

การค้าระหว่างไทยกับตลาดร่วมยุโรป

สนิท วรรณปัญญา*

I ความทั่วไป

ในปัจจุบันได้มีการยอมรับกันอย่างกว้างขวางโดยปราศจากข้อสงสัยว่า ประเทศกำลังพัฒนาที่มีความจำเป็นต้องเร่งส่งออกให้มากที่สุดที่จะทำได้ เพราะเป็นแหล่งหารายได้ที่เป็นเงินตราต่างประเทศสำคัญที่สุดที่จะสามารถนำมาใช้พัฒนาประเทศตามโครงการพัฒนาต่าง ๆ แต่ในระยะประมาณ 20 ปีที่ผ่านมา คือระหว่าง 2491-2511 สถิติแสดงว่ามูลค่าและปริมาณการค้าระหว่างประเทศของโลกเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วก็จริง แต่ส่วนใหญ่เป็นการขยายตัวทางการค้าของประเทศอุตสาหกรรมมากกว่าประเทศกำลังพัฒนา ดังจะเห็นได้จากยอดสัดส่วนการค้าของประเทศกำลังพัฒนากลับหดตัวลงจากร้อยละ 30 เหลือเพียงร้อยละ 18.2 เท่านั้น ในช่วงระยะเวลาดังกล่าว นอกจากนี้ในระหว่างปี 2508-2511 อัตราเฉลี่ยรายปีของการขาดดุลการค้าในประเทศกำลังพัฒนา (รวมกัน) เพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 23 ตัวอย่างเช่น ในปี 2511 ปีเดียวก็นำเข้าดุลการค้าคิดเป็นมูลค่าถึง 2,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา¹

จากสถิติดังกล่าวแสดงว่าอนาคตทางด้านการค้าระหว่างประเทศของประเทศกำลังพัฒนา คงจะไม่สู้แจ่มใสนัก และน่าจะเชื่อได้ว่า “ช่องว่างแห่งการพัฒนา” (Development Gap) ระหว่างประเทศพัฒนาแล้วกับประเทศกำลังพัฒนา คงไม่มีทางทำให้แคบลงได้เป็นอันขาด แต่กลับจะขยายตัวกว้างออกไปอีก ความพยายามที่จะร่วมมือกันระหว่างนานาประเทศที่จะปิดช่องว่างดังกล่าว คงจะต้องยุ่งยากมากขึ้นเป็นทวีคูณ หรืออาจจะเป็นแรงผลักดันให้ต้องล้มเลิกความตั้งใจในที่สุด²

II ความเสียเปรียบทางธรรมชาติของการค้าขายระหว่างประเทศ

ความสัมพันธ์ทางการค้าระหว่างประเทศพัฒนาแล้วกับประเทศกำลังพัฒนานั้น มีเหตุผลหลายประการที่เกือบจะกล่าวได้ว่า “เป็นเหตุผลทางธรรมชาติ” ที่ประเทศกำลังพัฒนารังแต่จะประสบปัญหาการเสียเปรียบอยู่ตลอดไป กล่าวคือ:--

* สนิท วรรณปัญญา M.A. (Econ., Wis.), คณะพัฒนาการเศรษฐกิจ สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

¹ Jacobson, Export Opportunities for Developing Countries, วารสาร *Progress*, 4-1969

² ท่านที่สนใจอาจติดตามบทบาทขององค์การสหประชาชาติ โดยเฉพาะเรื่องของ UNTAD และ UN Development Decade ซึ่งองค์การให้ความพยายามในเรื่องนี้อยู่

ลักษณะของสินค้าออก ประเทศกำลังพัฒนาส่งสินค้าเกษตรกรรมและวัตถุดิบหรือที่เรียกว่า "ผลิตภัณฑ์ขั้นปฐม" (Primary Product) ออกไปจำหน่ายต่างประเทศเกือบ 4 ใน 5 ของสินค้าออก และส่งสินค้าอุตสาหกรรมที่ต้งการเข้ามาใช้ในประเทศ โดยเหตุที่การขยายตัวของความต้องการสินค้าอุตสาหกรรมนั้น จะเพิ่มขึ้นตามการขยายตัวของรายได้ (Income Elasticity of Demand) จึงทำให้ประเทศกำลังพัฒนาต้องการสินค้าเข้าเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วในเมื่อเศรษฐกิจขยายตัวขึ้น ทั้งสินค้าประเภททุนและเครื่องอุปโภคบริโภค นอกจากนี้ บรรดาผู้บริโภคในประเทศกำลังพัฒนายังมีลักษณะ "ผู้ตามที่ดียิ่ง" ทางด้านการบริโภคสินค้าต่างประเทศอีกด้วย กล่าวคือ ว่าจะมีสินค้าชนิดใดออกขาย หรือเป็นที่นิยมของผู้บริโภคในประเทศพัฒนาแล้ว ก็มักจะได้รับความนิยมอย่างสูงเช่นกัน ในประเทศกำลังพัฒนา³

ส่วนสินค้าออกของประเทศกำลังพัฒนา คือ ผลิตภัณฑ์ขั้นปฐมนั้น ฝ่ายผู้ซื้อคือ ประเทศอุตสาหกรรม มักจะไม่เพิ่มยอดซื้อขึ้นตามการเพิ่มของรายได้ ถ้าหากเพิ่มขึ้นบ้างก็เป็นสัดส่วนที่น้อยกว่า เมื่อเทียบกับอัตราเพิ่มของความต้องการสินค้าอุตสาหกรรม

ข้อจำกัดทางเศรษฐกิจและการเมืองในประเทศอุตสาหกรรม โดยทั่วไปกลุ่มผู้ทรงอำนาจทางเศรษฐกิจของประเทศอุตสาหกรรม ก็คือ พวกนักอุตสาหกรรมทั้งหลาย และชนกลุ่มนี้ ย่อมมีอิทธิพลทางการเมืองอยู่ด้วยเสมอ จึงทำให้นโยบายเศรษฐกิจระหว่างประเทศของประเทศอุตสาหกรรมมีลักษณะเป็น "การคุ้มกันอุตสาหกรรมภายในประเทศ" เป็นส่วนใหญ่และบางครั้ง ก็มีวิธีสนับสนุนการส่งสินค้าออกด้วยวิธีการต่างๆ เช่น การให้เงินอุดหนุนด้านการผลิตเพื่อการส่งออก ยกเว้นภาษีบางประเภทรวมทั้งการช่วยหาตลาดในต่างประเทศ ฯลฯ ซึ่งสิ่งเหล่านี้ รัฐบาลของประเทศกำลังพัฒนามักจะมีบทบาทไม่มากนัก

นอกจากนั้น การเจรจาต่อรองทางการค้าระหว่างสองกลุ่มก็มักจะเสียเปรียบประเทศอุตสาหกรรมเสมอ เพราะเหตุว่าบรรดาสินค้าเกษตรและวัตถุดิบนั้น จะมีสิ่งอื่น ๆ ที่นำมาใช้ทดแทนกันได้ประการหนึ่ง กับปริมาณการค้าสำหรับประเทศกำลังพัฒนาประเทศหนึ่ง ถ้าขายอยู่กับประเทศอุตสาหกรรมอีกประเทศหนึ่งนั้น จะเป็นสัดส่วนที่สูงมากเมื่อเปรียบเทียบกับยอดปริมาณการค้าทั้งหมดของประเทศกำลังพัฒนานั้น เช่น ไทยส่งสินค้าเข้ามาจากญี่ปุ่นประมาณร้อยละ 35 ของยอดสินค้าเข้าของไทยทั้งหมด และไทยส่งสินค้าขายให้ญี่ปุ่นคิดเป็นร้อยละ 20-22 ของสินค้าออกของไทยทั้งหมด ซึ่งนับว่าญี่ปุ่นมีความสำคัญทางการค้าระหว่างประเทศ

³ โปรดดูเรื่อง Demonstration Effects in Meier, Gerald M., *International Trade and Development*, pp. 173 - 75

แก่ประเทศไทยเป็นอันมาก แต่สัดส่วนที่ฝ่ายญี่ปุ่นส่งสินค้าออกมาไทย และไทยส่งไปขายญี่ปุ่น นั้นคิดเป็น "ส่วนน้อย" ของปริมาณการค้าต่างประเทศของญี่ปุ่น เช่น อาจจะเป็นเพียงร้อยละ 3-4 เท่านั้น ฉะนั้น การเจรจาทางการค้ากับฝ่ายที่เราให้ความสำคัญน้อยต่อเขาย่อมหวังผล ได้ยากเป็นธรรมดา

ปัญหาเรื่องการกระจายรายได้ ในประเทศอุตสาหกรรมนั้นหากว่ามีความจำเป็นเร่งด่วนทางเศรษฐกิจเพิ่มขึ้น มีประสิทธิภาพทางการผลิตสูง เช่น มีความก้าวหน้าทางเทคนิค ทำให้ผลผลิตมีต้นทุนต่ำลง มูลค่าของผลผลิตที่จำหน่ายได้ มักจะแจกจ่ายออกไปในชนกลุ่มใหญ่ที่เกี่ยวข้อง เช่น ไปเพิ่มเป็นค่าจ้างแรงงานสูงขึ้น ค่าไรสูงขึ้น ฯลฯ แต่จะไม่ทำให้ ราคาผลผลิตลดต่ำลง ซึ่งตรงกันข้ามกับผลผลิตของประเทศกำลังพัฒนา ถ้าหากว่าประสิทธิภาพการผลิตของเกษตรกรสูงขึ้น ผลผลิตออกมามาก ราคาผลผลิตก็จะลดต่ำลง และรายได้ของเกษตรกรก็อาจจะต่ำลง (หรือไม่เพิ่มขึ้นตามส่วน) ทำให้อัตราแลกเปลี่ยนระหว่างสินค้าเกษตรเสียเปรียบสินค้าอุตสาหกรรม เช่น ประเทศไทยต้องจ่ายค่ารถยนต์ที่สั่งเข้ามาแพงขึ้น เพราะค่าแรงในต่างประเทศสูงขึ้น ในขณะที่ราคาข้าวสารที่ส่งออกไปขายไม่เพิ่มขึ้นมากนัก เมื่อเทียบกับค่ารถยนต์ จึงทำให้ประเทศไทยต้องเสียข้าวมากขึ้นกว่าเดิมในการแลกเปลี่ยนรถยนต์ ๑ คัน⁴

นอกจากนั้น ยังมีปัญหาอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น ความต้องการสินค้าประเภททุนเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ในขณะที่เศรษฐกิจเริ่มขยายตัวและการขยายตัวของประชากรตลอดจนที่ติดจำกัดความสามารถในการหาตลาด ฯลฯ ที่เป็นปัจจัยสำคัญทำให้การค้าของประเทศกำลังพัฒนาเพิ่มในอัตราที่ถอยหลัง เมื่อเปรียบเทียบกับประเทศพัฒนาแล้วในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมาดังกล่าวแล้ว

III ความก้าวหน้าทางการค้าของประเทศกำลังพัฒนา

ระยะหลังสงครามเกาหลีเป็นต้นมา การค้าระหว่างประเทศของโลกได้ขยายตัวออกไปในอัตราที่น่าพอใจยิ่ง กล่าวคือ ระหว่างปี 2496-2503 มีอัตราการขยายตัวประมาณร้อยละ 5.9 ต่อปี แต่ถึงกระนั้นอัตราการขยายตัวในส่วนของประเทศกำลังพัฒนานั้นยังนับว่าต่ำกว่าอัตราเฉลี่ยของโลกมาก คือ ในช่วงเวลาดังกล่าวมีอัตราเพิ่มเฉลี่ยต่อปีเพียงร้อยละ 3.4 และ 5.4 ตามลำดับ ด้วยเหตุนี้เอง เมื่อพิจารณาสถิติการกระจายสัดส่วนของการส่งสินค้าออกประเทศกำลังพัฒนาในปริมาณส่งสินค้าออกของโลก จึงลดลงเรื่อยๆ ทั้งนี้เพราะเหตุว่าสินค้าออกประเภทผลิตภัณฑ์ขั้นปฐม ซึ่งเป็นรายการสำคัญที่สุดในรายการสินค้าออกของบรรดา

⁴ *Ibid.*, pp. 146.

ประเทศกำลังพัฒนาทั้งหลายมิได้เพิ่มขึ้นเหมือนกับสินค้าออกประเภทอุตสาหกรรมของประเทศพัฒนาแล้ว กล่าวคือ สินค้าประเภทผลิตภัณฑ์ขั้นปฐมเพิ่มเพียงประมาณร้อยละ 5 ต่อปี ในระหว่างปี 2503 ถึง 2512 ส่วนสินค้าออกประเภทอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้นถึงเกือบร้อยละ 10 ในช่วงเวลาดังกล่าว ทั้งนี้เหตุผล 2 ประการ คือ

1. เมื่อรายได้สูงขึ้น ประชากรในประเทศอุตสาหกรรมจะใช้จ่ายรายได้เพื่อการบริโภคผลิตภัณฑ์ขั้นปฐมชนิดที่เป็นอาหารน้อยลง

2. เมื่อวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีขยายตัวตามภาวะเศรษฐกิจ ทำให้มีการคิดค้นวัตถุเทียมขึ้นมาใช้เองในประเทศอุตสาหกรรมที่เคยสั่งซื้อจากประเทศกำลังพัฒนา เพื่อว่าจะได้ไม่ต้องพึ่งสินค้าเข้าประเภทวัตถุดิบจากต่างประเทศมากนัก

จากการศึกษาเกี่ยวกับการค้าของประเทศกำลังพัฒนาโดย Knudsen⁵ พบว่าบรรดาสินค้าออกของประเทศกำลังพัฒนา ซึ่งส่วนใหญ่เป็นสินค้าประเภทผลิตภัณฑ์ขั้นปฐม (โดยไม่รวมน้ำมัน) ยังเพิ่มช้ากว่าอัตราเพิ่มการค้าของโลก สำหรับสินค้าประเภทนี้ด้วยซ้ำไป (โปรดดูตารางที่ 1)

⁵ John W. Knudsen, "International Trade Policies the Export Performance of Developing Countries", *Federal Reserve Bank of Kansas City, Monthly Review*, July-August, 1969.

ตารางที่ 1 : อัตราเพิ่มสินค้าออก

	มูลค่า (1,000 ล้านดอลลาร์ ส.ร.อ.)	อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)	สัดส่วนเทียบกับการค้า ขาออกของโลก (ร้อยละ)
สินค้าออกของโลก	2496	2510	2496
— สินค้าออกทุกประเภท	72.32	107.88	100
— ผลิตภัณฑ์ขั้นปฐมและน้ำมัน (ผลิตภัณฑ์ขั้นปฐมรวมน้ำมัน)	35.80	47.34	49.5
— สินค้าอุตสาหกรรม	37.52	57.74	43.6
เฉพาะประเทศกำลังพัฒนาส่งออก			53.5
สินค้าออกทุกประเภท	20.41	25.88	28.2
— ผลิตภัณฑ์ขั้นปฐมและน้ำมัน (ผลิตภัณฑ์ขั้นปฐมรวมน้ำมัน)	17.82	22.03	49.8
— สินค้าอุตสาหกรรม	2.45	3.78	7.8

ที่มา : Federal Reserve Bank of Kansas City, Monthly Review, July-August 1969.

IV ประเทศคู่ค้าสำคัญของไทย

ประเทศไทยส่งสินค้าออกไปขายต่างประเทศและซื้อสินค้าจากต่างประเทศทั่วโลกยกเว้นประเทศในค่ายคอมมิวนิสต์ทางประเทศ เช่น จีนแดง ฯลฯ ส่วนประเทศในค่ายคอมมิวนิสต์อื่นในยุโรปตะวันออกและรัสเซียนั้นมีการค้าขายติดต่อกับประเทศไทยทั้งสิ้น อย่างไรก็ตาม ประเทศคู่ค้าสำคัญของไทยมีอยู่ 19 ประเทศเท่านั้น คือ ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา เยอรมันตะวันตก สหราชอาณาจักร เนเธอร์แลนด์ เบลเยียม ฝรั่งเศส อิตาลี เดนมาร์ก ฮอลแลนด์ มาเลเซีย สิงคโปร์ อินโดนีเซีย ไต้หวัน อินเดีย ฟิลิปปินส์ ขอสเตอเรีย เวียดนามใต้ และซาอุดีอาระเบีย ซึ่งปริมาณการค้าของประเทศไทยทั้งขาออกและขาเข้าประมาณร้อยละ 90 เกี่ยวข้องอยู่กับประเทศเหล่านี้ เช่นในปี 2511 มูลค่าสินค้าขาเข้ารวมกันทั้งหมดเท่ากับ 24,852 ล้านบาท มาจากประเทศเหล่านี้เสีย 21,852 ล้านบาท นอกนั้นมาจากประเทศคู่ค้ารายย่อยอื่น ๆ รวมกันเป็นมูลค่า 2,249 ล้านบาท สำหรับสินค้าขาออกนั้น ในปีเดียวกันประเทศไทยส่งไปยังประเทศที่กล่าวนามมาแล้ว มีมูลค่าถึง 12,132 ล้านบาท นอกนั้นส่งไปยังแหล่งอื่น ๆ มูลค่า 1,547 ล้านบาท (รวมเป็น 13,679 ล้านบาท)

ประเทศคู่ค้ารายสำคัญที่สุดในขณะนี้ก็คือ ญี่ปุ่น ซึ่งประเทศไทยส่งไปขายปีละประมาณ 3,000 ล้านบาทเศษ และสั่งสินค้าเข้าจากญี่ปุ่น 8,000 ล้านบาทเศษ สำหรับประเทศที่มีความสัมพันธ์รองลงมา คือ สหรัฐอเมริกา ในปี 2511 มียอดมูลค่าสินค้าเข้าและสินค้าออก 4,512 ล้านบาท และ 1,789 ล้านบาทตามลำดับ ส่วนประเทศที่มีความสัมพันธ์เป็นอันดับ 3 และ 4 คือ สหพันธ์เยอรมันและสหราชอาณาจักร (โปรดดูตารางที่ 2) ซึ่งเป็นประเทศสมาชิกการค้าตลาดร่วมยุโรป

ตารางที่ 2: ปริมาณการค้าของไทยกับตลาดร่วมยุโรปและสหราชอาณาจักร

(หน่วย : ล้านบาท)

	2500	2502	2504	2506	2508	2510	2511	2512*
ตลาดร่วมยุโรป								
(6 ประเทศ)								
1. เข้า	1,519	1,624	1,656	2,124	2,650	3,395	3,670	3,098
2. ออก	331	360	917	1,113	1,704	1,772	2,021	1,504
3. สุทธิ	-1,188	-1,264	-739	-1,011	-946	-1,623	-1,659	-1,594
1. สหพันธ์เยอรมัน								
1. เข้า	605	613	773	888	1,545	1,946	2,021	1,769
2. ออก	93	182	515	461	637	573	621	381
3. สุทธิ	-512	-431	-258	-427	-905	-1,373	-1,400	-1,488
2. เนเธอร์แลนด์								
1. เข้า	566	514	458	512	500	470	456	470
2. ออก	193	133	241	306	513	708	967	721
3. สุทธิ	-372	-381	-217	-206	+13	+338	+511	+351
3. เบลเยียม								
1. เข้า	122	78	58	79	119	174	181	107
2. ออก	27	18	23	71	110	98	113	54
3. สุทธิ	-95	-60	-35	-8	-9	-76	-68	-53
4. ฝรั่งเศส								
1. เข้า	127	255	223	503	164	351	400	415
2. ออก	10	11	69	73	194	129	129	91
3. สุทธิ	-117	-244	-154	-430	30	-242	-371	-324

ตารางที่ 2 (ต่อ)

(หน่วย: ล้านบาท)

	2500	2502	2504	2506	2508	2510	2511	2512
5. อีตาลี								
1. ไร่	100	86	154	242	722	454	592	337
2. ออวา	8	16	69	202	250	264	191	257
3. ๓๓	-92	-70	-85	-40	-72	-190	-401	-80
6. อังกฤษ								
1. ไร่	953	914	954	1,139	1,439	1,610	1,673	1,348
2. ๓๓	230	221	712	369	547	403	435	408
3. ๓๓	-723	-693	-236	-770	-692	-1,107	-1,233	-940

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย กรมศุลกากร

หมายเหตุ : ดูหมายเหตุ มีปริมาณการค้ากับไทยน้อยกว่า 5 ล้านบาทต่อปี

* ตัวเลขปี 2512 ก็ถึงเดือนกันยายน 2512

ปริมาณการค้าระหว่างไทยกับตลาดยุโรป (รวมทั้งยุโรปตะวันออกบางประเทศ)

ความสัมพันธ์ทางการค้าระหว่างไทยกับบรรดาประเทศในแถบยุโรปตะวันตก ที่นับว่าสำคัญตามลำดับ ได้แก่ อังกฤษ สหพันธ์เยอรมัน เนเธอร์แลนด์ อิตาลี ฝรั่งเศส เบลเยียม และเดนมาร์ก ปริมาณการค้าที่เกี่ยวข้องอยู่กับประเทศเหล่านี้ประมาณร้อยละ 90 ของภูมิภาคนี้ทั้งหมด กล่าวคือ ในปี 2511 มีมูลค่าสินค้าออกจากประเทศไทยไปยังประเทศต่าง ๆ ดังกล่าวประมาณ 2,456 ล้านบาท หรือประมาณร้อยละ 16 ของมูลค่าสินค้าออกทั้งหมดของไทยในปีนั้น ส่วนมูลค่าสินค้าเข้าจากประเทศเหล่านี้ในปีเดียวกันประมาณ 5,353 ล้านบาท หรือร้อยละ 22.5 ของมูลค่าสินค้าเข้าทั้งหมด จึงทำให้ประเทศไทยขาดดุลการค้ากับประเทศในแถบยุโรปตะวันออกเหล่านี้อยู่ถึง 2,897 ล้านบาท หรือประมาณเกือบร้อยละ 30 ของยอดขาดดุลการค้าของประเทศในปีนั้น

สำหรับประเทศในกลุ่มสมาชิกองค์การตลาดร่วมยุโรป 6 ประเทศ คือ สหพันธ์เยอรมัน เนเธอร์แลนด์ ฝรั่งเศส เบลเยียม อิตาลี และลักเซมเบิร์ก⁶ นั้น มีปริมาณการค้ากับประเทศไทยขยายตัวกว้างขวางออกไปอย่างรวดเร็ว กล่าวคือ สินค้าของไทยได้เพิ่มขึ้นจาก 331 ล้านบาท ในปี 2500 เป็น 2,021 ล้านบาทในปี 2511 หรือกล่าวได้ว่ามีการขยายตัวเกือบ 7 เท่าในช่วงเวลาดังกล่าว ส่วนสินค้าที่ประเทศไทยส่งเข้ามาจากบรรดาสมาชิกองค์การตลาดร่วมก็ได้เพิ่มขึ้นอย่างมากเช่นกัน คือจาก 1,519 ล้านบาทในปี 2500 เป็น 3,650 ล้านบาทในปี 2511 คือเพิ่มขึ้นประมาณ 2.4 เท่าตัวในช่วงเวลาเดียวกัน

แม้ว่าสินค้าออกของไทยที่ส่งไปขายในตลาดร่วมจะเพิ่มขึ้นในอัตราที่น่าพอใจยิ่งแต่ยอดการค้าขาดดุลไทยกับองค์การฯ มิได้ลดลงแต่อย่างใด แต่ตรงกันข้ามกลับขยายตัวออกไปอย่างรวดเร็ว จะเห็นได้จากยอดขาดดุลได้เพิ่มจากปีละประมาณ 1,000-1,200 ล้านบาทเศษ ระหว่างปี 2500-2509 เป็นปีละประมาณ 1,600 ล้านบาทเศษ ในปี 2510 ถึง 2511 และสำหรับปี 2512 นั้น นับถึงเดือนกันยายนเท่านั้น ประเทศไทยขาดดุลให้ตลาดร่วมแล้วถึง 1,594 ล้านบาท จึงพอจะคาดหมายได้ว่าในปี 2512 และ 2513 นี้ ยอดขาดดุลอาจเกิน 2,000 ล้านบาท และจะมีอัตราเพิ่มเร็วขึ้นอีกในระยะต่อ ๆ ไป (โปรดดูตารางที่ 2)

⁶ จะเห็นว่าไม่พุดลักเซมเบิร์ก เพราะมีปริมาณเพียงเล็กน้อย

VI มูลค่าการค้าของไทยกับองค์การการค้าร่วม

จากตารางที่ 2 แสดงให้เห็นว่าประเทศไทยมีการค้าขาดดุลกับตลาดร่วมเกือบทุกประเทศ ติดต่อกันเป็นเวลานาน (ยกเว้นประเทศเนเธอร์แลนด์ประเทศเดียวที่ไทยเกินดุลในปี 2510, 2511 และ 2512) ประเทศไทยมีการค้าขาดดุลมากเป็นพิเศษ คือ สหพันธ์เยอรมันในระยะ 3 ปีดังกล่าว มียอดขาดดุลถึงปีละ 1,400 ล้านบาท รองลงมาคือ อิตาลี ฝรั่งเศสและเบลเยียมตามลำดับ

การขาดดุลการค้ากับตลาดร่วมนี้มีได้เป็นการชั่วคราว แต่เป็นลักษณะที่ถาวร โดยเฉพาะกรณีของฝรั่งเศส แต่สำหรับสหพันธ์เยอรมัน ซึ่งเป็นคู่ค้ารายใหญ่หรือประมาณเกือบครึ่งหนึ่งของปริมาณที่ตลาดร่วมทั้งหมดมีการค้ากับไทยนั้น อัตราการขาดดุลในฝ่ายไทยเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว เพราะราคาสินค้าเข้าเพิ่มขึ้นมาก แม้ว่าสินค้าออกจะขยายตัวค่อนข้างเร็วก็ตาม

ถ้าพิจารณาจากอัตราเพิ่มของสินค้าออกไปยังองค์การ ซึ่งเพิ่มขึ้นประมาณ 700 เปอร์เซ็นต์ ในระยะเวลา 11 ปีที่ผ่านมา ก็ดูเหมือนว่าอนาคตทางการค้าระหว่างไทยกับองค์การน่าจะมีความแจ่มใสอยู่มาก เพราะเหตุว่าสินค้าเข้าขยายตัวเพียงประมาณ 2.4 เท่า เท่านั้น เมื่อเป็นเช่นนั้น ความแตกต่างระหว่างมูลค่าสินค้าเข้ากับสินค้าออก (ดุลการค้า) จะแคบเข้าในระยะอันใกล้ แต่การให้หาเป็นเช่นนั้นไม่ ทั้งนี้เพราะว่าเมื่อรายได้ประชาชาติของไทยขยายตัวออกนั้นความต้องการสินค้าอุปโภคบริโภคและสินค้าประเภททุนก็ขยายตัวเพิ่มเติมขึ้นด้วยและโดยทั่วไปจะเร็วกว่าการขยายตัวของรายได้ด้วยซ้ำไป เพราะเหตุว่าเกิดมีการตามกันทางรสนิยมของผู้บริโภคดังได้กล่าวมาแล้ว

นอกจากนั้น เหตุผลทางด้านธรรมชาติของสินค้าที่ประเทศไทยส่งออก ไปขายซึ่งล้วนเป็นสินค้าเกษตรกรรมและวัตถุดิบเสียเกือบทั้งสิ้น สินค้าที่ส่งออกไปขายเหล่านั้นถูกกระทบกระเทือนจากการเคลื่อนไหวของราคาในทางที่ต่ำลงอยู่ตลอดเวลา เนื่องมาจากการเคลื่อนไหวของปริมาณการผลิตของโลกมีแนวโน้มสูงขึ้นเร็วกว่าอัตราเพิ่มของความต้องการ เช่นอาจจะด้วยเหตุที่เผชิญผลิตได้มากเกินไปหรือบางครั้งก็ถูกการผูกขาดของระบบการขนส่งทางทะเลขึ้นค่าระวาง ฯลฯ ดังนั้น เมื่อมีโอกาสจะส่งออกไปขายมาก ก็จะประสบปัญหาราคาไม่ดีอยู่เสมอ ซึ่งจะทำให้สินค้าอุตสาหกรรมจะไม่ต้องเผชิญกับปัญหาเหล่านี้

การเพิ่มอำนาจผูกขาดในระบบเศรษฐกิจของประเทศอุตสาหกรรม เช่น การเรียกร้องขึ้นค่าแรงในประเทศเหล่านั้น ทำให้สินค้าอุตสาหกรรมมีราคาสูงขึ้นตลอดเวลา เป็นผลให้อำนาจ

ชื่อของประชาชนในประเทศไทยลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศอุตสาหกรรม เพราะสินค้าอุตสาหกรรมแพงขึ้น เช่น ตัวอย่างรถยนต์ก็ดี เครื่องอุปโภคบริโภคก็ดี เราต้องส่งสินค้าเกษตรกรรมออกไปขายมากขึ้น เพื่อจะได้สินค้าอุตสาหกรรมเข้ามาในปริมาณและคุณภาพเท่าเดิม หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งก็คืออัตราแลกเปลี่ยนระหว่างสินค้าไทยกับสินค้าต่างประเทศ (อุตสาหกรรม) เลวลง (Worsen Term of Trade)

การลดลงของความต้องการสินค้าประเภทอาหาร แป้ง น้ำตาล ฯลฯ ของคนที่มีรายได้สูง เช่น กรณีของประเทศอุตสาหกรรม ประชากรมีรายได้สูงมักจะลดการใช้จ่ายอุปโภคสินค้าเหล่านั้นลง แต่จะไปเพิ่มความต้องการสินค้าอุตสาหกรรม โดยเฉพาะพวกสินค้าฟุ่มเฟือยต่างๆ ขึ้น ทำให้ความต้องการสินค้าเกษตรกรรมของโลกไม่เพิ่มขึ้นเท่าที่ควร ซึ่งย่อมกระทบกระเทือนผู้ผลิตสินค้าเกษตรโดยทั่วไป นอกจากนั้น คนในประเทศเกษตร เช่น คนไทยโดยทั่วๆ ไปเอง ก็จะมีพฤติกรรมแบบเดียวกัน เมื่อมีรายได้เพิ่มขึ้นก็จะหันไปดำเนินชีวิตในทำนองดังกล่าว ย่อมมีผลให้ความต้องการสินค้าอุตสาหกรรมขยายตัวออกไปอีก ซึ่งจะเห็นได้จากยอดความ ต้องการสินค้าอุตสาหกรรมทุกประเภทเพิ่มโดยรวดเร็วดังกล่าวมาแล้ว

ดังนั้นจึงพอสรุปได้ว่าในระยะยาวนั้น เมื่อรายได้ของคนในประเทศไทยสูงขึ้น ไปอีก ความต้องการสินค้าอุตสาหกรรมจะขยายตัวออกไปตาม จะทำให้การค้าขาดดุลกับบรรดาสมาชิกของกลุ่มตลาดร่วม (ซึ่งเป็นผู้ขายสินค้าอุตสาหกรรมให้แก่ประเทศไทย) ขยายออกไปแทนที่จะลดลงในที่สุก

VII แนวโน้มของนโยบายเกษตรขององค์การ

ในการพิจารณาตอนแรก เราสมมุติว่าประเทศในกลุ่มตลาดร่วมมิได้มีการผลิตสินค้าเกษตรเพิ่มขึ้น แต่ข้อเท็จจริงมิได้เป็นเช่นนั้น นโยบายการเกษตรขององค์การตลาดร่วม มุ่งจะเพิ่มผลผลิตเกษตรให้เลี้ยงตัวเองได้เป็นส่วนใหญ่ และยังมีมุ่งจะเพิ่มประสิทธิภาพผลผลิตขึ้นอย่างรวดเร็วในระยะ 10 ปีตามแผนการ Mansholt⁷ กำหนดจะลดกำลังคนในสาขาการเกษตรของประเทศสมาชิกลงครึ่งหนึ่ง โดยเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตขึ้นแทน

ถึงแม้ว่านโยบายพึ่งตัวเองทางการเกษตรขององค์การยังไม่บรรลุผลทันทีทันใดเพราะจะต้องมีการปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐานหลายประการให้เสร็จสิ้นก่อนซึ่งจะต้องกินเวลาพอสมควร แต่ถ้าหากสมาชิกองค์การต้องการให้บรรลุเป้าหมายของแผนการอย่างแท้จริงประเทศสมาชิกก็อาจจะ

⁷ ธนาคารกสิกรไทย, สรุปข่าวธุรกิจ, ฉบับที่ 5 เดือนมิถุนายน 2518

การเสียสละเพื่อผลระยะยาว เช่น อาจจะยอมบริโภคนสินค้าเกษตรแพงขึ้น โดยการยอมรับนโยบายคุ้มกันสินค้าเกษตรภายในอาณาเขตสมาชิกอย่างรุนแรง ซึ่งจะเป็นผลร้ายต่อกลุ่มสินค้าเกษตรกรรมของประเทศด้อยพัฒนาอื่น ๆ รวมทั้งประเทศไทยด้วยหรืออย่างน้อยกลุ่มตลาดร่วมก็อาจทำให้โลกแตกกลุ่มประเทศอดีตอาณานิคมของตนก่อนประเทศคู่ค้าที่ส่งสินค้าเกษตรเข้าไปขายในตลาดร่วมรายอื่น ๆ จะทำให้อำนาจแข่งขันของประเทศผู้ผลิตสินค้าเกษตรที่ไม่เคยเป็นประเทศไทยต้องได้รับความกระทบกระเทือนอย่างแรงด้วย

VIII การค้าของไทยกับตลาดร่วมยุโรปพิจารณาเป็นรายสินค้า

สินค้าอุตสาหกรรมที่ประเทศในกลุ่มตลาดร่วมทั้ง 6 ส่งเข้ามาขายในประเทศไทยที่สำคัญ ได้แก่ ประเภทเครื่องจักรกล เคมีภัณฑ์ สิ่งหัตถกรรมต่าง ๆ และเครื่องมือลำเลียงขนส่ง สินค้าที่ไทยส่งไปขายในตลาดร่วมที่สำคัญ ๆ ก็คือ ยางพารา ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง โลหะตีบุก ปอ ข้าว ไม้สัก ไม้ยาง ไบโอสูป ฯลฯ

สินค้าอุตสาหกรรมนำเข้าจากกลุ่มประเทศตลาดร่วมมีอัตราการขยายตัวในอดีตที่ค่อนข้างมีเสถียรภาพ ยกตัวอย่างเช่น สินค้าประเภทเครื่องจักรกลเพิ่มขึ้นจาก 866 ล้านบาท ในปี 2507 เป็น 1,054 ล้านบาทในปี 2509 ทำนองเดียวกันผลิตภัณฑ์เคมีเพิ่มขึ้นจาก 408 ล้านบาท เป็น 522 ล้านบาทในระยะเดียวกัน ในขณะที่สินค้าหลักที่ไทยส่งออกไปขายแก่กลุ่มตลาดร่วมสำคัญ 3 ประเทศ คือ เยอรมัน อิตาลี ฝรั่งเศส คือ ยางพารา มีมูลค่า 404 ล้านบาท ในปี 2507 เพิ่มขึ้นเป็น 467 ล้านบาท ในปี 2508 และกลับลดลงเหลือประมาณ 310 ล้านบาทเศษในปี 2511 และ 2512 ซึ่งคาดว่าในปี 2513-14 ยอดซื้อขายจะเพิ่มขึ้นอีกบ้าง เหตุผลที่ยอดสั่งซื้อยางพาราไม่เพิ่มขึ้นเท่าที่ควร ก็เพราะว่าสหพันธ์เยอรมันและประเทศยุโรปตะวันตกอื่น ๆ ผลิตยางเทียมได้มากขึ้นเรื่อย ๆ จึงทำให้อำนาจธรรมชาติของไทยถูกแย่งตลาดไปเป็นอันมาก

สำหรับมันสำปะหลังนั้น แม้ว่าสหพันธ์เยอรมันจะลดการซื้อลงมากในปี 2510 และ 2511 แต่เนเธอร์แลนด์ก็เพิ่มยอดสั่งซื้อขึ้นมาก ทำให้ยอดส่งออกไปขายเฉพาะในประเทศสหพันธ์เยอรมัน เนเธอร์แลนด์ และเบลเยียม รวมกันเพิ่มจาก 225 ล้านบาทในปี 2507 เป็น 436 ล้านบาทในปี 2510 และ 513 ล้านบาทในปี 2511 ซึ่งในขณะนี้เป็นสินค้าที่ทำรายได้ให้แก่ประเทศไทยในกลุ่มตลาดร่วมนับเป็นอันดับ 1 และน่าจะเพิ่มขึ้นในระยะต่อไป

ส่วนปอนั้นประเทศในกลุ่มตลาดร่วมมีความต้องการเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว กล่าวคือจากปีประมาณ 65 ล้านบาทในปี 2505 เป็นปีละ 175 - 210 ล้านบาทในระหว่างปี 2506 - 2511 สินค้าชนิดนี้แม้จะมีคู่แข่งชั้นสำคัญ ๆ อยู่มาก แต่กรณีในตลาดร่วมยุโรปนี้ หากได้มีการส่งเสริมการส่งออกอย่างจริงจัง รวมทั้งการควบคุมทางคุณภาพให้รัดกุมและมีมาตรฐานแน่นอน ก็จะช่วยทำให้สามารถรักษาสตลาดไว้ได้และสามารถขายได้เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ อีกด้วย

สำหรับโลหะตีบุกนั้น นับตั้งแต่ปี 2508 ที่ประเทศไทยส่งสินแร่ตีบุกและส่งโลหะตีบุกแทนนั้น ไทยส่งโลหะไปขายให้ตลาดร่วมในปี 2510 และ 2511 เป็นมูลค่า 608 และ 665 ล้านบาทตามลำดับ ซึ่งมีประเทศเนเธอร์แลนด์เป็นลูกค้ารายใหญ่ที่สุด และสหพันธ์เยอรมันเป็นลูกค้าที่สั่งซื้อรองลงมา สำหรับโลหะตีบุกนี้ เพราะได้มีการควบคุมปริมาณผลิตโดยสมาคมผู้ผลิตผู้ใช้ตีบุก ซึ่งไทยเป็นสมาชิกอยู่แล้ว ไม่มีปัญหาเรื่องการหาตลาด

IX อนาคตสำหรับสินค้าไทยในตลาดร่วมยุโรป : สรุปและความเห็น

คงได้กล่าวมาแล้วว่า อนาคตของตลาดสำหรับสินค้าเกษตรกรรมนั้นถูกจำกัดด้วยเหตุผลทางธรรมชาติหลายประการ รวมทั้งการถูกรบกวนจากการใช้อำนาจผูกขาดนานาประการในประเทศอุตสาหกรรมโดยเฉพาะในกลุ่มตลาดร่วมนั้นมีนโยบายแน่นอน และเข้มแข็งที่จะส่งเสริมการผลิตทางเกษตรขึ้นเองให้เพียงพอกับความต้องการและอาจจะส่งออกไปขายต่างประเทศด้วย ในขณะที่เดียวกันกับความก้าวหน้าทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีเป็นไปอย่างรวดเร็ว ทำให้สามารถคิดค้นวัสดุเทียมต่าง ๆ ขึ้นมาทดแทนวัสดุดิบ (สำหรับอุตสาหกรรม) ซึ่งประเทศเหล่านั้นผลิตไม่ได้เองอยู่ตลอดเวลา ฉะนั้นหากวัสดุดิบราคาแพงขึ้น ก็จะช่วยให้บรรดาประเทศอุตสาหกรรมเหล่านั้นพยายามลงทุนค้นคว้าหาของเทียมมาใช้เพิ่มขึ้น

สินค้าไทยที่ความต้องการในตลาดร่วมกำลังขยายตัว นอกเหนือจากยางพารา มันสำปะหลังและตีบุก คีบ ปอ และใบยาสูบ ซึ่งน่าจะมีอนาคตแจ่มใสมาก เพราะยอดความต้องการเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ส่วนข้าวโพดนั้น ตลาดร่วมยุโรปต้องการปีละประมาณ 10 ล้านตันเศษ แต่ข้าวโพดไทยขายได้เพียงเล็กน้อยเท่านั้น⁸

⁸กรมการสนเทศ, รายงานการค้าระหว่างไทยกับประเทศต่างๆ (เล่ม 8) พฤษภาคม 2511, หน้า 86-87

อนึ่ง ปัญหาเรื่องอนาคตสินค้าไทยในตลาดร่วมหรือตลาดของประเทศอุตสาหกรรมโดยทั่วไปนั้น มีนักวิชาการบางท่านให้ความเห็นว่า การจะต้องคอยพึ่งแต่สินค้าเกษตรเพียงไม่กี่ชนิด อยู่คงจะไปไม่รอด ควรจะกระจายผลผลิตเกษตรออกไปหลาย ๆ ชนิดโดยเฉพาะชนิดที่ตลาดต้องการ และไม่ควรรออาศัยผลผลิตชนิดที่ต้องพึ่งธรรมชาติมากนัก ควรจะหันมาพึ่งวิทยาศาสตร์บ้าง เช่น แทนที่จะส่งผลิตภัณฑ์ชนิดที่เป็น Primary Product ออกทั้งหมด ก็ควรจะตัดแปลงให้เป็น Finished หรือ Semi-finished Product เสียก่อนแล้วแต่กรณี เป็นการพยายามเพิ่มมูลค่าสินค้าด้วยการใช้“โอกาสของค่าแรงต่ำ” ในประเทศให้เป็นประโยชน์ไปพร้อมกันด้วย Jacobson, ผู้อำนวยการศูนย์การค้าระหว่างประเทศ ณ กรุงเจนีวา” แสดงว่า จากผลการวิจัยของศูนย์ ประเทศกำลังพัฒนามีโอกาสจะขยายการค้าออกไปในประเทศอุตสาหกรรมเป็นอันมาก ถ้าหากว่าบรรดาผู้ประสงค์จะส่งออก ได้ศึกษาความต้องการของตลาดอย่างถี่ถ้วน และปฏิบัติตามความต้องการ และลักษณะนิสัยของผู้ซื้อ เขายกตัวอย่างว่า ระหว่างปี 2508-2511 ยอดสินค้าออกที่ประเทศกำลังพัฒนาส่งไปขายในสหรัฐและกลุ่มตลาดร่วมเพิ่มขึ้นอย่างน่าประหลาด และที่น่าสังเกตก็คือ บรรดาสินค้าออกเหล่านั้นส่วนใหญ่มิใช่ผลผลิตเกษตรกรรมหรือวัตถุดิบตั้งที่เข้าใจกัน แต่เป็นพวก “ผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมสำเร็จรูปหรือกึ่งสำเร็จรูปที่ใช้ส่วนผสมของแรงงานมาก แต่ไม่ต้องการระดับความชำนาญของแรงงานสูงนัก” แต่ปัญหาสำคัญที่บรรดาประเทศกำลังพัฒนาทำไม่สำเร็จก็คือ เรื่องการรักษาระดับคุณภาพให้สูง และมีมาตรฐานแน่นอน ตลอดจนไม่สามารถรักษาระดับ Supply ให้ได้ตามความต้องการของผู้ซื้อตลอดเวลาก็ด้วย นอกจากนี้ เขากล่าวว่า แม้จะเป็นสินค้าเกษตรก็ตาม ยังมีผู้ซื้อในยุโรปซึ่งมีรายได้สูง ๆ ทั้งหลายพร้อมจะจ่ายเงินซื้อผลไม้คุณภาพดีในราคาสูง ๆ จากต่างประเทศ ฉะนั้นประเทศกำลังพัฒนาควรจะเอาใจจริงเอาใจกับการควบคุมมาตรฐานทางด้านคุณภาพ การบรรจุหีบห่อ การขนส่งรวมทั้งการชักชวนให้ผู้ซื้อรู้จักสินค้าของตนโดยรีบด่วน

ในที่สุด Dr. Jacobson สรุปว่าขอให้ประเทศกำลังพัฒนาลดขนาดตลาดสินค้าต่อไปนี้ดูบ้าง

- (1) พวกผลิตภัณฑ์ประเภทอาหาร ชนิดที่ใช้ส่วนผสมของแรงงานมาก (Labour-intensive food products) เช่น พวกทำจากปลา ผลไม้ ผัก และพืชผลอื่น ๆ
- (2) พวกผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมชนิดที่ใช้ส่วนผสมของแรงงานมาก (Labour-intensive industrial products) เช่น พวกเสื้อผ้า อภรณ์ภัณฑ์ เครื่องไม้ เครื่องปั้น รวมทั้งเครื่องจักรขนาดเบาอื่น ๆ เป็นต้น

⁹ Jacobson. *op.cit.*, pp. 173

จากที่กล่าวมานี้จะเห็นว่าโอกาสในการค้าต่างประเทศของไทยกับองค์การตลาดร่วมน่าจะ มีอนาคตแจ่มใสขึ้น หากว่ารัฐบาลและฝ่ายธุรกิจร่วมมือกันอย่างจริงจังในเรื่องการหาตลาดผลิต- ภัณฑ์โดยเฉพาะการ “ส่งบริการแรงงานออกขายต่างประเทศ” แทนที่จะตั้งหน้าตั้งตาหาตลาด เพื่อส่งผลิตภัณฑ์ขึ้นแปรรูปออกขาย ซึ่งมีปัญหาต่าง ๆ เพราะที่ต่างประเทศในการผลิต ต้อง เผชิญกับอำนาจผูกขาดนานาประการ เช่น อิทธิพลของผู้ผลิตภายใน และนโยบายของประเทศผู้ รับซื้อตลอดจนการผูกขาดของชมรมเรือ และความผันผวนของราคาตั้งได้กล่าวมาแล้ว

อนึ่ง การจะดำเนินการใด ๆ เพื่อรับดูแลการค้ากับประเทศในกลุ่มตลาดร่วมคงจะยุ่งยาก ขึ้นเป็นลำดับ โดยเฉพาะเมื่อเวลาผ่านไปนาน ๆ ถึงขั้นที่องค์การ ฯ สามารถเร่งเพิ่มผลผลิตการ เกษตรได้เองตามเป้าหมายได้แล้ว ฉะนั้น ในขั้นนี้จึงควรหาทางทำความเข้าใจกับองค์การ ฯ เรื่อง การขายผลิตผลสำคัญ ๆ เช่น ผลิตภัณท์มันสำปะหลัง ข้าวโพด และปอ เป็นการซื้อขายระยะ ยาวกันไว้ก่อน น่าจะเป็นผลดีแก่สินค้าไทยมาก

ABSTRACT

Thailand's Trade With the EEC

Thailand has had a trade deficit for a considerable period of time. At the same time, people tended to believe that the classical idea of "free-trade" should not be disturbed. In the past decade, the rate of growth in imports had tended to exceed that of exports leaving the gap unbridged. The deficit has mainly been with Japan and the European Economic Community (EEC).

For EEC alone, the deficit has been increasing for more than a decade and there are reasons for believing that the deficit will continue in greater proportions. This article tries to justify the shift of export to EEC from "primary products" to "labour intensive industrial products". It also calls for a review on trade policy based on experiences gained from observing other successful countries.
