิจการให้เช่าเครื่องจักรกล และธุรกิจรับช่วง (Subcontracting) ฯลฯ (*Mitsubishi Corporation, 1982*) และถึงแม้ว่าประเภทของสินค้าและธุรกิจของโซโงะ โชชะนั้น จะกระจัดกระจายอยู่อย่างไรก็ตาม แต่ก็ยังพอที่จะจัดกลุ่มรวมประเภทไว้ได้ (ดูตารางที่ 2)

จากตารางที่ 2 จะพบว่า ส่วนใหญ่แล้วโซโงะ โชชะ จะมีธุรกิจการค้าที่เกี่ยวข้องกับสินค้าอุตสาหกรรมเป็นส่วนใหญ่ และมักจะอยู่ในรูปของวัตถุดิบ หรือกึ่งสำเร็จรูป มากกว่าจะเป็นสินค้าสำเร็จรูป

(ค) โซโงะ โชชะ นั้นทำหน้าที่และมีบทบาทที่สำคัญยิ่งในการให้เครดิตทางการเงินแก่ลูกค้าของตน จริงอยู่ บริษัทการค้า (Shōsha) ก็ทำหน้าที่นี้ด้วย แต่ทว่าการให้เครดิตเป็นแต่เพียงให้กู้เงินเพื่อซื้อสินค้า (commercial financing) และมีอยู่ค่อนข้างจำกัด ส่วนกรณีของ (Sōgō Shōsha) นั้น การให้เครดิตนั้นยังครอบคลุมไปถึงการค้าประกันเงินกู้ให้แก่ลูกค้า ออกตั๋วสัญญาใช้เงิน รับติดต่อแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศให้แก่ลูกค้า ให้กู้ยืมเพื่อการลงทุนและขยายกิจการ ฯลฯ ซึ่งบทบาทด้านการเงินในเรื่องนี้ โซโงะ โชชะ ทำหน้าที่เหมือนกับเป็นสถาบันการเงินด้วย แต่ในทางปฏิบัติแล้วทางโซโงะ โชชะ ขอกู้มาจากธนาคารพาณิชย์เป็นจำนวนมาก ๆ แล้วนำมาปล่อยให้ธุรกิจขนาดเล็กและขนาดกลางกู้อีกทอดหนึ่ง ซึ่งทาง

ตารางที่ 2

ยอดขายของ 9 บริษัทโซโงะ โชชะ แยกตามประเภทกลุ่มของสินค้า, 2525

(หน่วย : 10 ล้านเยน)

ประเภท	มิตสุบิชิ	มิตซุย	ซี. อิโต้	มารุเบนิ	ซูมิโตโม	นิโชอิวาย	โตโยเมนกะ	คามัตซึโกโร
เชื้อเพลิง[1]	3,926,314	1,897,670	–	–	–	2,033,539	–	933,476
โลหะต่าง ๆ[2]	3,870,455	3,765,387	2,143,995	2,482,907	3,403,385	2,347,726	697,234	526,083
เครื่องจักร[3]	3,043,854	2,877,047	2,620,544	3,279,544	3,118,252	1,787,988	936,561	492,209
เคมีภัณฑ์[4]	1,180,598	1,553,076	3,393,474	2,704,820	2,737,969	–	919,717	320,009
อาหาร[5]	1,812,105	1,962,277	1,868,295	1,625,310	706,474	594,884	609,192	315,277
ผลิตภัณฑ์สิ่งทอ	593,917	593,917	1,628,218	1,037,363	255,581	426,168	623,957	702,047
อื่น ๆ	699,270	1,165,446	575,135	720,685	900,089	655,013	144,424	–
รวม	14,929,992	13,814,820	12,229,579	11,850,629	11,121,750	7,845,328	3,931,085	3,289,101

ที่มา : Sōgō Shōsha Nenkan (Tokyo : Nihon Koyo Shinbunsha, 1983)

หมายเหตุ : (1) เชื้อเพลิง ประกอบด้วย น้ำมันดิบ liquified petroleum gas, LPG, และเชื้อเพลิงอื่น ๆ

(2) Metal ประกอบด้วย เหล็ก ผลิตภัณฑ์เหล็กทั้งสำเร็จรูปและกึ่งสำเร็จรูป และบรรดา nonferrous metals ทั้งหลาย เช่น อลูมิเนียม ทองแดง สังกะสี นิคเก้ล เงิน ติตาเนียม โคบอล์ท ฯลฯ

(3) เครื่องจักร ประกอบด้วย เครื่องจักรกลอุตสาหกรรม เครื่องไฟฟ้า เครื่องจักรกลขนส่ง เครื่องจักรกลการก่อสร้าง ฯลฯ

(4) เคมีภัณฑ์ (เคมีภัณฑ์ เภสัชภัณฑ์ petrochemicals พลาสติค ปุ๋ย)

(5) อาหาร (ผลิตภัณฑ์การเกษตร ผลิตภัณฑ์ทางทะเล อาหาร อาหารสำเร็จ)

(6) อื่น ๆ (ผลิตภัณฑ์จากป่าไม้ ยาง กระดาษ ก่อสร้าง ฯลฯ)

ธนาคารพาณิชย์นั้นส่วนใหญ่ยินดีที่จะติดต่อกับโซโงะ โชชะ รายใหญ่มากกว่าจะติดต่อให้กู้ยืมกับลูกค้ารายย่อย ๆ ที่มีอัตราการเสี่ยงสูง นอกจากนี้ โดยลักษณะทางธุรกิจแล้ว ทางโซโงะ โชชะ จะได้เปรียบกว่าทางธนาคารในแง่ที่ว่าเป็นบริษัทที่สามารถทราบความเคลื่อนไหวทางธุรกิจของผู้ขอกู้ได้ดีกว่าธนาคาร ทั้งนี้เพราะโซโงะ โชชะ จะเข้าไปเกี่ยวพันทางธุรกิจกับผู้ขอกู้ด้วย ไม่ว่าจะอยู่ในรูปของเป็นผู้จัดหาซื้อวัตถุดิบ เครื่องจักร หรือผู้จัดจำหน่ายสินค้าที่ผลิตได้ ทางโซโงะ โชชะ นั้นสามารถทราบสถานการณ์ทั้งทางด้านการผลิตและการตลาดได้ละเอียดกว่า จึงทำให้สามารถประเมินเสถียรภาพของบริษัทผู้ขอกู้ได้ดีกว่าทางธนาคารพาณิชย์ (*Yamamura, 1976*) ถึงแม้ว่าในปัจจุบันคณะกรรมการป้องกันการผูกขาดของญี่ปุ่น (**Fair Trade Commission**) จะเข้ามาควบคุมบทบาททางด้านการเงินของโซโงะ โชชะ มากขึ้นกว่าเดิม เพื่อส่งเสริมการแข่งขันในระบบเศรษฐกิจ[3] (*Fair Trade Commission, 1975*) แต่เมื่อพิจารณาตัวเลขทางสถิติ (*Japan Foreign Trade Councils, Inc., 1983*) ในปี 2524 ปรากฏว่า 6 บริษัทการค้าระหว่างประเทศ (มิตซุย, มิตสุบิชิ, มารุเบนิ, ซี. อิโต้, นิชโช-อิวาย, ซูมิโตโม) มีปริมาณเครดิตที่กู้ยืมมาจากธนาคารพาณิชย์ถึง 7, 911, 149 ล้านเยน และเครดิตที่ 6 โซโงะ โชชะ นี้ให้กู้ไปถึง 11, 576, 543 ล้านเยน การที่ทางโซโงะ โชชะ สามารถมีอัตราส่วนเครดิตสุทธิได้สูงถึง 3,665, 394 ล้านเยนนี้ น่าจะชี้ให้เห็นได้ว่า ทางธนาคารพาณิชย์นั้นได้เป็นอย่างยิ่งว่า ทางโซโงะ โชชะ จะสามารถหวังทำหน้าที่ทางด้านการเงินแทนตนได้

2. วิวัฒนาการของบริษัทการค้าระหว่างประเทศ

บริษัทการค้าระหว่างประเทศของญี่ปุ่นนั้นมีประวัติความเป็นมาอันยาวนาน สามารถย้อนหลังไปถึงหลายร้อยปี การศึกษาเรื่องราวในเชิงประวัติศาสตร์ธุรกิจของโซโงะ โชชะ จึงมีอยู่เป็นจำนวนไม่น้อย ไม่ว่าจะในรูปของประวัติธุรกิจของบริษัท หรือบทบาทของบริษัทการค้าต่างประเทศที่มีต่อการพัฒนาอุตสาหกรรมและการค้าต่างประเทศของญี่ปุ่น ทั้งนี้เป็นเพราะพัฒนาการของโซโงะ โชชะ ยังมีความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดกับพัฒนาการทางเศรษฐกิจของญี่ปุ่น สำหรับบทความนี้จะเป็นเพียงเสนอและ

---

[3] ทั้งนี้เพราะทาง FTC เชื่อว่า การสมยอมกันระหว่างธนาคารพาณิชย์กับโซโงะโชชะ ดูประหนึ่งว่าโซโงะ โชชะ เป็น บริษัทย่อย (subsidiaries) ของธนาคารพาณิชย์ และโดยกฎหมายแล้ว ทางธนาคารจะต้องแยกกิจการการค้าและการลงทุนด้านการผลิต นอกจากนี้ทาง FTC ยังยกตัวอย่างได้ในหลายกรณีที่ทางโซโงะ โชชะ ใช้อิทธิพลทางอ้อมกับลูกค้า เช่น บริษัทผู้ผลิตจะยอมให้โซโงะ โชชะ ผู้ให้กู้เงินเป็นนายหน้าขายสินค้าของบริษัทตน หรือซื้อวัตถุดิบแต่เพียงผู้เดียว

ลำดับขั้นตอนพัฒนาการของบริษัทการค้าระหว่างประเทศเพียงเพื่อปูพื้นฐานความเข้าใจถึงสาเหตุและปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการขยายตัวของโซโงะโชชะ เพื่อหาคำตอบว่าเพราะเหตุใด โซโงะโชชะจึงสามารถเป็นแนวหน้าต่อการขยายอำนาจทางเศรษฐกิจของญี่ปุ่นได้ และขอแนะนำให้ผู้สนใจติดตามอ่านงานที่ดีมากของ *Yoshihara Kunio (1982)* และงานของ *Yamamura (1976)* ซึ่งกล่าวถึงวิวัฒนาการของ โซโงะโชชะ ตั้งแต่ปี 1874 เป็นต้นมา โดยแบ่งเป็นช่วงก่อนและหลังสงคราม ส่วนผู้สนใจอ่านรายละเอียดประวัติธุรกิจของแต่ละบริษัทนั้น มีงานหลายชิ้นที่น่าสนใจมาก เช่น งานของ *Roberts (1973)* อธิบายอย่างละเอียดถึงประวัติทางธุรกิจของบริษัทมิตซุยในรอบสามศตวรรษหรืองานของ *Miyamoto (1974)* อธิบายรายละเอียดความเป็นมาของโซโงะ โชชะ รายบริษัทตั้งแต่แรกเริ่มจนปัจจุบัน

การที่ญี่ปุ่นจำยอมเซ็นสัญญาการค้าระหว่างประเทศกับมหาอำนาจทางยุโรป 4 ประเทศ ในปี ค.ศ. 1858 ในครั้งนั้น นับได้ว่าเป็นการพลิกโฉมหน้าทางประวัติศาสตร์ของญี่ปุ่นครั้งยิ่งใหญ่หลังจากได้ปิดตัวเองออกจากโลกภายนอกกว่า 250 ปี ภายใต้รัฐบาลโตะกุกาวะนั้น ทำให้ญี่ปุ่นพลอยตัดขาดความรู้เรื่องราวของการค้าระหว่างประเทศไปด้วย ด้วยความเกรงกลัวว่าจะตกอยู่ภายใต้อำนาจของจักรวรรดินิยมทางตะวันตก เหมือนกับประเทศเพื่อนบ้านหลาย ๆ ประเทศในอาเซีย ประกอบกับความต้องการของผ้าไหมญี่ปุ่นในตลาดยุโรปมีมากขึ้น หลังจากที่ได้เปิดประตูการค้าแล้ว เป็นผลทำให้รัฐบาลเมจิได้พยายามรีบเร่งปรับปรุงเศรษฐกิจให้ทันสมัย เช่น มีระบบธนาคาร ปรับปรุงสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานที่จำเป็นต่อการพัฒนาประเทศ มีการปรับปรุงการผลิตไหมโดยใช้เครื่องจักรปั่นใยไหม มีการเริ่มตั้งเครื่องจักรโรงงานเพื่อการอุตสาหกรรมหลายด้าน ดังนั้น จึงเป็นเหตุทำให้ญี่ปุ่นเพิ่มการพึ่งพิงต่อโลกภายนอกมากขึ้นทั้งทางด้านวัตถุดิบจากต่างประเทศ เทคโนโลยี่เครื่องจักรกลเพื่อการผลิต ตลอดจนการตลาดจากต่างประเทศ ประกอบกับบริษัทต่าง ๆ มีปัญหาในเรื่องภาษาที่ต้องใช้ติดต่อกับต่างประเทศ พร้อมทั้งเป็นความประสงค์ของรัฐบาลเมจิที่ต้องการลดอำนาจการผูกขาดทางธุรกิจการค้าต่างประเทศ ซึ่งเดิมอยู่ภายใต้การดำเนินการของบริษัทการค้าจากต่างประเทศทั้งสิ้น ทั้งนี้เพราะในสมัยนั้น จักรวรรดินิยมทางตะวันตกได้ใช้บริษัทการค้าเป็นสื่อกลางในการขยายอำนาจทางเศรษฐกิจและการเมือง ตลอดจนเป็นผู้พิทักษ์ผลประโยชน์แก่ประเทศนักล่าอาณานิคมอีกด้วย ดังเช่นกรณีของบริษัทอินเดียตะวันออก เป็นต้น ด้วยเหตุผลทั้งทางด้านเศรษฐกิจและการเมืองดังกล่าว ทำให้ทางรัฐบาลเมจิได้ให้ความสนับสนุนให้มีบริษัทการค้าขึ้นมา

นอกเหนือไปจากความช่วยเหลือสนับสนุนจากทางรัฐบาลแล้ว ปัจจัยที่เป็นตัวกระตุ้นที่สำคัญให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศของญี่ปุ่นเจริญเติบโตอย่างรวดเร็วในระยะแรกเริ่ม คือ การขยายตัวของอุตสาหกรรมสิ่งทอในประเทศญี่ปุ่น บริษัทการค้าระหว่างประเทศนั้นเข้ามามีบทบาททั้งทางด้านการสั่งซื้อวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต เครื่องจักรกลสำหรับการทอผ้า ปั่นด้าย พร้อมทั้งเป็นตัวแทนในการหาตลาดทั้งในและนอกประเทศอีกด้วย การขยายตัวของโซโงะ โชชะนี้สามารถพิจารณาได้จากตัวเลขสัดส่วนของการค้าระหว่างประเทศของญี่ปุ่น กับปริมาณธุรกิจการค้าของโซโงะ โชชะ คือ ในปี 1874 นั้น บริษัทการค้าระหว่างประเทศมีปริมาณธุรกิจเพียงร้อยละ 1 ของการค้าระหว่างประเทศญี่ปุ่น และสัดส่วนนี้ได้เพิ่มมาเป็นร้อยละ 80 ในปี 1918 กิจการของโซโงะ โชชะ ได้เริ่มขยายตัวทางธุรกิจในอุตสาหกรรมต่าง ๆ มากขึ้น นอกเหนือไปจากธุรกิจที่เป็นสื่อกลางในการค้าต่างประเทศ ซึ่งเป็นธุรกิจหลักดั้งเดิมแล้ว โซโงะ โชชะ ได้เริ่มขยายกิจการทางด้านอุตสาหกรรมหลายประเภททั้งอุตสาหกรรมหนักและอุตสาหกรรมเบา การขนส่งสินค้า การให้บริการจัดตั้งธุรกิจใหม่ของบริษัทผลิตสินค้าอุตสาหกรรมเพื่อเป็นการขยายปริมาณการค้าทั้งทางด้านวัตถุดิบและผลผลิตสำเร็จ กิจกรรมทางธุรกิจของโซโงะ โชชะ ในช่วงก่อนสงครามโลกนั้นเฟื่องฟูมาก แต่ละโซโงะ โชชะ มีความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดกับธุรกิจการผลิตหลายสาขา ลักษณะการรวมกลุ่มของโซโงะ โชชะ ในช่วงนั้นสามารถแบ่งได้เป็นสามกลุ่มใหญ่ คือ *กลุ่มไซบัตสุ* (บริษัทมิตซุย มิตสุบิชิ และซุมิโตโมะ) กลุ่มที่สอง คือ *กลุ่มค้าผ้า* (Textile Shosha หรือ Itohen) มีบริษัทมารุเบนิ ซี. อิโต้ โตโยเมนกา นิชิเมน คาเนมัสสุโกโช ซุมิโตโมะ และนิชโชอิวาย กลุ่มที่สามคือ *กลุ่มค้าเหล็ก* (Metal Shosha หรือ Kanehen) ได้แก่ บริษัทอะตาก้าจากกลุ่มของ *"ผู้ยิ่งใหญ่ทั้งสิบ"* นั้น กลุ่มไซบัตสุ ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีบริษัทเป็นศูนย์กลางควบคุมโดยครอบครัวเป็นเจ้าของ บริษัทศูนย์กลางจะเป็นผู้ถือหุ้นบริษัทใหญ่ ๆ ที่อยู่ในเครือ และบริษัทใหญ่เหล่านี้จะถือหุ้นของบริษัทย่อย ๆ ในเครืออีกทอดหนึ่ง ความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทที่อยู่ในเครือเดียวกันนี้มีอยู่อย่างแนบแน่นและลึกซึ้ง ไม่ว่าจะทางด้านการเป็นเจ้าของกิจการร่วมกัน ทางด้านการเงิน การขนส่ง การตลาด ทั้งตลาดปัจจัยและตลาดผลผลิต แน่นอนความสัมพันธ์อย่างเป็นปึกแผ่นของบริษัทในเครือของกลุ่มไซบัตสุ เช่นนี้ย่อมเกี่ยวโยงไปสู่การผูกขาดทางเศรษฐกิจได้โดยง่าย กลุ่มไซบัตสุนี้มีอำนาจทั้งทางด้านเศรษฐกิจและมีความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดกับนักการเมืองเป็นอย่างมาก ซึ่งในที่นี้จะไม่กล่าวอย่างละเอียด เพียงแต่จะยกตัวอย่างเพียงเพื่อให้เห็นภาพ

คร่าว ๆ ของอิทธิพลทางธุรกิจของกลุ่มไซบัตสุ[4] กล่าวคือ ในอุตสาหกรรมใหม่ที่เกิดขึ้นในช่วงนั้น จะมีบริษัทในเครือของไซบัตสุอยู่ด้วยอย่างน้อยหนึ่งบริษัท ทางด้านสถาบันการเงินจะมีกิจการทั้งธนาคารพาณิชย์ ทรัสต์ บริษัทประกันชีวิต และประกันภัยขนส่งทางทะเล ทางด้านการค้าและบริการ (บริษัทการค้าทั้งในและนอกประเทศ การเดินเรือ คลังสินค้า) ทางด้านอุตสาหกรรม (อุตสาหกรรมเหล็ก ต่อเรือ เหมืองแร่ เครื่องจักรกล น้ำมัน เคมีภัณฑ์ กระดาษ ฯลฯ) ธุรกิจการจัดสรรที่ดินและที่อยู่อาศัย ฯลฯ นอกเหนือไปจากโครงสร้างทางธุรกิจแบบผูกขาดเช่นนี้แล้ว เมื่อพิจารณาจากทางด้านพฤติกรรมทางธุรกิจ จะพบว่า โซโงะ โชชะนั้น ไม่เป็นเพียงแต่จะเป็นสื่อกลางการซื้อขายวัตถุดิบและตลาดผลผลิตให้แก่กลุ่มธุรกิจในเครือไซบัตสุเท่านั้น แต่ยังมีบทบาทที่สำคัญทางด้านการตั้งราคาระหว่างกลุ่มบริษัท มีการตั้งราคาทั้งแบบเลือกที่รักมักที่ชัง (Price discrimination) สำหรับบริษัทนอกกลุ่ม การตั้งราคาแบบยักย้ายถ่ายเท (Transfer Pricing) และมีจุดมุ่งหมายทางการค้าเพื่อแสวงหากำไรสูงสุดของกลุ่มและอำนาจผูกขาดทางการตลาดของกลุ่มมากกว่าจะแสวงหากำไรสูงสุดของบริษัทหนึ่งบริษัทใดโดยเฉพาะ (ดู *Caves and Uekusa, 1976*)

ภายหลังจากการที่ญี่ปุ่นได้พ่ายแพ้ในสงครามโลกครั้งที่สอง สหรัฐอเมริกาได้ประกาศให้มีการสลายตัวของกลุ่มไซบัตสุลงในปี 1946 บริษัทมิตซุยนั้นสามารถแตกหน่อแยกออกไปได้ถึง 170 บริษัท และบริษัทมิตสุบิชินั้นแยกออกไปถึง 139 บริษัท บริษัทใหม่ที่แยกตัวออกไปนี้จะถูกห้ามมิให้ใช้ตราของบริษัทมิตซุยหรือมิตซุยสุบิชิเหมือนเดิม การสลายตัวของสองยักษ์ใหญ่ มิตซุย-มิตสุบิชิ หลังสงครามโลกครั้งนี้เท่ากับเป็นการเปิดโอกาสให้บริษัทการค้าอื่น ๆ ได้พัฒนาขึ้นมาแข่งกับทั้งสองบริษัทนี้ได้มากขึ้นจริงอยู่ แม้ว่าระบบไซบัตสุได้สลายตัวไปแล้ว เป็นส่วนใหญ่และผู้ที่เป็นเจ้าของบริษัทต่าง ๆ ถูกเปลี่ยนมือจากครอบครัวที่เป็นเจ้าของไซมัตสุแต่เดิม มาสู่ผู้ถือหุ้นจำนวนมากมาย ไม่มีการรวมอำนาจควบคุมอยู่ที่กลุ่มใดหรือสมาชิกของครอบครัวไซบัตสุเดิมอีกต่อไป แต่ลักษณะหลายอย่างของธุรกิจและอุตสาหกรรมของญี่ปุ่นภายใต้ระบบไซบัตสุนี้ยังคงอยู่ การรวมตัวของกลุ่มบริษัทต่าง ๆ โดยมีสถาบันทางการเงินเป็นศูนย์กลางและโซโงะ โชชะ เป็นเหมือนผู้ประสานงานของกลุ่มนั้น ได้เริ่มเห็นชัดขึ้นในช่วงทศวรรษ 1960 กลุ่มใหญ่ 6 กลุ่มเหล่านี้คือ Mitsubishi Group (Mitsubishi), Mitsui Group (Mitsui), Fuyo Group (Marubeni), Daiishi Kangyo Bank Group (C. Itoh), Sumitomo

[4] บทบาทของไซบัตสุในช่วงก่อนสงครามโลกนั้น มีงานหลายชิ้นที่น่าสนใจ เช่น งานของ *Noda Kazuo (1967)* และ *E.M. Hardley (1970)*

Group (Sumitomo) และ Sauwa Group (Nissho–Iwai) บริษัทในกลุ่มเศรษฐกิจเหล่านี้มีความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิด ทั้งทางด้านเงินทุน การผูกพันทางธุรกิจการค้าและอุตสาหกรรม ซึ่งเป็นผลให้กลุ่มทั้ง 6 นี้ มีบทบาทอย่างมากในระบบเศรษฐกิจของญี่ปุ่นในปัจจุบัน จากข้อมูลปี 1979 ปรากฏว่า สัดส่วนของหุ้นของกลุ่มเศรษฐกิจทั้ง 6 นี้ คิดได้ร้อยละ 17.5 ของบรรดาหุ้นทั้งหมดในญี่ปุ่น และถ้าหากคิดเป็นจำนวนสินทรัพย์จะมีถึงร้อยละ 15.5 สำหรับยอดขายจะมีประมาณร้อยละ 13.1 ตัวเลขดังกล่าวนี้ ถ้ามองอย่างผิวเผินอาจจะเป็นเรื่องปรกติ แต่ถ้าหากพิจารณาว่า บริษัทในเครือของ 6 กลุ่มธุรกิจนี้มีเพียง 152 บริษัท เมื่อเทียบกับจำนวนบริษัททั้งหมด 1,350,000 บริษัทแล้ว จะเห็นได้ว่า สัดส่วนดังกล่าวเป็นเรื่องที่น่าจะชี้ให้เห็นถึงขอบข่ายโยงใยและบทบาทบริษัทการค้าระหว่างประเทศได้ดี[5]

ในระยะที่สงครามครั้งที่สองเลิกใหม่ ๆ นั้น ญี่ปุ่นต้องเผชิญกับความไม่สงบ ความไม่มั่นคงทางการเมือง เศรษฐกิจ และสังคมอย่างมาก การรีบเร่งสร้างประเทศให้ฟื้นตัวหลังสงคราม ทำให้บทบาทของบริษัทการค้าต่างประเทศได้เปลี่ยนไปด้วย ซึ่งแต่เดิมหลาย ๆ บริษัทมักจะมีกิจกรรมเด่นเฉพาะสินค้าประเภทใดประเภทหนึ่ง เช่น บริษัท ซี. อิโต้ จะเป็นผู้นำทางด้านการซื้อขายผลิตภัณฑ์สิ่งทอ หรือสินค้าอื่น ๆ อีกไม่มากประเภทนัก การปรับโครงสร้างทางอุตสาหกรรมและการที่สหรัฐฯ ต้องจัดหาสิ่งต่าง ๆ เพื่อทำสงครามในเกาหลี ก็มีส่วนทำให้เศรษฐกิจญี่ปุ่นดีขึ้นมาก บริษัทการค้าระหว่างประเทศนั้นได้เปลี่ยนจากการเน้นเฉพาะอุตสาหกรรมสิ่งทอมาเป็นอุตสาหกรรมหนักและอุตสาหกรรมทางด้านผลิตภัณฑ์เคมี เศรษฐกิจญี่ปุ่นซึ่งฟื้นตัวช้ามากในระยะหลังสงครามใหม่ๆ เริ่มดีขึ้นเรื่อย ๆ ในต้นทศวรรษ 1950 และก้าวหน้าไปอย่างไม่หยุดยั้งในเพียงปลายทศวรรษ 1960 ปรากฏว่า เศรษฐกิจญี่ปุ่นมีความสำคัญเป็นอันดับ 3 ของโลก ยิ่งเศรษฐกิจของญี่ปุ่นรุดก้าวไปมากเพียงใด บทบาทของโซโงะ โชชะก็ขยายตัวมากขึ้นเพียงนั้น และอาจจะต้องขยายตัวให้เร็วกว่าด้วยซ้ำไป การขยายตัวทางอุตสาหกรรมการส่งออกของญี่ปุ่น ทำให้โซโงะ โชชะต้องพยายามรีบเร่งหาแหล่งวัตถุดิบ และหาตลาดในต่างประเทศให้มากขึ้น การวางแผนระยะยาวเพื่อเตรียมการนี้เป็นเหตุให้ในช่วงทศวรรษ 1960 นั้น โซโงะ โชชะ ได้มีบทบาทที่สำคัญเพิ่มขึ้น คือ บทบาทของผู้ประสานงานและจัดการในธุรกิจการลงทุนร่วมระหว่างบริษัทญี่ปุ่นกับบริษัทต่างชาติ บทบาทในการพัฒนาแหล่งทรัพยากรธรรมชาติ ทั้งนี้เพื่อให้แน่ใจว่าภาคอุตสาหกรรมในญี่ปุ่นนั้นมีทั้งวัตถุดิบเพื่อใช้ใน

[5] งานที่ศึกษาเกี่ยวกับอิทธิพลและบทบาทของกลุ่มอุตสาหกรรมทั้ง 6 ดู *Toyo Keizai Tokei Geppo (1970)* และ *Japan Fair Trade Commission (1975)*

การผลิต และมีตลาดสินค้ารองรับผลผลิต ตลอดระยะเวลาของพัฒนาการทางการค้า จากบทบาทของโซโงะ โชชะนี้เราจะเห็นถึงความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดระหว่างเศรษฐกิจญี่ปุ่นกับการขยายตัวของบริษัทการค้าระหว่างประเทศ[6]

3. สาเหตุที่ทำให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศสามารถเป็นแนวหน้าของการขยายตัวทางเศรษฐกิจของญี่ปุ่น

Sōgo Shōsha นั้น มิได้มีขอบเขตธุรกิจอยู่แต่เพียงเป็นสื่อกลางการซื้อขาย (trade intermediaries) หรือดำเนินธุรกิจด้านการค้าระหว่างประเทศในด้านการส่งออกและสั่งเข้าเท่านั้น แท้ที่จริงแล้ว โซโงะ โชชะ นั้นมีขอบเขตการดำเนินงานที่เกี่ยวพันทั้งทางด้านการลงทุน การให้การสนับสนุนทางด้านการเงินโดยเฉพาะกับอุตสาหกรรมขนาดย่อมและขนาดกลาง การจัดการร่วมลงทุน (organizing business ventures) สำหรับบริษัทญี่ปุ่นในต่างประเทศ การจัดการ Organizer ในที่นี้หมายถึงว่า โซโงะ โชชะ จะเป็นตัวแทนในการติดต่อหาบริษัทร่วมกิจการทั้งฝ่ายญี่ปุ่นและฝ่ายต่างประเทศ หรือในบางครั้งก็ร่วมเป็นหุ้นส่วนด้วย ร่วมวางแผนทางด้านเทคนิค ด้านการตลาด ช่วยจัดการค้ำประกันการกู้ยืมเงินหรือติดต่อหาแหล่งเงินทุน จัดการติดต่อซื้อเครื่องมือ เครื่องจักรกลที่ใช้ในการผลิต มีสัญญาระยะยาวในการติดต่อค้าขายสินค้าที่ผลิตได้ การจัดส่งสินค้า(physical distribution) การพัฒนาแหล่งวัตถุดิบและทรัพยากร ซึ่งมักจะทำควบคู่ไปกับการลงทุน เพื่อตอบสนองความต้องการของบรรดาบริษัทอุตสาหกรรมของญี่ปุ่น การซื้อขายเทคโนโลยี่สมัยใหม่ในแขนงต่าง ๆ ทั้งในประเทศญี่ปุ่นและต่างประเทศ หรือแม้แต่การร่วมวางแผนเพื่อร่วมลงทุนในการผลิตโดยใช้เทคโนโลยี่สมัยใหม่ (รายละเอียดในเรื่องนี้ ดู *Japan Foreign Trade Council, Inc., 1983*) เมื่อพิจารณาขอบข่ายกิจกรรมของโซโงะ โชชะ ที่มีอยู่มากมายหลายอย่างนี้แล้ว[7] จะเห็นได้ว่ากิจกรรมแต่ละอย่างนั้นล้วนแล้วแต่เป็นการส่งเสริมและสนับสนุนให้บทบาททางด้านการค้าของโซโงะ โชชะ สามารถดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพและได้เปรียบกว่า

---

[6] งานของ *Alexander K. Young (1979)* ชี้ให้เห็นถึงบทบาทของบริษัทการค้าต่างประเทศกับการขยายตัวทางเศรษฐกิจของญี่ปุ่นในช่วง 1960–1973 ได้ชัดเจนและงานของ *Kohama and Yamazawa (1982)* จะชี้ให้เห็นเชิงเปรียบเทียบระหว่างประเทศญี่ปุ่น เกาหลี และไทย ด้านความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทการค้าระหว่างประเทศกับการขยายตัวทางการค้าต่างประเทศในช่วงทศวรรษ 1970 ได้ดีมาก

[7] ความจริงเมื่อพิจารณาขอบข่ายกิจกรรมการดำเนินงานของโซโงะ โชชะแล้ว จะเห็นได้ว่า เท่าที่มีการบัญญัติศัพท์เรียกกันว่าเป็นบริษัทการค้าสารพัด บริษัทการค้าระหว่างประเทศหรือ General Trading Companies ก็ดีนั้น ล้วนแล้วแต่ให้ภาพพจน์ที่ค่อนข้างจำกัดอยู่แต่เพียงกิจกรรมทางด้านแค่เป็นตัวกลางทางด้านการค้าเท่านั้น

บริษัทการค้าอื่น ๆ ถ้าหากจะพิจารณาถึงปัจจัยที่ช่วยส่งเสริมทำให้โซโงะ โชชะ มีบทบาทที่สำคัญต่อการขยายตัวทางเศรษฐกิจของญี่ปุ่นนั้นสามารถพิจารณาจากปัจจัยต่าง ๆ ดังนี้

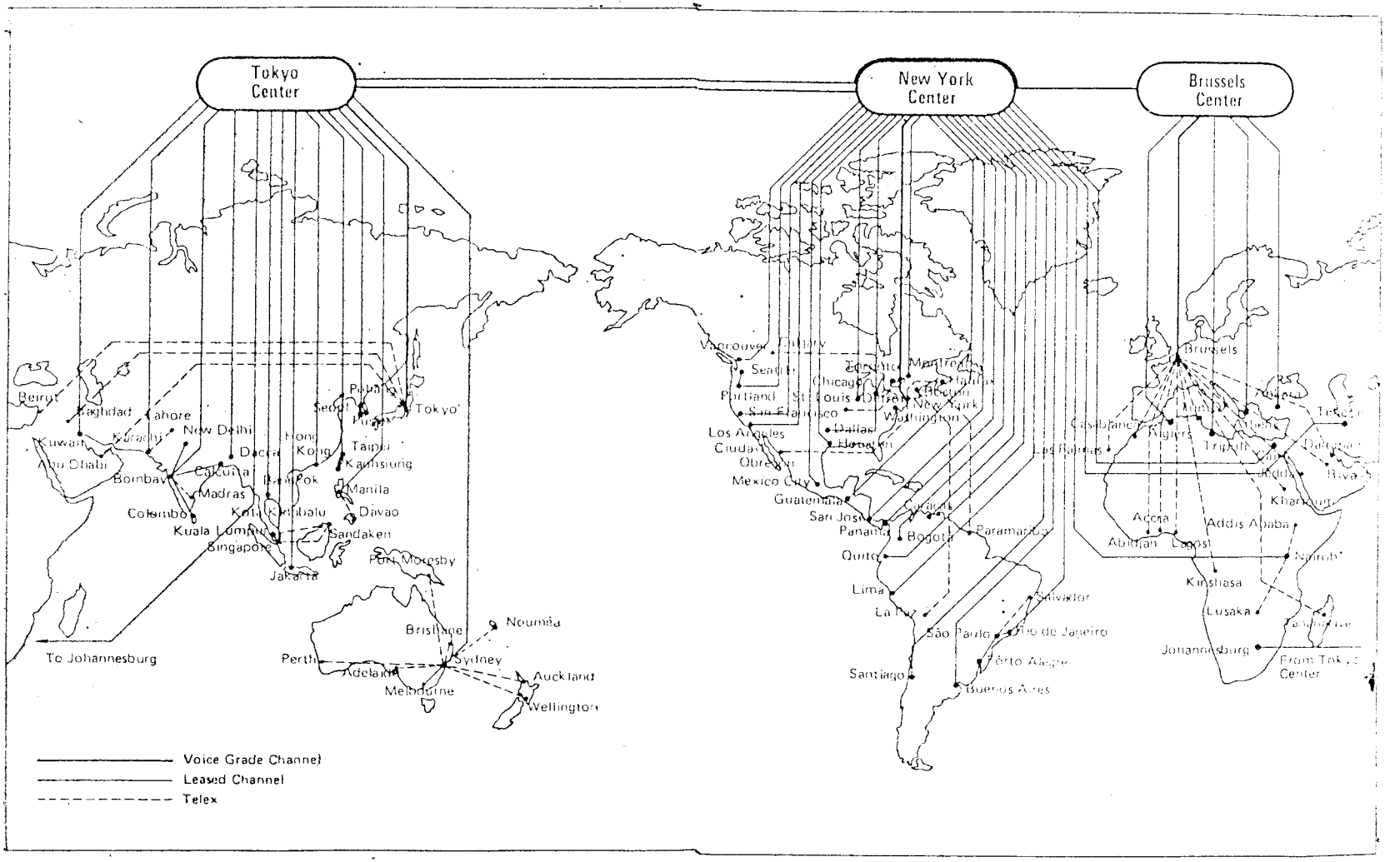
3.1 คลังข้อมูล

การที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศเหล่านี้มีสาขาหรือบริษัทการค้าของตนเองตามประเทศต่าง ๆ ทั่วโลก ทำให้ โซโงะ โชชะ สามารถเก็บรวบรวมข้อมูลและข่าวสารการผลิต การตลาดของสินค้า การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจและการเมืองได้ทั่วโลก การสื่อสารคมนาคมสมัยใหม่ที่ผ่านดาวเทียมและความก้าวหน้าของกิจการทางด้านคอมพิวเตอร์ ยิ่งช่วยให้ระบบข้อมูลและข่าวสารของโซโงะ โชชะ ก้าวรุดหน้าไปอย่างมาก ยกตัวอย่างเช่น บริษัทมารุเบนิ นั้นมีสำนักงานอยู่ถึง 154 แห่ง ใน 84 ประเทศทั่วโลก และยังมีสำนักงานในญี่ปุ่นเองถึง 50 แห่ง เพื่อเก็บรวบรวมข้อมูล มีการติดต่อเพื่อส่งข่าวสารตลอด 24 ชั่วโมง โดยเฉลี่ยแล้วทุกวันการติดต่อสื่อสารเฉพาะของบริษัทมารุเบนินั้นจะมีประมาณวันละ 52,000 ข่าวทุกวัน เฉพาะค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการคลังข้อมูลนี้ ทางบริษัทมารุเบนิ ใช้เงินถึงปีละประมาณ 20 ล้านเหรียญสหรัฐ (ดู *Marubeni, 1981*) และข่าวสารข้อมูลเหล่านี้สามารถติดต่อถึงกันภายใน 10 นาที ได้ทั่วโลก (ดูรูปที่ 1) ข่าวสารที่ว่านี้มีประเภทใดบ้าง ข่าวสารที่ว่านี้มีทุกประเภท ไม่ว่าจะข่าวทางด้านราคาขึ้นลงของสินค้าประเภทต่าง ๆ ผลงานวิจัยทางวิชาการทั้งทางด้านสังคมศาสตร์และวิทยาศาสตร์เทคโนโลยี วิเคราะห์ข่าวการเมือง อัตราแลกเปลี่ยน สหภาพแรงงาน กฎหมายธุรกิจ แม้กระทั่งรายงานอากาศ (เพื่อคาดการณ์ตลาดผลิตผลทางการเกษตรฯลฯ) การที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศมีระบบข่าวสารและการติดต่อที่ก้าวหน้านี้เอง ทำให้ได้ทราบความเป็นไปและความเคลื่อนไหวของเศรษฐกิจได้ทั่วโลก และสามารถปรับตัวได้รวดเร็วและทันเหตุการณ์ของความเปลี่ยนแปลง ข่าวสาร (information) เป็นสิ่งที่สำคัญที่สุดก็ว่าได้สำหรับบริษัทการค้าต่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในบทบาทของการเป็นสื่อกลางการซื้อขาย ทำให้ทราบว่าสินค้าประเภทไหน ราคาเท่าไหร่ เป็นที่ต้องการของลูกค้าที่อยู่ส่วนไหนของโลก การติดต่อให้ผู้ซื้อและผู้ขายได้ทำการตกลงซื้อขายกันได้ โดยผ่านตัวแทนของบริษัททั่วโลก สามารถทำได้ภายในระยะเวลาอันสั้น ในโลกปัจจุบัน ยิ่งการแข่งขันมากมีเท่าใด ผู้ที่สามารถรู้ข่าวสารข้อมูล รวดเร็วและทันเหตุการณ์ ย่อมเป็นผู้ได้เปรียบทางการค้าอย่างแน่นอน[8] ตัวอย่างเช่นในญี่ปุ่นมีปัญหา

[8] บทบาทของข่าวสารและการติดต่อสื่อสารกับบริษัทการค้าระหว่างประเทศนั้น มีหนังสือรวมเรื่องที่น่าสนใจอ่าน คือ *Mitsubishi Shoji (1977)* และ *Marubeini (1981)*

รูปที่ 1

Communications System of a Major Trading Company



ผลผลิตส้มล้นตลาด ดังนั้น บริษัทการค้าระหว่างประเทศจึงพยายามหาข้อมูลจากประเทศแถบตะวันออกกลาง ซึ่งมีอากาศร้อน มีกำลังการซื้อ มีข้อห้ามอย่างเข้มงวดทางศาสนาในการดื่มสุรา แน่นอนข้อมูลเหล่านี้ถูกส่งกลับมายังเกษตรกรที่ปลูกส้มถึงอนาคตทางการตลาด ส่งถึงโรงงานผลิตน้ำส้มกระป๋อง ในขณะเดียวกันทางบริษัทก็ยังสืบหาข้อมูลเกี่ยวกับรสนิยมของผู้บริโภค ราคาสินค้าที่ทดแทนน้ำส้ม ค่าขนส่งในและนอกประเทศ อัตราภาษี ฯลฯ ข้อมูลรายละเอียดปลีกย่อยเหล่านี้จะถูกส่งกลับไปยังลูกค้าของบริษัทก่อนที่จะตัดสินใจลงทุน (ดู *Mitsui, 1976*) จะเห็นได้ว่า เพียงเรื่องเล็กน้อยแค่นี้ บริษัทการค้าระหว่างประเทศก็เข้ามามีบทบาทช่วยส่งเสริมการส่งออกของญี่ปุ่น และเมื่อพิจารณาทางด้านการนำเข้านั้น ดังที่ทราบกันดีว่า ญี่ปุ่นเป็นประเทศที่ต้องพึ่งพาวัตถุดิบจากต่างประเทศเป็นสำคัญ โดยเฉพาะอย่างยิ่งทางด้านทรัพยากรทางธรรมชาติ และ/หรือพลังงาน อัตราการพึ่งพิงของญี่ปุ่นทางด้านทรัพยากรธรรมชาติสูงมากอยู่ระหว่างร้อยละ 80–100 (ดู *Japan Foreign Trade Council, Inc., 1974*) ดังนั้น การได้รับของตรงเวลาและจำนวนที่สั่งจากต่างประเทศเป็นเรื่องที่สำคัญมากในการอุตสาหกรรม และเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงทางด้านราคาหรือปริมาณการผลิตของวัตถุดิบเหล่านี้ไม่ว่าจะอยู่ส่วนไหนของโลก ย่อมกระทบกระเทือนอุตสาหกรรมการผลิตของญี่ปุ่นอย่างแน่นอน ข้อมูลและข่าวสารทางด้านการตลาด การเปลี่ยนแปลงทางด้านราคาย่อมเป็นเรื่องสำคัญ บริษัทการค้าระหว่างประเทศอาจจะแนะนำให้บริษัทอุตสาหกรรมในญี่ปุ่นซื้อเก็บไว้ในสต๊อคเมื่อคาดว่าราคาจะแพงขึ้น หรือเลื่อนกำหนดการซื้อออกไปเมื่อคาดว่าราคาจะถูกลง การบริการทางด้านข่าวสารและข้อมูลดังกล่าวย่อมทำให้บริษัทอุตสาหกรรมในญี่ปุ่นนั้นสามารถมีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้นและแน่นอนโดยทางอ้อมย่อมทำให้ได้เปรียบในการแข่งขันในตลาดต่างประเทศ

3.2 ความสามารถในการปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์

บริษัทการค้าระหว่างประเทศนั้นมีประวัติความเป็นมาอันยาวนาน แน่นอนย่อมผ่านเหตุการณ์ผันผวนทางด้านเศรษฐกิจอย่างโชกโชน ทั้งในระยะรุ่งโรจน์และล้มลุกคลุกคลานขึ้นอยู่กับการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจของญี่ปุ่นเอง และเมื่อบริษัทการค้าระหว่างประเทศได้ขยายกิจการออกสู่ธุรกิจนานาชาติ การเปลี่ยนแปลงเศรษฐกิจโลกย่อมจะส่งผลมายังบริษัทการค้าระหว่างประเทศเพิ่มขึ้นอีกด้วย ยิ่งเศรษฐกิจมีการเปลี่ยนแปลงมากขึ้นเท่าใด โซโงะ โชชะก็มีบทบาทมากขึ้นเพียงนั้น ทั้งนี้ย่อมหมายความว่า โซโงะ โชชะเองก็ต้องมีความไวและสามารถปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ได้อย่าง

รวดเร็วอีกด้วย เหตุการณ์ในอดีตหลายเหตุการณ์ชี้ให้เห็นชัดพอสมควรว่า บริษัทการค้าระหว่างประเทศนั้นได้มีการปรับตัวได้ดีเสมอมา เช่น ในระยะเริ่มแรกของการพัฒนาอุตสาหกรรมของญี่ปุ่นนั้น อุตสาหกรรมสิ่งทอเป็นอุตสาหกรรมที่มีบทบาทมาก ดังนั้น กิจกรรมส่วนใหญ่ของโซโงะ โชชะ ก็จะเน้นอยู่ในอุตสาหกรรมสิ่งทอ ไม่ว่าจะอยู่ในรูปของการจัดซื้อฝ้ายดิบจากต่างประเทศ จัดซื้อเครื่องจักรที่ทันสมัย ป้อนข้อมูลและข่าวสารการตลาดและการจัดหาตลาดของผลิตภัณฑ์สิ่งทอ และเมื่ออุตสาหกรรมของญี่ปุ่นเริ่มอยู่ตัว ช่วงปี 1960 โซโงะ โชชะ ก็เข้ามามีบทบาทในการจัดหาแหล่งวัตถุดิบเพื่อป้อนเข้าสู่บริษัทอุตสาหกรรมในญี่ปุ่นอย่างสม่ำเสมอ สำหรับวัตถุดิบบางประเภทที่มีอุปสงค์สูง การจัดซื้อจากตลาดจร (spot market) นั้นเชื่อถือไม่ค่อยได้ โซโงะ โชชะ ก็เปลี่ยนบทบาทเป็นตัวกลางในการติดต่อการลงทุนร่วมในประเทศที่เป็นแหล่งวัตถุดิบ ซึ่งเป็นการช่วยลดภาระการเสี่ยงให้แก่บริษัทอุตสาหกรรมในญี่ปุ่นได้เป็นอย่างดี เมื่ออัตราค่าจ้างแรงงานในญี่ปุ่นเริ่มแพงขึ้น โซโงะ โชชะ ก็เป็นสื่อกลางในการติดต่อการลงทุนร่วมระหว่างบริษัทอุตสาหกรรมญี่ปุ่นกับต่างชาติ และขยายการลงทุนของอุตสาหกรรมที่มีลักษณะใช้แรงงานมากในเขตประเทศที่ค่าจ้างแรงงานต่ำ เมื่อญี่ปุ่นมีปัญหาการเจรจาตกลงเกี่ยวกับเขตน่านน้ำทางทะเลและสิทธิ์ในการจับปลา ทางโซโงะ โชชะ ก็หันไปลงทุนในอลาสกา เพื่อขยายแหล่งจับปลา ตัวอย่างในเรื่องการปรับตัวต่อสถานการณ์ของบริษัทการค้าระหว่างประเทศเพื่อความอยู่รอดของบริษัทการค้าระหว่างประเทศนี้มีมากมาย ล้วนแล้วแต่เป็นเรื่องของการช่วยเสริมสร้างการขยายตัวทางการเศรษฐกิจของญี่ปุ่น และเสริมสร้างการพัฒนาอุตสาหกรรมในประเทศของญี่ปุ่นในหลาย ๆ ด้าน งานของ *Hirono and Vaidya (1981)* อธิบายบทบาทของโซโงะ โชชะ ในการส่งเสริมอุตสาหกรรมภายในประเทศ ภายใต้สถานการณ์การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจต่าง ๆ กัน รวมทั้งงานของ *Yoshihara (1982)* ได้อธิบายการปรับตัวของโซโงะ โชชะ ตั้งแต่ปี 1970 เป็นต้นมา และให้ข้อสรุปที่น่าสนใจว่า ยิ่งการเปลี่ยนแปลงของสถานการณ์และปัญหา (ทางด้านการตลาด การเงิน การซื้อ การขนส่ง ด้านเทคโนโลยีการติดต่อ) มีมากเท่าใด บทบาทของบริษัทการค้าระหว่างประเทศย่อมมีมากขึ้นเท่านั้น และถ้าหากเศรษฐกิจหยุดนิ่งเฉยไม่มีการเปลี่ยนแปลง ความสำคัญของบริษัทการค้าระหว่างประเทศจะเริ่มหายไป[9]

---

[9] *Yoshihara (1982)* ได้เปรียบเทียบการปรับตัวต่อสถานการณ์ของโซโงะ โชชะว่า เหมือนกับซามูไรตาบอด ชื่อ ซาโตอิจิ ที่มีชื่อเสียงของความเป็นนักดาบที่มีความไวสูงมาก โดยพึ่งจากเสียงความเคลื่อนไหวของคู่ต่อสู้ เมื่อไหร่ก็ตามที่คู่ต่อสู้หยุดนิ่งนั้น ซาโตอิจิจะตกอยู่ในฐานะลำบาก

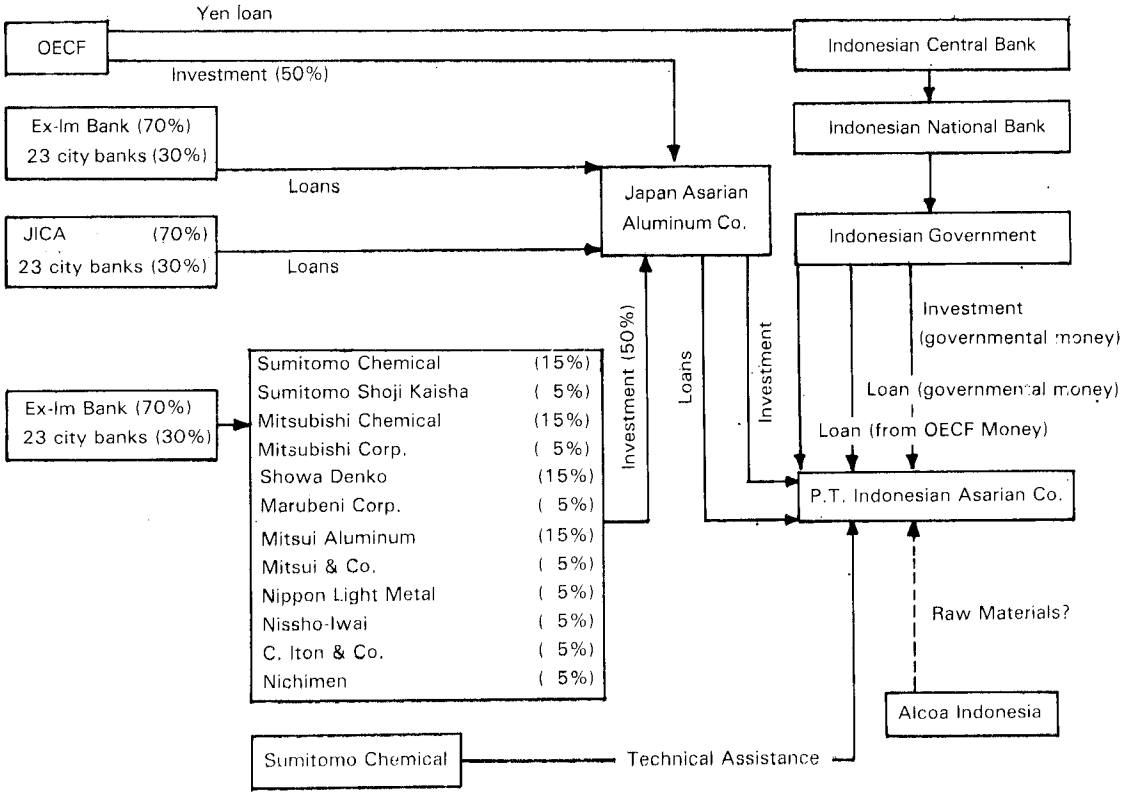
3.3 ความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดกับรัฐ

บริษัทการค้าระหว่างประเทศของญี่ปุ่นนั้นได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาลญี่ปุ่นนับตั้งแต่แรกเริ่มตั้ง นับตั้งแต่รัฐบาลเมจิ ถึงรัฐบาลนากาโซ่เน่เสมอมา ความสัมพันธ์ระหว่างภาครัฐบาลกับภาคเอกชนในเชิงเกื้อกูลกันของญี่ปุ่นนั้นเป็นเรื่องที่สามารถมองได้หลายแง่มุม บทบาทของรัฐกับการพัฒนาเศรษฐกิจของญี่ปุ่น มีหลายตอนแสดงถึงการให้ความสนับสนุนต่อบริษัทการค้าระหว่างประเทศ (ดู *Kawanabe Noboru, 1982*) ตัวอย่างที่ได้รับการกล่าวขวัญบ่อยในอาเซีย ถึงความร่วมมือระหว่างรัฐบาลญี่ปุ่นกับเอกชนในการดำเนินธุรกิจต่างประเทศ คือการลงทุน Asahan Aluminum Project เพื่อสร้างโรงงานไฟฟ้าพลังน้ำขนาดใหญ่ และโรงงานถลุงแร่บอกไซต์ (Bauxite) และทำอลูมิเนียมที่สุมาตราเหนือ อินโดเนเซีย ซึ่งเป็นโครงการการลงทุนขนาดใหญ่ที่สุดแห่งหนึ่งของญี่ปุ่นในอาเซีย เงินลงทุนทั้งหมดถึง 1 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ ในโครงการนี้บริษัทการค้าระหว่างประเทศได้มีส่วนร่วมตั้งแต่ร่างโครงการ วิ่งเต้นติดต่อกับรัฐบาลญี่ปุ่นเกี่ยวกับเงินกู้ยืม โดยผ่าน Overseas Economic Cooperation Fund ของรัฐบาลญี่ปุ่นให้แก่รัฐบาลอินโดนีเซีย จัดซื้ออุปกรณ์การก่อสร้าง บริหารงานก่อสร้าง และเข้าร่วมเป็นเจ้าของกิจการร่วมกับรัฐบาลอินโดนีเซีย และเป็นฝ่ายจัดการทางด้านการตลาดของอลูมิเนียมอีกด้วย (ดูรูปที่ 2) ขั้นตอนการติดต่อ การเจรจาต่อรองผลประโยชน์ระหว่างภาคเอกชนและรัฐบาลญี่ปุ่น กับรัฐบาลอินโดนีเซีย โดยมีกลุ่มบริษัทการค้าระหว่างประเทศเป็นผู้ประสานงานเป็นสิ่งที่ยืนยันได้เป็นอย่างดีว่า ในการขยายตัวทางเศรษฐกิจของญี่ปุ่นนั้น บริษัทการค้าระหว่างประเทศมิได้เป็นแนวหน้าอย่างโดดเดี่ยว แต่จะมีรัฐบาลญี่ปุ่นคอยให้ความสนับสนุนทั้งทางตรงและทางอ้อมอยู่เสมอ (รายละเอียดในเรื่องนี้ดู *Kitazawa Yoko, 1977*)

3.4 ทรัพยากรมนุษย์

ในการขายบริการทุกชนิด ปัจจัยที่สำคัญที่สุดของธุรกิจการบริการคือ "คน" บริษัทการค้าระหว่างประเทศเช่นกัน แม้ว่าจะมีการลงทุนทางด้านอุปกรณ์การติดต่อสื่อสารและคอมพิวเตอร์เพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลอย่างดีเพียงใด ในธุรกิจที่มีลักษณะเป็น Knowledge-intensive เช่น บริษัทการค้าระหว่างประเทศนี้ ความชำนาญ ความรอบรู้และสามารถของพนักงานเป็นเรื่องที่สำคัญกว่าเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ทันสมัย งานหลาย ๆ อย่างของโซโงะ โชชะนั้นขึ้นอยู่กับความมีประสิทธิภาพของพนักงานแต่เพียงอย่างเดียว การรวบรวมข้อมูลที่ควรเก็บ เจรจาติดต่อซื้อขาย เจรจาเป็นสื่อกลางติดต่อให้ผู้ซื้อกับผู้ขายตกลงกัน ไม่ว่าทั้งสองฝ่ายจะอยู่ส่วนไหนของโลก ให้คำปรึกษาทางด้านการ

รูปที่ 2 Investment in the Asahan Project



ลงทุน การคาดคะเนสภาพการณ์ทางตลาด ความสามารถในการประเมินความเสี่ยงทางธุรกิจ ประเมินสถานการณ์ทางเศรษฐกิจ ความผันผวนทางการเมือง ตัวอย่างของงานบางส่วนที่หยิบยกมานั้นจะเห็นได้ว่า แท้จริงแล้ว สำหรับบริษัทการค้าระหว่างประเทศนั้น พนักงานของบริษัทเป็นสินทรัพย์ที่สำคัญอย่างยิ่ง พนักงานในอุดมคติของบริษัทการค้าระหว่างประเทศนั้นจะต้องเป็นผู้ที่เพรียบพร้อมไปด้วยความเฉลียวฉลาด ความขยัน การอุทิศตนเองอย่างเต็มที่ให้แก่งาน มีความคิดสร้างสรรค์ และตื่นตัวอยู่เสมอ สามารถปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ มีมนุษยสัมพันธ์ ความรู้ทางด้านภาษา และความสามารถในการบริหารและจัดการ ทั้งนี้เพราะลักษณะของงานต้องการบุคคลากรที่มีคุณภาพเช่นนี้จริง ๆ ด้วยเหตุดังกล่าวจะเห็นได้ว่า บริษัทการค้าระหว่างประเทศนั้นจะค่อนข้างพิถีพิถันมากในการคัดเลือกบุคคลากร เฉพาะจากมหาวิทยาลัยที่มีชื่อเสียงของญี่ปุ่น และมีการลงทุนอย่างมากสำหรับพนักงานใหม่ที่เข้าร่วมทำงานในบริษัท ไม่ว่าจะเป็นการฝึกอบรมทางด้านการทำงานทั่วไปของบริษัท ทางด้านภาษาและวัฒนธรรมต่างประเทศ การฝึกอบรมนี้จะอบรมทั้งในเรื่องงานและเรื่องส่วนตัว พนักงานใหม่จะเข้ารับการอบรมอย่างเป็นทางการประมาณ 6 เดือน หลังจากนั้นจะมีพนักงานอาวุโสเป็น

พี่เลี้ยงประกบรายตัว คอยให้คำแนะนำและประเมินผลอยู่อีก 3 ปี ดังเช่น การฝึกอบรมของบริษัทซุมิโตโมะ ตามที่กล่าวมานี้ ในตารางที่ 3 เป็นตัวเลขที่แสดงถึงจำนวนบุคคลากรของบริษัทการค้าระหว่างประเทศที่ใหญ่ที่สุด 9 บริษัท พนักงานเหล่านี้หลังจากการฝึกอบรมแล้ว เพื่อเป็นการลดการเสี่ยงต่อการย้ายงาน ทางบริษัทมักจะให้เงินเดือนและสวัสดิการแก่พนักงานค่อนข้างจะดีมาก เพื่อดึงดูดใจ แต่โดยลักษณะของตลาดแรงงานญี่ปุ่นแล้ว การโยกย้ายงานของพนักงานจากบริษัทหนึ่งไปยังอีกบริษัทหนึ่งนั้นมีอยู่เป็นจำนวนน้อยมากเมื่อเทียบกับประเทศอื่น ๆ ดังนั้นทางบริษัทมักจะทุ่มทุนเต็มที่สำหรับการฝึกอบรมบุคคลากรของบริษัท

ตารางที่ 3

จำนวนพนักงานในบริษัทการค้าระหว่างประเทศ 9 บริษัท

(ถึง 31 มีนาคม 2524)

	จำนวนพนักงาน	จำนวนพนักงานในสำนักงานต่างประเทศ	
		ญี่ปุ่น	ไม่ใช่ญี่ปุ่น
มิตซุย	12,553	1,080	2,330
มิตสุบิชิ	13,140	939	3,416
มารุเบนิ	10,127	1,004	2,470
ซี. อิโต้	9,686	810	1,944
นิชโช–อิวาย	7,830	632	1,554
ซุมิโตโม	7,724	708	1,660
โทโย–เมกา	4,137	387	946
คาเนมัสสุ	3,735	320	959
นิชิเมน	4,057	292	764
รวม	72,989	6,172	16,043

ที่มา : Sogo Shosha Committee of the Japan Foreign Trade Council, Inc.

4. กลยุทธในการขยายตัวทางเศรษฐกิจของบริษัทการค้าระหว่างประเทศ

เมื่อเปรียบเทียบกับประเทศที่พ่ายแพ้สงครามโลกด้วยกัน ญี่ปุ่นนับได้ว่าเป็นประเทศที่ใช้เวลาน้อยมากในการฟื้นฟูประเทศ การเร่งรัดพัฒนาเศรษฐกิจบนพื้นฐานของการพัฒนาอุตสาหกรรมของญี่ปุ่น ประกอบกับปัจจัยอันเป็นผลสืบเนื่องมาจากสงครามนั้น ช่วยทำให้ญี่ปุ่นนั้นสามารถมีอัตราการเจริญเติบโตโดยเฉลี่ยสูงถึงปีละ 10% นับตั้งแต่กลางทศวรรษ 1950 เป็นต้นมาติดต่อกันเรื่อยมา เป็นเวลาถึง 20 ปี ปัจจัยสำคัญที่มักใช้เป็นเหตุผลอธิบายพฤติการณ์ทางเศรษฐกิจของญี่ปุ่นในช่วงนี้ คือ การที่ญี่ปุ่นถูกบีบบังคับจากรัฐบาลฝ่ายพันธมิตรมิให้มีรายจ่ายทางด้านการทหารเกินกว่าร้อยละหนึ่งของรายได้ประชาชาติ นั่นทำให้ญี่ปุ่นสามารถนำทรัพยากรของประเทศมาใช้ในการเสริมสร้างสาธารณูปโภคที่จำเป็นต่อการพัฒนาประเทศได้อย่างเต็มที่ หรือการขยายตัวของตลาดภายในประเทศอันเป็นผลจากการปฏิรูปประชาธิปไตย (การยุบสลายกลุ่มเศรษฐกิจไซบัตสุ ปฏิรูปที่ดิน การยอมรับสิทธิของผู้ใช้แรงงาน และการพัฒนาการศึกษา) หรือการนำเทคโนโลยีใหม่ๆจากต่างประเทศเข้ามาใช้ในโรงงานอุตสาหกรรมเพื่อทดแทนสินค้าทุนที่ได้ถูกทำลายเสียหายระหว่างสงคราม เป็นต้น

แน่นอนตลอดระยะเวลาดังกล่าวนี้ บริษัทการค้าระหว่างประเทศนั้นมีบทบาทที่สำคัญเป็นอย่างยิ่งต่อการพัฒนาเศรษฐกิจของญี่ปุ่น ไม่ว่าจะอยู่ในฐานะสื่อกลางการติดต่อซื้อขายวัตถุดิบและพลังงานเพื่อใช้ทำการผลิต หรือสอดส่องหาเทคโนโลยีและเครื่องจักรกลใหม่ๆ ที่มีประสิทธิภาพการผลิตสูงจากต่างประเทศ เพื่อแนะนำให้แก่ลูกค้าของตน ตลอดจนทำหน้าที่เป็นแนวหน้าในการแสวงหาตลาดใหม่ๆ สำหรับผลผลิตทางอุตสาหกรรม ทั้งตลาดของประเทศที่พัฒนาแล้ว ตลาดประเทศกำลังพัฒนาหรือตลาดกลุ่มประเทศสังคมนิยมคอมมิวนิสต์ก็ตาม สิ่งหนึ่งที่เห็นเด่นชัด คือ การแบ่งงานกันทำของ *"บริษัทญี่ปุ่นจำกัด"* (Japan Inc.) กล่าวคือ ในขณะที่ฝ่ายบริษัทอุตสาหกรรมมุ่งเน้นและให้ความสนใจเฉพาะด้านการผลิตให้มีประสิทธิภาพและต้นทุนการผลิตต่ำพอที่จะขายผลผลิตแข่งขันในตลาดต่างประเทศนั้น บริษัทการค้าระหว่างประเทศจะเข้ามามีบทบาทร่วมที่สำคัญทางด้านการตลาดทั้งตลาดปัจจัยและตลาดผลผลิต ส่วนทางรัฐบาลญี่ปุ่นนั้นได้มีการเสนอนโยบายและมาตรการการส่งเสริมการส่งออกที่ครอบคลุมไปทั้งทางด้านการเงิน การลดหย่อนภาษี และการประกันภาระการเสี่ยงที่อาจเกิดจากการส่งออก การลงทุน และการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน เป็นต้น การดำเนินงานที่สอดคล้องกันทั้งทางด้านฝ่ายผลิต ฝ่ายการตลาด และนโยบาย

ส่งเสริมของรัฐดังกล่าวนี้นั้น ทำให้การส่งออกของญี่ปุ่นขยายตัวเป็นอย่างมาก

เมื่อเศรษฐกิจของญี่ปุ่นถูกผลักดันให้มีการขยายขอบข่ายทางธุรกิจเข้าสู่ระดับระหว่างประเทศมากขึ้นเพียงใด บทบาทในการดำเนินการทางธุรกิจของโซโงะ โชชะ ก็มีมากขึ้นเท่านั้น แต่เนื่องจากในปัจจุบันสภาพแวดล้อมระหว่างประเทศได้เปลี่ยนไปอย่างมาก ลัทธิชาตินิยมทางเศรษฐกิจได้แพร่หลายขึ้นในประเทศโลกที่สาม มีการเสนอให้จัดระบบเศรษฐกิจระหว่างประเทศแผนใหม่ อันเป็นเหตุให้หลาย ๆ ประเทศ เริ่มหันมาสนใจทรัพยากรธรรมชาติของตน และตระหนักถึงข้อเสียเปรียบทางด้านการค้าและแลกเปลี่ยนมากขึ้น การเคลื่อนย้ายอย่างเสรีของสินค้าและทุนเริ่มมีปัญหา การกีดกันทางการค้า (protectionism) กำลังกลายเป็นที่นิยมแพร่หลายในหมู่ประเทศอุตสาหกรรม สิ่งต่าง ๆ เหล่านี้ล้วนเป็นเงื่อนไขที่สำคัญต่อการขยายตัวทางเศรษฐกิจของญี่ปุ่น และการดำเนินงานของบริษัทการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งจำเป็นต้องแปรเปลี่ยนไปให้ทันกับเหตุการณ์ นอกเหนือไปจากบทบาทหลักเดิมของการเป็นสื่อกลางการติดต่อซื้อขายแล้ว เพื่อความอยู่รอดของตนเองและสอดคล้องกับสภาพการณ์ทางเศรษฐกิจ โซโงะ โชชะ ยังได้เพิ่มความสำคัญในการดำเนินธุรกิจที่จะเป็นตัวชักนำที่สำคัญของการขยายตัวทางเศรษฐกิจของญี่ปุ่นออกเป็น 5 ประเภทใหญ่ ดังมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

4.1 การลงทุนในต่างประเทศของบริษัทการค้าระหว่างประเทศ

บริษัทการค้าระหว่างประเทศได้ขยายขอบเขตการดำเนินงานในต่างประเทศเป็นอย่างมากในช่วงปี 1970 เป็นต้นมา จากจำนวนโครงการการลงทุนในต่างประเทศของญี่ปุ่น 6,865 โครงการนั้น บริษัทการค้าระหว่างประเทศได้มีส่วนของการลงทุนร่วมถึง 1,426 โครงการคิดเป็นประมาณร้อยละ 20 ของจำนวนโครงการทั้งหมด (ข้อมูลถึงปี 2524)[10] และถ้านับจากจำนวนโครงการการลงทุนต่างประเทศ 3 บริษัทใหญ่ คือ มิตซุย (280 โครงการ) มารุเบนิ (246 โครงการ) และ ซี. อิโต้ (222 โครงการ) จัดอยู่ในกลุ่มที่ให้ความสนใจการลงทุนต่างประเทศเป็นอย่างมาก และเมื่อพิจารณาจากตารางที่ 4 จะพบว่า แท้จริงแล้วทุกบริษัทต่างก็ให้ความสนใจในเรื่องนี้อยู่มาก บริษัทมิตซุยนั้นเป็นบริษัทที่มีอัตราการเพิ่มตัวทางด้านการลงทุนสูงมากกว่าบริษัทอื่น ๆ คือเพิ่มจาก 48.9 พันล้านเยน ในปี 2515 เป็นจำนวนถึง 243.2 พันล้านเยน ในปี 2523[11] และถ้าหากพิจารณาโดยเขตการลงทุน จะเห็นว่า ประเทศในอาเซีย โดยเฉพาะ

[10] จากการสำรวจของ *Toyo Keizai Shinposha (1982)*

[11] รายละเอียดทางด้านการลงทุนในแต่ละปีนั้นสามารถหาอ่านได้จาก *Sogo Shosha Nenkan (1983)* ส่วนการวิเคราะห์เรื่องการลงทุนในต่างประเทศของโซโงะ โชชะ นั้นดูงานของ *Mori (1976).*

ตารางที่ 4

การลงทุนโดยตรงและหุ้นกู้ของบริษัทการค้าระหว่างประเทศ

(Overseas Investments & Loan by Nine Sogo Shosha)

(หน่วย : พันล้านเยน)

โซโงะ โชชะ	2515	2518	2522	2523
มิตซุย	48.9	186.2	235.3	243.2
มิตสุบิชิ	71.6	141.5	158.1	185.7
มารูเบนิ	26.6	125.0	155.1	179.3
ซี อิโต	36.2	105.8	126.2	118.7
ซูมิโตโม	19.2	60.0	68.8	76.4
นิโช อิวาย	14.7	29.4	56.9	72.8
โตโยเมนกา	8.5	36.5	47.8	49.0
นิชิเมน	36.1	29.0	28.5	35.9
คาเนมัตสุ	7.0	31.1	34.0	33.8

ที่มา : *Kaigai Shinshutsu Kigyo Soren* (Survey of Japanese Firms Advancing Overseas)
Toyo Keizai Shinposha (Various issues)

อย่างยิ่งประเทศในกลุ่ม ASEAN นั้น เป็นแหล่งใหญ่ของการลงทุน (ดูตารางที่ 5) ข้อมูลทางสถิติในตารางที่ 6 แสดงถึงการลงทุนต่างประเทศของรายบริษัทการค้าระหว่างประเทศทั้ง 9 แห่ง แบ่งตามลักษณะของการลงทุนโดยตรงและการลงทุนประเภทหุ้นกู้และเครดิต การลงทุนโดยตรงนั้นมีทั้งอยู่ในรูปของการลงทุนร่วมโดยตรง และการลงทุนเป็นรายโครงการ เช่น ลงทุนซื้อสินค้าบางประเภท ลงทุนในตลาดหุ้น

การลงทุนในต่างประเทศของโซโงะ โชชะนั้น ถือได้ว่าเป็นแนวหน้าที่สำคัญอย่างยิ่งต่อการขยายตัวทางเศรษฐกิจของญี่ปุ่นให้เข้าสู่ระบบทุนนิยมโลก และถ้าหากแบ่งประเภทของการลงทุนระหว่างประเทศของโซโงะ โชชะ ตามจุดมุ่งหมายนั้น เราสามารถแบ่งได้เป็น 3 ประเภทใหญ่ ๆ คือ การลงทุนในต่างประเทศเพื่อหวังผลการขยายอำนาจทางการค้า การลงทุนเพื่อหวังผลทางด้านการแข่งขันเชิงอุตสาหกรรม

ตารางที่ 5

โครงการลงทุนในกลุ่มประเทศต่าง ๆ แบ่งตามภูมิภาค

กลุ่มประเทศ	จำนวนโครงการ
อาเซีย	525
เกาหลีใต้, ไต้หวัน, ฮ่องกง	133
กลุ่มอาเซียน	363
อื่น ๆ	29
ตะวันออกกลาง	42
ยุโรป	151
อเมริกาเหนือ	271
คานาดา	65
สหรัฐอเมริกา	206
ลาตินอเมริกา	279
เม็กซิโก	22
บราซิล	126
อื่น ๆ	131
อาฟริกา	69
หมู่เกาะมหาสมุทรแปซิฟิค	115
รวม	1,452

ที่มา : Kaigai Shinshatsu Kigyo Soran, Toyo Keigai Shinposha, 2523

ตารางที่ 6

การลงทุนต่างประเทศของ ฯ โซโงะ โชชะ

(มีนาคม 2523)

(หน่วย : พันล้านเยน)

	มิตสุบิชิ	มิตซุย	ซี อิโต้	มารูเบนิ	ซูมิโตโม	นิชโช–อิวาย	โตโย–เมนกา	คาเนมัตสุ	นิชิเมน	รวม
การลงทุนต่างประเทศ	133.9	139.3	88.9	136.5	39.7	43.3	39.5	29.1	26.8	677.0
Investment Subsidiaries	53.6	72.2	37.3	56.6	24.9	26.2	22.4	20.3	18.7	332.2
ลงทุนในโครงการ	80.3	67.1	51.6	79.9	14.9	17.1	17.1	8.8	8.1	344.9
การลงทุนโดยหุ้นกู้	24.2	96.0	27.1	18.7	7.6	13.6	5.3	4.9	4.1	201.5
รวม	158.1	235.3	116.0	155.2	47.4	56.9	44.8	34.0	30.9	878.6

ที่มา : รายงานการเงินของแต่ละบริษัท

และการลงทุน เพื่อตรึงแหล่งทรัพยากรทางธรรมชาติ สำหรับประเภทแรกของการลงทุนเพื่อหวังผลทางด้านการขยายอำนาจทางการค้านั้นจุดใหญ่มุ่งหมาย คือ การขยายตลาดทางด้านการส่งออกของสินค้าจากญี่ปุ่นเป็นสำคัญ โซโงะ โชชะนั้น ส่วนใหญ่มักจะร่วมทุนกับบริษัทต่าง ๆ ในประเทศที่ตนต้องการขยายตลาดโดยตรง การลงทุนประเภทนี้ คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 30 ของการลงทุนทั้งหมดของบริษัทการค้าระหว่างประเทศ

ส่วนการลงทุนประเภทที่สองนั้น ส่วนใหญ่จะเป็นการลงทุนร่วม (Joint Venture) ระหว่างสามฝ่ายด้วยกัน คือ บริษัทอุตสาหกรรมในญี่ปุ่น บริษัทลงทุนร่วมในต่างประเทศ และบริษัทการค้าระหว่างประเทศที่มีฐานะทั้งเป็นผู้จัดการติดต่อธุรกิจทางด้านการตลาด และผู้ร่วมลงทุนด้วย โซโงะ โชชะนั้นอาศัยความได้เปรียบจากการที่มีขอบข่ายการดำเนินงานทางธุรกิจอยู่ในหลายวงการ และในหลายประเทศทั่วโลก เป็นการสร้างความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับผู้ที่มีความประสงค์จะร่วมลงทุนทั้งฝ่ายญี่ปุ่นและฝ่ายผู้ร่วมทุน การลงทุนร่วมประเภทนี้ ส่งผลประโยชน์ให้ทั้งโซโงะ โชชะ ในแง่ที่ว่าทำให้ปริมาณทางธุรกิจการค้าขยายตัวขึ้น และในขณะเดียวกันก็เป็นการช่วยอุตสาหกรรมภายในประเทศญี่ปุ่นอีกด้วย เช่น ในกรณีที่บางประเทศนั้นมีนโยบายที่เข้มงวดสำหรับการส่งสินค้าขั้นปฐม หรือแร่ธาตุบางประเภท การร่วมลงทุนผลิตในประเทศที่เป็นแหล่งวัตถุดิบและทรัพยากรเองนั้นเท่ากับเป็นการช่วยแก้ปัญหาแก่บริษัทอุตสาหกรรมในญี่ปุ่นไปด้วย หรือในกรณีของอุตสาหกรรมการผลิตที่ใช้แรงงานมาก เช่น อุตสาหกรรมสิ่งทอ ต้นทุนเปรียบเทียบทางด้านค่าจ้างแรงงานของประเทศที่กำลังพัฒนาย่อมมีมากกว่าจะทำการผลิตในญี่ปุ่นเอง การพัฒนาอุตสาหกรรมในประเทศโลกที่สามในอาเซียได้เจริญรุดหน้าไปอย่างมากสินค้าจากประเทศต่าง ๆ ดังกล่าวได้เริ่มกระทบกระเทือนอุตสาหกรรมของญี่ปุ่น ดังนั้น อาจกล่าวได้ว่า โซโงะ โชชะนั้นเป็นผู้ช่วยตรึงตลาดของสินค้าอุตสาหกรรมของญี่ปุ่นให้ยังมีอำนาจแข่งขันในตลาดระหว่างประเทศ การลงทุนประเภทที่สองนี้มีประมาณร้อยละ 40 ของการลงทุนต่างประเทศทั้งหมดของบริษัทการค้าระหว่างประเทศ

การลงทุนประเภทที่สามนั้น เป็นการลงทุนเพื่อรักษาแหล่งวัตถุดิบในการผลิตสินค้าอุตสาหกรรมของญี่ปุ่น เช่น การลงทุนร่วมในกิจกรรมเหมืองแร่ ถ่านหิน แก๊สธรรมชาติและน้ำมัน บริษัทการค้าระหว่างประเทศจะร่วมลงทุนกับบริษัทอุตสาหกรรมในญี่ปุ่นที่ใช้วัตถุดิบประเภทนี้โดยตรง เพื่อเป็นการลดภาระการเสี่ยงทางด้านการตลาดของผลผลิต และลงทุนร่วมกับภาคเอกชน หรือรัฐวิสาหกิจในประเทศที่มีทรัพยากรทางธรรมชาติอุดมสมบูรณ์

การลงทุนประเภทที่สามของบริษัทการค้าระหว่างประเทศนี้ มีประมาณร้อยละ 20 ของการลงทุนทั้งหมด

ถึงแม้ว่าโดยลักษณะของธุรกิจแล้ว บริษัทการค้านั้นมิได้มีความสามารถในการผลิตสินค้าโดยตรง มิได้เป็นเจ้าของเทคโนโลยีในการผลิต แต่ก็หาเป็นอุปสรรคในการลงทุนต่างประเทศในอุตสาหกรรมการผลิตประเภทต่าง ๆ ไม่ แท้ที่จริงแล้วการที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศหันมาสนใจทางด้านการลงทุนในต่างประเทศนั้น ไม่ว่าจะเป็นการลงทุนประเภทหนึ่งประเภทใดนั้น ประโยชน์ที่ทางโซโงะ โชชะ ต้องการเป็นสำคัญคือ การได้มีส่วนร่วมในทุกขั้นตอนการซื้อขาย ไม่ว่าจะเป็นวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต เครื่องมือเครื่องใช้และเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับการผลิต ตลอดจนเป็นผู้จัดการซื้อขายผลผลิตของสินค้า แต่โดยทางอ้อมแล้ว บทบาททางด้านการลงทุนในต่างประเทศของโซโงะ โชชะ นั้น ได้มีส่วนเป็นอย่างมากต่อการพัฒนาอุตสาหกรรมของญี่ปุ่นและมีส่วนเสริมสร้างต่อการขยายตัวทางเศรษฐกิจในตลาดโลกอีกด้วย

4.2 การขยายตัวทางด้านการค้าในประเทศที่สาม (Third–Country Trade)

การขยายตัวทางด้านธุรกิจการค้าในประเทศที่สามของบริษัทการค้าระหว่างประเทศนั้น ได้เข้ามามีบทบาทที่สำคัญแทนที่บทบาทของการเป็นสื่อกลางการซื้อขายของสินค้าเพื่อการส่งออกและการนำเข้า และมีแนวโน้มว่าจะเพิ่มขึ้นอีกในอนาคต ทั้งนี้เป็นเพราะการขยายตัวของอุตสาหกรรมที่เคยเป็นสินค้าหลักของการติดต่อซื้อขาย เช่น เหล็ก สิ่งทอ และปิโตรเคมิคอล นั้นอยู่ในสภาวะชะงักงัน ดังนั้น ทางบริษัทการค้าระหว่างประเทศจึงต้องพยายามหาทางออกทางด้านอื่นเพื่อเป็นการชดเชยปริมาณธุรกิจหลักที่ลดลงนี้ การติดต่อซื้อขายระหว่างบริษัทลงทุนร่วม (joint ventures) ของบริษัทการค้าในต่างประเทศ กับประเทศอื่น ๆ (ยกเว้นญี่ปุ่น) ดูจะเป็นทางออกที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศเลือกเป็นส่วนใหญ่ สาเหตุใหญ่อีกประการที่สามารถใช้อธิบายการขยายตัวของการค้าในประเทศที่สามได้คือ สาเหตุที่เกิดจากข้อเรียกร้องของประเทศคู่ค้ากับญี่ปุ่น ที่ต้องการให้มีการซื้อขายแลกเปลี่ยนระหว่างสินค้าในทำนอง *"หมูไปไก่มา"* (counter purchase) เพื่อเป็นการลดปัญหาทางด้านดุลการค้า ตัวอย่างเช่น ทางรัฐบาลอินโดเซียได้ตั้งเงื่อนไขแก่บริษัทต่างประเทศที่ต้องการขายสินค้าอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ให้แก่อินโดเนเซียนั้นจะต้องยินยอมซื้อสินค้าทางการเกษตรจากอินโดเนเซียในปริมาณที่ทางการกำหนดให้ แน่นอนบริษัทผู้ผลิตสินค้าอุตสาหกรรมย่อมไม่มีความชำนาญทางการค้าสินค้าการเกษตร ดังนั้น การบริการของบริษัทการค้าระหว่างประเทศที่จะรับภาระติดต่อซื้อขาย

ตารางที่ 7

เปรียบเทียบการขยายตัวทางด้านการค้าในประเทศที่สาม

ล้านเยน

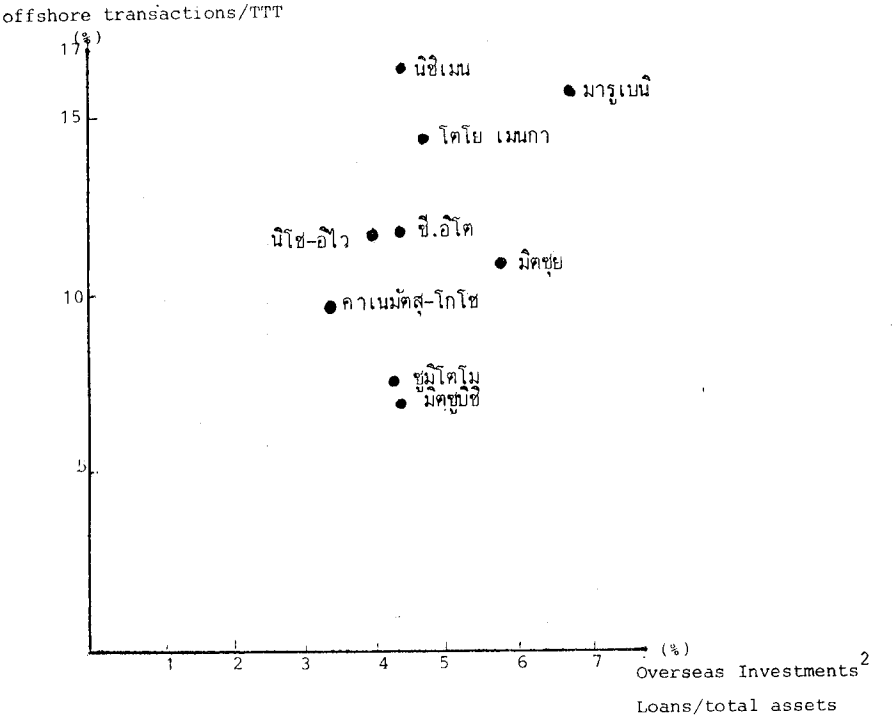
โซโงะ โชชะ	2514[1]		2524[2]	
	จำนวน	%	จำนวน	%
มิตสุบิชิ	985	4.6	1,326,298	9.03
มิตซุย	721	3.8	1,845,018	13.95
มารูเบนิ	383	2.7	2,074,129	17.96
ซี.อิโต้	892	6.8	1,807,880	14.66
ซูมิโตโม	302	3.5	877,595	8.00
นิโช อิวาย	727	8.0	1,267,559	17.05
โตโย เมนกา	534	7.7	466,362	12.55
คาเนมัสสุ	332	7.7	407,673	12.48
อะตาก้า	250	5.6	–	–
นิชิเมน	311	7.0	668,868	22.77
รวม	5,437	5.7	10,741,382	13.41

ที่มา : 1. Alexander K. Young, *The Sogo Shosa : Japan's Multinational Trading Companies*, 1982.

2. Portfolio Report to the Ministry of Finance in 1982.

รูปที่ 3

การพึ่งพิงต่างประเทศของโซโงะ โชชะ



หมายเหตุ : 1) TTT total trading transactions

2) Offshore transactions/TTT ratio : เป็นค่าเฉลี่ย 3 ปี ระหว่างปี 1978–1980

3) Overseas investments loans/total assets ratios : as of March 1981

ที่มา : คำนวณจากรายงานของบริษัทและ Kaigai Shinshutsu Kigyo Soran จาก *Tran Van Thou (1982)*, Figure 20.

สินค้าการเกษตรเหล่านี้ส่งต่อไปยังประเทศที่สามต่อไป

ตารางที่ 7 แสดงถึงการขยายตัวทางด้านการค้าในประเทศที่สาม โดยเปรียบเทียบระหว่างปี 1971 กับปี 1982 ซึ่งเห็นได้ชัดว่าได้เกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างใหญ่หลวงทางด้านโครงสร้างธุรกิจการค้าของบริษัทการค้าระหว่างประเทศ ในปี 1971 ปริมาณธุรกิจของการค้าในประเทศที่สามมีประมาณ 5,437 ล้านเยนได้เพิ่มขึ้นเป็น 10,741,382 ล้านเยน ในปี 1981 ข้อสังเกตที่น่าสนใจคือ การลงทุนในต่างประเทศของโซโงะ โชชะนั้น มีความสัมพันธ์ที่ค่อนข้างใกล้ชิดกับการค้าในประเทศที่สาม (ดูรูปที่ 3) เช่น บริษัทมารุเบนิเป็นบริษัทการค้าระหว่างประเทศที่ค่อนข้างจะเน้นการลงทุนต่างประเทศเป็นสำคัญ และเมื่อพิจารณาถึงปริมาณการค้าในประเทศที่สามของมารุเบนิก็มีแนวโน้มว่าจะสูงขึ้นมากด้วย สินค้าหลักที่ทางบริษัทการค้าระหว่างประเทศทำการติดต่อซื้อขายในรูปของการค้าประเทศที่สามที่สามารถเห็นการเปลี่ยนแปลงได้ชัดคือ สินค้าที่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์เคมีและเชื้อเพลิง (ดูตารางที่ 8) นอกจากสินค้าหลักที่โซโงะ โชชะ มีความเชี่ยวชาญเป็นพิเศษอยู่เดิมนั้น ในอนาคตนั้นมีแนวโน้มว่า บริษัทการค้าระหว่างประเทศจะหันไปดำเนินการค้าประเทศที่สามในธุรกิจประเภทอื่น เช่น อุตสาหกรรมที่ต้องใช้เทคโนโลยีระดับสูง (technology intensive) และธุรกิจส่งออกโรงงานสำเร็จรูป (plant export) อีกด้วย (*Cappiello, 1982*)

4.3 การค้าและพัฒนาแหล่งทรัพยากรธรรมชาติ

ถ้าเปรียบเทียบกับประเทศอุตสาหกรรมอื่น ๆ ทั่วไปด้วยกันแล้ว ญี่ปุ่นนั้นเป็นประเทศที่ขาดแคลนทรัพยากรธรรมชาติเป็นอย่างยิ่ง ญี่ปุ่นยังต้องพึ่งพาวัตถุดิบและทรัพยากรธรรมชาติที่จำเป็นต่อการผลิตในภาคอุตสาหกรรมจากต่างประเทศเสมอมา ข้อมูลในตารางที่ 9 ชี้ให้เห็นได้อย่างชัดเจนถึงอัตราการพึ่งพิงการนำเข้าของทรัพยากรและวัตถุดิบ ดังนั้น จึงไม่เป็นที่น่าสงสัยเลยว่า ยิ่งประเทศญี่ปุ่นเร่งรัดพัฒนาอุตสาหกรรมการผลิตมากเท่าใด ญี่ปุ่นก็ต้องพยายามทำตัวเองให้ใกล้ชิด ผูกพันทางเศรษฐกิจกับประเทศที่เป็นแหล่งทรัพยากรมากขึ้นเท่านั้น เหตุการณ์ในประวัติศาสตร์ของการรุกรานทางการทหารหลายต่อหลายครั้ง ได้ยืนยันอย่างเห็นได้ชัดว่า ญี่ปุ่นนั้นตระหนักถึงความขาดแคลนทางด้านทรัพยากรธรรมชาติเป็นอย่างดี แต่เดิมแหล่งทรัพยากรธรรมชาติของญี่ปุ่น คือ ทรัพยากรที่ได้จากแมนจูเรียเป็นสำคัญ ภายหลังการพ่ายแพ้สงครามโลกครั้งที่สองทำให้ญี่ปุ่นต้องหันมาพึ่งการซื้อขายจากตลาดจร (spot market) บริษัทการค้าระหว่างประเทศได้เข้ามามีส่วนในการสั่งเข้าทรัพยากร พลังงานและวัตถุดิบที่จำเป็นต่อการผลิตทั้งหลายเป็นส่วนใหญ่

ตารางที่ 8

การค้ากับประเทศที่สาม แบ่งตามประเภทสินค้า

(หน่วย : ล้านเยน)

ประเภทสินค้า	2513	2518	2522	2523
รวม	925	4,146	6,550	8,707
โลหะ	13.3%	11.0%	10.7%	8.6%
เครื่องจักรกล	9.2	15.5	9.6	9.2
เชื้อเพลิงและเคมี	6.9	23.3	41.1	41.2
อาหาร	38.8	35.4	27.6	31.8
สิ่งทอ	18.0	8.1	6.5	5.1
อื่น ๆ	13.8	6.6	4.5	4.1

ที่มา :*Tran Van Thou, et. al.* (*1982*)

ญี่ปุ่นเริ่มหันมาสนใจพัฒนาแหล่งทรัพยากรธรรมชาติและร่วมลงทุนทั้งในด้านการให้กู้ยืมเงินลงทุนและเป็นเจ้าของร่วมในกิจการอย่างแท้จริงในช่วงกลางทศวรรษ 1960 บริษัทการค้าระหว่างประเทศได้มีบทบาทที่สำคัญในการเป็นผู้ประสานงานในโครงการลงทุนร่วมพัฒนาแหล่งทรัพยากรธรรมชาติหลาย ๆ แห่งในโลก ไม่ว่าจะเป็นทรัพยากรธรรมชาติทางด้านแร่ธาตุ เช่น เหล็ก ถ่านหิน ทองแดง นิคเกิ้ล บอกไซต์ ฯลฯ ในแถบประเทศละตินอเมริกา อาฟริกา ออสเตรเลีย หรือประเทศในแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ หรือทางด้านพลังงานและเชื้อเพลิง (น้ำมัน แก๊สธรรมชาติ ถ่านหิน ฯลฯ) ที่จำเป็นต่อการผลิตในภาคอุตสาหกรรม บริษัทการค้าระหว่างประเทศนั้นเข้ามามีส่วนร่วมนับตั้งแต่การเตรียมข้อมูลพื้นฐานของความเป็นไปได้ (feasibility study) ทั้งทางด้านเทคนิคและการพาณิชย์ ตระเตรียมติดต่อหาลูกค้าทั้งในประเทศญี่ปุ่นเองและในประเทศอื่นๆ ที่ต้องการ จัดรวมหุ้นผู้สนใจเข้าร่วมลงทุนในโครงการ จัดการติดต่อธุรกิจกู้ยืมเงินสำหรับโครงการ เจรจาต่อรองตกลงกับฝ่ายก่อสร้าง ติดต่อซื้อขายอุปกรณ์และเครื่องจักรที่ใช้ในการสร้างและการผลิต จัดจำหน่ายและขนส่งสินค้า

ตารางที่ 9

อัตราการพึ่งพิงการนำเข้าทรัพยากรพลังงานและวัตถุดิบ ปี 2523

ประเภท	%
พลังงาน	85.3
ถ่านหิน	81.8
ปิโตเลี่ยม	99.8
ก๊าซธรรมชาติ	90.7
แร่เหล็ก	98.7
ทองแดง	96.0
ตะกั่ว	83.9
สังกะสี	68.5
ดีบุก	98.4
อลูมิเนียม	100.0
นิเกิ้ล	100.0
ไม้	68.3
ถั่วเหลือง	95.8
ข้าวโพด	100.0

หมายเหตุ : อัตราการพึ่งพิงการนำเข้าคำนวณจาก :

$$\frac{(\text{การนำเข้า} - \text{การส่งออก})}{(\text{ผลิตภัณฑ์ในประเทศ} + \text{การนำเข้า} - \text{การส่งออก})} \times 100$$

ในกรณีของทรัพยากรธรรมชาติ :

$$\frac{(1 - \text{ผลิตภัณฑ์โลหะภายในประเทศ})}{(\text{การใช้ผลิตภัณฑ์โลหะ})} \times 100$$

ที่มา : MITI, *White Paper on International Trade*, 1981

ฯลฯ การลงทุนในโครงการเช่นนี้เป็นเรื่องที่ต้องใช้เงินทุนมหาศาล ตัวอย่างเช่น เพียงแต่เรื่องการขนส่งแก๊สธรรมชาติในแต่ละโครงการการผลิตและจัดจำหน่ายนั้นต้องใช้ทุนประมาณ 30 พันล้านเยน

บริษัทการค้าระหว่างประเทศได้ใช้ข้อได้เปรียบทางด้านการมีความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดเครดิตในด้านการเงินสูง และมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจร่วมกันมาช้านาน ทำให้โซโงะ โชชะสามารถเป็นตัวแทนในการกู้ยืมเงินนับร้อยล้านเหรียญสหรัฐฯ ในแต่ละคราวจากสถาบันการเงินในญี่ปุ่น โดยไม่ยากเกินความสามารถจนไปนัก สำหรับบริษัทอื่นทั่วไป โอกาสของความเป็นไปได้ในการรวบรวมทุนปริมาณขนาดนี้เป็นเรื่องที่มีโอกาสน้อยมาก ข้อได้เปรียบที่สำคัญอีกประการหนึ่งสำหรับโครงการที่มีขนาดใหญ่และเกี่ยวพันกับหน่วยงานทั้งภาคเอกชนและภาครัฐบาลในหลาย ๆ ประเทศเช่นนี้ ขอบข่ายทางด้านข้อมูลการติดต่อข่าวสาร ความสัมพันธ์ธุรกิจส่วนตัว ท่าทีในการดำเนินงานติดต่อธุรกิจที่เหมาะสม เป็นเรื่องที่สำคัญมาก สิ่งเหล่านี้เป็นธุรกิจที่ทางบริษัทการค้าระหว่างประเทศนั้นมีอยู่เป็นเงื่อนไขเบื้องต้นของการดำเนินธุรกิจประจำอยู่แล้ว ดังนั้น จึงไม่เป็นการกล่าวที่เกินความจริงเลยว่า บริษัทการค้าระหว่างประเทศนั้นได้มีบทบาทที่สำคัญในการหาหลักประกันความมั่นคงทางด้านทรัพยากรธรรมชาติ แหล่งพลังงานและวัตถุดิบที่จำเป็นต่อการผลิตในภาคอุตสาหกรรมของญี่ปุ่น[12]

5. แนวโน้มในอนาคตของบริษัทการค้าระหว่างประเทศ

สภาพการณ์ทางเศรษฐกิจตกต่ำทั่วโลกเท่าที่เป็นอยู่ในปัจจุบันนั้น ย่อมส่งผลกระทบกระเทือนมายังบริษัทการค้าระหว่างประเทศอย่างแน่นอน บรรดาผู้ที่ติดตามศึกษาเรื่องราวของบริษัทการค้าระหว่างประเทศ พากันกล่าวเปรียบเทียบสถานภาพของบริษัทการค้าระหว่างประเทศว่ากำลังตกอยู่ใน "ฤดูหนาวที่แสนยาวนาน" ทางโซโงะ โชชะก็ได้มีการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงแผนงานในอนาคตครั้งใหญ่ทั้งแผนระยะสั้นและระยะยาว การปรับตัวในระยะสั้นนั้น ทางบริษัทการค้าระหว่างประเทศพยายามปรับปรุงสถานภาพทางการเงินเพื่อลดภาวะหนี้สิน มีการลดปริมาณการปล่อยเงินกู้ยืมเพื่อสนับสนุนการลงทุนอย่างมาก โดยเฉพาะกิจการที่มีภาวะการเสี่ยงสูง ซึ่งแต่เดิมนั้นบริษัทการค้าระหว่างประเทศจะมีลักษณะเหมือนเป็นกันชนระหว่างธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กกับสถาบันทางการเงิน กล่าวคือ ทางบริษัทการค้าระหว่างประเทศจะกู้ยืมมาจากสถาบันการเงินแล้วนำมา

---

12 ดูรายละเอียดเกี่ยวกับการลงทุนในต่างประเทศของญี่ปุ่น เพื่อหลักประกันทางด้านทรัพยากรธรรมชาติ ได้จากงานของ *Kajima (1977)*

ปล่อยให้กู้โดยตรงหรือเป็นผู้ค้ำประกันตั๋วสัญญาใช้เงินให้แก่ธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กที่ทำการติดต่อทางธุรกิจค้าขายและลงทุนร่วมกับบริษัทการค้าระหว่างประเทศ แต่ในปัจจุบันทางสถาบันการเงินต่าง ๆ จำต้องติดต่อโดยตรงกับธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กแทน

สำหรับการปรับตัวในระยะยาวนั้น ทางบริษัทการค้าระหว่างประเทศทั้งหลายได้พยายามเปลี่ยนแนวการดำเนินธุรกิจไปยังสาขาที่คาดว่าจะมีอนาคตออกเป็น 5 ส่วนใหญ่ด้วยกัน คือ

(ก) บริษัทการค้าระหว่างประเทศเริ่มมีแนวโน้มว่าจะหันไปเป็นอุตสาหกรรมที่ใช้เทคโนโลยี่สูง (technology-intensive industries) โดยใช้ข้อได้เปรียบจากการมีขอบข่ายโยงใยการทำงานที่มีอยู่ทั่วโลก บริษัทการค้าระหว่างประเทศสามารถรู้ข้อมูลและข่าวสารความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี่สมัยใหม่และทราบความต้องการของลูกค้าที่ต้องการปรับปรุงเทคนิคในการผลิตได้รวดเร็วกว่าผู้อื่น อุตสาหกรรมที่ได้รับความสนใจมากในปัจจุบันคือ อุตสาหกรรมที่เกี่ยวกับเครื่องอิเล็คโทรนิค แหล่งพลังงานใหม่ ๆ และ biotechnology บริษัทการค้าระหว่างประเทศทั้ง 9 บริษัทได้เริ่มจัดตั้งแผนกงานใหม่ที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมที่ใช้เทคโนโลยี่สูงขึ้นโดยตรง จากตัวเลขการรับสมัครพนักงานใหม่ของบริษัทการค้าระหว่างประเทศ 6 แห่ง ในปี 2525 พนักงานใหม่ส่วนใหญ่ที่รับเข้ามาทำงานนั้นเป็นพวกที่จบการศึกษาในสาขาวิศวกรรมและวิทยาศาสตร์เป็นจำนวนถึงร้อยละ 14 – 30 ของจำนวนพนักงานที่รับเข้าทั้งหมด ซึ่งถือได้ว่าเป็นจำนวนที่สูงมากเป็นประวัติการณ์

(ข) บริษัทการค้าระหว่างประเทศได้พยายามขยายปริมาณทางธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการ ค้าและพัฒนาแหล่งพลังงานให้มากขึ้น บริษัทมิตซุย มิตสุบิชิ และนิโช–อิวาย นั้น เน้นทางด้านธุรกิจของแก๊ซธรรมชาติ (liquified natural gas) เป็นสำคัญ ส่วนบริษัท ซี.ฮีโต้ มารุเบนิ คาเนมัสสุ มิตซุย และมิตสุบิชิ จะเน้นทางด้านการติดต่อซื้อขายน้ำมันจากแหล่งผลิตทั้งหลาย ทั้งกรณีของประเทศญี่ปุ่นและกรณีของ third country trade ด้วย

(ค) จากการที่ประเทศคู่ค้าของญี่ปุ่นทั่วโลกประสบกับปัญหาการค้าขาดดุล ความพยายามที่จะผลักดันการส่งออกของสินค้าอุตสาหกรรมของญี่ปุ่นให้เพิ่มขึ้น เป็นเรื่องที่ไม่ง่ายนักในสภาวะที่เกิดความขัดแย้งทางการค้า (trade friction)โดยทั่วไป บริษัทการค้าระหว่างประเทศจึงหันมาให้ความสนใจในธุรกิจการส่งออกของโรงงานสำเร็จรูป (plant export) ในโครงการสาธารณูปโภคขนาดใหญ่ เช่น โรงงานไฟฟ้า การติดตั้งสายเคเบิ้ลใต้น้ำ โรงงานถลุงอลูมิเนียม power-generating plant ฯลฯ ธุรกิจทางด้าน plant export นี้เป็นธุรกิจที่มูลค่าเพิ่มสูง มีลักษณะเป็น knowledge และ

technology intensive มาก การดำเนินงานในธุรกิจทำนองนี้จึงเป็นงานที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศให้ความสนใจเป็นพิเศษ ในแต่ละปีบริษัทการค้าระหว่างประเทศจะเกี่ยวข้องกับธุรกิจการส่งออกโรงงานที่มีค่าโดยเฉลี่ยประมาณ 10 – 15 พันล้านเยน ซึ่งนับว่าเป็นจำนวนมหาศาลสำหรับการติดต่อค้าขายและจัดการธุรกิจนอกเหนือไปจากข้อได้เปรียบทางด้านการจัดการโครงการในรูปของกลุ่มธุรกิจ (business consortium) ที่ทางบริษัทการค้าระหว่างประเทศมีข้อได้เปรียบมากมายในฐานะของผู้ประสานงานสำหรับโครงการขนาดใหญ่ในต่างประเทศที่ต้องมีการประมูลแข่งขันทั่วไป ข้อได้เปรียบทางด้านการมีสถาบันทางการเงินคอยสนับสนุนแล้ว ทางบริษัทการค้าระหว่างประเทศยังมีแรงสนับสนุนทางอ้อมจากรัฐบาลญี่ปุ่นโดยเฉพาะอย่างยิ่งโครงการที่ได้รับความร่วมมือช่วยเหลือจากรัฐบาลญี่ปุ่นอีกแรงหนึ่งอีกด้วย ดังนั้นจึงเป็นที่คาดหมายว่า บริษัทการค้าระหว่างประเทศ คงจะขยายงานทางด้าน plant export ให้มากขึ้นด้วยการพยายามสอดส่องดูความต้องการขยายงานทางด้านโครงการสาธารณะในประเทศต่าง ๆ

(ง) บริษัทการค้าระหว่างประเทศนั้นคงจะยังให้ความสำคัญต่อการลงทุนต่างประเทศเหมือนที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน และมีแนวโน้มว่าจะเพิ่มขึ้นมากด้วย ทั้งนี้เพราะบริษัทการค้าระหว่างประเทศนั้น ตระหนักดีว่าการขยายการลงทุนในต่างประเทศของบริษัทอุตสาหกรรมญี่ปุ่นนั้นเท่ากับเป็นการขยายกิจการค้าทั้งในด้านการส่งออกและการนำเข้า

(จ) เนื่องจากเศรษฐกิจของญี่ปุ่นในปัจจุบันได้รับความกระทบกระเทือนจากเศรษฐกิจตกต่ำทั่วโลกด้วย จึงเป็นเหตุให้อัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจค่อนข้างต่ำกว่าปรกติ ดังนั้น จึงเป็นที่คาดหมายว่า บริษัทการค้าระหว่างประเทศคงจะให้ความสนใจไปยัง third country trade มากขึ้น

บรรณานุกรม

Cappiello, Thomas. "The Changing Role of Japan's General Traders", *Journal of Japanese Trade & Industry*, July 1982.

Caves, Richard E. and Masu Nikusa. *Industrial Organization of Japan*, Washington D.C. : The Brookings Institution, 1976.

Hardley, Eleanor M. *Antitrust in Japan*, Princeton, N.J. : Princeton University Press, 1970.

Hirono, Ryokich, and Amira Vaidya. "Sogo Shosha : Promoters of Domestic Industries" *Economic Journal of Seikai University*, March, 1981.

Hiroshi, Hasegawa. "A Drama of Ataka & Co's Collapse" *Japan Quarterly*, 1978.

Japan Foreign Trade Council, Inc. *Sogo Shosha wa Shigen Kaihatsu Keizei kyoryoku ni tsulomete isnasu.* (General Trading Companies Are Working Hard in Natural Resource Development and Economic Coperations) Sept. 1974.

Japan Fair Trade Commission, "Sogo Shosha ni Kansuru Dainikai Chosa Hokoku". Report on *The Second Investigation of the General Trading Companies.* January 22, 1975.

Japan Foreign Trade Council, Inc. *The Sogo Shosha : What They Are And How They Can Work For You,* Tokyo. 1983.

Kaigai Shinstutsu Kigyo Soran (Survey of Japanese Firms Advancing Overseas), Toyo Keizai Shinposha, 1982.

Kohama, H. and Ippei Yamazawa, "General Trading Companies and the Expansion of Foreign Trade : A Comparative Study of Korea, Thailand and Japan", *Paper and Proceedings of 1982 CA Conference.* Tokyo : International Development Center of Japan, 1982.

Kojima, Kiyoshi. "Nihon no Shigen hosho to kaigai toshi", (National Resource Guarantee for Japan and Japan's Overseas Investment), *Sebai keigai Hyoron,* April 1977.

Kunio, Yoshihara. *Sogo Shosha : The Vanguard of the Japanese Economy,* Oxford University Press, 1982.

Matazi, Miyamoto, *et.al.* (eds.) *Sogo Shosha no Keiei-shi* (Business History of General Trading Companies), Toyo Keizai Shinpo-sha, 1974.

Marubeni Corporation. *The Japanese Edge : The Real Story Behind a Sogo-Shosha,* April 1977.

Mitsubishi Corporation. *Annual Report,* April 1981-March 1982.

Mitsubishi Shoji, *Tisa wa Kane Neri* (Time Difference Means Money). Saimaru Shuppan-Kai, 1977.

Mitsui Bussan, *Chosen to Sogo* (Challenge and Creation) 1976.

Nihon Keizai Shinbun-sha. *Hokai : Dokyumento Ataka Sangyo* (Collapse : A Document of Ataka's Failure). Nihon Keizai Shinbun-Sha, 1977.

Noboru, Kawanabe. "The Role of State in the Japanese Economic Development" Paper present at *Thai-Japan Economic Relationship Conference,* Pattaya, Thailad, 1982.

Noda, Kazuo. *Zaibutsu,* 11th edition, Tokyo : Chuo Koronsha, 1967.

Roberts, John G. *Mitsui : Three Centuries of Japanese Business.* New York : John Weatherhill, 1973.

Sogo Shosha Nenkan, Nihon Kogyo Shinpunsha, 1983.

Takashi, Mori. "Overseas Investment and the Japanese General Trading Companies", Proceedings of the Symposium on Japan's Overseas Investment, March 1976, Institute of Developing Economies, Tokyo.

Toyo Keiyai Tokei Geppo, *Gendai no Kaibutsu-Sogo Shosha no Jitsuryoku Tenken* (Modern Monster-An Examination of General Trading Companies' Power). September 1973.

Tran Van Thou, *et.al.*, *Japan's General Trading Companies Strategies for Futute Growth.* International Business Information Incorporated, 1982.

Yamamura, Koyo "General Trading Companies in Japan–Their Origins and Growth", in Huge Patrick (ed.), *Japanese Industrialization and Its Social Consequences.* Berkeley : University of California Press, 1976.

Yamazawa, Ippei, and Hirohisa Hohama. "Trading Companies and the Expansion of Japan's Foreign Trade", Papers and Proceeding of the Conference on *Japan's Historical Development Experience and the Contemporary Developing Countries : Issues for Comparative Analysis.* Tokyo, International Development Center of Japan, 1978.

Yoko, Kitazawa. "Asahan Project : Whose National Project?" *AMPO : Japan Asia Quarterly Review,* Special Issue, Vol. 8 No. 4 & Vol. 9, Nos. 1–2 Tokyo, 1977.

Young, Alexander K. *The Sogo Shosha : Japan's Multinational Trading Companies.* Westview Press. Inc., 1979.

อภินันทนาการ

จาก

สำนักงานทนายความและการบัญชี

เปรม มาลากุล ณ อยุธยา

1060 ถนนประชาชื่น ตำบลบางซื่อ อำเภอดุสิต

กรุงเทพมหานคร

โทร. 585-9187 และ 585-3350

วารสารเศรษฐศาสตร์ธรรมศาสตร์
ปีที่ 1 ฉบับที่ 4 ธันวาคม 2526

บทบาทของบรรษัทการค้าระหว่างประเทศต่อการส่งเสริมสินค้าออกของไทย*

กี่เส็ง อนันต์ศิริประภา

1. คำนำ

ในระบบเศรษฐกิจแบบเปิด บทบาทของการค้าระหว่างประเทศที่มีต่อการขยายตัวและความจำเริญเติบโตทางเศรษฐกิจสามารถจำแนกออกได้สองประการสำคัญ กล่าวคือ ประการแรกก่อให้เกิดการขยายตัวของภาคการผลิตภายในระบบเศรษฐกิจ โดยที่ทรัพยากรต่าง ๆ ถูกจัดสรรไปสู่การผลิตซึ่งอาศัยความชำนาญเฉพาะด้าน (Specialization) มากขึ้น และประการที่สอง ทำให้สถานะของความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในประสิทธิภาพทางการผลิต (comparative advantage) ของประเทศต่าง ๆ ที่ติดต่อทำการค้าระหว่างกันมีการเปลี่ยนแปลงไปเนื่องจากได้มีการแลกเปลี่ยนและถ่ายทอดทรัพยากร สินค้าและบริการรวมทั้งเทคโนโลยีซึ่งกันและกัน

จากลักษณะอันสำคัญของบทบาทของการค้าระหว่างประเทศเช่นนี้เอง นักเศรษฐศาสตร์โดยเฉพาะในสาขาเศรษฐศาสตร์ระหว่างประเทศจึงได้ให้ความสนใจศึกษาถึงปัจจัยมูลฐานซึ่งผลักดันให้เกิดกระแสเคลื่อนไหวของการค้าระหว่างประเทศ จนทำให้สามารถส่งผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจโดยส่วนรวมดังกล่าวข้างต้น ทั้งนี้เพราะความรู้ความเข้าใจถึงปัจจัยต่าง ๆ ที่มีอิทธิพลต่อการเคลื่อนไหวขยายตัวของการค้าระหว่าง

---

* สาระสำคัญของบทความนี้มาจากวิทยานิพนธ์ของผู้เขียนเรื่อง *General Trading Companies and Manufactured Exports from Thailand* คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ 2526 ผู้เขียนขอขอบพระคุณ ดร. สมศักดิ์ แต้มบุญเลิศชัย อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ และกรรมการวิทยานิพนธ์ซึ่งประกอบด้วย อาจารย์ สุภี ตีระวนิชกร และ Dr. Fumihiko Adachi ที่ได้กรุณาให้คำแนะนำและข้อวิจารณ์อันเป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อการศึกษานี้

หมายเหตุ กองบรรณาธิการได้รับต้นฉบับบทความนี้ เมื่อวันที่ 10 ตุลาคม 2526 ปัจจุบันผู้เขียนเป็น Research Fellow ณ มหาวิทยาลัยฮิโตสุบาชิ ประเทศญี่ปุ่น

ประเทศจะเป็นพื้นฐานอันสำคัญต่อการกำหนดทิศทางและวางนโยบายด้านการค้าให้สอดคล้องกับเป้าหมายการพัฒนาเศรษฐกิจของแต่ละประเทศ และจากการศึกษาที่ผ่านมาพบว่า ปัจจัยที่มีส่วนสำคัญในการกำหนดแบบแผนของการค้าระหว่างประเทศ ประกอบด้วยปัจจัยด้านความอุดมสมบูรณ์ของทรัพยากรการผลิต (factor endowment) ปัจจัยด้านประสิทธิภาพของแรงงาน (human skill) และปัจจัยทางด้านเทคโนโลยี่ ซึ่งต่างก็ให้แนวอรรถาธิบายว่า ประเทศที่อุดมด้วยทรัพยากรประเภทใดประเภทหนึ่งดังกล่าวนี้ ย่อมมีความได้เปรียบในการผลิตและการค้าในสินค้าและบริการต่าง ๆ เมื่อเปรียบเทียบกับประเทศอื่น ๆ ซึ่งขาดแคลนทรัพยากรดังกล่าว นอกจากนี้ยังพบว่า ปัจจัยทางด้านการประหยัดของขนาดในการผลิต (economies of scale) การลงทุนต่างประเทศของบรรษัทลงทุนข้ามชาติ (multinational corporations) และช่องทางด้านการตลาด (marketing channels) ก็มีส่วนสำคัญในการกระตุ้นการค้าระหว่างประเทศ

สำหรับบทบาทของการค้าระหว่างประเทศในระบบเศรษฐกิจไทยนั้นได้ทวีความสำคัญเพิ่มขึ้นเป็นลำดับ ทั้งนี้พิจารณาได้จากสัดส่วนโดยรวมของมูลค่าสินค้าเข้าและสินค้าออกในผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติ ซึ่งเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 32.9 ในปี 2503 เป็นร้อยละ 47.9 ในปี 2523 ในช่วงเดียวกันนี้ องค์ประกอบของการนำเข้าและการส่งออกก็มีการเปลี่ยนแปลงอย่างเด่นชัดตามการปรับตัวของโครงสร้างระบบเศรษฐกิจไทยซึ่งได้มีการพัฒนาขยายสัดส่วนภาคการผลิตด้านอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้นควบคู่ไปกับภาคเกษตรกรรมอันเป็นภาคเศรษฐกิจที่มีความสำคัญมาแต่ดั้งเดิม การนำเข้าในช่วงนี้ประกอบด้วยสินค้าสำคัญจำพวกเครื่องจักรกล วัตถุดิบ และน้ำมันเชื้อเพลิง ซึ่งจำเป็นสำหรับการพัฒนาอุตสาหกรรมส่วนการส่งออกแม้จะยังประกอบด้วยสินค้าเกษตรกรรมเป็นหลัก แต่ก็มีสินค้าส่งออกประเภทอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้นโดยลำดับ[1] อย่างไรก็ตาม แนวโน้มของการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างการค้าระหว่างประเทศในระยะสองทศวรรษที่ผ่านมานี้ก็ได้ก่อให้เกิดลักษณะของการขาดดุลการค้าที่ต่อเนื่องกันมาเป็นเวลานาน

เพื่อแก้ไขภาวะการขาดดุลการค้าและเพื่อให้ระบบเศรษฐกิจสามารถปรับตัวให้เข้ากับการเปลี่ยนแปลงของสถานการณ์เศรษฐกิจของโลกอันเป็นผลจากการที่การค้าระหว่างประเทศได้เข้ามามีบทบาทและอิทธิพลต่อเศรษฐกิจของประเทศมากขึ้น จึงได้มีการวางแนวในการปรับ

[1] สัดส่วนของสินค้าออกอุตสาหกรรมของไทยในมูลค่าสินค้าออกโดยรวม เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 1.1 ในปี 2503 เป็น 22.1 ในปี 2523 โดยทั้งนี้เป็นการพิจารณาจากวิธีจำแนกประเภทสินค้าของ Standard International Trade Classification แต่สัดส่วนดังกล่าวจะเพิ่มจากร้อยละ 2.4 เป็น 32.3 ตามลำดับ หากใช้เกณฑ์พิจารณาจากวิธีจำแนกประเภทสินค้าตามลักษณะเศรษฐกิจ (Economic Classification) ของธนาคารแห่งประเทศไทย

โครงสร้างและเพิ่มประสิทธิภาพทางเศรษฐกิจในหลายด้าน โดยเฉพาะการเพิ่มขีดความสามารถการผลิตให้สอดคล้องกับการส่งออก ทั้งนี้เพราะเป็นที่เชื่อกันว่า การส่งออกนอกจากจะสามารถนำเข้าเงินตราต่างประเทศเพื่อลดการขาดดุลการค้าแล้ว ยังก่อให้เกิดผลดีหลายประการ เช่น ช่วยให้มีการใช้กำลังการผลิตมากขึ้น มีการใช้เทคโนโลยีและการบริการงานสมัยใหม่เพื่อให้สินค้าสามารถแข่งขันในตลาดต่างประเทศได้ อย่างไรก็ตาม การที่การส่งออกของไทยโดยเฉพาะสินค้าประเภทอุตสาหกรรมมีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว ทำให้เกิดข้อกังวลว่า ช่องทางการส่งออกของไทยซึ่งเคยรองรับการขยายตัวของสินค้าออกประเภทเกษตรกรรมมาแต่ดั้งเดิมนั้น จะสามารถทำหน้าที่พัฒนาเร่งรัดการส่งออกสินค้าประเภทอุตสาหกรรมได้อย่างมีประสิทธิภาพต่อไปหรือไม่ ทั้งนี้เพราะเหตุว่า สินค้าอุตสาหกรรมนั้นมีคุณลักษณะเฉพาะต่างจากสินค้าออกเกษตรกรรม อีกทั้งยังต้องอาศัยความชำนาญทางด้านการตลาดซึ่งสลับซับซ้อนมากขึ้นด้วย ข้อกังวลดังกล่าวจึงเป็นแรงกระตุ้นให้เกิดการตระหนักถึงความสำคัญของวิถีการตลาดต่างประเทศ ซึ่งสามารถมีบทบาทต่อการพัฒนาสินค้าออกและตลาดส่งออกใหม่ๆ ให้ขยายตัวอย่างต่อเนื่องและจากบทบาทและความสำเร็จของบรรษัทการค้าระหว่างประเทศ (General Trading Companies-GTC) ของญี่ปุ่น ซึ่งเป็นหน่วยธุรกิจที่ทำหน้าที่พัฒนาการค้าในวิถีการตลาดระหว่างประเทศ ทำให้หลายประเทศเล็งเห็นว่า แนวความคิดของการจัดตั้งบรรษัทการค้าระหว่างประเทศในลักษณะเดียวกันนี้น่าจะเป็นวิถีทางหนึ่งในการส่งเสริมการส่งออกของประเทศ[2] สำหรับประเทศไทย รัฐบาลโดยคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนได้ประกาศส่งเสริมการจัดตั้ง "บริษัทการค้าระหว่างประเทศ" ขึ้น เมื่อเดือนตุลาคม 2521 โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อให้เป็นกลไกในการส่งเสริมและพัฒนาสินค้าออกของประเทศ

2. วัตถุประสงค์และขอบเขตของการศึกษา

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อจะทำความเข้าใจขั้นพื้นฐานเกี่ยวกับลักษณะและพฤติกรรมของบรรษัทการค้าระหว่างประเทศ (ต่อไปเรียกย่อว่า GTC) และศึกษาถึงบทบาทต่อการกระตุ้นการขยายตัวของการค้าต่างประเทศ โดยเฉพาะต่อการส่งเสริมสินค้าออกของไทย การศึกษานี้จึงมุ่งตอบคำถามสำคัญดังนี้

(1) ลักษณะและหน้าที่ของ GTC เป็นอย่างไร

[2] ในปัจจุบัน ประเทศต่างๆ ซึ่งให้ความสนใจต่อแนวคิดในการส่งเสริมบรรษัทการค้าระหว่างประเทศประนอกจากเป็นประเทศกำลังพัฒนา เช่น ไทย มาเลเซียและฟิลิปปินส์ ยังมีประเทศอุตสาหกรรมใหม่ เช่น ไต้หวัน เกาหลี และบราซิล รวมทั้งประเทศอุตสาหกรรมอย่างเช่นสหรัฐอเมริกาด้วย

(2) ขอบเขตในการดำเนินงานและกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการค้าระหว่างประเทศของ GTC มีอะไรบ้าง

(3) ขอบเขตของบทบาทในการส่งเสริมสินค้าออก มีมากน้อยเพียงใด

(4) ปัจจัยอะไรที่สนับสนุนให้ GTC สามารถเข้ามามีบทบาทต่อการส่งออกได้

(5) ผู้ผลิตสินค้าภายในประเทศได้รับประโยชน์อย่างไรบ้างจาก GTC ซึ่งช่วยทำหน้าที่ในการส่งออก และ

(6) ปัญหาและอุปสรรคที่มีผลกระทบต่อการดำเนินงานของ GTC มีอะไรบ้าง

ในการศึกษาเพื่อหาคำตอบแก่คำถามต่าง ๆ ข้างต้น การศึกษานี้จำเป็นต้องอาศัยตัวอย่างในการวิเคราะห์ในระดับหน่วยธุรกิจ (firm level) ซึ่งครอบคลุมทั้งบริษัทผู้ผลิตสินค้าส่งออก และบริษัทการค้า ทั้งนี้เพื่อจะทำการวิเคราะห์ถึงลักษณะขอบเขตของบทบาท และความสัมพันธ์ของบริษัททั้งสองประเภทในแง่ที่เกี่ยวกับการขยายตัวของการส่งออก ในการเลือกกลุ่มบริษัทตัวอย่างเพื่อการวิเคราะห์การศึกษานี้กำหนดขนาดของตัวอย่างดังนี้

(ก) GTC ของญี่ปุ่นซึ่งดำเนินกิจการในประเทศไทย 9 บริษัท

(ข) GTC ซึ่งได้รับการส่งเสริมจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนของไทย 6 บริษัท

(ค) บริษัทผู้ผลิตสินค้าส่งออก 56 บริษัท ซึ่งจำแนกเป็นผู้ผลิตในอุตสาหกรรมต่าง ๆ 6 แขนงประกอบด้วย อาหารแปรรูป (17) สิ่งทอและเสื้อผ้าสำเร็จรูป (21) ผลิตภัณฑ์ไม้แปรรูป (6) ผลิตภัณฑ์เครื่องหนัง (3) ผลิตภัณฑ์แร่โลหะ (5) และเครื่องจักรกล (4)

เนื่องจากหน่วยในการวิเคราะห์เป็นระดับหน่วยธุรกิจ การเก็บรวบรวมสถิติและข้อมูลเชิงคุณภาพจึงจำเป็นต้องใช้วิธีส่งแบบสอบถามและทำการสัมภาษณ์โดยตรงกับบริษัทที่ต้องการข้อมูล โดยทั้งนี้แบบสอบถามแบ่งออกเป็นสองส่วนสำคัญ *ส่วนแรก* ถามข้อมูลเชิงปริมาณ เช่น จำนวนคนงาน สถิติการส่งออก *ส่วนที่สอง* ถามข้อมูลเชิงคุณภาพ เช่น วิธีการส่งออก วิธีการหาตลาดต่างประเทศ การสำรวจบริษัทเหล่านี้ เริ่มเมื่อเดือนกรกฎาคม และสิ้นสุดเมื่อเดือนตุลาคม 2525 แต่หลังจากนี้ได้มีการออกสำรวจบางบริษัทเป็นครั้งที่สองเพื่อสอบถามข้อมูลที่ยังไม่สมบูรณ์ รวมทั้งทำการสำรวจบริษัทใหม่ ๆ เพิ่มเติมในช่วงเดือนมกราคม และกุมภาพันธ์ 2526 นอกจากทำการเก็บรวบรวมข้อมูลภาคสนามแล้ว ยังได้อาศัยข้อมูลด้านทุติยภูมิเกี่ยวกับสถิติและข้อมูลด้านการค้าจากกรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ กรมการค้าภายใน ธนาคารแห่งประเทศไทย และคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

3. ลักษณะทั่วไปและแนวพินิจเชิงทฤษฎี (Theoretical Considerations) เกี่ยวกับบริษัทการค้า

ก่อนที่จะศึกษาในรายละเอียดต่อไปถึงบทบาทของบรรษัทการค้าระหว่างประเทศ ในตอนนี้จะเป็นการพรรณนาถึงลักษณะทั่วไปของหน่วยธุรกิจประเภท "บริษัทการค้า" (Trading Company) ว่ามีหน้าที่ ขอบเขตการดำเนินงานอย่างไร และมีเหตุผลเกื้อกูล (Rationales) ซึ่งอธิบายถึงความจำเป็นที่ก่อให้เกิดหน่วยธุรกิจประเภทนี้ขึ้นในวิถีการตลาดต่างประเทศอย่างไร

โดยทั่วๆไปแล้ว เมื่อกล่าวถึง "บริษัทการค้า" จะมีความหมายแบ่งออกเป็นสองนัย (*McMillan and Paulden ; 1974, Katano and Smutrakalin, 1976*) กล่าวคือ

ความหมายตามนัยแรก หมายความกว้างๆถึงหน่วยธุรกิจที่ซื้อสินค้าจากตลาดแหล่งหนึ่ง และนำสินค้านั้นไปขายเพื่อเอากำไรในตลาดอีกแหล่งหนึ่ง บริษัทการค้าประเภทแรกนี้ส่วนใหญ่จะทำการค้าขายในตลาดเฉพาะบางแห่ง และมักจะมีความเชี่ยวชาญด้านการค้าในสินค้าบางประเภทเป็นการเฉพาะ เช่น ผลิตผลทางการเกษตร (ข้าว, ข้าวโพด, มันสำปะหลัง) สิ่งทอ เสื้อผ้าสำเร็จรูป หรืออุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้า เป็นต้น ในบางครั้งจึงเรียกหน่วยธุรกิจประเภทนี้ว่า "บริษัทการค้าเฉพาะอย่าง" (Specialized Trading Company – STC)

ความหมายตามนัยที่สอง หมายถึงหน่วยธุรกิจที่ทำการซื้อขายสินค้าเพื่อผลกำไรเช่นเดียวกับบริษัทการค้าประเภทแรก หากแต่มีองค์กรและขอบข่ายการดำเนินงานขนาดใหญ่ อันเป็นลักษณะเฉพาะของ "บรรษัทการค้าระหว่างประเทศ" (General Trading Company) ในประเทศญี่ปุ่น ซึ่งทำหน้าที่ด้านการค้าทั้งในต่างประเทศและภายในประเทศ ตลอดจนถึงทำหน้าที่พิเศษอื่นๆ อีกหลายประการ เช่น การลงทุน การพัฒนาแหล่งทรัพยากร และการประสานจัดสร้างโครงการขนาดใหญ่ อย่างไรก็ตาม รูปแบบการดำเนินงานในลักษณะ "บรรษัทการค้าระหว่างประเทศ" นี้ มิใช่ว่าจะจำกัดมีแต่เฉพาะในญี่ปุ่นเท่านั้น หากแต่มีอยู่ในอีกหลายประเทศ ซึ่งได้มีวิวัฒนาการเกิดขึ้นพร้อมๆกับการขยายตัวของการค้าระหว่างประเทศในยุคการแสวงหาอาณานิคมในศตวรรษที่สิบเจ็ดและสิบแปด ดังเช่น การดำเนินงานของ East India Company, West India Company และ South Sea Company ซึ่งได้มีบทบาทที่สำคัญต่อการค้าต่างประเทศของอังกฤษในสมัยนั้น และจนกระทั่งศตวรรษที่สิบเก้าถึงยี่สิบตอนต้น บรรษัทการค้าจากประเทศแถบยุโรปและญี่ปุ่น เช่น Jardine Matheson และ Crown Agent จากอังกฤษ East Asiatic จากเนเธอร์แลนด์ Societé Général จากเบลเยี่ยม Mitsubishi และ Mitsui จากญี่ปุ่น ต่างสามารถ

สร้างผลกำไรมหาศาลให้กับประเทศ และเข้ามีอิทธิพลต่อการค้ามิใช่แต่เพียงต่อประเทศใดประเทศหนึ่งเท่านั้น หากยังครอบคลุมไปถึงเศรษฐกิจโลกโดยรวมด้วย (*Yanagihara 1975; UNCTAD, 1981 ; Yoshihara, 1982*)

หากจะพิจารณาถึงวิธีการดำเนินงานของบริษัทการค้าโดยทั่วไปแล้ว (ทั้ง STC และ GTC) จะพบว่า หน้าที่ขั้นพื้นฐานของหน่วยธุรกิจประเภทนี้คือ การแสวงหาตลาดและลูกค้าให้แก่ผู้ผลิตสินค้า หรือผู้ที่ต้องการซื้อและ/หรือขายสินค้าแล้วแต่กรณี บริษัทการค้าอาจเข้ารับช่วงการซื้อขายสินค้าโดยเป็นผู้รับภาระความเสี่ยงจากการซื้อขายนั้นโดยตรง (principal trade) หรือเป็นเพียงคนกลางคอยทำหน้าที่หาลูกค้าให้แก่ผู้ซื้อหรือผู้ขายเพื่อจะได้ทำการตกลงกัน (commission trade) ด้วยเหตุที่บริษัทการค้ามิได้เป็นผู้ผลิตสินค้าด้วยตนเองเช่นนี้ จึงมีความสำคัญอย่างยิ่งที่จะต้องทำความเข้าใจให้แน่ชัดว่า อะไรคือเหตุผลเกื้อกูลที่ทำให้บริษัทการค้าสามารถเข้ามามีบทบาทที่ก่อให้เกิดการเคลื่อนไหวทางการค้าโดยเฉพาะในวิถีการค้าระหว่างประเทศ (international marketing channels) เพราะเหตุใดผู้ซื้อและผู้ขายสินค้าจึงไม่ติดต่อกันโดยตรงเพื่อเป็นการลดความซับซ้อนและภาระค่าใช้จ่ายการค้าขายผ่านบริษัทการค้า ซึ่งถือเป็นตัวกลางทางการตลาด และหน้าที่ของบริษัทการค้าเป็นอย่างไร มีความจำเป็นต่อผู้ซื้อขายสินค้ามากน้อยเพียงใด

ในเชิงทฤษฎี แนวพินิจเกี่ยวกับเหตุผลเกื้อกูลสำคัญซึ่งกำหนดการก่อตัวของตัวกลางทางการตลาด[3] (marketing intermediaries) สามารถจำแนกออกเป็นสามแนวทาง กล่าวคือ

แนวพินิจที่หนึ่ง ให้ข้อพิจารณาว่า ตัวกลางทางการตลาด เกิดขึ้นเนื่องจากความต้องการที่จะแบ่งสรรงานให้ปฏิบัติจนเกิดความชำนาญเฉพาะระหว่างงานที่มีขั้นตอนต่างลักษณะกัน (vertical specialization) โดยการแยกหน้าที่งานด้านการตลาด (marketing functions) ซึ่งมีลักษณะพิเศษเฉพาะตัว ออกจากงานด้านการผลิต (*Stigler, 1951; Mallen, 1973*) เมื่อมีการแบ่งแยกงานต่างลักษณะออกจากกันด้วยจุดประสงค์เพื่อมุ่งให้การทำหน้าที่ด้านการตลาดมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น ก็เป็นแรงจูงใจชักนำให้เกิดตัวกลางทางการตลาดขึ้นมาทำหน้าที่ให้บริการเกี่ยวกับการหาช่องทางการค้า และค่อย ๆ สั่งสมความรู้จนกลายเป็นหน่วยธุรกิจซึ่งมีความเชี่ยวชาญในกิจกรรมด้านการตลาดในที่สุด

แนวพินิจที่สอง อธิบายการก่อตัวของตัวกลางทางการตลาดว่าเกิดจากการที่ตัวกลางนั้นเล็งเห็นผลกำไรจากการทำหน้าที่ลดความเสี่ยง

---

[3] รูปแบบของตัวกลางทางการตลาด นอกจากจะมีบริษัทการค้า (trading company) แล้ว ยังรวมถึงพ่อค้าขายส่ง (wholesaler) พ่อค้าปลีก (retailer) นายหน้า (broker) นายหน้าซื้อขายบ้านหรือที่ดิน (housing agent) และสำนักจัดหางาน (employment agency)

จากการค้าโดยใช้วิธีกระจายการซื้อขายสินค้าออกไปในหลาย ๆ ประเภท (*Lim, 1981*) ทั้งนี้เพราะโดยทั่ว ๆ ไปแล้ว หน่วยธุรกิจต่าง ๆ จะทำการผลิตหรือขายสินค้าเพียงเฉพาะประเภทใดประเภทหนึ่งเป็นสำคัญ โดยหน่วยธุรกิจนั้นจะเป็นผู้รับภาระความเสี่ยงทั้งหมดจากความสำเร็จหรือล้มเหลวในการขายสินค้าของตนเอง แต่สำหรับตัวกลางทางการตลาด มิได้มีข้อผูกมัดในปัญหาเกี่ยวกับการผลิตสินค้า จึงทำให้อยู่ในฐานะได้เปรียบและมีความคล่องตัวมากกว่าผู้ผลิตในการคัดเลือกสินค้าเพื่อการซื้อขายโดยนัยนี้ ตัวกลางทางตลาดจึงสามารถลดความเสี่ยงจากการซื้อขายสินค้าเฉพาะประเภทใดประเภทหนึ่งด้วยการกระจายประเภทและจำนวนของสินค้าออกไปตามสภาพตลาด (risk pooling via product diversification)

แนวพินิจที่สาม เน้นว่าในสภาพทางปฏิบัติของการแลกเปลี่ยนซื้อขายสินค้านั้น การติดต่อระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายมักจะพบกับอุปสรรคและปัญหาความไม่แน่นอนอยู่บ่อย ๆ ทั้งนี้เกิดจากสภาพภูมิศาสตร์และระยะทางซึ่งห่างจากกัน รวมทั้งความไม่สมบูรณ์ของข่าวสารทางการตลาด (*Etgar and Zusman, 1982*) ด้วยเหตุที่ผู้ซื้อและผู้ขายจำเป็นต้องทราบถึงสภาพของอุปสงค์และอุปทานของสินค้าในด้านราคา ปริมาณ และเงื่อนไขอื่นๆก่อนจะตกลงซื้อขายกัน เงื่อนไขการซื้อขายซึ่งจะกำหนดวิธีการเคลื่อนย้ายสินค้าจากผู้ขายไปยังผู้ซื้อข้างต้นนี้ ทำให้จำเป็นต้องมีการจัดวางช่องทางการติดต่อด้านข่าวสารระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายขึ้น แต่การจัดวางข่ายการติดต่อระหว่างกันนี้ต้องมีภาระค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นสำหรับผู้ซื้อหรือผู้ขายรายใดรายหนึ่งโดยเฉพาะ สภาพความจำเป็นของการแลกเปลี่ยนข่าวสารเพื่อการตัดสินใจทางการค้านี้เอง จูงใจให้เกิดตัวกลางทางการตลาดขึ้นทำหน้าที่แสวงหาและกระจายข่าวสารแทนผู้ซื้อผู้ขาย และจากการให้บริการด้านนี้แก่ผู้ซื้อผู้ขายจำนวนมากจึงเป็นการค่อย ๆ สะสมความชำนาญและประสบการณ์ จนกลายเป็นหน่วยธุรกิจเฉพาะแบบซึ่งทำหน้าที่ให้บริการข่าวสารการค้าได้มีประสิทธิภาพอันเนื่องจากสามารถลดต้นทุนต่อหน่วยของการหาข่าวสารได้

4. หน้าที่และขอบเขตการดำเนินงานของ GTC

แนวพินิจเชิงทฤษฎีซึ่งอธิบายถึงเหตุผลเกื้อกูลที่ทำให้เกิดตัวกลางทางการค้า ดังได้พิจารณามาแล้วข้างต้น ได้เป็นพื้นฐานต่อความเข้าใจว่า การที่บริษัทการค้าโดยทั่ว ๆ ไป (ซึ่งรวมถึง GTC) เข้ามามีบทบาท (intermediary role) ในวิถีทางการค้านั้น ต้องทำหน้าที่พื้นฐานทางการค้า (trading functions) ที่สำคัญสามประการซึ่งมีความเกี่ยวเนื่องกัน คือ

ประการแรก ทำหน้าที่ให้บริการด้านต่างๆ อันเกี่ยวเนื่องกับการซื้อขายสินค้า (*Kozo, 1976 : 165–166*) บริการเหล่านี้ประกอบ

ด้วย ข่าวสาร (information) เกี่ยวลู่ทางทางการค้า อุปสงค์และอุปทานของสินค้า การเจรจาตกลงและการดูแลควบคุมให้การค้าเป็นไปตามข้อตกลง (negotiation and enforcement) รวมทั้งการจัดหาบริการด้านการขนส่งสินค้า ภาระค่าใช้จ่ายซึ่งเกิดจากการให้บริการเหล่านี้เรียกรวมว่าต้นทุนการจัดหาสินค้า (transaction costs) ด้วยเหตุที่ GTC ทำหน้าที่ด้านนี้โดยเฉพาะทำให้การดำเนินงานสามารถเกิดการประหยัดของขนาด (economies of scale) อันสืบเนื่องจากการให้บริการได้ เป็นต้นว่า การจัดวางข่ายหาข้อมูลด้านลู่ทางการค้าซึ่งจะต้องมีต้นทุนด้านการเสาะหาและกระจายข่าวสาร เมื่อได้ลงทุนไปแล้ว จะทำให้ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ในการบริการด้านนี้ในครั้งต่อไปต่ำลง หรือแม้แต่ในการให้บริการจัดหาการขนส่ง GTC ซึ่งมิได้ทำหน้าที่ขนส่งเองโดยตรงก็สามารถทำการติดต่อประสานงานเรื่องเวลาและสถานที่ให้แก่ผู้ผลิตได้ เพราะการทำหน้าที่นี้สำหรับการค้าที่ต่อเนื่องกันทำให้ GTC อยู่ในฐานะได้เปรียบในการเจรจาต่อรองเรื่องค่าใช้จ่ายเหล่านี้ ลักษณะสำคัญที่ก่อให้เกิดข้อได้เปรียบสำหรับ GTC ในการให้บริการต่าง ๆ นี้ จึงอยู่ที่สภาพของต้นทุนของบริการ ซึ่งมักจะมีลักษณะของต้นทุนคงที่สูงแต่ต้นทุนหน่วยสุดท้าย สำหรับการให้บริการครั้งต่อไปที่ต่ำลง

ประการที่สอง ทำหน้าที่ลดความเสี่ยงจากการซื้อขายสินค้า (*Kozo, 1973 : 163–4; Lim, 1981 : 262–4*) เพราะโดยทั่วไป ผู้ซื้อและผู้ขายมักจะผลิต หรือซื้อขายสินค้าเพียงเฉพาะอย่าง และไม่ว่าจะสามารถซื้อขายสินค้าได้ตามต้องการหรือไม่ ผู้ซื้อผู้ขายจะต้องรับภาระความเสี่ยงด้วยตนเอง ในกรณีนี้ GTC จะเข้าเป็นผู้ช่วยลดความเสี่ยงจากการค้าลงโดยการใช้ข่ายงานด้านข่าวสารเพื่อเสาะหาลูกค้าซึ่งต้องการสินค้าต่าง ๆ และโดยที่ GTC ทำการค้าขายสินค้าหลายชนิด ทำให้ทราบถึงสภาพตลาดได้อย่างกว้างขวาง ยังช่วยให้สามารถลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอุปทานลงไปได้

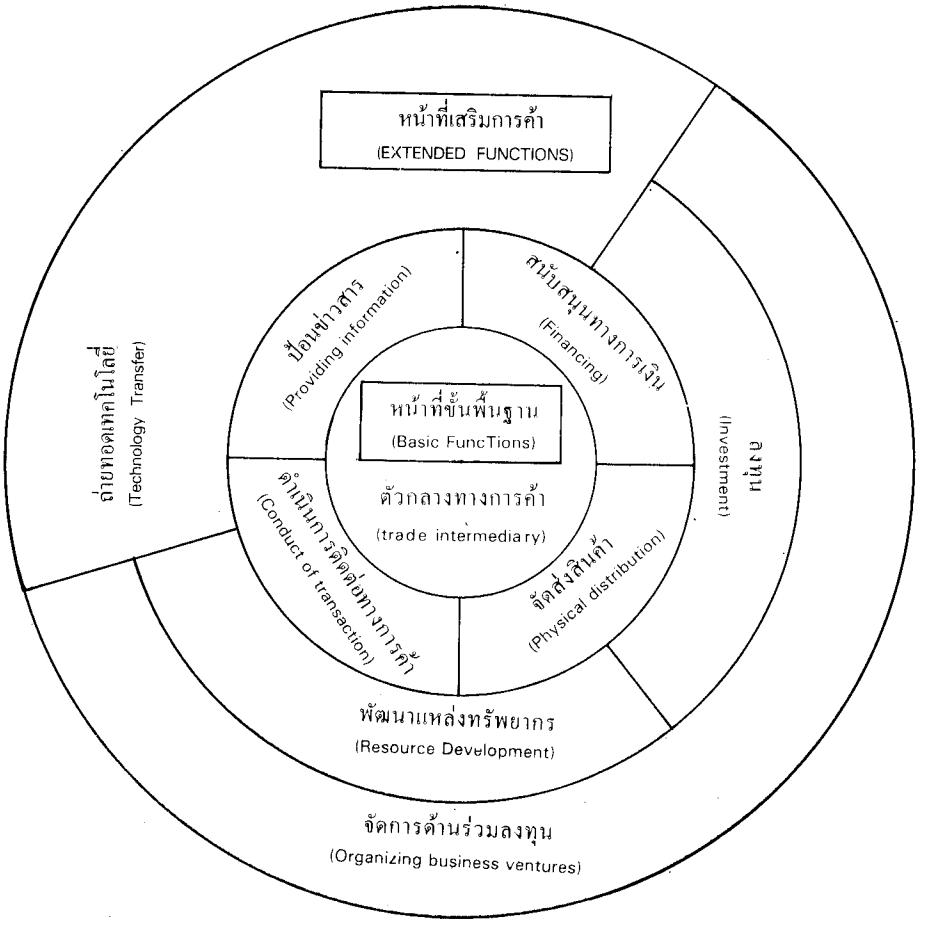
ประการที่สาม ทำหน้าที่เป็นตัวกลางซึ่งให้การสนับสนุนทางการเงิน (*Kozo, 1973 : 165 ; Yoshihara, 1982*) หน้าที่นี้เป็นลักษณะเฉพาะของ GTC ซึ่งได้พัฒนาควบคู่มากับการทำหน้าที่ตัวกลางทางการค้า ทั้งนี้เพราะกิจการทางการค้ามีลักษณะเกื้อกูลต่อกับการบริหารด้านการเงิน กล่าวคือ การเคลื่อนย้ายกรรมสิทธิในสินค้าจากผู้ซื้อและผู้ขาย มีความเกี่ยวโยงอย่างใกล้ชิดกับการเคลื่อนย้ายของเงินทุนเพื่อเป็นการชำระค่าสินค้า และโดยที่ GTC ทำการค้าใกล้ชิดกับผู้ซื้อขายโดยตรงอยู่เป็นประจำ ทำให้ทราบถึงสภาพความพร้อมทางการเงินของลูกค้าแต่ละรายได้ ด้วยเหตุนี้ GTC จึงผนวกเอากิจกรรมด้านการเงิน (financing) เข้ากับการทำหน้าที่ให้บริการทางการค้าอื่น ๆ

อย่างไรก็ตาม GTC ยังมีลักษณะหน้าที่พิเศษซึ่งครอบคลุมถึงกิจกรรมด้านอื่น ๆ นอกเหนือจากการค้า ซึ่งพอจะสรุปให้เห็นกรอบการดำเนินงานของ GTC ได้ดังภาพแสดงที่ 1 ซึ่งชี้ให้เห็นว่า นอกจากหน้าที่ด้านการค้าแล้ว GTC ยังทำหน้าที่ซึ่งเสริมกิจกรรมทางการค้า (extended commercial functions) อีกด้วย ตามภาพแสดงจะเห็นว่า แกนกลางบทบาทในฐานะตัวกลางทางการค้าของ GTC ประกอบด้วยแกนกลางของหน้าที่ประการแรกซึ่งเป็นพื้นฐานทางการค้าคือ การจัดหาและป้อนข่าวสารเกี่ยวกับลู่ทางการค้า การดำเนินการติดต่อเจรจาทางการค้า เช่น จัดให้ผู้ซื้อผู้ขายพบกัน จัดเตรียมเอกสารทางการค้าต่าง ๆ รวมทั้งดำเนินการจัดส่งสินค้า และเพื่อให้การค้าสามารถดำเนินไปด้วยความสะดวกยิ่งขึ้น GTC ยังต้องมีการให้ความช่วยเหลือทางด้านการเงิน (financing) แก่ลูกค้าที่ซื้อขายสินค้าอีกด้วย ในทางปฏิบัติแล้ว GTC สามารถให้ความช่วยเหลือสนับสนุนทางด้านการเงินได้หลายวิธี เป็นต้นว่า ให้สินเชื่อ ให้เงินกู้ ค้ำประกันการกู้ยืม และเข้าซื้อหุ้นในกิจการต่าง ๆ วัตถุประสงค์หลักของการที่ GTC ต้องมีขอบข่ายกิจกรรมที่เกี่ยวเนื่องกับการค้าก็เพื่อคอยสนับสนุนให้การทำหน้าที่ตัวกลางทางด้านการค้าสามารถดำเนินไปได้ด้วยความเรียบร้อย

ในส่วนที่เกี่ยวกับหน้าที่ประการที่สอง ซึ่งเสริมทางด้านการค้านั้น ก็มีการลงทุน (investment) โดย GTC อาจจะทำการลงทุนโดยการเข้าถือหุ้นในกิจการต่าง ๆ หรือให้เงินกู้โดยตรงแก่ธุรกิจต่าง ๆ ทั้งภายใน และภายนอกประเทศ โดยทั่วไปแล้ว GTC ทำการลงทุนในกิจการหลายประเภทเกือบทั่วโลก โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อก่อให้เกิดการเคลื่อนไหวของการค้าอันเป็นหน้าที่หลักของ GTC เอง นอกจากนี้ GTC ยังมีกิจกรรมทางด้านการพัฒนาแหล่งทรัพยากร (resource development) ปกติ กิจการด้านนี้มักจะทำควบคู่ไปพร้อมกับการลงทุน ทั้งนี้เพราะทรัพยากรต่าง ๆ จากแหล่งภายนอกประเทศถือเป็นแหล่งที่มาของวัตถุดิบที่มีความสำคัญต่อเศรษฐกิจของญี่ปุ่นอย่างมาก เมื่อ GTC ได้ทำการลงทุนและพัฒนาแหล่งทรัพยากรภายนอกประเทศแล้ว ก็จะมีผลทำให้ GTC อยู่ในฐานะที่จะสามารถทำการค้าวัตถุดิบต่าง ๆ เหล่านั้นกับบรรดาบริษัทอุตสาหกรรมของญี่ปุ่นได้

กิจกรรมสำคัญอีกประการหนึ่งของหน้าที่ซึ่งเสริมด้านการค้าของ GTC ก็คือการเสาะแสวงหา และถ่ายทอดเทคโนโลยี่สมัยใหม่ในแขนงต่าง ๆ วิธีการที่ใช้ก็โดยการประสานการพัฒนาทางเทคโนโลยี่ของกิจการแขนงต่าง ๆ สำรวจสภาพความก้าวหน้าของวิทยาการสมัยใหม่ในต่างประเทศหรือแม้แต่วางแผนเพื่อร่วมลงทุนในการผลิตโดยใช้เทคโนโลยี่แบบใหม่

ภาพแสดงที่ 1
หน้าที่หลักของบริษัทการค้าระหว่างประเทศ



ที่มา : Mitsui & Co., Ltd., *A Guide to Services : Mitsui's Activities and Services*, Tokyo, 1982.

กจกรรมประการสุดท้ายซึ่งประกอบเป็นหน้าที่เสริมด้านการค้าของ GTC ก็คือ การเป็นผู้จัดการร่วมทุนในโครงการต่างๆด้วยความเชี่ยวชาญทางด้านการค้า การสนับสนุนทางการเงิน การหารวบรวมข้อมูลข่าวสาร GTC ได้ผนวกเอาความสามารถเหล่านี้เข้าด้วยกันในการจัดการให้มีการร่วมทุนกัน ในกิจการหรือโครงการใหญ่ๆ GTC จะทำการประเมินถึงความเป็นไปได้ของโครงการ จัดหาช่องทางการจำหน่ายสินค้าอันจะเกิดจากโครงการ จัดหาแหล่งเงินทุน และจัดหาอุปกรณ์เครื่องจักรสำหรับใช้ในโครงการ

เมื่อพิจารณาจากหน้าที่และขอบข่ายของกิจกรรมของ GTC แล้ว ก็จะเห็นได้ว่า หัวใจสำคัญของรูปแบบบริษัทการค้าระหว่างประเทศ ก็คือการทำหน้าที่เป็นตัวกลางทางด้านการค้า ทั้งนี้โดยการผนวกเอากิจกรรมหลักทางด้านการรวบรวมข้อมูลข่าวสาร การให้ความช่วยเหลือทางด้านการเงิน และการจัดส่งสินค้าเข้าไว้ด้วยกัน เพื่อจะได้ร่วมกันสนับสนุนให้บทบาทด้านการค้าของ GTC สามารถดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพ

5. บทบาทของบรรษัทการค้าระหว่างประเทศของญี่ปุ่น

5.1 ลักษณะทั่วไปของบรรษัทการค้าระหว่างประเทศของญี่ปุ่น

ก่อนที่จะพิจารณาถึงบทบาทของบริษัทการค้าระหว่างประเทศของญี่ปุ่น (Japanese General Trading Companies ต่อไปจะเรียกย่อๆ ว่า J–GTCs) จะกล่าวถึงลักษณะทั่วไปของ J–GTCs เสียก่อน ข้อที่น่าสังเกตประการหนึ่งเกี่ยวกับลักษณะองค์กรของ J–GTCs ซึ่งเข้ามาดำเนินกิจการในไทยก็คือ การที่บริษัทเหล่านี้มีทุนจดทะเบียนไม่ค่อยจะสูงนักเมื่อเปรียบเทียบกับบริษัทการค้าอื่นๆ ของญี่ปุ่น ทั้งนี้จะเห็นได้จากทุนจดทะเบียนของ J–GTCs จำนวน 6 บริษัท (ดูตารางที่ 1) ซึ่งมีช่วงของทุนจดทะเบียนชำระแล้วอยู่ระหว่าง 4 ถึง 33 ล้านบาท[4] ส่วนบริษัท J–GTCs อื่นอีก 3 บริษัท ไม่อาจทราบถึงขนาดของทุนจดทะเบียนได้ เนื่องจากเข้ามาดำเนินกิจการในรูปสาขา (Branch) การเข้ามาดำเนินธุรกิจด้านการค้า (Trade) ของ J–GTCs นั้นกระทำในสองลักษณะ คือ มีทั้งการค้าโดยตรงในนามของบริษัทเอง (principal on own business) และการค้า ในลักษณะการเป็นนายหน้า (Commission on indent business) นอกจากนี้ J–GTCs ยังเข้ามาลงทุนในกิจการอุตสาหกรรมต่าง ๆ หลายประเภท เช่น สิ่งทอ เคมีภัณฑ์ รถยนต์ อาหารแปรรูป เป็นต้น (เนื่องจากการศึกษานี้มุ่งพิจารณาบทบาททางด้านการค้าของ J–GTCs เป็นสำคัญ ผลการศึกษาที่จะกล่าวถึงต่อไปจึงจำกัดขอบเขตเฉพาะลักษณะพฤติกรรมทางการค้าของ J–GTCs เท่านั้น)

---

[4] จากการศึกษาของ *Katano and Smutrakalin (1976)* พบว่า ขนาดของทุนจดทะเบียนของบริษัทการค้าของญี่ปุ่นในประเทศไทย อยู่ในช่วงระหว่าง 1 ถึง 5 ล้านบาทเป็นส่วนใหญ่

ตารางที่ 1

ลักษณะทั่วไปของ J-GTCs 9 บริษัทในประเทศไทย

(เมื่อสิ้นปี 2525)

ชื่อบริษัท	วันเริ่มดำเนินการในประเทศไทย	วันจดทะเบียนก่อตั้งในไทย	ทุนที่ชำระแล้วขั้นแรกก่อตั้ง	ทุนที่ชำระแล้วในปัจจุบัน	สัดส่วนการถือหุ้น (%)	
			– (หน่วย : 1,000 บาท) –		บริษัทแม่	บุคคล/บริษัทญี่ปุ่นอื่น ๆ
1. ซี. อีโต	2496	(สาขา – 2501)	(สาขา)	(สาขา)	100.00	–
2. คาเนมัทสุ–โกโช	(คาเนมัทสุ–2487)[1]	2510	1,740	4,000	93.51	6.49
3. มารูเบนิ	2497	(สาขา – 2500)	(สาขา)	(สาขา)	100.00	–
4. มิตซูบิชิ	–	2502	–	33,000	96.95	3.05
5. มิตซุย	2448	2520	3,000	30,000	90.00	10.00
6. นิจิเมน	–	(สาขา – 2500)	(สาขา)	(สาขา)	100.00	–
7. นิชโช-อีวาย	(นิชโช – 2493)[2]	2511	2,000	8,000	99.50	0.50
8. ซูมิโตโม–โชยิ	2503	2503	750	21,000	–	100.00
9. โตโย–เมนก้า	2496	2515	5,000	10,000	99.82	0.18

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ และ กรมทะเบียนการค้า กระทรวงพาณิชย์

หมายเหตุ : 1. เดิมบริษัท คาเนมัทสุ เป็นสำนักงานตัวแทนในประเทศไทย ต่อมาได้รวมตัวกับบริษัทโกโชอันเป็นผลจากการควบบริษัท (merge) ของบริษัทแม่ในประเทศญี่ปุ่น

2. บริษัทนิชโช เข้ารวมตัวกับบริษัทอีวาย อันเป็นผลจากการควบบริษัทของบริษัทแม่ทั้งสองในประเทศญี่ปุ่น

ตารางที่ 2

ลักษณะทั่วไปของบริษัทการค้าในเครือของ J-GTCs

ชื่อบริษัท	ชื่อบริษัทแม่	วันจดทะเบียนก่อตั้ง	ทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว (1,000) บาท	สัดส่วนการถือหุ้น (%)			
				ไทย	ญี่ปุ่น		
					บริษัทแม่ในญี่ปุ่น	ในไทย	บริษัท/บุคคลอื่นๆ
1. สยามแอสโซซิแอดเทรด (Siam Associated Trade)	ซี. อีโต	21มิย 2517	2,500	51.00	33.00	–	16.00
2. วัฒนาอินเตอร์เทรด (Wattana Intertrade)	คาเนมัทสุโกโช	2ตค.2517	1,000	51.00	25.00	20.00	4.00
3. สยามการค้าและการลงทุน (Siam Trading and Investment)	มารูเบนิ	28มิย.2517	1,600	51.00	49.00	–	–
4. ไทยเทรดดิ้งแอนด์อินเวสท์เม้นท์ (Thai Trading and Investment)	มิตซูบิชิ	19ธค.2516	5,000	51.00	25.00	24.00	–
5. มิตรสยามอินเตอร์เนชั่นแนล (Mitsiam International)	มิตซุย	20กย.2517	5,000	51.00	19.00	30.00	–
6. ไทยตะวัน (Thai Tawan)	นิจิเมน	13กย.2517	2,000	51.00	30.00	–	19.00
7. ไทยซันร็อก (Thai Sunrock)	นิชโช-อิวาย	10สค.2517	2,000	55.00	25.00	20.00	–
8. ซูมิ-ไทยอินเตอร์เนชั่นแนล (Sumi-Thai International)	ซูมิโตโม-โชยิ	27สค.2517	1,000	51.00	30.00	19.00	–
9. ลัคนาวิสาหกิจ (Tomen Enterprise)	โตโย-เมนก้า	19ตค.2517	1,000	51.00	30.00	19.00	–

ที่มา : กรมทะเบียนการค้า กระทรวงพาณิชย์

รูปแบบการดำเนินธุรกิจด้านการค้าในลักษณะของ own business และ indent business ของ J-GTCs ได้มีการเปลี่ยนแปลงไปเล็กน้อย จากผลกระทบของประกาศคณะปฏิรูปการปกครองแผ่นดิน ฉบับที่ 281 ทั้งนี้เพราะประกาศดังกล่าวได้ห้ามบริษัทต่างชาติดำเนินธุรกิจในลักษณะนายหน้า (commission basis) ด้วยเหตุที่บทบาทขั้นพื้นฐานที่สำคัญของ J-GTCs คือ ทำหน้าที่เป็นตัวกลางทางการตลาด ซึ่งหน้าที่นี้จะดำเนินไปได้อย่างมีประสิทธิภาพก็โดยวิถีการค้าในรูปของธุรกิจติดต่อโดยการเป็นนายหน้าเป็นสำคัญ เพื่อให้สามารถดำเนินธุรกิจในประเทศไทยต่อไปได้ J-GTCs ได้แก้ปัญหานี้ โดยการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทการค้า (constituent or dummy company) ขึ้นอีกบริษัทหนึ่งในรูปของบริษัทของคนไทย โดยเป็นการร่วมทุนกันระหว่าง J-GTCs กับนักธุรกิจชาวไทยในอัตราส่วนของหุ้นที่เป็นไทย ร้อยละ 51 และญี่ปุ่นร้อยละ 49 แม้ว่าอัตราส่วนของหุ้นที่เป็นของคนไทยจะมีถึงร้อยละ 51 ก็ตาม แต่ในทางปฏิบัติ J-GTCs ก็ยังคงสิทธิในการบริหารงานเป็นสำคัญ วิธีการที่ J-GTCs สามารถคงสิทธิในการบริหารงานไว้ได้ แม้ว่าจะมีอัตราส่วนการถือหุ้นที่น้อยกว่า ก็โดยการกระจายหุ้นที่เป็นของผู้ร่วมทุนฝ่ายไทยไปยังกลุ่มธุรกิจต่าง ๆ กัน หรือโดยการกระจายหุ้นไปยังบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์หลาย ๆ บริษัทในขณะที่ J-GTCs รวบรวมอัตราส่วนหุ้นของตนไว้ในบริษัทแม่เพียงบริษัทเดียว โดยเหตุที่สิทธิเสียงในการบริหารงานบริษัทการค้าในเครือ (Dummy Company) ในส่วนที่เป็นของฝ่ายไทยมีการกระจายออกไปในลักษณะดังกล่าว J-GTCs จึงสามารถมีสิทธิเสียงที่เป็นกอบเป็นกำในการบริหารงานที่สำคัญไว้ได้

ตารางที่ 2 แสดงให้เห็นถึงลักษณะทั่วไปของบริษัทการค้าในเครือของ J-GTCs ซึ่งมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วอยู่ระหว่าง 1 ถึง 5 ล้านบาท ในชั้นนี้ ถ้าหากจะพิจารณาถึงขนาดของบริษัทการค้าในเครือของ J-GTCs โดยใช้เกณฑ์ทางด้านทุนจดทะเบียนเป็นหลัก ก็จะเห็นว่า ขนาดของบริษัทเหล่านี้มีขนาดเล็กเมื่อเปรียบเทียบกับบริษัทการค้าทั้งของไทยและต่างประเทศอื่น ๆ ซึ่งดำเนินธุรกิจอย่างเดียวกัน มูลเหตุสำคัญก็คือ การดำเนินธุรกิจด้านการค้าของ J-GTCs นั้น มุ่งทำหน้าที่เป็นตัวเชื่อมทางการค้าระหว่างบริษัทแม่ การดำเนินงานต่าง ๆ จึงอาศัยข่ายงานข่าวสารจากบริษัทแม่เป็นสำคัญโดยไม่จำเป็นต้องมีการลงทุน เพื่อสร้างระบบข่ายงานดังกล่าว

5.2 บทบาทของ J-GTCs ในการค้าระหว่างประเทศของไทย

ในฐานะที่เป็นหน่วยธุรกิจซึ่งแสวงหากำไรจากการค้า J-GTCs ดำเนินธุรกิจที่สำคัญด้าน

การค้าระหว่างประเทศ วิธีการดำเนินธุรกิจของ J–GTCs ด้วยการเป็นตัวกลางทางการค้าเพื่อก่อให้เกิดกระแสเคลื่อนไหวของการค้า (trade flow) และในการดำเนินงานนี้ J–GTCs ได้สั่งสมความรู้และประสบการณ์เกี่ยวกับกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการค้า (trade–related activities) เอาไว้ด้วย เช่น การขนส่ง การเก็บกักสินค้า การสนับสนุนด้านการเงิน การจัดเตรียมเอกสารการค้า ด้วยเหตุนี้ J-GTCs จึงได้วางระบบการจัดหา (internalize) บริการต่าง ๆ เหล่านี้เข้าไว้ด้วยกัน ทั้งนี้โดยอาจเข้าไปลงทุนดำเนินการเอง หรือโดยติดต่อจากบริษัทต่าง ๆ ที่ทำธุรกิจด้านนี้ เพื่อจะได้ใช้ประโยชน์จากการค้าในคราวต่อ ๆ ไป และแน่นอนที่ว่า J–GTCs ยังมีขอบข่ายกิจกรรมต่าง ๆ อีกมากมายหลายประการ เช่น การลงทุน การจัดการลงทุนในโครงการต่าง ๆ ฯลฯ อย่างไรก็ตาม สำหรับขอบข่ายการดำเนินธุรกิจของ J–GTCs ในประเทศไทยนั้นได้พบว่า บทบาทสำคัญยังคงอยู่ที่ด้านการค้า

เพื่อแสดงถึงบทบาทของ 9 บริษัท J–GTCs ในการค้าระหว่างประเทศของไทย ตารางที่ 3 รายงานผลการสำรวจมูลค่าการค้าระหว่างประเทศซึ่งดำเนินการโดยบริษัททั้ง 9 แห่ง ในปี 2523 ปรากฏว่า 9 บริษัท J–GTCs ทำการส่งสินค้าออกและนำสินค้าเข้ามีมูลค่ารวมกันถึง 15,722 และ 26, 251 ล้านบาทตามลำดับ เมื่อเทียบกับมูลค่าส่งออก–นำเข้าทั้งสิ้นของไทยในปีเดียวกันแล้ว ปรากฏว่า มูลค่าการส่งออก–นำเข้าโดย 9 บริษัท J–GTCs มีสัดส่วนเป็นร้อยละ 11.8 และ 13.9 ตามลำดับ ในจำนวนมูลค่าการค้าระหว่างประเทศซึ่งผ่านบริษัท J–GTCs นี้ พบว่า 9 บริษัท J–GTCs เป็นผู้ส่งสินค้าออกไปยังประเทศญี่ปุ่นถึง 10,443 ล้านบาท (หรือ คิดเป็นร้อยละ 52.0 ของสินค้าออกทั้งหมดของไทยที่ส่งไปยังญี่ปุ่น) และเป็นผู้นำเข้าสินค้าจากประเทศญี่ปุ่นถึง 39,984 ล้านบาท (หรือคิดเป็นร้อยละ 52.2 ของมูลค่าสินค้านำเข้าทั้งหมดของไทยจากญี่ปุ่น) นอกจากนี้ 9 บริษัท J–GTCs ยังส่งสินค้าออก และนำสินค้าจากประเทศที่สาม มีมูลค่า 5,279 และ 5,381 ล้านบาท ตามลำดับ (หรือคิดเป็นร้อยละ 4.7 และ 3.6 ของมูลค่าสินค้าออกและนำเข้าจากประเทศที่สามของไทย) เมื่อพิจารณาโดยรวมมูลค่าสินค้าส่งออก และนำเข้า ซึ่งผ่านบริษัท J–GTCs ทั้ง 9 บริษัทแล้ว จะมีมูลค่ารวมกันถึง 41,973 ล้านบาท ซึ่งเทียบเป็นประมาณร้อยละ 14.7 ในผลิตภัณฑ์มวลประชาชาติของไทยซึ่งมีมูลค่า 284,573 ล้านบาทในปีเดียวกัน

จะเห็นได้ว่า J–GTCs ได้เข้ามามีบทบาทอย่างสำคัญในการค้าระหว่างประเทศของไทย และการดำเนินธุรกิจด้านการค้านี้ก็ย่อมส่งผลกระทบไม่มากก็น้อยต่อโครงสร้างการค้าระหว่างประเทศ รวมทั้งโครงสร้างอุตสาหกรรมของไทย

ตารางที่ 3

มูลค่าการค้าระหว่างประเทศซึ่งผ่าน 9 บริษัท J-GTCs ในปี 2523

ก. สินค้าออก (หน่วย : ล้านบาท)

มูลค่าสินค้าออก	ส่งไปญี่ปุ่น	ส่งไปประเทศที่สาม	มูลค่ารวม
(A) ผ่าน 9 บริษัท J-GTCS	10,433	5,279	15,722
	(7.9)	(3.9)	
(B) มูลค่าสินค้าออกทั้งหมดของไทย	20,098	113,119	133,197
$\frac{(A)}{(B)}$ (%)	52.0%	4.7%	11.8%

ที่มา : การสำรวจ

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บแสดงถึงสัดส่วนที่เป็นร้อยละในมูลค่าสินค้าส่งออกทั้งหมดของไทย

ข. สินค้าเข้า

(หน่วย : ล้านบาท)

มูลค่าสินค้าเข้า	จากญี่ปุ่น	จากประเทศที่สาม	มูลค่ารวม
(C) ผ่าน 9 บริษัท J-GTCS	20,870	5,381	26,251
	(11.1)	(2.8)	
(D) มูลค่าสินค้าเข้าทั้งหมดของไทย	39,984	148,692	188,686
$\frac{(A)}{(B)}$ (%)	52.2%	3.6%	13.9%

ที่มา : การสำรวจ

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บแสดงถึงสัดส่วนที่เป็นร้อยละในมูลค่าสินค้านำเข้าทั้งหมดของไทย

แม้ว่าสถิติตามที่ได้เสนอในตารางที่ 3 จะเป็นเพียงมูลค่าการค้าระหว่างประเทศที่ผ่านบริษัทการค้าเพียงบีเดียว ทั้งนี้เพราะการหาข้อมูลที่เป็นอนุกรมเวลาไม่สามารถจะทำได้ แต่จากการศึกษาก่อนหน้านี้ถึงบทบาทของบริษัท J–GTCs 6 บริษัทใหญ่ (*Kudo, 1982*) ระหว่างปี 2521 ถึง 2523 ได้แสดงให้เห็นว่า มูลค่าการค้าระหว่างประเทศของไทยที่ผ่านการดำเนินงานของ J–GTCs มีแนวโน้มที่ค่อนข้างสม่ำเสมอกับในระดับที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน[5]

5.3 กลไกการค้าในลักษณะตัวกลางการค้า

เมื่อได้ทราบถึงขอบเขตการเข้ามามีบทบาทของ J–GTCs แล้ว ประเด็นต่อไปที่จะศึกษาก็คือ J–GTCs เข้ามามีบทบาทก่อให้เกิดการเคลื่อนไหวทางการค้าระหว่างประเทศอย่างไร ลักษณะของกลไกการค้าที่ J–GTCs ใช้จนมีบทบาทอย่างมากในการส่งสินค้าออกและนำสินค้าเข้านั้น มีลักษณะเช่นไร

ดังได้กล่าวมาบ้างแล้วว่า J–GTCs ดำเนินธุรกิจด้านการค้าในสองแบบคือ การค้าโดยตรงในนามของบริษัท (own business) และการค้าในลักษณะการเป็นนายหน้าตัวแทน (indent business) แต่สำหรับในการดำเนินการค้าในประเทศไทย รูปแบบทางการค้าที่ J–GTCs ใช้เป็นส่วนมากก็คือ การค้าในลักษณะเป็นนายหน้า ผลจากการสำรวจซึ่งแสดงในตาราง 4 แสดงให้เห็นว่า กว่าร้อยละ 90 ของการส่งสินค้าออกและนำสินค้าเข้าของ J–GTCs นั้น กระทำในรูปของการเป็นนายหน้า ลักษณะกลไกการค้าเช่นนี้ใช้กับการค้าที่ทำกับทั้งญี่ปุ่นและประเทศที่สาม ส่วนการค้าโดยตรงนั้น มีสัดส่วนเพียงประมาณร้อยละ 5 ในทั้งการนำเข้าและส่งออกของ J-GTCs

มีปัจจัยสำคัญหลายประการที่เป็นตัวกำหนดลักษณะกลไกการค้าดังกล่าว ปัจจัยประการแรกเป็นผลสืบเนื่องมาจากข้อกำหนดของทางราชการ ตัวอย่างเช่น การกำหนดโควต้าการส่งออกสินค้าเกษตรกรรมที่มีผลบังคับต่อบริษัทการค้าต่างชาติ ภาระภาษีที่จะเกิดขึ้นในกรณีที่บริษัทการค้าต่างชาติ (รวมทั้ง J–GTCs) ทำการซื้อขายสินค้าโดยตรงในนามของตนเอง และความแตกต่างทางด้านอากรการนำเข้าระหว่างบริษัทผู้ผลิตกับบริษัทการค้า ปัจจัยต่างๆ เหล่านี้ทำให้การค้าโดยตรงของ J–GTCs ต้องมีภาระค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น จึงเป็นเหตุผลักดันให้ J–GTCs หันไปทำการค้าในลักษณะของการเป็นนายหน้าหรือตัว

[5] การศึกษาของ *Kudo* (*1982*) พบว่า 6 บริษัท J–GTCs ขนาดใหญ่ในไทย ทำการส่งสินค้าออกคิดเป็นร้อยละ 14.6, 14.9 และ 10.9 ของมูลค่าสินค้าออกทั้งหมดของไทยระหว่างปี 2521–2523 และนำเข้าสินค้าคิดเป็นร้อยละ 12.7 12.5 และ 12.1 ของมูลค่าสินค้าเข้าทั้งหมดของไทยในช่วงเวลาเดียวกัน (ดู *Kudo, 1982* : 56)

ตารางที่ 4

มูลค่าการค้าระหว่างประเทศของไทยที่ผ่าน 9 บริษัท J–GTCS ในปี 1980

(จำนวนความการค้าโดยตรงและโดยอ้อม)

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภทของการค้า	โดยอ้อม (INDENT)		โดยตรง (OWN)		รวม
	ญี่ปุ่น	ประเทศที่สาม	ญี่ปุ่น	ประเทศที่สาม	
ก. สินค้าออก	10,274	4,668	171	609	15,722
	(65.3)	(29.7)	(1.1)	(3.9)	(100%)
ข. สินค้าเข้า	20,196	4,476	804	775	26,251
	(76.9)	(17.1)	(3.1)	(2.9)	(100%)

ที่มา : การสำรวจ

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บ แสดงถึงสัดส่วนที่เป็นร้อยละของมูลค่าการค้าแต่ละประเภท

กลางทางการค้า อย่างไรก็ตาม แม้ว่าปัจจัยดังกล่าวข้างต้นจะมีส่วนสำคัญในการกำหนดลักษณะกลไกการค้าของ J–GTCs แต่ว่าโดยแท้จริงแล้วการที่ J–GTCs เลือกใช้การค้าแบบ indent นั้นเป็นผลสืบเนื่องมาจากลักษณะพื้นฐานของการที่ J–GTCs มีรูปแบบของหน้าที่ที่เป็นตัวกลางทางการค้ามากกว่าเหตุผลอื่นใด ทั้งนี้เพราะโดยพื้นฐานแล้วบริษัทการค้า (ซึ่ง J–GTCs ก็เป็นรูปแบบหนึ่ง) ไม่มีการผลิตสินค้าเป็นของตนเอง ปัจจัยการผลิตของบริษัทการค้า ก็คือ ข่าวสารข้อมูลเกี่ยวกับการตลาดเกี่ยวกับลักษณะผู้ซื้อผู้ขาย และความชำนาญในการจัดส่งสินค้า และผลผลิตของบริษัทการค้า ก็คือ บริการทางด้านการติดต่อ คอยเป็นตัวกลางเชื่อมระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายโดยอาศัยข่าวสารข้อมูลต่าง ๆ ที่รวบรวมไว้ด้วยลักษณะเช่นนี้เอง แนวทางในการดำเนินธุรกิจในรูปของตัวกลางทางการค้าซึ่งจะมีประสิทธิภาพมากที่สุด ก็คือ พยายามลดภาระค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ซึ่งจะต้องเกิดขึ้นหากบริษัทการค้าดำเนินการซื้อขายสินค้าด้วยตนเองโดยตรง ทั้งนี้เพราะว่า หากบริษัทการค้า หรือ J–GTCs เข้าทำการซื้อขายสินค้าเองโดยตรง บริษัทก็จะต้องรับภาระทางด้านการจัดหาทุนหมุนเวียนเพื่อใช้ในการซื้อขายสินค้า ต้องทำการกักเก็บสินค้า

ทำการขนส่ง จัดเตรียมเอกสารการค้า รวมทั้งทำหน้าที่คอยให้บริการในกิจกรรมที่เกี่ยวโยงกับการซื้อขายสินค้าอื่น ๆ อีก นอกจากนี้บริษัทจะต้องเป็นผู้รับภาระของความเสี่ยงภัยในความผันผวนของราคาและอุปสงค์อุปทานของสินค้าเพราะเหตุว่า ช่วงห่างของเวลา (time lag) ระหว่างระยะเวลาของการซื้อกับการขายสินค้า ย่อมจะเกิดขึ้นอย่างหลีกเลี่ยงไม่พ้น ฉะนั้น จึงอาจกล่าวได้ว่า ถ้าหากไม่มีอุปสรรคอื่นใดที่อาจจะขัดขวางมิให้บริษัทการค้าดำเนินการค้าในลักษณะของตัวกลางทางการค้าแล้ว บริษัทการค้ามีแนวโน้มที่จะดำเนินการค้านั้นในรูปของการเป็นตัวแทนนายหน้ามากกว่าที่จะเข้าทำการค้าด้วยตนเองโดยตรง

5.4 หน้าที่ของ J-GTCs ในการดำเนินการค้าระหว่างประเทศ

ดังได้แสดงให้เห็นว่า บทบาทหลักของ J-GTCs ก็คือ การเน้นตัวกลางทางด้านการค้าทั้งในการค้าภายในประเทศและระหว่างประเทศ จึงเป็นเรื่องที่น่าสนใจที่จะศึกษาดูว่า บทบาทของ J-GTCs ในลักษณะตัวกลางด้านการค้าในระบบการค้าระหว่างประเทศของไทยนั้นมีความจำเป็นมากน้อยเพียงใด และเหตุใด J-GTCs ซึ่งก็เป็นเพียงหน่วยธุรกิจประเภทหนึ่งในบรรดาบริษัทการค้าอีกหลาย ๆ ประเภทในวิถีทางการค้ากับต่างประเทศ ถึงได้มีขอบข่ายบทบาทที่สำคัญในระบบการค้าระหว่างประเทศของไทย

การที่จะให้คำตอบแก่ประเด็นคำถามข้างต้นนั้น เราจำเป็นต้องมีความเข้าใจก่อนอื่นถึงหน้าที่ (Functions) ที่สำคัญต่าง ๆ ซึ่งเป็นกลไกการทำงานของ J-GTCs ให้สามารถเข้ามามีบทบาททางการค้าได้ และดังได้กล่าวมาข้างต้นแล้วว่า J-GTCs ทำหน้าที่พื้นฐานสามประการ โดยเป็นการประสานหน้าที่ทั้งทางด้านการติดต่อทางการค้า การจัดหาข้อมูลข่าวสารทางการตลาด และการสนับสนุนทางการเงิน เข้าไว้ในเวลาเดียวกัน เพื่อส่งเสริมให้เกิดการเคลื่อนไหวทางการค้าขึ้น จากพื้นฐานความเข้าใจในหน้าที่ของ J-GTCs นี้ เราจะได้พิจารณาต่อไปว่าในทางปฏิบัติจริง ๆ สำหรับกรณีการดำเนินธุรกิจของ J-GTCs ในประเทศไทยนั้น J-GTCs ได้มีการทำหน้าที่เหล่านี้อย่างไรบ้าง อันจะสะท้อนให้เห็นถึงความจำเป็นที่การค้าระหว่างประเทศของไทยยังคงต้องพึ่งพาบทบาทของ J-GTCs

5.4.1 หน้าที่ในการเสาะแสวงหาตลาดและคู่ค้าในต่างประเทศ

ในกรณีของการส่งสินค้าออกไปจำหน่ายต่างประเทศ มักปรากฏอยู่เนือง ๆ ว่า ผู้ผลิตหรือผู้ส่งออก ซึ่งต้องการเปิดตลาดหรือขยายตลาดไปยังประเทศต่าง ๆ เพิ่มขึ้น จะประสบปัญหาเกี่ยวกับการหาลูกค้า ขาดความรู้เกี่ยวกับตัวลูกค้า ฐานะทางการเงิน สภาพความต้องการ

ในสินค้า ตลอดจนระเบียบวิธีการส่งออกซึ่งแตกต่างกันออกไปในแต่ละแห่ง ปัญหาต่าง ๆ เหล่านี้เป็นอุปสรรคทำให้การส่งสินค้าออกไม่สามารถจะเกิดขึ้นได้ และในทางกลับกันผู้ผลิตหรือผู้นำเข้าซึ่งมีความต้องการเสาะแสวงหาซื้อสินค้า วัตถุดิบ หรืออุปกรณ์เครื่องจักรต่างๆ จากต่างประเทศ ก็มักขาดข้อมูลที่แหล่งผลิต ลักษณะคุณภาพสินค้าและความรู้ในด้านอื่น ๆ

ช่องทางประการหนึ่ง ที่จะช่วยเสาะแสวงหาตลาดและลูกค้าในต่างประเทศก็โดยการติดต่อผ่าน J-GTCs ซึ่งทำธุรกิจการค้าในสินค้าจำนวนหลายชนิดและในหลายประเทศ เนื่องจาก J-GTCs ได้สั่งสมประสบการณ์ด้านการค้า และจัดตั้งสาขาและข่ายงานด้านข่าวสารครอบคลุมไปยังประเทศต่าง ๆ เกือบทั่วโลก (ดูภาคผนวก 1) ทำให้ J-GTCs อยู่ในฐานะที่สามารถให้บริการและคำแนะนำถึงโอกาสด้านการค้าได้อย่างดี

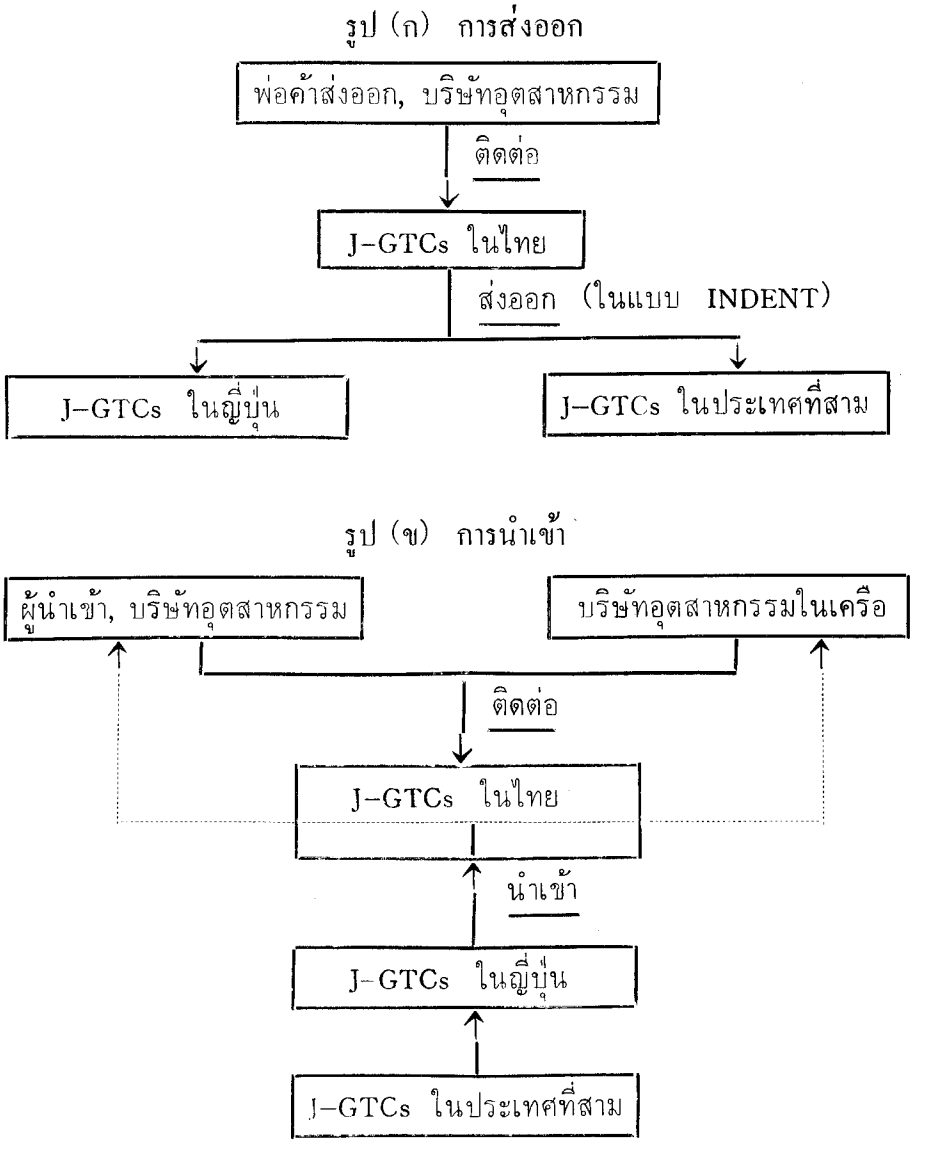
ในทางปฏิบัติปรากฏว่า วิธีการเสาะแสวงหาตลาดและลูกค้าในด้านการส่งออกของ J-GTCs มีสองวิธี วิธีแรกเป็นการส่งสินค้าออกสำเร็จรูป (final goods) และอีกวิธีเป็นการส่งสินค้าออกสินค้าเกษตร (primary goods) ในกรณีของวิธีแรก ลูกค้าหรือบริษัทอุตสาหกรรมในเครือของ J-GTCs ในไทยเป็นฝ่ายริเริ่มความต้องการในการส่งสินค้าออก ด้วยการแจ้งให้ J-GTCs ช่วยหาตลาดหรือลูกค้าให้ J-GTCs ก็จะจัดส่งข่าวสารดังกล่าวไปยังสาขาของตนในต่างประเทศ เมื่อสาขาในต่างประเทศของ J-GTCs ได้รับทราบ ก็จะทำการศึกษาเงื่อนไขการส่งออกต่าง ๆ และทำการวิจัยหาลู่ทางต่าง ๆ และจัดหาผู้ซื้อสินค้า ข่าวสารดังกล่าวนี้ก็จะถูกส่งกลับมายัง J-GTCs ในไทย ซึ่งก็จะทำการเจรจาและดำเนินการให้มีการส่งออกเกิดขึ้น

ในกรณีที่สอง เป็นการส่งออกสินค้าเกษตร การติดต่อด้านการค้าจะเริ่มมาจากฝ่ายผู้ซื้อจากต่างประเทศหรือจากญี่ปุ่น J-GTCs ก็จะทำการติดต่อกับผู้ผลิต หรือพ่อค้าส่งออกต่าง ๆ ซึ่งมีความสัมพันธ์ทางการค้าอยู่ด้วยกัน เพื่อจัดหาสินค้าส่งออกไป (ดูภาพที่ 2 รูป ก.)

ทางด้านการนำเข้า J-GTCs ในไทยจะทำการเสาะหาผู้ขายในต่างประเทศให้แก่ผู้นำเข้า ผู้ผลิต หรือบริษัทอุตสาหกรรมในเครือ เมื่อได้รับการติดต่อจากฝ่ายหลัง จากนั้น J-GTCs ก็จะส่งข่าวสารดังกล่าวไปยังบริษัทแม่ในญี่ปุ่นเพื่อให้บริษัทแม่ตรวจสอบผู้ขายที่เหมาะสมต่อไป (ดูภาพแสดงที่ 2 รูป ข.)

ลักษณะสำคัญประการหนึ่งในวิถีทางส่งออกและนำเข้าของ J-GTCs ก็คือ การค้าส่วนใหญ่กระทำกันในรูปการเป็นนายหน้า (indent business) เพื่อจะแสดงให้เห็นถึงความสำคัญดังกล่าวให้เด่นชัดขึ้น ตารางที่ 5 แสดงมูลค่าสินค้าส่งออกและนำเข้าโดยรวมของ 9 บริษัท J-GTCs ไทย จำแนกตามประเภทสินค้าหลัก จะเห็นได้ว่า กลุ่มสินค้าออกที่สำคัญอยู่ในพวก

ภาพแสดงที่ 2
ขั้นตอนการเคลื่อนไหวด้านสินค้าส่งออก–นำเข้าโดย J–GTCs



ตารางที่ 5

มูลค่าการค้าระหว่างประเทศของไทยซึ่งดำเนินการโดย 9 บริษัท J-GTCs ในปี 2523 (จำแนกตามประเภทกลุ่มสินค้า)

ก. สินค้าออก

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภทสินค้า	ส่งไปญี่ปุ่น		ส่งไปประเทศที่สาม		รวม(%)
	โดยอ้อม (INDENT)	โดยตรง (OWN)	โดยอ้อม (INDENT)	โดยตรง (OWN)	
เกษตรกรรมและสัตว์	3,175	11	1,454	178	4,818 (30.64)
แร่	2,021	4	18	–	2,043 (12.99)
วัตถุดิบใช้ในอุตสาหกรรม	2,067	4	37	2	2,110 (13.42)
อาหารแปรรูป	532	55	1,227	370	2,184 (13.89)
สิ่งทอ	273	–	1,629	–	1,902 (12.09)
เหล็กและเครื่องจักร	7	–	26	–	33 (0.20)
อื่น ๆ	1,906	–	194	36	2,136 (13.58)
รวม	9,981	74	4,585	586	15,722 (100.00)

ข. สินค้าเข้า

ประเภทสินค้า	นำเข้าจากญี่ปุ่น		นำเข้าจากประเทศที่สาม		รวม(%)
	โดยอ้อม (INDENT)	โดยตรง (OWN)	โดยอ้อม (INDENT)	โดยตรง (OWN)	
อาหาร	220	–	380	–	600 (2.28)
เชื้อเพลิง	162	–	421	–	583 (2.22)
เคมีภัณฑ์	3,497	520	2,055	422	6,494 (24.73)
สิ่งทอ	886	32	229	1	1,147 (4.36)
เหล็กและเครื่องจักร	12,245	57	846	62	13,210 (50.32)
อื่น ๆ	1,948	30	237	246	2,461 (9.37)
รวม	18,958	639	4,168	730	26,251 (100.00)

ที่มา : การสำรวจ

สินค้าเกษตรกรรม ซึ่งมีสัดส่วนถึงร้อยละ 30.6 ในมูลค่าการส่งออกทั้งสิ้น กลุ่มสินค้าที่มีความสำคัญรองลงไปก็คือ อาหารแปรรูป (13.9%), วัตถุดิบ (13.4%) แร่ (13.0%) และ สิ่งทอ (12.1%) ทางด้านสินค้านำเข้า ผลิตภัณฑ์เหล็กและเครื่องจักรมีสัดส่วนถึงร้อยละ 50.3 ในมูลค่าสินค้านำเข้าซึ่งดำเนินการโดย 9 บริษัท J-GTCs เคมีภัณฑ์มีสัดส่วนรองลงมาคือร้อยละ 24.7 มีข้อน่าสังเกตบางประการเกี่ยวกับคุณลักษณะของสินค้าส่งออกและนำเข้าโดย J-GTCs คือ สินค้าส่วนใหญ่มีลักษณะเป็นสินค้าที่เป็น standardized products ซึ่งไม่ต้องอาศัยการจัดการที่สลับซับซ้อนและการตรวจสอบคุณภาพที่เข้มงวดมากนัก อีกทั้งยังเป็นสินค้าที่สามารถทำการซื้อขายกันได้คราวละมาก ๆ อันจะทำให้เกิดการประหยัดของขนาดด้านการค้า ขึ้นนอกจากนี้ สินค้าต่าง ๆ ดังกล่าวมักจะทำให้ J-GTCs สามารถเป็นผู้จัดการด้านการค้าได้เรื่อย ๆ ไปตามวงจรของการผลิต เช่น ในชั้นเริ่มแรก J-GTCs เป็นผู้จัดการหาผู้ร่วมทุนเพื่อการลงทุนในอุตสาหกรรมประเภทใดประเภทหนึ่ง เมื่อเริ่มดำเนินการ J-GTCs ก็จะเป็นผู้นำเข้าอุปกรณ์ เครื่องจักรต่าง ๆ สำหรับการจัดตั้งโรงงาน ต่อมาก็นำเข้าวัตถุดิบที่จำเป็น และเมื่ออุตสาหกรรมพัฒนาถึงขั้นการผลิตเพื่อการจำหน่ายได้แล้ว J-GTCs ก็จะเป็นผู้จัดการด้านการค้าในสินค้าเหล่านั้น

หน้าที่ของ J-GTCs ในด้านการค้าระหว่างประเทศ นอกจากจะเป็นผู้เสาะแสวงหาตลาดและคู่ค้าแล้ว ยังทำหน้าที่ช่วยลดภาวะการเสี่ยงภัยให้แก่ผู้ผลิตด้วย กล่าวคือ สินค้าบางชนิดจะมีการเคลื่อนไหวขึ้นลงด้านราคาและอุปสงค์อยู่เสมอ เช่น สินค้าเกษตรกรรมและสินค้าซึ่งเป็นผลิตผลจากทรัพยากรธรรมชาติ (resource-based products) การที่ผู้ผลิตขาดข่าวสารข้อมูลด้านการตลาดที่ถูกต้องและรวดเร็ว อาจทำให้ผู้ผลิตต้องเสี่ยงต่อการขาดทุน หากขาดข้อมูลที่จะช่วยในการตัดสินใจเพื่อการทำขายสินค้าอย่างทันท่วงที J-GTCs ในฐานะที่ทำหน้าที่เก็บและวิเคราะห์ข้อมูลด้านการตลาดอยู่ตลอดเวลา สามารถช่วยป้อนข้อมูลที่จำเป็นอันจะช่วยลดการเสี่ยงภัยของผู้ผลิตลงได้

5.4.2 หน้าที่ในด้านให้บริการกิจกรรมที่เกี่ยวเนื่องกับการค้า

ด้วยเหตุที่การเคลื่อนไหวของการค้า ไม่เพียงแต่เกี่ยวข้องทางด้านการไหลเวียนทางด้านกายภาพของสินค้าแต่เพียงอย่างเดียว หากแต่ยังเกี่ยวโยงถึงการเคลื่อนย้ายของเงินทุนซึ่งเป็นตัวกลางในการแลกเปลี่ยนอีกด้วย ในระหว่างขั้นตอนของการซื้อขายสินค้า J-GTCs จึงจำเป็นต้องจัดหาหรือให้บริการด้านการค้าอื่น ๆ ตามมาด้วย โดยทั่ว ๆ ไปกิจกรรมที่เกี่ยวเนื่องกับการค้าก็มีเช่น การจัดเอกสารการค้า การให้

ความช่วยเหลือหรือสนับสนุนด้านการเงิน การเก็บกักสินค้า การขนส่ง และการติดต่อจัดการเกี่ยวกับพิธีการทางด้านกฎหมาย เป็นต้น สำหรับ J-GTCs ที่มีขอบข่ายการดำเนินกิจการกว้างขวาง เช่น บริษัทแม่ในญี่ปุ่น หรือ สาขาของ J-GTCs ในสหรัฐฯ J-GTCs เหล่านี้ก็สามารถทำการลงทุนจัดสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกที่เกี่ยวเนื่องกับการค้าได้ด้วยตัวเอง

อย่างไรก็ตาม การให้บริการด้านกิจกรรมที่เกี่ยวเนื่องกับการค้าต่าง ๆ สำหรับ J-GTCs ในไทย ปรากฏว่ามีบทบาทที่น้อยมาก เหตุผลสำคัญซึ่งอยู่เบื้องหลังแนวโน้มเช่นนี้ ก็คือว่า ขนาดของตลาดสำหรับการทำธุรกิจของ J-GTCs ยังไม่ได้ใหญ่โตอะไรมากนัก สินค้าที่ส่งออกของไทยส่วนใหญ่เป็นสินค้าเกษตรกรรม ซึ่งมีขั้นตอนการส่งออกที่ไม่ได้สลับซับซ้อนมาก อีกทั้งผู้ทำการค้าส่งออกในสินค้าเหล่านี้มีความรู้ดีถึงกิจกรรมที่จะเกี่ยวเนื่องกับการเคลื่อนย้ายจัดส่งดีพอ ฉะนั้นสำหรับลูกค้าของ J-GTCs ที่เป็นพ่อค้าส่งออกสินค้าเกษตร ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าสำคัญของ J-GTCs สำหรับสินค้าที่มิได้มาจากบริษัทในเครือของ J-GTCs เอง หน้าที่หลักซึ่ง J-GTCs ให้บริการแก่ลูกค้าเหล่านี้ก็คือ การเสาะแสวงหาตลาดและลู่ทางการค้าให้แก่ลูกค้าเหล่านี้เป็นสำคัญ

เพื่อเป็นการสำรวจถึงความสำคัญมากน้อยของ J-GTCs ในไทยในการให้บริการด้านกิจกรรมที่เกี่ยวเนื่องกับการค้า ได้มีการสอบถามผู้บริหารของ J-GTCS ถึงขอบเขตการให้บริการต่าง ๆ เหล่านี้

ผลของการจัดลำดับความสำคัญของการทำหน้าที่ในทางการค้าระหว่างประเทศของ 9 บริษัท J-GTCs โดยรวม พบว่า บริการที่สำคัญของ J-GTCs คือ การหาลูกค้าและให้ข่าวสารการค้าสำหรับตลาดต่างประเทศแก่ลูกค้า การจัดการด้านการจำหน่ายสินค้าในต่างประเทศจัดเป็นบริการที่มีความสำคัญรองลงมา ตามด้วยการให้สินเชื่อและเงินกู้ นอกไปจากนี้ J-GTCs มีการให้บริการด้านการค้าอื่น ๆ อีกน้อยมาก

5.5 หน้าที่ให้การสนับสนุนทางการเงิน (Financing)

นอกเหนือไปจากการทำหน้าที่เสาะหาตลาดและคู่ค้าในต่างประเทศและการให้บริการด้านกิจกรรมที่เกี่ยวเนื่องกับการค้าแล้ว J-GTCs ยังทำหน้าที่ให้การสนับสนุนหรือช่วยเหลือด้านการเงินแก่ลูกค้าด้วย วิธีการให้ความช่วยเหลือนี้กระทำในหลายทาง เช่น การเข้าถือหุ้นร่วมทุนในกิจการอุตสาหกรรม การให้สินเชื่อทางการค้า การให้เงินกู้ยืมโดยตรง การค้ำประกันเงินกู้หรือช่วยลูกค้าในการจัดหาเงินทุนจากสถาบันการเงินต่าง ๆ ถ้าจะกล่าวไปแล้ว การทำหน้าที่ทางด้าน Financing นี้เองเป็นส่วนทำให้ J-GTCS แตกต่างไปจากบริษัทการค้าประเภทอื่น

การให้การสนับสนุนทางการเงินของ J-GTCs นั้น ทำได้สองลักษณะคือ (1) การสนับสนุนโดยตรง (direct financing) และ (2) การสนับสนุนโดยอ้อม (indirect financing) กรณีแรกเป็นการเข้าถือหุ้นในกิจการต่าง ๆ และการให้กู้ยืมโดยตรง กรณีหลังเป็นการให้สินเชื่อทางการค้าและการค้ำประกันเงินกู้ การที่ J-GTCs ทำหน้าที่ให้การสนับสนุนทางการเงินนี้ มีจุดประสงค์เพื่อเป็นการขยายขอบข่ายการค้าของตนออกไปเป็นสำคัญ

ในการดำเนินธุรกิจในไทย J-GTCs ได้มีการทำหน้าที่ด้านการสนับสนุนทางการเงินโดยตรง ด้วยการเข้าร่วมทุนในกิจการอุตสาหกรรมหลายประเภท ทั้งนี้เพราะมีเป้าหมายเป็นการสร้างความสัมพันธ์ทางการค้าและการลงทุน เพื่อที่ J-GTCs จะได้สามารถขยายขอบข่ายการค้าของตนเองไป ไม่เฉพาะแต่ในสินค้าเกษตรกรรมหรือสินค้าอุตสาหกรรมซึ่งมาจากบริษัทผู้ผลิตอิสระต่าง ๆ แต่สำหรับการให้กู้ยืมโดยตรง ปรากฏว่ามีปริมาณที่ไม่มากนัก

5.5.1 การให้การสนับสนุนทางการเงินสำหรับการค้าระหว่างประเทศ

เมื่อทราบถึงลักษณะการให้การสนับสนุนทางการเงินของ J-GTCs แล้ว ขั้นต่อไปจะได้พิจารณาว่า J-GTCs ได้ทำหน้าที่ดังกล่าวในทางการค้าระหว่างประเทศอย่างไร

ในด้านการส่งออก J-GTCs ให้การ financing ในการค้าระหว่างประเทศในลักษณะของการค้าโดยอ้อม (indent business) เป็นสำคัญ ทั้งนี้เพราะ ถ้า J-GTCs ทำการส่งออกโดยตรง (own business) J-GTCs ก็เพียงทำการจัดซื้อสินค้าจากผู้ขายหรือผู้ผลิตภายในประเทศ ซึ่งส่วนใหญ่ต้องทำการชำระเงินโดยตรง จากนั้นก็ส่งสินค้าออกไปด้วยตนเอง โดยไม่มีความเกี่ยวข้องอีกกับผู้ผลิต วิธีการ financing ในการค้าโดยอ้อม ก็ด้วยการที่ J-GTCs ได้ทำหน้าที่ติดต่อหาลูกค้าในต่างประเทศให้แก่ผู้ส่งออก หรือผู้ผลิตที่ต้องการส่งสินค้าออก และถ้าหากว่าลูกค้าในต่างประเทศซึ่งต้องการซื้อสินค้าจากไทยเผอิญขาดเงินทุนชั่วคราว และขอร้องให้สาขาของ J-GTCs ในต่างประเทศทำการซื้อสินค้าแทนตนก่อน สาขาของ J-GTCs ก็จะเบิดเลตเตอร์ออฟเครดิต (L/C) มาให้ผู้ส่งออกหรือผู้ผลิตของไทย ในกรณีเช่นนี้ จะเห็นได้ว่า การให้ financing นี้ ทำมาจากข่ายงานของ J-GTCs ในต่างประเทศ ซึ่งก็มีส่วนช่วยที่สำคัญในการทำให้การส่งออกสามารถขยายตัวได้ แต่อย่างไรก็ตาม กรณีเช่นนี้มีน้อยมาก เหตุผลสำคัญที่ J-GTCs มีบทบาททางด้าน financing สำหรับการส่งออกน้อยก็เพราะว่าความช่วยเหลือด้านการเงินแก่ผู้ส่งออกในรูปการรับช่วงซื้อลดสำหรับผู้ส่งออก ซึ่งดำเนินการโดยผู้ส่งออกของไทยนั้นได้เข้ามาทำหน้าที่ด้านนี้อย่างกว้างขวางพอสมควรอยู่แล้ว

ในด้านการนำเข้า J-GTCs ก็ให้การ financing แก่ลูกค้าในรูปของการให้สินเชื่อ (import credit) เช่น J-GTCs นำเข้าวัตถุดิบหรือสินค้าให้แก่ลูกค้า โดยกำหนดระยะเวลาการชำระหลังจากการส่งมอบสินค้าแล้วช่วงหนึ่ง ทั้งนี้เพื่อช่วยให้ผู้ผลิตสามารถลดภาระทางด้านการจัดหาเงินทุนเพื่อการสั่งซื้อวัตถุดิบลงได้

5.5.2 การให้การสนับสนุนทางการเงินสำหรับการค้าภายในประเทศ

การให้การสนับสนุนทางการเงินสำหรับการค้าภายในประเทศนี้ มีมูลเหตุสำคัญจากการที่ J-GTCs ทำการค้าไม่เพียงแต่เฉพาะด้านการส่งออกและการนำเข้าเท่านั้น หากยังทำการค้าภายในประเทศ (domestic trade) อีกด้วย

ตารางที่ 6 แสดงมูลค่าการค้าภายในประเทศของ 9 บริษัท J-GTCs ในปี 2523 จำแนกตามประเภทของสินค้า จะเห็นได้ว่า สินค้าสิ่งทอมีสัดส่วนที่สูงที่สุด (44.3%) ในมูลค่าการค้าภายในประเทศทั้งหมด นอกจากนี้การค้าภายในประเทศของ J-GTCs ยังครอบคลุมไปถึงกลุ่มสินค้าทั่วไป (16.6%) เคมีภัณฑ์ (14.9%) เครื่องจักร (11.8%) อาหาร (9.3%) และผลิตภัณฑ์เหล็ก (2.9%) มูลค่ารวมของการค้าภายในของ 9 บริษัท J-GTCs มีจำนวน 9,591 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 19.88 ของภาคการค้าในผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติของไทยในปี 2523

ประเด็นที่น่าพิจารณาในชั้นนี้ก็คือ เราได้ทราบมาก่อนแล้วว่า การที่ J-GTCs สามารถเข้าไปทำการค้าระหว่างประเทศได้ ก็เพราะ J-GTCs ได้ทำหน้าที่ของตัวกลางทางการค้าโดยเป็นผู้ให้บริการด้านข่าวสารทางการตลาด ซึ่งเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการเคลื่อนไหวของการค้าระหว่างประเทศ แล้วในกรณีของการค้าภายในประเทศ ซึ่งไม่ค่อยมีอุปสรรคมากนักในการที่ผู้ซื้อและผู้ขายจะแสวงหาข้อมูลข่าวสารหรือทำการติดต่อระหว่างกัน อะไรคือหน้าที่ที่สำคัญของ J-GTCs ซึ่งสามารถทำให้ J-GTCs สามารถทำการค้าภายในประเทศได้

การที่ J-GTCs ทำการค้าภายในประเทศด้วยนั้น เป็นผลสืบเนื่องจากการที่ J-GTCs ได้ทำการลงทุนในกิจการอุตสาหกรรมในไทย โดยที่กิจการอุตสาหกรรมส่วนหนึ่งมุ่งผลิตสินค้าเพื่อจำหน่ายในประเทศเพื่อทดแทนการนำเข้า กิจการเหล่านี้ก็มีอาทิเช่น สิ่งทอ เครื่องจักร และรถยนต์ เป็นต้น ในการจัดจำหน่ายสินค้าที่ผลิตจากกิจการอุตสาหกรรมเหล่านี้ J-GTCs ได้เข้ามาทำหน้าที่ทางด้านตัวกลางทางการเงิน (financial intermediary) โดยการปล่อยสินเชื่อทางการค้า (trade credits) เพื่อที่จะทำให้การขายสินค้าเหล่านี้ภายในประเทศสามารถขยายตัวได้

การที่ J-GTCs สามารถทำหน้าที่เป็นตัวกลางทางการเงินได้ ก็เพราะสถาบันการเงิน

ต่าง ๆ ในไทยยังไม่สามารถตอบสนองต่อความจำเป็นของลูกค้าได้อย่างทั่วถึง เป็นต้นว่าผู้ค้าที่มีขนาดกลางหรือขนาดเล็กไม่สามารถหาทุนหมุนเวียนโดยการกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์ได้ เพราะขาดหลักทรัพย์ หรือคุณสมบัติบางประการตามกฎระเบียบของธนาคาร ฉะนั้นผู้ค้าเหล่านี้มักประสบปัญหาในการหาทุนหมุนเวียนเพื่อจะนำมาขยายการค้าของตน แต่เมื่อ J-GTCs เข้ามาทำหน้าที่เป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าซึ่งผลิตจากบริษัทอุตสาหกรรมในเครือของตน J-GTCs ในฐานะที่ได้ทำการติดต่อซื้อขายกับผู้ค้าส่งมาเป็นเวลานานก็จะจำหน่ายสินค้าให้แก่ผู้ค้าเหล่านี้ในรูปสินเชื่อ เป็นการลดภาระ ทำให้ผู้ค้าส่งไม่จำเป็นต้องจัดหาเงินทุนมาซื้อสินค้าในทันที ลักษณะของการ financing ในกรณีเช่นนี้ จะเป็นไปในรูปที่ J-GTCs ออกตั๋วสัญญาใช้เงินให้แก่บริษัทผู้ผลิต ซึ่งระบุการชำระเงินค่าสินค้าภายในระยะเวลาที่กำหนด ซึ่งมักจะค่อนข้างสั้น และรับตั๋วสัญญาใช้เงินจากผู้ค้าส่ง ซึ่งจะเป็นรายได้ของ J-GTCs ซึ่งกำหนดระยะเวลาจะนานกว่าในกรณีแรก การให้การสนับสนุนทางการเงินสำหรับการค้าภายในประเทศในลักษณะนี้ จะทำให้ J-GTCs มียอดเจ้าหนี้และลูกหนี้การค้าที่สูงมาก ดังจะพิจารณาได้จากยอดรวมของการสนับสนุนทางการเงินของ 9 บริษัท J-GTCs ในไทยซึ่งมีมูลค่า 1,721.2 ล้านบาทในปี 2523 โดยแบ่งออกเป็นการให้สินเชื่อทางการค้า การลงทุน และเงินให้กู้ยืม ซึ่งมีมูลค่า 1,135.2, 576 และ 10 ล้านบาท ตามลำดับ

ตารางที่ 6

มูลค่าการค้าภายในประเทศของ 9 บริษัท J-GTCs ในปี 2523

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภทของกลุ่มสินค้า	มูลค่า (%)	บริษัทที่เกี่ยวข้อง
อาหาร	895 (9.33)	1,3,4,5,8
สิ่งทอ	4,250 (44.31)	ทุกบริษัท
เคมีภัณฑ์	1,433 (14.94)	1,4,5,7,8,9
เครื่องจักร	1,134 (11.82)	ทุกบริษัท
อื่น ๆ	1,597 (16.65)	1,4.5,6,7

ที่มา : การสำรวจ

หมายเหตุ : 1 = ซี. อีโต
2 = คาเนมัสสุ-โกโช
3 = มารูเบนิ
4 = มิตซูบิชิ
5 = มิตซุย
6 = นิจิเมน
7 = นิชโช-อีวาย
8 = ซูมิโตโม
9 = โตโยเมนก้า

5.6 ประเมินบทบาทของ J-GTCs ที่มีต่อการค้าระหว่างประเทศของไทย

จากการศึกษาถึงลักษณะ องค์กร หน้าที่ และกลไกทางด้านการค้าของ J-GTCs ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการค้าระหว่างประเทศของไทย พอจะชี้ให้เห็นได้ว่า J-GTCs ได้เข้ามีบทบาทต่อการค้าระหว่างประเทศของไทยมากพอสมควร ทั้งนี้พิจารณาได้จากสัดส่วนการค้าด้านการส่งออก และการนำเข้า ซึ่งดำเนินการโดยบริษัทการค้าระหว่างประเทศของญี่ปุ่นเพียง 9 บริษัท ที่มีสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 11.8 และ 13.9 ตามลำดับ นอกจากนี้ยังได้ทำการค้าภายในประเทศอีกด้วย

การที่ J-GTCs สามารถเข้ามามีบทบาทด้านการค้า (และการลงทุน ซึ่งเป็นหัวข้อที่มิได้อยู่ในขอบเขตการศึกษานี้) ได้ ค่อนข้างมากเช่นนี้ ทำให้มีความจำเป็นที่จะต้องศึกษาถึงลักษณะองค์กรและหน้าที่ของ J-GTCs เท่าที่เป็นอยู่ในปัจจุบันให้ชัดเจนเสียก่อน และจากนั้นถึงหาสาเหตุที่ว่า ทำไมการดำเนินงานของ J-GTCs จึงยังคงมีความจำเป็นต่อการขยายตัว และความพยายามในการส่งเสริมการส่งออกของไทยในปัจจุบัน

เราได้พบว่า การที่ J-GTCs สามารถดำรงบทบาทในทางการค้าระหว่างประเทศอยู่ได้ก็เพราะ J-GTCs ทำหน้าที่ทางด้านตัวกลางทางการค้า (trade intermediary) โดยการคอยป้อนข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับผู้ซื้อผู้ขาย สภาพตลาดตลอดจนลู่ทางการค้าต่างๆ ซึ่งข้อมูลเหล่านี้เป็นปัจจัยสำคัญต่อการตัดสินใจและไม่อาจหาได้ง่ายโดยเฉพาะในการค้ากับประเทศต่าง ๆ หลาย ๆ ประเทศ J-GTCs ยังทำหน้าที่ในด้านการให้บริการถึงกิจกรรมที่เกี่ยวเนื่องกับการค้า เช่น การขนส่ง การเก็บกักสินค้า ประกันภัย และจัดเตรียมเอกสารต่าง ๆ เป็นต้นแม้ว่าในบางครั้ง J-GTCs จะไม่ได้เป็นผู้ให้บริการด้านนี้เองโดยตรง แต่ J-GTCs ก็วางระบบซึ่งจะจัดหาบริการเหล่านี้ได้จากภายนอกบริษัท นอกจากนี้ J-GTCs ยังทำหน้าที่เป็นตัวกลางทางการเงิน (financial intermediary) โดยให้การสนับสนุนทางการเงินซึ่งช่วยทำให้การค้าเคลื่อนไหวคล่องตัวขึ้น

ในส่วนที่เกี่ยวกับบทบาทของ J-GTCs ที่มีต่อการส่งเสริมการส่งออกของไทย เราพบว่าสินค้าที่ส่งออกโดย J-GTCs ส่วนใหญ่เป็นสินค้าทางด้านเกษตรกรรมซึ่ง J-GTCs มีบทบาทสำคัญเป็นเพียงตัวกลางเชื่อมโยงคู่ค้าเข้าด้วยกัน ฉะนั้นความช่วยเหลือหรือบริการทางด้านการค้าอื่น ๆ จึงมีขอบเขตจำกัด เพราะผู้ส่งออกเมื่อได้รับการติดต่อจากผู้ซื้อในต่างประเทศโดยผ่านทาง J-GTCs แล้วก็จะจัดการด้านการส่งออกเองโดยตรง อย่างไรก็ตาม โดยเหตุที่ J-GTCs ยังมีขอบข่ายกิจกรรมด้านการลงทุนด้วย การเข้าร่วมทุนดำเนินกิจการอุตสาหกรรม

ต่าง ๆ ก็เป็นแหล่งที่ทำให้ J-GTCs ทำการส่งสินค้าออกประเภทอุตสาหกรรมด้วยเช่นกัน และถึงแม้จะไม่มีข้อมูลยืนยันที่แน่นอนว่า สินค้าส่งออกประเภทอุตสาหกรรมของ J-GTCs นั้นมาจากกิจการอุตสาหกรรมมากน้อยเพียงใด แต่จากการสำรวจทำให้อาจที่จะกล่าวได้ว่า สินค้าอุตสาหกรรมส่งออกของ J-GTCs ส่วนใหญ่จะมาจากกิจการอุตสาหกรรมที่ J-GTCs มีการร่วมทุนเป็นสำคัญ

หากจะพิจารณาถึงมูลค่าส่งออกสินค้าประเภทอุตสาหกรรม ซึ่งส่งออกโดย 9 บริษัท J-GTCs ในปี 2523 (ดูตาราง 5 ก. ตั้งแต่หมวดอาหารแปรรูปจนถึงอื่น ๆ)[6] จะพบว่า J-GTCs มีบทบาทสำคัญในการส่งสินค้าออกประเภทนี้ โดยพิจารณาได้จากมูลค่ารวมของสินค้าออกประเภทนี้ที่มีจำนวน 6,255 ล้านบาท หรือประมาณร้อยละ 14.5 ของสินค้าส่งออกประเภทอุตสาหกรรมทั้งหมดของไทยในปีนั้น ประเภทของสินค้าที่สำคัญได้แก่ อาหารแปรรูป (34.9%) สิ่งทอ (30.4%) เหล็กและเครื่องจักร (0.52%) และอื่น ๆ (34.1%) เมื่อพิจารณาถึงประเทศปลายทางของสินค้าเหล่านี้จะพบว่าร้อยละ 6.4 ของสินค้าส่งออกประเภทอุตสาหกรรมนี้เป็นการส่งไปยังญี่ปุ่น และร้อยละ 8.1 เป็นการส่งไปยังประเทศที่สาม และเป็นที่น่าสังเกตว่า สินค้าส่งออกประเภทอุตสาหกรรมนี้เป็นประเภทของสินค้าที่ J-GTCs มีกิจการด้านอุตสาหกรรมอยู่ด้วย

เมื่อพิจารณาถึงภาพรวมของการดำเนินธุรกิจของ J-GTCs ในประเทศไทยแล้ว ก็จะเห็นว่า J-GTCs ได้พยายามอาศัยความได้เปรียบทางด้านโครงสร้างองค์กร ขอบข่ายของระบบข้อมูลข่าวสาร เงินทุน ตลอดจนความชำนิชำนาญทางด้านการค้าและการลงทุนมาเป็นประโยชน์สำหรับการจัดวางระบบของกิจกรรมต่าง ๆ ในลักษณะของการประสานวงจรของระบบการค้าและการจัดจำหน่าย (integration of distribution system) เข้าไว้ด้วยกัน ทั้งนี้ ก็โดยมีจุดมุ่งหมายที่จะทำให้ J-GTCs สามารถขยายบทบาททางด้านการค้าออกไปได้

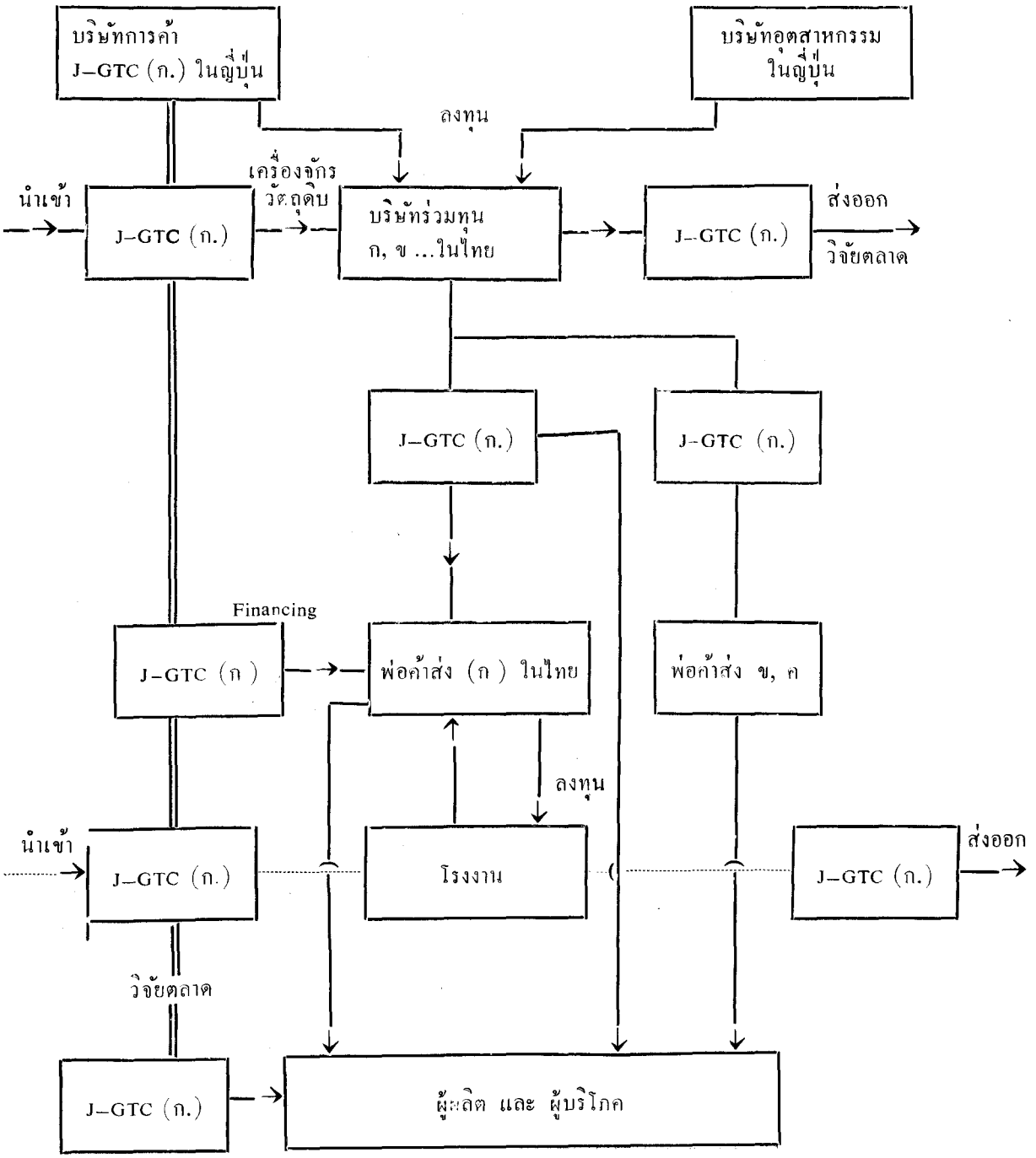
ลักษณะของการรวมตัวของระบบการค้าและการจัดจำหน่าย สามารถแสดงให้เห็นได้ในภาพแสดงที่ 3 ซึ่งแสดงให้เห็นขั้นตอนตั้งแต่เริ่มต้นของการเข้ามาของ J-GTCs เมื่อ J-GTCs เข้ามาทำการค้าแล้ว ก็เริ่มเล็งเห็นความจำเป็นของการขยายการค้าของตนเองโดยการลงทุน จึงได้จัดการให้มีการร่วมลงทุนกับบริษัทอุตสาหกรรมในญี่ปุ่น ซึ่งก็ต้องการเข้ามา

---

[6] ตัวเลขมูลค่าสินค้าส่งออกประเภทอุตสาหกรรมโดย J-GTCs นี้ นำมาจากตารางที่ 5 ซึ่งอาจจะสูงหรือต่ำกว่านี้ได้ ยอดรวมของมูลค่านี้อาจสูงกว่านี้ก็ได้ เพราะบางบริษัทรวมเอาอาหารทะเลแช่แข็ง เข้าไว้ในหมวดอาหารแปรรูป และยอดรวมของมูลค่านี้อาจต่ำกว่านี้ก็ได้ เพราะบางบริษัทรวมเอาสินค้าอาหารกระป๋องเข้าไว้ในหมวดสินค้าเกษตรกรรม แต่โดยเฉลี่ยแล้ว ยอดรวมของมูลค่านี้พอจะถือเป็นเกณฑ์ได้

ภาพแสดงที่ 3

ขั้นตอนการรวมตัวของระบบการค้าและจัดจำหน่ายของ J-GTCs



ที่มา : *Suehiro (1982)*

ขยายตลาดในไทย หลังจากจัดตั้งบริษัทร่วมทุน J-GTCs ก็จะทำหน้าที่ในการนำเข้าอุปกรณ์เครื่องจักรเพื่อติดตั้งในกิจการ และหากบริษัทร่วมทุนดำเนินกิจการขยายใหญ่ขึ้นจนสามารถส่งออกได้ J-GTCs ก็จะรับหน้าที่ผู้ทำการส่งออกให้ หากบริษัทร่วมทุนทำการขายสินค้าภายในประเทศ J-GTCs ก็จะรับเป็นตัวกลางที่จะคอยช่วยให้บริษัทร่วมทุนสามารถขายสินค้าได้ โดยการให้การสนับสนุนด้านการเงินแก่ผู้ค้าส่งในประเทศ ในกรณีที่พ่อค้าส่งสามารถทำการจัดตั้งโรงงานเป็นของตัวเองได้ J-GTCs ก็จะทำหน้าที่ป้อนเครื่องจักรวัตถุดิบ และจัดการด้านการส่งออกให้แก่พ่อค้าส่ง

ฉะนั้น จะเห็นได้ว่าการที่ J-GTCs สามารถมีบทบาททางด้านการค้าได้อย่างกว้างขวางทั้งในด้านการค้าระหว่างประเทศหรือภายในประเทศนั้น เป็นเพราะ J-GTCs ได้ประสานหน้าที่ทางการค้าต่าง ๆ เข้าด้วยกัน เพื่อดำเนินงานทั้งทางด้านการส่งออก นำเข้าและการค้าภายในประเทศได้อย่างต่อเนื่องกัน การดำเนินธุรกิจแบบบริษัทการค้าซึ่งมุ่งที่จะก้าวไปสู่การเป็นบริษัทการค้าระหว่างประเทศซึ่งมีขอบข่ายหน้าที่และกิจกรรมด้านต่าง ๆ อย่างเต็มรูป จึงต้องมุ่งพัฒนาความสามารถในการทำหน้าที่ทางการค้าด้านต่าง ๆ ให้พร้อม รวมทั้งยังต้องขยายขอบเขตของการค้าให้ครอบคลุมทั้งด้านการส่งออกนำเข้า การค้าภายในประเทศ และการค้าแบบประเทศที่สาม (third-country or offshore trade) ดังเช่น สัดส่วนของประเภทการค้าของ J-GTCs ในไทย ซึ่งมีลักษณะแตกต่างกันไปในแต่ละบริษัท และโดยเฉลี่ยแล้ว 9 บริษัท J-GTCs มีสัดส่วนการค้าเน้นหนักไปทางด้านการนำเข้า (50.0%) ตามด้วยการส่งออก (30.0%) และ การค้าภายในประเทศ (20%)

6. การส่งเสริมบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทย

จากการที่รัฐบาลมีนโยบายส่งเสริมการส่งออกโดยให้มีการพัฒนาสินค้าออกและตลาดใหม่เพิ่มขึ้น ประกอบกับองค์ประกอบของสินค้าออกของไทยเริ่มมีการเปลี่ยนแปลงจากเดิมที่มีสินค้าเกษตรกรรมเป็นสำคัญมาสู่การมีสินค้าประเภทกึ่งสำเร็จรูปและสินค้าอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้น ทำให้รัฐบาลตระหนักถึงอุปสรรคต่าง ๆ ที่จะตามมาในความพยายามที่จะขยายสินค้าออกไปยังต่างประเทศ เพราะเหตุว่า การพัฒนาสินค้าออกและตลาดใหม่ของสินค้าประเภทกึ่งสำเร็จรูปและสินค้าอุตสาหกรรมนั้น จำเป็นต้องอาศัยความรู้ ประสบการณ์และระบบการสื่อสารและการตลาด ที่มีความซับซ้อนขึ้นเป็นพิเศษ ด้วยเหตุนี้ รัฐบาลจึงได้ให้ความสนใจต่อแนวความคิดเกี่ยวกับบริษัทการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งจะเป็นกลไกในการเร่งรัดการส่งออก และได้ประกาศให้การส่งเสริมต่อการจัดตั้งบริษัทประเภทนี้ขึ้น

6.1 วัตถุประสงค์ของการส่งเสริม

ตามประกาศของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน เมื่อวันที่ 28 กันยายน 2521 ที่ให้การส่งเสริมและสนับสนุนให้เอกชนจัดตั้งบริษัทการค้าระหว่างประเทศนั้น มีวัตถุประสงค์ดังนี้

1. พัฒนาการส่งออกของประเทศ

2. ช่วยหาตลาดส่งออกให้แก่ผู้ผลิตในประเทศ โดยเฉพาะอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่ผู้ผลิตไม่สามารถหาตลาดในต่างประเทศ หรือทำการส่งออกได้เอง

3. แสวงหาวัตถุดิบในราคาถูกให้แก่อุตสาหกรรมภายในประเทศ

4. สร้างระบบการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพเพื่อประโยชน์ในการรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลด้านการตลาดทั่วโลก

5. ช่วยพัฒนาผลิตภัณฑ์และควบคุมมาตรฐานในการส่งออก

6.2 มาตรการในการส่งเสริม

เมื่อพิจารณาถึงเงื่อนไข และสิทธิประโยชน์ของการจัดตั้งบริษัทการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งกำหนดโดยคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (ภาคผนวก 2) จะเห็นได้ว่า มาตรการในการส่งเสริม ประกอบด้วยสิทธิและประโยชน์สำคัญ 3 ด้านคือ ด้านภาษีอากร ด้านการเงิน และด้านเงินตราระหว่างประเทศ สิทธิประโยชน์ต่าง ๆ นี้ ส่วนหนึ่ง (ข้อ 1-3) เป็นสิทธิประโยชน์ตาม พ.ร.บ. ส่งเสริมการลงทุน พ.ศ. 2520 และส่วนหนึ่งเป็นสิทธิประโยชน์ซึ่งกำหนดให้แก่บริษัทการค้าระหว่างประเทศโดยเฉพาะ (ข้อ 4-11) ทั้งนี้โดยมุ่งหวังว่า มาตรการเหล่านี้จะช่วยสนับสนุนการดำเนินงานของบริษัทการค้า ฯ ในการส่งออก รวมทั้งจูงใจให้บริษัทอุตสาหกรรมต่างๆใช้บริการจากบริษัทการค้า ฯ เพิ่มขึ้น

6.3 กิจการบริษัทการค้าระหว่างประเทศที่ได้รับการส่งเสริม

นับตั้งแต่ได้มีประกาศส่งเสริมกิจการบริษัทการค้าระหว่างประเทศเมื่อเดือนตุลาคม 2521 ได้มีกิจการต่าง ๆ ยื่นความจำนงขอรับการส่งเสริมรวมทั้งสิ้นจนถึงปัจจุบัน 21 บริษัท และในเดือนมีนาคม 2524 คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนก็ได้หยุดการให้การส่งเสริมชั่วคราว โดยให้เหตุผลว่า จำนวนกิจการที่ได้รับการส่งเสริมมีมากพอสมควรแล้ว ประกอบกับการดำเนินงานของบริษัทการค้าฯ หลายแห่ง ซึ่งเปิดดำเนินการไปได้ระยะหนึ่งประสบกับอุปสรรคต่าง ๆ หลายประการ ทำให้ต้องมีการทบทวนเสียก่อนถึงผลการดำเนินงานเท่าที่ผ่านมา

จนถึงเดือนมกราคม 2525 ได้มีบริษัทที่เปิดดำเนินการแล้วเป็นจำนวน 11 บริษัท ในจำนวนนี้มี 3 บริษัทที่เปิดทำการมาเป็นระยะเวลา 4 ปี คือ เท็กซ์ปอร์ตอินเตอร์เนชันแนล ค้าสากลซีเมนต์ไทย และบางกอกยูนิเวอร์แซล มี 3 บริษัทที่กำลังดำเนินการในรอบปีที่ 3 คือ

ไทยพัฒนาการค้าสากล ซีพีอินเตอร์เทรด และเอส เอ็ม อินเตอร์เนชันแนล บริษัทซึ่งดำเนินการอยู่ในรอบปีที่3ก็มี อโศกอินเตอร์เนชันแนลเทรดดิ้ง และบิสอินเตอร์เนชันแนลเอ็กซปอร์ต ส่วนบริษัทที่ดำเนินการมาครบ 1 ปีแล้วก็มี ยูเอ็ม ซี อินเตอร์เนชันแนล และเรนโบว์-อินเตอร์เนชันแนล (ดูภาคผนวก 3)

6.3.1 กลุ่มตัวอย่างบริษัทการค้าระหว่างประเทศที่ทำการศึกษา

ตารางที่ 7 แสดงรายชื่อของบริษัทการค้าระหว่างประเทศที่เลือกมาสำหรับการศึกษานี้ การเลือกกลุ่มตัวอย่างนี้มุ่งจะศึกษาถึงการดำเนินงาน บทบาท และปัญหาของบริษัทซึ่งได้เปิดดำเนินการแล้ว (ในขณะทำการศึกษาเมื่อปี 2525) จะเห็นได้ว่า บริษัทการค้าฯ เหล่านี้ต่างมีรากฐานมาจากกลุ่มกิจการอุตสาหกรรมและการเงินขนาดใหญ่ ซึ่งจะมีส่วนสนับสนุนได้ไม่มากก็น้อยต่อการดำเนินงานของบริษัทการค้าฯ เหล่านี้

6.3.2 บทบาทของบริษัทการค้าระหว่างประเทศในการส่งออก

โดยที่การส่งเสริมบริษัทการค้าฯ ได้นำแนวความคิดมาจากลักษณะการดำเนินงานของบริษัทการค้าระหว่างประเทศของญี่ปุ่น ฉะนั้นในลักษณะทางด้านโครงสร้างการจัดองค์การ และการดำเนินงานต่าง ๆ ของบริษัทการค้าฯของไทยจึงมีลักษณะคล้ายคลึงกับบริษัทการค้าฯของญี่ปุ่น กล่าวคือ พยายามดำเนินการทั้งในด้านการค้าส่งออกนำเข้า การค้าภายใน ตลอดจนกิจกรรมที่เกี่ยวกับการค้าต่าง ๆ

แต่อย่างไรก็ตาม ลักษณะของการส่งเสริมบริษัทการค้าฯ ของไทย มีจุดประสงค์สำคัญที่ต้องการให้บริษัทการค้าฯ ทำหน้าที่เร่งรัดและส่งเสริมการส่งออกเป็นสำคัญ โดยมีการวางเป้าหมายของการส่งออกในแต่ละปีไว้แน่ชัด ฉะนั้น บทบาทที่สำคัญของบริษัทการค้าฯ ของไทยจึงมีลักษณะเกี่ยวข้องกับด้านการส่งออกเป็นหลักโดยมีบทบาทที่สำคัญพอสรุปได้ 3 ประการ คือ *(กฤษณ์ อรรถกฤษณ์ 2524)*

(1) บทบาทต่อผู้ผลิตภายในประเทศ ด้วยการให้ความช่วยเหลือด้านการเงิน การวางแผนงานของผู้ผลิต การจัดหาวัตถุดิบ การตลาด การบริการด้านเอกสารการส่งออก การควบคุมมาตรฐานสินค้า การขนส่ง ตลอดจนแนะนำวิทยาการและเทคนิคในการผลิตใหม่ ๆ

(2) บทบาทในด้านต่างประเทศด้วยการติดตามความเคลื่อนไหวของตลาด หาลู่ทางการค้า และอำนวยความสะดวกต่าง ๆ แก่ผู้ซื้อขาย และนักลงทุน

(3) บทบาทต่อเศรษฐกิจโดยส่วนรวมของประเทศ อันได้แก่การช่วยขยายและพัฒนาสินค้าออก การกระตุ้นให้เกิดการลงทุน และถ่ายทอดวิทยาการใหม่มาสู่ประเทศ

ตารางที่ 5

กลุ่มตัวอย่างบริษัทการค้าระหว่างประเทศที่ทำการศึกษา

(หน่วย : ล้านบาท)

ชื่อบริษัท	กลุ่มกิจการหลัก	ประเภทของธุรกิจในกลุ่ม	จำนวนบริษัทในเครือ (บริษัท)	ผลรวมการดำเนินงานของกลุ่ม			
				พนักงาน	สินทรัพย์	ยอดขาย	กำไรสุทธิ (ขาดทุน)
1. ค้าสากลซีเมนต์ไทย	ปูนซีเมนต์ไทย	ซีเมนต์, เหล็ก, เซรามิค	6	10,000	9,505	10,818	95
2. เท็กซ์ปอร์ตอินเตอร์เนชั่นแนล	สหยูเนี่ยน	สิ่งทอ, เสื้อผ้า	32	10,761	1,182	4,073*	31
3. เอส เอ็ม อินเตอร์เนชั่นแนล	สยามกลการ	รถยนต์	1	–	6,957*	7,277*	–
4. บางกอกยูนิเวอร์แซล	–	–	–	–	–	–	–
5. ไทยพัฒนาการค้าสากล	ธนาพรชัย	สินค้าเกษตร	29*	–	2,822*	3,302*	–
6. ยู เอ็ม ซี อินเตอร์เนชั่นแนล	ศรีกรุงวัฒนา	ปุ๋ย, สินค้าเกษตร และอุตสาหกรรม	18*	–	9,055*	8,301*	–
7. อโศกอินเตอร์เนชั่นแนลเทรดดิ้ง	ไทยสมุทรประกันภัย	ประกันภัย, การเงิน	13*	–	1,431*	486	–

ที่มา : 1. รายงานประจำปีของบริษัท

2. เกริกเกียรติ พิพัฒน์เสรีธรรม *ลักษณะการเป็นเจ้าของในธุรกิจขนาดใหญ่ในประเทศไทย* (กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2525)

หมายเหตุ : เครื่องหมาย (*) แสดงตัวเลขจนถึงสิ้นปี 2521 เท่านั้น

เพื่อเป็นการศึกษาถึงความสำคัญของหน้าที่และบทบาทของบริษัทการค้าฯของไทย การศึกษาได้ทำการสำรวจถึงระดับความสำคัญในทางปฏิบัติของการให้บริการและบทบาทของบริษัทการค้าฯ ของไทยที่มีต่อผู้ผลิต ในแง่ที่เกี่ยวกับการช่วยเหลือส่งเสริมการส่งสินค้าของผู้ผลิตออกไปยังต่างประเทศ ผลของการสำรวจถึงลำดับความสำคัญของบริการและหน้าที่ต่าง ๆ ของบริษัทการค้าฯ จากการประเมินของผู้บริหารของแต่ละบริษัทพบว่า ถึงแม้บริษัทการค้าฯ จะมีขอบเขตการให้บริการด้านการส่งออกหลายประการ แต่ในทางปฏิบัติแล้ว บริการหรือความช่วยเหลือทางด้านการเงินถือเป็นบริการที่สำคัญที่สุด บริษัทการค้าฯให้บริการความช่วยเหลือด้านการเงินในหลายลักษณะ เช่น การรับช่วงซื้อลดเลตเตอร์ออฟเครดิต (packing credit) จากผู้ผลิต ซึ่งจะคิดอัตราดอกเบี้ยต่ำ (แต่ก็ไม่ต่ำกว่า 7% ต่อปี) หรือการที่บริษัทการค้าฯ ทำการเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตให้แก่ผู้ผลิต โดยผ่านสาขาในต่างประเทศ

บริการหรือความช่วยเหลือที่สำคัญ ซึ่งบริษัทการค้าฯให้แก่ผู้ผลิตก็คือ การจัดหาวัตถุดิบต่างประเทศ เพราะในทางปฏิบัติหากผู้ผลิตต้องการนำเข้าวัตถุดิบเพื่อทำการผลิตและส่งออก(re-expoet) ผู้ผลิตจะต้องจ่ายภาษีการนำเข้าวัตถุดิบหรือให้ธนาคารค้ำประกัน (bank guarantee) ต่อเมื่อได้แปรรูปวัตถุผลิตเป็นสินค้าและส่งออกไปแล้วเท่านั้น ที่ผู้ผลิตจะขอคืนค่าภาษีได้ แต่การขอคืนค่าภาษีอาจใช้เวลานาน บริษัทการค้าฯ ช่วยแก้ปัญหานี้ได้ โดยอาศัยสิทธิประโยชน์ ซึ่งทำให้ไม่ต้องเสียภาษีอากรการนำเข้าวัตถุดิบ ในกรณีเช่นนี้ผู้ผลิตสินค้าเพื่อการส่งออกจึงไม่ต้องแบกรับภาระจากการหาหลักทรัพย์มาค้ำประกันการนำเข้าวัตถุดิบเพื่อการส่งออก อีกทั้งทำให้ประหยัดโดยไม่ต้องเสียค่าธรรมเนียมจากการให้ธนาคารค้ำประกันอีกด้วย

นอกจากนี้ การให้บริการด้านจัดการส่งสินค้าออกและการเสาะหาลูกค้าและข้อมูลด้านการตลาดก็มีความสำคัญที่รองลงไป ส่วนบริการด้านอื่น ๆ นั้น แม้ว่าบริษัทการค้าฯ จะมีความสามารถในการจัดทำก็ตาม แต่ก็มีบทบาทที่ไม่ค่อยสำคัญมากนัก เราจึงพอจะเห็นได้ว่า สิทธิประโยชน์ในการส่งเสริมนั้น มีส่วนช่วยอย่างสำคัญต่อการดำเนินงานเพื่อการส่งเสริมสินค้าออกของบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทย

ในลำดับต่อไปจะได้พิจารณาว่า เมื่อบริษัทการค้าฯ ได้ทำหน้าที่ให้บริการช่วยเหลือด้านการส่งออกต่าง ๆ แล้ว บริษัทการค้าฯได้มีบทบาทมากน้อยเพียงใดต่อการส่งสินค้าออกของไทยในการดำเนินงานของ 6 บริษัท ในระยะปีแรกของการดำเนินงาน ปรากฏว่ามีเพียง 3 บริษัท ซึ่งสามารถส่งสินค้าออกไปครบตามเป้าหมายของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน คือ ค้าสากล-ซิเมนต์ไทย เท็กซ์ปอร์ตอินเตอร์เนชันแนล

และ ซีพีลินเตอร์เทรด ส่วนอีก 3 บริษัทส่งออกไม่ครบตามเป้าที่กำหนดไว้คือ บางกอกยูนิเวอร์-แซล ไทยพัฒนาการค้าสากล และ เอส เอ็ม อินเตอร์เนชันแนล ในรอบปีที่ 2 ของการดำเนินงาน ปรากฏว่ามีบริษัทที่สามารถส่งออกได้ครบตามเป้าหมายเพิ่มขึ้นเป็น 4 บริษัท โดยเอส เอ็ม อินเตอร์เนชันแนลซึ่งปีแรกส่งออกได้ไม่ครบเป้าสามารถส่งออกได้ตามเป้าหมาย แต่ก็มีปัญหาในการส่งออกให้ครบตามเป้าหมายในบัญชีที่ 3 อยู่ ส่วนในรอบปีที่ 3 ของการดำเนินงาน ยังไม่สามารถพิจารณาเปรียบเทียบได้ ทั้งนี้เพราะแต่ละบริษัทเริ่มเปิดดำเนินการไม่พร้อมกัน (ดูภาคผนวก)

เมื่อพิจารณาถึงขอบเขตในการส่งเสริมการออกตามเป้าหมายที่กำหนดโดยคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนแล้ว ลำดับต่อไปจะได้พิจารณาถึงสัดส่วนการส่งออกของบริษัทการค้าฯ ในมูลค่าการส่งออกทั้งหมดของไทย ตารางที่ 8 แสดงมูลค่าการส่งออกของบริษัทการค้าฯ และสัดส่วนในมูลค่าการส่งออกทั้งหมดของไทยในปี 2522 และ 2523 ปรากฏว่าในปี 2522 ซึ่งมีบริษัทการค้าฯ เปิดดำเนินการ 3 บริษัท การส่งออกรวมของทั้ง ๓ บริษัทมีมูลค่ารวม 1,203.9 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 1.13 ของมูลค่าสินค้าออกทั้งหมดในปีนั้น และในปี 2523 มูลค่ารวมของสินค้าออกของ 6 บริษัทการค้าฯ ที่เปิดดำเนินการแล้ว มีจำนวน 2,539.1 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 1.92 ของมูลค่าสินค้าออกทั้งหมด จะเห็นได้ว่า ขอบเขตในการส่งออกของบริษัทการค้าฯของไทยยังไม่มากนัก แต่ทั้งนี้มิได้หมายความว่า การส่งเสริมบริษัทการค้าระหว่างประเทศจะไม่ได้ผล ทั้งนี้เพราะบริษัทเหล่านี้เพิ่งเริ่มเปิดดำเนินการ ยังจำเป็นที่จะต้องมีการปรับปรุงการจัดองค์กร การสร้างข่ายการสื่อสารตลอดจนพัฒนาบุคคลากรที่มีความชำนาญขึ้น

6.4 ปัญหาและอุปสรรคของบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทย

จากการศึกษา พอจะสรุปปัญหาที่เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินงานของบริษัทการค้าฯได้ดังนี้

1. ปัญหาประการสำคัญของบริษัทการค้าฯ ก็คือ การแสวงหาและคัดเลือกชนิดของสินค้าที่จะทำการส่งออก โดยเหตุที่การค้าโดยเฉพาะการส่งออกของบริษัทการค้าฯ มีลักษณะที่จะต้องส่งสินค้าออกหลาย ๆ ชนิด เพื่อจะได้มีมูลค่าครบตามเป้าหมายการส่งออก การแสวงหาสินค้าที่จะสามารถส่งออกได้และการติดต่อกับผู้ผลิตเพื่อให้บริการทางด้านการส่งออก จึงจำต้องดำเนินการอย่างกว้างขวาง ถึงแม้ว่าบริษัทการค้าฯ ส่วนใหญ่จะมีกลุ่มกิจการในเครือหลายประเภท ที่อาจเป็นแหล่งป้อนสินค้าให้อยู่แล้วก็ตาม ก็มิได้หมายความว่ากิจการในเครือเหล่านั้นสามารถป้อนสินค้าให้ได้อย่างครบถ้วนตาม

ตารางที่ 8

มูลค่าการส่งออกของบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทย

(จำแนกตามมูลค่าส่งออกรายปี)

(หน่วย : ล้านบาท)

ชื่อบริษัท	วันเปิดดำเนินการ	ปี 2522			ปี 2523		
		บ/ช 1	บ/ช 2	บ/ช 3	บ/ช 1	บ/ช 2	บ/ช 3
1. ค้าสากลซิเมนต์ไทย	5 มกราคม 2522	38.0	315.4 (500.8)	147.2	23.4	338.6 (637.1)	275
2. เท็กซ์ปอร์ตอินเตอร์เนชันแนล	2 มกราคม 2522	–	547.6 (618.5)	70.9	–	527.5 (956.8)	429.2
3. บางกอกยูนิเวอร์แซล	1 กรกฎาคม 2522	0.3	80.5 (84.6)	3.7	–	166.6 (169.7)	3.0
4. ไทยพัฒนาการค้าสากล	31 มกราคม 2523				35.9	32.0 (100.0)	32.3
5. เอส เอ็ม อินเตอร์เนชันแนล	4 มีนาคม 2523				35.5	35.7 (105.6)	34.2
6. ซี พี อินเตอร์เทรด	29 กรกฎาคม 2523				285.5	231.6 (569.7)	52.6
(ก) มูลค่าสินค้าออกที่ส่งผ่านบริษัทการค้า			1,203.9			2,539.1	
(ข) มูลค่าสินค้าออกทั้งหมดของไทย			106,881.2			132,040.5	
$\frac{(ก)}{(ข)}$ (%)			(1.13%)			(1.92%)	

ที่มา : คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บ แสดงยอดรวมของมูลค่าสินค้าออกของแต่ละบริษัท

ประเภทบัญชีสินค้า ซึ่งมีเป้าหมายกำหนดไว้โดยคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน และในการเสาะแสวงหาสินค้าเพื่อการส่งออกนี้เอง บริษัทการค้าฯ ต้องประสบกับอุปสรรคของการเลือกสินค้าชนิดที่สามารถจะทำการส่งออกไปแข่งขันในต่างประเทศ รวมทั้งในการติดต่อกับผู้ผลิต

โดยทั่วไป มักปรากฏว่า ผู้ผลิตไม่รู้ถึงขอบเขตของการดำเนินงานของบริษัทการค้าฯว่าเป็นอย่างไร มีความสามารถ ประสบการณ์ตลอดจนบริการต่าง ๆ มากน้อยเพียงไร ความไม่เข้าใจนี้เป็นเหตุให้ผู้ผลิตเกิดความไม่แน่ใจว่า การส่งออกโดยผ่านบริษัทการค้าจะได้ผลหรือไม่และอาจทำให้ลูกค้าในต่างประเทศเกิดความไม่แน่ใจว่าจะได้รับสินค้าคุณภาพดีดังเดิม นอกจากนี้เนื่องจากบริษัทการค้าฯ เพิ่งเริ่มเปิดดำเนินการ ผู้ผลิตจึงยังลังเลว่า บริษัทการค้าฯ จะรู้ถึงปัญหาที่แท้จริงของผู้ผลิตได้มากน้อยเพียงใด ความไม่เข้าใจต่าง ๆ เหล่านี้ เป็นอุปสรรคทำให้การขยายฐานสินค้าเพื่อการส่งออกของบริษัทการค้าฯ เป็นไปด้วยความลำบาก

2. โดยเหตุที่สินค้าต่างๆ ที่บริษัทการค้าฯ รวบรวมมาเพื่อการส่งออกนั้นมาจากผู้ผลิตมากรายซึ่งมีขนาดและประสิทธิภาพในการผลิตแตกต่างกัน ดังนั้นจึงมักเกิดปัญหาตามมาอยู่เสมอในเรื่องเกี่ยวกับปริมาณการผลิตและคุณภาพของสินค้า ซึ่งจะก่อให้เกิดปัญหาต่อการส่งออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศ

3. ปัญหาประการต่อมาเป็นเรื่องเกี่ยวกับการหาแหล่งเงินทุนและการควบคุมวงเงินเครดิตที่จะให้แก่ผู้ผลิต *(กฤษณ์ อรรถกฤษณ์ 2524)* การที่บริษัทการค้าฯ จำเป็นต้องทำการส่งสินค้าออก เพื่อให้ครบตามเป้าหมายการส่งออกนั้น หมายความว่า บริษัทการค้าจะต้องใช้บริการด้านการรับช่วงซื้อลด (rediscount facilities) จากธนาคารพาณิชย์ในวงเงินที่สูงมาก เป็นต้นว่า การส่งออกให้ครบ 300 ล้านบาทในปีแรกนั้น โดยเฉลี่ยแล้วบริษัทการค้าฯ จะต้องส่งออกอย่างน้อย 25 ล้านบาท จากการที่การค้าระหว่างประเทศโดยทั่วไปใช้เลตเตอร์-ออฟเครดิตเป็นตัวกลางในการชำระเงิน จากวันที่ได้รับเลตเตอร์ออฟเครดิตเข้ามาจนถึงวันที่ส่งสินค้าออกไปโดยปกติจะใช้เวลา 3 ถึง 4 เดือน ซึ่งย่อมหมายความว่า บริษัทการค้าฯ ต้องใช้บริการด้านรับช่วงซื้อลดจากธนาคารพาณิชย์ในวงเงินไม่ต่ำกว่า 75–100 ล้านบาท และเพื่อที่จะสามารถใช้บริการดังกล่าวได้ บริษัทการค้าฯ จำเป็นต้องมีหลักทรัพย์ค้ำประกันที่มั่นคง ซึ่งถือเป็นภาระอย่างยิ่งต่อการดำเนินงานของบริษัทการค้าฯ

นอกจากนี้ บริษัทการค้าฯ ยังต้องให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่ผู้ผลิตขนาดเล็กและขนาดกลาง ซึ่งมีความสามารถทางการเงิน ทั้งนี้

เพื่อสนับสนุนในการผลิตสินค้า แต่ก็มีบางครั้งที่ผู้ผลิตเหล่านี้ต้องล้มละลายไป ฉะนั้นบริษัทการค้าฯ จำเป็นต้องรับภาระความเสี่ยงจากการให้สินเชื่อแก่ผู้ผลิต แม้ว่าจะมีการตรวจสอบฐานะทางการเงินอย่างเข้มงวดก็ตาม

4. ปัญหาทางด้านการขาดบุคคลากรที่มีประสบการณ์และความชำนาญเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัทการค้าฯ ก็เป็นปัญหาสำคัญอีกประการหนึ่ง ทั้งนี้เพราะบริษัทการค้าฯ ดำเนินงานในสินค้าหลายชนิด ซึ่งต้องอาศัยผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านที่รู้ถึงลักษณะของสินค้า รวมทั้งมีความเข้าใจเกี่ยวกับการทำงานของบริษัทการค้าฯ โดยรวมด้วย การที่กิจการประเภทนี้เพิ่งจะเริ่มเกิดขึ้นในไทย จึงทำให้มีปัญหาทางด้านการขาดแคลนบุคลากรที่มีประสบการณ์ทางด้านนี้

5. การติดต่อกับหน่วยราชการและการประสานงานของหน่วยราชการต่าง ๆ ก็มีส่วนที่ก่อให้เกิดปัญหากับบริษัทการค้าฯ ด้วยเช่นกัน โดยเหตุที่การค้าระหว่างประเทศจำเป็นต้องมีการประสานงานระหว่างหน่วยราชการกับบริษัทการค้าฯ อยู่เสมอ การไม่ประสานงานกัน หรือความล่าช้าของหน่วยราชการ สามารถส่งผลกระทบอย่างมากต่อการดำเนินงานของบริษัทการค้าฯ ซึ่งต้องมีความรวดเร็ว เช่น (*วีระชัย เตชะวิจิตร 2526*) ในกรณีที่คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนได้แก้ไขประกาศ เพื่อให้บริษัทการค้าฯ นำค่าใช้จ่ายในการปฏิบัติงานของนิติบุคคลที่ตั้งขึ้นตามกฎหมายของบริษัทในต่างประเทศ ซึ่งบริษัทการค้าฯ ถือหุ้น หรือเป็นหุ้นส่วนอยู่ทั้งหมด มาหักค่าใช้จ่ายได้สองเท่า เช่นเดียวกับกรณีสาขานั้น ปรากฏว่าทางกรมสรรพากรยังไม่ยินยอมให้มีการหักค่าใช้จ่ายดังกล่าวในกรณีตั้งเป็นบริษัทในต่างประเทศได้ โดยแจ้งว่า ยังไม่ได้แก้ไขเพิ่มเติมประกาศของกรมสรรพากรให้สอดคล้องกัน เป็นต้น

7. ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ผลิตกับบริษัทการค้าในด้านการส่งออก

ในขณะที่ทำการพิจารณาถึงลักษณะและบทบาทของบริษัทการค้าทั้งของญี่ปุ่นและของไทย เราพบว่า บริษัทการค้าฯ เหล่านี้มีส่วนช่วยให้ผู้ผลิตสามารถส่งสินค้าออกไปจำหน่ายต่างประเทศได้ด้วยการให้บริการและความช่วยเหลือในหลาย ๆ ทาง เพื่อเป็นการเสริมความเข้าใจถึงบทบาทของบริษัทการค้าที่มีต่อการส่งเสริมการส่งออกของผู้ผลิตการศึกษานี้ได้ทำการสำรวจกิจการอุตสาหกรรมบางประเภท โดยมีจุดประสงค์เพื่อให้ทราบถึงพฤติกรรมในการส่งออก รวมทั้งทัศนะของผู้ผลิตที่มีต่อบริษัทการค้า โดยเฉพาะบริษัทการค้าระหว่างประเทศซึ่งได้รับการส่งเสริมจากรัฐบาล และเพื่อให้ทราบถึงขอบเขตความสำคัญของช่องทางการส่งออกต่างๆ ที่ผู้ผลิตใช้ในการขยายการส่งออกของตน

7.1 ลักษณะทั่วไปของบริษัทผู้ผลิต

ตารางที่ 9 แสดงถึงจำนวนและประเภทของอุตสาหกรรมที่ทำการสำรวจ และแสดงถึงขนาดของบริษัทผู้ผลิต โดยวัดจากจำนวนการจ้างงาน กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ของผู้ผลิตที่ทำการสำรวจเป็นกิจการด้านสิ่งทอ (21 บริษัท ซึ่งในจำนวนนี้เป็นกิจการสิ่งทอ 8 บริษัท และเสื้อผ้าสำเร็จรูป 13 บริษัท) ตามด้วยอาหารแปรรูป (17 บริษัท) ผลิตภัณฑ์ไม้แปรรูป (6 บริษัท), ผลิตภัณฑ์โลหะ (5 บริษัท) เครื่องจักร (4 บริษัท) และผลิตภัณฑ์เครื่องหนัง (3 บริษัท)

ตารางที่ 9

บริษัทผู้ผลิตที่ทำการสำรวจ

(แบ่งตามประเภทอุตสาหกรรมและขนาดการจ้างงาน)

(หน่วย : คน)

ประเภทอุตสาหกรรม	การจ้างงาน				รวม
	น้อยกว่า 50	50–199	200–499	500 และมากกว่า	
ก. อาหารแปรรูป	2	5	4	6	17
ข. สิ่งทอและเสื้อผ้าสำเร็จรูป	–	9	6	6	21
ค. ผลิตภัณฑ์ไม้แปรรูป	1	3	1	1	6
ง. ผลิตภัณฑ์เครื่องหนัง	–	2	1	–	3
จ. ผลิตภัณฑ์แร่อโลหะ	1	1	1	2	5
ฉ. เครื่องจักร	1	3	–	–	4
รวม	5	23	13	13	56

ในจำนวนบริษัทผู้ผลิตที่ทำการสำรวจ มี 5 บริษัทเป็นกิจการในเครือของบริษัทการค้าระหว่างประเทศของญี่ปุ่น ทั้งนี้เป็นบริษัทในอุตสาหกรรมแปรรูป 2 บริษัท และ 3 บริษัทอยู่ในอุตสาหกรรมสิ่งทอ บริษัทนอกเหนือจากนี้เป็นของคนไทยล้วน บริษัทผู้ผลิตส่วนใหญ่เริ่มทำการส่งออกระหว่างปี 2513–23 โดยเฉลี่ยแล้ว บริษัทผู้ผลิตเหล่านี้มีสัดส่วนการส่งออก (export–sale ratio) ดังนี้คือ ร้อยละ 70.5 ในอุตสาหกรรมอาหารแปรรูป, ร้อยละ 44.4

ในอุตสาหกรรมสิ่งทอ ร้อยละ 66.7 ในอุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูป ร้อยละ 64.9 ในอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ไม้แปรรูป ร้อยละ 28.5 ในอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์เครื่องหนัง ร้อยละ 40.2 ในอุตสาหกรรมแร่อโลหะ และร้อยละ 52.5 ในอุตสาหกรรมเครื่องจักร

การส่งออกโดยรวมของบริษัทที่ทำการสำรวจ 56 บริษัท มีมูลค่ารวมกันเป็นจำนวน 7,508 ล้านบาท หรือประมาณร้อยละ 17.4 ของมูลค่าสินค้าออกประเภทอุตสาหกรรมทั้งหมดของไทยในปี 2523 (ดูตารางที่ 10) ในจำนวนนี้ กิจการในอุตสาหกรรมที่มีการส่งออกมากที่สุดได้แก่ กิจการอาหารแปรรูป โดย 17 บริษัทในกิจการนี้ที่ทำการสำรวจส่งออกเป็นมูลค่า 4.384 ล้านบาท กิจการในอุตสาหกรรมอื่น ๆ ที่มีมูลค่ารอง ๆ ลงไป ได้แก่ กิจการในอุตสาห-

ตารางที่ 10

องค์ประกอบของสินค้าออกของบริษัทที่ทำการสำรวจ

และสัดส่วนในมูลค่าสินค้าส่งออกประเภทอุตสาหกรรมของไทย

ปี 2523 (หน่วย : ล้านบาท)

ประเภทอุตสาหกรรม	(ก) มูลค่าสินค้าอุตสาหกรรมส่งออกของบริษัทที่สำรวจ	(ข) มูลค่าสินค้าอุตสาหกรรมส่งออกทั้งหมดของไทย	$\frac{(ก)}{(ข)}$ (%)
ก. อาหารแปรรูป (17)	4,384	13,927	(31.47)
ข. สิ่งทอและเสื้อผ้าสำเร็จรูป (21)	1,984	12,613	(51.72)
ค. ผลิตภัณฑ์ไม้แปรรูป (6)	418	1,552	(26.93)
ง. ผลิตภัณฑ์เครื่องหนัง (3)	188	1,055	(17.81)
จ. ผลิตภัณฑ์แร่อโลหะ(5)	478	564	(84.75)
ฉ. เครื่องจักร (4)	54	7,611	(0.70)
ช. อื่น ๆ	–	5,743	–
รวม	7,508	43,065	(17.43)

ที่มา : 1. การสำรวจ

2. Foreign Trade Statistics of Thailand, Department of Customs.

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บแต่ละประเภทอุตสาหกรรม หมายถึง จำนวนบริษัทที่ทำการสำรวจ

กรรมสิ่งทอ (1,984 ล้านบาท) กิจการในอุตสาหกรรมแร่อโลหะ (478 ล้านบาท) กิจการในอุตสาหกรรมไม้แปรรูป (418ล้านบาท) กิจการในอุตสาหกรรมเครื่องหนัง (188 ล้านบาท) ที่ทำการ และกิจการในอุตสาหกรรมเครื่องจักร (54 ล้านบาท) และเมื่อพิจารณาถึงสัดส่วนการส่งออกของกิจการที่สำรวจในมูลค่าการส่งออกรวมทั้งประเทศของแต่ละประเภทอุตสาหกรรม แล้วพบว่ามีสัดส่วนอยู่ในช่วงตั้งแต่ร้อยละ 0.70 ไปจนถึง 84.75 การที่สัดส่วนดังกล่าวแตกต่างกันมาก เป็นเพราะมีปัญหาในการสำรวจภาคสนาม ซึ่งทำให้ได้กลุ่มตัวอย่างในแต่ละอุตสาหกรรมไม่เท่ากัน

7.2 วิธีการติดต่อลูกค้าในต่างประเทศของผู้ผลิต

เป็นที่ทราบกันดีว่า ในทางปฏิบัติผู้ผลิตสินค้าที่ทำการส่งออกนั้น สามารถเลือกใช้วิธีการได้หลายอย่างในการติดต่อลูกค้าในต่างประเทศ ก่อนที่จะทำการพิจารณาถึงบทบาทและความสัมพันธ์ของบริษัทการค้าที่มีต่อผู้ผลิต ในชั้นนี้จะได้ศึกษาถึงวิธีการที่ผู้ผลิตใช้ในการส่งสินค้าออกของผู้ผลิตเสียก่อน

จากการศึกษาพบว่า วิธีการที่ผู้ผลิตใช้ในการหาตลาดในต่างประเทศนั้นกระทำกันในหลายวิธีด้วยกัน คือมีทั้ง (1) การที่ลูกค้าเดินทางเข้ามาติดต่อซื้อโดยตรง (2) การติดต่อโดยผ่านคนรู้จักกัน เพื่อนในวงการค้าหรือญาติ (3) ติดต่อกับลูกค้าที่รู้จักกันมาก่อน (4) ติดต่อโดยส่งจดหมายไปยังผู้ซื้อ (5) การติดต่อกับผู้ซื้อโดยตรงด้วยการเดินทางไปหาลูกค้าในต่างประเทศ (6) โดยผ่านบริษัทตัวแทนหรือบริษัทการค้า และวิธีอื่น ๆ อีก บริษัทที่ทำการสำรวจถึง 15 บริษัท แจ้งว่าการส่งออกของตนเป็นผลของการติดต่อจากลูกค้าเป็นสำคัญ มี 13 บริษัทที่ติดต่อหาลูกค้าโดยใช้วิธีที่สอง 4 บริษัทติดต่อโดยวิธีที่สาม 4 บริษัทติดต่อโดยวิธีที่สี่ 6 บริษัทติดต่อโดยวิธีที่ห้า 6 บริษัทติดต่อโดยวิธีที่หก และ 8 บริษัทติดต่อโดยวิธีอื่น ๆ จะเห็นได้ว่า ผู้ผลิตส่วนใหญ่ค่อนข้างจะมีวิธีการส่งสินค้าออกที่เป็นฝ่ายตอบรับ (passive) มากกว่าที่จะมีความกระตือรือร้นในการเสาะแสวงหาลู่ทางการขยายการส่งออกอยู่เสมอ ทั้งนี้ส่วนหนึ่งอาจเป็นเพราะผู้ผลิตขาดความรู้เกี่ยวกับวิธีการแสวงหาลู่ทางการส่งออกในต่างประเทศ และส่วนหนึ่งเป็นเพราะการส่งออกถือเป็นเพียงส่วนน้อยของการขายทั้งหมด เพราะมีการมุ่งจำหน่ายสินค้าภายในประเทศ ซึ่งมีความสลับซับซ้อนทางด้านวิธีการน้อยกว่าการส่งออก อย่างไรก็ตามก็มีผู้ผลิตหลายราย (วิธีที่สามและสี่) ที่ให้ความสำคัญต่อการมุ่งขยายตลาดด้านการส่งออก ทั้งนี้ก็ขึ้นอยู่กับประเภทของสินค้าและขนาดของกิจการนั้น ๆ

จากข้อมูลข้างต้นนี้ ทำให้พอทราบถึงวิธีการต่าง ๆ ที่ผู้ผลิตสามารถเลือกใช้เป็นช่องทางในการส่งสินค้าออก และโดยเหตุที่การดำเนินงานของบริษัทการค้าก็ถือเป็นช่องทางทางด้าน

การส่งออก (marketing channel) อย่างหนึ่งที่มีบทบาทในการส่งสินค้าออก จึงเป็นเรื่องน่าสนใจที่จะทำการศึกษาว่า ผู้ผลิตมีทัศนะต่อความจำเป็นของการที่ต้องมีบริษัทการค้าเพื่อช่วยในการส่งออกอย่างไร การศึกษาทัศนะของผู้ผลิตนี้ย่อมจะมีส่วนช่วยให้เกิดความเข้าใจถึงบทบาทและความสำคัญของบริษัทการค้าได้มากขึ้น

7.3 ช่องทางการส่งออกของผู้ผลิต

7.3.1 ความสัมพันธ์ของผู้ผลิตกับบริษัทการค้า

เพื่อจะศึกษาถึงความเกี่ยวพันระหว่างผู้ผลิตกับบริษัทการค้าในการส่งออก ในชั้นแรกได้มีการตรวจสอบว่าผู้ผลิตเคยได้รับการติดต่อจากบริษัทการค้าบ้างหรือไม่ ผลปรากฏว่า กิจการจำนวน 39 แห่ง ตอบว่าเคยได้รับการติดต่อ ในขณะที่กิจการ 17 แห่งระบุว่าไม่เคยได้รับการติดต่อ ประเภทกิจการที่ได้รับการติดต่อมากที่สุดคือ กิจการสิ่งทอและเสื้อผ้าสำเร็จรูป (16 บริษัท) ตามด้วยกิจการอาหารแปรรูป (11 บริษัท) และกิจการในอุตสาหกรรมอื่น ๆ ส่วนใหญ่ต่างก็ระบุว่าได้รับการติดต่อเช่นกัน

สำหรับกิจการที่ระบุว่า ได้รับการติดต่อได้มีการให้ระบุด้วยว่าได้ตัดสินใจใช้บริการของบริษัทการค้าในด้านการส่งออกหรือไม่ จากจำนวน 39 กิจการ 26 กิจการตอบว่าได้ใช้บริการของบริษัทการค้า ทางด้านประเภทของบริษัทการค้าที่ทำการติดต่อกับผู้ผลิตนั้น มีทั้งบริษัทการค้าของไทยและต่างชาติ กิจการจำนวน 19 แห่ง ระบุว่าได้รับการติดต่อเพื่อให้บริการด้านการส่งออกจากบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทย และมักจะได้รับการติดต่อมากกว่าหนึ่งบริษัทขึ้นไป บริษัทเหล่านี้ ได้แก่ ค้าสากลซิเมนต์ไทย อโศกอินเตอร์เนชั่นแนล เอส เอ็ม อินเตอร์เนชั่นแนล ซีพีอินเตอร์เทรด ยู เอ็ม ซี อินเตอร์เนชั่นแนล และกิจการ 9 แห่ง ระบุว่า ได้รับการติดต่อจากบริษัทการค้าระหว่างประเทศของญี่ปุ่น ประเภทของบริษัทการค้าอื่นก็มีตัวแทนผู้ซื้อ (buying agents) และผู้นำเข้าในต่างประเทศ (importer)

เพื่อเป็นการตอบคำถามต่อไปในข้อที่ว่าเหตุใดผู้ผลิตซึ่งได้รับการติดต่อจากบริษัทการค้าแล้ว จึงได้ใช้บริการในการส่งออก ได้มีการสอบถามถึงลักษณะของประโยชน์ที่ผู้ผลิตได้รับจากการส่งออกโดยผ่านบริษัทการค้าว่า มีประโยชน์ที่สำคัญด้านใดบ้าง ปรากฏว่า ประโยชน์ที่ผู้ผลิตคิดว่ามีความสำคัญที่สุดในการช่วยขยายการส่งออกก็คือ การเสาะหาลูกค้าในต่างประเทศ รวมทั้งการให้ข่าวสารทางการตลาดที่จำเป็น (กิจการ 10 แห่ง ให้น้ำหนักสำคัญแก่บริการด้านนี้) นอกจากนี้ ประโยชน์ที่สำคัญรองลงไปก็ได้แก่ การให้บริการด้านการขนส่ง เก็บกักสินค้า การจัดหาวิทยาการใหม่ๆ ในการผลิตสินค้า การจัดหา

วัตถุดิบ การให้เงินกู้หรือสินเชื่อ การควบคุมคุณภาพ และการจัดเอกสารด้านระเบียบพิธีในการส่งออก ส่วนในด้านการให้บริการเพื่อการขยายตลาดนั้น เราพบว่า บริษัทการค้าช่วยขยายทั้งตลาดใหม่ในการส่งออกและส่งสินค้าไปยังตลาดเดิม ในสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน

7.3.2 ช่องทางการส่งออกของผู้ผลิต

หลังจากได้อธิบายถึงลักษณะการติดต่อระหว่างกันของผู้ผลิตกับบริษัทการค้า ในแง่ของการให้บริการด้านการส่งออกแล้ว ในตอนนี้เราจะได้ทำการพิจารณาจากข้อมูลว่า ขอบเขตบทบาทของบริษัทการค้าต่อการส่งออกของผู้ผลิตซึ่งเป็นกลุ่มตัวอย่างในการสำรวจนี้ มีมากน้อยเพียงใด

ตารางที่ 11 แสดงถึงช่องทางการส่งออกต่าง ๆ ของผู้ผลิตที่ทำการสำรวจในปี 2523 ช่องทางการส่งออกที่สำคัญที่สุด คือ การส่งออกโดยตรง กิจการจำนวน 45 แห่ง ซึ่งทำการส่งออกโดยตรงทำการส่งออกสินค้ามีมูลค่า 4,750 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 63.3 ของมูลค่าสินค้าส่งออกประเภทอุตสาหกรรมทั้งหมดของบริษัทที่ทำการสำรวจ ช่องทางการส่งออกที่สำคัญรองลงมาได้แก่ การส่งผ่านบริษัทการค้าระหว่างประเทศซึ่งมีมูลค่า 1,481 ล้านบาท หรือประมาณร้อยละ 19.7 นอกจากนี้ผู้ผลิตยังทำการส่งออกโดยผ่านตัวแทนในต่างประเทศ ส่งออกโดยใช้ข่ายงานของบริษัทแม่ของกิจการอุตสาหกรรมนั้น ๆ และส่งผ่านบริษัทการค้าอื่นทั้งของไทยและต่างชาติตามลำดับ ด้านการส่งออกผ่านบริษัทการค้าระหว่างประเทศไทย ซึ่งเป็นช่องทางที่ผู้ผลิตใช้น้อยที่สุดนั้น ปรากฏว่ามีกิจการ 7 แห่งที่ใช้บริการ แต่มีมูลค่าการส่งออกน้อยมาก

การที่ช่องทางการส่งออกของผู้ผลิตมีแนวโน้มเช่นนี้ พอจะอธิบายได้จากการให้ความเห็นของผู้ผลิต ซึ่งมีด้วยกัน 4 ประการสำคัญคือ

ประการแรก การที่ผู้ผลิตส่วนใหญ่ทำการส่งออกเองโดยตรงนั้น เป็นเพราะผู้ผลิตอยู่ในฐานะที่จะสามารถตัดสินใจได้รวดเร็วในการเจรจาทางการค้า นอกจากนี้เป็นการเปิดโอกาสให้ผู้ผลิตได้เรียนรู้และศึกษาถึงอุปนิสัยใจคอทัศนคติ และฐานะทางการเงินของลูกค้าได้โดยตรง อันเป็นการเพิ่มพูนความรู้เกี่ยวกับตัวลูกค้าเพื่อใช้เป็นประโยชน์ต่อการส่งออกต่อ ๆ ไปในอนาคต

ประการที่สอง เหตุผลที่ผู้ผลิตบางรายไม่ใช้บริการของบริษัทการค้า ไม่ว่าจะเป็นบริษัทการค้าทั่วไปหรือบริษัทการค้าระหว่างประเทศ ก็เพราะผู้ผลิตต้องมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น การส่งออกโดยผ่านบริษัทการค้าจะต้องเสียค่านายหน้า (commission) ทุก ๆ ครั้งที่มีการส่งออกจริงอยู่ที่ว่าการส่งออกโดยการติดต่อลูกค้าโดยตรง (direct export) ก็มีค่าใช้จ่ายที่สูง แต่การติดต่อในลักษณะนี้จะช่วยลดภาระค่าใช้จ่ายต่างๆ

ตารางที่ 11

ช่องทางการส่งออกของบริษัทที่ทำการสำรวจ

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภทอุตสาหกรรม	ส่งออกโดยตรง	ผ่านข่ายงานของบริษัทแม่	ตัวแทนในต่างประเทศ	บริษัทการค้าทั่วไป	บริษัทการค้าระหว่างประเทศของญี่ปุ่น	บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทย	บริษัทการค้าอื่นๆ ของไทย	รวม
ก. อาหารแปรรูป	2,489	400	632	77	694	24	76	4,384
	(13)	(1)	(4)	(2)	(4)	(4)	(1)	(29)
ข. สิ่งทอและเสื้อผ้าสำเร็จรูป	1,247	–	1.2	–	716	18	–	1,984
	(15)		(1)		(6)	(2)		(24)
ค. ผลิตภัณฑ์ไม้แปรรูป	368	–	–	–	10	–	40	418
	(6)				(2)		(1)	(9)
ง. ผลิตภัณฑ์เครื่องหนัง	175	--	1	5.4	–	6	–	188
	(4)		(1)	(1)		(1)		(7)
จ. ผลิตภัณฑ์โลหะ	417	–	–	–	60	–	–	478
	(3)				(2)			(5)
ฉ. เครื่องจักร	50	–	–	1.9	–	–	1.9	54
	(14)	–	–	(2)			(2)	(8)
รวม	4,750	400	625	84	1,481	48	118	7,508
	(63.27)	(5.33)	(8.33)	(1.13)	(19.73)	(0.65)	(1.57)	(100.00)

ที่มา : การสำรวจ

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บ ตั้งแต่ ก. ถึง ฉ. หมายถึงจำนวนบริษัท ส่วนตัวเลขในวงเล็บล่างสุดเป็นสัดส่วนของแต่ละช่องทางการส่งออกในมูลค่าการส่งออกทั้งสิ้นของบริษัทที่ทำการสำรวจ

ในระยะยาวได้ ทั้งนี้เพราะเมื่อได้มีการทำความรู้จักกับลูกค้าแล้ว ก็เป็นการง่ายต่อการติดต่อครั้งต่อไปโดยตรง เป็นที่น่าสังเกตด้วยว่า ในจำนวนกลุ่มตัวอย่างบริษัทผู้ผลิตที่ทำการสำรวจซึ่งไม่ใช่การส่งออกโดยผ่านบริษัทการค้า ส่วนใหญ่จะให้ความเห็นว่า ภาระด้านค่านายหน้านี้เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ผู้ผลิตปฏิเสธบริการของบริษัทการค้า

ประการที่สาม คุณลักษณะเฉพาะบางอย่างของสินค้า ก็เป็นอีกปัจจัยหนึ่งซึ่งกำหนดพฤติกรรมในการเลือกช่องทางการส่งออกของผู้ผลิต โดยทั่ว ๆ ไป บริษัทการค้า ซึ่งไม่ใช่บริษัทการค้าระหว่างประเทศ มักจะมีความเชี่ยวชาญในสินค้าเฉพาะประเภทใดประเภทหนึ่งเป็นหลัก ฉะนั้น โอกาสที่บริษัทเหล่านี้จะเข้าไปมีบทบาทในการส่งสินค้าออกต่างชนิดกัน จึงมีน้อยมาก หรือแม้ในกรณีของบริษัทการค้าระหว่างประเทศก็ตาม การที่บริษัทประเภทหลังนี้ทำการค้าในสินค้าหลายชนิดพร้อมกัน ก็ทำให้เกิดช่องว่างเกี่ยวกับความเข้าใจและความชำนาญอย่างลึกซึ้งในสินค้าแต่ละชนิด ในกรณีใดก็ตามที่การส่งออกของสินค้าบางอย่างจำต้องอาศัยความรู้และวิธีการที่มีลักษณะเฉพาะตัว บางครั้งบริษัทการค้าระหว่างประเทศก็ไม่อาจสนองตอบความจำเป็นเช่นนี้ได้

ประการที่สี่ เหตุผลประการสุดท้าย ซึ่งทำให้ผู้ผลิตปฏิเสธการใช้บริการของบริษัทการค้าก็คือ สิ่งจูงใจต่าง ๆ ที่เสนอให้แก่ผู้ผลิตโดยบริษัทการค้านั้น ยังไม่มีแรงจูงใจมากพอ ผู้ผลิตที่ทำการส่งออกส่วนใหญ่ ระบุว่าตนเองสามารถจะได้รับสิทธิ์และประโยชน์ในการส่งออก ซึ่งให้การสนับสนุนโดยรัฐบาลอยู่แล้ว ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการคืนภาษีอากรหรือยกเว้นภาษี รวมทั้งประโยชน์อย่างอื่นจากการส่งเสริมการลงทุน นอกจากนี้ในบางครั้งแม้ว่าสิ่งจูงใจต่าง ๆ จะมีประโยชน์แก่ผู้ผลิตอย่างมากก็ตาม แต่โดยที่ขีดความสามารถในการผลิตของผู้ผลิตมีอยู่จำกัด ก็ทำให้ไม่อาจใช้ประโยชน์จากสิ่งจูงใจเหล่านั้นได้ อุปสรรคประการหลังนี้เป็นปัญหาที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศประสบอยู่มาก ทั้งนี้เพราะผู้ผลิตที่ติดต่อนั้นส่วนมากจะเป็นผู้ผลิตขนาดเล็กหรือขนาดกลาง เพราะโอกาสที่ผู้ผลิตเหล่านี้จะหันมาใช้บริการส่งออกของบริษัทการค้าฯ นั้น มีมากกว่าผู้ผลิตขนาดใหญ่ซึ่งมักจะมีข่ายงานการส่งออกของตนเอง

8. สรุปและความเห็น

การศึกษานี้เป็นการศึกษาขั้นต้น เพื่อทำความเข้าใจถึงพื้นฐานของการทำงาน หน้าที่และขอบเขตในการมีส่วนส่งเสริมการค้า ของบรรษัทการค้าระหว่างประเทศ (GTC) ผลการศึกษาชี้ให้เห็นว่า เหตุผลสำคัญที่ก่อให้เกิดความจำเป็นของการที่ต้องมีบทบาทของตัวกลางทางการค้าในรูปของ GTC ในการค้าระหว่าง

ประเทศของไทย โดยเฉพาะการส่งออกก็คือ การที่ GTC สามารถเข้าทำหน้าที่ด้านการเสาะหาข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้าในต่างประเทศ จัดวางระบบช่องทางการจัดจำหน่าย และลดภาระการเสี่ยงจากการผันผวนในอุปสงค์และอุปทานสินค้า ซึ่งถือเป็นต้นทุนที่สำคัญต่อการตัดสินใจส่งออกและต้องอาศัยเงินลงทุนที่สูง อันเป็นผลสืบเนื่องจากการที่ระบบการค้าระหว่างประเทศของไทย ยังขาดความพร้อมทางด้านปัจจัยพื้นฐานที่จำเป็นต่อการสนับสนุนให้การค้าสามารถดำเนินไปอย่างเคร่งครัด ปัจจัยพื้นฐานเหล่านี้ได้แก่ ระบบการสื่อสารคมนาคม ระบบการขนส่ง ระบบพิธีการนำเข้าและส่งออก รวมทั้งบุคลากรที่มีความรู้ความชำนาญทางด้านการค้าระหว่างประเทศ

ประเทศไทยได้มีการส่งเสริมการดำเนินงานของหน่วยธุรกิจในลักษณะของ GTC โดยมีจุดประสงค์เพื่อให้เป็นกลไกการส่งออกของประเทศในการดำเนินงานเพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่มีการกำหนดไว้ GTC ของไทยจึงต้องมุ่งทำหน้าที่ด้านการวางระบบการจัดหาแหล่งผลิตสินค้าเพื่อการส่งออก ด้วยการให้บริการและสิ่งจูงใจต่าง ๆ แก่ผู้ผลิต และเท่าที่ผ่านมา ขอบเขตในการส่งออกและผลการดำเนินงาน GTC ของไทยยังจำกัด และยังประสบปัญหาหลายประการ อย่างไรก็ตาม นัยทางนโยบายซึ่งควรได้รับความสนใจก็คือ การส่งเสริมการจัดตั้ง GTC ของไทยในลักษณะที่เป็นการอุดหนุนการส่งออก (export subsidization) นี้ มีความจำเป็นต่อวิถีการค้า และลู่ทางในอนาคตของการค้าระหว่างประเทศของไทยหรือไม่เพียงใด แม้ว่าผลการศึกษานี้จะยังไม่อาจชี้ชัดถึงผลกระทบของการดำเนินงานของ GTC ต่อโครงสร้างการผลิตและการค้าของประเทศโดยรวมอย่างครอบคลุม แต่ก็พอจะชี้ให้เห็นเหตุผลสนับสนุนอย่างกว้าง ๆ (*Kohama and Yamazawa, 1982 : 30 – 31*) กล่าวคือ

ประการแรก GTC ในฐานะหน่วยธุรกิจในประเทศ สามารถติดต่อใกล้ชิดกับแหล่งผลิต และในขณะเดียวกันก็สามารถเปิดลู่ทางการค้าในต่างประเทศได้มากกว่าบริษัทการค้าของต่างประเทศ ประจักษ์พยานในเรื่องนี้จะเห็นได้จากบริษัทการค้าเฉพาะอย่างในประเทศซึ่งสามารถทำการค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ หากแต่จำกัดอยู่ในสินค้าบางอย่าง และนอกจากนี้ บริษัทการค้าของต่างประเทศมักจะมีความสนใจและกระตือรือร้นน้อยกว่าบริษัทในประเทศในการพัฒนาสินค้าออกใหม่

ประการที่สอง การส่งเสริมบรรษัทการค้าในลักษณะ GTC มีความจำเป็นในแง่ของขนาด (เมื่อเปรียบเทียบกับการส่งเสริมบริษัทการค้าเฉพาะอย่าง SCT) ทั้งนี้เพราะ การมี GTC ที่ทำการค้าในสินค้าหลายประเภท ทำให้สามารถลดต้นทุน (overhead costs) ได้และ

สามารถตอบสนองต่อสภาพการเปลี่ยนแปลงของความได้เปรียบเปรียบเทียบของสินค้าต่าง ๆ ได้ รวมทั้งสามารถกระจายแบบแผนการค้าไปยังการค้าส่งออก นำเข้า ค้าภายในประเทศ และกับประเทศที่สามได้ เพื่อจะนำผลกำไรจากการค้าด้านนำเข้าและภายในประเทศ (ซึ่งมักจะมีผลกำไรมากกว่า) มาจุนเจือการขยายข่ายงานด้านการส่งออกในระยะเริ่มต้น

ด้วยเหตุที่การศึกษานี้ เป็นการทำความเข้าใจเบื้องต้นเกี่ยวกับ GTC จึงยังมีประเด็นหัวข้อที่จำเป็นต้องได้รับการศึกษาต่อไปเพื่อเพิ่มเติมความรู้เกี่ยวกับบทบาทและผลกระทบของ GTC ที่จะมีต่อระบบเศรษฐกิจโดยส่วนรวม เช่น ความสัมพันธ์ระหว่างบทบาทการค้าและการลงทุนของ GTC และบทบาทของ GTC ต่อการพัฒนาอุตสาหกรรม รวมทั้งบทบาทของบริษัทการค้าประเภทอื่น ๆ ในระบบการค้าระหว่างประเทศของไทย การศึกษาถึงพฤติกรรมและผลกระทบจากการดำเนินงานของ GTC ในรายละเอียดยิ่งขึ้นนี้จะเป็นพื้นฐานต่อความเข้าใจและการวางนโยบายด้านการค้าระหว่างประเทศของไทยต่อไป

ภาคผนวก 1

จำนวนสาขาของ J – GTCs ในต่างประเทศ
(เปรียบเทียบระหว่างปี 1961 และ 1981)

ชื่อบริษัท		เอเชีย	อเมริกาเหนือ	อเมริกากลาง, ใต้	ยุโรป	ตะวันออกกลาง	อัฟริกา	โอเชี่ยเนี่ย	รวม
ซี. อีโต	1961	15	9	12	5	4	5	3	53
	1981	–	–	–	n.a.	–	–	–	–
คาเนมัทสุ–โคโช	1961	20	9	3	4	3	2	2	43
	1981	23	17	14	10	7	4	8	83
มารูเบนิ	1961	21	8	9	5	4	5	4	56
	1981	34	16	18	24	21	12	12	137
มิตซูบิชิ	1961	18	10	10	5	5	4	3	55
	1981	33	21	25	29	26	18	8	160
มิตซุย	1961	23	14	13	6	3	5	3	67
	1981	39	20	22	28	18	18	8	153
นิจิเมน	1961	23	12	6	4	3	6	2	56
	1981	25	14	7	16	8	7	4	81
นิชโช–อิวาย	1961	25	9	9	10	4	5	6	68
	1981	32	20	17	21	17	18	8	133
ซูมิโตโม	1961	16	7	4	4	1	1	1	34
	1981	27	n.a.	8	16	15	13	2	81
โตโย–เมนก้า	1961	12	7	8	2	3	1	3	36
	1981	19	20	8	2	3	7	3	79

ที่มา : 1. *Yamazawa and Kohama (1978)*

2. **Company** Annual Report (1982)

ภาคผนวก 2

เงื่อนไขและสิทธิประโยชน์ในการส่งเสริมบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทย

เงื่อนไข

1. ทุน : มีทุนจดทะเบียนซึ่งชำระแล้วไม่น้อยกว่า 30 ล้านบาท และเพิ่มเป็น 50 ล้านบาทภายใน 3 ปี นับจากวันเปิดดำเนินการ

2. ลักษณะกิจการ :
   - เป็นบริษัทมหาชน จำกัด หรือบริษัทจำกัด ซึ่งมีผู้ถือหุ้นกรรมการบริษัท และผู้บริหารงานที่เป็นผู้มีสัญชาติไทยทั้งสิ้น
   - จะต้องดำเนินการให้มีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และยื่นขอจดทะเบียนภายใน 5 ปี นับจากวันเปิดดำเนินการ

3. ข่ายงานการสื่อสาร : จะต้องจัดให้มีข่ายงานสำหรับการติดต่อข้อมูลทางการตลาดและการปฏิบัติงานในต่างประเทศที่เป็นที่พอใจของคณะกรรมส่งเสริมการลงทุน

4. เป้าหมายการส่งออก :

(หน่วย : ล้านบาท)

	บัญชี 1	บัญชี 2	บัญชี 3	รวม
ปีที่ 1	ไม่เกิน 100	ไม่เกิน 250	ไม่น้อยกว่า 50	ไม่น้อยกว่า 300
ปีที่ 2	ไม่เกิน 100	ไม่เกิน 250	ไม่น้อยกว่า 100	ไม่น้อยกว่า 400
ปีที่ 3 และปีต่อไป	ไม่เกิน 100	ไม่เกิน 250	ไม่น้อยกว่า 150	ไม่น้อยกว่า 500

สิทธิและประโยชน์

ก. สิทธิและประโยชน์ทางภาษีตาม พ.ร.บ. ส่งเสริมการลงทุน 2520

1) ยกเว้นอากรขาเข้าและภาษีการค้า สำหรับวัตถุดิบและวัสดุจำเป็นที่นำเข้ามาเพื่อใช้ผลิตผสม หรือประกอบผลิตภัณฑ์ที่บริษัทการค้าฯ ส่งออก

2) ยกเว้นภาษีการค้า สำหรับวัตถุดิบและวัสดุจำเป็นที่ผลิตหรือกำเนิดในประเทศ

3) ยกเว้นทั้งอากรขาเข้าและภาษีการค้าสำหรับของที่ผู้ได้รับการส่งเสริม นำเข้ามาเพื่อส่งกลับออกไป

ข. สิทธิและประโยชน์ทางภาษีสำหรับบริษัทการค้าฯ โดยเฉพาะ

4) ยกเว้นภาษีการค้าให้แก่ผู้ผลิตที่จำหน่ายสินค้าสำหรับส่งออกให้แก่บริษัทการค้าฯ

5) ยกเว้นภาษีการค้า ค่านายหน้า และตัวแทนในการส่งออก

6) ยกเว้นภาษีการค้าให้แก่ผู้รับจ้างทำของให้แก่บริษัทการค้าฯ เพื่อส่งออก

7) ให้หักเงินภาษีเงินได้ที่สำนักงานสาขาได้ชำระแล้วในต่างประเทศ นอกจากยอดหนี้เงินได้นิติบุคคลที่ต้องชำระภายในประเทศ

8) ลดหย่อนภาษีเงินได้สำหรับค่านายหน้าที่บริษัทการค้า ฯ ที่ได้รับการส่งเสริมจ่ายให้แก่นายหน้าในต่างประเทศ

9) ให้หักค่าใช้จ่าย ที่จำเป็นสำหรับการโฆษณา หรือการออกไปหาตลาดในต่างประเทศเพื่อประโยชน์ในการคำนวณภาษีเงินได้นิติบุคคลในปีใด ให้หักได้เป็นสองเท่าของจำนวนที่บริษัทการค้าฯได้จ่ายไปในปีนั้นเป็นเวลา 5 ปี ทั้งนี้ให้รวมถึงค่าใช้จ่ายในการจัดตั้งสำนักงานสาขาในต่างประเทศ ค่าใช้จ่ายในการปฏิบัติงานของสำนักงานสาขาในต่างประเทศ และการจัดส่งผู้แทนทั้งที่เป็นกลุ่ม หรือเป็นรายบุคคลไปหาตลาด หรือไปติดตามผลทางการค้าในต่างประเทศด้วย

ค. สิทธิและประโยชน์ทางการเงินสำหรับบริษัทการค้าฯ โดยเฉพาะ

10) ธนาคารแห่งประเทศไทย รับช่วงซื้อลดตั๋วสัญญาใช้เงินที่เกิดจากการส่งออกสินค้าตามบัญชี 3 ในวงเงินที่มากกว่าอัตราปกติร้อยละ 10 ดังนี้:-

ก. ร้อยละ 90 ของจำนวนเงินตามแอลซี

ข. ร้อยละ 80 ของจำนวนเงินตามสัญญาซื้อขาย หรือคำสั่งซื้อสินค้า

ค. ร้อยละ 100 ของจำนวนเงินตามตั๋วแลกเงิน

ง. ร้อยละ 50 ของมูลค่าสินค้าในใบรับฝากสินค้า

จ. ร้อยละ 90 ของจำนวนเงินตามแอลซี สำหรับตั๋วสัญญาใช้เงินที่ออกตามข้อ 1 ข.(5) แต่ต้องไม่เกินร้อยละ 90 ของมูลค่าสินค้า โดยคำนวณจากปริมาณสินค้าคงเหลือในใบรับฝากสินค้าตามราคาต่อหน่วยในแอลซี

11) เมื่อแรกเปิดบัญชี อนุญาตให้นำเงินเข้าบัญชีได้ทันทีไม่เกิน 200,000 เหรียญ สรอ. และให้นำเงินเข้าบัญชีได้อีกร้อยละ 50 ของเงินตราต่างประเทศที่เกิดจากการส่งออกสินค้าบัญชี 3 เฉพาะส่วนที่เกินเงื่อนไขการส่งออกขั้นต่ำที่กำหนดไว้สำหรับแต่ละปีในระยะ 3 ปีแรก

ที่มา : 1. สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน
2. *พูนสิน เฉลิมพงศ์ (2524)*

ภาคผนวก 3

กิจการบริษัทการค้าระหว่างประเทศที่ได้รับอนุมัติให้การส่งเสริม

ชื่อบริษัท	วันอนุมัติ	วันออกบัตร	วันเปิดดำเนินการ	เงินลงทุน (ล้านบาท)	ทุนจดทะเบียนเป็นไทย 100% (ล้านบาท)	จำนวนคนงาน	แผนการส่งออกของบริษัทเมื่อยื่นขอรับการส่งเสริม (ล้านบาท)		
							ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
1) บริษัท ค้าสากลซิเมนต์ไทย จำกัด	18ธ.ค.21	28ธ.ค.21	5 ม.ค. 22	1,000	170	181	450	650	800
2) บริษัท เท็กซ์ปอร์ตอินเตอร์เนชั่นแนล	18ธ.ค.21	9มี.ค. 22	2 ม.ค. 22	100	56	145	300	700	1,000
3) บริษัท เอสเอ็มอินเตอร์เนชั่นแนลเทรดดิ้ง	18ธ.ค.21	26ก.ค.22	4 มี.ค. 23	120	45	44	360	490	650
4) บริษัท ยู เอ็ม ซี อินเตอร์เนชั่นแนล-คอร์ปอเรชั่น	18ธ.ค.21	26ก.ค.22	ธ.ค. 24	350	(50)	14	344.3	542.1	815.8
5) บริษัท ไทยพัฒนาการค้าสากล จำกัด	29มี.ค.22	29ส.ค.22	31 ม.ค.23	400	(50)	60	465.95	588.7	774.7
6) บริษัท อโศกอินเตอร์เนชั่นแนลเทรดดิ้ง	29มี.ค. 22	20ก.พ.23	2 ม.ค 24	100	89	61	466	566	666
7) บริษัท พรีเมียร์อินเตอร์เนชั่นแนล	29มี.ค. 22	30พ.ย.22	ก.ค. 24	50	(50)	30	375	455	570
8) บริษัท ซี พี อินเตอร์เทรด จำกัด	29มี.ค. 22	30ต.ค.22	29ก.ค.23	50	(50)	60	1,134.5	1,666.2	1,914.6
9) บริษัท บิสอินเตอร์เนชั่นแนลเอ็กซปอร์ต	28มิ.ย. 22	18ม.ค.23	มิ.ย. 24	430	(100)	50	418	475	539
10) บริษัท บางกอกยูนิเวอร์แซลเทรดดิ้งคอร์-ปอเรชั่น	28มิ.ย.22	29ส.ค.22	1 ก.ค. 22	189	(120)	50	300	510	780
11) บริษัท เรนโบว์อินเตอร์เนชั่นแนลเทรดดิ้ง	24ธ.ค.22	23ก.ค.23	--	50	(30)	10	320	541	723
12) บริษัท มาบุญครองการค้า จำกัด	27มี.ค 23	30มิ.ย.23	--	500	(50)	100	550	1,100	1,470
13) บริษัท วิทยาคม จำกัด	12ก.ย.23	--	--	30	(30)	80	895	1,010	1,144
14) บริษัท ทีแอนด์ อินเตอร์เทรด คอร์ปอเร-ชั่น จำกัด	12ธ.ค.23	30เม.ย.24	--	230	(30)	100	351.4	469.9	668.1
15) บริษัท ทีบีไอ กรุ๊ปอินเตอร์เนชั่นแนลเทรด จำกัด	12ธ.ค.23	7ส.ค. 24	--	580	(100)	114	1,133.5	1,431.1	1,803.8
16) บริษัท ไทยสากลการค้า จำกัด	2มี.ค. 24	--	--	55	(30)	65	614	809	967
17) บริษัท จินเต็กบราเธอร์เทรดดิ้ง จำกัด	2มี.ค. 24	--	---	30	(30)	67	490	580	735
18) นายฟู ฟูคุนหลอง	2มี.ค. 24	--	--	85	(30)	53	300	400	500
19) นายกำจาย เอี่ยมสุริย์	27เม.ย.24	--	--	106	(30)	55	425	455	500
ยอดรวม				4,455	1,050	1,339	9,712.65	13,389	17,021

ที่มา : คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

หมายเหตุ : 1. บริษัท รีเวอร์ไทย อินเตอร์เนชั่นแนลคอร์ปอเรชั่น และบริษัท แมสโก้ อินเตอร์เนชั่นแนล ถูกถอนบัตรส่งเสริม เนื่องจากส่งเอกสารขอรับการส่งเสริมไม่ครบถ้วน 2. ตัวเลขในวงเล็บ เป็นตัวเลขประมาณการ

ภาคผนวก 4

มูลค่าการส่งออกของบริษัทการค้าระหว่างประเทศ

(จำแนกตามประเภทบัญชีสินค้า)

ชื่อบริษัท	วันเปิดดำเนินการ	ปีที่หนึ่ง			ปีที่สอง			ปีที่สาม		
		บ/ช 1	บ/ช 2	บ/ช 3	บ/ช 1	บ/ช 2	บ/ช 3	บ/ช 1	บ/ช 2	บ/ช 3
1. ค้าสากลซีเมนต์ไทย	5 ม.ค. 22	37.8	320.6 (503.2)	144.8	37.2	327.2 (642.7)	277.7	49.3	116.9 (500.8)	334.5
2. เท็กซปอร์ตอินเตอร์เนชั่นแนล	2 ม.ค. 22	–	519.2 (635.1)	115.9	–	470.3 (874.4)	404.1	4.7	778.3 (1,216.2)	433.2
3. บางกอกยูนิเวอร์แซล	1 ก.ค. 22	0.4	143.1 (148.6)	5.1	–	142.8 (143.8)	1.0	–	28.7 (29.3)*	0.6
4. ไทยพัฒนาการค้าสากล	31 ม.ค. 23	74.4	15.7 (129.6)	39.5	46.2	9.0 (55.9)*	0.7	–	–	–
5. เอส เอ็ม อินเตอร์เนชั่นแนล	4 มี.ค. 23	58.5	139.9 (246.9)	48.5	162.4	158.9 (413.4)	91.8	–	–	–
6. ซี พี อินเตอร์เทรด	29 ก.ค. 23	285.5	231.6 (569.7)	52.6	522.5	565.0 (1,177.9)	90.4	–	–	–

ที่มา: คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

หมายเหตุ: 1. ตัวเลขในวงเล็บ แสดงยอดรวมของมูลค่าสินค้าออกของแต่ละบริษัท

2. เครื่องหมาย (*) แสดงว่าข้อมูลสิ้นสุดเพียงเดือนสิงหาคม 2524

ภาคผนวก 5

บัญชีสินค้าส่งออกตามประกาศคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (ฉบับแก้ไข 16/2523)

บัญชีที่ 1

รายการสินค้า	รหัสสินค้าตาม CCCN
1. โค	010211, 010221
2. กระบือ	010212, 010222
3. ปลาแช่แข็ง	030127–030169
4. ปลาหมึกแช่แข็ง	030341–030344
5. กุ้งสดแช่แข็ง (บัญชี 2 เดิม)	030344
6. ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง (รวมแป้งมันสำปะหลัง)	070601, 070602, 070605, 110602, 230305
7. ข้าวโพด	1005
8. ข้าว	1006
9. ข้าวฟ่าง	100702
10. ผลิตภัณฑ์ข้าว	110101, 110103, 110104 1903, 1905, 1907, 1908
11. เมล็ดฝ้าย	120133
12. เมล็ดละหุ่ง	120134
13. น้ำตาล	1701
14. กากน้ำตาล	170300
15. ปลาป่น	230101
16. ปูนซีเมนต์ปอร์ตแลนด์	252321
17. ฟลูออไรท์ (บัญชี 2 เดิม)	253106, 253103, 253109
18. ทังสเตน	260118, 260119
19. ยางพารา	4001
20. หนังโค กระบือ ฟอก	410222
21. ปอ	570402–570405
22. ดีบุก	800102

บัญชีที่ 1 (ต่อ)

รายการสินค้า	รหัสสินค้าตาม CCCN
23. สินแร่ต่าง ๆ (เช่น แร่แบไรท์)	2500–2522, 2600–2604 2700–2717

24. สินค้าที่มีการ*ควบคุมปริมาณ* หรือ *จัดสรรปริมาณ*การส่งออกตามกฎหมาย ยกเว้นสินค้าตามที่ระบุไว้ในบัญชีที่ 2

หมายเหตุ เมื่อสินค้าใดตามบัญชีนี้ มีประกาศยกเลิกการควบคุมปริมาณ หรือการจัดสรรปริมาณส่งออก ให้ถือว่าสินค้านั้นเป็นสินค้าตามบัญชีที่ 2 นับแต่วันที่ประกาศดังกล่าวมีผลใช้บังคับ

บัญชีที่ 2

รายการสินค้า	ระหัสสินค้าตาม CCCN
1. ไก่สดแช่แข็ง	020201
2. ปลาหมึกแห้ง	030321–030324
3. ขนสัตว์ปีก	0507
4. ดอกกล้วยไม้สด	060302
5. ถั่วต่าง ๆ	0705, 120121
6. เมล็ดงา	120123
7. ปลากระป๋อง	160419
8. สัตว์น้ำทะเลกระป๋อง	160519
9. สับปะรดกระป๋อง	200601
10. ใบยาสูบ	240101–240102
11. ไม้วีเนียร์	441000
12. ไม้ปาร์เก้ปูพื้น	441307, 442301
13. เครื่องใช้ทำด้วยไม้	442400
14. ด้ายใยประดิษฐ์ (ที่ใช้ทอหรือถักผ้า)	5101, 5103
15. ผ้าใยประดิษฐ์	5104, 5607
16. ด้ายผ้าย	5505, 5506
17. ผ้าผ้าย	5507, 5509
18. ปุยนุ่น	570406
19. ผลิตภัณฑ์ปอ	5706, 5710, 590412, 620801
20. เสื้อผ้าสำเร็จรูป	60–61–62
21. อัญมณีและไข่มุก	7101, 7102
22. แผงวงจรไฟฟ้า	8519
23. เครื่องเรือนและชิ้นส่วน	94

บัญชีที่ 3

สินค้าทุกชนิด นอกจากที่ระบุไว้ใน บัญชี 1 และ บัญชีที่ 2 เช่น
- พลาสติค, ผลิตภัณฑ์พลาสติค (บัญชีที่ 2 เดิม)
- ผลไม้สด (บัญชีที่ 2 เดิม)
- ปุ๋ยผ้าย

บรรณานุกรม

ก. ภาษาไทย

กฤษณ์ อรรถกฤษณ์, *บทบาทของบริษัทการค้าต่างประเทศต่อการส่งเสริมการส่งออกของไทย*, วิทยานิพนธ์ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2524

เกียรติ อรรถกฤษณ์, *การจัดการและการดำเนินงานของบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทย*, วิทยานิพนธ์ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2523

พูนสิน เฉลิมพงศ์, "บริษัทการค้าระหว่างประเทศ," *รายงานเศรษฐกิจเดือน* ธนาคารแห่งประเทศไทย, ตุลาคม 2524

วีระชัย เตชะวิจิตร, "ปัญหาของบริษัทการค้าระหว่างประเทศ," *เศรษฐกิจการเมือง*, 27 มิถุนายน 2526

สุพจน์ จุนอนันตธรรม, "บริษัทการค้าสารพัดของญี่ปุ่นมีบทบาททางเศรษฐกิจอย่างไร," *เส้นทางเศรษฐกิจ*, 14–20 มีนาคม 2526

ข. ภาษาอังกฤษ

Anansiriprapha, Kheeseng. *General Trading Companies and Manufactured Exports from Thailand.* M.A. Thesis, Faculty of Economics, Thammasat University, May 1983.

Dunning, John H. *International Production and the Multinational Enterprise.* London : George Allen & Unwin, 1981.

Etgar, M. and Pinhas Zusman. "The Marketing Intermediary as an Information Seller : A New Approach." *Journal of Business*, Vol. 55, No. 4, 1982 : 505–515.

Hays Associate -- U.S. Department of Commerce. *A Study to Determine the Feasibility of the Export Trading Company Concept as a Viable Vehicle for Expansion of United States Exports.* Contract # 6–36234, March 1977.

Hyde, Francis E. and Sheila Marriner. "The Economic Functions of the Export Merchant." *The Manchester School of Economic and Social Studies*, 1954 : 215–226.

Jacquemin, Alexis, "Imperfect Market Structure and International Trade – Some Recent Research." *Kyklos*, Vol. 35, No. 1, 1982 : 75–93.

Katano, Hikoji. *Japanese Enterprise in ASEAN Countries : Statistical Outlook.* Kobe Economic and Business Rescarch Series No. 8, 1981.

Katano, Hikoji and Phitaya Smutrakalin. *The Role of Japanese Trading Companies in the External Trade of Thailand.* Economic Cooperation Centre For the Asian and Pacific Region No. 14, March 1976.

Kohama, Hiroshisa and Ippei Yamazawa. "General Trading Companies and the Expansion of Foreign Trade : A Comparative Study of Korea, Thailand and Japan." *Paper and Proceedings of 1982 CA Confereme.* Tokyo : International Development Center of Japan, 1982.

Kudo, Hiroyuki. *The Involvement of the Japanese General Trading Companies in the Thai Economy.* M.A. Thesis, Faculty of Economics, Thammasat University, June 1982.

Lim, Chin. "Risk Pooling and Intermediate Trading Agents'' *Canadian Journal of Economics*, 2 May 1981 : 261–275.

Mallen, B.E. "Functional Spin–off : A Key to Anticipating Change in Distribution Structure." *Journal of Marketing*, 37, July 1973 : 18–25.

Roehl, Tom. "The General Trading Companies : A Transaction Cost Analysis of Their Function in the Japanese Economy" in M.G. Harvey and R.F. Lusch (eds.), *Marketing Channels : Domestic and International Perspective.* Oklahoma : Center for Economic and Management Research, 1982.

Suehiro, Akira. "Structural Changes of Textile Industry in Thailand : 1946–1980." *Paper Presented at the Conference on Industrial Restructuring in Thailand and Japan in the 1980's*, Phattaya : Faculty of Economics, Thammasat University and The Japan Foundation, 1982.

UNCTAD. *Marketing and Distribution Arrangements in Respect of Export and Import Transaction : Structure of International Trading Channels.* United Nations, UNCTAD/ST/MD/25.

Yamamura, Kozo. "The General Trading Company in Japan : Their Origin and Growth." in J. Patrick (ed.), *Japanese Industrialization and Its Social Consequences.* Berkeley : University of California Press, 1976.

Yamazawa, Ippei and Hiroshisa Kohama. "Trading Companies and the Expansion of Japan's Foreign Trade," *Papers and Proceedings of 1978 CA Conference.* Tokyo : International Development Center of Japan, 1978.

Yanagihara, Norio. "Japanese Enterprises in the Multinational Era," *Kyoto Sangyo University Economic and Business Review*, 1 May 1975.

Yoshihara, Hideki. "Research on Japan's General Trading Firms : An Overview," *Japanese Economic Studies*, 9, Spring 1981 : 61–86.

Yoshihara, Kunio. "General Trading Companies in Thailand." in Medhi Krongkaew (ed.)., *Current Development in Thai - Japanese Economic Relations : Trade and Investment.* Bangkok : Thammasat University Press, 1980.

Yoshihara, Kunio. *Sogo Shosha : The Vanguard of the Japanese Economy.* Tokyo : Oxford University Press, 1982.

นายเชียะ จิวสุวรรณ

ห้างหุ้นส่วนจำกัด สุวรรณวนกิจและก่อสร้าง

299 ถนนสิโรรส อำเภอเมือง จังหวัดยะลา

โทร. 073–212699 และ 073–212666

รับเหมาก่อสร้างทั่วไป และมีไม้แปรรูปจำหน่ายปลีกและจำหน่ายส่ง

ห้างหุ้นส่วนจำกัด นิวสเลคท์ฟอร์ม

47/12 ถนนจรัญสนิทวงศ์

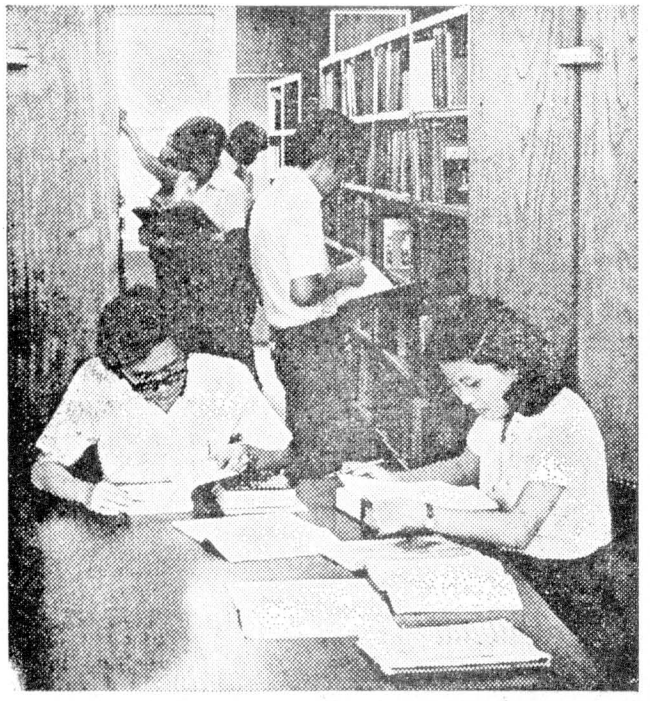
บางกอกใหญ่ กรุงเทพฯ 10600

โทร. 411–4128 ถึง 9

412–1780

ตัวแทนจำหน่ายเครื่องพิมพ์แบบแปลน **REGMA** จากประเทศฝรั่งเศส

รู้อะไรไม่สู้รู้วิชา



เชลล์ส่งเสริมการศึกษาของไทย

การมีพลเมืองฉลาดช่วยให้ชาติเจริญ เชลล์ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของสังคมไทยตระหนักในความสำคัญข้อนี้ เชลล์จึงจัดงบประมาณส่วนหนึ่งสำหรับบำรุงการศึกษาของไทยเป็นประจำเสมอมา โดยให้ทุนการศึกษาขั้นมหาวิทยาลัยบ้างละหลาย ๆ ทุน แก่นิสิตนักศึกษาที่เรียนดีแต่ขาดทุนทรัพย์ ส่งผู้ทรงคุณวุฒิไปบรรยายเฉพาะวิชาตามมหาวิทยาลัย สถานศึกษา และสถาบันต่าง ๆ ให้ยืมภาพยนตร์สารคดี หนังสือ อุปกรณ์ทางวิทยาศาสตร์ และอื่น ๆ แก่โรงเรียนทั่วไป เพื่อประกอบการสอน จัดรายการวิทยุและโทรทัศน์เพื่อการศึกษา เช่น รายการ "มหาวิทยาลัยทางอากาศ" และ "การตอบปัญหาภาษาอังกฤษทางโทรทัศน์"

นี่เป็นส่วนหนึ่งในนโยบายของเชลล์ที่มุ่งทำประโยชน์ให้แก่สังคมไทย และการศึกษาของไทย

ไม้อัด
ไม้อัดแผ่นเรียบ
ประตูพื้นเรียบ

ผู้ผลิตแห่งแรกในประเทศ
ที่ได้รับเครื่องหมายมาตรฐาน

บริษัท ไม้อัดไทย จำกัด อาคาร 6
ราชดำเนิน กรุงเทพฯ 2

ปูนซีเมนต์ตราพญาเหร่า
เพิ่มมาตรฐานงานปูน
ปูนซีเมนต์ตราพญาเหร่า
เครื่องหมายคุณภาพ
แห่งชาติ
น้ำหนักสุทธิ 50
NET WEIGHT
ผลิตภัณฑ์คุณภาพจากซอสระทานซีเมนต์

วารสารเศรษฐศาสตร์ธรรมศาสตร์
ปีที่ 1 ฉบับที่ 4 ธันวาคม 2526

การเปลี่ยนแปลงรายได้และราคากับ การบริโภคอาหารของคนยากจนในเมืองไทย

ประสาร ไตรรัตน์วรกุล*

1. ความนำ

ที่ผ่านมา งานวิเคราะห์นโยบายด้านการเกษตร มักเน้นเฉพาะจุดเป็นปัญหา ๆ ไป เช่น ปัญหาสินเชื่อการเกษตร ปัญหาการส่งออก ฯลฯ งานวิเคราะห์เหล่านี้มักศึกษาที่ภาคการผลิตและภาคการตลาด มีอยู่เพียงจำนวนน้อยที่จะให้ความสนใจกับภาคการบริโภค ยกเว้นงานศึกษาโดยนักโภชนาการ แพทย์ หรือนักมานุษยวิทยา นักเศรษฐศาสตร์ในเมืองไทยให้ความสนใจกับภาคการบริโภคน้อยมาก อาจเป็นเพราะสาเหตุใหญ่ 2 ประการ คือ

(1) ประเทศไทยผลิตอาหารได้มาก อาหารที่สำคัญ ๆ เช่นข้าว ก็มีส่งออกขายต่างประเทศ เพราะฉะนั้นจึงคิดว่า ปัญหาการขาดอาหารถึงจะมี ก็ไม่น่าเกิดจากความขาดแคลนโดยส่วนรวม และ

(2) ข้อมูลตัวเลขที่จะใช้สำหรับศึกษาปัญหาการบริโภคนั้น ค่อนข้างหายากเมื่อเปรียบเทียบกับข้อมูลทั่วไปทางภาคการผลิตและการตลาด และถึงจะมี บางทีก็ไม่ค่อยน่าเชื่อถือเท่าไรนัก

ข้อด้อยของการศึกษาปัญหานโยบายโดยเน้นเฉพาะจุด คือ ทำให้ขาดความเข้าใจในความสัมพันธ์ระหว่างภาคต่าง ๆ ภาคการผลิตย่อมสัมพันธ์กับภาคการตลาด และภาคการตลาดย่อมสัม-

---

* ขณะที่เขียนบทความนี้ทำงานเป็น Post-doctoral Fellow ที่ International Food Policy Research Institute ใน Washington D.C. บทความนี้ได้เนื้อหาส่วนใหญ่มาจากบทที่ 9 และ 10 ของวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาเอกของผู้เขียน *(Trairatvorakul 1981)* ผู้เขียนขอขอบคุณ C. Peter Timmer ซึ่งให้คำแนะนำอันมีค่าหลายอย่างในการศึกษานี้ และขอขอบคุณสำนักงานสถิติแห่งชาติที่อนุญาตให้ใช้ข้อมูลจากการสำรวจภาวะเศรษฐกิจและสังคม พ.ศ. 2518–2519 ในการวิเคราะห์ประกอบการศึกษานี้

หมายเหตุ กองบรรณาธิการ*วารสารเศรษฐศาสตร์ธรรมศาสตร์* ได้รับต้นฉบับบทความเรื่องนี้ เมื่อปลายเดือนกุมภาพันธ์ 2526

พันธ์กับภาคการบริโภค นโยบายที่ใช้ในภาคใดภาคหนึ่ง ถึงแม้จะเกิดผลดีในภาคนั้น แต่อาจทำให้เกิดผลเสียในภาคอื่นได้ เช่น ถ้าให้ราคาข้าวสูง คิดอย่างหยาบ ๆ ภาคการผลิตจะได้ผลดี แต่ภาคการบริโภคจะเสียเปรียบ เป็นต้น เพราะฉะนั้น นอกจากงานวิเคราะห์ให้ลึกซึ้งเป็นจุด ๆ ไปแล้ว ยังควรมีงานวิเคราะห์ที่มองทั้งระบบให้เห็นความสัมพันธ์ของทั้งภาคการผลิต การตลาด และการบริโภค ดังนั้น งานวิเคราะห์ทางด้านความต้องการอาหารของประชากร จึงเป็นส่วนที่ไม่ควรจะถูกละเลย

การขาดอาหารและการบริโภคอาหารไม่ถูกส่วนเป็นปัญหาใหญ่และสำคัญปัญหาหนึ่งในประเทศไทย ดังจะเห็นได้จากงานศึกษาวิจัยต่าง ๆ ของสถาบันทางโภชนาการทั้งที่อยู่ในประเทศไทยและที่เป็นองค์การนานาชาติ แม้ว่าประเทศไทยจะผลิตอาหารได้โดยส่วนรวมพอกับความต้องการของประชากรของตนเอง แต่ปัญหาการกระจายรายได้และทรัพยากรยังมีอยู่และมิได้เบาบางลงตามการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศไทย ปัญหาการขาดอาหารจึงมักพบในครัวเรือนที่มีรายได้ต่ำ และภายในครัวเรือนเอง ปัญหาการขาดอาหารก็มักเกิดขึ้นกับสมาชิกที่มีอายุน้อย ซึ่งโดยปกติไม่สามารถหารายได้ได้เอง และมีอำนาจต่อรองต่ำ งานวิเคราะห์ภาคการบริโภคจึงควรเพ่งไปที่กลุ่มคนที่มีรายได้ต่ำ และถ้าเป็นไปได้ก็ต้องวิเคราะห์ลึกลงไปถึงสมาชิกของครัวเรือนที่อ่อนแอกว่าสมาชิกคนอื่น ๆ งานวิเคราะห์ภาพรวมที่พูดถึงประชากรทั้งประเทศรวม ๆ กัน จึงอาจไม่มีความหมายเท่าไรนัก ถ้าวัตถุประสงค์ของการศึกษาต้องการจะเข้าใจสวัสดิภาพที่แท้จริงโดยละเอียดของกลุ่มคนต่าง ๆ โดยเฉพาะผู้มีรายได้ต่ำ

ข้อเขียนนี้เน้นหนักที่การวิเคราะห์ทางเศรษฐกิจของภาคการบริโภคอาหาร แต่มิได้หมายความว่า ข้อคิดทางด้านโภชนาการศาสตร์ สังคมวิทยา ฯลฯ จะไม่สำคัญ งานวิเคราะห์ทางด้านต่างๆ เหล่านั้น มีอยู่มากพอสมควร ส่วนงานวิเคราะห์ทางด้านเศรษฐกิจนั้นมีอยู่ไม่มาก โดยเฉพาะที่จะให้ความสนใจกับการกระจายรายได้ด้วยแล้วมีน้อยมาก

ในระบบเศรษฐกิจของเมืองไทย "ตัวเชื่อม" ภาคเศรษฐกิจต่าง ๆ ที่สำคัญคือ ราคาและรายได้ ราคาเป็นพาหนะเชื่อมต่อระหว่างเศรษฐกิจภาคต่าง ๆ ราคามีอิทธิพลต่อรายได้ และรายได้ก็มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของผู้บริโภค

ในระบบเศรษฐกิจการเกษตรของเมืองไทย ราคามักถูกกำหนดที่ตลาดกรุงเทพ ฯ แล้วถอยกลับไปหาท้องไร่ท้องนา กล่าวคือ ราคาพืชผลต่าง ๆ มักถูกกำหนดที่ภาคการบริโภคผ่านระบบการตลาด ไปสู่ภาคการผลิต ยกตัวอย่างเช่น ข้าว ราคาข้าวภายในประเทศมักถูกกำหนดที่ตลาด

กรุงเทพฯ ก่อน ราคานี้มีส่วนสัมพันธ์กับราคาในตลาดโลกและนโยบายการส่งออกของรัฐบาลไทย หลังจากนั้นข้อมูลทางราคาที่กรุงเทพฯ ก็จะถูกส่งไปที่พ่อค้าขายส่งในต่างจังหวัดไปที่โรงสีขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และขนาดเล็ก พ่อค้าเหล่านี้ทำหน้าที่เป็นคนกลางในระบบการตลาด ท้ายที่สุดก็ถึงราคาที่ชาวนาซึ่งเป็นผู้ผลิต จะสามารถขายข้าวเปลือกของตนเองได้

การที่จะเข้าใจว่า ทำไมชาวนาจึงขายข้าวได้ราคาต่ำ คนที่บริโภคข้าวจะได้รับผลดีผลเสียอย่างไร นโยบายต่าง ๆ ของรัฐบาลมีผลต่อประชากรกลุ่มต่าง ๆ อย่างไร เราจำเป็นต้องเข้าใจความสัมพันธ์ดังกล่าวนี้ทั้งระบบ ข้อเขียนนี้เสนอวิธีการวิเคราะห์แบบหนึ่งคือ เริ่มต้นที่ภาคการบริโภค พยายามวัดความเปลี่ยนแปลงความต้องการอาหารประเภทต่าง ๆ ของกลุ่มคนที่มีรายได้ต่าง ๆ กัน เมื่อราคาอาหารและรายได้ของเขาเปลี่ยนแปลง การวัดนี้ใช้วิธีการทางเศรษฐมิติ ค่าที่วัดได้นี้จะมีประโยชน์ในการประมาณการว่า ถ้ามีอะไรมาทำให้ราคาและรายได้เปลี่ยนแปลง คนกลุ่มต่าง ๆ เหล่านี้จะตอบสนองอย่างไร แล้วใช้ราคาและรายได้นี้เป็นตัวเชื่อมไปหาภาคการผลิต โดยผ่านระบบการตลาด ซึ่งต้องค้นหาว่า ระบบการตลาดของเรามีการสนองตอบต่อระดับราคาอย่างมีประสิทธิภาพหรือไม่ กล่าวคือ มีการค้ากำไรเกินควรหรือไม่ ที่ภาคการผลิต ถ้าราคาข้าวดี ชาวนาจะปลูกข้าวมากขึ้นหรือไม่ ใช้ปุ๋ยมากขึ้นหรือไม่ ฯลฯ

ตัวอย่างการศึกษาการตลาดข้าวภายในประเทศสามารถหาอ่านได้จากงานของอาจารย์เจิมศักดิ์ ปิ่นทอง *(Pinthong, 1978)* ส่วนเรื่องการตอบสนองต่อราคาของชาวนาไทย อ่านได้จาก *Behrman (1968)* และ *Wong (1978)*[1]

สำหรับงานที่ให้รายละเอียดเกี่ยวกับภาคการผลิตและการตลาดข้าวในเมืองไทย อย่างเป็นระบบ ก็ควรอ่านงานของ *อัมมาร สยามวาลา (2522)* นอกจากนี้ก็มีงานอื่น ๆ อีกที่ไม่สามารถนำมากล่าวในที่นี้ได้หมด ข้อเขียนชิ้นนี้จะเสริมงานต่าง ๆ เหล่านี้โดยวิเคราะห์ที่ภาคการบริโภค ใช้วิธีการทางสถิติวัด **Food Consumption Parameters** ของประชาชนไทยในกลุ่มรายได้ที่ต่างกัน พารามิเตอร์ที่พูดถึงนี้ คือ ความยืดหยุ่นต่อเงินได้และความยืดหยุ่นต่อราคาของอุปสงค์ ข้อเขียนนี้จะใช้เนื้อที่ส่วนใหญ่ แสดงถึงเทคนิคการหาพารามิเตอร์เหล่านี้ สำหรับอาหารที่สำคัญ ๆ โดยใช้ข้อมูลจากรายงาน *การสำรวจภาวะเศรษฐกิจและสังคม พ.ศ. 2518–19* ของสำนักงานสถิติแห่ง

---

[1] ข้อมูลที่ *Wong (1978)* ใช้ในการหาการสนองตอบของอุปทานข้าวบางปีต่ำกว่าที่ควรจะเป็น ควรปรับให้ถูกต้อง เรื่องนี้ควรดูงานของ เยาวเรศ แกะสุวรรณ อาจารย์อัมมาร สยามวาลา และดิเลน เวลช์ ใน *Gaesuwan, Siamwalla and Welsch (1974)*

ชาติ หลังจากนั้นจะเป็นการตีความค่าของพารามิเตอร์เหล่านี้ ว่ามีผลทางนโยบายการอาหารหรือนโยบายที่เกี่ยวข้องอย่างไร ในตอนท้ายจะกล่าวถึงปัญหาต่าง ๆ ในการวิเคราะห์ที่ควรจะได้รับการศึกษาเพิ่มเติม

2. การวิเคราะห์ภาคการบริโภคอาหาร

ตัวแปรที่อธิบายปริมาณการบริโภคอาหารของครัวเรือน หรือของรายบุคคลนั้นสามารถแบ่งออกเป็นกลุ่มใหญ่ ๆ ได้ 3 กลุ่ม สองกลุ่มแรกเป็นตัวแปรทางเศรษฐกิจ คือ ระดับรายได้ของครัวเรือน และระดับราคาของอาหารที่บริโภคหรือของสินค้าอื่นที่อาจมีผลต่อการบริโภคอาหารนั้น ตัวแปรชุดที่สามเกี่ยวกับลักษณะเฉพาะของครัวเรือนหรือสมาชิก เช่น การศึกษา รสนิยม เป็นต้น สามารถเขียนเป็นฟังก์ชันทางคณิตศาสตร์ ได้ดังนี้

$$F_i^h = f_F\,(Y^h,\ P_i,\ P_o,\ P_n,\ E^h),$$

โดย

F_i^h = ปริมาณอาหาร i ที่ครัวเรือนหรือบุคคล h บริโภค

Y^h = ระดับรายได้ของครัวเรือนหรือบุคคล h

P_i = ระดับราคาของอาหาร i

P_o = ระดับราคาของอาหารอื่นซึ่งอาจจะมีมากกว่าหนึ่งอย่าง เพราะฉะนั้นตัวแปรนี้อาจเป็น vector ของตัวแปรย่อยหลาย ๆ ตัว

P_n = ระดับราคาของสินค้าอื่นที่ไม่ใช่อาหาร และมีผลต่อการบริโภคอาหาร i อาจเป็น vector เช่นกัน

E^h = ลักษณะเฉพาะของครัวเรือนหรือบุคคล h

ตัวแปร E^h ตามปกติวัดยาก อาจต้องอาศัยตัวแปรอื่นแทนก็ได้ การวิเคราะห์ต่อไปนี้จะเน้นที่อิทธิพลจากระดับราคาและรายได้ ลักษณะเฉพาะ E^h จะถูกทดแทนด้วย dummy variables กว้าง ๆ เช่น แบ่งครัวเรือนตามภาคต่าง ๆ 5 ภาค คือ เหนือ ตะวันออกเฉียงเหนือ กลาง ใต้ และเขตกรุงเทพมหานคร และแบ่งเป็นเขตเทศบาล สุขาภิบาลและหมู่บ้าน (นอกเขตเทศบาล)

วัตถุประสงค์ของการวิเคราะห์ก็คือ หาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร F_i^h กับตัวแปรอื่น ๆ ที่เขียนไว้ข้างต้นนี้ ตามปกติคนมักใช้ข้อมูลอนุกรมเวลาในการคำนวณทางสถิติ ข้อมูลอนุกรมเวลา

(time series data) มีข้อดีกว่าข้อมูลภาพตัดขวาง (cross-section data) ตรงที่ระดับราคามีการเปลี่ยนแปลงมากกว่า แต่ก็มีข้อเสียหลายอย่างดังต่อไปนี้

(1) ข้อมูลอนุกรมเวลาเก็บจากช่วงเวลาหลายปี ในระหว่างนั้นอาจจะมีการเปลี่ยนแปลงทางโครงสร้างเศรษฐกิจ (structural changes) เช่น เกิดความแห้งแล้งเป็นเวลานาน เกิดน้ำมันแพง ฯลฯ ซึ่งนักวิจัยจะต้องสามารถรู้ได้ก่อนและแยกแยะออกมาได้

(2) เมื่อเวลาผ่านไป ผู้บริโภคอาจเปลี่ยนแปลงรสนิยม ซึ่งอาจมีผลทำให้เกิดเส้นอุปสงค์ชุดใหม่ก็ได้

(3) ถ้าการวิเคราะห์ต้องการจะรวมอาหารเข้าเป็นกลุ่ม เช่น เป็นกลุ่มเนื้อสัตว์หรืออาหารทะเล เป็นต้น ก็อาจประสบปัญหาว่า การเก็บข้อมูลในปีต่าง ๆ กันนั้นใช้นิยามจำกัดความอาหารประเภทต่าง ๆ แตกต่างกันออกไป

(4) ที่สำคัญกว่านี้ ในการวิเคราะห์ภาพรวม เราไม่สามารถแยกแยะประชากรเหล่านี้เป็นกลุ่มรายได้ต่าง ๆ กันได้ ในประเทศยากจนโดยปกติปัญหาการบริโภคอาหารมักเกิดกับคนรายได้ต่ำ

(5) นอกจากนี้ ถ้าเราต้องการรวมตัวแปรอื่น ๆ ทางสังคมและเศรษฐกิจเข้ามาในการวิเคราะห์ ก็ไม่อาจทำได้สำหรับข้อมูลอนุกรมเวลา การใช้ demand panels หมายตัวไว้ แล้วเฝ้าศึกษาหลาย ๆ ปี แม้จะได้ข้อมูลที่น่าเชื่อถือ แต่ก็แพงและทำได้เฉพาะกลุ่มตัวอย่างเล็ก ๆ ผลการวิเคราะห์อาจใช้ประชากรกลุ่มใหญ่ไม่ได้

วิธีการอันหนึ่งที่ช่วยทำให้เราหาค่า consumption parameters สำหรับประชากรที่มีรายได้แตกต่างกันได้ คือวิธีของ ฟริช (Frisch methodology) *(Frisch, 1959)* ตัวอย่างการศึกษาการบริโภคอาหารของคนไทยโดยใช้ Frisch methodology อันหนึ่ง คือ รายงานที่กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ร่วมกับนักวิจัยของมหาวิทยาลัยไอโอวาในสหรัฐอเมริกาเขียนขึ้น *(Dagostar, et. al., 1978)* แต่วิธีการนี้ก็มีข้อด้อยตรงที่ต้องใช้ข้อสมมติที่ค่อนข้างจะรุนแรง คือ Additivity condition ของสมการอรรถประโยชน์ และมีการศึกษาอื่นๆมากขึ้นที่ให้เห็นว่า ข้อสมมติดังกล่าวนี้ทำให้ผลจากการคำนวณโดยใช้ Frisch methodology ขัดกับความน่าจะเป็นไปได้ (counterintuitive) เช่น *Pollak and Wales (1978), Thomson (1979)* ; *Brandt and Goodwin (1980)* ฯลฯ ที่ได้ผลการศึกษาว่า คนรายได้สูงตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของราคาอาหารพื้นฐานมากกว่าคนรายได้ต่ำ เป็นต้น

มีการวิเคราะห์ระบบอุปสงค์ในการเสนอซื้ออาหาร (Food Demand System) ของเมืองไทย โดยใช้ Linear Expenditure System (LES) โดย *Kennes (1981)* ปี 2524 แต่อย่างที่รู้ ๆ กันว่า LES เป็นวิธีการที่ต้องใช้ข้อสมมติของ Additivity ในสมการอรรถประโยชน์ซึ่งไม่เหมาะสมนัก

วิธีการหา consumption parameters ที่เริ่มมีการใช้มากขึ้น คือ การคำนวณจากข้อมูลภาพตัดขวางที่มีกลุ่มตัวอย่างขนาดใหญ่ อย่างเช่นการสำรวจภาวะเศรษฐกิจและสังคมที่สำนักงานสถิติฯ รวบรวมไว้ แต่วิธีการนี้ก็มีข้อด้อยตรงที่ระดับราคาในช่วงเวลาสั้น ๆ เช่น 1 – 2 ปี มักไม่แปรเปลี่ยนมาก และการที่ราคาในท้องถิ่นต่าง ๆ มีระดับต่างกัน ก็อาจเป็นเพราะสาเหตุต่าง ๆ กัน ซึ่งอาจสัมพันธ์กับตัวแปรอื่น ๆ ในสมการอุปสงค์ก็ได้ ปัญหาแรกเกี่ยวกับการแปรเปลี่ยนของราคานั้น ต้องตรวจสอบดูจากข้อมูลที่ได้รับ ส่วนปัญหาหลังจะมีผลเสียรุนแรงก็ต่อเมื่อเราคิดว่าความสัมพันธ์นั้นจะทำให้ค่าประมาณการของเรามีอคติ

งานวิเคราะห์ภาคการบริโภคอาหารที่ใช้วิธีการดังกล่าวนี้ สามารถดูได้จาก *Timmer and Alderman (1979)* โดยใช้ข้อมูลของประเทศอินโดนีเซีย งานของ *Thomson (1979)* ซึ่งใช้ข้อมูลของสหรัฐอเมริกา งานของ *Bouis (1982)* ซึ่งใช้ข้อมูลของฟิลิปปินส์ และงานของ *Williamson (1982)* ใช้ข้อมูลของบราซิล ข้อเขียนเหล่านี้มีจุดเด่นตรงที่สามารถแบ่งกลุ่มตัวอย่างออกเป็นกลุ่มรายได้ต่าง ๆ กัน ซึ่งมีประโยชน์สำหรับการศึกษาผลกระทบจากนโยบายการเกษตร หรือที่เกี่ยวกับอาหาร หลักการคำนวณใช้การประมาณการโดยตรงจากข้อมูลขนาดใหญ่ ซึ่งก็ยังต้องพัฒนาต่อไปอีกมาก เทอมที่เป็นค่าความยืดหยุ่นไขว้อีกหลายเทอมหาไม่ได้ หรือหาลำบาก ทำให้ matrix ของ n (n + 1) elasticities ต้องขาดไปอีกหลายเทอม (n คือจำนวนอาหารที่นำมาวิเคราะห์) นอกจากนี้ ค่าพารามิเตอร์ที่หาได้ก็ควรจะเป็นพารามิเตอร์ของการปรับตัวระยะยาว ซึ่งคาดว่าจะมีค่าสูงกว่าการปรับตัวระยะสั้น การวิเคราะห์ผลกระทบจากนโยบายด้านอาหาร เรามักสนใจการปรับตัวระยะสั้น เพราะฉะนั้น พอได้ค่าการปรับตัวระยะยาวแล้วอาจต้องสมมติว่า ค่าการปรับตัวระยะสั้นควรลดลงมาเป็นค่าเท่าไร

ข้อเขียนนี้นำเสนอการวิเคราะห์กรณีของเมืองไทย โดยใช้การประมาณการโดยตรงเช่นกัน แต่แตกต่างจากงานวิเคราะห์อื่นๆที่กล่าวมาแล้วอยู่หลายประการ ที่สำคัญคือ ข้อมูลที่ใช้ได้จากรายงาน*การสำรวจภาวะเศรษฐกิจและสังคม ปี พ.ศ. 2518–19* ในข้อมูลชุดนี้ มีแต่ค่าใช้จ่ายของอาหารแต่ละอย่างโดยครัวเรือนตัวอย่าง ไม่มีปริมาณที่บริโภคหรือราคาอาหารที่ซื้อมาจาก

ตลาด ตัวแปรสามตัวนี้คือ ค่าใช้จ่าย ปริมาณ และราคา เป็นส่วนสำคัญในการวิเคราะห์ ถ้ารู้สองตัวก็หาตัวที่สามได้ แต่ข้อมูลของเรามีเพียงตัวเดียว คือ ค่าใช้จ่าย

วิธีการที่เราใช้ก็คือ นำเอาข้อมูลราคาที่กระทรวงพาณิชย์สำรวจมาจากท้องถิ่นต่าง ๆ เอาเข้ามารวมกับข้อมูลค่าใช้จ่ายในกลุ่มข้อมูลชุดใหญ่ แล้วคำนวณหาปริมาณการบริโภคออกมา ข้อมูลราคาที่ได้จากกระทรวงพาณิชย์นั้นจัดเก็บมาจากจังหวัดต่าง ๆ ซึ่งส่วนใหญ่ตรงกับข้อมูลภาวะสังคมและเศรษฐกิจที่สำนักงานสถิติฯ จัดเก็บมา แต่ราคาเหล่านี้อยู่ในลักษณะเฉลี่ยเป็นรายเดือนเป็นรายภาค ตามความเป็นจริง ครัวเรือนต่าง ๆ แม้จะอยู่ในภาคเดียวกัน อาจไม่ได้ซื้ออาหารมาด้วยราคาเดียวกัน และคนที่มีรายได้สูงอาจจะซื้อของที่มีคุณภาพดีกว่าในราคาที่แพงกว่าก็ได้

วิธีแก้ของเราก็คือ ทำการสำรวจเล็ก ๆ สำหรับคนกรุงเทพฯประมาณ 400 ครัวเรือน เพื่อถามรายได้ รายจ่าย และราคาอาหารที่สำคัญ ๆ เช่น ข้าว เนื้อหมู เนื้อวัวและเนื้อไก่ ที่เขาซื้อเพื่อหาผลกระทบด้านคุณภาพ (quality effect) หลังจากนั้นก็เอาผลกระทบด้านคุณภาพนี้มาปรับราคาเฉลี่ยที่มีอยู่ ดังจะได้เล่าในรายละเอียดต่อไป

2.1 แหล่งข้อมูล

ข้อมูลหลักที่ใช้ในการวิเคราะห์ต่อไปนี้ได้จากการสำรวจภาวะเศรษฐกิจและสังคม ปี 2518–19 รวบรวมโดยสำนักงานสถิติแห่งชาติ เทปข้อมูลนี้มีการบันทึกค่าใช้จ่ายในการบริโภคอาหารและเครื่องดื่ม 157 รายการการในหนึ่งสัปดาห์ อาหารที่ผลิตเองหรือได้รับมาฟรีก็จะบันทึกเอาไว้ด้วย มีมูลค่าเป็นบาท ข้อมูลนี้จัดเก็บตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2518 ถึงตุลาคม 2519 รวม 12,189 ครัวเรือน แต่หลังจากการประมวลเทปข้อมูลนี้เพื่อจัดเรียงข้อมูลสำหรับการวิเคราะห์แล้ว มีเพียง 11,450 ครัวเรือนที่มีข้อมูลครบสำหรับการวิเคราะห์ ครัวเรือนเหล่านี้กระจายอยู่ตามภาคต่าง ๆ ดังแสดงในตารางที่ 1

ส่วนข้อมูลราคาได้จากกรมเศรษฐกิจการพาณิชย์กระทรวงพาณิชย์ เป็นข้อมูลราคาเฉลี่ยเป็นรายเดือนของแต่ละภาค เพราะฉะนั้นสำหรับอาหารแต่ละรายการ จึงมีข้อมูลราคาอยู่ 60 ราคา (5 ภาค คูณ 12 เดือน)

ในการวิเคราะห์นี้ เราจะใช้ระดับค่าใช้จ่ายทางการอุปโภคบริโภคของครัวเรือน (monthly consumption expenditure) เป็นตัวแปรแทนรายได้ เพราะตามปกติข้อมูลรายได้ของครัวเรือนเป็นข้อมูลที่ไม่น่าเชื่อถือ เนื่องจากเราสนใจรายได้ของครัวเรือนในลักษณะสัมพันธ์กับครัว

เรือนอื่น ๆ การใช้ตัวแปรค่าใช้จ่ายแทนจึงน่าจะเหมาะสม ตารางที่ 2 แสดงการจัดกลุ่มครัวเรือนตัวอย่างออกเป็น 4 กลุ่มรายได้ โดยใช้ระดับค่าใช้จ่ายทางการอุปโภคบริโภคที่แบ่งครัวเรือนตัวอย่างเป็น 4 กลุ่มคุณภาพ

2.2 การคัดเลือกรายการอาหารมาวิเคราะห์

ถึงแม้เทปข้อมูลได้บันทึกค่าใช้จ่ายในการบริโภคอาหารและเครื่องดื่มถึง 157 รายการ แต่ข้อมูลราคาจากกระทรวงพาณิชย์มีไม่ครบ และการวิเคราะห์นี้สนใจรายการอาหารที่สำคัญ ๆ เท่านั้น ดังนั้น จึงเลือกรายการอาหารที่สำคัญ ซึ่งมีข้อมูลราคาด้วยมาใช้ในการวิเคราะห์จำนวน 16 รายการ จากจำนวน 11,450 ครัวเรือน ในสัปดาห์ที่ไปสำรวจมีจำนวนครัวเรือนที่บริโภคอาหารรายการตำราใน 16 รายการนี้ ดังแสดงในตารางที่ 3 ข้าวเหนียวนั้นบริโภคกันมากเฉพาะในภาคเหนือและภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ส่วนปลาร้านั้นบริโภคกันมากในภาคเหนือ ตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคกลางและตะวันออก

ถ้าแบ่งกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดออกเป็น 4 กลุ่มรายได้ แล้วหาอัตราส่วนของครัวเรือนที่บริโภคอาหารแต่ละรายการต่อจำนวนครัวเรือนทั้งหมดในกลุ่มรายได้นั้น ก็จะเป็นไปตามที่แสดงในตารางที่ 4 จะเห็นว่า โดยส่วนใหญ่แล้ว เมื่อรายได้เพิ่มขึ้น อัตราส่วนของครัวเรือนที่บริโภคอาหารแต่ละรายการจะเพิ่มขึ้นด้วย ยกเว้นข้าวเหนียวและปลาร้าซึ่งมีอัตราส่วนลดลง ทั้งนี้อาจเป็นเพราะข้าวเหนียวและปลาร้าเป็นอาหารพื้นฐานของคนภาคเหนือและภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ซึ่งตามปกติมักมีรายได้ต่ำ และราคาของข้าวเหนียวเองก็มักจะต่ำกว่าราคาข้าวเจ้าในสองภาคนี้

จะเห็นได้ว่า ระดับรายได้นั้นน่าจะมีอิทธิพลต่อการที่ครัวเรือนจะมีโอกาสได้บริโภคอาหารแต่ละชนิดหรือไม่ อย่างไรก็ดี ข้อมูลที่เรามีอยู่ได้จากการสำรวจในช่วงเวลา 1 สัปดาห์ ซึ่งอาจจะสั้นเกินไปที่จะบอกได้อย่างแน่นอนว่าครัวเรือนนั้น ๆ ไม่มีโอกาสบริโภคอาหารแต่ละรายการ การวิเคราะห์ต่อไปนี้จะเน้นที่ครัวเรือนที่มีโอกาสได้บริโภคอาหารแต่ละรายการ

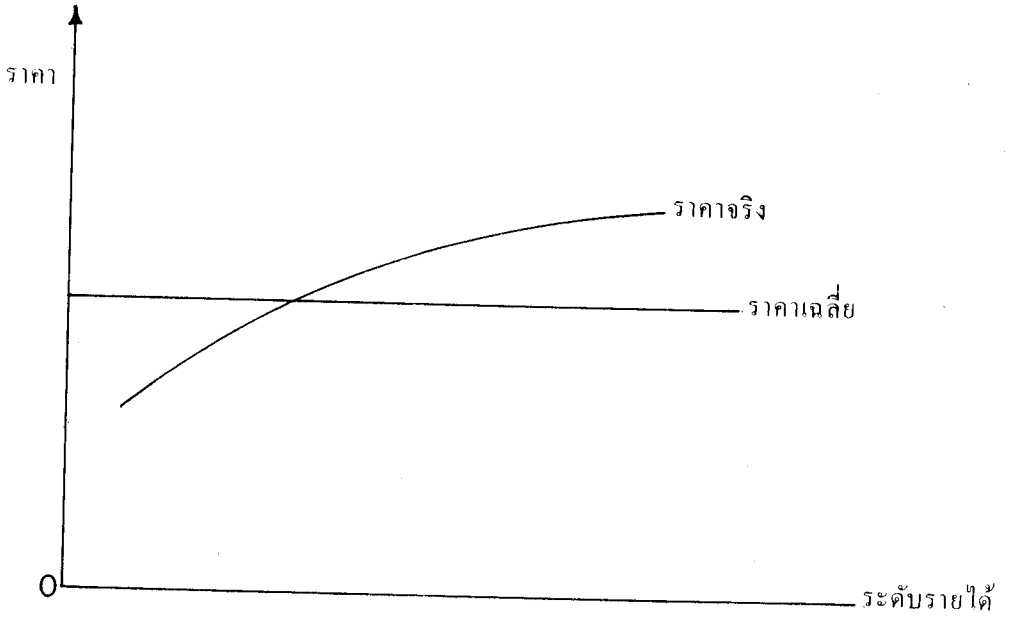
2.3 ข้อมูลราคา

ถึงแม้ว่าข้อมูลราคาจากกระทรวงพาณิชย์ได้จากแหล่งสำรวจที่ใกล้เคียงกับแหล่งสำรวจของสำนักงานสถิติฯ คำนิยามของอาหารบางรายการไม่ตรงกัน เราจึงต้องกำหนดหรือคำนวณราคาเฉลี่ยของอาหารบางรายการให้สอดคล้องกัน ในการวิเคราะห์ต่อไปนี้ ราคาข้าวเจ้า เราใช้ราคา

ของข้าวเจ้า 5% ราคาปลาน้ำจืดใช้ราคาเฉลี่ยของปลาช่อนและปลาดุก ราคาปลาน้ำเค็มใช้ราคาเฉลี่ยของปลาทู ปลาจาระเม็ด และปลากระพงแดง ส่วนราคาพริกนั้นเราใช้ราคาเฉลี่ยของพริกชี้ฟ้าและพริกขี้หนู

ข้อมูลราคาที่ใช้นั้นเป็นค่าเฉลี่ยรายเดือนของแต่ละภาค ตามความเป็นจริงแล้ว คนรายได้สูงอาจซื้ออาหารต่างๆที่มีคุณภาพดีกว่าคนรายได้ต่ำในราคาที่สูงกว่าเล็กน้อย ข้อสมมติฐานนี้อาจแสดงได้ตามรูปที่ 1 วิธีการที่เราใช้ในการวิเคราะห์ คือ สำรวจผู้บริโภคในกรุงเทพฯ ประมาณ 400 ครัวเรือน โดยสุ่มตัวอย่าง 2 ชั้น ชั้นแรกเลือกเขตที่มีตลาดสด ซึ่งขายอาหารที่มีความสดหรือคุณภาพต่างกันเป็น 3 กลุ่ม ปกติ กระทรวงพาณิชย์ก็มีบันทึกกำหนดไว้แล้ว เขตที่เราทำการสำรวจได้แสดงไว้ในตารางที่ 5 ในแต่ละเขต เราพยายามเลือกกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคที่มีการกระจายรายได้พอสมควร โดยสังเกตจากลักษณะที่พักอาศัยและอาชีพ ข้อมูลที่รวบรวมคือ รายได้ รายจ่ายและราคาข้าวเจ้า เนื้อหมู เนื้อวัว และเนื้อไก่ที่ซื้อมาบริโภค การสำรวจนี้มีขึ้นเมื่อต้นปี 2523 วิธีการวิเคราะห์ quality effect นี้ สามารถอธิบายได้ดังต่อไปนี้

รูปที่ 1 แผนภาพแสดงสมมติฐานเกี่ยวกับผลกระทบด้านคุณภาพ (Quality Effect)



ข้อสมมุติฐานของเราสามารถเขียนได้ดังนี้

$$PBEEF = f(TX), \quad (\text{โดยที่ } \frac{\partial PBEEF}{\partial TX} > 0) \tag{1}$$

จากข้อมูลรายจ่ายของสำนักงานสถิติฯ และข้อมูลราคาเฉลี่ยของกระทรวงพาณิชย์ เราสามารถคำนวณหาปริมาณบริโภคได้ดังนี้

$$QBEEF = \frac{EBEEF_{reported}}{MAPBEEF_{exogenous}} \tag{2}$$

h = subscript ของแต่ละครัวเรือน และ

T = subscript ของแต่ละเดือนที่สำรวจในแต่ละภาค

(T = 1, 2, ..., 60, 5 ภาค 12 เดือน)

สมการที่ (2) เขียนได้เป็น

$$QBEEF_{h,T} = \frac{EBEEF_h}{MAPBEEF_T} \tag{3}$$

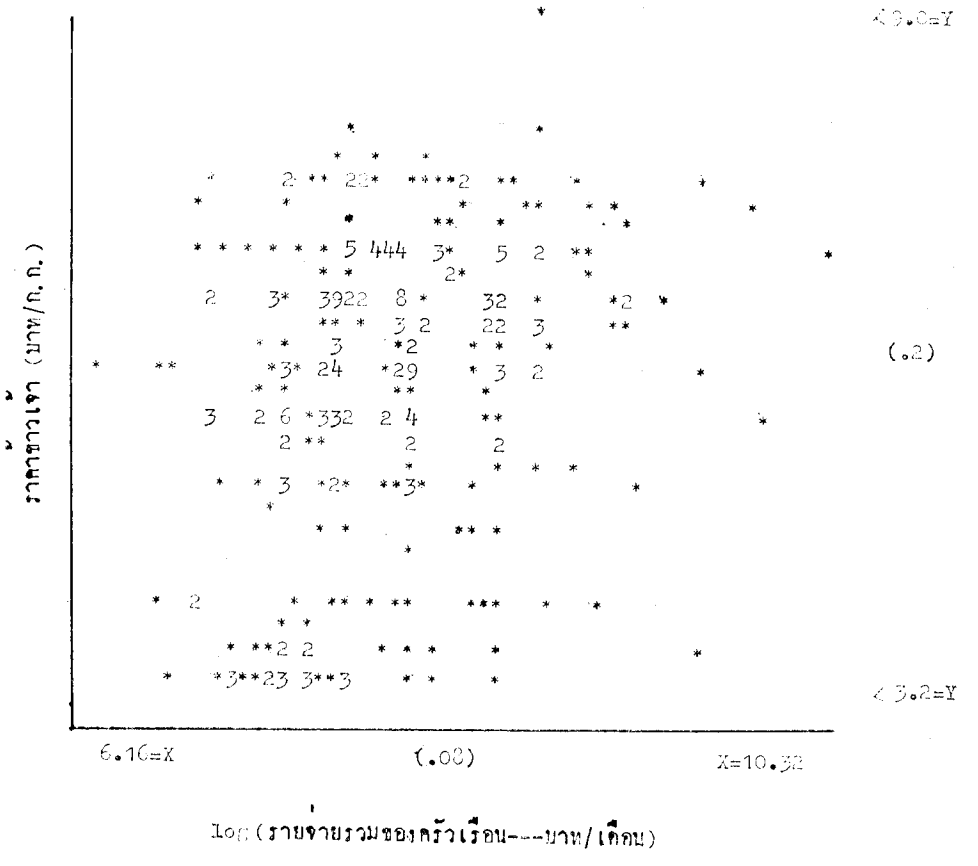
แต่เราต้องการค่า $QBEEF_{h,h}$ ซึ่งหาได้จากราคาจริงที่ครัวเรือนซื้อเนื้อวัว ไม่ใช่ราคาเฉลี่ยเป็นรายเดือน ดังนั้นเราจึงต้องพยายามปรับ $MAPBEEF_T$ ให้เป็น $PBEEF_h$ ซึ่งเราเสนอรูปแบบดังแสดงในสมการ (4)

$$PBEEF_h = MAPBEEF_T^* \left(\frac{PBEEF\ (TX)}{\overline{PBEEF}}\right) \tag{4}$$

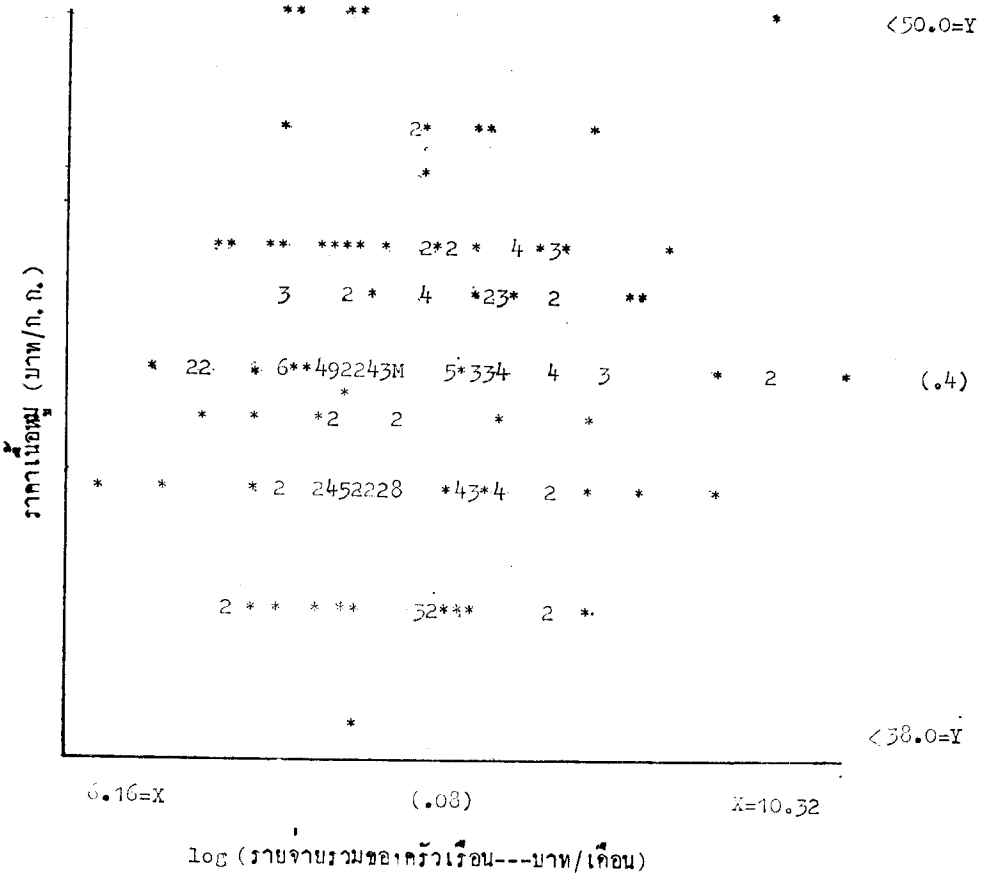
ตัวแปร PBEEF (TX) นั้น อาจหามาจากข้อมูลการสำรวจหา quality effect อย่างที่เราสำรวจจากคนกรุงเทพฯในต้นปี 2523 แล้วใช้ความสัมพันธ์ในสมการ (1) ส่วนค่า $\overline{PBEEF}$ คือ ราคาเฉลี่ยของเนื้อวัวที่ได้จากการสำรวจนั้น เพราะฉะนั้นเราอาจเขียนค่า $QBEEF_{h,h}$ ได้เป็น

$$QBEEF_{h,h} = \frac{EBEEF_h}{MAPBEEF_T^* \left(\frac{PBEEF\ (TX)}{\overline{PBEEF}}\right)} \tag{5}$$

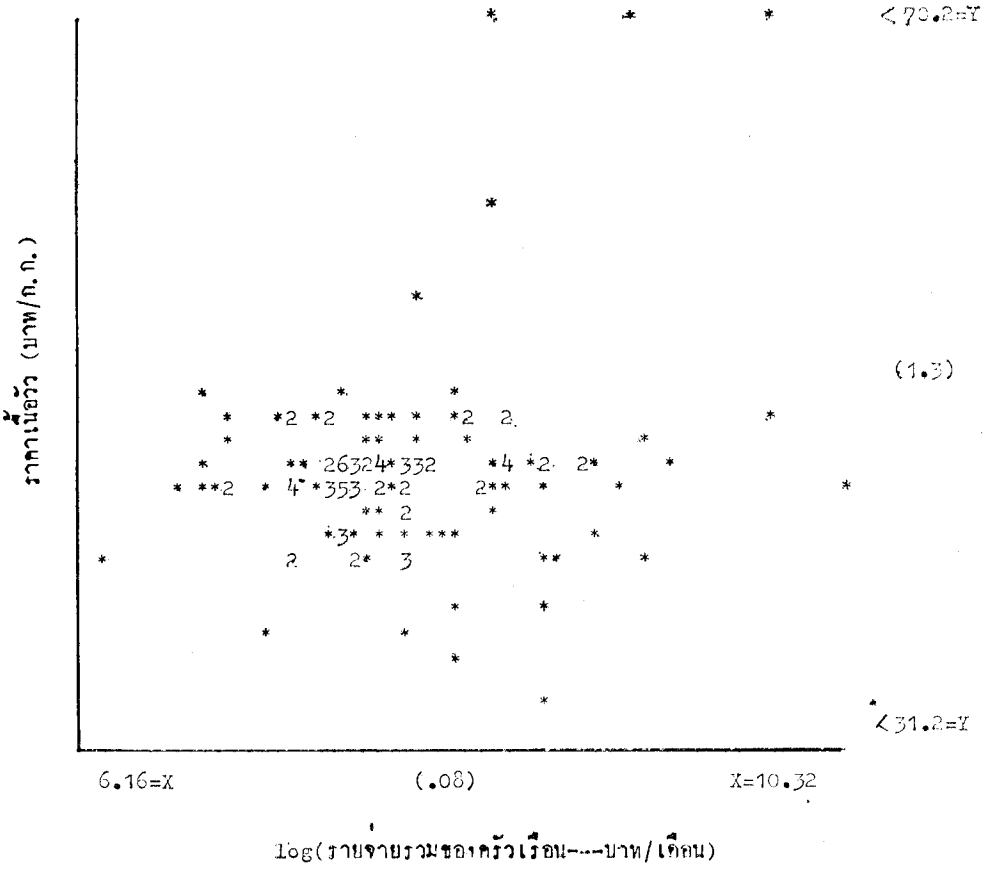
รูปที่ 2 แผนภาพแสดงความสัมพันธ์ระหว่างราคาข้าวเจ้ากับ logarithm ของรายจ่ายรวมในครัวเรือน



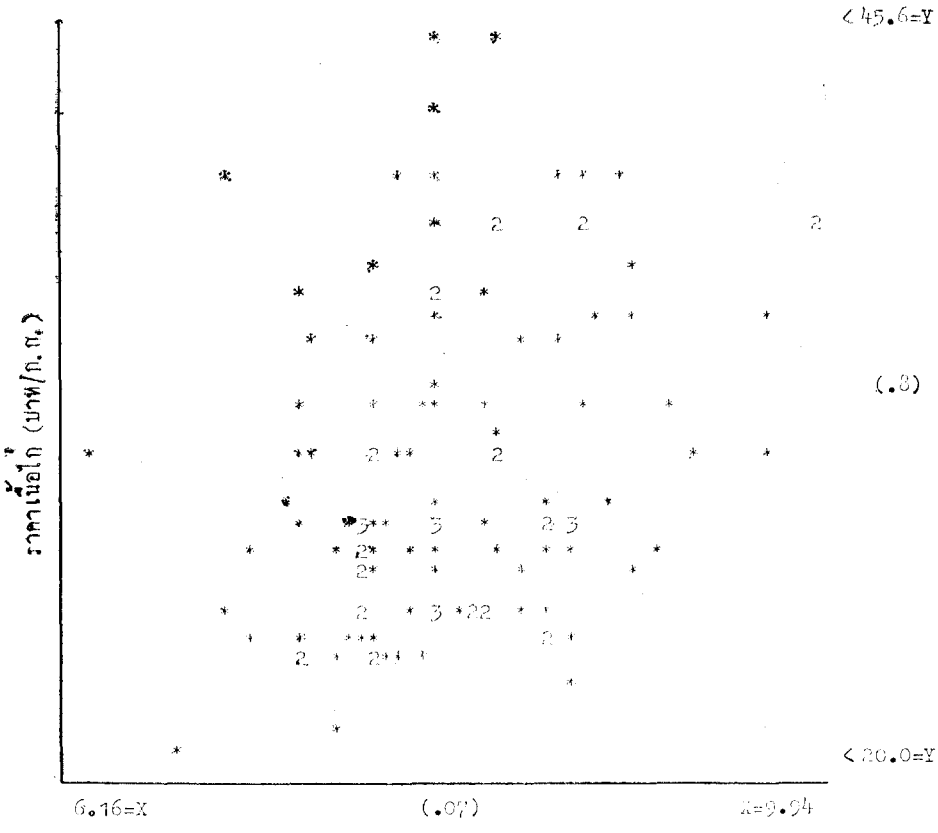
รูปที่ 3 แผนภาพแสดงความสัมพันธ์ระหว่างราคาเนื้อหมูกับ logarithm ของรายจ่ายรวมในครัวเรือน



รูปที่ 4 แผนภาพแสดงความสัมพันธ์ระหว่างราคาเนื้อวัวกับ logarithm ของรายจ่ายรวมในครัวเรือน



รูปที่ 5 แผนภาพแสดงความสัมพันธ์ระหว่างราคาเนื้อไก่กับ logarithm ของรายจ่ายรวมในครัวเรือน



การใช้ผลการสำรวจในปี 2523 มาปรับข้อมูลราคาในปี 2518–19 เราต้องสมมติว่า stochastic process ที่ราคาสัมพันธ์กับรายได้ ดังแสดงในสมการที่ (1) ของทั้งสองช่วงเวลานั้น ทดแทนกันได้ แต่ทั้งนี้ไม่ได้หมายความว่า ค่าประมาณการจากข้อมูลปี 2523 จะเข้ากับค่าประมาณการของปี 2518–19 เพราะระดับราคาปี 2523 ย่อมสูงกว่าระดับราคาปี 2518–19

การประมาณการความสัมพันธ์ตามสมการ (1) นั้น เราใช้แบบจำลอง (models) เป็นสามแบบ ดังแสดงในสมการที่ (6), (7) และ (8) ดังต่อไปนี้

$$PBEEF = a + b\ TX \qquad (6)$$

$$PBEEF = a + b \log (TX) \qquad (7)$$

และ $$\log (PBEEF) = a + b \log (TX) \qquad (8)$$

สมการ (6) และ (7) สามารถนำไปใช้ปรับค่าราคาได้เลยตามสมการที่ (4) และ (5) สำหรับ log–log form ตามสมการที่ (8) นั้น ช่วยให้เราหาค่าความยืดหยุ่นต่อคุณภาพ (quality elasticity) ได้โดยตรง

เรานำข้อมูลที่ได้จากการสำรวจปี 2523 มาเขียนเป็นแผนภาพแสดงความสัมพันธ์ระหว่างราคาข้าวเจ้า เนื้อหมู เนื้อวัว และเนื้อไก่ กับระดับรายได้ (หรือรายจ่ายนั่นเอง) ก็จะได้ดังรูปที่ 2–5 จะเห็นว่าความสัมพันธ์มีลักษณะ random (สำหรับกรณีที่คนรายได้สูงหรือต่ำจะซื้ออาหารเหล่านี้ในปริมาณที่ต่างกัน แล้วจะได้รับส่วนลดนั้น เราพบว่า การจะปรับข้อมูลเพื่อการนี้ทำไม่ได้ผล เพราะเราไม่มีทางจะสืบหาส่วนลดได้ และตามที่สังเกตพบว่าไม่จริงเสมอไปที่คนซึ่งซื้อปริมาณมากจะเป็นคนรายได้สูงเท่านั้น)

เรานำข้อมูลจากการสำรวจปี 2523 มาประมาณการสมการ (6) (7) และ (8) จะได้ผลดังแสดงในตารางที่ 6 ค่า R^2 สำหรับทุกสมการมีค่าต่ำ แต่ค่าสัมประสิทธิ์ต่าง ๆ นั้น มีนัยสำคัญทางสถิติ (statistical significance) ยกเว้นกรณีเนื้อหมู และทุกอันมีค่าเป็นบวก ในกรณีของสมการเส้นตรง (linear equation) สัมประสิทธิ์ที่แสดงค่าความชัน (slope) มีค่าต่ำ ซึ่งอาจเป็นเพราะ scale ของการวัด เนื่องจากวัตถุประสงค์ของเราคือ การทดสอบความไหวตัว (sensitivity) ของผลกระทบด้านคุณภาพ (quality effect) เราจึงเลือกใช้กรณี semi–log ที่ใช้ค่าความชันสูงกว่า

สำหรับกรณี log–log นั้น สัมประสิทธิ์ค่าความชันแสดงถึงค่าความยืดหยุ่นด้านคุณภาพที่สนองตอบต่อการเปลี่ยนแปลงเงินได้ (quality elasticities with respect to income) ค่าความชันเหล่านี้มีนัยสำคัญทางสถิติ ยกเว้นกรณีเนื้อหมูที่อาจจะมีระดับนัยสำคัญทางสถิติไม่สูงเท่า

อย่างไรก็ดี ค่าความยืดหยุ่นเหล่านี้ มีค่าค่อนข้างต่ำ แสดงให้เห็นว่า จากการสำรวจของเราไม่พบผลกระทบด้านคุณภาพมากนัก สำหรับกรณีของข้าวเจ้า เนื้อหมู เนื้อวัว และเนื้อไก่ (ในการสอบถามพ่อค้าขายปลีกข้าวพบว่า คนรายได้ต่ำบางครั้งก็ซื้อข้าวคุณภาพดี 100% เหมือนกัน แต่อาจจะบริโภคในโอกาสพิเศษ)

อย่างไรก็ดี เราสามารถเขียนสมการ (4) และ (5) ใหม่ได้เป็น

$$PBEEF_h = MAPBEEF_{T^*} \frac{\hat{a} + \hat{b} \log (TX)}{\overline{PBEEF}} \qquad (9)$$

และ

$$QBEEF_{h,h} = \frac{EBEEF_h}{MAPBEEF_{T^*} \left(\frac{a + b \log (TX)}{\overline{PBEEF}}\right)} \qquad (10)$$

เมื่อหาค่าเฉลี่ย $\frac{\hat{a} + \hat{b} \log (XT)}{\overline{PBEEF}} = 1$ แต่เราจะเอาค่า

$\hat{a} + \hat{b} \log (TX)$ ไปแทนค่า $MAPBEEF_T$ ไม่ได้ เพราะค่าเฉลี่ยของทั้งสองตัวแปรนี้ไม่เท่ากัน คือ

$$\underset{(1975-76)}{\overline{MAPBEEF}} \neq \underset{(1980)}{\overline{PBEEF}}$$

ราคาในปี 2523 สูงกว่าราคาในปี 2518–19

การปรับผลกระทบด้านคุณภาพ ตามสมการที่ (9) และ (10) นั้นไม่เหมาะสำหรับครัวเรือนที่มีระดับรายได้ต่ำมาก ๆ หรือสูงมาก ๆ เพราะสมการ (7) ประมาณการโดยวิธี ordinary least square และ R^2 ก็มีค่าต่ำ การใช้สมการ (9) และ (10) ในการวิเคราะห์ของเรานั้นจะจำกัดอยู่เฉพาะการหาค่าความไหวตัว (sensitivity) หลังจากที่ได้หาค่าประมาณการจากข้อมูลดั้งเดิมแล้วเท่านั้น อีกประการหนึ่ง ยังต้องคำนึงอีกว่า การปรับผลกระทบด้านคุณภาพโดยวิธีข้างต้นนั้นได้ทำให้ระดับราคามีการแปรเปลี่ยนมากขึ้น เพราะตัวแปรรายได้มีการแปรปรวน (variation) ในตัวเองมากพอสมควรอยู่แล้ว

2.4 วิธีการประมาณการสมการอุปสงค์

การวิเคราะห์ใช้วิธีการประมาณการโดยตรง มีวิธีการใหญ่ 2 ขั้น คือ การกำหนดตัวแปรที่คิดว่าจะมีอิทธิพลในการอธิบายปริมาณการบริโภคอาหารแต่ละรายการ และการกำหนดรูปแบบของสมการที่จะประมาณการ รูปแบบต่าง ๆ ที่อาจนำมาใช้มี log–linear, semi–log, log–

inverse, log–log quadratic in income terms ฯลฯ ไม่มีกฎตายตัวว่าจะต้องใช้รูปแบบใดโดยเฉพาะ หลักที่เราใช้คือ ทดลองรูปแบบต่าง ๆ และเปรียบเทียบ แต่ในการทดลองเราใช้หลักวิชาและทฤษฎีบางอย่างที่อาจจะเป็นประโยชน์ในการวิเคราะห์ เช่น Engel's Law และความรู้เกี่ยวกับระบบอาหารในประเทศไทย

ข้อเขียนนี้แสดงผลจากการใช้ log–log form และ log–log quadratic form in income terms ซึ่งให้ผลเป็นที่น่าพอใจ การใช้สมการรูปแบบอื่น ให้ค่าที่ไม่ต่างกันมากนัก การใช้ log–log form สะดวกในการประมาณการ และในการตีความค่า parameters ที่หาได้ เวลานำค่าพารามิเตอร์ไปใช้ในการทำนายการตอบสนองของผู้บริโภคก็สะดวก เพราะพารามิเตอร์ที่ได้จาก log–log form มีค่าคงที่ในกลุ่มตัวอย่างที่เราใช้ในการประมาณการ

ในการวิเคราะห์นี้ เราไม่ได้แยกว่า อาหารที่บริโภคนั้นได้จากการซื้อมาหรือได้รับมาฟรีหรือผลิตเอง แต่สมการของเราจะรวมเอา dummy variables ที่แสดงเขตเทศบาล สุขาภิบาล และหมู่บ้านไว้ด้วย (ในโอกาสต่อไปข้างหน้าจะวิเคราะห์กรณีที่ผู้บริโภคเป็นทั้งผู้ผลิตด้วย) แบบจำลองที่ใช้ได้แสดงไว้ในสมการที่ (11) และ (12) ดังนี้

$$\log q_i = \alpha + \beta a + \theta \log Y + \delta \log p_i + \sum_j \varepsilon_j \log p_j + \sum_k \gamma_k u_k + \sum_m n_m r_m + e_i \qquad (11)$$

$$\log q_i = \alpha + \beta a + \theta \log y + w (\log y)^2 + \delta \log p_i + \sum_j \varepsilon_j \log p_j + \sum_k \gamma_k u_k + \sum_m n_m r_m + e_i \qquad (12)$$

โดยที่ q_i = ปริมาณการบริโภคอาหารรายการ i

a = จำนวนสมาชิกในครอบครัวหลังจากได้จัดมาตรฐานเทียบกับสมาชิกที่เป็นผู้ใหญ่แล้ว (adult equivalent unit) โดยใช้ตารางที่ 7 ความจริงความต้องการอาหารของเด็กวัยก่อน 6 ขวบ อาจสูงกว่าที่แสดงไว้ในตารางที่ 7 แต่ไม่มีผลมากต่อการวิเคราะห์นี้

y = ระดับรายได้เฉลี่ยรายเดือนของครัวเรือน (แทนด้วยระดับรายจ่ายในการอุปโภคบริโภค)

p_i = ระดับราคาของอาหารรายการ i

$p_j's$ = ระดับราคาของสินค้าอื่น ๆ j

$u_k's$ = dummy variables ของเขตเทศบาลและสุขาภิบาล

$\gamma_m's$ = dummy variables ของภาคเหนือ ตะวันออกเฉียงเหนือ กลางและตะวันออก และภาคใต้

e_i = error term

2.5 การพิจารณาข้าวเจ้าและข้าวเหนียวแยกจากกัน

ในการสำรวจของสำนักงานสถิติฯ ครัวเรือนตัวอย่างอาจบริโภคเฉพาะข้าวเจ้าหรือเฉพาะข้าวเหนียว หรือทั้งข้าวเจ้าและข้าวเหนียว หรือไม่ได้บริโภคข้าวทั้งสองชนิดเลย จำนวนครัวเรือนเหล่านี้กระจายอยู่ตามภาคต่าง ๆ ดังแสดงในตารางที่ 8 จึงมีคำถามว่า เราจะวิเคราะห์การบริโภคข้าวโดยไม่แยกชนิดข้าวทั้งสองได้หรือไม่ การวิเคราะห์ละเอียดใน *Trairatvorakul (1981)* พบว่า เราจำต้องแยกผู้บริโภคข้าวทั้งสองประเภทออกจากกัน

ตามปกติ การเคลื่อนไหวของราคาข้าวทั้งสองประเภทนี้มีความแตกต่างกัน ราคาข้าวเจ้ามักถูกกระทบจากนโยบายส่งออกของรัฐบาล ในขณะที่การส่งออกข้าวเหนียวมีน้อยกว่ามาก จึงได้รับผลกระทบน้อยกว่า ระหว่างเดือนพฤศจิกายน 2518 ถึงตุลาคม 2519 ราคาข้าวเหนียวในภาคเหนือ และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ก็อยู่ในระดับที่ต่ำกว่าของข้าวเจ้าและโดยเฉลี่ย คนในทั้งสองภาคนี้ก็บริโภคข้าวเป็นจำนวนมากกว่าในภาคอื่นด้วย

เราเคยนำเอาข้อมูลของผู้บริโภคที่บริโภคข้าวทั้งสองประเภทมาวิเคราะห์ *(Trairatvorakul, 1981)* และพบว่า ในครัวเรือนตัวอย่างเหล่านี้ ราคาข้าวเหนียวไม่ค่อยมีอิทธิพลในการกำหนดปริมาณการบริโภคข้าวเจ้าเท่าไรนัก แต่ราคาข้าวเจ้ากลับมีอิทธิพลบ้างต่อปริมาณการบริโภคข้าวเหนียว แต่เมื่อเราจำกัดเฉพาะครัวเรือนตัวอย่างในภาคเหนือและภาคตะวันออกเฉียงเหนือแล้ว ราคาข้าวเจ้ากลับไม่มีอิทธิพลต่อการบริโภคข้าวเหนียวเท่าไรนัก

จากการวิเคราะห์ดังกล่าว เราจึงเห็นว่าน่าจะแยกครัวเรือนที่บริโภคข้าวประเภททั้งสองแยกจากกันก่อน ในกรณีของเมืองไทย เนื่องจากรสนิยมของผู้บริโภคและการที่ข้าวทั้งสองประเภทมีอยู่พร้อม จึงทำให้การทดแทนระหว่างข้าวทั้งสองประเภท เมื่อราคาเปลี่ยนแปลงเล็กน้อย มีไม่มากนัก

3. ผลการประมาณการ

3.1 การประมาณค่าความยืดหยุ่นต่อเงินได้ (Income Elasticities)

เราวิเคราะห์การบริโภคอาหารทั้ง 16 รายการดังกล่าวโดยใช้ log–log quadratic form อย่างที่แสดงในสมการ (12) โดยยังไม่ต้องรวมตัวแปรราคาของสินค้าอื่น ค่าที่ประมาณการได้แสดงในตารางที่ 9

จากตารางที่ 9 จะเห็นว่า ค่า R^2 ถึงแม้จะไม่สูงมาก แต่ก็ไม่ใช่ปัญหาใหญ่ เพราะเราไม่ต้องการจะใช้สมการของเราในการทำนายปริมาณการบริโภค เราสนใจที่ค่าสัมประสิทธิ์ต่าง ๆ จะเห็นว่า ค่าสัมประสิทธิ์ของเทอม LTX และ $(LTX)^2$ นั้น มีนัยสำคัญทางสถิติหมด ยกเว้นสมการของเนื้อไก่ อาหาร 15 รายการนั้น ค่าสัมประสิทธิ์ของ $(LTX)^2$ เป็นลบ และค่าสัมประสิทธิ์ของ LTX เป็นบวก แสดงให้เห็นว่าความยืดหยุ่นต่อเงินได้ (N_i) จะมีค่าน้อยลงตามระดับรายได้ที่สูงขึ้น ซึ่งน่าจะเป็นจริง ส่วนกรณีของเนื้อไก่นั้น สัมประสิทธิ์ของ LTX นั้นเป็นศูนย์ และสัมประสิทธิ์ของ $(LTX)^2$ เป็นบวก แสดงว่า ยิ่งระดับรายได้สูงขึ้น ความยืดหยุ่นต่อเงินได้จะมีค่ามากขึ้นด้วย ซึ่งก็ไม่ใช่จะเป็นไปไม่ได้ทีเดียว เพราะครัวเรือนของเรามีจำนวนมาก นับตั้งแต่ครัวเรือนที่ยากจนมากไปจนถึงครัวเรือนที่ร่ำรวย

จากตารางที่ 9 เราสามารถคำนวณหาค่า N_i ดังแสดงในตารางที่ 10 จะเห็นได้ว่า ยกเว้นกรณีของเนื้อไก่แล้ว N_i มีค่าเป็นบวกและลดลงตามระดับรายได้ที่สูงขึ้นของครัวเรือน จนกระทั่งถึงจุดหนึ่งแล้ว N_i จะมีค่าเป็นลบ จุดเปลี่ยนเป็นลบนี้แสดงไว้ในคอลัมน์ขวาสุด จุดที่ต่ำที่สุดคือ ของข้าวเหนียวที่ระดับรายได้เดือนละ 3,331 บาท ในข้อมูลครัวเรือนตัวอย่างของเรานั้น ระดับรายได้ (หรือรายจ่ายอุปโภคบริโภค) ที่เปอร์เซนไทล์ 75 อยู่ที่แค่ 2,722 บาทต่อเดือน

ในกรณีของเนื้อไก่ เราคัดเลือกจากครัวเรือน 3,831 ครัวเรือนที่บริโภคเนื้อไก่ เอาเฉพาะพวกที่ได้เนื้อไก่มาด้วยการซื้อ ซึ่งมีจำนวน 3,143 ครัวเรือนมาใหม่ ได้ผลดังนี้

$$LQCHIK = ...+ .089\ LTX + .024\ (LTX)^2 - .526\ LPCHIK + ...$$
$$\qquad\qquad (.292) \qquad (1.269) \qquad\quad (1.349)$$

ปรากฏว่าสัมประสิทธิ์ของทั้ง LTX และ $(LTX)^2$ ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

คราวนี้เราจะแบ่งกลุ่มครัวเรือนตัวอย่างออกเป็นกลุ่มรายได้สองกลุ่ม คือ กลุ่มรายได้สูงและต่ำ แล้วหาค่า N_i แยกจากกัน

3.2 การประมาณการค่าความยืดหยุ่นต่อเงินได้ โดยแยกกลุ่มรายได้

สำหรับครัวเรือนที่บริโภคอาหารแต่ละรายการเราแบ่งออกเป็นสองกลุ่ม ให้ครัวเรือนในสองกลุ่มนี้มีจำนวนใกล้เคียงกัน คือใช้ระดับรายได้มัธยฐาน (median) ในการแบ่งกลุ่ม แล้วประมาณการ N_i ของแต่ละกลุ่มแยกจากกัน หลังจากนั้นใช้ Chow Test [*Chow, 1981*] เพื่อทดสอบว่าค่า N_i ของครัวเรือนสองกลุ่มนี้แตกต่างกันทางสถิติหรือไม่

ค่าประมาณการเหล่านี้ แสดงไว้ในตารางที่ 11 ค่า N_i เหล่านี้ดูสมเหตุสมผล มีค่าเป็นบวกและมีนัยสำคัญทางสถิติ (ยกเว้นบางตัวเท่านั้นในกลุ่มรายได้สูง) N_i สำหรับกลุ่มรายได้ต่ำมีค่าสูงกว่า N_i ของกลุ่มรายได้สูง ยกเว้นเนื้อไก่ Chow Test ยืนยันเช่นกันว่า ค่า N_i ของกลุ่มรายได้ทั้งสองต่างกันทางสถิติ ยกเว้นกรณีของเนื้อไก่และไข่ไก่ อย่างไรก็ดี N_i ของกลุ่มรายได้สูงในกรณีของเนื้อวัวและน้ำตาลมีค่าค่อนข้างต่ำเกินไป เมื่อคำนึงถึงว่าอาหารทั้งสองรายการนี้ออกจะเป็นของมีราคาและไม่ใช่รายการที่สำคัญมาก ๆ

ค่าต่าง ๆ ที่เราประมาณการมานี้ เรายังใช้ข้อมูลราคาเฉลี่ยรายเดือนอยู่ การปรับผลกระทบด้านคุณภาพ (quality effect) จะกล่าวถึงในตอนหลัง

3.3 การประมาณการค่าความยืดหยุ่นต่อราคา (Price Elasticities)

เราประมาณการค่า Own-price elasticities (E_{ii}'s) สำหรับกลุ่มตัวอย่างทั้งประเทศและแบ่งกลุ่มตัวอย่างออกเป็นกลุ่มรายได้สูงและรายได้ต่ำ มีจำนวนเท่า ๆ กัน สมการที่เราใช้มีเทอมของราคาอาหารที่กำลังพิจารณา (own-price) โดยยังไม่รวมเทอมที่เป็นราคาของอาหารประเภทอื่น สิ่งที่อาจจะเป็นปัญหาในการประมาณการ E_{ii} ก็คือ เรายังไม่แน่ใจว่า ตัวแปรราคาจะมีความแปรปรวน (variation) มากพอที่จะทำให้เราได้ค่า E_{ii} ที่ดีหรือไม่ ตารางที่ 12 แสดงค่าที่เราประมาณการได้

จากตารางที่ 12 เราจะเห็นว่า สำหรับกลุ่มตัวอย่างทั้งประเทศ E_{ii} มีค่าเป็นลบทั้งหมดตามที่เราคาดไว้ ค่า E_{ii} ที่ประมาณการได้ก็มีนัยสำคัญทางสถิติ ยกเว้นข้าวเจ้าและเนื้อไก่ อย่างไรก็ดี เมื่อเราแบ่งกลุ่มตัวอย่างเป็นกลุ่มรายได้ต่ำและรายได้สูง พบว่า E_{ii} ของข้าวจ้าวสำหรับกลุ่มรายได้ต่ำมีนัยสำคัญทางสถิติ และมีค่าเท่ากับ −.484

อันที่จริง ตามทฤษฎีไม่จำเป็นเสมอไปว่า ค่า E_{ii} ของผู้บริโภคกลุ่มรายได้ต่ำจะต้องมีค่า (magnitude) สูงกว่ากลุ่มรายได้สูงเสมอไป เรื่องนี้ยังต้องศึกษาค้นคว้าเพิ่มเติมอีก แต่จากงานวิเคราะห์ของเราดังแสดงในตารางที่ 12 พบว่า ในบรรดาอาหาร 16 รายการ มีถึง 10 รายการที่ E_{ii} ของกลุ่มรายได้ต่ำมีค่าสูงกว่าของกลุ่มรายได้สูง Chow Test ยังช่วยบอกให้เรารู้ว่า E_{ii} ของกลุ่มผู้บริโภคทั้งสองมีค่าต่างกันทางสถิติ ยกเว้นกรณีของเนื้อไก่ และผักคะน้า นั่นคือ *Own – price elasticities* (E_{ii}) มีค่าเปลี่ยนแปลงตามระดับรายได้ของผู้บริโภค (ค่าความยืดหยุ่นต่อเงินได้ (N_i) ก็เช่นเดียวกัน)

3.4 การประมาณการค่าความยืดหยุ่นไขว้ (Cross–price Elasticities)

ในบรรดาความยืดหยุ่นไขว้ของอุปสงค์ (cross – price elasticities) ระหว่างอาหารรายการต่าง ๆ เราสนใจค่าความยืดหยุ่นไขว้ระหว่างข้าวกับอาหารในกลุ่มเนื้อสัตว์ (เนื้อหมู เนื้อวัว และเนื้อไก่) ดังได้กล่าวไว้ในตอนก่อนเกี่ยวกับการแยกวิเคราะห์ระหว่างข้าวเจ้ากับข้าวเหนียว ในที่นี้เราก็ควรแยกวิเคราะห์หาค่าความยืดหยุ่นไขว้ระหว่างข้าวเจ้ากับเนื้อสัตว์ครั้งหนึ่ง และระหว่างข้าวเหนียวกับเนื้อสัตว์อีกครั้งหนึ่ง

สมการที่เราใช้คือสมการที่ (11) นอกจากค่าความยืดหยุ่นไขว้ (E_{ij}) แล้ว เรายังจะได้ค่าความยืดหยุ่นต่อเงินได้ (N_i) และค่าความยืดหยุ่นต่อราคา (E_{ij}) ด้วย แต่คราวนี้เรารวมตัวแปรราคาของอาหารอื่นบางรายการไว้ในสมการด้วย

สำหรับกลุ่มตัวอย่างทั้งประเทศ ค่าประมาณการของ N_i, E_{ii} และ E_{ij} สำหรับข้าวเจ้า เนื้อหมู เนื้อวัว และเนื้อไก่ ได้แสดงไว้ในตารางที่ 13 ตัวแปรที่กำกับแต่ละคอลัมน์ แสดงรายการอาหารที่มีปริมาณการบริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป ส่วนตัวแปรที่กำกับแต่ละบรรทัดในตารางแสดงรายการอาหารที่มีราคาเปลี่ยนแปลง เราแบ่งกลุ่มตัวอย่างออกเป็น 3 กลุ่ม ที่มีรายได้ต่างกัน คือ กลุ่มผู้บริโภครายได้ต่ำ (ต่ำสุด 25%) กลุ่มรายได้ปานกลาง (ตรงกลาง 50%) และกลุ่มรายได้สูง (25% สูงสุด) ค่าประมาณการของกลุ่มตัวอย่างทั้งสามได้แสดงไว้ในตารางที่ 14 เราวิเคราะห์อย่างเดียวกันสำหรับกรณีข้าวเหนียว เนื่องจากในกรณีข้าวเหนียว เราใช้กลุ่มตัวอย่างเฉพาะผู้บริโภคในภาคเหนือและภาคตะวันออกเฉียงเหนือ การประมาณการค่าความยืดหยุ่นไขว้สำหรับรายการอาหารเนื้อสัตว์ จึงจำกัดแค่สำหรับกรณีข้าวเจ้าก็พอ เพราะมีข้อมูลมากกว่า ตารางที่ 15 และ 16 แสดงค่าประมาณการที่ได้ในกรณีข้าวเหนียว

ค่าประมาณการในตารางที่ 13 ถึง 16 มีหลายสิ่งที่น่าพิจารณา ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 13 และ 14

1. สำหรับกลุ่มตัวอย่างทั้งประเทศ ค่าความยืดหยุ่นต่อเงินได้ในตารางที่ 13 คล้ายคลึงกับที่แสดงไว้ในตารางที่ 11 (ตอนที่เราไม่ได้เอาตัวแปรราคาของอาหารอื่นรวมในสมการ) อันนี้ไม่มีอะไรแปลกประหลาด เพราะอย่างที่เรารู้ ตัวแปรรายได้ของครัวเรือน ซึ่งเราแทนด้วยตัวแปรรายจ่ายของครัวเรือนนั้นมีการแปรปรวนค่า (variation) ในกลุ่มตัวอย่างของเราค่อนข้างมาก คือมีทั้งคนจนและคนรวย ตัวแปรรายได้นี้มีส่วนในการกำหนดค่า R^2 ในสมการของเรามากพอสมควร

2. เมื่อแบ่งกลุ่มตัวอย่างออกเป็นกลุ่มรายได้ต่าง ๆ 3 กลุ่ม เราพบว่า N_i มีค่าลดลงเมื่อรายได้เพิ่มขึ้น ดังแสดงไว้ข้างล่างนี้ (ยกเว้น N_i ของเนื้อไก่ในกลุ่มรายได้ต่ำ ซึ่งมีค่าค่อนข้างต่ำ)

กลุ่มตัวอย่าง	ความยืดหยุ่นต่อเงินได้ (N_i)			
	ข้าวเจ้า	เนื้อหมู	เนื้อวัว	เนื้อไก่
กลุ่มรายได้ต่ำ	.401 (10.586)	.704 (9.071)	.422 (3.931)	.295 (2.349)
กลุ่มรายได้ปานกลาง	.084 (2.634)	.583 (12.542)	.483 (7.490)	.524 (8.981)
กลุ่มรายได้สูง	.034 (1.212)	.399 (10.380)	.234 (4.375)	.444 (10.933)

หมายเหตุ ตัวเลขในวงเล็บคือค่า t--statistics

ค่า N_i เหล่านี้สอดคล้องกับค่าที่เราได้จากการใช้สมการ log -- log quadratic ดังแสดงไว้ในตารางที่ 9 และ 10

3. ค่าความยืดหยุ่นต่อราคา (own--price elasticity) (E_{ii}) ของข้าวเจ้า น่าสนใจไม่น้อย ในกรณีนี้เรารวมตัวแปรของราคาเนื้อสัตว์ทั้งสามไว้ในสมการด้วย สำหรับกลุ่มตัวอย่างทั้งประเทศ E_{ii} คราวนี้มีนัยสำคัญทางสถิติและมีค่า --.636 เมื่อเราแบ่งกลุ่มรายได้ออกเป็น 3 กลุ่ม E_{ii} มีค่าลดหลั่นลงตามรายได้ที่เพิ่มขึ้นดังนี้

กลุ่มตัวอย่าง	ความยืดหยุ่นต่อราคา (E_{ii}) ของข้าวเจ้า
กลุ่มตัวอย่างทั้งประเทศ	-.636 (-2.596)
กลุ่มรายได้ต่ำ	-.736 (-1.688)
กลุ่มรายได้ปานกลาง	-.714 (-2.093)
กลุ่มรายได้สูง	-.460 (.898)

4. ผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงราคาเนื้อสัตว์ต่อการบริโภคข้าวเจ้าก็มีลักษณะน่าสนใจ กล่าวคือ ในกลุ่มตัวอย่างทั้งประเทศ ถ้าราคาเนื้อสัตว์ทั้งสามสูงขึ้นต่างก็มีส่วนทำให้เกิดการบริโภคข้าวเจ้าเพิ่มขึ้นเป็นการทดแทนดังนี้

$E_{\text{ข้าวเจ้า, เนื้อหมู}}$	.926 (4.167)
$E_{\text{ข้าวเจ้า, เนื้อวัว}}$	.590 (1.699)
$E_{\text{ข้าวเจ้า, เนื้อไก่}}$	.552 (3.132)

ในการแบ่งกลุ่มรายได้ พบว่า ผลกระทบดังกล่าวนี้ เกิดขึ้นเฉพาะในกลุ่มรายได้สูงและปานกลาง ซึ่งสอดคล้องกับการที่คนรายได้สูงและกลางสามารถเลือกหาอาหารบริโภคได้มากอย่างกว่าคนรายได้ต่ำ และ food chain ค่อนข้างซับซ้อนกว่า

5. ในระหว่างเนื้อสัตว์ทั้งสามรายการ ค่า E_{ii} สำหรับกลุ่มตัวอย่างทั้งประเทศดังแสดงไว้ในตารางที่ 13 สอดคล้องกับค่า E_{ii} ที่แสดงไว้ในตารางที่ 12 เมื่อแบ่งกลุ่มรายได้ต่ำเท่านั้น ที่มีนัยสำคัญทางสถิติ ดังนี้

กลุ่มตัวอย่าง	ความยืดหยุ่นต่อราคา (E_{ii})		
	เนื้อหมู	เนื้อวัว	เนื้อไก่
กลุ่มรายได้ต่ำ	-2.215 (-2.938)	-7.181 (สูง) (-3.550)	.252 (.181)
กลุ่มรายได้ปานกลาง	- .373 (- .852)	.822 (.793)	- .852 (-1.626)
กลุ่มรายได้สูง	- .544 (- .968)	-2.250 (-1.569)	- .189 (- .355)

ในทางกลับกัน ค่าความยืดหยุ่นไขว้ (cross – price elasticities) มีนัยสำคัญทางสถิติเฉพาะในกลุ่มรายได้ปานกลางและกลุ่มรายได้สูงเท่านั้น และความยืดหยุ่นไขว้ของกลุ่มรายได้สูง มีค่าสูงกว่าของกลุ่มรายได้ปานกลาง ดังนี้

ค่าความยืดหยุ่น	ความยืดหยุ่นไขว้ (E_{ij})	
	กลุ่มรายได้ปานกลาง	กลุ่มรายได้สูง
$E_{\text{เนื้อหมู, เนื้อวัว}}$	1.244 (1.737)	1.969 (2.136)
$E_{\text{เนื้อวัว, เนื้อหมู}}$	1.646 (2.513)	1.796 (2.188)

เราอาจจะตีความค่าทางสถิติเหล่านี้ว่า สำหรับผู้บริโภคที่มีรายได้ต่ำ เนื้อสัตว์ยังมีบทบาทน้อยในโภชนาการของเรา อิทธิพลจากราคาจึงมาที่ความยืดหยุ่นต่อราคา (own–price elasticities) เท่านั้น เมื่อผู้บริโภคมีรายได้เพิ่มขึ้น เนื้อสัตว์มีบทบาทมากขึ้นในโภชนาการของเขา การทดแทนระหว่างกันมีความซับซ้อนมากขึ้น

ตารางที่ 15 และ 16 (กรณีข้าวเหนียว)

1. สำหรับกลุ่มตัวอย่าง รวมภาคเหนือและภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ค่า N_i สอดคล้องกับที่แสดงไว้ในตารางที่ 11 ในการแบ่งกลุ่มรายได้เป็นสามกลุ่ม เราพบว่า ผู้บริโภคข้าวเหนียวส่วน

ใหญ่มีรายได้ต่ำ ผู้บริโภคที่มีรายได้ต่ำสุด 25% มีรายได้ (ใช้ข้อมูลรายจ่ายครัวเรือนจากการสำรวจ) ต่ำกว่าเดือนละ 861 บาทเท่านั้น N_i มีค่าลดต่ำลงตามชั้นรายได้ที่เพิ่มขึ้นดังนี้

กลุ่มตัวอย่าง	ความยืดหยุ่นต่อเงินได้ (E_i) ข้าวเหนียว
กลุ่มรายได้ต่ำ	.592 (11.501)
กลุ่มรายได้ปานกลาง	.276 (4.968)
กลุ่มรายได้สูง	.078 (1.392)

ค่าประมาณการเหล่านี้สอดคล้องกับที่เราหาได้จากสมการ log–log quadratic ในตารางที่ 9 และ 10

2. ค่าความยืดหยุ่นต่อราคา (E_{ii}) ของข้าวเหนียวเป็นดังนี้

กลุ่มตัวอย่าง	ความยืดหยุ่นต่อราคา (N_{ii}) ข้าวเหนียว
กลุ่มรายได้ต่ำ	.048 (.180)
กลุ่มรายได้ปานกลาง	–.578 (–2.895)
กลุ่มรายได้สูง	–.258 (–.744)

สิ่งที่น่าสนใจคือ E_{ii} มีนัยสำคัญทางสถิติเฉพาะในกลุ่มรายได้ปานกลาง ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่า กลุ่มรายได้ต่ำนั้นมีรายได้ต่ำกว่าเดือนละ 861 บาทต่อครัวเรือน ซึ่งถือว่าค่อนข้างยากจนเอาทีเดียว ปริมาณข้าวเหนียวที่เขาบริโภคอาจจะมีระดับต่ำและมีความสำคัญต่อการยังชีพของเขามากจนกระทั่งเขาเหล่านั้นไม่อาจลดการบริโภคให้น้อยลงมากกว่านั้นได้แล้ว แม้ว่าราคาข้าวจะเปลี่ยนแปลงสูงขึ้นและถ้าราคาข้าวลดลง เขาก็อาจมีความจำเป็นในการจับจ่ายใช้สอยด้านอื่น ๆ ส่วนกลุ่มรายได้สูงนั้นอย่างไร ๆ เขาก็คงหาซื้อข้าวเหนียวได้ ถึงแม้ว่าราคาข้าวเหนียวจะสูงขึ้นบ้าง

3. ค่าความยืดหยุ่นไขว้ (cross-price elasticities) ส่วนใหญ่ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติยกเว้นอันที่แสดงผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงราคาเนื้อหมูในกลุ่มรายได้ต่ำ ทั้งนี้อาจเป็นเพราะ food chain ของครัวเรือนที่บริโภคข้าวเหนียว ซึ่งอาศัยอยู่ในภาคเหนือและภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ไม่ซับซ้อนมากนัก

3.5 การปรับตัวแปรราคาโดยคำนึงถึงผลทางด้านคุณภาพ (Quality Effect)

ค่าประมาณการต่าง ๆ ที่ได้แสดงมานั้นได้จากการใช้ราคาอาหารเฉลี่ยเป็นรายเดือนของแต่ละภาค เราตั้งสมมติฐานไว้ว่า ราคาจริงที่ครัวเรือนต่างๆซื้ออาหารเหล่านี้มา อาจจะต่างจากราคาเฉลี่ยก็ได้ และได้สร้างสมการเพื่อปรับราคาและปริมาณการบริโภคดังแสดงไว้ในสมการ (9) และ (10) ในการวิเคราะห์นี้ เราสนใจที่จะปรับราคาและปริมาณการบริโภคของอาหารรายการสำคัญ ๆ ที่เราคิดว่ามี quality effect พอสมควร และพอจะปรับได้ ซึ่งได้แก่ ข้าวเจ้า เนื้อหมู เนื้อวัว และเนื้อไก่

ถ้าสมมุติฐานของเราถูกต้อง ค่า N_i และ E_{ii} ที่ได้ใหม่หลังจากการใช้สมการ (9) และ (10) และผลที่ได้ในตาราง 6-11 จะมีค่าต่างไปจากชุดเดิมดังนี้

	กลุ่มรายได้ต่ำ	กลุ่มรายได้สูง
ขนาดของ N_i (magnitude)	↓	↓
ขนาดของ E_{ii} (magnitude)	↓	↑

ปรากฏว่า ค่าประมาณการต่างๆที่ได้ส่วนใหญ่ใกล้เคียงกับค่าที่ได้ก่อนหน้านี้โดยใช้ราคาเฉลี่ยรายเดือนในแต่ละภาค ไม่ปรากฏว่ามีค่าประมาณการที่ได้รับการปรับปรุงให้ดีขึ้นจากการปรับปัจจัยด้านคุณภาพ (quality adjustment) นี้ ผู้สนใจสามารถดูรายละเอียดได้จาก *Trairatvorakul (1981)*

การปรับปัจจัยด้านคุณภาพที่เราคิดขึ้นนี้เป็นเพราะเดิมทีเดียวข้อมูลของเรามีแต่รายจ่ายในการบริโภคอาหาร ไม่มีข้อมูลด้านราคาหรือปริมาณ คือ ทำดีที่สุดเท่าที่จะทำได้จากข้อมูลที่มีอยู่ทางที่ดีที่สุด ในการสำรวจข้อมูลครั้งต่อ ๆ ไป ถ้าจะรวมเอาข้อมูลด้านราคาหรือปริมาณเข้าไว้ด้วยจะเป็นประโยชน์อย่างยิ่ง

4. นัยทางนโยบาย

ถึงแม้ว่าจะมีปัจจัยต่าง ๆ จำนวนมาก เป็นเครื่องกำหนดภาวะโภชนาการของประชากรไทย แต่บ่อยครั้งเรามักพบว่า ปัญหาทางโภชนาการเกิดขึ้นจากการขาดอำนาจในการซื้อของครัว

เรือนที่มีปัญหาทางโภชนาการ เพราะฉะนั้นในการวิเคราะห์นโยบายหรือโครงการต่าง ๆ ของรัฐบาลในด้านโภชนาการ หรือแม้แต่นโยบายด้านอื่น ๆ ที่อาจมีส่วนกระทบต่อโภชนาการของครัวเรือนนั้น เราจะต้องคำนึงว่า นโยบายหรือโครงการเหล่านั้นมีผลกระทบต่อรายได้จริงของครัวเรือนอย่างไร และมีผลกระทบต่อราคาอาหารเพียงไร

ค่าพารามิเตอร์ต่าง ๆ ที่เราหามาได้นี้ คือ ความยืดหยุ่นต่อเงินได้และความยืดหยุ่นต่อราคาจะมีประโยชน์มากต่อการวิเคราะห์ต่อไปถึงผลกระทบจากนโยบายและโครงการเหล่านั้นต่อภาวะโภชนาการของครัวเรือนที่มีปัญหาทางโภชนาการ นับเป็นความก้าวหน้าในการศึกษาด้านนี้เพราะแต่เดิม พารามิเตอร์ที่หาได้มักเป็นของประชากรทั้งหมด ซึ่งอาจจะไม่ตรงกับของคนยากจนโดยเฉพาะก็ได้ ถ้าจะให้ดีกว่านี้ ยังน่าจะลงไปถึงสมาชิกของครัวเรือนที่มีปัญหาทางโภชนาการมากกว่าคนอื่น ดังเช่นเด็กเล็กหรือหญิงมีครรภ์ แต่ข้อมูลของเราไม่อำนวย

ค่าพารามิเตอร์เหล่านี้ ได้นำไปใช้ประมาณผลกระทบจากนโยบายราคาข้าวในประเทศไทย และคงจะได้มีโอกาสรายงานผลการศึกษาในโอกาสต่อ ๆ ไป ในที่นี้จะชี้ให้เห็นในลักษณะพรรณนาก่อนว่า จากพารามิเตอร์ต่าง ๆ ที่เราหาได้ เราสามารถมองเห็นความสัมพันธ์ต่าง ๆ ในเชิงนโยบายได้อย่างไร หลังจากนั้นเราจะชี้ให้เห็นว่า มีสิ่งที่ควรจะศึกษาต่อเพิ่มเติมในประการใดบ้าง

พารามิเตอร์ต่าง ๆ ที่เราหาได้ในบทความนี้ ได้จากข้อมูลภาพตัดขวาง ซึ่งเราเชื่อว่า ถ้าระบบการตลาดภายในประเทศค่อนข้างมีประสิทธิภาพโดยเฉพาะในเรื่องการกำหนดราคาในท้องที่ต่าง ๆ พารามิเตอร์ที่ได้จะแสดงถึงผลตอบสนองของผู้บริโภคในระยะยาว (long-term adjustment) ซึ่งอาจต่างจากพารามิเตอร์ที่ได้จากข้อมูลอนุกรมเวลาซึ่งแสดงถึงการปรับตัวระยะสั้น (short-term adjustment) เพราะฉะนั้นในการใช้พารามิเตอร์เหล่านี้ศึกษาผลกระทบระยะสั้นต้องระวังหน่อย เพราะค่าพารามิเตอร์สำหรับระยะสั้นอาจจะมีค่าต่ำกว่า

ในตารางที่ ๑๑ ซึ่งแสดงค่าความยืดหยุ่นต่อเงินได้ (N_i) เราพบว่า ในการบริโภคข้าวเนื้อและปลานั้น กลุ่มผู้บริโภครายได้ต่ำจะตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของรายได้มากกว่ากลุ่มผู้บริโภคซึ่งมีรายได้สูง (ค่า N_i ของกลุ่มรายได้ต่ำสูงกว่าค่า N_i ของกลุ่มรายได้สูงมากกว่าสองเท่าตัว) นั่นหมายความว่า สำหรับคนรายได้ต่ำ ถ้าได้รายได้เพิ่มจะบริโภคอาหารเหล่านี้มากขึ้น ซึ่งอาจจะเป็นในรูปบริโภคอาหารมากอย่างขึ้นก็ได้ ส่วนคนรายได้สูงกลับใช้จ่ายรายได้ที่เพิ่มขึ้นทางด้านอื่น อาจจะซื้ออาหารที่มีคุณภาพดีขึ้น ซื้อบริการที่ดีขึ้น หรือใช้จ่ายในเรื่องที่ไม่เกี่ยวกับอาหารเลย

ในการสำรวจเรื่องคุณภาพอาหารในปี 2523 เราพบว่า สำหรับกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคในกรุงเทพ ฯ ไม่ปรากฏความสัมพันธ์ที่ชัดเจนนัก ระหว่างคุณภาพข้าวและเนื้อสัตว์ที่บริโภค กับระดับรายได้ของผู้บริโภค แต่เรากลับพบว่ามีธุรกิจทางด้านร้านขายอาหารมากขึ้น และโดยเฉลี่ยทั้งประเทศ เมื่อรายได้ประชาชาติต่อหัวสูงขึ้น ปรากฏว่าการใช้จ่ายด้านที่ไม่เกี่ยวกับอาหารมีมากขึ้นด้วย

ดังนี้ จะเห็นว่า เมื่อรายได้เพิ่มขึ้น อุปสงค์ของอาหารที่เพิ่มขึ้น จะมาจากคนรายได้ต่ำเป็นส่วนใหญ่ ถ้าอุปทานของอาหารไม่เพิ่มขึ้นในอัตราที่เหมาะสม ราคาอาหารจะสูงขึ้นได้และจะกลับมาทำให้รายได้ที่เพิ่มขึ้นของคนรายได้ต่ำ ไม่มีความหมายนัก อันนี้ก็ต้องดูเพิ่มเติมว่าเขาเป็นผู้ผลิตอาหารด้วยหรือไม่

สำหรับคนรายได้สูง รายได้ที่เพิ่มขึ้นจะนำไปใช้ในเรื่องที่ไม่เกี่ยวกับอาหาร ถ้าใช้ในการลงทุนที่ใช้แรงงานสูงและทำให้เกิดการจ้างงาน ก็จะมีส่วนทำให้รายได้ของคนยากจนสูงขึ้นได้บ้าง ซึ่งก็ต้องระวังเรื่องราคาอาหารอีกตามที่ได้กล่าวไว้แล้ว แต่ถ้ารายได้ที่เพิ่มขึ้นของคนรายได้สูงใช้ในการลงทุน ประเภทจ้างงานน้อย ก็อาจไม่มีผลต่อรายได้ของคนรายได้ต่ำ

การตอบสนองของคนรายได้ต่ำต่อการเปลี่ยนแปลงรายได้นั้นไม่ได้เกิดแต่เฉพาะกับอาหารราคาสูง ดังเช่นเนื้อสัตว์ ปลา เท่านั้น แต่ยังเกิดขึ้นกับอาหารประจำวัน ดังเช่นข้าว น้ำมันหมู ผลไม้ ผัก พริก และแม้กระทั่งปลาร้าอีกด้วย กล่าวคือ ถึงแม้ว่าในประเทศไทยของเรา เราจะผลิตอาหารเหล่านี้ได้เป็นจำนวนมาก แต่สำหรับคนรายได้ต่ำ เขาเห็นว่าเป็นของมีราคา และยินดีที่จะใช้เงินส่วนที่ได้เพิ่มมาซื้อหาสิ่งเหล่านี้มาบริโภคเพิ่มเติมอีก

สำหรับความยืดหยุ่นต่อราคา (E_{ii}) ของข้าวเจ้า ดังแสดงไว้ในตารางที่ 14 เราจะเห็นว่า E_{ii} ของกลุ่มผู้บริโภคซึ่งมีรายได้ต่ำสุด 25% และกลุ่มรายได้ปานกลาง 50% มีค่าเป็นลบและมีนัยสำคัญทางสถิติ ค่าที่ได้สูงพอสมควร อันนี้แตกต่างไปจากที่เราเคยสมมติหรือเชื่อกันว่า เวลาราคาข้าวเปลี่ยนแปลง ถึงอย่างไรเสียคนไทยก็ยังจะบริโภคข้าวต่อคนในปริมาณเท่าเดิมไม่เปลี่ยนแปลง สำหรับผู้บริโภคซึ่งมีรายได้สูง ค่า E_{ii} ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ อันนี้ก็มีความหมายทางนโยบายไม่น้อย กล่าวคือ ถ้ามีอะไรมาทำให้ราคาข้าวเปลี่ยนแปลงไป ปริมาณการบริโภคข้าวอาจจะเปลี่ยนแปลง และจะเกิดกับผู้บริโภคที่มีรายได้ต่ำหรือปานกลาง ถ้าสมมติราคาข้าวสูงขึ้น เพราะเกิดการขาดแคลนข้าว แล้วรัฐบาลเข้าแทรกแซงจัดหาข้าวสารมาให้คนรายได้ต่ำหรือปานกลาง คือป้องกันผู้บริโภคเหล่านี้ไม่ให้ถูกกระทบจากราคาข้าวที่สูงขึ้น ตามกฎของอุปสงค์–อุปทาน ความกดดันด้าน

ราคาจะมาตกลงที่กลุ่มผู้บริโภครายได้สูงขึ้น ซึ่งเป็นกลุ่ม inelastic ถ้าเป็นเช่นนี้แล้ว ในช่วงนั้นราคาข้าวจะถีบสูงขึ้นไปอีกได้ แต่ในทางปฏิบัติรัฐบาลไทยจะควบคุมปริมาณการส่งออกเพื่อพยายามรักษาระดับราคาภายในประเทศอย่างที่เรารู้ นโยบายดังกล่าวทำให้ชาวนาส่วนใหญ่เสียเปรียบ แต่รัฐบาลมักจะได้รายได้จากการเก็บพรีเมี่ยมส่งออก สิ่งที่น่าสนใจอีกประการหนึ่งก็คือ การที่กลุ่มผู้บริโภคซึ่งมีรายได้ปานกลางก็มีปฏิกริยาต่อการเปลี่ยนแปลงราคาข้าวเหมือนกัน เสียงเรียกร้องจากคนกลุ่มนี้มักมีผลต่อเสถียรภาพของรัฐบาลด้วย

นอกจากผู้บริโภคแล้ว เรายังต้องคำนึงถึงผู้ผลิตด้วย ราคาอาหารที่สูงขึ้นคงเป็นประโยชน์แก่ผู้ผลิตรายใหญ่ สำหรับผู้ผลิตรายเล็ก ก็ไม่แน่เสมอไปว่าจะได้รับประโยชน์หรือไม่ แต่สำหรับคนยากจนในเมืองซึ่งไม่มีส่วนในการผลิตอาหาร ถ้ารายได้ของเขาไม่สูงขึ้นตามแล้ว ราคาอาหารที่สูงขึ้นจะมีผลต่อสถานะทางโภชนาการของเขาได้

ในการศึกษาเรื่องผลกระทบไขว้ด้านราคา (cross – price effect) เราพบสิ่งที่น่าสนใจพอสมควร โดยเฉพาะที่เราสามารถวัดผลกระทบไขว้ด้านราคาจากราคาเนื้อสัตว์ต่อปริมาณข้าวเจ้าที่บริโภค อันนี้ก็มีความหมายทางนโยบายไม่น้อย ข้อที่น่าสนใจประการหนึ่งก็คือ ที่เกี่ยวกับอุตสาหกรรมอาหารสัตว์ การเลี้ยงหมู เลี้ยงไก่ ในปัจจุบันทำกันเป็นกิจการขนาดใหญ่ขึ้น และแทนที่จะเลี้ยงด้วยเศษอาหารตามบ้าน ก็เลี้ยงด้วยอาหารสัตว์ที่ผลิตจากโรงงานขนาดใหญ่ วัตถุดิบที่ใช้ทำอาหารสัตว์มีหลายอย่าง บางอย่างก็ทดแทนกันได้ นอกจากจะคำนึงถึงคุณค่าทางอาหารแล้ว โรงงานอาหารสัตว์จะคำนึงถึงราคาวัตถุดิบต่าง ๆ เหล่านี้ด้วย วัตถุดิบอันหนึ่งที่สำคัญก็คือข้าวโพด เมื่อเราพบ cross – price effect ระหว่างข้าวกับเนื้อสัตว์ ในทางอ้อมก็จะมี cross – price effect ระหว่างข้าวกับข้าวโพดด้วย ความข้อนี้มีความสำคัญมากในบางประเทศ ดังเช่นในฟิลิปปินส์และอินโดนีเซีย เพราะคนจนในประเทศทั้งสองมักบริโภคข้าวโพดแทนข้าว ส่วนคนรวยจะบริโภคข้าว แต่ในประเทศไทย เนื่องจากเรามีข้าวมากพอแก่การบริโภค จึงมักไม่มีใครบริโภคข้าวโพดแทนข้าว และราคาข้าวมักสูงกว่าข้าวโพดจนไม่เหมาะที่จะนำมาใช้ในอุตสาหกรรมอาหารสัตว์ นอกจากจะใช้รำข้าวแทน

สิ่งที่อยากจะชี้ให้เห็นก็คือ ในโอกาสต่อ ๆ ไป ถ้าเราจะวิเคราะห์ปัญหาการบริโภคข้าวของคนไทยแล้ว เราต้องคำนึงไม่แต่เฉพาะราคาข้าวเท่านั้น แต่ยังอาจต้องคำนึงถึงราคาเนื้อสัตว์ซึ่งก็จะสัมพันธ์ไปถึงราคาข้าวโพดและราคาวัตถุดิบอื่นๆด้วย ทั้งข้าวและข้าวโพดของไทยมีความสัมพันธ์กับตลาดโลกไม่น้อย

ในการศึกษาเรื่อง cross – price effect เรายังพบว่า cross – price effect มักเกิดกับผู้บริโภคที่มีรายได้สูงหรือปานกลาง คือ ผู้บริโภคเหล่านี้สามารถทดแทนอาหารต่าง ๆ ได้คล่องตัวกว่าคนรายได้ต่ำ พอเวลาราคาอาหารอย่างใดอย่างหนึ่งสูงขึ้น คนรายได้ต่ำมักลดปริมาณการบริโภคของอาหารชนิดนั้น ส่วนคนรายได้สูงจะหันไปบริโภคอาหารอื่นแทน เป็นต้น

ความหมายทางนโยบายที่ได้พรรณนามานี้ ยังจำกัดอยู่ในภาคการบริโภคเสียเป็นส่วนใหญ่ ดังที่ได้กล่าวไว้แล้วในตอนต้นว่า พารามิเตอร์ที่เราหาได้ยังอาจช่วยให้เราเชื่อมโยงหาความสัมพันธ์ระหว่างภาคการบริโภคไปสู่ภาคการผลิตได้โดยผ่านภาคการตลาด อันนี้มีพรรณนาเพิ่มเติมใน *Trairatvorakul (1981)* ในที่นี้จะขอจบลงด้วยการให้ความเห็นว่า สิ่งที่ควรจะได้รับการศึกษาวิเคราะห์ต่อมีอะไรบ้าง

5. สิ่งที่ควรจะศึกษาต่อ

5.1 ทางทฤษฎี

(1) ในการแบ่งผู้บริโภคออกเป็นกลุ่มรายได้ต่าง ๆ กันนั้น พารามิเตอร์ที่หาได้มีค่าแตกต่างกัน ความแตกต่างกันนี้เราพอจะหาข้อสรุปทั่วไปให้เห็นเป็นแบบกระสวน (Pattern) อะไรได้หรือไม่ ข้อนี้ก็ควรที่จะประมาณการพารามิเตอร์เหล่านี้ซ้ำอีก โดยใช้ข้อมูลชุดใหม่ เช่น ข้อมูลสำรวจภาวะเศรษฐกิจและสังคมของปี 2523 และ 2524 ที่สำนักงานสถิติแห่งชาติเก็บรวบรวมไว้ และยังควรเปรียบเทียบดูกับพารามิเตอร์ที่หาได้จากข้อมูลของประเทศอื่นด้วย

(2) ควรจะมีการศึกษาข้อสรุปที่ว่า พารามิเตอร์ที่ได้จากข้อมูลภาพตัดขวางมักแสดง การปรับตัวระยะยาวมากกว่า การปรับตัวระยะสั้นว่าเป็นจริงเพียงไร และจะหาความสัมพันธ์ระหว่างการปรับตัวระยะยาวกับการปรับตัวระยะสั้นได้อย่างไร

(3) เมื่อเวลาผ่านไป พารามิเตอร์เหล่านี้จะเปลี่ยนแปลงหรือไม่ มากน้อยเท่าไร คือมีการเปลี่ยนแปลงด้านโครงสร้าง (structural change) ในการบริโภคอาหารหรือไม่

5.2 ด้านวิธีวิเคราะห์

5.2.1 เราจะวิเคราะห์เรื่องคุณภาพอาหารที่ต่างกันได้อย่างไร กล่าวคือ อาหารรายการเดียวกัน แต่มีคุณภาพหรือราคาต่างกัน ซึ่งอาจมีผลทำให้ค่าพารามิเตอร์ที่ประมาณการได้มีความเอนเอียงในด้านผลกระทบด้านคุณภาพ

5.2.2 เราจะจัดการกับตัวอย่างครัวเรือนที่ไม่ได้บริโภคอาหารนั้นในช่วงเวลาของการสำรวจอย่างไร (zero observation)

5.2.3 อาหารบางรายการเราจะจัดรวมกันเข้าเป็นกลุ่มได้หรือไม่

5.2.4 ในการวิเคราะห์ทางสถิติ ถ้าข้อมูลเป็นข้อมูลที่ได้จากการรวมกลุ่มกันก่อน (grouped data) จะให้ผลต่างจากที่เป็นข้อมูลเดี่ยว ๆ (individual observations) หรือไม่

5.2.5 มีพารามิเตอร์บางตัว โดยเฉพาะค่าความยืดหยุ่นไขว้ เราอาจหาไม่ได้จากข้อมูลภาพตัดขวาง จะมีวิธีปรับปรุงวิธีการทางสถิติเพื่อหาพารามิเตอร์เหล่านี้ได้อย่างไร

5.3 ทางนโยบาย

จะต้องศึกษาเพิ่มเติมอีกมากเกี่ยวกับการใช้พารามิเตอร์เหล่านี้ในการวิเคราะห์ทางนโยบาย

บรรณานุกรม

ก. ภาษาไทย

อัมมาร สยามวาลา *ข้าวในระบบเศรษฐกิจไทย* มูลนิธิโครงการตำราสังคมศาสตร์และมนุษยศาสตร์ 2522

ข. ภาษาอังกฤษ

Behrman, Jere. *Supply Response in Underdeveloped Agriculture : A Case Study of Four Major Annual Crops in Thailand, 1937 – 1963.* Amsterdam : North – Holland Publishing Company, 1968.

Bouis, Howarth. "Rice Policies in the Philippines," Ph.D. Dissertation, Food Research Institute, Stanford University, 1982.

Brandt, Jon A. and Joseph B. Goodwin, "The Impact of Increasing Food Supply on Human Nutrition – Implications for Commodity Priorities in Agricultural Research and Policy : Comment," *American Journal of Agricultural Economics*, (August 1980), pp. 588 – 591.

Chow, Gregory C. "Tests of Equality between Sets of Coefficients in Two Linear Regressions," *Econometrica*, (July 1960), pp. 591 – 605.

Dagostar, Bahram; Wayne D. Ellingson, Earl O. Heady, and Randall A. Hoffman, *Consumer Demand for Food Commodities in Thailand*, Center for Agricultural and Rural Development, Iowa State University, U.S.A., 1978.

Frisch, Ragnar. "A Complete Schema for Computing All Direct and Cross Demand Elasticities in a Model with Many Sectors," *Econometrica*, 27 (1959), pp. 177–196.

Gaesuwan, Yuavares, Ammar Siamwalla, and Delane E. Welsch, *Thai Rice Production and Consumption Data, 1947–1970*, Kasetsart University, Bangkok, 1974.

Kennes, Walter. *Analysis of Food Expenditure Patterns in Thailand*, Centre for World Food Studies, July 1981.

Pinthong, Chirmsak. "A Price Analysis of the Thai Rice Marketing System," Ph.D. Dissertation, Food Research Institute, Stanford University, 1978.

Pollak, Robert A. and Terrence J. Wales, "Estimation of Complete Demand Systems from Household Budget Data : The Linear and Quadratic Expenditure Systems," *American Economic Review*, Vol. 68, (June 1978).

Thomson, Anne Margaret. "Nutrition, Food Demand and Policy," Ph.D. Dissertation, Food Research Institute, Stanford University, December 1979.

Timmer, C. Peter and Harold Alderman, "Estimating Consumption Parameters for Food Policy Analysis," *American Journal of Agricultural Economics*, December 1979, pp. 982–987.

Trairatvorakul, Prasarn. "Food Demand and the Structure of Thai Food System," Doctoral Dissertation, Harvard University Graduate School of Business Administration, 1981.

Williamson Gray, Cheryl. *Food Consumption Parameters for Brazil and Their Application to Food Policy*, International Food Policy Research Institute, Research Report 32, 1982.

Wong, Chung Ming. "A Model for Evaluating the Effects of Thai Government Taxation of Rice Exports on Trade and Welfare," *American Journal of Agricultural Economics*, (February 1978), pp. 65–73.

ตารางที่ 1

จำนวนครัวเรือนตัวอย่างแยกเป็นรายภาคและประเภทชุมชน

ภาค	รวมทั้งหมด	เขตเทศบาล	เขตสุขาภิบาล	นอกเขตเทศบาล
เหนือ	2,502	612	480	1,410
ตะวันออกเฉียงเหนือ	3,336	636	585	2,115
กลาง (ไม่รวม กรุงเทพมหานคร)	2,256	576	585	1,095
ใต้	1,506	576	225	705
		เขตมหานคร ส่วนกลาง	เขตมหานคร ส่วนนอก	เขตชานมหานคร
กรุงเทพมหานคร	2,589	1,272	786	531

ที่มา National Statistical Office, *Socio-economic Survey, 1975/76, Handbook for Users of Survey Data Tapes.*

ตารางที่ 2

การจัดกลุ่มครัวเรือนตัวอย่างทั้งประเทศเป็นสี่กลุ่มรายได้

กลุ่มรายได้	ระดับค่าใช้จ่ายในการอุปโภค-บริโภค (บาท/เดือน)	จำนวนครัวเรือน
1	น้อยกว่า 1,121	2,803
2	1,121 – 1,762	3,003
3	1,762 – 2,723	2,723
4	มากกว่า 2,723	2,921

ตารางที่ 3

รายชื่ออาหาร 16 รายการที่จะวิเคราะห์และจำนวนครัวเรือนที่บริโภคอาหาร
แต่ละรายการในระหว่างสัปดาห์ที่มีการสัมภาษณ์

จำนวนครัวเรือนทั้งหมด = 11,450

รายการอาหาร	จำนวนครัวเรือนที่บริโภค
1. ข้าวเจ้า	8,522
2. ข้าวเหนียว (ภาคเหนือ, ตะวันออกเฉียงเหนือ)	3,225
3. เนื้อหมู	7,611
4. เนื้อวัว	4,147
5. เนื้อไก่	3,831
6. ปลาน้ำจืด	8,380
7. ปลาน้ำเค็ม	3,630
8. ไข่ไก่	1,302
9. ไข่เป็ด	6,712
10. น้ำมันหมู	5,766
11. กล้วย	3,704
12. ผักคะน้า	3,572
13. พริก	7,079
14. น้ำตาลทรายขาว	5,689
15. ปลาร้า (ภาคเหนือ, ตะวันออกเฉียงเหนือ, กลาง)	3,500
16. ก๋วยเตี๋ยวซื้อมารับประทานที่บ้าน	2,218

ตารางที่ 4

อัตราส่วนของครัวเรือนตัวอย่างที่บริโภคอาหารแต่ละรายการแยกเป็นกลุ่มรายได้ต่าง ๆ สี่กลุ่ม

รายการอาหาร	กลุ่มรายได้				รวมทั้งหมด
	(1)	(2)	(3)	(4)	
ข้าวเจ้า	.562	.685	.814	.915	.744
ข้าวเหนียว (เหนือ, ตะวันออกเฉียงเหนือ)	.626	.585	.550	.495	.579
เนื้อหมู	.438	.611	.745	.863	.665
เนื้อวัว	.246	.357	.407	.438	.362
เนื้อไก่	.155	.255	.372	.553	.335
ปลาน้ำจืด	.711	.750	.748	.719	.732
ปลาน้ำเค็ม	.213	.267	.341	.445	.317
ไข่ไก่	.074	.081	.108	.191	.114
ไข่เป็ด	.354	.555	.681	.753	.586
น้ำมันหมู	.343	.472	.573	.625	.504
กล้วย	.219	.300	.365	.409	.323
ผักคะน้า	.084	.203	.380	.579	.312
พริก	.538	.599	.644	.692	.618
น้ำตาลทรายขาว	.306	.442	.569	.669	.497
ปลาร้า (เหนือ, ตะวันออกเฉียงเหนือ, กลาง)	.529	.501	.427	.294	.454
ก๋วยเตี๋ยว	.059	.119	.221	.375	.194

ตารางที่ 5

เขตที่ทำการสำรวจหาผลกระทบทางด้านคุณภาพ (quality effect) ของตลาดและเขตที่ตลาดเหล่านี้ตั้งอยู่

ตลาดที่ขาย อาหารคุณภาพดี	ตลาดที่ขาย อาหารคุณภาพปานกลาง	ตลาดที่ขาย อาหารคุณภาพต่ำ
บางรัก (เขตบางรัก) ประตูน้ำ (เขตพญาไท) ศรีศุภรัตน์ (เขตพญาไท) ศรีไทย (เขตพญาไท) เซ็นทรัลซุปเปอร์มาร์เกต* (เขตบางรัก)	บางลำภู (เขตพระนคร) พระโขนง (เขตพระโขนง) วงเวียนใหญ่ (เขตวงเวียนใหญ่)	นางเลิ้ง (เขตดุสิต) บางซื่อ (เขตดุสิต) คลองเตย (เขตพระโขนง)

หมายเหตุ *สำรวจประมาณ 10 คน

ตารางที่ 6

สมการแสดงความสัมพันธ์ระหว่างราคาอาหารที่ซื้อกับรายได้ของผู้บริโภค

	Constant	Income	R^2	ราคาเฉลี่ย (บาท/ก.ก.)
I Linear Equation :				
ข้าวเจ้า	5.609	$.786\times10^{-4}$	.037	5.87
	(53.368)	(3.402)		
เนื้อหมู	43.49	$.646\times10^{-4}$	.011	43.7
	(209.995)	(1.570)		
เนื้อวัว	43.93	$.310\times10^{-3}$	.051	45.0
	(75.416)	(2.712)		
เนื้อไก่	27.74	484×10^{-3}	.079	29.6
	(36.181)	(3.190)		
II. Semi-Log Equation :				
	Constant	Log (Income)	R^2	ราคาเฉลี่ย (บาท/ก.ก.)
ข้าวเจ้า	1.509	.553	.080	5.87
	(1.763)	(5.117)		
เนื้อหมู	41.25	.310	.009	43.7
	(23.187)	(1.396)		
เนื้อวัว	33.45	1.461	.036	45.0
	(6.561)	(2.283)		
เนื้อไก่	9.935	2.445	.079	29.6
	(1.603)	(3.188)		
III. Log-Log Equation :				
	Constant	Log (Income)	R^2	ราคาเฉลี่ย (บาท/ก.ก.)
ข้าวเจ้า	.920	.104	.078	5.87
	(5.646)	(5.068)		
เนื้อหมู	3.720	.007	.009	43.7
	(91.943)	(1.410)		
เนื้อวัว	3.607	.024	.025	45.0
	(34.783)	(1.885)		
เนื้อไก่	2.711	.082	.085	29.6
	(13.541)	(3.315)		

ตารางที่ 7

ตัวเลขสำหรับคำนวณหาจำนวน adult equivalent units ในครัวเรือน

เพศ	อายุ (ปี)								
	0–3	4–6	7–9	10	11–12	13–14	15–16	17–18	19 ขึ้นไป
ชาย	0.20	0.36	0.53	0.60	0.69	0.83	0.88	0.99	1.00
หญิง	0.16	0.32	0.47	0.53	0.66	0.70	0.79	0.81	0.89

ที่มา กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร

ตารางที่ 8

จำนวนครัวเรือนตัวอย่างที่บริโภคข้าวเจ้าและข้าวเหนียวในภาคต่าง ๆ

ข้อมูล	เหนือ	ตะวันออกเฉียงเหนือ	กลาง	ใต้	กรุงเทพมหานคร	รวม
บริโภคข้าวเจ้าอย่างเดียว	994	1,257	1,618	1,197	2,097	7,163
บริโภคข้าวเหนียวอย่างเดียว	1,090	1,572	4	2	5	2,673
บริโภคข้าวทั้งสองชนิด	263	290	483	197	126	1,359
ไม่บริโภคข้าวในสัปดาห์ที่สำรวจ	46	40	55	34	80	255
รวม	2,393	3,159	2,160	1,430	2,308	11,450

ตารางที่ 9

สมการ log-log quadratic ของอาหารทั้ง 16 รายการ

ตัวแปรค่า	ข้าวเจ้า LQRICE	ข้าวเหนียว (เหนือ, ตะวันออกเฉียงเหนือ) LQGRICE	เนื้อหมู LQPORK	เนื้อวัว LQBEEF	เนื้อไก่ LQCHICK
CONSTANT	-4.650 (-8.372)	-7.159 (-8.757)	-5.762 (-4.782)	-4.176 (-1.453)	-.231 (-.155)
ADULT	.177 (56.175)	.167 (31.887)	.039 (8.310)	.030 (4.610)	.020 (3.665)
LTX	1.564 (12.726)	2.482 (11.370)	1.295 (6.462)	1.664 (5.986)	-.210 (-.828)
$(LTX)^2$	-.094 (-11.756)	-.153 (-10.099)	-.046 (-3.559)	-.081 (-4.538)	.041 (2.555)
Log price	-.141 (-.684)	-.382 (-2.716)	-.701 (-2.628)	-1.397 (-1.806)	-.374 (-1.057)
MA	-.361 (-26.278)	-.406 (-14.541)	.168 (8.364)	-.301 (-10.707)	-.212 (-8.290)
SD	-.149 (-9.867)	-.117 (-5.735)	.025 (1.195)	-.230 (-8.261)	-.154 (-5.536)
DN	.281 (15.436)	-.105 (-6.548)	.286 (7.943)	.046 (.722)	.094 (1.733)
DNE	.449 (25.948)	---	.178 (4.376)	.404 (8.965)	.334 (6.955)
DCE	.251 (16.132)	---	.207 (8.273)	.118 (1.350)	.339 (9.875)
DS	.300 (17.210)	---	.099 (3.332)	.154 (2.869)	.264 (5.364)
R^2	.488	.555	.279	.180	.215
d.f.	7,152	2,654	7,600	4,136	3,820

ต่อ

หมายเหตุ ตัวเลขในวงเล็บคือ ค่า t-statistics

ตารางที่ 9 ต่อ (ii)

ตัวแปรค่า	ปลาน้ำจืด LQFWFIS	ปลาน้ำเค็ม LQSWFIS	ไข่ไก่ LQHEGG	ไข่เป็ด LQDEGG	น้ำมันหมู LQLDOIL
CONSTANT	−7.688 (−9.562)	−6.548 (−5.367)	−6.844 (−4.038)	−4.882 (−5.744)	−9.035 (-7,542)
ADULT	.040 (7.674)	.041 (6.400)	−.088 (−.733)	.028 (5.737)	.045 (8.488)
LTX	2.364 (11.657)	1.489 (5.776)	1.688 (3.926)	1.327 (6.043)	2.174 (9.671)
$(LTX)^2$	−.128 (−9.610)	−.077 (−4.618)	−.076 (−2.819)	−.057 (−4.008)	−.113 (−7.782)
Log price	−1.163 (−14.807)	−.534 (−2.211)	−.670 (−1.580)	−1.060 (−7.507)	−.694 (−2.466)
MA	−.326 (−13.853)	.019 (.662)	.399 (7.796)	.128 (6.237)	.042 (1.844)
SD	−.088 (−3.912)	.114 (3.506)	.265 (4.644)	.068 (3.199)	.016 (.665)
DN	.018 (.571)	−.403 (−8.069)	−.082 (−1.503)	−.153 (−5.404)	−.352 (−12.519)
DNE	.430 (14.029)	.082 (1.610)	−.065 (−1.088)	−.120 (−4.834)	−.251 (−6.803)
DCE	.296 (10.349)	.386 (10.217)	.071 (.927)	−.026 (−1.063)	.063 (2.404)
DS	−.057 (−1.366)	.774 (23.176)	−.026 (−.402)	−.234 (−8.029)	−.407 (−9.716)
R^2	.207	.323	.347	.225	.286
d.f.	8,369	3,619	1,291	6,701	5,755

ต่อ

ตารางที่ 9 ต่อ (iii)

ตัวแปรค่า	กล้วย LQBANA	ผักคะน้า LQKANA	พริก LQCHIL	น้ำตาลทรายขาว LQWSUG	ปลาร้า LQPLARA	ก๋วยเตี๋ยวซอมาบริโภคที่บ้าน LQPNOO
CONSTANT	−4.635 (−4.571)	−3.459 (−2.931)	−5.572 (−7.270)	−4.913 (−4.779)	−5.860 (−3.938)	−7.667 (−3.839)
ADULT	.005 (.914)	.054 (9.702)	.028 (5.312)	.049 (8.637)	.051 (5.666)	−.008 (−.852)
LTX	.981 (3.954)	.837 (2.828)	1.300 (6.484)	1.407 (5.853)	1.933 (5.454)	2.205 (4.653)
$(LTX)^2$	−.039 (−2.426)	−.038 (−2.034)	−.070 (−5.358)	−.074 (−4.789)	−.114 (−4.728)	−.102 (−3.422)
Log price	−.525 (−2.825)	−.927 (−22.861)	−.831 (−36.926)	−1.209 (−4.996)	−1.437 (−4.594)	−1.714 (−4.245)
MA	.068 (2.533)	−.005 (−.192)	−.235 (−10.302)	−.375 (−15.254)	−.502 (−9.903)	.260 (5.653)
SD	.014 (.515)	−.087 (−2.730)	−.161 (−7.066)	−.174 (−6.700)	−.164 (−4.522)	.052 (1.008)
DN	−.453 (−7.993)	−.048 (−1.488)	.062 (2.291)	.168 (5.496)	−.419 (−8.149)	−.140 (−2.549)
DNE	−.162 (−3.354)	−.070 (−2.118)	.490 (18.125)	.112 (3.585)	−4.39 (−2.217)	−.134 (−1.874)
DCE	.087 (2.095)	−.037 (−1.363)	−.116 (−4.061)	.255 (8.993)	− − −	−.284 (−3.410)
DS	−.008 (−.093)	−.114 (−3.026)	.036 (1.086)	.495 (15.152)	− − −	−.168 (−2.732)
R^2	.329	.235	.278	.137	.234	.233
d.f.	3,693	3,561	7,068	5,678	3 491	2,201

ตารางที่ 9

ต่อ (iv)

คำอธิบายตัวแปรต่าง ๆ :

LQRICE = logarithm ของปริมาณข้าวเจ้าที่บริโภคในแต่ละครัวเรือน

ADULT = จำนวน adult equivalent units ในครัวเรือน

LTX = logarithm ของรายจ่ายรวมในครัวเรือน (ใช้แทนรายได้)

$(LTX)^2$ = LTX* LTX

Log price = logarithm ของราคาอาหารแต่ละรายการ

MA = dummy variable, เขตเทศบาล = 1, เขตอื่น = 0

SD = dummy variable, เขตสุขาภิบาล = 1, เขตอื่น = 0

DN = dummy variable, ภาคเหนือ = 1, ภาคอื่น = 0

DNE = dummy variable, ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ = 1, ภาคอื่น = 0

DCE = dummy variable, ภาคกลาง (และตะวันออก) = 1, ภาคอื่น = 0

DS = dummy variable, ภาคใต้ = 0, ภาคอื่น = 0

ตารางที่ 10

ค่าความยืดหยุ่นต่อเงินได้ (N_i) เป็นฟังค์ชั่นของรายได้

$$N_i = \theta + 2W \ LTX$$

θ เป็นสัมประสิทธิ์ของ LTX ในสมการ

W เป็นสัมประสิทธิ์ของ $(LTX)^2$ ในสมการ

รายการอาหาร	สมการ	ค่าของ LTX ที่ N_i เริ่มเปลี่ยนเป็นลบ
ข้าวเจ้า	N = 1.564–.094*2*LTX	4,102
ข้าวเหนียว (เหนือ, ตะวันออกเฉียงเหนือ)	N = 2.482–.153*2*LTX	3,331
เนื้อหมู	N = 1.295–.046*2*LTX	1,297,679
เนื้อวัว	N = 1.664–.081*2.*LTX	28,900
เนื้อไก่	N = 0 +.041*2*LTX	– – –
ปลาน้ำจืด	N = 2.364–.128*2*LTX	10,243
ปลาน้ำเค็ม	N = 1.489–.077*2*LTX	15,817
ไข่ไก่	N = 1.688–.076*2*LTX	66,520
ไข่เป็ด	N = 1.327–.057*2*LTX	113,590
น้ำมันหมู	N = 2.174–.113*2*LTX	15,055
กล้วย	N = .981–.039*2*LTX	289,793
ผักคะน้า	N = .837–.038*2*LTX	60,667
พริก	N = 1.300–.070*2*LTX	10,783
น้ำตาลทรายขาว	N = 1.407–.074*2*LTX	13,450
ปลาร้า (เหนือ, ตะวันออกเฉียงเหนือ, กลาง)	N = 1.935–.114*2*LTX	4,850
ก๋วยเตี๋ยว	N = 2.205–.102*2*LTX	49,455

ตารางที่ 11

ค่าความยืดหยุ่นต่อเงินได้ (N_i's) ของกลุ่มตัวอย่างทั้งประเทศและของกลุ่มรายได้ต่ำและสูง

รายการอาหาร	กลุ่มตัวอย่าง			Chow Test	
	กลุ่มตัวอย่างทั้งประเทศ	กลุ่มรายได้ต่ำ	กลุ่มรายได้สูง	ค่า $F^*(2, N)$ (N มีค่าสูง)	ระดับความเชื่อมั่นในการ reject null hypothesis ว่า N_i's ของกลุ่มตัวอย่างทั้งสองเท่ากัน $(1-\alpha)$
ข้าวเจ้า	.125 (11.826)	.284 (12.146)	.011 (.594)	40.948	.995
ข้าวเหนียว (เหนือ, ตะวันออกเฉียงเหนือ)	.284 (16.514)	.433 (17.651)	.084 (1.458)	19.730	.995
เนื้อหมู	.584 (37.043)	.674 (19.742)	.500 (17.220)	7.500	.995
เนื้อวัว	.406 (18.278)	.615 (12.291)	.280 (7.114)	13.756	.995
เนื้อไก่	.437 (22.684)	.345 (8.496)	.436 (12.061)	1.570	.750
ปลาน้ำจืด	.422 (24.354)	.662 (16.991)	.220 (7.462)	43.017	.995
ปลาน้ำเค็ม	.303 (14.020)	.456 (9.700)	.223 (5.640)	7.337	.995
ไข่ไก่	.480 (14.057)	.498 (6.706)	.301 (4.545)	2.105	.750
ไข่เป็ด	.450 (27.030)	.520 (14.506)	.343 (11.008)	7.723	.995
น้ำมันหมู	.429 (23.632)	.616 (14.909)	.247 (7.847)	28.594	.995
กล้วย	.381 (18.626)	.424 (9.573)	.343 (9.392)	4.576	.975
ผักคะน้า	.236 (11.516)	.254 (5.644)	.178 (4.540)	2.507	.900
พริก	.300 (13.306)	.360 (9.745)	.148 (4.746)	10.503	.995
น้ำตาลทรายขาว	.260 (13.634)	.365 (8.792)	.184 (5.232)	7.378	.995
ปลาร้า (เหนือ, ตะวันออกเฉียงเหนือ, กลาง)	.263 (9.161)	.511 (8.300)	.093 (1.716)	13.529	.995
ก๋วยเตี๋ยว	.588 (17.792)	.728 (11.326)	.345 (5.094)	8.375	.995

หมายเหตุ ตัวเลขในวงเล็บคือ ค่า t–statistics

ตารางที่ 12

ค่าความยืดหยุ่นต่อราคา (own-rpice elasticities) (E_{ii}'s) ของกลุ่มตัวอย่างทั้งประเทศและของกลุ่มรายได้ต่ำและสูง

รายการอาหาร	กลุ่มตัวอย่าง			Chow Test	
	กลุ่มตัวอย่างทั้งประเทศ	กลุ่มรายได้ต่ำ	กลุ่มรายได้สูง	ค่า $F^*(2,N)$ (N มีค่าสูง)	ระดับความเชื่อมั่นในการ reject null hypothesis ว่าของกลุ่มตัวอย่างทั้งสองเท่ากัน $(1-\alpha)$
ข้าวเจ้า	-.094 (-.450)	-.484 (-1.775)	.188 (.609)	45.310	.995
ข้าวเหนียว (เหนือ, ตะวันออกเฉียงเหนือ)	-.479 (-3.355)	-.306 (-1.643)	-.386 (-1.831)	41.416	.995
เนื้อหมู	-.713 (-2.669)	-.597 (-1.545	-.751 (-2.040)	3.966	.975
เนื้อวัว	-1.411 (-1.820)	-1.431 (-1.321)	-1.161 (-1.050)	11.916	.995
เนื้อไก่	-,369 (-1.041)	-.621 (-1.193)	-.212 (-.438)	1.858	.750
ปลาน้ำจืด	-1.163 (-14.727)	-1.020 (-9.208)	-1.325 (-12.002)	40.303	.995
ปลาน้ำเค็ม	-.523 (-2.159)	-.710 (-1.947)	-.393 (-1.218)	7.668	.995
ไข่ไก่	-.653 (-1.536)	-1.496 (-2.734)	.198 (.303)	3.882	.975
ไข่เป็ด	-1.060 (-7.502)	-.910 (-4.626)	-1.183 (-5.856)	5.903	.995
น้ำมันหมู	-.702 (-2.481)	-1.338 (-3.450)	-.083 (-.203)	26.628	.995
กล้วย	-.537 (-2.890)	-.991 (-3.862)	-.030 (-.110)	3.993	.975
ผักคะน้า	-.928 (-22.881)	-.987 (-18.000)	-.868 (-14.476)	1.544	.750
พริก	-.828 (-36.717)	-.887 (-28.302)	-.779 (-24.118)	12.689	.995
น้ำตาลทรายขาว	-1.220 (-5.031)	-.705 (-2.009)	-1.591 (-4.744)	8.257	.995
ปลาร้า (เหนือ, ตะวันออกเฉียงเหนือ, กลาง)	-1.432 (-4.563)	-1.708 (-3.859)	-1.046 (-2.381)	14.051	.995
ก๋วยเตี๋ยว	-1.767 (-4.368)	-1.523 (-3.069)	-1.929 (-2.986)	8.032	.995

หมายเหตุ ตัวเลขในวงเล็บคือ ค่า t-statistics

ตารางที่ 13

ค่าความยืดหยุ่นต่อเงินได้ ความยืดหยุ่นต่อราคาและความยืดหยุ่นไขว้ของข้าวเจ้า เนื้อหมู เนื้อวัว และเนื้อไก่ สำหรับกลุ่มตัวอย่างทั้งประเทศ

การเปลี่ยนแปลงราคา	การเปลี่ยนแปลงปริมาณบริโภค			
	ข้าวเจ้า	เนื้อหมู	เนื้อวัว	เนื้อไก่
ข้าวเจ้า	−.636 (−2.596)	.420 (1.218)	−1.255 (−2.655)	−.540 (−1.236)
เนื้อหมู	.926 (4.167)	−.786 (−2.512)	1.171 (2.520)	−.003 (−.008)
เนื้อวัว	.590 (1.699)	1.227 (2.334)	−1.230 (−1.583)	−.061 (−.083)
เนื้อไก่	.552 (3.132)	.431 (1.600)	.588 (1.540)	−.417 (−1.172)
N_i	.126 (11.903)	.584 (37.081)	.408 (18 344)	.437 (22.688)

หมายเหตุ ตัวเลขในวงเล็บคือ ค่า t—statistics

ตารางที่ 14

ค่าความยืดหยุ่นต่อเงินได้ ความยืนหยุ่นต่อราคา และความยืดหยุ่นไขว้ของข้าวเจ้า เนื้อหมู เนื้อวัว และเนื้อไก่ สำหรับกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ต่างกันสามกลุ่ม

กลุ่มตัวอย่าง	การเปลี่ยนแปลงราคา	ปริมาณบริโภคที่เปลี่ยนไป			
		ข้าวเจ้า	เนื้อหมู	เนื้อวัว	เนื้อไก่
กลุ่มรายได้สูงสุด 25% (มากกว่า 2,723 บาท/เดือน)	ข้าวเจ้า	-.460	-.164	-1.728	-.106
		(-.898)	(-.242)	(-1.740)	(-.137)
	เนื้อหมู	.966	-.544	1.796	.126
		(2.367)	(-.968)	(2.188)	(.201)
	เนื้อวัว	.783	1.969	-2.250	-.569
		(1.179)	(2.136)	(-1.569)	(-.500)
	เนื้อไก่	.664	.287	.236	-.189
		(1.990)	(.621)	(.368)	(-.355)
	N_i	.034	.399	.234	.444
		(1.212)	(10.380)	(4.375)	(10.933)
กลุ่มรายได้ปานกลาง 50% (1,121-2,723 บาท/เดือน)	ข้าวเจ้า	-.714	.663	-2.375	-.638
		(-.093)	(1.412)	(-3.705)	(-1.062)
	เนื้อหมู	.863	-.373	1.646	-.263
		(2.805)	(-.852)	(2.513)	(-.475)
	เนื้อวัว	.557	1.242	.822	.900
		(1.146)	(1.737)	(.793)	(.848)
	เนื้อไก่	.672	.526	1.044)	-.852
		(2.738)	(1.431)	(1.974)	(-1.626)
	N_i	.084	.583	.483	.524
		(2.634)	(12.542)	(7.490)	(8.981)
กลุ่มรายได้ต่ำสุด 25% (น้อยกว่า 1,121 บาท/เดือน)	ข้าวเจ้า	-.736	.386	2.020	-.542
		(-1.688)	(.511)	(2.051)	(-.481)
	เนื้อหมู	.601	-2.215	-1.173	-.720
		(1.194)	(-2.938)	(-1.020)	(-.585)
	เนื้อวัว	.516	-.850	-7.181	-2.524
		(.758)	(-.608)	(-3.550)	(-.958)
	เนื้อไก่	-.044	.526	.252	.252
		(-.123)	(.696)	(.235)	(.181)
	N_i	.401	.704	.422	.295
		(10.586)	(9.071)	(3.931)	(2.349)

หมายเหตุ ตัวเลขในวงเล็บคือ ค่า t-statistics

ตารางที่ 15

ค่าความยืดหยุ่นต่อเงินได้ ความยืดหยุ่นต่อราคา และความยืดหยุ่นไขว้ ของข้าวเหนียว เนื้อหมู เนื้อวัว และเนื้อไก่ สำหรับกลุ่มตัวอย่างรวม

การเปลี่ยนแปลงราคา	การเปลี่ยนแปลงปริมาณบริโภค ข้าวเหนียว
ข้าวเหนียว	-.431 (-2.884)
เนื้อหมู	-.441 (-1.190)
เนื้อวัว	1.668 (1.980)
เนื้อไก่	-.202 (.500)
N_i	.286 (16.582)

หมายเหตุ ตัวเลขในวงเล็บคือ ค่า t – statistics

ตารางที่ 16

ค่าความยืดหยุ่นต่อเงินได้ ความยืดหยุ่นต่อราคา และความยืดหยุ่นไขว้ ของข้าวเหนียว เนื้อหมู เนื้อวัว และเนื้อไก่ สำหรับกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ต่างกันสามกลุ่ม

กลุ่มตัวอย่าง	การเปลี่ยนแปลงราคา	การเปลี่ยนแปลงปริมาณบริโภคข้าวเหนียว
กลุ่มรายได้สูงสุด 25% (มากกว่า 1,738 บาท/เดือน)	ข้าวเหนียว	-.258 (.744)
	เนื้อหมู	-.322 (.346)
	เนื้อวัว	.299 (1.389)
	เนื้อไก่	.279 (.282)
	N_i	.078 (1.392)
กลุ่มรายได้ปานกลาง (861-1,738 บาท/เดือน)	ข้าวเหนียว	ข้าวเหนียว -.578 (2.895)
	เนื้อหมู	.130 (.250)
	เนื้อวัว	.946 (.882)
	เนื้อไก่	-.587 (1.064)
	N_i	.276 (4.968)
กลุ่มรายได้ต่ำสุด 25% (น้อยกว่า 861 บาท/เดือน)	ขาวเหนียว	ข้าวเหนียว .048 (.180)
	เนื้อหมู	-1.075 (-1.934)
	เนื้อวัว	1.070 (.710)
	เนื้อไก่	.728 (1.137)
	N_i	.592 (11.501)

หมายเหตุ ตัวเลขในวงเล็บคือ ค่า t-statistics

อภินันทนาการ

จาก

บริษัท กรีนสปอต (ประเทศไทย) จำกัด

377–5088 ถึง 91

โทร. 377–8584 ถึง 5

377–8574

ชีวิตไทย ไทย อบอุ่น เรียบง่าย เป็นสุข

คนไทยตระหนักในคุณค่าของการเก็บออม
และการดำเนินชีวิตที่เรียบง่าย
สมถะ รู้ใช้รู้จ่ายสมฐานะ

ธนาคารทหารไทย
รับใช้ประชาชน

"21 ปี แห่งความไว้วางใจ"

ผลประโยชน์ - รากฐาน - บริการ

ด้วยประสพการณ์อันยาวนานกว่า 20 ปี ในการดำเนินธุรกิจ เราสร้างความเชื่อมั่นในการลงทุนเพื่อเพิ่มพูนทรัพย์ให้กับท่าน พร้อมบริการที่นอบน้อม ฉับไว กอร์ปด้วยประสิทธิภาพที่ท่านต้องประทับใจ

และหลักประกัน

บริษัท บาร์คเลย์ส เอเชียไฟแนนซ์ (โฮลดิ้งส์) จำกัด (บริษัทในเครือของธนาคารบาร์คเลย์ส อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ประเทศอังกฤษ จัดเป็นธนาคารที่มีสินทรัพย์อันดับ 1 ใน 6 ของโลก) เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของเราย่อมเป็นหลักประกันอันมั่นคงในการลงทุนของท่าน

บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ บางกอกอินเวสท์เมนท์ จำกัด
BANGKOK INVESTMENT COMPANY LIMITED
102 ซอยอารี ถนนสุขุมวิท 26 กรุงเทพมหานคร โทร. 3920095-9, 3917999, 3925133

วิจารณ์หนังสือ

John Kenneth Galbraith
The Nature of Mass Poverty รังสรรค์ ธนะพรพันธุ์ 192

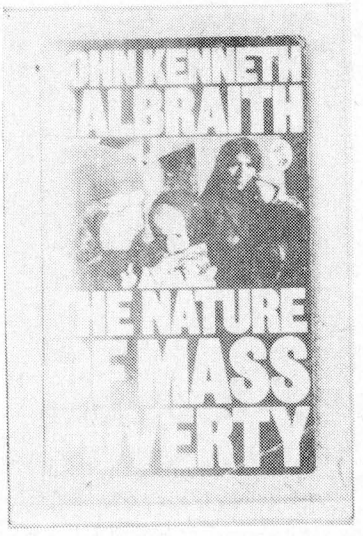
Peter Richards (ed.)
Basic Needs and Government Policies in Thailand บัณฑิต นิจถาวร 197

Paiboon Suthasupa
Thai Government's Role in Meeting the Basic Human Need for Food ประยงค์ เนตยารักษ์ 202

Pasuk Phongpaichit
Employment, Income and the Mobilisation of Local Resources in Three Thai Villages จีระ หงส์ลดารมภ์ 204

C.L.J. Van der Meer
Rural Development in Northern Thailand : An Interpretation and Analysis เบญจพรรณ ชินวัตร 212

โฆสิต ปั้นเปี่ยมรัษฎ์
ชนบทไทย : ความก้าวหน้าและล้าหลัง สุรัสวดี หุ่นพยนต์ และเดช พุ่มคชา 216



The Nature of Mass Poverty

John Kenneth Galbraith

Penguin Books, 1980

120 pages.

ผู้ที่สนใจแนวความคิดของสำนักเศรษฐศาสตร์สถาบันยุคใหม่ (Neo – institutionalism) ย่อมมิอาจละเลยงานเขียนของจอห์น เคนเนธ แกลเบรธ (John Kenneth Galbraith) ไปได้ ดังนั้น เมื่อ *The Nature of Mass Poverty* ปรากฏสู่บรรณพิภพ จึงมีความน่าสนใจที่จะติดตามศึกษาดูว่า ความคิดความอ่านของแกลเบรธเกี่ยวกับปัญหาความยากจนพัฒนาไปสู่ทิศทางใด ทั้งนี้เป็นที่ทราบกันดีว่า แกลเบรธได้ศึกษาและมีผลงานเกี่ยวกับประเทศด้อยพัฒนามาตั้งแต่ทศวรรษ 1960 โดยเฉพาะอย่างยิ่งปาฐกถาและบทความซึ่งรวมอยู่ในหนังสือชื่อ *Economic Development in Perspective (1962)* ซึ่งศาสตราจารย์เสน่ห์ จามริก ได้แปลเป็นภาษาไทยแล้วในชื่อว่า *แนวทางพัฒนาเศรษฐกิจ (2507)* แต่ในขณะเดียวกัน แกลเบรธก็สนใจศึกษาพัฒนาการและปัญหาของระบบทุนนิยมที่เป็นอยู่ในสหรัฐอเมริกา ดังผลงานใน *American Capitalism (1952)*, *The Affluent Society (1958)*, และ *The New Industrial State (1967)* จนอาจกล่าวได้ว่า ในช่วงปลายทศวรรษ 1960 แกลเบรธเกือบมิได้สนใจศึกษาปัญหาของประเทศด้อยพัฒนาอีกเลย งานเขียนชิ้นสำคัญในทศวรรษ 1970 ก็อยู่นอกขอบข่ายของเรื่องดังกล่าวนี้ ดังเช่น *Economics, Peace and Laughter (1971)*, *Economics and the Public Purpose (1973)*, *Money : Whence It Came, Where It Went (1975)* และ *The Age of Uncertainty (1977)* ดังนั้น จึงเป็นเรื่องน่ายินดีที่แกลเบรธกลับมาศึกษาปัญหาของประเทศด้อยพัฒนาอีกครั้งหนึ่ง

แกลเบรธ กล่าวไว้ในคำนำว่า ความคิดที่จะเขียน *The Nature of Mass Poverty* ได้มีมาเกือบสองทศวรรษแล้ว ตั้งแต่ครั้งที่แกลเบรธยังดำรงตำแหน่งเอกอัครราชทูตอเมริกันประจำประเทศอินเดีย และประสบพบเห็นว่า ความช่วยเหลือที่สหรัฐอเมริกาให้แก่อินเดียนั้น มิอาจช่วยแก้ปัญหาความยากจนในอินเดียได้ ทั้งนี้เนื่องจากมิได้ไตร่ตรองและศึกษากันอย่างถ่องแท้ว่า อะไรเป็นสาเหตุพื้นฐานของปัญหาความยากจนในประเทศดังกล่าวนี้ อันเป็นเหตุให้การแก้ปัญหามิได้ต้องตรงตามสมุฏฐานของปัญหา

แกลเบรธจำแนกปัญหาความยากจนออกเป็น 2 รูปแบบ รูปแบบที่หนึ่งเป็นปัญหาความยากจนที่เกิดแก่ชนส่วนน้อยในสังคม ปัญหาความยากจนในลักษณะนี้มักเกิดขึ้นในประเทศที่พัฒนาแล้ว โดยที่ประชาชนส่วนใหญ่มีมาตรฐานการครองชีพอยู่ในระดับสูงและมีประชาชนเพียงส่วนน้อยที่มีฐานะอันยากจน ประเทศมหาอำนาจทางเศรษฐกิจล้วนแล้วแต่มีปัญหาลักษณะนี้ รูปแบบที่สองเป็นปัญหาความยากจนที่เกิดแก่ชนส่วนใหญ่ในสังคม โดยที่ชนส่วนน้อยเท่านั้นที่อยู่ดีกินดี ปัญหาความยากจนในรูปแบบดังกล่าวนี้เป็นปัญหาที่มีอยู่ในประเทศด้อยพัฒนาโดยทั่วไป หนังสือเรื่อง *The Nature of Mass Poverty* จำกัดการวิเคราะห์เฉพาะปัญหาความยากจนในรูปแบบที่สองนี้เท่านั้น

แกลเบรธประมวลอรรถาธิบายว่าด้วยความยากจน โดยจำแนกคำอธิบายออกเป็น 7 ประเภท พร้อมทั้งชี้ให้เห็นถึงข้อบกพร่องของอรรถาธิบายแต่ละประเภท (หน้า 13–27) กล่าวคือ

(1) แกลเบรธไม่เชื่อว่า ปัญหาความยากจนเกิดจากการขาดแคลนทรัพยากรธรรมชาติ โดยชี้ให้เห็นว่า ประเทศที่รุ่มรวยด้วยน้ำมันดังเช่นอิหร่านก็ยังมีปัญหาความยากจนของมวลชน แต่ประเทศที่ขาดแคลนทรัพยากรธรรมชาติ ดังเช่น ฮ่องกง อิสเรล และสิงคโปร์ กลับประสบความสำเร็จในการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม

(2) แกลเบรธไม่เชื่อว่า ลักษณะของรูปแบบการปกครองและประเภทของระบบเศรษฐกิจจะสามารถอธิบายสาเหตุแห่งปัญหาความยากจนของมวลชนได้ดี ทั้งนี้ปรากฏว่า ประเทศในค่ายสังคมนิยมและคอมมิวนิสต์บางประเทศก็ประสบความสำเร็จในการแก้ปัญหาความยากจน แต่บางประเทศก็ไม่ประสบความสำเร็จแม้แต่น้อย ข้อสรุปดังกล่าวนี้ใช้ได้กับประเทศที่เลือกระบบเศรษฐกิจทุนนิยมและระบบการประกอบการอย่างเสรีเช่นเดียวกัน

(3) แกลเบรธไม่เชื่อว่า การขาดแคลนทุนก็ดี และการขาดแคลนทุนมนุษย์ (human capital) ก็ดี จะสามารถอธิบายปัญหาความยากจนของมวลชนได้ดี

(4) แกลเบรธไม่เชื่อว่า ปัญหาความยากจนของมวลชนเกิดจากปัจจัยด้านชาติวงศ์ (ethnic factor)

(5) แกลเบรธไม่เชื่อว่า ปัญหาความยากจนของมวลชนเกิดจากปัจจัยด้านภูมิอากาศ

(6) แกลเบรธไม่เชื่อว่า ปัญหาความยากจนของมวลชนเป็นผลพวงของระบบจักรวรรดินิยม แม้ว่าประเทศที่เคยตกเป็นเมืองขึ้นของประเทศมหาอำนาจจะมีปัญหาดังกล่าวนี้ แต่ประเทศที่ได้รับเอกราชมากว่าศตวรรษ ดังเช่นบางประเทศในละตินอเมริกาก็ดี และประเทศที่ไม่เคยตกเป็นเหยื่อของลัทธิล่าอาณานิคม ดังเช่นไทยก็ดี ล้วนแล้วแต่มีปัญหาความยากจนของมวลชนด้วยกันทั้งสิ้น

(7) แกลเบรธยอมรับอรรถาธิบายว่าด้วยเทอมการค้าระหว่างประเทศ (terms of trade) อยู่บ้าง อรรถาธิบายดังกล่าวนี้มีสาระสำคัญว่า ประเทศด้อยพัฒนา ซึ่งเป็นผู้ผลิตสินค้าเกษตรและวัตถุดิบเพื่อเสนอขายในตลาดโลก มักจะมีเทอมแห่งการค้าเสียเปรียบประเทศผู้ผลิตสินค้าอุตสาหกรรม ประกอบกับโครงสร้างตลาดการค้าระหว่างประเทศในกรณีของสินค้าหลายต่อหลายประเภทที่มีการผูกขาดโดยบรรษัทระหว่างประเทศ ทำให้มีการดูดซับส่วนเกินทางเศรษฐกิจจากประเทศเกษตรกรรมที่ด้อยพัฒนาไปสู่ประเทศอุตสาหกรรมที่พัฒนาแล้ว ซึ่งทำให้ปัญหาความยากจนในประเทศด้อยพัฒนายากแก่การเยียวยาแก้ไข แม้ว่าแกลเบรธจะยอมรับอรรถาธิบายดังกล่าวนี้ แต่ก็มีวายชี้ให้เห็นว่า การมีสภาพเป็นประเทศเกษตรกรรมมิได้หมายความเสมอไปว่าจะต้องเสียเปรียบประเทศอุตสาหกรรม ทั้งนี้เพราะเหตุว่าประเทศผู้ผลิตสินค้าเกษตรที่สำคัญหลายประเภท ดังเช่นข้าวโพด ข้าวสาลี ถั่วเหลือง ฝ้าย และเยื่อกระดาษล้วนแล้วแต่เป็นประเทศมหาอำนาจทางเศรษฐกิจด้วย ดังเช่น สหรัฐอเมริกา คานาดา ออสเตรเลีย และนิวซีแลนด์ เป็นต้น

สำหรับผู้ที่ติดตามผลงานของแกลเบรธมาโดยตลอด จะรู้ได้โดยไม่ยากนักว่า สาระสำคัญในเรื่องที่กล่าวข้างต้นนี้มาจากบทที่สองของหนังสือเรื่อง *Economic Development* (Harvard University Press, 1965) ของแกลเบรธเอง แสดงให้เห็นว่าแกลเบรธมิได้ใช้ความพยายามแม้แต่น้อยที่จะสำรวจสถานะความรู้ (state of knowledge) เกี่ยวกับเรื่องนี้ ทั้งๆ ที่เวลาได้ล่วงเลยมาเกือบสองทศวรรษแล้ว มิหนำซ้ำการกล่าวถึงประเทศไทยว่าเป็นตัวอย่างของประเทศเอกราชที่ไม่เคยตกเป็นเมืองขึ้นของมหาอำนาจประเทศใด แต่ยังมีปัญหาความยากจนของมวลชนนั้น (หน้า 25) นับเป็นการกล่าวอ้างอย่างผิดข้อเท็จจริงยิ่ง แม้ว่าโดยนิตินัยไทยจะมิเคยตกเป็นอาณานิคมทางการเมืองของประเทศใด แต่การสูญเสียสิทธิสภาพนอกราชอาณาเขต ตลอดจนการสูญเสียเอกราชทางการศาลและเอกราชทางเศรษฐกิจ อันเป็นผลจากการทำสนธิสัญญาบาวริง นับตั้งแต่ปี 2398 นั้น ทำให้ไทยต้องตกเป็นอาณานิคมของประเทศมหาอำนาจโดยพฤตินัย และที่สำคัญยิ่งกว่าอื่นใดก็คือ ข้อจำกัด

เกี่ยวกับการจัดเก็บภาษีศุลกากร ได้ยังผลให้รัฐบาลหารายได้ได้น้อยกว่าที่ควรจะเป็นอย่างมาก ในเมื่อภาษีศุลกากรเป็นแหล่งรายได้ที่สำคัญในระยะแรกเริ่มของกระบวนการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม ผลที่ตามมาก็คือ สนธิสัญญาอันไม่ทัดเทียมกัน ดังเช่นสนธิสัญญาบาวริ่งนั้นมีส่วนอย่างสำคัญในการทำให้กระบวนการพัฒนาประเทศของไทยล่าช้ากว่าที่ควรจะเป็น ไม่มีนักประวัติศาสตร์เศรษฐกิจคนใดที่กล้าปฏิเสธความข้อนี้

เมื่อแกลเบรธไม่พึงพอใจกับอรรถาธิบายว่าด้วยความยากจนของมวลชนที่มีอยู่ จึงนำเสนออรรถาธิบายขึ้นใหม่ โดยชี้ให้เห็นว่า ปัญหาความยากจนของมวลชนมีลักษณะอันเด่นชัดอยู่อย่างน้อย 3 ประการ กล่าวคือ

ประการแรก ปัญหาความยากจนของมวลชนเป็นปัญหาที่เกิดขึ้นในชนบทเป็นส่วนใหญ่ และเป็นปัญหาที่มีประวัติศาสตร์อันยาวนาน ส่วนปัญหาความยากจนของมวลชนในเขตเมือง (mass urban poverty) ดังเช่นที่เกิดขึ้นในเมืองกัลกัตตา ไคโร และนครเม็กซิโกนั้น เป็นปรากฏการณ์ใหม่ซึ่งมีอายุไม่เกิน 75 ปี ในชนบทของประเทศด้อยพัฒนา ประชาชนส่วนใหญ่จะมีชีวิตอยู่ด้วยมาตรฐานการครองชีพระดับพอประทังชีวิตเท่านั้น ซึ่งแกลเบรธเรียกสภาพดังกล่าวนี้ว่า "ดุลยภาพแห่งความยากจน" (equilibrium of poverty) ทั้งนี้เนื่องจากมีพลังที่จะดำรงสภาพการณ์ดังกล่าวนี้เป็นเวลาช้านาน และยากที่จะทำลายดุลยภาพดังกล่าวนี้ได้ในเมื่อประชาชนมีรายได้ต่ำจนไร้เงินออม อันเป็นเหตุให้การลงทุนและการปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตด้วยวิธีการนานัปการ มิอาจเป็นไปได้ และแม้ว่าดุลยภาพแห่งความยากจนจะถูกทำลายไปไม่ว่าจะโดยมรรควิธีใดๆ (ดังเช่นโดยอาศัยความช่วยเหลือจากต่างประเทศ เป็นต้น) แต่ไม่ช้าไม่นาน ระบบเศรษฐกิจก็จะเคลื่อนเข้าสู่ดุลยภาพแห่งความยากจนระดับใหม่ ทั้งนี้เพราะเหตุว่า เมื่อประชาชนมีรายได้เพิ่มขึ้น รายได้ส่วนที่เพิ่มขึ้นจะถูกใช้ไปในการบริโภคจนหมดสิ้น สภาพแห่งการไร้เงินออมและการไร้การลงทุนจึงยังคงดำรงอยู่ต่อไป การตกอยู่ในดุลยภาพแห่งความยากจนอย่างมิรู้จักจบจักสิ้น จึงเป็นลักษณะเด่นของปัญหาความยากจนของมวลชนในประเทศด้อยพัฒนา (หน้า 43–45)

ประการที่สอง การที่ปัญหาความยากจนของมวลชนยังคงดำรงอยู่ ทั้งๆ ที่เวลาได้ล่วงเลยมาแล้วนับศตวรรษ ก็เป็นเพราะเหตุว่าประชาชนยอมจำนนต่อปัญหานั้น คนเหล่านี้จมปลักอยู่ในสภาพอันแร้นแค้นและยากเข็ญ จนคุ้นเคยกับมาตรฐานการครองชีพที่เป็นอยู่ แม้คนชั่วคนแล้วชั่วคนเล่าจะพยายามดิ้นรนให้หลุดพ้นจากดุลยภาพแห่งความยากจน แต่เมื่อไร้สัมฤทธิผลหลังจากที่ได้ใช้ความพยายามมานานนับศตวรรษ ในที่สุดคนเหล่านี้จึงจำต้องยอมทนรับสภาพแห่งความยากไร้ การยอมจำนน (accommodation) จึงเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้สภาพความยากจนของมวลชนยังคงดำรงอยู่ (หน้า 55–65) ซึ่งแกลเบรธเห็นว่านี่เป็นอรรถาธิบายที่สมเหตุสมผลมากกว่าอรรถาธิบายอื่นใด (หน้า 72–73) แกลเบรธชี้ให้เห็นว่า การยอมจำนนเป็นพฤติกรรมที่มีพื้นฐานมาจากคำสอนทางศาสนา ทั้งนี้ปรากฏว่า ศาสนาสำคัญๆ ของโลกล้วนสอนให้มนุษย์ยอมรับสภาพที่เป็นอยู่ทั้งสิ้น (หน้า 56) และการยอมจำนนจะมีขนาดแตกต่างไปตามระดับความยากจน กล่าวอีกนัยหนึ่งก็คือ หากประชาชนยิ่งมีรายได้ต่ำมากเพียงใด การยอมจำนนจะยิ่งมีมากเพียงนั้น (หน้า 72 และ 85) นอกจากนี้ การยอมจำนนยังทำให้การสนองตอบต่อสิ่งจูงใจทางเศรษฐกิจมีน้อยกว่าที่ควรอีกด้วย (หน้า 74)

ประการที่สาม ในขณะที่ประชาชนส่วนใหญ่ในชนบทของประเทศด้อยพัฒนาพากันยอมจำนนต่อปัญหานี้และพยายามดิ้นรนให้หลุดพ้นจากดุลยภาพแห่งความยากจน หากความเป็นไปได้ที่จะทำลายดุลยภาพดังกล่าวนี้ยิ่งมีมากเพียงใด การยอมจำนนจะยิ่งมีน้อยลงเพียงนั้น ผลก็คือ การดิ้นรนเพื่อสลัดออกจากดุลยภาพแห่งความยากจนจะเพิ่มขึ้นเป็นเงาตามตัว (หน้า 57) จากการศึกษาประวัติศาสตร์เศรษฐกิจ

ของประเทศต่าง ๆ แกลเบรธชี้ให้เห็นว่า การดิ้นรนดังกล่าวนี้มีทั้งที่เกิดขึ้นโดยสมัครใจและที่เกิดจากการบังคับ (หน้า 69–72)

ในการดำเนินนโยบายเพื่อแก้ปัญหาความยากจนของมวลชน แกลเบรธเสนอแนะว่าควรจะยึดแนวทางสำคัญ 2 แนว พร้อม ๆ กันไป (หน้า78–89) คือ

แนวทางที่หนึ่ง ได้แก่ การเลือกใช้มาตรการต่าง ๆ เพื่อให้ประชาชนละทิ้งลัทธิการยอมจำนนและดิ้นรนเพื่อสลัดจากดุลยภาพแห่งความยากจน เครื่องมือที่มีประสิทธิผลมากที่สุดในการนี้ก็คือ การศึกษาทั้งในระบบโรงเรียนและนอกระบบโรงเรียน

แนวทางที่สอง ได้แก่ การอำนวยความสะดวกแก่ผู้ที่ต้องการหนีจากดุลยภาพแห่งความยากจน ทั้งนี้การสลัดจากดุลยภาพแห่งความยากจนอาจมีได้อย่างน้อย 2 ทาง คือ การสลัดจากดุลยภาพแห่งความยากจน โดยที่ยังคงอยู่ภายในปริมณฑลแห่งวัฒนธรรมเดิม กับการสลัดจากดุลยภาพแห่งความยากจน โดยหนีออกนอกปริมณฑลแห่งวัฒนธรรมเดิม ทางออกสำหรับกรณีแรก ได้แก่ การเร่งพัฒนาอุตสาหกรรมในเขตเมือง เพื่อดูดซับแรงงานจากชนบทเข้าสู่เขตเมือง ทางออกสำหรับกรณีหลังก็คือ การอพยพออกนอกประเทศ ทั้งนี้แกลเบรธได้ชี้ให้เห็นว่า การอพยพออกนอกประเทศเพื่อให้หลุดพ้นจากดุลยภาพแห่งความยากจนนั้น ได้มีส่วนในการแก้ปัญหาความยากจนของมวลชนในประเทศต่าง ๆ ได้อย่างมาก ตัวอย่างที่ชัดเจนก็คือ การอพยพของชาวชนบทที่ยากไร้จากสวีเดน สก๊อตแลนด์ และไอร์แลนด์ ไปสู่อเมริกาเหนือ (หน้า 98–111)

ดังเป็นที่ทราบกันดีว่า จอห์น เคนเนธ แกลเบรธ เป็นวีรชนเอกชนผู้เป็น "แกะดำ" ในหมู่นักเศรษฐศาสตร์อเมริกันแห่งปรัตยุบันสมัย* แนวความคิดและทัศนคติแบบเสรีนิยมของเขาได้รับการวิพากษ์วิจารณ์และการโจมตีจากกลุ่มขวาจัดอย่างเช่น *Friedman (1977)* และจากกลุ่มซ้ายจัดอย่างเช่น *Fitch (1968)* และเป็นที่คาดได้ว่า บทวิเคราะห์และข้อเสนอแนะทางนโยบายว่าด้วยปัญหาความยากจนของมวลชนในหนังสือเรื่อง *The Nature of Mass Poverty* นี้ จะต้องได้รับการวิพากษ์วิจารณ์กันอย่างกว้างขวาง

ประการที่หนึ่ง เราจะเห็นได้ว่า แกลเบรธไม่สามารถให้อรรถาธิบายสาเหตุแห่งการก่อเกิดปัญหาความยากจนของมวลชนได้อย่างกระจ่างชัด สิ่งที่แกลเบรธอธิบายมิใช่ต้นตอแห่งปัญหาดังกล่าวนี้ หากแต่เป็นอรรถาธิบายของปรากฏการณ์ที่ว่า เหตุใดปัญหาความยากจนของมวลชนจึงสามารถดำรงอยู่ได้นานนับศตวรรษ ทั้งอรรถาธิบายดังกล่าวนี้ก็มีพื้นฐานมาจาก Principle of Circular and Cumulative Causation ของ *Gunnar Myrdal (1957)* อย่างเห็นได้ชัด ข้อที่อาจถือได้ว่าเป็นความริเริ่มในการวิเคราะห์ของแกลเบรธ ได้แก่ การนำแนวความคิดว่าด้วยการยอมจำนนมาเป็นพื้นฐานแห่งอรรถาธิบาย

ประการที่สอง แกลเบรธนำเสนออรรถาธิบายของตนประดุจหนึ่งเป็น "ทฤษฎีทั่วไป" (general theory) ที่ใช้วิเคราะห์ปัญหาความยากจนของมวลชนในทุกประเทศและทุกกาลเวลาได้ เราไม่ทราบแน่ชัดว่า ปัญหาความยากจนของมวลชนที่แกลเบรธกล่าวถึงในหนังสือเล่มนี้เป็นปัญหาของประเทศใดหรือภูมิภาคใด แม้ว่าแกลเบรธจะยกตัวอย่างอินเดียในหลายต่อหลายตอน แต่แกลเบรธพรรณนาปัญหาความยากจนไปในทางที่ชวนให้เชื่อว่า ปัญหาความยากจนของมวลชนไม่ว่าจะเป็นประเทศใด มีลักษณะเหมือนกันหมด แกลเบรธมิได้สนใจว่า ปัญหาความยากจนในประเทศต่าง ๆ มีประวัติศาสตร์ความเป็นมาแตกต่างกัน เกิดขึ้นในโครงสร้างสังคมที่แตกต่างกัน และเกิดขึ้นในระบบความสัมพันธ์ทางการผลิตที่แตกต่างกัน แท้ที่จริงนั้น ไม่มีทฤษฎีว่าด้วยความยากจนทฤษฎีหนึ่งทฤษฎีใดที่มีลักษณะเป็นทฤษฎีทั่วไปและมีลักษณะอกาลิโก

---

* ผู้ที่สนใจแนวความคิดของแกลเบรธ โปรดอ่าน *รังสรรค์ ธนะพรพันธุ์ (2517 : 2522)*, *Hessions (1972)* *Sharpe (1973)*, *Gill (1976)* และ *Reisman (1980)*

ประการที่สาม ข้อเสนอแนะทางนโยบายของแกลเบรธที่ว่า หากต้องการทำลายล้างดุลยภาพแห่งความยากจน จะต้องเร่งพัฒนาอุตสาหกรรมในเขตเมืองและส่งเสริมให้ชาวชนบทผู้ยากไร้อพยพออกนอกประเทศนั้น เป็นข้อเสนอที่ได้จากการศึกษาประวัติศาสตร์เศรษฐกิจยุโรปตะวันตก แต่แกลเบรธไม่เพียงแต่ลืมคำถามพื้นฐานที่ว่า เส้นทางแห่งการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศต่าง ๆ จำเป็นต้องเหมือนกันหรือไม่เท่านั้น หากทว่ายังละเลยที่จะศึกษาข้อเท็จจริงอีกด้วยว่า ประเทศด้อยพัฒนาหลายต่อหลายประเทศได้เลือกส่งเสริมการพัฒนาอุตสาหกรรมในเขตเมืองนับตั้งแต่หลังสงครามโลกครั้งที่สองเป็นต้นมา ซึ่งยังผลให้มีการอพยพแรงงานจากชนบทเข้าสู่เขตเมือง การอพยพดังกล่าวนี้ได้มีส่วนบรรเทาปัญหาความยากจนในชนบทได้มากน้อยเพียงใด นอกจากนี้ แกลเบรธยังสร้างวิมานในอากาศอีกว่า การอพยพแรงงานนอกประเทศจะเป็นกลไกสำคัญในการแก้ปัญหาความยากจนของมวลชน ทั้ง ๆ ที่ประเทศมหาอำนาจทั้งหลายล้วนแล้วแต่สร้างกำแพงขวางกั้นการอพยพแรงงานระหว่างประเทศด้วยกันทั้งสิ้น ชาวชนบทผู้ยากจนในประเทศด้อยพัฒนาส่วนใหญ่เป็นแรงงานไร้ฝีมือ ซึ่งไม่เป็นที่ต้องการมากนักในตลาดแรงงานระหว่างประเทศ หากการอพยพแรงงานออกนอกประเทศเป็นกลยุทธหลักในการแก้ปัญหาความยากจน คำถามพื้นฐานก็มีอยู่ว่า จะให้อพยพไปอยู่ ณ ที่ฐานใด

กล่าวโดยสรุปแล้ว *The Nature of Mass Poverty* เป็นหนังสือที่น่าผิดหวัง แกลเบรธมีชื่อเสียงในข้อที่มีความสามารถในการก่อให้เกิดการโต้แย้งถกเถียง หนังสือเรื่องนี้คงจะจุดประทุให้มีการถกเถียงดุจดังหนังสือเล่มก่อน ๆ ของแกลเบรธ แต่คราวนี้ แนวรบของแกลเบรธจะมิได้จำกัดเฉพาะฝ่ายขวาจัดและฝ่ายซ้ายจัดเท่านั้น หากยังอาจรวมเอาฝ่ายกลาง ๆ ดังเช่น *กลุ่มจิ๋วแต่แจ๋ว* (Small Is Beautiful) เข้าไปด้วย ทั้งนี้เพราะเหตุว่า ข้อเสนอของแกลเบรธในด้านการพัฒนาอุตสาหกรรมในเขตเมืองตรงกันข้ามกับความเห็นของพวก *กลุ่มจิ๋วแต่แจ๋ว* โดยสิ้นเชิง

รังสรรค์ ธนะพรพันธุ์

คณะเศรษฐศาสตร์

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

บรรณานุกรม

รังสรรค์ ธนะพรพันธุ์ "บทวิจารณ์หนังสือเรื่อง John Kenneth Galbraith and The Lower Economics ของ M.E. Sharpe" *เศรษฐศาสตร์ปริทัศน์* ปีที่ 3 ฉบับที่ 1 (พฤษภาคม 2517) หน้า 127–132.

รังสรรค์ ธนะพรพันธุ์ "ถนนสายเศรษฐศาสตร์และการเมืองของ จอห์น เคนเนธ แกลเบรธ" *โลกหนังสือ* ปีที่ 2 ฉบับที่ 4 (มกราคม 2522) หน้า 92–106

เสน่ห์ จามริก (แปล) *แนวทางพัฒนาเศรษฐกิจ* โรงพิมพ์สมาคมสังคมศาสตร์แห่งประเทศไทย 2507.

Fitch, Bob. "A Galbraith Reappraisal : The Ideologue as Gadfly" *Ramparts* (May, 1968).

Friedman, Milton. *From Galbraith to Economic Freedom.* London : Instiute of Economic Affairs, 1977.

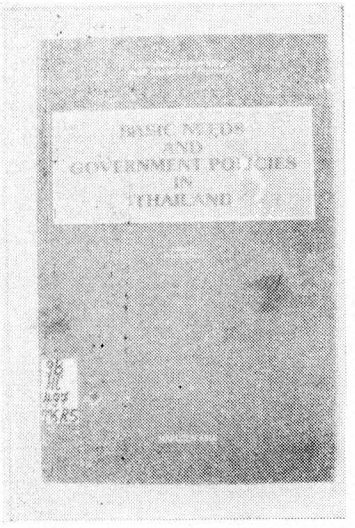
Gill (ed.), Richard T. *Great Debates in Economics.* Pacific Palisades, California : Goodyear Publishing Co., Inc., 1976.

Hessions, Charles H. *John Kenneth Galbraith and His Critics.* New York : New American Library, 1972.

Myrdal, Gunnar. *Economic Theory and Underdeveloped Regions.* London : Duckworth, 1957.

Reisman, David. *Galbraith and Market Capitalism.* London : Macmillan, 1980.

Sharpe, Myron E. *John Kenneth Galbraith and the Lower Economics.* London : Macmillan, 1973.



Basic Needs and Government Policies in Thailand
Peter Richards (ed.)
Maruzen Asia, 1982.
181 pp.

หนังสือเรื่อง *Basic Needs and Government Policies in Thailand* เป็นผลงานวิจัยที่ได้รับความสนับสนุนจากองค์การแรงงานระหว่างประเทศ (ILO) ซึ่งมุ่งศึกษาสภาพปัจจุบันของความต้องการขั้นฐานในประเทศไทย ภายใต้ขอบข่ายของหลักการการพัฒนาประเทศเพื่อสนองตอบความต้องการขั้นพื้นฐาน (Basic Needs Strategy) บทความที่บรรจุอยู่ในหนังสือเล่มนี้ต่างเน้นถึงผลกระทบของนโยบายของรัฐต่อระดับความต้องการขั้นพื้นฐานของประชาชนไทย ซึ่งนับว่าเป็นเรื่องที่น่าสนใจอย่างยิ่ง

ก่อนที่จะเข้าถึงเนื้อหาของหนังสือ อาจจะเป็นประโยชน์ที่จะกล่าวถึงความหมายและความเป็นมาของแนวความคิดการพัฒนาประเทศเพื่อสนองตอบความต้องการขั้นพื้นฐานสักเล็กน้อย แนวความคิดของการพัฒนาดังกล่าวนี้เริ่มจากคำประกาศขององค์การแรงงานระหว่างประเทศในเดือนมิถุนายน ค.ศ. 1976 ที่เสนอยุทธวิธีการพัฒนาประเทศ โดยเน้นความต้องการขั้นพื้นฐานของประชาชนเป็นวัตถุประสงค์หลัง *(ILO, 1976)* กล่าวคือ เป้าหมายในการพัฒนาเศรษฐกิจคือ การสนองตอบเพื่อที่จะให้ประชาชนในประเทศสามารถมีปัจจัยต่างๆที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิตอันที่จะทำให้ความเป็นอยู่ของประชาชนในประเทศอยู่ในระดับที่เป็นมาตรฐานที่สังคมยอมรับ ความต้องการขั้นพื้นฐานรวมถึงปัจจัยทางด้านการบริโภค เช่น อาหาร เครื่องนุ่งห่ม ที่อยู่อาศัย และปัจจัยทางด้านการบริการสาธารณะ เช่น น้ำดื่ม การศึกษา การคมนาคม และการสาธารณสุข ในด้านของการแสวงหาการพัฒนาเพื่อสนองตอบความต้องการขั้นพื้นฐานเป็นหลักการที่จะให้ประชาชนในประเทศมีส่วนร่วมในการตัดสินใจ เพื่อกำหนดนโยบายในสิ่งต่าง ๆ ที่กระทบกระเทือนต่อความเป็นอยู่ของตน

แนวความคิดในการพัฒนาประเทศเพื่อสนองตอบความต้องการขั้นพื้นฐานอันที่จริงแล้วไม่ใช่สิ่งใหม่เลย อาจกล่าวได้ว่า แนวความคิดนี้เป็นผลิตผลของการพัฒนายุทธวิธีการพัฒนาเศรษฐกิจในการที่จะเจาะลงไปหาปัญหาความอยู่ดีกินดีของประชาชนอย่างจริงจัง หลังจากที่ประสบการณ์ของการพัฒนาเศรษฐกิจในรอบ 20 กว่าปีที่ผ่านมาได้ชี้ให้เห็นว่าการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างเดียว ไม่สามารถแก้ไขปัญหาความยากจน และปัญหาความเหลื่อมล้ำทางเศรษฐกิจของประเทศในโลกที่สามได้[1] สำหรับประเทศไทย แนวความคิดในการพัฒนาแบบนี้ก็มิใช่ของใหม่ ในสมัยท่านรัฐบุรุษอาวุโส ดร. ปรีดี พนมยงค์ก็เคยมีการเสนอพระราชบัญญัติว่าด้วยการประกันความสมบูรณ์ของราษฎร ในร่างดังกล่าว "การบำรุง

[1] Sinha ได้ให้ความเห็นว่า การพัฒนาเพื่อสนองตอบความต้องการขั้นพื้นฐาน ถูกเสนอขึ้นมาเพื่อตอบโต้หลักการ New International Economic Order ของประเทศในโลกที่สาม ในลักษณะที่ว่า ถ้าประเทศในโลกไม่สามารถแก้ไขปัญหาการกระจายในโลกของเรากันเองแล้ว การเรียกร้องให้มี New International Economic Order คงจะช่วยอะไรไม่ได้มากต่อประชาชนในโลกที่สามเอง ดู *Sinha, et.al. (1979)*

ความสุขสมบูรณ์ของราษฎร" ถือเป็นเป้าหมายหลักในการวางแผนเศรษฐกิจของประเทศ **(เดือน บุนนาค 2517 : บทที่ 5)** แต่สิ่งที่ใหม่และน่าสนใจของการพัฒนา เพื่อสนองตอบความต้องการขั้นพื้นฐานของ ILO ก็คือ การที่ ILO และธนาคารโลกได้ยอมรับเอาแนวความคิดนี้มาประกอบเป็นหลักการส่วนหนึ่งในการกำหนดการช่วยเหลือประเทศด้อยพัฒนา อันนี้มีผลให้รัฐบาลของประเทศในโลกที่สาม ที่พึ่งพาองค์กรเหล่านี้ในการพัฒนาประเทศต้องหันมาสนใจปัญหาเรื่องการกระจายรายได้และการอยู่ดีกินดีของประชาชนในประเทศของตน ในด้านของรูปแบบของนโยบายในทัศนะของธนาคารโลก การพัฒนาเพื่อสนองตอบความต้องการขั้นพื้นฐานหมายถึงการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจผสมผสานกับการปรับปรุงการกระจายรายได้ให้ดีขึ้น แต่ในทัศนะของ ILO การพัฒนาเพื่อสนองตอบความต้องการขั้นพื้นฐาน หมายถึงการจัดสรรการครอบครองปัจจัยทางการผลิตใหม่เพื่อสร้างฐานการกระจายรายได้ที่เป็นธรรมสำหรับรองรับดอกผลของการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจที่จะเกิดขึ้น

หนังสือ *Basic Needs and Government Policies in Thailand* รวบรวมบทความต่าง ๆ เกี่ยวกับปัจจัยขั้นพื้นฐานในประเทศไทยไว้ 6 บทความ คณะผู้ศึกษาประกอบด้วยนักวิชาการไทย 3 ท่าน นักวิชาการต่างประเทศ 4 ท่าน การศึกษาปัจจัยขั้นพื้นฐานได้แบ่งแยกศึกษาใน 4 ประเด็นใหญ่ด้วยกันคือ การกระจายรายได้ การบริการสาธารณสุข การบริการการศึกษาขั้นประถมศึกษา และการบริการที่อยู่อาศัย อีก 2 บทความที่เหลือเป็นบทความ Overview 1 บทความ และบทความที่ศึกษานโยบายราคาข้าวของรัฐบาลอีก 1 บทความ

บทความแรกเป็นบทความ Overview เขียนโดยบรรณาธิการคือ Peter Richards ซึ่งผูกเรื่องปัญหาความต้องการขั้นพื้นฐานในประเทศไทยโดยอาศัยข้อมูลจากบทความต่าง ๆ ที่ประกอบอยู่ในหนังสือเริ่มต้นโดยการพิจารณาความหมายของการพัฒนาเพื่อสนองตอบความต้องการขั้นพื้นฐาน ความเป็นมาของการพัฒนาเศรษฐกิจไทย โดยเน้นให้เห็นถึงความเหลื่อมล้ำทางด้านการกระจายปัจจัยขั้นพื้นฐาน นอกจากนี้ ยังได้วิจารณ์นโยบายปฏิรูปที่ดินและนโยบายสร้างงานในชนบท ข้อสรุปที่น่าสนใจของ Peter Richards ก็คือว่า ความเหลื่อมล้ำทางการกระจายปัจจัยขั้นพื้นฐานระหว่างภาคชนบทและภาคในเมืองไม่ได้เกิดขึ้นโดยอุบัติเหตุ แต่เป็นผลผลิตของการกำหนดนโยบายพัฒนาของรัฐ จากข้อสรุปนี้อาจตีความได้ว่า ในสภาพปัจจุบัน การแก้ไขปัญหาเรื่องความต้องการขั้นพื้นฐานอาจจะไม่สำเร็จ ถ้าไม่มีการเปลี่ยนแปลงทัศนะของรัฐบาลเกี่ยวกับการกระจายดอกผลของการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจและการปรับปรุงประสิทธิภาพขององค์กรบริหารของรัฐบาล

บทความที่สอง เป็นบทความว่าด้วยการกระจายรายได้ในประเทศไทย เขียนโดย Carmel U. Chiswick อาศัยข้อมูลจากรายงานภาวะเศรษฐกิจและสังคมของปี 2514–2516 ในความคิดเห็นของผู้วิจารณ์ บทความนี้เป็นบทความที่เด่นที่สุดในหนังสือ เพราะนอกจากจะใช้ข้อมูลอธิบายการกระจายรายได้อย่างละเอียดแล้ว ยังมีการวิเคราะห์การกำหนดรายได้ ซึ่งมีแนววิเคราะห์ทางเศรษฐศาสตร์ที่น่าสนใจ เนื้อหาของบทความนี้คลุมถึงสภาพการกระจายรายได้ในประเทศไทย ที่มาของรายได้ของครอบครัวไทย โดยแยกพิจารณาครอบครัวในเมืองและครอบครัวในชนบท ปัจจัยที่กำหนดรายได้ของครอบครัวไทย และความแตกต่างในระดับรายได้ของครอบครัว

เกี่ยวกับการกระจายรายได้ Chiswick มีข้อสรุปในแนวเดียวกับการศึกษาของนักวิชาการไทยอื่น ๆ เช่น เมธี ครองแก้ว และเอ้ออย มีศุข นั่นคือ ความยากจนในระดับประเทศลดน้อยลงในช่วงปี 2511/12 ถึงปี 2514/16 แต่สภาพของการกระจายรายได้รวมไม่ดีขึ้น ผู้วิจารณ์มีความเห็นว่า ข้อเท็จจริงที่ว่า ความยากจนในเมืองไทยได้ลดลงหรือไม่ในช่วงเวลาดังกล่าว ยังคงจะต้องเป็นที่ถกเถียงกันต่อไป เพราะถ้าจะดูจากตัวเลขสำรวจจริง ๆ แล้ว

รายได้แท้จริงของครอบครัวไทยที่ยากจนลดลงในช่วงเวลาดังกล่าว แต่หลังจากมีการปรับฐานรายได้ใหม่โดยรวมรายได้ที่ไม่เป็นตัวเงินเข้าไปด้วย ผลสรุปออกมาในด้านตรงกันข้ามคือ รายได้ของกลุ่มครอบครัวที่ยากจนดีขึ้น คำถามก็คือว่า การปรับรายได้ดังกล่าวซึ่งเป็นการปรับโดยวิธีประมาณการแบบรวม เป็นการกระทำที่มีเหตุมีผลหรือไม่ในการวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงของรายได้ ในทัศนะของผู้วิจารณ์ การปรับรายได้ที่ไม่เป็นตัวเงินโดยวิธีประมาณการขาดเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์ในการอธิบายว่า ทำไมรายได้ของครอบครัวยากจนดีขึ้น และอะไรเป็นตัวกำหนดปริมาณของรายได้ที่ไม่เป็นตัวเงิน

จุดเด่นของบทความของ **Chiswick** อยู่ที่การใช้โมเดลมาอธิบายปัจจัยที่กำหนดความแตกต่างของรายได้ของครอบครัวไทย **Chiswick** ชี้ให้เห็นว่ารายได้หลักของครอบครัวไทย คือ รายได้ที่มาจากการใช้ทรัพยากรมนุษย์ นั่นคือ ค่าแรงและรายได้จากการประกอบการ ในโมเดลของ **Chiswick** ประสิทธิภาพของแรงงาน (**labour productivity**) ได้ถูกใช้เป็นตัวอธิบายความแตกต่างของรายได้ที่มาจากการใช้ทรัพยากรมนุษย์ ซึ่งตัวของมันเองถูกกำหนดโดยปัจจัยคุณภาพหลายอย่าง เช่น การศึกษา ลักษณะของอาชีพ และประสบการณ์ในการทำงาน โดยสรุปก็คือความแตกต่างในปัจจัยคุณภาพเป็นตัวกำหนดความแตกต่างของรายได้ของครอบครัวไทย

ในทัศนะของผู้วิจารณ์ การอธิบายความแตกต่างของรายได้ โดยมุ่งประเด็นไปที่รายได้จากทรัพยากรมนุษย์อย่างเดียวไม่สามารถให้ความแน่นอนในการวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงของการกระจายรายได้ในประเทศไทย ทั้งนี้ก็เพราะถ้าเราจะจำแนกที่มาของรายได้ของครอบครัวออกเป็น ค่าแรง รายได้จากการประกอบการ และรายได้จากทรัพย์สินแล้วเราจะพบว่า ในช่วงระหว่างปี 2511/12 ถึง 2514/16 แนวโน้มของการกระจายรายได้ในทั้ง 3 ประเภทเลวลง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในภาคชนบท ที่แน่ที่สุดคือการกระจายรายได้จากทรัพย์สินในภาคชนบทซึ่งค่า **Gini Coefficient** เพิ่มจาก 0.446 ไปเป็น 0.733 ในช่วงเวลาเพียงไม่กี่ปี จากตัวเลขในตารางที่ 1 จะเห็นว่า การสร้างโมเดลที่มุ่งจะวิเคราะห์ความแตกต่างของรายได้ โดยไม่พิจารณาการเปลี่ยนแปลงของการกระจายรายได้จากทรัพย์สิน อย่างในกรณีของ **Chiswick** จะไม่สามารถประมาณการการเปลี่ยนแปลงของรายได้รวมได้อย่างแม่นยำ จริงอยู่ในเรื่องของอัตราส่วนของรายได้ทั้งหมด รายได้จากทรัพย์สินมีส่วนน้อยเมื่อเทียบกับรายได้ทั้งหมด แต่ความเหลื่อมล้ำในการกระจายมีอัตราที่สูงมาก ข้อที่ผู้วิจารณ์มีทัศนะตรงข้ามกับ **Chiswick** ก็คือ ความไม่เท่าเทียมกันในการกระจายรายได้จากทรัพย์สินเป็นปัจจัยหลักในการอธิบายความไม่เท่าเทียมในการกระจายรายได้ในเมืองไทย

บทความอีก 3 บทความต่อมาเป็นบทความที่กล่าวถึงปัจจัยต่างๆ ในประเทศไทยที่เกี่ยวข้องกับความต้องการขั้นพื้นฐาน บทความของเมธี ครองแก้วมีเนื้อหาเกี่ยวกับการกระจายบริการสาธารณสุขภายในประเทศไทย โดยพิจารณาถึงแนวโน้มของการบริการสาธารณสุข ระบบการจัดการการบริการสาธารณสุข การกระจายและการใช้บริการสาธารณสุขต่อกลุ่มรายได้ต่างๆและการกระจายบริการสาธารณสุข บทความของ **Mauricio Leonor** มีเนื้อหาเกี่ยวกับการให้บริการการศึกษาระดับประถมศึกษาในประเทศไทย โดยพิจารณาในด้านของการกระจายและความแตกต่างของคุณภาพในการให้บริการระหว่างโรงเรียนในเมืองและโรงเรียนในชนบท บทความที่สามเป็นบทความของนักวิชาการไทยอีก 2 ท่านคือ **S. Tanphiphat** และ **S. Singhasakeres** บทความนี้กล่าวถึงปัญหาด้านที่อยู่อาศัยในประเทศไทย โดยแยกพิจารณาปัญหาที่อยู่อาศัยในเมืองและในชนบท ตลาดของการสร้างที่อยู่อาศัยใหม่ กับบทบาทของการเคหะแห่งชาติในการแก้ไขปัญหาที่อยู่อาศัย

โดยสรุปแล้วบทความทั้ง 3 บทความนี้มีลักษณะการวิเคราะห์คล้ายคลึงกัน กล่าวคือ เป็นบทความที่มุ่งจะบรรยายลักษณะที่น่าสนใจของปัจจัยขั้นพื้นฐานโดยอาศัยข้อมูลและผลงานวิจัยที่มีอยู่แล้วมาประกอบ

ตารางที่ 1
ที่มาของความไม่เท่าเทียมของการกระจายรายได้
โดยแยกเป็นประเภทของรายได้

ปี	2511/12		2514/16	
	รายได้เฉลี่ย (บาท)	Gini Ratio	รายได้เฉลี่ย (บาท)	Gini Ratio
ภาคตัวเมือง				
ค่าแรง	13,450.59	0.422	14,532.76	0.380
รายได้จากการประกอบการ	12,752.77	0.453	11,979	0.476
รายได้จากทรัพย์สิน	2,093.98	0.377	2,290.66	0.495
รวม	28,297.34	0.433	28,804.38	0.432
ภาคชนบท				
ค่าแรง	2,451.50	0.453	2,353.71	0.537
รายได้จากการประกอบการ	5,356.10	0.490	5,449.02	0.568
รายได้จากทรัพย์สิน	420.22	0.446	686.53	0.733
รวม	8,247.82	0.477	8,489.26	0.574

ที่มา : Bandid Nijathaworn, *A Multisectoral Model of Growth, Income Distribution, and Basic Needs in Thailand*. Unpublished Ph.D. Thesis, Latrobe University, 1983.

การบรรยายมากกว่าที่จะเป็นบทความวิเคราะห์ในเชิงเศรษฐศาสตร์ ขั้นตอนของการเสนอบทความก็คล้ายคลึงกัน กล่าวคือ เริ่มต้นด้วยการชี้ให้เห็นจากข้อมูลว่า การกระจายปัจจัยขั้นพื้นฐานมีลักษณะของความไม่เป็นธรรมสูง คือ มุ่งให้ประโยชน์ต่อคนในเมืองมากกว่าชนบท ดังนั้น รัฐบาลควรจะเข้ามาแก้ไขปรับปรุงความไม่เป็นธรรมเหล่านี้เสีย พร้อมทั้งเสนอแนะวิธีการแก้ปัญหาต่าง ๆ อย่างเช่น ในเรื่องของความไม่เป็นธรรมในการกระจายการบริการสาธารณสุขระหว่างภาคตัวเมืองกับภาคชนบท เมธี ครองแก้ว เสนอให้มีการเพิ่มสิ่งจูงใจแก่แพทย์เพื่อที่จะให้แพทย์ออกไปทำงานในชนบทมากขึ้น เสนอให้มีการใช้หลักสูตรรวบรัดเพื่อจะเพิ่มปริมาณของแพทย์ประเภทกายบำบัด (GR) ในเรื่องของความไม่เป็นธรรมในด้านการศึกษาขั้นประถม Leoner ได้เสนอให้มีการจัดสรรงบประมาณให้โรงเรียนในภาคชนบทมากขึ้น เพื่อจะปรับปรุงคุณภาพของการศึกษาให้เท่าเทียมกับโรงเรียนในเมือง เป็นต้น

โดยเนื้อหาแล้ว บทความทั้ง 3 บทความได้ปกคลุมรายละเอียดที่น่าสนใจเกี่ยวกับสภาพความเป็นจริงในปัจจุบันของปัจจัยขั้นพื้นฐานในประเด็นดังกล่าวไว้ดีพอสมควร ในเรื่องของการเสนอแนะนโยบาย การเน้นให้รัฐบาลมีบทบาทในการที่จะปรับปรุงการบริการ

ปัจจัยขั้นพื้นฐานดูจะขัดแย้งกับยุทธวิธีการพัฒนาเพื่อสนองตอบความต้องการขั้นพื้นฐานที่เป็นการช่วยเหลือตนเองและบทบาทของประชาชนในการตัดสินใจ ผู้วิจารณ์มีความเห็นว่า ภายใต้สภาพของเศรษฐกิจสังคมปัจจุบัน เป็นการยากที่จะหวังให้รัฐบาลเข้ามาแก้ไขปัญหาความต้องการขั้นพื้นฐานอย่างจริงจัง เหตุผลก็คือ นอกจากจำนวนงบประมาณที่ค่อนข้างจะรัดตัวแล้ว ในแง่ของเศรษฐศาสตร์ การปรับปรุงการกระจายเพื่อจะให้ประชาชนมีโอกาสได้รับปัจจัยขั้นพื้นฐานมากขึ้น โดยให้มีอำนาจการซื้อสูงขึ้น จะส่งผลเสียต่อปัญหาดุลชำระเงินระหว่างประเทศอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ดังนั้น รัฐบาลคงจะไม่ทำอะไรในลักษณะที่จะทำให้ปัญหาดุลชำระเงินระหว่างประเทศเสื่อมโทรมไปกว่าที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน ภายใต้เงื่อนไขดังกล่าวนี้ แนวทางที่ควรจะเสนอแนะคือ การกระตุ้นให้ประชาชนเข้ามามีบทบาทในการตัดสินใจเกี่ยวกับการใช้และการกระจายทรัพยากรท้องถิ่น ในแง่ที่จะเป็นประโยชน์ต่อตนเองมากขึ้น แทนที่จะไปพึ่งการแทรกแซงจากรัฐบาลในระดับประเทศ ความเป็นไปได้ของแนวทางแบบนี้ พึ่งพิงการปฏิรูปแนวความคิดเกี่ยวกับการบริหารประเทศในแง่ที่จะยอมให้มีการกระจายอำนาจการตัดสินใจจากส่วนกลางไปสู่ส่วนท้องถิ่นมากขึ้น

บทความสุดท้ายเป็นบทความของ **Christer Holtsberg** เกี่ยวกับนโยบายข้าวของรัฐบาลซึ่งไม่มีอะไรเด่นนัก อาจกล่าวได้ว่าเป็นบทความที่รวมข้อมูลต่างๆ เกี่ยวกับนโยบายข้าวที่ทราบกันดีอยู่แล้วมาเขียนใหม่ เริ่มด้วยระบบการผลิต ระบบตลาด ปัญหาค่าฟรีเมี่ยม ข้าวการวิเคราะห์เรื่องผลกระทบต่อการกระจายรายได้ของนโยบายข้าวในปัจจุบัน ก็ให้บทสรุปที่ไม่หนักแน่นพอในแง่ของเศรษฐศาสตร์ เพราะบทสรุปอิงความเห็นด้านคุณภาพ (**qualitative reasoning**) มากกว่าจะเป็นผลของการวิเคราะห์ทางด้านเชิงปริมาณ

หลังจากที่ได้อ่านหนังสือเล่มนี้จบลง ผู้วิจารณ์คิดว่า ยังมีคำถามที่สำคัญๆอีกหลายคำถามที่เกี่ยวข้องกับความต้องการขั้นพื้นฐานที่หนังสือเล่มนี้ไม่ได้ให้คำตอบไว้ ผู้วิจารณ์คิดว่า ถ้าหนังสือเล่มนี้มุ่งจะให้การศึกษาแก่ผู้อ่านเพื่อจะให้ตระหนักถึงปัญหาความไม่เป็นธรรมในการสนองตอบปัจจัยขั้นพื้นฐานของระบบเศรษฐกิจไทยในปัจจุบัน หนังสือเล่มนี้ควรจะเริ่มต้นด้วยการเสนอว่า ความต้องการขั้นพื้นฐานของครอบครัวไทยในปัจจุบันคืออะไร มีองค์ประกอบอะไรบ้าง และในปัจจุบันมีการสนองตอบความต้องการขั้นพื้นฐานในระดับไหน เพื่อจะชี้ให้เห็นถึงสิ่งที่ควรจะเป็นและสิ่งที่เป็นอยู่จริง ในแง่นี้ อาจจะมีการคำนวณในเชิงปริมาณว่า ระดับรายได้ที่ครอบครัวไทยควรจะมีเพื่อที่จะสามารถสนองตอบความต้องการขั้นพื้นฐานได้ควรจะเป็นเท่าไร และคำนวณดูว่า ในปัจจุบันมีครอบครัวไทยอีกกี่เปอร์เซนต์ของครอบครัวไทยทั้งหมดที่ยังไม่อยู่ในระดับที่จะได้รับสนองตอบ ผู้วิจารณ์คิดว่า ประเด็นเหล่านี้ควรจะถูกหยิบยกขึ้นมาพิจารณาก่อน เพื่อชี้ให้เห็นถึงความสำคัญของปัญหาก่อนที่จะแยกแยะสำรวจเป็นรายปัจจัย

โดยสรุปแล้ว หนังสือเล่มนี้มีบทความที่น่าสนใจอยู่หลายบทความที่จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ที่สนใจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งต่อผู้บริหารประเทศในส่วนที่เกี่ยวกับการกำหนดนโยบายเพื่อสนองตอบความต้องการขั้นพื้นฐานในเศรษฐกิจประเทศไทย ข้อวิจารณ์ต่างๆ ที่กล่าวถึงในที่นี้ ไม่ได้ลดคุณค่าของหนังสือเล่มนี้แม้แต่น้อย แต่เป็นการแนะแนวทางการค้นคว้าต่อไปของปัญหาการกระจายในประเทศไทย บทความของ **Chiswick** ที่เกี่ยวกับการกระจายรายได้ เป็นบทความที่พลาดไม่ได้ สำหรับผู้ที่สนใจศึกษาปัญหาการกระจายรายได้ในสังคมไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่งการสร้างโมเดลเพื่ออธิบายปัจจัยที่กำหนดความแตกต่างของรายได้ระหว่างครอบครัวเป็นผลงานการวิจัยทางเศรษฐศาสตร์ที่น่าสนใจยิ่ง

บัณฑิต นิจถาวร

คณะเศรษฐศาสตร์

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

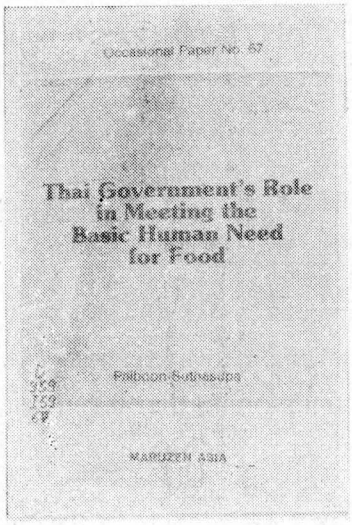
บรรณานุกรม

เดือน บุนนาค *ท่านปรีดี : รัฐบุรุษอาวุโสผู้วางแผนเศรษฐกิจไทยคนแรก* สำนักพิมพ์สามัคคีธรรม 2517

International Labor Office, *Tripartite World Conference on Employment, Income Distribution and Social Progress and the International Division of Labor*. Geneva : ILO, 1976.

Nijathaworn, Bandid. "A Multi–sectoral Model of Growth, Income Distribution, and Basic Needs in Thailand." Ph.D. Thesis, Latrobe University, 1983.

Sinha R., et. al., *Income Distribution and Basic Needs in India*. London : Croom Helm, 1979.



Thai Government's Role in Meeting the Basic Human Need for Food

Paiboon Suthasupa

Occasional Paper No. 67

Singapore : Institute of Southeast Asian Studies, 1982.

75 pp.

หนังสือเล่มนี้เป็นรายงานการวิจัยซึ่ง ดร.ไพบูลย์ สุทธสุภา ใช้เวลา 5 เดือน ทำวิจัยที่ The Institute of Southeast Asian Studies ประเทศสิงคโปร์ ในปี พ.ศ. 2523 เอกสารนี้มีทั้งหมด 6 บท โดยแต่ละบทได้แบ่งแยกเป็นหัวข้อย่อย ๆ อีกหลายหัวข้อ ซึ่งพอสรุปเนื้อหาสาระได้เป็น 3 ส่วนใหญ่ ๆ คือ

ส่วนที่หนึ่ง พิจารณาแบบแผนการบริโภคอาหาร (บทที่ 2) การผลิตอาหาร (บทที่ 3) และการตลาด (ส่วนหนึ่งของบทที่ 4) ทางด้านการบริโภค ผู้เขียนได้พิจารณาปัจจัยทางสังคมและเศรษฐกิจที่มีผลกระทบต่อการบริโภคอาหารปัจจัยต่าง ๆ ประกอบด้วยรายได้ของประชากร จำนวนประชากร การศึกษาด้านโภชนาการ ปริมาณอาหารที่มีอยู่ และความเชื่อถือเกี่ยวกับการงดเว้นไม่บริโภคอาหารบางชนิดในบางเวลา และได้ชี้ให้เห็นว่า อาหารที่บริโภคกันอยู่เป็นประจำวันนั้น มีคุณค่าทางอาหารมากน้อยเพียงใด ด้านการผลิตอาหารได้แยกพิจารณาปัจจัยทางสังคมและเศรษฐกิจที่มีผลกระทบต่อการผลิตอาหารซึ่งประกอบด้วยการลงทุนของรัฐบาลในชนบท (การชลประทาน) สินเชื่อ ราคาปัจจัย (ปุ๋ย) ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีการเกษตร และสภาพทางสังคมและการเมืองในชนบท นอกจากนี้ผู้เขียนได้วิเคราะห์ถึงสภาพการใช้ที่ดิน ปริมาณการเพาะปลูกพืชและเลี้ยงสัตว์ที่สำคัญ ๆ ตลอดจนปัญหาการสูญเสียพืชผลทั้งก่อนและหลังการเก็บเกี่ยว สำหรับการตลาดอาหารนั้นได้พิจารณาอยู่ภายใต้หัวข้อการจำแนกแจกจ่ายอาหารในบทที่ 4

ส่วนที่สอง วิเคราะห์ปัญหาทางโภชนาการหรือสภาวะทุพโภชนาการของประชากรไทย (บทที่ 4) ผู้เขียนชี้ให้เห็นว่า สาเหตุของปัญหานี้เกิดจากความยาก

จน และประชากรในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ซึ่งมีรายได้ต่ำกว่าภาคอื่น ๆ ของประเทศ มีปัญหาทุพโภชนาการมากที่สุด อีกสาเหตุหนึ่งคือ ความเชื่อที่ผิด ๆในการงดเว้นไม่บริโภคอาหารบางชนิด และการขาดความรู้ทางด้านโภชนาการ

ส่วนที่ 3 เป็นการประเมินบทบาทของรัฐบาลในการแก้ปัญหาสภาวะทุพโภชนาการ (บทที่ 5) เนื้อหาสาระของส่วนนี้ถือได้ว่าเป็นข้อสรุปของส่วนที่ 1 และ 2

หนังสือเล่มนี้ถือได้ว่าเป็นผลงานอีกชิ้นหนึ่งที่ศึกษาถึงการผลิตอาหารกับความต้องการอาหารภายในประเทศ และนโยบายของรัฐบาลด้านโภชนาการ เนื้อหาของเอกสารนี้ครอบคลุมประเด็นต่าง ๆ มาก และผู้เขียนได้อธิบายแต่ละประเด็นโดยสรุปสั้น ๆ ซึ่งถือเป็นข้อดีในแง่การรวบรวมสรุปข้อคิดเห็นต่าง ๆ ไว้ในหนังสือเล่มเดียวกัน แต่อย่างไรก็ตาม มีบางประเด็นที่ผู้วิจารณ์ขอตั้งข้อสังเกต หรือให้ข้อมูลเพิ่มเติม ดังนี้

เนื้อหาสาระของหนังสือเล่มนี้ส่วนใหญ่เป็นเรื่องการบริโภค การผลิต และการตลาดอาหาร ผู้เขียนวิเคราะห์ถึงมูลเหตุแห่งปัญหาทุพโภชนาการและนโยบายรัฐบาลด้านโภชนาการน้อยมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อเทียบกับงานวิจัยของ *Dow Mongkolsmai and Piboon Limprapat (1979)* และ *Chirmsak Pintong and Ammar Siamwalla (1978)* ซึ่งผู้เขียนได้อ้างถึงหลายครั้ง นอกจากนี้ ผู้เขียนยังขาดการวิเคราะห์อย่างละเอียดลึกซึ้งถึงความสัมพันธ์เกี่ยวเนื่องกันระหว่างการผลิต การบริโภคอาหาร กับสภาวะโภชนาการ ผู้เขียนไม่ได้ตอบปัญหาอย่างชัดเจน ที่ว่าทำไมประเทศไทยซึ่งเป็นประเทศที่ผลิตอาหารเกินความต้องการของประเทศ และเป็นประเทศหนึ่งที่ส่งอาหารออกที่สำคัญ แต่กลับประสบปัญหาทุพโภชนาการ การพิจารณานโยบายหรือบทบาทของรัฐบาลทางด้านส่งเสริมโภชนาการน่าที่จะตอบปัญหานี้ได้ส่วนหนึ่ง ในอดีตที่ผ่านมากล่าวได้ว่ารัฐบาลมีนโยบายเพิ่มการผลิตอาหารและสินค้าเกษตรอื่น ๆ เพื่อการส่งออก เพื่อให้ได้มาซึ่งเงินตราต่างประเทศ โครงการโภชนาการเพิ่งจะมีในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 3 เป็นต้นมา (2515) ยิ่งกว่านั้น โครงการโภชนาการที่มีอยู่ยังจำกัดอยู่เฉพาะเด็ก หญิงมีครรภ์ และหญิงที่กำลังให้นมบุตร

เนื่องจากผู้เขียนได้วิเคราะห์ปัญหาต่าง ๆ โดยสรุปสั้น ๆ จึงขาดการพิจารณาถึงประเด็นสำคัญบางประเด็นไป โดยเฉพาะอย่างยิ่งปัญหาที่ได้มีการศึกษาและวิพากษ์วิจารณ์กันอย่างกว้างขวาง อาทิเช่น ผู้เขียนได้ตั้งข้อสังเกตว่า (หน้า 40) เกษตรกรหรือชาวนาต้องกู้เงินจากพ่อค้า และต้องขายผลผลิตเพื่อใช้หนี้ จึงถูกเอารัดเอาเปรียบจากพ่อค้า ในกรณีเช่นนี้ ถึงแม้จะมีพ่อค้าเป็นจำนวนร้อยอยู่ในหมู่บ้าน ก็ไม่มีความหมายต่อเกษตรกรเลย ข้อสรุปเช่นนี้ เรามักจะพบเห็นกันโดยทั่วไป และเป็นคำกล่าวรวม ๆ ครอบคลุมสินค้าเกษตรทุกชนิด เงื่อนไขที่ทำให้พ่อค้ามีอำนาจผูกขาดสำหรับสินค้าต่างชนิดกันย่อมต่างกัน **อัมมาร์ สยามวาลา (2519)** ได้วิเคราะห์ให้เห็นว่าสินค้าที่ไม่มีปัญหาทางด้านการผลิตและแปรรูปเช่นข้าวนั้น ไม่มีเงื่อนไขอะไรที่ทำให้พ่อค้ามีอำนาจผูกขาดและได้กำไรมากมายอย่างที่เราเข้าใจกัน กำไรที่พ่อค้าได้รับมาจากการเก็บกักข้าว เพื่อเก็งราคามากกว่า ซึ่งก็ขึ้นอยู่กับความสามารถของพ่อค้าแต่ละราย

สำหรับนโยบายราคาข้าวในระยะสั้นนั้น ผู้เขียนเสนอว่าควรลดพรีเมี่ยมข้าว การลดพรีเมี่ยมข้าวจะทำให้ราคาข้าวที่ชาวนาขายได้ราคาสูงขึ้น อันจะเป็นประโยชน์ต่อชาวนาโดยตรง แต่ผู้บริโภคข้าวจะต้องซื้อข้าวในราคาที่สูงขึ้น ซึ่งย่อมจะขัดกับการส่งเสริมหรือแก้ปัญหาทุพโภชนาการ เพื่อแก้ปัญหาราคาข้าว ผู้เขียนเสนอให้ใช้โครงการแสตมป์อาหาร (Food Stamp) ซึ่งเป็นโครงการที่ใช้อยู่ในสหรัฐอเมริกา โครงการนี้มีปัญหาที่สำคัญประการหนึ่งคือ ผู้ที่มีรายได้ต่ำที่ได้รับแจกแสตมป์อาหาร นำแสตมป์ไปขายต่อแล้วนำเงินไปซื้อสินค้าอย่างอื่นที่ไม่ใช่อาหาร การจะนำโครงการนี้มาใช้ในเมืองไทยได้หรือ

ไม่นั้น จะต้องมีการศึกษาอย่างละเอียดและกว้างขวาง โดยเฉพาะปัญหาการเอาแสตมป์อาหารไปขายต่อ สำหรับข้อเสนอของผู้เขียนที่ว่า ในการลดพรีเมี่ยมข้าวนั้น จะต้องกระทำในทันทีและเนื่องๆเพื่อป้องกันการเอาประโยชน์จากการลดพรีเมี่ยมข้าวของพ่อค้าส่งออก (หน้า 63) นั้น เป็นข้อเสนอที่แทบจะเป็นไปไม่ได้เลยในทางปฏิบัติ

ประเด็นสุดท้ายที่ผู้วิจารณ์ขอตั้งข้อสังเกตคือ การวิเคราะห์ระดับรายได้กับปัญหาทุพโภชนาการ ผู้เขียนได้อ้างรายงานของ *Vira Viravaidhya '(1973)* ว่า ครอบครัวที่มีรายได้ต่ำกว่า 12,000 บาทต่อปี เป็นครอบครัวที่มีความเสี่ยงที่จะประสบปัญหาทุพโภชนาการ และเมื่อพิจารณาข้อมูลเกี่ยวกับรายได้ของครัวเรือนต่อปีแยกตามภาคต่าง ๆ สรุปได้ว่าชาวชนบทในภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีปัญหาทางด้านโภชนาการมากที่สุด ส่วนภาคกลางมีปัญหาน้อยที่สุด การใช้รายได้จำนวนที่เท่ากันเป็นเครื่องวัดนี้มีข้อบกพร่องหรือจำกัด ทั้งนี้เนื่องจากค่าครองชีพแต่ละภาคไม่เท่ากัน (ราคาอาหารไม่เท่ากันด้วย) และรายได้นี้ควรจะรวมปริมาณอาหารที่เกษตรกรผลิตและใช้บริโภคในครัวเรือนด้วย ซึ่งมีปัญหาในการประเมินออกมาเป็นตัวเงิน.

ประยงค์ เนตยารักษ์
คณะเศรษฐศาสตร์
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

บรรณานุกรม

อัมมาร สยามวาลา "เกษตรกรกับคนกลาง" ในหนังสือ *รักเมืองไทย เล่ม 2* บรรณาธิการโดย ณรงค์ชัย อัครเศรณี และ และ รังสรรค์ ธนะพรพันธุ์ โครงการตำราสังคมศาสตร์และมนุษยศาสตร์ 2519 หน้า 1–34

Mongkolsmai Dow and Piboon Limprapat, *Trends in Malnutriton in Thailand*, A Report Prepared for USA's/ Thailand, Thai University Research Association. Research Report No. 1, Nov. 1979.

Pintong, Chirmsak ane Ammar Siamwalla, *Preliminary Background Notes on Food and Nutrition Policy in Thailand*, Thammasat University, Discussion Paper No. 66, Oct. 1978.

Viravaidhya, Vira. *Report for the Development of National Food and Nutrition Policy Guideline for Thailand*. Bangkok, Thailand, February 1973,

Employment, Income and the Mobilisation of Local Resources in Three Thai Villages

Pasuk Phongpaichit

Bangkok : Asian Employment Programme (ARTEP), ILO, 1982.

138 pp., US $ 5.00.

หนังสือเรื่อง *Employment, Income and the Mobilisation of Local Resources in Three Thai Villages* โดย Pasuk Phongpaichit ซึ่งร่วมมือกับ Rapeepun Jaisaard, Pithaksit Chayapute, Sangsidh Piriyarangsan และ Pracha Vasuprasat เป็นเอกสารทางวิชาการ ที่ออกมาในช่วงระยะเวลาที่ปัญหาเรื่อง

แรงงาน การว่างงาน และทรัพยากรมนุษย์ กำลังเป็นที่สนใจของนักวิชาการ รัฐบาล และผู้ที่เกี่ยวข้องโดยทั่วๆ ไป การมีหนังสือเรื่องนี้ออกมาจึงเป็นที่น่ายินดีอย่างยิ่ง ว่ากันโดยตามจริงแล้วจะเรียกว่าเป็นหนังสือก็คงจะไม่ถูกนัก เพราะเป็นรายงานการวิจัยที่ทำขึ้นภายใต้โครงการ **Asian Regional Team for Employment Promotion** (ARTEP) โดยมีวัตถุประสงค์ที่จะเปรียบเทียบประเทศไทยกับประเทศในอาเซียอื่นๆ เช่น อินเดีย บังคลาเทศ อินโดนีเซีย ปากีสถาน และศรีลังกา

ในการวิจารณ์หนังสือดังกล่าว คงจะศึกษาในทุกเรื่องไม่ได้ ดังนั้น ผู้วิจารณ์จะเลือกบางจุดที่เห็นว่าสำคัญ ซึ่งถ้าผู้อ่านท่านใดสนใจในประเด็นอื่น คงหาอ่านและศึกษาได้จากหนังสือเล่มนี้

การตั้งโจทย์เพื่อหาคำตอบ หรือวัตถุประสงค์ของงานวิจัยเรื่องนี้ เป็นสิ่งที่เป็นจุดเด่นของเรื่อง โจทย์ของเรื่องนี้ก็คือ ในสภาพการผลิตและการจ้างงานของประเทศไทยในปัจจุบันในสาขาเกษตร มีทางอย่างไรบ้างที่จะเพิ่มรายได้และการจ้างงานให้มากขึ้น โดยดูจากสภาพสิ่งแวดล้อมทั่วๆ ไป เพื่อให้ทรัพยากรดังกล่าวถูกระดมมาใช้ให้เต็มที่

จริงอยู่การตั้งโจทย์ในลักษณะนี้อาจเป็นการตั้งโจทย์ที่ถูกต้อง แต่วิธีการหาคำตอบมีหลายวิธีด้วยกัน งานของ *Bertrand (1979)* และของคนอื่นๆ ได้พยายามตอบคำถามในสิ่งเหล่านี้ ในการศึกษาของ ดร. ผาสุก พงษ์ไพจิตร ได้เลือกวิธีการตอบคำถามอย่างเด่นชัดคือ เจาะลงไปยังหมู่บ้านที่มีสภาพการผลิตและสภาพสังคมแตกต่างกันไป คือหมู่บ้านแม่แก้วในภาคเหนือ หมู่บ้านเว้อในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และบ้านไร่ ในภาคกลาง ซึ่งมีสภาพการผลิตและสิ่งแวดล้อมแตกต่างกัน โดยเก็บข้อมูลอย่างละเอียดจากหมู่บ้าน 3 หมู่บ้านเพื่อมาศึกษาและหาคำตอบว่าการที่จะให้การสร้างงานมากขึ้นและรายได้เพิ่มขึ้นนั้นจะต้องทำอย่างไร ดังนั้น ปัญหาและประโยชน์ของการวิจัยเรื่องนี้นั้น จะต้องพิจารณาจากตัวเลขและการเลือกลักษณะของข้อมูลที่มีลักษณะซึ่งค่อนข้างจะเป็นการศึกษาเฉพาะเรื่อง ดังนั้น การจะเอางานมาสรุปเพื่อตอบคำถามใหญ่ๆ ตามที่ได้ตั้งกันนั้น ก็เป็นเรื่องที่จะต้องพิจารณากันให้ถี่ถ้วน ซึ่งก็คือประเด็นที่สำคัญของหนังสือเล่มนี้

จากการศึกษาสภาพโดยทั่วไปของหมู่บ้านทั้ง 3 นั้น จะเห็นได้ว่ามีลักษณะการผลิตและปัญหาสิ่งแวดล้อมแตกต่างกันไป แม่แก้ว ซึ่งเป็นหมู่บ้านในภาคเหนือนั้น เป็นหมู่บ้านการเกษตรที่ก่อตั้งมานาน มีความกดดันทางพลเมืองสูง อัตราการถือครองที่ดินสูง ระดับการใช้ประโยชน์ที่ดินอยู่ในระดับปานกลาง กิจการนอกเหนือจากการเกษตรนั้นมีความสำคัญมาก สำหรับหมู่บ้านเว้อนั้นเป็นหมู่บ้านในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ อยู่ในเขตพื้นที่แห้งแล้งไม่เหมาะแก่การเกษตร การเพาะปลูกเป็นไปเพียงเพื่อการเลี้ยงชีพ โอกาสและการพัฒนาให้ดีขึ้นนั้นมีขีดจำกัด สำหรับหมู่บ้านบ้านไร่นั้น การทำการเกษตรเป็นไปเพื่อการพาณิชย์ ซึ่งมีอัตราก้าวหน้าสูง ปรับตัวได้เร็วเนื่องจากการชลประทานที่มีบทบาทมาก ดังนั้นการศึกษาว่าการพัฒนาและการระดมทรัพยากรธรรมชาติ เพื่อให้มีรายได้และการจ้างงานเพิ่มขึ้นนั้น อาจพิจารณาได้จากสภาพแวดล้อมและนำมาเปรียบเทียบกัน

ในการเรียบเรียงหนังสือผลงานวิจัยในเรื่องนี้ได้จัดแบ่งเป็น 6 บท เริ่มด้วยบทนำ ซึ่งเป็นการอธิบายเป้าหมายและวัตถุประสงค์ในการที่จะวิจัยเรื่องนี้ ในบทที่ 2 เป็นการอธิบายถึงหมู่บ้านตัวอย่างทั้ง 3 หมู่บ้าน แสดงถึงลักษณะพิเศษและลักษณะเด่นของแต่ละหมู่บ้าน ในบทที่ 3 ได้พยายามเน้นโครงสร้างทางด้านอุปทาน คือ กำลังแรงงาน การจ้างงาน และค่าจ้าง ผู้วิจัยได้พยายามศึกษาถึงการวิจัยแรงงานในอาชีพหลักต่างๆ ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความแตกต่างอย่างมาก และสะท้อนความแตกต่างทางด้านทรัพยากร เช่น ในหมู่บ้านเว้อ ประมาณ 80% ของแรงงานทำงานในภาคการเกษตร ส่วนในบ้านไร่ ประมาณ 1/2 (60%) ของแรงงานทำงานในภาคการเกษตร แต่ธุรกิจส่วนหนึ่งเกี่ยวข้องกับการค้าขายบริการซึ่งมี

ความสำคัญมาก เมื่อเปรียบเทียบกับอาชีพการเกษตรโดยตรง ส่วนในหมู่บ้านแม่แก้ว การใช้แรงงานมีความแตกต่างจาก 2 หมู่บ้านแรกอย่างมาก คือ แรงงานส่วนใหญ่ทำอาชีพอื่นที่ไม่ใช่การเกษตร ได้แก่ งานด้านอุตสาหกรรมในครัวเรือน และการค้าขาย

ในเรื่องเกี่ยวกับที่ดินในแต่ละหมู่บ้าน จะเห็นว่ามีจำนวนที่ดินแตกต่างกันมาก โดยเฉพาะในภาคเหนือ หมู่บ้านแม่แก้วมีปัญหาเรื่องที่ดินมาก ดังนั้นอัตราส่วนของจำนวนคนต่อที่ดินจึงสูงมาก ทั้งที่ปัจจัยทางประชากรในภาคเหนือดีกว่า แต่ที่ดินมีจำนวนน้อยมากเพียง 1,992 ไร่ ในขณะที่หมู่บ้านในภาคอีสานมีถึง 9,093 ไร่ และหมู่บ้านในภาคกลางมีถึง 6,990 ไร่ การเลือกเอาหมู่บ้านในภาคเหนือมาเปรียบเทียบกับหมู่บ้านในภาคอื่น ๆ คือ ภาคกลางและอีสานนั้น เป็นการสะท้อนให้เห็นปัญหาที่ดิน ซึ่งจะทำให้ในภาคเหนือมีแรงกดดันในการลดจำนวนประชากรลง ซึ่งอาจกล่าวได้ว่าเป็นหนทางที่หลีกเลี่ยงไม่ได้

บทที่ 2 ได้ชี้ให้เห็นถึงการใช้ที่ดิน ทรัพยากรมนุษย์ขั้นพื้นฐานของคนและที่ดินตลอดจนสภาพสังคมและสิ่งแวดล้อมที่แตกต่างกัน จะเห็นได้ชัดอีกประการหนึ่งคือ เมื่อนำเอาหมู่บ้านบ้านไร่ ซึ่งอยู่ในจังหวัดสุพรรณบุรี มาเปรียบเทียบกับหมู่บ้านในภาคอีสาน และภาคเหนือ จะเห็นได้ว่า การชลประทานมีบทบาทสำคัญมากในสุพรรณบุรี นั่นคือ เปอร์เซ็นต์การชลประทาน มีถึง 50% ซึ่งนับว่าสูงมาก บทที่ 3 กล่าวถึงปัจจัยด้านประชากรและแรงงานที่เห็นได้ชัดคือ ในหมู่บ้านแม่แก้วพบว่า แรงงานส่วนใหญ่ทำงานนอกภาคการเกษตร เนื่องจากจำนวนที่ดินมีจำกัด ซึ่งเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้ภาคเหนือลดจำนวนประชากรได้อย่างรวดเร็วและอีกสาเหตุหนึ่งคือ ความต้องการแรงงานเด็กมีน้อย เนื่องจากแรงงานเด็กนั้นเหมาะจะทำงานในภาคการเกษตร เมื่อความจำเป็นในการทำงานด้านการเกษตรมีไม่มาก ความต้องการแรงงานเด็กก็น้อยลง ซึ่งในเรื่องนี้ *Yasuo Banno (1982)* ก็ได้ศึกษาและทำวิทยานิพนธ์ไว้

ลักษณะการจ้างงานของทั้ง 3 หมู่บ้านนี้ สะท้อนให้เห็นถึงโครงสร้างของทรัพยากรมนุษย์ และทรัพยากรที่ดิน ในแม่แก้วนั้น ปัญหาความกดดันทางประชากร ไม่ได้มีสาเหตุมาจากจำนวนประชากรมาก แต่มากเมื่อเทียบกับปัจจัยที่ดิน ถ้าเฉลี่ยจำนวนประชากรต่อครอบครัวในหมู่บ้านแม่แก้วแล้วยังอยู่ในอัตราต่ำ แต่เมื่อเปรียบเทียบกับที่ดินซึ่งเป็นปัญหาหลักของภาคเหนือ จะพบว่าที่ดินทำกินมีไม่พอประชากรจึงต้องทำงานนอกภาคการเกษตรเป็นส่วนใหญ่ การทำงานนอกภาคการเกษตรแสดงให้เห็นว่าการระดมทรัพยากรนั้นไม่ควรรวมปัจจัยที่ดินไว้ด้วย เนื่องจากคงเป็นไปไม่ได้ที่จะให้กลับไปอยู่ในสภาพการผลิตแบบการเกษตร ส่วนสภาพการผลิตในหมู่บ้านตัวอย่างในภาคอีสาน คือ หมู่บ้านเว้อนั้น แตกต่างกับภาคเหนือ คือ มีที่ดินเพียงพอ แต่โอกาส รายได้ ทรัพยากรที่จะส่งเสริมให้มีการจ้างงานเพิ่มขึ้น หรือทำงานมากขึ้นในภาคอีสานนั้นมีจำกัด ที่ดินส่วนใหญ่เป็นพื้นที่แห้งแล้ง จึงจะเห็นได้ว่า ปริมาณของที่ดินต่อครอบครัวจึงจะมีพอเพียง แต่ก็ไม่สำคัญเท่าคุณภาพของที่ดิน ส่วนหมู่บ้านบ้านไร่ในภาคกลางนั้น การสร้างการเกษตรแบบทันสมัยเป็นการเพิ่มโอกาสในการทำงาน มีการทำการเกษตรปีละ 2 ครั้ง ทำให้มีการจ้างงานเพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นการแก้ปัญหาการว่างงานต่ำระดับ และการว่างงานตามฤดูกาล นอกจากนี้เมื่อพิจารณาทรัพยากรธรรมชาติและทรัพยากรมนุษย์แล้ว ในบทนี้ยังเน้นถึงโครงสร้างในด้านค่าจ้างซึ่งเป็นเรื่องน่าสนใจอย่างยิ่ง โดยพบว่า อัตราค่าจ้างเฉลี่ยในทั้ง 3 หมู่บ้านต่างกัน หมู่บ้านที่มีอัตราค่าจ้างเฉลี่ยสูงสุดคือ บ้านไร่ ซึ่งมีพื้นที่เพาะปลูกและการชลประทานสูงถึง 1/6 เท่า ของหมู่บ้านเว้อซึ่งอยู่ในเขตที่ราบสูงและแห้งแล้ง และสูงเป็น 1/2 เท่าของหมู่บ้านแม่แก้วในภาคเหนือ ซึ่งมีประชากรหนาแน่น

ในบทที่ 3 นี้ยังได้พิจารณาถึงการทำงานที่ไม่เกี่ยวกับภาคการเกษตร พบว่า ในหมู่บ้านแม่แก้วนั้น เนื่องจากมีปัญหาในด้านที่ดินไม่เพียงพอจึงมีการเน้นในด้านหัตถกรรม การทำงานตามโรงงานเล็ก ๆ การ

ทอผ้า ทำงานเย็บปักถักร้อยที่บ้าน ซึ่งเป็นรายได้เสริมที่มีประโยชน์ ในบ้านไร่นั้นไม่มีงานอุตสาหกรรมในครัวเรือน แต่พื้นที่รอบ ๆ หมู่บ้านก่อให้เกิดระบบการจ้างงานรายย่อย ๆ หลายชนิด ในแง่ของการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ เช่น การจ้างงานตามฤดูกาลในโรงสีข้าว งานในโรงซ่อมรถของหมู่บ้าน การทำงานขับรถบรรทุกน้ำตาล และทำงานในโรงงานน้ำตาล นอกจากนี้ยังมีงานเกี่ยวกับการก่อสร้างในตัวเมือง และงานในโครงการชลประทานของรัฐบาล

ในบทที่ 4 ของหนังสือเล่มนี้ ได้พิจารณาถึงรูปแบบการผลิตและการเพาะปลูกของทั้ง 3 หมู่บ้าน โดยต้องการจะเปรียบเทียบสภาพการผลิตทางการเกษตรของทั้ง 3 หมู่บ้าน สภาพการผลิตของหมู่บ้านบ้านไร่ ได้แสดงให้เห็นถึงการทดลองปลูกข้าวพันธุ์ใหม่ ๆ เช่น HYV และพยายามดำเนินการปลูกข้าวปีละ 2 ครั้ง รวมทั้งการกระจายเวลาในการเก็บเกี่ยว รวมทั้งเวลาการปลูก เพื่อหลีกเลี่ยงการขาดแคลนแรงงานในฤดูเก็บเกี่ยว ซึ่งเป็นปัจจัยที่น่าจะสนใจศึกษาในเรื่องการระดมทรัพยากรแรงงานในภาคเกษตร เพราะโดยทั่วไปมีแนวโน้มว่าจะมีการขาดแคลนแรงงานในฤดูการเก็บเกี่ยว 2 ครั้ง โดยเฉพาะในภาคกลางของประเทศไทย ในขณะที่โครงสร้างการเคลื่อนย้ายแรงงานจากแหล่งที่มีแรงงานส่วนเกิน เช่น ในภาคอีสานหรือภาคอื่น ๆ ยังไม่สมบูรณ์ ปัญหาเรื่องการขาดแคลนแรงงานมักจะถูกพิจารณาเป็นปัญหาหลักอันหนึ่งในการศึกษาเรื่องการปลูกข้าวปีละ 2 ครั้ง

ข้อมูลที่มีประโยชน์มากของหมู่บ้านบ้านไร่ คือ ความพยายามที่จะปลูกข้าวปีละ 2 ครั้ง ซึ่งปัจจัยที่สำคัญที่สุดคือ การจัดหาน้ำมาใช้ในช่วงฤดูแล้ง และความสามารถในการกำจัดแมลงและเชื้อโรค เป็นที่น่าสังเกตว่า ในช่วงเวลาการสำรวจของการทำวิจัยนี้ พบว่า การใช้พื้นที่การเพาะปลูกในช่วงฤดูแล้งมีเพียง 1/2 ของพื้นที่การเพาะปลูกในช่วงฤดูฝนในหมู่บ้านเว้อ จะเห็นได้ชัดว่า สภาพสิ่งแวดล้อมเป็นข้อจำกัดที่ทำให้มีการเพาะปลูกได้เพียงปีละครั้ง เพราะพื้นที่ส่วนใหญ่ในหมู่บ้านได้รับฝนน้อยมาก ปัญหาเรื่องน้ำและการชลประทานแตกต่างจากหมู่บ้านบ้านไร่เป็นอย่างมาก วิธีการเพาะปลูกก็ยังคงใช้วิธีการแบบดั้งเดิมนอกจากนี้ยังมีการปลูกมันสำปะหลัง เพื่อเพิ่มรายได้แก่เกษตรกร

สำหรับหมู่บ้านแม่แก้วนั้น จะพบว่า การผลิตข้าวส่วนใหญ่จะเป็นข้าวเหนียว ซึ่งผลิตเพื่อการบริโภคมีชาวนาเป็นจำนวนมาก ประมาณ 15% ปลูกข้าวพันธุ์ HYV ในช่วงฤดูฝน การใช้ปุ๋ยมักเป็นปุ๋ยหมัก ปุ๋ยคอก การปลูกข้าวปีละ 2 ครั้งทำได้น้อยมาก เกษตรกรบางคนปลูกถั่วลิสงด้วย ช่วงที่งานมากที่สุดในแม่แก้ว คือ ธันวาคม – มกราคม และช่วงที่จะต้องเก็บเกี่ยวคือ มิถุนายน–กรกฎาคม

ในบทที่ 4 ผู้วิจัยยังได้พยายามศึกษาถึงการใช้ที่ดินของแต่ละภาค โดยใช้วิธีการวัดอัตราความรุนแรงในการใช้ที่ดิน (Cropping Intensity) เป็นเครื่องมือในการวัดการใช้ที่ดิน พบว่า อัตราความรุนแรงในการใช้ที่ดินส่วนหนึ่งเป็นสาเหตุของสภาพการผลิตกล่าวคือ ถ้าปลูกพืชปีละครั้ง แสดงว่ามีอัตราการใช้ประโยชน์ของที่ดินค่อนข้างต่ำ จากการศึกษาพบว่าอัตราการใช้ที่ดินในบ้านไร่ สูงถึง 1.4 เมื่อเทียบกับแม่แก้วและเว้อ นอกจากนั้นยังมีการศึกษาการใช้ที่ดินตามขนาดของที่ดินด้วย

นอกจากนี้แล้วในบทที่ 4 ยังได้ศึกษาถึงการใช้เครื่องจักรและเครื่องมือทางการเกษตร ซึ่งสภาพการผลิตของหมู่บ้านตัวอย่างทั้ง 3 หมู่บ้านได้แสดงให้เห็นถึงความต้องการและความสามารถในการผลิตตลอดจนการใช้เครื่องจักรในการเกษตรแตกต่างกันไป

ในหมู่บ้านบ้านไร่นั้น มีข้อมูลชี้ให้เห็นชัดเจนว่า มีการใช้เครื่องจักรและเครื่องมือทางการเกษตรอย่างกว้างขวาง โดยที่ครึ่งหนึ่งของชาวนามีเครื่องมือในการไถที่มี 2 ลูกล้อ ส่วนประมาณ 3 ใน 5 ของชาวนาทั้งหมดมีเครื่องปั๊มน้ำ สำหรับในหมู่บ้านบ้านไร่นั้นไม่มีการใช้สัตว์ในการไถนาเลย จึงเห็นได้ว่า

ความต้องการในการใช้เครื่องจักรและเครื่องมือทางการเกษตรในภาคกลางของประเทศไทย ซึ่งอธิบายได้โดยการใช้ตัวเลขของหมู่บ้านบ้านไร่นั้นเป็นไปอย่างกว้างขวาง

ส่วนในหมู่บ้านตัวอย่างอีก 2 หมู่บ้าน จะพบว่า ในหมู่บ้านเว้อนั้นมีชาวนาเพียง 1% ที่มีเครื่องมือในการไถที่มี 2 ลูกล้อ ส่วนในหมู่บ้านแม่แก้วมีชาวนาเพียง 6% ที่มีเครื่องมือดังกล่าวในการไถนา ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความแตกต่างของสภาพการผลิตอย่างเห็นได้ชัด ในหมู่บ้านเว้อนั้น มีการใช้สัตว์เพื่อไถนาอย่างกว้างขวาง กล่าวคือ ประมาณ 80% ของชาวนายังใช้ควายในการไถนา จะเห็นได้ว่า มีความแตกต่างกันอย่างเห็นได้ชัดในเรื่องของการใช้เครื่องจักรและเครื่องมือทางการเกษตรระหว่างหมู่บ้านทั้ง 3 ดังกล่าว

สำหรับการศึกษา ผลผลิตต่อไร่ของการใช้แรงงานของการปลูกข้าวใน 3 หมู่บ้านนั้นพบว่า ผลผลิตข้าวพันธุ์ HYV ของหมู่บ้านแม่แก้วนั้นประมาณ 552 กิโลกรัมต่อไร่ ขณะที่หมู่บ้านเว้อนั้นมีผลผลิตต่อไร่ เพียง 2 ใน 3 ของหมู่บ้านแม่แก้ว ส่วนผลผลิตต่อไร่ของหมู่บ้านบ้านไร่นั้นตกประมาณ 536 กิโลกรัมต่อไร่ ซึ่งแสดงว่า ผลผลิตต่อไร่ระหว่างหมู่บ้านแม่แก้วกับหมู่บ้านบ้านไร่ ไม่แตกต่างกัน แต่ผลผลิตของภาคอีสาน คือ หมู่บ้านเว้อนั้นยังอยู่ในอัตราที่ต่ำมาก นอกจากนี้ ในบทที่ 4 ยังได้พูดถึงความสัมพันธ์ระหว่างขนาดของที่ดินเพาะปลูกกับผลผลิตต่อไร่ ซึ่งมีการถกเถียงกันอย่างมากว่า ขนาดของที่ดินเพาะปลูกเล็กหรือใหญ่จะมีผลต่อการผลิต จากการศึกษาวิจัยของ ดร. ผาสุก ยังพบว่า การใช้แรงงานต่อไปในการเพาะปลูกนั้น จะสูงสุดในขนาดของที่ดินขนาดเล็ก ซึ่งแสดงว่ามีการใช้การผลิตแบบค่อนข้างจะเข้มข้น (intensive)

ในบทที่ 5 หลังจากได้ศึกษาเกี่ยวกับการจ้างงานและการผลิตแล้ว ดร. ผาสุกก็พยายามที่จะหาข้อสรุปในเรื่องการกระจายรายได้และปัญหาความยากจน ซึ่งจากการศึกษานั้นพบว่า โดยทั่วๆ ไปปัจจัยที่สำคัญที่สุดในสังคมการเกษตรที่กำหนดรายได้ต่างๆ นั้นก็คือ ที่ดิน และพบต่อไปอีกว่า มีความเหลื่อมล้ำของการกระจายที่ดินพอสมควร กล่าวคือ สัมประสิทธิจินิ (Gini-Coefficient) ซึ่งแสดงถึงการกระจายสิทธิการถือครองที่ดิน มีค่าประมาณ 0.60 แต่เป็นที่น่าแปลกใจสำหรับการศึกษานี้ก็คือ ความเหลื่อมล้ำของการกระจายที่ดินระหว่าง 3 หมู่บ้านนั้นไม่ค่อยมีซึ่งดูจะผิดแปลกออกไปจากงานวิจัยอื่นๆ ที่มักมีข้อสรุปเสมอๆว่า การกระจายที่ดินในภาคกลางไม่ค่อยมีประสิทธิภาพ แต่จากงานวิจัยดังกล่าวนี้ พบว่า Gini–coefficient ของทั้ง 3 หมู่บ้านใกล้เคียงกันมาก ยิ่งไปกว่านั้นใน 3 หมู่บ้านดังกล่าวจะพบว่าจำนวนผู้ไม่มีที่ดินทำกินนั้นไม่ค่อยแตกต่างกันเท่าใดนัก คือมีอยู่ประมาณ 10% เท่านั้น กล่าวคือ ในหมู่บ้านบ้านไร่ มีเพียง 14% หมู่บ้านเว้อมีเพียง 7% และหมู่บ้านแม่แก้วมี 17% ซึ่งเราจะพบว่า จากตัวเลขดังกล่าวจะให้ข้อสรุปที่แตกต่างไปจากข้อสรุปที่เราเคยได้กันที่ว่า ภาคกลางกับภาคเหนือจะมีหมู่บ้านการเกษตรที่ไม่มีที่ดินทำกินอยู่มาก เพราะฉะนั้นการที่จะเอางานวิจัยนี้ไปเป็นเครื่องชี้ถึงความเหลื่อมล้ำของที่ดินก็ดี หรือจำนวนของหมู่บ้านการเกษตรที่ไม่มีที่ดินนั้นจึงคงจะต้องระมัดระวังอย่างยิ่ง เพราะตัวเลขเหล่านี้เป็นตัวเลขของหมู่บ้านเพียง 3 หมู่บ้านจากหมู่บ้านทั้งหมดของประเทศไทยที่มีประมาณ 54,405 หมู่บ้าน อย่างไรก็ดี สิ่งที่บทความนี้ชี้ให้เห็นและตอบคำถามซึ่งใกล้เคียงกับความจริงก็คือ ในเรื่องของรายได้พบว่า รายได้ต่อหัวในภาคอีสานต่ำที่สุด รองลงมาคือ ภาคเหนือ และภาคกลางมีรายได้สูงสุด ซึ่งสาเหตุก็คงมาจากการชลประทานของที่ดินที่แตกต่างกันนั่นเอง ส่วนในด้านการกระจายรายได้นั้น พบว่าในการศึกษาครั้งนี้ การกรจายรายได้ของครัวเรือนค่อนข้างจะได้มาตรฐาน เมื่อเทียบกับตัวเลขอื่นๆ คือ Gini-coefficient ในภาคเหนือและภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีค่าประมาณ 0.35 ซึ่งแสดงว่ามีการกระจายรายได้ค่อนข้างจะดี ในขณะที่ในภาคกลางนั้นการกระจายรายได้ค่อนข้างจะมีความเหลื่อมล้ำพอสม-

ควร เนื่องจากเป็นหมู่บ้านที่ร่ำรวยและมีเจ้าของที่ดินมาก ซึ่งจะดูได้จากค่าของ Gini – coefficient ซึ่งสูงถึง 0.54 ในตอนท้ายสุดของบทนี้ได้พยายามวัดความยากจนของประชากรในหมู่บ้านต่าง ๆ ซึ่งก็ตอบคำถามที่ใกล้เคียงกับสิ่งที่เราเคยเห็นมาแล้วบ้างคือ พบว่า ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 48.7% เป็นครอบครัวยากจน ในขณะที่ภาคเหนือและภาคกลางมีเพียง 26.4% และ 18.2% ตามลำดับเท่านั้น ที่เป็นครอบครัวยากจน

หลังจากที่ได้ศึกษาสภาพการผลิต การจ้างงานและรายได้ของทั้ง 3 หมู่บ้านแล้ว ในบทที่ 6 ซึ่งเป็นหัวใจของงานวิจัยนี้ก็ได้พยายามมองถึง สิ่งที่เป็นอยู่ในปัจจุบันและสิ่งที่ควรจะเป็นว่า จริง ๆ แล้ว ความสามารถของแต่ละหมู่บ้านในอันที่จะเพิ่มผลผลิต การจ้างงานและรายได้นั้นยังมีโอกาสเพิ่มมากกว่านี้ โดยมีวิธีการคำนวณสิ่งที่ควรจะเป็นตามแบบอย่างที่ทางองค์การแรงงานระหว่างประเทศใช้อยู่ แต่อย่างไรก็ตามวิธีการแบบนี้ เป็นวิธีการที่ค่อนข้างจะอันตราย เพราะว่าเราไม่มีความรู้ทางวิทยาศาสตร์พอที่จะบอกว่าสิ่งเหล่านี้เกิดขึ้นอย่างไร บอกได้แต่เพียงว่าถ้ามีข้อสมมุติฐานดังต่อไปนี้ก็อาจจะเกิดขึ้นได้ เช่น มีการเพิ่มหรือลดขีดจำกัด (constraint) ทางด้านเทคนิค อาทิ การเพิ่มน้ำ เพิ่มการผลิต เพิ่มการใช้ที่ดินให้มากขึ้น ก็จะมีผลให้ผลผลิตมากขึ้น การจ้างงานและรายได้ก็จะเพิ่มขึ้นตามลำดับ แต่เราไม่ทราบพฤติกรรมของชาวนาดังกล่าวว่าจะเป็นอย่างไรต่อการเปลี่ยนแปลงของขีดจำกัด

ในการสรุปของบทที่ 6 นี้ ผู้เขียนได้พยายามชี้ให้เห็นถึงทิศทางของการเพิ่มรายได้ผลผลิต และการจ้างงานของแต่ละหมู่บ้าน ซึ่งแตกต่างกันไป กล่าวคือ ในหมู่บ้านตัวอย่างของ ภาคอีสานมีประสิทธิภาพการผลิตต่ำที่สุด เนื่องจากมีความจำกัดในเรื่องของดินฟ้าอากาศ เช่น ฝน และการชลประทาน จึงต้องหันไปเพาะปลูกพืชชนิดอื่น เช่น มันสำปะหลัง ผ้าย ถั่วลิสง ถั่วเหลือง เป็นการทดแทน ทั้งนี้เพราะพืชเหล่านี้เพาะปลูกง่าย ส่วนในภาคเหนือนั้นได้พยายามเน้นในเรื่องการลดอัตราการเช่าที่ดินทางการเกษตรลง แล้วหันไปเน้นการขยายการผลิตที่ไม่ใช่การเกษตรเพราะที่ดินมีจำกัด สำหรับในภาคกลางนั้น ผู้เขียนได้เน้นถึงความสามารถที่จะกระจายการเพิ่มผลผลิตให้ได้มากขึ้น ถ้ามีการกระจายทรัพย์สินซึ่งมีความเหลื่อมล้ำมาก

จากการคำนวณของผู้เขียนในตารางที่ 6.4 พบว่า ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการเพิ่มรายได้หรือการจ้างงานนอกภาคการเกษตรนั้น หมู่บ้านบ้านไร่น่าจะเพิ่มรายได้ได้ประมาณ 6 ล้านบาท และมีการจ้างงานเพิ่มขึ้นถึง 86,024 คน/วัน (Labor/Days) ส่วนหมู่บ้านเว้อในภาคตะวันออกเฉียงเหนือนั้นสามารถเพิ่มการจ้างงานได้ 28,532 คน/วัน และในหมู่บ้านแม่แก้วนั้นเพิ่มการจ้างงานได้ถึง 50,560 คน/วัน (Labor/Days) สำหรับการเพิ่มทางรายได้นั้น หมู่บ้านเว้อในภาคตะวันออกเฉียงเหนือเพิ่มได้ 1,125,242 บาท ส่วนหมู่บ้านแม่แก้วในภาคเหนือนั้นสามารถเพิ่มรายได้ประมาณ 2,725,781 บาท ปัญหาที่ตามมาก็คือ ในภาคกลางต้องมีการโยกย้ายแรงงานมาจากที่อื่น ส่วนในภาคอีสานนั้นมีแรงงานเหลือเฟือ ในภาคเหนือนั้นเกือบจะมีความสมดุลระหว่างแรงงานกับความต้องการ ประเด็นในบทนี้จึงแสดงให้เห็นถึงศักยภาพของภาคกลางที่จะระดมการเพิ่มผลผลิตและเพิ่มรายได้อย่างมีประสิทธิภาพ ส่วนในภาคอีสานนั้นมีปัญหาในเรื่องการระดมทรัพยากรเข้ามาช่วยในการเพิ่มผลผลิต เมื่อพิจารณาสภาพการผลิตของทั้ง 3 หมู่บ้าน จะพบว่า ภาคกลางมีสภาพดีที่สุด ซึ่งเป็นเรื่องธรรมดา เพราะว่าทั้งสภาพการผลิต รายได้ การชลประทานของภาคกลางนั้นดีกว่าภาคอื่น ๆ อยู่แล้ว ในบทที่ 6 นี้ จะเห็นได้ว่า ภาคอีสานควรได้รับการช่วยเหลือในด้านการเพิ่มการจ้างงาน และการเพิ่มรายได้มากที่สุด ซึ่งเป็นสิ่งที่สอดคล้องกับสิ่งที่เราได้เคยรู้เห็นมา โดยเฉพาะในด้านการพัฒนาชนบท เพียงแต่ว่าคงจะต้องใช้การลงทุนสูงมากจึงจะทำให้ ให้ภาคอีสานเจริญได้ และจะคุ้มหรือ

ไม่ เมื่อเทียบกับภาคอื่น ๆ ซึ่งอาจจะพัฒนาได้ดีกว่า เร็วกว่า และต้นทุนต่ำกว่า.

จากการศึกษาข้อมูลทั้งหมดในงานวิจัยของ ดร. ผาสุก แล้ว หากจะมองในลักษณะข้อดี ข้อเสีย และประโยชน์ของหนังสือเล่มนี้ก็จะได้ว่า

– ข้อดี

1. เป็นการนำเอาเรื่องที่มีความสำคัญยิ่งต่อการพัฒนาเศรษฐกิจชนบท การจ้างงาน ความยากจน มาเป็นหัวข้อที่สำคัญในการพิจารณา ซึ่งเป็นเรื่องที่คนทั่วไปสนใจ และให้ความสำคัญกับเรื่องเหล่านี้มาก

2. ตั้งคำถามที่สำคัญและถูกต้อง คือทำอย่างไรจึงจะพัฒนาชนบทเหล่านี้ให้ดีขึ้น

3. เน้นในเรื่องข้อมูลที่ละเอียดและมองหลายด้าน เช่น การจ้างงาน การผลิต เก็บข้อมูลค่อนข้างละเอียด แม้ว่าจะเป็นการเก็บข้อมูลโดยเลือกเฉพาะหมู่บ้านตัวอย่าง 3 หมู่บ้านก็ตาม

4. เป็นการเปรียบเทียบสภาพการผลิต 3 หมู่บ้านในประเทศไทย ซึ่งสะท้อนสภาพการผลิตที่แท้จริงในแต่ละภูมิภาคของประเทศ กล่าวคือ ภาคกลางมีการผลิตค่อนข้างเจริญ ภาคเหนือมีการผลิตที่ไม่ค่อยทันสมัย แต่ก็ไม่ล้าหลังจนเกินไป ส่วนภาคอีสานมีการผลิตล้าหลังมาก เป็นต้น นอกจากนี้ก็เป็นการเปรียบเทียบปัจจัยและสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ ซึ่งเป็นการมองในทางลึกนั่นเอง

การวิจัยนี้มีข้อดีหลายอย่างคือ ผู้วิจัยมีความตั้งใจดี การเก็บข้อมูลสมบูรณ์ ไม่มีปัญหาเรื่องแหล่งเงินทุน เนื่องจากได้รับความช่วยเหลือจาก **ARTEP** เพราะฉะนั้นงานวิจัยนี้จึงค่อนข้างจะสมบูรณ์เมื่อเทียบกับงานวิจัยอื่น ๆ ในไทย นอกจากนั้น นักวิจัยยังเป็นคนไทย ที่ได้รับคำแนะนำและความช่วยเหลือจากเจ้าหน้าที่ต่างประเทศ ที่มีความสนใจในด้านแรงงาน คือองค์การ **ARTEP** นี้ ซึ่งเป็นที่ยอมรับของนานาประเทศ รวมทั้งประเทศไทยด้วย

สำหรับข้อบกพร่องบางประการในงานวิจัยฉบับนี้ ซึ่งจะเสนอต่อไปนั้น ผู้วิจารณ์หวังไว้ว่า เป็นการติเพื่อก่อ เพื่อให้งานวิจัยนี้มีความสมบูรณ์มากขึ้นนั่นเอง ข้อบกพร่องดังกล่าวได้แก่

1. หนังสือเล่มนี้ดูเหมือนจะเขียนขึ้นมาเพื่อเปรียบเทียบกับงานวิจัยของ **ARTEP** ที่ทำกับประเทศอื่น ๆ เช่น บังคลาเทศ อินเดีย ศรีลังกา ดังนั้น ประโยชน์ที่แท้จริงต่อประเทศไทยมีไม่มากเท่าที่ควร

2. ความพยายามที่จะให้งานนี้ดีขึ้นนั้น น่าจะมีการสำรวจงานที่ทำอยู่แล้วในไทย เช่น *World Bank (1982)* และ **ทองโรจน์ อ่อนจันทร์** (2525) รวมทั้งวิทยานิพนธ์อื่น ๆ อีกมากที่เกี่ยวกับการจ้างงานและการผลิตในชนบท ซึ่งน่าจะนำศึกษาไปพร้อม ๆ กัน วัตถุประสงค์ของ ดร. ผาสุก นั้น มุ่งที่จะให้เป็นรูปของรายงานการวิจัยมากกว่าเป็นหนังสือ แต่หากว่าจะให้ได้ประโยชน์เพิ่มขึ้น ก็น่าจะมีการเปรียบเทียบวิเคราะห์งานนี้กับผลงานวิจัยของท่านอื่น ๆ ด้วย

3. การนำเอาข้อมูลที่เป็นจริง (Stylized Facts) มาเผยแพร่ เช่น สภาพการผลิตเป็นข้อมูลที่มีประโยชน์ แต่ไม่ได้พิจารณาถึงพฤติกรรมของผู้ใช้แรงงานภายใต้ข้อจำกัด (constraint) ที่แตกต่างกัน ไม่ได้หาเหตุผลของสิ่งที่เกิดขึ้น ซึ่งเป็นสิ่งจำเป็นที่นักเศรษฐศาสตร์ต่างค้นหา เช่น เมื่อพูดถึงสิ่งที่ควรจะเกิดขึ้น คือ มีการจ้างงานเพิ่มขึ้น แต่ไม่ได้พิจารณาการเลือกระหว่างการทำงาน กับการพักผ่อน (labour–leisure choice) ซึ่งขึ้นอยู่กับรายได้ และค่าจ้าง ซึ่งในการศึกษานี้ ถ้าไม่ได้พิจารณาความยืดหยุ่นของรายได้ต่อการทำงานจะทำให้ไม่เห็นถึงสิ่งที่เป็นจริง

4. ถึงแม้จะพูดเกี่ยวกับเรื่องชนบท แต่เป็นการมองในด้านปัจจัยการผลิต เช่น ที่ดิน และการชลประทานมากเกินไป โดยไม่ได้มองว่า พฤติกรรมของผู้ใช้แรงงานในขณะนี้อาจถูกกำหนด โดยปัจจัยบางอย่างทางด้านสถาบัน (Institutional Factors) เช่น ในบทที่ 3 พูดถึงเรื่องค่าจ้าง แต่ไม่ได้ศึกษาเรื่องสัญญาการจ้างงาน และชนิดของค่าจ้างที่จะต้องจ่าย

ซึ่งสิ่งเหล่านี้อาจทำให้เข้าใจ เกี่ยวกับปัญหาการมีงานทำ และปัญหาการจ้างงานในชนบทได้ดีขึ้น น่าจะนำเอางานของ **Roumasset** ซึ่งเน้นในเรื่องของ **New Institutional Economics** มาพิจารณา ปัจจุบันนี้ธนาคารโลกก็กำลังสนใจปัญหาเหล่านี้อยู่ ซึ่งแม้ว่าในหนังสือนี้ได้มีการพูดถึงปัจจัยทางสถาบันอยู่บ้าง แต่สิ่งเหล่านี้ก็ได้รับการวิเคราะห์ อย่างลึกซึ้ง ดังนั้นจึงน่าจะมีการศึกษาในด้านนี้เพิ่มขึ้น

5. ข้อมูลที่มีอยู่ในปัจจุบันยังไม่ได้นำมาวิเคราะห์ เพียงแต่เขียนขึ้นเพื่อเปรียบเทียบกับประเทศอื่น ๆ เท่านั้น น่าที่จะมีการเผยแพร่และอนุญาตให้นักวิชาการทำการศึกษาข้อมูลเหล่านี้ เช่น ในการทำวิทยานิพนธ์ ทั้งนี้เพราะข้อมูลที่ให้มานั้นเป็นข้อมูลที่ละเอียด และน่าจะมีการทำการวิเคราะห์ข้อมูลมากขึ้นใน การใช้เทคนิคในการวิเคราะห์ที่กล่าวมายังมีน้อยมาก มีการคำนวณอย่างง่าย ๆ เช่น **Gini Coefficient** แต่ยังไม่มีการศึกษาพฤติกรรมได้แก่ การวิเคราะห์ปัจจัยที่กำหนดพฤติกรรมของคน ซึ่งอาจทำได้โดยใช้ข้อมูลเหล่านี้

โดยสรุปแล้ว งานวิจัยนี้เป็นงานวิจัยที่มีประโยชน์อย่างยิ่ง ซึ่งแม้ว่าจะเป็นงานวิจัยภายใต้โครงการของชาวต่างชาติ และตีพิมพ์ออกมาเป็นภาษาอังกฤษ แต่ผู้วิจารณ์ก็อยากจะให้คนไทยและนักวิชาการไทยได้ให้ความสนใจเนื้อหาในงานวิจัยนี้ เพราะเป็นงานวิจัยที่มีประโยชน์ ตลอดจนสามารถใช้ข้อมูลที่มีอยู่ในงานวิจัยที่ลึกมากกว่านี้ ตอบคำถามทางเศรษฐศาสตร์ได้มากขึ้น โดยเฉพาะในเรื่องของพฤติกรรม ว่าทำไมสิ่งเหล่านั้นจึงเกิดขึ้น แทนที่จะเป็นการอธิบายเมื่อสิ่งนั้นได้เกิดขึ้นแล้ว

ท้ายนี้ ผู้วิจารณ์ได้ตั้งความหวังไว้ว่า งานวิจัยฉบับนี้ คงได้รับความสนใจจากนักเศรษฐศาสตร์เป็นอย่างดี และอยากจะให้นักวิจัยที่ทำงานเกี่ยวกับเรื่องเหล่านี้ คำนึงถึงประโยชน์ที่จะตกแก่ประเทศไทยมากกว่าประโยชน์ที่จะได้รับในการเปรียบเทียบกับต่างประเทศ ซึ่งโดยส่วนใหญ่แล้ว ข้อมูลที่มีอยู่อธิบายในลักษณะกว้าง ๆ ได้ดี แต่ควรจะมีการวิเคราะห์ในทางลึกมากขึ้น เนื่องจากการที่เราเข้าใจในสิ่งเหล่านี้จะเป็นทางนำไปสู่ ความสำเร็จของนโยบายการพัฒนาชนบทที่แท้จริงในอนาคต และเราต้องเข้าใจว่าเนื่องจากทรัพยากรมีจำกัด ดังนั้น การใช้ทรัพยากรต้องคำนึงถึงประโยชน์ที่จะได้รับว่าคุ้มค่าหรือไม่และควรจะทำความเข้าใจพฤติกรรมของชาวนาชาวไร่

จิระ หงส์ลดารมภ์
สถาบันทรัพยากรมนุษย์
และคณะเศรษฐศาสตร์
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

บรรณานุกรม

ภาษาไทย

ทองโรจน์ อ่อนจันทร์ และยงยุทธ แฉล้มวงษ์. *โครงสร้างรายได้ของเกษตรกรที่ยากจน – ความสำคัญของรายได้จากฟาร์มและรายได้จากนอกฟาร์ม.* ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, 2523

ทองโรจน์ อ่อนจันทร์ (บรรณาธิการ). *นโยบายพัฒนาชนบทไทย : เน้นความสัมพันธ์ระหว่างการเกษตรและอุตสาหกรรมขนาดย่อม.* รายงานการวิจัยโครงการ **Rural Off – farm Employment Assessment Project** ศูนย์วิจัยเศรษฐศาสตร์ประยุกต์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ 2525

ภาษาอังกฤษ

Banno, Yasuo. *Farm Household Labor Supply in Non – and Off – Farm Work in Rural Thailand.* M.A. Thesis, Faculty of Economics, Thammasat University, 1982.

Bertrand, T. *Rural Labor Utilization, Farmer's Income and Wage Rates for Farm Labor.* World Bank Research Paper, 1979.

Roumasset, Jame A. and others. *Risk, Uncertainty and Agricultural Development.* Laguna : Southeast Asian Regional Center for Graduate Study and Research in Agriculture (1979).

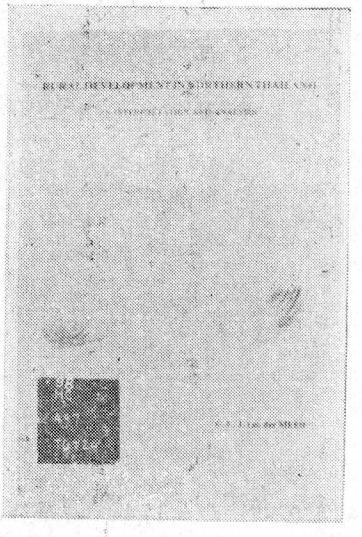
Roumasset, James A. *Rice and Risk : Decision Making Among Low Income Farmers.* Amsterdam : North–Holland, 1976.

Roumasset, James and Marilou Uy. *Piece Rates, Time Rates And Teams : Explaining Patterns in the Employment Relation.* n.p, n.d. Mimeograph.

Roumasset. James A. *Positive Methods of Agricultural Decision Analysis.* Canberra : Development Studies Centre, Australian National University. Occasional Paper No. 27, 1981.

Squire, Lyn. *Labor Force, Employment and Labor Markets in the Course of Economic Development.* World Bank Staff Working Paper No. 336, June 1979.

World Bank, *Growth and Employment in Rural Thailand.* Report No. 3906 – TH, Country Programs Department, East Asia and Regional Office, 1982.



Rural Development in Northern Thailand : An Interpretation and Analysis
C.L.J. Van der Meer
Groningen, The Netherlands : Krips Repro Meppel, 1982. 293 pp.

แม้ว่าหนังสือเล่มนี้จะใช้ชื่อว่า "การพัฒนาชนบทในภาคเหนือของประเทศไทย" แต่เนื้อหาของหนังสือจะเน้นหนักเฉพาะการพัฒนาภาคเหนือตอนบน 7 จังหวัดเท่านั้น โดยที่ภาคเหนือตอนบน 7 จังหวัดมีสภาพเป็นภูเขาและที่สูงเป็นส่วนใหญ่ หนังสือเล่มนี้จึงค่อนข้างจะเกี่ยวข้องกับการพัฒนาที่สูงและที่ดอนอยู่เป็นอันมาก

ผู้เขียนเป็นนักวิจัยประจำอยู่สำนักงานเกษตรภาคเหนือ ระหว่างปี 2518/19 ในโครงการของ UNDP/FAO ผู้ซึ่งได้ทำงานวิจัยเกี่ยวกับการพัฒนาการเกษตรของภาคเหนือตอนบนด้วยความสนับสนุนของมหาวิทยาลัย GRONINGEN, THE NETHERLANDS สภาวิจัยแห่งชาติ สำนักงานเกษตรภาคเหนือ และหน่วยงานอื่น ๆ อีกหลายแห่ง

จุดสำคัญของหนังสือเล่มนี้ อยู่ที่การเสนอแนวความคิดในการใช้ที่ดินบริเวณที่สูงและที่ดอนของภาค

เหนือของประเทศไทย แตกต่างจากแนวความคิดที่กำลังเป็นที่นิยมแพร่หลายกันในวงการวิชาการ บริหารและอนุรักษ์ธรรมชาติในปัจจุบัน

บทที่ 1 ถึงบทที่ 4 เป็นเพียงการแนะนำเศรษฐกิจและสังคมไทยให้แก่ผู้อ่านซึ่งอาจไม่ใช่คนไทย ถึงแม้ว่าผู้เขียนได้รวบรวมความคิดและผลงานของผู้อื่นมาเรียบเรียงใหม่ ผู้เขียนก็สามารถเลือกเน้นบางจุดที่สำคัญ ทำให้ผู้อ่านได้ภาพของเศรษฐกิจและสังคมไทยค่อนข้างจะถูกต้อง แม้ว่าภาพเหล่านั้นจะมิได้ให้ผู้อ่านเห็นความสวยงามหรือมีความหวังกับสังคมไทยสักเท่าใด มันก็เป็นความจริงที่ผู้วิจารณ์เห็นว่าผู้เขียนไม่ได้บิดเบือนเลย

บทที่ 5 บทที่ 6 เป็นบทที่รวบรวมความคิดและการวิเคราะห์ของผู้เขียนเกี่ยวกับการใช้ประโยชน์ในที่ดินและการพัฒนาชนบทในภาคเหนือตอนบน นับว่าสองบทนี้เป็นหัวใจของหนังสือเล่มนี้ โดยมีบทที่ 7 เป็นบทสรุปและข้อเสนอแนะของผู้เขียนต่อการพัฒนาชนบทภาคเหนือตอนบนในอนาคต

ผู้เขียนกล่าวถึงแนวทางการใช้ที่ดินในบริเวณที่สูงและที่ดอนของประเทศไทย ซึ่งตั้งอยู่บนรากฐานและหลักการซึ่งผิด เนื่องจากได้รับถ่ายทอดความคิดและการมองปัญหาจากต่างประเทศ นั่นก็คือ ความคิดที่ว่าปัญหาการทำลายป่าเป็นปัญหาซึ่งร้ายแรง มีต้นเหตุมาจากการเผาป่าทำไร่เลื่อนลอยของชาวเขาและชาวไทยพื้นเมืองซึ่งกำลังจะทำอันตรายต่อสภาพแวดล้อมและต้นน้ำลำธาร ทำให้เกิดการชะล้างทลายของหน้าดิน เนื่องจากความคิดเช่นนี้ได้เป็นที่ยอมรับโดยไม่มีข้อสงสัยจากวงการทั่วไปนี่เอง ทำให้การพัฒนาชนบทภาคเหนือตอนบนเป็นไปอย่างไม่ถูกต้องและไม่เป็นผลดีต่อประชากรยากจนซึ่งเกี่ยวข้อง

ผู้เขียนได้ปฏิเสธความคิดและความเชื่อซึ่งได้แพร่หลายทั่วไปเช่น

- การทำไร่เลื่อนลอยเป็นสิ่งที่ทำลายภาวะสิ่งแวดล้อมควรมีการยกเลิกเสีย
- การบุกรุกทำลายป่าและการสูญเสียหน้าดิน เป็นปัญหาร้ายแรง
- สภาพป่าตามภูเขาและที่ดอนเป็นสภาพที่จำเป็นจะต้องดำรงอยู่ ดังนั้น จำเป็นต้องมีการปลูกป่า
- การกำจัดการปลูกฝิ่นสามารถเป็นไปได้ด้วยโครงการส่งเสริมรายได้ทดแทนฝิ่น
- การได้รับการช่วยเหลือต่างประเทศเพื่อการพัฒนาเป็นสิ่งจำเป็น

ฯลฯ

ผู้เขียนอ้างว่า แท้ที่จริงแล้วการทำไร่เลื่อนลอยนั้นมีหลายประเภท ประเภทที่ทำกันโดยชาวเขานั้นมิได้เป็นการทำลายป่า สภาวะแวดล้อมหรือทำให้เกิดการสูญเสียหน้าดินแต่อย่างใดเลย กลับเป็นการทำให้สภาพป่าฟื้นตัว โดยที่ชาวเขาจะทิ้งพื้นที่ที่เขาเพาะปลูกแล้ว 1–2 ปี ทิ้งระยะไม่ทำการเกษตรในพื้นที่นั้นเป็นเวลาหลายปี ทำให้สภาพป่าฟื้นตัวและในช่วงที่หญ้าคาปกคลุมพื้นที่นั้น การสูญเสียหน้าดินมีน้อยมาก

ส่วนการทำไร่บนเขาโดยชาวพื้นเมืองคนไทยนั้น เนื่องจากชาวพื้นเมืองคนไทยไม่มีประสบการณ์ที่เพียงพอ จึงอาจจะมีการสูญเสียหน้าดินมากขึ้น ถึงกระนั้นก็ดีก็ยังน้อยกว่าการสูญเสียหน้าดินจากกิจกรรมป่าไม้ต่าง ๆ เช่น การตัดไม้เถื่อน การปลูกป่า หรือการสร้างถนน เป็นต้น ในกรณีที่การเกษตรที่ราบไม่สามารถเลี้ยงครอบครัวชนบทได้ ทำให้เขาเหล่านั้นต้องการแสวงหาที่ดินบนที่ดอนเพื่อการเกษตร แต่ไปขัดนโยบายของกรมป่าไม้ที่ประกาศให้พื้นที่เหล่านั้นเป็นพื้นที่ป่าอันเป็นอุปสรรคต่อการกินดีอยู่ดีของประชาชนชนบท

ความขัดแย้งของประชาชนเขตที่สูงและที่ดอนกับกรมป่าไม้นั้นมีอยู่สูง ซึ่งบางครั้งก่อให้เกิดเหตุการณ์รุนแรง เช่น ชาวเขาบุกเข้าไปเผาป่าของกรมป่าไม้ ซึ่งทำให้เขาเสียประโยชน์ด้วยการจำกัดสิทธิการใช้ที่ดินซึ่งมีโดยพฤตินัยอยู่นั้นเสีย ในภาวะความยากจนและการขาดแคลนที่ดินทำกินของชาวบ้าน การประกาศเขตป่าของกรมป่าไม้เป็นการสร้างความเดือดร้อนให้แก่ประชาชน โดยที่กิจกรรมที่กรมป่าไม้จัดในบริเวณเขตป่า ดังเช่นการปลูกป่าสนนั้น นอกจากจะ

ไม่มีคุณค่าทางเศรษฐกิจแล้วยังก่อให้เกิดไฟป่าได้ง่าย อันเป็นสาเหตุที่ทำลายวัตถุประสงค์ของการอนุรักษ์ดินและน้ำอันเป็นวัตถุประสงค์หลักของกรมป่าไม้

ในบทที่ 6 ผู้เขียนวิจารณ์การพัฒนาชนบทของไทยโดยทั่วไป โดยมุ่งหมายที่จะโยงมาถึงการพัฒนาชนบทภาคเหนือตอนบน ซึ่งในบทนี้ผู้เขียนได้ย้ำความไม่มีประสิทธิภาพของระบบบริหารที่เกี่ยวกับการพัฒนารวมทั้งความล้มเหลวของแผนพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคม ความไม่เท่าเทียมกันของการกระจายรายได้ หรือนโยบายราคาและนโยบายตลาดที่ไม่สามารถก่อให้เกิดผลประโยชน์ต่อเกษตรกรอย่างจริงจัง

ในส่วนที่เกี่ยวกับความพยายามจัดหมู่บ้านสวนป่าหรือระบบวนเกษตร (Agroforestry) นั้น ผู้เขียนให้ความเห็นว่า ตราบใดที่ชาวบ้านที่เกี่ยวข้องไม่ได้รับผลประโยชน์โดยตรงจากต้นไม้ที่เขาปลูกนั้น ระบบเหล่านั้นก็จะประสบผลสำเร็จเพียงวงแคบ ๆ เท่านั้น การที่ชาวบ้านที่ปลูกป่าและรักษาต้นไม้ให้แก่กรมป่าไม้มีความคิดว่า ตัวเองได้ประโยชน์แค่เทียบเท่ากับลูกจ้างของกรมป่าไม้เท่านั้น ก็ส่งผลให้ระบบหมู่บ้านสวนป่าและวนเกษตรไม่ประสบผลดังที่หวังเอาไว้ ผู้เขียนแนะนำให้มีการปลูกต้นไม้พวกไม้ผลหรือไม้ให้ประโยชน์ต่อชาวบ้านโดยตรง

ส่วนการพัฒนาการเกษตรที่ราบนั้นขึ้นอยู่กับการพัฒนาชลประทาน การปลูกพืชหมุนเวียน การใช้พันธุ์พืชชนิดที่ให้ผลผลิตสูงและการใช้ปุ๋ยบำรุงดิน ซึ่งในส่วนนี้ผู้เขียนเห็นว่าจำเป็นสำหรับการพัฒนาเศรษฐกิจการเกษตรที่ราบท่ามกลางสภาพความขาดแคลนที่ทำกิน ในขณะที่ประชาชนชนบทต้องการน้ำชลประทานนั้นประชาชนในตัวเมืองก็ต้องการกระแสไฟฟ้าจากพลังน้ำ ความขัดแย้งระหว่างวัตถุประสงค์ของการผลิตไฟฟ้าและการใช้น้ำเพื่อการเกษตร เป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาชนบท ซึ่งสภาพที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน การผลิตกระแสไฟฟ้าได้รับความสำคัญมากกว่าการส่งน้ำเพื่อการเกษตรอย่างไม่สมควร

ในบทสรุปและเสนอแนะนั้น ผู้เขียนได้อ้างถึงทฤษฎีของ Chayanou และความคิดของ Boserup ซึ่งมีความเห็นคล้ายกันว่า ความกดดันทางประชากรหรือการขาดแคลนที่ดินทำกินจะเป็นตัวผลักให้ประชาชนขวนขวายในการผลิตมากยิ่งขึ้น ในการนี้รัฐบาลและระบบบริหารควรเป็นตัวเชื่อมโยงการเปลี่ยนแปลงสู่การผลิตที่ก้าวหน้ายิ่งขึ้น โดยการวางแผนและตั้งนโยบายการพัฒนาให้สอดคล้องกับความจำเป็นและเลือกเน้นเฉพาะจุดที่สำคัญแทนที่จะทำงานแบบต่างฝ่ายต่างทำไม่ประสานกันอย่างเต็มที่ ความสัมพันธ์ระหว่างการเกษตรที่ราบ ที่ดอน และที่สูง เรียกร้องให้มีการพัฒนาแบบเป็นระบบ ประสานกันอย่างเต็มที่และเป็นไปในทิศทางเดียวกัน ท้ายสุดผู้เขียนยังเชื่อในการพัฒนาแบบค่อยเป็นค่อยไปว่ายังเป็นไปได้ที่จะทำให้สถานการณ์ดียิ่งขึ้น โดยมิต้องพึ่งพาการเปลี่ยนแปลงทางการเมืองอย่างมากมายอันใด

แนวความคิดของผู้เขียนเกี่ยวกับการพัฒนาที่สูงและที่ดอน แม้ว่าเป็นแนวความคิดที่ค่อนข้างจะท้าทาย เนื่องจากผู้เขียนเรียกร้องให้มีการเบิดป่าเพื่อการเกษตร โดยอ้างว่า ผลทางนิเวศน์วิทยาจากการเกษตร (เลื่อนลอย) ไม่ได้ร้ายแรงหรือเป็นภัยอย่างที่เชื่อกัน ก็พึงจะได้พิจารณากันอย่างรอบคอบเสียก่อน โดยที่ผู้วิจารณ์ขอแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับงานชิ้นนี้ของผู้เขียน ดังนี้

ในหลายแห่งผู้เขียนมิได้สนับสนุนการวิเคราะห์ของผู้เขียนจากผลการวิจัยทางนิเวศน์วิทยา และข้อสรุปของผู้เขียน อาจเป็นการด่วนสรุปโดยที่ข้อมูลยังไม่เพียงพอ เช่น

หน้า 108 "เราจะสามารถสรุปได้หรือไม่ว่าการเบิดป่า (เพื่อการเกษตร) เป็นผลดีต่อประเทศตามหลักการแล้ว คำตอบก็คือ ใช่ แม้ว่าจะมีเงื่อนไขบางประการที่ต้องทำ..." หน้า 109 "โดยทั่วไปการสูญเสียหน้าดินจากการทำไร่เลื่อนลอยไม่ได้เป็นปัญหาร้ายแรงและไม่มีข้อจำกัดอะไรในการเปลี่ยนแปลง (ป่า) เข้าสู่เกษตรกรรม..." เนื่องจากผู้เขียนมีข้อวิจารณ์การทำงานของกรมป่าไม้มาก จึงอาจไม่ได้

ค้นคว้างานวิจัยบางชิ้นของวนศาสตร์ ที่อาจทำให้ข้อเสนอของผู้เขียนเปลี่ยนไป เช่น งานของนักศึกษาปริญญาโทคณะวนศาสตร์ค้นพบว่า การทำลายป่าโดยเฉพาะการเปลี่ยนเนื้อที่เป็นไร่เลื่อนลอยลดปริมาณน้ำที่ไหลสู่ลำธารและเพิ่มการสูญเสียน้ำจากการคายระเหยน้ำ (evapotranspiration) **(สุรินทร์ นำประเสริฐ 2525)** คณะวิจัยของคณะวนศาสตร์ก็ค้นพบทำนองเดียวกัน ทั้งที่ยังสรุปได้ด้วยว่าปริมาณตะกอนจากเนื้อที่การเกษตรและเนื้อที่ตั้งหมู่บ้านของประชากรบนที่สูง มากกว่าปริมาณตะกอนจากบริเวณป่าหลายสิบเท่า แต่บริเวณไร่เลื่อนลอยที่เป็นหญ้าคานั้นจะสูญเสียหน้าดินน้อยจริง *(Chunkao, et al. 1982)* งานวิจัยของนักศึกษาปริญญาโทอีกผู้หนึ่งพบว่า แม้ว่าการเปิดป่าในบริเวณที่ดอนจะเพิ่มปริมาณน้ำในลำธารจริงดังที่ผู้เขียนอ้าง แต่ปรากฏการณ์นี้จะไม่เป็นจริงสำหรับป่าในที่สูง **(นิพนธ์ โชติบาล 2525)** ในเรื่องเกี่ยวกับผลกระทบของการทำลายป่าต่อปริมาณน้ำนั้น ผู้เขียนมิได้วิเคราะห์อย่างเพียงพอ ทั้ง ๆ ที่เป็นเรื่องที่สำคัญมากเรื่องหนึ่ง

เนื่องจากความซับซ้อนของระบบนิเวศน์วิทยา การสรุปและการดำเนินการจากรากฐานของความไม่รู้อาจนำมาได้ซึ่งความไม่คืนกลับของธรรมชาติ (irreversibility) นักป่าไม้ทั่วไปเชื่อว่า แม้ว่าการทำการเกษตรในบริเวณป่าจะให้ผลดีในระยะแรกเนื่องจากความอุดมที่ป่าไม้สะสมไว้ แต่ในอีกระยะหนึ่ง เนื้อที่ในบริเวณนั้นจะขาดความอุดมอย่างรวดเร็ว และสูญเสียความสมดุลย์ของธรรมชาติไม่สามารถเป็นแหล่งผลิตน้ำ เก็บกักน้ำ หรือสามารถอนุรักษ์ดินตามพื้นที่ลาดชันได้ ความเสียหายเหล่านี้ยังประมาณเป็นตัวเงินไม่ได้ เพราะอาจจะยังไม่เกิดขึ้นในระดับที่เห็นได้ชัด แต่นั่นก็มิได้เป็นเหตุผลเพียงพอที่จะสรุปได้ว่า ระบบการเกษตรในพื้นที่ป่าเป็นสิ่งที่จะไม่ทำความเสียหายแก่ธรรมชาติ ดังที่ผู้เขียนพยายามจะสรุป ผู้วิจารณ์ยังเห็นว่า ตราบเท่าที่เรายังไม่มีความรู้แน่ชัดเรื่องผลทางระบบนิเวศน์สืบเนื่องมาจากการเปิดป่าเพื่อการเกษตรกรรมในวงกว้าง นโยบายในด้านนี้ควรถือหลักอนุรักษ์ไว้ก่อน ในขณะเดียวกันพื้นที่ใดที่เกิดปัญหาขัดแย้งกันเรื่องที่ทำกิน ก็สมควรพิจารณาจัดสรรตามความเดือดร้อนของประชาชน ที่จริงทางรัฐบาลก็ได้มีโครงการออกหนังสือรับรองสิทธิทำกิน (ส.ท.ก.) ให้แก่ราษฎรไว้ แม้ว่าขณะนี้ยังมีปัญหาในการปฏิบัติบางประการแต่ถ้าแผนงานตามโครงการนี้ได้รับการแก้ไขในรายละเอียดบางประการ ก็จะเป็นสิ่งที่ใกล้เคียงกับที่ผู้เขียนเรียกร้อง คือ เป็นการยอมรับสิทธิทำกินของราษฎรในบริเวณที่บุกรุกไว้แล้วนั่นเอง

จุดอ่อนที่เกิดขึ้นในการวิเคราะห์ของผู้เขียน คือ การใช้เหตุผลและการวิเคราะห์ระบบการทำไร่เลื่อนลอยของชาวเขามาเป็นข้อสนับสนุนระบบการเกษตรบนที่ดอนและที่สูงโดยทั่วไป ในขณะที่ผลทางนิเวศน์วิทยาของระบบการเกษตรแต่ละแบบนั้นต่างกันมาก ถ้าการเกษตรทำแบบอนุรักษ์ เช่น การทำไร่เลื่อนลอยของกะเหรี่ยง ความขัดแย้งกับธรรมชาติก็มีอยู่น้อย แต่ถ้าทำการเกษตรแบบไม่อนุรักษ์ เช่น การทำไร่เลื่อนลอยของชาวเขาที่ปลูกฝิ่นหรือชาวบ้านคนพื้นเมือง ซึ่งไม่ถนัดการเพาะปลูกในที่ลาดชัน ก็จะเกิดความเสียหายแก่ธรรมชาติได้ง่าย และในทำนองเดียวกัน การแนะนำพืชใหม่ถ้าทำโดยปราศจากการคำนึงถึงความเสียหายทางธรรมชาติก็จะเป็นผลร้ายในระยะยาวต่อทั้งเกษตรกรผู้ปลูกและผู้ที่โดนผลกระทบจากความเสียหายทางธรรมชาตินั้น ๆ จะเห็นได้ว่าปัญหาที่เกิดขึ้นและแนวทางปฏิบัติเพื่อแก้ปัญหาเหล่านี้มีความซับซ้อนมากพอสมควร ดังนั้น ผู้วิจารณ์จึงเห็นว่า การสรุปลงความเห็นเป็นอย่างใดอย่างหนึ่งจะเป็นผลร้ายมากกว่าผลดีในระยะยาว เพราะจะเป็นสาเหตุทำให้เราปิดทางที่จะรับความคิดเห็นของผู้อื่นซึ่งแตกต่างจากเราด้วย

หนังสือเล่มนี้ได้เสนอข้อคิดใหม่ ๆ เกี่ยวกับการพัฒนาที่ดอนและที่สูงหลายประการ ในขณะเดียวกันก็ได้รวบรวมข้อคิดเก่า ๆ ที่ยังมีคุณค่าอยู่มารวมอยู่ในที่เดียวกัน โดยทั่วไปผู้เขียนได้วิจารณ์การทำงานของระบบราชการที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาชนบทภาค

เหนือได้อย่างเป็นประโยชน์ และเป็นการเปิดโอกาสให้หน่วยงานที่ได้รับการวิจารณ์สำรวจการทำงานของหน่วยงานตนตามข้อวิจารณ์ของผู้เขียน ส่วนเรื่องถูกหรือผิดนั้น ก็ควรได้พิจารณากันต่อไปโดยละเอียดรอบคอบและอาศัยพื้นฐานความจริงใจ และประโยชน์ของประชาชนโดยส่วนรวมเป็นที่ตั้ง

ท้ายที่สุดนี้ ผู้วิจารณ์เห็นว่า หนังสือเล่มนี้เป็นหนังสือที่ผู้รับผิดชอบเกี่ยวกับป่าไม้ในเมืองไทยควรต้องอ่าน เพราะมีคำถามหลายประการที่ต้องการคำตอบเพื่อผลประโยชน์ในการพัฒนาชนบทต่อไป

เบญจพรรณ ชินวัตร
ภาควิชาเศรษฐศาสตร์
คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

บรรณานุกรม

นิพนธ์ โชติบาล *อิทธิพลของลักษณะทางกายภาพของลุ่มน้ำและการทำลายป่าต่อลักษณะการไหลของน้ำในลุ่มน้ำภาคตะวันออกของประเทศไทย* วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต คณะวนศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ 2525

ปกรณ์ จริงสูงเนิน *การเกษตรบนที่สูง* เอกสารโรเนียว (ม.ป.ป.)

สุรินทร์ นำประเสริฐ *สมดุลของน้ำจากที่มีการใช้ประโยชน์ที่ดินบริเวณทุ่งจ๊อและดอยปุย จังหวัดเชียงใหม่* วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต คณะวนศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ 2525

Chunkao, K., *et. al.* *Research on Hydrological Evaluation of Land Use Factors Related to Water Yields in the Highlands as a Basis for Selecting Substitute Crops for Opium Poppy.* Semi-annual Report, Kasetsart University, 1982.

Thaiutsa, B. *Thesis Abstracts : Master of Science (Forestry), 1970–1982.* Faculty of Forestry, Kasetsart University, 1983.

ชนบทไทย : ความก้าวหน้าและล้าหลัง
โฆสิต ปั้นเปี่ยมรัษฎ์
สมาคมสังคมศาสตร์แห่งประเทศไทย 2526
291 หน้า 48 บาท

ชนบทไทย : ความก้าวหน้าและล้าหลัง เป็นหนังสือรวมบทความซึ่งผู้เขียนระบุไว้ว่าได้เขียนขึ้นขณะดำรงตำแหน่งผู้อำนวยการกองศึกษาภาวะเศรษฐกิจและเผยแพร่การพัฒนา ระหว่าง พ.ศ. 2519–2525 และการพิมพ์รวมเล่มครั้งนี้มิได้มีการเรียงบทความตามลำดับเวลาที่เขียน หากจัดแบ่งเป็นภาคๆ ซึ่งทำให้เกิดความซ้ำซ้อนในบทความอยู่หลายบทด้วยกัน นอกจากนี้ ผู้เขียนยังได้ชี้แจงไว้อย่างชัดเจนถึงวัตถุประสงค์ของการเขียนบทความต่างๆ นี้ว่า "……เพื่อที่จะแสวงหาความรู้เกี่ยวกับชนบทไทย ซึ่งผู้เขียนเห็นว่าเป็นเรื่องสำคัญของชาติที่เรายังขาดความรู้อยู่อีกมาก……"

หนังสือเล่มนี้แบ่งออกเป็น 4 ภาค ภาคละ 3 บท และภาคผนวกอีก 4 ภาค

ภาคที่ 1 บทนำ เริ่มจากว่าด้วยสภาพทั่วไปของชนบทไทย ประสบการณ์และการเริ่มแนวความ-

คิดใหม่ในการวางแผนพัฒนาประเทศและแนวความคิดเกี่ยวกับการพัฒนาชนบท

ภาคที่ 2 ความก้าวหน้าและล้าหลัง ว่าด้วยการวิเคราะห์เศรษฐกิจชนบท แนวโน้ม และลำดับความสำคัญ เขตเกษตรก้าวหน้า บทวิเคราะห์และความสัมพันธ์ระหว่างเขตชนบทก้าวหน้ากับล้าหลัง

ภาคที่ 3 ความยากจนในชนบท ว่าด้วยชนบทไทย เศรษฐศาสตร์ว่าด้วยความยากจน ดัชนีการพัฒนาหมู่บ้านชนบท และความยากจนในระดับหมู่บ้าน

ภาคที่ 4 แผนพัฒนาชนบทยากจน ว่าด้วยรัฐกับปัญหาความยากจน ช่องว่างในการพัฒนาชนบท การพัฒนาชนบทแห่งชาติ ปัญหาและแนวทางแก้ไข และแผนพัฒนาชนบทยากจน

ภาคผนวกประกอบด้วยบทความ 4 เรื่อง คือ สภาพความยากจนในชนบท แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 5 กับการพัฒนาชนบท แนวทางสำคัญบางประการเกี่ยวกับการพัฒนาชนบทยากจน และ 10 คำถามเกี่ยวกับความยากจน

ในการวิจารณ์หนังสือเล่มนี้ ผู้วิจารณ์ขอแสดงความคิดเห็นเป็น 3 ประเด็น คือ หนึ่ง เป็นหนังสือวิชาการที่สมบูรณ์หรือไม่ สอง พิจารณาเนื้อหาเป็นรายภาค และสาม คุณค่าของหนังสือเล่มนี้

ประเด็นแรกอันเกี่ยวกับความเห็นที่ว่าหนังสือเล่มนี้เป็นหนังสือวิชาการที่สมบูรณ์หรือไม่นั้น ขอพิจารณาภายใต้องค์ประกอบ 3 ประการคือ

(1) ข้อมูลต่างๆ ที่นำมาเสนอเพื่อให้ภาพชนบทไทยความยากจนและอื่นๆนั้น ครอบคลุมหรือไม่ ในประเด็นนี้ผู้วิจารณ์มีความเห็นว่า ข้อมูลต่างๆ ที่ประมวลมาสะท้อนภาพประกอบกันเพื่อให้น้ำหนักแก่เรื่องราวที่นำมาเสนอนั้น เป็นข้อมูลด้านกว้าง มีหลายแง่หลายมุม แต่ยังไม่ลึก ในฐานะที่ผู้เขียนเป็นนักวิชาการทางด้านเศรษฐศาสตร์ ทำให้เห็นแนวโน้มดูเสมือนว่าจะให้ความสนใจทางด้านเศรษฐศาสตร์จนกระทั่งละเว้นความสนใจด้านอื่น โดยเฉพาะอย่างยิ่งทางด้านสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา แม้จะมีสถิติข้อมูลสนับสนุน แต่ก็มิได้ให้ภาพที่ลึกซึ้ง ภาพที่ปรากฏจากตัวหนังสือออกจะเป็นภาพทั่วๆ ไป ที่ยังไม่ลึกพอ ผู้เขียนมิได้กล่าวถึงโครงสร้างทางสังคม ความสัมพันธ์ทางสังคม กฎเกณฑ์ของคนชนบท ซึ่งผู้วิจารณ์เห็นว่ายังเป็นข้อด้อยอยู่บ้างของหนังสือเล่มนี้ แต่กระนั้นก็ตาม การให้ภาพในหลายแง่หลายมุมก็ยังสามารถทำให้ภาพของชาวชนบทแก่ผู้อ่านได้ค่อนข้างดี ผู้อ่านสามารถเข้าใจ รับรู้ได้ว่าปัจจุบันชนบทไทยมีสภาพเช่นไร ไม่ว่าจะเป็นในด้านเศรษฐกิจ สังคม การศึกษา การเปลี่ยนแปลง คุณภาพ และวิถีชีวิตของชาวชนบทและสภาพความยากจน

(2) ข้อเสนอในการแก้ปัญหาและแนวทาง ในความเห็นของผู้วิจารณ์เห็นว่า หนังสือวิชาการที่สมบูรณ์นั้น แม้จะเต็มไปด้วยข้อมูลทางด้านต่างๆ สนับสนุนอย่างลุ่มลึกพร้อมมูลก็ตาม แต่ก็ยังหาพอไม่ หนังสือวิชาการที่ดีควรจะมีคำตอบหรือทางออกในการแก้ปมเงื่อนที่ได้นำเสนอเป็นปัญหานั้นๆ ไว้ด้วย ซึ่งผู้วิจารณ์เห็นว่าผู้เขียนได้เสนอทางออกเพื่อการแก้ไขปัญหาชนบทไว้อย่างชัดแจ้ง กล่าวคือ เป็นการเสนอแนวความคิดในการพัฒนาชนบทแบบกำหนดพื้นที่เป็นหลัก คือ กำหนดเป็นพื้นที่ชนบทยากจน ซึ่งผู้วิจารณ์คิดว่าข้อเสนอในการพัฒนาชนบทพื้นที่ยากจนที่มิใช่ความคิดของผู้เขียนเพียงคนเดียวโดดๆ แต่มาจากการผสมผสานผลการศึกษาค้นคว้าของผู้รักและห่วงใยชนบทหลายๆ ฝ่าย โดยเฉพาะจากกองศึกษาภาวะเศรษฐกิจและเผยแพร่การพัฒนา ซึ่งผู้เขียนมีบทบาทอยู่มากในหลายๆ กลุ่มที่ร่วมกันทำงานนี้ อย่างไรก็ตาม การดำเนินการพัฒนาโดยยึดเอาเขตพื้นที่ยากจนตามแนวที่หนังสือเล่มนี้เสนอนั้น ผู้วิจารณ์เห็นว่าคงจะเป็นเพราะต้องการให้สามารถทำงานไปได้โดยมีพื้นที่ แผนการ และทิศทางที่แน่นอน แต่ก็ยังมีความสงสัยถึงความเป็นไปได้เกี่ยวกับผลการพัฒนาจะตกอยู่ในมือใครกันแน่ ระหว่างประชาชนผู้มีโอกาสกับด้อยโอกาส เพราะในปัจจุบันนี้มีการกล่าวกันในหนังสือบางเล่ม การสนทนา สัมมนาในหลายๆ แห่ง เกิดประเด็นเห็นว่า ระบบโครงสร้างทางสังคม

ไทยเป็นส่วนสำคัญที่ชักนำให้การพัฒนาเกิดบิดเบี้ยว ผลประโยชน์และคุณภาพชีวิตตกอยู่กับชาวเมืองและคนที่พอจะมีฐานะ อะไรเป็นเหตุที่ทำให้คุณโฆษิตจำเป็นต้องเสนอเขตพื้นที่เช่นว่านั้น คงจะต้องร่วมกันแสวงหาคำตอบต่อไป

(3) โครงสร้างของหนังสือทางวิชาการนั้นน่าที่จะมีเนื้อหาที่ต่อเนื่องและสอดคล้องรับกันอย่างผสมกลมกลืนในแต่ละบท แต่โดยเหตุที่หนังสือเล่มนี้เป็นหนังสือที่รวบรวมบทความของผู้เขียนซึ่งได้เขียนขึ้นระหว่าง พ.ศ. 2519–2525 บทความบางบทจึงมีความซ้ำซ้อนในเนื้อหาอยู่ โดยเฉพาะเมื่อนำมาเรียงเป็นบทๆ ต่อเนื่องกัน อย่างไรก็ตาม ผู้วิจารณ์ยังมีความเห็นว่า ผู้เขียนมีความสามารถสูงมากในการประมวลมาจัดหมวดหมู่บทความของตน จนกระทั่งนำมาเรียงร้อยต่อกันเป็นบทเป็นตอนได้อย่างไม่ขัดเขิน กล่าวคือ ผู้เขียนเริ่มต้นจากลายภาพชนบทกว้างๆ พิจารณาวิเคราะห์และแบ่งแยกชนบทออกเป็นเขตยากจนหรือล้าหลัง และก้าวหน้า โดยให้รายละเอียดถึงความก้าวหน้าและล้าหลัง ทั้งยังมีการพูดถึงความยากจนในชนบทเป็นรายภาคอีกด้วย จากนั้นเป็นการเสนอแนวความคิดในการแก้ไขปัญหาความยากจนในชนบท และเสนอแผนพัฒนาชนบทยากจน กระนั้นก็ดียังมีบทความบางบทที่ชื่อเรื่องกับเนื้อหามิได้ตรงกัน ซึ่งจะถือว่าเป็นบทความก็ไม่สมบูรณ์นัก เพราะเป็นการถอดเทปจากการบรรยายของผู้เขียน นั่นคือบทความในภาคผนวกที่ 2

โดยสรุป ผู้วิจารณ์มีความเห็นว่า หนังสือเล่มนี้ยังไม่เข้าข่ายว่าเป็นหนังสือวิชาการที่สมบูรณ์ แต่เป็นวิชาการได้ และจะเป็นพื้นฐานที่สำคัญในการเขียนให้เป็นหนังสือวิชาการที่สมบูรณ์ได้ต่อไปโดยไม่ยากนัก

ประเด็นที่สอง ขอแสดงความเห็นเป็นรายภาคดังนี้

ภาคที่ 1 เป็นการบรรยายสภาพทั่วไปของชนบทไทย เช่น ขนาดของครอบครัว การตั้งบ้านเรือน การศึกษา บริการสาธารณะในชนบท สาเหตุการเปลี่ยนแปลงในชนบท และแบ่งชนบทออกเป็นสามเขต คือ ก้าวหน้า ปานกลาง และล้าหลัง พร้อมกับทบทวนแนวความคิดในการพัฒนาชนบท และสรุปผลการพัฒนาว่าก่อให้เกิดความเหลื่อมล้ำของการกระจายรายได้ ความไม่เท่าเทียมกันในด้านการบริการของรัฐ และความเสื่อมโทรมของทรัพยากรธรรมชาติ นอกจากนี้ยังได้เสนอแนวทางการพัฒนาในอนาคตไว้ว่า การพัฒนาประเทศควรหมายถึงความเจริญเติบโตของทั้งระบบ มิใช่การคำนึงถึงผลผลิตรวมประชาชาติแต่เพียงอย่างเดียว เนื้อหาในภาคนี้ ใจหนึ่งผู้วิจารณ์อยากบอกว่าผู้เขียนเสนอได้ยอดเยี่ยมมากในการให้ภาพชนบทแก่คนอ่าน แต่อีกใจหนึ่งก็อดรู้สึกไม่ได้ว่ายังไม่ลึกพอ สิ่งที่ผู้เขียนพลาดไปในการบรรยายสังคมไทยก็คือการอธิบายถึงเรื่องโครงสร้างทางสังคม ความสัมพันธ์ทางสังคม และกฎเกณฑ์จารีตนิยมของสังคมชนบท ซึ่งอาจจะมาจากเหตุผลดังที่ผู้วิจารณ์ได้กล่าวไว้ก่อนหน้านี้ ส่วนการสรุปผลการพัฒนาประเทศ และทบทวนแนวคิดในการพัฒนาประเทศ นับว่าผู้เขียนเสนอได้ดีมาก เมื่ออ่านภาคนี้จบแล้ว ผู้วิจารณ์มีความรู้สึกว่า การที่ผู้เขียนไม่สรุปหรือไม่กล่าวถึงสาเหตุที่แท้จริงของปัญหาความยากจนในชนบท โดยเฉพาะสาเหตุทางโครงสร้างเศรษฐกิจ สังคม เขตการปกครองนั้น อาจจะเป็นความตั้งใจของผู้เขียนที่จะไม่ระบุเช่นนั้น ซึ่งอาจจะมีจุดประสงค์ที่จะให้ผู้อ่านคิดเองก็ได้

ภาคที่ 2 ความก้าวหน้าและความล้าหลัง ผู้เขียนได้เสนอการแบ่งเขตโดยใช้รายได้เป็นตัวกำหนด กล่าวคือ ให้รายได้ 4,000 บาทต่อบุคคลต่อปีเป็นเขตเกษตรก้าวหน้า และ 2,000 บาทลงมาเป็นเขตชนบทล้าหลัง และในเรื่องความสัมพันธ์ระหว่างเขตชนบทก้าวหน้ากับล้าหลังนั้น ผู้เขียนยังได้สรุปไว้ว่า ".....จากการรวบรวมรายงานต่างๆ และการสำรวจภาคสนาม ทำให้เชื่อได้ว่า เขตเกษตรก้าวหน้าซึ่งส่วนใหญ่อยู่ในภาคกลาง ภาคตะวันออก และตะวันตก ล้อมรอบกรุงเทพมหานคร ทำหน้าที่เปรียบประดุจเขื่อนกั้นน้ำที่ช่วยกั้นการหลั่งไหลของแรงงานจากชนบทยากจนเข้าสู่กรุงเทพฯ ได้อย่างมากในแต่ละปี" (น. 101) งานเขียนในภาคนี้เต็มไปด้วยสถิติ

ข้อมูลต่างๆ ซึ่งโดยมากเป็นสถิติเชิงเศรษฐศาสตร์ ซึ่งผู้เขียนมีความถนัดมาก และจากงานเขียนภาคนี้ยังทำให้ผู้อ่านเห็นความทุกข์ทรมานของคนชนบทในเขตล้าหลังอีกด้วยว่า นอกจากพวกเขาจะเสียเปรียบในแง่การได้รับผลแห่งการพัฒนาแล้ว เขายังถูกเอารัดเอาเปรียบจากเขตเกษตรก้าวหน้าในแง่รายได้จากการทำงานอีกด้วย ผู้วิจารณ์เห็นด้วยกับข้อมูลและการเสนอของผู้เขียนในภาคนี้

ภาคที่ 3 ความยากจนในชนบท ผู้เขียนตั้งสมมุติฐานในเบื้องต้นไว้ 3 ประการคือ ปัญหาโครงสร้างทางเศรษฐกิจสังคมของประเทศมีรากฐานมาจากปัญหาที่เกิดขึ้นในเขตชนบทของประเทศ ปัญหาพื้นฐานมีความรุนแรงในระดับที่แตกต่างกัน และมีลักษณะผิดแผกกันไปในแต่ละพื้นที่ (น. 109) ปัญหาหลักคือชาวชนบทไม่สามารถพึ่งตนเอง และปัญหาทั้งสามมีความสัมพันธ์กับความยากจนในชนบท โดยเฉพาะในภาคนี้ จะเห็นได้ชัดว่าผู้เขียนให้ความสนใจในด้านเศรษฐศาสตร์ค่อนข้างมาก แต่ก็มิได้ละเลยข้อมูลด้านการศึกษาและสาธารณสุขในการพิจารณาสภาพความยากจนเป็นรายภาค นอกจากนี้ผู้เขียนยังสะท้อนให้เห็นว่า การพัฒนาที่ผ่านมา มีความเข้าใจผิดทั้งในด้านหลักการ วิธีการ และการโฆษณาชวนเชื่อ ทั้งอย่างจงใจและไม่จงใจ เช่น การใช้ทฤษฎีความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจมาเป็นหลักสำคัญในการกำหนดนโยบายและแผน (น. 110–113) ในส่วนการศึกษาพัฒนาชนบทไทย ผู้เขียนมีความเห็นว่า เรายังขาดแนวทางและทฤษฎีแบบของไทยนี้ จำเป็นอย่างยิ่งที่เราจะต้องให้ความสนใจเป็นพิเศษแก่การศึกษาสภาพข้อเท็จจริงของระบบชนบทไทย สำหรับข้อเสนอให้ศึกษาเรื่องชนบทอย่างจริงจังนั้น ผู้วิจารณ์มิคัดค้าน เพียงแต่มีความเห็นว่า ในหลายๆ เรื่องเกี่ยวกับชนบทนั้น เรารู้สาเหตุของมันแล้ว เช่น ความไม่เป็นธรรมในเศรษฐกิจอันเกิดมาจากการแข่งขันเชิงธุรกิจที่ทุกอย่างถูกดูดกลืนเข้าสู่เมือง (กรุงเทพฯ) ซึ่งเป็นศูนย์กลางของระบบอำนาจและผูกพันมีผลกระทบต่อระบบโครงสร้างเศรษฐกิจสังคมและการเมืองทั้งหมด ประเด็นนี้คงจะเป็นอีกประเด็นหนึ่งที่ผู้เขียนหลีกเลี่ยงที่จะพูดถึง ปัญหาจึงอยู่ที่ว่า เราเกากันถูกที่คันหรือเปล่า?

ภาคที่ 4 แผนพัฒนาชนบทยากจน ประกอบด้วยบทความ 3 บท คือ รัฐกับปัญหาความยากจน ช่องว่างในการพัฒนาชนบท โดยวิเคราะห์ว่า เหตุที่การพัฒนาชนบทเป็นไปอย่างเชื่องช้านั้น ส่วนหนึ่งมาจากระบบราชการและแนวความคิดในการจัดโครงการของรัฐในชนบท บทนี้ ผู้เขียนกล่าวถึงหลักการกระจายอำนาจ วิเคราะห์แผนจังหวัด และมีข้อเสนอปรับปรุงระบบการบริหารเพื่อการพัฒนาชนบท บทความที่ 2 เรื่องการพัฒนาชนบทแห่งชาติ ปัญหาและแนวทางแก้ไข เป็นการสรุปสภาพและปัญหาการพัฒนาชนบทของรัฐบาลที่ผ่านมาในอดีต พร้อมกับเสนอแนวทางแก้ไขโดยแยกเป็นขั้นตอนการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า เช่น การพัฒนาแหล่งน้ำขนาดเล็ก และขั้นตอนการเตรียมการเพื่อแก้ไขปัญหาระยะยาว อันได้แก่ การกำหนดเป้าหมายให้แน่ชัด ประสานองค์กรที่มีอยู่ เร่งรัดการศึกษาความรู้เบื้องต้นที่จำเป็น ส่วนขั้นตอนการแก้ไขปัญหาระยะยาวนั้น ผู้เขียนได้เสนอให้มีการจัดรูปองค์กรการพัฒนาชนบทใหม่ และการจัดวางแนวทางการพัฒนาชนบทแห่งชาติ ความเห็นต่างๆ ในภาคนี้เป็นความเห็นพร้อมกันของผู้เขียน นักวิชาการทั้งจากภายในสภาพัฒนาฯ และนอกสภาพัฒนาร่วมกันศึกษาและสรุปออกมา โดยมีผู้เขียนเป็นผู้ตอกย้ำและเผยแพร่แนวความคิด ในส่วนนี้ผู้วิจารณ์เห็นด้วยในบางจุดของการเสนอยุทธวิธีและแนวนโยบายการพัฒนาชนบทพื้นที่ยากจน แต่ผู้วิจารณ์ยังเห็นว่า สิ่งหนึ่งที่ผู้เสนอไม่ได้ให้ความสำคัญคือองค์กรประชาชน แม้ในการพูดถึงความร่วมมือจากประชาชนซึ่งเกี่ยวพันกับเรื่องหลักการกระจายอำนาจ ผู้เขียนก็มิได้ให้ความสำคัญของการจัดตั้งองค์กรประชาชน ซึ่งผู้วิจารณ์มีความเห็นว่า ในการทำงานพัฒนาชนบท เราจะละเลยหรือไม่ให้ความสำคัญ ความ

จำเป็นในการสร้างองค์กรประชาชนหาได้ไม่ องค์กรประชาชนจะต้องสร้างขึ้นโดยพัฒนาให้มีความเข้มแข็งจนประชาชนสามารถเข้ามามีส่วนร่วม (การมีส่วนร่วมนี้หมายถึง การมีส่วนร่วมทุกขั้นตอน มิใช่เฉพาะขั้นลงมือปฏิบัติตามโครงการที่กำหนดมาจากภายนอก) ในการกำหนดความต้องการและทิศทางของตน การทำงานพัฒนาชนบทจะสำเร็จไปได้โดยเด็ดขาดหากไม่ให้ความสนใจ การมีส่วนร่วมของประชาชน (คนยากจน) และการสร้างพลังชุมชน

ภาคผนวกประกอบด้วยบทความสามเรื่อง ซึ่งเป็นการถอดเทปคำบรรยายของผู้เขียนซึ่งได้บรรยายในที่ต่าง ๆ ในประเด็นที่เกี่ยวพันกับเรื่องสภาพความยากจนในชนบทแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ และแผนพัฒนาชนบทพื้นที่ยากจน และภาคผนวกสุดท้ายเป็นการตอบคำถามเกี่ยวกับความยากจนในชนบท โดยสรุปแล้วภาคนี้มิได้เพิ่มเนื้อหาที่แปลกใหม่ หรือให้ความชัดเจนเพิ่มขึ้นจากภาคอื่น ๆ เลย เพียงแต่เป็นการตอกย้ำและนำรายละเอียดที่เคยกล่าวมาแล้วมาย้ำอีกครั้งหนึ่ง แต่อย่างไรก็ตาม มีเนื้อความตอนหนึ่งกล่าวไว้ว่า".....ภาวะหนี้สิน ภาระการเช่าการไร้ที่ทำกิน ทั้งหมดนี้เป็นภาพลวงตาที่ทำให้เข้าใจว่าเป็นสาเหตุของความยากจน ทั้ง ๆ ที่เป็นอาการของโรคความยากจนไม่ใช่สาเหตุความยากจน" ฉะนั้นอะไรเล่าคือภาพที่ไม่ลวงตา ดูเหมือนผู้เขียนจะท้าทายเราท่านให้แสวงหาคำตอบที่แท้จริง

ประเด็นที่สาม คุณค่าของหนังสือ แม้ว่าในบางตอนของหนังสือเล่มนี้จะขาดความลึกในข้อมูลและเนื้อหาบางด้านอยู่ **รวม**ตลอดถึงการไม่ให้ความสำคัญว่า โครงสร้างทางเศรษฐกิจ สังคม การเมืองของประเทศ เป็นสาเหตุที่ก่อให้เกิดปัญหาในชนบทดังเช่นที่เป็นอยู่ ในกรณีนี้ผู้วิจารณ์ขอย้ำอีกครั้งหนึ่งว่าเชื่อมั่นว่าผู้เขียนมิใช่จะไม่เข้าใจ หากแต่อาจเนื่องมาจากฐานะข้าราชการซึ่งมีส่วนสำคัญในการกำหนดแผนและนโยบายการพัฒนาชนบทแนวใหม่ของผู้เขียนนั่นเอง แต่เมื่อพิจารณาโดยสรุปแล้ว ผู้วิจารณ์มีความเห็นว่า หนังสือเล่มนี้ยังคงเป็นหนังสือที่มีคุณค่าสมควรแก่การหามาอ่านอย่างยิ่ง แม้หนังสือจะออกมาช้าไปหน่อย ไม่ตรงกับช่วงที่มีการกล่าวขวัญถึงแผนพัฒนาชนบทพื้นที่ยากจนก็ตาม แต่ก็ไม่ถึงกับล่าช้ากว่าสถานการณ์การพัฒนาชนบทของไทย ซึ่งยังคงจำเป็น ดังพระบรมราโชวาทของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวรัชกาลปัจจุบันที่ผู้เขียนได้อัญเชิญมาตอนหนึ่งในหนังสือ ดังนี้

"การพัฒนาชนบท ก็เพื่อความปลอดภัยของบ้านเมือง เพื่อความก้าวหน้านอกเหนือมนุษยธรรม เพราะว่าถ้าบ้านเมืองของเรามีความเจริญ มีความมั่นคง ก็ทำให้เราอยู่ได้ ทั้งผู้ที่อยู่ในกรุง ทั้งอยู่ในเมือง ทั้งผู้มีฐานะดี หรือฐานะปานกลางก็อยู่ได้"

ผู้ที่สมควรหาหนังสือเล่มนี้มาอ่าน มาศึกษากันต่อไปนั้น มิใช่จะเป็นเพียงนิสิต นักศึกษา และผู้สนใจปัญหาชนบททั่ว ๆ ไปเท่านั้น หากควรรวมถึงบรรดาข้าราชการและนักวิชาการที่มีส่วนในการปฏิบัติตามแผนพัฒนาชนบทพื้นที่ยากจนโดยตรง ควรจะคอยอ่านและพิจารณาค้นคว้าเรื่องของชนบทไทยกันอย่างจริงจังและต่อเนื่อง พร้อมกับนำผลการศึกษาใหม่ ๆ นั้นมาปฏิบัติ ตรวจสอบ เพื่อที่ว่าทศวรรษแห่งการพัฒนาชนบทแนวใหม่จะมิเป็นเพียงความใฝ่ฝันหรือแผนอันหรู ๆ เท่านั้น

อนึ่ง ผู้ที่อ่านหนังสือเล่มนี้แล้ว ผู้วิจารณ์ขอแนะนำให้ย้อนกลับไปหาอ่านหนังสือ "คู่มือนักพัฒนา" ของ มรว. อคิน รพีพัฒน์ และคณะอีกครั้ง เพื่อความเข้าใจชนบทไทยโดยแจ่มชัดยิ่งขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องโครงสร้างทางสังคมของชนบทไทย

สุรัสวดี หุ่นพยนต์
เดช พุ่มคชา
สำนักบัณฑิตอาสาสมัคร
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

วารสารเศรษฐศาสตร์ธรรมศาสตร์

ประกาศระดมสมาชิก

วารสาร*เศรษฐศาสตร์ธรรมศาสตร์* ฉบับที่ท่านกำลังถืออยู่นี้เป็นฉบับครบรอบหนึ่งขวบปี ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมานี้ วารสารฉบับนี้ได้พิสูจน์ให้ท่านเห็นแล้วว่ามีมาตรฐานทางวิชาการอยู่ในระดับใด

★ วารสาร*เศรษฐศาสตร์ธรรมศาสตร์* เป็นวารสารวิชาการฉบับเดียวที่ออกวางตลาดตรงตามกำหนดเวลา

★ วารสาร*เศรษฐศาสตร์ธรรมศาสตร์* ให้ท่านมากกว่าวารสารฉบับใด ๆ ในสาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ ไม่ว่าจะเป็นด้านคุณภาพหรือด้านปริมาณ

วารสาร*เศรษฐศาสตร์ธรรมศาสตร์*แต่ละฉบับจะมีแนวหัวข้อบทความที่เด่นชัด ในปี 2527–2528 วารสารฉบับนี้มีแผนงานที่จะจัดทำฉบับต่อไปนี้

- **ทฤษฎีการพึ่งพากับสังคมเศรษฐกิจไทย**
- **รัฐวิสาหกิจไทย : อดีต ปัจจุบัน และอนาคต**
- **เศรษฐศาสตร์ว่าด้วยการยลประทาน**
- **เศรษฐศาสตร์การศึกษา**
- **เศรษฐศาสตร์การเงิน**
- **เศรษฐศาสตร์การคลัง**

นอกจากนี้ ท่านจะได้พบกับคอลัมน์ **"บันทึกปัญหาเศรษฐกิจไทย"** ซึ่งเสนอบทวิเคราะห์ปัญหาเศรษฐกิจปัจจุบัน และคอลัมน์ **"บันทึกความรู้ว่าด้วยเศรษฐกิจไทย"** ซึ่งนำเสนอบทสำรวจสถานะความรู้ด้านต่าง ๆ เกี่ยวกับระบบเศรษฐกิจไทย

หากท่านไม่ต้องการตกเวทีประวัติศาสตร์วิชาการ
โปรดสมัครเป็นสมาชิกวารสารเศรษฐศาสตร์ธรรมศาสตร์

ระเบียบการเสนอบทความเพื่อพิจารณาตีพิมพ์ในวารสารเศรษฐศาสตร์ธรรมศาสตร์

1. ผู้เขียนจะต้องส่งต้นฉบับถึงบรรณาธิการวารสารเศรษฐศาสตร์ธรรมศาสตร์ ณ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ หากเป็นไปได้ ควรจะส่งต้นฉบับอย่างน้อย 2 ชุด

2. บทความที่อยู่ในขอบข่ายที่จะตีพิมพ์ในวารสารนี้ ประกอบด้วยบทความที่มีลักษณะดังต่อไปนี้

   2.1 บทความที่นำเสนอการวิเคราะห์พฤติกรรมทางเศรษฐกิจของมนุษย์และปรากฏการณ์ทางเศรษฐกิจในสังคม

   2.2 บทความที่มุ่งสำรวจพรมแดนแห่งความรู้ หรือสถานะของความรู้แขนงต่าง ๆ ในสาขาเศรษฐศาสตร์

   2.3 บทความที่นำเสนอผลการวิเคราะห์ทางเศรษฐศาสตร์จากงานวิจัยและวิทยานิพนธ์

   2.4 บทความที่นำเสนอการวิเคราะห์ปัญหาเศรษฐกิจปัจจุบันของระบบเศรษฐกิจไทย

   2.5 บทความที่ประมวลความรู้ด้านต่าง ๆ ของระบบเศรษฐกิจไทยจากผลงานวิจัยทั้งมวลที่มีผู้เสนอไว้

   2.6 บทความปริทัศน์ (review article) ว่าด้วยหนังสือหรืองานวิชาการต่าง ๆ

   2.7 บทวิจารณ์หนังสือที่นับเนื่องอยู่ในสาขาวิชาเศรษฐศาสตร์

   2.8 บทความที่นำเสนอการวิเคราะห์สภาพการเรียนการสอนวิชาเศรษฐศาสตร์ในประเทศไทย

3. บทความที่จะตีพิมพ์ในวารสารนี้ จักต้องเขียนเป็นภาษาไทย วารสารนี้จะหลีกเลี่ยงการตีพิมพ์บทความภาษาต่างประเทศ ทั้งนี้ด้วยเหตุผลด้านการตลาด

4. การอ้างอิงหนังสืออุเทศและการทำเชิงอรรถ ให้ใช้ระบบการอ้างชื่อผู้แต่งหรือชื่อบรรณาธิการและปีที่ตีพิมพ์ผลงานนั้น ๆ อาทิเช่น Behrman (1968) อัมมาร สยามวาลา (2522) เป็นต้น รายละเอียดเกี่ยวกับหนังสืออุเทศ ให้จัดทำเป็นบรรณานุกรมไว้ท้ายบทความ โดยเรียงตามลำดับอักษรชื่อผู้แต่งหรือชื่อบรรณาธิการตามแต่กรณี ส่วนการทำเชิงอรรถให้เรียงลำดับหมายเลขจนจบบทความ

5. บทความที่ผ่านการกลั่นกรองและการประเมินคุณภาพ จะได้รับการตีพิมพ์ ตามปกติกระบวนการกลั่นกรองและประเมินคุณภาพ จะใช้เวลาไม่เกิน 1 เดือน หากมีเหตุล่าช้าด้วยกรณีใดก็ตาม กองบรรณาธิการจะแจ้งให้ผู้เขียนทราบเป็นกรณี ๆ ไป

วารสารเศรษฐศาสตร์การเมือง

ปีที่ 3 เล่มที่ 2 **ตุลาคม–ธันวาคม 2526**

ทศวรรษ 14 ตุลาคม กับขบวนการเคลื่อนไหวสังคมไทยปัจจุบัน *เกษียร เตชะพีระ*

พัฒนาการขององค์กรจัดตั้งกรรมกรไทย พ.ศ. 2401–2475 *สังศิต พิริยะรังสรรค์*

ปรีดี พนมยงค์ กับแนวความคิดทางเศรษฐกิจ *ปรีชา เปี่ยมพงศ์สานต์*

แรงงานรับจ้างและทุน (ตอนที่ 1) *กำพล ศรีถนอม และวิทยากร เชียงกูล (แปล)*

รอบศตวรรษแห่งลัทธิมาร์กซ์ *ไภรพ รุจิโรภาส (แปล)*

ฯลฯ

เจ้าของ สถาบันวิจัยสังคม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บรรณาธิการ วิทยากร เชียงกูล

วารสารเศรษฐศาสตร์ปริทัศน์

ปีที่ 6 ฉบับที่ 2 **กรกฎาคม–ธันวาคม 2526**

แนวทางการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์และการจ้างงาน *โฆสิต ปั้นเปี่ยมรัษฎ์ และผาสุก พงษ์ไพจิตร*

ประชากรกับเศรษฐกิจ : การวิเคราะห์ด้วยข้อมูลระหว่างประเทศ *เทียนฉาย กีระนันทน์*

ปัจจัยที่มีผลกระทบต่ออุปสงค์ในบริการการรักษาพยาบาล *สมคิด แก้วสนธิ*

พัฒนาการของแนวความคิดเกี่ยวกับการพัฒนา : บททดลองเสนอทางเศรษฐศาสตร์การเมือง *แล ดิลกวิทยรัตน์*

การวิเคราะห์เชิงเปรียบเทียบ : โครงสร้างตลาดและการแข่งขันในตลาดสินค้าประเภทอาหารของไทยและญี่ปุ่น *ชัยวุฒิ ชัยพันธุ์*

เจ้าของ คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บรรณาธิการ สมชาย รัตนโกมุท

วารสารเศรษฐศาสตร์ธรรมศาสตร์

ประกาศระดมบทความทางวิชาการ
สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์การเงิน

วารสาร*เศรษฐศาสตร์ธรรมศาสตร์* ดำริที่จะจัดทำฉบับเศรษฐศาสตร์การเงิน โดยเน้นเฉพาะเรื่องของเมืองไทย ผู้ที่มีผลงานในสาขาวิชาดังกล่าวนี้ โปรดนำเสนอผลงานในรูปของบทความทางวิชาการ ขนาดความยาวไม่เกิน 40 หน้า (กระดาษพิมพ์ขนาดสั้น) โดยส่งถึงนายรังสรรค์ ธนะพรพันธุ์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัย-ธรรมศาสตร์ ท่าพระจันทร์ กทม. 10200 ทั้งนี้ภายในวันที่ 31 มีนาคม 2527

วารสารเศรษฐศาสตร์ธรรมศาสตร์

ฉบับเดือนมีนาคม 2527

★ เศรษฐศาสตร์ว่าด้วยการชลประทาน

★ ปัญหาการว่างงานในเมืองไทย

★ การประกันภัยพืชผล : เครื่องมือเศรษฐกิจสำหรับการเกษตรไทย ?

อัตราค่าสมาชิกวารสารเศรษฐศาสตร์ธรรมศาสตร์

ก. ภายในประเทศ

บุคคลทั่วไป	ปีละ	120 บาท
นักศึกษา	ปีละ	100 บาท
ราคาขายปลีก	ฉบับละ	35 บาท

ข. ต่างประเทศ

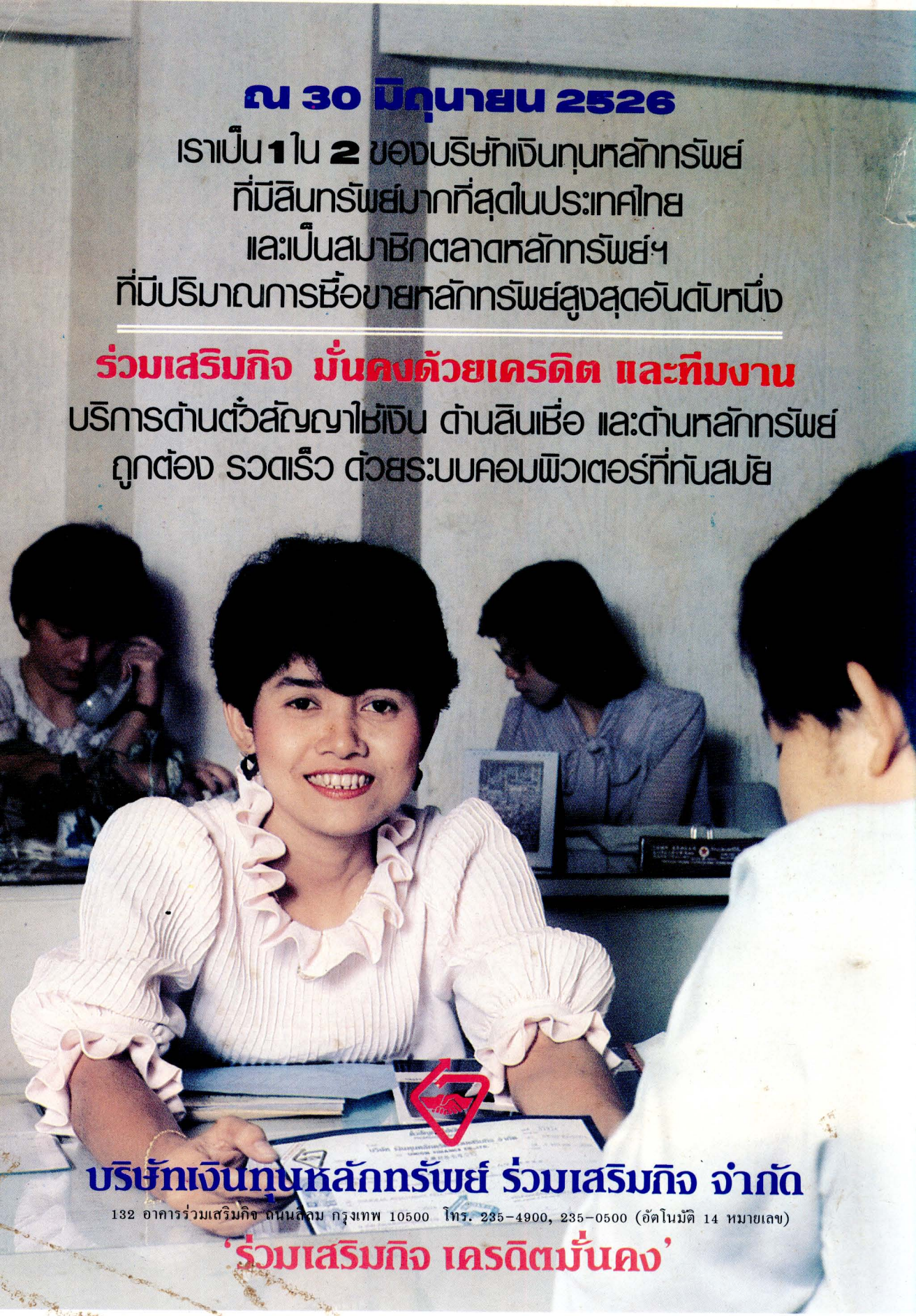
จุดปลายทาง	อัตราค่าสมาชิก	
	ทางเรือ	ทางเมล์อากาศ
อเมริกาเหนือและใต้	250	550
ยุโรป	250	450
ออสเตรเลีย	250	450
ญี่ปุ่น	250	350
อาเซียน	250	350

หมายเหตุ อัตราค่าสมาชิกนี้เริ่มใช้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2527 เป็นต้นไป

วารสารเศรษฐศาสตร์ธรรมศาสตร์

ขอขอบคุณ

คุณจันทิมา ยุวเทพากร



ณ 30 มิถุนายน 2526

เราเป็น **1** ใน **2** ของบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์
ที่มีสินทรัพย์มากที่สุดในประเทศไทย
และเป็นสมาชิกตลาดหลักทรัพย์ฯ
ที่มีปริมาณการซื้อขายหลักทรัพย์สูงสุดอันดับหนึ่ง

ร่วมเสริมกิจ มั่นคงด้วยเครดิต และทีมงาน

บริการด้านตั๋วสัญญาใช้เงิน ด้านสินเชื่อ และด้านหลักทรัพย์
ถูกต้อง รวดเร็ว ด้วยระบบคอมพิวเตอร์ที่ทันสมัย

บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ ร่วมเสริมกิจ จำกัด

132 อาคารร่วมเสริมกิจ ถนนสีลม กรุงเทพ 10500 โทร. 235-4900, 235-0500 (อัตโนมัติ 14 หมายเลข)

'ร่วมเสริมกิจ เครดิตมั่นคง'