

บทความพิเศษ

ปัญหาการตลาด*

1. ในปัจจุบัน แม้ว่า “การผลิต” ไม่ว่าจะในด้านการเกษตร การอุตสาหกรรม หรือการบริการจะได้ก้าวหน้าไปอย่างมากและมีความสลับซับซ้อนอย่างยิ่งก็ตาม แต่ก็ยังมีผู้ผลิตบางประเภทที่ไม่สนใจต่อการพัฒนาในด้านการตลาด แม้ในด้านการตลาดเบื้องต้น เพราะผู้ผลิตประเภทนี้อาจไม่มีความจำเป็นที่จะต้องพึ่งพาอาศัยบุคคลอื่น บุคคลเหล่านี้แยกออกได้เป็น 2 ประเภท

1.1 ประเภทที่ลูกค้าจำเป็นต้องอาศัย เพราะสิ่งที่บุคคลเหล่านี้มีหรือผลิต ตลาดยังมีความต้องการอยู่มาก เช่น พวกอาหารหรือพวกอินดิเียนแดง ที่เผอิญเข้าไปครอบครองดินที่มีน้ำมันดิบ พวกนี้นั่งอยู่เฉย ๆ ก็มีบริษัทน้ำมันเอาเงินเอาทอง เอารถยนต์หรือเอาผู้หญิงมาแลกกับสิทธิในการขุดน้ำมันดิบ

1.2 ประเภทที่ไม่สามารถผลิตสินค้าได้เพียงพอ แก่ความต้องการของตนเอง เช่น พวกชาวไร่ชาวนาในอาฟริกาหรือแม้กระทั่งในประเทศไทยที่ไม่สามารถผลิตข้าวได้เพียงพอที่จะเลี้ยงปากเลี้ยงท้องตัวเองและครอบครัว พวกนี้ไม่มีอะไรเหลือที่จะไปแลกเปลี่ยนหรือสินค้าที่ผู้อื่นผลิต

บุคคลทั้งสองประเภทนี้ไม่มีความจำเป็นหรือมีความโยคีต่อการตลาดเหมือนกับพวกท่านที่นั่งอยู่ในที่นี้

2. พวกท่านและข้าพเจ้าเป็นพวกที่อยู่ในฐานะอย่างเดียวกัน เป็นบุคคลที่อยู่ในสภาพที่ต้องอาศัย “เทคนิคในด้านการตลาด” เพื่อแก้ปัญหาต่าง ๆ เพราะตกอยู่ในประเภทที่ผลิตสินค้าที่ลูกค้าอาจไม่ต้องการหรือมีความต้องการน้อยกว่าที่ผลิตได้ อันที่จริงพวกเราไม่จำเป็นที่จะต้องมีความห่วงใยในเรื่องการตลาดถ้าเราพร้อมใจกัน ไม่ยอมผลิตอะไรทั้งสิ้นจนกว่าจะมีใบสั่งซื้อ ดังเช่นพวกบ้านกักเสือ โดยเฉพาะร้านตัดเสื้อสตรีที่พวกคุณนายทั้งหลายต้องไปหาผ้ามาเองและมาจ้างตัด ถ้าเราทำได้เช่นนั้นปัญหาการตลาดก็น่าจะหมดไป

เหตุใดเราจึงไม่ทำกัน กลับมามุ่งหาความปวดหัวมาใส่ตัวเราเอง เรากลับไปผลิตสินค้าออกมามากมาย รูปร่างอย่างเดียวกัน โดยหวังว่าคงจะมีคนซื้อเมื่อผลิตออกมาแล้วก็นั่งเป็น

*คำปรารภของ ฯพณฯ บุญชนะ อดุลการ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงเศรษฐกิจ ในโอกาสแจกคู่มือบัตรของสมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย ณ โรงแรมปรินซ์ตันที่ วันศุกร์ที่ 9 ตุลาคม 2513

หวังว่าจะขายหมดหรือไม่หมด เรากลับเอาภาระการนั่งคอยมาใส่ตัวเราเอง ไม่โยนภาระนั้นให้แก่ลูกค้าซึ่งที่สมัยโบราณเขาทำกัน ที่เราต้องทำเช่นนี้น่าจะเป็นเพราะว่าการผลิตสินค้าบางอย่างจำเป็นต้องใช้เวลามาก แต่ที่สำคัญที่สุดน่าจะเป็นเพราะ “วิวัฒนาการในด้านการผลิต” เหตุทั้งสองประการนี้ทำให้พวกเราต้องกะการล่วงหน้า จึงทำให้ประสบกับปัญหาการตลาดขึ้น

3. วิวัฒนาการในด้านการผลิตช่วยให้เราสามารถผลิตสินค้าได้ถูกลง แต่การที่จะผลิตให้ราคาถูกลงนั้นจะต้องผลิตเป็นจำนวนมาก และสินค้าที่ผลิตนั้นจะต้องมีรูปร่างลักษณะอย่างเดียวกัน การผลิตโดยวิธีการเช่นนี้ย่อมก่อให้เกิดการเสี่ยงภัย ยิ่งผลิตมากเท่าใด ต้นทุนการผลิตยิ่งลดลง แต่การเสี่ยงภัยยิ่งทวีคูณขึ้น

ดังนั้น ตามความเห็นของผมจึงเห็นว่าการตลาดนั้นคือการชั่งน้ำหนักระหว่างการลดต้นทุนการผลิตกับการเสี่ยงภัยเพื่อเปรียบเทียบดูว่าแค่ไหน จึงจะให้ผลกำไรมากที่สุด หรืออีกนัยหนึ่งการตลาดหมายถึงการตัดสินใจที่จะผลิตสินค้าใดสินค้าหนึ่งให้ถูกที่สุด และให้มีการเสี่ยงภัยน้อยที่สุดเพื่อให้ได้มาซึ่งผลกำไรได้มากที่สุด

4. ผมจะไม่ขอกกล่าวถึงการผลิตให้ถูกที่สุด เพราะเป็นเรื่องทางเทคนิคสลับซับซ้อนและขึ้นอยู่กับวิทยาการสมัยใหม่ ผมจะขอพูดแต่เฉพาะเรื่องความเสี่ยงภัยซึ่งเป็นหัวใจการตลาด ถ้าพูดกันโดยทั่วไปแล้ว เราอาจกล่าวได้ว่าการเสี่ยงภัยจะมีมากน้อยเพียงใดขึ้นอยู่กับตลาดและเกี่ยวโยงกับการผลิต และการจำหน่าย ถนนธรรมดาสามัญมักจะถูกถึงคำว่าตลาดดังกับว่าค่านนั้นไม่มีรูปมีร่าง ไม่มีความรู้สึกนึกคิด ไม่มีความรู้สึกต่อรูป รส กลิ่น เสียง หรือแม้กระทั่งไม่มีความอยากรัง

ตลาดที่แท้จริงคือมนุษย์เรานั่นเอง และด้วยเหตุที่เป็นมนุษย์นี่เองที่ทำให้พวกคุณและผมต้องปวดหัว ยึดถืออะไรเป็นที่แน่นอนไม่ได้ ได้แต่เพียงใช้ความสังเกตและคาดคะเนว่ามนุษย์นี้จะมีปฏิกิริยาต่อสิ่งที่เราผลิตอย่างไร ที่ไหน เมื่อใด หรือแม้กระทั่งเวลาอะไร

5. เมื่อเราต้องทำสิ่งใดเพื่อให้เป็นที่พอใจแก่มนุษย์ การเสี่ยงภัยย่อมมีไม่เป็นที่สิ้นสุด แต่ถึงกระนั้นก็ดีพวกเราก็ได้พยายามค้นหาวิธีที่จะลดการเสี่ยงภัยลงให้มากที่สุดเท่าที่จะมากได้ เราอาศัยการค้นคว้าและวิจัยความรู้สึกนึกคิดของลูกค้าเราเพื่อที่จะ คาดคะเนให้ได้อย่างใกล้เคียงว่าสิ่งที่เราผลิตนั้นเป็นสิ่งที่ลูกค้าของเราต้องการหรือจะต้องการ เราอาศัยการโฆษณาเพื่อชักจูงให้ลูกค้าซื้อสินค้าของเราแทนที่จะซื้อของคนอื่น เราคิดประดิษฐ์สิ่งใหม่ ๆ แปลก ๆ ที่คนอื่นยังคิดไม่ได้หรือไม่สามารถลอกเลียนแบบได้ เพื่อให้ลูกค้าต้องซื้อจากเราแต่ผู้เดียว เราปลุกฝัง

ความนิยมและความเชื่อถือในชื่อยี่ห้อในเครื่องหมายการค้าของเรา เราทำทุกสิ่งทุกอย่างที่จะลดการแข่งขัน เรากระทำสิ่งเหล่านี้เพื่อลดการเสี่ยงภัย

6. ผมเองก็กำลังเผชิญปัญหาหนักเกี่ยวกับการลดการเสี่ยงภัยหรือ หัวใจสำคัญ ของ การตลาด แต่ปัญหาที่ผมเผชิญอยู่นี้ เป็นปัญหาที่อาจกล่าวได้ว่ามีลักษณะแตกต่างจากที่พวกคุณทั้งหลายได้ประสบมา ในฐานะรัฐมนตรีว่าการกระทรวงเศรษฐกิจ ผมมีหน้าที่สำคัญอย่างหนึ่งที่จะต้องกระทำคือหาช่องทางที่จะจำหน่ายสินค้าไปต่างประเทศให้มากที่สุดเท่าที่จะมากได้ ที่ผมว่าปัญหาของผมมีลักษณะแตกต่างไปจากพวกท่านก็ เพราะว่าผมไม่ใช่ผู้ผลิต และ ก็ไม่มีอำนาจหน้าที่จะไปควบคุมการผลิตประการหนึ่ง อีกประการหนึ่งผมไม่ใช่เป็นผู้จำหน่ายสินค้าโดยตรง แต่ก็มีหน้าที่รับผิดชอบถ้าหากว่าประเทศไทยไม่อาจส่งสินค้าไปจำหน่ายได้ในระดับที่ดี

เมื่อผมตกอยู่ในฐานะเช่นนั้น การควบคุมการเสี่ยงภัยจึงกระทำได้ยาก ใครผลิตอะไรออกมาแล้วขายไม่ออก ผมก็ตั้งไปช่วยขาย แต่ตอนจะผลิตไม่ถามผมว่าผมจะขายอะไรให้ได้บ้าง มีหน้าเข้ามาให้ผมช่วยขายยังมีข้อแม้ว่าต้องขายให้ได้ในราคาที่ดี ส่วนพวกท่านนั้นอยู่ในฐานะแตกต่างกับผมก่อนท่านจะผลิตหรือซื้อสินค้ามาเพื่อจำหน่าย ท่านก็ต้องนั่งคิดแล้วคิดอีกว่าสินค้าที่จะผลิตหรือซื้อมาจำหน่ายจะขายได้มากน้อยเพียงไร แต่ผมไม่มีโอกาสเช่นนั้น

7. ในด้านการผลิต ผมไม่มีอำนาจหน้าที่ที่จะไปควบคุมสินค้าที่ผมมีหน้าที่ส่งเสริมการจำหน่ายส่วนใหญ่เป็นผลิตผลเกษตรกรรม ซึ่งชาวไร่ชาวนาเป็นผู้รับผิดชอบในเรื่องการผลิต นอกจากผลผลิตจะขึ้นอยู่กับดินฟ้าอากาศแล้ว ชาวไร่ชาวนาของเรายังจะมีความคิดอ่าน หรือมีปฏิกิริยาต่อความเคลื่อนไหวของตลาดผลิตภัณฑ์วิสัยและไม่รวดเร็วทันการ เช่น ในฤดูนี้ ถ้าสมมุติว่าราคาปอดี หรือราคาข้าวเหนียวดี พอฤดูหน้าก็ปลูกกันใหญ่ ไม่นำพาต่อข้อตกเดือนของทางราชการเกี่ยวกับภาวะตลาดในฤดูใหม่

เท่าที่แล้มาแล้ว การรณรงค์จะปรากฏว่าในฤดูใหม่ราคาผลผลิตจะตกต่ำลงอย่างน่าใจหาย นอกจากปัญหาเรื่องนี้แล้ว ก็ยังมีปัญหาเรื่องการผลิตพืชผลเกษตรกรรมในต่างประเทศ ผมไม่สามารถจะไปควบคุมการผลิตในประเทศอื่นได้ ทำนองเดียวกันกับที่พวกท่านไม่สามารถจะควบคุมมิให้ผู้อื่นทั้งภายในและนอกประเทศผลิตสินค้าอย่างเดียวกันมาแข่งขันกับท่าน

แต่ปัญหาของผมหนักหน่วงยิ่งกว่าของพวกท่านในลักษณะที่ว่ามีเหตุผลทางการเมืองเข้าไปแทรกแซงอยู่ด้วย การแทรกแซงนี้มีอยู่ ๒ กรณีด้วยกัน คือ

- 7.1 การแทรกแซงเพื่อหาความอิสระในด้านการพึ่งพาอาศัยอาหารจากประเทศอื่น กรณีนี้เป็นกรณีที่ประเทศที่กำลังพัฒนาซึ่งต่างกำหนดเป็นนโยบายที่จะ

ผลิตอาหารให้เพียงพอแก่ความต้องการของประเทศเพื่อที่จะนำเอาเงินตราที่
ประหยัดได้ไปลงทุนในค้ำอุตสาหกรรม

- 7.2 การแทรกแซงเพื่อหาผล ประโยชน์ใน ค้ำ การเมือง เพื่อ รักษา เสถียรภาพ
ของรัฐบาล กรณีนี้เป็นกรณีประเทศที่พัฒนาแล้วให้การสนับสนุนช่วยเหลือ
ชาวไร่ชาวนาให้มีฐานะดีจนกระทั่งชาวไร่ชาวนาคิดเป็นนิสัย เรียกร้องความ
ช่วยเหลืออยู่ตลอดเวลา แม้ว่าการผลิตพืชผลนั้นจะหมดความจำเป็นไปช้
นานแล้วก็ตาม

การแทรกแซงทางการเมืองทั้งสองกรณีนี้ มิได้คำนึงถึงหลักการได้เปรียบเสียเปรียบใน
เชิงต้นทุนการผลิต แต่เป็นการจูงใจหรือค้ำจุนผู้ผลิตเพื่อแลกกับความมั่นคงในทางเศรษฐกิจหรือ
เสถียรภาพในทางการเมือง เมื่อเทียบ ๒ กรณีกันแล้ว การแทรกแซงทางการเมืองกรณีของ
ประเทศที่พัฒนาแล้วมีผลกระทบกระเทือนต่อการตลาดมากกว่ากรณีประเทศที่กำลังพัฒนา ซึ่ง
ผมจะนำมากล่าวในภายหลัง

8. เมื่อหันมาพิจารณาในค้ำ การจำหน่าย ผมเองไม่ได้เป็นผู้จำหน่ายด้วยตนเอง แต่
ก็ต้องรับผิดชอบในการที่จะให้มีการส่งสินค้าออกให้มากที่สุดเท่าที่จะมากได้ เพื่อให้ได้เงินมา
ให้มากที่สุดเท่าที่จะกระทำได้ ถ้าผมมีอำนาจหน้าที่จำหน่ายเสียเอง ก็จะง่ายกว่า แต่เมื่อเป็น
นโยบายของรัฐบาลที่จะไม่ดำเนินกิจการค้าขายแข่งกับเอกชน ผมจึงต้องเผชิญกับปัญหานานา
ประการ ที่ร้ายก็คือปัญหาและความยุ่งยากเหล่านี้มีทั้งภายในและภายนอก

- 8.1 สำหรับปัญหาภายใน ผมต้องคอยสอดส่องหรือหาทางไม่ให้พ่อค้าขายตัด
ราคากันเอง ไม่ส่งสินค้าตามสัญญาหรือส่งแต่ไม่ถูกต้องตามคุณภาพ มาตรฐาน
ที่กำหนดไว้ ปัญหาเหล่านี้ยากที่จะควบคุมสอดส่องดูแล การตัดราคากัน
นั้นเมื่อมองดูผิวเผินแล้วก็อาจจะควบคุมได้โดยง่าย โดยใช้วิธีควบคุมราคา
ขั้นต่ำ ซึ่งผู้ส่งออกจะต้องนำเงินตราเข้ามาแลกเป็นเงินไทยที่ธนาคารแห่ง
ประเทศไทย แต่ในทางปฏิบัติแล้ว อาจมีการให้ส่วนลดโดยไม่ปรากฏเป็น
หลักฐานก็ได้

การไม่ปฏิบัติตามสัญญาก็เช่นเดียวกัน ผมไม่มีอำนาจที่จะบังคับให้
มีการส่งสินค้าให้ตามสัญญาหรือชดใช้ค่าเสียหายอันเกิดขึ้นจากการ ผิดสัญญา
เรื่องนี้ผมได้เคยเสนอแนะว่า น่าจะได้มีการพิจารณาแต่งตั้งอนุญาโตตุลาการ
ชั้นพิจารณากรณีพิพาท ซึ่งถ้าจะให้ได้ผลแล้วจำเป็นต้องมีการบังคับให้นำ

กรณีพิพาทนี้มาสู่อนุญาโตตุลาการ และเมื่อมีการวินิจฉัยเป็นประการใดแล้ว คู่พิพาทจำเป็นต้องปฏิบัติตามคำวินิจฉัยนั้น

ในเรื่องการตรวจสอบคุณภาพสินค้ามาตรฐานนั้นก็เช่นเดียวกัน เมื่อพิจารณาโดยผิวเผินแล้ว การควบคุมน่าจะกระทำได้อย่างมีประสิทธิภาพ แต่ในทางปฏิบัติไม่อาจกระทำเช่นนั้นได้ เพราะกฎหมายให้อำนาจตรวจสอบเฉพาะสินค้าที่จะส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศ เมื่อเป็นเช่นนี้การตรวจสอบจะต้องกระทำที่ด่านศุลกากร โดยใช้วิธีสุ่มตัวอย่างไม่เกินร้อยละ 10 ของปริมาณที่พ่อค้าแต่ละคนส่งออกเพราะถ้าตรวจสอบทุกชิ้นทุกอันค่าใช้จ่ายในการส่งออกย่อมจะเพิ่มขึ้นตามลำดับ เช่น ปอ ถ้าจะตรวจสอบทุกมัด โดยการผ่าออก ผู้ส่งออกจะต้องเสียค่าตัดเพิ่มขึ้นเป็นสองเท่า เมื่อคิดถัวเฉลี่ยแล้ว การตัดปอแต่ละมัดต้องเสียค่าใช้จ่ายไม่ต่ำกว่ามัดละ 10-20 บาท อันที่จริงปัญหานี้น่าจะแก้ได้ไม่ยากนัก โดยการให้อำนาจเจ้าพนักงานเข้าไปตรวจสอบโรงงานที่ผลิตหรือ บรรจุ สินค้า มาตรฐานไม่ว่าสินค้านั้นจะส่งไปจำหน่ายต่างประเทศหรือใช้ภายในก็ตาม

ปัญหาภายในที่ผมกล่าวมานี้เป็นปัญหาใหญ่ ๆ ที่กระทรวงเศรษฐกิจต้องเผชิญอยู่ในปัจจุบัน ถ้าพวกเราพร้อมใจกันทั้งในส่วนเอกชนและส่วนรัฐบาล ก็น่าที่จะขจัดปัญหานี้ได้ แต่ถ้าปล่อยไว้แล้วความเสียหายย่อมเกิดขึ้นต่อเศรษฐกิจของประเทศ ถ้าว่ากันตามจริงแล้วผู้ส่งสินค้าออกทุกคนเปรียบเสมือนตัวแทนในทางการค้าของประเทศ เช่นเดียวกับทูต เป็นตัวแทนในทางการเมืองของประเทศ เมื่อทำความเสียหายก็ย่อมมีผลสะท้อนมาสู่ประเทศ มีบางคนกล่าวว่าเมื่อแต่ละบริษัทกระทำคามผิดก็น่าที่จะลงโทษเป็นราย ๆ ไป วิธีการเช่นนี้ก็จะเป็นการยุติธรรม แต่ถ้าสมมุติว่ามีหลายบริษัทกระทำคามผิดแม้ว่าจะได้ถูกลงโทษไปแล้วก็ตาม กว่าบริษัทประเภทนี้จะหมดไป ลูกค้าในต่างประเทศก็คงจะตราหน้าประเทศไทยไปในทางที่ไม่ดีและขาดความเชื่อมั่น จำไปจนวันตาย

- 8.2 สำหรับปัญหาภายนอก ความยากลำบากเพิ่มขึ้นเป็นทวีคูณ ตามที่ผมได้กล่าวมาแล้วว่า การแทรกแซงทางการเมืองในด้านการผลิตก่อให้เกิดปัญหาในด้านการจำหน่าย เพราะการแทรกแซงดังกล่าวนี้มีได้คำนึงถึงหลักการ

ได้เปรียบเสียเปรียบในเชิงต้นทุนการผลิต เมื่อการผลิตตกอยู่ในลักษณะเช่นนี้ การขายก็ย่อมจะต้องมีการเมืองเข้ามาแทรกแซง

ผมได้แบ่งประเภทการแทรกแซงออกเป็น 2 กรณีด้วยกัน

กรณีแรกเป็นการแทรกแซงการเมืองในประเทศที่กำลังพัฒนา เพื่อให้มีการผลิตอาหารเพียงพอแก่ความต้องการของประเทศ กรณีเช่นนี้ไม่สู้จะมีความสำคัญเท่าใดนัก แต่ก็ยังเป็นเหตุอันหนึ่งที่ทำให้ตลาดต่างประเทศของไทยหดตัวลง ดังจะเห็นได้ว่า นับแต่ปี 2511 เป็นต้นมา ประเทศที่กำลังพัฒนา เช่น ฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย มาเลเซีย และอินเดีย ซื้อมาจากประเทศไทยน้อยลง เนื่องจากประเทศเหล่านี้สามารถผลิตข้าวได้มากขึ้น แต่ถึงกระนั้นก็ยังมีความต้องการข้าวจากประเทศไทยเป็นจำนวนไม่น้อย ถ้าหากไม่มีประเทศที่พัฒนาแล้วเข้ามายุ่งเกี่ยวด้วย สถานการณ์ตลาดข้าวของไทยในต่างประเทศก็คงจะไม่ทรุดถึงระดับที่เป็นอยู่ทุกวันนี้

การแทรกแซงทางการเมืองในประเทศที่พัฒนาแล้ว เพื่อรักษาผลประโยชน์ในด้านการเมืองภายในประเทศเป็นกรณีที่ 2 ที่ผมได้กล่าวถึง กรณีนี้มีผลร้ายแรงต่อการค้าระหว่างประเทศ เพราะประเทศเหล่านี้มีทุนอันมหาศาลที่จะช่วย ระบาย ผลผลิต ที่ได้มาจากการแทรกแซงในทางการเมือง ผมขอยกตัวอย่างการค้าข้าวในปัจจุบัน รัฐบาลสหรัฐอเมริกาได้พยายามระบายข้าวไปตามตลาดต่าง ๆ ซึ่งเคยเป็นตลาดข้าวของประเทศไทย ภายใต้รัฐบัญญัติ 480 วิธีการตามบทบัญญัตินี้ ประเทศผู้ซื้อสามารถผ่อนส่งได้ในระยะยาว และเงินที่ใช้ผ่อนส่งนั้น ก็เป็นเงินตราในสกุลของประเทศผู้ซื้อ ประเทศญี่ปุ่นซึ่งในปัจจุบันมีข้าวเหลือถึง 7 ล้านกว่าตัน ก็ใช้วิธีการเช่นเดียวกัน แต่ดูจะมีผลรุนแรงมากกว่ากรณีของสหรัฐอเมริกาเท่าที่เป็นมา ญี่ปุ่น ได้ขายข้าว ให้ต่างประเทศในราคาที่ต่ำกว่าราคาตลาด เป็นจำนวนมาก และยินยอมให้ผู้ซื้อผ่อนชำระภายใน 30 ปี การขายทั้งสองกรณีนี้มีได้คำนึงถึงต้นทุนการผลิตหรือการจำหน่ายแต่อย่างใด

ในส่วนเอกชนพวกท่านคงจะไม่ประสบปัญหาที่กล่าวมานี้ ถ้าจะมีก็คงจะเป็นระยะเวลาสั้น คงไม่มีบริษัทเอกชนใดที่จะมีกำลังทุนมหาศาลยอมขาดทุนได้ตลอดไป ประเทศไทยก็อยู่ในฐานะเช่นเดียวกับบริษัทเอกชน ไม่

มีกำลังทุนที่จะขายเป็นเงินเชื่อระยะยาวหรือขายขาดทุนตลอดไปได้ การแทรกแซงในทางการเมืองในด้านการจำหน่ายยังมีอีกกรณีหนึ่งที่ผมอยากจะทำกล่าวถึง คือการจำหน่ายสินค้าในต่างประเทศ เพื่อรักษาหน้าของตนเอง และเพื่อมุ่งก่อนทำลายเศรษฐกิจของประเทศอื่น ๆ ประเทศจีนคอมมิวนิสต์ใช้วิธีการเช่นนี้ทั้งในเรื่องข้าว และในเรื่องกระบือในตลาดฮ่องกง การขายสินค้าทั้งสองประเภทที่กล่าวนี้ รัฐบาลจีนแกลงกำหนดราคาขายโดยไม่คำนึงถึงภาวะของตลาด ตัวแทนจำหน่ายสินค้าจะได้รับค่านายหน้าการขายเป็นอีกส่วนหนึ่งต่างหากออกไป

ปัญหาภายนอกที่ผมกล่าวมานี้เป็นปัญหาสำคัญที่จำเป็นจะต้องหาทางแก้ไข เท่าที่กระทรวงเศรษฐกิจได้ดำเนินการไปแล้วก็ได้ผลพอสมควร แต่ถ้าจะดำเนินถึงขั้นรุนแรงนั้นเป็นสิ่งที่ยากที่จะกระทำได้ เพราะประเทศผู้ซื้อข้าวเป็นประเทศที่กำลังพัฒนาไม่มีเงินตราที่จะนำมาซื้อ ข้าวจาก ประเทศไทย ถ้าเราใช้วิธีการทูตขอร้องไม่ให้ประเทศที่พัฒนาแล้วขาย ข้าวให้แก่ตลาดประจำของเรา ก็เท่ากับเป็นการบีบบังคับให้ประเทศผู้ซื้อต้องหันมาซื้อจากเราโดยใช้เงินตราที่มีอยู่ ไม่เหมือนกับที่ซื้อจากประเทศที่พัฒนาแล้วซึ่งเหมือนกับได้เปล่า

9. ภาวะตลาดย่อมจะต้องเปลี่ยนแปลงตามกาลเวลา เพราะความต้องการของผู้ซื้อเปลี่ยนแปลงไป การค้าในต่างประเทศก็เช่นเดียวกัน ถ้าเราหันกลับไปดูปริมาณ และมูลค่าสินค้าสำคัญที่ประเทศไทยส่งออกเราจะเห็นได้ว่า

9.1 ลำดับความสำคัญของสินค้าแต่ละชนิดได้เปลี่ยนแปลงไปมาก เมื่อสมัยที่พวกเรายังเป็นเด็กอยู่นั้นเราเคยท่องกันว่า สินค้าหลักที่สำคัญ ของไทยทางลำดับความสำคัญคือ ข้าว ไม้สัก ยาง และคิงกุก ในสมัยนั้นนั้นคงมีแต่ข้าวที่ยังนำหน้าอยู่ ไม้สักตกไปเกือบท้ายสุด ที่ขึ้นมาแทนก็มี ข้าวโพด ซึ่งในปี 2512 มีปริมาณส่งออกถึง 1.5 ล้านตัน และมีมูลค่า 1,672 ล้านบาท ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังมีปริมาณส่งออก 9.8 แสนตัน มูลค่า 876 ล้านบาท ปอ 2.5 แสนตัน มูลค่า 775 ล้านบาท นอกจากนี้แล้วในปี 2512 ปรากฏว่ามูลค่าของสินค้าส่งออกอื่น ๆ ที่ไม่ได้จำแนกไว้ได้เพิ่มขึ้นจาก 1,461 ล้านบาท

ในปี 2500 เป็น 4,022 ล้านบาท ซึ่งถ้าเราจะจำแนกออกมาก็คงจะ
ได้สินค้าประเภทแร่เหล็ก ฟลูออไรต์ กังสกร ปูนปูน เม็ดละหุ่ง เป็นต้น

- 9.2 นอกจากประเภทสินค้าของเราจะเปลี่ยนแปลงไปแล้ว ตลาดก็ยังเปลี่ยน-
แปลงอีกด้วย เมื่อก่อนนี้เราเคยค้าขายกับอังกฤษ เยอรมัน และอเมริกา
เป็นส่วนใหญ่ แต่ในปัจจุบันเราต้องพึ่งตลาดญี่ปุ่นมากที่สุด เช่น ในปี 2512
มูลค่าสินค้าขาออกรวมทั้งสิ้น 14,797 ล้านบาท ในจำนวนนี้ได้รับจากญี่ปุ่น
ถึง 3,191 ล้านบาท หรือร้อยละ 21 เทียบกับร้อยละ 7 ในปี 2501

10. ตัวอย่างทั้งสองที่นำมาถว้เวลานี้ แสดงให้เห็นว่าประเทศไทยอาศัยสินค้าหลักเพียงไม่
กี่อย่าง และอาศัยตลาดในวงจำกัด การเปลี่ยนแปลงเพียงเล็กน้อยย่อมก่อให้เกิดผลสะท้อนต่อ
เศรษฐกิจของประเทศ ในหลักการ เราควรที่จะมีสินค้าหลายอย่าง และแต่ละอย่างมีปฏิกิริยาต่อ
ภาวะตลาดต่างกัน เพื่อที่เราจะได้มีรายได้สม่ำเสมอ ในขณะที่เดียวกันเราก็ควรที่จะมีตลาดหลาย
แห่งด้วยกัน เพื่อเหตุผลอย่างเดียวกัน

ปัญหาจึงมีว่าเราจะทำอย่างไรดี คำตอบคำถามนี้จะต้องอาศัยหลักการตลาดที่เรากล่าว
ไว้เบื้องต้นว่า การตลาดหมายถึงการผลิตให้ถูกต้องที่สุดมีการเสี่ยงภัยน้อยที่สุด เพื่อให้ได้มาซึ่งผล
กำไรให้มากที่สุด แต่เนื่องจากการค้าไม่ใช่ “ของตาย” แต่เป็น “ของมีชีวิต” การตัดสินใจใน
เรื่องการตลาดจึงต้องเป็นการวางแผนระยะยาว เราจะต้องคาดคะเนไว้ล่วงหน้าทั้งในด้านการ
ผลิตและการขายหรือที่เรียกกันว่า **Forward Matching of Future Production with Future
Demand.** ไม่ใช่วางแผนการผลิตไว้ล่วงหน้า เพื่อสนองความต้องการในขณะนี้