

วารสาร

เศรษฐศาสตร์

ธรรมศาสตร์

THAMMASAT ECONOMIC JOURNAL

ปีที่ 8 ฉบับที่ 4 ธันวาคม 2533

ระเบียบเศรษฐกิจ
ระหว่างประเทศ

การเจรจาต่อรอง
ข้อตกลงสิ่งทอระหว่างประเทศ

ยุโรปตลาดเดียว



คนที่รู้จักที่สุด เรื่องสร้างบ้าน คือ คน ที่ ทำให้เราภูมิใจ

อภินันทนาการ
จาก...

บริษัท ลดาบลิอด จำกัด

“สตาร์บล็อก”

ปลูกบ้านที่คุณพอใจ...และเราภูมิใจ



บริษัท ลดาบลิอด จำกัด

สำนักงานใหญ่ 1100/15-16 อ.พระราม 4 ต.ทุ่งมหาเมฆ เขตยานนาวา กทม. 10120 โทร. 249-0306, 249-1506, 249-6571, 249-6498, 249-1462 FAX : 249-7296

สาขาปิ่นเกล้า โทร. 424-6537	สาขาอารราช โทร. 225-8551	สาขานครปฐม โทร. (034) 256-985	สาขาโคราช โทร. (044) 246-744, 255-271
สาขามนุษยธอง โทร. 217-9300	สาขาอุดรธานี โทร. 513-1166	สาขาเชียงใหม่ โทร. (053) 272-696, 275-942	สาขาธนบุรี โทร. (039) 311-479
สาขารวมท่าแขก โทร. 314-7086	สาขาอุบลราชธานี โทร. 437-3415, 437-7973	สาขาชลบุรี โทร. (038) 286-057, 287-595	สาขานนทบุรี โทร. (038) 801-942

ประกาศ

วารสารเศรษฐศาสตร์ธรรมศาสตร์

เนื่องจากต้นทุนการพิมพ์และราคากระดาษดิบตัวสูงขึ้นอย่างมากในรอบปี 2533 ที่ผ่านมา และยังคงมีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นต่อไปอย่างไม่หยุดยั้งในปี 2534 วารสารเศรษฐศาสตร์ธรรมศาสตร์ จึงจำเป็นต้องปรับราคาขายปลีกจากเล่มละ 40 บาท เป็นราคาเล่มละ 50 บาท และปรับอัตราค่าสมาชิกภายในประเทศจากปีละ 150 บาท เป็นปีละ 200 บาท พร้อมกันนี้ก็ได้ปรับอัตราค่าสมาชิกต่างประเทศด้วย ดังรายละเอียดปรากฏในหน้า 2 ของวารสารฉบับนี้ ราคาและอัตราค่าสมาชิกใหม่จะเริ่มใช้นับตั้งแต่ฉบับเดือนมีนาคม 2534 เป็นต้น

ผู้ที่ต้องการต่ออายุสมาชิกภาพ จักต้องชำระค่าสมาชิกตามอัตราใหม่นี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ธันวาคม 2533

วารสารเศรษฐศาสตร์ธรรมศาสตร์

เจ้าของ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

กำหนดวางตลาด มีนาคม มิถุนายน กันยายน และธันวาคม

การส่งบทความ ดุระเบียบฯ ปกหลังในด้าน

ความเห็นใด ๆ ที่ปรากฏในวารสารนี้ย่อมเป็นของผู้เขียนแต่ละท่าน มิใช่ความเห็นของ
คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

อัตราค่าสมาชิกวารสารเศรษฐศาสตร์ธรรมศาสตร์

ก. ภายในประเทศ

บุคคลทั่วไป ปีละ 200 บาท

ราคาขายปลีก ฉบับละ 50 บาท

ข. ต่างประเทศ

จุดปลายทาง	อัตราค่าสมาชิก	
	ทางเรือ	ทางเมล็ดอากาศ
อเมริกาเหนือและใต้	400	700
ยุโรป	400	600
ออสเตรเลีย	400	600
ญี่ปุ่น	400	500
อาเซียน	400	500

ธนาคัตหรือตัวแลกเงิน ส่งจ่ายผู้จัดการวารสารเศรษฐศาสตร์ธรรมศาสตร์
ปณ. หน้าพระลาน

วารสารเศรษฐศาสตร์ธรรมศาสตร์มีนโยบายที่จะเผยแพร่ผลงานทางวิชาการในสาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ โดยไม่คำนึงถึงความแตกต่างทางด้านปรัชญาพื้นฐาน ระเบียบวิธีการศึกษา และอุดมการณ์ทางการเมือง

วารสาร

เศรษฐศาสตร์

ธรรมศาสตร์

คณะบรรณาธิการ

นิพนธ์ พัวพงศกร

ประยงค์ เนตยารักษ์

ภาณุพงศ์ นิธิประภา

สุกฤตา สัจจมารักษ์

อภิรักษ์ พันธเสน

บรรณาธิการ

รังสรรค์ ธนะพรพันธุ์

ผู้จัดการ

ประเสริฐ วัฒนาเศรษฐ์

ผู้ช่วยผู้จัดการ

สมบูรณ์ ศิริประชัย

ผู้ออกแบบปก

สันติ อิศรพันธุ์

พิมพ์ที่โรงพิมพ์

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

อรุณี อินทรสุขศรี

ผู้พิมพ์ผู้โฆษณา

ปีที่ 8 ฉบับที่ 4

ธันวาคม 2533

สารบัญ

หน้า

ประเทศไทยกับการเจรจาอนุสัญญา :
นโยบายที่มาจากข้าราชการสายวิชาการ
พีเทอร์ ไมตรี อิงภากรณ์

5

การกีดกันการค้าสิ่งทอในตลาดโลก
ศุภชัย ศุภชาติชัย

71

ประชาคมยุโรปและ 'ตลาดเดี่ยว 1992' :
การเมืองและเศรษฐกิจของก้าวใหม่ในการ
รวมตัวของประชาคมยุโรป
ขจิต จิตกเสวี

89

ยุโรปตลาดเดี่ยว 1992 : มติทางการค้า
และการลงทุนสำหรับประเทศไทย
สุทธิพันธ์ จิราธิวัฒน์
ชุมพร บัณฑิตานนท์
สุรพล เหลี่ยมสูงเนิน

129

อภินันทนาการ

จาก

บริษัท พัฒนาการแพทย์ จำกัด
(เตาปูนโพลีคลินิก)

494/7-8 ถนนประชาราษฎร์ สาย 2 บางซื่อ
เขตดุสิต กรุงเทพฯ 10800

โทร. 585-2035 (แผนกทั่วไป)

585-1873 (แผนกฟัน)

ประเทศไทยกับการเจรจาอบอรรุควัย : นโยบายที่มาจากข้าราชการสายวิชาการ¹

พีเทอร์ ไมตรี อิงภรณ์
บรรณาธิการร่วม The Nation

ในระยะที่บทความเรื่องนี้กำหนดจะตีพิมพ์ออกมา การเจรจาทางการค้าที่ใหญ่และสลัษัชั้นซุ่ดในประวัติศาสตร์โลกมีกำหนดจะสิ้นสุดลง ผลกระทบจากการเจรจาที่เรียกว่า “รอบอรรุควัย” นี้ มิได้มีเพียงแต่เนื้อหาที่เจรจากัน แต่มีผลต่อบรรยากาศทางการค้าและการเมืองระหว่างประเทศในทศวรรษสุดท้ายของคริสต์ศตวรรษที่ 20 นี้ และในช่วงต้นของศตวรรษใหม่

ประเทศไทยไม่สามารถหลีกเลี่ยงผลกระทบดังกล่าว และอย่างน้อยในระดับนโยบายไทยได้ทุ่มตัวเข้าไปมีบทบาทในการเจรจาอย่างมากเท่าที่มีกำลังจะทำได้ สมาคมประชาชาติเอเชีย

ตะวันออกเฉียงใต้ (อาเซียน) ก็ได้เริ่มปรับตัวในลักษณะที่อาจเป็นก้าวแรกของการผนึกกำลังเป็นเสี่ยงเดียวกันในการเจรจาทางด้านเศรษฐกิจระหว่างประเทศ และกลุ่มประเทศในภูมิภาคเอเชีย-แปซิฟิก 12 ประเทศ ที่รวมตัวกันเป็นกลุ่มความร่วมมือทางเศรษฐกิจเอเชีย-แปซิฟิก (APEC = Asia Pacific Economic Co-operation) ก็ได้ติดตามการเจรจาอบอรรุควัยอย่างใกล้ชิดโดยประชุมกันเป็นกรณีพิเศษในเรื่องนี้เมื่อต้นเดือนกันยายน 2533 ที่แวนคูเวอร์

แต่เมื่อมองลึกลงไปแล้ว รอบอรรุควัยกับข้อตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า (GATT) ซึ่งเป็นผู้จัดการเจรจา มีลักษณะ

¹ ผู้เขียนขอขอบคุณเจ้าหน้าที่กระทรวงพาณิชย์ โดยเฉพาะคุณเพชร อิศรเสนา ปลัดกระทรวงคุณสุคนธ์ กาญจนาลัย อธิบดีกรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ และคุณการุณ กิตติสถาพร รองอธิบดีฯ (แต่รวมถึงเจ้าหน้าที่อีกหลายท่าน) ที่ให้ข้อมูลและความกึกเห็นในการที่ผู้เขียนติดตามการเจรจาอบอรรุควัยมาโดยตลอด และขอขอบคุณ คุณสมบูรณ์ ศิริประชัยที่ช่วยแนะนำและค้นหาเอกสารวิชาการจำนวนมากที่ใช้อย่างอิงในบทความเรื่องนี้

หลายอย่างที่ดูเหมือนว่าจะขัดกันเองในตัวอย่าง น่าประหลาดใจ หรือที่ภาษาอังกฤษเรียกว่าเป็น “paradox”

Paradox ที่หนึ่ง ระบบของแกตต์เป็นระบบที่ตั้งขึ้นเพื่อการค้าเสรี ซึ่งอิงทฤษฎีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบ (comparative advantage) ทฤษฎีดังกล่าวมีข้อสรุปว่า ในหลาย ๆ กรณี ประเทศที่เปิดตลาดของตนให้เสรียิ่งขึ้น จะเป็นฝ่ายได้ประโยชน์เอง โดยไม่ต้องรอให้คนอื่นทำตามด้วยซ้ำไป แต่การเจรจาของแกตต์มีลักษณะตรงกันข้าม คือ แต่ละประเทศเข้าเจรจาด้วยท่าทีที่ว่า ถ้าตนเปิดเสรียิ่งขึ้น จะเป็นการ “อ่อนข้อ” เสมือนเป็นการยอมสูญเสียอะไรบางอย่าง ถ้าคนอื่นไม่ยอมผ่อนผัน ตัวเองก็จะไม่ผ่อนผันด้วย การเจรจาของแกตต์จึงกลายเป็นการต่อรองแลกเปลี่ยน “ข้อผ่อนผัน” กัน (Bhagwati, 1989 : 454) แถมถ้าใครเห็นว่า ประเทศคู่ค้าทำผิดกติกาหรือเล่นเกมการค้าอย่าง “ไม่เป็นธรรม” ก็จะตอบ

โต้ด้วยการกีดกันทางการค้า ซึ่งแท้ที่จริงแล้วเป็นการลงโทษคนในประเทศของตน² (Ammar, 1989 : 321 ; Evans and Joekes, 1990 : 4 ; Crook, 1990 : 6-7, 16, 26)³

Paradox ที่สอง กรณีที่สหรัฐฯ เดือดร้อนเนื่องจากภาคเศรษฐกิจที่สำคัญ คือ เกษตรกรรมส่วนใหญ่อยู่นอกระบบของแกตต์จนทำให้เกิดสงครามการอุดหนุนสินค้าเกษตรนั้น ส่วนใหญ่เป็นผลมาจากการกระทำของสหรัฐฯ เอง เมื่อปี 2498 ที่ขอยกเว้นมาตรการสนับสนุนการเกษตรจำนวนมาก

Paradox ที่สาม ประเทศอุตสาหกรรมเคยเป็นตัวตั้งตัวตีเรื่องการค้าเสรี แต่บัดนี้ ถึงแม้ยังอ้างลัทธินี้อยู่ ประเทศที่รวยเหล่านี้เริ่มตีตนออกห่างจากระบบแกตต์ โดยเฉพาะสหรัฐฯ ส่วนประเทศโลกที่สามซึ่งเคยมองว่าการเจรจาในแกตต์เป็นเวทีของประเทศรวยที่จะรีดประโยชน์จากกันและกัน และจากประเทศที่จน แต่ขณะนี้ประเทศโลกที่สามเริ่มพยายามใช้

² Robinson (1940) เปรียบเทียบเรื่องนี้กับการเอาก้อนหินไปทิ้งในท่าเรือของตัวเอง เพียงเพราะชายฝั่งของประเทศอื่นเป็นหินโสโครก (อ้างใน Bhagwati, 1989 : 36).

³ ประโยชน์ที่แต่ละประเทศได้รับจากการเปิดตลาดของตนให้เสรี ขึ้นอยู่กับระดับการแข่งขันในตลาดสินค้าที่เกี่ยวข้อง และความสามารถที่จะนำประโยชน์บางส่วนที่ตกแก่คนที่ได้ค้ำจากการเบิกรับเสรีมาแบ่งสรรชดเชยให้คนที่เสียหาย

หลักการแลกเปลี่ยน “ข้อผ่อนผัน” (concessions) ของแกตต์ เรียกว่า *หลักการต่างตอบแทน* (reciprocity) แต่คำนี้สร้างความสับสน เพราะบางครั้งหมายถึงการแลกเปลี่ยนสิทธิชนิดเดียวกัน เช่น กรณีที่ประชาคมยุโรปเคยขอให้ธนาคารของอเมริกาในสหรัฐฯ เหมือนกับที่ธนาคารอเมริกันได้รับสิทธิในประชาคมฯ Hockman (1989 : 696n), Gibbs and Hayashi (1989 : 42-44), Keohane (1986), Rhodes (1989), Curzon and Curzon (1989), Winters (1987), Bhagwati (1988 : 35-37)

แกตต์เป็นกระแสบำบัดตนจากการถูกบีบระดับทวีภาคี ถึงแม้ว่าความเห็นในกลุ่มประเทศที่กำลังพัฒนาจะมีหลากหลายในเรื่องนี้ แต่หลายประเทศ (รวมทั้งประเทศไทย) เห็นว่า แกตต์เป็นระบบที่น่าจะอาศัยเพื่อหาพวก (ซึ่งหมายถึงการเพิ่มอำนาจต่อรอง) และเพื่ออังกติกากับหลักการพหุภาคี⁴

Paradox ที่สาม “ทวิ” ในขณะที่ประเทศอุตสาหกรรม (โดยเฉพาะสหรัฐฯ) เริ่มตื่นตัวห่างจากระบบแกตต์นั้น ประเทศในค่ายสังคมนิยมส่วนที่ไม่เคยเป็นสมาชิกแกตต์มาก่อนและที่เคยต่อต้านหรือล้มเลิกรื้อการค้าเสรี ดังเช่นจีนและสหภาพโซเวียต กลับพยายามจะเข้ามาเป็นสมาชิก (บางประเทศในค่ายนี้เป็นสมาชิกแกตต์มานานแล้ว)

Paradox ที่สี่ ในขณะที่ประเทศไทยรวมกลุ่มกับประเทศที่กำลังพัฒนา แต่เจ้าหน้าที่ที่

อาวุโสที่สุดที่รับผิดชอบเรื่องการค้าของไทยประกาศว่า จุดยืนของประเทศไทยมาจากข้อสรุปที่ว่า ประเทศไทยจะใช้ระเบียบใหม่ที่มาจากรอบอุรุกวัยในฐานะที่เป็นประเทศที่พัฒนาแล้ว (*The Nation*, July, 24, 1990).

Paradox ที่ห้า ต่างประเทศมองไทยว่าเป็นประเทศหนึ่งที่กระตือรือร้นและพยายามเจรจาอย่างสร้างสรรค์ เพื่อให้รอบอุรุกวัยสิ้นสุดลงด้วยผลสำเร็จ แม้ว่าในหลายกรณี หลายประเทศจะไม่เห็นด้วยกับจุดยืนของไทยก็ตาม แต่สภาพความเป็นจริงภายในประเทศไทยก็คือ การเจรจารอบอุรุกวัยแทบจะไม่ได้ได้รับความสนใจเลย ยกเว้นจากข้าราชการที่เกี่ยวข้องและนักวิชาการหยิบมือหนึ่ง

บทความนี้เกิดจากความพยายามที่จะเพิ่มข้อมูลที่เป็นภาษาไทยเกี่ยวกับการเจรจา และ

⁴ การวิเคราะห์ที่เห็นว่า รอบอุรุกวัยเป็นเพียงเวทีที่ประเทศวยใช้ระบบแกตต์เพื่อรังแกประเทศจนนั้นยังมีอยู่ เช่น *Raghavan (1990)* กับ *Rangarajan (1984)* (แต่เรื่องหลังเขียนก่อนรอบอุรุกวัย) (ข้อเขียนของ Raghavan ได้รับการเผยแพร่ผ่าน Third World Network และตีพิมพ์ใน *The Nation* เป็นระยะๆ)

แต่จากการติดตามการเจรจาและการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่ประเทศต่าง ๆ กับเจ้าหน้าที่แกตต์ น่าจะสรุปได้ว่า การมองของ Raghavan เป็นการมองที่ผิด หรืออย่างน้อยเป็นการมองที่รวบรัดเกินไป แดงการ์ดของบราซิลในการประชุมคณะกรรมาการเจรจาการค้าที่เจนีวา เมื่อ 26 กรกฎาคม 2533 ที่แดงในนามกลุ่มประเทศที่กำลังพัฒนาทั้งหมด (ดูภาคผนวกที่ 7) แสดงให้เห็นว่า ประเด็นที่กลุ่มประเทศโลกที่สามกังวลมากที่สุด คือ การที่ประเทศวยไม่ยอมเจรจาในสัปดาห์นั้น ซึ่งมีอันตรายสองประการ ได้แก่ การที่รอบอุรุกวัยจะจบลงโดยปราศจากข้อตกลงที่ “มีความหมาย” กับการที่ประเทศวยจะตกลงกันเองนอกเวทีและพยายามยึดเยือกข้อสรุปให้ประเทศที่จน

สำหรับการวิเคราะห์ผลประโยชน์และการรวมกลุ่มในรอบอุรุกวัย ดู *Hamilton and Whalley (1989)*, *Ammar (1989)*, *Cooper (1990)*.

บริบทของการเจรจาจากเดิมที่มีเพียงน้อยนิด⁵ โดยโยงเนื้อหาการเจรจาให้เข้ากับภาวะการค้า และการเมืองของโลก และโดยอิงกับการโต้แย้งกันเรื่องทฤษฎีการค้า และ “paradox” ทิ้งท้ายที่กล่าวข้างต้น

Paradox สุดท้ายนั้น น่าจะเป็นจุดเริ่มต้นที่ดี เพราะผู้ที่ได้ศึกษาผลกระทบที่การเจรจา และระบบเกตต์จะมีต่อประเทศไทย ทั้งในแง่ของประเด็นทางการเมืองและเศรษฐกิจ และในแง่ของการกำหนดนโยบาย อาจจะรู้สึกประหลาดใจ (และน่าจะรู้สึกไม่สบายใจ) ที่เรื่องนี้แทบจะไม่ได้ได้รับความสนใจภายในประเทศเลย

จากนั้น จะเป็นการกล่าวถึงบริบทในระดับโลก โดยโยงความเคลื่อนไหวทางการเมืองกับทฤษฎีและหลักการต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยเฉพาะในสหรัฐฯ ซึ่งจะเห็นว่าแตกต่างจากบรรยากาศในประเทศไทยมาก

บริบทดังกล่าวเป็นเรื่องที่จำเป็นจะต้องคำนึงถึงในการพิจารณาเหตุการณ์ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นเกี่ยวกับรอบอุรุกวัย ซึ่งเป็นช่วงถัดไปของบทความ ช่วงนี้แบ่งเป็นสองตอนคือ ความเคลื่อนไหวที่จะเปิดการเจรจาจนกระทั่งถึงการประชุมรัฐมนตรีที่ ปุนตา เดล เอสเต เพื่อประกาศเริ่มการเจรจา และเหตุการณ์ในช่วงสี่ปีของการเจรจาหลังจากนั้น

ช่วงถัดไปเป็นการพิจารณาประเด็นสำคัญของการเจรจาในรายละเอียดบางหัวข้อ แล้วบทความจบลงด้วยการพิจารณายุทธวิธีของไทย ซึ่งทั้งสองเรื่องนี้เป็นสิ่งสำคัญยิ่ง แต่ประเด็นสำคัญอันหนึ่งที่เป็นเบื้องหลังของบทความ คือ ความซับซ้อนของการเจรจาในเนื้อหาที่เจรจาในเรื่องผลประโยชน์ ในด้านผลกระทบ และในแง่ประเทศที่เข้าร่วมเจรจากับการสร้างพันธมิตร การเจรจาการค้าพหุภาคี เป็นทั้งเรื่องความคิดและเรื่องรูปธรรม เป็นเรื่องเศรษฐกิจ

⁵ เอกสารที่อธิบายเรื่องราวเบื้องต้นของการเจรจารอบอุรุกวัยที่เป็นภาษาไทยพอมืออยู่บ้าง เช่น *กระทรวงพาณิชย์ กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ (2530 ก, 2530 ข, 2530 ค.)*, *ประจวบ ไชยสาส์น (2530)*, *กระทรวงการต่างประเทศ กรมสารนิเทศ (2533)* เอกสารวิเคราะห์ของฝ่ายวิชาการของธนาคารพาณิชย์บางแห่ง และ *ประสิทธิ์ เอกบุตร (2532)* เป็นต้น

ข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับหัวข้อบางหัวข้อที่เจรจาก็มี เช่น การเกษตร กุ *พวงรัตน์ อัครพิศิษฐ์ และ ศิริวารณ ใจมั่น (2532)* กับ *ศิริรัตน์ รัชฎาบุณะ (2531)* หรือ การค้าบริการ กุ *กระทรวงพาณิชย์ กองนโยบายการพาณิชย์ (2531)* หรือ *ทรัพย์สินทางปัญญา กุ สุรเกียรติ์ เสถียรไทย (2529)* เป็นต้น

สำหรับบทความภาษาอังกฤษที่อธิบายการเจรจารอบอุรุกวัยและเกตต์ในบริบทของบรรยากาศทางการค้าและทฤษฎีล่าสุดอย่างง่าย แต่ละเอเยก และอ่านสนุก กุ *Crook (1990)* บทความหนึ่งที่ปูพื้นประวัติศาสตร์อย่างง่าย แต่ละเอเยกเช่นกัน คือ *Rangarajan (1984)*, *Bhagwati (1989)* ยาวขึ้นหน่อยหนึ่ง แต่ก็อ่านง่าย นอกจากนี้มีเอกสารต่าง ๆ ที่เกตต์พิมพ์เผยแพร่เป็นระยะ ๆ

การเมือง กฎหมาย การทูต และความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ และในบางช่วงเป็นการเล่นเกมต่อสู้กันระดับพัน ๆ ซึ่งคนดูรู้สึกตื่นเต้น ตกใจ สะใจ และเสียใจเมื่อฝ่ายที่ตนลุ้นแพ้ไป หรือเมื่อเกมนี้จบลงด้วยการเสมอกันในแบบที่ไม่ทำประโยชน์ให้ใคร การเจรจาเป็นเกม แต่เป็นเกมที่จริงจังมาก ซึ่งเดิมพันคือชีวิตความเป็นอยู่

1. ไทยกับแอกต์ : จุดยืนที่บักรัฐธรรมนูญ

ประเทศไทยไม่สามารถหลีกเลี่ยงผลกระทบของรอบอุรุกวัย ถ้าการเจรจาประสบความสำเร็จ (คือมีข้อตกลงที่ไม่ถึงกับไร้ความหมาย) ความตึงเครียดทางการค้าระหว่างประเทศคงจะผ่อนคลายลงไปบ้าง ซึ่งเป็นผลดีต่อการส่งออกของไทย แต่การตกลงกันย่อมหมายถึงการเพิ่มข้อผูกมัดของประเทศไทยที่จะละเว้นจากการใช้นโยบายบางอย่างที่ถือว่าเป็นการกีดกันทางการค้า หรือ “บิดเบือน” การค้า

ในทางกลับกัน ถ้าการเจรจาล้มเหลว คงจะหมายถึงการขยายตัวของลัทธิกีดกัน ป้องกันตัวทางการค้า (protectionism) และการเพิ่มมาตรการบีบคั้นประเทศคู่ค้าโดยยักษ์ใหญ่ในเศรษฐกิจโลก เช่น การใช้มาตรา 301 ของกฎหมายการค้าอเมริกัน ที่ได้เพิ่มความตึงเครียดระหว่างสหรัฐ ฯ กับญี่ปุ่น เกาหลีใต้ ไทย และประเทศอื่น ๆ อีกหลายประเทศ

ประเด็นที่ยังไม่เป็นที่เข้าใจในแวดวงการเมืองไทย คือ หากกรอบอุรุกวัยจบลงด้วยข้อตกลงระหว่าง 105 ประเทศที่เข้าร่วมตามเป้าหมายนั้นหมายถึง การผูกมัดประเทศไทยและประเทศอื่น ๆ ให้ละเว้นจากนโยบายบางอย่างที่ปฏิบัติอยู่ในขณะนี้ เช่น การพยุงหรือประกันราคาพืชผล หรือการใช้นโยบายส่งเสริมการลงทุนในรูปแบบปัจจุบัน เป็นต้น หรืออาจผูกมัดให้รัฐบาลต้องคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญาให้รัดกุมและกว้างขวางยิ่งขึ้น

จุดยืนของประเทศไทยในการเจรจาเรื่องสินค้าเกษตรอาจขัดกับรัฐธรรมนูญไทยด้วยซ้ำไป ไทยอยู่ในกลุ่มประเทศที่ต้องการให้ชาติต่าง ๆ ทั่วโลกที่ผลิตสินค้าเกษตรยกเลิกมาตรการกีดกันการนำเข้า มาตรการการอุดหนุน การส่งออก และมาตรการการพยุงราคาภายในประเทศ ในขณะที่รัฐธรรมนูญไทยกำหนดว่า “รัฐพึงคุ้มครองและรักษาผลประโยชน์ของเกษตรกรในด้านการผลิตและจำหน่ายผลผลิต โดยวิธีการประกันราคาหรือพยุงราคาตลอดจนจัดระบบและควบคุมการผลิต และการจำหน่ายให้เหมาะสมกับความต้องการของตลาดหรือโดยวิธีอื่น” (มาตรา 67)

สิ่งเหล่านี้เท่ากับเป็นการที่ประเทศไทยยอมสูญเสียอำนาจอธิปไตยในการกำหนดนโยบายไปบางส่วน ซึ่งอาจเป็นประโยชน์ต่อประเทศไทย หากมีการชั่งให้ติระหว่างผลได้

กับผลเสีย และหากทำไปโดยเข้าใจดีถึงผลได้ และผลเสีย

นักเศรษฐศาสตร์บางคน (เช่น อัมมาร สยามวาลา ประธานสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย หรือ TDRI) มีความเห็นว่า การที่จะเพิ่มวินัยให้แก่รัฐบาลในการกำหนดนโยบาย จะเป็นผลดีต่อประเทศไทยเองด้วย⁶ ส่วนนักเจรจาไทยเลือกจุดยืนในการเจรจาเช่นนี้ก็เนื่องมาจากเห็นว่าเป็นจุดยืนที่ให้ประโยชน์แก่ประเทศไทยมากที่สุด เพราะกำหนดวินัยให้แก่ประเทศคู่ค้าและประเทศคู่แข่งของไทย

การประเมินผลได้ผลเสียโดยรวมจากการเจรจาที่สลับซับซ้อนเช่นนี้ ก็เป็นเรื่องที่สลับซับซ้อนมากเช่นกัน ข้อแตกต่างทางความคิดระหว่างนักเจรจาไทยกับคนกลุ่มอื่นในประเทศไทย (รวมทั้งผู้ร่างรัฐธรรมนูญ) ส่วนหนึ่งสะท้อนช่องว่างระหว่างการพยายามมองภาพรวมกว้าง ๆ ในระยะยาว กับการมองผลประโยชน์ในวงแคบ ๆ ใกล้ตัว ที่เป็นเรื่องระยะสั้น การหาจุดยืนร่วมกันระหว่างฝ่ายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องคงจะไม่ใช่ว่าทำได้ง่ายเลย เพราะผลประโยชน์มีหลากหลายมากมาย แม้ในประเทศที่มีความเข้าใจในเรื่องนี้กว้างขวางกว่าในประเทศไทย ประเด็นต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาบ่อยครั้งได้กลายเป็นเรื่องที่ได้แย้งกันอย่างรุนแรง แต่อย่างน้อยในประเทศเหล่านั้น มีการ

อภิปรายกันถึงผลได้ผลเสียของเรื่องที่เจรจา เจ้าหน้าที่ไทยและต่างประเทศที่อยู่ในประเทศไทยและติดตามรอบอุรุกวัยมักตั้งข้อสังเกตด้วยความประหลาดใจว่า การอภิปรายในประเทศไทยมีแต่เสียงเงิบ

แม้แต่นักเศรษฐศาสตร์ไทยที่เชี่ยวชาญเรื่องการค้าระหว่างประเทศ ก็ไม่ได้วิเคราะห์ให้ละเอียดว่า ข้อเสนอต่าง ๆ ทั้งของไทยและประเทศอื่น ๆ จะมีผลดีผลเสียอย่างไร การเสียประโยชน์ในบางประเด็นจะไปเปรียบเทียบกับ การได้ประโยชน์ในเรื่องอื่นได้อย่างไรบ้าง

ในจำนวน 15 เรื่อง ที่เป็นหัวข้อของการเจรจาอุรุกวัย (ดูภาคผนวกที่ 6) มีหลายเรื่องที่เป็นประเด็นสำคัญทางการเมืองของไทย บางเรื่องถึงขนาดเคยมีการเดินขบวน หากแต่ไม่ค่อยจะมีการโยงให้เข้าถึงการเจรจา เช่น เรื่องการพยุงราคาข้าว ถั่วเหลือง ปาล์ม น้ำมัน ยางหรืออ้อย หรือการคุ้มครองลิขสิทธิ์ของซอฟต์แวร์และสิทธิบัตรของยาที่ประดิษฐ์ใหม่ หรือการอนุญาตให้ธนาคารต่างชาติเข้ามาเปิดกิจการและขยายบริการในประเทศไทย เป็นต้น เกษตรกรรมเป็นหัวข้อการเจรจาที่สำคัญที่สุดหัวข้อหนึ่ง และเป็นหัวข้อที่ไทยให้ความสำคัญสูงสุดหัวข้อหนึ่ง แต่เกษตรกรไทยแทบจะไม่เคยได้ยินเรื่องนี้เลย และบุคคลต่าง ๆ ที่ดำรงส่วนหนึ่งเพื่อผูกมัดนโยบายของตัวเองให้มียุทธศาสตร์

⁶ กล่าวกันว่า เม็กซิโกเข้าเป็นสมาชิกภาคค้
 กุ *Hamilton and Whalley (1989 : 549)*

ตำแหน่งรัฐมนตรีเกษตรฯ ของไทยในช่วง 4 ปีของการเจรจา ไม่เคยเอ่ยถึงรอบอุรุกวัยเช่นกัน

เราสรุปเบื้องต้นไว้ก่อนว่า “ความเงียบ” นั้นมีปัจจัยหลัก 5 ประการ ซึ่งเกี่ยวข้องกัน

(1) เนื้อหาที่เจรจาเป็นเรื่องระยะยาว ซึ่งห่างตัวนักการเมือง และกลุ่มอื่น ๆ ที่จะได้รับผลกระทบ

(2) ในแกตต์และในการเจรจา มีบทบาทยุติที่ให้การยกเว้นระดับหนึ่งแก่ประเทศที่กำลังพัฒนา ทำให้เกิดความรู้สึกว่า ถึงอย่างไรประเทศไทยก็จะได้รับการยกเว้นจากสิ่งที่เจรจาในรอบอุรุกวัย และจะสามารถดำเนินนโยบายต่อไปตามอำเภอใจในระดับหนึ่ง (ซึ่งเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาไม่เห็นด้วยกับความรู้สึกนี้)

(3) ประเทศไทยเป็นประเทศเล็ก แกตต์กับเศรษฐกิจการเมืองของโลกถูกประเทศมหาอำนาจครอบงำ จึงมีความรู้สึกที่ ความพยายามที่จะทำอะไรจะไร้ผล เหนื่อยเปล่า ๆ (ซึ่งเจ้าหน้าที่ดังกล่าวก็ไม่เห็นด้วยเช่นกัน)

(4) การเจรจาเป็นเรื่องที่สลับซับซ้อนครอบคลุมเรื่องใหญ่ ๆ หลายเรื่อง และมีรายละเอียดมากมาย หลายคนรู้สึกว่าเข้าใจยาก จึงไม่พยายามเข้าใจ รวมทั้งนักข่าวในสายกระทรวงพาณิชย์หลายคน ดังนั้น ถึงแม้ว่าเจ้าหน้าที่จะพยายามประชาสัมพันธ์เรื่องนี้ แต่

การอธิบายอย่างง่าย ๆ (ซึ่งเป็นเรื่องที่ทำได้ ดังที่สำนักข่าวต่างประเทศรายงานมาเป็นประจำ) ไม่ค่อยปรากฏในสื่อมวลชนของไทย อันเป็นเหตุประการหนึ่งที่ทำให้การเจรจาไม่เป็นประเด็นทางการเมือง

(5) ภาษาของแกตต์เป็นภาษาเฉพาะ (คือ ภาษากฎหมายผสมวิชาการคำ) ซึ่งต้องใช้เวลาในการทำความเข้าใจ เมื่อได้ยินข้อสันนิษฐานว่าที่ข่าวการเจรจาไม่ค่อยปรากฏในสื่อมวลชนไทยเป็นเพราะสื่อมวลชนมีปัญหาในการแปลภาษาอังกฤษให้เป็นภาษาไทย เจ้าหน้าที่ที่ออสเตรเลียคนหนึ่งพูดที่เล่นที่จริงว่า เขาเองมีปัญหาในการแปลภาษาแกตต์เป็นภาษาอังกฤษ เรื่องนี้เป็นอีกเรื่องหนึ่งที่ทำให้มีความรู้สึกโดยทั่วไปว่า แกตต์และรอบอุรุกวัยเป็นเรื่อง “ยาก”

เมื่อเป็นเช่นนั้น เรื่องที่น่าสนใจอีกเรื่องหนึ่ง คือ บทบาทของข้าราชการที่ทำให้ไทยมีส่วนร่วมในการเจรจา จนภาพพจน์เมื่อมองจากภายนอกแตกต่างจากสภาพภายในประเทศที่ปราศจากความสนใจในเรื่องนี้ นโยบายของไทยในการเจรจาต้องเรียกว่าเป็นฝีมือของข้าราชการสายวิชาการแทบทั้งสิ้น แม้แต่เจ้าหน้าที่ระดับปลัดกระทรวง ซึ่งอยู่เหนือการแบ่งสายในหน่วยงาน ก็ทำหน้าที่เสนอบัณฑิตด้านวิชาการ และการวางแผนยุทธศาสตร์ด้วย (ดูภาคผนวกที่ 1) กลุ่มอิทธิพลทางธุรกิจ ทางทหาร และ

ทางการเมืองแทบจะไม่มีบทบาท และแทบจะไม่มีปฏิกริยาเลย ซึ่งผิดกับนโยบายเศรษฐกิจด้านอื่น

เราอาจเปรียบเทียบกับกรณีการลดค่าเงินบาทและการจัดระบบการกำหนดอัตราแลกเปลี่ยนใหม่ในปี 2527 ซึ่งถึงแม้ว่าจะมาจากความคิดของนักวิชาการในแวดวงราชการ แต่ก็ได้รับปฏิกริยาอย่างรุนแรงจากนายทหารและพ่อค้าบางกลุ่ม โดยเฉพาะที่ต้องนำสินค้าหรืออาวุธยุทธโธปกรณ์เข้าประเทศ การกำหนดอัตราแลกเปลี่ยนเป็นเรื่องทางเทคนิค แต่ผลกระทบเห็นทันที ปฏิกริยาจึงเกิดขึ้น

ในกรณีการเจรจาอูรุกวัย หากข้าราชการที่เกี่ยวข้องได้รับอิทธิพลจากภายนอกบ้าง ส่วนใหญ่ก็จะมาจากบรรยากาศทางความคิดทั่วไป ที่เห็นว่าการส่งออกช่วยให้เศรษฐกิจไทยขยายตัว จึงนิยมการค้าเสรี ข้าราชการที่เกี่ยวข้องเล่าว่า บางครั้งเมื่อนักการเมืองระดับรัฐมนตรีต้องแสดงความเห็นเกี่ยวกับนโยบายการเจรจา บางคนจะพูดเพียงสั้น ๆ ว่า ให้ไปเจรจาอะไรก็ได้ที่จะทำให้การส่งออกคล่องตัวที่สุด แต่ในสายตาของข้าราชการเหล่านี้ การเพิ่มการส่งออกลูกเดียวไม่ใช่ประเด็นหลักของการเจรจา และถ้าเราดูให้ดี เศรษฐกิจไทยไม่ใช่ระบบที่เปิดเสรีเท่าไรนักด้วย

2. หลักการ : “แกตต์อนุญาตให้ทำได้... ถึงเวลาแล้วที่จะต้องทำ”

สหรัฐฯ เป็นประเทศที่ผลักดันมากที่สุด เพื่อให้มีการเจรจารอบใหม่ภายใต้ข้อตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า (GATT)⁷ ปัญหาที่ใหญ่ที่สุดปัญหาหนึ่งที่สหรัฐฯ ต้องการแก้ไข คือ เรื่องการค้าสินค้าเกษตร ซึ่งเป็นปัญหาที่สหรัฐฯ ก่อขึ้นเองเมื่อ 30 ปีก่อนหน้านั้น โดยมีได้คาดหมายว่า การพยายามรักษาผลประโยชน์ของตนเองนั้น ในที่สุดจะเป็นประโยชน์แก่ผู้อื่น จนตัวเองรับไม่ไหว ความรุนแรงของปัญหานี้เชื่อมโยงด้วยวิธีการที่คาดเดายาก ซับซ้อนจนทำให้ประเทศไทยต้องเอาใจใส่การเจรจารอบใหม่นี้อย่างใกล้ชิด เพื่อรักษาผลประโยชน์ของตนเอง แต่ความต้องการของสหรัฐฯ ไม่ได้จำกัดอยู่เพียงแค่การเกษตร

ในปี พ.ศ. 2528 - 2529 เศรษฐกิจของสหรัฐฯ และบรรยากาศทางการค้าของโลกมีปัญหามากมาย เกือบตลอดช่วง 38 ปีก่อนหน้านั้นเป็นช่วงที่การค้าของโลกขยายตัวในอัตราที่ไม่เคยมีมาก่อน นักเศรษฐศาสตร์ที่นิยมการค้าเสรี ตลอดจนสำนักเลขาธิการของแกตต์เชื่อกันว่า ปัจจัยสำคัญประการหนึ่งคือระบบการค้าที่มีเสรีภาพยิ่งขึ้นเป็นลำดับ นับตั้งแต่การเจรจาพหุภาคีครั้งแรกที่เจนีวาในปี

⁷ รายละเอียดความเคลื่อนไหวต่าง ๆ ภายหลังรอบโตเกียวและปฏิกริยาของประเทศที่กำลังพัฒนา มีใน *Engels (1989)*

2490 และประกาศใช้ข้อตกลงแกตต์ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2491 ซึ่งมีผลสืบเนื่องมาจากการเจรจาดังกล่าว

ควบคู่กับการขยายตัวของการค้าในช่วงสี่ทศวรรษนั้น คือ การขยายตัวอย่างรวดเร็วของเศรษฐกิจโลก การขยายตัวทั้งสองนั้นเกี่ยวข้องกันอย่างแน่นนอน แต่การที่จะสรุปว่า ระหว่างการเติบโตของการค้ากับการเติบโตของเศรษฐกิจส่วนรวม อันไหนเป็นเหตุ อันไหนเป็นผล ในช่วงระยะเวลาไหนนั้นเป็นเรื่องที่จะสรุปได้ยาก อย่างไรก็ตาม คงจะเป็นที่ยอมรับว่า บทบาทของแกตต์ในการค่อย ๆ ลดอุปสรรคที่ขัดขวางการค้าได้ช่วยให้การค้าขยายตัวและได้เอื้ออำนวยให้เศรษฐกิจขยายตัว (Evans and Joekes, 1990 : 2; Bhagwati, 1989 : 4 ff)⁸

แกตต์มีบทบาทในการทำให้การค้ามีเสรีภาพยิ่งขึ้นด้วยวิธีการ 3 วิธี คือ

(1) จัดการประชุมเจรจารอบต่าง ๆ ซึ่งในสมัยแรกเน้นหนักการลดภาษีการนำเข้า แต่ต่อมาขยายไปถึงการปรับปรุงกฎเกณฑ์ของระบบการค้าของแกตต์เองด้วย (ดูภาคผนวกที่ 2)

(2) แกตต์เป็นกฎหมายระหว่างประเทศในรูปสัญญาระหว่าง “สมาชิกร” ซึ่งเรียกว่า “คู่สัญญา” (contracting parties) แกตต์จึงเป็นกติกาสำหรับการค้าที่เสรียิ่งขึ้น และสำหรับ

การเพิ่มความแน่นอนของระบบ เช่น หลังจากการเจรจาลดภาษีแล้ว แต่ละประเทศก็จะยินยอม “ผูกพัน” (bind) อัตราภาษีศุลกากรหลายประเภท ซึ่งตามกติกาของแกตต์ หากจะเพิ่มอัตราให้สูงกว่าอัตราที่ผูกพัน จะต้องเจรจาและอาจต้องยอมชดเชยประเทศผู้ส่งออกสินค้าอื่น ๆ ที่เสียยอดขายไปเนื่องจากการขึ้นอัตราภาษี ด้วยวิธีการขึ้นอัตราภาษีจึงเป็นเรื่องยาก ทำให้วงการค้าของโลกเชื่อมั่นได้ว่า อัตราภาษีที่ต่าลงนั้นคงจะไม่กลับเพิ่มขึ้นมาใหม่ง่าย ๆ ซึ่งช่วยในการวางแผนการลงทุนและการผลิต

(3) แกตต์มีองค์การสำหรับการระงับกรณีพิพาทระหว่าง “ประเทศคู่สัญญา” โดยอิงบทบัญญัติของแกตต์ ซึ่งประเทศสมาชิกได้ใช้กระบวนการระงับกรณีพิพาทมาแล้วเป็นจำนวนมาก กรณีที่สหรัฐฯ กล่าวหาว่าไทยละเมิดแกตต์ด้วยการห้ามนำเข้าบุหรี่ประเทศนั้นก็ได้นำเข้าสู่การพิจารณาของแกตต์

ความสำคัญของแกตต์ในระบบการค้าของโลกทำให้แกตต์มีลักษณะเป็นองค์การระหว่างประเทศมากยิ่งขึ้น (ดูภาคผนวกที่ 3) ทั้งที่โดยแท้แล้ว แกตต์เป็นข้อตกลง และทั้ง ๆ ที่ความพยายามตั้งองค์การการค้าระหว่างประเทศ (International Trade Organisation, ITO) ในปี 2490 นั้นได้ประสบความล้มเหลวก็ตาม ปัจจุบันนี้สำนักงานเลขาธิการของแกตต์ที่เจนีวา

⁸ วารสาร *IDS Bulletin* ที่ลงบทความของ Evans and Joekes (1990) นั้น มีบทความหลายบทที่วิเคราะห์สถานการณ์ของระบบการค้าระหว่างประเทศ แกตต์ และประเด็นสำคัญที่อยู่ในการเจรจารอบอุรุกวัย

มีเจ้าหน้าที่ราว 400 คน ซึ่งต้องดูแลเรื่องการเจรจาพหุภาคี (คือรอบอุรุกวัย) การใกล้เคียงกรณีพิพาท การรวบรวมข้อมูลการค้า และการประเมินสถานการณ์ของโลกและนโยบายการค้าของประเทศสมาชิก การทำรายงานเกี่ยวกับนโยบายการค้าเป็นรายประเทศเป็นหน้าที่ใหม่ที่ตกลงกันระหว่างการเจรจาอุรุกวัย และลงมือดำเนินการไปแล้ว ทั้ง ๆ ที่รอบอุรุกเวียยังไม่เสร็จสิ้น ประเทศที่ผ่านการประเมินแล้ว มี 11 ประเทศ เช่น สหรัฐฯ แคนาดา ออสเตรเลีย ญี่ปุ่น อินโดนีเซีย และฮ่องกง (Qureshi, 1990) คาดที่จะประเมินประเทศไทยในราว ๆ เดือนมีนาคม 2534

ถึงแม้ว่าแกตต์จะได้รับการยอมรับเช่นนั้นก็ตาม แต่เมื่อใกล้จะมีอายุขึ้นเลข 4 แกตต์ตกอยู่ในสภาพวิกฤตศรัทธา⁹ ในอเมริกาเหนือและยุโรป ปัญหาเศรษฐกิจถดถอยและการว่างงานที่รุนแรงขึ้นภายหลังวิกฤตการณ์น้ำมันในปลายทศวรรษ 2510 และต้นทศวรรษ 2520 ประกอบกับการขาดดุลงบประมาณและดุลการชำระเงินในสหรัฐฯ ทำให้แรงผลักดันที่จะให้มีการกีดกันทางการค้าเพื่อพยายามรักษาอุตสาหกรรมไว้นั้นหนักหน่วงยิ่งขึ้น โดยเฉพาะเมื่อสินค้าจากญี่ปุ่นและประเทศอุตสาหกรรมใหม่ (นิคส์) เข้าตีตลาดโลกมากขึ้นอย่างรวดเร็ว (Bhagwati, 1989)

ภายในประเทศอุตสาหกรรมทั้งหลาย กลุ่มความคิดที่ไม่ต้องการใช้นโยบายการกีดกันทางการค้า พยายามที่จะให้อุตสาหกรรมของตนปรับโครงสร้างไปใช้เทคโนโลยีใหม่ หรือเปลี่ยนไปประกอบกิจการแบบใหม่ ดังเช่นบริการ กลุ่มความคิดดังกล่าวเห็นว่า ประเทศอื่น (โดยเฉพาะประเทศที่กำลังพัฒนา) ไม่ได้ให้ความคุ้มครองสำหรับสิ่งประดิษฐ์ใหม่ หรือคอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์ที่คิดค้นขึ้นใหม่ ซึ่งเป็นเรื่องสำคัญสำหรับการผลิตสินค้าและการขยายบริการที่ใช้เทคโนโลยีใหม่ กลุ่มนี้ยังเห็นว่า ประเทศอื่นไม่ได้เปิดตลาดสำหรับบริการ เช่น การธนาคาร การประกันภัย การขนส่ง หรือการโทรคมนาคม

ในบางประเทศ (ที่เห็นชัดที่สุดคือ สหรัฐอเมริกา) กลุ่มความคิดซึ่งน่าจะยึดหลักการตรงกันข้ามกันกลับกลายเป็นพันธมิตรกัน เพราะผลประโยชน์ของกลุ่มประสานกันได้ กล่าวคือ การรณรงค์เพื่อให้สาขาเศรษฐกิจใหม่ๆ อยู่ภายใต้ระบบการค้าเสรี ทำไปโดยใช้การกีดกันทางการค้ามาเป็นอาวุธที่จะขู่ว่าจะใช้โต้ตอบประเทศคู่ค้าที่ไม่ประพฤติตามที่ตนต้องการ เช่น กรณีการยกเลิกสิทธิพิเศษทางศุลกากร (GSP) ที่ให้แก่ประเทศที่กำลังพัฒนา หรือขู่จะเพิ่มอัตราภาษีศุลกากรภายใต้มาตรา 301 ของกฎหมายการค้าอเมริกัน

⁹ Farran (1986) เป็นบทความเรื่องหนึ่งที่วิเคราะห์ความแตกต่างระหว่างกฎของแกตต์ กับสิ่งที่ปฏิบัติในความเป็นจริง โดยเน้นที่ตัวบทของข้อตกลงทั่วไป ๆ ดู Crook (1990) ด้วย

นักเศรษฐศาสตร์หลายคนอธิบายปรากฏการณ์ดังกล่าวด้วยการวิเคราะห์พฤติกรรมของบริษัท¹⁰ เดิมทีบริษัทที่นิยมมาตรการการกีดกันการค้าเป็นบริษัทที่ผลิตเพื่อตลาดภายในประเทศ และต้องแข่งขันกับสินค้านำเข้า ส่วนบริษัทที่เน้นการส่งออกและบริษัทข้ามชาติมักจะสนับสนุนการเปิดตลาดภายในประเทศของตน (ไม่ใช่เพียงแค่ตลาดที่ตนส่งออกไปขายเท่านั้น) ต่อมาเกิดนโยบายประเภทที่สาม คือ นโยบาย “ยุทธศาสตร์” ที่เรียกร้องการปกป้องตลาดในบ้านของตน ถ้าประเทศอื่นกีดกันและปกป้องตลาดของเขา ในช่วงทศวรรษ 2520 นโยบายประเภท “ยุทธศาสตร์” นี้จะได้รับความนิยมมากขึ้นในสหรัฐฯ คำว่า “ยุทธศาสตร์” หมายถึงการใช้กลยุทธ์เพื่อเปิดตลาดของคนอื่น และการเพิ่มยอดการส่งออก หรือส่วนแบ่งตลาด หรือการทำให้ดุลการค้าเกินดุลให้มากที่สุด¹¹

ผลพวงของนโยบาย “ยุทธศาสตร์” เห็นชัดในประเทศไทย โดยเฉพาะการใช้มาตรา 301 และ “ซูเปอร์” 301 ของกฎหมายการค้าอเมริกันเพื่อพิจารณาว่า ประเทศไทย (และประเทศคู่ค้ารายอื่นของสหรัฐฯ) มีพฤติกรรมทางการค้า “ที่ไม่เป็นธรรม” (ในสายตารัฐบาลอเมริกันเอง) หรือไม่ *Finger (1990)* วิเคราะห์ว่า มาตรการอย่างเช่นมาตรา 301

นั้นได้พลิกนโยบายการเจรจาการค้าของสหรัฐฯ เดิมที่ผู้ผลิตเพื่อส่งออกกับผู้ผลิตที่แข่งขันกับการนำเข้าเป็นคนละฝ่ายกัน การเจรจาเพื่อเปิดตลาดส่งออกภายใต้ระบบพหุภาคีบังคับว่า ผู้เจรจาต้องยอมเปิดตลาดของตัวเองให้รับสินค้านำเข้าด้วย ผู้ส่งออกในสหรัฐฯ จึงมีแรงดลใจที่จะให้ตลาดอเมริกันเปิดเสรียิ่งขึ้น แลกกับการที่ตลาดของคนอื่นเปิดมากขึ้น แต่มาตรการทำนองมาตรา 301 ทำให้ความพยายามที่จะเปิดตลาดอื่นนั้นต้องกระทำควบคู่ไปกับการขู่ว่าจะตอบโต้ด้วยการเพิ่มอุปสรรคขัดขวางการนำเข้าสินค้าสู่ตลาดอเมริกัน มาตรา 301 จึงได้ “ปลดแอก [ผู้มีผลประโยชน์จากการส่งออกในสหรัฐฯ] จากความจำเป็นที่จะต้องคัดค้านกลุ่มผลประโยชน์ในสหรัฐฯ ที่แข่งขันกับการนำเข้า” หมายความว่า มาตรา 301 “มิได้ให้อำนาจแก่นักเจรจาสหรัฐฯ ที่จะยกเลิก อุปสรรคขัดขวางการนำเข้าของสหรัฐฯ แต่ให้อำนาจที่จะก่อตั้งอุปสรรคใหม่” (*Finger, 1990 : 14* เน้นตามต้นฉบับเดิม)

การเบี่ยงเบนออกจากหลักการของแกตต์ (ดูภาคผนวกที่ 4) ไม่ได้เริ่มที่มาตรา 301 การทำสัญญาจำกัดการค้าขายสิ่งทอเริ่มตั้งแต่ ปี 2504 และได้แปรรูปมาเป็นระบบ Multifibre Arrangement (MFA) ในปี 2517 (*สมบูรณ์*

¹⁰ ดู *Milner and Yoffie (1989 : 239)* และเอกสารอื่นที่อ้างอิงในบทความนั้น

¹¹ การแสวงหาหยอกส่งออกสูงสุด หรือดุลการค้าที่เกินดุลมากที่สุด ด้วยมาตรการทางเศรษฐกิจและการเมือง เรียกว่า “mercantilism”

ศิริประชัย 2531) นอกจากนี้ มีการทำ “ข้อตกลงการจำกัดการส่งออกโดยสมัครใจ” (voluntary export restraint, VER) สำหรับเหล็กกล้า รอยนต์ และสินค้าอื่นๆ อีกมากมาย (รวมทั้งสัญญาฉบับสำหรับระหว่างไทยกับประชาคมยุโรป) ข้อตกลงเหล่านี้บางครั้งเป็นการตกลงกันอย่างเรียบง่าย เป็นการภายในระหว่างประเทศที่เกี่ยวข้อง จึงไม่ปรากฏชัดเสมอไป แต่สำนักเลขาธิการของแกตต์รายงานว่า เมื่อปลายปี 2532 มีข้อตกลงทำนองนี้ที่ยังใช้อยู่ประมาณ 249 ข้อตกลง (ไม่รวม MFA) ในจำนวนนี้ประมาณ 60% ไม่มีการกำหนดว่าจะหมดอายุเมื่อไร เมื่อคำนึงถึงสัดส่วนการส่งออกของประเทศต่างๆ แล้ว ข้อจำกัดเหล่านี้ (รวม MFA) เป็นการจำกัดการส่งออกของประเทศโลกที่สามมากกว่าประเทศอุตสาหกรรม (GATT, 1990: 18; Hochstrate and Zeppernick, 1990)

มาตรการอีกประเภทหนึ่งที่ถูกโจมตีว่าเป็นการบ่อนทำลายแกตต์ คือ การเก็บภาษีตอบโต้การอุดหนุนการส่งออก (Countervailing Duty) และภาษีตอบโต้การทุ่มตลาด (Anti-dumping Duty) ซึ่งระหว่างปี 2523-2529 มีคดีการเก็บภาษีตอบโต้การอุดหนุนการส่งออก 460 คดี 92% มาจากสหรัฐฯ และซีลี และมีคดีการเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาด 1,288 คดีซึ่ง 775 คดีนำไปสู่การเก็บภาษีตอบโต้จริงหรือมาตรการจำกัด

อื่นๆ (เช่นประเทศผู้ส่งออกเก็บภาษีเอง) สหรัฐฯ เป็นประเทศที่ตั้งคดีมากที่สุด และประชาคมยุโรปไม่ตั้งคดีเลย (Finger, 1987: 156) ในประมาณ 3 ปีหลังจากนั้นมีอีก 354 คดี ซึ่ง 97 คดีมาจากสหรัฐฯ 79 คดีมาจากออสเตรเลีย และ 76 คดีมาจากประชาคมยุโรป¹²

การแสดงควมวิตกกังวลเกี่ยวกับการใช้มาตรการเหล่านี้ไม่ใช่การอ้างว่า การอุดหนุนกับการทุ่มตลาดเป็นสิ่งที่ถูกต้อง ประเด็นหลักอยู่ที่ข้อกล่าวหาที่ว่า การตอบโต้การอุดหนุนกับการตอบโต้ทุ่มตลาดเป็นการแอบอ้างเพื่อวัตถุประสงค์ที่แท้จริงอย่างอื่น คือ การกีดกันทางการค้า การแอบอ้างเช่นนี้ทำได้ง่ายขึ้น เพราะผู้ซื้อขาดว่า การอุดหนุนหรือการทุ่มตลาดเกิดขึ้นจริงหรือไม่ นั่นคือ รัฐบาลของประเทศผู้นำเข้าที่มีการร้องทูลขึ้นนั่นเอง นักเศรษฐศาสตร์ในยุโรปและสหรัฐฯ จำนวนมากไม่เห็นด้วยกับสูตรที่วอชิงตันและบรัสเซลส์ใช้ในการคำนวณเปรียบเทียบราคาเพื่อ “วัด” การอุดหนุนและการทุ่มตลาด หลายคนมีความเห็นที่แย้งข้อกล่าวหาที่ว่า ฐิ่บุนขยายการส่งออกด้วยวิธีที่ “ไม่เป็นธรรม” (Bhagwati, 1989: 455-9) ส่วนสูตรที่ประชาคมยุโรปใช้ในการวัดการทุ่มตลาดเป็นเรื่องหนึ่งที่ถูกโจมตีอย่างหนัก

การที่ประเทศเจ้าทุ่ทุ้งลงมือพิจารณาคดีและโต้ตอบเองดูจะขัดกับหลักการของแกตต์ที่

¹² GATT (1990: 118) เป็นตัวเลขประมาณจาก 1 กรกฎาคม 2529-30 มิถุนายน 2532 รายละเอียดคดีที่รัฐบาลสหรัฐฯ “สอบสวน” ระหว่าง 2518-2528 มีใน Destler (1986: 238-341)

ต้องการให้กรณีพิพาทได้รับการพิจารณาจากผู้ที่เป็นกลาง แต่ยิ่งไปกว่านั้นก็คือ ส่วนท้ายของ “paradox” ที่หนึ่ง กล่าวคือ มีผู้วิเคราะห์ว่า เมื่อผู้ส่งออกที่ถูกกล่าวหาว่าค้าอย่าง “ไม่เป็นธรรม” ยอมปรับตัวตามข้อกล่าวหาด้วยการสมัครใจจำกัดการส่งออก ด้วยการตั้งกลุ่มชั่ว (Cartel) และด้วยการขึ้นราคาสินค้าของตนนั้น ปรากฏว่า ผู้ส่งออกอาจกลับกลายเป็นฝ่ายได้ประโยชน์จากรายได้ (หรือค่าเช่าทางเศรษฐกิจ) ที่เพิ่มขึ้น (Crook, 1990 : 20-26) (ส่วนเรื่องการกระจายค่าเช่าทางเศรษฐกิจภายในประเทศผู้ส่งออกนั้นเป็นอีกปัญหาหนึ่ง)

แรงกดดันที่จะกีดกันการนำเข้าเพื่อปกป้องการผลิตภายในประเทศในยุโรปและสหรัฐอเมริกา เริ่มต้นด้วยการตั้งอุปสรรคขึ้นเป็นเป้า แต่ก็มีส่วนหนึ่งที่เป็น การขัดแย้งข้ามมหาสมุทรแอตแลนติก ดังเช่นเรื่องเหล็กกล้า อย่างไรก็ตาม ผลพวงตกถึงประเทศในลำดับขั้นในการพัฒนา ระดับถัดมา¹³

“Paradox” ในเรื่องนี้ยังมีอีก ถึงแม้ว่ามาตรการจำกัดการค้าเหล่านี้จะเป็นการเบี่ยงเบนออกจากหลักพื้นฐานของแกตต์ก็ตาม แต่ก็มีหลายกรณีที่แกตต์สมยอม¹⁴ เพราะข้อตกลงทั่วไปฉบับนี้เต็มไปด้วยบทบัญญัติที่ยอมให้ประเทศคู่สัญญาใช้มาตรการจำกัดการค้าได้เป็นกรณี “พิเศษ” ดังเช่นมาตรา 19 ที่ยอมให้ประเทศผู้นำเข้าตั้งกำแพงชั่วคราวการนำเข้าชั่วคราวเพื่อเป็นการคุ้มกัน (safeguard) ผู้ผลิตภายในประเทศจากการคุกคามของสินค้าต่างประเทศที่ไหลทะลักเข้ามาในราคาถูก หรือมาตรา 18 ที่ยอมให้มีการจำกัดการนำเข้าเพื่อแก้ปัญหาดุลการชำระเงิน (GATT, 1986)

ข้อยกเว้นจำเป็นต้องมีในแกตต์ด้วยเหตุผลทางการเมือง มิฉะนั้นแกตต์จะไม่เป็นที่ยอมรับ เพราะรัฐบาลต่าง ๆ จะมีปัญหาในการประสานผลประโยชน์ระหว่างกลุ่มผู้ได้กับกลุ่มผู้เสีย แต่ในแง่เศรษฐศาสตร์ ประโยชน์ของข้อยกเว้นเหล่านี้เป็นเรื่องที่น่าสงสัย เช่น ในกรณีการ

¹³ Sandra Kristoff ผู้ช่วยผู้แทนการค้าสหรัฐฯ ให้สัมภาษณ์นักข่าวในเอเชียผ่านดาวเทียมเมื่อเร็ว ๆ นี้ว่า สหรัฐฯ กำลังใช้ประสบการณ์ความสัมพันธ์กับญี่ปุ่นเป็นบทเรียนในการวางตัวกับประเทศอุตสาหกรรมใหม่ (นิคส์) กล่าวคือ จะไม่พลาดพลั้งปล่อยให้ประเทศรุ่นหลังปกป้องตลาดและละเมิดสิทธิในทรัพย์สินทางปัญญาจนกลายเป็นปัญหาเรื้อรังอย่างที่เกิดขึ้นในกรณีญี่ปุ่น (The Nation, June 22, 1990)

¹⁴ มาตรการบางอย่าง เช่น ข้อตกลงการจำกัดการส่งออกโดยสมัครใจ ถือว่าอยู่ใน “เขตสีเทา” (grey areas) หรือ “เขตขุ่นมัว” ของแกตต์ คือ ไม่มีการห้ามในแกตต์ แต่ก็ไม่มีภาระระบุในแกตต์เช่นกัน บางคนเทียบกับการตกลงกันนอกศาล แต่การเปรียบเทียบเช่นนี้ยังเป็นเรื่องที่โต้แย้งกันอยู่ (Nicolaidis, 1996) ส่วนการโต้ตอบด้วยมาตรา 301 บางคนคิดว่าอาจจะละเมิดแกตต์ แต่ยังไม่มีการพิสูจน์ เพราะยังไม่มีการโต้ตอบจริง มีแค่การขู่ว่าจะโต้ตอบ

จำกัดการนำเข้าเพื่อประโยชน์ทางด้านดุลการ
ชำระเงินนั้น ค่อนข้างจะเป็นที่ยอมรับว่าไม่ค่อย
จะช่วยแก้ปัญหาการขาดดุล เพราะการจำกัด
ทำให้ราคาสินค้านำเข้าแพงขึ้นและเพิ่มต้นทุน
ในการผลิตซึ่งไปกระทบการส่งออกอีกทอดหนึ่ง

ปัญหาอยู่ที่ว่า ทำอย่างไรจึงจะไม่ให้กรณี
ยกเว้นจากหลักการพื้นฐานของแกตต์ กลายเป็น
ช่องโหว่สำหรับการกีดกันทางการค้าอย่าง
ถาวร หรืออีกนัยหนึ่ง ทำอย่างไรจึงจะให้แกตต์
คงสภาพเป็นกฎเกณฑ์สำหรับการค้าเสรี ไม่ใช่
ให้มีข้อยกเว้นจำนวนมากจนกลายเป็นคู่มือที่
แนะนำว่าควรจะทำกีดกันการค้าอย่างไร

Finger (1990) เล่าว่า ในการเลือกตั้ง
ประธานาธิบดีสหรัฐฯ ปี 2527 มีผู้สมัครคนหนึ่ง
ที่ลงแข่งเพื่อสมัครเป็นตัวแทนของพรรคการ
เมืองพรรคหนึ่งในการเลือกตั้งนั้น ซึ่งผู้สมัคร
คนนั้นนิยมการกีดกันทางการค้าอย่างรุนแรง
นโยบายการค้าของผู้สมัครคนนั้นสรุปเป็นคำขวัญ
ว่า “แกตต์อนุญาตให้ทำได้... ถึงเวลาแล้วที่เรา
จะต้องทำ” (*Finger, 1990 : 5*)

พร้อม ๆ กับที่กระแสทางการเมืองในสหรัฐฯ
เอนไปในด้านกีดกันทางการค้า และการใช้
“มาตรการรุนแรง” เพื่อเปิดตลาดของประเทศ
อื่น นักเศรษฐศาสตร์การค้ารุ่นใหม่ก็ตั้งขึ้นมา

ท้าทายนักเศรษฐศาสตร์รุ่นเก่าที่นิยมแกตต์และ
การค้าเสรี ที่เด่นที่สุดคนหนึ่งคือ Paul Krug-
man แห่ง M.I.T. (*Krugman, 1987; Bhag-
wati, 1989 : 447, 473 fn. 29*)

Krugman และพรรคพวกมีความเห็นว่
การค้าระหว่างประเทศเป็นการแข่งขันที่ไม่สม
บูรณ์ เพราะการผลิตสามารถประหยัดจากขนาด
ของหน่วยผลิตที่ใหญ่ขึ้น (มี *economies of
scale*) เพราะยิ่งผลิตมากยิ่งมีประสิทธิภาพใน
การผลิต เนื่องจากผู้ผลิตเรียนรู้ (“เรียนรู้จาก
การลงมือ” หรือ “*learning by doing*”) และ
เพราะการวิจัยปรับปรุงเทคโนโลยีมีผล “ภาย
นอก” (*external economies*) กล่าวคือ ผู้ที่ทุ่ม
ทรัพยากรเพื่อวิจัยและพัฒนาสินค้าและเทคโนโลยี
จะไม่ได้อำนาจตอบแทนที่คุ้มทุน เพราะผู้ผลิต
รายอื่นสามารถเรียนรู้อย่างรวดเร็วจากผลิตภัณฑ์
ที่ออกมาใหม่

ข้อสรุปเหล่านี้ละเมิดข้อสมมติพื้นฐานของ
ทฤษฎีการค้าเสรี นักเศรษฐศาสตร์การค้ารุ่น
ใหม่เหล่านี้ได้เริ่มพูดถึงการตั้งกำแพงภาษีที่ดีที่
สุด (*optimal tariff*)¹⁵ แทนการพยายามลด
กำแพงให้ต่ำที่สุด และเริ่มวิเคราะห์ “ยุทธ-
ศาสตร์” ที่ดีที่สุดของบริษัทที่ผูกขาดที่พยายาม
ตัดวงประโยชน์ส่วนเกิน ที่เรียกว่า “ค่าเช่า

15 คำว่า “optimal” (ที่ดีที่สุด) ในที่นี้มักจะเน้นที่อัตราส่วนระหว่างราคาสินค้าส่งออกกับราคาสินค้า
นำเข้า (*terms of trade*) ที่ถูกกระทบกระเทือนจากการปรับอัตราภาษีสินค้านำเข้า ดู *Krugman and Obstfeld
(1988 : 208)*

ทางเศรษฐกิจ” (economic rent) (ซึ่งจะไม่มีถ้ามีการแข่งขันแย่งชิงประโยชน์กัน) อีกทั้งนักทฤษฎีการค้ารุ่นใหม่ยังได้วิเคราะห์บทบาทของเงินอุดหนุนของรัฐบาลเพื่อการวิจัยทางเทคโนโลยี ในกรณีที่บริษัทกึ่งผูกขาดดำเนินนโยบายยุทธศาสตร์เพื่อยึดครองส่วนแบ่งตลาด (หรือทั้งตลาด) และในการแสวงหาค่าเช่าทางเศรษฐกิจ (rent seeking) (Krugman, 1987 : 135 – 136 และ Crook, 1990 : 19 – 22) กล่าวถึงทฤษฎีและการวิจัยข้อเท็จจริงเกี่ยวกับตลาดเครื่องบินโดยสารลำตัวกว้างและอุปกรณ์วงจรไฟฟ้าบนที่ความจำ 16 K)

ความคิดของ Krugman กับพรรคพวกสอดคล้องกับนโยบายที่บริษัทอเมริกันเริ่มสนใจหลายเรื่อง ไม่ว่าจะเป็นการใช้มาตรา 301 เพื่อเปิดตลาด (คือ ยุทธศาสตร์เพื่อเพิ่มส่วนแบ่งตลาด) ตลอดจนการรณรงค์เพื่อให้ประเทศต่าง ๆ คุ้มครองลิขสิทธิ์และสิทธิบัตร

ผู้ที่ได้นักเศรษฐศาสตร์การค้ารุ่นใหม่รุ่นแรงที่สุด คือ Jagdish Bhagwati แห่ง Columbia University นักเศรษฐศาสตร์ที่นิยมแกตต์อย่าง Bhagwati กล่าวว่า ไม่มีรัฐบาลไหนในโลกที่มีข้อมูลพอที่จะวิเคราะห์ได้ว่าควรจะทำอย่างไรจึงจะได้ค่าเช่าทางเศรษฐกิจสูงที่สุดแถมในบางกรณี แม้การแข่งขันจะไม่สมบูรณ์

แต่ถ้าลดอุปสรรคทางการค้าก็ยิ่งจะทำให้สวัสดิการโดยรวมดีขึ้น

การปะทะคารมระหว่างสองฝ่ายไม่ได้จำกัดอยู่เพียงแค่ระดับทฤษฎีเท่านั้น แต่ขยายไปสู่ความสัมพันธ์ระหว่างนักวิชาการกับธุรกิจ บรรษัทข้ามชาติแห่งหนึ่ง คือ อีสต์แมนโคดัก ซึ่งได้ตีพิมพ์หนังสือในเรื่องนี้สองเล่ม เล่มหนึ่ง Krugman และ Rudiger Dornbusch แห่ง MIT กับ Yung Chul Park แห่ง Korea University แจกแจงความคิดของตน (Eastman Kodak, 1989) ในคำปราศรัย (keynote speech) ในงานสัมมนาเนื่องในโอกาสครบรอบ 25 ปีของ UNCTAD ที่เจนีวา Bhagwati แทบจะกล่าวหาว่า บรรษัทข้ามชาติ (ที่หันหลังให้การค้าเสรีและหันมายึดนโยบายการค้าที่เป็นภัยแก่ “ผู้อ่อนแอ”) ได้ซื้อนักวิชาการที่มีชื่อเสียงบางคนเพื่อประโยชน์ของตน¹⁶

ข้อกล่าวหาของ Bhagwati ไม่ว่าจะเป็นข้อกล่าวหาที่เป็นธรรมหรือไม่ก็ตาม ต้องถือว่าเป็นเรื่องสำคัญ เพราะบริษัทเอกชนและสมาคมหรือกลุ่มผลประโยชน์อื่น ๆ ที่เป็นตัวแทนของบริษัทเอกชน มีอิทธิพลอย่างมากต่อการกำหนดและการดำเนินนโยบายของรัฐสภาและฝ่ายบริหารในสหรัฐฯ และในประเทศอื่น ๆ บรรษัทข้ามชาติมักจะติดตามการเคลื่อนไหวต่างๆ (รวม

¹⁶ คำปราศรัยนี้ตีพิมพ์เป็น Bhagwati (1990) ข้อความที่อ้างถึงอยู่ในหน้า 11 คูหน้า 12 – 13 ท้าย และ Bhagwati (1989 : 473, fn 22.)

ทั้งการเจรจาในแอกต์) อย่างใกล้ชิด¹⁷ การฟ้องร้องให้ดำเนินคดีตอบประเทศผู้ส่งออก ในกรณีการทุ่มตลาด การอุดหนุนการส่งออก หรือมาตรา 301 ส่วนใหญ่เอกชนเป็นผู้ริเริ่ม

บริษัท การเมือง และทฤษฎีจึงเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกันอย่างละเอียดอ่อน ผู้ส่งออก อุตสาหกรรมและเครื่องประดับของไทยที่สนใจว่าผลิตภัณฑ์ของตนจะประสบชะตาอย่างไรในตลาดอเมริกันจะต้องจับตามองความเคลื่อนไหวของบริษัทอเมริกาและบริษัทสหรัฐฯ ในเรื่องสิทธิบัตรยาและการห้ามนำเข้าหรือต่างประเทศ โดยพิจารณาความสัมพันธ์ของบริษัทเหล่านี้กับ สส.อเมริกัน และกับหน่วยงานฝ่ายบริหาร และพิจารณาแนวความคิดและพื้นฐานทางทฤษฎีที่อยู่เบื้องหลังมาตรการอย่าง เช่นมาตรา 301 ซึ่งสามารถโยงสิ่งต่าง ๆ เหล่านี้ทั้งหมดให้เป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกันได้

แต่ก่อนที่จะสรุปว่า ทฤษฎีการค้าใหม่เป็นต้นเหตุของยุทธศาสตร์ใหม่ของบริษัทและนโยบายอเมริกันที่พยายามแสวงหาค่าเช่าทางเศรษฐกิจ และพยายามบุกตลาดเพื่อให้การส่งออกมีปริมาณสูงสุดนั้น ควรดูให้ละเอียดว่า

Krugman เองคิดอย่างไรในเรื่องนี้ Krugman (1987) เป็นบทความที่ตั้งคำถามว่า “การค้าเสรีล่าสมัยหรือไม่?” คำตอบคือ “...การค้าเสรีไม่ล่าสมัย แต่ไม่เหมือนเดิมเสียแล้ว” (หน้า 143) ที่ว่าไม่เหมือนเดิมคือ ได้มีการศึกษาข้อสมมุติใหม่ที่ละเมิดข้อสมมุติเก่าของทฤษฎีการค้าเสรี จนเห็นนัยสำคัญชัดเจนยิ่งขึ้น ส่วนที่ว่าไม่ล่าสมัยคือ ข้อข้องใจของนักเศรษฐศาสตร์หัวการค้าเสรีเกี่ยวกับความสามารถของรัฐบาลที่จะกำหนดนโยบายที่ดีกว่าการค้าเสรีนั้น เป็นข้อข้องใจที่ถูกต้องอย่างน้อยจนกว่าทฤษฎีใหม่จะได้มีการศึกษาเพิ่มเติม “...แม้กระทั่งในหมู่นักเศรษฐศาสตร์ที่เชื่อว่าการค้าเสรีไม่ถึงกันเป็นนโยบายที่ดีอย่างสมบูรณ์ก็ยังมีหลายคนเชื่อว่า ตามปกติแล้ว การค้าเสรีดีกว่านโยบายอื่นใดที่รัฐบาลคงจะนำมาใช้” (Krugman and Obstfeld, 1988 : 204)

Krugman เคยสรุปว่า ผู้ที่คัดค้านการค้าเสรี (ที่ไม่ใช่ นักเศรษฐศาสตร์) ส่วนใหญ่ไม่ได้คัดค้านจากการเข้าใจทฤษฎี แต่คัดค้านด้วยความไม่เข้าใจ Krugman ยังบอกอีกว่า ถ้ามีการใช้ทฤษฎีใหม่เพื่อพยายามคำนวณว่า

17 เมื่อเร็ว ๆ นี้ British Petroleum (BP) เผยแพร่งานวิเคราะห์การเจรจาต่อรองอย่างละเอียดโดยอ้างถึงประสบการณ์และผลประโยชน์ของตนในแทบทุกเรื่องที่เกี่ยวข้อง การผลักดันของบริษัทใหญ่เกี่ยวกับการปกป้องตลาดไม่ให้จำกัดอยู่ในสหรัฐฯ ก็ยังเห็นได้จากบทบาทของ Peugeot ในการพยายามชักชวนบริษัทรถยนต์ของญี่ปุ่น ทั้งในด้านการส่งรถไปขายในยุโรปและการลงทุนผลิตรถในยุโรป (The Nation, October 4, 1990)

รัฐบาลควรแทรกแซงการค้าขนาดใหญ่ ตนจะไม่แปลกใจเลยหากผลการศึกษารูปร่าง การค้าควรจะเสรีกว่าปัจจุบัน (อ้างใน *Crook, 1990 : 19-20*)

ดังนั้น Krugman และพรรคพวกแตกต่างกับ Bhagwati และกลุ่มการค้าเสรีตรงที่นักทฤษฎีกลุ่มใหม่สนับสนุนให้มีการแทรกแซงมากกว่ากลุ่ม Bhagwati แต่สำนัก Krugman ไม่เห็นด้วยกับการสร้างอุปสรรคเพื่อปกป้องผู้ผลิตภายในประเทศ ส่วนหนึ่งเนื่องจากเห็นด้วยกับนักการค้าเสรีที่จะทำความเสียหายทั้งในแง่ประสิทธิภาพและการจัดสรรทรัพยากร และในแง่ที่ประเทศคู่ค้าจะตั้งกำแพงตอบโต้ อีกทั้ง Krugman ยอมรับว่า การแสวงหาค่าเช่าทางเศรษฐกิจอาจไม่ได้ผล แต่นักเศรษฐศาสตร์กลุ่มใหม่นี้เห็นว่า แกตต์ล้มเหลว สหรัฐฯ จึงควรใช้นโยบายรุกเพื่อเปิดตลาด โดยใช้ข้อตกลงทวิภาคีเป็นอาวุธสำคัญ ข้อตกลงดังกล่าวแทนที่จะตั้งเป้าลดกำแพงที่ขัดขวางการค้า ควรตั้งเป้าในรูปปริมาณสินค้าที่ประเทศคู่ค้าควรจะต้องใช้อาวุธที่หมายถึงการยอมเจ็บตัวเพื่อพยายามเปิดตลาดในประเทศอื่น

ข้าง Bhagwati และนักเศรษฐศาสตร์หัวการค้าเสรีแย้งว่า ข้อตกลงทวิภาคีไม่ส่งเสริมการแข่งขัน ซึ่งแปลว่าจะสูญเสียประสิทธิภาพที่มาจากการแข่งขัน และเป็นผลเสียแก่สวัสดิ-

การทางเศรษฐกิจ *Bhagwati (1988)* กล่าวว่า การพยายามทำข้อตกลงระดับทวิภาคีเพื่อเปิดตลาดของคนอื่น เป็นการเพิ่มความตึงเครียดและเพิ่มโอกาสที่จะมีการแลกหมัดกีดกันการค้าแข่งกัน (หน้า 123-126) *Bhagwati (1990)* เตือนนักเศรษฐศาสตร์ในโลกที่สามว่า ถ้าคิดจะใช้นโยบายแบบยุทธศาสตร์บ้าง จะต้องเผชิญกับการใช้กำลังประเภทมาตรา 301 นักหนังสือพิมพ์ไปอีก (หน้า 10-11) ตามทัศนะนั้นนโยบายการค้าแบบยุทธศาสตร์เป็นนโยบายประเภท “อำนาจเป็นธรรม”

สรุปแล้ว ทฤษฎีการค้าแนวใหม่อธิบาย “paradox” ที่หนึ่งได้เป็นบางส่วน เพราะเป็นการดึงเศรษฐศาสตร์ “บริสุทธ์” เข้าไปในเรื่องเศรษฐศาสตร์การเมืองมากขึ้น แต่อธิบายได้บางส่วนเท่านั้น *Finger (1990)* พยายามอธิบายเพิ่มเติมในแง่ของสถาบันและอำนาจอธิปไตยในการกำหนดนโยบาย โดยย้ำว่า เรื่องเหล่านี้นักเศรษฐศาสตร์ไม่ควรมองข้าม แต่นักเศรษฐศาสตร์จำนวนมาก ไม่ว่าจะ เป็นสำนัก Krugman หรือสำนัก Bhagwati ยังคงจะสรุปว่า บางครั้งกลุ่มผลประโยชน์ทางธุรกิจและการเมืองไม่ได้คำนึงถึงหรือไม่เข้าใจเหตุผลที่ถูกต้องตามหลักเศรษฐศาสตร์

Paradox ที่เกี่ยวกับ “ความเงิบ” ในประเทศไทย ส่วนหนึ่งอาจมาจากการ “ไม่เข้าใจ” ทฤษฎี แต่ paradox เกี่ยวกับประเทศ-

ไทยมีแนวโน้มที่ละเอียดอ่อนกว่านี้ เพราะบางครั้ง การตกแต่งมาตรการที่เป็นประโยชน์แก่ตัวเองให้เป็นข้อผ่อนผันที่ยื่นให้คนอื่น ก็เป็นประโยชน์ในการเจรจา

3. รอบอุรุกวัย : ไม่ได้เจรจาที่อุรุกวัย แต่...

Bhagwati (1988) วิเคราะห์ว่า ที่สหรัฐอเมริกาพยายามนำเกษตรกรรมเข้ามาเจรจานั้น เพราะสหรัฐฯ พบว่าตนมีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบ (comparative advantage) ในการผลิตสินค้าเกษตร เพียงแต่ว่าประสบปัญหาในการตลาด เพราะต้องเผชิญกับการอุดหนุนของประชาคมยุโรป (หน้า 10)

ความจริงน่าสงสัยว่า การสรุปสั้น ๆ เช่นนี้เพียงพอหรือไม่ เพราะการแข่งขันกันอุดหนุนสินค้าเกษตรได้สร้างปัญหาให้แก่สหรัฐฯ สองประการ คือ กฎหมายการเกษตรหรือรัฐบัญญัติความมั่นคงทางอาหารปี 2524 (*Food Security Act of 1981*) มีข้อจำกัดในการแข่งขันกับประชาคมยุโรป ทำให้การทำไร่ทำนาและเลี้ยงสัตว์ของสหรัฐฯทรุดโทรมหนัก เมื่อพยายามแก้ไขด้วยการเพิ่มมาตรการด้านการอุดหนุนการส่งออกและด้านการตลาดในกฎหมายปี 2528 (*Food Security Act of 1985*) รัฐบาลในสมัยนั้นกำลังประสบปัญหาการขาดดุลงบประมาณอย่างหนัก ซึ่งน่าจะเป็นแรงจูงใจให้ฝ่ายบริหารพยายามหาวิธีสงบศึกกับประชาคม

ยุโรป มากกว่าการเน้นที่ความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบ

ตั้งแต่เกิดตักออตตองขึ้นเมื่อปี 2490-2491 กลุ่มผลประโยชน์ในสหรัฐฯ และยุโรป ไม่ได้ตั้งใจที่จะให้การเกษตรเปิดเสรีในแบบที่สมาชิกกำลังจะทำกับสินค้าอุตสาหกรรม มาตรา 11 (ว่าด้วยการจำกัดปริมาณการนำเข้า) และมาตรา 16 (ว่าด้วยการอุดหนุนการส่งออก) ได้เปิดช่องโหว่ให้มีการอุดหนุนและปกป้องเกษตรกรรม (*Fitchett, 1987; GATT, 1986*) ช่องโหว่ดังกล่าวขยายออกในปี 2498 เมื่อสหรัฐฯ ได้รับอนุมัติให้ยกเว้น (Waive) น้ำตาลและผลิตภัณฑ์นมให้รอดพ้นเพิ่มเติมจากบทบัญญัติของแกตต์ ซึ่งปกติจะไม่ยอมให้ห้ามหรือจำกัดปริมาณการนำเข้า

ผลสุดท้ายคือสถานการณ์ปัจจุบันที่มีการทุ่มเงินมหาศาลแข่งกันสนับสนุนเกษตรกรรมในปี 2530 ผู้บริโภคกับผู้เสียภาษีในประเทศอุตสาหกรรม 22 ประเทศ ที่เป็นสมาชิกองค์การเพื่อความร่วมมือทางเศรษฐกิจกับการพัฒนา (OECD) ใช้เงินช่วย \$ 290.4 พันล้าน อุดหนุนการเกษตร (ลดลงเหลือ \$ 251.1 พันล้านในปี 2532) เนื่องจากราคาราคาสินค้าเกษตรสูงขึ้น (OECD, 1990; 111) ทางด้านกองทุนการเงินระหว่างประเทศ (IMF) คำนวณว่าในแต่ละตัวในสหรัฐฯได้รับเงินอุดหนุนเฉลี่ย \$ 1,400 ในปี 2529 ซึ่งมากกว่ารายได้เฉลี่ยต่อ

หัวของคนกว่าครึ่งโลกในปีเดียวกันนั้น และเท่ากับรายได้ต่อหัวของคนไทยในปัจจุบันนี้ (Financial Times, July 14-15, 1990)

ในการเจรจาต่อรองต่าง ๆ มีการพยายามลดภาษีสำหรับการนำเข้าสินค้าเกษตรบางชนิด (ในรอบเคนเนดี ประชาคมยุโรปยอมผูกพันภาษีนำเข้ามันสำปะหลังให้อยู่ในอัตรา 6% ซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นของการขยายการปลูกและส่งออกมันสำปะหลังในประเทศไทย) ถึงแม้ว่าสหรัฐฯ ได้พยายามให้มีการเจรจาเรื่องเกษตรกรรมอย่างจริงจังในรอบโตเกียว (2516-2522) แต่ก็ไม่สำเร็จ

เมื่อเข้ากลางทศวรรษ 2520 ราคาสินค้าเกษตรในตลาดโลกที่เคยอยู่ในระดับสูง เริ่มตกอย่างฮวบฮาบ สร้างวิกฤตการณ์ทางการเกษตรในสหรัฐฯ ความพยายามของสหรัฐฯ จึงเริ่มหนัก และการประชุมระดับรัฐมนตรีของแกตต์ที่เจนีวาในปี 2525 สิ้นสุดลงด้วยแถลงการณ์ที่ย้ำถึงความจำเป็นที่จะต้องปฏิรูปการค้าสินค้าเกษตรอย่างไรก็ตาม เวลาต้องผ่านไปอีก 4 ปี กว่า การเจรจารอบใหม่จะเริ่มขึ้น ที่เข้าไปส่วนหนึ่ง เพราะประเทศโลกที่สามและประชาคมยุโรปคัดค้าน (แต่ในคนละเรื่องกัน)

ในปี 2528 กฎหมายการเกษตรฉบับใหม่ ของสหรัฐฯ ผ่านสภา โดยเริ่มใช้ในเดือนเมษายน 2529 ถึงแม้ว่าเป้าหมายหลักคือการตอบโต้การอุดหนุนของประชาคมยุโรป แต่ในกฎหมาย

ดังกล่าวมีมาตรการใหม่สำหรับการอุดหนุนสินค้าเชื้อที่ใช้ข้าวเปลือกเป็นหลักทรัพย์สิน มาตรการนี้ทำให้ราคาข้าวเปลือกของสหรัฐฯ ถูกลงจนระบายสต็อกข้าวออกมาได้ จำนวนเงินที่ใช้ใน 12 เดือนแรกนั้น (ทั้งการอุดหนุนสินค้าเชื้อและพยุงรายได้เกษตรกรที่ปลูกข้าวเจ้า) เกือบถึง \$ 1 พันล้าน (25 พันล้านบาท) อุณหภูมิทางการเมืองในประเทศไทยเร่ร้อนขึ้น เพราะข้าวราคาถูกของสหรัฐฯ ออกมาสู่ตลาดโลก โดยคู่แข่งที่สำคัญคือไทย ไม่ใช่ประชาคมยุโรป และไทยแทบจะไม่มี การอุดหนุนการผลิตหรือการขายข้าว

ในขณะเดียวกัน มีประเทศอื่นที่ผลิตสินค้าเกษตร แต่ไม่มีเงินจะทุ่มแข่งกับยักษ์ใหญ่เคลื่อนไหวหาเพื่อนเพื่อสู้กับสหรัฐฯ และยุโรปในต้นปี 2529 ออสเตรเลียและอูรุกวัยจัดการประชุมประเทศผู้ส่งออกสินค้าเกษตรในซีกโลกใต้ 5 ประเทศในนครมอนเตวิเดโอ ประเทศอูรุกวัย (อีก 3 ประเทศ คือ นิวซีแลนด์ อาร์เจนตินา และบราซิล) ออสเตรเลียพยายามขยายกลุ่มนี้ด้วยการเชิญประเทศอื่นเข้าร่วมด้วย และจากการพบกันระหว่างรัฐมนตรีต่างประเทศของออสเตรเลียกับพลอากาศเอกสิทธิ เสวตศิลา รัฐมนตรีต่างประเทศของไทย ได้มีการนัดประชุมเจ้าหน้าที่จาก 14 ประเทศที่พญาประเทศไทยในเดือนกรกฎาคม ต่อมาในเดือนสิงหาคม รัฐมนตรีจากทั้ง 14 ประเทศประชุม

กันที่เมืองแคร์นส์ ประเทศออสเตรเลีย เพื่อก่อตั้งกลุ่มอย่างเป็นทางการ จึงได้ใช้ชื่อเรียกกลุ่มนี้ว่า “กลุ่มแคร์นส์”¹⁸ ครั้นในเดือนกันยายน ทุกประเทศมุ่งหน้าสู่ ปุนตา เดล เอสเต ประเทศอูรุกวัย

สมาชิกกลุ่มแคร์นส์ทุกประเทศประสบปัญหาราคาสินค้าเกษตรของตนตกต่ำจากการอุดหนุนการส่งออกของสหรัฐฯ และประชาคมยุโรป เป้าหมายแรกของกลุ่ม คือ การสนับสนุนสหรัฐฯ ในการผลักดันให้เกษตรกรรมเป็นประเด็นสำคัญที่สุดของการเจรจารอบใหม่ หลังจากนั้นกลุ่มนี้พยายามเล่นบทบาทกึ่งประนีประนอมระหว่างสหรัฐฯ กับประชาคมฯ เพื่อให้มีการเจรจาสงบศึกในเรื่องการเกษตรให้ได้ พร้อม ๆ กับที่พยายามหาทางให้ประเทศที่เข้าร่วมในรอบอูรุกวัยตกลงยกเลิกการปกป้องและการอุดหนุนการเกษตรให้มากที่สุดที่จะได้ ซึ่งใกล้เคียงกับจุดยืนของสหรัฐฯ ๗

องค์ประกอบของกลุ่มแคร์นส์ได้รับการวิพากษ์วิจารณ์อย่างกว้างขวาง เพราะมีสมาชิกหลายประเภท ตั้งแต่สมาชิกองค์การเพื่อความร่วมมือและการพัฒนาเศรษฐกิจ หรือ OECD (แคนาดา นิวซีแลนด์ ออสเตรเลีย) ประเทศยุโรปตะวันออก (ฮังการี) ประเทศที่กำลังพัฒนาในลาตินอเมริกา (อาร์เจนตินา บราซิล ชิลี

โคลัมเบีย อูรุกวัย) ประเทศอาเซียนทุกประเทศที่มีเกษตรกรรม (อินโดนีเซีย มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ ไทย) และประเทศยากจนในมหาสมุทรแปซิฟิก (ฟีจี ซึ่งร่วมประชุมบ้าง ไม่ประชุมบ้างตามอัตราภาพ) ผู้ที่วิเคราะห์ว่า กลุ่มที่แตกต่างกันถึงขนาดนี้ไม่น่าจะรวมตัวกันคิด ก็วิเคราะห์ถูกเป็นบางส่วน เพราะกลุ่มแคร์นส์มีการถกเถียงกันตลอด 4 ปี หลังจากที่ตั้งขึ้นมาแต่โดยรวมแล้ว กลุ่มแคร์นส์ได้พิสูจน์ว่าสามารถทำงานร่วมกันได้ค่อนข้างดี กลุ่มแคร์นส์สามารถยื่นหยัดอย่างค่อนข้างสามัคคีในความต้องการพื้นฐานที่จะล้มเลิกมาตรการการกีดกันและปกป้องสินค้าเกษตร จนกลายเป็นกลุ่มต่อรองในรอบอูรุกวัยที่เหนียวแน่นที่สุดกลุ่มหนึ่ง ออสเตรเลียซึ่งเป็นประธานและผู้ประสานงานของกลุ่มทำงานหนักมากเพื่อไกล่เกลี่ยระหว่างสหรัฐฯ กับประชาคมยุโรป

การประชุมระดับรัฐมนตรีของแกตต์เพื่อพิจารณาประกาศเริ่มการเจรจารอบใหม่จัดที่ ปุนตา เดล เอสเต เมืองตากอากาศของอูรุกวัย ระหว่าง 15-20 กันยายน 2530 ถึงแม้ว่าสหรัฐฯ จะวิ่งเต้นมาเป็นเวลาเกือบ 5 ปี เพื่อให้เปิดการเจรจารอบใหม่ และถึงแม้ว่าได้มีการหารือกันในเวทีต่าง ๆ หลายครั้ง (*Engels, 1989*) แต่การประกาศเจรจารอบใหม่นั้นก็ยังเกือบล้มเหลว

¹⁸ กระทรวงพาณิชย์ไทยเรียกว่ากลุ่มแคร์นส์ สำเนียงอเมริกันและอังกฤษใช้สระ “แอ”

ตามสำเนียงออสเตรเลียที่ออกเสียงคำว่า Cairns แต่

ทางประชาคมยุโรปต่อต้านความพยายามที่จะเปิดภาคเกษตรให้มีการค้าเสรียิ่งขึ้น และกลุ่มประเทศที่กำลังพัฒนาที่ “หัวแข็ง” ซึ่งมีบราซิลและอินเดียเป็นผู้นำ สู้จนนาทีสุดท้ายที่จะไม่ให้หน้า “หัวข้อใหม่” เข้ามาเจรจาหัวข้อใหม่ดังกล่าวได้แก่ มาตรการการลงทุนที่กระทบการค้า (Trade-related Investment Measures = TRIMs) สิทธิในทรัพย์สินทางปัญญาเกี่ยวกับการค้า (Trade-Related Intellectual Property Issues = TRIPs) และการค้าบริการ (ดูภาคผนวกที่ 6) ทั้งสามหัวข้อไม่เคยมีการกำหนดมาตรการเฉพาะเจาะจงลงไป ในข้อตกลงทั่วไปฯ (ถึงแม้ว่าในรายละเอียดบางประเด็นอาจเกี่ยวโยงกันได้ เช่น มาตรการส่งเสริมการลงทุนกับบทบัญญัติว่าด้วยการอุดหนุนในข้อตกลงทั่วไปฯ)

โดยส่วนรวมแล้วประเทศกำลังพัฒนาไม่ต้องการนำเรื่องใหม่ทั้งสามเข้ามาอยู่ในวินัยของแกตต์ เพราะเห็นว่าจะเป็นการอุปสรรคต่อการพัฒนาประเทศในเรื่องการลงทุน แต่ประเทศอุตสาหกรรมกล่าวหาว่า การตั้งเงื่อนไขเกี่ยวกับการผลิตเพื่อส่งออก การใช้วัสดุชิ้นส่วนที่ผลิตภายในประเทศ และการจำกัดกรรมสิทธิ์ของต่างชาติ เป็นการ “บิดเบือนการค้า” ใน

เรื่องทรัพย์สินทางปัญญา ประเทศอุตสาหกรรมเห็นว่า ข้อตกลงและองค์การระหว่างประเทศที่มีอยู่แล้วไม่มีน้ำยาในการบังคับคดีเมื่อมีกรณีพิพาท ในขณะที่แกตต์มีขั้นตอนการไกล่เกลี่ยและอนุญาตให้ใช้มาตรการโต้ตอบได้เมื่อมีการละเมิดข้อตกลงทั่วไปฯ (สุรเกียรติ์ เสถียรไทย 2529) ส่วนในเรื่องบริการนั้น ประเทศอุตสาหกรรมต้องการให้บริษัทการค้าบริการของตน ตั้งแต่เรื่องการเงินการธนาคาร จนกระทั่งถึงโทรคมนาคม และกิจการสารสนเทศ (information) สามารถเข้าตลาดอื่นอย่างเสรียิ่งขึ้น

ข้างประเทศโลกที่สามเห็นว่าจำเป็นที่จะต้องใช้มาตรการการส่งเสริมการลงทุนเพื่อพัฒนาประเทศ ต้องมีข้อผ่อนผันเรื่องทรัพย์สินทางปัญญาบ้าง เพื่อส่งเสริมการถ่ายทอดและพัฒนาเทคโนโลยี และเพื่อที่จะให้สินค้าที่จำเป็นบางประเภทสามารถผลิตในราคาถูก เช่น ยารักษาโรคและสารเคมีที่ใช้ในการเกษตร แต่ที่กลุ่มประเทศโลกที่สามต่อต้านมากที่สุดคือ การเปิดตลาดสำหรับธุรกิจบริการ เพราะเห็นว่าบริษัทของตนยังอ่อนแอเกินไปที่จะเผชิญกับการแข่งขันจากบรรษัทข้ามชาติ

กลุ่มประเทศหัวแข็ง 10 ประเทศ นำโดยบราซิลและอินเดีย¹⁹ ผนึกกำลังต่อต้านการ

¹⁹ ได้แก่ บราซิล อินเดีย อียิปต์ ยูโกสลาเวีย เปรู นิการากวา คิวบา ไนจีเรีย แทนซาเนีย และอาร์เจนตินา เกมีมี 5 ประเทศ คือ อาร์เจนตินา บราซิล อินเดีย อียิปต์ และยูโกสลาเวีย (Hamilton and Whalley, 1989 : 550)

เจรจาเรื่องบริการและเรื่องใหม่อื่น ๆ มาชั่วคราวระยะหนึ่ง ก่อนการประชุมที่ปุนตาฯ เนื่องจากเหตุผลที่กล่าวมาแล้ว และเนื่องจากเหตุผลอีกข้อหนึ่งคือ ไม่พอใจที่ประเทศอุตสาหกรรม (ทั้งสหรัฐฯ ยุโรปและญี่ปุ่น) ต่างพากันเรียกร้องข้อผ่อนผันใหม่จากโลกที่สาม ทั้ง ๆ ที่ข้อตกลงบางอย่างจากรอบโตเกียวยังไม่ได้นำไปปฏิบัติ โดยเฉพาะการปฏิรูปการค้าให้เสรียิ่งขึ้น เพื่อประโยชน์ของประเทศที่กำลังพัฒนา หรืออย่างน้อยการยับยั้งไม่ให้เกิดกีดกันคืบคลานเข้ามาเพิ่มขึ้น

ที่ปุนตาฯ ในที่สุดบราซิลและอินเดียตกอยู่ในฐานะโดดเดี่ยวยิ่งขึ้น เพราะประเทศโลกที่สามอื่น ๆ เห็นว่า ร่างประกาศเปิดการเจรจาฉบับต่าง ๆ ให้โอกาสที่ตนจะได้ประโยชน์จากการเจรจา การยินยอมเจรจาน่าจะดีกว่าการขัดขวาง ร่างฉบับหนึ่งที่มีอิทธิพลต่อถ้อยคำของประกาศฉบับจริงเป็นร่างที่พยายามประสานผลประโยชน์ของประเทศรายกับประเทศจน มีผู้ขนานนามว่าเป็นร่างฉบับ “กาแฟใส่นม” เพราะผู้ร่างคือ โคลัมเบีย และสวิตเซอร์แลนด์ ประเทศหนึ่งเป็นประเทศที่กำลังพัฒนา อีกประเทศหนึ่งพัฒนาแล้ว

ที่ประชุมปุนตาฯ ตกลงกันได้โดยการประนีประนอม บราซิลและอินเดียยอมให้เรื่องบริการเข้ามาอยู่ในการเจรจาได้ ถ้าแยกออกจากการเจรจาในเรื่องอื่นโดยเด็ดขาด ทั้งนี้เพื่อ

ป้องกันไม่ให้มีการนำเรื่องอื่นมาบีบประเทศโลกที่สามในเรื่องบริการ (เช่น ไม่ให้ประเทศอุตสาหกรรมขู่ไม่ยอมปฏิรูปการค้าสิ่งทอ ถ้าประเทศที่กำลังพัฒนาไม่ยอมตกลงในเรื่องการค้าบริการ) ดังนั้น โครงสร้างการเจรจาแยกการเจรจาเรื่องสินค้าและกฎของแกตต์ 14 หัวข้อออกจากหัวข้อที่ 15 คือบริการ (ดูภาคผนวกที่ 5 และ 6)

ประเทศไทยอยู่ในกลุ่มประเทศโลกที่สามที่ “หัวอ่อน” เกี่ยวกับเรื่องใหม่ทั้งสามด้วยเหตุผล 2 ประการ คือ ต้องการให้การเจรจาเริ่มขึ้นเพื่อพยายามแก้ปัญหาเกษตรกรรม และเริ่มจะเห็นว่า การเจรจาให้เรื่องใหม่อยู่ในแกตต์ดีกว่าที่จะปล่อยให้เป็นที่กรณีพิพาทระดับทวิภาคีระหว่างไทยกับสหรัฐฯ ประการหลังนี้ยังเห็นชัดขึ้นในอีกสองปีหลังจากนั้นในช่วงการประชุมระดับรัฐมนตรีที่มอนทรีออล ประเทศแคนาดา เพื่อพิจารณาความคืบหน้าหลังจากครั้งแรกของรอบอูรุกวัยผ่านพ้นไปแล้วในเดือนธันวาคม 2531 นั้น นอกจากการประชุมที่มอนทรีออลแล้วยังมีการประชุมทวิภาคีที่วอชิงตัน อีกทั้งกระบวนการสอบสวนประเทศคู่ค้าของสหรัฐฯ ด้วยมาตรา 301 ที่ปรับปรุงเพิ่มอิทธิฤทธิ์ใหม่ที่กำลังเริ่มขึ้น ประเด็นหลักข้อหนึ่งที่เป็นปัญหาระหว่างไทยกับสหรัฐฯ คือ สิทธิบัตรยา ซึ่งไทยยืนยันว่า หากจะออกกฎหมายคุ้มครองยาที่ประดิษฐ์ใหม่ต้องเป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่ตกลง

กันในแกตต์ ในขณะที่สหรัฐ ฯ แย้งว่า มาตรฐานที่เจรจากันในรอบอุรุกวัยคงจะไม่ รัดกุมพอ ไทยพยายามเพิ่มคะแนนความเห็นใจ ในวอชิงตันโดยการพยายามเป็น “คนดี” ในการเจรจาทรัพย์สินทางปัญญาในรอบอุรุกวัย ที่มอนทรีออล เพียง 1 สัปดาห์ก่อนการเจรจา ทวิภาคีที่วอชิงตัน ประเทศไทยร่วมกับอาเซียน ได้ผลักดันข้อเสนอเพื่อพยายามแก้ปัญหาติดขัด ในเรื่องนี้ในรอบอุรุกวัย

การเลือกประเทศอุรุกวัยเป็นที่ประชุมเพื่อ ประกาศเปิดการเจรจา และการตั้งชื่อรอบการ เจรจาใหม่นี้ว่า “รอบอุรุกวัย” นั้น เป็นความ ตั้งใจของประเทศอุตสาหกรรมที่จะชักจูงให้ ประเทศที่กำลังพัฒนาเห็นความสำคัญของการ เจรจาเนื่องจากประเทศอุตสาหกรรมต้องการ นำเรื่องใหม่ทั้งสามเข้ามาในแกตต์ และประเทศ โลกที่สามค่อนข้างลังเล แล้วปรากฏว่า ชื่อของ รอบกลายเป็นสัญลักษณ์ที่เหมาะสม เพราะรอบ อุรุกวัยเป็นรอบแรกที่ประเทศที่กำลังพัฒนา เข้าไปมีส่วนร่วมในการเจรจาอย่างเต็มที่ แม้แต่ ในการเจรจารอบโตเกียว ซึ่งประเทศโลกที่สาม

ตั้งเป้าว่าจะต้องได้รับสิทธิพิเศษ (และได้รับจริง ในรูป GSP กับมาตรการ “พิเศษและแตก ต่าง”²⁰ อื่น ๆ) แต่ประเทศโลกที่สามไม่ได้ทุ่มตัว เจรจาอย่างเต็มที่ในรอบโตเกียวนั้น (*Engels, 1989 : 32-33 ; Wolf, 1987 : 15*) Arthur Dunkel เลขานุการแกตต์ ตั้งข้อสังเกตหลังจาก ที่รอบอุรุกวัยดำเนินมาเกือบครบ 4 ปีว่า บท- บาทของประเทศโลกที่สามในรอบนี้แตกต่างจาก รอบก่อน ๆ มาก ในตอนท้ายของรอบโตเกียว เหลือประเทศที่เข้าร่วมการเจรจาอย่างแข็งขัน เพียง 15 ประเทศ โดยที่ประเทศโลกที่สาม เรียกร้องหลักการที่จะได้รับสิทธิ “พิเศษและ แตกต่าง” อย่างกว้าง ๆ เท่านั้น แต่มาคราวนี้ ประเทศสมาชิกของแกตต์เกือบทั้งหมดสนใจ ติดตามรายละเอียดการเจรจาในรอบอุรุกวัย²¹

ความสนใจของประเทศโลกที่สามที่เพิ่ม ขึ้นมานั้น จึงเป็น “paradox ที่สาม” แต่ ผลประโยชน์และทัศนคติของประเทศกลุ่มนี้มี ลักษณะหลากหลาย เมื่อเวลาผ่านไป สถาน- การณ์โลกและจุดยืนของนักเจรจาที่เจนีวาก็ เปลี่ยนไปด้วย เช่น ในปี 2533 นี้เอง บราซิล

²⁰ “Special and Differential (S & D) Treatment” เป็นหลักการที่ให้สิทธิพิเศษแก่ประเทศที่ กำลังพัฒนา โดยประเทศรวยให้สิทธิดังกล่าวไม่ควรแสวงหาสิทธิใด ๆ เป็นการตอบแทน (*Hindley, 1987*) แต่ต่อมาสหรัฐฯ ตั้งเงื่อนไขเกี่ยวกับการลดภาษีนำเข้าในระบบ Generalized System of Preference (GSP) ซึ่ง ทำให้ถูกวิจารณ์ว่าละเมิดหลักการไม่เรียกร้องสิ่งตอบแทน (non-reciprocity) ของ S & D

²¹ Dunkel พுகในการแถลงข่าว 26 กรกฎาคม 2533 ที่สำนักเลขานุการแกตต์ นครเจนีวา ภายหลัง การประชุมคณะกรรมการเจรจาการค้ารอบอุรุกวัย 23-26 กรกฎาคม 2533 ในการประชุมดังกล่าว มีประมาณ 80 ประเทศ ที่ส่งเจ้าหน้าที่อาวุโสเข้าประชุม (*The Nation, August 1, 1990*)

ได้รัฐบาลใหม่ที่มั่นนโยบายการค้าเสรีมากขึ้นมาก
ดังนั้น การเจรจารอบอุรุกวัยในช่วงท้ายกับช่วง
ต้นจึงไม่เหมือนกันเท่าไรนัก

4. สี่ปีให้หลัง : สถานการณ์เปลี่ยนแปลง ไป แต่บางอย่างยังเหมือนเดิม

ยังมีหลายคนที่คิดว่า รอบอุรุกวัยเจรจาที่
อุรุกวัย แต่ความจริงหลังจากการประชุมที่
ปุนตาฯ ไม่มีการประชุมอย่างเป็นทางการที่
ประเทศนั้นอีกเลย การเจรจาที่เป็นทางการ
ทั้งหมดทำที่เจนีวา เช่นเดียวกับการเจรจา
ก่อน ๆ ส่วนใหญ่ ทั้งนี้ยกเว้นการประชุมระดับ
รัฐมนตรีครั้งถัดมา คือที่มอนทรีออลเมื่อ
ธันวาคม 2531 เพื่อประเมินสถานการณ์หลัง
จากครั้งรอบผ่านไปแล้ว ตามด้วยบรัสเซลส์
ธันวาคม 2533 นี้ เพื่อยุติการเจรจา (ความจริง
การประชุมที่ปุนตาฯ แตกต่างจากการประชุม
อีก 2 ครั้งในทางกฎหมาย เพราะครั้งแรกนั้น
เป็นการประชุม “ประเทศคู่สัญญา” ของแกตต์
ซึ่งขณะนั้นมี 94 ประเทศ ขณะที่การประชุม
อีก 2 ครั้ง เป็นการประชุมคณะกรรมการเจรจา
การค้าระดับรัฐมนตรี ซึ่งมีสมาชิกทั้งหมด 105
ประเทศ)

คำประกาศที่ปุนตาฯ กำหนดให้คณะ-
กรรมการเจรจาการค้ารอบอุรุกวัย (ระดับ

เจ้าหน้าที่) ประชุมครั้งแรกภายใน 31 ตุลาคม
2529 หนึ่งเดือนเศษ ๆ ภายหลังปุนตาฯ ใน
ระยะนั้นการหารือกันส่วนใหญ่เป็นการเตรียม
การสำหรับการเจรจาที่จะเริ่มจริง ๆ ในปีถัดมา
แต่ก็มีปัญหาติดขัดกันทั้งในเรื่องเนื้อหาและวิธี
การเจรจาตั้งแต่วันที่แรก ซึ่งไม่น่าแปลกใจเมื่อ
คำนึงถึงปัญหาต่าง ๆ ที่ได้เกิดขึ้นในระยะก่อน
หน้านั้น ส่วนความตั้งใจที่จะพยายามไม่โยง
ประเด็นต่าง ๆ ซึ่งระบอบอยู่ในคำประกาศที่ปุนตาฯ²²
ก็เลือนหายไปทันทีเช่นกัน จนกระทั่งในช่วง
ท้ายนี้บางประเด็นที่เป็นคนละหัวข้อนั้น แทบจะ
แยกไม่ออก

นอกจากนี้ สมาชิกแกตต์ยังได้ตกลงกันที่
ปุนตาฯ ว่า จะระงับการนำมาตรการการกีดกัน
การค้าใหม่มาใช้ (คือยืนอยู่กับที่หรือ standstill)
และพยายามลดมาตรการกีดกันที่มีอยู่ (คือม้วน
กลับหรือ rollback) ความตั้งใจนี้ก็ล้มเหลว
เช่นกัน

ประเทศที่ร่วมเจรจาในรอบอุรุกวัยให้เวลา
ตัวเอง 4 ปี สามปีแรกแทบจะไม่มีควมคืบหน้า
เลยในประเด็นสำคัญ ๆ ที่ตกลงกันได้หรือใกล้
จะตกลงกันเป็นประเด็นที่ไม่ค่อยสำคัญ

ความยากลำบากในการเจรจาเรื่องที่ใหญ่
และกว้างขนาดนี้เห็นได้จากการประชุมประเมิน
รอบอุรุกวัยกลางรอบที่มอนทรีออล ซึ่งเห็นได้

²² The Punta de Esbe Ministerial Declaration ที่พิมพ์ใน *Finger and Olechowski* (1987 :
236-240) ฎุ Part I, B, (iii) : p. p. 237.

ว่า ในการเจรจาสองปีแรกยังแทบจะไม่มี ความคืบหน้า แม้แต่ในเรื่องเป้าหมายการเจรจา หัวข้อที่สำคัญ ๆ การประชุมรัฐมนตรีที่มอนทรี- ออลระหว่าง 5-9 ธันวาคม 2531 นั้นติดขัด ในเรื่องสินค้าเกษตรเป็นหลัก แต่ก็มีอีก 3 เรื่อง ที่ตกลงกันไม่ได้ คือ สิ่งทอ ทรัพย์สินทางปัญญา และมาตรการคุ้มกัน (safeguards ซึ่งส่วนใหญ่ เกี่ยวกับการแก้มাত্রา 19) ที่ว่า “ติดขัด” ใน ี่นี้หมายถึงตกลงกันไม่ได้ว่าใน 2 ปีที่เหลือจะ เจรจากันอย่างไร

ในเรื่องการเกษตรนั้น สหรัฐฯ ยืนยัน ว่าจะเจรจา “กำจัด” (eliminate) การอุดหนุน ที่บิดเบือนการค้า ประชาคมยุโรป ซึ่งถือ ว่า นโยบายการเกษตรร่วม (Common Agricultural Policy) เป็นหัวใจสำคัญของการตั้งประชาคม (ขจิต จิตตเสวี 2533) ยอมผูกมัดตัวเองเพียง การเจรจาเพื่อให้การอุดหนุนการเกษตร “ลดลง อย่างมาก” (substantial reduction)

ระหว่างสัปดาห์นั้น ได้มีความคืบหน้าใน เรื่องที่ค้ำชูหลายเรื่อง เช่น การลงทุน การเจรจา ลดภาษีสินค้าทั่วไปและสินค้าเซกร้อน และการ ปฏิรูปกระบวนการระงับกรณีพิพาทของแกตต์ และที่สำคัญคือ หลังจากการเจรจาสองต่อสอง

ระหว่างสหรัฐฯ กับอินเดีย ได้มีการตกลงกัน เรื่องการเจรจาหัวข้อบริการต่อไป (*The Nation*, December 12, 1988)

แต่เมื่อยักษ์ใหญ่ทั้งสองไม่ยอมขยับ ใน เรื่องสินค้าเกษตร กลุ่มประเทศลาตินอเมริกั นในกลุ่มแคร์นส์ทั้ง 5 ตัดสินใจสูงสุดในนาที่สุดท้าย ว่า ถ้าตกลงกันไม่ได้ในเรื่องนี้ ตนจะฉีกข้อ ตกลงอื่น ๆ ที่ได้เจรจาสำเร็จแล้วทิ้งให้หมด²³ การตกลงเกี่ยวกับเป้าหมายและวาระการประชุม ครั้งหลังของรอบอูรุกวัยจึงต้องเลื่อนออกไปถึง เดือนเมษายน 2532 ในการประชุมคณะกรรมการเจรจาการค้าระดับเจ้าหน้าที่ที่เจนีวา ออสเตร ลีเย ในฐานะผู้นำกลุ่มแคร์นส์ มีบทบาทสำคัญ ในการคลี่คลายปัญหาการเกษตรทั้งระหว่าง การประชุมที่มอนทรีออล (รวมทั้งการจัดการหารือ ในตอนดีระหว่าง 1.30-3.30 น.) และ ใน 3-4 เดือนหลังจากนั้น (*The Nation*, Decem- ber 12, 1988).

ในประเด็นใหญ่ ๆ ดังเช่นเกษตรกรรม และบริการ ข้อเสนอหลักของแต่ละประเทศ หรือแต่ละกลุ่มประเทศได้ยื่นต่อกลุ่มเจรจาใน ช่วงปลายปี 2532 หรือต้นปี 2533 นี้ (ประ- เทศไทยเป็นเจ้าภาพจัดการประชุมรัฐมนตรีกลุ่ม

²³ ห้าประเทศได้แก่ อาร์เจนตินา บราซิล ชิลี โคลอมเบีย และอูรุกวัย *Hamilton and Whalley (1989)* ระบุว่า มีประเทศที่ 6 เข้ามารวมขบวนด้วย คือ เปรู (หน้า 554) ความสับสนว่าใครทำอะไรบ้าง ส่วน หนึ่งเนื่องจากการประชุมที่มอนทรีออลมีทั้งวันทั้งคืน และเป็นการประชุมแยกกลุ่มรวมกลุ่มในลักษณะต่างๆ เพื่อ พยายามคลี่คลายปัญหาที่ค้ำชูในเรื่องต่าง ๆ (*The Nation*, December 12, 1988).

แคร์นส์ที่เชียงใหม่ ในเดือนธันวาคม 2532 เพื่ออนุมัติข้อเสนอสุดท้ายของกลุ่มเกี่ยวกับสินค้าเกษตร)²⁴ จากนั้นเป็นหน้าที่ของประธานกลุ่มเจรจาต่างๆ ที่ต้องพยายามลดช่องว่างระหว่างจุดยืนต่างๆ

ในเดือนเมษายน ปี 2533 นี้ คณะกรรมการเจรจาการค้าที่เจนีวาขีดเส้นตายให้ตัวเองว่า ภายในเดือนกรกฎาคม (ก่อนช่วงพักร้อนเดือนสิงหาคมในยุโรปและอเมริกา) จะต้องมียุทธศาสตร์ที่พอจะเห็นเค้าโครงโฉมหน้า (profiles) ของข้อตกลงสุดท้ายที่ควรจะอนุมัติในการประชุมรัฐมนตรีที่บรัสเซลส์ Dunkel เดินทางรอบโลก (รวมทั้งมาคุยกับอาเซียนในกรุงเทพฯ *The Nation*, May 3, 1990) เพื่อกระตุ้นให้ประเทศต่างๆ เร่งเจรจาให้สำเร็จ เพราะถ้ายุทธศาสตร์ “โฉมหน้า” เหล่านี้เสร็จไม่ทัน จะเหลือเวลาน้อยเกินไปที่จะเรียบเรียงเป็นภาษากฎหมายเพื่อเข้าประชุมที่บรัสเซลส์ในเดือนธันวาคม และถ้ารอบอรุณวัยล้มเหลว จะนำความหายนะมาสู่ระบบการค้าและการเมืองของโลก เพราะ

นักกีดกันการค้าที่หมดความเชื่อถือในเกตต์ร็อค คอยที่จะแผลงฤทธิ์ ในเดือนเมษายนเช่นกัน รัฐมนตรีการค้าจากประเทศที่มีบทบาทสำคัญใน รอบอรุณวัย ประชุมกันอย่างไม่เป็นทางการอย่างที่ได้ประชุมมาแล้ว ๕-๖ ครั้ง คราวนี้พบกันที่ปเวิร์โต วิลลาร์ตา ประเทศเม็กซิโก และประกาศยืนยันซ้ำว่า เอกสาร “โฉมหน้า” จะต้องเสร็จภายในเดือนกรกฎาคม 2533

แต่เหตุการณ์ไม่ได้เป็นไปอย่างที่ดั่งเป่ากันไว้ ซึ่งเป็นสัญญาณเตือนภัยที่แท้จริงครั้งแรกที่บอกว่า ผู้ที่ไม่เชื่อมาตั้งแต่ต้นว่ารอบอรุณวัย จะสำเร็จนั้นอาจจะถูกก็ได้

จากรายงานของประธานกลุ่มเจรจาทั้ง 15 ชุด มีไม่กี่ชุดที่พอจะเรียกได้ว่าเป็น “โฉมหน้า” คือ มีลักษณะเป็นร่างข้อตกลงขั้นสุดท้ายจริงอยู่ แต่บททุกชุดเขียนในลักษณะข้อตกลง (มีอรัญกบฏ การแบ่งตอน แบ่งมาตรา แบ่งวรรค ฯลฯ) แต่มีข้อความให้เลือกมากมาย และเห็นได้ชัดว่างานที่ค้างอยู่ยังมีอีกมาก รายงานที่ยาวที่สุด คือ รายงานของกลุ่มว่าด้วยข้อตกลง

²⁴ Paradox ที่หน้า “ทวี” ในข้อเสนอของกลุ่มแคร์นส์ ตอนหนึ่งเป็นการยื่นหยัการกีดกันภาษีการนำเข้าประเภทที่ขึ้น ๆ ลง ๆ ตามระดับราคาของตลาดโลก ซึ่งเป็นมาตรการสำคัญอย่างหนึ่งของประชาคมยุโรปที่เรียกว่า “ภาษีแปรผัน” (Variable levy) ในสัปดาห์ถัดมา คณะรัฐมนตรีไทยประชุมอย่างเคร่งเครียดเพื่อหามาตรการควบคุมเงินเพื่อ นายสุบิน บินชยัน รัฐมนตรีพาณิชย์ ซึ่งเพิ่งกลับจากการเป็นประธานการประชุมกลุ่มแคร์นส์ พยายามคำนวณความต้องการของรัฐมนตรีอื่นที่จะยกเลิกโควตานำเข้าจากถั่วเหลือง เพื่อให้ราคาอาหารสัตว์ถูกลง ในที่สุด นายสุบิน ยินยอมนำภาษีมาใช้แทนโควตา โดยมีภาษีพิเศษซ้อนลงไป เรียกว่า “surcharge” ซึ่งภาษีพิเศษนี้จะปรับอัตราขึ้น ๆ ลง ๆ เพื่อไม่ให้ราคานำเข้าไปกระทบกระเทือนราคาภายในประเทศ ภาษีพิเศษนี้ถ้าแปลเป็นภาษาปรชคมฯ ก็คือ variable levy ศัพท์ที่สำคัญตัวหนึ่งของกลุ่มแคร์นส์นั่นเอง

และการจัดระเบียบจากการเจรจาการค้าพหุภาคี (หรือ “โคด” ในแกตต์ที่เป็นข้อตกลงย่อย ซึ่ง ยังไม่ได้เป็นที่ยอมรับของสมาชิกทุกคน)²⁵ กลุ่ม นี้พิจารณาโคดที่มาจากรอบโตเกียว 5 โคด (คือ การออกใบอนุญาตนำเข้า การจัดซื้อของรัฐบาล อุปสรรคทางเทคนิคที่ขัดขวางการค้า การประเมิณราคาเพื่อคิดภาษีศุลกากร และการต่อต้าน การทุ่มตลาด) เฉพาะเรื่องการต่อต้านการทุ่ม ตลาดเป็นรายงานยาว 212 หน้า เพราะต้อง แจกแจงรายละเอียดข้อเสนอฉบับต่าง ๆ ที่มีการ ยื่นเสนอในกลุ่ม

ยิ่งไปกว่านั้น ในการประชุมคณะกรรมการเจรจาการค้าระหว่างวันที่ 23–26 กรกฎาคม 2533 นั้น ไม่มีการพิจารณารายงานของประ ชาณกลุ่มต่าง ๆ เหล่านี้เลย งานที่ยังค้างอยู่ก็เลย ไม่เดินหน้า ทั้ง ๆ ที่มีประเทศกว่า 80 ประเทศ ส่งเจ้าหน้าที่จากเมืองหลวงมาเข้าประชุม (ทั้งนี้ นอกจากเรื่องเกษตร ซึ่งมีการเพิ่มใบปะหน้าไป

1 แผ่น ทันทีที่การประชุมเริ่มขึ้น) แกตต์ได้ เปลี่ยนบทบาทจากที่เคยมีผู้แย้งหยันว่าเป็น “ข้อ ตกลงทั่วไปที่จะพูดเอาพูดเอา” (General Agree- ment to Talk and Talk) มาเป็นผู้จัดการ ประชุมที่ไม่มีการเจรจาอะไรเลย ในวันสุดท้าย กลุ่มประเทศที่กำลังพัฒนาถึงได้ออกแถลงการณ์ ประนามประเทศอุตสาหกรรมว่า หลอกให้ตน ลงทุนลงแรงจนเจ้าหน้าที่อาวุโสเป็นร้อย ๆ คน มานั่งกระดิกเท้าเล่นที่เจนีวา ซึ่งเป็นเมืองที่ค่า ครองชีพแพงที่สุดในโลกเมืองหนึ่ง (ดูภาค ผนวกที่ 7)

สาเหตุสำคัญส่วนหนึ่งเกิดจากปัญหาเจ้า เก่า คือเกษตรกรรมนั่นเอง และจุดที่ติดขัดก็ เรื่องประเภทเดิม คือถ้อยคำ เพียงไม่ถึงสอง สัปดาห์ก่อนหน้านั้น ผู้นำประเทศมหาอำนาจ ทางเศรษฐกิจ 7 ประเทศ (G-7) ได้ประชุมชั้น สุดยอดที่เมืองฮิวสตัน เท็กซัส และหลังจากการ เจรจากันอย่างเคร่งเครียด ในที่สุดประชาคม

²⁵ ในแกตต์ “โคด” (codes) เป็นเรื่องที่มาจากการเจรจารอบโตเกียว ซึ่งสมาชิกบางส่วนเท่านั้นพร้อม ที่จะรับเป็นข้อผูกพัน เช่น โคดที่ช่วยความเพิ่มเติมบทบัญญัติของแกตต์ว่าด้วยการต่อต้านการทุ่มตลาด หรือโคด เกี่ยวกับการอุดหนุนการส่งออก ส่วนใหญ่ผู้ที่ลงนามในโคดเป็นประเทศอุตสาหกรรม โคดเป็นทางออกในการ เจรจา เมื่อมาตรการบางอย่างไม่เป็นที่ยอมรับโดยสมาชิกส่วนรวม หากรอบอกรวยติดขัดในบางเรื่อง ก็อาจต้อง ให้เรื่องนั้น ๆ เป็นโคด แต่วิธีนี้ถือเป็นทางออกที่ไม่พึงปรารถนา เพราะผู้ปฏิบัติตามโคดมีน้อย และโคดส่วนใหญ่ ไม่ค่อยได้ผล เบ้าหมายจึงเป็นการพยายามตกลงกันให้กว้างขวางที่สุดเท่าที่จะทำได้

ประเทศไทยไม่เคยลงนามในโคดของแกตต์ แต่เป็น “ผู้สังเกตการณ์” ในโคดที่มาจากรอบโตเกียว 7 ฉบับ จากทั้งหมด 11 ฉบับ คือ เรื่องอุปสรรคทางเทคนิคที่ขัดขวางการค้า การจัดซื้อของรัฐบาล การอุดหนุน และมาตรการโต้ตอบ การค้าเนื้อวัว การประเมินราคาเพื่อคิดภาษีศุลกากร การออกใบอนุญาตนำเข้า และการ ต่อต้านการทุ่มตลาด (GATT, 1990 : 140–145).

ยุโรป (ในที่นี้หมายถึงอังกฤษ ฝรั่งเศส เยอรมนี ตะวันตก และอิตาลี) และญี่ปุ่น ยินยอมตามความต้องการของสหรัฐฯ และแคนาดาที่จะประกาศรับรายงานของ Aart de Zeeuw ประธานกลุ่มเจรจาเรื่องเกษตรในกรอบอูรุกวัย (GATT MTN. GNG/NG5/W/170) “เป็นพื้นฐานอันหนึ่ง (“as a basis for”) สำหรับ “เพิ่มความเข้มข้น” ของการเจรจา ซึ่งทุกคนมองว่าเป็นก้าวสำคัญในการที่จะไปสู่การตกลงกัน ถึงแม้ว่าประชาคมยุโรปจะยังไม่ยอมรับรายงานของ de Zeeuw อย่างเต็มที่ก็ตาม

ในช่วงที่กำลังจะเริ่มการประชุมคณะกรรมการเจรจาการค้าในวันที่ 23 กรกฎาคม 2533 นั้น ความเห็นระหว่างสหรัฐฯ กับประชาคมยุโรปไม่ลงรอยกันอีก คราวนี้ดูเหมือนว่า ปัญหาจะติดขัดอยู่ที่คำแปลวลี “เป็นพื้นฐานอันหนึ่ง” ออกเป็นภาษาฝรั่งเศส ซึ่งกลายเป็น “หนึ่งในหลายๆ พื้นฐาน” ซึ่งสหรัฐฯ ยอมรับไม่ได้ ปัญหาที่คลี่คลายไปได้ในบ่ายวันอาทิตย์ที่ 22 กรกฎาคมที่บ้านพักของทูตออสเตรเลียประจำแกดด์ นับเป็นอีกครั้งหนึ่งในหลายๆ ครั้งที่ออสเตรเลียในฐานะประธานกลุ่มแครนส์ช่วยไกล่เกลี่ยในเรื่องการเกษตร ในโอกาสนั้นผู้แทนของออสเตรเลีย สหรัฐฯ และประชาคมยุโรป พร้อมกับ de Zeeuw เอง ตกลงกันได้ ในถ้อยคำของใบปะหน้ารายงานกลุ่มการเกษตร ทุกคนถอนหายใจด้วยความโล่งอก และประ-

เทศอุตสาหกรรมตกลงใจ (จะโดยบังเอิญ หรือโดยนัยหมายไม่มีใครทราบ) ที่จะไม่เจรจาอะไรอีกเลยในสัปดาห์นั้น

Hugo Paeman หัวหน้านักเจรจาของประชาคมยุโรป บอกนักข่าวในวันที่ 26 กรกฎาคม 2533 ซึ่งเป็นวันสุดท้ายของการประชุมว่า หลังจากที่ได้มีการขจัด “ความไม่เข้าใจกัน” ในเรื่องการเกษตร ไม่มีใครอยากจะสร้างความไม่เข้าใจกันแบบนี้เกี่ยวกับรายงานฉบับอื่น ๆ ที่เหลือ” (*The Nation*, July 31, 1990)

เหตุผลที่ Paeman อ้างนั้นฟังขึ้นส่วนหนึ่ง เพราะเมื่อเอกสารทั้งหลายมีครบแล้ว ถึงแม้ว่าจะเป็นเอกสารที่บกพร่องมากก็ตาม ทุกคนสามารถหยุดพักหายใจให้เต็มปอด และเตรียมตัวสำหรับ 4 เดือนอันเคร่งเครียดที่จะเป็นช่วงสุดท้ายของรอบการเจรจານี้ โดยอย่างน้อยเริ่มต้นด้วยเอกสารที่เป็นที่ยอมรับจากทุกฝ่าย อย่างไรก็ตาม เจ้าหน้าที่บางประเทศแล้วว่า เหตุผลอีกข้อหนึ่งคือ ผู้เจรจาของประเทศยักษ์ใหญ่ไม่ได้รับอำนาจให้เจรจาเพิ่มเติมในช่วงนั้น ซึ่งเป็นช่วงที่กำลังจะหยุดพักร้อนกันในวอชิงตัน และบรัสเซลส์

จุดนี้เองที่ดูเหมือนจะทำให้ประเทศที่กำลังพัฒนาเดือดร้อน เพราะตัวเองได้พยายามเตรียมตัวมาเจรจา และได้พยายามแสวงหาฉันทานุมัติจากผู้บังคับบัญชาระดับการเมืองมาด้วย ดังเช่นที่คณะรัฐมนตรีไทยได้อนุมัติจุดยืนการเจรจา

ก่อนหน้านั้นเพียงไม่กี่วัน เมื่อพบว่าประเทศ
อุตสาหกรรมเป็นฝ่ายที่ไม่ยอมเจรจา จึงได้ยื่น
ประท้วง (ดูภาคผนวกที่ 7)

ความกังวลของกลุ่มประเทศโลกที่สามมีอยู่
สองประเด็น คือ กลัวว่าการเจรจารอบอุรุกวัย
จะล้มเหลว และกลัวว่าในการเร่งรีบหาข้อตกลง
ให้ได้ ประเทศอุตสาหกรรมจะหารื้อกันเอง
นอกเวที แล้วนำข้อตกลงของตนมายัดเยียดให้
โลกที่สามต้องยอมรับ นายพชร อิศรเสนา
ปลัดกระทรวงพาณิชย์ และนักเจรจาของไทย
คนอื่น ๆ ก็ได้ย้ำถึงความวิตกในเรื่องนี้เช่นกัน
(*The Nation*, July 26, 1990) ประเทศโลก
ที่สามมีโอกาสนพิจารณาผลประโยชน์ของตนเอง
อีกครั้งหนึ่งในต้นเดือนพฤศจิกายน 2533 (ซึ่ง
ควรจะผ่านไปแล้ว เมื่อบทความนี้ตีพิมพ์) เมื่อ
มีการประชุมเพื่อทบทวนดูว่า รอบอุรุกวัยได้
รักษาประโยชน์ของประเทศโลกที่สามหรือไม่
หลังจากนั้นก็จะเป็นการประชุมระดับรัฐมนตรี
ที่บรัสเซลส์

สิ่งที่ประเทศโลกที่สามต้องการมากที่สุด
เรื่องหนึ่ง คือ การปรับระบบการค้าสิ่งทอให้
กลับเข้าไปสู่การค้าเสรี โดยการค่อย ๆ คลาย
โควตาของระบบ MFA การลดการกีดกันและ
อุดหนุนสินค้าเกษตร (แต่ภายในกลุ่มมีทัศนะ
และผลประโยชน์ที่แตกต่างกันมากในเรื่องนี้)
การรักษาสถานะ “พิเศษและแตกต่าง” ของประ
เทศที่กำลังพัฒนาภายในแกตต์ และการคำนึง

ถึงความจำเป็นในการพัฒนาประเทศ เพื่อให้
ประเทศกำลังพัฒนาสามารถชะลอการรับภาระ
จาก “เรื่องใหม่” ให้ช้ากว่าและเบากว่าประเทศ
ที่พัฒนาแล้ว นักเจรจาจากประเทศที่พัฒนาแล้ว
บางประเทศ (เช่นฝรั่งเศส) เคยแสดงความเห็น
ว่า ความสำเร็จของรอบอุรุกวัยขึ้นอยู่กับความ
สามารถของประเทศที่ร่ำรวยที่จะ “ให้” ประ
โยชน์แก่ประเทศโลกที่สามที่คุ้มกับสิ่งที่ประเทศ
โลกที่สามจะ “ให้” แก่ประเทศที่ร่ำรวย

ปริศนาข้อหนึ่งก็คือ ถ้าประเทศโลกที่สาม
สรุปว่า สิ่งของตน “ได้” ไม่คุ้มกับสิ่งที่ตนกำลัง
จะ “ให้” ประเทศกลุ่มนี้จะมีความกล้าและ
ความสามัคคีพอที่จะรวมตัวกัน ชูคว่ากระดาน
เหมือนกับที่ประเทศลาตินอเมริกาทำที่มอน-
ทรีออลหรือไม่ ผู้สังเกตการณ์หลายคนเชื่อว่า
กลุ่มประเทศโลกที่สามยังไม่สามารถรวมตัวกัน
ให้เหนียวแน่นถึงขนาดนั้น โดยเฉพาะในเมื่อ
คราวนี้เป็นเรื่องของความสำเร็จของรอบอุรุกวัย
ทั้งรอบ

ในระหว่างนี้ การเจรจาก็เข้มข้นขึ้นมากอีก
ตามหมายกำหนดการที่ Dunkel ร่างขึ้นใน
ระหว่างการประชุมคณะกรรมการเจรจาการค้า
ที่เจนีวาระหว่างวันที่ 23-26 กรกฎาคม 2533
นั้น เดือนตุลาคมกำหนดให้เป็นเดือนสำคัญ
สำหรับการเจรจาช่วงสุดท้าย จากนั้นเป็นเรื่อง
ของการสรุปออกมาให้เป็นร่างข้อตกลงที่เป็น
ภาษากฎหมาย ซึ่งเราได้เห็นมาแล้วว่า ใน

เรื่องแบบนี้อยู่สำคัญขนาดไหน ในขณะที่เขียนบทความนี้ เสียงพูดเกี่ยวกับการเลื่อนวันสิ้นสุดของรอบอุรุกวัยออกไปนั้นเริ่มจะตั้งขึ้นทีละนิด ตัวแปรที่สำคัญอันหนึ่งคือ จันทานุมัติที่รัฐสภาอเมริกันให้แก่ฝ่ายบริหารเพื่อการเจรจา ซึ่งพอจะเลื่อนการสิ้นสุดของรอบออกไปได้ระยะหนึ่ง แต่จะไม่ได้เกินเดือนสองเดือน หากจะนำข้อตกลงรอบอุรุกวัยมาแปลเป็นกฎหมายเพื่อผ่านรัฐสภาอเมริกันให้ทันเวลาที่กำหนด ตัวแปรอีกตัวหนึ่งคือ บรรยากาศในตะวันออกกลาง ประธานาธิบดีซัดดัม ฮุสเซนแห่งอิรัก เข้าบุกคูเวตเมื่อวันที่ 2 สิงหาคม เพียงไม่ถึง 1 สัปดาห์หลังจากการประชุมที่เจนีวา

ประเด็นสำคัญที่คงจะต้องจับตามดูในช่วงสุดท้ายนี้ คือ

- เกษตร
- สิ่งทอ
- ทรัพย์สินทางปัญญา
- การลงทุน
- บริการ
- มาตรการการคุ้มกัน
- การเจรจาลดภาษี และการเข้าถึงตลาด

ซึ่งจะได้กล่าวถึงต่อไป

ข้อที่น่าสังเกตคือ ในการรายงานเหตุการณ์สำคัญ ๆ ในรอบการเจรจาอุรุกวัยนั้น แทบจะไม่มีมีการเอ่ยถึงประเทศที่สำคัญที่สุดประเทศ

หนึ่งในระบบการค้าและกรณีพิพาททางการค้าของโลก คือ ญี่ปุ่น ญี่ปุ่นได้ติดตามการเจรจาอย่างใกล้ชิด และมีข้อเสนอในหลายหัวข้อ อีกทั้งเป็นประเทศหนึ่งที่ต้องการให้มีการนำ “เรื่องใหม่” เข้ามาอยู่ในแกตต์ แต่ญี่ปุ่นพยายามไม่ทำอย่างออกหน้าในการประชุมครั้งใหญ่ ๆ เช่น มอนทรีออล หรือคณะกรรมการเจรจาการค้า 23-26 กรกฎาคม 2533 ที่เจนีวา ญี่ปุ่นไม่จัดการประชุมเพื่อแถลงข่าวเลย ซึ่งผิดกับสหรัฐ ฯ ประชาคมยุโรป ออสเตรเลีย อินเดีย และประเทศอื่น ๆ ที่หาโอกาสแถลงประนามกันและกันอยู่ตลอดเวลา โดยใช้สื่อมวลชนเป็นเครื่องมือในการเจรจา เจ้าหน้าที่ญี่ปุ่นยอมให้ข่าวเป็นภาษาญี่ปุ่นแก่นักข่าวญี่ปุ่นบ้าง แต่นักข่าวญี่ปุ่นเองก็บ่นว่าน้อยเกินไป สาเหตุที่เป็นเช่นนี้ไม่ชัดเจนนัก แต่พอจะเดาได้ว่า ญี่ปุ่นรู้สึกตัวเองตกเป็นจำเลยในสายตาก็กีดกันการค้าในยุโรปและอเมริกา และในสายตาประเทศโลกที่สามบางประเทศ จนไม่ยอมให้มีภาพพจน์ว่าเป็นผู้ผลักดันมาตรการต่าง ๆ อย่างออกหน้า

5. ประเด็นสำคัญ : หัวพันกันไปหมด

ในคำแถลงสรุปผลการประชุมคณะกรรมการเจรจาการค้า 23-26 กรกฎาคม 2533 นั้น (GATT NUR 039, 30 July 1990) Dunkel ในฐานะประธานที่ประชุมเสนอให้จัดรูปแบบการเจรจาใหม่ ซึ่งเป็นการโยงหัวข้อต่าง ๆ ให้

ชัดเจนยิ่งขึ้น และยังกล่าวว่ันนับตั้งแต่วันที่ 8 ตุลาคม 2533 ซึ่งเป็นวันเริ่มเสนอข้อเสนอสุดท้าย “เราต้องถือว่าโดยพฤตินัย เราอยู่ที่บรัสเซลส์แล้ว”

เลขาธิการแอกดต์เสนอว่า กลุ่มสี่กลุ่มควร จะประชุมร่วมกันในหัวข้อ “การเข้าถึงตลาด” คือ กลุ่มว่าด้วยภาษีศุลกากร กลุ่มมาตรการที่ไม่ใช่ภาษี กลุ่มสินค้าที่เป็นทรัพยากรธรรมชาติ และกลุ่มสินค้าเขตร้อน ส่วนการเจรจาลดภาษี นำเข้าสินค้าเขตร้อนนั้น น่าจะได้รับประโยชน์จากการที่ประเทศต่าง ๆ จะยื่นรายงานเกี่ยวกับ มาตรการที่ตนใช้สนับสนุนและปกป้องการ เกษตร ซึ่งกำหนดจะยื่นภายในวันที่ 8 ตุลาคม 2533 นอกจากนี้ Dunkel ยังโยงการเจรจา เรื่องมาตรการคุ้มกัน (safeguards) ให้เข้ากับ หัวข้อการอุดหนุนและมาตรการโต้ตอบ หัวข้อ “โคด” ในส่วนที่เกี่ยวกับการทุ่มตลาด และ หัวข้อการระงับกรณีพิพาท ส่วนเรื่องมาตรการ การลงทุนนั้นมีการโยงไปถึงหัวข้อการแก้ไข มาตรการของแอกดต์

สำหรับเรื่องมาตรา 18 ซึ่งอนุญาตให้อ่าง บัญชาดุลการชำระเงินเป็นเหตุผลในการตั้ง กำแพงขีดขวางการนำเข้านั้น ถ้อยแถลงสั้น ๆ ของ Dunkel เป็นการฟ้องถึงสถานการณ์ที่แท้

จริง Dunkel บอกประเทศผู้เข้าร่วมเจรจาว่า “ควรตัดสินใจอย่างเร่งด่วนว่าจะเริ่มกระบวนการเจรจาในเรื่องนี้หรือไม่” นั่นคือ สามปีกับอีก 10 เดือน หลังจากการประกาศเปิดเจรจารอบใหม่ ผู้เจรจาต้องตัดสินใจว่าจะเริ่มเจรจากันหรือยังในเรื่องนี้

5.1 การเกษตร

การทะเลาะกันในเรื่องถ้อยคำ ดูเหมือนจะเป็นเรื่องหยาบหยาบ แต่เบื้องหลังการทะเลาะกันเป็นเรื่องผลประโยชน์มหาศาล และทัศนคติที่แตกต่างกันอย่างมาก

ถึงกระนั้นก็ตาม การเจรจาเรื่องการเกษตร ใกล้จะตกลงกันแล้วในหัวข้อใหญ่หัวข้อหนึ่ง คือ กฎเกณฑ์ทางด้านอนามัยมนุษย์ สัตว์ และ พืช (sanitary and phytosanitary measures) เป้าหมายในเรื่องนี้คือ การพยายามประสานกฎ-เกณฑ์ในประเทศต่าง ๆ เพื่อป้องกันไม่ให้ผู้บริโภคได้รับอันตรายจากโรคหรือสารพิษ พร้อมกับหาทางป้องกันไม่ให้เรื่องนี้เป็นข้ออ้างในการ กีดกันการค้า โดยการพยายามส่งเสริมการใช้ มาตรฐานสากล ขัดตกลงระหว่างประเทศ และ หลักวิทยาศาสตร์²⁶

แต่แม้กระทั่งเรื่องนี้ก็ถูกเกษตรกรบางกลุ่ม โจมตีหนัก Willie Nelson นักร้องเพลงลูกทุ่ง

²⁶ ร่างข้อตกลง de Zeeuw กล่าวถึงคณะกรรมการ Codex Alimentarius, International Office of Epizootics และองค์การบริหาร International Plant Protection Convention (GATT MTN. GNG/NG5/W/170 : p. 11)

อเมริกัน ซึ่งนำขบวนเกษตรกรต่อต้านการค้าเสรี กล่าวว่า “เกษตรกรอาจจะวางยาพิษผู้บริโภคที่กินอาหารที่ซื้อจากต่างประเทศ ซึ่งใช้ยาปราบศัตรูพืชที่ต้องห้ามในประเทศนี้” (*Financial Times*, August 1, 1990)

แต่ช่องว่างมหาศาลยังมีอยู่ในเรื่องอื่น สหรัรัฐกับกลุ่มแคร็นส์ต้องการข้อผูกมัดที่เฉพาะเจาะจงเป็นเรื่อง ๆ ในหัวข้อสำคัญ 3 หัวข้อ คือ

- (1) การอุดหนุนการส่งออก
- (2) การสนับสนุนการผลิตในประเทศ
- (3) การกีดกันการนำเข้า (ทั้งในรูปภาษี

และมาตรการที่ไม่ใช่ภาษี เช่นโควตา)

ข้อเสนอของสหรัฐฯ แข็งกร้าวกว่าข้อเสนอของกลุ่มแคร็นส์ตรงที่ระบุว่า ต้องการให้ตกลงกันยกเลิกการอุดหนุนการส่งออกภายใน 5 ปี และยกเลิกการอุดหนุนภายในประเทศภายใน 10 ปี ทางด้านกลุ่มแคร็นส์ ถึงแม้ว่าต้องการ “ยกเลิก” เช่นกัน แต่ก็ยอมรับว่าประชาคมยุโรปคงไม่ยอม จึงตั้งเป้าไปที่การลดการอุดหนุนลงมามาก โดยให้มีข้อผูกมัดระยะสั้นเพื่อประกันว่า กระบวนการค่อย ๆ ลดการอุดหนุนจะเริ่มต้นโดยเร็ว

ประชาคมยุโรปต้องการนำ 3 เรื่องนี้มารวมกัน โดยใช้สูตรคำนวณวัดขนาดของการสนับสนุนสุทธิ (Aggregate Measure of Support, AMS) ประชาคมยุโรปยินยอมที่จะกำหนดเป้าหมายเพื่อการลด AMS แต่ยืนยัน

ว่าต้องมีสิทธิ์ที่จะทำพร้อม ๆ กับการ “ปรับดุล” (rebalancing) คือ ต้องปรับการสนับสนุนหรือปกป้องบางอย่างให้เพิ่มขึ้น เพื่อให้เกิดความสมดุลยิ่งขึ้น เพราะมาตรการปกป้องบางอย่างขณะนี้อยู่ในระดับที่สูงมาก ในขณะที่มาตรการอื่นอยู่ในระดับต่ำ

เมื่อวันที่ 30 กรกฎาคม 2533 เพียงสัปดาห์เดียวหลังการประชุมคณะกรรมการเจรจาการค้า Ray MacSharry กอรรมาธิการการเกษตรของประชาคมฯ เสนอในการพบปะกับรัฐมนตรีเกษตรของออสเตรเลีย แคนาดา สหรัฐฯ และญี่ปุ่น ที่โตรโมแลนต์คาสต์เชิล ประเทศไอร์แลนด์ว่า จะยอมลดงบประมาณที่ใช้จ่ายสนับสนุนเกษตรกรของประชาคมลงร้อยละ 30 เทียบกับที่ใช้จ่ายเมื่อปี 2529 ภายในปี 2539 (*The Nation*, August 1, 1990) ซึ่งดูคล้ายๆ กันจะเป็นการนำตัวเลขงบประมาณรายจ่ายมาเป็นส่วนหนึ่งของการคำนวณ AMS

สหรัฐฯ และสมาชิกกลุ่มแคร็นส์ โจมตีข้อเสนอของ MacSharry ว่าเป็นเล่ห์กล เพราะประชาคมฯ เลือกปี 2529 เป็นปีฐาน ในปีนั้นการอุดหนุนการเกษตรสูงเป็นพิเศษ เพราะราคาพืชผลในตลาดโลกยังตกต่ำอยู่ ซึ่งในระยะ 4 ปีหลังจากนั้นสหรัฐฯ ได้ลดการอุดหนุนการเกษตรลงร้อยละ 30 และประชาคมฯ ลดลงแล้ว 20% ฉะนั้นสิ่งที่ MacSharry เสนอไม่ได้มีความหมายอะไรมาก เจ้าหน้าที่สหรัฐฯ และประ-

เทศอื่นกล่าว (*The Nation*, August 1, 1990 ประกอบกับข้อมูลจากประเทศสมาชิก กลุ่มแครีนส์บางประเทศ)

นอกจากนี้ สหรัฐฯ และกลุ่มแครีนส์คัดค้านการ “ปรับดุล” เพราะหมายถึงการเพิ่มมาตรการการกีดกันหรืออุดหนุนสำหรับสินค้าเกษตรบางชนิด ซึ่งขัดกับหลักการ “ยืนอยู่กับที่” (standstill) และ “ม้วนกลับ” (rollback) ของรอบอุรุกวัย Clayton Yeutter รัฐมนตรีเกษตรอเมริกานิวเจอร์ซีย์เพิ่มเติมว่า ข้อเสนอที่จะให้ทำการปรับดุลได้นั้นเป็นวิธีที่ประชาคมยุโรปพยายามจะยกเลิกการผูกพัน (unbind) อัตราภาษีศุลกากร โดยหลีกเลี่ยงการขดเชยสมาชิก แกตต์ที่เกี่ยวข้องรายอื่น อันเป็นสิ่งที่ต้องปฏิบัติตามปกติเมื่อยกเลิกการผูกพัน (ให้สัมภาษณ์ในกรุงเทพฯ 13 สิงหาคม 2533)

การปรับดุลที่ประชาคมยุโรปกำลังต้องการทำนั้น คงจะหมายถึงการเพิ่มภาษีนำเข้าพืชไขมัน และผลิตภัณฑ์ที่ใช้เป็นอาหารสัตว์แทน ธัญพืช (ดังเช่นมันสำปะหลัง) เพราะสินค้าทั้งสองกลุ่มถูกเก็บภาษีในอัตราที่ต่ำ ซึ่งสร้างปัญหาให้แก่ประชาคมฯ ในการพยายามพยุงราคาสินค้าชนิดนี้ที่ผลิตภายในประชาคมฯ de Zeeuw เคยถามเจ้าหน้าที่ไทยว่าจะยอมให้ประชาคมฯ ขึ้นภาษีมันสำปะหลังบ้างหรือไม่ คำตอบของไทยคือ แม้จะขึ้นเล็กน้อยก็ได้ เพราะคาดว่าราคาราษฎร์พืชของประชาคมจะต้องถูกลง ทำ

ให้มันสำปะหลังต้องเผชิญกับการแข่งขันที่หนักหน่วงยิ่งขึ้นอยู่แล้ว (*The Nation*, August 7, 1990)

ประชาคมยุโรปไม่ชอบรายงานของ de Zeeuw เพราะ de Zeeuw เสนอให้แยก 3 หัวข้อออกจากกัน ซึ่งไม่ตรงกับหลักการของประชาคมที่อยากจะใช้ AMS คลุมทั้ง 3 หัวข้อพร้อม ๆ กันเพื่อปรับดุลความขัดแย้งระหว่างประชาคมยุโรปกับสหรัฐฯ ไม่ได้อยู่ที่การวางแผนนโยบายการเกษตรร่วม (Common Agricultural Policy) ของฝ่ายยุโรปเท่านั้น ประเด็นหลักอีกข้อหนึ่งคือ ข้อแตกต่างระหว่างทั้งสองฝ่ายในวิธีที่ตนสนับสนุนการปกป้องภาคเกษตร ซึ่งสามารถอธิบายได้ว่าทำไมข้อเสนอถึงแตกต่างกัน

นโยบายของสหรัฐฯ โดยสรุป เป็นนโยบาย “อาหารราคาถูกลง” ซึ่งผู้เสียภาษีเป็นผู้จ่าย เกษตรกรอเมริกันได้รับเงินอุดหนุนโดยตรง เพื่อให้รายได้สูงถึงระดับเป้าหมาย รายได้เป้าหมายดังกล่าวขึ้นอยู่กับปริมาณการผลิต การอุดหนุนจึงมีผลกระทบต่อปริมาณการผลิต ซึ่งตามภาษาการเจรจาอุรุกวัยคือการอุดหนุนที่ “บิดเบือนการค้า” แต่เป็นการบิดเบือนที่ไม่สมบูรณ์เต็มที่ เพราะผู้รับเงินอุดหนุนต้องจำกัดการผลิตลงไประดับหนึ่งตามเงื่อนไขที่รัฐบาลประกาศ

นอกจากนี้ วอชิงตันยังจ่ายอุดหนุนเพิ่มเติมเพื่อให้ราคาสินค้าในตลาดภายในและตลาดส่งออกถูกลง ซึ่งมีทั้งเงินอุดหนุนสินเชื่อเพื่อการตลาด (คล้ายโครงการจำหน่ายข้าวของไทย แต่เป็นการอุดหนุนการคืนเงินต้น มิใช่การอุดหนุนดอกเบี้ย) และเงินอุดหนุนการส่งออกโดยตรง (Export Enhancement Plan, EEP) ในกรณีข้าว เงินอุดหนุนการส่งออกโดยตรงแทบจะไม่มี โครงการที่สำคัญคือ โครงการจำหน่ายข้าวเปลือกเพื่อการตลาด (marketing loan) ซึ่งไม่ถือว่าเป็นการอุดหนุนการส่งออก เพราะมีผลต่อตลาดภายในด้วย แต่เนื่องจากข้าวที่สหรัฐฯ ผลิตส่วนใหญ่ส่งออก ผลที่สำคัญของโครงการจำหน่ายคือ การทำให้ราคาส่งออกของสหรัฐฯ ถูกลง

ข้อนี้ นักเจรจาของไทยเองจะไม่ได้ให้ความสำคัญ ทั้ง ๆ ที่ความจริงข้อเสนอของสหรัฐฯ ที่จะให้ยกเลิกการอุดหนุนการส่งออก (เช่น EEP) ภายใน 5 ปี และยกเลิกมาตรการการอุดหนุนภายในประเทศ (เช่น Marketing Loan) ภายใน 10 ปี เป็นการชะลอโอกาสที่ประเทศไทยจะได้รับประโยชน์ในเรื่องที่สำคัญที่สุดเรื่องหนึ่งที่ไทยเคยประกาศว่าต้องการจากรอบอุรุกวัยคือ การยกเลิกการอุดหนุนข้าว

มาตรการที่ประชาคมยุโรปใช้ในการสนับสนุนสินค้าเกษตร เป็นนโยบาย "อาหารแพง" ซึ่งผู้บริโภคเป็นฝ่ายอุดหนุนการรักษาระดับ

ราคาสินค้าเกษตรให้สูงไว้ โดยรัฐบาลรับซื้อส่วนเกิน ด้วยการตั้งกำแพงภาษีในระดับสูงเพื่อป้องกันการนำเข้าสินค้าราคาถูกจากตลาดโลก และด้วยการใช้ภาษีอุดหนุนการส่งออกเพื่อระบายผลผลิตส่วนเกินที่เกษตรกรได้รับแรงจูงใจให้ผลิตจนล้นตลาดเนื่องจากราคาสูง

นโยบายการเกษตรร่วมของประชาคมยุโรป จึงต้องอาศัยการกีดกันการนำเข้า การสนับสนุนภายใน และการอุดหนุนการส่งออกพร้อม ๆ กัน ถ้าปรับอย่างใดอย่างหนึ่งไปก่อน จะสร้างความปั่นป่วนมาก สหรัฐฯ และกลุ่มแครนส์ไม่ขัดข้องที่จะให้ประชาคมฯ คลี่คลายมาตรการทั้งสามด้านไปพร้อม ๆ กัน แต่ก็ยืนยันให้กำหนดเป้าหมายที่แยกกันระหว่างแต่ละหัวข้อ เพื่อที่จะได้ตรวจสอบง่ายขึ้นว่ามีการปฏิบัติตามข้อตกลงหรือไม่ ส่วนประชาคมยุโรปยืนยันว่า เงินอุดหนุนรายได้ของเกษตรกรที่วอชิงตันจ่าย ต้องรวมอยู่ในมาตรการการอุดหนุนภายในประเทศที่จะค่อย ๆ ยกเลิกด้วย เพราะเป็นเงินอุดหนุนที่บิดเบือนการค้า ซึ่งสหรัฐฯ แสดงท่าทีไม่เต็มใจนัก

ภายในกลุ่มแครนส์เอง มีความคิดเห็นที่แตกต่างกันในสามเรื่อง คือ สิทธิพิเศษของประเทศที่กำลังพัฒนา ข้อเสนอให้อนุญาตจำกัดการนำเข้าในกรณีที่มีการควบคุมการผลิตและข้อเสนอให้อนุญาตให้จำกัดการนำเข้าในกรณีที่มีการผลิตล้นตลาด เนื่องจากดินฟ้าอากาศดีผิด

ปกติ ในเรื่องหลังนี้ไทยเป็น “ผู้ร้าย” ในสายตาประเทศอื่นในกลุ่ม

กรณีสิทธิพิเศษของประเทศที่กำลังพัฒนาที่จะชะลอการปฏิบัติตามข้อตกลงเนื่องจากต้องพัฒนาประเทศนั้น ส่วนใหญ่สมาชิกกลุ่มสามารถประนีประนอมกัน ทำให้ข้อเสนอของกลุ่มเน้นเรื่องนี้มากกว่าข้อเสนอของสหรัฐ ฯ แต่อีกสองกรณียังเป็นเรื่องที่สร้างความกังวลอย่างสูงให้แก่สมาชิกกลุ่มบางประเทศ

แคนาดาเป็นประเทศที่ต้องการรักษาทบัญญัติของ GATT ที่อนุญาตให้จำกัดการนำเข้าได้ในกรณีที่มีการจำกัดการผลิตภายใน²⁷ รัฐบาลกลางที่ออตตาวาประสบกับแรงบีบคั้นจากเกษตรกรที่เลี้ยงวัวนมไม่ให้ยกเลิกโครงการอุดหนุนอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์นม ซึ่งใช้การจำกัดการผลิตภายในประเทศ และการจำกัดการนำเข้าเพื่อพยุงราคาไว้ แคนาดาจึงยืนยันหยัดว่าต้องการคงบทบัญญัติของแกตต์ข้อนี้ไว้ ซึ่งออสเตรเลียและประเทศอื่น (รวมทั้งไทย) ไม่เห็นด้วย เพราะถือว่ามาตราดังกล่าวเป็นช่องโหว่ที่สร้างปัญหาจำนวนมากให้แก่ภาคเกษตรในปัจจุบันนี้ ความเห็นที่แตกต่างกันในเรื่องนี้เห็นได้ชัดเจนในการประชุมกลุ่มแครนส์ที่เชียงใหม่เมื่อธันวาคม 2532

แต่ประเทศไทยไม่ได้โต้แย้งแคนาดารุนแรงนักในเรื่องนี้ เพราะไทยเองต้องการใช้

มาตรานี้เพื่อวัตถุประสงค์อีกอย่างหนึ่ง คือ การจำกัดการนำเข้าสินค้าเกษตร (เช่นข้าว) ในกรณีที่ไทยผลิตได้มาก และประเทศอื่นผลิตได้มากเช่นกัน (เช่นเวียดนาม) ซึ่งถ้าปล่อยให้นำเข้าได้อย่างเสรีจะทำให้ราคาภายในประเทศยิ่งตกต่ำลงไปอีก (ขณะนี้ไทยยังห้ามนำเข้าข้าว)

เจ้าหน้าที่จากประเทศอื่นในกลุ่มแครนส์เล่าว่า ไทยโดดเดี่ยวในเรื่องนี้ ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ และประเทศอื่นพยายามให้ไทยใช้มาตรา 19 (มาตรการคุ้มกันชั่วคราว) แทนมาตรา 11 เพื่อหลีกเลี่ยงไม่ให้ช่องโหว่เก่ามีอยู่ต่อไป แต่เจ้าหน้าที่ไทยแย้งว่า การจำกัดการนำเข้าภายใต้มาตรา 19 ต้องมีการพิสูจน์ความเสียหายที่เกิดจากการนำเข้า ซึ่งต้องเสียเวลาและต้องใช้ข้อมูล ซึ่งไม่เหมาะสมกับสภาพของการผลิตทางเกษตร เจ้าหน้าที่จากสมาชิกกลุ่มแครนส์คนหนึ่งเล่าว่า ในการประชุมกลุ่มแครนส์ที่ซันติอาโก ประเทศชิลี เมื่อเดือนกรกฎาคม 2533 นี้ ผู้สังเกตการณ์สหรัฐ ฯ ที่ได้รับเชิญให้เข้าฟังการประชุมกระซิบบว่า ถ้อยแถลงของไทยในเรื่องนี้ราวกับญี่ปุ่นเป็นผู้ร่างให้

ญี่ปุ่นและเกาหลีใต้เป็นประเทศที่มีบทบาทสำคัญอีกกลุ่มหนึ่งในเรื่องการเกษตร เพราะยืนยันหยัดที่จะห้ามการนำเข้าข้าว เพื่อรักษาสภาพพิเศษของชาวนาของตน และเพื่อรักษาความมั่นคงทางอาหาร ส่วนประเทศอื่น ๆ

²⁷ คือมาตรา 11-2-(c)-(i) (GATT, 1986 : 17).

ในยุโรป เช่น สวิตเซอร์แลนด์ ออสเตรีย และกลุ่มประเทศนอร์ดิกก็มีจุดยืนคล้าย ๆ กับประชาคมยุโรป

ประเทศที่กำลังพัฒนาอีกกลุ่มหนึ่งซึ่งมีจาเมกาเป็นผู้นำ²⁸ วิตกกังวลว่า ตนจะเดือดร้อนหากการยกเลิกการอุดหนุนการเกษตรในประเทศอุตสาหกรรมทำให้ราคาสินค้าเกษตรแพงขึ้น ประเทศเหล่านี้ต้องนำเข้าอาหาร จึงเกรงว่าจะไม่มีกำลังซื้ออาหารเต็มที่ แต่ในระยะยาวกลุ่มนี้เห็นด้วยกับการให้ราคาสินค้าเกษตรแพงขึ้น เพราะจะช่วยส่งเสริมการผลิตภายในประเทศของตน (Ammar, 1989; Cooper, 1990)

มีนักวิชาการและนักเจรจาหลายคนวิเคราะห์ว่า ถึงแม้ว่าปัญหาเรื่องการเกษตรจะมีช่องว่างขนาดมหึมาระหว่างฝ่ายต่าง ๆ แต่การตกลงกันยังพอเป็นไปได้ในรูปแบบต่าง ๆ (Hockman, 1989a; Runge, 1990 เป็นต้น)

de Zeeuw เองคิดว่า กฎุญแจสำคัญอยู่ที่ข้อเสนอที่จะแปลงการห้ามนำเข้าหรือโควตาการนำเข้าให้เป็นภาษี (tariffication) ตามด้วยการลดอัตราภาษีดังกล่าวลงอย่างรวดเร็ว เพราะ de Zeeuw เห็นว่าเป็นมาตรการที่ใกล้จะเป็นที่ยอมรับในกลุ่มประเทศที่เจรจาสินค้าเกษตร de Zeeuw กล่าวว่าการเริ่มต้นเปิดตลาดด้วยวิธีนี้

จะทำให้มาตรการชนิดอื่นคลี่คลายตาม “คนที่เน้นหนักมากเกินไปในเรื่องการอุดหนุนการส่งออก และการอุดหนุนภายในประเทศ เป็นคนที่หลงผิด” นักวิชาการเกษตรชาวเนเธอร์แลนด์ผู้นี้กล่าว (The Nation, August 7, 1990 และคำสัมภาษณ์เพิ่มเติมที่ไม่ได้รายงานในบทความดังกล่าว)

การแปลงข้อจำกัดที่ไม่เป็นภาษีให้เป็นภาษี (หรือให้เป็นภาษีกึ่งโควตาที่เรียกว่า tariff quotas) จะมีผลต่อสินค้าที่สำคัญสำหรับประเทศไทยด้วย คือน้ำตาล ทั้งในแง่ที่สหรัฐฯ และประชาคมยุโรปจะต้องเปิดตลาดของตน และอาจต้องลดการผลิตลงและในแง่ที่ประเทศไทยจะต้องยกเลิกระบบ “70 : 30” ที่ใช้ปกป้องผู้ผลิต

ในปี 2533 นี้มีข่าวว่า เสียงประชามติเกี่ยวกับการปกป้องการเกษตรในบางประเทศดังเช่น ญี่ปุ่นและกลุ่มประเทศนอร์ดิก เริ่มเปลี่ยนแปลงไป ในขณะเดียวกัน ราคาสินค้าเกษตรที่สูงขึ้นในช่วง 2530-2533 เนื่องจากฝนแล้งในสหรัฐฯ และปัญหาการผลิตในที่อื่นทำให้งบประมาณที่ประเทศต่าง ๆ ใช้ในการอุดหนุนการเกษตรลดลงไป จึงมีผู้ตั้งคำถามว่าฝ่ายการเมืองโดยเฉพาะรัฐสภาอเมริกันพร้อมที่จะลดการสนับสนุนภาคการเกษตรเหมือนอย่าง

²⁸ กลุ่มนี้ไม่เห็นด้วยแน่นอนเหมือนกลุ่มแคร์นส์ แคนาดา ไคแก่ จาเมกา เม็กซิโก มอโรคโค เปรู ไนจีเรีย และอียิปต์ นอกจากนี้ เกาหลีใต้ จีน และอินเดีย ก็สนใจ (Cooper, 1990 : 15).

ที่ฝ่ายบริหารในวอชิงตันเสนอหรือไม่ ในเรื่องนี้ Yeutter กล่าวว่า เกษตรกรอเมริกันพร้อมที่จะยืนบนขาตัวเอง ถ้าประเทศอื่นเลิกการอุดหนุนด้วย (ให้สัมภาษณ์ 13 สิงหาคม 2533) แต่ผู้นำเกษตรกรบางกลุ่ม สส. และวุฒิสมาชิกอเมริกันบางคนโจมตี Yeutter อย่างหนักว่ามัวแต่วิ่งไปวิ่งมาในเรื่องของแกตต์ แทนที่จะเพิ่มเงินช่วยเหลือเกษตรกรที่กำลังจะประสบปัญหาอีก เนื่องจากราคาสินค้าเกษตรกำลังเริ่มที่มลง (*Financial Times*, July 19, 1990)

ในประเทศไทยเองความรู้สึกรุนแรงเกี่ยวกับโครงการอุดหนุนข้าวในกฎหมายการเกษตรของสหรัฐฯ ก็หมดหายไป เนื่องจากราคาข้าวในตลาดโลกดีขึ้นหลังจากฝนแล้งในฤดู 2529/2530 และปีถัด ๆ มา ถึงแม้ว่ากฎหมายการเกษตรฉบับใหม่ปี 2533 จะออกมามากคล้ายคลึงกับฉบับเก่าในเรื่องข้าว แต่ก็แทบจะไม่มีเสียงวิพากษ์วิจารณ์ ความสนใจของไทยจึงดูจะเริ่มหันไปสู่การพิจารณาว่ามีมาตรการสนับสนุนหรือปกป้องบางอย่างที่อยากจะทำไว้ใช้บ้างหรือไม่ ซึ่งถ้าเป็นอย่างนั้นจริงก็ขัดกับจุดยืนหลักของกลุ่มแครนส์ที่ว่า ประเทศเล็กไม่มีปัญหาอุดหนุนแข่งกับประเทศใหญ่

5.2 สิ่งทอและเสื้อผ้า

สิ่งทอและเสื้อผ้าเป็นหัวข้อที่สหรัฐฯ แคนาดา ประชาคมยุโรป และประเทศอื่นในยุโรปต้องยอมนำมาเจรจา มิฉะนั้นประเทศที่

กำลังพัฒนาจะไม่ยอมร่วมมือในรอบอุรุกวัย ประเทศผู้ส่งออกส่วนใหญ่เป็นประเทศในโลกที่สาม ประเทศอุตสาหกรรมเป็นผู้นำเข้าที่สำคัญที่สุด ส่วนใหญ่ (ยกเว้นญี่ปุ่น) จำกัดการนำเข้าด้วยระบบโควต้า และข้อตกลงทวิภาคีภายใต้ MFA

เป้าหมายของการเจรจา ซึ่งเป็นที่ตกลงกันแล้ว คือ การค่อย ๆ ยกเลิกระบบโควต้าส่วนใหญ่เห็นด้วยกันว่า การค้าสิ่งทอและเสื้อผ้าควรกลับสู่ระบบของแกตต์ภายใน 10 ปี ข้อที่แตกต่างกัน คือ วิธีการที่จะใช้ในการแปลงกฎเกณฑ์การค้าจากสภาพปัจจุบันในช่วงระยะเวลา 10 นั้น ทั้งในเรื่องระบบโควต้าที่จะใช้ และในเรื่องมาตรการติดตามสอดส่องการปฏิบัติตามข้อตกลงและมาตรการป้องกันตัวฉุกเฉิน

ข้อเสนอส่วนใหญ่ เช่น ของประชาคมยุโรป และของกลุ่มประเทศผู้ส่งออก 22 ประเทศ ซึ่งอินโดนีเซียเป็นประธาน และไทยเป็นสมาชิก (คือสำนักงานสิ่งทอและเสื้อผ้าระหว่างประเทศ หรือ International Textiles and Clothing Bureau, ITCB) เสนอให้ค่อย ๆ ขยายโควต้าปัจจุบันภายใต้ระบบ MFA ให้ใหญ่ขึ้น จนกระทั่งหลังจาก 10 ปีจะยกเลิกไปเลย

สหรัฐฯ และแคนาดาเสนอให้ยกเลิกระบบ MFA ทันที แล้วใช้ระบบ "โควต้าทั่วโลก" (global quotas) แทน ซึ่งหมายความว่า แทนที่ประเทศผู้นำเข้าจะทำข้อตกลงกับประเทศผู้

ส่งออกเป็นรายประเทศ เพื่อจำกัดการซื้อขายสินค้าเฉพาะบางประเภท ต่อไปประเทศผู้นำเข้าจะประกาศโควตาซึ่งจะครอบคลุมประเทศผู้ส่งออกทุกราย สหรัฐฯ และแคนาดา ยังเสนอเพิ่มเติมว่า “โควตาทั่วโลก” ดังกล่าวนี้นี้ไม่ควรจะเป็นการลดปริมาณการส่งออกภายใต้โควตาทวิภาคีปัจจุบัน และ “โควตาทั่วโลก” ควรจะขยายออกไปทุกปี จนกระทั่งหลังจาก 10 ปี จะไม่มีการจำกัด “โควตา”

ประเทศอื่นส่วนใหญ่คัดค้านข้อเสนอของสหรัฐฯ และแคนาดาอย่างรุนแรงด้วยเหตุผล 3 ประการ คือ ข้อเสนออื่นจะ

- (1) ทำให้ผู้ส่งออกบางรายที่ไม่เคยถูกจำกัดโควตาต้องเข้ามาอยู่ใน “โควตาทั่วโลก”
- (2) ทำให้สินค้าบางชนิดที่ไม่เคยถูกจำกัดโควตาของผู้ส่งออกบางรายต้องเข้ามาอยู่ในระบบ “โควตาทั่วโลก”
- (3) ย้ายอำนาจการควบคุม “ค่าเช่าโควตา” (quota rent) จากประเทศผู้ส่งออก (เช่น กรมการค้าต่างประเทศของไทยในปัจจุบันนี้ ซึ่งเป็นผู้ควบคุมจัดสรรโควตาของไทย) ไปยังประเทศผู้นำเข้า เพราะผู้ส่งออกจะต้องแย่งโควตากับด้วยการตัดราคาหรือด้วยวิธีอื่น

ประชาคมยุโรปก็คัดค้านข้อเสนอของสหรัฐฯ และแคนาดา เพราะในปัจจุบันนี้สามารถส่งสิ่งทอและเสื้อผ้าไปขายได้โดยปราศจากโควตา (ซึ่งเป็นการตอกย้ำว่า ระบบโควตาของ MFA ดังเข้าไปที่ประเทศที่กำลังพัฒนา)

นอกจากนี้ ประเทศอุตสาหกรรมยังเรียกร้องให้ประเทศโลกที่สามเปิดตลาดของตนให้นำเข้าผลิตภัณฑ์สิ่งทอมากขึ้น ดังเช่นด้วยการลดภาษี (โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์คุณภาพสูง ราคาแพงที่ประเทศอุตสาหกรรมผลิต) ฝ่ายประเทศโลกที่สามแย้งว่า ตนถูกจำกัดการส่งออกภายใต้ระบบ MFA มาเป็นเวลาเกือบ 20 ปีแล้วตามความต้องการของประเทศราย ดังนั้น ประเทศรายจะต้องหัดรอบ้าง

ผู้ที่เกี่ยวข้องหลายฝ่ายคาดว่า สหรัฐฯ และแคนาดาจะถอนข้อเสนอเรื่อง “โควตาทั่วโลก” หลังจากประธานาธิบดีอเมริกันยังยกกฎหมายสิ่งทอฉบับใหม่สำเร็จในประมาณเดือนตุลาคม 2533 นี้ เพราะถ้าทำก่อนหน้านั้นจะมีปัญหาในรัฐสภาอเมริกันที่มีแรงกดดันสูงให้เพิ่มการปกป้องอุตสาหกรรมสิ่งทอกับเสื้อผ้า

5.3 ทรัพย์สินทางปัญญา

กฎหมายของไทยให้การคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญาเพียง 3 ชนิด คือ ลิขสิทธิ์ ที่เป็น การคุ้มครองงานเขียน ภาพนิ่ง ภาพยนตร์ และเสียง ฯลฯ ที่เป็นงานวรรณกรรม ศิลปกรรม หรือวิทยาศาสตร์ สิทธิบัตร ซึ่งคุ้มครองสิ่งประดิษฐ์ในเชิงอุตสาหกรรมและเครื่องหมายการค้า มีหน้าซ้ำกฎหมายสิทธิบัตรยังไม่คุ้มครองยา และฐานะของคอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์ ในกฎหมายลิขสิทธิ์ยังไม่ชัดเจน

ในรอบอุรุกวัยมีการเจรจาเพื่อวางหลัก-
เกณฑ์สำหรับทรัพย์สินทางปัญญา 7 ชนิด คือ

(1) ลิขสิทธิ์และสิทธิอันเกี่ยวเนื่องกับ
ลิขสิทธ์ (บางครั้งเรียกว่า “neighbouring
rights” เช่น วิธีแสดงบทของตัวละครตาม
การตีความบทของนักแสดงผู้หนึ่ง)

(2) เครื่องหมายการค้า

(3) เครื่องหมายทางภูมิศาสตร์ รวมทั้ง
เครื่องหมายระบุแหล่งที่มา หรือแหล่งที่ผลิต

(4) แบบ (design) ทางอุตสาหกรรม

(5) สิทธิบัตร

(6) แบบวางผังของแผงวงจรไฟฟ้า

(7) การปกป้องข้อมูลลับ หรือความลับ
ทางการค้า (trade secrets)

ถ้ามีการตกลงกันให้คุ้มครองทรัพย์สินทาง
ปัญญาทั้ง 7 อย่าง ไทยก็จะต้องแก้กฎหมาย
หรือออกกฎหมายใหม่ และต่อไปนี้สัมที่เรียกว่า
“สัมบางมด” อาจจะเรียกอย่างนั้นไม่ได้ เว้น
แต่จะมาจากบางมดจริง ๆ มิฉะนั้นจะละเมิด
การคุ้มครองเครื่องหมายทางภูมิศาสตร์ สำหรับ
เจ้าของสวนสัมบางมด เรื่องนี้ยังไม่เป็น
เรื่องใหญ่ แต่สำหรับผู้ผลิตเหล้าแชมเปญใน
จังหวัดแชมเปญ (หรือชอมปาญ) ในฝรั่งเศส
เรื่องนี้เป็นเรื่องใหญ่²⁹

ประเด็นที่ถกเถียงกันในรอบอุรุกวัย คือ

(1) กฎเกณฑ์ใหม่ของแกตต์ว่าด้วย
ทรัพย์สินทางปัญญาควรจะต้องอิงข้อตกลงและ
องค์การระหว่างประเทศที่มีอยู่แล้วเพียงไร หรือ
ควรจะมีมาตรการและมาตรฐานที่เข้มงวดยิ่งขึ้น
เฉพาะของแกตต์?

(2) มาตรการใหม่ของแกตต์ควรจะใช้
เฉพาะกับทรัพย์สินทางปัญญาที่เกี่ยวกับการค้า
ระหว่างประเทศ หรือควรคลุมถึงเรื่องภายใน
ประเทศของประเทศสมาชิกด้วย?

(3) ควรจะแยกประเด็นระหว่างสินค้า
ปลอมแปลง หรือสินค้าลอกแบบ (counterfeit
or pirated goods) กับการคุ้มครองทรัพย์สิน
ทางปัญญาประเภทอื่นหรือไม่? ถ้าแยก คือ
เข้มงวดในกรณีสินค้าปลอมแปลง/ขโมยแบบ
มากกว่านั้น หมายความว่า เป็นการยอมรับว่า
การผ่อนคลายการคุ้มครองน่าจะทำได้บ้าง เพื่อ
ส่งเสริมการค้าทอดเทคโนโลยี

(4) ควรมีมาตรการบังคับการอนุญาต
ใช้สิทธิ (compulsory licensing) หรือไม่?
มาตรการดังกล่าวจะใช้ในกรณีที่รัฐบาลเห็นว่า
เจ้าของทรัพย์สินทางปัญญาใช้อำนาจผูกขาดที่
เกิดจากการคุ้มครอง จนสินค้าหรือกรรมวิธีที่
ถูกคุ้มครองขาดตลาด หรือจำหน่ายหรือใช้ใน
ราคาแพง จึงบังคับให้ผู้อื่นใช้สิทธิได้โดยทำ
สัญญาอนุญาตให้ใช้สิทธิได้ (licence) ซึ่งอาจมี
การตอบแทนเจ้าของสิทธิ

²⁹ การวิเคราะห์ทรัพย์สินทางปัญญาบางประเด็น และความสัมพันธ์กับรอบอุรุกวัย มีใน *ยรรยง
พวงวรา* (2529) และ *ศุภเกียรติ เสถียรไทย* (2529)

(5) ควรผ่อนผันให้ประเทศที่กำลังพัฒนาชะลอการปฏิบัติตามข้อตกลงใหม่หรือไม่เพื่อประโยชน์ในการพัฒนาประเทศ?

(6) ความลับในทางการค้าควรรวมอยู่ในข้อตกลงหรือไม่?

ในช่วงที่มีการประชุมคณะกรรมการเจรจาการค้าระหว่างวันที่ 23-26 กรกฎาคม 2533 นี้ ปัญหาเหล่านี้ยังไม่ได้คลี่คลาย รายงานของประธานกลุ่มเจรจาเรื่องทรัพย์สินทางปัญญา (GATT MTN. GNG/NG11/W/76) เป็นเอกสารยาว 79 หน้า อยู่ในรูปของร่างข้อตกลงก็จริง แต่ก็สลับซับซ้อนมาก เพราะไม่มีมาตราไหนเลยที่เป็นที่ยอมรับโดยกลุ่มประเทศที่เข้าเจรจาทั้งกลุ่ม แถมเป็นร่างข้อตกลงหนึ่งฉบับที่พยายามรวมแนวความคิดหลัก ๆ สองแนวเข้าด้วยกัน คือ แนวที่ต้องการให้มีข้อตกลงรวมหนึ่งฉบับ กับแนวที่ต้องการแยกข้อตกลงออกเป็นสองฉบับ ข้อความแต่ละตอนจึงมีเครื่องหมายกำกับว่ามาจากแนวความคิด "A" หรือ "B" ซึ่งทั้งสองแนวมีการชอยย่อยลงไปอีก นับเป็นผลงานอัจฉริยะในด้านการเตรียมเอกสารของ Lars Anell ประธานชาวสวีเดนและบรรดาผู้ช่วย สมควรที่จะได้มีการศึกษาให้ละเอียดในแง่การเจรจาระหว่างประเทศ แม้กระทั่งในกรณีที่การเจรจาเรื่องทรัพย์สินทางปัญญาในรอบอรุกว่ายล้มเหลวก็ตาม

เรื่องหนึ่งที่เจ้าหน้าที่ไทยเป็นห่วง คือ การที่ประเทศอุตสาหกรรมอาชีพให้ประเทศอื่นต้องเปลี่ยนกระบวนการสอบสวนและพิจารณาคดีในนามของการรักษามาตรฐานการบังคับการคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา เช่น วิธีการสอบสวน หลักเกณฑ์การสืบพยาน ฯลฯ (*The Nation*, August 1, 1990) ในเรื่องนี้ร่างข้อตกลงของประธานกลุ่มเจรจามีข้อความตอนหนึ่งระบุว่า มาตรการทางกฎหมายที่จะใช้บังคับการคุ้มครองสิทธิจะต้อง "สอดคล้อง" กับ "ระบบและประเพณีทางกฎหมายและทางตุลาการ" ของสมาชิก และต้อง "อยู่ในขอบเขตความสามารถและทรัพยากรด้านการบริหาร" ของสมาชิก แต่ข้อความนั้นอยู่ในวงเล็บเหลี่ยมซึ่งเป็นการย้ำว่าเป็นข้อความที่ยังถกเถียงกันอยู่ (หน้า 46 : Part 4, Section 1, 1)

5.4 มาตรการการลงทุน

รายงานของประธานกลุ่มมาตรการการลงทุน (GATT MTN. GNG/NG12/W/27) ดูผิวเผินแล้วเหมือนร่างข้อตกลง แต่ความจริงเป็นร่างข้อตกลงสามฉบับรวมอยู่ในฉบับเดียวกัน คือฉบับ "A" ที่ประธานร่างเอง (มีวงเล็บเหลี่ยมเยอะเยอะ) แล้วยังมีคำขยายความว่าร่างทั้งฉบับอยู่ในวงเล็บด้วย) ฉบับ "B" ซึ่งสหรัฐอเมริกาเสนอ และฉบับ "C" ซึ่งมาจากกลุ่มประเทศ

โลกที่สาม 14 ประเทศ³⁰ โดย “A” และ “B” เสนอการจำกัดความว่ามาตรการการลงทุนชนิดไหนถือว่าเป็น “บิดเบือนการค้า” จึงต้องห้าม ขณะที่ “C” มีในความสรุปว่า การกำหนดมาตรการการลงทุนเป็นสิทธิของทุกประเทศเพื่อการพัฒนาและเพื่อวัตถุประสงค์อื่น ดังนั้น บทบัญญัติทางแกตต์เพียงพอแล้วสำหรับการกำหนดวินัยในเรื่องนี้ “A” กับ “B” จึงเป็นคนละขั้วกับ “C” กลุ่มนี้จะห่างจากการตกลงพอ ๆ กับในช่วงเริ่มต้นเจรจาเมื่อเกือบ 4 ปีที่แล้ว

อย่างไรก็ตาม นักเจรจาหลายประเทศกล่าวว่า ในที่สุดหัวข้อนี้อาจไม่ผ่านที่ประชุมใหญ่ในเดือนธันวาคม 2533 เพราะแม้แต่สหรัฐฯ ซึ่งเคยกระตือรือร้นที่จะกำหนดวินัยในเรื่องนี้ ดูเหมือนจะเปลี่ยนใจ ดังที่นักเจรจาไทยคนหนึ่งบอกผู้เขียน “ทุกคนมีมาตรการส่งเสริมการลงทุน” สหรัฐฯ เคยกำหนดสัดส่วนการใช้ของที่ผลิตภายในประเทศ (Local Content) เป็นเงื่อนไขในการรับเงินช่วยเหลือสำหรับการลงทุน และหลังจากที่ทุนญี่ปุ่นเข้าไปสหรัฐฯ มากมาย ความรู้สึกก็อยากจะสงวนกรรมสิทธิ์ให้เป็นของคนอเมริกัน ก็ดูจะมีมากขึ้น (Crook, 1990 : 36) นอกจากนี้ บางเรื่อง เช่น การให้การอุดหนุนโดยมีเงื่อนไขว่า จะต้องส่งออกก็มีข้อจำกัดตามบทบัญญัติของ

แกตต์และโคตการอุดหนุนอยู่แล้ว ข้อเสนอของสหรัฐฯ ยังต้องการจำกัดการใช้เงินใหม่เกี่ยวกับการส่งออก การใช้วัสดุอุปกรณ์และชิ้นส่วนภายในประเทศ และการจำกัดการถือหุ้นของต่างชาติ แต่ข้อความเกี่ยวกับการจำกัดการถือหุ้นของต่างชาตินั้นไม่ถึงกับหนักแน่นเต็มที่ เพราะเสนอให้ห้ามจำกัดเฉพาะในกรณีที่หุ้นส่วนของประเทศเจ้าของบ้านเกี่ยวข้องกับบริษัทที่อาจจะขายวัตถุดิบ หรือชิ้นส่วนให้บริษัทร่วมทุนนั้น หรือในกรณีที่การจำกัดเป็นการ “เลือกปฏิบัติ” (p. 11 : B 10-12)

ถ้ากลุ่มนี้ไม่สามารถตกลงกันได้ นักเจรจาฝ่ายไทยจะไม่ข้องใจ เว้นแต่จะทำให้รอบอุรุกวัยหรือรอบลัมเพลว เพราะรัฐบาลไทยไม่ต้องการตั้งมาตรการการลงทุนเข้ามาในแกตต์ให้มากกว่าที่มีอยู่แล้ว (เช่น มาตรการว่าด้วยการอุดหนุนการส่งออก)

5.5 บริการ

เป้าหมายของการเจรจาเรื่องบริการ คือการร่าง “ข้อตกลงทั่วไปว่าด้วยการค้าบริการ” (General Agreement on Trade in Service หรือ GATS) ในการแถลงข่าวท้ายการประชุมคณะกรรมการเจรจาการค้าระหว่างวันที่ 23-26 กรกฎาคม 2533 Dunkel เปรียบภาระในการร่างข้อตกลงฉบับใหม่นี้ว่าเหมือนการร่าง

³⁰ บังคลาเทศ บราซิล โคลอมเบีย คิวบา แทนซาเนีย ซิมบับเว จีน และศรีลังกา

อียิปต์ อินเดีย เกาหลี ไนจีเรีย ปากีสถาน เปรู

แกตต์เมื่อปี 2490 แต่ว่าในคราวนี้ เรื่องนี้เป็นเพียงหนึ่งใน 15 เรื่องที่เจรจากัน ซึ่งแสดงให้เห็นว่ารอบอุรุกวัยใหญ่และซับซ้อนเพียงไร

ความที่อุตสาหกรรมบริการต่าง ๆ (เช่น การธนาคาร โทรคมนาคม หรือการขนส่ง) แตกต่างกันมาก ในที่สุดคงจะต้องมีข้อตกลงระดับรองลงมาสำหรับแต่ละภาค โดยในข้อตกลงใหญ่ อาจมีการระบุว่า กิจกรรมชนิดไหนบ้างที่ถือว่าเป็นบริการที่จะอยู่ภายใต้ข้อตกลงใหญ่ จากนั้นมีแนวความคิดสองแนวเกี่ยวกับวิธีการนำภาคต่าง ๆ ไปปฏิรูปให้เสรียิ่งขึ้น แนวหนึ่ง (ซึ่งประเทศอุตสาหกรรมนิยม) คือ การใช้รายชื่อบริการทั้งหมดเป็นหลัก แล้วให้แต่ละประเทศสงวนสิทธิ์ที่จะยังไม่ปฏิรูปบางภาค (โดยอาจต้องมีการเจรจาต่อรองกัน) ซึ่งมักจะเรียกว่าวิธีการ “ลบ” (Negative List Approach) เพราะอาศัยการถอนชื่อบางภาคออกไป แนวคิดอีกแนวหนึ่ง จะให้ค่อย ๆ เจรจาให้บางภาคเข้ามาอยู่ในข้อตกลง (ซึ่งภาคบริการที่ประเทศหนึ่งเปิดเสรี อาจไม่เหมือนภาคที่อีกประเทศหนึ่งเปิดเสรี ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับเจรจาแลกเปลี่ยนผลประโยชน์กัน) เนื่องจากแนวนี้ใช้วิธีการค่อย ๆ เพิ่มภาคที่เปิดเสรี จึงเรียกว่าวิธี “บวก” (Positive List Approach)

รายงานของประธานกลุ่มประเทศผู้เจรจาบริการสำหรับการประชุมคณะกรรมการเจรจาการค้าระหว่างวันที่ 23 - 26 กรกฎาคม 2533

นั้น (GATT, MTN. GNS/33) ยังเปิดโอกาสให้ใช้ทั้งสองแนว แต่ก็เสนอให้มีการเจรจาต่อไปภายหลังจากประกาศใช้ข้อตกลงใหญ่ เพื่อให้ภาคบริการบางภาคเสรียิ่งขึ้น หรือเพื่อตั้งภาคบริการใหม่เข้ามาในข่ายข้อตกลง

นอกจากนี้ มีข้อเสนอให้ประเทศภาคีประกาศพันธะเบื้องต้นในการเปิดบริการให้เสรียิ่งขึ้นด้วย ในขณะที่เขียนบทความนี้ (ต้นเดือนตุลาคม 2532) มีรายงานว่า กลุ่มเจรจาเริ่มจะยอมรับว่า การประกาศพันธะเบื้องต้นอาจจะเตรียมไม่ทันสำหรับการประชุมปีรอบอุรุกวัย ดังนั้นคงจะเหลือร่างข้อตกลงใหญ่และข้อตกลงย่อยเกี่ยวกับภาคบริการบางภาคเท่านั้น

ปัญหาใหญ่เรื่องหนึ่งคือ แกตต์หรือข้อตกลงใหม่ทำนองแกตต์ควรจะครอบคลุมไปถึงภาคไหนบ้างที่เป็นบริการ สหรัฐฯ ไม่ต้องการนำการบินพลเรือนและการเดินเรือเข้ามารวม โดยอ้างว่ามีข้อตกลงระหว่างประเทศที่เหมาะสมอยู่แล้ว ประเทศที่ต้องการนำภาคทั้งสองนี้เข้ามากล่าวหาสหรัฐฯ ว่าปกป้องตลาดของตน ความสำคัญของประเด็นนี้เห็นได้จากกรณีการบินตลาดการบินพลเรือนภายในประเทศของสหรัฐฯ เป็นตลาดที่ใหญ่ สายการบินใดสามารถสร้างเครือข่ายภายในประเทศสหรัฐฯ ได้ ก็จะได้เปรียบในการนำผู้โดยสารบินเข้าออกจากสหรัฐฯ ด้วย เช่น ถ้าจะบินระหว่างวอชิงตันกับกรุงเทพฯ บิน ยูไนเต็ด หรือ นอร์ธเวสต์ สะดวกกว่า (แม้

จะต้องเปลี่ยนเครื่อง) เพราะการบินไทยไม่ให้ลงที่วอชิงตัน ที่เป็นเช่นนี้เพราะข้อตกลงระหว่างประเทศที่ใช้ในขณะนั้นอนุญาตให้สหรัฐฯ จำกัดจำนวนเมืองในสหรัฐฯ ที่การบินไทยจะไปบินลงได้ ให้เท่ากับหรือใกล้เคียงกับจำนวนเมืองในประเทศไทย ที่สายการบินสหรัฐฯ บินลงได้ ขณะนี้สายการบินสามสายของสหรัฐฯ บินลงที่กรุงเทพฯ เท่านั้น การบินไทยจึงได้รับอนุญาตให้ลงที่ซีแอตเติลและแดลลัสเท่านั้น (และกำลังจะลงที่ลอสแอนเจลิส)³¹ ดังนั้นสายการบินขนาดกลางในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ (หรือในยุโรป) อาจได้ประโยชน์จากการเปิดตลาดสหรัฐฯ แต่นักบินพาณิชย์สหรัฐฯ เคยขู่จะนัดหยุดงานในเรื่องนี้ (Grey, 1989 : 417).

ทางฝ่ายไทยจะลังเลในเรื่องการเปิดบริการการบินให้เสรี เพราะเคยคัดค้าน “นโยบายเปิดท้องฟ้า” สำหรับกรุงเทพฯ (ซึ่งเป็นเพียงวิธีหนึ่งที่จะเปิดเสรี)

การเงินการธนาคารเป็นอีกภาคหนึ่งที่จะต้องเจรจากันอย่างหนัก หากจะนำเข้ามาในข้อตกลงใหม่ มีรายงานว่าญี่ปุ่นค่อนข้างจะคัดค้าน แต่ทุกประเทศก็หวังโยว่า ธนาคารกลางจะต้อง

มีอำนาจที่จะควบคุมตลาดนี้เพื่อรักษาความปลอดภัยและความมั่นคงของระบบธนาคาร ในประเทศไทยเจ้าหน้าที่ธนาคารแห่งประเทศไทยกล่าวว่า ไม่เป็นห่วงเรื่องการเปิดระบบธนาคารให้เสรียิ่งขึ้น เพราะสิ่งที่คาดว่าจะตกลงกันประเทศไทยพอรับได้ ข้อที่เป็นห่วงคือ การประกันภัยและประกันชีวิต และการค้าหลักทรัพย์ ซึ่งรวมอยู่ในหัวข้อนี้ และทางรัฐบาลไทยยังอยากจะทำปกป้องไว้ตามหลักการช่วย “อุตสาหกรรมทารก” (infant industries) ให้เติบโต³²

ประเด็นสำคัญอีกสามประเด็นที่ต้องพิจารณาในกลุ่มนี้ ได้แก่ เรื่องการเคลื่อนย้ายแรงงาน การปฏิบัติเยี่ยงชาติเดียวกัน (national treatment) และการผูกขาดตลาดโดยรัฐวิสาหกิจ

บริษัทในตลาดบริการที่จะเข้าไปประกอบกิจการหรือให้บริการในตลาดใหม่จะต้องนำคนของตนเข้าไปในประเทศนั้นบ้าง ข้อเสนอของสหรัฐฯ ต้องการให้ตกลงกันผ่อนคลายระเบียบการตรวจสอบคนเข้าเมือง เพื่อให้บริษัทในภาคบริการสามารถนำบุคคลระดับผู้บริหารเข้าไปในประเทศที่ให้บริการ (GATT MTN.

³¹ ความสำคัญของการ “เข้าถึงเครือข่าย” ไม่ว่าจะ เป็นเครือข่ายสายการบิน เครือข่ายระบบการสำรองคอมพิวเตอร์ เครือข่ายโทรคมนาคม หรือเครือข่ายสารสนเทศ เป็นเรื่องที่ Bressand (1989) (ใน UNCTAD, 1989) วิเคราะห์อย่างละเอียด สืบหลังจากการเริ่มเจรจาเรื่องบริการในรอบออร์กุวัย การวิเคราะห์และวิจัยเรื่องบริการละเอียดและเป็นรูปธรรมมากขึ้นมาก ดังจะเห็นได้จากบทความต่างๆ ใน UNCTAD (1989)

³² การปกป้อง “อุตสาหกรรมทารก” มีประโยชน์หรือโทษอย่างไรในกรณีใดบ้าง เป็นเรื่องที่วิพากษ์วิจารณ์กันมากมาย ดู Krugman and Obstfeld (1988 : 231-2) และ Bhagwati (1988 : 96-7) และเอกสารอ้างอิงอื่นๆ ในหนังสือดังกล่าวเป็นตัวอย่าง

GNS/W/75, 17 October 1989) ประเทศที่กำลังพัฒนา (นำโดย เม็กซิโก) ต้องการให้มีการผ่อนผันเรื่องการนำแรงงานเข้าไปประกอบกิจการบริการ เช่น ก่อสร้าง แต่ให้จำกัดเพื่อการประกอบกิจการนั้นโดยเฉพาะ ไม่มีใครต้องการยกเลิกกฎเกณฑ์การควบคุมคนเข้าเมือง (GATT MTN. GNS/W/96, 23 March, 1990)"

ส่วนในเรื่อง "การปฏิบัติเยี่ยงชาติตน" นั้น (Gibbs and Hayashi 1989) อ้างคำประกาศของการประชุมทบทวนรอบการเจรจา ครึ่งระยะ (หรือคำประกาศมอนทรีออล) เพื่อยืนยันว่า หลักการนี้ไม่ได้หมายความว่า บริษัทต่างชาติจะเข้าไปประกอบกิจการได้อย่างเสรีเท่า ๆ กับบริษัทภายในประเทศ แต่หมายความว่า เมื่ออนุญาตให้เข้าไปแล้วจะต้องไม่เลือกปฏิบัติ ข้อนี้นั้นการเปรียบเทียบกับกรับภาษีนำเข้า ซึ่งเป็นการเลือกปฏิบัติระหว่างสินค้าของต่างชาติดกับสินค้าที่ผลิตภายในประเทศ แต่ครั้งเมื่อสินค้าต่างประเทศผ่านด่านเสียภาษีและเข้าไปในตลาดแล้ว ต้องใช้หลักเกณฑ์ชุดเดียวกันกับสินค้าที่ผลิตภายในประเทศ ในกรณีธนาคารต่างชาติจะหมายความว่า กระทรวงการคลังของไทยสามารถตั้งเงื่อนไขพิเศษในการที่จะอนุญาตให้ธนาคารต่างชาติเปิดกิจการในประเทศไทย แต่ครั้งเมื่ออนุญาตให้เปิดได้แล้ว จะต้องใช้เงื่อนไขเดียวกันกับที่ใช้กับธนาคารไทย ในการอนุญาตให้เปิดสาขาเพิ่ม (ซึ่งปัจจุบัน

ใช้คนละเงื่อนไข จึงละเมิดการปฏิบัติเยี่ยงชาติของตน) อย่างไรก็ตาม ดูเหมือนสหรัฐฯ จะยังไม่ยอมรับการตีความแบบนี้

ในเรื่องบทบาทของรัฐวิสาหกิจที่ผูกขาด การขายบริการบางอย่าง โดยเฉพาะโทรคมนาคม นั้น ยังต้องพิจารณาต่อไป แทบทุกประเทศในโลกมีรัฐวิสาหกิจประเภทนี้

5.6 มาตรการคุ้มกัน (Safeguards)

มีความพยายามที่จะแก้ไขมาตรา 19 ของ GATT ที่ยอมให้ประเทศผู้นำเข้าคุ้มกันผู้ผลิตภายในประเทศเป็นการชั่วคราว ในกรณีที่ถูกคุกคามจากการนำเข้าราคาที่ถูกที่ไหลทะลักเข้ามาอย่างรวดเร็ว มาตรานี้เป็นมาตราหนึ่งที่มีมักจะอ้างกันในการเรียกประเทศผู้ส่งออกมาเจรจาทำสัญญาจำกัดการส่งออกโดยสมัครใจ (voluntary export restraint, VER) และในการเจรจาอูรุกวัย เป็นมาตราที่มีผลกระทบต่อหัวข้อการเจรจาอื่น ๆ เช่น การเกษตรและสิ่งทอ ซึ่งประเทศที่กำลังปกป้องตลาดของตนอยู่ ต้องการให้มีมาตรการทำนองนี้สำหรับการป้องกันตัวในกรณีที่เกิดสถานการณ์ที่ตนคิดว่าอันตราย

แนวความคิดในเรื่องนี้แบ่งอย่างกว้างเป็นสองแนว ประเทศอุตสาหกรรมต้องการใช้มาตรการนี้อย่างเดิมหรือง่ายขึ้น โดยประชาคมยุโรปต้องการแก้มาตรา 19 ให้สามารถเลือกใช้กับบางประเทศได้ (ซึ่งในทางปฏิบัติทำอยู่แล้ว

ถ้าเป็นการทำสัญญาการจำกัดการส่งออกโดยสมัครใจ) ประเทศอื่นคัดค้านข้อเสนอเรื่องการเลือกใช้อย่างหนัก เพราะถือว่าการเลือกปฏิบัติเป็นการขัดหลักการของแกตต์ แต่ก็ยังมีผู้แสดงความเห็นว่าไหน ๆ เลือกปฏิบัติกันด้วยสัญญาการจำกัดการส่งออกโดยสมัครใจอยู่แล้ว การแก้ไขมาตรา 19 ให้มีการเก็บภาษีในแบบเลือกปฏิบัติเป็นการชั่วคราว อาจดีกว่าการแอบจำกัดจำนวนด้วยสัญญาสมัครใจ ถ้ามีมาตรการป้องกันการแอบใช้มาตรการนอกแกตต์ ทำนองสัญญาสมัครใจ (Nicolaidis, 1990)

สำหรับประเทศที่กำลังพัฒนา ต้องการแก้ไขมาตรา 19 ให้รัดกุมขึ้น เช่น ให้ใช้มาตรการคุ้มกันเป็นการชั่วคราวจริง ๆ (มีการเสนอให้ใช้ไม่เกิน 6 ปี ซึ่งเป็นตัวเลขที่เสนอในรายงานของประธานกลุ่ม GATT MTN. GNG/NG9/W/26/Rev 2, p. 6 : 11)

5.7 การลดภาษีศุลกากรและการเข้าถึงตลาด

ในการเจรจารอบต่าง ๆ ประเทศอุตสาหกรรมได้ลดภาษีการนำเข้าสินค้าहतอุตสาหกรรมลงมากมาย ในคราวนี้ประเทศเหล่านี้จึงตั้งเป้าหมายการเจรจาให้ประเทศที่กำลังพัฒนาลดภาษีของตนลงด้วย ในการประชุม 12 ประเทศแห่งความร่วมมือทางเศรษฐกิจในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก (Asia Pacific Economic Coopera-

tion, APEC) สหรัฐฯ แจกเอกสารที่แสดงว่าไทยเป็นประเทศที่ปกป้องตลาดมากที่สุดในกลุ่มในแง่ที่อัตราภาษีศุลกากรเฉลี่ยอยู่ในระดับสูงที่สุด คือ 35.7% ในขณะที่เพียง 12.2% ของมูลค่าการนำเข้าเป็นสินค้าที่ไทย "ผูกพัน" อัตราภาษีไว้ในแกตต์ (ดูภาคผนวกที่ 8)

แต่ประเทศที่กำลังพัฒนามีเรื่องที่จะบ่นเกี่ยวกับภาษีศุลกากรของประเทศอุตสาหกรรมคือ ภาษีการนำเข้าวัตถุดิบ ทรัพยากรธรรมชาติ หรือสินค้าที่ผลิตในเขตร้อน ยังเก็บในอัตราที่สูง หรือถ้าเก็บในอัตราที่ต่ำ ประเทศโลกที่สามก็จะเสียเปรียบอีก เพราะประเทศรวยจะปกป้องอุตสาหกรรมที่ใช้สินค้าเหล่านั้นในการผลิต

ประเด็นหลังนี้เรียกว่า tariff escalation ตัวอย่างเช่น ประเทศอุตสาหกรรมอาจคิดภาษีการนำเข้ายางธรรมชาติในอัตราต่ำ แต่คิดแพงสำหรับยางรถยนต์ ถ้าทำเช่นนั้นจะเป็นการปกป้องอุตสาหกรรมผลิตยางรถยนต์ในประเทศอุตสาหกรรม และทำให้ประเทศที่ปลูกยางประสบปัญหาในการพยายามขยายมูลค่าเพิ่มด้วยการผลิตยางรถยนต์เองเพื่อการส่งออก

วิธีการเจรจาเพื่อลดภาษีศุลกากรในแกตต์เริ่มด้วยการที่แต่ละประเทศ (อาจไม่ใช่ทุกประเทศที่เจรจาในรอบ) เสนอลดภาษีสินค้าบางตัวที่ตนนำเข้า จากนั้น หลังจากที่ได้มีการตรวจสอบสิ่งที่ประเทศต่าง ๆ เสนอ แต่ละ

ประเทศสามารถขอให้บางประเทศหรือทุกประเทศลดภาษีเพิ่มเติม การเจรจาจึงมีทั้งพหุภาคีและทวิภาคี วิธีการนี้เรียกว่า *วิธีเสนอ-ขอ* (offer-request) พร้อมกันนั้นนี้อาจมีการกำหนดหลักเกณฑ์เพิ่มเติม เช่น ในรอบการเจรจาเคนเนดี (Kennedy Round) มีการตั้งเป้าให้ลดอัตราภาษีการนำเข้าสินค้าทุกตัวลงครึ่งหนึ่งเป็นต้น

หลังจากการเจรจาเสนอ - ขอเพิ่มเติมเพื่อปรับปรุงการลดภาษีทั้งหมดของทุกประเทศที่เกี่ยวข้อง ประเทศที่เจรจาก็จะตัดสินใจว่าจะรับหรือไม่รับการลดภาษีที่เจรจาได้ เมื่อรับไว้ก็จะ “ผูกพัน” อัตราภาษีที่ตกลงกัน ซึ่งหมายความว่า ถ้าจะเพิ่มภาษีให้สูงกว่าอัตราที่ผูกพันต้องมีการเจรจาเพิ่มเติม และอาจต้องมีการชดเชยประเทศผู้ส่งออกที่เสียยอดขายไป การผูกพันจึงเป็นการสร้างความแน่นอนให้แก่ตลาด เพราะการขึ้นภาษีเกินระดับที่ผูกพันจะทำได้ยาก

การเจรจา 3 หัวข้อที่ใช้วิธีเสนอ-ขอ คือ เรื่องภาษีศุลกากร เรื่องสินค้าเขตร้อนและเรื่องสินค้าที่ใช้ทรัพยากรธรรมชาติ ต่อมาในภายหลังการเสนอกับการขอใน 3 หัวข้อนี้ ซ้ำซ้อนกันมาก Dunkel จึงเสนอให้เจรจาร่วมกัน

สำหรับหัวข้อที่ 4 ที่นำมาเจรจาร่วมกันด้วย คือ มาตรการที่ไม่ใช่ภาษีนั้น ก็มีการใช้วิธีเสนอ-ขอเช่นกัน เพื่อแปลงข้อจำกัดที่ไม่เป็น

ภาษีให้กลายเป็นภาษีที่ผูกพันเช่นกัน นอกจากนี้มีความพยายามที่จะกำหนดกฎเกณฑ์เกี่ยวกับแหล่งการผลิตของสินค้า (rules of origin) และการตรวจสินค้าก่อนส่งออก ความลักลั่นและความไม่แน่นอนในการปฏิบัติในทั้งสองเรื่องนี้ถือเป็นอุปสรรคที่ขัดขวางการค้า

ในระยะหลังสหรัฐ ฯ และแคนาดา มีข้อเสนอใหม่ให้ทุกคนลดภาษีสำหรับสินค้าบางประเภทให้เป็นศูนย์ไปเลย เรียกว่า “ทางเลือกศูนย์-ศูนย์” (Double Zero Option) เพราะมีสองส่วนคือ การลดภาษีให้เป็นศูนย์และการยกเลิกมาตรการที่ไม่เป็นภาษี เท่าที่ทราบยังไม่มีใครขานรับข้อเสนอนี้ (ดูภาคผนวกที่ 9)

ในข้อเสนอล่าสุดของประเทศไทย ได้มีการเสนอลดภาษีสินค้า 1,700 รายการ (จากเดิมที่เคยเสนอลด 300 รายการ) โดยจะผูกพันไว้ในอัตรา 40% ในกรณีที่ไทยเสนอเอง แต่ถ้านั้นกรณีที่ประเทศอื่นขอมา จะลดอัตรารองและผูกพันในระดับที่ต่ำกว่าอัตราปัจจุบันหนึ่งในสาม (แต่ไม่ต่ำกว่าอัตรา 30%)

หลักการหนึ่งของไทยในการเสนอผูกพันภาษีเป็นการอาศัย “paradox ที่ 1” ให้เป็นประโยชน์ในหลาย ๆ กรณี เช่น การลดภาษีเครื่องจักร หรือการใช้ภาษีแทนโควตาสำหรับกากถั่วเหลือง รัฐบาลต้องการลดภาษีอยู่แล้ว เพื่อช่วยการส่งออกหรือเพื่อชะลอการขึ้นราคาของอาหารและอาหารสัตว์ แต่เมื่อนำไปเจรจา

ในแกตต์ จะกลายเป็น “ข้อผ่อนผัน” ตาม ประเพณี เรื่องนี้เป็นเรื่องที่เข้าใจกันดี ใคร ๆ ก็ทำ

6. ประเทศไทยในช่วงท้าย: มองไปสู่การ เป็นประเทศที่พัฒนาแล้ว

คงไม่มีใครปฏิเสธว่า แกตต์และกฎเกณฑ์ แกตต์ตั้งขึ้นตามวัตถุประสงค์ของมหาอำนาจ และ มหาอำนาจได้เลือกใช้ระบบแกตต์เฉพาะในกรณี ที่ตนเห็นว่าเป็นประโยชน์แก่ตัวเอง ไม่ใช่เพื่อ ประโยชน์ของส่วนรวม ภาคเกษตรกรรมและ สิ่งทอถึงได้เป็นเรื่องที่ถูกดึงออกมานอกแกตต์ (ส่วนที่นักวิเคราะห์เห็นว่า การดึงภาคทั้งสอง ออกเป็นการทำร้ายตัวเองนั่นเป็นอีกเรื่องหนึ่ง)

เมื่อเป็นเช่นนั้น ประเทศเล็ก ๆ อย่าง ประเทศไทยมีทางเลือก 3 ทาง คือ ไม่ยอมร่วมมือ เพราะจะไม่ยอมสยบต่ออำนาจ หรืออยู่เฉย ๆ เพราะคิดว่ายังไง ๆ ตัวเองจะไม่สามารถมีอิทธิพล ต่อการเจรจา หรือพยายามใช้อำนาจต่อรองเพื่อให้ได้ข้อตกลงที่ดีที่สุดเท่าที่จะสามารถทำได้

ทางเลือกที่หนึ่งนั้น น้อยคนที่จะเห็นด้วย และถึงอย่างไรก็แทบจะไม่มีเนื้อหาทางเศรษฐ ศาสตร์ให้วิเคราะห์ ทางเลือกที่สอง มีคน จำนวนหนึ่งคิด แม้กระทั่งในบางส่วนของกระ ทรวงพาณิชย์ แต่ผู้ใหญ่ในกระทรวงบางคน และผู้ที่มิบทบาทในการเจรจาเห็นว่า ประเทศไทยมีอำนาจต่อรองพอที่จะมีอิทธิพลต่อผลการ เจรจบบ้าง ซึ่งยิ่งดีกว่าอยู่เฉย ๆ

การที่ข้าราชการในกรมเศรษฐกิจการ พาณิชย์ (ซึ่งเป็นกรมวิชาการของกระทรวง) และผู้ใหญ่มากคนในกระทรวงทุ่มเทกำลังสมอง และกำลังกายให้แก่การเจรจาเป็นเรื่องที่น่าสนใจ แต่คงจะไม่อยู่ในขอบข่ายของบทความนี้ที่จะ ศึกษาให้ลึกลงไป

ประเด็นที่น่าถามคือ แรงตลใจที่จะทำงาน ในเรื่องนี้มาจากไหน และทำไมถึงเลือกจุดยืน บางจุดในการเจรจา โดยเฉพาะในเมื่อไม่มีแรง ผลักดันโดยตรงทางการเมือง ทางธุรกิจหรือ ทางเสียงประชามติ (ซึ่งผิดกับประเทศอื่น ๆ อีกมากมาย แม้กระทั่งประเทศที่กำลังพัฒนา บางประเทศ อย่างเช่นเม็กซิโกหรือเกาหลีใต้)

ประเทศไทยเป็นประเทศเล็ก เจ้าหน้าที่ ที่เชี่ยวชาญพอที่จะทำงานในเรื่องนี้มีน้อยมาก เทียบกับประเทศอย่างสหรัฐฯ ซึ่งมีเป็นร้อย ๆ การเจรจาเป็นงานที่หนักมาก เจ้าหน้าที่จะต้อง ติดตามและเข้าใจนัยสำคัญของประเด็นใหญ่ ๆ ร้อยแปดเรื่อง ตลอดไปจนถึงการตีความเรื่อง ที่ละเอียดอ่อน (และดูจะไร้สาระ) อย่างเช่น คำว่า “เป็นวิธีหนึ่งที่จะเพิ่มความเข้มข้นของการ เจรจา” ต้องประเมินผลกระทบทางการเมือง ของสิ่งที่ตัวเองกำลังเจรจา รวมทั้งอาจต้อง คำนึงว่า ถึงแม้หลักการบางอย่างดูสมเหตุสมผล แต่ต่อมาถ้าต้องอ้างพันธะในแกตต์ในการเผชิญ หน้ากับกลุ่มผลักดันทางการเมือง (ทั้งนักธุรกิจ นักการเมือง แรงงาน และเกษตรกร) ตัวเอง

และพรรคพวกในวงการราชการจะลำบากหรือไม่ และที่สำคัญที่สุด คือ ต้องอ่านเกมออกกว่าในการเจรจาแลกเปลี่ยนผลประโยชน์กัน คนอื่นแข่งขันเพียงไร พร้อมทั้งจะอ่อนข้อเพียงไร ฝ่ายตรงข้ามต้องการอะไร พันธมิตรจะยื่นหัตถ์เคียงข้างเสมอไปหรือไม่ กระทรวงพาณิชย์เป็นกระทรวงที่คุมโควต้า ในงานบางส่วนของกระทรวงพาณิชย์ การ“แสวงหาค่าเช่าทางเศรษฐกิจ” ใช้ลวดลายชนิดที่ศาสตราจารย์ Krugman คงจะนึกไม่ถึง การนั่งคุมโควตานั้น น่าจะสบายกว่าการเจรจาเกดต์

จะด้วยเหตุผลและแรงตลใจอะไรก็ตาม ข้าราชการกลุ่มนี้ตัดสินใจว่า ไทยต้องไม่อยู่เฉยๆ และต้องลงมือพยายามมีส่วนในการเจรจาในรายละเอียดหลายเรื่องด้วย เพราะไทยก็หมายความว่าอยากได้บางสิ่งบางอย่างจากระบบเกดต์เช่นกัน

การคิดเช่นนี้อาศัยข้อสมมติพื้นฐานว่า ไทยมีอำนาจต่อรองอยู่บ้าง อำนาจต่อรองนั้นเกิดขึ้นเพราะมีประเทศอื่นต้องการอะไรบางอย่างจากประเทศอย่างประเทศไทย เช่น ต้องการมาเปิดธนาคารในประเทศไทยเพิ่มขึ้น ต้องการเข้ามามีส่วนในการขายบริการโทรคมนาคม ต้องการลงทุนง่ายขึ้น ต้องการที่จะขายยา หรือ เทปวีดีโอ หรือ เสื้อสีสันสดใส โดยคนอื่นไม่มีสิทธิ์ลอกขายแข่ง

การที่ประเทศไทยเองอาจได้ประโยชน์จากการมีบริการธนาคาร หรือ โทรศัพท์ที่ดีขึ้น จาก

การจ้างงานที่เพิ่มขึ้น จากสินค้าคุณภาพดีขึ้น หรือจากการคุ้มครองความคิดสร้างสรรค์ของคนไทยด้วยกันหรือไม่นั้น เป็นเรื่องที่ไทยต้องซังดูเอง ถึงแม้ว่าประเทศอื่นจะพยายามโน้มน้าวให้ไทยเห็นเป็นผลประโยชน์ของตัวเองก็ตาม แต่ในการเจรจา สิ่งเหล่านี้กลายเป็น“ข้อผ่อนผัน” ที่อ่อนข้อให้คนอื่น ดังที่ Marray Gibbs แห่ง UNCTAD กล่าวในการสัมมนาในกรุงเทพฯ ว่า “ถ้าคุณอยากจะเปิดกิจการธนาคารให้เสรี นั้นเป็นเรื่องของคุณ ประเด็นที่คุณต้องคิดคือ ทำอย่างไรจึงจะเอาเรื่องนี้ไปต่อรองเพื่อให้คนอื่นเปิดเสรีในเรื่องที่คุณอยากให้เขาเปิดเสรี” (*The Nation*, May 24, 1990)

ในบางกรณี การที่ไทยจะเปิดเสรี อาจเห็นได้ชัดว่าน่าจะเป็นประโยชน์แก่ประเทศไทย (เช่น การลดภาษีเครื่องจักร) หรืออย่างน้อยอาจเป็นเรื่องที่เถียงกันได้ว่าอาจเป็นประโยชน์ (เช่น ให้กากถั่วเหลืองเข้ามาง่ายขึ้น)

แต่จะต้องมีหลายกรณีที่รู้สึกว่าการยอมตามคำเรียกร้องจะเป็นผลเสียแก่ประเทศไทย (อาจไม่มีเรื่องใดที่เห็นเป็นเอกฉันท์ แต่ก็มีหลายเรื่องที่คนจำนวนมากอาจเห็นว่าเสียหาย เช่น การที่ประเทศอุตสาหกรรมไม่ต้องการให้มีข้อกำหนดเกี่ยวกับการบังคับให้อนุญาตใช้สิทธิ์ หรือ compulsory licensing ในข้อตกลงเรื่องทรัพย์สินทางปัญญา) และนี่คือประเด็นที่ข้าราชการกลุ่มนี้ ตั้งแต่ นายพชร อิศรเสนา

ปลัดกระทรวงพาณิชย์ลงมาย้าเป็นประจำ กล่าวคือ การเจรจาการค้าเป็นการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ ไทยจะหวังได้ลูกเดียวไม่ได้ นักเจรจาของไทยต้องการให้มีการตัดสินใจในระดับการเมืองบ้าง เพื่อที่จะได้เห็นภาพว่า การชั่งผลประโยชน์เป็นอย่างไรระหว่างคนกลุ่มหนึ่งนี้อาจจะ “ได้” (เช่น เกษตรกร หรือคนในอุตสาหกรรมสิ่งทอที่จะมีรายได้เพิ่มขึ้นจากการเปิดเสรียิ่งขึ้น) กับคนอีกกลุ่มหนึ่งที่จะ “เสีย” (เช่น คนใช้ที่อาจต้องใช้ยาแพงขึ้นภายหลังการนำเภสัชภัณฑ์เข้ามาในกฎหมายสิทธิบัตร) (*The Nation*, May 3, 1990) ในแง่ที่คำสั่งที่รัฐมนตรีบางคนอยากจะทำให้ไว้ คือ “ทำอะไรก็ได้ขอให้เพิ่มการส่งออกให้มากขึ้น” ก็เป็นคำสั่งที่ไม่ตรงประเด็น

นอกจากนี้ ข้าราชการกลุ่มนี้ยังยืนยันว่า ไทยจะคิดผิด ถ้าเจรจาจากจุดยืนเดียว ว่าขอการปฏิบัติที่ “พิเศษและแตกต่าง” สำหรับประเทศที่กำลังพัฒนา เพราะหลักการนี้เป็นหลักการที่กว้าง ดีความไปได้ต่าง ๆ นานา และที่แล้วมาได้ผลน้อย ทางที่ดีจะต้องผลักดันในรายละเอียดว่าสิทธิ “พิเศษและแตกต่าง” นั้นเป็นการผ่อนผันในเรื่องอะไร ขนาดไหน สำหรับระดับการพัฒนาแบบใด

ยิ่งไปกว่านั้น ปลัดพชร อิศรเสนา ยังย้ำว่า ประเทศอย่างประเทศไทยต้องเอาใจใส่กฎเกณฑ์ที่จะใช้กับ ประเทศที่พัฒนาแล้วด้วย

แม้ว่ากฎเกณฑ์นั้น ๆ อาจได้รับการยกเว้นสำหรับประเทศโลกที่สามก็ตาม ทั้งนี้ไม่ใช่เพียงเพื่อที่จะดูว่า สหรัฐฯ ยุโรป หรือญี่ปุ่น จะต้องทำอะไร แต่เป็นการมีส่วนร่วมในการร่างกฎเกณฑ์ที่ไทยจะต้องใช้เองใน 30-40 ปีข้างหน้า เพราะช้อยกเว้นสำหรับประเทศที่กำลังพัฒนาจะมีกรจำกัดระยะเวลาที่ให้ และใน 30-40 ปีข้างหน้า ไทยจะเป็นประเทศที่พัฒนาแล้ว (*The Nation*, July 24, 1990)

การที่จะทำเช่นนี้ได้หมายความว่า ไทยต้องมีอำนาจต่อรอง อำนาจต่อรองนั้นมาจากการหาพันธมิตรในเรื่องต่าง ๆ ในกรณีกลุ่มแคร์นส์เป็นพันธมิตรร้อยพ่อพันแม่ เพื่อวัตถุประสงค์ในเรื่องเดียว คือการเกษตร นอกจากนี้ ไทยเคยร่วมประชุมหรือร่วมคิดกับกลุ่มอื่น ๆ ในระหว่างการเจรจา ซึ่งอาจไม่เห็นियวแน่นเท่ากลุ่มแคร์นส์ เช่น กลุ่ม เดอ ลา เปซ (เรียกชื่อตามโรงแรม de la Paiz ในนครเจนีวา ซึ่งเป็นที่นัดหมายทุกเดือนของกลุ่ม)³³ กลุ่มนี้มีวัตถุประสงค์คอยติดตามการเจรจา และพยายามช่วยต่อรองให้การเจรจาก้าวหน้า

แต่ที่สำคัญที่สุดสำหรับประเทศไทย คงจะเป็นอาเซียน ตั้งแต่ต้นอาเซียนทำงานกันค่อนข้างใกล้ชิด แต่ในช่วงท้ายของรอบ คือตั้งแต่การประชุมคณะกรรมการเจรจาการค้าเดือนกรกฎาคม 2533 อาเซียนตกลงกันว่า จะพยายามพูดเป็นเสียงเดียวให้มากที่สุด ซึ่ง

³³ แคนาดา สวิตเซอร์แลนด์ สวีเดน ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ โคลอมเบีย เกาหลีใต้ อูรุกวัย ฮังการี ซาเอียร์ ไทย ฟิลิปปินส์ มาเลเซีย และสิงคโปร์ (*Hamilton and Whalley, 1989: 557*)

หมายถึงการที่บางประเทศที่ไม่สนใจเรื่องบางเรื่อง (เช่น สิงคโปร์ไม่สนใจการเกษตร หรือไทยสนใจสินค้าเขตร้อนน้อยกว่าคนอื่น) จะต้องพร้อมที่จะพูดสนับสนุนประเทศอื่นในอาเซียนในเรื่องนั้น ๆ ด้วย การที่จะทำเช่นนั้นได้ หมายถึงการประสานงานกันบ่อยขึ้น โดยคณะกรรมการอาเซียนประจำเมืองหลวงจะพบกันบ่อยขึ้น เจ้าหน้าที่ประจำเมืองหลวงจะพบกันบ่อยขึ้น และเจ้าหน้าที่ทั้งสองชุดจะพบกันบ่อยขึ้นด้วย (ภายหลังการประชุมคณะกรรมการเจรจาการค้าในเดือนกรกฎาคม 2533 ได้มีการประชุมเจ้าหน้าที่อาเซียนทั้งสองกลุ่มที่แวนคูเวอร์ ก่อนการประชุมเอเปก) ถ้าการปฏิบัติแบบนี้มีต่อไป จะเป็นก้าวใหม่ของอาเซียนที่ขยับเข้าใกล้วิถีปฏิบัติของประชาคมยุโรปยิ่งขึ้น หากแต่อาเซียนยังไม่ให้สำนักเลขาธิการของตนเป็นผู้เจรจา ดังที่คณะกรรมการประชาคมยุโรปเจรจาในนามสมาชิกทั้ง 12 ประเทศ

การที่ประเทศอย่างประเทศไทยจะมีอำนาจต่อรองในแกตต์ได้นั้นมีปัจจัยสำคัญอีกข้อหนึ่งคือ ความต้องการของประเทศมหาอำนาจที่จะรักษาระบบแกตต์ไว้ เรื่องนี้เป็นเรื่องที่สลบซับซ้อน ดังจะเห็นได้จากแนวโน้มการเคลื่อนไหวและพัฒนาการทางทฤษฎีแนวต่าง ๆ ที่ได้กล่าวถึงมาแล้ว แต่ความกลัวว่า ความล้มเหลวของ

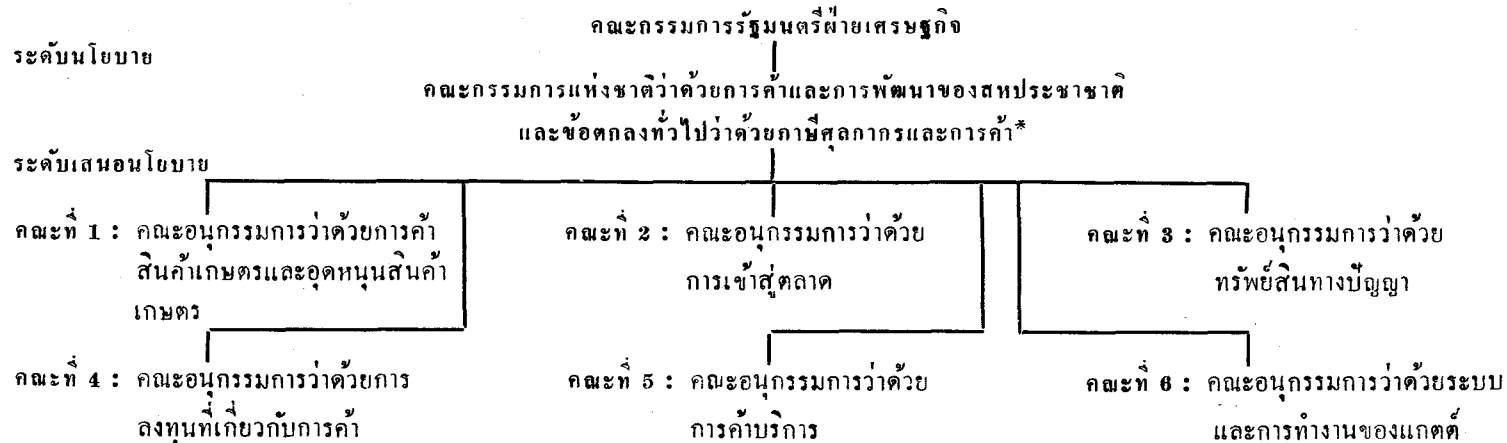
รอบอุรุกวัยจะนำไปสู่การทำสงครามระหว่างกลุ่ม (bloc) ใหญ่ ๆ นั้น ยิ่งดูจะเป็นความกลัวที่จริงจังพอที่จะให้มหาอำนาจพยายามรักษาระบบแกตต์ไว้บ้าง

สำหรับสหรัฐอเมริกาขณะนี้ “นโยบายการค้าแบบยุทธศาสตร์” และมาตรา 301 เป็นอาวุธที่จะใช้นอกเวทีของแกตต์ ถ้ารอบอุรุกวัยล้มเหลว การใช้มาตรา 301 คงจะมีมากขึ้น และประเทศอื่นก็คงจะหามาตรการทำนองเดียวกัน ดังนั้น วาระการเจรจาที่ซ่อนเร้นอยู่ (hidden agenda) คือ การพยายามเจรจาให้สำเร็จเพื่อหลีกเลี่ยงการเพิ่มความตึงเครียดด้านการค้าของโลก

ถึงกระนั้นก็ตาม ในขณะที่เขียนอยู่นี้ การเจรจาต้องเรียกว่าอยู่ในสภาพคาบคอบคาบดอก เจ้าหน้าที่ไทยกล่าวว่า ในบางเรื่องดูเหมือนว่าจะมีการก้าวถอยหลังด้วยซ้ำไป ประเทศที่เข้าร่วมเจรจาทั้ง 105 ประเทศคงจะไม่ต้องการให้ระบบแกตต์พังทลายลง แต่เขาจะมีความสามารถพอที่จะบรรลุถึงข้อตกลงที่ดีพอที่จะเริ่มจัดการปัญหาทั้งหลายหรือไม่นั้นเป็นเรื่องที่พยากรณ์ไม่ได้ ที่แน่ ๆ คือ ถึงเขาจะเจรจาสำเร็จ แต่ภาระการงานเกี่ยวกับการปรับระบบการค้าของโลกคงจะไม่สิ้นสุดลงไปกับรอบอุรุกวัย

ภาคผนวกที่ 1

แผนภูมิแสดงกลไกการประสานงานเจรจาการค้าหลายฝ่ายของประเทศไทย



* คณะกรรมการแห่งชาติ ฯ ประกอบด้วย

1. รัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์เป็นประธาน
2. รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงพาณิชย์เป็นรองประธาน
3. ปลัดกระทรวงพาณิชย์เป็นกรรมการ
4. กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์เป็นสำนักงานเลขานุการคณะกรรมการแห่งชาติ ฯ

5. ผู้แทนจากภาคราชการอื่น ๆ
 - กรมพาณิชย์สัมพันธ์
 - กรมการค้าต่างประเทศ
 - สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ
 - สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน
 - กระทรวงเกษตรและสหกรณ์
 - กระทรวงอุตสาหกรรม

- กระทรวงการคลัง
 - กระทรวงคมนาคม
 - กระทรวงการต่างประเทศ
6. ผู้แทนจากภาคเอกชน
 - สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย
 - สมาคมอุตสาหกรรมไทย
 - สมาคมธนาคารไทย

ที่มา : กระทรวงพาณิชย์ กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ (2530 ก)

ภาคผนวกที่ ๒

การเจรจา 8 รอบของแกตต์

ปี	สถานที่ประชุม	จำนวนประเทศ	ผล
2490	เจนีวา สวิตฯ	23	ประเทศผู้ก่อตั้งแกตต์ เจรจาประมาณ 123 ครั้ง ตกลงลดภาษีรวมราว 45,000 รายการ ซึ่งครอบคลุมการค้ามูลค่า \$ 10 พันล้าน
2492	อัมสเตอร์ดัม ฝรั่งเศส	13	ลดภาษีราว 5,000 รายการ
2494	ทอร์คิง อังกฤษ	38	แลกเปลี่ยนการลดภาษีราว ๆ 8,700 รายการ โดยเฉลี่ยเป็นการลดภาษีลงร้อยละ 25 จากระดับปี 2491
2499	เจนีวา	26	ลดภาษีมูลค่ารวมราว ๆ \$ 2.5 พันล้าน
2503-2504	เจนีวา	26	<i>Dillon Round</i> ลดภาษีราว 4,400 รายการ ครอบคลุมการค้ามูลค่า \$ 4.9 พันล้าน
2507-2510	เจนีวา	62	<i>Kennedy Round</i> ในการเจรจาลดภาษีนั้น ยกเลิกการใช้วิธีเจรจาเป็นรายสินค้า โดยพยายามลดอัตราภาษีสินค้าอุตสาหกรรมทุกชนิดลงครึ่งหนึ่ง โดยไม่คำนึงว่าอัตราเดิมเป็นเท่าไร (linear method) ทำตามเป้าได้ในหลายกรณี การลดภาษีศุลกากรครอบคลุมการค้ามูลค่า \$ 40 พันล้าน นอกจากนี้ยังมีข้อตกลงต่างหากเรื่อง ธัญพืช ผลิตภัณฑ์เคมี และมี "โคต" ต่อด้านการทูตตลาด
2516-2522	เจนีวา	99	<i>Tokyo Round</i> ลดและผูกพันภาษี กลุ่มการค้ามูลค่ากว่า \$ 300 พันล้านในตลาดที่สำคัญ 9 ตลาด อัตราภาษีศุลกากรถั่วเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักลดลงจาก 7.0 เป็น 4.7 ตกลงกันให้สิทธิพิเศษ

ภาคผนวกที่ 2 (ต่อ)

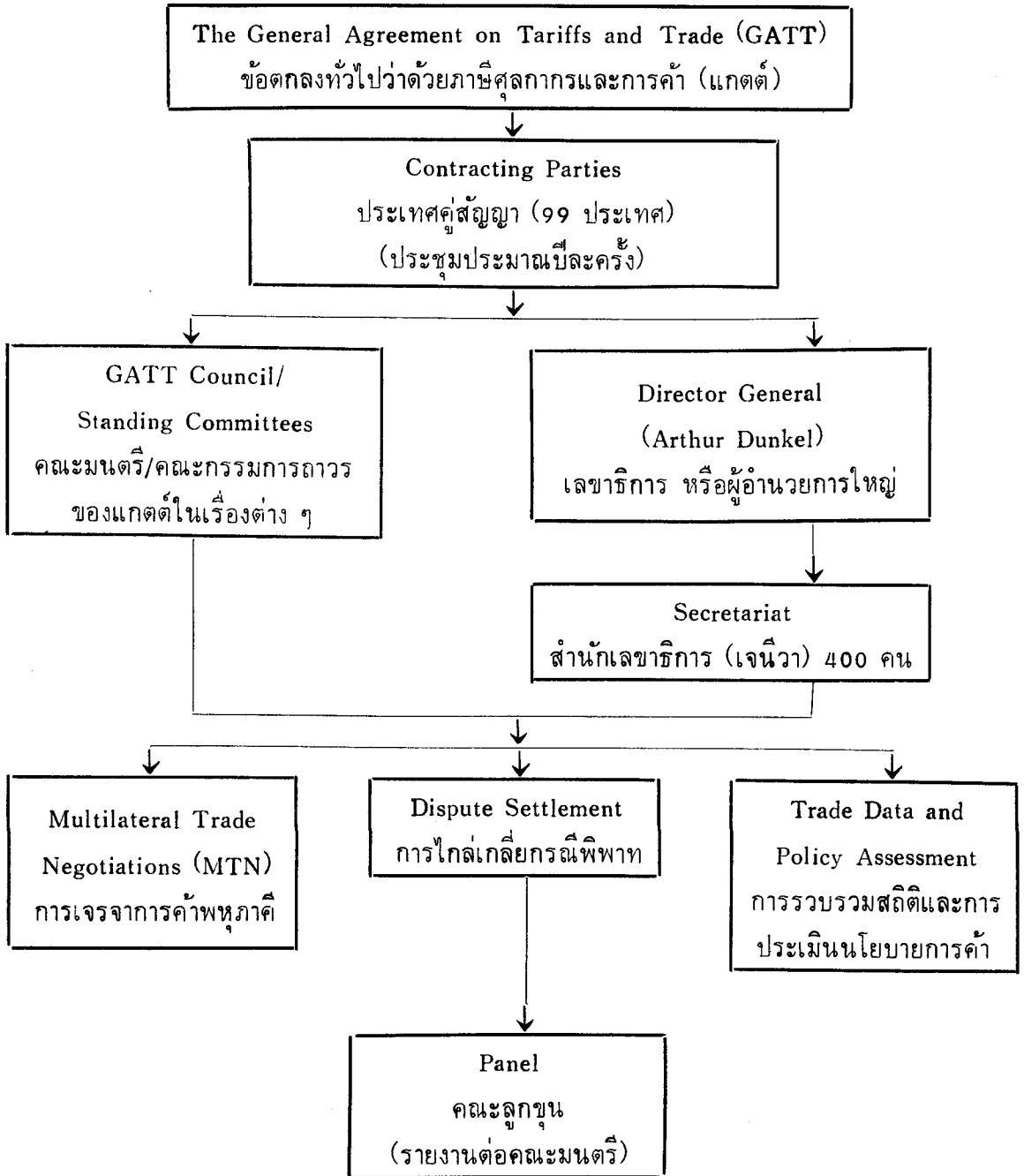
การเจรจา 8 รอบที่แกตต์

ปี	สถานที่ประชุม	จำนวนประเทศ	ผล
			<p>แก่ประเทศที่กำลังพัฒนา และลดภาษีสำหรับสินค้าเขตร้อน โดยเฉพาะตกลงกันเรื่อง “โคด” (Codes) เกี่ยวกับการอุดหนุนและมาตรการตอบโต้ อุปสรรคทางเทคนิคที่ขัดขวางการค้า กระบวนการออกใบอนุญาตนำเข้า การจัดซื้อของรัฐบาล การประเมินราคาเพื่อคิดภาษีศุลกากร ผลิตภัณฑ์นม เนื้อวัว เครื่องบินพลเรือน และทบทวน “โคด” ต่อต้านการทุ่มตลาดของแกตต์</p>
2529	เจนีวา	105	<p><i>Uruguay Round</i> รัฐมนตรีแกตต์ประกาศเริ่มการประชุมเมื่อ 20 กันยายน 2529 ที่ปุนตา เดล เอสเต ประเทศอุรุกวัย เป็นการเจรจาที่ซับซ้อนที่สุดของแกตต์ นอกจากการเจรจาลดภาษีแล้ว ยังมีความพยายามที่จะวางกฎเกณฑ์เพื่อให้ระบบของแกตต์ครอบคลุมถึงสินค้าเกษตร สิ่งทอ ทรัพย์สินทางปัญญา มาตรการเกี่ยวกับการลงทุน และการค้าบริการ มีการประชุมระดับรัฐมนตรีเพื่อทบทวนความคืบหน้า ณ ช่วงกึ่งกลางของรอบที่มอนทรีออล แคนาดา ในเดือนธันวาคม 2531 และกำหนดจะเสร็จสิ้นด้วยการประชุมระดับรัฐมนตรีอีกครั้งหนึ่งที่บรัสเซลส์ ในเดือนธันวาคม 2533</p>

ที่มา : ดัดแปลงจาก GATT, *News of the Uruguay Round*, July 1990, “The Uruguay Round—Press Background Briefs”

ภาคผนวกที่ 3

องค์กรของแกตต์โดยสังเขป



ที่มา : GATT และกระทรวงพาณิชย์ ผู้เขียนคัดแปลงเอง แผนภูมิที่ละเอียดกว่านี้ดูได้จาก *ประจวบ ไชยสาส์น* (2530 : 183)

ภาคผนวกที่ 4

หลักพื้นฐานของแกตต์บางประการ

1. การไม่เลือกปฏิบัติ ซึ่งมี 2 ประเภท

1.1 Most Favoured Nation Treatment (MFN) หรือการปฏิบัติเยี่ยงประเทศผู้ได้รับความอนุเคราะห์ยิ่ง เป็นการปฏิบัติต่อประเทศอื่นให้เสมอภาคกัน ถ้าให้สิทธิประโยชน์ที่ดีเป็นพิเศษแก่ประเทศใด ก็ต้องให้แก่ประเทศอื่นที่ได้ทำสัญญา MFN ให้ดีเท่ากัน ทุกคนจึงได้รับ “การอนุเคราะห์ยิ่ง” เหมือนกัน แต่แกตต์มีข้อยกเว้น เช่น กรณีการรวมกลุ่มกันระดับภูมิภาค (เช่นอาเซียน หรือประชาคมยุโรป หรือข้อตกลงการค้าเสรีระหว่างสหรัฐฯ กับแคนาดา) หรือกรณีที่ประเทศอุตสาหกรรมให้สิทธิพิเศษทางศุลกากร (GSP) แก่ประเทศที่กำลังพัฒนา

1.2 National Treatment หรือการปฏิบัติเชิงชาติของตน หมายถึง การไม่เลือกปฏิบัติระหว่างสินค้า บริษัท หรือบุคคลของชาติตนกับของต่างชาติ หลักการนี้ใช้หลังจากที่สินค้าต่างชาติผ่านพรมแดนเข้ามาแล้ว การเก็บภาษีศุลกากรสินค้าที่มาจากต่างประเทศ (ซึ่งไม่เก็บสำหรับสินค้าที่ผลิตภายในประเทศ) ไม่ถือว่าขัดหลักการ แต่ถ้าสินค้าเข้ามาแล้วต้องปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ หากมีการเก็บภาษีการค้าในอัตราที่แตกต่างจากที่ใช้กับสินค้าภายในประเทศ ถือว่าขัด

2. การแลกเปลี่ยนผลประโยชน์กัน (Reciprocity)

เป็นหลักการสำคัญของการเจรจาการค้าในแกตต์ แต่คำนี้มีความหมายหลายอย่าง (ดูในบทความ)

3. ความโปร่งใส (transparency) และความแน่นอน

ถ้ากฎเกณฑ์ของการค้าคลุมเครือ หรือเปลี่ยนแปลงบ่อย ๆ จะทำให้เกิดการเลือกปฏิบัติได้หรือทำให้การค้าไม่คล่องตัว จนวางแผนล่วงหน้าลำบาก

4. ลดภาษีศุลกากร และผูกพัน (bind)

การลดภาษีช่วยให้การค้าคล่องขึ้น การผูกพันในแกตต์ทำให้การเพิ่มอัตราภาษีขึ้นมาใหม่ทำได้ยาก เพราะประเทศที่จะยกเลิกข้อผูกพันต้องเจรจา และอาจต้องชดเชยประเทศผู้ส่งออก

5. แปลงอุปสรรคที่ไม่เป็นภาษีให้เป็นภาษี (tariffication)

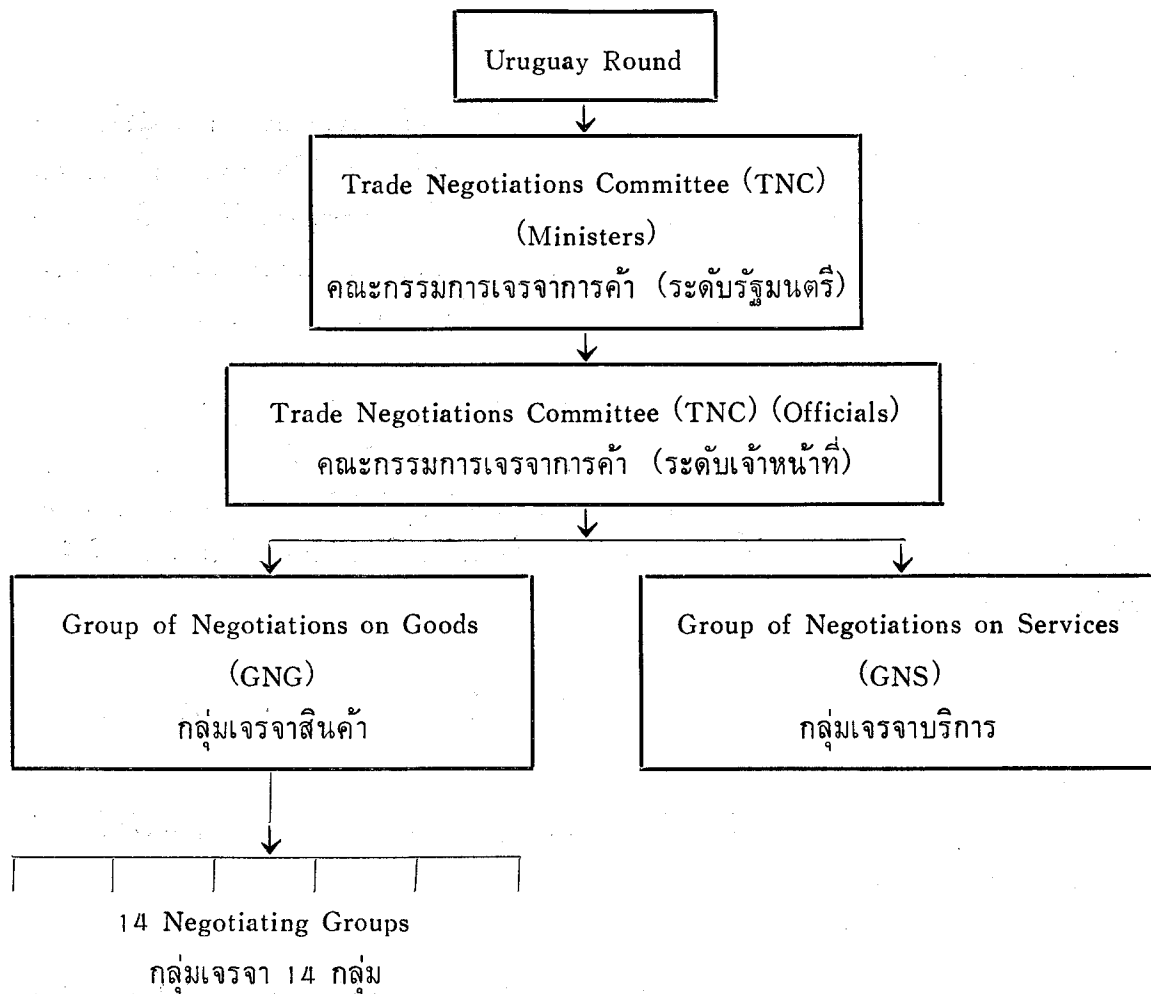
โควตาหรือการห้ามนำเข้า (การจำกัดปริมาณ) ถือเป็นมาตรการที่ไม่พึงปรารถนา การแปลงให้เป็นภาษียิ่งดีกว่า เพราะอย่างน้อย ผู้ส่งออกที่สู้อัตราภาษีได้สามารถขยายการส่งออกโดยเฉพาะเมื่อมีการลดและผูกพันภาษีด้วย

6. การอุดหนุนการส่งออก

ถือว่าเป็นการบิดเบือนการค้าจากธรรมชาติของกลไกตลาด

ภาคผนวกที่ 5

โครงสร้างการเจรจาอบูรูกวัย



- หมายเหตุ : 1. คณะกรรมการเจรจาการค้า 2 ชุด มีอำนาจเท่ากัน แต่ในทางการเมือง การตัดสินใจขั้นสุดท้ายต้องเป็นการตัดสินใจของรัฐมนตรี การประชุมคณะกรรมการระดับรัฐมนตรีมีเพียง 2 ครั้ง คือ ธันวาคม 2531 ที่มอนทรีออล ประเทศแคนาดา และธันวาคม 2533 ที่บริสเซล ประเทศเบลเยียม การประชุมที่ปุนตา เกล เอสเต ไม่ได้ถือว่าเป็นการประชุมของคณะกรรมการ เพราะยังไม่ได้ตกลงกันว่าจะประกาศเปิดการเจรจาอบูรูกวัย
2. ประเทศที่เข้าเจรจาอบูรูกวัยมี 105 ประเทศ ได้แก่ ประเทศคู่สัญญา 99 ประเทศ และผู้สังเกตการณ์ของแกตต์อีก 6 ประเทศ ในการเจรจา ทั้ง 105 ประเทศมีสิทธิเท่ากันหมด การตกลงต้องเป็นเอกฉันท์

ที่มา : GATT, ผู้เขียนดัดแปลง

ภาคผนวกที่ 6

หัวข้อการเจรจาอบอรรักษ์ 15 หัวข้อ

I. สินค้า

Market Access การเข้าสู่ตลาด

- . Tariffs ภาษีศุลกากร
- . Non-tariff Measures มาตรการที่ไม่ใช่ภาษี
- . Tropical Products สินค้าเขตร้อน
- . Natural Resource-based Products สินค้าที่เป็นหรือใช้ทรัพยากรธรรมชาติ

Sectors ภาคเศรษฐกิจ

- . Agriculture การเกษตร
- . Textiles and Clothing สิ่งทอและเสื้อผ้า

Rules กฎ

- . GATT Articles บทบัญญัติของแกตต์
- . Safeguards มาตรการคุ้มกัน
- . MTN Agreements and Arrangements ข้อตกลงและการจัดระเบียบจากการเจรจาการค้าพหุภาคี (โคด)
- . Subsidies and Countervailing Measures การอุดหนุนและมาตรการตอบโต้

Institutional เรื่องทางสถาบัน

- . Functioning of the GATT System (FOGS) การทำงานของระบบแกตต์
- . Dispute Settlement การระงับกรณีพิพาท

New Issues เรื่องใหม่

- . Trade-related Intellectual Property Issues (TRIPs) เรื่องทรัพย์สินทางปัญญาที่เกี่ยวกับการค้า
- . Trade-related Investment Measures (TRIMs) มาตรการการลงทุนที่เกี่ยวกับการค้า

II. บริการ

- . Services การค้าบริการ

ภาคผนวกที่ 7

ถ้อยแถลงของบราซิลในการประชุมคณะกรรมการเจรจาการค้า พุดิในนามประเทศที่กำลังพัฒนา

ท่านประธาน ข้าพเจ้าขอกล่าวถ้อยแถลงสั้น ๆ ในนามประเทศที่กำลังพัฒนาที่เข้าร่วมในการเจรจารอบอุรุกวัย ดังต่อไปนี้

ประเทศที่กำลังพัฒนาประสงค์ที่จะแสดงความอึดอัดใจและความผิดหวัง เนื่องจากการประชุมครั้งปัจจุบันนี้ไม่มีผลงานที่เป็นชิ้นเป็นอัน ซึ่งขัดกับความคาดหวังที่ได้ตั้งไว้สูงก่อนการประชุม ที่เป็นเช่นนี้รังแต่จะเพิ่มปัญหาร้ายแรงที่เราต้องเผชิญอยู่แล้ว เนื่องจากเหลือเวลาน้อยสำหรับการตกลงกันในแบบที่มีความหมาย

ประเทศที่กำลังพัฒนาไม่อาจยอมรับความรับผิดชอบในเรื่องที่การประชุมคณะกรรมการเจรจาการค้าครั้งนี้ปราศจากความคืบหน้า ประเทศที่กำลังพัฒนาได้ทุ่มเทกำลังเพื่อนำคณะผู้แทนมาจากนครหลวง และพร้อมที่จะเจรจา

อย่างไรก็ตาม เราต้องเผชิญกับการที่ประเทศที่ร่วมในการเจรจาที่สำคัญขาดความมุ่งมั่นทางการเมืองที่จะพยายามแก้ปัญหาสำคัญ ๆ ที่เป็นเนื้อหาการเจรจาในหัวข้อสำคัญ ๆ ดังเช่น การเกษตรและสิ่งทอ

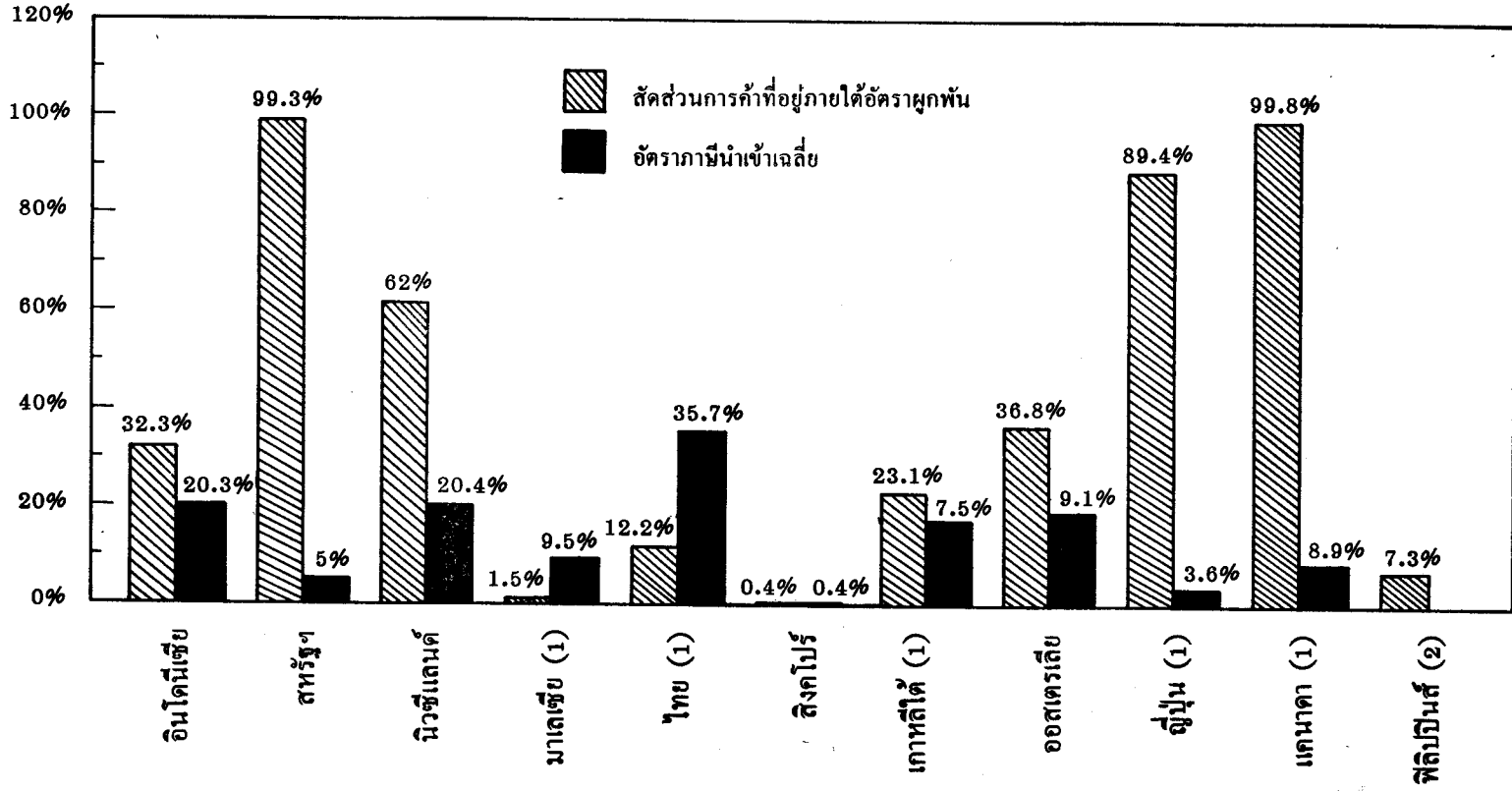
ประเทศที่กำลังพัฒนาประสงค์ที่จะยืนยันอีกครั้งหนึ่งว่า พร้อมทั้งจะเจรจาอย่างสร้างสรรค์และอย่างเร่งด่วน เพื่อหาทางออกที่เป็นที่ยอมรับได้จากสภาพการขาดความสมดุล ซึ่งปัจจุบันนี้ขัดขวางความก้าวหน้าในรอบการเจรจันโดยที่ยังคงรักษาความโปร่งใส การมีส่วนร่วมอย่างครบถ้วน และการเคารพอาณัติการเจรจาที่ตกลงกันไว้แล้ว ซึ่งจำเป็นสำหรับการเจรจา อย่างไรก็ตาม ประเทศที่กำลังพัฒนาจะปฏิเสธความพยายามใด ๆ ที่จะยัดเยียดให้ประเทศเหล่านี้ต้องยอมรับข้อตกลงเป็นชุดที่เจรจามาล่วงหน้าแล้ว และเป็นข้อตกลงในหมู่ประเทศไม่ก่ประเทศ

ด้วยความหวังเป็นอย่างลึกซึ้ง ประเทศที่กำลังพัฒนาจึงจำเป็นต้องประกาศว่า หากสถานการณ์ปัจจุบันนี้ไม่เปลี่ยนแปลงในเร็ววัน รอบอุรุกวัยจะตกอยู่ในภาวะอันตรายเป็นยิ่ง เนื่องจากผู้เข้าร่วมเจรจารายใหญ่ขาดความมุ่งมั่นทางการเมือง

ภาคผนวกที่ 8

สถานการณ์ภาษีศุลกากรและการผูกพันในปัจจุบันในเอเปค

เปอร์เซ็นต์



คำอธิบาย ในการประชุมเอเปค (APEC) ที่แวนคูเวอร์ในเดือนกันยายน 2533 สหรัฐฯ แจกกราฟเพื่อพยายามโน้มน้าวประเทศที่กำลังพัฒนาในกลุ่มให้ลดอัตรากาสิโนการและเพิ่มการผูกพัน (binding) กราฟดังกล่าวแสดงให้เห็นว่า ประเทศที่กำลังพัฒนาในกลุ่ม (คือ อาเซียน) ส่วนใหญ่เก็บกาสิโนการในอัตราที่สูงกว่าประเทศอุตสาหกรรมและผูกพันน้อยกว่า

ถ้าดูแท่งขาวของแต่ละประเทศ จะเห็นว่า อัตรากาสิโนการเข้าของไทย (ยกเว้นกาสิโนการค้าเกษตร) โดยเฉลี่ยจะสูงที่สุดในกลุ่มคือ 35.7% เทียบกับ 20.3% ในอินโดนีเซีย 17.5% ในเกาหลีใต้ 9.5% ในมาเลเซีย และ 3.6%–8.9% ในญี่ปุ่น สหรัฐฯ และแคนาดา

ส่วนแท่งขาวแสดงว่า อัตรากาสิโนการเข้าของไทยที่ผูกพันไว้ ครอบคลุมการค้าเพียง 12.2% เทียบกับ 32.3% ในอินโดนีเซีย 89.4% ในญี่ปุ่น และเกือบ 100% ในสหรัฐฯ และแคนาดา แต่ในกรณีนี้ ประเทศไทยเป็นอันดับสองในอาเซียน เพราะมาเลเซีย สิงคโปร์ และฟิลิปปินส์ ผูกพันน้อยกว่า

กรณีที่น่าสนใจคือ สิงคโปร์ ซึ่งเก็บกาสิโนการในอัตราที่ต่ำที่สุดในกลุ่มเอเปค คือเฉลี่ยเพียง 0.4% แต่การผูกพันก็น้อยที่สุดคือเพียง 0.4% ของการนำเข้า ซึ่งแปลว่า ถ้ารัฐบาลสิงคโปร์หันมานิยมการกีดกันทางการค้าจก ๆ ก็สามารภที่จะขึ้นอัตรากาสิโนการให้สูง ๆ ได้ โดยไม่ละเมิดพันธกรณีในแอกต์

หมายเหตุ : กราฟของสหรัฐฯ นี้ไม่ได้ระบุชัดว่าเป็นตัวเลขที่ด่วงหน้าหนักอย่างไร เจ้าหน้าที่กระทรวงพาณิชย์ของไทยที่แจกกราฟให้สื่อมวลชนกล่าวว่า เป็นตัวเลขเฉลี่ยสำหรับสินค้าที่เกี่ยวข้องทุกรายการ โดยไม่ด่วงหน้าหนัก แต่ผู้เขียนสงสัยว่าต้องมีการด่วงหน้าหนักตามสัดส่วนการนำเข้าสินค้าแต่ละรายการของแต่ละประเทศ มิฉะนั้น จะเป็นภาพที่ลวงตาเป็นอย่างยิ่ง อัตรากาสิโนการที่คิดเป็นอัตรา MFN ปรกติ ไม่ใช่อัตราพิเศษดังเช่น GSP หรือตามข้อตกลงระดับภูมิภาค (เช่นภายในอาเซียน หรือภายใต้ข้อตกลงการค้าเสรีระหว่างสหรัฐฯ กับแคนาดา)

(1) ยกเว้นสินค้าเกษตรในกรณีมาเลเซีย ไทย เกาหลีใต้ ญี่ปุ่น แคนาดา

(2) สถานการณ์ผูกพัน อาศัยข้อมูลการนำเข้าปี 2529 ตามที่ระบุใน GATT : MTN GNG/NGI/W/2/Add.1 วันที่ 19 มีนาคม 2530 ฟิลิปปินส์มีเฉพาะข้อมูลการผูกพัน ไม่มีข้อมูลสำหรับบรูไน

ที่มา : สำนักงานเลขาธิการแอกต์ ตัวเลขมาจาก Review and Assessment of Proposals, April 1990 ยกเว้นกรณีฟิลิปปินส์

ภาคผนวกที่ 9

“ทางเลือกศูนย์-ศูนย์” ข้อเสนอปลอดภาษีทั่วโลก

Double-Zero Option/Global Duty-Free Initiative

ภาคที่สหรัฐอเมริกาเสนอ*	ภาคที่แคนาดาเสนอ
เหล็กกล้า สังกะสี ตะกั่ว ทองแดง อลูมิเนียม ผลิตภัณฑ์กระดาษ ผลิตภัณฑ์ไม้ ยา อุปกรณ์ก่อสร้าง ของเด็กเล่น สินค้าอิเล็กทรอนิกส์ เฟอร์นิเจอร์ ชิ้นส่วนจักรยาน	ปลา สินค้าเคมีและปิโตรเคมีบางชนิด ผลิตภัณฑ์กระดาษ ผลิตภัณฑ์ไม้ เยื่อกระดาษ อุปกรณ์โทรคมนาคม อุปกรณ์ย่อยข้อมูลอัตโนมัติ (automatic data processing)
หมายเหตุ* “ศูนย์-ศูนย์” สำหรับเหล็กกล้าให้สอดคล้องกับข้อเสนอริเริ่มของประธานาธิบดีบุช	

คำอธิบาย ข้อเสนอปลอดภาษีทั่วโลก (Global-Duty Free Initiative) หรือ “ทางเลือกศูนย์-ศูนย์” (Double-Zero Option) เป็นข้อเสนอที่จะผูกพันอัตราภาษีสำหรับสินค้าที่เสนอทั่วโลกในอัตราศูนย์ (ศูนย์ที่หนึ่ง) และขจัดมาตรการที่ไม่เป็นภาษีที่เกี่ยวข้องทั้งหมด (ศูนย์ที่สอง)

ข้อเสนอนี้แตกต่างจากหลักการเจรจาลดอัตราภาษีปรกติของแอกต์ตรงที่เป็นข้อเสนอที่ให้ทุกประเทศทำเหมือนกันหมดในสินค้าชนิดเดียวกัน (เช่น ทุกประเทศผูกพันภาษีนำเข้าทองแดงในอัตราศูนย์) แทนที่จะเป็นการแลกเปลี่ยนที่ผกผันกัน (ประเทศหนึ่งผูกพันภาษีนำเข้าทองแดงไว้ในอัตรานึ่ง แลกกับที่อีกประเทศหนึ่งผูกพันภาษีนำเข้าอุปกรณ์ไฟฟ้าไว้ในอีกอัตรานึ่ง)

ในการพิจารณาข้อเสนอนี้ ผู้เจรจาจะพิจารณาถึงประเด็นอัตราภาษีที่ทวีขึ้นเมื่อวัตถุดิบหรือชิ้นส่วนประกอบเป็นผลิตภัณฑ์ (tariff escalation) เช่น ถ้าภาษีการนำเข้าเหล็กกล้าเป็นศูนย์ แต่ภาษีการนำเข้ารถยนต์มีอัตราที่แพงมาก ผู้ที่ได้ประโยชน์คือ ประเทศที่นำเข้าเหล็กกล้าเพื่อผลิตรถยนต์ ประเทศที่ผลิตเหล็กกล้าและอยากจะใช้เหล็กกล้านั้นผลิตรถยนต์ส่งออกจะประสบอุปสรรคในการส่งออก เพราะตลาดประเทศนำเข้าถูกปกป้อง

บรรณานุกรม

ก. ภาษาไทย

- กระทรวงการต่างประเทศ กรมสารนิเทศ (2533) “การเจรจาการค้าอูรุกวัย : ทำที่และผลประโยชน์ของไทย” *วิเทศสาร* 12/2533 3 กันยายน 2533
- กระทรวงพาณิชย์ (2530 ก) “การเจรจาการค้าหลายฝ่ายรอบอูรุกวัย และผลประโยชน์ของประเทศไทย” กันยายน 2530
- _____ (2530 ข) “สรุปสาระสำคัญการประชุมเชิงปฏิบัติการเรื่องการเจรจาการค้าหลายฝ่ายรอบอูรุกวัย และผลประโยชน์ของประเทศไทย” สัมมนาระหว่างวันที่ 6-8 มีนาคม 2530
- _____ (2530 ค) “เอกสารประกอบการสัมมนาเรื่องการเจรจาการค้าหลายฝ่ายรอบอูรุกวัย” 20 สิงหาคม 2530
- กระทรวงพาณิชย์ กองนโยบายการพาณิชย์ (2531) “การเจรจาเรื่องสินค้าเกษตร” *วารสารเศรษฐกิจการพาณิชย์* ปีที่ 19 ฉบับที่ 204 (กันยายน 2531) หน้า 1-14.
- ขจิต จิตตเสวี “ประชาคมยุโรปและตลาดเดี่ยว 1992 : การเมืองและเศรษฐกิจของก้าวใหม่ในการรวมตัวของประชาคมยุโรป” *วารสารเศรษฐศาสตร์ธรรมศาสตร์* ปีที่ 8 ฉบับที่ 4 (ธันวาคม 2533)
- ประจวบ ไชยสาส์น (2530) *ท่ามาค้าขาย : หนังสือที่ระลึกเนื่องในวันคล้ายวันเกิด ขณขประจวบ ไชยสาส์น ปี 2530* กรุงเทพฯ : บริษัท สลอตอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด สิงหาคม 2530
- ประสิทธิ์ เอกบุตร (2532) “การเจรจาบทวนครึ่งรอบของแกตต์กับผลประโยชน์ของไทย” *วารสารศุลกากร* ปีที่ 2 ฉบับที่ 10 (มกราคม-กุมภาพันธ์ 2532) หน้า 4-8.
- พวงรัตน์ อัครพิศิษฐ์ และศิรินาถ ใจมั่น (2532) “กลุ่มประเทศผู้ผลิตและส่งออกสินค้าเกษตรกับการปฏิรูปนโยบายการเกษตรของแกตต์” *วารสารเศรษฐกิจการพาณิชย์* ปีที่ 20 ฉบับที่ 215 (พฤศจิกายน 2532) หน้า 7-14.
- ยรรยง พวงราช (2529) “การทำสัญญาอนุญาตให้ใช้สิทธิและสัญญาถ่ายทอดเทคโนโลยีในลักษณะอื่นในประเทศไทย : มองในแง่รัฐบาล” *วารสารธรรมศาสตร์* ปีที่ 15 ฉบับที่ 3 หน้า 83-93.

- ศิริรัตน์ รัชฎาปนะ (2531) “การเจรจาเรื่องสินค้าเกษตร” *วารสารเศรษฐกิจการพาณิชย์* ปีที่ 19 ฉบับที่ 204 (กันยายน 2531) หน้า 7-10.
- สมบูรณ์ ศิริประชัย (2531) “MFA ฉบับใหม่กับอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย” *วารสารเศรษฐศาสตร์วัฒนธรรมศาสตร์* ปีที่ 6 ฉบับที่ 3 (กันยายน 2531)
- สุรเกียรติ์ เสถียรไทย (2529) “สิทธิในทรัพย์สินทางปัญญากับแกตต์” *วารสารธรรมศาสตร์* ปีที่ 15 ฉบับที่ 3 หน้า 49-66.

ข. ภาษาอังกฤษ

- ข. 1 เอกสารอ้างอิงของ GATT (นอกจากหนังสือเล่มที่อยู่ในรายการข้างล่างนี้) มีสองประเภท
1. เอกสารภายในของการเจรจาที่ขึ้นด้วยรหัส MTN (Multilateral Trade Negotiations) รหัสสำคัญ ๆ ที่ต่อจากนั้นได้แก่

GNG = Group of Negotiations on Goods

NG = Negotiating Group (ตามด้วยตัวเลข เช่น 5 = เกษตร)

GNS = Group of Negotiations on Services

การอ้างอิงในบทความนี้ ถ้าไม่ระบุวันที่ หมายความว่า 23 กรกฎาคม 2533

2. News of the Uruguay Round (รหัส NUR) เป็นเอกสารเผยแพร่ของฝ่ายข่าวสารของแกตต์ (ฉบับที่สรุปเบื้องหลังให้สื่อมวลชนของเดือนกรกฎาคม 2533 ไม่มีรหัส)

ข. 2 เอกสารและหนังสืออื่น

Ammar Siamwalla (1990). “Agriculture, the Uruguay Round and Develop Countries”, in Allen Maunder and Alberto Valdés (eds.), *Agriculture and Governments in an Interdependent World* (Aldershot, U.K. : Dartmouth/IAAE, 1989).

Bhagwati, Jagdish (1990). “The International Trading System”, *IDS Bulletin*, Vol. 21, No. 1 (January 1990).

————— (1989). “The United States Trade Policy at the Crossroads”, *The World Economy*, Vol. 12, No. 4 (December 1989).

————— (1988), *Protectionism*. First Ohlin Lecture. Cambridge, Mass. : The MIT Press.

Bressand, Albert (1989). “Access to Networks and Services Trade : The Uruguay Round and Beyond”, in *UNCTAD (1989)*

Cooper, Andrew Fenton (1990). “Exporters versus Importers : LDCs, Agricultural Trade, and the Uruguay Round”, *Intereconomics*, Vol. 25, No. 1 (January/February 1990).

- Crook, Clive (1990). "A Survey of World Trade : Nothing to Lose but Its Chains", *The Economist* (September 22, 1990).
- Curzon, Gerard, and Victoria Curzon (1989). "Non-discrimination and the Rise of 'Material Reciprocity'", *The World Economy*, Vol. 12, No. 4 (December 1989).
- Destler, I.M. (1986). *American Trade Politics : System Under Stress*. Washington/New York : Institute for International Economics/ Twentieth Century Fund.
- Eastman Kodak (1989). *Meeting World Challenges : US Manufacturing in the 1990s*. Rochester : Eastman Kodak.
- Engels, Benno (1989). "GATT and the Developing Countries : What Can Be Expected from the Uruguay Round of Negotiations?", *Economics*, Vol. 39, (1989).
- Evans, David, and Susan Joekes (1990). "Multilateralism in Question" (Editorial), *IDS Bulletin*, Vol. 21, No. 1 (January 1990).
- Farran, Andrew (1986) "The Interplay of Law and Economics in International Trade Regulation", in *Snape (1986)*.
- Finger, Michael J. (1990), *The GATT as International Discipline Over Trade Restrictions*". Working Paper WPS 402. Washington D.C. : World Bank.
- (1987) "Antidumping and Antisubsidy Measures", in *Finger and Olechowski (1987)*.
- and Andrzej Olechowski (eds.) (1987). *The Uruguay Round : A Handbook on the Multilateral Trade Negotiations*. Washington D.C. : World Bank.
- Fitchett, Delbet (1987). "Agriculture" in *Finger and Olechowski (1987)*.
- GATT (1990). *GATT Activities 1989*. Geneva : GATT, June 1990.
- (1986). *Text of the General Agreement on Tariffs and Trade*. Geneva : GATT, July 1986.
- Gibbs, Murray, and Michiko Hayashi (1989). "Sectoral Issues and the Multilateral Framework for Trade in Services : An Overview", in *UNCTAD (1989)*.
- Grey, Rodney de C. (1989), "'1992' Service Sectors and the Uruguay Round," in *UNCTAD (1989)*.
- Hamilton, Colleen, and John Whalley (1989). "Coalitions in the Uruguay Round", *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 125, No. 3 (1989).
- Hindley, Brian (1987). "Different and More Favorable Treatment and Graduation," in *Finger and Olechowski (1987)*.
- Hochstrate, Hans Joachim, and Ralph Zeppernick (1990). "Distortions in World Trade : Recent Developments", *Journal of International Development*, Vol. 2, No. 3 (July 1990).

- Hockman, Bernard M. (1989a) "Agriculture and the Uruguay Round," *Journal of World Trade Law*, Vol. 23, No. 1, February 1989.
- (1989b) "Determining the Need for Issue Linkages in Multilateral Trade Negotiations", *International Organization*, Vol. 43, No. 4 (Autumn, 1989).
- Keohane, Robert O. (1986). "Reciprocity in International Relations", *International Organization*, Vol. 40, No. 1 (Winter, 1986)
- Krugman, Paul R. (1987). "Is Free Trade Passé?", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 1, No. 2 (Fall 1987).
- and Maurice Obstfeld (1988). *International Economics : Theory and Policy*. Glenview, Illinois : Scott, Foresman and Co.
- Milner, Helen V. and David Yoffie (1989). "Between Free Trade and Protectionism : Strategic Trade Policy and a Theory of Corporate Trade Demands", *International Organizations*, Vol. 43, No. 2, (Spring 1989).
- Nicolaidis, Phedon (1990). "Safeguards and the Problem of VERs" *Intereconomics*, Vol. 25, No. 1 (January/February 1990).
- OECD (1990). *Agricultural Policies, Markets and Trade : Monitoring and Outlook 1990*. Paris : Organisation for Economic Cooperation and Development.
- Qureshi, Asif H. (1990). "The New GATT Trade Policy Review Mechanism : An Exercise in Transparency or 'Enforcement'?", *Journal of World Trade Law*, Vol. 24, No. 3 (June 1990).
- Raghavan, Chakravarthi (1990). *Recolonization : GATT the Uruguay Round and the Third World*. Penang : Third World Network, 1990.
- Rangarajan, L. (1984). "The Politics of International Trade" in *Strange (1984)*.
- Rhodes, Carolyn (1989). "Reciprocity in Trade : The Utility of a Bargaining Strategy", *International Organization*, Vol. 43, No. 2 (Spring 1989).
- Robinson, Joan (1947). *Essays on the Theory of Employment*. Oxford : Blackwell.
- Runge, C. Ford (1990). "Prospects for the Uruguay Round in Agriculture". Staff Paper P90-23, Department of Agriculture and Applied Economics, University of Minnesota (March 1990).
- Snape, R.H. (ed.) (1986). *Issue in World Trade Policy : GATT at the Crossroads*. Hong Kong : Macmillan.
- Strauge, Susan (ed.) (1984). *Paths to International Political Economy*. London : George Allen & Unwin.

UNCTAD (1989). *Trade in Services : Sectoral Issues*. UNCTAD/ITP/26. New York : United Nations.

Winters, Alan L. (1989) "Reciprocity", in *Finger and Olechowski (1987)*.

Wolf, Martin (1987). "Why Trade Liberalization is a Good Idea?", in *Finger and Olechowski (1987)*.

หนังสือพิมพ์

The Nation, Bangkok

Financial Times, London.

การกีดกันการค้าสิ่งทอในตลาดโลก

ศุภชัย ศุภยลาศัย
คณะเศรษฐศาสตร์
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

1. ความเบื้องต้น

สิ่งทอเป็นสินค้าชนิดหนึ่งซึ่งถูกกีดกันทางการค้ามาเป็นเวลานาน โดยเริ่มต้นตั้งแต่ช่วงก่อนสงครามโลกครั้งที่ 2 ในปัจจุบันประมาณครึ่งหนึ่งของมูลค่าการค้าสิ่งทอของโลกถูกจำกัดอยู่ภายใต้ข้อกีดกันทางการค้า ซึ่งเรียกว่า Multi-fibre Arrangement หรือ MFA การกีดกันทางการค้านี้เป็นไปในรูปของการห้ามนำเข้าหรือจำกัดปริมาณการนำเข้าจากผู้ส่งออกซึ่งเป็นประเทศกำลังพัฒนา โดยประเทศผู้นำเข้าซึ่งเป็นประเทศพัฒนาแล้ว ได้แก่ สหรัฐอเมริกา ประชาคมยุโรป แคนาดา และประเทศในแถบสแกนดิเนเวีย เหตุที่เป็นเช่นนี้ก็เพราะประเทศกำลังพัฒนามักจะมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ (comparative advantage) ในการผลิตสินค้าประเภทที่ใช้แรงงานมาก (labour intensive) ซึ่งสินค้าสิ่งทอ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง

เสื้อผ้าสำเร็จรูปเป็นอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานมาก ซึ่งทำให้ประเทศกำลังพัฒนาได้เปรียบในการผลิตสินค้าเหล่านี้ เนื่องจากมีค่าจ้างแรงงานที่ต่ำกว่าการกีดกันทางการค้าโดยเฉพาะการนำเข้าสินค้าสิ่งทอจากประเทศกำลังพัฒนามักจะเกิดจากความกดดันจากกลุ่มผลประโยชน์จากผู้ผลิตสินค้าเหล่านี้ภายในประเทศที่พัฒนาแล้ว เพราะอุตสาหกรรมเหล่านี้สูญเสียความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ และเป็นอุตสาหกรรมที่กำลังถดถอย (declining industry) การกีดกันทางการค้านี้ก่อให้เกิดผลเสียอย่างมากต่อทั้งประเทศผู้ส่งออกและประเทศผู้นำเข้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านผู้บริโภคในประเทศที่พัฒนาแล้วและผู้ผลิตในประเทศกำลังพัฒนา ถึงแม้ว่าประเทศผู้ส่งออกจะได้ค่าเช่าทางเศรษฐกิจที่เกิดจากการจำกัดปริมาณการส่งออกโดยสมัครใจ (Voluntary Export

Restraints = VERs) แต่บางประเทศก็ได้รับผลกระทบในทางลบ เนื่องจากการจำกัดการส่งออกมีผลกระทบต่อเศรษฐกิจเติบโต และการจ้างงานในประเทศเหล่านั้น

บทความนี้จะกล่าวถึงประวัติและความเป็นมาของ MFA อย่างคร่าว ๆ และประเมินผลกระทบของ MFA ที่มีต่อทั้งประเทศผู้นำเข้าซึ่งเป็นประเทศที่พัฒนาแล้ว และประเทศกำลังพัฒนา ซึ่งเป็นผู้ส่งออก

2. ที่มาของการกีดกันการค้าสิ่งทอ

การกีดกันการค้าสิ่งทอนั้น เริ่มจากการทำสัญญาการจำกัดการนำเข้าแบบทวิภาคี ในช่วงปี 2470 โดยเริ่มต้นจากการที่สหรัฐฯ ใช้ VERs จำกัดการนำเข้าสินค้าสิ่งทอประเภทฝ้ายจากประเทศญี่ปุ่น และต่อมาขยายวงเป็นสินค้าสิ่งทอจากประเทศอื่น ๆ ดังเช่นปากีสถาน (*Hufbauer, Berliner and Elliot, 1986*) หลังสงครามโลกครั้งที่ 2 การกีดกันทางการค้านี้ได้เริ่มขึ้นใหม่อีก และได้ขยายตัวทวีความรุนแรงขึ้นเรื่อย ๆ โดยเริ่มจากการทำสัญญาการจำกัดการนำเข้าในระยะสั้น (Short Term Arrangement = STA, 2503-2504) ต่อมาเปลี่ยนเป็นสัญญาการจำกัดการนำเข้าในระยะยาว (Long Term Agreement = LTA, 2505-2517) และท้ายที่สุด MFA ซึ่งเริ่มตั้งแต่ปี 2518 โดยมีการต่อสัญญาจาก MFA I ถึง MFA IV ซึ่งบังคับใช้จนถึงปัจจุบัน

ถึงแม้ว่า MFA ซึ่งเป็นมาตรการกีดกันทางการค้าจะขัดกับหลักการค้าเสรีของ GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) แต่สินค้าสิ่งทอได้ถูกถอนจาก GATT ในช่วงปี 2505 ก่อนที่ญี่ปุ่นจะเข้าเป็นภาคีสมาชิกของ GATT ในรอบการเจรจาโตเกียว (Tokyo Round) โดยใช้ข้อยกเว้นในมาตรา 19 ซึ่งว่าด้วยการนำเข้าที่ไปทำลายการผลิตในประเทศผู้นำเข้า (Market Disruption) นอกจากนี้ การจำกัดปริมาณการนำเข้าโดยการใช้ VERs ซึ่งถือว่าเป็นความสมัครใจของผู้ส่งออกที่จะจำกัดตัวเองก็ใช้เป็นข้อหลักเลี้ยงได้ตามมาตรา 4 นั้นเกิดขึ้นโดยการรับรู้ของ GATT เพราะการตกลงสัญญา MFA แต่ละครั้ง GATT จะต้องรู้เห็นด้วย และใน GATT ก็มีหน่วยงานที่จะติดตามเรื่องเกี่ยวกับ MFA โดยเฉพาะที่เรียกว่า Textile Surveillance Body (TSB) อีกส่วนหนึ่งที่ควรทำความเข้าใจก็คือ MFA เป็นสัญญาพหุภาคีซึ่งทำขึ้นระหว่างประเทศผู้ส่งออกกับประเทศผู้นำเข้าสิ่งทอ โดยที่ประเทศผู้ส่งออกนั้นตกลงที่จะจำกัดปริมาณการส่งออกของตนเอง และ MFA เป็นกรอบในการทำสัญญาทวิภาคี (Bilateral Agreement) ระหว่างประเทศผู้นำเข้ากับผู้ส่งออก โดยที่สัญญาทวิภาคีนี้ต้องอยู่ภายใต้กรอบของ MFA ระยะเวลาการบังคับใช้ MFA อยู่ในช่วงประมาณ 3-4 ปีแล้วแต่จะตกลงกัน

3. พัฒนาการของ MFA

นับตั้งแต่เริ่มมีการบังคับใช้ MFA มีการขยายวงการกีดกันทางการค้ามากขึ้นเรื่อย ๆ ทั้งในด้านของจำนวนประเทศที่อยู่ภายใต้ MFA และปริมาณสินค้าที่อยู่ในข่ายการกีดกันทางการค้า

ในช่วงก่อนที่มี MFA นั้น วิวัฒนาการของ MFA เริ่มจาก STA และ LTA ซึ่งเป็นการกีดกันทางด้านกรนำเข้าสินค้าประเภทฝ้ายจากประเทศผู้ส่งออก (ตารางที่ 1) หลังจากนั้น ก็เริ่มมีการใช้ MFA ฉบับที่ 1 ซึ่งในช่วงนี้ สหรัฐฯ เป็นประเทศแรกที่ใช้ MFA I แต่สำหรับประชาคมยุโรป เริ่มใช้ MFA ซักว่า สหรัฐฯ 2 ปี เนื่องจากความไม่พร้อมของประชาคมฯ ในช่วง 2 ปีแรกนี้สินค้าสิ่งทอได้ทะลักเข้าประชาคมยุโรปอย่างมาก โดยเฉพาะสินค้าที่ส่งออกจากประเทศแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ (*Teunissian and Blokker, 1985*) โดยทั่ว ๆ ไปแล้ว สัญญาทวิภาคีที่เพิ่มขึ้นในช่วงแรกนี้เป็นไปตามสัญญาพหุภาคีที่

ทำไว้กับ GATT โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องของการให้อัตราการเจริญเติบโตของปริมาณการนำเข้า ซึ่งกำหนดไว้ว่าจะต้องไม่ต่ำกว่า 6% ต่อปี สินค้าที่อยู่ในข่ายการจำกัดการนำเข้าก็มีน้อย และจำกัดวงอยู่แค่สินค้าที่ทำมาจากฝ้าย และมีข้อยืดหยุ่นในการส่งออก (Flexibility Provisions)¹ การที่สัญญาทวิภาคีใน MFA I ออกมาในลักษณะที่มีการกีดกันน้อย และทำตามข้อตกลง MFA นั้น ทำให้ดูเหมือนว่าเป็นการขุดหลุมล่อให้ประเทศต่าง ๆ เข้าไปเป็นสมาชิกกันมาก ๆ โดยที่ MFA ในฉบับต่อ ๆ มา เริ่มมีการเปลี่ยนแปลง และมีการละเมิดต่อข้อสัญญาที่ได้ให้ไว้ในพหุภาคีมาโดยตลอด โดยเฉพาะอย่างยิ่งจากประเทศผู้นำเข้า

ในช่วง MFA II สัญญาทวิภาคีได้เริ่มมีข้อจำกัดเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งประชาคมยุโรป ซึ่งมีปัญหาในช่วงสัญญา MFA I ในตอนต้น ชนิดของสินค้าที่ถูกนำมาคุมเข้าในสัญญาทวิภาคีได้เพิ่มสูงขึ้นเป็น 190 ชนิด (*Teunissian and Blokker, 1985*) และประเทศ

¹ ข้อยืดหยุ่นในการส่งออก (Flexibility Provision) มี 3 ประเภทคือ Swing, Carry Over และ Carry Forward

Swing หมายถึง การที่ประเทศผู้ส่งออกสามารถนำโควตาที่ใช้ไม่หมดในประเภทของสินค้าใดสินค้าหนึ่งที่ถูกจำกัดโควตา ไปใช้ในสินค้าชนิดอื่น ซึ่งโดยปกติจะใช้ได้ไม่เกิน 7%

Carry Over หมายถึง การนำเอาโควตาของสินค้าประเภทที่ถูกจำกัดการนำเข้าประเภทใดประเภทหนึ่งที่ใช้โควตาไม่หมด โอนไปใช้ในปีต่อไป ซึ่งการโอนนั้นจะได้อีกไม่เกิน 10% ของปริมาณโควตาทั้งหมดของสินค้าที่ถูกจำกัดการนำเข้าแต่ละประเภท

Carry Forward คือ การนำโควตาของสินค้าประเภทใดประเภทหนึ่งไปใช้ล่วงหน้า ซึ่งปกติจะอนุญาตให้ใช้ได้ประมาณ 5% ของปริมาณโควตาที่ได้รับ

ผู้นำเข้าได้ละเมิดสัญญาที่ให้ไว้ในกรอบของ MFA เดิม กล่าวคือ มีการลดอัตราการเจริญเติบโตของปริมาณนำเข้าลงต่ำกว่าอัตราขั้นต่ำที่ได้กำหนดไว้ปีละ 6% ในส่วนของข้อยืดหยุ่นในการส่งออก (Flexibility Provision) ก็ได้ถูกยกเลิกไปสำหรับประชาคมฯ แต่ยังมีอยู่ในสินค้าบางชนิดสำหรับสหรัฐฯ การละเมิดสัญญาพหุภาคี MFA นี้ทำได้ เนื่องจากประชาคมฯ ได้เพิ่มบทเฉพาะกาลขึ้นในสัญญาทวิภาคีที่เรียกว่า Reasonable Departure ซึ่งทำให้ประชาคมฯ สามารถที่จะละเมิด MFA ที่เป็นสัญญาพหุภาคีได้ นอกจากนี้ ยังมีการเพิ่ม Basket Extractor ขึ้น เพื่อป้องกันไม่ให้นำเข้าสิ่งทอบางชนิดที่เคยส่งออกน้อยกว่าโควตาโดยส่วนรวม เพื่อไม่ให้เกิดการส่งออกของประเทศผู้ส่งออกโตเร็วเกินไป โดยที่ประเทศผู้นำเข้าสามารถที่จะเรียกผู้ส่งออกมาตักเตือนและอาจทำสัญญาจำกัดการส่งออกใหม่ เพื่อไม่ให้อัตราการเจริญเติบโตของการส่งออกสูงเกินไป *Teunissian and Blokker (1985 : 16)* ยืนยันว่าในช่วง MFA II นี้ มีการเรียก Consultation หรือประเทศผู้ส่งออกมาตักเตือนรวมทั้งสิ้นถึง 119 ครั้ง

ในช่วง MFA III การจำกัดการส่งออกก็ทวีความรุนแรงขึ้นไปอีก โดยที่อัตราการเจริญเติบโตของสินค้าที่ประเทศผู้ส่งออกสามารถส่งออกได้มาก (Sensitive Categories) ได้ถูกจำกัดลงจนแทบจะไม่มีอัตราการเจริญเติบโตเลย นั่นก็คือใกล้ 0% และมีการเพิ่มบทเฉพาะกาลขึ้นมาอีก ซึ่งเรียกว่า Anti-Surge² ในช่วงนี้ชนิดของเส้นใยที่จะต้องถูกจำกัดการค้าได้ขยายวงเพิ่มขึ้น โดยรวมถึงผลิตภัณฑ์ที่ทำจากขนสัตว์และเส้นใยประดิษฐ์ รวมทั้งชนิดของสินค้าที่อยู่ภายใต้ข้อจำกัด เพิ่มขึ้นเป็นกว่า 300 ชนิดสำหรับประชาคมฯ และ 650 ชนิดสำหรับสหรัฐฯ ในส่วนของสหรัฐฯ ในช่วงนี้ยังมีความพยายามที่จะจำกัดการนำเข้ามากกว่านี้อีก โดยที่ได้มีการเสนอกฎหมายที่เรียกว่า Jenkins Bill แต่ถูกยับยั้งโดยประธานาธิบดีเวแกน

สำหรับ MFA IV ซึ่งในปัจจุบันยังอยู่ในช่วงของสัญญาฉบับนี้ สำหรับประชาคมฯ มีการผ่อนคลายน้อยลง โดยที่มีการนำเอาข้อยืดหยุ่นในการส่งออกกลับมาใช้ แต่การเจริญเติบโตของโควตาสำหรับสินค้าแต่ละชนิดลดลงสำหรับสหรัฐฯ เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของการนำเข้าสิ่งทอจากประเทศกำลังพัฒนาสูงขึ้นมากใน

² Anti-Surge คือ มาตราการป้องกันของประเทศผู้นำเข้าที่จะไม่ให้ผู้ส่งออกที่สามารถส่งออก และใช้โควตาหมดในเวลาเร็วเกินไป โดยเฉพาะในกลุ่มประเทศสินค้าที่มีการส่งออกมาก (Sensitive Category) หากประเทศผู้ส่งออกใช้โควตาหมดเร็วเกินไป ประเทศผู้นำเข้าสามารถที่จะเรียกประเทศผู้ส่งออกเข้ามาเจรจาและสามารถระงับการขยายตัวของโควตาได้ โดยลดโควตาการนำเข้าลง แต่ในการลดโควตานำเข้านั้นประเทศผู้นำเข้าจะต้องชดเชยให้กับประเทศผู้ส่งออก

ช่วงก่อน MFA IV เนื่องจากเงินดอลลาร์อเมริกันมีค่าสูงเกินความเป็นจริง (Overvaluation) (Cline, 1987) สหรัฐฯ ได้เพิ่มใหม่เข้าไปรวมทั้ง Blended Silk เข้าไปในชนิดของเส้นใยที่อยู่ในข่ายการจำกัดการนำเข้า จนกระทั่งปัจจุบันนี้ แทบจะไม่มีเส้นใยชนิดใดที่ยังไม่ถูกจำกัดการนำเข้าจาก MFA ยกเว้นแต่ปอและใยสัปรด

4. ผลกระทบของ MFA ที่มีต่อปริมาณการส่งออกของประเทศกำลังพัฒนา

นักเศรษฐศาสตร์หลายท่านพยายามที่จะประเมินค่าของโควตาออกมาเป็นอัตราภาษี ซึ่งได้ค่าประมาณการต่างกัน โดยปกติแล้วจะอยู่ประมาณ 15–35% จากการศึกษาของ Hamilton (1988) ซึ่งประเมินภาษีเทียบเท่าโควตาของสหรัฐฯ ที่ให้แก่อังกฤษ ได้ค่าประมาณการ 26% จากการศึกษาของ Cline (1987) พบว่าอัตราภาษีเทียบเท่าโควตาของสหรัฐฯ จะอยู่ในระดับ 28% สำหรับสิ่งทอ และ 53% สำหรับเสื้อผ้าสำเร็จรูป ทั้งนี้ทั้งนั้นก็ขึ้นกับค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ในการนำเข้า (elasticity of demand for import) และค่าความยืดหยุ่นของอุปทานสินค้าออก (elasticity of supply) ที่ใช้ในการศึกษาแต่ละกรณี

ถึงแม้ว่า MFA จะมีความสลับซับซ้อนและเป็นอุปสรรคต่อการขยายตัวของปริมาณการส่งออกของประเทศกำลังพัฒนาเพียงใดก็ตาม

ในด้านมูลค่าการส่งออกของสิ่งทอและเสื้อผ้าสำเร็จรูป ก็ยังสามารถขยายตัวสูงขึ้นได้ ในช่วง MFA I ขยายตัวสูงขึ้นถึง 14% และลดลงเหลือ 4.8% ในช่วง MFA II และกลับเพิ่มขึ้นเป็น 9% ในช่วง MFA III (ตารางที่ 2) แต่ถ้าดูปริมาณการส่งออก แยกระหว่างสิ่งทอกับเสื้อผ้าสำเร็จรูปแล้ว จะเห็นได้ว่า การเพิ่มขึ้นของปริมาณการส่งออกสิ่งทอลดต่ำลงเรื่อย ๆ จาก 7.2% ในช่วง MFA I เหลือเพียง 3.7% ในช่วง MFA III ส่วนเสื้อผ้าสำเร็จรูปนั้น การเจริญเติบโตของการส่งออกลดลงจาก 20.9% ในช่วง MFA I เหลือ 10.1% ในช่วง MFA III สาเหตุที่มูลค่าการส่งออกของเสื้อผ้ายังสามารถขยายตัวได้นั้น ก็เนื่องมาจากเหตุผล 2 ประการ กล่าวคือ

(1) MFA เป็นโควตาที่จำกัดปริมาณการส่งออก ดังนั้น มูลค่าการส่งออกสามารถเพิ่มขึ้นได้ โดยการทำให้สินค้ามีราคาต่อหน่วยสูงขึ้น

(2) การใช้ข้อยืดหยุ่นในการส่งออกสิ่งทอ (Flexibility Provisions) ทำให้ในแต่ละปีสามารถจะส่งออกได้มากกว่าปริมาณการส่งออกที่ได้ตกลงกันไว้

การเบี่ยงเบนทางการค้า (Trade Diversion) ก็เป็นผลอันเนื่องมาจาก MFA โดยที่การเบี่ยงเบนทางการค้านี้เกิดขึ้นในกรณีการส่งออกของประชาคมฯ ปริมาณการนำเข้าสิ่งทอและเสื้อผ้าสำเร็จรูปของสหรัฐฯ จากประชาคมฯ เพิ่ม

สูงขึ้นถึงร้อยละ 190 (Cline, 1987 : 188) ในประชาคมยุโรปเองนั้น การเบี่ยงเบนทางการค้าก็เกิดขึ้นโดยที่ประเทศในยุโรปตอนเหนือหันไปนำเข้าสิ่งทอและเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากประเทศในยุโรปตอนใต้มากขึ้น Hamilton (1985) ประมาณว่า ปริมาณการส่งออกสิ่งทอและเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากประเทศในแถบเมดิเตอร์เรเนียน ไปยังยุโรปเหนือได้เพิ่มสูงถึงร้อยละ 47

5. ผลกระทบของ MFA ที่มีต่อประเทศผู้นำเข้า

ในขณะที่ผู้ผลิตสิ่งทอและเสื้อผ้าสำเร็จรูปในประเทศที่พัฒนาแล้ว ซึ่งเป็นคนกลุ่มน้อยจะเป็นผู้ที่ได้ประโยชน์จาก MFA ผู้บริโภคในประเทศเหล่านี้กลับเป็นผู้รับภาระมากที่สุด โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ราคาสินค้าที่ต้องจ่ายเพิ่มสูงขึ้นเนื่องจาก MFA และถ้ามองเศรษฐกิจโดยรวมก็ยังมีผลเสียในด้านการจัดสรรทรัพยากรในประเทศ ซึ่งก่อให้เกิดการสูญเสียในด้านประสิทธิภาพ (efficiency loss) และ Dead-weight Loss อย่างมากในแต่ละปี นอกจากนี้แล้วยังมีค่าใช้จ่ายจำนวนมากที่เกิดขึ้นจากการสร้างระบบติดตามและประเมินผลการนำเข้าว่า

ใกล้เคียงกับโควตาที่ให้ไว้หรือไม่ การเจรจาแต่ละครั้งก็เสียค่าใช้จ่ายและเวลามาก เพราะสัญญาทวิภาคีต้องทำกันเป็นรายประเทศ เช่น สหรัฐฯ จะต้องเจรจากับประเทศผู้ส่งออกกว่า 30 ประเทศในการต่อสัญญาหรือเซ็นสัญญาฉบับใหม่ในแต่ละครั้ง สิ่งเหล่านี้ล้วนแต่จะก่อให้เกิดการสูญเสียต่อเศรษฐกิจโดยส่วนรวมทั้งสิ้น

Hufbauer, Berliner and Elliot (1986)

ได้ศึกษาผลกระทบของ MFA ที่มีต่อผู้บริโภคในสหรัฐฯ และพบว่า³ ในช่วง MFA I นั้น ราคาสินค้าสิ่งทอสูงขึ้นกว่าความเป็นจริงถึง 19% และ 39% ในช่วง MFA II ในช่วง MFA III นั้น Cline (1987) สรุปว่า ราคาสิ่งทอและเสื้อผ้าสำเร็จรูปสูงขึ้นกว่าที่ควรถึง 28% และ 53% ตามลำดับ ส่วนการสูญเสียของผู้บริโภค (Consumer Loss) นั้น ในช่วง MFA I ตกประมาณ 2 หมื่นล้านเหรียญอเมริกัน และเพิ่มขึ้นเป็น 2 หมื่น 7 พันล้านเหรียญอเมริกันในช่วง MFA II ส่วนในช่วง MFA III นั้น Cline (1987) ประเมินว่า การสูญเสียของผู้บริโภคจะอยู่ประมาณ 2 หมื่นล้านเหรียญอเมริกัน สำหรับทางด้านผู้ผลิตนั้นก็ได้ผลประโยชน์จากโควตา (Producer Gain) ในช่วง MFA I

³ สำหรับการประเมินผลเสียทางเศรษฐกิจของ MFA ต่อประชาคมยุโรป โปรดดู Greenaway and Hindley (1985), Koekkek and Mennies (1985), Silberston (1984), Trela and Whalley (1989), Suphachalasai (1990) และ Goto (1990)

ประมาณ 1 หมื่น 8 พันล้านเหรียญอเมริกัน และเพิ่มขึ้นเป็น 2 หมื่น 2 พันล้านเหรียญอเมริกันในช่วง MFA II ความสูญเสียที่เกิดขึ้นต่อเศรษฐกิจสหรัฐ ฯ จาก MFA ในปี 2529 ตกประมาณ 7 พัน 3 ร้อยล้านเหรียญอเมริกัน สำหรับเสื้อผ้าสำเร็จรูป และประมาณ 811 ล้านเหรียญอเมริกันสำหรับสิ่งทอ นอกจากนี้แล้วยังมีค่าใช้จ่ายซึ่งได้ประเมินไว้ว่า ในช่วงของการใช้ MFA I และ MFA II นั้น สหรัฐ ฯ จะต้องเสียค่าใช้จ่ายในการที่จะรักษาการจ้างงานของแรงงานในการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป ประมาณ 40,000 เหรียญอเมริกันต่อคนต่อปี และประมาณ 36,000 เหรียญอเมริกันต่อคนต่อปี สำหรับสิ่งทอ (ตารางที่ 3)

6. ผลกระทบของ MFA ที่มีต่อประเทศกำลังพัฒนา

ถึงแม้ว่า MFA จะเป็นข้อกีดกันทางการค้า และจำกัดการส่งออกสินค้าสิ่งทอของประเทศกำลังพัฒนา แต่ MFA ก็ให้ผลดีแก่ประเทศผู้ส่งออกบางประเทศ เนื่องจาก MFA เปิดโอกาสให้ประเทศที่ยังไม่สามารถแข่งขันกับประเทศอื่นได้ สามารถส่งออกไปยังตลาดที่มี MFA เป็นข้อจำกัด เนื่องจาก MFA จะไปจำกัดปริมาณการส่งออกจากประเทศส่งออกที่มีความสามารถในการแข่งขันสูง ประเทศไทยก็เช่นเดียวกันได้รับประโยชน์จาก MFA ในช่วงเริ่มแรกของ

การส่งออกสินค้าสิ่งทอ เช่น ในช่วงปี 2518 ซึ่งไทยริเริ่มเป็นภาคี MFA ใหม่ ๆ โดย MFA มีผลในการจำกัดปริมาณการส่งออกจากกลุ่มประเทศอุตสาหกรรมใหม่ (NICs) เช่น เกาหลีใต้ ฮ่องกง ทำให้ประเทศไทยสามารถส่งออกไปยังตลาด MFA ได้ อย่างไรก็ดีตาม ข้อเสียที่สำคัญก็คือ หากประเทศส่งออกรายใหม่ นั้น ๆ ซึ่งเดิมได้ประโยชน์จาก MFA เริ่มจะได้เปรียบในการแข่งขัน จะไม่สามารถขยายการส่งออกได้ เนื่องจากโควตาที่ได้นั้นมีจำกัด และมีอัตราการขยายตัวต่ำ

ประเทศที่เริ่มจะมีความสามารถในการแข่งขันนั้นจะประสบปัญหาจาก MFA มากกว่าประเทศที่เป็นผู้ส่งออกรายใหญ่อยู่เดิมในการขยายการส่งออก เนื่องจากฐานของโควตาที่ได้รับนั้นต่ำ เพราะการจัดสรรโควตานั้นมีฐานมาจากประวัติการส่งออกเดิม ตารางที่ 4 แสดงให้เห็นถึงโควตาการส่งออกที่ประเทศผู้ส่งออกต่าง ๆ ได้รับ จะเห็นได้ว่า ประเทศอุตสาหกรรมใหม่ 2-3 ประเทศนั้นได้รับโควตาส่งออกถึงเกือบครึ่งหนึ่งของปริมาณโควตาที่ได้ทั้งหมด ส่วนที่เหลืออีกครึ่งหนึ่งแบ่งกันระหว่างประเทศสมาชิกต่าง ๆ กว่า 30 ประเทศ โดยที่ประเทศไทยได้รับส่วนแบ่งจากโควตาารวมเพียง 2.5% เท่านั้น และประเทศในกลุ่ม ASEAN 6 ประเทศได้รับการจัดสรรโควตาทั้งหมดเพียง 10% ซึ่งในช่วงเวลาปัจจุบันถึงแม้ว่าประเทศ

อุตสาหกรรมใหม่ มีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบในการผลิตสินค้าที่ใช้แรงงานมากน้อยลงกว่าแต่ก่อนมาก (Anderson and Park, 1988) เนื่องจากอัตราค่าจ้างแรงงานในประเทศเหล่านี้สูง และค่าเงินของประเทศเหล่านี้แข็งตัวก็ตาม แต่ก็ยังได้รับการจัดสรรโควตาส่งออกสูงทำให้ประเทศที่กำลังจะเป็นผู้ส่งออกที่สำคัญต่อไป หรือประเทศที่เริ่มจะมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในอุตสาหกรรมชนิดนี้ เช่น ประเทศไทย จีน และอินโดนีเซีย ไม่สามารถขยายตัวได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในตลาดที่มีโควตา ซึ่งมักจะเป็นตลาดที่สำคัญของประเทศเหล่านี้

ตารางที่ 5 แสดงให้เห็นถึงผลกระทบของส่วนแบ่งโควตาที่มีต่อประเทศผู้ส่งออกที่สามารถจะแบ่งคร่าว ๆ ได้ 3 กลุ่มคือ กลุ่มแรกเป็นกลุ่มที่เป็นผู้ส่งออกรายใหญ่อยู่เดิม คือ ประเทศอุตสาหกรรมใหม่ จะเห็นได้ว่า เนื่องจากประเทศเหล่านี้ได้ส่วนแบ่งโควตามาก จึงไม่มีความจำเป็นจะต้องกระจายตลาดออกไปเพื่อขยายการส่งออก ดังนั้น สัดส่วนการส่งออกไปยังตลาดที่มีโควตา และตลาดนอกโควตาก็ยังคงที่ไม่เปลี่ยนแปลง ส่วนประเทศในกลุ่มที่สองนั้นเป็นประเทศที่ไม่มีมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ เช่น ประเทศบราซิล และเม็กซิโก ประมาณ 90% ของปริมาณการส่งออกของกลุ่มประเทศเหล่านี้เป็นการส่งออกไปยังตลาดโควตา

เพื่อที่จะทำให้ประเทศเหล่านี้ได้ค่าเช่าทางเศรษฐกิจที่เกิดจากโควตาเท่านั้น โดยที่การส่งออกไปยังตลาดที่ไม่มีโควตานั้นเกือบไม่มีเลย กลุ่มประเทศกลุ่มที่สาม เป็นตัวอย่างของประเทศที่กำลังเริ่มมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ ซึ่งการขยายตัวของการส่งออกถูกจำกัดโดยโควตา ดังเช่นประเทศไทย ซึ่งเมื่อใช้โควตาเต็มแล้วต้องกระจายการส่งออกไปยังตลาดนอกโควตามากขึ้นเรื่อย ๆ จนกระทั่งปัจจุบันปริมาณการส่งออกสิ่งทอไปยังตลาดนอกโควตานั้นสูงกว่าตลาดที่มีโควตา

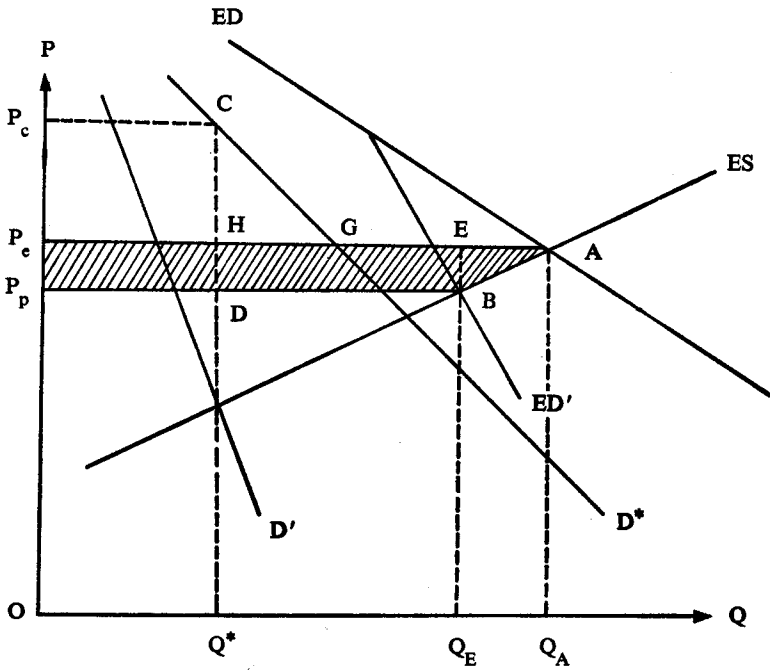
นอกเหนือไปจากการกระจายการส่งออกไปยังประเทศนอกโควตาเพื่อขยายปริมาณการส่งออกแล้ว การเพิ่มปริมาณการส่งออกไปยังประเทศที่มีโควตาก็สามารถหลีกเลี่ยงได้บ้าง ยกตัวอย่างเช่น การส่งออกสินค้าชนิดที่ยังไม่อยู่ในข่ายการจำกัดปริมาณการนำเข้า เช่น ในช่วง MFA III นั้น สินค้าที่ผลิตจากเส้นใยประเภทยลนินินและปานเรมีเริ่มเป็นที่นิยมแพร่หลายในวงการแฟชั่น สาเหตุหนึ่งก็เนื่องมาจากอิทธิพลของ MFA ดังนั้น ในช่วง MFA IV จึงได้รวมเส้นใยเหล่านี้เข้าไปในสัญญาและยังได้รวมไหมเข้าไปเป็นเส้นใยชนิดที่ประเทศผู้นำเข้าคาดว่าจะถูกผู้ส่งออกหลีกเลี่ยงอีก เนื่องจาก Blended Silk เริ่มเป็นที่นิยมในตลาด การหลีกเลี่ยงโควตาก็วิธีหนึ่งก็ทำได้โดยการส่งสินค้าผ่านประเทศที่สาม (Transshipment) โดย

ที่นำสินค้าที่ผลิตแล้วไปติดตราว่าผลิตในอีกประเทศหนึ่งที่ได้รับโควตา แต่ยังสามารถส่งออกได้ แล้วส่งต่อไปยังประเทศผู้นำเข้าอีกทอดหนึ่ง ในขณะที่สหรัฐ ฯ เริ่มเข้มงวดในการตรวจสอบแหล่งกำเนิดของสินค้า (Country of Origin) เพื่อเป็นการอุดช่องโหว่ของโควตา MFA ยิ่งก่อให้เกิดการลงทุนข้ามชาติจากประเทศที่ใช้โควตาเต็มแล้วไปยังประเทศที่ยังมีโควตาเหลืออยู่ (Chen, 1983) ซึ่งมีตัวอย่างเช่น การลงทุนของบริษัทสิ่งทอได้หวันและเกาหลีใต้ในบังคลาเทศ หรือการลงทุนของบริษัทญี่ปุ่นในประเทศไทยในช่วงต้นทศวรรษ 2500 และการลงทุนของบริษัทสิ่งทอของไต้หวันและฮ่องกงในประเทศไทยในช่วง 2523 - 2529 เป็นต้น

MFA ไม่เพียงแต่จะทำให้การส่งออกสิ่งทอของประเทศด้อยพัฒนา มีน้อยกว่าที่ควรเท่านั้น หากยังมีผลกระทบทางเศรษฐกิจอื่น ๆ อีกด้วย ทั้งนี้เพราะเหตุว่า สิ่งทอเป็นสินค้าเริ่มต้นในการที่ประเทศกำลังพัฒนาจะก้าวไปสู่การเป็นประเทศอุตสาหกรรมต่อไป การจำกัดการส่งออกสิ่งทอ ทำให้การขยายตัวในการจ้างงานในประเทศเหล่านั้นไม่สูงเท่าที่ควรจะเป็น ซึ่งส่งผลกระทบต่อถึงการขยายตัวของรายได้ของคนในประเทศนั้น และการขยายตัวทางเศรษฐกิจ นอกจากนี้การจัดสรรทรัพยากรในประเทศก็ถูกบิดเบือนไป ถึงแม้ว่าประเทศผู้ส่งออกบางประเทศจะสามารถกระจายตลาดการส่งออกไป

สู่ตลาดนอกโควตาได้ แต่ถ้ามองผลกระทบทางเศรษฐกิจและทางด้านสวัสดิการ เมื่อเทียบกับกรณีที่ไม่มีโควตาแล้ว ประเทศผู้ส่งออกเหล่านั้น แม้จะได้ค่าเช่าทางเศรษฐกิจจากโควตา แต่ก็ต้องได้รับความสูญเสียอันเนื่องมาต้องส่งออกไปยังประเทศนอกโควตา ซึ่งราคาส่งออกในประเทศเหล่านั้นนั้นได้ถูกกดต่ำลง เนื่องจากอิทธิพลของตลาดในโควตา ซึ่งสามารถอธิบายได้ด้วยแผนภาพ ดังรูปที่ 1

จากรูป กำหนดให้ ES เป็น Excess Supply Function ของประเทศผู้ส่งออก ซึ่งจะส่งออกไปยังตลาดในโควตาและนอกโควตา D' และ D^* เป็น Excess Demand Function ของประเทศที่อยู่นอกโควตา และประเทศที่จำกัดปริมาณการนำเข้าตามลำดับ เส้น ED เป็นเส้น Excess Demand รวมของประเทศที่มีและไม่มีโควตา ในกรณีที่เป็นการค้าเสรีจุดดุลยภาพของการค้าสิ่งทอในตลาดโลกจะอยู่ที่จุด A โดยที่ราคาในตลาดโลกจะเป็น P_c ปริมาณการนำเข้าของทุกประเทศจะเป็น OQ_A เมื่อเกิดการจำกัดโควตาขึ้น เส้น Excess Demand รวม ED ก็จะหักงอลงเป็นเส้น $ED - ED'$ เนื่องจาก Excess Demand ของกลุ่มประเทศผู้นำเข้า MFA จะลดปริมาณนำเข้าลง เหลือประมาณ OQ^* ดังนั้นราคาในตลาด MFA จะเพิ่มสูงขึ้นเป็น P_c' ส่วนในตลาดที่ไม่มีโควตานั้น ราคาจะตกลงเหลือ



OP_p ดังนั้น ประเทศผู้ส่งออกที่ส่งสินค้าไปยังตลาดใน MFA ก็จะได้ค่าเช่าทางเศรษฐกิจเท่ากับพื้นที่ $P_p P_c CD$ และจะสูญเสียจากการส่งออกไปยังตลาดนอก MFA เพราะราคาถูกกดต่ำลงเป็นพื้นที่เท่ากับ $P_p P_c AB$ ⁴

นักเศรษฐศาสตร์ได้พยายามคำนวณหาว่า ประเทศกำลังพัฒนาผู้ส่งออกนั้นโดยสุทธิแล้วจะได้กำไรหรือขาดทุนจากการเข้าเป็นสมาชิก MFA จากรูปที่ 1 จะเห็นได้ว่า ตัวกำหนดที่สำคัญตัวหนึ่งก็คือ ค่าความยืดหยุ่นของ Demand และ Supply ซึ่งในกรณีนี้เป็น

การวิเคราะห์แบบดุลยภาพเฉพาะส่วน (Partial Equilibrium Analysis) จึงไม่มีการนำเอาค่า Elasticity of Substitution เข้ามาพิจารณา รวมด้วย เนื่องจากมีการนำเข้าสินค้าจากประเทศต่างๆ ทดแทน ซึ่งอาจจะเกิดการทดแทนระหว่างประเทศผู้ส่งออกที่อยู่ภายใต้ MFA ด้วยกัน หรืออาจจะเกิดจากการทดแทนการนำเข้าจากประเทศที่ไม่ได้จำกัดการนำเข้า เช่น ประเทศที่พัฒนาแล้วด้วยกัน ผลจากการประเมินผลกระทบทางด้านสวัสดิการ (Welfare) จากนักเศรษฐศาสตร์หลายท่าน โดยใช้แบบจำลอง

⁴โปรดดู Martin and Suphachalasai (1990) ใช้ในการวัดผลกระทบของ MFA ต่อประเทศกำลังพัฒนา

สำหรับผู้ที่ต้องการศึกษารายละเอียดของกรอบทฤษฎีที่

ทางเศรษฐกิจที่ใช้วิเคราะห์ดุลยภาพทั่วไป (General Equilibrium Model) เพื่อจำลองการค้าสิ่งทอของโลก โดยมีสมมติฐานว่า สินค้าสิ่งทอจากประเทศต่างๆ ไม่สามารถทดแทนกันโดยสมบูรณ์ (Imperfect Substitution) โดยใช้ทฤษฎีของ *Armington* (1969) มาประยุกต์ใช้ในการประเมินผลกระทบของ MFA ได้ข้อสรุปเดียวกันว่า ประเทศผู้ส่งออกที่เป็นสมาชิก MFA เมื่อประเมินโดยสุทธิแล้ว สูญเสียจาก MFA กล่าวคือ ค่าเช่าทางเศรษฐกิจที่ได้มาจากโควตานี้ ไม่คุ้มกับปริมาณการส่งออกที่ถูกจำกัดลง และข้อเสียอื่นๆ ทางด้านสวัสดิการ

การประเมินผลกระทบของ MFA โดยใช้วิธีการดังกล่าวให้ข้อสรุปที่ตรงกันว่า ประเทศกำลังพัฒนานั้นได้รับความสูญเสียจากการเป็นสมาชิก MFA จากการศึกษาของ *Trela and Whalley* (1988) พบว่า ประเทศผู้ส่งออกสูญเสียประมาณ 11 พันล้านเหรียญอเมริกันเนื่องมาจาก MFA และการศึกษาของผู้เขียน (*Suphachalasai*, 1989) พบว่า ประเทศผู้ส่งออกสูญเสียประมาณ 2,000-9,000 ล้านดอลลาร์อเมริกัน การศึกษาล่าสุดโดย *Goto* (1990) ก็ได้ข้อสรุปเช่นเดียวกันว่า ประเทศผู้ส่งออกจะสูญเสีย 3.4 พันล้านเหรียญอเมริกัน จาก MFA ข้อแตกต่างที่สำคัญของขนาดความสูญเสีย

เสียที่ประมาณการได้ อยู่ที่ความแตกต่างของค่าความยืดหยุ่นแห่งการทดแทน (Elasticity of Substitution) ที่เลือกใช้⁵ เนื่องจากยังขาดการประมาณค่าของ Elasticity of Substitution ซึ่งเป็นตัวแปรสำคัญในการกำหนดว่า ความสูญเสียสุทธิจะเป็นเท่าไร

7. สรุป

สิ่งทอเป็นสินค้าเพียงชนิดเดียวที่ถูกกีดกันทางการค้ามาโดยตลอดกว่า 60 ปี โดยแท้ที่จริงแล้วทั้งประเทศผู้ส่งออกและประเทศผู้นำเข้าต่างได้รับผลเสียอย่างมากจากการที่มีการกีดกันการค้าสิ่งทอ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง MFA ประเทศผู้นำเข้านั้นต้องสูญเสียคิดเป็นมูลค่านับพัน ๆ ล้านดอลลาร์อเมริกันต่อปี ผู้บริโภคในประเทศผู้นำเข้าต้องซื้อสินค้าในราคาที่แพงขึ้น และระบบเศรษฐกิจต้องสูญเสียเป็นอย่างมาก ค่าใช้จ่ายในการเจรจาและการติดตามผลของการนำเข้านั้นต้องใช้จ่ายเงินเป็นค่ามหาศาลเพื่อคุ้มครองอุตสาหกรรมที่ประเทศเหล่านั้นไม่สามารถจะแข่งขันได้ในตลาดโลกอีกต่อไป

สำหรับทางด้านประเทศผู้ส่งออกนั้น มีบางประเทศได้รับประโยชน์จากการมี MFA โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศที่ยังไม่สามารถแข่งขันได้ในตลาดโลก เพราะ MFA เปิดโอกาสให้ประเทศเหล่านั้นสามารถส่งออกได้โดยที่ไปจำกัดการ

⁵ รายละเอียด โปรดดู *Trela and Whalley* (1988), *Suphachalasai* (1989), และ *Goto* (1990)

เจริญเติบโตของประเทศที่ได้เปรียบในการผลิต ประเทศผู้ส่งออกที่เริ่มจะได้เปรียบในการผลิต และส่งออกสิ่งทอ เช่น ประเทศไทย สาธารณรัฐประชาชนจีน อินโดนีเซีย และฟิลิปปินส์ เป็นประเทศที่ได้รับผลเสียมากที่สุด เนื่องจากประเทศเหล่านี้มีส่วนแบ่งโควตาดำต่ำ เพราะฐานโควตาดำเล็ก จึงทำให้การขยายตัวของปริมาณการส่งออกต้องชะงักงันลง ต่างจากประเทศที่เป็นผู้ส่งออกรายใหญ่เดิมคือกลุ่มประเทศอุตสาหกรรมใหม่ ซึ่งในปัจจุบันเริ่มจะเสียเปรียบในการผลิต และส่งออกสิ่งทอ โดยที่ประเทศเหล่านี้ยังคงได้รับจัดสรรโควตาจำนวนมาก เนื่องจากมีฐานโควตาใหญ่ การกีดกันการนำเข้านี้หากทวีความรุนแรงขึ้นไปเรื่อย ๆ ประเทศที่กำลังจะก้าวไปสู่การพัฒนาอุตสาหกรรมนั้นจะได้รับผลกระทบรุนแรง เพราะจากประสบการณ์ในอดีตของประเทศต่าง ๆ ในแถบเอเชียตะวันออก สิ่งทอมักจะเป็นบันไดขั้นแรกที่จะก้าวไปสู่การเป็นประเทศอุตสาหกรรมต่อไป เพราะเป็นอุตสาหกรรมที่ใช้เทคโนโลยีต่ำและใช้แรงงานมาก ซึ่งช่วยทำให้การดูดซับแรงงานจากภาคเกษตรกรรมเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และก่อให้เกิดการจ้างงานเพิ่มขึ้น ซึ่งรวมไปถึงการกระจายรายได้และการเจริญเติบโตของประเทศโดยรวม การจำกัดการนำเข้านี้ หากประเทศเหล่านี้ไม่สามารถกระจายการส่งออกไปยังตลาดอื่น ๆ ได้แล้วก็จะส่งผลกระทบต่อพัฒนาประเทศ

เหล่านั้นโดยส่วนรวม ถึงแม้ว่าจะมีการกระจายตลาดการส่งออกได้ก็ยังคงทำให้ความเจริญทางเศรษฐกิจของประเทศเหล่านั้นต่ำกว่าที่ควรจะเป็น

ในปัจจุบันนี้ ถึงแม้ว่าดูเผิน ๆ ว่า การกีดกันการค้าสิ่งทอจะเริ่มคลี่คลายลงบ้าง เนื่องจากมีประเทศผู้นำเข้าหลายประเทศ เช่น ประเทศในแถบสแกนดิเนเวีย ได้แก่ สวีเดน นอร์เวย์ และฟินแลนด์ ได้ประกาศที่จะยกเลิกการจำกัดการนำเข้าสิ่งทอหลังจาก MFA IV สิ้นสุดลงในปี พ.ศ. 2534 และยังมีกรณีนำเข้าสินค้าสิ่งทอเข้ามาเจรจาในการเจรจา GATT เป็นครั้งแรกในรอบบอร์นัว แต่ถ้ามองดูภาวะการณ์อย่างละเอียดแล้ว จะเห็นว่า ประเทศผู้นำเข้ารายใหญ่ที่สำคัญ กล่าวคือ สหรัฐฯ ประชาคมยุโรป และแคนาดา ยังคงทำการกีดกันการค้าสิ่งทอต่อไป โดยที่ประเทศเหล่านี้ได้เสนอแนวทางที่จะค่อย ๆ ลดการกีดกันลงทีละเล็กทีละน้อยในการเจรจารอบบอร์นัวในเดือนธันวาคม 2533 โดยใช้เวลานานับ 10 ปี กว่าที่จะเลิก MFA ได้โดยสมบูรณ์ โดยอ้างว่าต้องใช้เวลาในการปรับตัว โดยที่ในช่วงระยะเวลานี้จะนำการกีดกันวิธีอื่นมาใช้ เช่น ดังการใช้ Global Quota และ Tariff Quota ซึ่งมาตรการใหม่เหล่านี้ต้องมีการศึกษาอย่างชัดเจนถึงผลเสีย มิฉะนั้นอาจจะเกิดมาตรการการกีดกันทางการค้าใหม่ที่มีผลเสียต่อประเทศกำลังพัฒนาที่เป็นผู้ส่งออกมากกว่าเดิมเสียอีก

ตารางที่ 1
แสดงลำดับการพัฒนาของ MFA

Agreements	Period	Products Included	Quota growth ^a	Important Regulations
STA	1961-62	Cotton	n.a.	- Quantity restrictions on specific suppliers in case of market disruption
LTA	1974-77	Cotton products with 50% cotton.	> 5%	- as above
MFA-I	1974-77	Cotton, wool and synthetic fibre	> 6%	- Flexibility provisions provided
MFA-II	1978-82	Same as MFA-I	0.5-10%	- Basket extraction - Reasonable departure - Flexibility provisions
MFA-III	1982-86	Same as MFA-I	0.001-6%	- Basket extraction - Anti-surge - Reasonable departure suspended - Flexibility provisions suspended
MFA-IV	1986-91	Extended to linen, ramie and blended silk for the United States.	0.001-7%	- Reasonable departure restored - Reintroduction of flexibility provisions - Anti-surge - Basket extraction

ที่มา : *Teunissen and Blokker (1985), Laird and Yeats (1988), GATT (1987)*

หมายเหตุ : a = minimum level applied to important categories and maximum level applied to low utilized categories or redundant categories.

ตารางที่ ๒

อัตราการเติบโตของการนำเข้าเสื้อผ้าและสิ่งทอ (การนำเข้าจากประเทศ
กำลังพัฒนาที่เป็นสมาชิก MFA โดยประเทศอุตสาหกรรมที่เป็นสมาชิก MFA)

(เปอร์เซ็นต์ต่อปี)

หมวดสินค้า	2506-2519	2519-2521	2521-2527
เสื้อผ้า	20.9	4.8	10.9
สิ่งทอ	7.2	4.6	3.7
รวม	14.1	4.8	9.0

ที่มา : Wolf (1987)

ตารางที่ ๓

ผลกระทบทางสวัสดิการของ MFA ที่มีต่อประเทศผู้นำเข้า (ล้านเหรียญอเมริกัน)

ผู้ประเมิน	ประเทศ	ปี	ผลกระทบทางสวัสดิการ		
			สิ่งทอ	เสื้อผ้า	รวม
Cline (1987)	สหรัฐฯ	2529	- 811	-3,317	-8,128
Greenaway and Hindley (1985)	สหราชอาณาจักร	2525	-	- 114	- 114
Hufbauer, Berliner, and Elliott (1986)	สหรัฐฯ	2527	- 650	-6,000	-6,650
Koekkoek and Mennies	กลุ่มประเทศ ประชาคมยุโรป	2526	-1,627	-1,656	-3,283
Trela and Whalley	แคนาดา	2529	-	-	- 240
	กลุ่มประเทศ ประชาคมยุโรป	2529	-	-	-3,110
	สหรัฐอเมริกา	2529	-	-	-2,590

ตารางที่ 4

การแบ่งปันโควตาของประเทศสมาชิก MFA ที่เป็นผู้นำเข้าและส่งออกในปี 2526

ประเทศ	เปอร์เซ็นต์การแบ่งปันของการจัดสรรโควตา
กลุ่มประเทศอาเซียน	10.30
อินโดนีเซีย	1.02
มาเลเซีย	1.37
ฟิลิปปินส์	3.04
สิงคโปร์	2.33
ไทย	2.54
กลุ่มประเทศอุตสาหกรรมใหม่ในเอเชีย	47.68
ฮ่องกง	29.84
เกาหลีใต้	17.84
ประเทศอื่น ๆ ในเอเชีย	25.07
สาธารณรัฐประชาชนจีน	10.93
อินเดีย	6.58
ปากีสถาน	2.59
อื่น ๆ	4.57
ประเทศในลาตินอเมริกา	16.95
บราซิล	2.74
เม็กซิโก	1.69
อื่น ๆ	12.52
รวมทั้งหมด	100.00

ที่มา : อรุณ ใสถานนท์ (2529)

ตารางที่ 5

การส่งออกเสื้อผ้าของแต่ละประเทศไปยังตลาดของประเทศสมาชิก MFA
และประเทศอื่น ๆ (ร้อยละ)

ประเทศ	2518		2523		2528		2529	
	MFA	NON-MFA	MFA	NON-MFA	MFA	NON-MFA	MFA	NON-MFA
-อาเซียน								
อินโดนีเซีย	33	67	51	49	97	3	94	6
ฟิลิปปินส์	58	42	70	30	86	14	78	22
ไทย	80	20	70	30	71	29	62	38
-เอเชียอื่น ๆ								
ฮ่องกง	80	20	81	19	86	14	86	14
เกาหลีใต้	77	23	72	28	74	26	73	27
ไต้หวัน	80	20	66	34	74	26	73	27
-ลาตินอเมริกา								
บราซิล	49	51	62	38	77	23	96	4
เม็กซิโก	92	8	99	1	99	1	99	1
-ประเทศอื่น ๆ								
สาธารณรัฐประชาชนจีน	25	75	39	61	45	55	48	52
อินเดีย	67	33	65	35	88	12	89	11
ปากีสถาน	51	49	64	33	76	24	72	28

ที่มา : International Economic Data Bank, Australian National University

บรรณานุกรม

ก. ภาษาไทย

สมบูรณ์ ศิริประชัย “MFA ฉบับใหม่กับอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย” *วารสารเศรษฐศาสตร์ธรรม-ศาสตร์* ปีที่ 6 ฉบับที่ 3 (กันยายน 2531) หน้า 5-68.

อรนุช โอสถานนท์ “การส่งออกสิ่งทอ” *วิทยานิพนธ์ วิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักร* 2529

ข. ภาษาอังกฤษ

Anderson, K., and Y. Park (1988). “China and the International Relocation of World Textiles and Clothing Activity.” Australia-Japan Research Centre Pacific Economic Papers No. 158, Research School of Pacific Studies, Australian National University.

Cable, V. (1987). “Textiles and Clothing in a New Round of Trade Negotiations”, *The World Bank Economic Review*, 1(4) : 619-646.

Chen, Edward K.Y. (1983). *Multinational Corporations, Technology & Employment*. London : The Macmillan Press Ltd.

Choi, Y., S.H. Chuns, and N. Marian (1986). *The Multifibre Arrangement in Theory and Practice*. London : France Printer.

Cline, W.R. (1987). *The Future of World Trade in Textiles and Apparel*. Washington, D.C. : Institute for International Economics.

Curzon, G., J. De La Torre, J.B. Days, A. McBean, J. Wellbroeck, and M. Wolf, (1981). *MFA Forever? Future of the Arrangement for Trade in Textiles*. London : Trade Policy Research Centre, International Issues No. 5.

GATT, *Status of Restrictions Maintained by Participating Countries*. A Report of Textiles Surveillance Body. Geneva : GATT, 1987

Goto, J., (1990). “A Formal Estimation of the Effect of the MFA on Clothing Exports from LDCs.” Working Papers Series No. WPS 455, The World Bank, Washington D.C.

Greenaway, D. and B. Hindley (1985). *What Britain Pays for Voluntary Export Restraints*. London : Trade Policy Research Centre.

Hamilton, C. (1985). “Follies of Policies for Textile Imports in Western Europe”, *The World Economy*, 8 (1) : 219-234.

Hamilton, C. (1986). “ASEAN System for Allocation of Export Licences Under VERs and Import Quotas and Voluntary Export Restraints: Focusing on Exporting Countries”. Reprint Series No. 324, Institute for International Economic Studies, Stockholm.

- Hamilton, C. (1986a) "Restrictiveness and International Transmission of the 'New' Protectionism." Seminar Paper No. 367, Institute for International Economic Studies, Stockholm.
- Hufbauer, C.G., D.T. Berliner, and A.K. Elliott (1986). *Trade Protection in the United States : 31 Case Studies*. Washington, D.C. : Institute for International Economics.
- Jenkins, G.P. (1980). *Costs and Consequences of the New Protectionism : The Case of Canada's Clothing Sector*. Ottawa, Canada : North-South Institute.
- Koekkoek, K.A. and L.B.M. Mennies (1986). "Liberalizing the Multi-Fibre Arrangement : Some Aspects for the Netherlands, the EC and the LDCs", *Journal of World Trade Law*, 20(2) : 142-167.
- Laird, S. and A. Yeats (1986). *The UNCTAD Trade Policy Simulation Model : A Note on the Methodology, Data and Uses*. Geneva : UNCTAD.
- Laird, S. and A. Yeats (1988), *Quantitative Methods for Trade Barrier Analysis*. Washington, D.C. : The World Bank.
- Martin, W. and Suphat Suphachalasai (1990). "Effects of Multi-Fibre Arrangements on Developing Country Exporters : A Simple Theoretical Framework", C.B. Hamilton (eds.), *The Uruguay Round Textiles Trade and the Developing Countries : Elimination the Multi-Fibre Arrangement in the 1990s*. A World Bank Publication, Washington D.C.
- Silberston, A. (1984). *The Multi-Fibre Arrangement and the U.K. Economy*. London : Her Majesty's Stationery Office.
- Suphachalasai, Suphat (1988). "Impact of MFA on World Clothing Markets with Emphasis on Thailand." Paper presented to 1988 Australian Economic Congress, 28 August-2 September, The Australian National University, Canberra.
- Suphachalasai, Suphat (1989). "The Effects of the Government Intervention and the Multi-fibre Arrangement on the Thai Clothing and Textiles Industry". Ph. D. Dissertation, The Australian National University.
- Suphachalasai, Suphat (1990). "Exports Growth of Thai Clothing and Textiles", *The World Economy*, 13(1)
- Suphachalasai, Suphat (forthcoming). "Thailand's Growth in Textile Exports", in Kym Anderson (eds.) *The New Silk Road*. Sydney : Cambridge University Press.
- Teunissen, H. and N. Blokker (1985). "Textile Protectionism in the 1980s : The MFA and The EEC's Bilateral Textiles Agreements with Developing Countries". Centre for European Studies Working Paper No. 15 (Economics).
- Trela, I. and J. Whalley (1988). "Do Developing Countries Lose from the MFA?" Working Paper Series No. 2618, National Bureau of Economic Research, USA.
- Williams, E. (1987). "The MFA : A Lingerin Demise", *European Trends*, No. 3, Economist Intelligence Unit. London.

ประชาคมยุโรป และ 'ตลาดเดียว 1992' : การเมืองและเศรษฐกิจของก้าวใหม่ ในการรวมตัวของประชาคมยุโรป*

ขจิต จิตตเสวี

คณะรัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

1. บทนำ

“ตลาดเดียว 1992” ภารกิจการปรับ
ตัวของประชาคมยุโรปกับสภาพแวดล้อม
ระหว่างประเทศปลายคริสต์ศตวรรษที่ 20

วันที่ 1 มกราคม ค.ศ. 1993 เป็นกำหนด
การที่องค์การระหว่างประเทศที่มีชื่อว่าประชาคม
ยุโรป (The European Community)¹ ต้องการ
บรรลุเป้าหมาย อันได้แก่ การสร้าง “ตลาด
เดียว” (Single Market) แห่งรัฐสมาชิกทั้ง
12 รัฐขึ้นให้เสร็จสมบูรณ์ ตามวัตถุประสงค์
และขั้นตอนที่ได้กำหนดไว้ เป้าหมายนี้ถือเป็น
การรับ “คำท้าทาย” ครั้งสำคัญในประวัติ

ความเป็นมาของการสร้างประชาคมยุโรป ซึ่งตก
อยู่ในภาวะชะงักงันหลายครั้งหลายหน นับแต่
ทศวรรษ 1970 เป็นต้นมา

ตามถ้อยคำของประชาคมฯ “ภารกิจอัน
ท้าทาย”² ครั้งนี้ ได้แก่ “การสร้างตลาดภายใน
แห่งประชาคมขึ้นให้เป็นตลาดเดียว โดยนับแต่
นี้ไปจนถึง ค.ศ. 1992 จะจัดอุปสรรคทั้งหลาย
อันมีอยู่ระหว่างสิบสองชาติที่ประกอบขึ้นเป็น
ประชาคมฯ ภารกิจที่ทำหายครั้งนี้จึงเป็นการ
ท้าทายตนเองก่อนอื่นใด แต่ถ้าชาวยุโรปชนะ
ด้วยการลงมือปฏิบัติอย่างแข็งขันแน่วแน่ ก็เท่า
กับว่า ประชาชน บริษัทห้างร้าน และรัฐบาล

* ผู้เขียนขอขอบคุณอาจารย์สมบูรณ์ ศิริประชัย ที่ได้ให้คำแนะนำอันมีค่า และให้yimเอกสารประกอบการเขียนบทความนี้

¹ ในบทความนี้จะเรียกย่อ ๆ ว่า ประชาคมฯ

² “The European Challenge” หรือ “Le Défi européen” รายงานของคณะกรรมการประชาคมยุโรปภายใต้การนำของ Paulo Cecchini.

ของทั้ง 12 ประเทศ ได้ร่วมกันสร้างสรรค์อะไรขึ้นอันมากไปกว่าศักยภาพทางเศรษฐกิจของส่วนรวม กล่าวคือ พวกเขาจะได้ยกระดับประชาคม (ซึ่งก็คือประเทศของตนเองด้วย) ขึ้น ให้มีพลังความสามารถที่จะแข่งขันได้ในภาวะแวดล้อมระหว่างประเทศที่ไม่ราบเรียบของทศวรรษ 1990 อีกทั้งยังจะได้นำประชาคมฯ ไปสู่เส้นทางแห่งความจำเป็นทางเศรษฐกิจซึ่งจะเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ อย่างน้อยจนถึงต้นศตวรรษหน้า กล่าวคือ ภายในเพียงไม่กี่ปี ผลิตภัณฑ์รวมภายในของประชาคมฯ จะเพิ่มขึ้นอีก 4% หรือถึง 7% แล้วแต่จังหวะความเร็วของบูรณาการแห่งตลาดประชาคมฯ” (*Cecchini Report, 1988*)

เป้าหมายการสร้างตลาดเดี่ยวครั้งนี้ได้รับความสนใจจากประชาคมโลกเป็นอย่างมาก รวมทั้งในประเทศไทยของเราเอง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในมิติทางเศรษฐกิจและการค้า เพราะการที่จะเกิดมีกลุ่มทางการค้าขนาดใหญ่ ดังเช่นประชาคมยุโรปย่อมไม่พ้นที่จะมีผลกระทบอันสำคัญไม่ในทางใดก็ทางหนึ่งต่อความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศดังที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน และแน่นอนที่สุดต่อเศรษฐกิจของแต่ละประเทศที่เกี่ยวข้อง ดังนั้น จึงจำเป็นจะต้องเข้าใจถึงความหมายของก้าวใหม่ของการรวมตัวของประชาคมฯ ครั้งนี้

อย่างไรก็ตาม การรวมตัวของประชาคมยุโรปเป็นภารกิจคู่ขนานทางเศรษฐกิจและการเมืองที่จะต้องพยายามผลักดันให้บูรณาการทางเศรษฐกิจ (economic integration) และการรวมตัวทางการเมืองเป็นไปพร้อม ๆ กันเท่าที่จะทำได้ (*Commission, L'Unification européenne, 1988*) ประวัติความเป็นมาของประชาคมยุโรปเตือนให้เราระลึกว่า แรงผลักดันเบื้องต้นแห่งการรวมตัวของประชาคมฯ นั้นเป็นเรื่องของการเมือง อันได้แก่ การพยายามเลี่ยงการพิพาทระหว่างชาติยุโรปซึ่งเคยเป็นศัตรูกันมามิให้กลายเป็นสงครามขึ้นอีก และเพื่อให้ยุโรปซึ่งประสบความหายนะหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 พ้นตัวกลับมามีบทบาทในโลกได้อีก แต่ตามความเป็นจริง กิจกรรมที่รัฐยุโรปร่วมกันในประชาคมฯ อันสำเร็จผลจริงจิ่งที่สุด คือ การสร้างบูรณาการทางเศรษฐกิจ โครงการ “ตลาดเดี่ยว 1992” นั้นเป็นอีกก้าวหนึ่งของการพยายามผลักดันการรวมประเทศยุโรปในประชาคมฯ ให้ก้าวหน้าต่อไปในทุก ๆ ด้าน

ทว่าในปี ค.ศ. 1985 เมื่อประชาคมฯ เริ่มกำหนดเป้าหมาย “1992” ไม่มีผู้ใดคาดฝันว่าเพียง 4 ปีต่อมา ทวีปยุโรปจะเกิดการเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่ที่จะพลิกหน้าประวัติศาสตร์ไม่ว่าจะเกี่ยวกับยุโรปตะวันออก การรวมเยอรมนีหรือการยุติสงครามเย็นและการสลายตัวของค่ายตะวันตก-ตะวันออกที่เผชิญหน้ากัน ในขณะที่

เดียวกันปลาย ค.ศ. 1990 ก็เกิดวิกฤติการณ์ในอ่าวเปอร์เซีย พร้อมกับการที่อิรักยึดครองคูเวต ผลกระทบทางเศรษฐกิจอย่างฉับพลันคือ วิกฤติการณ์น้ำมัน ซึ่งยุโรปและโลกต้องเผชิญอีกครั้ง การพยายามปรับตัวของประชาคมฯ กับสภาพแวดล้อมระหว่างประเทศจึงเป็นเสมือนการปรับตัวไปกับสิ่งเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ภายในเวลาเพียง 5 ปี เป้าหมาย “ตลาดเดี่ยว 1992” ต้องเข้ามาอยู่ในบริบทใหม่ระหว่างประเทศ ซึ่งยากที่จะทำนายความเป็นไปได้แม้ในระยะสั้น

บทความนี้มุ่งนำเสนอ “ตลาดเดี่ยว 1992” ในบริบทของวิวัฒนาการการรวมตัวของประชาคมยุโรป อันประกอบด้วยช่วงก้าวหน้าและช่วงชะงักงันสลับกันไป การรวมตัวนี้เข้าไปในมิติทางเศรษฐกิจและการเมืองซึ่งแยกกันไม่ออก ในเวลาเดียวกันความสำเร็จหรือความล้มเหลวของการรวมตัวก็ขึ้นอยู่กับความสัมพันธ์ระหว่างรัฐสมาชิกกับองค์การและระหว่างประเทศสมาชิกกันเอง ในที่สุด ‘โครงการตลาดเดี่ยว 1992’ เองก็เป็นเรื่องของปฏิสัมพันธ์ระหว่างประชาคมฯ กับสภาพแวดล้อมระหว่างประเทศที่กำลังเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว ทั้งในระดับของทวีปยุโรปและในระดับโลก

เนื่องจากลักษณะอันกว้างและความสลับซับซ้อนของปัญหาที่กำลังเปลี่ยนแปลงอย่าง

รวดเร็ว การนำเสนอจึงต้องจำกัดขอบเขตของแต่ละประเด็น ซึ่งจะกล่าวถึงตามลำดับ เริ่มด้วยการกล่าวถึงปัญหาและแนวคิดทางการเมืองและเศรษฐกิจในวิวัฒนาการของการรวมตัวของประชาคมยุโรป (2) ก่อนจะเข้าถึงการนำเสนอโครงการการสร้าง “ตลาดเดี่ยว 1992” ในสมุดปกขาว (3) และ “The Single European Act” อันเป็นสัญลักษณ์ทางการเมืองและก้าวสำคัญของการรวมตัวครั้ง^๕ (4) ซึ่งกำลังก้าวมาถึงปีที่ 5 ของการดำเนินการ การประเมินผลงานชั่วคราวเผยให้เห็นถึงปัญหาดั้งเดิม คือความก้าวหน้าจะเป็นไปได้หรือไม่อย่างไร ส่วนหนึ่งขึ้นอยู่กับทางเลือกพื้นฐานระหว่างผลประโยชน์แห่งชาติ กับผลประโยชน์ร่วมกันในระดับประชาคมฯ (5) การสร้าง “ตลาดเดี่ยว 1992” จะมีผลในการเปลี่ยนแปลงความสัมพันธ์ระหว่างประชาคมฯ กับภายนอกอย่างไรแน่นอน แต่ขณะที่โลกภายนอกกำลังวิเคราะห์และคาดการณ์เกี่ยวกับผลกระทบของเรื่องนี้ ความเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่บนทวีปยุโรปทำให้บริบทของ “ตลาดเดี่ยว” เปลี่ยนไป (6) ซึ่งหมายความว่า การคาดคะเนทั้งหมดต้องคำนึงถึงปัจจัยใหม่ จนกว่าจะกำหนดการณ์ในคืนวันที่ 31 ธ.ค. 1992 และวันที่ 1 ม.ค. 1993 จะมาถึง การสรุปใด ๆ จะต้องกระทำโดยมีเงื่อนไขมากมายหลายประการ

2. การเมือง—เศรษฐกิจในแนวคิดและปัญหาพื้นฐานของการรวมตัวแห่งประชาคมยุโรป

ปัจจุบันประชาคมยุโรปอันประกอบด้วย 12 ประเทศ³ ให้ภาพพจน์เป็นกลุ่มประเทศที่รวมกันแน่นแฟ้นและมั่งคั่ง อีกทั้งเป็นขั้วการค้าที่สำคัญยิ่งของโลก แต่ในปี ค.ศ. 1945 ยุโรปเป็นเพียงซากปรักหักพัง และประสบความหายนะทางเศรษฐกิจ บทบาทของรัฐยุโรปในฐานะมหาอำนาจระดับโลกกลายเป็นเรื่องของอดีต ระเบียบระหว่างประเทศใหม่ถูกควบคุมโดยสหรัฐอเมริกาและสหภาพโซเวียตรัสเซีย ประเทศยุโรปตะวันตกต้องอยู่ภายใต้ความคุ้มครองและรับความช่วยเหลือเพื่อฟื้นฟูประเทศจากผู้นำ “โลกตะวันตก” ใหม่ คือ สหรัฐอเมริกา

จาก ค.ศ. 1945 ถึง ค.ศ. 1990 การรวมประเทศยุโรปในองค์การระหว่างประเทศอันมีชื่อว่าประชาคมยุโรปได้ผ่านขั้นตอนมามากมาย ปัจจุบันความสำเร็จปรากฏออกมาในรูปประชาคมฯ ที่ร่ำรวย และเป็นหนึ่งในขั้วการค้าใหญ่ของโลก บูรณาการทางเศรษฐกิจ (economic integration) ส่งผลให้ประเทศ

สมาชิกทำการค้ากึ่งหนึ่งภายในประชาคมฯ เอง ส่วนกึ่งภายนอกนั้น เครือข่ายความสัมพันธ์ที่มีอยู่ทำให้ประชาคมฯ ขายหลายรูปแบบ เช่น การแลกเปลี่ยนเสรีกับประเทศยุโรปตะวันตก นอกจากนั้นยังมีความสัมพันธ์แบบอภิสิทธิ์กับประเทศเมดิเตอร์เรเนียนและกลุ่มประเทศอัฟริกา คาริบเบียน และแปซิฟิก (ACP) ในปี ค.ศ. 1963 ยุโรปตะวันตก ซึ่งมีประชาคมฯ เป็นแกน มีส่วนแบ่งในการส่งออกของโลกประมาณ 40% (สหรัฐ 19% และญี่ปุ่น 3.4%) ในปี 1984 ส่วนของยุโรปตะวันตกลดลงเหลือ 36% สหรัฐฯ เหลือ 15.4% ส่วนญี่ปุ่นเพิ่มขึ้นกว่า 2 เท่าตัว คือ 9% (Moreau-Defarges, 1987) สำหรับประชาคมฯ ต้นทศวรรษ 1970 นั้นเป็นช่วงที่ประชาคมฯ รุ่งเรืองถึงขีดสุด แต่ก็เริ่มจุดเปลี่ยนแปลงในเวลาเดียวกัน

ความสำเร็จและความล้มเหลวของประชาคมยุโรปนั้น จะประเมินได้ก็โดยคำนึงถึงวัตถุประสงค์เริ่มแรกที่จะให้รวมยุโรปว่าด้วย “การให้มีความรู้ สึกร่วมหัวจมท้ายกันจากการร่วมมือกันสร้างสิ่งที่มีผลจับต้องได้”⁴ ตลาดร่วมเริ่มแรกมุ่งเพียงที่ถ่านหินและเหล็กกล้า แต่การรวมตัวทางเศรษฐกิจเพื่อเป็นวัตถุประสงค์การ

³ จาก ค.ศ. 1951—1972 ประชาคมประกอบด้วยสมาชิก 6 ประเทศ คือ เบลเยียม สหพันธรัฐเยอรมนี ฝรั่งเศส อิตาลี ลักเซมเบิร์ก และเนเธอร์แลนด์ ระหว่าง 1973—1980 จำนวนสมาชิกเพิ่มเป็น 9 ประเทศ (รวม อังกฤษ ไอร์แลนด์ เคนมาร์ก) ระหว่าง 1981 — 1985 เพิ่มเป็น 12 ประเทศ (สมาชิกล่าสุดคือ กรีซ สเปน และโปรตุเกส)

⁴ อารัมภบทของสนธิสัญญาก่อตั้งประชาคมถ่านหินและเหล็กกล้า (ECSC)

รวมตัวทางการเมืองนี้มีได้ประสพผลสำเร็จดังที่หวัง และในระดับที่ต้องการเสมอไป แม้จะมีการร่วมมือทางการเมือง (political cooperation) ในรูปต่างๆ แต่ปัญหาอันเป็นหัวใจยังคงอยู่ที่ว่า ควรหรือไม่ที่ประชาคมฯ จะต้องมีสถาบันอันมีอำนาจทางการเมืองที่ได้รับความชอบธรรม (legitimacy) เพื่อตัดสินใจในเรื่องสำคัญ ซึ่งตามปกติอยู่ภายใต้อำนาจอธิปไตยแห่งรัฐ เช่น การเงิน นโยบายต่างประเทศ การป้องกันประเทศฯ ในส่วนที่เกี่ยวกับภายนอกประชาคมฯ นั้น ปัญหาอยู่ที่ว่า ประเทศต่างๆ จะหาดุลยภาพระหว่างการกำหนดนโยบายตามผลประโยชน์แห่งชาติ กับนโยบายร่วมกันโดยมีประชาคมฯ เป็นหลักได้หรือไม่อย่างไร ?

การทำงานของประชาคมยุโรปในปัจจุบัน ต้องอิงเงื่อนไขสองประการอยู่ตลอดเวลา *ประการแรก* คือ เงื่อนไขของประชาคมฯ ตามสนธิสัญญากรุงโรม *ประการที่สอง* คือ เงื่อนไขการดำเนินงานแบบความร่วมมือระหว่างรัฐบาลในด้านความร่วมมือทางการเมือง (Laboux, 1986) สำหรับรัฐสมาชิก ประชาคมฯ เป็นทั้งจุดหมายปลายทางในการรวมตัวและเป็นเครื่องมือส่งเสริมปฏิบัติการต่างๆ ตามผลประโยชน์แห่งชาติของตนในเวลาเดียวกัน ด้วยลักษณะการขัดแย้งในตัวเอง (contradiction) เช่นนี้ การสร้างประชาคมฯ จึงมิใช่สิ่งทีเมื่อเริ่มต้นแล้วจะต้องก้าวหน้าไป ความก้าวหน้าแต่ละครั้ง

ต้องอาศัยเจตนาเริ่มต้นทางการเมืองของรัฐสมาชิก ซึ่งแตกต่างกันออกไป และส่งผลต่อการรวมตัวในแต่ละช่วงของวิวัฒนาการของประชาคมฯ การจะเข้าใจความหมายที่แท้จริงของ “เป้าหมายตลาดเดียว 1992” อันเป็นก้าวหนึ่งของกระบวนการอันยาวนานถึง 4 ทศวรรษ จึงจำเป็นต้องทำความเข้าใจปัญหาหลักดังกล่าว วิวัฒนาการของแนวคิดและปัญหาในการรวมตัวของประชาคมฯ อาจแบ่งออกได้เป็น 2 ช่วงหลักๆ คือช่วงปี 1950-1972 และช่วงตั้งแต่ปี 1973 เป็นต้นมา

2.1 จากความสำเร็จสู่ภาวะขงกั๊งน (1950-1972)

อาจจะกล่าวได้ว่า ช่วงปี ค.ศ. 1950 ถึง 1972 เป็นสองทศวรรษแห่งความสำเร็จของการรวมยุโรปภายในประชาคมฯ เนื่องจากในช่วงนี้ หลังจากที่ได้ประสพความสำเร็จในการผลักดันตลาดรวมมาแล้วในปี 1958-1959 ประชาคมฯ ได้ลงหลักปักฐานอย่างแน่นหนา พร้อมด้วยผลงานสำคัญ อันได้แก่ การสร้างสหภาพทางศุลกากร (Custom Unions) การมีนโยบายการเกษตรร่วม (Common Agricultural Policy : CAP) และการร่วมมือทางการเมือง (political cooperation) รวมทั้งการเจรจาปรับอังกฤษซึ่งเคยต่อต้านประชาคมฯ เข้าเป็นสมาชิกอีกด้วย (Moreau-Defarges, 1983)

ในเวลาเดียวกันมีวิธีการคิดและการเข้าถึงปัญหา (Approaches) เรื่องการรวมยุโรปอยู่ 2 กระแสหลัก อันได้แก่ กระแสที่มุ่งสร้างบูรณาการ (Integration) และกระแสที่ยึดเอกลักษณ์ (Identity) แห่งรัฐ-ชาติ ทั้งสองกระแสนี้แม้จะมีลักษณะขัดแย้ง แต่ก็ส่งเสริมกันและกันในช่วงปี ค.ศ. 1958-1965 พอเป็นพลังผลักดันประชาคมฯ ให้ประสบความสำเร็จได้ แต่ในช่วงถัดมา (1966-1972) ลักษณะการขัดแย้งในตัวเอง (contradictions) และขีดจำกัดของแต่ละวิธีเริ่มปรากฏชัดขึ้น อันทำให้พลังการสร้างประชาคมอ่อนแรงลง

ประชาคมยุโรปควรจะมีลักษณะเป็นสหพันธรัฐ (Federation) หรือจะเป็นสมาพันธรัฐ (Confederation)? ความคิดทั้ง 2 กระแสขัดแย้งกันอย่างรุนแรงในช่วงปี 1950-1965 ตรรกะว่าด้วยการสร้างบูรณาการ (The Logic of Integration) และการพึ่งพิงกันและกัน (Interdependence) ระหว่างรัฐสมาชิก อันมี Jean Monnet เป็นผู้ริเริ่มความคิด มุ่งให้รัฐชาติยุโรปที่เคยเป็นศัตรูกันมาในอดีตหันมารวมกันด้วยการคำนึงถึงปัญหาทางเศรษฐกิจในชีวิตประจำวันอันสัมผัสได้ แบบอย่างทั่วยุโรปควรจะบรรลุถึงคือสหรัฐอเมริกา ส่วนกระแสความคิดตรงข้ามที่ยึดรัฐและประสบการณ์ทางประวัติศาสตร์เป็นฐานแห่งการใช้เหตุผลนั้น ต้องการให้ร่วมกันแบบ Concert แห่งรัฐชาติ ซึ่งถ้าจะ

มีวิวัฒนาการต่อไปก็ควรจะอยู่ในรูปแบบของสหพันธรัฐ

สหพันธรัฐหรือสมาพันธรัฐ? วิธีคิดทั้งสองกระแสมีส่วนกำหนดมิติทางเศรษฐกิจและการเมืองของประชาคมฯ อยู่ตลอดมา ช่วง 1950-1965 พิจารณาจากแง่มุมของบูรณาการ แม้ประเทศสมาชิกในขณะนั้นจะสามารถสร้างเอกภาพทางเศรษฐกิจได้สำเร็จ (ประจักษ์พยานหลักคือ สหภาพศุลกากร และนโยบายการเกษตรร่วม) แต่ประเทศฝรั่งเศสภายใต้การนำของประธานาธิบดีเดอโกลล์มีเศรษฐกิจแข็งแกร่งนับเป็นผู้นำในกิจการยุโรป และฝรั่งเศสมุ่งมั่นที่จะให้ยุโรปเป็นขั้วทางการเมือง-เศรษฐกิจที่มีลักษณะเอกเทศจากสหรัฐฯ และสหภาพโซเวียต เยอรมนีตะวันตกในขณะนั้น แม้จะใหญ่ทางเศรษฐกิจ แต่ก็เล็กทางการเมือง นโยบายต่างประเทศของเยอรมนีตะวันตกผูกติดอยู่กับสหรัฐฯ สำหรับประเทศอังกฤษนั้น ประธานาธิบดีเดอโกลล์ไม่ต้องการให้เข้ามาเป็นสมาชิกประชาคมฯ เพราะเกรงจะมาเป็นหัวขาดให้สหรัฐฯ ในใจกลางประชาคมฯ

ดังนั้น แม้วิธีคิดแบบที่อาศัยเศรษฐกิจสร้างบูรณาการจะดำเนินไปสำเร็จ แต่เมื่อหันมาพยายามสร้างบูรณาการทางการเมือง (Schoutete, 1980; Ifestos 1987; Moreau-Defarges, 1983) ก็ต้องเผชิญแรงต้านทานจากกระแสความคิดที่ยึดเอกลักษณ์ของรัฐ-ชาติ

เป็นหลัก กระแสนี้ถือว่า การรวมยุโรปทาง การเมืองจะต้องเป็นเรื่องของชาติบ้านเมืองแยก ออกต่างหากจากระบบของประชาคมฯ หรือมิ เช่นนั้นรัฐก็ต้องเป็นผู้มีอำนาจเหนือประชาคมฯ ข้อเสนอในแผนการฟูเซ (Plan Fouchet) อัน เป็นความริเริ่มของฝรั่งเศสยึดตามแนวดังกล่าว แผนฟูเซเพื่อรวมยุโรปทางการเมืองครั้งนั้นล้ม- เหลว เพราะไม่สามารถตกลงกันได้ประเด็น หลัก คือเรื่องการป้องกันประเทศ ปัญหา คือ สภาพทางการเมืองถ้าจะเกิดขึ้นจะครอบคลุม ถึงการป้องกันยุโรปด้วยหรือไม่? ความสัมพันธ์ กับสหรัฐอเมริกาในระบบพันธมิตรออตลันติกจะ เป็นไปในรูปใด? ระหว่างอภิมหาอำนาจทั้งสอง ประชาคมยุโรปจะเป็นเอกเทศในการป้องกันตน หรือไม่?

ความล้มเหลวของแผนการฟูเซในปี 1962 ไม่ใช่ของใหม่ ประชาคมการป้องกันยุโรป (European Defense Community) เคยล้มเหลว มาแล้วในปี ค.ศ. 1954 บทเรียนเกี่ยวกับการ รวมยุโรปทางการเมืองนั้นอาจสรุปเป็นประเภท ของแนวคิดได้ว่า

- * ถ้าจะรวมกันทางการเมืองได้จริง ก็จะต้องครอบคลุมปัญหาอันเป็นหัวใจ คือ การป้องกันยุโรปอย่างเป็นทางการเป็นเอกเทศ ไม่ ขึ้นกับสหรัฐอเมริกา แนวทางนี้ได้รับการต่อต้านทั้งจากภายนอก (อภิมหา อำนาจทั้งสอง) และจากภายในยุโรปเอง

(อังกฤษ และเยอรมนีตะวันตก ซึ่งอยู่ ภายใต้การคุ้มครองของสหรัฐ ฯ)

- * แต่ถ้าแนวคิดแรกทำไม่ได้ ก็ต้องลด เป้าหมายการรวมยุโรปทางการเมืองให้ เหลือเพียงการหารือกันทางการทูต แนว ทางนี้อยู่ในรายงานดาวิญญอง (*Davi- gnon Report, 1970*) ซึ่งวางรากฐาน ความร่วมมือทางนโยบายต่างประเทศ ของประชาคม ฯ ด้วยการกำหนดให้ รมต. ต่างประเทศประชุมกันเป็นระยะ ๆ ให้มีการรวมการทางการเมืองอันประกอบ ด้วย “อธิบติ” กรรมการเมืองของกระ- ทรวงการต่างประเทศทั้งหลาย และให้ ก่อตั้งกลุ่มผู้เชี่ยวชาญของแต่ละประเทศ ด้วย

การรวมตัวทางการเมืองนี้อาจจะมีวิธีการ ดำเนินการสองวิธีด้วยกัน แบบแรกคือ ให้ รัฐสมาชิกเข้ามีส่วนร่วมโดยเท่าเทียมกัน ไม่ว่าจะ เป็นรัฐเล็กหรือรัฐใหญ่ การทำงานของระบบ นี้อาศัยการแสวงหาฉันทมติ (consensus) อันมี ข้อเสียอยู่ที่ทำให้ไม่สามารถตัดสินใจอะไรเด็ด- ขาดได้ เนื่องจากข้อตกลงทั้งหลายมักจะออกมา ในรูปของการรอมชอมระหว่างจุดยืนที่ต่างหรือ ขัดกัน ระบบดังกล่าวนี้กลายมาเป็นระบบที่ใช้ อยู่ในปัจจุบันในนามของ “ความร่วมมือทาง การเมือง” (political cooperation) ส่วนอีก วิธีหนึ่งนั้นมุ่งจะให้การรวมทางการเมืองอยู่ใน

รูปของเครื่องมืออันมีประสิทธิภาพ โดยละทิ้งหลักการมีส่วนร่วมโดยเท่าเทียมกันของรัฐสมาชิก และให้รัฐหลัก ๆ (เยอรมนีตะวันตก ฝรั่งเศส อังกฤษ อิตาลี สเปน) ประสานนโยบายระหว่างกัน วิธีการนี้มองในแง่หนึ่งก็นับว่าล้าสมัยแล้ว เพราะประเทศยุโรปมิได้ครองโลกอีกต่อไปเยี่ยงสมัย Concert of Europe มีหน้าซ้ำยังต้องพึ่งพาสหรัฐ ฯ อีกด้วย ดังนั้นการจะให้มีการทูตร่วมกันของประเทศยุโรปจึงเป็นเรื่องยาก แต่ถ้ามองจากอีกแง่มุมหนึ่ง ภายในประชาคม ฯ ซึ่งทำงานร่วมกันแบบพหุภาคีอยู่ตลอดเวลา^๕นี้ เครือข่ายความสัมพันธ์แบบทวิภาคีที่เกิดขึ้นขนานกันไปนับเป็นสิ่งจำเป็นยิ่ง เพื่อจัดการเจรจาหรือเพื่อแก้ปัญหาเมื่อเกิดภาวะติดขัดขัดแย้งกันของระบบประชาคม ฯ ตัวอย่างในเรื่องนี้ คือ ความสัมพันธ์ทวิภาคีระหว่างฝรั่งเศสกับเยอรมนีตะวันตก ซึ่งถือกันว่าเป็นแกนของประชาคม ฯ คอยริเริ่มหรือแก้ปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้น

ช่วงปี 1965 - 1972 วิธีการแก้ปัญหา 2 วิธี ซึ่งขัดกันมาตลอดต่างเริ่มมาถึงขีดจำกัดของตนเอง และการเผชิญหน้าของ 2 ความคิดเริ่มส่งผลให้การสร้างประชาคม ฯ หยุดชะงัก พลั้งผลักดันเริ่มอ่อนแรงลง พร้อมกับปัญหาสำคัญที่เกิดขึ้นสองปัญหาในช่วงนี้ ปัญหาแรกได้แก่ปัญหาดุลยภาพระหว่างสถาบันของประชาคม ฯ

และระหว่างประชาคม ฯ กับสมาชิก ปัญหาที่สองว่าด้วยการขยายจำนวนสมาชิกประชาคม ฯ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกรณีของอังกฤษ

สำหรับปัญหาแรกนั้น การลงมติรับร่างงบประมาณของประชาคม ฯ จะเป็นชนวนปะทุวิกฤตการณ์ (ซึ่งจะยังผลต่อเนื่องจนถึงปัจจุบัน) กล่าวคือ ตามสนธิสัญญาโรมันนั้นเมื่อตลาดร่วม (Common Market) บรรลุถึงขั้นตอนสุดท้ายในวันที่ 1 มกราคม 1966 “กฎหมาย” (Acts) สำคัญๆ ของประชาคม ฯ จะต้องลงมติแบบ Qualified Majority แทนการลงมติแบบเอกฉันท์ตามที่เป็นมา ดังนั้น แม้รัฐสมาชิกจะไม่เห็นด้วยกับการตัดสินใจในเรื่องใด ก็จะต้องยอมนำการตัดสินใจนั้นไปปฏิบัติ

ในปี ค.ศ. 1965 คณะกรรมาธิการ (Commission) ฉวยโอกาสเปลี่ยนแปลงวิธีการลงมติแบบ Qualified Majority ที่จะบังคับใช้ในปี 1966 ยื่นขอเสนอเพื่อผลักดันให้การสร้างบูรณาการของประชาคม ฯ ก้าวหน้าไปครั้งใหญ่ด้วยข้อเสนอตั้งต่อไป^๕ คือ ให้สร้างตลาดเดี่ยว (Single Market) ขึ้นในวันที่ 1 กรกฎาคม 1967⁵ ให้ประชาคม ฯ มีแหล่งงบประมาณของตนเอง และให้ “สภา” ประชาคมยุโรปเป็นผู้มีอำนาจควบคุมเรื่องการงบประมาณ ความพยายามครั้ง^๕นี้ก่อให้เกิดวิกฤตการณ์ทางสถาบันขึ้น ประชาคม ฯ อยู่ในภาวะเป็นอัมพาต เพราะ

⁵ คือ 25 ปีก่อนเป้าหมายตลาดเดี่ยว 1992

ประเทศฝรั่งเศสคัดค้านและแจ้งให้ทราบว่าจะไม่เข้าร่วมประชุมคณะมนตรี (Council of Ministers) หลังจากที่มีการเจรจาต่อรองกันระหว่างฝรั่งเศสกับสมาชิกอีก 5 ประเทศ ข้อเสนอของคณะกรรมการเป็นอันตกไป (Schoutete, 1980)

ผลการเจรจาครั้งนี้เรียกกันว่า “การประนีประนอมแห่งลักเซมเบิร์ก (le compromis de Luxembourg) วันที่ 29 มกราคม 1966 กล่าวโดยรวมคือ ประชาคม ฯ ต้องใช้วิธีการลงมติแบบเอกฉันท์ต่อไป วิฤติการณ์ครั้งนี้ทำให้ความหวังที่จะเห็นประชาคม ฯ เป็นองค์การอันมีลักษณะเหนือชาติ (Supranationality) สลายตัวลงเกือบจะเรียกได้ว่าโดยสิ้นเชิง และนับว่าเป็นชัยชนะของแนวคิดที่ว่าด้วยเอกลักษณ์ของรัฐชาติเหนือแนวคิดแบบบูรณาการ ผลที่ตามมาของวิฤติการณ์ครั้งนี้คือ แม้ในจุดเริ่มต้นรัฐต้องการสงวนอำนาจอธิปไตยเฉพาะในประเทศอันสำคัญอย่างยิ่งยวด จึงต้องการการใช้การลงมติแบบเอกฉันท์ ทว่าการปฏิบัติต่อมาได้แสดงให้เห็นว่า การลงมติแบบนี้ขยายตัวเข้าครอบคลุมแทบจะทุกปัญหาที่จะต้องตัดสินใจ ไม่ว่าปัญหานั้นจะมีลักษณะเทคนิคปลีกย่อยสักเท่าใดก็ตาม ในที่สุดการลงมติแบบเอกฉันท์จึงกลายเป็นเครื่องมือของการเจรจาได้ในทุกเรื่อง และทุกโอกาส ประชาคมยุโรปเริ่มเข้าสู่ภาวะชะงักงัน แม้ในวันที่ The Single European

Act ยังอาจจะไม่สามารถทำให้การประนีประนอมที่ลักเซมเบิร์กเป็นเรื่องของอดีตที่จะไม่หวนกลับมาอีกได้

สมาชิกภาพของอังกฤษในประชาคม ฯ นับเป็นปัญหาสำคัญอย่างยิ่งยวดในการทำให้กระแสความคิดในการรวมยุโรปทั้ง 2 กระแสเริ่มล้าลง

ทั้งนี้เพราะประเทศที่มุ่งสร้างบูรณาการ เช่น กลุ่มเบนลักซ์ (BENELUX) ต้องการให้อังกฤษเข้าเป็นสมาชิก แม้จะตระหนักว่าอังกฤษปฏิเสธความคิดเรื่อง Supranationality (ไม่น้อยกว่าประเทศฝรั่งเศสเอง) ส่วนประเทศฝรั่งเศสผู้ยึดแนวทางแบบเดอโกลล์ว่าด้วย “ยุโรปแห่งชาติ” (l'Europe des nations) ก็ต้องยอมรับว่า หากปราศจากชาติอันมีความสำคัญทั้งในอดีตและปัจจุบัน เช่นอังกฤษ การรวมชาติยุโรปย่อมไม่สมบูรณ์ กล่าวได้ว่า นับแต่กำเนิดของประชาคม ฯ (ถ้าจะนับจากกำเนิดของประชาคมถ่านหินและเหล็กกล้า - ECSC ค.ศ. 1951) ถึงวันที่อังกฤษเข้าเป็นสมาชิก (1 มกราคม 1973) อังกฤษจึงเป็นตัวที่ก่อให้เกิดการถกเถียง การเปลี่ยนแปลงในทางปฏิบัติ และ ฯลฯ ขึ้นในประชาคม ฯ ตลอดมา

ดังนั้น การรวมยุโรปจึงอยู่ในลักษณะของการที่ประเทศที่แตกต่างกันเข้ามาร่วมมือกิจกรรมกันบนพื้นฐานแห่ง “สัญญา” แต่สัญญาที่มีหลายรูปแบบประกอบด้วยตัวบทและการปฏิบัติการเข้ามาร่วมผลประโยชน์ เช่น ทาง

การค้า การเกษตร การเงิน ฯลฯ บังคับให้ประเทศต่าง ๆ ร่วมกันหาข้อตกลงให้ได้ ในกรณีของอังกฤษเอง แม้จะต้องพยายามปรับให้สัญญาดังกล่าวเหมาะสมกับตน แต่ก็ต้องทำตามตามสัญญาด้วย การปฏิบัติทำนองนี้กลายเป็นกระบวนการที่ทำให้อังกฤษค่อย ๆ เข้ามา “คิดแบบประชาคมยุโรป” ทีละเล็กทีละน้อย ดังนี้ กิจกรรมของประชาคมฯ จึงพอจะดำเนินต่อไปได้ แม้จะมีอุปสรรคต่าง ๆ แต่ความคิดที่ว่าด้วยสหพันธ์รัฐยุโรปดูจะห่างไกลจากความเป็นจริงไปทุกวัน

2.2 การตระหนักถึงปัญหาและการพยายามปรับตัวกับสภาพแวดล้อมระหว่างประเทศ (1973 – ปัจจุบัน)

ในประวัติของประชาคมฯ ปี ค.ศ. 1973 นับเป็นปีสำคัญยิ่ง เพราะเป็นปีหัวเลี้ยวหัวต่อประชาคมฯ ขยายตัวรับสมาชิกใหม่คือ อังกฤษ ไอร์แลนด์ และเดนมาร์ก และในเวลาเดียวกันก็ต้องเผชิญกับวิกฤติการณ์น้ำมันครั้งที่ 1 อังกฤษเข้ามาเป็นสมาชิกพร้อมกับความคิดที่ว่า ประชาคมฯ ไม่ใช่ทั้งการสร้างบูรณาการ และไม่ใช่ว่าเรื่องของการรักษาเอกลักษณ์แห่งรัฐ – ชาติสำหรับอังกฤษ ประชาคมยุโรปเป็นเพียงเขตการแลกเปลี่ยนทางการค้า พร้อม ๆ กับ “ปัญหาอังกฤษ” ประชาคมฯ เริ่มแสดงถึงความไว้

ประสิทธิภาพทั้งในการจัดการกับการขยายตัวครั้งที่ 1 ทั้งในการหาทางออกให้กับภาวะที่ไม่สามารถป้องกันตนจากปัญหาน้ำมัน อันเป็นปัญหาทั้งทางเศรษฐกิจและทางยุทธศาสตร์ ตลอดจนการที่ประเทศสมาชิกไม่สามารถกำหนดท่าทีร่วมกัน ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของการเจรจากับสหรัฐฯ หรือกับประเทศผู้ผลิตน้ำมันได้

ในช่วงนี้ ประชาคมยุโรปเริ่มตระหนักถึงความอ่อนแอทางเศรษฐกิจ ไม่ว่าจะเป็นการพึ่งพาน้ำมันจากภายนอก หรือการแข่งขันกับประเทศญี่ปุ่นและประเทศอุตสาหกรรมใหม่ในอุตสาหกรรมแขนงหลัก ๆ อาทิ เหล็กกล้า การต่อเรือ สิ่งทอ รถยนต์ ฯลฯ แม้ทางด้านยุทธศาสตร์ ขณะที่อังกฤษทำสงครามฟอล์คแลนด์ ต้องอาศัยเครือข่ายดาวเทียมอเมริกันเพื่อการยาดรากองเรือไปทำสงครามกับอาร์เจนตินา

การขยายตัวรับสมาชิกใหม่ทำให้ความแตกต่างภายในประชาคมฯ เพิ่มขึ้นระหว่างประเทศรายกับประเทศที่จนกว่า เป้าหมายของประชาคมฯ ซึ่งอยู่ที่การเคลื่อนไหลเสรีของปัจจัยการผลิตหรืออีกนัยหนึ่งการมีตลาดภายในขนาดใหญ่ร่วมกัน ทำให้เกิดภารกิจในการ “ผันทรัพย์ากร” จากประเทศมั่งมีไปยังประเทศที่ด้อยกว่า ภาวะนี้ก่อให้เกิดแรงกดดันอันมาจากการที่ต้องคำนวณส่วนได้และส่วนเสียระหว่างประเทศสมาชิกแต่ละประเทศ ทำให้ในช่วงปลายทศวรรษ 1970 เกิดปัญหาทางด้านงบประมาณของประชาคมฯ

อยู่อย่างสม่ำเสมอ ทั้งนี้ด้วยเหตุผล 3 ประการ *ประการแรก* คือ ภาระหนักอันเกิดจากสิ่งที ประชาคมฯ ร่วมกันดำเนินการสำเร็จผลจาก นโยบายการเกษตรร่วม (CAP) ซึ่งต้องใช้งบฯ ถึง 60% *ประการที่สอง* คือ แรงกดดันจาก ประเทศ “จน” (คือ อิตาลี ไอร์แลนด์ กรีซ และปัจจุบันเพิ่มด้วยสเปนและโปรตุเกส) *ประการที่สาม* ได้แก่ แรงต้านทานทางงบประมาณจากสมาชิกอันเป็นผู้จ่ายหลัก คือ เยอรมนีตะวันตก อังกฤษ และฝรั่งเศส

พิจารณาจากด้านของ สภาพแวดล้อม ระหว่างประเทศ กิจกรรมที่ประชาคมฯ ทำได้ สัมฤทธิ์ผลจนเป็นรากฐานของเอกลักษณ์ของ ประชาคมฯ ในโลก (เมื่อเทียบกับการรวมตัว ระดับภูมิภาคอื่น ๆ) อันได้แก่ สหภาพทาง ศุลกากร และพิกัดอัตราภาษีภายนอกร่วม (Common External Tariff: CET) นั้นจำเป็นต้องได้รับการยอมรับจากประเทศอื่น โดยต้องมีข้อแลกเปลี่ยนชดเชย ในเรื่องนี้จำเป็นต้องดำเนินการปรับปรุงเปลี่ยนแปลง CET โดยการเข้า เจริญการการค้าหลายฝ่ายในกรอบของ GATT ส่วนกิจกรรมร่วมที่สำคัญยิ่งของประชาคมฯ คือ CAP นั้นก็ประสบปัญหาในกลไกราคาสินค้า-เกษตร อันสืบเนื่องมาจากการขาดเสถียรภาพ ของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา อีกทั้งอังกฤษเอง ก็ประท้วง CAP อยู่ตลอดเวลา ในขณะที่ CAP เองเป็นสาเหตุหนึ่งของ “สงครามทางการค้า”

เกือบจะถาวรระหว่างประชาคมฯ กับสหรัฐอเมริกา และ กลุ่มประเทศอื่น ๆ (David, 1989)

วิวัฒนาการของประชาคมฯ ในช่วงปัจจุบัน คือ นับแต่ปี ค.ศ. 1973 เป็นต้นมานั้น ประชาคมฯ มาอยู่ในภาวะที่รู้สึกถึงความอ่อนแอ และต้องพยายามแสวงหาทางออกด้วยการสร้าง แรงผลักดันชั้นใหม่ ในสถานการณ์ปัจจุบัน ปัญหาพื้นฐานของประชาคมฯ อาจแบ่งออกได้ เป็นปัญหาภายในและปัญหาภายนอก

ปัญหาภายในประชาคมฯ นั้นอาจจะกล่าว ได้ว่า เป็นปัญหาทางความชอบธรรม (legitimacy) ทั้งในระดับของสถาบัน และในเรื่อง ของการทำงานงบประมาณ อันเป็นหัวใจของการทำงาน ของประชาคมฯ ในระดับของสถาบัน European Council ซึ่งมีใช้สถาบันดั้งเดิมตาม สนธิสัญญาก่อตั้ง หากเป็นการประชุมสุดยอด ระหว่างประมุขแห่งรัฐหรือหัวหน้ารัฐบาล ซึ่งเป็นตัวแทน “อันชอบธรรม” แห่งชาติต่าง ๆ นั้น (เริ่มประชุมครั้งแรกในปี 1974 และจัด ประชุมประมาณ 2-3 ครั้งต่อปี) แทนที่จะเป็น ตัวให้แรงกระตุ้นทางการเมืองในปัญหาใหญ่ ๆ กลับต้องกลายเป็นแหล่งตัดสินปัญหาน้อยใหญ่ อันสะท้อนการเรียกร้องของ 12 ประเทศ ส่วน สภาประชาคมยุโรป (European Parliament) นั้น นับแต่ได้จัดให้มีการเลือกตั้งทางตรงใน ระดับทั้งประชาคมฯ ผลปรากฏว่า อัตราการงด ออกเสียงค่อนข้างสูง การรณรงค์หาเสียงมักจะ

ให้ความสำคัญกับปัญหาในระดับชาติ หรือตัวบุคคลมากกว่าประเด็นเกี่ยวกับยุโรป (*Pouvoir, Parlement européen, 1981*) การพยายามให้สภาได้รับความชอบธรรมจากการออกเสียงทางตรงของชาวยุโรปยังไม่ประสบความสำเร็จ การพยายามเสริมความสำคัญของสภา และ European Council จึงยังไม่ประสบความสำเร็จตามควร ส่วนเรื่องของงบประมาณก็ได้กลายเป็นแหล่งของปัญหาที่ระหว่งสถาบันของประชาคม (คณะมนตรี สภา และ ฯลฯ) ที่ระหว่งประเทศสมาชิก ซึ่งมีระดับทางเศรษฐกิจต่างกัน และระหว่งรายจ่ายกับรายรับ ทำให้ประชาคมฯ ต้องอยู่ในภาวะวิกฤติทางงบประมาณอยู่อย่างสม่ำเสมอ

มองในแง่ของปัญหาภายนอก เจตนารมณ์ของประชาคมฯ ที่จะพยายามผลักดันตัวเองออกจากภาวะอ่อนแอและชะงักงัน ยังนับว่าขาดเอกภาพอย่างแท้จริง แม้จะมีความพยายามสร้างพลังผลักดันใหม่ ๆ ขึ้น ด้วยโครงการตลาดเดี่ยว 1992 และการลงนามใน The Single European Act (ซึ่งจะได้กล่าวถึงโดยละเอียดต่อไปในบทความนี้) ทั้งนี้เพราะเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินกิจการในขอบเขตของประชาคมฯ อันถือได้ว่าเป็นลักษณะพิเศษหรือเอกลักษณ์ อันได้แก่ สหภาพทางเศรษฐกิจ นโยบายการเกษตรร่วม การเงินนั้นเป็นเรื่องที่ต้องหยิบยกขึ้นมา

เจรจาใหม่อยู่ตลอดเวลา ทั้งภายในและภายนอกประชาคม กล่าวโดยสรุปคือ

(1) เป้าหมายการสร้างสหภาพทางเศรษฐกิจนั้น ควรจะต้องบรรลุผลตามโครงการในปลายปี ค.ศ. 1992 พร้อมด้วยกำหนดของตลาดภายในอันสมบูรณ์แบบเพียงตลาดเดียวของประเทศทั้ง 12 (หรือที่เรียกว่า “ตลาดเดี่ยว 1992”) แต่ในการสร้างตลาดเดี่ยวนั้น บางแง่มุมอันสำคัญดังเช่นเรื่องบริการ (Services) ยังต้องขึ้นอยู่กับผลของการเจรจาการค้าหลายฝ่ายของ GATT ซึ่งเริ่มที่ Punta del Este ประเทศอุรุกวัย ในปี 1986 โดยการ “เจรจารอบอุรุกวัย” จะจบลงในปี 1990⁶

(2) นโยบายการเกษตรร่วม อันเป็นผลงานเด่น และสัญลักษณ์ของความสำเร็จของประชาคมฯ ก็กำลังประสบวิกฤติการณ์ภายในและถูกประท้วงต่อต้านจากภายนอก ไม่ว่าจะเป็นจากสหรัฐฯ แคนาดา ออสเตรเลีย อาร์เจนตินา และ ฯลฯ

(3) ด้านการเงินอันนับเป็นสัญลักษณ์ของเอกภาพของประเทศประชาคมฯ (ควบคู่ไปกับตลาดร่วม) กล่าวคือ European Monetary System (EMS) ซึ่งก่อตั้งเมื่อปี 1979 เป็นกรอบให้กับการรักษาวินัยเกี่ยวกับอัตราแลกเปลี่ยน เคลือข่ายความร่วมมือ และการมี European Currency Unit (ECU) ประเทศที่

⁶ โปรดดูบทความของ พีเทอร์ ไมตรี อังภากรณ์ ใน *วารสารเศรษฐศาสตร์ธรรมศาสตร์* ฉบับนี้

ร่วมใน EMS ได้ใช้ EMS เป็นเหมือนตัวกัน
 กระทบจากการเก็งกำไรทางการเงินในระบบ
 การเงินระหว่างประเทศที่ใช้อัตราแลกเปลี่ยน
 เปลี่ยนแบบลอยตัว ทว่าในเรื่องนี้ประชาคมฯ
 ก็ยังประสบปัญหาในเรื่องความสัมพันธ์ระหว่าง
 สกุลเงินของสมาชิกเอง (ดอยซ์มาร์คกับฟรังก์)
 และผลกระทบจากสกุลของสมาชิกกับเงินของ
 มหาอำนาจอื่น (ดอยซ์มาร์คกับเงินดอลลาร์
 และเงินเยน)

ส่วนทางด้าน “ความร่วมมือทางการเมือง” (political cooperation) อันมิได้อยู่
 ในขอบเขตของประชาคมฯ ในฐานะองค์การ
 ระหว่างประเทศนั้น เอกภาพที่ประเทศสมาชิก
 พยายามแสวงหานี้ยังมีลักษณะกระจัดกระจาย
 ขาดตัวตนอย่างแท้จริง ในวิกฤติการณ์ระหว่าง
 ประเทศหลายครั้งหลายหน ประชาคมฯ ไม่อาจ
 จะแสดงถึงท่าทีร่วมกันที่แท้จริงได้อย่างนับพัน
 ในบางกรณีประเทศสมาชิกแยกกันดำเนินการ
 ตามที่ตนเห็นสมควร (De la Serre, 1989)
 บัจจัยอันเป็นอุปสรรคของกำเนิดประชาคม
 ยุโรปในฐานะขั้วทางการเมืองระหว่างประเทศ
 อย่างแท้จริงนั้นมีอยู่ 3 ประการด้วยกัน บัจจัย
 แรกเกี่ยวกับการลดขอบเขตบทบาทของยุโรปใน
 โลก บัจจัยที่สอง คือ ผลประโยชน์แห่งชาติที่
 แตกต่างกัน รวมทั้งความสัมพันธ์ลักษณะต่าง ๆ
 ที่ประเทศสมาชิกมีกับภายนอก บัจจัยที่สาม
 ได้แก่ การกำหนดบทบาทของแต่ละประเทศใน

การเมืองของโลกซึ่งแตกต่างกัน ปัจจุบัน คงมี
 เพียงประเทศอังกฤษ (ใน Commonwealth)
 และฝรั่งเศส (ในแอฟริกา) ซึ่งยังคงพยายามมี
 บทบาทดังกล่าว ในอนาคตอันใกล้ เยอรมนีซึ่ง
 รวมกันอาจจะเริ่มกำหนดบทบาทในลักษณะนี้
 (เช่นในยุโรปตอนกลาง และยุโรปตะวันออก
 เป็นต้น) ปัญหาเกี่ยวกับ “นโยบายต่างประเทศ
 ร่วม” (ซึ่งยังไม่เกิดขึ้นจริง) ที่ยังต้องการคำ-
 ตอบ คือ การรวมยุโรปทางการเมืองนั้นจำเป็น
 ต้องให้นโยบายต่างประเทศของรัฐสมาชิกทุกรูป
 เป็นไปในแนวเดียวกัน หรือควรจะต้องปล่อยให้
 เครือข่ายเฉพาะตัวของแต่ละประเทศ อันจะ
 อำนวยประโยชน์ให้ประชาคมฯ คำถามประการ
 สุดท้าย คือ ระหว่างการรวมกันในระดับประ-
 ชาคมฯ และเกมการเมือง-การทูตแห่งรัฐนั้น
 คุณภาพควรจะอยู่ ณ จุดใด

ภายใต้เงื่อนไขของปรัชญา วัตถุประสงค์
 และการพยายามดำเนินการเพื่อรวมยุโรปใน
 กรอบของประชาคมฯ พร้อมทั้งปัญหาที่ต้อง
 เผชิญดังที่ได้กล่าวมานี้ สถาบันของประชาคมฯ
 และผู้นำของรัฐสมาชิกได้พยายามร่วมกัน
 ผลักดันการรวมตัวให้ก้าวหน้าไปอีกครั้งด้วย
 “โครงการตลาดเดียว 1992” พร้อมด้วยสำนัก
 ในความล้าหลังของประชาคมฯ และความจำเป็น
 ที่จะต้องปรับตัวให้ทันกับสถานการณ์โลก ใน
 การดำเนินการครั้งนี้ประชาคมยุโรปจะก้าวหน้า
 ไปได้ก็จะต้องพยายามแสวงหาคุณภาพอัน
 เหมาะสมในเรื่องต่าง ๆ ที่กล่าวมาข้างต้น

3. การทำให้ตลาดภายในสมบูรณ์แบบ ตามโครงการในสมุดปกขาว

ความรู้สึกสำนึกในความอ่อนแอ เสื่อมถอยทางเศรษฐกิจ และแรงกดดันอันมาจากการแข่งขันทางการค้าในโลกซึ่งเพิ่มความรุนแรงขึ้นได้ก่อให้เกิดความตื่นตัวขึ้นในแวดวงธุรกิจ รัฐบาล และสถาบันของประชาคมฯ เช่น คณะกรรมาธิการ (Commission) และสภาประชาคมยุโรป (European Parliament) ที่จะผลักดันให้เกิดก้าวสำคัญในการสร้างบูรณาการขึ้นอีกครั้งด้วยการพยายามทำให้ตลาดเดี่ยว อันเป็นวัตถุประสงค์ของสนธิสัญญาโรมมาแต่ดั้งเดิมเกิดขึ้นจริง เพื่อจะช่วยให้ประชาคมฯ และประเทศสมาชิกทั้ง 12 สามารถร่วมกันปรับตัวกับสภาพแวดล้อมระหว่างประเทศ ในปลายคริสต์ศตวรรษที่ 20 ได้อย่างมีประสิทธิภาพ คณะกรรมาธิการได้เริ่มประกาศเป้าหมายดังกล่าวในโครงการประจำปี ค.ศ. 1985 โดยที่ประชุมสุดยอด European Council ณ กรุงบรัสเซลส์ให้การรับรอง พร้อมทั้งมอบหมายให้คณะกรรมาธิการเป็นผู้ร่างโครงการ ตลอดจนตารางหมยกำหนดการ เพื่อเสนอต่อที่ประชุมสุดยอดครั้งถัดไป

ในเดือนมิถุนายน 1985 คณะกรรมาธิการได้จัดพิมพ์เอกสารอันมีชื่อว่า "Completing the Internal Market : White Paper From the

Commission to the European Council" อันเป็นเอกสารบรรจุโครงการที่จะต้องทำเพื่อให้เกิดตลาดภายในเต็มรูปแบบ หรือ "ตลาดเดี่ยว" ขึ้น

สมุดปกขาวนี้แบ่งออกเป็นส่วนคำนำ และอีก 2 ส่วนสำคัญคือ ส่วนที่กล่าวถึงการขจัดอุปสรรคต่าง ๆ 3 ประเภท และภาคผนวก ซึ่งเป็นตารางรายการมาตรการที่จะต้องลงมือกระทำเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย พร้อมทั้งตารางเวลาอันเป็นหมยกำหนดการที่จะต้องดำเนินการให้แล้วเสร็จเมื่อไรด้วย⁷ ในส่วนที่กล่าวถึงการขจัดอุปสรรคนั้น สมุดปกขาวได้จัดรวมข้อเสนอมาตรการขจัดอุปสรรคไว้เป็น 3 ประเภท ดังต่อไปนี้ (*Commission of the European Communities, 1985*)

(1) การขจัดอุปสรรคทางกายภาพ (The removal of physical barriers)

(2) การขจัดอุปสรรคทางเทคนิค (The removal of technical barriers)

(3) การขจัดอุปสรรคทางภาษีอากร (The removal of fiscal barriers)

อุปสรรคทั้ง 3 ประเภทที่สมุดปกขาวได้ประมวลไว้เพื่อหาทางแก้ไขนั้น เป็นเครื่องกีดขวางการสร้างบูรณาการทางเศรษฐกิจในระหว่างประเทศสมาชิกทั้ง 12 ทั้งนี้เพราะในสภาพการณ์ปัจจุบัน ปัจจัยการผลิตต่าง ๆ ยังไม่

⁷ โปรดดูสารบัญตาราง และตัวอย่างบางส่วนของตารางในภาคผนวกท้ายบทความนี้

สามารถจะเคลื่อนย้ายไปมาได้อย่างเสรีภายใน
พรมแดนของประชาคมฯ เป้าหมายที่จะให้สินค้า
บริการ ทุน และบุคคลจากประเทศหนึ่งเคลื่อน
ย้ายไปยังประเทศอื่น ๆ ในประชาคมฯ โดยไม่
มีอะไรกีดขวางนั้น จะก่อให้เกิดความเปลี่ยนแปลง
แปลงในโครงสร้างการผลิต เกิดการประหยัด
ต่อขนาด (economies of scale) และเกิดตลาด
อันกว้างใหญ่ในระดับประชาคมฯ การรวมตัว
และการซื้อขายกิจการที่จะมีมากจะทำให้เกิดการ
แข่งขันทางธุรกิจขึ้น สิ่งเหล่านี้จะส่งผลดีแก่
เศรษฐกิจและการจ้างงาน และในทางจิตวิทยา
ก็จะขจัดยุโรปออกจากภาวะที่เรียกกันว่า ความ
สิ้นหวังท้อแท้ของชาวยุโรป (Europessimism)

การจำแนกอุปสรรคออกเป็น 3 ประเภท
แยกกันโดยเด็ดขาด อาจก่อให้เกิดความซับซ้อน
สับสนแก่การเข้าใจได้ เพราะมาตรการบาง
ประเภทเมื่ออาจจะแยกพิจารณา หรือแยกปฏิบัติ
ได้ อย่างไรก็ตาม คณะกรรมาธิการประชาคมฯ
ผู้เสนอสมุดปกขาวได้ชี้แจงว่า เป็นการแบ่งเพื่อ
ความสะดวกเท่านั้น

เนื่องจากจำนวนมาตรการในสมุดปกขาวมี
อยู่เป็นจำนวนมาก (ประมาณ 300) จึงเป็น
ไปไม่ได้ที่จะเสนอโดยละเอียดมาในที่นี้ จึงขอ
สรุปสาระสำคัญของเป้าหมายการดำเนินมาตร-
การขจัดอุปสรรคประเภทต่าง ๆ ของการสร้าง

ตลาดเดียว ตามลำดับของสมุดปกขาวโดย
สังเขป⁸

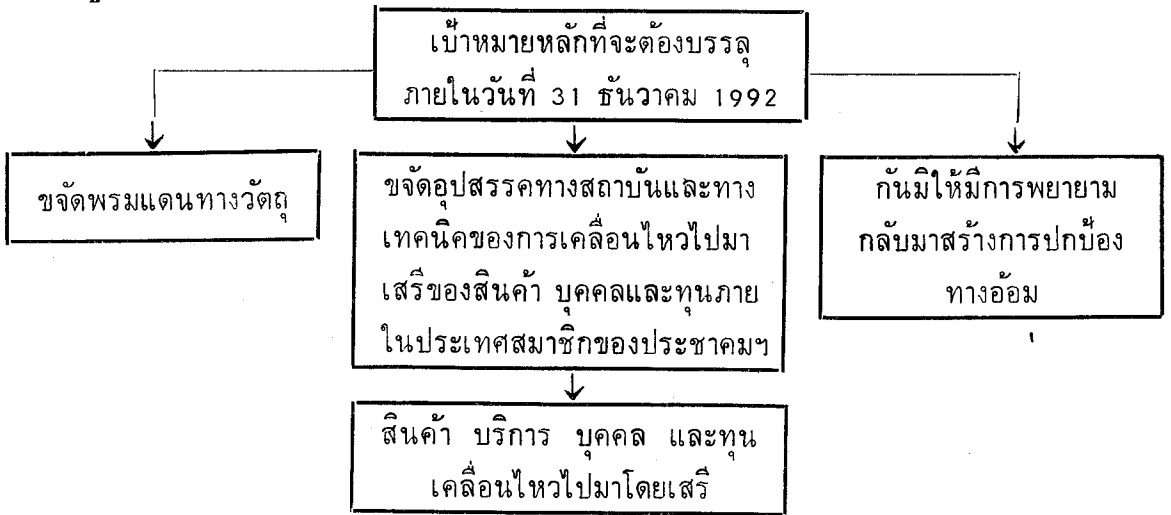
3.1 อุปสรรคทางกายภาพ

ในปัจจุบัน บุคคลและสินค้ายังไม่สามารถ
เคลื่อนไหวไปมาได้อย่างเสรีระหว่างประเทศ
สมาชิกประชาคมฯ พิจารณาในแง่นี้ก็เท่ากับว่า
ภายในประชาคมฯ ยังคงมีพรมแดนทางวัตถุหรือ
ทางกายภาพเป็นอุปสรรคกีดขวางอยู่ เช่น
สำหรับบุคคลนั้น ในการผ่านแดนแต่ละครั้ง
ยังคงต้องผ่านการตรวจบัตรประจำตัว (สำหรับ
ผู้เดินทางที่มีใช้ประชาชนของประเทศสมาชิกฯ)
และการตรวจทางภาษีอากร (โดยหลักการตรวจ
ทางศุลกากรได้ยกเลิกไปแล้วระหว่างประเทศ
สมาชิกในปี ค.ศ. 1967) เป้าหมายของประ-
ชาคมฯ คือ ค่อย ๆ ยกเลิกการตรวจสอบ
ประเภทต่าง ๆ จนหมดสิ้นภายในปี ค.ศ. 1992
โดยจะหามาตรการอื่นทดแทน ทั้งทางด้าน
การควบคุมเกี่ยวกับความมั่นคงปลอดภัย (ปัญหา
ยาเสพติด การก่อการร้าย การลักลอบเข้าเมือง
และ ฯลฯ) และทางภาษีอากร (กรณี VAT
อันมีอัตราแตกต่างกันในแต่ละประเทศ)

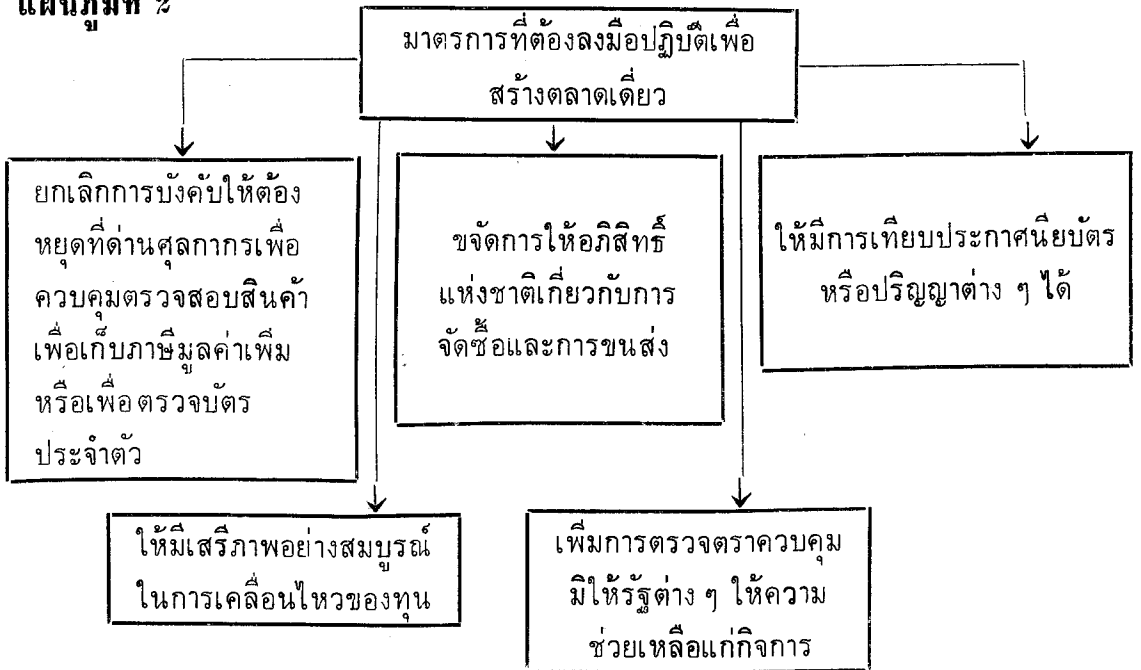
สำหรับสินค้าซึ่งยังคงมีการควบคุมตรวจ
สอบอันเกี่ยวข้องกับระเบียบปฏิบัติทางราชการ
ทางการภาษีอากร และทางสุขภาพอนามัย ก่อ
ให้เกิดความล่าช้าสิ้นเปลือง เมื่อคำนึงถึงว่า

⁸ โปรคกู่แผนภูมิที่ 1 และ 2 ประกอบ

แผนภูมิที่ 1



แผนภูมิที่ 2



สินค้าที่แลกเปลี่ยนกันภายในประชาคมฯ ที่ต้องผ่านพรมแดนที่หลาย ๆ พรมแดนนั้น มีอัตราส่วนถึงประมาณร้อยละ 14 ของ GDP รวมของประชาคมฯ (Cecchini, 1988) ตัวอย่างก้าวแรกของการแก้ปัญหา ได้แก่ การยกเลิกแบบฟอร์ม 70 แบบ เพื่อให้ “เอกสารทางการเดี่ยว” (Single Administrative Documents : SADs) แทน ซึ่งผ่านการรับรองโดยคณะมนตรี (Council) ของประชาคมฯ แล้วเมื่อวันที่ 1 มกราคม 1988⁹

การที่ภายในประชาคมฯ ยังมีอุปสรรคทางกายภาพ หรือพรมแดนทางวัตถุเหลืออยู่เช่นนี้อาจประมวลสาเหตุใหญ่ได้ดังต่อไปนี้ (Lafay and Unal-Kesenci, 1990) คือ

(1) การที่อัตราภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT) และภาษีสรรพสามิตที่เรียกเก็บจากสินค้าที่ผลิตภายในประเทศ (excise duties) แตกต่างกันไปในแต่ละประเทศ

(2) การที่ประชาคมฯ ยังคงมี Monetary Compensatory Amounts (MCAs) ของนโยบายการเกษตรร่วม (Common Agricultural Policy : CAP)

(3) การที่มีการตรวจตราการขนส่งทางถนน ณ ที่ทำการศุลกากรชายแดน (ตรวจ

ใบอนุญาต ตรวจเกี่ยวกับมาตรฐานต่าง ๆ ที่กำหนดไว้ ฯลฯ)

(4) การที่มีโควตาแบบทวีภาคีกับประเทศนอกประชาคมฯ (ตัวอย่างได้แก่ โควตาสีงทอง ใน Multi-fibre Arrangement หรือ MFA)

ดังนั้น การขจัดอุปสรรคทางกายภาพจึงต้องพิจารณาที่สาเหตุเหล่านี้ด้วยว่าจะทำได้เพียงไร จะบรรลุเป้าหมายเมื่อใด ตัวอย่างกรณีของภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT) จะต้องพยายามเปลี่ยนรูปแบบการจัดเก็บเสียใหม่ ส่วนปัญหาที่สืบเนื่องมาจากการที่ประชาคมฯ มี Monetary Compensatory Amounts และ ระบบโควตานั้น คณะกรรมาธิการ (The Commission) พิจารณาเห็นว่าเป็นเพราะนโยบายการค้าร่วมของประชาคมฯ ยังไม่สมบูรณ์พอ และจะขจัดอุปสรรคทางกายภาพอันเกิดจากสาเหตุนี้ได้จริงจังกี่ต่อเมื่อแก้ปัญหานั้นที่ต้นเหตุ ดังนั้น ปัญหาทั้งสองนี้จึงยังอาจจะคงมีอยู่ภายหลัง ปี ค.ศ. 1992

สำหรับปัญหาอุปสรรคที่เกิดขึ้นในกรณีการขนส่ง อันนับเป็นเรื่องสำคัญมากสำหรับเศรษฐกิจของประชาคมฯ นั้น ได้แก่ ปัญหาเรื่อง “โควตา” หรือจำนวนครั้งที่รถบรรทุกจะผ่านแดนกันและกันได้ ซึ่งทำให้ต้องมี การตรวจจำนวนครั้งกันที่ชายแดน ในเรื่องนี้ได้มีการใช้ “โควตาระดับประชาคมฯ” แทนระดับชาติ เพื่อ

⁹ สำหรับความก้าวหน้าในการรับรองมาตรการ และการนำไปบังคับใช้ โปรดดู Fourth Progress Report (Commission of the European Communities, 1989)

ยกเลิกการตรวจเสีย นอกจากนี้ยังได้มีการใช้มาตรฐานของความปลอดภัยร่วมกัน ซึ่งเมื่อประกอบกับการล้มเลิก “โควต้า” การผ่านแดนของแต่ละชาติ ก็จะลดการตรวจตราที่ชายแดน ซึ่งเป็นการขจัดอุปสรรคทางกายภาพอันสำคัญในส่วนที่เกี่ยวกับการแลกเปลี่ยนสินค้าเกษตรนั้น มาตรฐานทางด้านสุขอนามัยที่แตกต่างกันในแต่ละประเทศสมาชิกเป็นอุปสรรคต่อการเคลื่อนไหวอย่างเสรีของสินค้าพืชสัตว์ต่างๆ เป้าหมายสำหรับปี 1992 นั้น คณะกรรมาธิการฯ ใช้วิธีแก้ปัญหาใหม่ กล่าวคือ ให้รัฐสมาชิกของประชาคมรับรองมาตรฐานของกันและกัน (mutual recognition) และให้ดำเนินกระบวนการตรวจสอบเสียแต่ต้นทางเป็นหลักแทนที่จะทำที่พรมแดนดังที่เป็นมา

3.2 อุปสรรคทางเทคนิค

การขจัดอุปสรรคทางกายภาพเพียงอย่างเดียวย่อมไม่สามารถประกันเสรีภาพในการเคลื่อนไหวของปัจจัยการผลิตได้ ถ้าไม่ดำเนินการขจัดอุปสรรคต่างๆ ที่รวมเรียกว่าทาง “เทคนิค” ด้วยในเวลาเดียวกัน เพราะอุปสรรคประเภทนี้อาจมีผลเสียมากกว่าอุปสรรคทางกายภาพเสียด้วยซ้ำ ในปัจจุบัน กฎหมายและระบบราชการของรัฐสมาชิกแต่ละรัฐมีความแตกต่างกันออกไป กฎเกณฑ์หรือมาตรฐานทางเทคนิคนั้น นับได้เป็นจำนวนกว่า 100,000 แล้ว

สิ่งเหล่านี้แม้จะมีเป้าหมายร่วมกัน คือ กำหนดว่า ผลิตภัณฑ์ของรัฐสมาชิกหรือที่นำเข้าจะต้องเป็นไปตามมาตรฐานเชิงคุณภาพหรือเชิงเทคนิค เพื่อเคารพเงื่อนไขทางสุขอนามัย ทางความปลอดภัย ทางการคุ้มครองภาวะแวดล้อมและผู้บริโภค ปัญหาคือ ได้มีการใช้แง่มุมทาง “เทคนิค” เหล่านี้เป็นเครื่องมือปกป้องตลาดทางอ้อมระหว่างประเทศสมาชิกด้วยกันเองด้วย

ทางด้านทุน บุคคล และบริการ ซึ่งยังไม่สามารถเคลื่อนไหวภายในประชาคมฯ ได้อย่างเสรี รัฐสมาชิกยังสามารถดำเนินมาตรการจำกัดการเคลื่อนไหวได้ บุคคลแม้จะสามารถเดินทางข้ามแดนไปมาได้ แต่ยังไม่สามารถประกอบอาชีพอย่างเสรีได้นอกประเทศของตน อุปสรรคในหลาย ๆ ลักษณะก็ทำให้สถานการณ์ยังไม่สามารถกระทำได้ดีเต็มที่ในระดับประชาคมฯ

สมุดปกขาวได้กำหนดโครงการเพื่อขจัดอุปสรรคดังกล่าวโดยละเอียดในแต่ละด้านสำหรับสินค้าบางประเภท (ที่จะมีผลทางสุขอนามัย ภาวะแวดล้อม และเกี่ยวกับการคุ้มครองผู้บริโภค) จะใช้วิธีหามาตรฐานร่วมด้วยการทำให้กฎหมายสอดคล้องประสานกัน (harmonization) สินค้าประเภทอื่นจะใช้หลักการยอมรับมาตรฐานของกันและกัน (mutual recognition) ในส่วนที่เกี่ยวกับบุคคลนั้น จะพยายามให้มีการรับรองปริญญาบัตรประเภทต่าง ๆ ระหว่างรัฐสมาชิก เพื่อให้มีคุณสมบัติอันเป็น

มาตรฐานร่วมกัน เพื่อให้ประชาชนสามารถเข้าไปประกอบอาชีพในประเทศสมาชิกประชาคมฯ ได้ พร้อมกับได้รับสวัสดิการสังคม ดังเช่นที่มีอยู่ในประเทศของตนด้วย

เพื่อสร้างเงื่อนไขให้ทุนเคลื่อนไหวโดยปราศจากเครื่องกีดขวาง สมุดปกขาวมุ่งสลายเครื่องกีดขวางดังกล่าว อาทิ จำกัดการใช้ Protective Clauses ของสนธิสัญญาโรม มาตรา 73 และ 108 (3) ซึ่งเปิดช่องให้รัฐสมาชิกจำกัดการเคลื่อนไหวของทุน ทว่าเพื่อให้ปัจจัยการผลิตเคลื่อนไหวเสรีจะต้องเปิดให้บุคคลและกิจการต่าง ๆ สามารถใช้บริการทางการเงินได้อย่างเสรีนั้น จำเป็นจะต้องทำให้เกิดเสถียรภาพทางการเงิน (โดยการเสริมความแข็งแกร่งให้กับ European Monetary System : EMS) และมีการประสานนโยบายทางเศรษฐกิจอันมีวินัย และในที่สุดจะต้อง “เปิด” (decompartmentalisation) ตลาดการเงินเพื่อเร่งพัฒนาเศรษฐกิจด้วยการจัดสรรเงินออมของยุโรปให้ได้ดีที่สุด (optimum allocation of European saving) ทั้งสามประเด็นนี้คือ เป้าหมายหลักของการเปิดให้ทุนเคลื่อนไหวได้อย่างเสรี

ในส่วนที่เกี่ยวกับการบริการนั้น ประชาคมฯ มุ่งเปิดตลาดการบริการประเภทต่าง ๆ ทั้งประเภท “ดั้งเดิม” แต่กำลังเปลี่ยนแปลง (การขนส่ง การธนาคาร การประกันภัย) และประเภทใหม่ เช่น Information marketing

และทางด้านโสตทัศนหะ (audio-visual services) ด้วยวิธีการต่าง ๆ ที่กำหนดไว้ในสมุดปกขาว

นอกจากนั้น ในเรื่องการจัดซื้อของรัฐบาล (public procurement) ซึ่งคิดเป็นเปอร์เซ็นต์ของกิจกรรมทางเศรษฐกิจของประเทศสมาชิกได้ถึง 15% แต่มีเพียง 2% เท่านั้นที่บริษัทจากประเทศสมาชิกอื่น ๆ จะเข้ามาดำเนินการได้ โดยทั่วไปจึงมักเป็นการสร้างเงื่อนไขต่าง ๆ ที่อำนวยความสะดวกให้แก่บริษัทของประเทศนั้น ๆ เอง ซึ่งทำให้ไม่เกิดการแข่งขันกันอย่างแท้จริงในประชาคมฯ และทำให้ราคาของสินค้าหรือบริการสูงขึ้นโดยไม่จำเป็น สมุดปกขาวได้เสนอให้มีการพิจารณาปรับปรุงกฎระเบียบต่าง ๆ เกี่ยวกับเรื่องนี้

3.3 อุปสรรคทางด้านภาษี

แม้ว่าการที่ประชาคมฯ มีการเก็บภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT) จะเป็นความก้าวหน้าสำคัญ แต่อัตรา VAT รวมทั้งโครงสร้างของภาษีสรรพสามิตทั้งหลายยังคงแตกต่างกันในแต่ละประเทศ ทำให้ยังต้องมีการตรวจสอบที่ชายแดนเพื่อพิสูจน์ว่าสินค้าผ่านแดนไปแล้วจริงและกำหนดว่าใครจะเป็นผู้จ่ายหรือผู้รับภาษี นอกจากนี้ การตรวจสอบที่ชายแดนยังเป็นการป้องกันการฉ้อฉล หรือการลักลอบเกี่ยวกับการนำสินค้าผ่านแดนที่จะทำให้ประเทศต่าง ๆ ต้องสูญเสียรายได้เป็นจำนวนมหาศาล และจะไปปิดเบียน

การค้าโดยรวม และโดยเฉพาะการค้าชายแดน เป็นอย่างมาก ด้วยเหตุนี้พรมแดนทางภาษีจึงยังคงมีอยู่ระหว่างประเทศประชาคมฯ

เพื่อสร้างตลาดเดียว และขจัดอุปสรรคประเภทนี้ สมุดปกขาวจึงได้เสนอทางออกเกี่ยวกับภาษีทางอ้อมต่าง ๆ หลายประการด้วยกัน พร้อมทั้งได้เพิ่มเติมมาตรการควบคุมไปกับทางออกเหล่านั้นอีกด้วย

4. The Single European Act : สัญลักษณ์ทางการเมืองและก้าวสำคัญในการรวมตัวของประชาคมยุโรป

ภารกิจการปรับตัวของประชาคมฯ กับสภาพแวดล้อมระหว่างประเทศด้วยเป้าหมาย "ตลาดเดียว 1992" นี้เป็นภารกิจสำคัญ ซึ่งจะทำให้สำเร็จไม่ได้ถ้าปราศจากเจตนารมณ์ทางการเมืองของรัฐสมาชิกที่จะผลักดันให้การรวมประชาคมฯ ก้าวหน้าไปได้ ปัญหาอันเป็นหัวใจในการทำงานของประชาคมฯ อย่างถาวร คือ ปัญหาอำนาจทางการเมืองของสถาบัน ได้รับความสนใจและถกเถียงกันมาตลอด เพื่อหาทางปฏิรูประบบสถาบันประชาคมฯ เพื่อให้การดำเนินการสร้างตลาดเดียวเป็นไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งการปรับปรุง "ความร่วมมือทางการเมือง" ทางด้านนโยบายต่างประเทศ (de la Serre, 1989)

การประชุม European Council ที่ Fontainebleau ประเทศฝรั่งเศส (มิถุนายน 1984) นับเป็นจุดเริ่มต้นของการพยายามปฏิรูประบบและปรับปรุงเรื่องความร่วมมือระหว่างประเทศในครั้งนี้ หลังจากที่ได้มีการเสนอรายงานเกี่ยวกับเรื่องนี้หลายครั้งหลายหน ซึ่งได้ก่อให้เกิดการโต้แย้งถกเถียงกันเป็นอันมาก ประเทศสมาชิกได้ตกลงกันจัดการประชุมระดับระหว่างรัฐบาล เพื่อพิจารณาปัญหาว่าด้วยอำนาจของสถาบัน การขยายกิจกรรมของประชาคมฯ ไปยังเรื่องใหม่ และการสร้างตลาดเดียว หลังจากได้ประชุมระดับรัฐบาล 2 ครั้งในปี 1985 ก็ได้ตกลงกันเปิดให้รัฐสมาชิกลงนามใน "The Single European Act" (SEA) เมื่อวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 1986

ประเทศทั้ง 12 ได้แสดงเจตนารมณ์ไว้ในอารัมภบทของ SEA ว่า ผู้ร่วมลงนาม

"Resolved to implement the European Union on the basis, firstly, of the Communities operating in accordance with their own rules, and secondly, of European Cooperation among the Signatory States in the sphere of foreign policy and to invest this union with the necessary means of action, ..."

และเกี่ยวกับตลาดเดียว มาตรา 8A ของ SEA กำหนดเป้าหมายและหมายกำหนดการ

ตามความที่ว่า “The Community shall adopt measures with the aim of progressively establishing the internal market over a period expiring on 31 December 1992 ...” “The internal market shall comprise an area without internal frontiers in which the free movement of goods, persons, services and capital is ensured in accordance with the provision of this Treaty” (O.J. Eur. Comm.) (No. C 77) 33 (1984) และ (Glaesner, 1987).

The Single European Act นับเป็นการแก้ไขเพิ่มเติมสนธิสัญญาก่อตั้งประชาคมฯ ครั้งสำคัญที่สุดครั้งหนึ่ง ซึ่งกล่าวโดยรวมแล้ว จะมีผลในการเพิ่มอำนาจที่ประชาคมฯ มีอยู่เดิมในด้านต่าง ๆ และเพิ่มประสิทธิภาพกระบวนการตัดสินใจของประชาคมฯ การเพิ่มอำนาจให้กับประชาคมฯ นั้นเป็นไปในด้านต่อไปนี้คือ ตลาดภายใน สหภาพทางเศรษฐกิจและการเงิน นโยบายทางสังคม การเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันทางเศรษฐกิจและสังคม (Economic and Social Cohesion) ทางการพัฒนาการวิจัยและเทคโนโลยี และทางสถานะแวดล้อม SEA มุ่งเพิ่มประสิทธิภาพแก่การตัดสินใจด้วยการปรับปรุงสถาบันของประชาคมฯ เกี่ยวกับการใช้การลงมติแบบเสียงข้างมาก การเพิ่มอำนาจของสภา

ประชาคมยุโรป (European Parliament) การเสริมบทบาทของคณะกรรมการ และศาลยุติธรรมของประชาคมฯ (European Court of Justice) (Glaesner, 1987 ; European Parliament, Fact Sheet 1987)

SEA แก้ไขเพิ่มเติมสนธิสัญญาก่อตั้งประชาคมฯ (โดยเฉพาะสนธิสัญญา EEC) ในแต่ละเรื่อง เนื่องจากมีอาจจะลงไปในรายละเอียดได้หมดในที่นี้ จึงขอหยิบยกเฉพาะประเด็นหลักๆ ในส่วนที่เกี่ยวกับการสร้างตลาดเดี่ยวนั้น SEA มีข้อจำกัดอยู่หลายมาตรา¹⁰ ในบางกรณีเป็นการเพิ่มอำนาจ บางกรณีเป็นการให้เครื่องมือดำเนินการที่ยังขาดอยู่ ข้อที่น่าสังเกตคือ เรื่องสำคัญๆ เช่น เรื่องภาษีทางตรง การเคลื่อนไหวเสรีของบุคคล และสิทธิของลูกจ้าง มิได้อยู่ในข่ายของเครื่องมือดำเนินการใหม่ ๆ ด้วย (Glaesner, 1982)

เพื่อให้คณะมนตรี (Council of Ministers) อันเป็นหนึ่งในองค์กรหลักของประชาคมฯ สามารถ “ตัดสินใจ” ในการออกกฎหมายหรือมาตรการต่าง ๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ SEA จึงได้กำหนดให้คณะมนตรีใช้วิธีการลงคะแนนเสียงแบบ Qualified majority แทนการใช้การลงมติเอกฉันท์ดังที่ปฏิบัติกันมา ซึ่งทำให้กระบวนการตัดสินใจของประชาคมฯ มีลักษณะยุ่งยากและล่าช้า รัฐที่ไม่ต้องการจะร่วมด้วย

¹⁰ มาตรา 8A, 8B, 8C, 28, 57 (2), 59, 70 (1), 84, 99, 100A, 100B.

ในเรื่องใด สามารถอาศัยการลงมติเอกฉันท์ที่ ถ่วงหรือขวางการตัดสินใจในเรื่องนั้น ๆ ได้อยู่ เสมอ ๆ

Single European Act กำหนดให้รัฐ สมาชิกมีพันธะที่จะจางแน่นอนขึ้นเกี่ยวกับการ ทำให้กฎหมายว่าด้วยการเก็บภาษีทางอ้อมของ แต่ละประเทศ มีลักษณะสอดคล้องกัน (Harmonization) สำหรับการสร้างและการทำงาน ของตลาดเดี่ยวในหลาย ๆ ด้าน SEA ได้เพิ่ม ข้อความในสนธิสัญญาเพื่อช่วยในการลงมติ ผ่านกฎหมายและมาตรการด้วยการลงคะแนน เสียงแบบ Qualified Majority เป็นไปได้ โดยรวดเร็วยิ่งขึ้น อาทิเช่น มาตรา 28 ว่าด้วย พิกัดอัตราภาษีศุลกากรภายนอก ม. 59 วรรค 2 ว่าด้วยเสรีภาพในการให้บริการ ม. 70 (1) ว่าด้วยเสรีภาพในการเคลื่อนไหวของทุน ม. 84 (2) ว่าด้วยนโยบายร่วมทางการขนส่งทาง ทะเลและอากาศ

นอกจากสิ่งที่กล่าวมานี้ SEA ยังได้มุ่ง เสริมและพัฒนากิจกรรมร่วมของประชาคมฯ ในด้านต่าง ๆ ซึ่งมีได้กำหนดไว้ในสนธิสัญญา โรม หรือมีอยู่แล้ว แต่ยังไม่เพียงพอ อาทิ ทาง ด้านการเงิน (ม. 102 A) นโยบายทางสังคม (118 A และ 118 B) ความเป็นอันหนึ่ง อันเดียวกันทางเศรษฐกิจและสังคม (ม. 103 A และ 103 E) การวิจัยและการพัฒนาทาง เทคโนโลยี (ม. 103 F และ ม. 103 Q)

ด้านภาวะแวดล้อม (ม. 103 R และ 103 T) สิ่งเหล่านี้นับเป็นการเสริมสร้างกิจกรรมร่วม ของประชาคมฯ ให้ลึกซึ้งและกว้างขวางขึ้น แม้จะไม่ปรากฏอยู่ในสมุดปกขาว แต่ก็ถือว่าเป็นเป้าหมายร่วมไปกับการสร้างตลาดเดี่ยว การปฏิรูปสถาบันและการปรับปรุงเกี่ยวกับ “นโยบายต่างประเทศ” ร่วมกัน อันเป็น “ภารกิจอันท้าทาย” ของประชาคมยุโรปในปี 1992 นี้

การปฏิรูปสถาบันของประชาคมฯ นับเป็น ประเด็นสำคัญมากของ SEA (นอกจากการนำ การลงมติแบบ Qualified Majority มาใช้ ดังที่กล่าวมาแล้ว) กล่าวโดยสรุป การปฏิรูปนี้ มุ่งที่จะเพิ่มอำนาจให้แก่สภาประชาคมยุโรป (European Parliament) ในกระบวนการออก กฎหมาย เพิ่มอำนาจในการดำเนินการให้แก่ คณะกรรมาธิการ (Commission) เพิ่มประสิทธิภาพให้แก่ศาลยุติธรรมของประชาคมฯ (European Court of Justice) ด้วยการให้ตั้งศาลชั้นต้น เพื่อแบ่งเบาภาระ และสุดท้ายคือ การทำให้ European Council (ซึ่งเป็นการประชุมสุดยอด ระหว่างประมุขแห่งรัฐสมาชิก) กลายเป็นหนึ่งในสถาบันของประชาคมฯ อย่างเป็นทางการขึ้น จุดเด่นของ SEA เกี่ยวกับความสัมพันธ์ ระหว่างประเทศและความสัมพันธ์กับภายนอก ของประชาคมฯ อยู่ที่มาตรา 30(1) ของ SEA ซึ่งมุ่งให้รัฐสมาชิกร่วมกันกำหนดและดำเนิน

นโยบายต่างประเทศ โดยครั้งหนึ่งได้มีองค์กรเพื่อความร่วมมือนานาชาติ ในกรอบของ SEA ประเทศสมาชิกจะต้องหารือและคำนึงถึงท่าทีของประเทศอื่น ๆ โดยจะมีการพยายามกำหนดหลักการและเป้าหมายร่วมกัน รัฐมนตรีต่างประเทศและตัวแทนของกรรมาธิการจะต้องประชุมร่วมกัน 4 ครั้งใน 1 ปี ประธานคณะมนตรีและประธานคณะกรรมาธิการเป็นผู้รับผิดชอบดูแลให้นโยบายภายนอก (external policies) นี้เป็นไปอย่างเสมอต้นเสมอปลาย ไม่ว่าจะเป็นนโยบายร่วมในการประชุมระหว่างประเทศ หรือในองค์การระหว่างประเทศ SEA ได้กล่าวถึงปัญหาความปลอดภัยไว้เพียงให้มีการร่วมมือใกล้ชิด (รวมทั้งในแง่ภูมิทางการเมือง เศรษฐกิจและเทคโนโลยีของปัญหาความปลอดภัย) เพื่อให้เป็นหนทางพัฒนาเอกลักษณ์ของประชาคมฯ ทางด้านนโยบายต่างประเทศ (European Parliament, Fact Sheet: 1986; Glaesner, 1987 ดูด้วยบท SEA)

The Single European Act (และสมุดปกขาว) อาจเป็นเอกสารที่ช่วยให้เราสามารถทำความเข้าใจและวิเคราะห์ “เป้าหมาย” การรวมยุโรปก้าวหน้าใหม่ทั้งทางเศรษฐกิจและการเมือง แต่บทเรียนจากประวัติศาสตร์ของประชาคมฯ เตือนเราว่า ความพยายามทำนองนี้ไม่ใช่ความพยายามครั้งแรก วิกฤติการณ์ในทำนอง “การประนีประนอมแห่งลักเซมเบิร์ก” ในปี 1966

อาจจะเกิดขึ้นได้อีกในรูปลักษณะอื่น หรือในประเด็นที่แตกต่างออกไปจากการพยายามผลักดันให้เกิดความก้าวหน้าในการสร้างบูรณาการของประชาคมฯ ครั้งนั้น คำตอบที่แน่นอนอาจจะต้องรอเวลาถึงปี ค.ศ. 1993 (และอาจจะหลังจากนั้น) สิ่งที่เราพอจะสรุปได้คือ สมุดปกขาวและ SEA เป็นทั้งโครงการให้ประเทศสมาชิกรวมกันสร้างสิ่งที่จับต้องได้ อันจะเป็นบ่อเกิดแห่งความรู้สึกร่วมหัวจมท้ายกัน ในเวลาเดียวกันก็เป็นสัญลักษณ์ทางการเมือง และเป็นก้าวสำคัญของการรวมประชาคมฯ ครั้งนี้

5. การดำเนินการเพื่อบรรลุเป้าหมายตลาดเดี่ยว 1992 : ระหว่างผลประโยชน์แห่งชาติกับผลประโยชน์ร่วมในระดับประชาคมฯ

เวลาเพียงประมาณ 4-5 ปีนับแต่วันที่เริ่มจัดพิมพ์สมุดปกขาว เป็นการยากที่จะประเมินความก้าวหน้าของโครงการอันใหญ่ยิ่ง ที่ยังขึ้นอยู่กับตัวแปรจำนวนมาก และสถานการณ์ที่คาดล่วงหน้าไม่ได้ อีกทั้งตามความเป็นจริง เรายังไม่อาจกล่าวให้เป็นที่ยุติได้ว่า “ตลาดเดี่ยว 1992” เริ่มและจะต้องบรรลุเป้าหมายในวันใดวันหนึ่งอย่างแน่นอนตายตัว ดังที่ได้เห็นแล้วว่า โครงการนี้เป็นการสานต่อเป้าหมายในสนธิสัญญาก่อตั้งประชาคมฯ และเป็นโครงการที่มีภารกิจมากมายสลับซับซ้อน ด้วยเหตุนี้

แม้เส้นตายจะอยู่ที่วันที่ 31 ธันวาคม 1992 แต่เป้าหมายตลาดเดียว 1992 ยังคงจะเป็นเป้าหมายที่จะมีวิวัฒนาการไปเรื่อย ๆ ตามผลงานที่ทำสำเร็จ หรือในหลาย ๆ กรณีก็อาจจะเกิดภาวะชะงักงัน และแม้การถอยหลังในกรณีที่รัฐสมาชิกไม่รับมาตรการไปปฏิบัติอย่างจริงจังหรือลักลอบปกป้องตลาดของตนเองด้วยวิธีการแอบแฝงแบบต่าง ๆ

อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบันคณะกรรมการธิการ (The Commission) ทำการประเมินผลงานเป็นระยะ ๆ ในรูปของรายงานประจำปี โดยที่ในปี ค.ศ. 1988 คณะกรรมการได้ลดจำนวนข้อเสนอมาตรการในสมุดปกขาวลงจาก 300 รายการให้เหลือเพียง 279 รายการ ทั้งนี้ด้วยการรวบรวมรายการเข้าด้วยกัน ตัดทอนบางรายการออก และเพิ่มเติมในกรณีที่จำเป็นเป้าหมายในขณะนั้นคือ การเสนอมาตรการต่าง ๆ ให้คณะมนตรี (The Council) พิจารณาลงมติเป็นอัตราส่วนร้อยละ 90 ของข้อเสนอมาตรการในสมุดปกขาว

ในช่วงเวลาปัจจุบัน (1989-1990) คณะกรรมการและคณะมนตรีร่วมกันประเมินผลงานว่า กระบวนการในการสร้างตลาดเดียวนั้น ปัจจุบันอยู่ในลักษณะที่ก้าวหน้าไปถึงขั้นที่ "หันหลังกลับมิได้อีกแล้ว" (irreversible) ทั้งนี้เชื่อว่าเป็นผลมาจากการเตรียมการที่เอาจริงเอาจัง เป้าหมายที่น่าเชื่อถือและกระบวนการ

การตัดสินใจอันรวดเร็วขึ้น (*Commission of the European Communities, 1989*)

การสรุปประเมินความก้าวหน้าของการสร้างตลาดเดียวด้วยคำว่า Irreversibility นี้ โดยสาระสำคัญ มีความหมายสามประการ ได้แก่

(1) การที่ข้อเสนอในโครงการ "1992" ในสมุดปกขาว ประมาณ 60% ได้ผ่านการพิจารณาลงมติแล้ว ข้อเสนอดังกล่าวครอบคลุมถึงเรื่องสำคัญ ๆ ที่ต้องตัดสินใจ อาทิเช่น การให้ทุนเคลื่อนไหวไปมาโดยเสรี และการที่รัฐสมาชิกรับรองปฏิญญาบัตรกันและกัน ฯลฯ

(2) การที่กระบวนการตัดสินใจของสถาบันประชาคมฯ ดำเนินไปอย่างรวดเร็วอย่างเทียบมิได้กับสมัยก่อนโครงการ "ตลาดเดียว 1992" และก่อน SEA

(3) การที่สามารถนำข้อเสนอในโครงการมาลงคะแนนเสียงแบบ Qualified Majority ทำให้สามารถออก Directives¹¹ โดยรวดเร็วเมื่อประกอบกับการที่คณะกรรมการใช้วิธีเข้าถึงปัญหาแบบใหม่โดยประสานวิธีการ Mutual Recognition เข้ากับวิธีการ Harmonization (*The Commission, Target 1992. Monthly Newsletter on the Internal Market. May 1990*)

นับแต่ The Single European Act มีผลบังคับใช้ กระบวนการตัดสินใจของสถาบัน

¹¹ รูปแบบหนึ่งของกฎหมายของประชาคมฯ

แห่งประชาคมฯ มีลักษณะรวดเร็วขึ้นเป็นอันมาก เนื่องจากมีการเปลี่ยนแปลงระเบียบวิธีปฏิบัติ การที่นำวิธีการลงมติด้วยระบบ Qualified Majority มาใช้ ทำให้การทำงานภายในคณะมนตรีเป็นไปในลักษณะที่ร่วมมือกันแสวงหา ทางออกด้วยกันตามมติ (consensus) และเนื่องจาก SEA ได้ขยายการลงมติแบบ Qualified Majority เข้าครอบคลุมเรื่องที่เกี่ยวข้องกับตลาด เดี่ยวเป็นจำนวนมาก แม้จะไม่ครบทุกเรื่อง ผลก็คือ ในเดือนพฤษภาคม 1989 คณะมนตรี สามารถลงมติรับมาตรการได้ถึง 127 มาตรการ จากจำนวนรวม 279 ซึ่งเมื่อนับรวมกับการลง มติรับบางส่วน และการกำหนดทำที่ร่วมกัน เกี่ยวกับข้อเสนอบางข้อ ก็ถือได้ว่าคณะมนตรี ได้ลงมติรับข้อเสนอรวมแล้วกว่า 50% ของ โครงการอันประกอบด้วยข้อเสนอให้ลงมติ 279 ข้อ (Commission, 1989) และในรายงาน ประจำเดือนมีนาคม 1990 อัตราส่วนนี้ได้เพิ่มขึ้นประมาณ 60% แล้ว (Commission, Target 1992)

ที่ว่าคณะกรรมการเข้าถึงปัญหา (Approaches) ใหม่ สำหรับการทำให้กฎหมายใน ประชาคมฯ เป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน เพื่อขจัด อุปสรรคในการเป็นตลาดเดี่ยว วิธีการนี้ได้แก่ การพยายามลดกฎหมายของประชาคมฯ (Acts) ประเภทต่าง ๆ ที่คณะกรรมการต้องผลักดัน ออกมาตามวิธีการเดิม (วิธี Harmonization)

ให้เหลือน้อยที่สุดเท่าที่จำเป็น และปล่อยให้ เรื่องที่เหลือเป็นการรับรองมาตรฐานของกัน และกัน (Mutual recognition) ระหว่างรัฐ สมาชิก หรือให้เป็นหน้าที่ของสถาบันรับรอง มาตรฐาน (standardization institutes) ใน ด้านต่าง ๆ เช่น CEN (Comité européen de normalisation) หรือสถาบันของแต่ละภาค (Sector) เช่น ทางด้านไฟฟ้า หรือการก่อสร้าง (CENELEC, UEA หรือ RILEM และ ฯลฯ) “วิธีการนี้ถือกันว่าเป็นการกระจายอำนาจ ด้วยการเคารพลักษณะความหลากหลายภายใน ประชาคมฯ แต่ต้องหมายถึงว่ารัฐสมาชิกจะ ต้องเต็มใจยอมรับว่า (ในกรณีนั้น) จะไม่มี norms ร่วมครอบคลุมประชาคมฯ และต้องยอมรับหลักการแบบสหพันธ์ว่าด้วยการรับรองกฎ- หมายของกันและกันอย่างแท้จริง” (Ehlermann, 1990)

สำหรับผลกระทบของการดำเนินการเพื่อ สร้างตลาดเดี่ยวต่อเศรษฐกิจของประชาคมฯ นั้น คณะกรรมาธิการประเมินว่า ทำให้การ สร้างบูรณาการทางเศรษฐกิจ (economic integration) ได้รับการกระตุ้นให้มีชีวิตชีวา ขึ้นเป็นอันมาก มาตรการต่าง ๆ ที่ประชาคมฯ ลงมติผ่านในบริบทของตลาดเดี่ยว 1992 นั้น ทำให้ประชาคมฯ แข็งแกร่งขึ้นทั้งทางเศรษฐกิจ และทางการเมือง กล่าวคือ “ผลผลิตทาง อุตสาหกรรมเพิ่มขึ้น 20% และได้มีการสร้าง

งานขึ้นเป็นจำนวน 8.5 ล้านตำแหน่ง ส่วนการค้าภายในประชาคมฯซึ่งเริ่มลดลงในช่วงปี 1973-1985 ก็เริ่มเพิ่มขึ้นจนเกือบถึงระดับของปี 1970 กิจการต่าง ๆ เริ่มที่จะลงทุนเพื่อตอบสนองอุปสงค์ที่จะเพิ่มขึ้น และเริ่มจัดสรรทรัพยากรเพื่อให้สอดคล้องกับยุทธศาสตร์ที่วางไว้ในบริบทของตลาดเดียว 1992” (Commission, *Target 1992*)

อย่างไรก็ตาม แม้การประเมินผลนั้นจะมีแง่มุมทางบวก แต่ในปัจจุบันการดำเนินการเพื่อบรรลุเป้าหมาย 1992 ยังคงประสบปัญหาสำคัญ 3 ระดับด้วยกัน ซึ่งล้วนเป็นปัญหาสำคัญ กล่าวคือ

(1) มาตรการที่ต้องการใช้การลงมติแบบเอกฉันท์ ดังเช่นเรื่องภาษีนี้น กำลังล่าช้ากว่าหมายกำหนดการโดยรวม ข้อเสนอของโครงการที่ต้องลงมติเอกฉันท์เดิมมีอยู่ด้วยกันรวม 19% ปัจจุบันอัตราส่วนนี้เพิ่มขึ้นเป็น 23% (ข้อเสนอ 139 ข้อ)

(2) ปัญหาการรับและนำเอากฎหมายของประชาคมฯ ไปดำเนินการนั้น แม้จะเป็นไปด้วยดีขึ้นโดยรวม ตัวอย่างเช่น ในเดือนมีนาคม 1990 มาตรการที่นำไปใช้ในระดับประชาคมฯ เพิ่มขึ้นเป็นจำนวน 21 (จาก 7 มาตรการในเดือนกันยายน 1989) และได้มีการกำหนดมาตรการเพื่อดำเนินการต่าง ๆ ได้แล้วถึง 70% แต่ยังมีบางประเทศที่ยังอยู่ในภาวะล่าช้าในด้านนี้ ปัญหาสำคัญอีกประการที่ต้องปรับปรุง

คือ การดูแลให้มีการเคารพคำพิพากษาของศาลประชาคมยุโรป ซึ่งยังไม่เป็นไปตามที่ควร

(3) ปัญหาที่ยังเป็นที่น่าวิตกกังการประการหนึ่งคือ การบริหารจัดการตรวจสอบประเภทต่าง ๆ ที่ชายแดน สถานการณ์ปัจจุบันเกี่ยวกับการตรวจสินค้าชายแดนซึ่งขึ้นอยู่กับกฎหมายของประชาคมฯ นั้นนับว่าได้ปรับปรุงขึ้นแล้ว แม้จะมีใช้การก้าวหน้าครั้งสำคัญ แต่การตรวจบัตรประจำตัวของบุคคล อันอยู่ในความรับผิดชอบของแต่ละประเทศนั้นยังไม่ดีขึ้น และเป็นหน้าที่ของรัฐบาลของแต่ละประเทศที่จะดำเนินการต่อไป (Commission, *Target 1992*)

ถึงแม้ว่าในปัจจุบัน (ปลายปี 1990) เรายังไม่อาจจะชี้ชัดลงไปว่า ประชาคมฯ จะบรรลุเป้าหมายตลาดเดียวทันเวลาหรือไม่ สิ่งที่น่าจะพูดได้คือ คำตอบเกี่ยวกับเรื่องในส่วนหนึ่งขึ้นอยู่กับเจตนาธรมณ์ทางการเมืองของประเทศต่างๆว่าจะต้องการให้เป้าหมายนี้บรรลุเมื่อใดในระดับใด อันหมายความว่า ประเทศสมาชิกจะคิดเกี่ยวกับประโยชน์แห่งชาติของตนภายในประชาคมฯ อย่างไร ความคิดนี้จะส่งผลโดยตรงไปยังระดับของความสำเร็จหรือความล้มเหลวในการรวมตัวของประชาคมฯ ในปี 1992 (Hoffmann, 1989)

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากเดิมพันของการรวมตัวครั้งนี้ มิใช่การพยายามสร้างให้ยุโรปเป็น “มหาอำนาจ” แบบดั้งเดิม แต่อยู่ที่การ

ทำให้ประชาคมฯ สามารถแข่งขันทางเศรษฐกิจได้ในระดับโลก การมองปัญหาแบบเดิมที่แบ่งแยกระหว่างรัฐผู้หวงแหนอำนาจอธิปไตยกับองค์การอันควรจะมีลักษณะเหนือชาติ โดยที่ทั้งสองด้านขัดแย้งกันอยู่ตลอดเวลา นั้น จึงต้องเปลี่ยนไป ในปัจจุบันได้มีตัวแสดงที่มีบทบาทเพิ่มขึ้น เช่น “ข้าราชการ” ของประชาคมฯ ผู้เชี่ยวชาญ บริษัท Lobbies ข้ามชาติ (Pouvoir, Europe 1993, 1989) และ ฯลฯ ซึ่งเข้ามามีบทบาททั้งในการจัดการรวมกิจการ (mergers) แบบข้ามแดน และการลงทุนในต่างประเทศ ซึ่งโครงการตลาดเดียวเป็นตัวกระตุ้น ส่วนสาธารณชนเอง ซึ่งตามปกติก็ไม่สู้สนใจกิจการระดับยุโรป (ระดับการมีส่วนร่วมในการเลือกตั้งสมาชิกสภาประชาคมฯ ต่ำ) อยู่แล้ว เมื่อต้องเผชิญกับการสร้างตลาดเดียว ซึ่งแม้จะมีประเด็นที่สำคัญต่อชีวิตประจำวันมากพอที่จะได้รับความสนใจ แต่ประเด็นดังกล่าวก็แฝงตัวอยู่ในบรรดาข้อเสนอรวม 300 ข้อ ล้วนมีลักษณะเป็นเทคนิคยากแก่การเข้าใจ จึงมิได้เข้ามามีบทบาทตามที่ควรในเรื่องที่เกี่ยวกับชีวิตประจำวันของชาวยุโรปทั้งหลาย

การดำเนินการสร้างตลาดเดี่ยวนั้น นอกจากจะส่งผลที่ประเมินด้วยตัวเลขและสถิติได้แล้ว ยังจะมีผลกระทบต่อชีวิตและสถาบันทางการเมืองในประชาคมยุโรปอย่างมากอีกด้วย ทั้งนี้เพราะผลประโยชน์และวิถีคิดของแต่ละประ-

เทศแตกต่างกันออกไป ตัวอย่างสำคัญคือ แนวคิดที่ขัดแย้งกันระหว่างอังกฤษกับคณะกรรมการการค้าประชาคม (อันมีนายฌาคส์ เดอลอร์ เป็นประธาน) ว่าด้วยตลาดเดียว ในขณะที่มาร์กาเรต แทตเชอร์ มองตลาดเดียวและเสรีภาพในเคลื่อนไหวของปัจจัยการผลิตเป็นเรื่องของเสรีนิยมทางเศรษฐกิจ โดยมีการแทรกแซงจากรัฐน้อยที่สุด กล่าวคือ ประชาคมยุโรปในทัศนะของมาร์กาเรต แทตเชอร์นั้น ไม่เป็นอะไรมากกว่าตลาดร่วมธรรมดา ๆ ส่วนฌาคส์ เดอลอร์ ประธานคณะกรรมการการค้าประชาคมฯ นั้นมีแนวคิดที่ว่าจำต้องมีการร่วมมือกันในกรอบของสถาบันประชาคมฯ เพื่อกันมิให้ตลาดเดี่ยวยุโรปถูกครอบงำโดยธุรกิจขนาดใหญ่ โดยไม่มีผู้ใดควบคุมได้ การปล่อยให้แวดวงธุรกิจกำหนดวิถีชีวิตชาวยุโรปอาจจะนำมาซึ่งความไม่ยุติธรรมทางสังคมได้ ถ้าไม่มีใครต้านทาน

แนวคิดนี้จึงนำมาสู่การมองว่า สถาบันของประชาคมฯ จะต้องปรับตัวกับความเปลี่ยนแปลงที่กำลังจะมากับโครงการตลาดเดียว ในทัศนะของนายเดอลอร์ สถาบันของประชาคมฯ (โดยเฉพาะคณะกรรมการ และสภา) ควรจะมีอำนาจและบทบาทเพิ่มขึ้นในการควบคุมดูแลให้รัฐปฏิบัติตาม directives ที่ประชาคมฯ ได้ลงมติเพื่อให้นำไปปฏิบัติได้ ในปัจจุบันผลทางด้านนี้ยังไม่เป็นที่น่าพึงพอใจ อีกประการหนึ่ง อำนาจที่เพิ่มขึ้นของสถาบันประชาคมฯ

จะทำให้สามารถดูแลควบคุมภาคธุรกิจ ซึ่งนับวันจะใหญ่โตขึ้นจนจะไม่มีใครควบคุมได้ วิธีคิดนี้คือ วิธีที่อยู่ในแนวของผู้ต้องการรวมยุโรป ในรูป “สหพันธรัฐ” (ดูตอนที่ 2 ของบทความนี้) แม้บทบาทของประชาคมฯ ในครั้งนี้จะเป็นไปตามหลัก Subsidiarity คือ ให้ประชาคมฯ จัดการเฉพาะปัญหาที่รัฐสมาชิกไม่สามารถแก้ไขได้ด้วยตัวเองเท่านั้น แต่ในที่สุดก็จะเปิดทางไปสู่กำเนิดของ “รัฐบาลแห่งสหพันธ์” ที่จะมีอำนาจพอที่จะคุมตลาดข้ามชาติขนาดใหญ่ที่จะเกิดขึ้น สถาบันกลางนี้จะเป็นผู้กำหนดดูแลเศรษฐกิจของประชาคมฯ และอาจจะรวมไปยังการต่างประเทศและการป้องกันประเทศด้วยความชอบธรรม (legitimacy) ของสถาบันประชาคมฯ ใหม่นี้จะมาจากการเลือกตั้งสภาประชาคมยุโรปทางตรง

ฝ่ายที่ค้านแนวคิดทำนอง “สหพันธรัฐ” (ซึ่งไม่ได้มีแต่เพียงอังกฤษภายใต้การนำของนางเรย์เชอร์เท่านั้น) แม้จะไม่เห็นด้วยกับแนวคิดของนางเรย์เชอร์ แต่ก็ยังไม่สามารถจะรับแนวคิดของนายเดอลอร์ได้ แม้ในขณะนี้ก็ยังไม่มี การเสนอรูปแบบของการรวมยุโรปเพื่อเป็นทางเลือกที่สามอย่างชัดเจน แต่แนวความคิดอย่างกว้าง ๆ คือ การที่ให้สถาบันกลางของประชาคมฯ มีบทบาทเพิ่มขึ้น แต่รัฐจะยังคงเป็นหน่วยหลักในการตัดสินใจดั้งเดิม รูปแบบนี้ก็คงอยู่ในแนวคิดแบบสมาพันธ์รัฐนั่นเอง

ขณะนี้ คงจะยังไม่มีคำตอบที่แน่นอนว่าประชาคมฯ และ “ตลาดเดี่ยว 1992” จะดำเนินไปในแนวทางใด แต่การประเมินความก้าวหน้าของตลาดเดี่ยว 1992 โดยพิจารณาจากเปอร์เซ็นต์ของมาตรการในสมุดปกขาวที่ผ่านการลงมติแต่อย่างเดียวนั้นไม่เพียงพอที่จะให้ความหมายที่แท้จริง สิ่งที่จะต้องพิจารณาคืบคืบไป จึงได้แก่อำนาจทางการเมืองของสถาบันประชาคมฯ ในการจัดการกับนโยบายการสร้างตลาดเดี่ยว 1992 และเลยจาก ค.ศ. 1992 ไปก็จะเป็นรูปแบบของการจัดองค์การทางการเมืองในการรวมตัวของประเทศ และประชาชนชาวยุโรปในประชาคมฯ ด้วย

6. ประชาคมยุโรปและ ‘ตลาดเดี่ยว 1992’ ในบริบทระหว่างประเทศที่กำลังเปลี่ยนแปลง

ดังได้กล่าวมาแล้วข้างต้นว่า ช่วงปี 1985-1989 เป็นช่วงที่เป้าหมายตลาดเดี่ยว 1992 เป็นกิจกรรมหลักในการสร้างประชาคมยุโรปรัฐ 12 รัฐซึ่งมีความเป็นมา ปัญหา และประเพณีแตกต่างกันเข้ามารวมกันดำเนินการเกี่ยวกับตลาดเดี่ยว โดยยอมรับมาตรการต่าง ๆ ในสมุดปกขาว ซึ่งกลไกของสถาบันประชาคมฯ ลงมติออกมาในรูปของ directives ไปใช้เป็นเสมือนกฎหมายของตน แต่ละรัฐยินยอมรับอำนาจของสถาบัน ดังเช่นศาลยุติธรรมของประชาคมฯ

และคณะกรรมการ ความหวังที่จะยกระดับ ประเทศของตน ซึ่งผูกพันอยู่กับองค์การระหว่าง ประเทศอันมีชื่อว่าประชาคมยุโรป เป็นความหวังอันมีเป้าหมายอันเป็นตัวเปรียบเทียบอยู่ที่ มหาอำนาจทางเศรษฐกิจ และคู่แข่งชั้นคือ สหรัฐอเมริกาและญี่ปุ่น แม้เวลา 4-5 ปีที่ผ่านมา อาจจะทำให้มีการประเมินความสำเร็จของการ สร้างตลาดเดี่ยวว่าจะไม่ถอยหลังกลับอีก (irreversible) แต่ในเวลาเดียวกัน ประเทศสมาชิก และประชาคมฯ ก็เริ่มตระหนักถึงขีดจำกัดและ ปัญหาในระดับต่าง ๆ ของการพยายามดำเนินการ เพื่อบรรลุเป้าหมายตามหมายกำหนดการ

เป้าหมาย “ตลาดเดี่ยว 1992” บังคับให้ ประเทศสมาชิกต้องตั้งคำถามสำคัญอันเป็นหัวใจ ของการสร้างประชาคมฯ มานับแต่ช่วงต้น ๆ คำถามดังกล่าวคือ ภายในเงื่อนไขของการสร้าง ตลาดเดี่ยวขนาดใหญ่ อันจะเป็นแกนหลักของ ความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศใน อนาคตอันใกล้นี้ ประชาคมฯ จะเลือกกำหนด จุดยืนในทางใด ระหว่างการเป็นตลาดเปิด เสมือนเป็นส่วนหนึ่งเดียวกับระบบเศรษฐกิจ ระหว่างประเทศ กับการเลือกสงวนความแตกต่างและเอกลักษณ์ของประชาคมฯ ในความสัมพันธ์กับรัฐนอกประชาคม (Moreau-Defarges, 1983) และกลายเป็นบ่อน้ำปรกการ

ยุโรป (Fortress Europe) ประเด็นดังกล่าวยังคงเป็นที่ถกเถียงและคาดคะเนกันอยู่ในปัจจุบัน

มองจากภายนอก การเป็นบ่อน้ำปรกการ นั้นโดยสาระคือ การที่ประเทศสมาชิกประชาคมฯ หันมาค้าขายกันเองภายในเป็นหลัก พร้อมทั้งนำมาตรากฎการกีดกันทางการค้าแบบต่าง ๆ มาใช้เพื่อปกป้องตลาดประชาคมฯ ไม่ว่าจะเป็นการตั้งมาตรฐานสินค้าให้สูงเกินความจำเป็น การกำหนดโควตาการนำเข้า หรือการใช้ VERs (Voluntary Export Restraints) และ ฯลฯ จึงเป็นที่เกรงกันว่า บ่อน้ำปรกการ ยุโรปจะมีผลกระทบทางลบต่อการค้าระหว่าง ประเทศเป็นอย่างมาก ในทางตรงข้าม ยุโรปตลาดเดี่ยว 1992 ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของระบบ เศรษฐกิจระหว่างประเทศ หรือที่เรียกว่า “ยุโรปเสรี”¹² ย่อมเป็นที่พึงปรารถนาจากประเทศ ภายนอก เพราะตามเป้าหมายตลาดเดี่ยวจะเป็น ตัวกระตุ้นให้เศรษฐกิจของประชาคมฯ ดีขึ้น ในเวลาเดียวกันก็จะให้ความสำคัญกับการผลิต สินค้าที่ใช้ความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบ (comparative advantage) และหันไปนำเข้าสินค้า จากต่างประเทศแทนสินค้าที่เลิกผลิต นอกจากนี้ ผลของการร่วมกันขจัดอุปสรรคประเภทต่าง ๆ ของการเป็นตลาดเดี่ยวยังทำให้การติดต่อค้าขายกับประชาคมฯ สะดวกขึ้นเป็นอันมาก

¹² ตัวอย่างการหยิบยกประเด็น “ยุโรปเสรี” ธนากรไทยพาณิชย์ ปีที่ 11 ฉบับที่ 8 สิงหาคม 2532

กับ “ยุโรปบ่อน้ำปรกการ” ไปรคณู เศรษฐกิจปริทัศน์

เพราะเท่ากับได้ขจัดขั้นตอนอันยุ่งยาก นับตั้งแต่ระเบียบปฏิบัติราชการไปจนถึงการมีมาตรฐานต่างๆ และระบบภาษีที่เป็นอันหนึ่งอันเดียวกันขึ้น เป็นต้น

สำหรับการถกเถียงเกี่ยวกับเรื่องนี้ คงจะเป็นธรรมดาอยู่เองที่ทางประชาคมฯ จะยืนยันว่า “ตลาดเดียว 1992” นั้นจะไม่เปลี่ยนแปลงเป้าหมายของประชาคมฯ ที่กำหนดไว้ นับแต่สนธิสัญญาโรม (EEC) ซึ่งมาตรา 110 ผูกมัดให้ประชาคมฯ มีส่วนร่วมใน “การพัฒนาการค้าโลก” และเป้าหมายตลาดเดียวจะไม่เปลี่ยนแปลงประชาคมฯ ให้เป็นบ่อนปรนการไปได้ ในการสัมมนาที่สหรัฐอเมริกาเกี่ยวกับตลาดเดียว 1992 นาย Martin Bangermann กรรมการประชาคมฯ ผู้รับผิดชอบเกี่ยวกับอุตสาหกรรมและตลาดภายในได้กล่าวว่า ความคิดเรื่องบ่อนปรนการยุโรปนั้นเป็นเพียง myth โดยกล่าวว่า

“The Community’s message, I hope, is clear : it is proposing a partnership designed to ensure the liberalization, which is inherent to the achievement of the Single Market, echoes around the world. Far from building a fortress, the Community is taking the lead in proposing a new, cooperative effort to revitalize the world economy.” (*Bangermann, 1989*)

แม้ว่าสาส์นจากนาย Bangermann นี้ชัดเจน แต่ประโยคในสมุดปกขาวเกี่ยวกับผลกระทบภายนอกของตลาดเดียวที่ว่า “Moreover the commercial identity of the Community must be consolidated so that our trading partners will not be given the benefit of a wider market without themselves making similar concessions.” (*Commission, 1985*) ยังคงไม่ชัดเจนพอที่จะให้ประเทศคู่ค้าของประชาคมฯ เข้าใจถึง “เอกลักษณ์ทางการค้าของประชาคมฯ” ว่าจะมีลักษณะใด และจะมีผลกระทบต่อประเทศอื่น ๆ อย่างไรแน่ (*โปรตุเกส Balassa, 1989; Josling, 1990; Anderson, 1989 เป็นต้น*)

แต่สิ่งที่เกิดขึ้นจริงในปัจจุบัน คือ ในการเจรจาทางการเมืองทุกครั้งเกี่ยวกับตลาดเดียวจะมีประเด็นหลักอยู่ที่ปัญหาความสัมพันธ์ระหว่างประชาคมฯ กับประเทศอื่นที่จะต้องถกเถียงกันในประเด็นที่ว่า ในขณะที่ตลาดเดียวขนาดใหญ่ที่จะเกิดขึ้นในปี 1992 (ถ้าทุกอย่างเป็นไปด้วยดี) นั้น ควรจะมีการป้องกันตลาดดังกล่าวจากการ “รุกราน” ภายนอกหรือไม่ เกี่ยวกับเรื่องนี้ทัศนะของสมาชิกยังไม่สอดคล้องกัน อาจยกตัวอย่างเฉพาะอุตสาหกรรมสำคัญบางแขนง เช่น รถยนต์ อิเล็กทรอนิกส์ การสื่อสาร โทรคมนาคม อันเป็นแขนงที่ประเทศยุโรปรู้สึกถูกคุกคามโดยเฉพาะจากประเทศญี่ปุ่น ความ

หวังของยุโรปคือ ให้ตลาดเดี่ยวเป็นตัวช่วยสร้างอุตสาหกรรมขนาดใหญ่เพื่อที่จะแข่งขันได้ แม้เดิมพันในเรื่องนี้จะสูงในระดับของประชาคมฯ แต่รัฐสมาชิกก็ได้ให้ความสำคัญกับอุตสาหกรรมแต่ละแขนงในลักษณะเดียวกัน และความสัมพันธ์ระหว่างแต่ละประเทศกับญี่ปุ่นก็ต่างกัน ด้วย อาทิกการที่ญี่ปุ่นเข้าไปร่วมทุนผลิตรถยนต์กับบริษัทยุโรปบางบริษัท หรือซื้ออุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในบางประเทศ เป็นต้น (*Labori et Bourdelin 1986; Dorel et Gauthier, 1987*)

ปัญหาเรื่อง “เอกลักษณะ” ทางการค้าของประชาคมยุโรปเมื่อบรรลุเป้าหมายตลาดเดี่ยวในต้นปี ค.ศ. 1993 นั้นขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ ทั้งภายในและภายนอกประชาคมฯเอง นับตั้งแต่ความสำเร็จในการปรับโครงสร้างทางการผลิต นโยบายทางเศรษฐกิจของรัฐสมาชิกแต่ละรัฐ ซึ่งมีระดับการพัฒนา ขนาด และโครงสร้างทางอุตสาหกรรมแตกต่างกัน ไปจนถึงปฏิกริยาจากประเทศคู่ค้าอื่น ๆ ของประชาคมฯ ลักษณะอันไม่หยุดนิ่งอยู่กับที่ของการกำหนดเอกลักษณะทางการค้า หรืออีกนัยหนึ่งพฤติกรรมภายนอกของประเทศประชาคมฯ ทำให้การทำนายล่วงหน้าเป็นไปได้ยาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งในบทบาทระหว่างประเทศที่กำลังเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในทวีปยุโรป

ในปี ค.ศ. 1985 เมื่อประชาคมฯ เริ่มกำหนดวันที่จะต้องทำให้ตลาดภายในสมบูรณ์แบบไว้ในปลายปี 1992 หรือต้นปี 1993 ยุโรปยังคงอยู่ในภาวะสงบ แม้จะมีสัญญาณของความเปลี่ยนแปลงในประเทศยุโรปตะวันออก เช่น ในสหภาพโซเวียตรัสเซียภายใต้การนำของนาย กอร์บาชอฟ และในโปแลนด์ ในปี ค.ศ. 1989 ความเปลี่ยนแปลงครั้งสำคัญในยุโรปตะวันออก ทำให้ “เป้าหมายตลาดเดี่ยว 1992” และการสร้างบูรณาการทั้งทางเศรษฐกิจและการเมืองของประชาคมฯ ต้องตกไปอยู่ในบริบทใหม่ซึ่งไม่ได้คาดการณ์ล่วงหน้า

ก่อนหน้าเหตุการณ์ในยุโรปตะวันออกประชาคมฯ มุ่งให้ความสำคัญกับการปรับตัวในด้านความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศที่กำลังเปลี่ยนแปลง อันมีแกนหลักอยู่ที่สหรัฐอเมริกา ยุโรปตะวันตก ญี่ปุ่น และกลุ่มประเทศอุตสาหกรรมใหม่ในทวีปเอเชีย ซึ่งในแง่ความสัมพันธ์นี้ประเทศประชาคมฯ ตระหนักถึงความด้อยในการแข่งขัน ส่วนเป้าหมายอีกประการของประเทศประชาคมฯ อยู่ที่การพยายามพัฒนาศักยภาพทาง “การเมือง” (ในความหมายกว้าง) เพื่อสร้างสหภาพทางการเงิน และเพื่อเสริมความแข็งแกร่งให้กับสถาบันของประชาคมฯ รวมทั้งทางนโยบายต่างประเทศและการป้องกันประเทศ

นับแต่เกิดความเปลี่ยนแปลงในช่วงปลาย 1989 และต้น 1990 ด้วยการที่ประเทศยุโรป ตะวันออกปรับเปลี่ยนให้เป็นเสรี แผนการสร้างยุโรปทั้งปวงไม่สามารถจะคิดหรือลงมือปฏิบัติในเงื่อนไขเดิมของยุโรปที่แบ่ง 2 ค่ายได้อีกต่อไป จากต้นทศวรรษ 1950 ถึงปลายทศวรรษ 1980 ประชาคมยุโรปพยายามทำตัวเป็นแกนของยุโรปตะวันตก พร้อมด้วยความคิดดั้งเดิมของประชาคมฯ คือ การพยายามผูกมัดเยอรมนีตะวันตกไว้ภายในประชาคมฯ ในช่วงต้น ๆ เพื่อประกันสันติภาพภายในยุโรป และเพื่อกันมิให้เยอรมนีตะวันตกให้ความสนใจกับยุโรปตะวันออก ซึ่งมีอีกครึ่งหนึ่งของชาติเยอรมันมากขึ้นไป ในวันนี้สมมติฐานดั้งเดิมของประชาคมฯ ว่าด้วยการมีสมาชิกเป็นครึ่งหนึ่งของเยอรมนี อันเป็นด้านหน้าทางยุทธศาสตร์ในการเผชิญกับยุโรปตะวันออก ได้เปลี่ยนไปโดยสิ้นเชิงทันทีที่การรวมเยอรมันสำเร็จลง เยอรมนีก็จะกลายเป็นใจกลางของทวีปยุโรปพอดิ (*Moreau-Defarges, 1990*)

คำถามที่เกิดขึ้นจากความเปลี่ยนแปลงดังกล่าวคือ ในเมื่อ “ตลาดเดี่ยว 1992” เกิดขึ้นพร้อมกับโจทย์อันประกอบด้วยสหรัฐฯ ญี่ปุ่น และประเทศอุตสาหกรรมใหม่เป็นตัวอ้างอิงและเป็นเป้าหมาย ในแง่การพัฒนาเศรษฐกิจและการแข่งขัน ในวันนี้เป้าหมายตลาดเดี่ยวยังจะเปลี่ยนไปในรูปใดในยุโรป ซึ่งปราศจากพรม

แดนทางอุดมการณ์ขวางกั้นการค้าขายแลกเปลี่ยนเช่นเดิม และในยุโรปที่สภาวะสงครามเย็นสิ้นสุดลง ในบริบทใหม่นี้ ประชาคมฯ ต้องปรับตัวกับสถานการณ์ไปพร้อม ๆ กับการดำเนินการสร้างตลาดเดี่ยวให้แล้วเสร็จ โดยต้องคำนึงถึงโจทย์ใหม่ กล่าวคือ จนถึงบัดนี้การสร้างตลาดเดี่ยวดำเนินไปภายใต้เงื่อนไขเดิมของการรวมยุโรป 12 ประเทศ นับจาก ค.ศ. 1989-1990 เป็นต้นมา ประชาคมฯ จำเป็นต้องคำนึงถึงกลุ่มประเทศยุโรปตะวันออก ซึ่งเพิ่งเปิดประเทศและต้องการความช่วยเหลือทางเศรษฐกิจ แต่ในเวลาเดียวกันก็เป็นแหล่งทรัพยากรและตลาดใหม่ ซึ่งเปิดประชิดพรมแดนของประชาคมฯ การคำนึงถึงเรื่องนี้ก็เท่ากับต้องคิดถึงการรวมยุโรปอันใหญ่ไพศาลนั่นเอง

ในทางการเมืองระหว่างประเทศ “ค่าย” ซึ่งสลายตัวลงพร้อม ๆ กับการลดบทบาทของระบบพันธมิตร อาทิ NATO และ Warsaw Pact ตลอดจนความเปลี่ยนแปลงในความสัมพันธ์ระหว่างสหรัฐฯ กับสหภาพโซเวียต ทำให้เกิดภาวะที่จะต้องแสวงหาระเบียบใหม่สำหรับยุโรปโดยรวม เพื่อทดแทนระเบียบเก่าที่กำลังค่อย ๆ สลายตัวลง ระเบียบใหม่ทางการเมืองนี้กำลังดำเนินไปพร้อมกับกระบวนการปรับตัวของประเทศยุโรปโดยรวมซึ่งเริ่มมาก่อนหน้านั้น อาทิ การพยายามปรับตัวของกลุ่มประเทศ EFTA (European Free Trade

Association) กับตลาดเดียวเพื่อสร้างเขตการค้า
ร่วม การขอสมัครเข้าเป็นสมาชิกใหม่ในประ-
ชาคมฯทั้งจากประเทศยุโรป “ตะวันตก” (ออส-
เตรีย ตุรกี) และจากบางประเทศในยุโรป
ตะวันออก

ความเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่ในยุโรปทำให้
ประชาคมยุโรปต้องถูกท้าทายจากสถานการณ์
ใหม่ ทางเลือกประการหนึ่งคือ การเข้ารับบท
บาทเป็นผู้นำในการจัดระเบียบใหม่ในยุโรป
อย่างเต็มที่ในฐานะที่เป็นองค์การอันเป็นปึกแผ่น
มั่งคั่งของยุโรป และเข้าไปช่วยเหลือยุโรปตะวัน
ออกอย่างเต็มที่ รวมทั้งการเปิดประตูประชาคมฯ
ให้แก่สมาชิกใหม่ ๆ อีกด้วย เพื่อให้เป็นการ
รวมยุโรปอย่างแท้จริง แต่นั่นย่อมหมายความว่า
ความพยายามในการสร้างบูรณาการที่ลึกซึ้ง
นั้นจะต้องหยุดชะงักลงอีกครั้ง หรือมิเช่นนั้น
ประชาคมฯ ก็ต้องให้คำตอบที่น่าพอใจกับคำถาม
ที่ว่า ในเมื่อประชาคมฯ ถือกำเนิดขึ้นมาพร้อม
กับสงครามเย็น บัดนี้สงครามสิ้นสุดลงแล้ว
ประชาคมฯ จะยังมีความหมายอะไร

ภารกิจารรวมยุโรปทั้งทางการเมืองและ
ทางเศรษฐกิจเป็นสิ่งควบคู่มาตลอดในวิวัฒนา-
การของประชาคมฯ โดยที่ในบางครั้งภารกิจทั้ง
2 ประเภทก็เกี่ยวกันและผลักดันประชาคมฯ ไป

ข้างหน้า และบางครั้งก็ขัดแย้งกัน จนก่อให้เกิด
เกิดภาวะชะงักงันในการรวมตัว การที่ประชา-
คมฯกลับริเริ่มโครงการตลาดเดียวขึ้นมาอีก เพื่อ
ผลักดันให้ประชาคมฯ พ้นจากภาวะเสื่อมถอย
และเพื่อปรับตัวกับภาวะแวดล้อมระหว่างประเทศ
ในครั้งนี้ แม้จะได้รับแรงผลักดันทางการเมือง
เพียงพอที่จะให้โครงการ 1992 ก้าวมาอยู่ใน
ภาวะที่จะไม่ถอยหลังกลับ แต่ความเปลี่ยนแปลง
ครั้งสำคัญในทวีปยุโรปก็ได้ก่อให้เกิดโจทย์ใหม่
อันจะกำหนดทั้งความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน
ภายในประชาคม ทั้งทิศทางของโครงการ 1992
รวมทั้งท่าทีของประชาคมยุโรปต่อโลกภายนอก
จากคำถามเดิมที่ว่า ประชาคมยุโรปในปี ค.ศ.
1993 จะเปิดเสรีหรือจะเป็นบ่อน้ำปรกการ อาจ
จะมีคำถามใหม่ที่ตามมาคือ ประชาคมยุโรปจะ
ถูกกระทบจากความเปลี่ยนแปลงครั้งนี้เพียงใด?
การสร้างตลาดเดียวจะบรรลุเป้าหมายตามที่ต้อง
การหรือไม่? ประชาคมฯจะมีบทบาทอย่างไรใน
การก่อตัวของยุโรปใหญ่? เหตุการณ์ในปัจจุบัน
และอนาคตจะช่วยตอบคำถามเหล่านี้ รวมทั้ง
คำถามพื้นฐานดั้งเดิมของการรวมตัวของประ-
ชาคมฯ โดยมี “เป้าหมายตลาดเดียว” เป็นก้าว
สำคัญที่เรากำลังเฝ้ามองอยู่ในครั้งนี้

ภาคผนวก

สารบัญของ “สมุดปกขาว”

CONTENTS

INTRODUCTION	p. I. II
PART ONE : THE REMOVAL OF PHYSICAL BARRIERS	
I. CONTROL OF GOODS	p. 5
1. Various controls	
i. Period 1985-1986	
ii. Period 1987-1992	
2. Veterinary and phytosanitary controls	p. 6
i. Period 1985-1986	
ii. Period 1987-1992	
II. CONTROL OF INDIVIDUALS	p. 12
i. Period 1985-1986	
ii. Period 1987-1992	
PART TWO : REMOVAL OF TECHNICAL BARRIERS	
I. FREE MOVEMENT OF GOODS	
1. New approach in standards policy	p. 14
i. Period 1985-1986	
ii. Period 1987-1992	
2. Sectoral proposals :	p. 15
2.1 Motor vehicles	p. 15
i. Period 1985-1986	
ii. Period 1987-1992	
2.2 Tractors and Agricultural machines	p. 15
i. Period 1985-1986	
ii. Period 1987-1992	
2.3 Food Law	p. 16
i. Period 1985-1986	
ii. Period 1987-1992	
2.4 Pharmaceuticals and high-tech medicines	p. 17
i. Period 1985-1986	
ii. Period 1987-1992	

2.5 Chemical products	p. 18
i. Period 1985-1986	
ii. Period 1987-1992	
2.6 Construction and construction products	p. 19
i. Period 1985-1986	
ii. Period 1987-1992	
2.7 Other items	p. 20
i. Period 1985-1986	
ii. Period 1987-1992	
II. PUBLIC PROCUREMENT	p. 21
i. Period 1985-1986	
ii. Period 1987-1992	
III. FREE MOVEMENT FOR LABOUR AND THE PROFESSIONS	p. 23
i. Period 1985-1986	
ii. Period 1987-1992	
IV. COMMON MARKET FOR SERVICES	
1. Financial services	p. 25
1.1 Banks	p. 25
i. Period 1985-1986	
ii. Period 1987-1992	
1.2 Insurance	p. 26
i. Period 1985-1986	
ii. Period 1987-1992	
1.3 Transactions in securities	p. 26
i. Period 1985-1986	
ii. Period 1987-1992	
2. Transport	p. 27
i. Period 1985-1986	
ii. Period 1987-1992	
3. New technologies and services	p. 28
i. Period 1985-1986	
V. CAPITAL MOVEMENTS	p. 28
i. Period 1985-1986	
ii. Period 1987-1992	

VI. CREATION OF SUITABLE CONDITIONS FOR INDUSTRIAL COOPERATION	p. 29
1. Company law	p. 29
i. Period 1985–1986	
ii. Period 1987–1992	
2. Intellectual and industrial property	p. 30
i. Period 1985–1986	
ii. Period 1987–1992	
3. Taxation	p. 31
i. Period 1985–1986	
VII. APPLICATION OF COMMUNITY LAW	p. 31
1. Transparency	p. 31
i. Period 1985–1986	
ii. Period 1987–1992	
2. Competition policy and state aids	p. 32
i. Period 1985–1986	
PART THREE : REMOVAL OF FISCAL BARRIERS	
I. V.A.T.	p. 33
i. Period 1985–1986	
ii. Period 1987–1992	
II. EXCISE DUTIES	p. 34
i. Period 1985–1986	
ii. Period 1987–1992	

**ตัวอย่างหมายกำหนดการ
ในสมุดปกขาว**

**TIMETABLE FOR COMPLETING
THE INTERNAL MARKET BY 1992**

- The present time table has been drawn up in such a way as to allow at least one year for the Member States to implement the measures concerned.
- Asterix denotes existing proposals mentioned in last years consolidation programme COM (84) 305 final of 13.6. 1984.
- Two asterixs denote proposals made after presentation of consolidation programme.

PART ONE : THE REMOVAL OF PHYSICAL BARRIERS

I. CONTROL OF GOODS

Subject	Doc n°	Date of Commis- sion's proposal	Expected date for adoption by Council
1. Various controls			
PERIOD 1985-1986			
Simplification of Community transit procedure : discontinuance of presentation of transit advice note and guarantee*	COM (79) 456	1979	1986
Duty free admission of fuel contained in the fuel tanks of commercial motor vehicles*	COM (84) 171	1984	1985
Road transport : Abolition of control of quotas at border crossings		1985	1986
Transport of travellers : abolition of border controls related to transport authorisations		1985	1986

¹ Period 1985-86 lists existing proposals (one or two asterixs) *to be adopted* by the Council within this period and *new proposals* to be *presented* in 1985 and 1986.

บรรณานุกรม

ก. ภาษาไทย

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ คณะเศรษฐศาสตร์ “The EEC Single Market and Thailand International Trade and Investment” เอกสารประกอบการประชุมทางวิชาการ NIEO Workshop Series วันอังคารที่ 26 กันยายน 2532

ข. ภาษาอังกฤษ

- Andersson, Thomas (1989). “EC 1992 and Its Implications to Asian Economies.” Paper prepared for the Bangkok Conference on the Future of Asia-Pacific Economies (FAPE III). *Emerging Role of Asian NIEs and ASEAN*. 8-10 November 1989, Bangkok, Thailand.
- Balassa, Bela (1989). “Europe 1992 and Its Possible Implications for Nonmember Countries.” Jeffrey J. Schott (ed.) (1989), *Free Trade Areas and US Trade Policy*. Washington : Institute for International Economics, pp. 293-315.
- Bangermann, Martin (1989). “Fortress Europe : The Myth”, *Northwestern Journal of International Law and Business*, Vol. 9 (Winter 1989).
- Commission of The European Communities (1985). *Completing the Internal Market : White Paper from the Commission to the European Council*. Luxembourg : Office for Official Publications of the European Communities. 35 pp.
- Commission of The European Communities (1989). *Fourth Progress Report of Commission to the Council and the European Parliament Concerning the Implementation of the Commission's White Paper on the Completion of the Internal Market*. Bangkok : Delegation of the Commission of the European Communities. 82 p.
- Ehlermann, Claus-Dieter (1990). “The Institutional Development of the EC : Under the Single European Act,” *Aussen Politik : German Foreign Affairs Review*. Vol. 41, No. 2, pp. 135-146.
- European Parliament (1987). *Fact Sheets on the European Parliament and the Activities of the European Community*. Luxembourg : Office for Official Publications of the European Communities. 356 p.
- Fennel, Rosemary (1987). *The Common Agricultural Policy of the European Community*. 2nd Edition. Oxford, London, Edinburg : BSP Professional Books. 227 p.
- Glaesner, Hans-Joachim (1987). “The Single European Act : Attempt at an Appraisal.” *Fordham International Law Journal*, Vol 110 (Spring 1987), pp. 467-502.

- Guerrieri, Paolo, and Pier Carlo Padoan (1989). *The Political Economy of European Integration : States, Markets and Institutions*. New-York, London, Toronto : Harvester Wheatsheaf. 302 p.
- Harrop, Jeffrey (1989). *The Political Economy of Integration in the European Community*. Aldershot : Edward Elgar. 207 p.
- Hoffmann, Stanley (1989). "The European Community and 1992," *Foreign Affairs* (Fall 1989), pp. 27-47
- Ifestos, Panayiotis (1987). *European Political Cooperation : Towards a Framework of Supranational Diplomacy?*. Aldershot : Brookfield, USA ; Hong-Kong : Avebury. 634 p.
- Jones, Mark L. (1989). "Putting '1992' in Perspective," *Northwestern Journal of International Law and Business*. Vol 9 (Winter 1986), pp. 463-587.
- Josling, Tim (1990). "Completion of the Internal Market : Implications for Non-EEC Countries," *Food Policy*, Vol 15, No. 2 (April 1990), pp. 152-160.
- La Serre, Françoise de (1989). "Foreign Policy of the European Community," in Roy Macridis (ed.), *Foreign Policy in World Politics : States and Regions*. (London : Prentice Hall International), pp. 345-373.
- Siebert, Horst (1990). *The Completion of the Internal Market : Symposium 1989*. Institute für Weltwirtschaft an der Universität Kiel. Tübingen : JCB Mohr (Paul Siebeck). 387 pp.
- "Symposium 1992 : Doing Business in the European Internal Market," *Northwestern Journal of International Law and Business*, Vol 9 (Winter 1989), pp. 463-587.
- "Towards a Single Europe". *Financial Times Survey* (November 17th, 1988)
- Van Meerhaeghe, M.A.G. (1985). *International Economic Institutions*. 4th Edition. Dordrecht, Boston, Lancaster : Martinus Nijhoff Publishers. 427 pp.

ค. ภาษารุงเศส

- Belanger, Michel (1987). *Institutions économiques internationales* (3ème édition). Paris : Economica. 180p. (Coll. Droit international)
- Brémond, Janine (et. al.) (1980). *L'Europe de 1993 : espoirs et risques*. Paris : Hatier. 377p. (Coll. J. Brémond)
- Cecchini, Paolo (et. al.) (1988). *1992 : le défi : nouvelles données économiques de l'Europe sans frontières*. Paris : Flammarion. 249P.
- Communautés Européennes. Commission (1990). *L'Unification européenne : création et développement* (ème édition). Luxembourg : Office des publications officielles des Communautés européennes. 87p. (Série Documentation européenne, 1/90)

- David, François (1989). *Relations économiques internationales : la politiques commerciale des grandes puissances face à la crise.* Paris : les éd. STH. 292p.
- Dorel, G., A. Gauthier (1987). *Genèse et économie de la Communauté économique européenne* (5ème édition). Montreuil : Bréal. 256p. (Histoire et géographie économique)
- L'Europe 1993. *Pouvoirs*, n° 48, 1989. 192p.
- Labori, Michel, Didier Bourelin (1986). *L'Europe des douze : une puissance en devenir?*. Paris : Ed. Marketing. 493p. (Ellipses)
- Labouz, Marie-Françoise (1986). *Le système communautaire européen.* Paris : Berger-Levrault. 350p. (Mondes en devenir, XVIII)
- Lafay, Gérard, Deniz Unal-Kesenci (1990). *L'Intégration européenne : bilan et perspectives.* Paris : Economica. 121p. (Bibliothèque d'économie internationale)
- Le Parlement européen. *Pouvoirs*, n°2 (nouv. éd. 1981). 181p.
- Maillet, Pierre, Philippe Rollet (1988). *Intégration économique européenne : théorie et pratique.* Paris : Nathan Supérieur. 348p.
- Moreau-Defarges, Philippe (1983). *L'Europe et son identité dans le monde.* Paris : les Ed. STH. 319p.
- Moreau - Defarges, Philippe (1990). "L'unification communautaire et les bouleversements du paysage européen." *Politique étrangère*, n°1/90. pp. 139-148.
- Schoutheete, Philippe (1980). *La coopération politique européenne.* Paris : Nathan; Bruxelles : Ed. Labor. 236p. (Coll. Europe)

ยุโรปตลาดเดียว 1992

มิติทางการค้าและการลงทุนสำหรับประเทศไทย

สุทธิพันธ์ จิราธิวัฒน์

คณะเศรษฐศาสตร์และบริหารธุรกิจ

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ชุมพร บัจจุสานนท์

คณะนิติศาสตร์

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สุรพล เหลี่ยมสูงเนิน

สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย

หมายเหตุบรรณาธิการ

บทความ ซึ่งมีความยาวตามต้นฉบับมากกว่า 100 หน้าเรื่องนี้ เดิมเป็นบทความที่นำเสนอ ต่อที่ประชุมทางวิชาการ NIEO Workshop เรื่อง EEC Single Market and Thailand's International Trade and Investment ณ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ เมื่อวันที่ 26 กันยายน 2532

ในการตีพิมพ์ครั้งนี้ ผู้เขียนได้แก้ไขเพิ่มเติมเนื้อหาบางตอน บทความเรื่องนี้ สามารถจำแนกเนื้อหาออกเป็น 3 ส่วน ส่วนที่หนึ่งว่าด้วยภูมิหลังของยุโรปตลาดเดียว ส่วนที่สองว่าด้วยความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างไทยกับประชาคมยุโรป และตอนที่สามว่าด้วยผลกระทบทางเศรษฐกิจของยุโรปตลาดเดียวที่มีต่อประเทศไทย ในการจัดพิมพ์ครั้งนี้ บรรณาธิการได้เลือกพิมพ์เนื้อหาส่วนที่สองในวารสารเศรษฐศาสตร์ธรรมศาสตร์ ฉบับนี้ ส่วนตอนที่หนึ่งและตอนที่สาม จะรวมพิมพ์ในฉบับหน้า

1. บทนำ

การรวมตัวเป็นตลาดเดียวของประชาคมยุโรปปี 1992 นับเป็นเรื่องที่อยู่ในความสนใจของบุคคลที่ศึกษาและติดตามความเคลื่อนไหวทางเศรษฐกิจการเมืองระหว่างประเทศในปัจจุบัน เหตุผลสำคัญก็คือ ประชาคมยุโรปนับเป็นกลุ่มเศรษฐกิจที่ได้รับความสำเร็จและมีความสำคัญที่สุดกลุ่มหนึ่งในโลก มีประชากรรวมกว่า 320 ล้านคน หากไม่นับเยอรมนีตะวันตก ที่มารวมตัวกับเยอรมนีตะวันออกอย่างเป็นทางการตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2533 เป็นต้นมา บทบาทของประชาคมยุโรปก็เห็นชัดในเวทีเศรษฐกิจการเมืองของโลก ไม่ว่าจะเป็นในระดับประเทศ ผู้นำด้วยตนเอง องค์การระหว่างประเทศ เช่น UN, GATT, IMF, OECD เป็นต้น ความร่วมมือกับกลุ่มเศรษฐกิจอื่นที่สำคัญ เช่น EFTA, COMECON เป็นต้น หรือการพบปะผู้นำโลกที่สำคัญ เช่น G-7 เป็นต้น การรวมตัวเป็นตลาดเดียวของประชาคมยุโรปปี 1992 มีความเป็นไปได้มากน้อยเพียงใด? มีผลกระทบทั้งในแง่ผลดีและผลเสียมากน้อยเพียงใด? และก็คงไม่เพียงแต่ประเทศสมาชิกที่จะต้องเกี่ยวข้องกันมากขึ้น ประเทศภายนอกประชาคมยุโรป เช่น ประเทศไทยต่างก็ยังไม่แน่ใจว่า การรวมตัวเป็นตลาดเดียวของประชาคมยุโรปจะกระทบถึงประเทศของตนในลักษณะใด? แต่ที่แน่นอนก็คือ กลยุทธ์ทางเศรษฐกิจและการค้าของ

ประเทศต่าง ๆ จะต้องปรับเปลี่ยนตัวรับกับภาวะที่เกิดขึ้นใหม่ในประชาคมยุโรปอย่างแน่นอน

2. ความสัมพันธ์ทางการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศไทยกับประชาคมยุโรป

2.1 ภาพรวมการค้าระหว่างประเทศไทยกับประชาคมยุโรป

กลุ่มประเทศสมาชิกประชาคมยุโรปนับได้ว่าเป็นตลาดที่สำคัญสำหรับสินค้าส่งออกของประเทศไทย จะพบได้ว่า ในการส่งออกสินค้าของไทยตั้งแต่ปี 2524-2532 ไทยส่งออกสินค้าไปประชาคมยุโรปเป็นอันดับหนึ่ง รองลงมาคือสหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่นและอาเซียนตามลำดับ โดยมีส่วนแบ่งเฉลี่ยในการส่งออกคิดเป็นร้อยละ 25.49 23.79 19.48 และ 17.22 ตามลำดับ เมื่อพิจารณามูลค่าทางการค้าระหว่างไทยกับประชาคมยุโรปในปี พ.ศ. 2526 จะพบว่ามีมูลค่าทางการส่งออกสินค้าถึง 31,351 ล้านบาท และเมื่อเวลาผ่านไป 6 ปี กล่าวคือ ถึงปี พ.ศ. 2532 มูลค่าในการส่งออกสินค้าของไทยเพิ่มขึ้นเป็น 98,653 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มมากกว่าสามเท่าตัวจากปี พ.ศ. 2526 (ตารางที่ 1) นอกจากนี้ในช่วงปี พ.ศ. 2526-2532 ส่วนแบ่งตลาดในสินค้าที่ไทยส่งออกทั้งหมดนั้น ส่งไปประชาคมยุโรปเฉลี่ยแล้วประมาณร้อยละ 20 ของมูลค่าการส่งออกทั้งหมด แต่อย่างไรก็ตาม เมื่อมาพิจารณาถึงมูลค่าการนำเข้าสินค้าของไทยจาก

ประชาคมยุโรป ถึงแม้ว่าในช่วงปี พ.ศ. 2526—2532 จะมีมูลค่าใกล้เคียงกันกับมูลค่าของการส่งออกของไทย กล่าวคือ มีมูลค่าเท่ากับ 30,847 ถึง 92,451 ตามลำดับ เมื่อคิดเป็นส่วนแบ่งของมูลค่าการนำเข้าทั้งหมด พบว่าการนำเข้าสินค้าของไทยจากประชาคมยุโรปคิดแล้วเฉลี่ยประมาณร้อยละ 14 เท่านั้น จึงมีผลทำให้ประเทศไทยมีดุลการค้าเกินดุลกับประชาคมยุโรปเป็นส่วนใหญ่ในช่วงปี พ.ศ. 2526—2532 โดยยกเว้นปี พ.ศ. 2528 ที่ไทยขาดดุลการค้าเพียง 312 ล้านบาท (ตารางที่ 1) ดังนั้น จึงพอสรุปอย่างคร่าว ๆ ได้ว่า แนวโน้มในการส่งออกสินค้าโดยรวมสำหรับประเทศไทยนั้น ยังคงจะต้องพึ่งพาดตลาดประชาคมยุโรปอยู่ต่อไปไม่มากนัก

ในส่วนของการส่งออกสินค้านั้น ไทยมีการส่งออกไปในแต่ละประเทศสมาชิกของประชาคมยุโรปเป็นมูลค่าที่แตกต่างกัน จากการพิจารณาในตารางที่ 2 พบว่ามีอยู่ 6 ประเทศสมาชิกของประชาคมยุโรปที่ไทยมีมูลค่าการส่งออกสูง ได้แก่ เนเธอร์แลนด์ เยอรมนี ตะวันตก สหราชอาณาจักร ฝรั่งเศส อิตาลี และเบลเยียม เรียงตามลำดับจากมากไปน้อย โดยมีมูลค่าที่ไทยส่งออกสินค้าในปี พ.ศ. 2532 เท่ากับ 25,057 21,026 19,118 11,353 7,594

และ 6,605 ล้านบาท ตามลำดับ ทั้งนี้ทั้ง 6 ประเทศนี้ ครองส่วนแบ่งตลาดในประชาคมยุโรปถึงร้อยละ 25.39 21.31 19.38 11.51 7.69 และ 6.69 ตามลำดับ นับได้ว่าประเทศสมาชิกทั้ง 6 นี้เป็นตลาดสำคัญสำหรับสินค้าของไทยมาก โดยเฉพาะประเทศเนเธอร์แลนด์ที่นำเข้าสินค้าไทยสูงเป็นอันดับหนึ่งในบรรดาประเทศสมาชิกทั้งหมด¹ อย่างไรก็ตาม ถ้าพิจารณาแนวโน้มการขยายตัวสินค้าส่งออกในประชาคมยุโรปโดยตรง แล้วจะพบว่า จะขยายตัวที่เพิ่มขึ้นในอัตราที่ชะลอตัวลงตั้งแต่ปี พ.ศ. 2529—2532 โดยขยายตัวร้อยละ 34.37 34.49 25.82 และ 17.66 ตามลำดับ ถึงแม้ว่าในปี พ.ศ. 2530 จะมีการขยายตัวในอัตราเพิ่มจากปี พ.ศ. 2529 แต่ก็เพิ่มเพียงเล็กน้อยเท่านั้น และพอมมาถึงปี พ.ศ. 2531 การขยายตัวก็เพิ่มในอัตราที่ลดลงอย่างมากทีเดียว และเมื่อมาถึงปี พ.ศ. 2532 ก็มีอัตราเพิ่มที่น้อยกว่าเดิมอีก (ตารางที่ 3) จากภาพรวมของการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวส่งผลให้การส่งออกสินค้าของไทยไปยังแต่ละประเทศสมาชิกของประชาคมยุโรปมีแนวโน้มเปลี่ยนแปลงไป โดยเฉพาะ 4 อันดับแรกที่สำคัญคือ ประเทศเนเธอร์แลนด์ เยอรมนี ตะวันตก สหราชอาณาจักร และฝรั่งเศส ใน

¹ ในความเป็นจริงแล้ว มีอยู่ประเด็นหนึ่งที่สามารถกล่าวได้ว่า ประเทศเนเธอร์แลนด์มีการนำเข้าสินค้าสูงมาก นั่นคือ สำหรับเนเธอร์แลนด์ในฐานะของสมาชิกประชาคมยุโรปแล้ว ถือเป็นเมืองท่าของประชาคมฯ ดังนั้น จึงมีผลทำให้ประเทศเนเธอร์แลนด์มีมูลค่าการนำเข้าสินค้าสูงมากเมื่อเทียบกับจำนวนประชากรที่มีอยู่

ช่วงปี พ.ศ. 2529 – 2531 นั้น การขยายตัวของ การส่งออกสินค้าของไทยมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นก็จริง แต่การเพิ่มขึ้นดังกล่าวนั้นเพิ่มในอัตราที่ชะลอตัวลง โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศเนเธอร์แลนด์ มีการขยายตัวในอัตราร้อยละ 22.01 19.06 และ 10.12 ตามลำดับ ซึ่งเป็นที่น่าวิตกว่า ประเทศที่เป็นตลาดอันดับหนึ่งในการส่งออกสินค้าของไทยในกลุ่มประชาคมยุโรปมีการขยายตัวจากปี พ.ศ. 2530 มาปี พ.ศ. 2531 เพียงร้อยละ 10.12 เท่านั้นจากปีเดิม ซึ่งในปี พ.ศ. 2532 มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นมาจากปี พ.ศ. 2531 อีกเพียงเล็กน้อย คือร้อยละ 13.82 เช่นเดียวกับประเทศเยอรมนีตะวันตก จากการที่ไทยเคยส่งออกสินค้าในปี พ.ศ. 2529 เพิ่มถึงร้อยละ 48.95 เทียบกับปี พ.ศ. 2528 แต่พอมาถึงปี พ.ศ. 2531 กลับมีอัตราเพิ่มเพียงร้อยละ 26.17 เหตุที่เป็นเช่นนี้อาจจะเป็นไปได้ว่าเป็นเพราะมูลค่าทางการค้าระหว่างประเทศสมาชิกของประชาคมฯ เพิ่มขึ้นก็เป็นได้ จึงทำให้มีผลกระทบต่อการค้าของไทย แต่อย่างไรก็ตาม มูลค่าทางการค้าของไทยกับประเทศสมาชิกของประชาคมฯ อื่น ๆ กลับมีแนวโน้มที่ดีขึ้นในช่วงเวลา 6 ปีที่ผ่านมา ซึ่งจะพบว่า ในกรณีโปรตุเกสการส่งออกสินค้าไปประเทศดังกล่าวนี้มีการขยายตัวในปี พ.ศ. 2531 – 2532 เพิ่มถึงร้อยละ 42.98 ในขณะที่การขยายตัวในปี พ.ศ. 2529 – 2530 นั้นลดลงร้อยละ 7.35 เช่นเดียวกับกับ

ประเทศกรีซ ซึ่งในช่วงปีเดียวกันนี้มีอัตราการขยายตัวถึงร้อยละ 110.77 นับว่าเป็นแนวโน้มของตลาดที่ดีกว่าเดิมมากทีเดียว แต่ประเทศเล็ก ๆ ในประชาคมยุโรปเหล่านี้เมื่อเทียบการส่งออกสินค้าเป็นมูลค่าแล้วก็นับว่ายังมีมูลค่าไม่มากนัก ซึ่งก็ยังไม่ถือได้ว่าเป็นแหล่งรายได้ที่สำคัญของไทย และโดยเฉพาะอย่างยิ่งกับกรณีที่มีการรวมตัวเป็นตลาดเดี่ยวแล้ว ไทยควรมองประชาคมยุโรปให้เป็นภาพรวมมากกว่าที่จะเป็นการมองแตกแยกออกเป็นรายประเทศสมาชิกแต่ละประเทศ หรือถ้าหากจะพิจารณาเช่นนั้นก็น่าที่จะให้ความสำคัญดั้งเดิมในแง่ของการส่งออกสินค้า เพราะประเทศใหญ่ ๆ ในประชาคมฯ มีอำนาจต่อรองหรือมีเสียงที่เข้มแข็งในการวางนโยบายต่าง ๆ ของประชาคมฯ และยังเป็นประเทศที่มีประชากรมากอีกด้วย

สำหรับในด้านของมูลค่าการนำเข้าสินค้าของไทยจากประชาคมยุโรปนั้น ดังที่ได้กล่าวไว้ข้างต้นแล้วว่า การนำเข้าในระยะเวลา 6 ปีที่ผ่านมาเฉลี่ยประมาณร้อยละ 14 ของมูลค่าการนำเข้าทั้งหมดเท่านั้น ซึ่งหากทำการแยกลำดับประเทศสมาชิกของประชาคมยุโรปที่ไทยมีการนำเข้าสินค้า จะได้ว่าไทยได้นำเข้าสินค้าจากประเทศเยอรมนีตะวันตกเป็นลำดับแรก โดยคิดจากมูลค่า และอีก 5 อันดับต่อมาได้แก่ สหราชอาณาจักร ฝรั่งเศส เบลเยียม อิตาลีและเนเธอร์แลนด์ ตามลำดับ (ตารางที่ 4) จะสังเกตเห็นได้ว่า

เนเธอร์แลนด์ที่เป็นประเทศลำดับแรกในการส่งออกสินค้าของไทยกลับเป็นลำดับที่ 6 ในการที่ไทยนำเข้าสินค้า ซึ่งมีมูลค่าการนำเข้าในปี พ.ศ. 2532 เพียง 5,770 ล้านบาท หรือเพียงร้อยละ 6.24 จากการนำเข้าทั้งหมดจากประชาคมยุโรปเท่านั้นเอง ในขณะที่การนำเข้าทั้งหมดนี้เยอรมนีตะวันตกมีส่วนแบ่งตลาดมากที่สุดคือ สูงถึงร้อยละ 36.76 ในปี พ.ศ. 2532 (ตารางที่ 4) ส่วนประเทศสมาชิกอื่นๆ ที่เป็นประเทศเล็กๆ ในประชาคมยุโรปนั้นไทยก็มีการนำเข้าเป็นมูลค่าไม่มากมายนัก โดยเฉลี่ยแล้วก็อยู่ในราว 200-300 ล้านบาท หรือมีส่วนแบ่งตลาดไม่ถึงร้อยละ 1 ของมูลค่าการนำเข้าจากประชาคมฯ ทางด้านแนวโน้มโดยรวมของมูลค่าการนำเข้าสินค้าจากประชาคมยุโรปของไทยนั้นมีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้น กล่าวคือ ในปี พ.ศ. 2531 มีการขยายตัวของมูลค่าการนำเข้าจากปี พ.ศ. 2530 ถึงอัตราร้อยละ 51.90 ซึ่งประเทศที่ไทยมีการขยายตัวของมูลค่าการนำเข้าสูงได้แก่ สหราชอาณาจักร และฝรั่งเศส คือมีอัตราการขยายตัวเพิ่มถึงร้อยละ 40.16 และ 141.19 ตามลำดับ (ตารางที่ 5) โดยเฉพาะฝรั่งเศสเห็นได้ชัดว่ามีมูลค่าที่เพิ่มขึ้นจากเดิมมากมายคือ 5,130 ล้านบาทในปี พ.ศ. 2530 เพิ่มเป็น 12,412 ล้านบาทในปี พ.ศ. 2531 (ตารางที่ 4) นอกจากนี้ประเทศที่กล่าวแล้วก็มีประเทศเล็กๆ อีก ที่ไทยนำเข้าเพิ่มขึ้นจากเดิมมาก อาทิเช่น โปรตุเกส

มีอัตราการขยายตัวถึงร้อยละ 144.64 ในปี พ.ศ. 2531 และสเปนที่มีการขยายตัวร้อยละ 61 ในปีเดียวกัน จากนั้นพอถึงปี พ.ศ. 2532 อัตราการขยายตัวที่เพิ่มสูงขึ้นนี้ก็มีการชะลอตัวลง แต่มูลค่าการนำเข้าที่ยังเพิ่มสูงไม่ได้เปลี่ยนแปลงไปจากเดิมมากนัก ดังนั้นเมื่อพิจารณาโดยรวมแล้ว การนำเข้าสินค้าของไทยจากประชาคมยุโรปนั้นยังมีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้นอยู่อีกมาก นั่นอาจเป็นเพราะสาเหตุที่ว่าไทยยังต้องมีการพัฒนาประเทศอีกมาก จึงจำเป็นต้องพึ่งพาสินค้าหลายประเภทจากประเทศที่มีการพัฒนาแล้ว เช่นเดียวกับกับไทยที่ไทยนำเข้าสินค้าจากสหรัฐอเมริกาหรือญี่ปุ่น

จากการพิจารณามูลค่าทางการค้าทั้งทางด้านส่งออกและการนำเข้าของไทยกับประชาคมยุโรปข้างต้นนี้ ทำให้สามารถได้ข้อสรุปเกี่ยวกับดุลการค้าของประเทศสมาชิกประชาคมฯ กับไทยในระยะเวลา 6 ปีที่ผ่านมา (ปี พ.ศ. 2527-2532) ได้ 3 แบบ คือ แบบแรก ไทยเกินดุลการค้าเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งได้แก่ ประเทศเนเธอร์แลนด์ ฝรั่งเศส อิตาลี โปรตุเกส และกรีซ แบบที่สอง ไทยขาดดุลการค้าเป็นส่วนใหญ่ ได้แก่ ประเทศเยอรมนีตะวันตก สหราชอาณาจักร เบลเยียม ไอร์แลนด์ และลักเซมเบิร์ก และแบบสุดท้ายคือ ไทยเพียงจะได้ดุลการค้าในสามปีหลังนี้ ซึ่งได้แก่ ประเทศสเปน และเดนมาร์ก (ตารางที่ 6) จากเหตุการณ์ดัง

กล่าว ทำให้พบว่าสำหรับตลาดประชาคมยุโรป นั้น ยังมีแนวโน้มที่ไทยจะค้าขายเพื่อก่อให้เกิดรายได้เข้าประเทศอีกช่วงระยะเวลาหนึ่ง และสำหรับการเกินดุลและการขาดดุลการค้าทั้งหลาย นี้ขึ้นอยู่กับสินค้าที่ทำการค้าระหว่างกัน ซึ่ง จะพิจารณาในส่วนต่อไปของการศึกษานี้

2.2 ประเภทสินค้าที่สำคัญในการค้าระหว่างไทยกับประชาคมยุโรป

ประเภทของสินค้าที่ไทยทำการค้ากับประชาคมยุโรปนั้น จะทำการค้าทั้งสินค้าที่ไทยส่งออกและสินค้าที่ไทยนำเข้า โดยทำการพิจารณาจากสินค้าที่เป็นรายการสำคัญและนำรายได้มาสู่ไทยในกรณีของสินค้าส่งออก และสำหรับสินค้านำเข้าก็เช่นเดียวกันจะพิจารณาถึงสินค้านำเข้าที่สำคัญของไทย แล้วทำการพิจารณาต่อไปถึงประเภทของสินค้าดังกล่าวทั้งที่เป็นการส่งออกและการนำเข้านั้น ๆ ประชาคมยุโรปจะมีส่วนแบ่งตลาดมากน้อยอย่างไร และมีแนวโน้มทางการตลาดเป็นอย่างไรบ้าง

สำหรับสินค้าส่งออกของไทยนั้น ถ้าแบ่งโดยกว้าง ๆ แล้ว ก็จะมีพบว่า ไทยส่งสินค้าออกโดยมีสินค้าเกษตรเป็นมูลค่า 146,342 ล้านบาท ในปี พ.ศ. 2532 และในปีเดียวกันก็ส่งสินค้าอุตสาหกรรมออกเป็นมูลค่า 332,487.2 ล้านบาท (ตารางที่ 7) ซึ่งในกรณีสินค้าเกษตรนั้นไทยส่งไปประชาคมยุโรปในปี พ.ศ. 2532

เท่ากับ 26,990.6 ล้านบาท (ตารางที่ 7) คิดเป็นส่วนแบ่งแล้วเป็นร้อยละ 18.44 ของการส่งออกสินค้าเกษตรทั้งหมดของไทย (ตารางที่ 8) เมื่อพิจารณารายการสินค้าที่สำคัญของไทย พบว่ามีสินค้าที่สำคัญหลายรายการที่ไทยส่งออกไปประชาคมยุโรปเป็นมูลค่าสูง อาทิ ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง ข้าว และยางพารา เป็นต้น แต่ก็มีเพียงมันสำปะหลังเท่านั้นที่ไทยมีการส่งไปประชาคมยุโรป โดยคิดเป็นส่วนแบ่งตลาดแล้วเป็นจำนวนมาก คือมีถึงร้อยละ 74.91 ของการส่งออกผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังทั้งหมดในปี พ.ศ. 2532 (ตารางที่ 8) นอกจากนั้นก็ยังมีสินค้าที่ไทยส่งไปประชาคมฯ มากพอสมควรอีกบ้าง ได้แก่ ไบยาสูบ ไทยส่งออกไปประชาคมยุโรปเกือบร้อยละ 50 ของการส่งออกมาโดยตลอดระยะเวลา 6 ปี (ปี พ.ศ. 2527-2532) ดอกไม้และดอกกล้วยไม้สด ไทยส่งออกไปประชาคมฯ ในปี พ.ศ. 2532 เป็นมูลค่า 191.6 ล้านบาท จากการส่งออกทั้งหมด 508.1 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 37.71 ซึ่งนับได้ว่าเป็นตลาดส่งออกที่สำคัญเช่นกัน และสำหรับอีกชนิดหนึ่งก็คือ สินค้าปลาหมึกสดแช่เย็นหรือแช่แข็งที่ไทยส่งออกไปประชาคมยุโรปประมาณกว่าร้อยละ 30 ของการส่งออกทั้งหมดเกือบทุกปี (ปี พ.ศ. 2527-2532) นับได้ว่าสำหรับตลาดกลุ่มประชาคมยุโรปแล้วสินค้าเกษตรบางรายการก็มีการพึ่งพาตลาดนี้มากพอสมควร ซึ่ง

ถ้าหากพิจารณาแนวโน้มของการส่งออกสินค้าเกษตรเหล่านี้จากการขยายตัวในแต่ละปีแล้วพบว่า ในขณะที่ไทยส่งออกสินค้าเกษตรเพิ่มขึ้นในปี พ.ศ. 2532 ในอัตราการขยายตัวร้อยละ 17.51 แต่กับตลาดประชาคมยุโรปกับสินค้าเกษตรนี้ก็กลับมีอัตราการขยายตัวเพียงร้อยละ 7.32 ในปีเดียวกัน (ตารางที่ 9) เหตุที่เป็นเช่นนี้เพราะสินค้าที่สำคัญที่ส่งไปประชาคมยุโรปบางรายการมีแนวโน้มลดลงหรือเพิ่มน้อยกว่าเดิม เช่น ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง อัตราการขยายตัวในตลาดประชาคมฯ ก็ลดลงร้อยละ 8.14 ในปี พ.ศ. 2531 และในปีถัดมาเพิ่มเพียงร้อยละ 7.06 ไบยาสูบอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นก็จริงอยู่ แต่เป็นไปในลักษณะชะลอตัวคือเพิ่มร้อยละ 6.22 6.34 ในปี พ.ศ. 2531 และปี พ.ศ. 2532 แต่ในปี พ.ศ. 2530 มีการขยายตัวเพิ่มถึงร้อยละ 27.71 ปลาหมึกสดแช่เย็นหรือแช่แข็งก็เช่นกัน มีการขยายตัวเพิ่มแบบชะลอตัวลงเหมือนกัน ดังนั้นถ้าไม่นับอุปสรรคอื่น ๆ แล้ว สำหรับสินค้าเกษตรของไทยในตลาดประชาคมยุโรปนี้มีแนวโน้มทางการตลาดที่ลดลง

สินค้าส่งออกของไทยอีกประเภทหนึ่งก็คือ การส่งออกสินค้าอุตสาหกรรม ซึ่งไทยส่งออกในปี พ.ศ. 2532 เป็นมูลค่า 332,487.2 ล้านบาท โดยส่งไปประชาคมยุโรปเป็นมูลค่า 67,639.9 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละที่มีส่วนแบ่งตลาด

ร้อยละ 20.34 สำหรับรายการสินค้าที่สำคัญนั้น เมื่อเรียงลำดับ 20 รายการสินค้าที่สำคัญของการส่งออกทั้งหมดแล้วจะพบว่า รายการสินค้าหลายรายการที่มีประชาคมยุโรปเป็นตลาดที่สำคัญมากที่สุดทีเดียว ได้แก่ สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม มีการส่งออกทั้งหมดในช่วงปี พ.ศ. 2529-2532 คิดเป็นมูลค่าถึง 35,061.0 54,152.6 65,670.5 และ 81,625.5 ล้านบาทตามลำดับ นับได้ว่าเป็นตลาดที่สำคัญสำหรับสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มทีเดียว สำหรับประเภทสินค้าในรายการสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มนี้ก็ยังมีประชาคมยุโรปเป็นตลาดที่สำคัญเช่นกัน ไม่ว่าจะเป็นเสื้อผ้าสำเร็จรูป ผ้าผืน ด้ายฝ้าย เครื่องยกทรง ถุงมือ และอื่น ๆ อีกมากมาย นอกจากรายการดังกล่าวแล้ว ก็ยังมีอาหารทะเลกระป๋องที่ไทยส่งออกในปี พ.ศ. 2532 เท่ากับ 20,703.1 ล้านบาท โดยส่งไปประชาคมยุโรปถึง 5,970.1 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 28.84 และก็ยังมีส่วนประกอบของเหล็ก ผลิตภัณฑ์พลาสติก สับประรดกระป๋อง เครื่องใช้สำหรับเดินทางและของเด็กเล่น เป็นต้น ที่ล้วนแล้วแต่มีการส่งออกคิดเป็นมูลค่าสูง แล้วยังมีส่วนแบ่งตลาดไปยังประชาคมยุโรปสูงอีกด้วย ในปัจจุบันยังมีสินค้าที่นับได้ว่าเป็นสินค้าน้องใหม่สำหรับอุตสาหกรรมส่งออกของไทยเพิ่มขึ้นมาอีกหลายประเภท ได้แก่ ส่วนประกอบและอุปกรณ์ประกอบใช้สำหรับเครื่องพิมพ์ดีด เครื่องประมวลผล และ

เครื่องจักรสำนักงาน ซึ่งมีมูลค่าการส่งออกถึง 15,457.7 ล้านบาท ในปี พ.ศ. 2532 (ตารางที่ 7) และมีส่วนแบ่งตลาดส่งไปประชาคมฯ ถึงร้อยละ 12.27 ซึ่งในปี พ.ศ. 2530 มีการส่งไปประชาคมฯ เพียงร้อยละ 5.98 เท่านั้น (ตารางที่ 8) แล้วที่ยังมีสินค้าส่วนประกอบทางไฟฟ้าของเครื่องจักรหรือเครื่องอุปกรณ์อื่น ๆ ที่มีมูลค่าการส่งออกเพิ่มมากขึ้นในตลาดประชาคมฯ กล่าวคือในปี พ.ศ. 2530 มีการส่งออกเพียง 6.2 ล้านบาท แต่พอมาถึงปี พ.ศ. 2531 มีการส่งออกเพิ่มถึง 1,160.2 ล้านบาท ซึ่งครองส่วนแบ่งทั้งหมดประมาณร้อยละ 15.08 ในปี พ.ศ. 2531 และเมื่อถึงปี พ.ศ. 2532 มีส่วนแบ่งตลาดลดลงเล็กน้อยคือร้อยละ 11.72 สินค้ารายการใหม่สุดท้ายคือ เครื่องประมวลผลข้อมูลอัตโนมัติที่มีการส่งออกทั้งหมดถึง 11,471.5 ล้านบาทในปี พ.ศ. 2532 โดยส่งมาประชาคมฯ 1,900.7 ล้านบาท ในขณะที่ปี พ.ศ. 2530 มีการส่งออกเพียง 4.5 ล้านบาทเท่านั้น สำหรับแนวโน้มทางการตลาดของสินค้าอุตสาหกรรมส่งออกของไทยนั้น หากพิจารณาจากอัตราการขยายตัวแล้ว ก็พบว่า การขยายตัวในเรื่องของการส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมนั้นมีการขยายตัวเพิ่มขึ้น แต่เพิ่มน้อยกว่าเดิมทั้งในด้านของการส่งออกทั้งหมดและส่งออกไปประชาคมยุโรป (ตารางที่ 9) เมื่อพิจารณาเป็นรายสินค้าแล้ว จะเห็นได้จากตารางที่ 14 ว่า สินค้าสิ่งทอและ

เครื่องนุ่งห่มที่ไทยเคยส่งไปประชาคมยุโรปในช่วงปี พ.ศ. 2529-2530 มีการขยายตัวเพิ่มร้อยละ 54.73 และ 51.44 ตามลำดับ แต่พอมาถึงปี พ.ศ. 2531 และ 2532 กลับมีการขยายตัวเพิ่มเพียงร้อยละ 19.51 และ 10.13 เท่านั้น นับว่าเป็นอัตราการขยายตัวที่ชะลอตัวลงอย่างมาก ในสินค้าประเภทอื่น ๆ ที่เป็นแบบเดียวกันนี้ ก็มีเฟอร์นิเจอร์และส่วนประกอบผลิตภัณฑ์ยาง เครื่องใช้สำหรับเดินทางและของเด็กเล่น แต่สำหรับสินค้าที่มีแนวโน้มทางการตลาดดีนั้น ก็มีอาหารกระป๋อง ผลิตภัณฑ์พลาสติกและสับปะรดกระป๋อง เป็นต้น ในส่วนของสินค้าน้องใหม่ซึ่งโดยส่วนใหญ่จะเป็นอุปกรณ์ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์นั้น นับได้ว่ามีแนวโน้มทางการตลาดดีมาก มีการขยายตัวในระดับที่สูงซึ่งเป็นการแสดงให้เห็นถึงแนวโน้มที่ดีของการส่งออกในอนาคต

ดังนั้น โดยสรุปประเด็นของการส่งออกสินค้าของไทยนี้ สำหรับตลาดประชาคมยุโรปแล้ว สินค้าอุตสาหกรรมนับว่าเป็นตัวทำรายได้ให้แก่ประเทศมากมายทีเดียวทั้งในปัจจุบันและอนาคต ถึงแม้ว่าจะมีสินค้าบางรายการที่มีอัตราการขยายตัวเป็นในลักษณะชะลอตัวลง แต่ก็ยังเป็นเรื่องของแนวโน้มที่มีค่าเป็นบวกอยู่ นับได้ว่าตลาดประชาคมยุโรปยังพอที่จะรองรับสินค้าของไทยอยู่ได้

ทางด้านรายการสินค้าที่ไทยนำเข้าจาก
 ประชาคมยุโรป โดยทำการจำแนกตามลักษณะ
 จำเพาะทางเศรษฐกิจแล้วพบว่า ในปัจจุบัน
 ไทยนำเข้าสินค้าทุนจากประชาคมยุโรปน้อยลง
 กล่าวคือ ในปี พ.ศ. 2531 มีมูลค่าการนำเข้า
 เพียง 32,272.8 ล้านบาท จากการนำเข้า
 สินค้าหมวดนี้ทั้งหมดมูลค่า 199,461.8 ล้าน
 บาท (ตารางที่ 10) หรือคิดเป็นร้อยละ 16.18
 เท่านั้น (ตารางที่ 11) ซึ่งส่วนแบ่งตลาดนี้
 ค่อย ๆ มีการนำเข้าลดลงมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2528
 เป็นต้นมา โดยคิดเป็นร้อยละ 23.00 18.96
 17.77 ตามลำดับ (ปีพ.ศ. 2528-2530) ใน
 หมวดสินค้าทุนนี้ไทยได้นำเข้าสินค้าโดยส่วน
 ใหญ่คือเครื่องบิน เรือ และอุปกรณ์การบิน ซึ่ง
 นำเข้าถึงร้อยละ 35.20 ของการนำเข้าทั้งหมด
 ปี พ.ศ. 2531 และเมื่อถึงปี พ.ศ. 2532 ส่วน
 แบ่งตลาดในการนำเข้าสินค้าทุนนี้ก็เหลือเพียง
 ร้อยละ 15.87 เท่านั้น ถึงแม้ว่ามูลค่าในการ
 นำเข้าจะเพิ่มจากเดิมก็ตาม สำหรับสินค้าใน
 หมวดวัตถุดิบและกึ่งสำเร็จปี พ.ศ. 2532 ไทย
 มีการนำเข้า 239,395.2 ล้านบาท โดยนำมา
 จากประชาคมยุโรปเป็นมูลค่า 30,246.6 ล้าน
 บาท หรือร้อยละ 12.63 การนำเข้าสินค้า
 หมวดนี้โดยส่วนใหญ่เป็นการนำเข้ามาเพื่อใช้
 ในการผลิตสินค้าบริโภค สินค้าที่มีการนำเข้า
 มากที่สุด ก็คือ เคมีภัณฑ์ และเครื่องเพชร
 พลอย อัญมณี และทองคำ โดยที่เคมีภัณฑ์นั้น

ไทยนำเข้าจากประชาคมยุโรปถึงร้อยละ 22.91
 ของการนำเข้าทั้งหมดในปี พ.ศ. 2532 หรือ
 เฉลี่ย 6 ปี (2527-2532) มีการนำเข้าจาก
 ประชาคมฯ ถึง 1 ใน 4 ของการนำเข้าทั้งหมด
 เช่นเดียวกับกับเครื่องเพชร พลอยฯ ในปัจจุบัน
 นำเข้าจากประชาคมฯ ถึงร้อยละ 28.54 ของ
 การนำเข้าทั้งหมด (ปีพ.ศ. 2532) นอกจากนี้
 ก็ยังมีหมวดสินค้าบริโภคที่ไทยมีการนำเข้าจาก
 ประชาคมยุโรปมากโดยเฉพาะประเภทสินค้าใน
 หมวดนี้คือ ผลิตภัณฑ์เวชกรรมและเภสัชกรรม
 ซึ่งในปี พ.ศ. 2532 ไทยมีการนำเข้าทั้งหมด
 เป็นมูลค่า 4,620.8 ล้านบาท และนำเข้าจาก
 ประชาคมฯ ถึง 1,920.7 ล้านบาท หรือคิด
 เป็นร้อยละ 41.57 นับว่าไทยพึ่งพาสินค้าชนิด
 นี้สูงมาก สำหรับสินค้าอีกชนิดหนึ่งที่ไทยนำ
 เข้าจากประชาคมฯ มากก็คือ รถยนต์โดยสาร
 และรถบรรทุก โดยในปี พ.ศ. 2531 มีมูลค่า
 การนำเข้าทั้งหมดเท่ากับ 6,406.8 ล้านบาท
 โดยนำเข้าจากประชาคมยุโรปถึง 3,291.5 ล้าน
 บาท คิดเป็นร้อยละ 51.38 นับว่ามีการนำเข้า
 มากทีเดียว แต่ในปี พ.ศ. 2532 การนำเข้า
 เหลือเพียง 600.5 ล้านบาทเท่านั้น นั่นอาจ
 เป็นเพราะสินค้านี้ดังกล่าวมีระยะเวลาการใช้งาน
 นาน จึงทำให้มีการนำเข้าไม่มากในเวลาต่อ
 เนื่องกันก็เป็นได้ จากการพิจารณามูลค่าและ
 ส่วนแบ่งของการนำเข้าสินค้าของไทยนี้ พบว่า
 ถึงแม้ว่าจะมีการนำเข้าจากประชาคมยุโรปโดย

รวมแล้วไม่มากเท่าใดนักก็ตาม แต่ก็มียอดสินค้านำเข้าของสินค้าแต่ละชนิดที่กล่าวไว้นั้น เมื่อพิจารณาจากการขยายตัวในแต่ละปีแล้ว พบว่าสินค้าประเภทเครื่องเพชรพลอยและอัญมณีมีการขยายตัวของการนำเข้าสูงมาก โดยเริ่มจากปี พ.ศ. 2531 ถึงร้อยละ 107.80 (ตารางที่ 12) สาเหตุที่เป็นเช่นนี้ก็เป็นที่น่าสังเกตว่าสินค้านำเข้าอยู่ในหมวดนำเข้าเพื่อใช้ในการผลิต ซึ่งไทยเองก็มีรายได้จากการส่งออกอัญมณีติดอันดับสินค้านำเข้าที่สำคัญอยู่ด้วย จึงทำให้ต้องมีการนำเข้าวัตถุดิบเข้ามาเพิ่ม สำหรับสินค้าอีกชนิดหนึ่งที่มีแนวโน้มการนำเข้าสูงก็คือ รถยนต์โดยสารและรถบรรทุก ซึ่งมีอัตราการขยายตัวของปี พ.ศ. 2531 เพิ่มถึงร้อยละ 1423 นับว่าเป็นอัตราเพิ่มที่มากที่สุดทีเดียว

จากการพิจารณาข้อมูลสินค้านำเข้าทั้งหมดข้างต้นนี้ สามารถสรุปได้อย่างกว้าง ๆ ถึงแนวโน้มของสินค้าที่จะมีการขยายตัวในการนำเข้าจากประชาคมยุโรปได้หลายประเภท แต่อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่าจะมีสินค้าบางชนิดที่มีแนวโน้มการขยายตัวน้อยลง แต่ไทยก็ยังจำเป็นที่จะต้องนำเข้าอยู่ เนื่องมาจากความสามารถทางการผลิตของประชาคมยุโรปมีความได้เปรียบกว่าไทย นั่นก็คือ เคมีภัณฑ์และผลิตภัณฑ์เวชกรรม ซึ่ง

ไทยเองยังต้องพึ่งพาสินค้านำเข้าอยู่บ้าง ไม่มากนัก

2.3 การส่งออกสินค้าของไทยไปประเทศสมาชิกบางประเทศของประชาคมยุโรป

ส่วนนี้เป็นการศึกษาว่า สินค้าส่งออกของไทยประเภทใดบ้างที่ส่งไปยังประเทศสมาชิกของประชาคมยุโรป โดยเลือกศึกษาจากประเทศที่ไทยส่งออกมาก 6 ประเทศ คือ เนเธอร์แลนด์ เยอรมนีตะวันตก สหราชอาณาจักร ฝรั่งเศส อิตาลี และเบลเยียม ทั้งนี้เพื่อพิจารณาถึงรายละเอียดบางประการสำหรับเฉพาะตลาดที่ทำการค้ากันอยู่

ประเทศแรกที่ทำการศึกษา คือ ประเทศเนเธอร์แลนด์ สินค้าที่ไทยส่งออกไปยังเนเธอร์แลนด์นั้น โดยส่วนใหญ่เป็นสินค้าเกษตรมากกว่าสินค้าอุตสาหกรรม จากตารางที่ 13 พบว่า จากมูลค่าการส่งออกสินค้าตั้งแต่ปี 2527 ถึง 2531 สินค้าเกษตรมีการส่งออกสูงถึงร้อยละ 72 โดยเฉลี่ย 6 ปี แต่เริ่มมีส่วนแบ่งที่ลดลงในปี 2531 คือส่งสินค้าเกษตรเพียงร้อยละ 60.32 ของการส่งออกทั้งหมด ทั้งนี้เนื่องมาจากในปีดังกล่าวมีการส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมเพิ่มมากขึ้นถึงร้อยละ 35.25 ของการส่งออกทั้งหมด และเพิ่มเป็นร้อยละ 36.07 ในปี พ.ศ. 2532 ในกรณีสินค้าเกษตรนั้นที่

ไทยส่งออกไปยังเนเธอร์แลนด์ได้มาก เพราะมีการส่งมันสำปะหลังออกไปเป็นมูลค่าสูงมาก และเมื่อเทียบกับการส่งออกทั้งหมดแล้วจากปี พ.ศ. 2527 ถึง 2530 คิดเป็นร้อยละ 73.80 65.03 76.96 และ 76.06 เรียกได้ว่าเนเธอร์แลนด์เป็นตลาดสำคัญสำหรับมันสำปะหลังของไทย แต่อย่างไรก็ตามสัดส่วนการส่งออกได้ลดลงในปี พ.ศ. 2531 และ 2532 เหลือเพียงร้อยละ 57.22 และ 57.59 ของการส่งออกทั้งหมด ซึ่งมีการเปลี่ยนแปลงในอัตราลดลงจากปี พ.ศ. 2530 เท่ากับร้อยละ 17.14 ส่วนสินค้าอุตสาหกรรมในประเทศเนเธอร์แลนด์นั้น นับว่ามีแนวโน้มทางการตลาดดีมาก จากตารางที่ 13 นี้จะสังเกตเห็นว่า มีสินค้าอุตสาหกรรมหลายประเภทที่มีการเปลี่ยนแปลงสูงมากในปี พ.ศ. 2531 ซึ่งได้แก่สินค้าประเภทส่วนประกอบและอุปกรณ์ประกอบใช้สำหรับเครื่องพิมพ์ดีด เครื่องประมวลผลที่มีการเปลี่ยนแปลงในอัตราเพิ่มถึงร้อยละ 11,374.08 นับว่าเป็นการขยายตัวที่สูงมาก อีกประเภทหนึ่งก็คือ เครื่องประมวลผลข้อมูลอัตโนมัติซึ่งมีการขยายตัวในอัตราเพิ่มถึงร้อยละ 50,720.41 และสินค้าอีกประเภทหนึ่งก็คือ ส่วนประกอบเครื่องจักรกลและอุปกรณ์ไฟฟ้าที่ทำงานเป็นเอกเทศ มีอัตราขยายตัวสูงถึงร้อยละ 1,954,600 นับได้ว่าสินค้าทั้งสามชนิดนี้เป็นสินค้าใหม่ที่มีแนวโน้มในตลาดเนเธอร์แลนด์

แลนต์ยังคงใฝ่อยู่ แต่อย่างไรก็ตาม สินค้าที่เคยครองตลาดอยู่ก่อนก็เชื่อว่ามีความสำคัญน้อยลงไป หากเพียงแต่การขยายตัวทางการค้าน้อยลงไปบ้าง แต่ก็ยังรักษาส่วนแบ่งตลาดไว้ได้ โดยไม่ค่อยแตกต่างจากเดิม สินค้าเหล่านั้น ได้แก่ เสื้อผ้าสำเร็จรูป อาหารทะเลกระป๋อง แผงไอ.ซี. รองเท้า เป็นต้น

สำหรับการส่งออกสินค้าไปประเทศเยอรมนีตะวันตก จากตารางที่ 14 พบว่า การส่งออกของไทยไปยังประเทศดังกล่าวโดยส่วนใหญ่เป็นสินค้าอุตสาหกรรม ส่วนสินค้าเกษตรมีไม่มากเท่าใดนัก โดยเฉพาะแล้วมีการส่งสินค้าเกษตรออกไปราวร้อยละ 20 ของการส่งออกทั้งหมด และที่เหลือเป็นการส่งออกสินค้าอุตสาหกรรม ในส่วนของสินค้าเกษตรที่มีการส่งออกนั้นมีผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังที่ส่งไปเยอรมนีตะวันตกมากที่สุด กล่าวคือ ในปี พ.ศ. 2531 มีการส่งออกสินค้าเกษตรเป็นมูลค่า 3,848.75 ล้านบาท ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังถึง 2,013.37 ล้านบาท และมันสำปะหลังนี้ยังมีแนวโน้มที่จะขายได้ในตลาดดังกล่าวนี้ดีอีกด้วย เพราะมีการขยายตัวถึงร้อยละ 84 แต่ในปี พ.ศ. 2532 กลับเป็นยางพาราที่มีการส่งออกสูงกว่าผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง นอกจากนั้นยังมีสินค้าที่มีแนวโน้มทางการตลาดดีอีก นั่นก็คือกุ้งสดแช่เย็นหรือแช่แข็ง ถึงแม้ว่าจะมีมูลค่าการส่งออกไม่มากเท่าใดนักก็ตาม

แต่การส่งออกสินค้าดังกล่าวมีการขยายตัวในปี พ.ศ. 2531 ถึงร้อยละ 91.72 นับว่าสินค้าประเภทนี้ยังมีหนทางก้าวต่อไปอีกสำหรับตลาดดังกล่าว ส่วนสินค้าอุตสาหกรรมที่มีการส่งออกมากนั้น เสื้อผ้าสำเร็จรูปยังคงมีความสำคัญอยู่สำหรับตลาดเยอรมนีนี้ แต่อย่างไรก็ตาม เมื่อทำการศึกษาข้อมูลแล้วพบว่า เสื้อผ้าสำเร็จรูปมีการส่งออกเพิ่มมากขึ้นไม่มากนักจากปี พ.ศ. 2530 มีการส่งออกเป็นมูลค่า 4,050.17 ล้านบาท และในปี พ.ศ. 2531 มีการส่งออกมูลค่า 4,362.57 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นเพียง 300 กว่าล้านบาทเท่านั้น ปี พ.ศ. 2532 ก็เช่นเดียวกัน สำหรับสินค้าที่ยังมีแนวโน้มตลาดคือยูกิคือรองเท้า มีอัตราการขยายตัวร้อยละ 275.16 ในปี พ.ศ. 2531 ถุงเท้ามีอัตราการขยายตัวถึงร้อยละ 306.97 และผลิตภัณฑ์พลาสติก เป็นต้น สำหรับสินค้าใหม่ที่มีการส่งออกมากขึ้น ได้แก่ เครื่องทำน้ำร้อนและเครื่องใช้อื่น ๆ ที่ให้ความร้อนมีการขยายตัวในปี พ.ศ. 2531 สูงถึงร้อยละ 268,733.33 และในปีถัดมาถึงแม้ว่าจะมีอัตราการขยายตัวชะลอลง แต่ก็สูงถึงร้อยละ 147.7 เครื่องอุปกรณ์ไฟฟ้าสำหรับตัดต่อหรือป้องกันวงจรไฟฟ้าที่มีอัตราการขยายตัวถึงร้อยละ 1,064.90 ดังนั้น โดยสรุปแล้ว ทั้งสินค้าเก่าและสินค้าใหม่ในตลาดเยอรมนีตะวันตกนี้ ยังมีแนวโน้มทางการตลาดที่ดีอยู่มาก หากไม่เกิดอุปสรรคใด

เข้ามากระทบ ทำให้เกิดการบิดเบือนทางการค้าเสียก่อน

สำหรับการส่งออกสินค้าของไทยไปยังประเทศอังกฤษ โดยส่วนใหญ่แล้วจะเป็นการส่งออกสินค้าอุตสาหกรรม สินค้าเกษตรที่ส่งไปนั้นมีมูลค่าน้อยมากเมื่อเทียบกับมูลค่าการส่งออกทั้งหมด ซึ่งมีมูลค่าไม่ถึง 1,000 ล้านบาท (ยกเว้นปี พ.ศ. 2530 และ 2532) หรือคิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยการส่งออก 6 ปีที่ผ่านมาสินค้าเกษตรส่งออกไปสหราชอาณาจักรเพียงร้อยละ 12 ของการส่งออกทั้งหมด (ตารางที่ 15) นอกจากนั้น แนวโน้มทางการตลาดของสินค้าเกษตรยังมีแนวโน้มลดลงด้วย ซึ่งจะพบจากอัตราการเปลี่ยนแปลงในปี พ.ศ. 2531 ที่มีอัตราการลงร้อยละ 18.66 และสินค้าที่สำคัญ ๆ ในการส่งออกนั้นก็ยังมีแนวโน้มลดลงเป็นส่วนใหญ่ (ยกเว้นยางพาราที่มีการขยายตัวอยู่) แต่ในปี พ.ศ. 2532 อัตราการขยายตัวในสินค้าเกษตรก็เพิ่มขึ้น ซึ่งนับว่าเป็นสถานการณ์ที่ดีขึ้นจากเดิม สำหรับสินค้าอุตสาหกรรมที่เคยส่งออกมากนั้น พบว่า มีสัดส่วนการส่งออกถึงร้อยละ 90.35 เทียบกับมูลค่าการส่งออกทั้งหมดในปี พ.ศ. 2531 และมีสัดส่วนเป็นร้อยละ 90.47 ของมูลค่าการส่งออกปี พ.ศ. 2532 และสินค้าที่ส่งเป็นอันดับหนึ่งก็คือ อาหารทะเลกระป๋อง ซึ่งมีการขยายตัวเพิ่มถึงร้อยละ 85.39 นับว่าเป็นสินค้าที่มีแนวโน้มการส่งออกสูงมาก ส่วนเสื้อ

ผ้าสำเร็จรูปเป็นอันดับสองของการส่งออก สภาพของสัดส่วนการส่งออกต่อมูลค่าสินค้าทั้งหมดก็ไม่ค่อยเปลี่ยนแปลงมากนัก ถึงแม้ว่าการขยายตัวจะเพิ่มไม่มากนักก็ตาม สำหรับสินค้าประเภทใหม่ที่มิพบบาทเด่นชัดมาในปี พ.ศ. 2531 ในตลาดสหราชอาณาจักรทั้งยังมีแนวโน้มทางการตลาดในอนาคตสดใสมาก อันได้แก่ เครื่องทำน้ำร้อนและเครื่องใช้ที่ให้ความร้อน พบว่าในช่วง 4 ปีก่อนปี พ.ศ. 2531 มีสัดส่วนทางการตลาดน้อยมากพอถึงปี พ.ศ. 2531 แล้วมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นมาอย่างเด่นชัดและมีการขยายตัวเพิ่มถึงร้อยละ 7,394,233.33 เครื่องอุปกรณ์ไฟฟ้าสำหรับตัดต่อหรือป้องกันวงจรไฟฟ้าและส่วนประกอบมีส่วนแบ่งทางการตลาดค่อย ๆ เพิ่มขึ้นจนกระทั่งถึงปี พ.ศ. 2531 มีการเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางขยายตัวเพิ่มถึงร้อยละ 2,155.55 และสินค้าอีกสองชนิดก็คือ ส่วนประกอบและอุปกรณ์ประกอบใช้สำหรับเครื่องพิมพ์ดีดและเครื่องประมวลผล และกล้องถ่ายรูปและอุปกรณ์ประกอบ ซึ่งเป็นสินค้าใหม่ที่จะนำรายได้ให้แก่ไทยในอนาคตในตลาดสหราชอาณาจักรต่อไป

สำหรับการส่งออกสินค้าของไทยไปยังประเทศฝรั่งเศสนั้น แบ่งเป็นสินค้าอุตสาหกรรมร้อยละ 80.68 ในขณะที่ส่งสินค้าเกษตรร้อยละ 14.71 ในปีพ.ศ. 2532 (ตารางที่ 16) ประเภทสินค้าเกษตรที่ส่งไปเป็นมูลค่ามากที่สุดคือ ยางพารา

แต่แนวโน้มที่สดใสสำหรับสินค้าเกษตรของไทยในตลาดฝรั่งเศสกลับลดลงบ้าง เพราะในปี พ.ศ. 2531 นี้มีอัตราการขยายตัวถึงร้อยละ 127.08 และร้อยละ 45.69 ในปี พ.ศ. 2532 อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาโดยรวมแล้วสินค้าเกษตรมีแนวโน้มการขยายตัวค่อย ๆ ลดลงนับจากปี พ.ศ. 2529 เป็นต้นมา ส่วนสินค้าอุตสาหกรรม นั้นอันดับหนึ่งที่ส่งออกคือเสื้อผ้าสำเร็จรูป ถึงแม้ว่าการขยายตัวจะน้อยลง แต่ก็ยังรักษาสัดส่วนของตลาดไว้ไม่แตกต่างจากเดิมมากนัก สินค้ารองลงมาคืออาหารทะเลกระป๋องเป็นสินค้าในการส่งออกโดยรวมสูง แต่สำหรับตลาดประเทศฝรั่งเศสแล้วกลับมีการเปลี่ยนแปลงในอัตราลดลงร้อยละ 51.89 (ตารางที่ 16) เป็นไปได้ว่าสาเหตุที่เป็นเช่นนั้นเพราะอาหารทะเลกระป๋องของไทยเผชิญกับมาตรการทางด้านการควบคุมมาตรฐานโดยเฉพาะเรื่องการใส่สาร EDTA ลงไปในสินค้า สำหรับสินค้าที่มีการขยายตัวมากกว่าปกติก็คือ ของเด็กเล่นซึ่งไทยมีการส่งออกไปหลาย ๆ ประเทศนานแล้ว แต่ในฝรั่งเศสยังมีการขยายตัวสูงอยู่เป็นอัตราร้อยละ 716.75 ในปี พ.ศ. 2531 และร้อยละ 84.38 ในปี พ.ศ. 2532 นอกจากนั้นยังมีสินค้าชนิดใหม่ติดตลาดเพิ่มขึ้นมาอีก ได้แก่ เครื่องประมวลผลข้อมูลอัตโนมัติที่มีการขยายตัวในการส่งออกสูงถึงร้อยละ 4,647.75 ในปี พ.ศ. 2531 ดังนั้นจึงพอสรุปได้ว่า โดยทั่วไปแม้สินค้าอุตสาหกรรม

ที่ไทยส่งมายังฝรั่งเศสนั้น ยังพอที่จะรักษาดุลค่าสำหรับสินค้าเดิมไว้ได้บ้าง และยังมีหนทางสำหรับสินค้าใหม่ด้วย

สินค้าไทยที่ส่งออกไปประเทศอิตาลี โดยส่วนใหญ่ก็เป็นเช่นเดียวกันกับหลายประเทศที่อธิบายไว้ข้างต้นที่มีการส่งสินค้าอุตสาหกรรมไปเป็นส่วนใหญ่และส่งออกสินค้าเกษตรรองลงมาสำหรับสินค้าเกษตรที่ส่งไปอิตาลีนั้นที่ส่งไปมากที่สุดก็คือ ปลาหมึกสดแช่เย็นหรือแช่แข็ง และรองลงมาเป็นกุ้งสดแช่เย็นหรือแช่แข็ง จากการศึกษาข้อมูลในตารางที่ 17 สินค้าทั้งสองนี้มีสัดส่วนของการส่งออกในระยะเวลา 6 ปีที่ผ่านมาไม่เปลี่ยนแปลงเท่าใดนัก สำหรับสินค้าอุตสาหกรรมที่ไทยส่งไปอิตาลีเป็นมูลค่าอันดับหนึ่ง คือ เสื้อผ้าสำเร็จรูป และรอง ๆ ลงมาก็เป็นประเภทสิ่งทอ ส่วนอาหารทะเลกระป๋องนั้นจัดอยู่ในอันดับที่ห้าและยังมีการขยายตัวเพิ่มไม่มากจากปี พ.ศ. 2530 มีอัตราการขยายตัวถึงร้อยละ 241.12 แต่พอถึงปี พ.ศ. 2531 มีการขยายตัวเพียง 39.72 และในปี พ.ศ. 2532 อัตราลดลงร้อยละ 58.88 ส่วนสินค้าใหม่ที่เข้ามาติดอันดับในประเทศอิตาลีนี้ก็คือ เครื่องกำเนิดไฟฟ้าและส่วนประกอบ ซึ่งมีอัตราการขยายตัวเพิ่มถึงร้อยละ 340.83 ในปีพ.ศ. 2531

ตลาดสุดท้ายที่นำมาศึกษาทางการค้ากับประชาคมยุโรป ก็คือ ประเทศเบลเยียมนับได้ว่าเป็นประเทศเดียวเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศอื่น ๆ ที่ผ่านมามีมูลค่าทางสำหรับสินค้าเกษตรของ

ไทยที่สดใส กล่าวคือ มีการขยายตัวโดยรวมสำหรับสินค้าเกษตรที่มีอัตราการขยายตัวเพิ่มถึงร้อยละ 176.86 ในปี พ.ศ. 2531 (ตารางที่ 18) และสินค้าสำคัญมี 2 ชนิด คือ ข้าว กับมันสำปะหลังที่เป็นสินค้าที่มีการขยายตัวสูงมากที่สุดสองชนิด ส่วนสินค้าอุตสาหกรรมนั้นถึงแม้ว่าจะมีสัดส่วนของการส่งออกมาก แต่การขยายตัวโดยรวมในปี พ.ศ. 2531 นั้นมีไม่มากเท่าใดนัก โดยมีอัตราการขยายตัวเพียงร้อยละ 3.14 เท่านั้น แต่ในปีถัดก็มีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 43.87 (ตารางที่ 18) สำหรับสินค้าที่ส่งออกไปเบลเยียมเป็นอันดับหนึ่งก็คือ อัญมณี ไข่มุก และเครื่องประดับ ส่วนสินค้าประเภทใหม่ก็ยังมีมูลค่าการส่งออกไม่มากนัก กล่าวคือยังไม่ถึง 100 ล้านบาท แนวโน้มสำหรับสินค้าอุตสาหกรรมในเบลเยียมจึงเป็นสินค้าประเภทเดิมที่ไทยเคยขายอยู่ในปัจจุบัน

2.4 ปัญหาและอุปสรรคทางการค้าในปัจจุบันระหว่างไทยกับประชาคมยุโรป

จากการศึกษาโครงสร้างทางการค้าระหว่างไทยกับประชาคมยุโรปในตอนต้นนั้น เป็นเพียงการพิจารณามูลค่าทางการค้าและคาดการณ์ถึงแนวโน้มทางการตลาดเท่านั้น โดยไม่ได้พิจารณาถึงนโยบายและปัญหาทางการค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกสินค้าของไทย ในปัจจุบันนั้นนโยบายหรือมาตร-

การทางการค้าได้ถูกนำมาใช้กันอย่างแพร่หลาย ทั้งนี้ก็เพื่อยังผลประโยชน์แก่ประเทศผู้ใช้มาตรการเหล่านั้น หรือบางทีการใช้มาตรการบางมาตรการ อาจทำเพื่อก่อให้เกิดประโยชน์แก่ประเทศคู่ค้าก็เป็นได้ อาทิเช่น สิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร (GSP) การจำกัดการส่งออกโดยสมัครใจ (VERs) เป็นต้น ดังนั้นในกรณีของประชาคมยุโรปก็เป็นเช่นเดียวกันที่มีการสร้างนโยบาย หรือมาตรการเพื่อประโยชน์ทางการค้า ซึ่งอาจจะเป็นทั้งการกีดกันหรือการเอื้ออำนวยทางการค้า ที่ทยอยมได้รับผลกระทบจากมาตรการเหล่านี้ ในฐานะที่ประชาคมยุโรปเป็นตลาดส่งออกที่สำคัญของไทย

2.4.1 มาตรการกีดกันทางการค้าของประชาคมยุโรป

มาตรการกีดกันทางการค้าที่ประชาคมยุโรปใช้ในปัจจุบัน ซึ่งมีผลกระทบต่อ การส่งออกสินค้าของไทยนั้น สามารถอธิบายได้พอสังเขปดังนี้

(ก) Harmonized System (HS)

ระบบ Harmonized เป็นการจำแนกพิภักศุลกากรระบบใหม่ ซึ่งมีวัตถุประสงค์ที่จะทำให้การจำแนกพิภักอัตราศุลกากรของประเทศต่าง ๆ เป็นไปโดยสอดคล้องกัน เพื่อประโยชน์ในการจัดทำสถิติและการเจรจาทางการค้า โดยรูปแบบของการจำแนกจะมีการจัดหมวดหมู่ให้

เหมือนกันทุกประเทศ และส่วนในรายละเอียดอื่น ๆ นั้นให้แต่ละประเทศกำหนดตามความเหมาะสมเอง ดังนั้น จึงเกิดปัญหาการกำหนดพิภักไม่ตรงกัน ระหว่างประเทศผู้ส่งออกกับประเทศนำเข้า ซึ่งมีผลต่อการเรียกเก็บภาษีศุลกากร สำหรับไทยแล้ว ปัญหาดังกล่าวนี้เกิดแก่สินค้ามันสำปะหลังและสิ่งทอ

ในการจัดทำพิภักเป็นระบบ HS ประชาคมยุโรปได้ปรับโอนพิภัก CCCN 0706 และ CCCN 1104 แบ่งมันสำปะหลังมาใช้ในพิภักเดียวกันคือ HS 0714 โดยแยกเป็น HS 07141010 มันสำปะหลังอัดเม็ดที่ทำจากแป้งอัตราภาษีร้อยละ 28 และ HS 07141090 มันสำปะหลังอื่น ๆ อัตราภาษีร้อยละ 6 ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวอาจมีผลกระทบต่อ การส่งออกมันสำปะหลังอัดเม็ดของไทยไปประชาคมยุโรป หลังจากที่ข้อตกลงจำกัดการส่งออกโดยสมัครใจหมดอายุลงในปี พ.ศ. 2533 ทั้งนี้เนื่องจากอาจมีผลให้มันสำปะหลังอัดเม็ดของไทยต้องเสียภาษีในอัตราที่สูงจากเดิมที่เคยเสียเพียงร้อยละ 6 เป็นร้อยละ 28 อันเป็นผลจากการตีความของประชาคมยุโรปว่า มันสำปะหลังอัดเม็ดของไทยทำมาจากแป้งมันสำปะหลัง ซึ่งไม่สอดคล้องกับข้อเท็จจริง เนื่องจากมันสำปะหลังอัดเม็ดของไทยที่ออกไปยังประชาคมยุโรปนั้นมีเพียงชนิดเดียวคือ มันสำปะหลังอัดเม็ดที่ทำมาจากมันเส้นเท่านั้น

ในส่วนของสินค้าสิ่งทอนั้น การจัดทำ พิกัด HS ของประชายุโรปมีผลทำให้สิ่งทอบาง รายการที่อยู่นอกโควตาถูกรวบเข้าไว้ในรายการ ที่มีกำหนดโควตา อาทิ เสื้อผ้าสำเร็จรูป เป็นชุด ซึ่งมีผลกระทบต่อ การส่งออกของไทย เป็นอย่างมาก โดยเฉพาะในระยะแรกของการ ใช้พิกัด HS

(๗) การจำกัดปริมาณการส่งออกโดย สมัครใจ (Voluntary Export Restraints : VERs)

โดยปกติแล้วประชาคมยุโรปไม่มีมาตรการ จำกัดการนำเข้าสำหรับสินค้าเกษตรกรรม แต่ จะใช้ข้อตกลงว่าด้วยการจำกัดปริมาณการส่งออก โดยสมัครใจ เป็นมาตรการควบคุมปริมาณ นำเข้าแทน สำหรับสินค้าอุตสาหกรรมนั้น มีทั้ง การจำกัดการนำเข้าและมาตรการจำกัดการส่ง ออกโดยสมัครใจ

ประเทศไทยได้ทำความตกลงว่าด้วยการ จำกัดปริมาณการส่งออกโดยสมัครใจกับประชา- คมยุโรปรวม 3 ฉบับ ได้แก่

1. จัดทำแนวทางข้อตกลงว่าด้วยความ ร่วมมือระหว่างไทยกับประชาคมยุโรป เกี่ยวกับการผลิต การตลาด และการค้าผลิตภัณฑ์มัน- สำปะหลัง โดยข้อตกลงเริ่มแรกทำในปี พ.ศ.

2525 สำหรับข้อตกลงปัจจุบันเป็นฉบับที่ 2 มี ผลบังคับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2530 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2533 มีโควตาทั้งสิ้นจำนวน 21 ล้านตัน แต่ทั้งนี้การส่งออกในแต่ละปีจะสูง เกินกว่า 5.5 ล้านตันมิได้ แต่สำหรับไตรมาศ สุดท้ายของปี พ.ศ. 2533 และทุกปีสุดท้ายของ แต่ละช่วง(4 ปี)หลังจากนั้น ประเทศไทยจะ สามารถส่งออกได้เพิ่มเป็นกรณีพิเศษ แต่จะต้อง ไม่เกิน 500,000 ตัน และทุก ๆ ช่วงปีสุดท้าย ของข้อตกลง หากไม่มีฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งบอกเลิก หรือขอแก้ไขสัญญา ให้ถือว่าเป็นการต่อ สัญญาไปโดยปริยาย ในประเด็นของข้อตกลงนี้ ปัจจุบันทางประเทศไทยได้ยื่นหนังสือขอแก้ไข ข้อตกลงใหม่ โดยเนื้อหาสาระไม่ได้เป็นการขอ โควตาเพิ่มขึ้น แต่เป็นการยืดหยุ่นสัญญาโดย เปลี่ยนเป็นรูปขอยืมโควตามากขึ้นจากเดิมที่ให้ ไว้ไม่เกินปีละ 500,000 ตัน เพิ่มเป็น 1 ล้านตัน นอกจากนี้ยังยื่นข้อเสนอให้ทาง ประชาคมฯ ยอมให้ไทยเป็นผู้บริหารเงินช่วยเหลือ ในโครงการปลูกพืชทดแทนมันสำปะหลัง จากเดิมที่ประชาคมฯเป็นผู้ดำเนินการเองทั้งหมด ซึ่งข้อเสนอใหม่นี้กำลังอยู่ระหว่างการเจรจา² ประเด็นดังกล่าวนี้ได้รับการวิพากษ์วิจารณ์ กันอย่างกว้างขวางว่า ข้อตกลงดังกล่าว สมควรที่จะยกเลิกหรือสมควรที่จะมีต่อไป

² การเจรจาสนธิสัญญามันสำปะหลังฉบับใหม่ในปัจจุบันได้ออกมาเป็นข้อตกลงเบื้องต้น ที่ขอการ เช่นสัญญาระหว่าง 2 รัฐบาลอยู่ โดยให้โควตาเท่าเดิมถึง 21 ล้านตัน แต่จะส่งเกินกว่า 5.75 ล้านตันไม่ได้ในแต่ละปี แสดงว่าให้โควตาพิเศษในรูปของการขอยืมเพิ่มขึ้นเพียง 750,000 ตันเท่านั้นในแต่ละปี

สำหรับฝ่ายที่เห็นว่าสมควรบอกเลิกนั้นมีความคิดว่า มันสำปะหลังที่ผลิตได้นั้นมีจำนวนมาก และสามารถขายได้มากกว่าข้อตกลงที่กำหนดไว้ในส่วนของฝ่ายที่เห็นว่าสมควรที่จะมีสัญญาต่อไปได้แสดงเหตุผลถึงกรณีที่มีการเปลี่ยนพิภคศุลกากรว่า ถ้าหากไม่มีข้อตกลงแล้ว ประชาคมยุโรปอาจจะจัดมันสำปะหลังของไทยใหม่ตามพิภคที่ตั้งไว้ นั้นหมายความว่า ไทยอาจจะต้องเสียภาษีศุลกากรสูงขึ้นจากเดิม โดยไม่ได้รับการคุ้มครองของข้อตกลงตามเดิม (ตามที่ได้เสนอไว้ในเรื่องของพิภคศุลกากร Harmonized System ในข้างต้น ก็เป็นได้

2. จัดทำข้อตกลงสิ่งทอกับประชาคมยุโรป เริ่มมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2521 ปัจจุบันเป็นข้อตกลงฉบับที่ 3 ซึ่งมีผลบังคับใช้ระหว่างวันที่ 1 มกราคม 2530 ถึง 31 ธันวาคม 2534 พอที่จะสรุปสาระสำคัญของข้อตกลงได้ดังนี้

2.1 สินค้าที่มีการจำกัดปริมาณการส่งออกจากไทยไปยังประเทศสมาชิกประชาคมฯ ทุกประเทศ (Community Restraint Levels) มี 13 รายการ และสินค้าที่มีการจำกัดปริมาณการส่งออกจากไทยไปยังบางประเทศสมาชิกประชาคมฯ (Regional Restraint Levels) มี 4 รายการไปยังประเทศอังกฤษ อิตาลี และไอร์แลนด์

2.2 อัตราการเพิ่มขึ้น (Growth Rate) ร้อยละ 3-7 ต่อปี โดยมีความยืดหยุ่นในการใช้

โควตาไม่เกินร้อยละ 17 แยกเป็นการยืมโควตาล่วงหน้ามาใช้ (Carry Forward) ร้อยละ 5 การนำโควตาปีก่อนที่ยังใช้ไม่หมดมาใช้ในปัจจุบัน (Carry Over) ร้อยละ 7 และการโอนโควตาระหว่างรายการ (Swing) ร้อยละ 7 นอกจากนี้ยังมีการโยกย้ายโควตาระหว่างประเทศสมาชิกประชาคมฯ โดยอัตโนมัติ ในปีแรกของข้อตกลงร้อยละ 2 ปีที่สองร้อยละ 4 ปีที่สามร้อยละ 8 และปีที่ 4 ร้อยละ 12 ของรายการที่ได้รับโอน

2.3 Outward Processing Traffic (OPT) ได้แก่ การที่ประเทศไทยได้รับโควตาเพิ่มจากโควตาพื้นฐานในกรณีที่ได้นำเข้าจากประชาคมฯ มาตัดเย็บเป็นเสื้อผ้าสำเร็จรูป แล้วส่งกลับคืนไปยังแหล่งกำเนิดเดิมของผ้าชิ้น

2.4 การเพิ่มระดับเพดานการนำเข้า (Threshold Level-Basket Exit Mechanism) ให้สูงขึ้นสำหรับสินค้านอกโควตาที่อาจถูกเรียกให้เจรจาหนดโควตาการส่งออกในกรณีที่มีการส่งออกเทียบเท่ากับอัตราส่วนของปริมาณการนำเข้าของประชาคมฯ ในปีที่ผ่านมา

2.5 สิทธิพิเศษในการโยกย้ายโควตาเหลือใช้ไม่หมดระหว่างประเทศอาเซียน (Swop Arrangement)

สาระสำคัญของข้อตกลงนี้ในปัจจุบันยังมีผลบังคับใช้อยู่กับประเทศไทย ในเวลาเดียวกันนี้ประชาคมยุโรปได้แสดงบทบาทที่จะพยายาม

ยกเลิกข้อตกลงสิ่งทอระหว่างประเทศ (Multi-Fibre Arrangement : MFA) และสนับสนุนให้การค้าสิ่งทอระหว่างประเทศอยู่ภายใต้กฎเกณฑ์ของ GATT ซึ่งทำให้มีการคาดกันว่าสำหรับการค้าสิ่งทอระหว่างประเทศนั้น ประชาคมยุโรปอาจจะมีการนำระบบโควตาารวม (Community-Wide System) เข้ามาใช้ โดยประชาคมฯ จะกำหนดว่า ประเทศผู้ส่งออกแต่ละรายสามารถส่งสิ่งทอไปยังประชาคมฯ ได้เป็นประมาณเท่าใดในแต่ละปี โดยไม่มีการจัดสรรในรายละเอียดว่าควรจะส่งไปประเทศสมาชิกประเทศละเท่าไร ซึ่งการส่งสิ่งทอไปยังประชาคมฯ นี้จะเป็นการแข่งขันกันทางการค้าโดยใช้หลักการที่เรียกว่ามาก่อนได้ก่อน (first come first serve) นั้นย่อมาหมายความว่า หลังจากที่เสร็จสิ้นข้อตกลงเกี่ยวกับสิ่งทอฉบับดังกล่าวแล้ว ประเทศไทยจะต้องเข้าแข่งขันกับประเทศผู้ส่งออกสิ่งทอรายอื่น ๆ ซึ่งไทยเองอาจจะเสียเปรียบทางด้านการตลาดก็เป็นได้ เพราะต้องเผชิญกับคู่แข่งทางการค้าสิ่งทอรายสำคัญ ๆ อาทิ ไต้หวัน เป็นต้น

3. ข้อตกลงว่าด้วยการจำกัดการส่งออกโดยสมัครใจสำหรับสินค้ามันเทศหวานซึ่งได้ลงนามกันเมื่อวันที่ 27 พฤษภาคม 2531 กำหนดโควตาไว้ปีละ 5,000 เมตริกตัน

(ค) ข้อกำหนดด้านสุขอนามัย

ประเทศสมาชิกประชาคมยุโรปบางประเทศ เช่น อิตาลี มีการควบคุมด้านสุขอนามัยสำหรับสินค้าเข้าประเภทสัตว์น้ำเข้มข้นมาก ทั้งในด้านคุณภาพและการบรรจุหีบห่อ กล่าวคือ แม้ว่าจะมีข้อกำหนดว่า การนำสินค้าประเภทสัตว์น้ำ จะต้องมีการรับรองผลการวิเคราะห์จากหน่วยงานที่มีหน้าที่ในการตรวจสอบของประเทศผู้ส่งออกประกอบไปด้วยทุกครั้ง เช่น ในกรณีของไทยจะต้องมีใบรับรองออกโดยกรมวิทยาศาสตร์การแพทย์ หรือกรมประมง แต่ในทางปฏิบัติ เมื่อสินค้าถูกส่งไปยังท่าเรือของประเทศผู้นำเข้าก็จะต้องมีการตรวจสอบใหม่อีกครั้งด้วยวิธีการสุ่มตัวอย่าง จึงจะได้รับอนุญาตให้จัดจำหน่ายได้ นอกจากนี้ในกรณีของประเทศอิตาลีได้สั่งระงับการนำเข้าโดยมิได้แจ้งให้ฝ่ายไทยทราบล่วงหน้าและแทนที่จะปฏิเสธเฉพาะตู้สินค้าที่ไม่ถูกต้องตามมาตรฐาน แต่กลับปฏิเสธบริษัทผู้นำเข้าแทน

นอกจากกรณีข้างต้นแล้ว ประเทศสมาชิกของประชาคมฯ แต่ละประเทศมีการกำหนดคุณภาพและมาตรฐานสินค้าอาหารแตกต่างกันด้วย ที่เด่นชัดคือ การใช้สาร EDTA (Ethylene diaminetetraacetate)³ ในกุ้งและ

³ EDTA เป็นวัตถุเจือปนอาหาร (Food Additive) ที่มีคุณสมบัติเป็นวัตถุกันเสีย (Preservative) สารจับอนุมูลโลหะ (Sequestering Agent) และสารช่วยให้เสถียร (Stabilizer) มีใช้กันทั่วไป 2 รูปแบบ คือ

(1) Calcium Disodium Ethylenediaminetetraacetate (C₁₀H₁₂CaN₂Na₂O₃ · 2H₂O)

(2) Disodium Ethylenediaminetetraacetate (C₁₉H₁₄N₂Na₂O₈ · 2H₂O)

ปกป้องของไทยที่ส่งไปประชาคมยุโรปซึ่งเป็นปัญหาอยู่ในขณะนี้ โดยทั่วไปแล้วประเทศสมาชิกประชาคมยุโรปส่วนใหญ่ห้ามใช้สารชนิดนี้โดยเด็ดขาด โดยเฉพาะอย่างยิ่งฝรั่งเศสและอิตาลี แต่ก็ยังมีบางประเทศที่ยอมให้ใช้ได้ เช่น สเปน และอังกฤษ จากกรณีการห้ามใช้สาร EDTA นี้ส่งผลให้ในปัจจุบันฝรั่งเศสและอิตาลี ระวังการนำเข้าอาหารทะเลกระป๋องจากไทย ซึ่งกระทบต่อผู้ผลิตของไทยโดยตรง ทำให้ต้องลดปริมาณการผลิตลงถึงร้อยละ 50 และหยุดกิจการ 3-4 ราย (ผู้ส่งออก 2532 : หน้า 12) และสำหรับผู้ส่งออกบางรายที่ไม่เลิกกิจการก็ไม่สามารถรอการเจรจาระหว่างรัฐบาลไทยกับประชาคมยุโรปได้ ทำให้มีการหันมาเปลี่ยนกรรมวิธีในการผลิตแทน โดยเน้นถึงความสดของวัตถุดิบแทน (ฐานเศรษฐกิจ 5-11 มีนาคม 2532 : หน้า 25) ตรงจุดนี้อาจจะส่งผลทำให้สินค้าของไทยเน่าเสียเร็วขึ้นกว่าเดิม นั้นหมายถึงคุณภาพของสินค้าอาจจะลดระดับลงก็เป็นได้

(ง) การต่อต้านการทุ่มตลาดและตอบโต้การอุดหนุน (Anti-Dumping and Countervailing Duties)

สินค้าส่งออกของไทยที่ถูกประชาคมฯ กล่าวหาว่ามีการทุ่มตลาดและได้รับการอุดหนุนการส่งออกมีอยู่ 2 รายการ คือ ตลับลูกปืนและผงชูรส

เรื่องของตลับลูกปืนนั้น สมาคมสหพันธ์ผู้ผลิตตลับลูกปืนแห่งยุโรป (FEBMA) ได้ร้องเรียนต่อประชาคมฯว่า ผู้ผลิตตลับลูกปืนภายในประชาคมฯได้รับผลกระทบจากการนำเข้าตลับลูกปืนจากไทย เพราะสินค้าของไทยมีราคาต่ำกว่า โดยกล่าวหาว่ารัฐบาลไทยได้ให้การอุดหนุนการส่งออกสินค้าตลับลูกปืนและมีการทุ่มตลาดสินค้าที่มีแหล่งกำเนิดมาจากประเทศไทย โดยคณะกรรมการการค้าประชาคมยุโรปได้แจ้งเปิดการไต่สวนในทั้ง 2 กรณีแล้วเมื่อวันที่ 4 มิถุนายน 2531 และได้ทำการตัดสินเสร็จเรียบร้อยแล้ว โดยที่มีการตกลงกันว่า EC Commissioner ได้เดินทางมาไทย เพื่อทำการตกลงกันในหัวข้อที่เรียกว่า "Suspension Agreement" โดยมีสาระสำคัญ คือ ให้ไทยเก็บ CVD ตลับลูกปืนเอง โดยเก็บชั้นละ 1.76 เปอร์เซ็นต์ หรือ 13 เปอร์เซ็นต์ของมูลค่าการส่งออก ส่วนเรื่อง AD นั้นให้เอกชนคู่กรณีเก็บในอัตรา 7.17 เปอร์เซ็นต์ เมื่อรวมทั้ง CVD และ AD แล้ว ไทยจะเสียภาษี 20.2 เปอร์เซ็นต์ ซึ่งยังต่ำกว่าอัตราประเมินความเสียหายที่ประชาคมฯ กำหนดไว้เบื้องต้น 24 เปอร์เซ็นต์ การตกลงดังกล่าวได้กระทำเมื่อวันที่ 14-15 กุมภาพันธ์ 2533 (กรุงเทพธุรกิจ 22 มกราคม 33 : 3)

ส่วนเรื่องผงชูรสนั้น สภาผลิตเคมีภัณฑ์แห่งยุโรป (CEFIC) ได้ร้องเรียนต่อคณะ-

กรรมการประชาคมยุโรปว่า มีการทุ่มตลาดสินค้าผงซฐรที่มีแหล่งกำเนิดในประเทศไทยและบรรดาประเทศต่างๆ ในเอเชียอีก 3 ประเทศ ได้แก่ อินโดนีเซีย ใต้หวัน และสาธารณรัฐเกาหลี โดยอ้างว่า ปริมาณนำเข้ารวมจาก 4 ประเทศดังกล่าวได้เพิ่มเกือบ 3 เท่าตัว และราคาที่นำเข้าในช่วงไตรมาสแรกของปี พ.ศ. 2530 ได้ลดลงจากราคาในปี พ.ศ. 2528 ถึงร้อยละ 30-50 เป็นเหตุให้ผู้ผลิตในประชาคมฯ ต้องลดราคาสินค้าลงถึงร้อยละ 40-45 ในช่วงเวลาเดียวกัน เพื่อรักษาส่วนแบ่งตลาดของคนไว้ในกรกล่าวหา นั้น CEFIC ได้คำนวณส่วนเหลือมการทุ่มตลาด (Dumping Margin) จากราคาปกติต่ำสุดเปรียบเทียบกับราคาส่งออกสูงสุดของประเทศที่ถูกกล่าวหาด้วย ซึ่งในกรณีของประเทศไทยนั้น พบว่าส่วนเหลือมการทุ่มตลาดได้กิโลกรัมละ 0.29 เหรียญสหรัฐฯ หรือเท่ากับร้อยละ 24 ของราคาส่งออก คณะกรรมการประชาคมยุโรปเห็นว่า ข้อกล่าวหา มีเหตุผลเพียงพอ จึงได้แจ้งเปิดการไต่สวนเมื่อวันที่ 4 มิถุนายน 2531 และยังคงอยู่ระหว่างการดำเนินการสอบสวนอยู่ในปัจจุบัน

จากมาตรการกีดกันทางการค้าของประชาคมยุโรปทั้ง 4 มาตรการนั้นเป็นเพียงมาตรการที่ยกมาให้เห็นเด่นชัดบางส่วนเท่านั้น ซึ่งยังคงมีอีกหลายมาตรการที่เป็นปัญหาและอุปสรรค

ต่อการส่งออกของไทยไปยังประชาคมยุโรป ในการใช้มาตรการกีดกันทางการค้าที่มีใช้ทางเศรษฐกิจการเหล่านี้ของประชาคมยุโรป เมื่อนำมาเปรียบเทียบกับมาตรการกีดกันทางการค้ากับประเทศคู่ค้าสำคัญของไทยอีก 2 ประเทศ คือ สหรัฐอเมริกา และญี่ปุ่น พบว่า การส่งออกสินค้าของไทยภายใต้ระบบการจัดการทางการค้าอันก่อให้เกิดการบิดเบือนทางการค้านั้น ไทยได้ถูกประชาคมยุโรปใช้มาตรการต่าง ๆ กับการส่งออกสินค้าไปยังประชาคมฯ มากที่สุด โดยทำการควบคุมถึงร้อยละ 53 ของการส่งสินค้าไปประชาคมฯ ในขณะที่สหรัฐฯ และญี่ปุ่นควบคุมการค้าโดยมาตรการต่าง ๆ เพียงร้อยละ 24 และ 15 ตามลำดับ (ตารางที่ 19) และเมื่อเทียบกับการส่งออกทั้งหมดของประเทศไทย พบว่าการส่งออกได้รับการกีดกันทางการค้าภายใต้การจัดการของประชาคมยุโรป สหรัฐอเมริกา และญี่ปุ่น เป็นร้อยละ 11,5 และ 2 ตามลำดับ โดยเฉพาะกับประชาคมยุโรปเมื่อเทียบกับการส่งออกของไทยไปนั้นมีการกีดกันทางด้านสินค้าอุตสาหกรรมมากที่สุดถึงร้อยละ 30 ของการส่งไปประชาคมยุโรป (ตารางที่ 19) ดังนั้น ปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ เหล่านี้เป็นส่วนที่ไทยยังคงจะต้องเตรียมรับมือไว้ต่อไป ไม่ว่าจะประชาคมยุโรปจะมีการเปลี่ยนแปลงหรือไม่เปลี่ยนแปลงสถานะใด ๆ ก็ตาม

2.4.2 สิทธิพิเศษทางการค้าของประชาคมยุโรป

มาตรการทางการค้าของประชาคมยุโรปที่เอื้ออำนวยประโยชน์ทางการค้า และมีผลต่อประเทศไทยอย่างเด่นชัด คือ การให้สิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรเป็นการทั่วไป (GSP) โดยที่ประชาคมยุโรปเริ่มให้สิทธิ GSP ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2514 เป็นต้นมา โดยการให้สิทธิ GSP ในระยะ 10 ปีแรกสิ้นสุดลงเมื่อปี พ.ศ. 2523 ขณะนี้อยู่ในโครงการให้สิทธิ GSP ระยะที่ 2 ซึ่งจะสิ้นสุดลงในปี พ.ศ. 2533 สำหรับสินค้าที่ประชาคมฯ ให้สิทธิ GSP พอสรุปสาระสำคัญได้ดังต่อไปนี้

(ก) สินค้าเกษตรกรรม

ประชาคมฯ ให้สิทธิ GSP โดยการยกเว้นหรือลดหย่อนภาษีขาเข้าสำหรับสินค้าเกษตรกรรมในอัตราที่แตกต่างกันออกไป โดยแบ่งออกได้เป็น 2 ลักษณะ คือ

– ยกเว้นหรือให้การลดหย่อนอัตราภาษีขาเข้า โดยกำหนดปริมาณการนำเข้าในรูปของ Global Quota สำหรับสินค้าเกษตรกรรม 5 รายการ ได้แก่ สับประรดกระป๋อง 2 รายการ คือ ชนิดที่เป็นแวนหรือขดเป็นวงกลม และชนิดมิใช่แวน กิ่งแวน หรือขดเป็นวงกลม ไบยาสูบ 2 รายการ คือ ไบยาสูบพันธุ์เวอร์จิเนียที่ยังไม่เป็นผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม และไบยาสูบชนิด

อื่น ๆ ยกเว้น Sundried Oriented Type และอีกชนิดหนึ่งคือ โซลูเบิ้ลคอฟฟี

(ข) สินค้าอุตสาหกรรม

ประชาคมฯ ให้สิทธิ GSP แก่สินค้าอุตสาหกรรมเกือบทุกชนิด ด้วยการยกเว้นภาษีขาเข้าให้ทุกรายการ โดยแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ

– สินค้าประเภท Non-Sensitive เป็นสินค้าที่ไม่มีสิทธิ GSP โดยไม่มีการจำกัดปริมาณนำเข้าซึ่งมีอยู่ประมาณ 1,700 รายการ

– สินค้าประเภท Sensitive ซึ่งได้รับสิทธิ GSP โดยมีการจำกัดมูลค่าการนำเข้าในรูป quota, ceiling และ fixed duty free amount แก่ประเทศผู้ได้รับสิทธิ GSP เป็นรายประเทศในแต่ละปี ซึ่งสินค้าทั้งหมดมีประมาณ 131 รายการ

(ค) สินค้าประเภทสิ่งทอ

ประชาคมยุโรปให้สิทธิ GSP แก่สินค้าสิ่งทอและผลิตภัณฑ์สิ่งทอโดยการยกเว้นภาษีขาเข้าทุกรายการ แบ่งออกเป็น 2 ประเภทใหญ่ ๆ คือ

– สินค้าสิ่งทอภายใต้ข้อตกลง MFA ประชาคมฯ จะให้สิทธิ GSP เฉพาะประเทศกำลังพัฒนาที่ทำข้อตกลงแบบทวิภาคีกับประชาคมฯ เท่านั้นซึ่งปัจจุบันมี 25 ประเทศ

— สินค้าส่งออกข้อตกลง MFA ประชาคมฯ ให้สิทธิ GSP แก่ประเทศกำลังพัฒนาทั่วไป โดยไม่มีข้อตกลงพิเศษใด ๆ ทั้งสิ้น

จากสาระสำคัญทั้งหมดข้างต้นนี้ เท่าที่เวลาผ่านมาประเทศไทยได้ใช้สิทธิ GSP ที่ประชาคมยุโรปให้การส่งออกสินค้าเป็นจำนวนมากพอสมควร จากตารางที่ 20 พบว่า ในช่วงปี พ.ศ. 2530-2532 ไทยได้ใช้สิทธิ GSP ของประชาคมยุโรปถึงร้อยละ 53.87 51.40 และ 45.89 ของการใช้สิทธิ GSP ทั้งหมด ตามลำดับ โดยที่แบ่งเป็นสินค้าเกษตรใช้ร้อยละ 64.14 65.85 และ 62.59 ตามลำดับ สินค้าอุตสาหกรรมใช้สิทธิ 50.58 48.12 และ 42.65 ตามลำดับ นับว่าไทยได้ใช้ประโยชน์จากสิทธิ GSP ที่ประชาคมยุโรปให้มากกว่าใช้สิทธิจากประเทศอื่น ๆ อาทิ สหรัฐอเมริกา ใช้สิทธิ GSP โดยรวมในปี พ.ศ. 2532 ร้อยละ 25.18 ใช้สิทธิ GSP ของญี่ปุ่นร้อยละ 20.83 ใช้สิทธิ GSP ของแคนาดาเพียงร้อยละ 1.89 เท่านั้น

จากการศึกษาความสัมพันธ์ทางการค้าทั้งหมดที่ผ่านมา จึงพอที่จะสรุปได้ว่า แนวโน้มทางการค้าของสินค้าส่งออกของไทยไปยังประชาคมยุโรปนั้น สินค้าอุตสาหกรรมมีอนาคตที่สดใสทางการตลาดอยู่มาก และยังมีสินค้าประเภทใหม่ ๆ ที่เกิดขึ้นมาและมีหนทางเข้าสู่ตลาดประชาคมยุโรปได้อีกมาก โดยอาศัยหลักการของความได้เปรียบทางด้านทุนและราคาและ

การอาศัยสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรโดยทั่วไปอีกด้วย แต่อย่างไรก็ตาม การค้าที่ผ่านมายังก็ถูกกีดกันทางการค้าจากมาตรการต่าง ๆ ที่มีใช้ภาษีศุลกากรจากประชาคมฯ เป็นจำนวนมาก ดังนั้น ในสภาวะของกาลเวลาที่ค่อย ๆ เปลี่ยนไปนี้ย่อมจะนำประชาคมยุโรปก้าวไปสู่เป้าหมายในอนาคต นั่นคือการเป็นยุโรปตลาดเดียว ผลที่ตามมาสำหรับประเทศไทยแล้วย่อมอาจเป็นทั้งอุปสรรคทางการค้าที่จะเพิ่มขึ้นหรืออาจเป็นได้ทั้งโอกาสทางการค้าที่จะเพิ่มส่วนแบ่งตลาดในประชาคมยุโรปนี้ ซึ่งต้องทำการวิเคราะห์กันต่อไป

2.5 ประเด็นเปรียบเทียบการลงทุนจากประชาคมยุโรปในไทยกับการลงทุนจากประเทศที่สำคัญอื่น ๆ

ความสัมพันธ์ทางการลงทุนจากต่างประเทศระหว่างไทยกับประชาคมยุโรปจากอดีตถึงปัจจุบันโดยส่วนใหญ่แล้วประชาคมยุโรปมีการลงทุนในประเทศไทยมากกว่าที่ไทยจะเข้าไปลงทุนในประชาคมยุโรป ดังนั้น ส่วนสำคัญที่น่าพิจารณาจึงเป็นเรื่องของแนวทางที่ประเทศสมาชิกประชาคมยุโรปจะเข้ามาลงทุนในประเทศไทย เท่าที่ผ่านมาการลงทุนของประชาคมยุโรปในไทยถ้าเปรียบเทียบกับประเทศมหาอำนาจทางเศรษฐกิจอย่างเช่นสหรัฐอเมริกาและญี่ปุ่นแล้ว พบว่ามีการลงทุนน้อยมากนับตั้ง

แต่ปี พ.ศ. 2528 เป็นต้นมา ถือเป็นอันดับสาม รองจากสหรัฐฯ และญี่ปุ่น และตลอดระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา (พ.ศ. 2529-2531) ในขณะที่ไทยมีเงินทุนไหลเข้าเป็นมูลค่าถึง 6908.10, 9043.7 และ 28,243.80 ล้านบาท ตามลำดับ แต่การลงทุนจากประชาคมยุโรปกลับมีเพียงร้อยละ 10.79, 11.57 และ 8.72 ของการลงทุนทั้งหมด (ตารางที่ 21) ซึ่งก็ยังเป็นรองญี่ปุ่นและสหรัฐฯ เหมือนเดิม และมีการลงทุนที่น้อยกว่ากลุ่มประเทศอุตสาหกรรมใหม่ (NICs) อีกด้วย

สำหรับประเทศสมาชิกประชาคมยุโรปที่เข้ามาลงทุนในไทยสูงตลอด 3 ปี (พ.ศ. 2529-2531) ที่ผ่านมาก็คือ สหราชอาณาจักร เยอรมนี ตะวันตก และฝรั่งเศส โดยคิดเป็นสัดส่วนการลงทุนจากจำนวนเงินทุนที่ประชาคมยุโรปเข้ามาลงทุนทั้งหมดในปี พ.ศ. 2531 ได้เป็นร้อยละ 35.92, 25.23 และ 11.49 ตามลำดับ นอกจากนี้ ยังมีประเทศสมาชิกอื่นๆ ที่เข้ามาลงทุนในไทยบ้างแต่มีมูลค่าไม่สูงนัก ได้แก่ เบลเยียม อิตาลี เดนมาร์ก และลักเซมเบิร์ก

ในส่วนของการลงทุนจากประชาคมยุโรป โดยส่วนใหญ่แล้วจะเข้ามาลงทุนในการผลิตภาคอุตสาหกรรมตลอดระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา (2529-2531) ซึ่งคิดเป็นร้อยละถึง 55.52, 31.52 และ 35.54 ตามลำดับ โดยประเทศสมาชิกประชาคมฯ ที่มีการลงทุนทางด้านนี้มาก

ได้แก่ สหราชอาณาจักร ซึ่งมีการลงทุนถึงร้อยละ 63 ของการลงทุนทั้งหมดที่สหราชอาณาจักรเข้ามาลงทุนในปี 2531 และอันดับรองลงมาก็คือ เนเธอร์แลนด์ และเยอรมนีตะวันตก ในการลงทุนภาคอุตสาหกรรมดังกล่าวนี้ โดยส่วนใหญ่แม้ประชาคมยุโรปจะมาลงทุนในผลิตภัณฑ์เคมีและอาหาร นอกจากอุตสาหกรรมแล้ว การลงทุนที่ประชาคมเข้ามาลงทุนรองลงมา ก็คือการลงทุนในส่วนของสถาบันการเงิน ซึ่งมีการขยายตัวสูงพอสมควรในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

เมื่อเปรียบเทียบกับกรณีของการลงทุนจากญี่ปุ่นและสหรัฐอเมริกา นั้น พบว่าประเทศทั้งสองมีการลงทุนในภาคอุตสาหกรรมเป็นอันดับหนึ่งทั้งคู่ โดยญี่ปุ่นมีการลงทุนในภาคดังกล่าวถึงร้อยละ 72.08 ของการลงทุนทั้งหมดที่ญี่ปุ่นเข้ามา โดยมีการลงทุนในผลิตภัณฑ์เครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์มากที่สุด กล่าวคือ เป็นมูลค่าถึง 4688.90 ล้านบาทในปี 2531 หรือคิดเป็นร้อยละ 32.10 ของการลงทุนทั้งหมดของญี่ปุ่นในการลงทุนอื่นๆ ที่ญี่ปุ่นลงทุนรองลงมา ก็คือการค้าและสถาบันการเงิน ในส่วนของสหรัฐอเมริกา การลงทุนในหมวดอุตสาหกรรมของสหรัฐอเมริกาในผลิตภัณฑ์ที่อเมริกาเข้ามาลงทุนมากที่สุดคือ เครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์เช่นเดียวกันกับญี่ปุ่น และในส่วนที่รองมาก็คือ การค้าและสถาบันการเงิน อย่างไรก็ตาม เป็น

ที่น่าสังเกตว่า มีการลงทุนในอีกส่วนหนึ่งที่มีมูลค่าไม่มากนัก แต่มีการขยายตัวสูงในช่วงปีที่ผ่านมา นั่นคือ การลงทุนในภาคการบริการ กล่าวคือ ญี่ปุ่นมีการขยายตัวในการลงทุนประเภทนี้ถึงร้อยละ 139.02 และสหรัฐอเมริกาที่มีการขยายตัวร้อยละ 167.43 (พ.ศ. 2530-2531) โดยการลงทุนในภาคนี้ส่วนใหญ่ ญี่ปุ่นจะเป็นการลงทุนในธุรกิจการขนส่ง และสหรัฐอเมริกาเป็นการลงทุนในธุรกิจที่อยู่อาศัย

สำหรับแนวโน้มการลงทุนจากประชาคมยุโรปในไทยเท่าที่ผ่านมา เป็นไปได้ว่าอาจจะมีแนวโน้มที่ลดลง ถึงแม้ว่าจะมีมูลค่าการขยาย

ตัวสูงก็ตาม เพราะเมื่อพิจารณาจากสัดส่วนของการลงทุนทั้งหมดแล้วพบว่า สัดส่วนของการลงทุนจากประชาคมยุโรปมีแนวโน้มที่ลดลง นั้นอาจเป็นไปได้ว่า ประเทศสมาชิกของประชาคมฯ หันความสนใจไปสู่ประเทศสมาชิกด้วยกันเอง และหากจะมีการลงทุนเพิ่มในประเทศไทยก็น่าที่จะเป็นการลงทุนในภาคอุตสาหกรรมมากกว่าประเทศอื่น ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งอุตสาหกรรมประเภทเคมีภัณฑ์ ด้วยเหตุที่ว่าอุตสาหกรรมประเภทดังกล่าวนั้นประชาคมฯ ค่อนข้างที่จะมีความชำนาญกว่าประเภทอื่น ๆ ในปัจจุบัน

ตารางที่ 1 มูลค่าการค้าของไทยกับประชาคมยุโรป ช่วงปี พ.ศ. 2526 - 2532

หน่วย : ล้านบาท

ปี	มูลค่าส่งออกไป ประชาคมยุโรป	มูลค่านำเข้าจาก ประชาคมยุโรป	ดุลการค้า
2526	31,351.00 (21.1)	30,847.00 (13.0)	504.00
2527	36,307.00 (20.5)	30,657.00 (12.5)	5,650.00
2528	36,872.00 (19.0)	37,184.00 (14.8)	-312
2529	49,546.00 (21.2)	36,464.00 (15.1)	12,788.00
2530	66,636.00 (22.2)	52,264.00 (15.6)	14,372.00
2531	63,843.00 (20.7)	79,389.00 (15.4)	4,454.00
2532	98,653.00 (19.12)	92,451.00 (13.95)	6,202.00

ที่มา : กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์

หมายเหตุ : () ร้อยละของการส่งออกและนำเข้าทั้งหมด

ตารางที่ 2 การส่งออกสินค้าของไทยไปประเทศสมาชิกประชาคมยุโรป ปี พ.ศ. 2527 - 2532

หน่วย : ล้านบาท

	มูลค่าการส่งออก						ส่วนแบ่งตลาด(ร้อยละ)					
	2527	2528	2529	2530	2531	2532	2527	2528	2529	2530	2531	2532
ประชาคมยุโรป	36,307.00	36,872.00	49,546.00	66,636.00	83,843.00	98,653.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
เนเธอร์แลนด์	17,635.00	13,762.00	16,791.00	19,991.00	22,015.00	25,057.00	48.57	37.32	33.89	29.99	26.25	25.39
เยอรมนีตะวันตก	5,776.00	7,193.00	10,714.00	14,770.00	18,635.00	21,026.00	15.91	19.51	21.62	22.16	22.22	21.31
สหราชอาณาจักร	3,664.00	4,525.00	7,435.00	10,721.00	14,885.00	19,118.00	10.09	12.27	15.00	16.08	17.75	19.38
ฝรั่งเศส	2,999.00	3,504.00	5,266.00	7,314.00	9,597.00	11,353.00	8.26	9.50	10.62	10.97	11.44	11.51
อิตาลี	3,086.00	3,228.00	3,831.00	5,616.00	7,409.00	7,594.00	8.50	8.75	7.73	8.43	8.84	7.69
เบลเยียม	1,685.00	2,317.00	2,342.00	3,426.00	5,364.00	6,605.00	4.64	6.28	4.73	5.14	6.40	6.69
สเปน	204.00	383.00	904.00	1,967.00	2,384.00	3,417.00	0.56	1.04	1.82	2.95	2.84	3.46
เดนมาร์ก	833.00	968.00	1,221.00	1,756.00	2,082.00	2,119.00	2.29	2.62	2.46	2.64	2.48	2.14
โปรตุเกส	133.00	617.00	857.00	794.00	912.00	1,304.00	0.37	1.67	1.73	1.19	1.09	1.32
กรีซ	105.00	67.00	114.00	172.00	362.00	763.00	0.29	0.18	0.23	0.26	0.43	0.77
ไอร์แลนด์	39.00	51.00	70.00	107.00	189.00	281.00	0.11	0.14	0.14	0.16	0.23	0.28
ลักเซมเบิร์ก	0.30	2.00	2.00	4.00	9.00	11.00	0.0001	0.001	0.004	0.005	0.01	0.01

ที่มา : กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์

ตารางที่ 3 อัตราการขยายตัวของการส่งออกสินค้าไทยไปประเทศสมาชิกประชาคมยุโรป
ปี พ.ศ. 2528 - 2531

หน่วย : ร้อยละ

	2528	2529	2530	2531	2532
ประชาคมยุโรป	1.56	34.37	34.49	25.82	17.66
เนเธอร์แลนด์	-21.96	22.01	19.06	10.12	13.82
เยอรมันตะวันตก	24.53	48.95	37.85	26.17	12.83
สหราชอาณาจักร	23.50	64.31	44.20	38.84	28.43
ฝรั่งเศส	16.84	50.29	38.89	31.21	18.29
อิตาลี	4.60	18.68	46.59	31.93	2.49
เบลเยียม	37.51	1.08	46.29	56.57	23.14
สเปน	87.75	136.03	116.63	21.20	43.33
เดนมาร์ก	16.21	26.14	43.82	18.56	1.77
โปรตุเกส	363.91	38.89	-7.35	14.86	42.98
กรีซ	-36.19	70.15	50.88	110.47	110.77
ไอร์แลนด์	30.77	37.25	52.86	76.64	48.67
ลักเซมเบิร์ก	566.67	0.00	100.00	125.00	22.22

ที่มา : จำนวนจากตารางที่ 2

ตารางที่ 4 การนำเข้าสินค้าของไทยจากประชาคมยุโรปช่วงปี พ.ศ. 2527 - 2532

	มูลค่าการนำเข้า (ล้านบาท)						ส่วนแบ่งตลาด (ร้อยละ)					
	2527	2528	2529	2530	2531	2532	2527	2528	2529	2530	2531	2532
ประชาคมยุโรป	30,657.00	37,184.00	36,464.00	52,264.00	79,389.00	92,451.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
เยอรมันตะวันตก	10,304.00	13,586.00	13,924.00	19,868.00	27,571.00	33,991.00	33.61	36.54	38.19	38.01	34.73	36.76
สหราชอาณาจักร	5,739.00	6,335.00	7,767.00	10,834.00	15,185.00	16,911.00	18.72	17.04	21.30	20.73	19.13	18.29
ฝรั่งเศส	4,115.00	6,783.00	3,956.00	5,130.00	12,412.00	10,669.00	13.42	18.24	10.85	9.82	15.63	11.54
เบลเยียม	2,238.00	2,043.00	2,791.00	4,997.00	8,255.00	9,423.00	7.30	5.49	7.65	9.56	10.40	10.19
อิตาลี	2,848.00	2,929.00	2,583.00	4,326.00	6,094.00	9,579.00	9.29	7.88	7.08	8.28	7.68	10.35
เนเธอร์แลนด์	2,721.00	2,482.00	2,429.00	3,947.00	5,461.00	5,770.00	8.88	6.67	6.66	7.55	6.88	6.24
สเปน	925.00	940.00	1,001.00	1,036.00	1,668.00	3,310.00	3.01	2.53	2.75	1.98	2.10	3.58
เดนมาร์ก	1,155.00	1,348.00	1,479.00	1,411.00	1,598.00	1,625.00	3.77	3.63	4.06	2.70	2.01	1.75
ไอร์แลนด์	204.00	381.00	200.00	369.00	595.00	447.00	0.67	1.02	0.55	0.71	0.75	0.48
โปรตุเกส	107.00	96.00	133.00	112.00	274.00	196.00	0.35	0.26	0.36	0.21	0.35	0.21
ลักเซมเบิร์ก	178.00	125.00	107.00	107.00	141.00	261.00	0.58	0.34	0.29	0.20	0.18	0.28
กรีซ	121.00	137.00	93.00	126.00	133.00	264.00	0.39	0.37	0.26	0.24	0.17	0.28

ที่มา : กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์

ตารางที่ 5 อัตราการขยายตัวของการนำเข้าสินค้าของไทยจากประชาคมยุโรป
ปี พ.ศ. 2528 - 2530

หน่วย : ร้อยละ

	2528	2529	2530	2531	2532
ประชาคมยุโรป	21.29	-1.94	43.33	51.90	16.45
เยอรมันตะวันตก	31.85	2.49	42.69	38.77	23.28
สหราชอาณาจักร	10.39	22.60	39.49	40.16	11.36
ฝรั่งเศส	64.88	-41.69	29.68	141.19	-14.04
เบลเยียม	-8.71	36.61	79.04	65.20	14.14
อิตาลี	2.84	11.81	67.48	40.87	57.18
เนเธอร์แลนด์	-8.78	-2.13	62.49	38.36	5.65
สเปน	1.62	6.48	3.49	61.00	98.44
เดนมาร์ก	16.71	9.72	-4.99	13.25	1.69
ไอร์แลนด์	86.76	-47.51	84.50	61.25	-24.87
โปรตุเกส	-10.28	38.54	-15.78	144.64	-28.47
ลักเซมเบิร์ก	-29.77	-14.4	0.00	31.78	85.10
กรีซ	13.22	-32.12	35.48	5.56	98.49

ที่มา : จำนวนจากตารางที่ 4

ตารางที่ 6 ดุลการค้าของไทยกับประเทศสมาชิก 12 ประเทศของประชาคมยุโรป
ปี พ.ศ. 2527 - 2532

หน่วย : ล้านบาท

	2527	2528	2529	2530	2531	2532
เนเธอร์แลนด์	14,914.00	11,280.00	14,362.00	16,044.00	16,554.00	19,286.00
เยอรมันตะวันตก	-4528	-6393	-3210	-5098	-8936	-12965
สหราชอาณาจักร	-2075	-1810	-332	-113	300.00	2,206.00
ฝรั่งเศส	-1116	-3279	1,310.00	2,184.00	2,815.00	684.00
อิตาลี	238.00	299.00	1,248.00	1,290.00	1,315.00	-1985
เบลเยียม	-553	274.00	-449	-1571	-2891	-2817
สเปน	-721	-557	-97	931.00	716.00	107.00
เดนมาร์ก	-322	-380	-258	345.00	484.00	493.00
โปรตุเกส	26.00	521.00	724.00	682.00	638.00	1,108.00
กรีซ	-16	-70	21.00	46.00	229.00	498.00
ไอร์แลนด์	-165	-330	-130	-262	-406	-165
ลักเซมเบิร์ก	-177.7	-123	-105	0.00	48.00	-249

ที่มา : กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์

ตารางที่ 7 มูลค่าสินค้าออกที่สำคัญของไทย ปี พ.ศ. 2527 - 2532

หน่วย : ล้านบาท

สินค้า	โลก						ประชาคมยุโรป					
	2527	2528	2529	2530	2531	2532	2527	2528	2529	2530	2531	2532
ส่งออกทั้งหมด	175,237.20	193,365.50	231,224.90	299,853.10	403,569.80	515,847.90	36,307.10	36,872.50	49,546.00	66,636.30	83,843.00	98,653.80
สินค้าเกษตร	85,889.50	83,391.60	93,804.10	101,126.10	124,531.60	146,342.00	19,000.20	16,895.80	21,987.00	25,288.70	25,150.20	26,990.60
สินค้าเกษตร (16รายการ)	78,957.20	74,570.70	84,692.30	91,187.60	117,024.50	138,519.10	18,000.40	15,732.60	20,699.70	23,799.90	24,412.00	26,274.90
1. ข้าว	25,932.00	22,524.20	20,314.80	22,703.00	34,676.40	45,462.20	1,740.70	1,864.70	1,305.70	738.70	1,732.20	1,476.80
2. ยางพารา	13,003.90	13,566.90	15,115.90	20,539.20	27,188.70	26,431.70	445.90	981.60	1,307.30	1,476.00	2,114.20	2,377.00
3. ผลิตภัณฑ์ปศุสัตว์	16,600.30	14,966.60	19,085.80	20,661.00	21,795.10	23,922.00	14,064.90	10,803.30	15,463.70	18,228.90	16,738.70	17,919.70
4. ข้าวโพด	10,049.80	7,609.00	9,176.20	3,866.60	3,809.90	4,087.40	12.70	95.40	5.40	0.00	0.30	0.00
5. ถั่วเขียว	1,778.20	2,285.50	1,462.70	1,518.60	1,679.80	1,146.40	111.60	107.00	102.70	79.20	69.90	87.30
6. ทุเรียน	1,638.30	1,580.60	1,486.70	1,285.90	1,350.70	1,393.00	572.70	606.10	483.60	617.60	656.00	697.60
7. กาแฟ	527.50	882.80	1,721.90	1,089.90	1,211.20	1,891.00	10.50	6.80	34.00	101.80	90.10	76.40
8. ผลิตภัณฑ์เส้นหรือเส้นแข็ง	566.60	610.10	736.50	601.20	764.60	783.70	11.10	15.70	48.20	43.40	73.90	64.90
9. ดอกไม้และดอกไม้ประดิษฐ์	391.80	490.00	387.20	410.10	516.90	508.10	188.40	217.60	141.60	149.40	179.80	191.60
10. ผลิตภัณฑ์เยื่อกระดาษแข็ง	1,419.70	1,468.10	3,121.30	4,019.90	4,901.00	5,898.60	0.00	4.70	52.60	51.30	98.30	356.40
11. กุ้งสดแช่เย็นหรือแช่แข็ง	2,798.60	3,439.50	4,391.10	5,748.90	9,701.30	16,058.60	188.50	218.70	490.80	849.70	1,104.60	1,232.70
12. ปลาหมึกสดแช่เย็นหรือแช่แข็ง	1,693.20	2,121.20	3,760.80	4,165.20	3,890.70	5,238.40	615.70	769.10	1,183.20	1,358.50	1,456.00	1,610.50
13. เนื้อปลาสดแช่เย็นหรือแช่แข็ง	136.60	201.10	587.40	775.00	1,901.20	2,080.00	1.20	1.10	0.90	1.80	11.70	23.00
14. ปลาหมึกแห้ง	799.70	1,044.50	1,143.90	1,401.20	1,570.10	1,505.40	6.40	6.10	10.70	11.30	8.10	8.90
15. ปลาสดแช่เย็นหรือแช่แข็ง(นอกจากเนื้อปลา)	878.30	1,175.40	1,598.00	1,718.50	1,282.60	1,725.90	30.10	34.70	69.10	72.30	77.70	151.90
16. ปลาไหม	742.80	605.10	602.20	683.60	784.10	386.70	0.00	0.00	0.20	0.00	0.50	0.20

สินค้า	โลก						ประชาคมยุโรป					
	2527	2528	2529	2530	2531	2532	2527	2528	2529	2530	2531	2532
สินค้าอุตสาหกรรม	74,608.40	93,416.20	124,024.00	184,060.70	257,420.50	332,487.20	14,082.80	16,953.90	25,726.00	38,981.40	55,720.70	67,639.90
สินค้าอุตสาหกรรม (20 รายการ)	62,537.30	75,057.60	98,493.50	145,832.60	208,597.90	259,138.90	12,123.80	14,229.40	21,601.10	33,132.60	46,112.10	53,750.30
1. สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม	22,567.20	26,929.00	35,061.00	54,152.60	65,670.50	81,625.50	5,837.00	6,784.90	10,498.50	15,899.00	19,000.80	20,925.70
- เสื้อผ้าสำเร็จรูป	12,172.30	14,603.20	20,177.90	35,855.90	43,655.90	56,770.00	2,721.40	3,207.50	6,283.00	10,544.00	12,106.80	13,945.10
- ผ้าผืน	5,528.80	6,596.90	7,963.70	8,720.00	10,203.10	11,526.40	1,902.60	1,921.20	1,977.50	2,288.40	2,465.10	2,603.60
- ค้ายเส้นใยประดิษฐ์และค้ายใย	1,079.80	1,547.30	1,826.80	1,887.80	2,199.60	1,806.20	78.60	79.30	129.80	231.70	299.90	286.10
- ผลิตภัณฑ์อ	2,035.60	1,561.30	1,265.30	-1,696.80	1,697.60	1,619.90	647.70	699.60	551.10	496.00	713.20	617.30
- ค้ายผ้า	243.30	593.80	1,084.20	1,666.40	1,523.20	1,527.40	112.50	310.30	761.20	1,189.80	990.30	671.30
- กุงเท้า	83.30	84.40	136.90	226.80	1,260.10	1,589.40	48.50	44.80	72.00	115.50	922.00	1,052.90
- ผ้าใช้กับเตียงโต๊ะห้องน้ำและห้องครัว	198.90	197.40	390.00	745.20	1,055.10	1,228.80	41.20	32.70	59.50	164.20	374.20	428.30
- เครื่องยททรง	116.10	142.00	306.80	472.30	671.70	946.80	25.10	14.00	49.10	113.40	161.20	212.00
- กุงมือ	562.80	509.10	500.50	550.60	671.70	946.80	319.10	294.60	403.80	437.60	505.80	560.50
- กระสอบนาง ชนิดที่ใช้บรรจุของ ห้าด้วยวัสดุอื่น ๆ	9.40	2,853.00	234.50	350.50	456.60	454.30	5.80	102.20	89.60	119.00	151.80	119.70
- นท อวน	71.20	100.90	179.60	259.40	426.50	448.40	1.00	1.60	13.10	30.80	77.30	125.10
- ผ้าลูกไม้ ผ้าไหมเป็นทกเป็น	7.50	14.70	86.60	321.50	321.20	404.40	0.00	0.10	0.70	3.90	15.50	32.40
- เส้นใยสังเคราะห์ที่ซึ่งไม่ได้สังหรือหวี	175.10	305.80	181.20	237.00	311.30	1,546.60	5.70	23.90	7.80	5.40	2.80	2.80
- ของที่มีค้ายสำลีหรือวัตถุทอภาษาอื่น	16.60	35.30	103.80	291.00	283.20	124.10	0.00	0.00	0.00	1.80	5.50	3.70
- พรหมมีมัน	142.90	136.90	167.30	188.10	282.70	308.40	5.50	9.30	15.80	21.70	16.50	35.60
- ผ้าคลุมไหล่ ผ้าพันคอ ผ้าผูกคอ	17.60	49.40	184.90	322.60	236.50	365.70	1.50	3.70	3.90	10.60	30.70	54.90
- ผ้าเช็ดหน้า	35.10	65.30	131.60	149.00	153.30	189.90	10.60	22.70	61.70	92.50	94.30	93.90
- ของอื่น ๆ ที่จัดหามาแล้วรวมถึงแบบสำหรับคัลเลื่อ	50.00	62.90	102.00	151.00	151.80	238.60	9.50	9.50	14.20	29.60	63.30	72.10
- เชือก	20.90	37.10	37.30	60.80	97.20	94.10	0.70	8.10	4.70	3.10	4.60	4.20

ตารางที่ 7 (ต่อ)

หน่วย : ล้านบาท

สินค้า	โหล						ประชาคมยุโรป					
	2527	2528	2529	2530	2531	2532	2527	2528	2529	2530	2531	2532
2. ลิ้นจี่และเครื่องประดับ	7,392.70	8,557.20	13,187.60	19,830.70	23,726.10	23,421.90	1,391.60	1,436.50	2,289.40	3,322.60	4,416.70	6,422.80
3. อาหารทะเลกระป๋อง	5,359.30	7,347.20	10,931.80	13,226.10	20,089.10	20,703.10	1,435.50	1,927.70	3,456.40	4,356.50	6,084.40	5,970.10
4. แมงกานีส และส่วนประกอบ	8,449.70	8,740.60	12,303.60	16,033.50	18,855.40	16,425.80	721.90	1,023.40	1,114.10	1,645.50	1,487.90	2,339.10
5. ส่วนประกอบและอุปกรณ์ประกอบใช้สำหรับเครื่องพิมพ์ดีด-เครื่องประมวลผลและเครื่องจักรสำนักงานอื่น ๆ	259.90	1,377.70	1,410.70	3,774.40	10,404.10	15,457.70	11.50	83.10	122.70	225.70	1,755.40	1,896.80
6. น้ำตาล	5,221.50	6,246.90	7,271.50	8,573.20	9,644.00	19,243.80	0.00	2.80	94.50	39.10	170.00	650.40
7. รองเท้า	2,052.20	2,367.80	3,185.10	5,915.30	9,644.00	13,524.90	574.50	685.50	752.70	2,301.90	3,320.60	4,289.60
8. ส่วนประกอบในทางไฟฟ้าของเครื่องจักรหรือเครื่องอุปกรณ์ที่รับใช้รับใช้วันอื่น ๆ	551.50	31.40	6.60	189.30	7,693.20	2,294.20	2.70	0.10	1.70	6.20	1,160.20	269.10
9. เฟอร์นิเจอร์และส่วนประกอบ	1,017.00	1,318.30	1,868.10	3,387.10	5,973.00	6,620.50	266.20	323.70	592.70	937.20	1,180.90	1,009.40
10. ผลิตภัณฑ์พลาสติก	1,923.70	2,026.80	2,651.80	3,656.00	5,543.70	7,638.90	564.80	483.10	566.80	816.60	1,313.30	1,300.90
11. สับปะรดกระป๋อง	2,846.20	3,291.00	3,183.10	3,728.30	4,675.40	4,399.90	838.00	778.70	956.30	1,136.00	1,854.80	1,492.60
12. ผลิตภัณฑ์ยาง	888.80	1,240.70	1,816.20	2,791.50	4,492.30	5,523.10	185.30	296.20	403.00	752.00	1,691.10	1,522.80
13. เครื่องใช้สำหรับเดินทาง	536.70	444.00	734.40	2,070.90	3,541.00	4,851.20	182.40	190.80	321.50	651.80	981.90	1,307.50
14. สับลูกบิ๊นและส่วนประกอบ	879.60	1,747.40	908.80	2,492.30	3,523.30	4,064.40	37.70	60.00	78.00	313.60	659.30	656.50
15. หอคอยหรือท่อเหล็กและส่วนประกอบ	1,006.60	1,876.10	1,937.50	2,441.10	3,410.80	3,255.50	4.50	36.70	106.00	186.50	24.70	50.50
16. เครื่องประมวลผลข้อมูลอัตโนมัติ	11.60	76.50	111.00	199.10	2,695.80	11,471.50	0.00	0.40	7.50	4.50	482.60	1,900.70
17. ของบรรจุภัณฑ์ที่ใช้ในการเลี้ยงสัตว์	88.00	79.50	113.60	149.40	2,502.00	3,198.10	0.80	2.00	15.90	0.10	187.90	215.90
18. ซองเด็กเล่น	227.20	438.40	649.60	1,643.40	2,429.40	4,217.00	35.20	77.80	148.00	432.70	742.00	1,206.10
19. ดอกไม้ ใยไหม และผลิตภัณฑ์	757.70	919.20	1,156.00	1,506.40	2,038.40	2,867.20	34.00	35.80	73.70	104.70	193.80	320.40
20. รถยนต์นั่ง และสี่ล้อขนาดเล็ก	0.20	1.70	5.70	71.90	2,010.10	1,332.70	0.00	0.20	1.70	0.40	3.80	3.40

ที่มา : กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์

ตารางที่ 8 ส่วนแบ่งตลาดของสินค้าที่สำคัญ ปี พ.ศ. 2527 - 2531

หน่วย : ร้อยละ

สินค้า	โลก						ประชาคมยุโรป					
	2527	2528	2529	2530	2531	2532	2527	2528	2529	2530	2531	2532
ส่งออกทั้งหมด	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	20.72	19.07	21.43	22.22	20.78	19.12
สินค้าเกษตร	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	22.12	20.26	23.44	25.01	20.20	18.44
สินค้าเกษตร (16รายการ)	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	22.30	21.10	24.44	26.38	20.86	18.97
1. ข้าว	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	6.71	8.28	6.43	3.25	5.00	3.25
2. ยางพารา	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	3.43	7.24	8.65	7.19	7.78	8.99
3. ผลิตภัณฑ์สัตว์ปีก	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	84.73	72.13	81.02	83.25	76.80	74.91
4. ข้าวโพด	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	0.13	1.25	0.06	0.08	0.01	0.00
5. ถั่วเขียว	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	6.28	4.68	7.02	5.22	4.16	7.61
6. ไม้ยาง	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	34.96	38.35	32.53	48.05	48.57	50.08
7. กาแฟ	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	1.99	0.77	1.97	9.34	7.44	4.04
8. ผลิตภัณฑ์เส้นหรือเส้นแข็ง	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	1.96	2.57	6.54	7.22	9.66	8.28
9. กล้วยไม้และดอกกล้วยไม้สด	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	48.08	44.41	36.57	36.43	34.78	37.71
10. ผลิตภัณฑ์เส้น แป้งแข็ง	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	0.00	0.32	1.69	1.29	2.01	6.04
11. ผลิตภัณฑ์เส้นหรือเส้นแข็ง	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	6.74	6.36	11.18	14.78	11.39	7.68
12. ผลิตภัณฑ์เส้นหรือเส้นแข็ง	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	36.36	36.26	31.46	32.62	37.42	30.74
13. ผลิตภัณฑ์เส้นหรือเส้นแข็ง	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	0.38	0.55	0.15	0.23	0.62	1.11
14. ผลิตภัณฑ์	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	0.80	0.58	0.94	0.81	0.52	0.59
15. ผลิตภัณฑ์เส้นหรือเส้นแข็ง (นอกจากเนื้อปลา)	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	3.43	2.95	4.32	4.21	6.06	8.80
16. ปลาสด	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	0.00	0.00	0.03	0.00	0.06	0.05
สินค้าอุตสาหกรรม	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	18.88	18.15	20.74	21.18	21.65	20.34
สินค้าอุตสาหกรรม (20 รายการ)	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	19.39	18.96	21.93	22.72	22.11	20.74
1. สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	25.86	25.20	27.94	29.36	28.93	25.64
เสื้อผ้าสำเร็จรูป	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	22.36	21.96	31.14	29.41	27.73	24.56
- ผ้าฝ้าย	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	32.60	29.12	24.13	26.24	24.16	22.59
- ค้ายเส้นใยประดิษฐ์และค้ายใย	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	7.28	5.12	7.11	12.27	13.63	15.84
- ผลิตภัณฑ์ปอ	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	31.82	44.81	43.55	29.23	42.01	38.11
- ค้ายผ้า	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	46.24	52.26	70.21	71.40	65.01	43.95
- อกเท้า	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	58.22	53.08	52.59	50.93	73.17	66.25
- ผ้าใช้กับเตียงโต๊ะห้องน้ำและห้องครัว	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	20.71	16.57	15.26	22.03	35.47	34.86
- เครื่องยกทรง	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	21.62	9.86	16.00	24.01	23.61	25.42
- กางเกง	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	56.70	57.37	80.68	79.48	75.37	59.20
- กระสอบถุง ชนิดที่ใช้บรรจุของ ทำด้วยวัตถุอื่น ๆ	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	61.70	35.75	38.21	33.95	33.25	26.35
- แพร อวาม	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	1.40	1.59	7.29	11.87	18.12	27.90

ตารางที่ 8 (ต่อ)

หน่วย : ร้อยละ

สินค้า	ราคา						ประชาคมยุโรป					
	2527	2528	2529	2530	2531	2532	2527	2528	2529	2530	2531	2532
- ไม้กลุ่ไม้ ไม้ป่าเป็นแก่นมัน	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	0.00	0.68	0.81	1.21	4.83	8.01
- เส้นใยสังเคราะห์ซึ่งไม่ได้สังหรือหิว	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	3.26	7.82	4.30	2.28	0.90	0.45
- ของหัตถ์ด้วยสาลีหรือวัตถุทดแทน	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	0.00	0.00	0.00	0.62	1.94	2.98
- พรหมมัน	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	3.85	6.79	9.44	11.54	5.84	11.54
- ไม้ดลไม้ดล ไม้พื้ดล ไม้ดล	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	8.52	7.49	2.11	3.29	12.98	15.01
- ไม้เอ็ดคหน้า	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	30.20	34.76	46.88	62.08	61.51	49.45
- ของอื่น ๆ ที่จัดหามาแล้วรวมถึงแบบสำหรับคัตเครื่อง	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	19.00	15.10	13.92	19.60	41.70	30.22
- เชือก	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	3.25	21.83	12.60	5.10	4.64	4.46
2. อัญมณีและเครื่องประดับ	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	18.82	16.79	17.36	16.75	18.62	22.60
3. อาหารทะเลกระป๋อง	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	24.50	26.24	31.62	32.94	30.29	28.84
4. แมง อ. ซี. และส่วนประกอบ	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	8.54	11.71	9.06	10.26	7.89	12.69
5. ส่วนประกอบและอุปกรณ์ประกอบใช้สำหรับเครื่องพิมพ์ดีด- เครื่องประมวลผลและเครื่องจักรสำนักงานอื่น ๆ	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	4.42	6.03	8.70	5.98	16.87	12.27
6. ไม้ดล	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	0.00	0.04	1.30	0.46	1.76	3.38
7. รองเท้า	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	28.00	28.95	23.63	38.91	34.38	31.72
8. ส่วนประกอบในทางไฟฟ้าของเครื่องจักรหรือ อุปกรณ์ที่มีใช้ประจำวันอื่น ๆ	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	0.94	0.32	25.74	3.28	15.08	11.72
9. เฟอร์นิเจอร์และส่วนประกอบ	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	26.18	24.55	31.73	27.67	19.77	15.25
10. ผลิตภัณฑ์พลาสติก	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	29.36	23.84	21.37	22.34	23.69	17.03
11. สัมภาระกระป๋อง	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	29.44	23.66	30.04	30.47	39.67	33.92
12. ผลิตภัณฑ์ยาง	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	20.87	23.87	22.19	26.94	24.94	25.57
13. เครื่องใช้สำหรับเดินทาง	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	33.99	42.97	43.78	31.47	27.73	26.95
14. คลับบูทและส่วนประกอบ	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	4.29	3.43	8.58	12.58	18.70	16.15
15. หลอดหรือท่อเหล็กและส่วนประกอบ	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	0.45	1.96	5.47	7.64	0.72	1.55
16. เครื่องประมวลผลข้อมูลอัตโนมัติ	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	0.00	0.39	6.76	2.26	17.90	16.57
17. ของปรุงแต่งชนิดที่ใช้ในการเลี้ยงสัตว์	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	0.71	2.51	13.99	0.07	7.51	6.75
18. ของเด็กเล่น	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	15.50	17.74	22.78	26.33	30.54	28.60
19. ดอกไม้ ไม้ไม้ และผลไม้ประดิษฐ์	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	4.49	3.89	6.38	6.95	9.51	11.17
20. รถมอเตอร์ และสกีเล่นน้ำ	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	0.00	12.02	29.68	0.56	0.19	0.26

ที่มา : กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์

ตารางที่ 9 อัตราการขยายตัวสินค้าส่งออกของไทย ปี พ.ศ. 2528 - 2532

หน่วย : ร้อยละ

สินค้า	ปี					ประชากรเฉลี่ย				
	2528	2529	2530	2531	2532	2528	2529	2530	2531	2532
ส่งออกทั้งหมด	10.35	19.58	29.68	34.59	27.82	1.56	34.37	34.49	25.82	17.66
สินค้าเกษตร	-2.91	12.49	7.81	23.14	17.51	-11.08	30.13	15.02	-0.55	7.32
สินค้าสินค้าเกษตร (16 รายการ)	-5.56	13.57	7.67	28.33	18.37	-12.60	31.57	14.88	2.66	7.63
1. ข้าว	-13.14	-9.81	11.76	52.74	31.10	7.12	-29.98	-43.42	134.49	-14.74
2. ยางพารา	4.33	11.42	35.88	32.38	-2.78	120.14	33.18	12.90	43.24	12.43
3. ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง	-9.84	27.52	8.25	5.49	9.76	-23.19	43.14	17.88	-8.17	7.06
4. ข้าวโพด	-24.29	20.60	-57.86	-1.47	7.28	651.18	-94.34	-100.00	N.A.	0.00
5. ถั่วเขียว	28.53	-36.00	3.82	10.61	-31.75	4.12	-4.02	-22.88	-11.74	24.89
6. ยาสูบ	-3.52	-5.94	-13.5	5.04	3.13	5.83	-20.21	27.71	6.22	6.34
7. กาแฟ	67.37	95.04	-36.71	11.14	56.13	-35.24	400.00	199.41	-11.49	-15.21
8. ผลไม้สดแช่เย็นหรือแช่แข็ง	7.69	20.72	-18.38	27.19	2.49	41.44	207.01	-9.96	70.28	-12.18
9. ดอกไม้และดอกไม้สด	25.05	-20.99	5.93	26.05	-1.7	15.50	-34.93	5.51	20.35	6.56
10. ไม้สดแช่เย็น แช่แข็ง	3.40	112.61	28.79	21.92	20.36	N1,019.15	-2.47		91.62	262.56
11. กิ่งไม้สดแช่เย็นหรือแช่แข็ง	22.90	26.67	30.92	68.75	65.53	16.02	124.42	73.13	30.00	11.60
12. ผลไม้สดแช่เย็นหรือแช่แข็ง	25.28	77.30	10.75	-6.59	34.64	24.91	53.84	14.82	7.18	10.61
13. เนื้อปลาสดแช่เย็นหรือแช่แข็ง	47.20	192.03	31.94	145.33	9.40	-8.33	-18.18	100.00	550.00	96.58
14. ปลาหมึกแห้ง	30.61	9.51	22.49	12.06	-4.12	-4.69	75.41	5.61	-28.32	9.88
15. ปลาสดแช่เย็นหรือแช่แข็ง(นอกจากเนื้อปลา)	33.83	35.96	7.54	-25.37	34.53	15.28	99.14	4.63	7.47	95.50
16. ปลาน้ำ	-18.53	-0.49	13.52	-14.70	-50.68	N.A.	N.A.	-100.00	N.A.	-60.00
สินค้าอุตสาหกรรม	25.21	32.76	48.41	39.06	29.16	20.39	51.74	51.53	42.94	21.39
สินค้าอุตสาหกรรม (20 รายการ)	20.02	31.22	48.06	43.04	24.22	17.37	51.81	53.38	39.17	16.56
1. สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม	19.33	30.20	54.45	21.27	24.30	16.24	54.73	51.44	19.51	10.13
เส้นใยสำเร็จรูป	19.97	38.17	77.70	21.75	30.04	17.86	95.88	67.82	14.82	15.18
- นุ่น	19.32	20.72	9.50	17.01	12.97	6.58	2.93	15.72	7.72	5.62
- ค้ายเส้นใยประดิษฐ์และค้ายใย	43.29	18.06	3.34	16.52	-17.89	0.89	63.68	78.51	29.43	-4.60
- ผลิตภัณฑ์	-23.30	-18.96	34.10	0.05	-4.58	8.01	-21.23	-10.00	43.79	-13.45
- ค้ายใย	114.06	82.59	53.70	-8.59	0.28	175.82	145.31	56.31	-16.77	-32.21
- กุญหัด	1.32	62.20	65.67	455.60	26.13	-7.63	60.71	60.42	698.27	14.19
- ไม้ใช้กับเตียงโต๊ะห้องน้ำและห้องครัว	-0.75	95.57	91.08	41.59	16.46	-20.63	1.96	175.97	127.89	14.46
- เครื่องยกทรง	22.31	116.06	53.94	44.55	23.49	-44.22	250.71	130.96	42.15	31.51
- กุญมือ	-9.54	-1.69	10.01	21.89	40.96	-7.68	37.07	8.37	15.59	10.81
- กระสอบถุง ชนิดที่ใช้บรรจุของ หนักกว่า 25 กิโลกรัม	2,935.11	-17.81	49.47	30.27	-0.50	1,658.62	-12.16	32.81	25.56	-21.14

ตารางที่ 9 (ต่อ)

หน่วย : ร้อยละ

สินค้า	โลก					ประชาคมยุโรป				
	2528	2529	2530	2531	2532	2528	2529	2530	2531	2532
- แห อวน	41.71	78.00	44.43	64.42	5.13	60.00	718.75	135.11	150.97	61.84
- น้ำสุกน้ำ น้ำป่าเป็นแกมมัน	96.00	489.12	271.25	-0.09	25.90	N.A.	600.00	457.14	297.44	109.03
- เส้นใยสังเคราะห์ซึ่งไม่ได้สังหรือหวี	74.64	-40.75	30.79	31.35	397.46	319.30	-67.36	-30.77	-48.15	150.00
- ของหัตถ์ด้วยสาลีหรือวัตถุทอภายใน	112.65	194.05	180.35	-2.68	-56.18	N.A.	N.A.		205.56	-32.73
- พรหมย่นวม	-4.20	22.21	12.43	50.29	9.09	69.09	69.89	37.34	-23.96	115.76
- ผ้าคลุมไหล่ ผ้าพันคอ ผ้าผูกคอ	180.68	274.29	74.47	-26.69	54.63	146.67	5.41	171.79	189.62	78.83
- ผ้าเช็ดหน้า	86.04	101.53	13.22	2.89	23.87	114.15	174.81	49.92	1.95	-0.42
- ของอื่น ๆ หัตถ์ทำแล้วรวมถึงแบบสำหรับตัดเสื้อ	25.80	62.16	48.04	0.53	55.86	0.00	49.47	108.45	113.85	13.90
- เข็ม	77.51	0.54	63.00	63.16	-5.14	1,057.14	-41.98	-34.04	48.39	-8.69
2. อัญมณีและเครื่องประดับ	15.75	54.11	50.37	19.64	19.79	3.23	59.37	45.13	32.93	45.42
3. อาหารทะเลกระป๋อง	25.39	48.78	20.99	51.89	3.06	34.29	79.30	26.04	39.66	-1.88
4. แมงไอ, ซี, และส่วนประกอบ	3.44	40.76	30.32	17.60	-2.28	41.76	8.86	47.70	-9.58	57.21
5. ส่วนประกอบและอุปกรณ์ประกอบใช้สำหรับเครื่องพิมพ์ดีด- เครื่องประมวลผลและเครื่องจักรสำนักงานอื่น ๆ	430.09	2.39	167.56	175.64	48.57	622.61	47.65	83.94	677.76	8.05
6. น้ำตาล	19.64	16.40	17.93	12.73	99.13	N.A.	2,203.57	-58.62	334.78	282.59
7. รองเท้า	15.38	34.52	85.72	63.37	39.95	19.32	9.80	205.82	44.25	29.18
8. ส่วนประกอบในทางไฟฟ้าของเครื่องจักรหรือ เครื่องอุปกรณ์ที่มีครบถ้วนอื่น ๆ	-94.31	-78.98	2,768.18	3,964.02	-70.15	-96.30	1,600.00	264.71	18,612.90	-76.80
9. เฟอร์นิเจอร์และส่วนประกอบ	29.63	41.71	81.31	76.35	10.84	21.60	83.10	58.12	26.00	-14.52
10. ผลิตภัณฑ์พลาสติก	5.36	30.84	37.87	51.63	37.79	-14.46	17.33	44.07	60.83	-0.94
11. สัมภาระกระเปาะ	15.63	-3.28	17.13	25.40	-5.89	-7.07	22.80	18.79	63.27	-19.52
12. ผลิตภัณฑ์ยาง	39.59	46.38	53.70	60.93	22.94	59.84	36.06	86.60	45.09	39.57
13. เครื่องใช้สำหรับเดินทาง	-17.27	65.41	181.98	70.82	37.00	4.61	68.50	102.74	50.64	33.16
14. ผลิตภัณฑ์และส่วนประกอบ	98.66	-47.99	174.24	41.44	15.29	59.15	30.00	302.05	110.23	-0.42
15. หอคอกหรือท่อเหล็กและส่วนประกอบ	86.38	3.27	25.90	39.72	-4.55	715.56	188.83	75.94	-86.76	104.45
16. เครื่องประมวลผลข้อมูลอัตโนมัติ	559.48	45.09	79.37	1,253.99	325.53	N.A.	1,775.00	-40.00	10,624.44	293.85
17. ของบรรจุภัณฑ์ที่ทำมาเพื่อการเลี้ยงสัตว์	-9.66	42.89	31.51	1,574.69	27.82	150.00	695.00	-99.37	187,800.00	14.90
18. ของเคาะเล่น	92.95	48.18	152.99	47.82	73.58	121.02	90.23	192.36	71.48	62.55
19. ดอกไม้ ใยไหม และผลิตภัณฑ์ประดิษฐ์	21.31	25.76	30.31	35.31	40.66	5.29	105.87	42.06	85.10	65.32
20. รถยนต์นั่ง และสี่ล้อขนาดเล็ก	750.00	235.29	1,161.40	2,695.69	-33.69	N.A.	750.00	-76.47	850.00	-10.53

ที่มา : กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์

หมายเหตุ : N.A. ไม่สามารถหาค่าได้

ตารางที่ 10 มูลค่าการนำเข้าสินค้าที่สำคัญของไทย ปี พ.ศ. 2527 - 2532

หน่วย : ล้านบาท

สินค้า	โลก						ประชาคมยุโรป					
	2527	2528	2529	2530	2531	2532	2527	2528	2529	2530	2531	2532
สินค้านำเข้าทั้งหมด	245,155.00	251,169.40	241,357.70	334,208.90	513,114.30	662,678.80	30,657.80	37,184.60	36,464.90	52,263.90	79,389.00	92,451.50
เชื้อเพลิง	57,679.50	57,105.30	32,671.30	44,687.40	39,604.90	60,632.90	132.40	158.80	154.40	262.50	303.10	434.00
สินค้านำเข้า	73,733.50	75,720.10	78,676.90	106,211.10	199,461.80	240,841.00	12,507.50	17,412.90	14,916.80	18,871.80	32,272.80	38,230.20
1. ยานและอากาศยาน	6,165.80	6,942.90	6,678.60	6,698.50	10,073.90	13,034.20	1,325.00	1,406.70	1,345.70	1,156.10	1,791.00	1,574.60
2. เครื่องจักรที่มีไฟฟ้าและส่วนประกอบ	34,295.10	33,872.20	31,483.90	48,549.30	90,849.70	119,917.20	6,532.70	7,522.10	6,330.00	9,155.10	13,657.60	20,049.00
3. เครื่องจักรไฟฟ้าและส่วนประกอบ	18,772.90	16,777.50	26,559.10	33,469.90	54,396.00	69,170.70	2,211.40	2,480.90	3,967.40	5,366.10	6,877.40	8,535.70
4. เครื่องปั้น เรือ และอุปกรณ์การขนส่ง	3,177.40	3,493.10	1,641.60	1,292.40	17,110.10	4,106.20	93.20	2,498.10	697.60	176.40	6,023.40	2,203.50
สินค้านำเข้าและกึ่งสำเร็จรูป	70,553.20	76,534.70	85,537.10	121,886.70	183,719.00	239,395.20	9,718.40	10,212.00	10,416.10	17,068.90	24,425.60	30,246.60
1. เพื่อใช้ในการผลิตสินค้าบริโภค	48,270.20	52,101.20	62,689.40	87,030.80	122,769.10	158,967.60	7,696.40	8,065.00	9,012.70	13,123.30	19,077.50	24,351.50
- ปลาและปลาสำเร็จรูป	2,020.10	3,753.80	7,462.10	6,880.00	14,325.50	18,274.30	77.00	526.70	586.70	440.20	1,108.30	2,665.60
- เส้นใยใช้ในการทอ	5,592.30	5,980.80	5,813.90	8,793.20	10,470.80	13,713.70	56.60	55.10	83.10	128.10	192.60	168.10
- ค้ายหม้อและค้ายเส้นเล็ก	1,320.70	1,170.50	2,213.10	3,989.80	4,491.70	5,701.20	46.80	48.50	74.80	96.50	122.30	205.80
- น้ำมัน	4,788.30	4,721.90	5,743.40	8,261.90	10,024.40	13,823.60	178.10	231.50	232.90	297.20	328.60	408.70
- กระดาษและกระดาษแข็ง	2,913.80	3,655.40	3,369.20	4,855.40	5,983.20	6,802.90	468.50	559.40	538.60	754.50	914.20	1,006.50
- เคมีภัณฑ์	20,427.50	22,618.30	25,827.40	35,712.70	47,801.40	54,454.50	5,738.20	5,752.10	6,121.70	8,959.00	11,582.50	12,473.40
- เครื่องเพชร พลอย อัญมณี เงินแท่งและทองคำ	2,742.50	2,625.70	4,385.80	7,512.40	13,826.10	23,299.00	743.40	684.80	1,104.10	2,068.50	4,299.60	6,649.90
2. เพื่อใช้ในการผลิตสินค้านำเข้า	22,283.10	24,433.50	22,847.70	34,855.90	60,949.90	80,427.60	2,021.90	2,147.00	1,403.30	3,945.70	5,348.00	5,895.20
- เหล็กและเหล็กกล้า	13,804.90	15,725.70	15,448.60	23,520.90	40,609.90	54,433.50	1,170.90	1,362.30	881.80	2,300.30	3,191.50	31,118.50
- สัมปรัลอะลูมิเนียม และเศษโลหะ	7,327.80	7,389.30	6,432.00	10,134.40	18,555.90	23,658.10	745.50	667.10	417.50	1,505.80	1,806.60	2,339.80

ตารางที่ 10 (ต่อ)

หน่วย : ล้านบาท

สินค้า	จลจ						ประชาคมยุโรป					
	2527	2528	2529	2530	2531	2532	2527	2528	2529	2530	2531	2532
สินค้าบริโภค	20,963.20	22,071.60	22,422.50	30,591.60	39,020.70	53,865.90	5,105.80	5,828.30	5,353.20	7,536.20	9,899.20	11,189.50
1. ประเภทคงทน	10,683.50	11,270.90	11,242.60	14,158.00	18,219.00	22,443.30	4,088.60	4,467.80	4,353.10	5,656.20	7,714.00	8,535.60
- อาหารและเครื่องดื่ม	6,050.50	6,362.90	6,104.70	7,759.20	10,870.40	13,530.80	2,435.20	2,518.50	2,187.20	3,141.70	4,919.30	5,324.90
- ผลิตภัณฑ์เวชกรรมและเภสัชกรรม	2,665.90	2,970.40	3,029.10	3,558.60	3,959.60	4,620.80	1,158.40	1,339.20	1,446.80	1,594.50	1,665.20	1,920.70
2. ประเภททน	10,278.80	10,600.70	11,179.80	16,433.60	20,801.70	31,422.70	1,017.10	1,360.50	1,500.10	1,879.90	2,185.20	2,653.90
- เครื่องใช้ในครัวเรือน	2,896.60	3,392.20	3,532.80	4,979.20	6,797.50	9,148.60	504.60	682.30	727.30	804.90	810.20	911.10
- เครื่องใช้ไฟฟ้า	5,540.50	5,585.70	5,669.60	9,178.00	9,731.90	15,663.90	339.20	467.00	473.00	764.60	794.80	832.70
ยานพาหนะและอุปกรณ์การขนส่ง	12,085.90	9,581.90	9,150.00	15,769.00	29,659.10	40,030.50	1,426.10	1,690.40	1,290.70	2,413.70	5,811.90	4,259.30
1. รถยนต์โดยสารและรถบรรทุก	1,175.40	1,008.30	717.20	943.50	6,406.80	3,355.20	67.70	228.90	86.10	216.00	3,291.60	600.50
2. ส่วนประกอบและอุปกรณ์ประกอบรวมทั้งเครื่องรถและ ตัวถัง	10,326.70	8,124.90	8,065.50	14,170.50	18,385.10	29,509.40	1,219.90	1,355.70	1,095.30	1,808.00	1,189.50	1,499.50
สินค้าอื่น ๆ	10,140.40	10,155.60	12,899.80	15,062.90	21,648.60	27,913.20	1,767.50	1,882.00	3,833.50	6,110.60	6,676.20	8,091.90

ที่มา : กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์

สินค้า	โลก						ประชาคมยุโรป					
	2527	2528	2529	2530	2531	2532	2527	2528	2529	2530	2531	2532
สินค้านำเข้าทั้งหมด	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	12.51	14.80	15.11	15.64	15.47	13.95
เชื้อเพลิง	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	0.30	0.28	0.47	0.59	0.77	0.72
สินค้าทุน	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	16.96	23.00	18.96	17.77	16.18	15.87
1. ยานและยานพาหนะ	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	21.49	20.56	20.15	17.26	17.78	12.08
2. เครื่องจักรไฟฟ้าและส่วนประกอบ	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	19.05	22.21	20.16	18.86	15.04	16.72
3. เครื่องจักรไฟฟ้าและส่วนประกอบ	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	11.78	14.79	14.94	16.03	12.64	12.34
4. เครื่องบิน เรือ และอุปกรณ์การบิน	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	2.94	71.52	42.50	13.65	35.20	53.66
สินค้าวัตถุดิบและกึ่งสำเร็จรูป	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	13.77	13.34	12.18	14.00	13.30	12.63
1. เพื่อใช้ในการผลิตสินค้าบริโภค	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	15.94	15.48	14.38	15.08	15.54	15.32
- ปลาและปลาสำเร็จรูป	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	3.81	14.03	7.86	6.40	7.74	14.59
- เส้นใยใช้ในการทอ	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	1.01	0.92	1.43	1.46	1.84	1.26
- ค่ายหอมและค่ายเส้นเล็ก	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	3.54	4.14	3.38	2.42	2.73	3.61
- น้ำมัน	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	3.72	4.90	4.06	3.60	3.28	2.96
- กระดาษและกระดาษแข็ง	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	16.08	15.30	15.98	15.54	15.28	14.79
- เคมีภัณฑ์	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	28.09	25.43	23.70	25.09	24.23	22.91
- เครื่องเพชร พลอย อัญมณี เงินแท่งและทองคำ	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	27.11	26.08	25.17	27.53	31.10	28.54
2. เพื่อใช้ในการผลิตสินค้าทุน	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	9.07	8.79	6.14	11.32	8.77	7.33
- เหล็กและเหล็กกล้า	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	8.48	8.66	5.71	9.78	7.86	5.72
- สัมปรัลห่ออื่น ๆ และเศษโลหะ	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	10.17	9.03	6.49	14.86	10.03	9.89
สินค้าบริโภค	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	24.36	26.41	26.10	24.63	25.37	20.77
1. ประเภทในคงทน	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	38.27	39.64	38.72	39.91	42.34	38.03
- อาหารและเครื่องดื่ม	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	40.25	39.58	35.83	40.49	45.25	39.80
- ผลิตภัณฑ์เวชกรรมและเภสัชกรรม	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	43.45	45.08	47.76	44.81	42.05	41.57
2. ประเภททน	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	9.90	12.60	13.42	11.44	10.50	8.45
- เครื่องใช้ในบ้านเรือน	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	17.46	20.11	20.58	16.17	11.92	9.96
- เครื่องใช้ไฟฟ้า	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	6.12	8.36	8.34	8.33	8.17	5.32
ยานพาหนะและอุปกรณ์การขนส่ง	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	11.80	17.64	14.11	15.31	19.60	10.64
1. รถยนต์โดยสารและรถบรรทุก	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	5.76	22.70	12.01	22.90	51.38	17.89
2. ส่วนประกอบและอุปกรณ์ประกอบรวมทั้งโครงรถและตัวถัง	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	11.81	16.69	13.58	12.76	6.47	5.08
สินค้าอื่น ๆ	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	17.43	18.53	29.72	40.56	30.84	28.99

ตารางที่ 12 การขยายตัวของสินค้านำเข้า ปี พ.ศ. 2528 - 2532

หน่วย : ร้อยละ

สินค้า	โลก					ประชาคมยุโรป				
	2528	2529	2530	2531	2532	2528	2529	2530	2531	2532
สินค้านำเข้าทั้งหมด	2.45	-3.90	38.47	53.53	29.15	21.28	-1.93	43.32	51.90	16.45
เชื้อเพลิง	-0.99	-42.70	36.77	-11.30	53.09	19.93	-2.77	70.01	15.46	43.19
สินค้านำเข้า	2.69	3.90	34.99	87.79	20.75	-39.21	-14.30	26.51	71.01	18.46
1. ปืนและซากาวิคัลครุท	10.98	-2.40	0.29	50.39	29.39	6.17	-4.33	-14.00	54.91	12.08
2. เครื่องจักรที่นำเข้าไปห้าและส่วนประกอบ	-1.23	-7.05	54.20	87.12	31.99	15.14	-15.80	44.63	49.18	46.80
3. เครื่องจักรไฟฟ้าและส่วนประกอบ	-10.6	58.30	26.02	62.52	27.16	12.18	59.91	35.25	28.16	24.11
4. เครื่องบิน เรือ และอุปกรณ์การบิน	9.94	-53.0	-21.20	1,223.00	-76.00	2,580.00	-72.00	74.70	3,314.00	-63.42
สินค้านำเข้าชนิดและสิ่งสำเร็จรูป	8.48	11.76	42.49	50.72	30.30	5.07	1.99	63.87	43.10	23.83
1. เพื่อใช้ในการผลิตสินค้าบริโภค	7.93	20.32	38.82	41.06	29.49	4.79	11.75	45.60	45.37	27.65
- ปลาและปลาสำเร็จรูป	85.82	98.78	-7.80	108.20	27.56	584.00	11.39	-24.90	151.70	140.51
- เส้นใยใช้ในการทอ	6.95	-2.79	51.24	19.07	30.97	-2.65	50.81	54.15	50.35	-12.72
- ค้ายทอผ้าและค้ายเส้นเล็ก	-11.30	89.07	80.28	12.57	26.92	3.63	54.22	29.01	26.73	68.27
- ผ้าไหม	-1.38	21.63	43.85	21.33	37.89	29.98	0.60	27.60	10.56	24.37
- กระดาษและกระดาษแข็ง	25.45	-7.82	44.11	23.22	12.04	19.40	-3.71	40.08	21.16	10.09
- เคมีภัณฑ์	10.72	14.18	38.27	33.84	13.91	0.24	6.42	46.34	29.28	7.69
- เครื่องเพชร พลอย อัญมณี เงินแท่งและทองคำ	-4.25	67.03	71.28	84.04	68.51	-7.88	61.22	87.34	107.80	54.66
2. เพื่อใช้ในการผลิตสินค้านำเข้า	9.65	-6.49	52.55	74.86	31.95	6.19	-34.60	181.10	35.53	10.23
- เหล็กและเหล็กกล้า	13.91	-1.76	52.25	72.65	34.04	16.34	-35.20	160.80	38.74	-2.49
- สัมประสิทธิ์อื่น ๆ และเศษโลหะ	0.84	-12.90	57.56	83.09	27.49	-10.50	-37.40	260.60	23.56	25.76
สินค้านำเข้าบริโภค	5.29	1.59	36.43	27.55	38.04	14.15	0.43	28.75	31.35	13.03
1. ประเภทค่างนม	5.49	-0.25	25.93	28.68	23.19	9.27	-2.56	29.93	36.38	10.65
- อาหารและเครื่องดื่ม	5.16	-4.05	27.10	40.09	24.47	3.42	-13.10	43.64	56.58	9.46
- ผลิตภัณฑ์เวชกรรมและเภสัชกรรม	11.42	1.97	17.48	11.26	16.69	15.60	8.03	10.20	4.43	15.34
2. ประเภทค่างนม	5.07	3.51	46.99	26.58	51.06	33.76	10.26	25.31	16.24	21.45
- เครื่องใช้ในบ้านเรือน	17.35	4.14	40.94	36.51	34.59	35.21	6.59	10.66	0.65	12.45
- เครื่องใช้ไฟฟ้า	0.82	1.50	61.88	6.03	60.95	37.67	1.28	61.64	3.94	4.77
ยานพาหนะและอุปกรณ์การขนส่ง	-20.70	-4.50	72.33	88.08	34.97	18.53	-23.60	87.00	140.70	4.77
1. รถยนต์โดยสารและรถบรรทุก	-14.20	-28.80	31.55	579.00	34.96	238.10	-62.30	150.80	1,423.00	-26.71
2. ส่วนประกอบและอุปกรณ์ประกอบรวมทั้งโครงรถและตัวถัง	-21.30	-0.72	75.69	29.74	60.51	11.13	-19.20	65.06	-34.20	26.06
สินค้านำเข้าอื่น ๆ	0.15	27.02	16.76	43.72	28.94	6.48	103.60	59.40	9.26	21.21

ที่มา : กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์

ตารางที่ 13 รายการสินค้าส่งออกที่สำคัญของไทยไปเนเธอร์แลนด์ ปี พ.ศ. 2527 - 2532

สินค้า	มูลค่า (ล้านบาท)						ส่วนแบ่งตลาด (ร้อยละ)						อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)				
	2527	2528	2529	2530	2531	2532	2527	2528	2529	2530	2531	2532	2528	2529	2530	2531	2532
รวมสินค้าส่งออก	17472.36	13771.54	16791.01	19990.53	22014.65	25057.30	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	-21.18	21.92	19.05	10.12	13.82
สินค้าเกษตร	13822.81	10075.93	13704.63	15694.88	13278.96	15200.50	79.11	73.16	81.62	78.51	60.32	60.66	-27.10	36.01	14.52	-15.39	14.47
1. มันสำปะหลัง	12893.99	8955.43	12921.99	15204.88	12597.89	14429.70	73.80	65.03	76.96	76.06	57.22	57.59	-30.54	44.29	17.66	-17.14	14.54
2. ข้าว	644.80	486.15	456.05	102.08	283.56	271.50	3.69	6.14	2.72	0.51	1.29	1.08	31.23	-46.10	-77.61	177.78	-4.25
สินค้าอุตสาหกรรม	1396.79	1548.87	2190.66	3541.91	7761.04	9038.50	7.99	11.25	13.05	17.72	35.25	36.07	-10.87	41.44	61.68	119.12	16.46
1. ส่วนประกอบและอุปกรณ์ประกอบ ใช้สำหรับเครื่องพิมพ์ดีด เครื่องประมวลผล	0.04	0.37	0.41	12.91	1398.69	1320.80	-	-	-	0.06	6.35	5.27	825.00	10.81	2873.17	11374.08	-5.57
2. เลื่อนผ้าสำเร็จรูป	367.62	380.34	618.39	1102.24	1246.17	1436.40	2.10	2.76	3.68	5.51	5.66	5.73	3.46	62.58	78.24	13.06	15.27
3. ส่วนประกอบในทางไฟฟ้าของ เครื่องจักรหรือเครื่องอุปกรณที่มี มิได้ระบุไว้ในที่อื่น	-	-	0.005	-	1118.40	246.80	-	-	-	-	5.08	0.98	n.a	n.a.	-	n.a.	-77.93
4. อาหารทะเล เลกกระเบื้อง	81.54	157.59	304.46	505.85	621.96	723.90	0.47	1.14	1.81	2.53	2.82	2.89	80.02	93.19	66.14	22.95	16.39
5. แผงไอ.ซี. และส่วนประกอบ	196.31	197.11	114.29	326.76	446.59	779.70	1.12	1.43	0.68	1.63	2.03	3.11	0.41	-42.01	185.90	36.67	74.59
6. เครื่องประมวลผลข้อมูลอัตโนมัติ	-	-	3.60	0.49	249.02	1279.60	-	-	0.02	0.0002	1.13	5.11	n.a	n.a.	-86.38	50720.41	413.85
7. รองเท้า	7.71	14.47	24.10	101.79	210.78	371.60	0.04	0.11	0.14	0.51	0.96	1.48	87.67	66.55	322.36	107.07	76.30
8. ส่วนประกอบเครื่องจักรกลและ เครื่องอุปกรณไฟฟ้าที่ทำงาน เป็นเอกเทศ	0.001	-	0.03	0.01	195.47	7.20	-	-	-	-	0.89	0.03	-	n.a.	-66.67	1954600.00	-96.32

ตารางที่ 13 (ต่อ)

สินค้า	มูลค่า (ล้านบาท)						ส่วนแบ่งตลาด (ร้อยละ)						อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)				
	2527	2528	2529	2530	2531	2532	2527	2528	2529	2530	2531	2532	2528	2529	2530	2531	2532
๗. ผลิตภัณฑ์พลาสติก	101.20	92.61	109.46	128.84	191.63	178.40	0.98	0.67	0.65	0.54	0.87	0.71	-8.49	17.11	-19.79	48.73	-6.90
10. สัมประจกดกระเบื้อง	74.99	125.15	94.70	104.18	186.12	195.50	0.43	0.91	0.56	0.52	0.84	0.78	66.89	-24.33	10.01	78.65	5.04
11. น้ำมัน	154.67	128.86	147.49	162.17	181.51	229.50	0.88	0.97	0.88	0.81	0.82	0.92	-16.68	14.45	9.95	11.93	26.44
12. น้ำส้มสายชู	4.68	7.93	17.66	77.91	138.18	155.30	0.03	0.06	0.10	0.39	0.63	0.62	69.44	122.69	340.60	77.58	12.39
13. ผลิตภัณฑ์ยาง	23.17	31.97	45.47	74.01	100.15	113.00	0.16	0.23	0.27	0.37	0.45	0.45	13.48	42.22	62.76	35.32	12.83

ที่มา : กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์

หมายเหตุ : คัดเลือกจากมูลค่าสินค้าไม่น้อยกว่า 100 ล้านบาท n.a. ไม่สามารถหาได้

ตารางที่ 14 รายการสินค้าส่งออกที่สำคัญของไทยไปเยอรมนีตะวันตก ปี พ.ศ. 2527 - 2532

สินค้า	มูลค่า (ล้านบาท)						ส่วนแบ่งตลาด (ร้อยละ)						อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)				
	2527	2528	2529	2530	2531	2532	2527	2528	2529	2530	2531	2532	2528	2529	2530	2531	2532
รวมสินค้าส่งออก	5798.48	7220.27	10714.35	14770.14	18635.31	21026.60	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	24.52	48.39	37.85	26.17	12.83
สินค้าเกษตร	1219.31	1935.70	2807.75	2705.51	3848.75	3215.80	21.03	26.81	26.21	18.32	20.65	15.29	58.75	45.05	-3.64	42.26	-16.45
1. มันสำปะหลัง	136.14	635.14	1248.60	1094.19	2013.37	987.50	2.35	8.80	11.65	7.41	10.80	4.70	366.53	96.58	-12.37	84.00	-50.95
2. ขวางพารา	388.91	503.26	647.30	677.11	947.41	1099.30	6.71	6.97	6.04	4.58	5.08	5.23	29.40	28.62	4.61	39.92	16.03
3. กุ้งสดแช่เย็นหรือแช่แข็ง	53.48	62.17	101.00	124.48	238.74	273.80	0.92	0.86	0.94	0.84	1.28	1.30	16.25	62.46	23.25	91.78	14.69
4. ในเขาสบ	144.61	253.11	172.49	168.40	168.74	194.70	2.50	3.50	1.61	1.14	0.91	0.93	75.03	-31.85	-2.37	0.20	15.38
5. ปลาหมึกสดแช่เย็นหรือแช่แข็ง	48.13	39.94	76.63	93.95	103.99	126.30	0.83	0.55	0.72	0.63	0.56	0.60	-17.01	91.86	22.60	10.69	21.45
สินค้าอุตสาหกรรม	4513.76	4973.41	7479.11	11477.99	14035.36	16549.70	74.39	68.88	69.80	77.71	75.32	78.71	15.29	50.38	53.47	22.28	17.91
1. เสื้อผ้าสำเร็จรูป	1154.03	1382.82	2513.53	4050.17	4362.57	4625.50	19.90	19.15	23.46	27.42	23.41	22.00	19.83	81.77	61.13	7.71	6.03
2. อัญมณี ไข่มุก และเครื่องประดับ	864.80	923.20	943.30	995.70	1146.50	1334.90	14.91	12.78	8.80	6.74	6.15	6.35	6.75	2.18	5.55	15.51	16.43
3. อาหารทะเลกระป๋อง	422.49	650.80	896.94	896.67	978.53	871.60	7.29	9.01	8.37	6.07	5.25	4.15	54.04	37.88	-0.03	9.13	-10.93
4. น้ำมัน	561.98	596.76	597.92	700.59	752.40	808.80	9.69	8.26	5.58	4.74	4.04	3.85	6.19	0.19	17.17	7.39	7.50
5. สัตว์ทะเลกระป๋อง	550.97	397.41	510.66	484.99	722.25	511.30	9.50	5.50	4.76	3.28	3.87	2.43	-27.87	28.49	-5.03	48.92	-29.21
6. เครื่องใช้สำหรับเดินทาง	118.48	160.76	272.11	513.48	570.71	690.60	2.04	2.22	2.54	3.48	3.06	3.28	35.68	69.26	88.70	11.14	21.01
7. รองเท้า	2.90	22.50	49.72	131.92	494.92	862.20	0.05	0.31	0.46	0.89	2.65	4.10	675.86	120.98	165.33	275.16	74.21
8. แอมป์ โอ.ซี. และส่วนประกอบ	19.13	107.84	321.09	622.15	436.53	574.90	0.33	1.49	2.99	4.21	2.34	2.73	463.72	197.75	93.76	-25.49	31.70
9. สลับลูกปืนและส่วนประกอบ	29.75	42.86	52.24	181.42	399.70	435.00	0.51	0.59	0.48	1.22	2.14	2.07	44.06	21.88	247.28	120.32	8.83
10. ผลิตภัณฑ์ยาง	18.85	42.39	55.92	204.87	333.88	478.60	0.33	0.56	0.52	1.38	1.79	2.28	124.88	31.91	266.36	62.97	43.34
11. เพลอจัมเปอร์และชิ้นส่วน	46.37	36.07	74.67	144.01	253.81	231.20	0.80	0.49	0.69	0.97	1.36	1.10	-22.21	107.01	92.86	76.24	-8.91
12. เครื่องทำน้ำร้อนและเครื่องใช้ไฟฟ้าให้ความร้อน	0.005	0.002	0.36	0.09	241.95	599.30	-	-	-	-	1.29	2.85	-60.00	17900.00	-75.00	268733.33	147.70

ตารางที่ 14 (ต่อ)

สินค้า	มูลค่า (ล้านบาท)						ส่วนแบ่งตลาด (ร้อยละ)						อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)				
	2527	2528	2529	2530	2531	2532	2527	2528	2529	2530	2531	2532	2528	2529	2530	2531	2532
13. เครื่องใช้บนโต๊ะอาหาร ในครัวที่ทำด้วยไม้	65.42	122.91	138.96	227.44	224.97	198.90	1.13	1.70	1.29	1.54	1.21	0.95	87.87	13.05	63.67	-1.08	-11.59
14. กุญแจ	34.23	28.73	39.37	54.47	221.68	257.80	0.59	0.39	0.36	0.37	1.18	1.23	-16.06	37.03	38.35	306.97	16.29
15. ของเด็กเล่น	7.98	14.50	40.90	132.87	221.14	304.00	0.14	0.20	0.38	0.89	1.18	1.45	81.70	182.06	224.86	67.35	37.47
16. ผลิตภัณฑ์พลาสติก	86.72	94.18	108.91	138.29	219.73	478.60	1.49	1.30	1.01	0.93	1.18	2.28	8.60	15.64	26.97	58.89	117.81
17. ของอื่นที่ทำด้วยหนังหรือหนังสัตว์	49.98	116.31	181.51	220.76	216.33	194.60	0.86	1.61	1.69	1.49	1.16	0.93	132.71	56.06	21.62	-1.81	-10.04
18. หิ้งโต๊ะ หิ้งกระเบื้อง	110.79	125.78	87.81	155.14	209.63	108.80	1.91	1.74	0.82	1.05	1.12	0.52	13.53	-30.18	76.67	35.12	-48.10
19. นาฬิกาและส่วนประกอบ	8.73	12.84	35.61	81.14	206.84	259.40	0.15	0.18	0.33	0.55	1.11	1.23	47.08	173.83	130.77	154.91	25.41
20. เครื่องอุปโภคไฟฟ้าสำหรับ ติดต่อหรือป้องกันวงจรไฟฟ้า	0.14	0.81	6.70	11.91	138.74	194.90	0.002	0.01	0.06	0.08	0.74	0.93	478.57	727.16	77.76	1064.90	40.48
21. เฟอร์นิเจอร์บ้าน	15.63	40.31	45.60	79.25	138.06	130.00	0.26	0.56	0.42	0.54	0.09	0.62	157.90	13.12	73.79	74.20	-5.84
22. กระเบื้องปูพื้น	105.54	73.65	101.67	136.92	123.34	116.90	1.82	1.02	0.95	0.93	0.66	0.56	-30.21	38.04	34.67	-9.92	-5.22

ที่มา : กรมเศรษฐกิจพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์

หมายเหตุ : คัดเลือกจากมูลค่าสินค้าไม่น้อยกว่า 100 ล้านบาท

ตารางที่ 15 รายการสินค้าส่งออกที่สำคัญของไทยไปประเทศอังกฤษ ปี พ.ศ. 2527 - 2532

สินค้า	มูลค่า (ล้านบาท)						ส่วนแบ่งตลาด (ร้อยละ)						อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)				
	2527	2528	2529	2530	2531	2532	2527	2528	2529	2530	2531	2532	2528	2529	2530	2531	2532
รวมสินค้าส่งออก	3917.91	4703.16	7435.04	10721.32	14884.55	19118.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	20.04	58.08	44.19	38.83	28.44
สินค้าเกษตร	695.09	758.22	937.13	1152.27	937.31	1821.02	17.74	16.12	12.60	10.75	6.30	9.52	9.08	23.61	22.95	-18.66	94.30
1. กุ้งสดแช่เย็นหรือแช่แข็ง	99.42	114.71	216.34	237.58	221.70	246.90	2.54	2.44	2.91	2.22	1.49	1.29	15.38	88.59	9.82	-6.68	11.37
2. ไข่ชาลูป	131.36	69.54	74.19	221.55	114.11	159.10	3.35	1.48	1.00	2.07	0.77	0.83	-47.04	6.64	198.62	-48.49	39.43
3. สัตว์น้ำแต่คัมมิหัตถ์	146.63	149.38	258.84	288.72	111.09	25.10	3.79	3.18	3.21	2.69	0.75	0.12	0.50	59.82	20.88	-61.52	-79.21
4. ยางพารา	32.99	68.49	39.74	68.46	104.86	209.60	0.83	1.46	0.53	0.64	0.70	1.10	110.16	41.97	72.26	53.17	99.89
สินค้าอุตสาหกรรม	2803.21	3707.09	6310.68	9189.74	13447.83	17296.80	71.68	76.82	84.88	89.70	90.35	90.47	32.00	70.23	45.60	46.35	28.62
1. อาหารทะเลกระป๋อง	239.73	416.26	1290.45	1412.57	2618.79	3030.20	6.12	8.85	17.36	13.17	17.59	15.85	73.63	210.01	9.46	85.39	15.71
2. เสื้อผ้าสำเร็จรูป	463.89	551.68	1222.04	2050.27	2030.45	2578.50	11.84	11.73	16.44	19.12	13.98	13.49	18.92	121.51	67.77	1.47	23.94
3. รองเท้า	542.47	520.46	342.26	1053.23	1033.78	1155.20	13.85	11.07	4.60	9.82	6.94	6.04	-4.05	-34.25	207.78	-1.84	11.75
4. ยัฒมดี ไซมังกา และ เครื่องประดับ	243.86	214.93	464.54	622.01	996.37	812.30	6.22	4.57	6.25	5.80	6.42	4.25	-11.86	116.13	33.89	53.75	-18.47
5. แผง ใย.ซี. และ ส่วนประกอบ	110.51	336.95	413.18	603.39	579.14	966.80	2.82	7.16	5.56	5.63	3.89	5.06	204.90	22.62	45.76	-4.01	66.94
6. ส่วนประกอบและอุปกรณ์ประกอบ ของเล่นพื้นเสียงและวิดีโอ	-	-	59.84	526.67	474.49	1615.60	-	-	0.80	4.91	3.15	8.45	n.a.	n.a.	780.13	-9.90	240.49

ตารางที่ 15 (ต่อ)

สินค้า	มูลค่า (ล้านบาท)						ส่วนแบ่งตลาด (ร้อยละ)						อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)				
	2527	2528	2529	2530	2531	2532	2527	2528	2529	2530	2531	2532	2528	2529	2530	2531	2532
7. เครื่องทำน้ำร้อนและเครื่องใช้อื่นที่ให้ความร้อน	0.001	0.0008	-	0.006	443.66	474.30	-	-	-	-	2.98	2.48	-20.00	-	n.a.	7394233.33	6.91
8. ผลิตภัณฑ์พลาสติก	272.51	221.46	215.20	294.68	437.00	531.80	6.93	4.17	2.89	2.75	2.93	2.78	-18.73	-2.82	36.93	48.29	21.69
9. น้ำมัน	225.12	219.51	217.41	301.48	329.88	367.10	5.75	4.67	2.92	2.81	2.12	1.92	-2.49	-0.95	38.66	9.42	11.28
10. กุ้งมือ (คู่)	75.39	95.39	128.65	192.22	315.30	308.30	1.92	2.03	1.73	1.79	2.12	1.61	26.52	34.86	49.41	64.03	-2.22
11. ของอื่นที่ทำความสะอาดหรือซัก	0.27	134.82	204.26	286.17	283.96	476.40	-	2.87	2.75	2.67	1.91	2.49	49833.33	51.51	40.10	-0.77	67.77
12. สายไฟฟ้า สายเคเบิลที่มีฉนวนและตัวนำไฟฟ้าอื่นที่มีฉนวน	5.70	57.45	184.33	237.77	257.50	182.90	0.14	1.22	2.48	2.22	1.73	0.96	909.47	220.85	28.99	8.29	-28.97
13. ของเด็กเล่น	16.29	44.28	64.39	170.59	257.42	406.80	0.42	0.94	0.87	1.99	1.73	2.13	171.82	45.41	164.93	50.89	58.03
14. เพอร์นิเจอร์และชิ้นส่วน	23.23	34.37	61.52	126.49	197.68	183.30	0.59	0.73	0.83	1.18	1.33	0.96	47.95	78.99	105.60	56.28	-7.27
15. อุปกรณ์กระเบื้อง	38.09	54.37	115.70	158.72	187.41	136.50	0.97	1.16	1.56	1.48	1.26	0.71	42.74	112.80	37.18	18.07	-27.17
16. กุ้งเท้า	5.23	5.67	14.83	20.96	186.71	220.70	-0.13	0.12	0.20	0.19	1.25	1.15	8.41	161.55	41.33	790.79	18.20
17. ผลิตภัณฑ์ยาง	58.73	126.180	128.61	138.39	178.66	221.40	1.50	2.60	1.73	1.29	1.20	1.16	114.84	1.92	7.60	29.09	23.92
18. เครื่องอุปโภคไฟฟ้าสำหรับติดตั้งหรือบ่งกันวงจรไฟฟ้าและส่วนประกอบ	0.12	2.03	5.23	7.74	174.58	171.10	-	0.04	0.07	0.07	1.17	0.89	1591.67	157.63	47.99	2155.55	-1.99

ตารางที่ 15 (ต่อ)

สินค้า	มูลค่า (ล้านบาท)						ส่วนแบ่งตลาด (ร้อยละ)						อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)				
	2527	2528	2529	2530	2531	2532	2527	2528	2529	2530	2531	2532	2528*	2529	2530	2531	2532
19. เครื่องใช้สำหรับเดินทาง	44.60	19.39	27.88	69.40	173.66	249.60	1.14	0.41	0.37	0.65	1.17	1.31	-56.52	43.78	148.92	150.23	43.73
20. เครื่องรับโทรทัศน์ เครื่องรับวิทยุ และส่วนประกอบ	2.52	0.75	0.03	-	172.66	736.80	0.06	0.01	-	-	1.16	3.85	-70.23	-96.00		n.a.	326.73
21. ส่วนประกอบและอุปกรณ์ประกอบใช้สำหรับเครื่องพิมพ์ดีด เครื่องประมวลผล	0.69	1.33	2.48	15.76	134.42	202.80	0.02	0.03	0.03	0.15	0.90	1.06	92.75	86.46	535.48	752.91	50.87
22. คีย์บอร์ด	2.39	8.78	86.87	120.74	123.32	28.90	0.06	0.19	1.17	1.13	0.83	0.15	267.36	889.40	38.98	2.13	-76.57
23. กาน้ำชา	97.03	174.75	384.73	176.17	118.69	150.10	2.48	3.72	5.17	1.64	0.80	0.79	80.09	120.16	-54.20	-32.62	26.46
24. กล้องถ่ายรูปและอุปกรณ์ประกอบ	2.25	0.0009	1.33	2.52	111.18	20.60	0.06	-	0.02	0.02	0.75	0.11	-99.96	147677.77	85.47	4311.90	-81.47
25. น้ำชา	-	2.85	62.85	39.06	102.74	231.60	-	0.06	0.84	0.36	0.69	1.21	n.a.	2105.26	-37.58	163.03	125.42
26. ซองบรรจุผงชงดื่มที่ใช้ในการเลี้ยงสัตว์	0.001	1.39	-	-	101.62	102.90	-	0.03	-	-	0.68	0.54	138900.00	-	n.a.	n.a.	1.26

ที่มา : กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์

หมายเหตุ : คัดเลือกจากมูลค่าสินค้าไม่น้อยกว่า 100 ล้านบาท n.a. ไม่สามารถหาค่าได้

ตารางที่ 16 รายการสินค้าส่งออกที่สำคัญของไทยไปประเทศฝรั่งเศส ปี พ.ศ. 2527 - 2532

สินค้า	มูลค่า (ล้านบาท)						ส่วนแบ่งตลาด (ร้อยละ)						อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)				
	2527	2528	2529	2530	2531	2532	2527	2528	2529	2530	2531	2532	2528	2529	2530	2531	2532
รวมสินค้าส่งออก	3015.05	3595.45	5266.36	7313.95	9596.97	11353.10	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	19.25	46.47	38.88	31.21	18.30
สินค้าเกษตร	717.58	837.85	1155.06	1324.23	1488.35	1670.10	23.80	23.30	21.93	18.11	15.51	14.71	16.76	37.86	14.65	12.39	12.21
1. ยางพารา	2.78	242.00	421.34	457.16	550.16	456.40	0.09	6.73	8.00	6.25	5.73	4.02	8605.04	74.11	8.50	20.34	-17.04
2. ข้าว (ตัน)	87.59	85.37	125.59	157.21	357.00	520.10	2.90	2.37	2.38	2.15	3.72	4.58	-2.53	47.11	25.18	127.08	45.69
3. ผลไม้สดแช่เย็นหรือแช่แข็ง	119.32	124.01	235.41	232.07	211.46	245.80	3.96	3.45	4.47	3.17	2.20	2.17	3.93	89.83	-1.42	-8.88	16.24
4. กุ้งสดแช่เย็นหรือแช่แข็ง	26.27	24.56	69.12	116.42	115.88	150.70	0.87	0.68	1.31	1.59	1.21	1.33	-6.51	181.43	68.43	-0.46	30.05
สินค้าอุตสาหกรรม	2152.86	2551.28	3983.87	5749.94	7812.30	9159.60	71.40	70.96	75.65	78.62	81.40	80.68	18.51	56.15	44.33	35.87	17.25
1. เสื้อผ้าสำเร็จรูป	348.33	444.60	1045.69	1671.71	2072.15	2499.50	11.55	12.36	19.86	22.86	21.59	22.02	27.64	135.20	59.87	23.95	20.62
2. อาหารทะเลกระป๋อง	450.26	460.95	540.19	868.76	837.20	402.80	14.93	12.82	10.26	11.88	8.72	3.55	2.37	17.19	60.82	-3.63	-51.89
3. ยัสนี ไข่มุกและเครื่องประดับ	282.65	350.02	681.39	750.79	797.87	1050.40	9.37	9.73	12.94	10.27	8.31	9.25	23.84	94.67	10.19	6.27	31.65
4. รองเท้า	9.95	37.24	73.54	217.99	445.92	679.40	0.33	1.04	1.40	2.98	4.65	5.98	274.27	97.48	196.42	104.56	52.36
5. เพอร์นิเจอร์และชิ้นส่วน	151.26	186.98	299.42	398.40	445.88	362.50	5.02	5.20	5.68	5.45	4.65	3.19	23.61	60.13	33.06	11.92	-18.70
6. กุญแจ	2.69	4.38	6.91	19.42	356.24	387.30	0.09	0.12	0.13	0.27	3.71	3.41	62.83	57.76	181.04	1734.40	8.72
7. สิบะรดกระป๋อง	56.43	71.46	76.01	160.10	260.50	287.80	1.87	1.99	1.44	2.19	2.71	2.53	26.63	6.37	110.63	62.71	10.48
8. ผ้าใช้กับเตียง ทัศึ ห้องน้ำ และห้องครัว	3.24	3.70	11.12	59.23	256.62	285.90	0.11	0.10	0.21	0.81	2.67	2.52	14.20	200.54	432.64	333.26	11.41
9. เครื่องเพชรพลอยเทียม	15.08	27.92	94.62	141.84	235.87	259.90	0.50	0.78	1.80	1.94	2.46	2.29	85.15	238.90	49.90	66.29	16.19
10. ผลิตภัณฑ์พลาสติก	35.61	28.90	68.62	130.22	229.34	154.40	1.18	0.80	1.30	1.78	2.39	1.36	-18.84	137.44	89.77	76.12	-32.68

ตารางที่ 16 (ต่อ)

สินค้า	มูลค่า (ล้านบาท)						ส่วนแบ่งตลาด (ร้อยละ)						อัตราการขายตัว (ร้อยละ)				
	2527	2528	2529	2530	2531	2532	2527	2528	2529	2530	2531	2532	2528	2529	2530	2531	2532
11. ผลิตภัณฑ์ยาง	43.76	45.40	57.73	121.67	183.80	200.30	1.45	1.26	1.10	1.66	1.92	1.76	3.75	27.16	110.76	51.06	8.98
12. ยางพื้น	103.50	149.84	169.01	175.62	171.65	218.50	3.43	4.17	3.21	2.40	1.79	1.92	44.77	12.79	3.91	-2.26	27.29
13. เครื่องใช้สำหรับเดินทาง	10.01	3.82	9.47	25.19	118.11	192.30	0.33	0.11	0.18	0.34	1.23	1.69	-61.84	147.91	166.00	368.88	62.81
14. ซองอินที่ท้ายหนังหรือหนังอัด	0.67	23.93	44.25	134.13	117.60	120.90	0.02	0.66	0.84	1.83	1.23	1.06	3471.64	84.91	203.12	-12.32	2.81
15. เครื่องประมวลผลข้อมูลคอมพิวเตอร์	-	-	2.02	2.22	105.40	457.50	-	-	0.04	0.03	1.10	4.03	n.a.	n.a.	9.90	4647.75	334.06
16. ซองเด็กเล่น	3.40	6.09	6.24	12.54	102.42	189.30	0.11	0.17	0.12	0.17	1.07	1.67	79.12	2.46	100.96	716.75	84.83

ที่มา : กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์

หมายเหตุ : คัดเลือกจากมูลค่าสินค้าไม่น้อยกว่า 100 ล้านบาท n.a. ไม่สามารถหาค่าได้

ตารางที่ 17 รายการสินค้าส่งออกที่สำคัญของไทยไปประเทศอิตาลี ปี พ.ศ. 2527 - 2532

สินค้า	มูลค่า (ล้านบาท)						ส่วนแบ่งตลาด (ร้อยละ)						อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)				
	2527	2528	2529	2530	2531	2532	2527	2528	2529	2530	2531	2532	2528	2529	2530	2531	2532
รวมสินค้าส่งออก	3082.16	3248.00	3831.09	5615.71	7409.30	7594.40	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	5.38	17.95	45.56	31.93	2.50
สินค้าเกษตร	1661.04	1591.88	1508.48	1856.32	2248.34	2247.70	53.89	49.01	39.37	33.06	30.34	29.60	-4.16	-5.23	23.05	21.11	-0.03
1. ผลิตภัณฑ์เส้นหรือหนัง	414.03	570.64	834.53	965.53	1082.01	1147.40	13.43	17.57	21.78	17.19	14.60	15.11	37.82	46.24	15.69	12.06	6.04
2. กุ้งสดแช่เย็นหรือแช่แข็ง	1.57	12.36	90.45	275.91	396.75	376.10	0.05	0.38	2.36	4.91	5.62	4.95	687.26	631.79	205.04	43.69	-5.20
3. ข้าว (ตัน)	741.28	627.49	376.80	336.12	324.75	189.50	24.05	19.32	9.83	5.98	4.38	2.50	-15.35	-39.95	-8.61	-3.38	-41.65
4. ยางพารา	3.38	28.20	83.63	114.03	210.72	228.90	0.11	0.87	2.18	2.03	2.84	3.01	734.31	196.56	36.35	84.79	8.63
5. ผลิตภัณฑ์โลหะ	390.82	132.47	1.71	7.13	105.21	70.20	12.68	4.08	0.04	0.13	1.42	0.92	-66.10	-98.71	316.96	1375.59	-33.28
สินค้าอุตสาหกรรม	1360.53	1612.42	2268.11	3573.05	5005.73	5123.30	44.14	49.64	59.20	63.63	67.56	67.46	18.51	40.66	57.53	40.09	2.35
1. เสื้อผ้าสำเร็จรูป	106.90	160.48	407.20	694.65	966.34	1145.80	3.47	4.94	10.63	12.37	13.04	15.09	50.12	153.74	70.59	39.11	18.57
2. น้ำมัน	640.09	668.27	636.08	696.10	802.35	678.40	20.77	20.57	16.63	12.39	10.83	8.93	4.40	-4.82	9.43	15.26	-15.45
3. รองเท้า	2.10	62.43	155.91	377.24	614.96	867.80	0.07	1.92	4.07	6.72	8.30	11.43	2872.85	149.73	141.96	63.01	41.11
4. ค้าย้าย	108.99	265.36	384.29	497.70	505.86	365.90	3.54	8.17	10.03	8.86	6.83	4.82	143.47	44.82	29.51	1.64	-27.67
5. อาหารทะเลกระป๋อง	29.79	12.28	58.12	198.26	277.02	113.90	0.97	0.38	1.52	3.53	3.74	1.50	-58.78	373.28	241.12	39.72	-58.88
6. วิทยุ ไซแมนและเครื่องประดับ	187.65	126.37	125.07	187.08	264.40	319.40	6.09	3.89	3.26	3.33	3.57	4.21	-32.66	-1.03	49.58	41.33	20.80
7. ผลิตภัณฑ์และส่วนประกอบ	4.71	14.50	24.85	105.70	199.60	165.20	0.15	0.45	0.65	1.88	2.69	2.18	207.86	71.38	325.35	88.84	-17.23
8. เครื่องกำเนิดไฟฟ้าและส่วนประกอบ	1.83	24.06	34.40	31.64	139.48	102.10	0.06	0.74	0.90	0.56	1.88	1.34	1214.75	42.97	-8.02	340.83	-26.80
9. ผลิตภัณฑ์พลาสติก	16.38	20.80	66.29	115.49	130.88	256.20	0.53	0.64	1.73	2.06	1.77	3.37	26.98	218.70	74.22	13.33	95.75
10. สัมผัสกระเบื้อง	32.38	18.01	21.77	58.81	120.47	112.30	1.05	0.55	0.97	1.05	1.63	1.48	-44.37	20.87	170.14	104.84	-6.78

ที่มา : กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์

หมายเหตุ : คัดเลือกจากมูลค่าสินค้าไม่น้อยกว่า 100 ล้านบาท n.a. ไม่สามารถหาค่าได้

ตารางที่ 18 รายการสินค้าส่งออกที่สำคัญของไทยไปประเทศเบลเยียม ปี พ.ศ. 2527 - 2532

สินค้า	มูลค่า (ล้านบาท)						ส่วนแบ่งตลาด (ร้อยละ)						อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)				
	2527	2528	2529	2530	2531	2532	2527	2528	2529	2530	2531	2532	2528	2529	2530	2531	2532
รวมสินค้าส่งออก	1676.47	2322.68	2341.58	3426.40	5363.53	6605.80	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	38.54	0.81	46.33	56.53	23.16
สินค้าเกษตร	654.11	874.30	396.15	441.07	1221.14	672.80	39.02	37.64	15.76	12.87	22.77	10.18	33.66	-54.69	11.33	176.86	-44.90
1. ข้าว	168.08	214.76	196.29	85.62	564.42	58.90	10.03	9.25	6.67	2.50	10.52	0.89	27.77	-27.23	-45.44	559.22	-89.56
2. ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง	195.28	322.99	7.79	41.90	356.92	353.40	11.65	13.91	0.33	1.22	6.65	5.35	65.39	-97.59	437.86	751.84	-0.99
3. ใบยาสูบ	163.70	168.67	134.16	118.98	152.86	118.90	9.76	7.26	5.73	3.47	2.85	1.80	3.04	-20.46	-11.31	28.47	-22.22
สินค้าอุตสาหกรรม	580.00	1400.10	1845.70	2874.90	3996.50	5749.90	34.60	60.27	78.82	83.90	74.51	87.04	141.39	31.83	55.76	3.14	43.87
1. อัญมณี ไข่มุก และเครื่องประดับ	197.80	278.70	322.70	565.20	981.30	2567.40	11.80	12.00	13.78	16.49	18.30	38.87	40.89	15.78	75.15	73.62	161.63
2. ผลิตภัณฑ์ยาง	475.81	569.69	423.47	406.66	623.64	497.30	28.38	24.53	18.08	11.87	11.63	7.53	19.73	-25.67	-3.97	53.36	-20.26
3. เสื้อผ้าสำเร็จรูป	36.63	46.83	82.00	272.34	475.62	666.90	2.18	2.02	3.50	7.95	8.87	10.10	27.85	75.10	232.16	74.62	40.22
4. รองเท้า	0.43	8.55	70.66	304.00	340.06	235.40	0.03	0.37	3.02	8.87	6.34	3.56	1888.37	726.43	330.23	11.86	-30.78
5. อาหารทะเลกระป๋อง	65.05	74.62	99.23	124.19	196.74	192.40	3.88	3.21	4.24	3.62	3.67	2.91	14.71	32.98	25.15	58.42	-2.21
6. ด้ายเส้นใยประดิษฐ์รวมทั้ง ด้ายเย็บ	-	10.56	59.36	124.61	193.35	192.40	-	0.45	2.53	3.63	3.60	2.91	n.a.	462.12	109.92	56.77	-0.49
7. ด้ายฝ้าย	-	23.41	244.08	204.70	187.93	157.50	-	1.01	10.42	5.97	3.50	2.38	n.a.	942.63	-16.13	-8.19	-16.19
8. ของอันทึ่ห้ด้วยหนังหรือหนังสัตว์	57.99	140.99	147.32	172.63	153.26	99.40	3.46	6.07	6.29	5.04	2.86	1.50	143.13	4.48	17.68	-11.22	-35.14
9. ผลิตภัณฑ์พลาสติก	40.20	17.28	35.13	75.77	121.50	136.09	2.40	0.74	1.50	2.21	2.26	2.06	-57.01	163.29	115.68	60.35	12.01

ที่มา : กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์

หมายเหตุ : กัดเลือกจากมูลค่าสินค้าไม่น้อยกว่า 100 ล้านบาท n.a. ไม่สามารถหาค่าได้

ตารางที่ 19

การส่งออกสินค้าของไทยภายใต้การจัดการทางการค้ากับ 3 ประเทศคู่ค้าสำคัญ

หน่วย : ร้อยละ

	การจัดการทางการค้า ต่อประเทศคู่ค้าแต่ละประเทศ	การจัดการทางการค้า ต่อการส่งออกทั้งหมดของไทย
ประชาคมยุโรป	53.49	11.11
- โภคภัณฑ์พื้นฐาน	22.66	4.75
- ผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม	30.63	6.36
สหรัฐอเมริกา	24.69	4.94
- โภคภัณฑ์พื้นฐาน	1.34	0.26
- ผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม	23.35	4.68
ญี่ปุ่น	15.18	2.42
- โภคภัณฑ์พื้นฐาน	13.36	2.13
- ผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม	1.82	0.29

ที่มา : S. Chirathivat, C. Pachusanond and T. Wahawisan. *The Management System of the World Economy and the Response of Thailand's External Sector*. Project 2 of the 1989 TDRI Year-End Conference, December 16-17 1989. Ambassador City Jomtien, ChonBuri.

หมายเหตุ : มาตรการที่นำมารวบรวมประกอบไปด้วยโควตา การต่อต้านการทุ่มตลาด การกอบโกยการอุดหนุน การอุดหนุน มาตรการกีดกันสุขอนามัยและข้อกีดกันอื่น ๆ ที่มีอยู่

ตารางที่ 20

การส่งออกสินค้าไทยรายประเทศภายใต้การใช้สิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร

182

หน่วย : ร้อยละ

ประเทศ	สินค้าเกษตร			สินค้าอุตสาหกรรม			รวม		
	2530	2531	2532	2530	2531	2532	2530	2531	2532
สหรัฐอเมริกา	14.08	12.99	13.26	28.71	25.82	27.48	25.55	23.27	25.18
ญี่ปุ่น	8.70	8.98	11.42	14.12	18.60	22.65	12.95	16.69	20.83
แคนาดา	2.60	3.55	2.64	1.70	1.62	1.75	2.09	2.15	1.89
ประชาคมยุโรป	64.14	65.85	62.59	50.58	48.12	42.65	53.87	51.40	45.89
สมาคมเขตการค้าเสรีแห่งยุโรป	7.65	8.36	9.00	4.78	5.78	5.37	5.40	6.30	5.96
อื่น ๆ	2.83	0.27	1.09	0.11	0.06	0.10	0.04	0.19	0.25
รวม	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

ที่มา : กรมการค้าต่างประเทศ

ตารางที่ 21 มูลค่าการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ พ.ศ. 2529 - 2531

มูลค่า : ล้านบาท

ส่วนแบ่ง : ร้อยละ

ประเทศ	มูลค่าการลงทุน			ส่วนแบ่ง 1			ส่วนแบ่ง 2			อัตราการขยายตัว (%)	
	2529	2530	2531	2529	2530	2531	2529	2530	2531	2529-2530	2530-2531
รวม	6908.1	9043.7	28243.8	100.00	100.00	100.00				30.91	212.30
ญี่ปุ่น	3049.1	3263.7	14591.3	44.14	36.09	51.66				7.04	347.08
สหรัฐอเมริกา	1293.7	1815.7	3178.6	18.73	20.08	11.25				40.35	75.06
ประเทศอุตสาหกรรมใหม่	1496	2031.1	8034.4	21.66	22.46	28.45				35.77	295.57
- ใต้หวัน	132.6	687.3	3161.4	1.92	7.60	11.19				418.33	359.97
- ฮองกง	955.7	796.2	3053.9	13.83	8.80	10.81				-16.69	283.56
- สิงคโปร์	403.1	535.3	1520.7	5.84	5.92	5.38				32.80	184.08
- เกาหลีใต้	4.6	22.3	289.4	0.07	0.25	1.02				384.78	1197.76
อื่น ๆ	384.1	886.7	23.69	5.56	9.80	0.08				130.85	-97.33
ประชาคมยุโรป	745.3	1046.5	2463.19	10.79	11.57	8.72	100.00	100.00	100.00	40.41	135.37
- เบลเยียม	40.6	-16.3	100.221	0.59	-0.18	0.35	5.45	-1.56	4.07	-140.15	-714.85
- สหราชอาณาจักร	251.7	328.9	884.901	3.64	3.64	3.13	33.77	31.43	35.32	30.67	169.05
- อิตาลี	79.2	7.3	28.619	1.15	0.08	0.10	10.63	0.70	1.16	-90.78	292.04
- เนเธอร์แลนด์	-56.3	74.4	289.293	-0.81	0.82	1.02	-7.55	7.11	11.74	-232.15	288.83
- โปรตุเกส	0	0	0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	N.A.	N.A.
- เยอรมันตะวันตก	160.3	448.1	621.382	2.32	4.95	2.20	21.51	42.82	25.23	179.54	38.67
- เดนมาร์ก	-61.6	-31.3	12.47	-0.89	-0.35	0.04	-8.27	-2.99	0.51	-49.19	-139.84
- ไออร์แลนด์	0	0	38	0.00	0.00	0.13	0.00	0.00	1.54	N.A.	N.A.
- ลักเซมเบิร์ก	4.6	-5.8	29.371	0.07	-0.06	0.10	0.62	-0.55	1.19	-226.09	-606.40
- กรีซ	0	0	0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	N.A.	N.A.
- ฝรั่งเศส	91	132.9	282.934	1.32	1.47	1.00	12.21	12.70	11.49	46.04	112.89
- สเปน	0	1.7	176	0.00	0.02	0.62	0.00	0.16	7.15	N.A.	10252.94

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

หมายเหตุ : ส่วนแบ่ง 1 หมายถึง ร้อยละของการลงทุนโดยตรงจากประเทศทั้งหมด

ส่วนแบ่ง 2 หมายถึง ร้อยละของการลงทุนโดยตรงจากประชาคมยุโรป

ตารางที่ 22 มูลค่าการลงทุนจากประชาคมยุโรป พ.ศ. 2529 - 2531

หน่วย : ล้านบาท

รายการประเภท	เนเธอร์แลนด์			เดนมาร์ก			ฝรั่งเศส			เยอรมัน			อิตาลี			สเปน		
	2529	2530	2531	2529	2530	2531	2529	2530	2531	2529	2530	2531	2529	2530	2531	2529	2530	2531
รวมมูลค่าการลงทุน	71.80	32.50	102.20	8.70	6.10	12.40	164.80	249.30	282.90	0.00	0.00	38.00	0.00	0.00	28.60	4.60	8.10	29.30
1. สถาบันการเงิน	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	6.00	0.00	2.70	111.30	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	17.00
2. การค้า	7.30	15.50	63.90	0.10	3.20	3.00	19.70	13.00	33.70	0.00	0.00	38.00	0.00	0.00	10.70	0.00	7.90	0.00
3. การก่อสร้าง	0.00	0.00	10.10	0.00	0.00	0.00	0.30	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	3.00	0.00	0.00	0.00
4. แร่	0.10	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	34.90	18.30	47.50	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
4.1 น้ำมันและก๊าซ	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	34.90	9.80	47.50	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
4.2 อื่น	0.10	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	8.50	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
5. การเกษตร	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
6. อุตสาหกรรม	63.90	16.90	23.00	8.60	2.60	0.00	4.50	19.70	79.30	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	7.60	4.60	0.00	1.30
6.1 อุตสาหกรรม	0.00	1.20	0.00	0.00	0.00	0.00	4.40	8.20	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
6.2 สิ่งทอ	0.00	0.20	1.20	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	4.40	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
6.3 ผลิตภัณฑ์โลหะ	3.40	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
6.4 เครื่องมือและเครื่องจักร	0.00	2.00	12.10	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	5.30	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
6.5 เครื่องจักรและอุปกรณ์การขนส่ง	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.60	0.00	0.00	0.00
6.6 เคมีภัณฑ์	18.00	7.80	0.00	8.60	2.60	0.00	0.00	0.00	5.20	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.70	3.60	0.00	0.00
6.7 ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
6.8 อุตสาหกรรมอื่น	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.10	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
6.9 อื่น	42.20	5.60	9.70	0.00	0.00	0.00	0.00	11.50	14.40	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	6.30	1.00	0.20	1.30
7. การบริการ	0.50	0.10	2.30	0.00	0.20	2.70	33.00	78.90	60.90	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	4.20	0.00	0.20	11.30
7.1 การขนส่ง	0.00	0.00	0.50	0.00	0.00	-1.20	2.30	3.50	4.10	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1.50	0.00	0.00	0.00
7.2 หอพักอาศัยและสิ่งอำนวยความสะดวก	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2.80	3.10	25.80	29.70	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	11.00
7.3 โรงแรม	0.00	0.10	0.00	0.00	0.00	0.00	8.20	31.30	4.90	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.04	0.00	0.00	0.00
7.4 อื่น	0.50	0.00	1.80	0.00	0.70	0.97	19.40	18.10	22.10	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2.70	0.00	0.00	0.00

ตัวชี้วัดระดับเขต	เมษายนแลนต์			สิงหน			สิงหาคม			เมษายนและกันยายน			ประจำปีรวม		
	2529	2530	2531	2529	2530	2531	2529	2530	2531	2529	2530	2531	2529	2530	2531
รวมมูลค่าการลงทุน	38.60	85.40	769.00	0.00	1.60	0.17	292.30	329.00	884.00	166.80	455.30	621.30	747.60	1167.30	2787.87
1. สถาบันการเงิน	0.00	0.50	0.00	0.00	0.00	0.00	2.20	11.90	265.50	0.00	202.20	203.00	2.20	217.30	602.80
2. การค้า	8.30	10.20	43.40	0.00	0.00	0.17	14.80	36.70	37.00	47.40	94.80	192.00	97.60	181.30	421.87
3. การก่อสร้าง	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	8.50	6.70	4.60	0.70	7.40	19.80	9.50	14.10	37.50
4. แร่	2.60	10.30	6.80	0.00	0.00	0.00	3.00	4.60	3.50	27.50	8.80	3.00	68.10	42.00	80.80
4.1 น้ำมันและก๊าซ	2.60	9.90	3.70	0.00	0.00	0.00	3.00	2.30	2.50	0.00	0.20	0.00	40.50	22.20	53.70
4.2 อื่นๆ	0.00	0.30	3.10	0.00	0.00	0.00	0.00	2.30	1.00	27.50	8.50	3.00	27.60	19.60	7.10
5. การเกษตร	1.00	19.40	0.25	0.00	0.00	0.00	0.00	8.60	7.80	0.00	1.80	2.20	1.00	29.80	10.25
6. อุตสาหกรรม	23.10	44.20	212.80	0.00	0.00	0.00	248.40	242.40	557.00	62.00	42.10	109.80	415.10	367.90	990.80
6.1 อุตสาหกรรม	0.80	10.20	125.00	0.00	0.00	0.00	1.40	1.20	53.90	31.00	10.00	25.10	37.60	30.80	204.00
6.2 สิ่งทอ	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.10	0.00	6.30	21.10	2.90	6.30	21.40	8.50
6.3 ผลิตภัณฑ์โลหะ	0.00	2.50	2.16	0.00	0.00	0.00	2.70	164.90	2.40	0.30	4.30	2.60	6.40	171.70	7.16
6.4 เครื่องมือและเครื่องจักร	0.00	707.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.30	0.00	12.70	5.40	1.20	12.50	5.70	710.20	42.60
6.5 เครื่องจักรและอุปกรณ์การขนส่ง	0.20	2.30	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.20	0.00	0.00	0.40	2.30	0.60
6.6 เคมีภัณฑ์	0.40	0.00	78.20	0.00	0.00	0.00	750.40	136.10	59.20	5.10	11.40	59.90	766.10	157.90	213.20
6.7 ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	5.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	5.00	0.00	0.00
6.8 ผลิตภัณฑ์สิ่งทอ	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.30	0.00	0.10	0.30	0.00
6.9 อื่นๆ	21.70	0.20	74.00	0.00	0.00	0.00	8.60	9.00	419.70	13.70	3.40	8.90	87.20	29.90	532.30
7. การบริการ	3.60	0.20	25.90	0.00	1.60	0.00	18.20	15.40	19.70	47.30	98.00	90.40	102.60	194.60	217.40
7.1 การขนส่ง	0.00	0.00	0.40	0.00	0.00	0.00	0.00	0.10	2.30	20.50	54.70	46.40	22.80	58.30	54.00
7.2 พยาบาลและอสังหาริมทรัพย์	1.90	0.00	25.10	0.00	0.00	0.00	0.60	1.30	0.10	1.60	50.00	31.00	7.20	77.10	99.70
7.3 โรงแรม	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1.10	3.00	0.60	11.20	2.29	7.00	20.50	36.69	12.54
7.4 อื่นๆ	1.70	0.70	0.30	0.00	1.60	0.00	13.60	13.70	16.60	14.20	35.90	5.80	49.40	70.70	50.27

ตารางที่ 23 ร้อยละของมูลค่าการลงทุนจากประชาคมยุโรป พ.ศ. 2529 - 2531

หน่วย : ร้อยละ

ชวักงบประเภท	เนจเอียม			เตมวรก			ผว่งเตล			วอวเนมด			อชวดี			ลวเอมเนมวรก		
	2529	2530	2531	2529	2530	2531	2529	2530	2531	2529	2530	2531	2529	2530	2531	2529	2530	2531
ววมลคหำการลตงน	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	N.A.	N.A.	100.00	N.A.	N.A.	100.00	100.00	100.00	100.00
1.ลคกบมการวเงน	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	48.39	0.00	1.08	39.34	N.A.	N.A.	0.00	N.A.	N.A.	0.00	0.00	0.00	58.02
2.การคหำ	10.17	47.69	62.52	1.15	52.46	24.19	11.95	5.21	11.91	N.A.	N.A.	100.00	N.A.	N.A.	37.41	0.00	97.53	0.00
3.การวคสรว้าง	0.00	0.00	9.88	0.00	0.00	0.00	0.18	0.00	0.00	N.A.	N.A.	0.00	N.A.	N.A.	10.49	0.00	0.00	0.00
4.แร	0.14	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	21.18	7.34	16.79	N.A.	N.A.	0.00	N.A.	N.A.	0.00	0.00	0.00	0.00
4.1 นวมและกษำ	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	21.18	3.93	16.79	N.A.	N.A.	0.00	N.A.	N.A.	0.00	0.00	0.00	0.00
4.2 อมว	0.14	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	3.41	0.00	N.A.	N.A.	0.00	N.A.	N.A.	0.00	0.00	0.00	0.00
5.การเกยชว	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	N.A.	N.A.	0.00	N.A.	N.A.	0.00	0.00	0.00	0.00
6.อชวคหำววม	89.00	52.00	22.50	98.85	42.62	0.00	2.73	7.90	28.03	N.A.	N.A.	0.00	N.A.	N.A.	26.57	100.00	0.00	4.44
6.1 สหำทว	0.00	3.69	0.00	0.00	0.00	0.00	2.67	3.29	0.00	N.A.	N.A.	0.00	N.A.	N.A.	0.00	0.00	0.00	0.00
6.2 ลงทอ	0.00	0.62	1.17	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1.56	N.A.	N.A.	0.00	N.A.	N.A.	0.00	0.00	0.00	0.00
6.3 ใชลคกบมอชวคหำ	4.74	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	N.A.	N.A.	0.00	N.A.	N.A.	0.00	0.00	0.00	0.00
6.4 เพรลลคกบมอชวคหำ	0.00	6.15	11.84	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1.87	N.A.	N.A.	0.00	N.A.	N.A.	0.00	0.00	0.00	0.00
6.5 เพรลลคกบมอชวคหำ	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	N.A.	N.A.	0.00	N.A.	N.A.	0.00	0.00	0.00	0.00
6.6 เนมมชก	25.07	24.00	0.00	98.85	42.62	0.00	0.00	0.00	1.84	N.A.	N.A.	0.00	N.A.	N.A.	2.45	78.26	0.00	0.00
6.7 ผลิตลคกบมอชวคหำ	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	N.A.	N.A.	0.00	N.A.	N.A.	0.00	0.00	0.00	0.00
6.8 ผลิตลคกบมอชวคหำ	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.06	0.00	0.00	N.A.	N.A.	0.00	N.A.	N.A.	0.00	0.00	0.00	0.00
6.9 อมว	58.77	17.23	9.49	0.00	0.00	0.00	0.00	4.61	5.09	N.A.	N.A.	0.00	N.A.	N.A.	22.03	21.74	2.47	4.44
7.การวรกการ	0.70	0.31	2.25	0.00	3.28	21.77	20.02	31.65	21.53	N.A.	N.A.	0.00	N.A.	N.A.	14.69	0.00	2.47	38.57
7.1 การวรก	0.00	0.00	0.49	0.00	0.00	-9.68	1.40	1.40	1.45	N.A.	N.A.	0.00	N.A.	N.A.	5.24	0.00	0.00	0.00
7.2 ทอชวคหำและลคกบมอชวคหำ	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	22.58	1.88	10.35	10.50	N.A.	N.A.	0.00	N.A.	N.A.	0.00	0.00	0.00	37.54
7.3 ใชววม	0.00	0.31	0.00	0.00	0.00	0.00	4.98	12.56	1.73	N.A.	N.A.	0.00	N.A.	N.A.	0.14	0.00	0.00	0.00
7.4 อมว	0.70	0.00	1.76	0.00	11.48	7.82	11.77	7.26	7.81	N.A.	N.A.	0.00	N.A.	N.A.	9.44	0.00	0.00	0.00

ตัวชี้วัดประเภท	แผนแอมบ์แลนด์		สเบบ		สหราชอาณาจักร		เยอรมนีตะวันตก		ประชาคมยุโรป	
	2529-2530	2530-2531	2529-2530	2530-2531	2529-2530	2530-2531	2529-2530	2530-2531	2529-2530	2530-2531
รวมมูลค่าการลงทุน	121.24	823.89	N.A.	-89.38	12.56	168.69	172.96	36.46	56.14	138.83
1. สถาบันการเงิน	N.A.	-100.00	N.A.	N.A.	440.91	2131.09	N.A.	0.40	9777.27	177.40
2. การค้า	22.89	325.49	N.A.	N.A.	147.97	0.82	100.00	102.53	85.76	132.69
3. การก่อสร้าง	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	-21.18	-31.34	957.14	167.57	48.42	165.96
4. แร่	296.15	-33.98	N.A.	N.A.	53.33	-23.91	-68.00	-65.91	-38.33	44.76
4.1 น้ำมันและก๊าซ	280.77	-62.63	N.A.	N.A.	-23.33	8.70	N.A.	-100.00	-45.19	141.89
4.2 อื่นๆ	N.A.	933.33	N.A.	N.A.	N.A.	-56.52	-69.09	-64.71	-28.99	-63.78
5. การเกษตร	1840.00	-98.71	N.A.	N.A.	N.A.	-9.30	N.A.	22.22	2880.00	-65.60
6. อุตสาหกรรม	91.34	381.45	N.A.	N.A.	-2.42	129.79	-32.10	160.81	-11.37	169.31
6.1 อาหาร	1175.00	1125.49	N.A.	N.A.	-14.29	4391.67	-67.74	151.00	-18.09	562.34
6.2 สิ่งทอ	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	-100.00	234.92	-86.26	239.68	-60.28
6.3 ผลิตภัณฑ์โลหะ	N.A.	-13.60	N.A.	N.A.	6007.41	-98.54	1333.33	-39.53	2582.81	-95.83
6.4 เครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์	N.A.	-100.00	N.A.	N.A.	-100.00	N.A.	-77.78	941.67	12359.65	-94.00
6.5 เครื่องจักรและอุปกรณ์การขนส่ง	1050.00	-100.00	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	-100.00	N.A.	475.00	-73.91
6.6 เคมีภัณฑ์	-100.00	N.A.	N.A.	N.A.	-81.37	-49.16	123.53	425.44	-79.39	35.02
6.7 ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	-100.00	N.A.	N.A.	N.A.	-100.00	N.A.
6.8 วัสดุสังเคราะห์	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	-100.00	200.00	-100.00
6.9 อื่นๆ	-99.08	36900.00	N.A.	N.A.	4.65	4563.33	-75.18	102.94	-65.71	1680.27
7. การบริการ	-94.44	12850.00	N.A.	-100.00	-15.38	27.92	107.19	-7.76	89.67	11.72
7.1 การขนส่ง	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	2200.00	166.83	-15.17	155.70	-7.38
7.2 พยาธิเคมิและอสังหาริมทรัพย์	-100.00	N.A.	N.A.	N.A.	116.67	-92.31	3025.00	-38.00	970.83	29.31
7.3 โรงแรม	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	172.73	-80.00	-79.55	205.68	78.98	-65.82
7.4 อื่นๆ	-58.82	-57.14	N.A.	-100.00	0.74	21.17	152.82	-83.84	43.12	-28.90

ที่มา : (คำนวณจากตารางที่ 22)

หมายเหตุ : N.A. = หาข้อมูลไม่ได้

ตารางที่ 25 มูลค่าการลงทุนจากญี่ปุ่นและสหรัฐอเมริกา พ.ศ. 2529 - 2531

หน่วย : ล้านบาท

ธุรกิจประเภท	ญี่ปุ่น			สหรัฐอเมริกา		
	2529	2530	2531	2529	2530	2531
รวมมูลค่าการลงทุน	3049.00	3268.70	14591.30	1293.70	1815.70	3178.60
1. สถาบันการเงิน	64.40	447.70	678.60	14.90	-115.30	151.10
2. การค้า	1056.50	-370.30	1155.30	324.70	461.70	875.20
3. การก่อสร้าง	863.00	886.40	1323.30	118.40	135.20	90.40
4. อื่น	2.10	0.00	6.30	121.10	206.90	261.10
4.1 บ้านพักและก๊าซ	2.10	0.00	0.00	113.50	176.50	226.10
4.2 อื่นๆ	0.00	0.00	6.30	7.60	30.40	35.00
5. การเกษตร	142.70	124.10	176.10	42.80	71.30	60.50
6. อุตสาหกรรม	703.40	1873.80	10517.90	401.40	801.70	1060.50
6.1 อาหาร	55.70	-13.90	324.80	144.20	97.70	205.60
6.2 สิ่งทอ	73.70	17.50	316.80	1.60	339.40	51.10
6.3 ผลิตภัณฑ์โลหะ	-104.70	224.10	1636.20	10.80	29.60	42.20
6.4 เครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์	319.70	826.70	4683.90	28.70	114.20	314.50
6.5 เครื่องจักรและอุปกรณ์การขนส่ง	-36.70	156.20	666.10	5.10	3.30	33.30
6.6 เคมีภัณฑ์	41.10	297.20	353.80	121.60	87.90	34.30
6.7 ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม	0.00	0.00	2029.70	0.00	1.20	0.10
6.8 วัสดุก่อสร้าง	0.10	-2.20	2.60	0.00	8.20	20.80
6.9 อื่นๆ	354.50	368.20	504.00	89.40	120.20	358.60
7. การบริการ	216.90	307.00	733.80	270.40	254.20	679.80
7.1 การขนส่ง	34.00	35.10	149.70	138.60	46.50	77.20
7.2 หอสมุดอาศัยและอสังหาริมทรัพย์	4.40	176.40	270.80	5.90	3.10	157.50
7.3 โรงแรม	1.30	0.00	231.50	1.10	10.70	46.20
7.4 อื่นๆ	177.20	95.50	81.80	124.80	193.90	398.90

ที่มา : (ธนาคารแห่งประเทศไทย)

ตารางที่ 26 ร้อยละของมูลค่าการลงทุนจากญี่ปุ่นและสหรัฐอเมริกา

หน่วย : ร้อยละ

ธุรกิจประเภท	ญี่ปุ่น			สหรัฐอเมริกา		
	2529	2530	2531	2529	2530	2531
รวมมูลค่าการลงทุน	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
1. สถาบันการเงิน	2.11	13.70	4.65	1.15	-6.35	4.75
2. การค้า	34.65	-11.33	7.92	25.10	25.43	27.53
3. การก่อสร้าง	28.30	27.12	9.07	9.15	7.45	2.84
4. แร่	0.07	0.00	0.04	9.36	11.40	8.21
4.1 น้ำมันและก๊าซ	0.07	0.00	0.00	8.77	9.72	7.11
4.2 อื่นๆ	0.00	0.00	0.04	0.59	1.67	1.10
5. การเกษตร	4.68	3.80	1.21	3.31	3.93	1.90
6. อุตสาหกรรม	23.07	57.33	72.08	31.03	44.15	33.36
6.1 อาหาร	1.83	-0.43	2.23	11.15	5.38	6.47
6.2 สิ่งทอ	2.42	0.54	2.17	0.12	18.69	1.61
6.3 ผลิตภัณฑ์โลหะ	-3.43	6.86	11.21	0.83	1.63	1.33
6.4 เครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์	10.49	25.29	32.10	2.22	6.29	9.89
6.5 เครื่องจักรและอุปกรณ์การขนส่ง	-1.20	4.78	4.57	0.39	0.18	1.05
6.6 เคมีภัณฑ์	1.35	9.09	2.42	9.40	4.84	1.08
6.7 ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม	0.00	0.00	13.91	0.00	0.07	0.00
6.8 วัสดุก่อสร้าง	0.00	-0.07	0.02	0.00	0.45	0.65
6.9 อื่นๆ	11.63	11.26	3.45	6.91	6.62	11.28
7. การบริการ	7.11	9.39	5.03	20.90	14.00	21.39
7.1 การขนส่ง	1.12	1.07	1.03	10.71	2.56	2.43
7.2 หอสมุดและอสังหาริมทรัพย์	0.14	5.40	1.86	0.46	0.17	4.96
7.3 โรงแรม	0.04	0.00	1.59	0.09	0.59	1.45
7.4 อื่นๆ	5.81	2.92	0.56	9.65	10.68	12.55

ที่มา : (คำนวณจากตารางที่ 25)

ตารางที่ 27 อัตราการขยายตัวของการลงทุนจากญี่ปุ่นและสหรัฐอเมริกา

หน่วย : ร้อยละ

ธุรกิจประเภท	ญี่ปุ่น		สหรัฐอเมริกา	
	2529-2530	2530-2531	2529-2530	2530-2531
รวมมูลค่าการลงทุน	7.21	346.39	40.35	75.06
1. สถาบันการเงิน	595.19	51.57	-873.83	-231.05
2. การค้า	-135.05	-411.99	42.19	39.56
3. การก่อสร้าง	2.71	49.29	14.19	-35.14
4. แร่	-100.00	N.A.	70.85	26.20
4.1 น้ำมันและก๊าซ	-100.00	N.A.	55.51	28.10
4.2 อื่นๆ	N.A.	N.A.	300.00	15.13
5. การเกษตร	-13.03	41.90	66.59	-15.15
6. อุตสาหกรรม	166.39	461.31	99.73	32.28
6.1 อาหาร	-124.96	-2436.69	-32.25	110.44
6.2 สิ่งทอ	-76.26	1710.29	21112.50	-84.94
6.3 ผลิตภัณฑ์โลหะ	-314.04	630.12	174.07	42.57
6.4 เครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์	158.59	466.58	297.91	175.39
6.5 เครื่องจักรและอุปกรณ์การขนส่ง	-525.61	326.44	-35.29	909.09
6.6 เคมีภัณฑ์	623.11	19.04	-27.71	-60.98
6.7 ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม	N.A.	N.A.	N.A.	-91.67
6.8 วัสดุก่อสร้าง	-2300.00	-218.18	N.A.	153.66
6.9 อื่นๆ	3.86	36.88	34.45	198.34
7. การบริการ	41.54	139.02	-5.99	167.43
7.1 การขนส่ง	3.24	326.50	-66.45	66.02
7.2 หอพักอาศัยและสิ่งอำนวยความสะดวก	3909.09	53.51	-47.46	4980.65
7.3 โรงแรม	-100.00	N.A.	872.73	331.78
7.4 อื่นๆ	-46.11	-14.35	55.37	105.72

ที่มา : จำนวนจากตารางที่ 25

หมายเหตุ : N.A. ไม่สามารถหาค่าได้

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 ของระบบเศรษฐกิจไทยจากผลงานวิจัยทั้งหมดที่มีผู้เสนอไว้
 - 2.6 บทความปริทัศน์ (review article) ว่าด้วยหนังสือหรืองานวิชาการต่าง ๆ
 - 2.7 บทวิจารณ์หนังสือที่นับเนื่องอยู่ในสาขาวิชาเศรษฐศาสตร์
 - 2.8 บทความที่นำเสนอการวิเคราะห์สภาพการเรียนการสอนวิชาเศรษฐศาสตร์ในประเทศไทย
3. บทความที่จะตีพิมพ์ในวารสารนี้ จักต้องเขียนเป็นภาษาไทย วารสารนี้จะหลีกเลี่ยงการตีพิมพ์บทความภาษาต่างประเทศ ทั้งนี้ด้วยเหตุผลด้านการตลาด
4. การอ้างอิงหนังสืออุเทศและการทำเชิงอรรถ ให้ใช้ระบบการอ้างอิงผู้แต่งหรือชื่อบรรณาธิการและปีที่ตีพิมพ์ผลงานนั้น ๆ อาทิเช่น Behrman (1968) อัมมาร สยามวาลา (2522) เป็นต้น รายละเอียดเกี่ยวกับหนังสืออุเทศ ให้จัดทำเป็นบรรณานุกรมไว้ท้ายบทความ โดยเรียงตามลำดับอักษรของผู้แต่งหรือชื่อบรรณาธิการตามแต่กรณี ส่วนการทำเชิงอรรถให้เรียงลำดับหมายเลขจนจบบทความ
5. บทความที่ผ่านการกลั่นกรองและการประเมินคุณภาพ จะได้รับการตีพิมพ์ ตามปกติกระบวนกรกลั่นกรองและประเมินคุณภาพ จะใช้เวลาไม่เกิน 1 เดือน หากมีเหตุล่าช้าด้วยกรณีใดก็ตาม กองบรรณาธิการจะแจ้งให้ผู้เขียนทราบเป็นกรณี ๆ ไป