



บทที่ 4

### ผลกระทบต่อการจำกัดการส่งออกผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังของไทย

ในระบบการค้าระหว่างประเทศ ปัญหาสำคัญที่สินค้าเกษตรเผชิญอยู่นอกเหนือจากความไม่แน่นอนของราคาอันสืบเนื่องมาจากปัญหาความไม่แน่นอนของปริมาณผลผลิตและอัตราแลกเปลี่ยนระหว่างประเทศ และปัญหาการแข่งขันจากสินค้าทดแทนกันได้ด้วยสินค้าเกษตรด้วยกันเองแล้ว อาจกล่าวได้ว่า ปัญหาการกีดกันทางการค้าด้วยมาตรการต่าง ๆ เป็นปัญหาสำคัญมากอีกประการหนึ่ง โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อประเทศผู้นำเข้าและประเทศผู้ส่งออกสินค้าเกษตรต่างมีนโยบายการเกษตรที่สนับสนุนมาตรการกีดกันทางการค้าแทบทั้งสิ้น ซึ่งนโยบายเหล่านั้นมักจะประกอบด้วย การปกป้องสินค้าเกษตรที่ผลิตภายในประเทศด้วยการใช้มาตรการทางด้านภาษี กีดกันสินค้านำเข้าอื่น ๆ หรือการจำกัดปริมาณสินค้านำเข้าบางชนิดที่จะแข่งขันกับสินค้าเกษตรที่ผลิตภายในประเทศ การสนับสนุนการส่งออกด้วยการชดเชยทางด้านราคาสินค้าส่งออก และการสนับสนุนการรวมตัวของเอกชนในการดำเนินงานร่วมกันทางการค้า ซึ่งเป็นองค์กรที่เข้มแข็งและมีอำนาจต่อรอง และสามารถแข่งขันในทางการค้ากับประเทศที่ทำการค้าสินค้าเกษตรอื่น ๆ ได้ เป็นต้น

ความพยายามของประชาคมยุโรปที่ดำเนินการให้มีการลงนามในความตกลงร่วมในเรื่องผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังกับประเทศไทยที่กล่าวมาในบทที่ 3 นั้น เป็นเครื่องชี้ให้เห็นอย่างชัดเจนว่า ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังของไทย เช่นเดียวกับสินค้าเกษตรอื่น ๆ ที่ต้องเผชิญกับมาตรการกีดกันทางการค้าจากประเทศผู้นำเข้า ซึ่งในบทนี้จะเสนอการวิเคราะห์เชิงทฤษฎีในความตกลงร่วมระหว่างประเทศไทยกับประชาคมยุโรป ซึ่งถือว่าเป็นมาตรการกีดกันทางการค้าชนิดหนึ่งที่เรียกว่า การจำกัดการส่งออกด้วยความสมัครใจ หรือวีอีอาร์ (Voluntary Export Restraints หรือ VERs.) โดยมีลำดับขั้นตอนคือ การเสนอความเป็นมาและลักษณะที่สำคัญของ วีอีอาร์ ผลกระทบของวีอีอาร์เชิงทฤษฎีในกรณีทั่ว ๆ ไป และท้ายสุดจะวิเคราะห์ผลของวีอีอาร์ ต่อกรณีการจำกัดการส่งออกผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังของไทย

#### 4.1 ความเป็นมาของ วิธีอาร์

ในช่วงทศวรรษที่ 1970 คือประมาณช่วงปี 2513-2523 นั้น ได้มีมาตรการกีดกันทางการค้าแบบใหม่เกิดขึ้น ซึ่งมีลักษณะเด่นที่แตกต่างจากการกีดกันทางการค้าเดิม คือ ได้อาศัยเครื่องมือที่ไม่ใช่ภาษีอากร (Non-tariff Trade Barriers หรือ NTBs) เป็นเครื่องมือในการดำเนินการ ซึ่งมีอยู่ 2 ชนิดที่สำคัญและใช้อยู่ในปัจจุบัน คือ

- 1) การสนับสนุนจากรัฐบาล ในการกีดกันการนำเข้าสินค้าที่แข่งขันกับการผลิตภายในประเทศ รวมทั้งการสนับสนุนเพื่อการส่งออก ให้สามารถแข่งขันกับตลาดต่างประเทศ
- 2) การกำหนดข้อตกลงกับประเทศผู้ส่งออกในการจำกัดการนำเข้าสินค้าหรือโควตาบางชนิด ซึ่งวิธีการที่สำคัญอันหนึ่งคือ การจำกัดการส่งออกโดยสมัครใจ หรือ วิธีอาร์ ในสินค้าบางชนิดของประเทศผู้ส่งออกบางประเทศที่ได้รับการเสนอให้ทำการตกลงร่วมดังกล่าว กับประเทศผู้นำเข้าเป็นการเฉพาะ

ในการประชุมแกตต์ รอบโตเกียว (Tokyo Round) ระหว่างวันที่ 12-14 กันยายน 2516 ซึ่งเป็นการเจรจาการค้าหลายฝ่าย ในระดับรัฐมนตรีของประเทศภาคี และมีใช้ประเทศภาคีแกตต์นั้น วัตถุประสงค์ที่สำคัญอันหนึ่งของการเจรจาดังกล่าว คือ การขอทบทวนการดำเนินการในมาตรา 19 ที่มีสาระเกี่ยวกับการคุ้มกัน (Safeguard Actions) และเป็นมาตรการ

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ถูกเงินสำหรับสินค้าบางชนิด เพื่อคุ้มกันอุตสาหกรรมภายในประเทศ<sup>1</sup> ซึ่งสำหรับประเทศกำลังพัฒนา หรือประเทศเล็ก ๆ ที่พัฒนาแล้วบางประเทศนั้น การขอปรับปรุงมาตราที่ 19 ดังกล่าว

<sup>1</sup> ตามนัยแห่งมาตรา 19 ของแกตต์มีสาระสำคัญดังนี้

1) ก่อนที่ประเทศภาคีผู้นำเข้าจะดำเนินมาตรการคุ้มกันสำหรับสินค้าบางชนิด รวมถึงการเพิ่มถอนหรือปรับปรุงเปลี่ยนแปลงรายการสินค้าที่มีการลดหย่อนด้านภาษีศุลกากร หรือระงับข้อผูกพันที่มีอยู่เป็นมาตรการถูกเงินชั่วคราว ถ้าหากเห็นว่าการนำเข้าสินค้านั้นเพิ่มขึ้น และการเพิ่มขึ้นเป็นผลของการพัฒนาที่คาดไม่ถึงหรือผลของข้อผูกพันอันก่อให้เกิด หรือคาดว่าจะเกิดความเสียหายอย่างรุนแรงต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศโดยจะต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรต่อที่ประชุมภาคีแกตต์ล่วงหน้า และเปิดโอกาสให้มีการปรึกษาหารือกับที่ประชุมภาคีแกตต์และประเทศผู้ส่งออกที่มีผลประโยชน์เกี่ยวข้อง แต่ในสถานการณ์วิกฤต ถ้าดำเนินมาตรการคุ้มกันล่าช้าจะก่อให้เกิดความเสียหายอย่างร้ายแรงก็กระทำการคุ้มกันโดยไม่ได้มีการปรึกษาหารือได้ก่อนชั่วคราวและการปรึกษาหารือจะดำเนินการทันทีหลังจากใช้มาตรการนั้น

2) การดำเนินมาตรการคุ้มกัน จะต้องไม่เลือกปฏิบัติและเป็นไปตามหลักการพื้นฐานของการปฏิบัติอย่างชาติที่ได้รับการอนุเคราะห์ยิ่ง

3) สำหรับการปรึกษาหารือ ถ้าไม่สามารถจะตกลงกันได้ประเทศภาคีที่ได้รับผลกระทบอาจตอบโต้ โดยระงับข้อผูกพันทางการค้าที่มีผลเท่าเทียมกับที่ได้รับความเสียหาย จะต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรต่อที่ประชุมภาคีแกตต์ก่อนล่วงหน้า 30 วัน จึงจะมีผลบังคับใช้และต้องดำเนินการภายใน 90 วัน หลังจากที่ประเทศคู่กรณีได้ระงับข้อผูกพัน แต่ถ้าการดำเนินมาตรการคุ้มกันโดยทันทีในสถานการณ์วิกฤตประเทศภาคีอื่นที่ได้รับความเสียหายอย่างมากอาจทำการระงับข้อผูกพันที่มีอยู่ได้ทันที ถ้าเห็นว่าจำเป็นเพื่อป้องกันความเสียหายต่อผู้ผลิตภายในประเทศ

จากบันทึกสรุป การสัมมนา เรื่อง แกตต์กับการค้าระหว่างประเทศ ระหว่างวันที่ 6-16 ธันวาคม 2526 จัดโดยกรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์.

เป็นหนทางที่จะนำมาซึ่งการตกลงในเรื่อง วัลอีอาร์ แต่สำหรับประชาคมยุโรปนั้น ได้ประกาศให้เห็นอย่างชัดเจนว่าการปรับปรุงมาตราที่ 19 นั้น เป็นสิ่งจำเป็นสำหรับความตกลงใด ๆ ที่ประชาคมยุโรปจะดำเนินการให้มีขึ้นหลังการเจรจารอบโตเกียวสิ้นสุดลง และสำหรับประเทศภาคีประชาคมยุโรปโดยเฉพาะอย่างยิ่งคือ อังกฤษ และฝรั่งเศสนั้น ต้องการให้การปรับปรุงดังกล่าวยอมรับว่าภายใต้มาตรา 19 นั้น จะสามารถเลือกประติบัติกับประเทศใดประเทศหนึ่ง หรือกลุ่มประเทศใดกลุ่มหนึ่งได้

ผลการเจรจารอบโตเกียวดังกล่าวสรุปได้ว่า ยังไม่มีการแก้ไขหรือปรับปรุงมาตรา 19 ดังกล่าว เนื่องจากประเทศเล็ก ๆ ไม่ยอมรับการปรับปรุงให้เป็นไปตามความต้องการของประชาคมยุโรป แต่อย่างไรก็ตาม สถานการณ์ดังกล่าวนี้ทำให้เกิดระบบการค้าแบบใหม่ที่เรียกว่า วัลอีอาร์ เกิดขึ้นมา

#### 4.2 ลักษณะสำคัญของ วัลอีอาร์

วัลอีอาร์ เป็นเครื่องมือกีดกันทางการค้าระหว่างประเทศที่มีใช้เครื่องมือทางภาษีอากรประการหนึ่ง มีลักษณะสำคัญคือ เป็นการตกลงแบบทวิภาคีระหว่างประเทศคู่กรณีโดยประเทศผู้ส่งออกจะยินยอมจำกัดปริมาณการส่งสินค้าออกไปยังอีกประเทศหนึ่ง ในปริมาณที่แน่นอนในช่วงเวลาที่กำหนดไว้ และประเทศผู้นำเข้าจะมีเงื่อนไขพิเศษบางประการเป็นเครื่องตอบแทนการยอมจำกัดการส่งออกโดยสมัครใจนี้

วัลอีอาร์ เช่นเดียวกับเครื่องมือกีดกันทางการค้าอื่น ๆ ไม่ว่าจะ เป็นภาษีการค้าพรีเอมิยมการจำกัดปริมาณนำเข้าและส่งออก รวมทั้งการห้ามนำเข้าโดยสิ้นเชิง ซึ่งเครื่องมือเหล่านี้มีเป้าหมายลดปริมาณการค้าระหว่างประเทศคู่ค้า เพื่อคุ้มครองการผลิตภายในประเทศหรือเพื่อรักษาระดับดุลการชำระเงินระหว่างประเทศ แต่อย่างไรก็ตาม วัลอีอาร์ มีลักษณะพิเศษแตกต่างจากเครื่องมือกีดกันทางการค้าอื่น ๆ กล่าวคือ (Takacs, 1978)

1. เมื่อพิจารณาทางด้านตลาดโลกนั้น ภาษีและโควตานำมาใช้เพื่อจำกัดปริมาณความต้องการของประเทศผู้ซื้อ เป็นการสร้างอุปสงค์เทียม ขณะที่วัลอีอาร์เป็นการจำกัดทางด้านอุปทาน เป็นการสร้างอุปทานเทียมขึ้นมา

2. ภาษีและโควตาการนำเข้านั้น เป็นการจำกัดการนำเข้าสินค้าที่ผลิตโดยทั่วไป ไม่จำเพาะเจาะจงว่าจะปฏิบัติกับประเภทใดเป็นพิเศษ แต่วัลอีอาร์ เป็นการเลือกปฏิบัติทางการค้า (Trade Discrimination) ซึ่งผู้ส่งออกที่อยู่ภายใต้ความตกลงดังกล่าว มักจะ

เป็นผู้ผลิตรายใหญ่ที่ต้องจำกัดการส่งออกของตนเอง ในขณะที่ผู้ผลิตรายอื่น ๆ ที่อยู่นอกเหนือข้อตกลง จะไม่ถูกจำกัดการส่งออกในสินค้าชนิดเดียวกันนั้น

ความแตกต่างอีกประการที่สำคัญระหว่างวีอีอาร์ กับ เครื่องมือกีดกันทางการค้าอื่น ๆ คือ ผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจในรูปรายได้ นั้น จะตกอยู่กับหน่วยงานที่แตกต่างกันไป กล่าวคือ สำหรับภาษีนั้นรัฐบาลประเทศผู้นำเข้าสินค้าและตั้งกำแพงภาษี จะได้รับรายได้ดังกล่าว ในขณะที่โควตานี้รัฐบาลกำหนด แต่โควตาโดยไม่แทรกแซงอย่างอื่นเลยนั้น รายได้ส่วนนี้จะเป็นของผู้นำเข้า แต่ถ้ารัฐบาลใช้วิธีประมูลขายใบอนุญาตนำเข้าแก่ผู้ให้รายได้สูงสุด รายได้นั้นจะเป็น

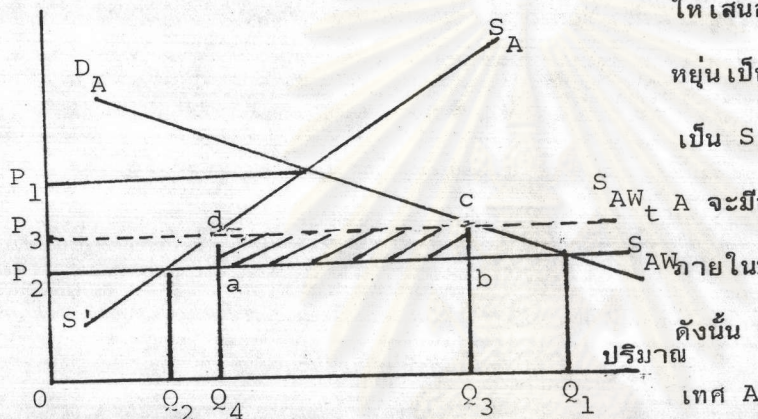


ศูนย์วิทยพัชยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ของรัฐบาล<sup>2</sup>

<sup>2</sup> ถ้าให้ประเทศ A เป็นประเทศเล็กที่นำเข้าสินค้าชนิดหนึ่งซึ่งมี  $D_A$  และ  $S'S_A$  เป็นเส้นอุปสงค์และอุปทานสินค้าชนิดนั้น เมื่อไม่มีการค้าระหว่างประเทศ ปริมาณการผลิตและการบริโภคอยู่ที่จุดดุลยภาพ ณ ราคา  $P_1$

เมื่อมีการค้าต่างประเทศเกิดขึ้น และรัฐบาลประเทศ A ให้มีการค้าแบบเสรี ดังนั้นสินค้าดังกล่าวในตลาดโลกที่มีราคา  $P_2$  ซึ่งต่ำกว่า  $P_1$  นั้น จะไหลเข้ามาภายในประเทศ ซึ่งสมมติราคา



ให้เส้นอุปทานสินค้าในตลาดโลกมีความยืดหยุ่นเป็นอนันต์และรวมกับเส้นอุปทานเดิมเป็น  $S'S_{AW}$  ในราคา  $P_2$  นั้น ประเทศ A จะมีการบริโภคเป็น  $OQ_1$  ในขณะที่ผู้ผลิตภายในประเทศต้องการผลิตเพียง  $OQ_2$  ดังนั้น  $Q_2Q_1$  คือปริมาณนำเข้าของประเทศ A

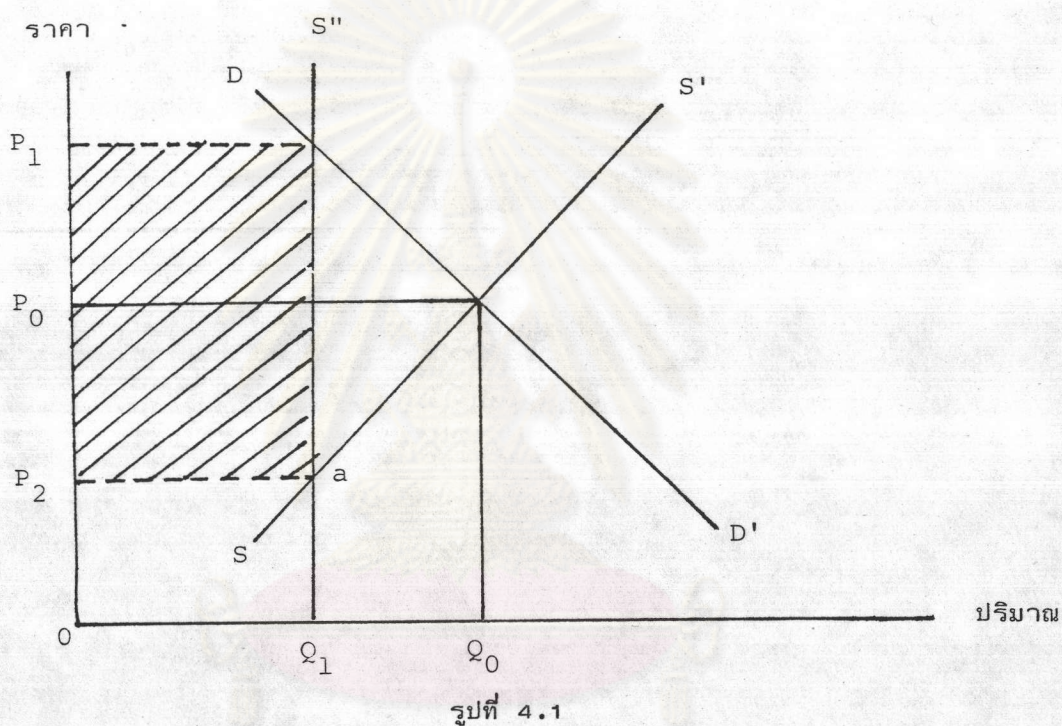
เมื่อรัฐบาลเข้ามาแทรกแซงทางการค้าในด้านภาษี คือเก็บภาษีสินค้านำเข้า (Tariff) หรือจำกัดปริมาณนำเข้า (Import Quota)

กรณีเก็บภาษีนำเข้า เมื่อรัฐบาลต้องการเก็บภาษีนำเข้าในอัตรา  $t$  ต่อหน่วย ดังนั้นเส้นอุปทานของโลกซึ่งประเทศ A เผชิญอยู่จะขยับเป็นเส้น  $S'_{AW_t}$  มีระยะห่างจากเส้นอุปทานเดิมเท่ากับ  $t$  ตลอดช่วง ซึ่งทำให้ราคาสินค้าเพิ่มขึ้นเป็น  $P_3$  (ระยะ  $P_2P_3 = t$ ) ปริมาณความต้องการบริโภคสินค้าลดลงเป็น  $OQ_3$  ซึ่งปริมาณการนำเข้าลดลงจาก  $Q_1Q_2$  เป็น  $Q_3Q_4$

จากปริมาณนำเข้ารวม  $Q_3Q_4$  นี้ รัฐบาลประเทศ A จะได้รับรายรับจากภาษีหน่วยละ  $t$  ดังนั้น มูลค่ารวมของรายได้จากการเก็บภาษีนำเข้า จึงเท่ากับ  $t(Q_3Q_4)$  หรือเท่ากับสี่เหลี่ยม  $abcd$  นั้นเอง

กรณีโควตา ในทางตรงกันข้าม แทนที่รัฐบาลจะใช้ภาษีเป็นเครื่องมือกีดกันทางการค้า รัฐบาลประเทศ A กลับใช้การจำกัดปริมาณนำเข้าสินค้าให้อยู่ในระดับ  $Q_3Q_4$  เช่นกัน ดังนั้นราคาจะเพิ่มเป็น  $P_3$  ซึ่งผลทางรายได้คือรูปสี่เหลี่ยม  $abcd$  นั้น รัฐบาลไม่ได้รับโดยตรง แต่จะตกอยู่กับใครนั้น ขึ้นอยู่กับนโยบายของรัฐบาล.

ในขณะที่วีอีอาร์ ซึ่งเป็นนโยบายจำกัดอุปทานสินค้าของประเทศผู้ส่งออกนั้นจะพบว่าผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจจากการกีดกันทางการค้าจะตกอยู่กับประเทศผู้ส่งออก ทั้งนี้เนื่องจากรัฐบาลในประเทศผู้ส่งออกจะต้องดำเนินการควบคุมปริมาณสินค้าส่งออกให้เป็นไปตามที่ได้มีการตกลงกันไว้กับประเทศคู่ความตกลง ข้อสรุปดังกล่าวแสดงให้เห็นได้จากรูปที่ 4.1 โดยให้ B เป็นประเทศผู้ส่งออกสินค้าหนึ่ง ซึ่งมี  $DD'$  เป็นเส้นอุปสงค์สินค้านั้นจากประเทศ B และ  $SS'$



เป็นเส้นอุปทานสินค้าก่อนมีการจำกัดทางการค้า ดังนั้น เมื่อปล่อยให้มีการค้าเสรีประเทศ B จะส่งออกสินค้าในปริมาณ  $OQ_0$  ในราคา  $OP_0$

ต่อมาเมื่อมีการทำความตกลงทางการค้าด้วยวีอีอาร์ นั้น ประเทศ B ถูกกำหนดให้ส่งออกสินค้าได้ในปริมาณ  $OQ_1$  อุปทานหลังการจำกัดการส่งออกจึงเป็นเส้น  $S_a S''$  ทำให้ราคาสินค้าส่งออกซึ่งผู้ส่งออกได้รับหรือผู้นำเข้าต้องจ่ายนั้น เพิ่มขึ้นเป็น  $OP_1$  ขณะเดียวกัน ผู้ผลิตสินค้าในประเทศ B จะได้รับราคาสินค้า  $OP_2$  ปริมาณที่ถูกจำกัดให้ส่งออกเท่ากับ  $OQ_1$  ซึ่งต่ำกว่าความสามารถที่ประเทศ B จะผลิตได้

อย่างไรก็ตาม มีข้อสังเกต 2 ประการคือ ประการแรก ราคาที่จะเพิ่มสูงขึ้น จาก  $OP_0$  เป็นเท่าใด ซึ่งหมายความถึงผลประโยชน์จากการกีดกันทางการค้าจะตกอยู่กับผู้ส่งออก

ในประเทศ B เท่าใดนั้น จะขึ้นอยู่กับความยืดหยุ่นของเส้นอุปสงค์และอุปทานที่มีต่อสินค้าชนิดนั้น ถ้าความยืดหยุ่นยิ่งน้อยลงเท่าใด ผลประโยชน์ดังกล่าวจะมีสูงขึ้น กล่าวคือ ขนาดของ  $P_0 P_1$  จะเพิ่มมากขึ้น

ประการที่สองนั้น ผลประโยชน์จากราคาที่เพิ่มสูงขึ้นนั้นจะตกอยู่กับกลุ่มผู้ประกอบการใดในประเทศ B นั้น ขึ้นอยู่กับนโยบายของรัฐบาลในประเทศ B กล่าวคือ ถ้ารัฐบาลไม่เข้าแทรกแซงผู้ส่งออกของประเทศ B จะได้รับประโยชน์จากการเพิ่มขึ้นของราคาดังกล่าวทั้งหมด แต่ถ้าเข้าแทรกแซง เช่น ให้มีการประมูลใบอนุญาตส่งออกซึ่งเท่ากับปริมาณที่ตกลงให้ส่งออกได้นั้น รัฐบาลจะได้รับผลประโยชน์จากการประมูลดังกล่าว

ข้อพิจารณาดังกล่าวข้างต้น ชี้ให้เห็นว่า การใช้วีอีอาร์ นั้น ผลประโยชน์จากมาตรการจะตกอยู่กับประเทศผู้ส่งออก ซึ่งต่างกับมาตรการทางภาษีหรือโควต้า ที่ประเทศนำเข้าจะได้รับ แต่ประเทศผู้นำเข้ายอมใช้วีอีอาร์ เพราะไม่อาจใช้มาตรการสองประการข้างต้นได้ เนื่องจากขัดกับหลักการพื้นฐานของแกตต์ ดังที่กล่าวมาแล้ว รวมทั้งผลประโยชน์ทางการเมืองที่ประเทศผู้นำเข้า โดยเฉพาะรัฐบาลจะได้รับจากการใช้มาตรการนี้ ซึ่งรายละเอียดจะกล่าวถึงในหัวข้อต่อไป

#### 4.3 ผลกระทบของวีอีอาร์ : เชียงทฤษฎี<sup>3</sup>

ในหัวข้อนี้จะพิจารณาผลกระทบของวีอีอาร์ ต่อประเทศคู่ค้าที่เกี่ยวข้องกัน กล่าวคือผลต่อรูปแบบทางการค้าของประเทศที่เกี่ยวข้อง ผลต่อประเทศผู้ส่งออก และผลต่อประเทศผู้นำเข้า ซึ่งจะพิจารณาผลกระทบทั้งทางด้านเศรษฐกิจและการเมืองควบคู่กันไป

<sup>3</sup>เรียบเรียงจากงานของ Kent Jones, The Political Economy of Voluntary Export Restraint Agreement, Kyklos Vol 37, 1984 หน้า 82-101; Carl Hamilton, Economic Aspects of Voluntary Export Restraints, Institute of International Economic Studies, Stockholm Sweden, August 1984 ; สมบูรณ์ ศิริประชัย, ข้อจำกัดการส่งออกโดยสมัครใจ, หน่วยวิจัย คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, มิถุนายน, 2527.

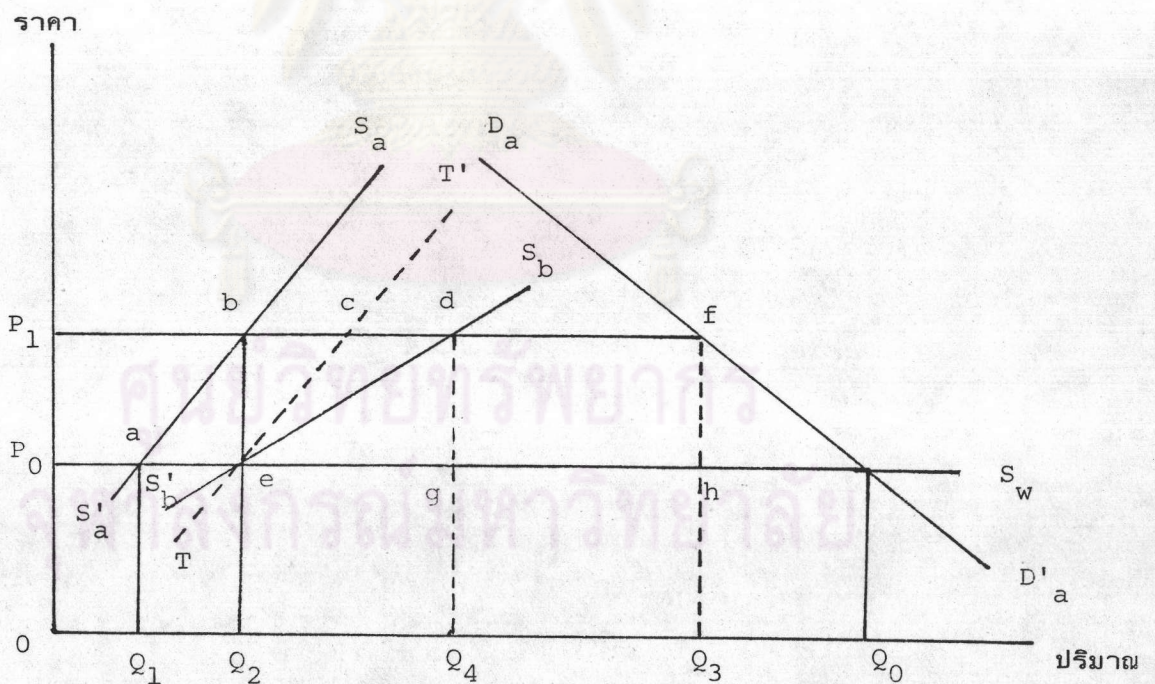


#### 4.3.1 ผลต่อรูปแบบทางการค้าและอัตราทางการค้า (Trade Pattern and Term of Trade)

รื้ออาร์ เป็นข้อตกลงระหว่างประเทศคู่ค้า ซึ่งโดยปกติมักจะดำเนินการระหว่างสองประเทศเท่านั้น ในที่นี้เราสมมติให้มีประเทศที่เกี่ยวข้องสามประเทศคือ ประเทศ A เป็นประเทศนำเข้า ประเทศ B และ C เป็นประเทศส่งออก ซึ่งประเทศ A เลือกใช้รื้ออาร์กับประเทศ C เท่านั้น โดยปล่อยให้ ประเทศ B ส่งสินค้าเข้าประเทศ A ได้อย่างเสรี

จากรูป 4.2 ให้  $D_a D'_a$  และ  $S_a S'_a$  เป็นเส้นอุปสงค์และอุปทานสินค้าของประเทศ A ตามลำดับ และ  $S_b S'_b$  เป็นเส้นอุปทานของประเทศ B โดยมี  $S_w$  เป็นเส้นอุปทานรวมโดยมีความยืดหยุ่นเป็นอนันต์

ก่อนมีการจำกัดทางการค้า  $OQ_0$  เป็นปริมาณความต้องการสินค้าในประเทศ A ที่ราคา  $P_0$  โดยประเทศ A ผลิตเองในประเทศเท่ากับ  $OQ_1$  และนำเข้าในปริมาณ  $Q_1 Q_0$  ซึ่งนำเข้าจากประเทศ B ปริมาณ  $Q_1 Q_2$  และ  $Q_2 Q_0$  นำเข้าจากประเทศ C



รูปที่ 4.2

ต่อมาเมื่อรัฐบาลในประเทศ A ต้องการเพิ่มการผลิตภายในประเทศให้เท่ากับ  $OQ_2$  และต้องการลดปริมาณการนำเข้าไปพร้อม ๆ กันให้เหลือเท่ากับ  $Q_2Q_3$  นั้น รัฐบาลดำเนินการจำกัดการนำเข้าด้วยการใช้วิธีอัตรากับประเทศ C ให้สามารถส่งสินค้าได้เพียง  $Q_3Q_4$  ในราคา  $P_1$

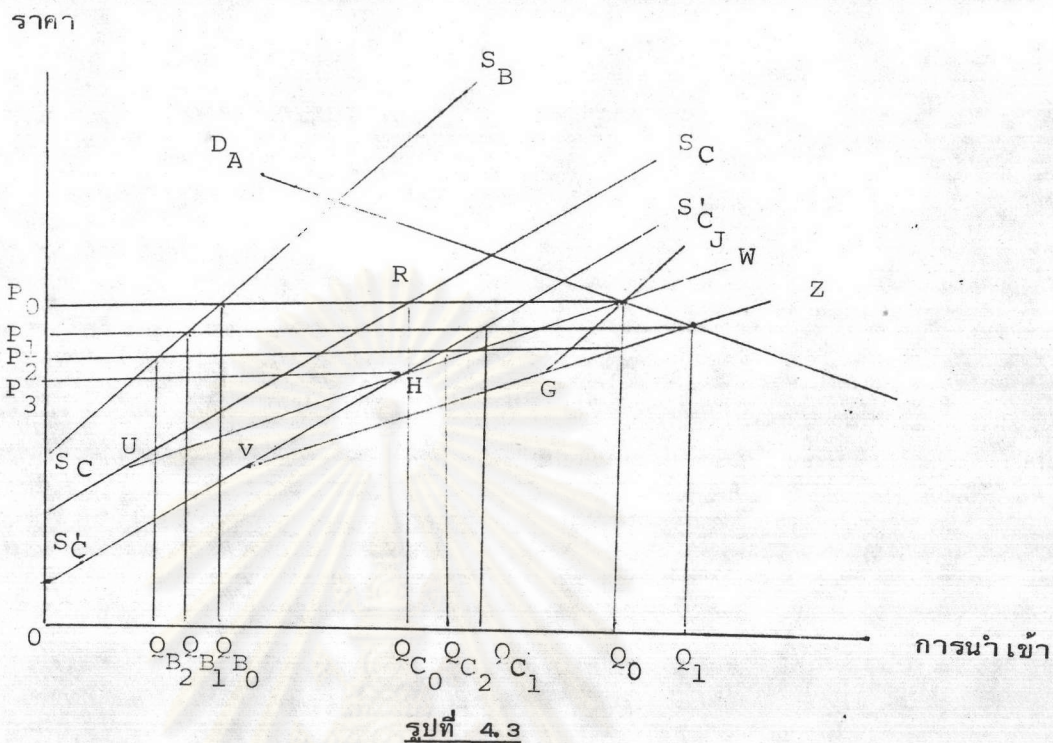
ให้เส้น  $TT'$  เป็นเส้นขนานกับเส้นอุปทาน  $S_aS'_a$  นั้น จะพบว่าหลังการจำกัดทางการค้าแล้ว ประเทศ B ซึ่งไม่ถูกจำกัดทางการค้าจะส่งสินค้าไปยังประเทศ A ได้เพิ่มขึ้นจากปริมาณ  $bc$  (ซึ่งเท่ากับ  $Q_1Q_2$ ) เป็น  $bd$  ผลตามมาก็คือเกิดความสูญเสียทางด้านจัดสรรทรัพยากรในปริมาณเท่ากับ  $deg$

เมื่อพิจารณาผลทางรายได้จากค่าเช่าทางเศรษฐกิจ (Rent income) หรือค่าเช่าแล้วจะพบว่า ผู้ประกอบการในประเทศ A ได้รับค่าเช่าเป็น  $P_0P_1ba$  ประเทศ B ได้รับค่าเช่าจากการส่งออกเดิมเป็น  $abce$  และได้รับเพิ่มจากการส่งออกเพิ่มเป็น  $cde$  ซึ่งประเทศ B ได้รับค่าเช่าเพิ่มเป็น  $abde$  ซึ่งสำหรับประเทศ C ซึ่งถูกจำกัดการส่งออกเหลือเพียง  $df$  (ซึ่งเท่ากับ  $Q_4Q_3$ ) นั้น ค่าเช่านี้จะตกอยู่กับผู้ส่งออก ในปริมาณ  $dfhg$

ถ้าสมมติให้ A ไม่มีการผลิตสินค้าภายในประเทศ แต่มีการนำเข้าจาก B และ C เท่านั้น จากรูป 4.3 ให้  $D_A$  เป็นเส้นอุปสงค์ของประเทศ A ขณะที่  $S_B$  และ  $S_C$  เป็นเส้นอุปทานของประเทศ B และ C ตามลำดับ อุปทานสินค้ารวมของประเทศ B และ C จึงเป็นเส้น  $S_CUW$  ก่อนมีการจำกัดทางการค้านั้น ประเทศ A นำเข้าสินค้าในปริมาณ  $Q_0$  ที่ราคา  $P_0$  ซึ่งนำมาจากประเทศ B ในปริมาณ  $Q_{B0}$  และปริมาณ  $Q_{C0}$  นำเข้าจากประเทศ C

ต่อมา ให้ประเทศ C ขยายการผลิตเพิ่มขึ้น<sup>4</sup> เส้นอุปทานจึงขยับเป็นเส้น  $S'_C$

<sup>4</sup>Kent Jones, (1984) ให้เหตุผลการขยายการผลิตของประเทศ C ว่า เนื่องจากมาตรการลดต้นทุนการผลิตภายในประเทศ ซึ่งพิจารณาจากสภาพที่เป็นจริงของผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังของไทยแล้ว การขยายการผลิตดังกล่าวเนื่องจากความต้องการจากประชาคมยุโรปเพิ่มขึ้นจากเงื่อนไขที่กล่าวมาแล้วในบทที่ 2 พร้อมกันนั้นจากลักษณะเฉพาะของการขนส่งผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังที่อัตราค่าระวางต่อหน่วยจะถูกลงถ้าปริมาณผลิตภัณฑ์ยิ่งมาก กล่าวคือ ในปี 2519 นั้น ค่าขนส่งจากกรุงเทพฯ ถึง รอตเตอร์ดัม สำหรับเรือบรรทุกสินค้าระวาง 80,000 ตันนั้น ค่าระวางสินค้าตกตันละ 22 ดอลลาร์สหรัฐ ขณะที่ เป็นประมาณ 27 ดอลลาร์สหรัฐสำหรับเรือบรรทุกที่มีระวาง 15,000 ตัน และเมื่อสินค้าของไทยมีปริมาณส่งออกที่มาก ความได้เปรียบด้านต้นทุนค่าขนส่งจะยิ่งเพิ่มตามไปด้วย



และเส้นอุปทานรวมเป็น  $S_C'VZ$  ณ จุดดุลยภาพใหม่ ราคานำเข้าผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังลดลงเป็น  $P_1$  ขณะที่ปริมาณนำเข้าเพิ่มขึ้นเป็น  $Q_1$  นั้น ปริมาณนำเข้าจากประเทศ B ลดลงเป็น  $Q_{B_1}$  แต่การนำเข้าเพิ่มขึ้นจากปริมาณ  $Q_0$  เป็น  $Q_{C_1}$  แต่เมื่อประเทศ A ต้องการให้ปริมาณนำเข้ายังคงอยู่ในระดับเดิม คือปริมาณ  $Q_0$  นั้น ประเทศ A สามารถเลือกมาตรการทางภาษี หรือการจำกัดการนำเข้าจากประเทศใดประเทศหนึ่ง หรือทั้งสองประเทศพร้อม ๆ กันได้

ในกรณีที่ใช้มาตรการด้านภาษีนั้น ประเทศ A ต้องเก็บภาษีในอัตราหน่วยละ  $(P_0 - P_2)$  ปริมาณนำเข้ารวมจึงจะลดลงเป็น  $Q_0$  ซึ่งทำให้ราคาสินค้านำเข้าลดลงเป็น  $P_2$  อันทำให้อัตราทางการค้า (Term of Trade) ของประเทศ A ดีขึ้น และรายได้จากภาษีในปริมาณ  $(P_0 - P_2)Q_0$  นั้น จะตกอยู่ในประเทศ A ทั้งสิ้น ขณะที่ปริมาณส่งออกในประเทศ B และ C ลดลงเป็น  $Q_{B_2}$  และ  $Q_{C_2}$  ตามลำดับ ซึ่งเห็นได้ว่า มาตรการภาษีใช้กับประเทศ B และ C โดยเท่าเทียมกัน และให้โอกาสแก่ประเทศ C ในผลประโยชน์จากการขยายการผลิตของตนเอง

ถ้าประเทศ A ใช้มาตรการวิธีอื่ารกับประเทศ C โดยให้ปริมาณนำเข้ารวมอยู่ในระดับเดิมคือ  $Q_0$  และราคาภายในประเทศอยู่ในระดับ  $P_0$  แต่องค์ประกอบสัดส่วนการนำเข้าจะมี

ความแตกต่างกัน พร้อม ๆ กับราคานำเข้าที่เพิ่มสูงขึ้น กล่าวคือ เส้นอุปทานของ C จะเป็นเส้น  $S_C^{HR}$  ซึ่งเป็นผลจากการจำกัดปริมาณนำเข้าจากประเทศ C ให้อยู่ในระดับ  $Q_{C_0}$  ขณะที่เส้นอุปทานของ B จะยังคงเป็นเส้น  $S_B$  ดังเดิม และเพื่อทำให้ปริมาณนำเข้าเป็น  $Q_0$  และราคา  $P_0$  ดังเดิมนั้น เส้นอุปทานรวมจึงเป็นเส้น  $S_C^{VGG}$  ซึ่งปริมาณการส่งออกของ B ยังคงเป็น  $Q_{B_0}$  และประเทศ C อยู่ในระดับที่ได้ทำความตกลงกันไว้ คือ  $Q_{C_0}$  เห็นได้ว่าเมื่อมีการใช้มาตรการวิธียุทธแล้ว ปริมาณการส่งออกของ C ในตลาดจะลดลงต่ำกว่าก่อนมีการใช้มาตรการจำกัดการส่งออก หรือการใช้มาตรการทางด้านภาษี ทั้งนี้เพราะ  $Q_{C_0}/Q_0 < Q_{C_1}/Q_1$  และ  $Q_{C_0}/Q_0 < Q_{C_2}/Q_0$  ผลที่ตามมาอื่น ๆ อีก คือ ราคาที่เพิ่มขึ้นนี้ทำให้ประเทศ B ซึ่งไม่ถูกจำกัดปริมาณการส่งออก เพิ่มปริมาณการส่งออก พร้อมกันนั้นแม้ประเทศ C จะถูกจำกัดการส่งออก แต่ประเทศ C จะได้รับค่าเช่าทางเศรษฐกิจเพิ่มขึ้น กล่าวคือ ผู้ขายในประเทศ C จะสามารถขายสินค้าในปริมาณ  $Q_{C_0}$  ได้ในราคา  $P_0$  ซึ่งสูงกว่าที่ต้องการ คือ ราคา  $P_3$  ดังนั้น ผลทางเศรษฐกิจที่เพิ่มขึ้น คือ  $(P_0 - P_3) Q_{C_0}$  นั้น จะตกอยู่กับประเทศ C แต่เพิ่มพิจารณาโดยส่วนรวมแล้ว จะเห็นว่า ประสิทธิภาพทางการจัดสรรทรัพยากรโดยส่วนรวมลดลง เพราะประเทศ C ซึ่งมีประสิทธิภาพทางการผลิตมากกว่า จะถูกจำกัดการส่งออก

#### 4.3.2 ผลต่อประเทศผู้ส่งออก

เมื่อพิจารณาผลของวิธียุทธต่อประเทศผู้ส่งออกนั้นต้องแยก เป็นผู้ส่งออกที่ถูกกำหนดปริมาณการส่งออกด้วยวิธียุทธ และผู้ส่งออกอื่น ๆ ที่ไม่ถูกกระทบโดยวิธียุทธซึ่งในลำดับแรกนี้จะพิจารณาถึงผู้ส่งออกที่ผูกพันในวิธียุทธ

ผลจากวิธียุทธที่ประเทศส่งออกในความผูกพันดังกล่าวได้รับทางด้านรายได้นั้นจะเป็นไปตามที่ได้กล่าวมาแล้วในหัวข้อ 4.2 ที่กล่าวถึงลักษณะสำคัญประการหนึ่งของวิธียุทธคือ ผลประโยชน์จากการใช้มาตรการนี้จะตกอยู่กับประเทศผู้ส่งออก ตามรูปที่ 4.1 นั้น ผลประโยชน์ดังกล่าวคือรายได้  $(P_0 - P_1) Q_{C_1}$  นั้น จะตกอยู่กับประเทศผู้ส่งออกในขณะที่มาตรการกีดกันทางการค้าอื่น ๆ รายได้ส่วนนี้จะตกอยู่กับประเทศนำเข้า

นอกจากผลที่กล่าวมาแล้วข้างต้นนั้น เนื่องจากประเทศผู้ส่งออกต้องควบคุมสินค้าส่งออกให้อยู่ในปริมาณที่ได้ทำความตกลงกันไว้ ดังนั้น หน่วยงานที่เกี่ยวข้องของรัฐ จำเป็นต้องดำเนินการควบคุมดังกล่าว ซึ่งการจัดสรรปริมาณการส่งออกระหว่างผู้ส่งออกที่มีความสามารถที่จะดำเนินการได้ ปกติหน่วยราชการที่รับผิดชอบจะใช้เครื่องมือสองชนิด คือ

(1) ใช้กลไกราคาเป็นตัวตัดสินใจ กล่าวคือ จะมีการประมูลใบอนุญาตส่งออกถ้าใครให้ราคาสูงสุดก็จะได้สิทธิในการส่งออกนั้น

(2) การตัดสินใจของเจ้าหน้าที่รัฐบาลโดยผ่านกระบวนการทางการบริหารรัฐกิจ เพื่อจัดสรรการส่งออกในปริมาณและระยะเวลาที่เหมาะสม เช่น การใช้ประวัติการส่งออกในอดีต การจัดสรรตามความสามารถในการขนถ่ายสินค้า หรือแม้แต่จัดสรรตามปริมาณสต็อกในมือผู้ส่งออก เป็นต้น ซึ่งมาตรการทั้ง 3 ดังกล่าวนี้นี้ เจ้าหน้าที่รัฐบาลไทยได้ใช้สำหรับการจัดสรรปริมาณการส่งออกผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังที่ได้รับจากประชาคมยุโรป

การดำเนินการของเจ้าหน้าที่รัฐบาลทั้งสามประการข้างต้นนั้น มีผลที่แตกต่างกัน กล่าวคือ

(1) ถ้าใช้การประมูลใบอนุญาตการส่งออกแล้ว หน่วยผลิตที่มีประสิทธิภาพสูงกว่า ซึ่งต้นทุนการผลิตต่ำกว่านั้นยินดีจะประมูลใบอนุญาตในราคาที่สูง และเป็นผู้ได้รับปริมาณการส่งออกมากกว่าหน่วยผลิตที่มีประสิทธิภาพต่ำกว่า เป็นการจัดสรรที่มีประสิทธิภาพอย่างหนึ่ง

(2) ถ้าใช้ประวัติการส่งออกในอดีต เป็นตัวตัดสินใจ และอนุญาตให้มีการขายใบอนุญาตส่งออกได้นั้น ในการจัดสรรปริมาณการส่งออกครั้งแรก หน่วยผลิตที่ไม่มีประสิทธิภาพจะเต็มใจขายสิทธิของตนเอง และหันไปประกอบกิจการอย่างอื่น และที่เหลืออยู่จะเป็นหน่วยผลิตที่มีประสิทธิภาพ

(3) ใช้ประวัติการส่งออกในอดีตแต่ไม่ให้มีการขายใบอนุญาตส่งออก ดังนั้น ผู้ผลิตใหม่ ๆ ที่มีประสิทธิภาพจะถูกกำจัดออกไปจากระบบธุรกิจ ด้วยเหตุผลเพียงไม่มีประวัติการส่งออกในอดีตเท่านั้น ซึ่งจากความเป็นจริงแล้วหน่วยผลิตใหม่ที่มีประสิทธิภาพสูงจะเต็มใจจ่ายในราคาที่สูงกว่าหน่วยผลิตที่ไม่มีประสิทธิภาพ

การตัดสินใจจัดสรรปริมาณการส่งออกของหน่วยงานรัฐบาลในประเทศผู้ส่งออกดังกล่าว เป็นคำตอบที่ดีว่าใครจะเป็นกลุ่มคนที่ได้รับประโยชน์ทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นในจำนวน  $(P_0 - P_3) Q_{C_0}$  ตามรูปที่ 4.3 นั้น กล่าวคือ ถ้าใช้วิธีประมูลใบอนุญาตการส่งออก ผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจจะตกอยู่กับรัฐบาล แต่ถ้าใช้ประวัติการส่งออกแล้ว ผู้ที่เคยทำการส่งออกจะได้รับผลประโยชน์ในส่วนนี้ไป และถ้าสามารถขายใบอนุญาตดังกล่าวได้นั้น หน่วยผลิตที่มีประสิทธิภาพสูงสุดจะได้รับประโยชน์ในระยะยาว กล่าวคือ เนื่องจากต้นทุนการผลิตต่ำ เขาจึงเต็มใจจ่ายเงินเพื่อซื้อใบอนุญาตนั้นอันจะเป็นการเพิ่มประวัติการส่งออกมากขึ้น

พร้อมกันนั้น รัฐบาลประเทศผู้ส่งออกที่ถูกจำกัดโดยวิธีอาร์จะตั้งหรืออนุญาตให้เกิดการรวมกลุ่มผู้ส่งออกในรูปแบบ Cartel เพื่อให้ผู้ส่งออกในขณะนั้นมีหลักประกันในส่วนแบ่งทางการตลาดสินค้าส่งออก และป้องกันผู้ส่งออกรายใหม่ที่จะเข้ามาแข่งขันในตลาด รวมทั้งรัฐบาลจะช่วยให้หลักประกันโดยลดความไม่แน่นอนในกำไรที่ผู้ส่งออกจะได้รับ และลดการเสี่ยงจากความไม่แน่นอนของเงื่อนไขตลาด ทั้งนี้ในระยะเวลายังใช้มาตรการวิธีอาร์อยู่ ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวของรัฐบาลขึ้นอยู่กับนโยบายด้านการค้าและการจัดสรรใบอนุญาตการส่งออกและปริมาณโควตาที่ได้รับด้วย

สำหรับประเทศผู้ส่งออกอื่น ๆ นั้น จากการวิเคราะห์ที่ผ่านมาข้างต้นจะพบว่า การมีมาตรการวิธีอาร์ อันทำให้ราคาสินค้าส่งออกเพิ่มสูงขึ้นนั้น ทำให้ประเทศที่มีได้ถูกจำกัดทางการค้าเพิ่มปริมาณการส่งออกได้มากกว่าที่จะสามารถส่งออกได้และขยายส่วนแบ่งทางการตลาดได้สูงขึ้น

#### 4.3.3 ผลต่อประเทศผู้นำเข้า

สำหรับเจ้าหน้าที่ของรัฐบาลในประเทศผู้นำเข้านั้นการใช้มาตรการวิธีอาร์เพื่อกำหนดปริมาณการนำเข้าจะถือได้ว่าเป็นการใช้มาตรการกีดกันทางการค้าที่มีต้นทุนทางการเมืองต่ำมาก กล่าวคือ ในประเด็นแรกนั้นมาตรการวิธีอาร์เป็นการหลีกเลี่ยงข้อบังคับของแกตต์ในเรื่องการจำกัดปริมาณทางการค้า การเลือกประติบัติต่อประเทศหนึ่งประเทศใด รวมทั้งการกีดกันทางการค้าอื่น ๆ ประการที่สองนั้น เห็นได้ชัดว่าเมื่อประเทศผู้ค้ายอมรับที่จะกำหนดปริมาณการส่งออกของตนเองไปยังอีกประเทศหนึ่งด้วยความตกลงที่เป็นลายลักษณ์อักษรนั้นแสดงให้เห็นว่ามาตรการได้ตอบจากประเทศดังกล่าวยอมไม่เกิดขึ้น ทำให้ประเทศผู้นำเข้าไม่เกิดความเสี่ยงในการปฏิบัติตามนโยบายและเป้าหมายทางการค้าที่วางไว้ โดยเฉพาะในระหว่างการตกลงประการที่สาม การต่อรองและการดำเนินการให้เป็นไปตามมาตรการวิธีอาร์ หรือแม้แต่การเปลี่ยนแปลงสาระของข้อตกลง เป็นไปอย่างไม่ยากเย็นนัก และปฏิบัติได้ทันทีเนื่องจากไม่ต้องผ่านกระบวนการทางการเมืองหรือความเห็นชอบจากมติมหาชน และ กระบวนการทางด้านบริหารรัฐกิจอื่น ๆ คือการออกกฎหมาย ระเบียบ พระราชบัญญัติ เช่น มาตรการทางภาษี ประการสุดท้ายนั้น การดำเนินการให้เป็นไปตามมาตรการนี้ สามารถเห็นผลได้ในระยะเวลาสั้น ซึ่งสำหรับนักการเมืองที่มีเวลาสำหรับการวางนโยบายและการบริหารงานในระยะเวลาไม่นานนัก มาตรการดังกล่าวสามารถตอบสนองผลประโยชน์ทางการเมืองได้เป็นอย่างดี

ในประเทศไทยผู้นำเข้าเองนั้น ผู้ประกอบการที่ผลิตสินค้าที่แข่งขันกับสินค้าที่จำกัด การส่งออกอาจมีช่องทางที่จะเพิ่มราคาสินค้าหรือขยายการผลิตสินค้าเหล่านั้นได้ นอกจากนั้นยังจะได้ทราบปริมาณการค้าและประเทศคู่ค้าที่ชัดเจน แต่อย่างไรก็ตาม มาตรการควบคุมการนำเข้าโดยตรงคือโควตานั้น ย่อมเห็นผลได้ชัดเจนกว่าการใช้มาตรการวีอีอาร์ ซึ่งผู้ส่งออกอาจหลบเลี่ยงด้วยการส่งสินค้าผ่านประเทศที่สามที่มีได้ถูกจำกัดการส่งออก แต่เมื่อไม่มีทางเลือกที่ดีกว่านี้ ผู้ประกอบการในประเทศไทยเข้าก็จำเป็นต้องพอใจต่อการใช้วีอีอาร์ในการควบคุมปริมาณการนำเข้าสินค้าที่แข่งขันกับสินค้าที่ผลิตได้นั้น

การใช้วีอีอาร์เป็นเครื่องมือกีดกันทางการค้านั้น เช่นเดียวกับเครื่องมืออื่น ๆ ที่สร้างภาวะให้กับผู้บริโภคสินค้าที่ต้องรับภาระจากราคาสินค้าที่เพิ่มสูงขึ้น ทั้งสินค้าที่ผลิตในประเทศเองหรือสินค้านำเข้า ทั้งนี้เนื่องจากสินค้านี้ถูกจำกัดอุปทานในขณะที่อุปสงค์ยังคงมีอยู่ในระดับเดิม แต่กลุ่มผู้บริโภคนี้ยังไม่อาจรวมกลุ่มให้เป็นพลังการเมืองที่เหนียวแน่น จึงไม่สามารถจะคัดค้านนโยบายที่สร้างภาระให้กับกลุ่มของตนได้

#### 4.4 ผลของวีอีอาร์ต่อกรณีการจำกัดการส่งออกผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังของไทย

การลงนามร่วมในความตกลงระหว่างประเทศไทยกับประชาคมยุโรป เมื่อวันที่ 2 กันยายน 2525 นั้น นับว่าเป็นการใช้วีอีอาร์ในการดำเนินการกีดกันทางการค้าที่ได้ผล กล่าวคือ ประเทศไทยต้องผูกพันตัวเองที่จะไม่ส่งผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังพิกัดศุลกากร 07.06 ไปยังประชาคมยุโรปในช่วงปี 2525-2529 เกินกว่าปริมาณที่ได้กำหนดไว้ในความตกลงร่วมดังกล่าว ซึ่งประชาคมยุโรปให้ผลตอบแทนจากการจำกัดการส่งออกดังกล่าวคือ รับที่จะเก็บภาษีนำเข้าผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง ภายใต้ความตกลงในอัตรา ร้อยละ 6 ของมูลค่าสินค้าในปริมาณที่จำกัดไว้ นั้น รวมทั้งจะให้ความช่วยเหลือเกี่ยวกับโครงการพัฒนาชนบทและปลูกพืชทดแทนมันสำปะหลังและการวิจัยด้านตลาดของพืชทดแทนเหล่านั้น

การใช้วีอีอาร์ ตัวกรณีมันสำปะหลังของไทยนั้น ผลกระทบของมาตรการดังกล่าวต่อประเทศที่เกี่ยวข้องคือ ประชาคมยุโรป ประเทศผู้ส่งออกอื่น ๆ ที่ส่งออกทั้งผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังและสิ่งทดแทนอัญหิซอื่น ๆ และประเทศไทย นั้น พอสรุปได้ดังนี้ คือ

##### 4.4.1 ประชาคมยุโรป : ประเทศนำเข้า

จากข้อเรียกร้องของรัฐบาลฝรั่งเศส ประมาณปี 2520 ให้จำกัดปริมาณการ

นำเข้าผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังจากประเทศไทย เพื่อปกป้องผู้ผลิตธัญพืช เลี้ยงสัตว์ภายในประชาคมยุโรปนั้น เมื่อมีการลงนาม ในการจำกัดปริมาณส่งออกผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังจากประเทศไทยแล้วนั้น ประชาคมยุโรปได้รับผลจากมาตรการดังกล่าวพอสมควรได้ดังนี้

(1) ผลทางการเมือง

คณะกรรมการประชาคมยุโรปได้ดำเนินการสนองตอบต่อการเรียกร้องของประเทศไทยเป็นผลสำเร็จ โดยอาศัยช่องโหว่ (Loophole) ของเกณฑ์ในการทำความตกลงร่วมกับประเทศไทย กล่าวคือ การจำกัดการส่งออกผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังนั้น ประชาคมยุโรปอ้างได้ว่าเป็นความพร้อมใจของฝ่ายไทยเอง โดยมีได้ถูกบังคับจากทางประเทศผู้นำเข้าแต่อย่างใด ขณะเดียวกันขั้นตอนให้ประเทศไทยยอมรับในความตกลงร่วมกัน มิได้ผ่านกระบวนการทางการบริหารและการตัดสินใจทางการเมืองที่ซับซ้อนประการใด พร้อมกันนั้น การบังคับให้ปฏิบัติตามความตกลงร่วมดังกล่าวสามารถดำเนินการได้ในทันที กล่าวคือ เมื่อมีการลงนามในเดือนกันยายน 2525 ได้ระบุให้การจำกัดปริมาณการส่งออกมีผลบังคับใช้ในปี 2525 ทันทีโดยกำหนดให้ประเทศไทยส่งออกผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังไปยังประชาคมยุโรปในปี 2525 ไม่เกิน 5 ล้านตัน ซึ่งหมายความว่า หากก่อนการลงนามนั้นประเทศไทยส่งออกผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังไปยังประชาคมยุโรปเกินกว่า 5 ล้านตันแล้ว ต้องระงับการส่งออกในปีนั้น และจะสามารถส่งออกได้อีกครั้งหนึ่งในปี 2526 เป็นต้นไป หากยังส่งไม่ครบ ก็สามารถส่งออกให้ครบจำนวน 5 ล้านตัน แต่จะเกินกว่านั้นไม่ได้<sup>5</sup>

(2) ผลทางการค้า

ถ้าประชาคมยุโรปเลือกใช้มาตรการทางภาษีเพื่อจำกัดปริมาณนำเข้าผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังจากประเทศไทยนั้น จากรูปที่ 4.3 วิเคราะห์ได้ว่าประชาคมยุโรปจะได้รับรายได้จากภาษีในปริมาณ  $(P_0 - P_2) Q_2$  ทำให้อัตราทางการค้าของประเทศ A ดีขึ้น แต่เมื่อ

<sup>5</sup> สภาพความเป็นจริงช่วงนั้นคือประเทศไทยส่งออกผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังไปยังประชาคมยุโรปครบ 5 ล้านตันแล้ว และยังมีกรขอใบอนุญาตส่งออกเกินไปแล้วประมาณ 2 แสนตัน ซึ่งได้มีความพยายามที่จะขอโควตาพิเศษเพิ่มเติมจากประชาคมยุโรปซึ่งสามารถขอได้ เป็นผลสำเร็จหลังการลงนามร่วมกัน การส่งออกผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังของไทยไปยังประชาคมยุโรปปี 2525 ตามความตกลงร่วมมีปริมาณ 5 ล้านตัน และได้พิเศษอีก 5 แสนตัน รวมเป็นได้โควตาทั้งสิ้น 5.5 ล้านตัน รายละเอียดจะได้กล่าวถึงในบทที่ 5.



หันมาเลือกใช้มาตรการวีอีอาร์แทนที่ ทำให้ต้องสูญเสียผลประโยชน์ในปริมาณข้างต้นนั้น

(3) ผลทางด้านงบประมาณ เป็นที่แน่นอนว่าการใช้มาตรการวีอีอาร์นั้น ประชาคมยุโรปได้ผูกพันความรับผิดชอบของตนเองที่จะกำหนดอัตราภาษีนำเข้าผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังไม่เกิน ร้อยละ 6 ของมูลค่าสินค้า ดังนั้น ด้านหนึ่งประชาคมยุโรปจะสูญเสียรายได้จากการให้อัตราภาษีนำเข้าผันแปร ซึ่งปกติมีแนวโน้มที่จะสูงกว่าที่ผูกพันไว้ อันเป็นการสูญเสียรายได้อีกทางหนึ่งนอกเหนือจากที่กล่าวมาในข้อ 2 แล้ว

(4) ต้นทุนทางสังคม ดังที่ได้วิเคราะห์แล้วข้างต้นพบว่าผู้บริโภค เนื้อสัตว์ ซึ่งเป็นประชากรส่วนใหญ่ของประชาคมยุโรปจะเป็นผู้แบกรับภาระจากผลของมาตรการนี้ที่ทำให้ราคาเนื้อสัตว์ภายในประชาคมสูงขึ้น ขณะที่โรงงานอาหารสัตว์สามารถจะเลือกใช้ส่วนผสมอาหารสัตว์ที่มีราคาต่ำกว่า อันทำให้ราคาเนื้อสัตว์ลดต่ำไปได้ ผลดังกล่าวอาจเรียกได้ว่าเป็นต้นทุนทางสังคมที่มาตรการวีอีอาร์นี้ก่อขึ้นมา

อย่างไรก็ตาม เกษตรกรและรัฐบาลฝรั่งเศสซึ่งเป็นกลุ่มผลประโยชน์ที่มีการรวมกลุ่มอย่างเหนียวแน่น มีแรงผลักดันที่เข้มแข็ง ทำให้ประชาคมยุโรปต้องเลือกใช้มาตรการที่ตอบสนองผลประโยชน์ของกลุ่มทั้งสองอย่างแน่นอน

#### 4.4.2 ประเทศผู้ส่งออกอื่น ๆ

ประเทศส่งออกผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังอื่น ๆ เช่น อินโดนีเซีย และจีน หรือประเทศส่งออกสิ่งทดแทนธัญพืชอาหารสัตว์ที่มีใช้ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง เช่น สหรัฐอเมริกา ซึ่งส่งออกกากข้าวโพดและคิวสั่มในปริมาณที่สูงนั้น จะได้รับประโยชน์จากการใช้นโยบายวีอีอาร์กับประเทศไทย กล่าวคือ เมื่อมีการจำกัดปริมาณอุปทานในขณะที่อุปสงค์สินค้าดังกล่าวยังอยู่ในระดับที่สูง ผู้บริโภคคือโรงงานอาหารสัตว์จะต้องแสวงหาแหล่งอุปทานทั้งสินค้าดังกล่าว หรือสิ่งทดแทนสินค้านั้นได้ เพื่อใช้ในธุรกิจของตนเอง ประเทศส่งออกเหล่านี้มิได้ถูกผูกมัดในการจำกัดการส่งออกสินค้าของตนเอง จึงสามารถส่งออกในปริมาณและราคาที่เพิ่มสูงขึ้น ซึ่งเมื่อวิเคราะห์จากรูปที่ 4.2 แล้ว ปริมาณส่งออกของสิ่งทดแทนดังกล่าวสามารถเพิ่มได้จาก bc เป็น bd หรือเพิ่มขึ้นในปริมาณ cd และจากตารางที่ 3.1 นั้น พบว่าการนำเข้าคิวสั่มและกากข้าวโพดของประชาคมยุโรปในปี 2526 เพิ่มขึ้นจากปี 2525 ประมาณร้อยละ 13 และ 25 ตามลำดับ สำหรับประเทศจีน และอินโดนีเซีย ทั้ง ๆ ที่ทั้งสองประเทศมิได้มีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบในการผลิตมันสำปะหลัง เมื่อเทียบกับประเทศไทย แต่ประเทศทั้งสองกลับได้รับโควตานำเข้า

จากประชาคมยุโรปในอัตราที่เพิ่มขึ้น ทำให้เกิดปัญหาที่สำคัญทาง เศรษฐศาสตร์ คือ เกิดการบิดเบือนทางการจัดสรรทรัพยากร แต่นับแต่มีการจำกัดการส่งออกผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังจากไทย ทั้งสองประเทศส่งออกผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังได้ต่ำกว่าปริมาณโควตาที่ได้รับในปี 2526 ปริมาณส่งออกลดลงกว่าปี 2525 (ตารางภาคผนวกที่ 3) ทั้งนี้เนื่องจากเกิดปัญหาการขาดแคลนผลผลิตภายในประเทศทำให้ต้องใช้ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังสำหรับบริโภคภายในประเทศเพิ่มขึ้น

#### 4.4.3 ประเทศไทย

เมื่อประเทศไทยถูกบังคับให้ผูกพันการส่งออกผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังด้วยมาตรการวีอีอาร์ ด้วยการกำหนดปริมาณการส่งออกในแต่ละปี ตั้งแต่ปี 2525-2529 นั้น จากการวิเคราะห์ทางทฤษฎีที่กล่าวมาข้างต้นจะพบว่าแม้ประเทศไทยจะถูกจำกัดปริมาณการส่งออกผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง แต่ผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นจากการจำกัดการส่งออกดังกล่าวไม่ว่าจะเป็นราคาที่เพิ่มขึ้นหรือรายได้จากค่าเช่าทางเศรษฐกิจ (Rent income) ที่เกิดขึ้นจะตกอยู่กับประเทศไทยทั้งสิ้น

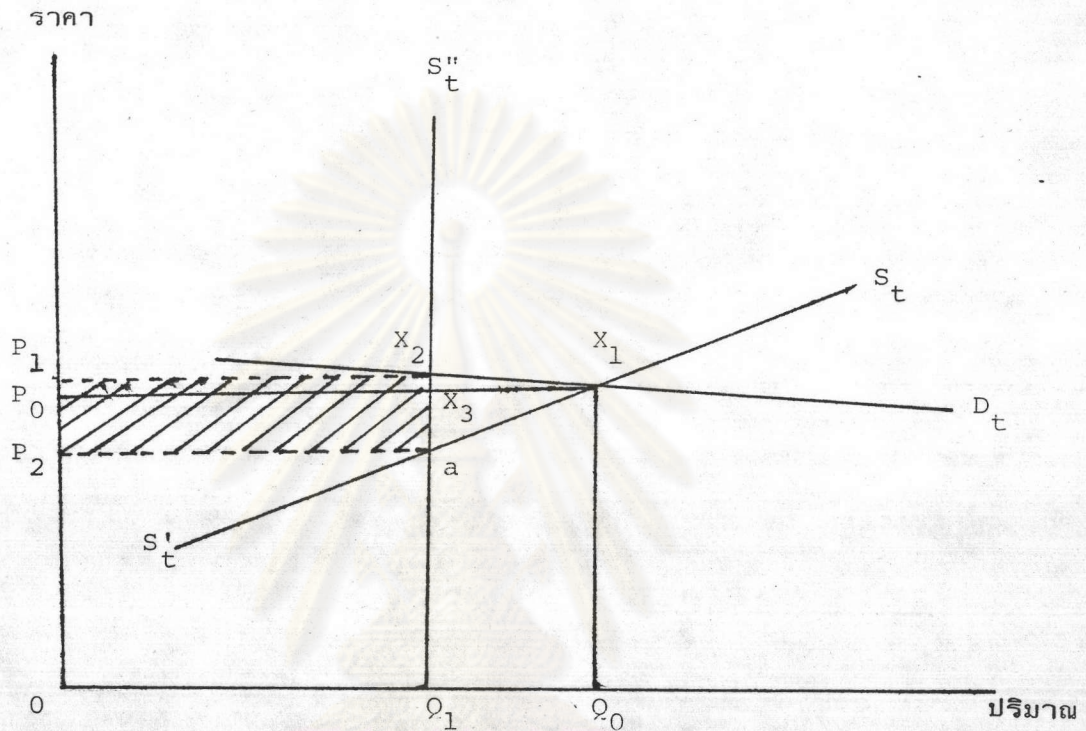
การวิเคราะห์ทางทฤษฎีในหัวข้อ 4.3 ตามรูป 4.1 นั้น เป็นการวิเคราะห์สินค้าทั่วไป ที่อุปสงค์และอุปทานของสินค้ามีความยืดหยุ่นน้อย คือ เสมือนหนึ่งว่าผู้ส่งออกได้รับราคาส่งออกเพิ่มคือ  $P_0 P_1$  นั้น สูงมาก

อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาจากสภาพความเป็นจริงที่ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังที่ใช้เป็นอาหารสัตว์ผสมในประชาคมยุโรปนั้น เป็นสินค้าที่มีสินค้าอื่นทดแทนได้มาก ไม่ว่าจะเป็นผลิตภัณฑ์ขี้เลี้ยงสัตว์อื่น ๆ ในประชาคมยุโรป หรือสิ่งทดแทนผลิตภัณฑ์ขี้เลี้ยงสัตว์อื่น ๆ เช่น ฝูส้ม (Citrus Pulp) หรือกากข้าวโพด (Corn Gluten) ก็ตาม การเปลี่ยนแปลงทางด้านราคาเพียงเล็กน้อยก็จะทำให้ความต้องการซื้อเปลี่ยนแปลงได้มาก เพราะผู้ใช้ในประชาคมยุโรปจะหันไปใช้สินค้าอื่นทดแทนได้ ดังนั้น อาจกล่าวได้ว่าเส้นอุปสงค์ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังไทยในต่างประเทศ เป็นเส้นที่มีความยืดหยุ่นค่อนข้างมาก (Elastic)

ในขณะเดียวกัน เมื่อพิจารณาทางด้านอุปทานผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังแล้วจะพบว่า ความยืดหยุ่นของเส้นอุปทานมันสำปะหลังมีความยืดหยุ่นค่อนข้างสูง แม้ว่าจะเป็นสินค้าเกษตรก็ตาม ทั้งนี้เนื่องจากลักษณะโดยธรรมชาติของมันสำปะหลังที่มีระยะเวลาขุดไม่จำกัดคือ เกษตรกรสามารถขุดออกขายได้หลังจากทำการปลูกไปแล้วประมาณ 8-15 เดือน

ดังนั้น ในกรณีการใช้วีอีอาร์ต่อผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังส่งออกของไทยนั้น สามารถเขียนวิเคราะห์ตามความเป็นจริงของลักษณะธรรมชาติผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังของไทยได้

ตามรูปที่ 4.4 กล่าวคือ ให้  $D_t, D'_t$  และ  $S_t, S'_t$  เป็นเส้นอุปสงค์และอุปทานผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังของไทยก่อนมีการลงนามในความตกลงร่วมระหว่างประเทศไทยกับประชาคมยุโรป ซึ่งประเทศไทยจะส่งออกผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังไปยังประชาคมยุโรปในปริมาณ  $OQ_0$  ณ ราคา  $OP_0$



รูปที่ 4.4

ต่อมาเมื่อมีการลงนามในความตกลงร่วมระหว่างประเทศไทยกับประชาคมยุโรป ซึ่งประเทศไทยต้องจำกัดปริมาณการส่งออกเหลือเพียง  $OQ_1$  นั้น เส้นอุปทานผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังส่งออกของไทยไปยังประชาคมยุโรปจึงเป็นเส้น  $S'_t$  a  $S''_t$  ซึ่งทำให้ราคาผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังเพิ่มขึ้นเป็น  $OP_1$  ราคานี้เป็นราคาของผู้ส่งออกของไทยได้รับหรืออีกนัยหนึ่งเป็นราคาที่ผู้นำเข้าของประชาคมยุโรปต้องจ่ายนั่นเอง ซึ่งจะเห็นได้ว่าการจำกัดการส่งออกผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังของไทยนั้น ผลประโยชน์จากวิอีอาร์ตกอยู่กับประเทศไทยน้อยกว่าการวิเคราะห์เชิงทฤษฎีตามรูป 4.1 กล่าวคือ ราคา  $P_0, P_1$  ที่เพิ่มขึ้นจริง ๆ นั้น ในรูป 4.4 น้อยกว่ารูป 4.1 ทั้งนี้ เนื่องจากลักษณะธรรมชาติของมันสำปะหลังที่ความยืดหยุ่นของอุปสงค์และอุปทานค่อนข้างสูงผลที่เห็นได้ชัดจากรูป 4.4 นี้ คือหลังการใช้วิอีอาร์ต่อผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังของไทยนั้น รายได้สุทธิจากการส่งออกผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังของไทยไปยังประชาคมยุโรปจะลดลงกว่าการไม่มี

นโยบายวีอีอาร์ เพราะรายได้ที่ลดลงมากกว่ารายได้ที่ได้รับชดเชยมากกว่าราคาสินค้า เพิ่มขึ้น เป็น  $P_1$  กล่าวคือ สี่เหลี่ยม  $Q_1Q_0X_1X_3$  มากกว่าสี่เหลี่ยม  $P_0P_1X_2X_3$  นั้นเอง

เมื่อพิจารณาจากผลทางด้านราคาของผู้ส่งออกที่ได้รับจากการใช้วีอีอาร์นั้น ในตารางภาคผนวกที่ 15 ซึ่งแสดงราคาของผู้ส่งออกได้รับรายเดือนจากการขายมันอัดเม็ดที่ทำเรือกรุงเทพ และเมื่อคำนวณหาค่าเฉลี่ย ซึ่งแสดงไว้ในตารางภาคผนวกที่ 16 พบว่า ตั้งแต่ปี 2516/17 ถึง 2526/27 ซึ่งเป็นช่วงก่อนมีการจำกัดการส่งออกและหลังการจำกัดการส่งออกนั้น ราคาเฉลี่ยของผู้ส่งออกได้รับจากการขายทั้งมันสดเป็นประมาณกิโลกรัมละ 2.18 บาท และถ้าพิจารณาว่าในปี 2523/24 เป็นปีแรก ที่ประเทศไทยต้องเริ่มจำกัดการส่งออกอย่างไม่เป็นทางการตามร่างข้อตกลงร่วมในเดือนพฤศจิกายน 2523 นั้น ก่อนปี 2523/24 ผู้ส่งออกได้รับราคาจากการขายมันอัดเม็ดเฉลี่ยประมาณกิโลกรัมละ 2.01 บาท ซึ่งต่ำกว่าราคาของผู้ส่งออกขายมันอัดเม็ดหลังการจำกัดการส่งออกที่เฉลี่ยประมาณกิโลกรัมละ 2.47 บาท หรือสูงกว่าเดิมประมาณร้อยละ 23 ซึ่งปีที่ราคาเฉลี่ยสูงสุดหลังการจำกัดการส่งออกคือปี 2525/26 ที่ราคาเฉลี่ยเป็นประมาณกิโลกรัมละ 2.77 บาท

อย่างไรก็ตาม ถ้าพิจารณาอย่างเคร่งครัดโดยถือว่ามีปี 2525/26 เป็นปีแรกของการลงนามร่วมอย่างเป็นทางการและถือว่าการใช้วีอีอาร์กับประเทศไทย เริ่มใช้อย่างเป็นทางการในปี 2525 เป็นต้นไปแล้วจะพบว่าราคาเฉลี่ยของมันอัดเม็ดหลังการใช้วีอีอาร์ในปี 2525 คือในปี 2525/26 - 2526/27 ราคาเฉลี่ยจะเป็นประมาณกิโลกรัมละ 2.50 บาท สูงกว่าการพิจารณาโดยยึดปี 2523/24 เป็นหลักเล็กน้อย แต่ในการศึกษาต่อไปจะยึดปี 2523/24 เป็นปีที่เริ่มต้นของการใช้วีอีอาร์กับประเทศไทย

เมื่อพิจารณาทางด้านเกษตรกรนั้นจะพบว่า หลังการมีวีอีอาร์นั้นเกษตรกรได้รับราคาเพิ่มสูงขึ้นเช่นเดียวกัน กล่าวคือ เมื่อพิจารณาดังแต่ปี 2510/11 ถึง ปี 2526/27 นั้น ราคาเฉลี่ยที่เกษตรกรได้รับในช่วงดังกล่าวเป็นประมาณกิโลกรัมละ 0.51 บาท ซึ่งช่วงก่อนมีวีอีอาร์ราคาเฉลี่ยประมาณกิโลกรัมละ 0.48 บาท ในขณะที่ช่วงหลังวีอีอาร์ ราคาเป็นประมาณกิโลกรัมละ 0.58 บาท หรือสูงขึ้นประมาณร้อยละ 21 ของก่อนมีการใช้วีอีอาร์ และปีที่ได้รับราคาเฉลี่ยสูงสุดคือปี 2525/26 ซึ่งเป็นปีแรกที่มีการลงนามในความตกลงร่วมอย่างเป็นทางการ คือ ราคาเฉลี่ยสูงถึงประมาณกิโลกรัมละ 0.72 บาท (ตารางภาคผนวกที่ 17 และ 18)

อย่างไรก็ตาม ยังไม่อาจกล่าวได้ว่า ราคาที่ผู้ประกอบการไทยได้รับหลังมี

การใช้วีอีอาร์ สูงกว่าระยะก่อนหน้านั้น มีสาเหตุจากมาตรการวีอีอาร์เพียงประการเดียว ทั้งนี้ เนื่องจากในช่วงระยะเวลาดังกล่าวมีเหตุการณ์หลายประการที่มีส่วนกระตุ้นให้หัวมันสดและมันอัด เม็ดทำเรือกรุงเทพ มีราคาสูงขึ้น เหตุการณ์ดังกล่าวพอสรุปได้ดังนี้

1. ความไม่แน่นอนของมาตรการควบคุมการส่งออกของรัฐบาลไทย จากจากภาคผนวกที่ ๗ พบว่า ในช่วงแรกของการมีนโยบายควบคุมการส่งออก คือตั้งแต่ปี 2524 ถึง 2526 ระเบียบการส่งออกที่กำหนดไว้เพื่อให้ผู้ส่งออกปฏิบัติตามนั้น มีความไม่แน่นอนในระดับสูง กล่าวคือ ระเบียบในแต่ละช่วงของระยะเวลาอนุญาตให้ส่งออกของแต่ละปีมีความแตกต่างกัน และบางช่วงของการอนุญาตให้ส่งออกนั้นการปฏิบัติ เพื่อให้เป็นไปตามระเบียบก็มีความแตกต่างจากระเบียบที่กำหนดไว้เดิม เนื่องจากมีการเปลี่ยนแปลง เมื่อได้มีการปฏิบัติตามระเบียบดังกล่าวไปช่วงระยะเวลาหนึ่ง หรือเมื่อมีเหตุการณ์บางประการก่อนการใช้ระเบียบการส่งออก หน่วยงานราชการที่รับผิดชอบก็จะพิจารณา เปลี่ยนแปลงระเบียบอย่างฉับพลัน ทำให้การคาดการณ์ใด ๆ เป็นไปได้ยาก

นอกจากนั้น ระเบียบการส่งออกในช่วงเวลาดังกล่าวมีส่วนกระตุ้นให้เกิดอุปสงค์เทียมในระยะของการบังคับใช้ระเบียบการส่งออกในแต่ละงวด เช่น ในช่วงของการกำหนดเงื่อนไขการจัดสรรใบรับรองการส่งออกตามความสามารถในการขนถ่ายสินค้าลงเรือ หรือในช่วงระยะเวลาหนึ่งที่กำหนดให้ ซึ่งเป็นระเบียบการส่งออกในปี 2526 นั้น สถานการณ์ดังกล่าวมีส่วนช่วยผลักดันให้ราคาหัวมันสดและมันอัด เม็ดเพิ่มสูงขึ้นเช่นกัน

2. การแย่งชิงโควตานำเข้าของผู้นำเข้าในประชาคมยุโรป ในช่วงประมาณกลางปี 2525 เกิดความสับสนทางการค้าผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง เนื่องจากผู้นำเข้าในประชาคมยุโรป เร่งสั่งซื้อผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังจากผู้ส่งออกของไทยให้รับส่งมอบสินค้า ทั้งนี้เนื่องจากผู้นำเข้าในประชาคมยุโรปได้จองใบอนุญาตนำเข้าผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง เพื่อเสียภาษีร้อยละ 6 ของมูลค่าสินค้า ในปริมาณประมาณ 7 ล้านตัน ซึ่งเกินกว่าปริมาณที่ประชาคมยุโรปกำหนดให้นำเข้าได้ในปีนั้น คือปริมาณทั้งสิ้นรวม 6 ล้านตัน หากใบอนุญาตดังกล่าวไม่มีการใช้จะถูกปรับในอัตราที่สูง ดังนั้น ผู้ส่งออกของไทยจึงกว้านซื้อสินค้าเพื่อส่งมอบตามข้อผูกพันดังกล่าว และเป็นช่วงที่ผลผลิตหัวมันสดมีปริมาณน้อย ดังนั้น จึงมีส่วนกระตุ้นให้หัวมันสดและมันอัด เม็ดมีราคาสูงขึ้น (ภาคผนวก ๗)

นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาราคาหัวมันสดและราคามันอัด เม็ด ที่ทำเรือกรุงเทพ

ในช่วงตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2527 เป็นต้นมา ถึงเดือนกันยายน ซึ่งถือว่าเป็นเดือนสุดท้ายของฤดูการผลิตปี 2526/27 จะพบว่า ราคาตั้งกล่าวมีแนวโน้มต่ำลงเรื่อย ๆ และราคาในช่วงเดือนตุลาคม 2527 ต้นสัปดาห์ของเดือนพฤษภาคม 2528 ซึ่งเป็นช่วง 8 เดือนแรกของฤดูการผลิตปี 2527/28 นั้น ราคามีแนวโน้มต่ำลง และลดลงกว่าช่วงเดียวกันของปีที่ผ่านมา (ตารางภาคผนวกที่ 15 และ 17) รวมทั้งจากการคาดคะเนว่าปี 2527/28 ผลผลิตมันสำปะหลังส่วนเกินจะมีอยู่ในระดับสูง เนื่องจากปริมาณผลผลิต 2527/28 อยู่ในระดับใกล้เคียงกับปริมาณผลผลิตปี 2526/27 ที่มีผลผลิตส่วนเกินอยู่ในระดับสูง และปริมาณความต้องการผลิตภัณฑมันสำปะหลังปี 2527/28 คาดว่าจะอยู่ในระดับคงเดิม จึงมีผลให้ปริมาณผลผลิตส่วนเกินปี 2527/28 จะอยู่ในระดับสูง ดังนั้น ในปี 2527/28 ซึ่งเป็นปีที่ 3 ของการจำกัดปริมาณการส่งออกผลิตภัณฑมันสำปะหลังของไทย ปัญหาจากสถานการณ์ดังกล่าวมีส่วนกดดันให้ราคาหัวมันสดและมันอัดเม็ดมีแนวโน้มต่ำลงกว่าช่วงสองปีแรกของการถูกจำกัดปริมาณการส่งออกดังกล่าว

#### สรุป

การวิเคราะห์ผลของวิธีอาร์ ในกรณีผลิตภัณฑมันสำปะหลังของไทยนั้นจะพบว่าผลประโยชน์ทางด้านราคาที่เพิ่มสูงขึ้น เนื่องจากการใช้วิธีอาร์นั้น ส่วนหนึ่งตกอยู่กับผู้ส่งออกของไทยจริง แต่มีปริมาณไม่สูงนัก เนื่องจากลักษณะโดยธรรมชาติของผลิตภัณฑมันสำปะหลังที่มีสินค้าอื่นทดแทนได้มากทำให้การลดปริมาณการนำเข้าในประชาคมยุโรปไม่ทำให้ราคาเพิ่มขึ้นสูงนัก และผลทางราคดังกล่าวในช่วงสองปีแรกของการใช้วิธีอาร์ส่วนหนึ่งตกอยู่กับเกษตรกรผู้ปลูกมันสำปะหลังเช่นกัน เพราะราคาเฉลี่ยที่เกษตรกรได้รับระหว่างปี 2525/26 และ 2526/27 สูงกว่าก่อนมีการใช้วิธีอาร์เล็กน้อย และปี 2527/28 ราคามีแนวโน้มต่ำจากช่วงเดียวกันของปีที่ผ่านมา

ผลสรุปที่กล่าวมาข้างต้นนั้น มีข้อพึงสังเกต 2 ประการ ด้วยกันคือ

1. ระดับราคาของผู้ส่งออกไทยได้รับเพิ่มสูงขึ้นนี้ คือต้นทุนที่ใช้ผลิตภัณฑมันสำปะหลังของไทยในประชาคมยุโรปต้องเผชิญอยู่ หากประเทศไทยต้องจำกัดการส่งออกในปริมาณต่ำกว่าที่ได้ตกลงกันไว้ในความตกลงร่วมที่ใช้อยู่ในปัจจุบันคือระหว่าง 4.75-5.30 ล้านตันต่อปี แล้วอาจทำให้ราคาผลิตภัณฑมันสำปะหลังของไทยเพิ่มสูงขึ้นซึ่งเป็นการทำลายความได้เปรียบทางด้านราคาที่ผลิตภัณฑมันสำปะหลังของไทยมีต่ออิตาลี ฝรั่งเศส เยอรมนี และอื่น ๆ ในประชาคมยุโรป

2. การวิเคราะห์ผลของวิธีอาร์ ต่อระดับราคาภายในประเทศคือราคาที่เกษตรกรได้รับจากการขายหัวมันสดและราคาของผู้ส่งออกได้รับคือราคามันอัดเม็ดที่ทำเรือกรุงเทพฯ นั้น

จำเป็นต้องพิจารณาปัจจัยอื่น ๆ ควบคู่กันไปด้วย รวมทั้งยังไม่อาจใช้ผลการวิเคราะห์ช่วงสองปี  
แรกของการมีมาตรการวีอีอาร์นี้ เป็นข้อสรุปที่สมบูรณ์ทั้งหมด จำเป็นต้องมีการศึกษาเพิ่มเติม  
ต่อไป



ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย