

บทที่ 4

มาตรการกีดกันทางการค้าระหว่างประเทศที่มีใช้ภาษีศุลกากร ของประเทศญี่ปุ่นที่มีผลต่อการส่งออกของไทย

4.1 มาตรการกีดกันทางการค้าระหว่างประเทศที่มีใช้ภาษีศุลกากร ของประเทศญี่ปุ่นที่มาจากโครงสร้างทางเศรษฐกิจ

4.1.1 ลักษณะของผู้บริโภคชาวญี่ปุ่น

เนื่องจากประเทศญี่ปุ่นเป็นประเทศที่มีขนาดเล็ก แต่มีประชากรอยู่อย่างหนาแน่นและมีการสื่อสารมวลชนที่ดีเยี่ยม จึงทำให้ตลาดญี่ปุ่นมีการเคลื่อนไหวที่สูงมาก กล่าวคือมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ดังนั้นการส่งสินค้าไปจำหน่ายในประเทศญี่ปุ่นจึงจำเป็นต้องติดตามการเคลื่อนไหว และทิศทางของตลาดให้ทัน¹

นอกจากนั้น สินค้าอุตสาหกรรมที่จะเหมาะกับครอบครัวญี่ปุ่น ควรจะมีขนาดเล็ก กระทัดรัด และสารพัดประโยชน์ เพราะครอบครัวญี่ปุ่นอาศัยอยู่ในบ้านที่มีขนาดเล็ก มีเนื้อที่จำกัดและบอบบาง เพราะมีแผ่นดินไหวเกิดขึ้นบ่อย²

¹ Japan External Trade Organization, The Japanese Market (Japan : Japan External Trade Organization, 1990), p. 29.

² Id. at 40.

ดังนั้นการส่งสินค้าไปยังประเทศญี่ปุ่น จึงต้องการดำเนินการสำรวจและวิจัยการตลาด (Market Survey and Research) เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ลึกซึ้ง ถูกต้อง เสียก่อน

ประวัติศาสตร์ญี่ปุ่นมีการขาดแคลนอาหารเกิดขึ้นหลายครั้ง ประกอบกับพรรคเสรีประชาธิปไตย (Liberal Democratic Party, LDP) ซึ่งเป็นพรรคที่ได้เสียงข้างมากในสภา และได้จัดตั้งรัฐบาลตลอดมา มีฐานเสียงมาจากกลุ่มชาวนา จึงทำให้มีนโยบายให้ความคุ้มครองปกป้องสินค้าเกษตรของญี่ปุ่นและกีดกันสินค้าเกษตรจากนอกประเทศ แต่ปัจจุบันเนื่องจากชาวนาในญี่ปุ่นเริ่มมีจำนวนลดน้อยลง เนื่องจากถูกเปลี่ยนเป็นพื้นที่อุตสาหกรรม ประกอบกับได้มีแรงบีบจากประเทศคู่ค้าที่สำคัญของญี่ปุ่น เช่น สหรัฐอเมริกา และกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป ทำให้ญี่ปุ่นต้องเปิดตลาดสำหรับสินค้าเข้าจากต่างประเทศมากขึ้น เพราะประเทศเหล่านี้ เริ่มใช้นโยบายกีดกันสินค้าจากประเทศญี่ปุ่นอย่างรุนแรงมากขึ้น การเปิดตลาดของญี่ปุ่นจึงมักเป็นการเอาใจประเทศคู่ค้าใหญ่ ๆ เท่านั้น มากกว่าที่จะเปิดตลาดอย่างกว้าง³

ตลาดญี่ปุ่นถือว่าเป็นตลาดที่ยากแก่การส่งสินค้าเข้าไปจำหน่ายเพราะต้องผ่านขั้นตอน ขบวนการยุ่งยากมากมาย ซึ่งบางส่วนก็เป็นกระบวนการที่เป็นมาตรการกีดกันทางการค้าระหว่างประเทศที่มีใช้ภาษีศุลกากร โดยมาตรการที่เกิดขึ้นนี้บางส่วนก็เป็นกลไกตลาดของประเทศญี่ปุ่นเอง บางส่วนก็เป็นลักษณะบริษัทการค้าญี่ปุ่นเอง บางส่วนก็เป็นการออกกฎหมายจำกัดการนำเข้าในลักษณะที่ขยายข้อยกเว้นใน GATT มาใช้ให้เป็นประโยชน์ ซึ่งจะได้กล่าวถึงต่อไป

³ บัญญัติ สุรการวิทย์ บรรณาธิการ ความสัมพันธ์ไทย-ญี่ปุ่น 10 ปีหลัง การต่อต้านสินค้าญี่ปุ่น (กรุงเทพฯ : บจก.นิวส์ อินโนเวชั่น 2526) หน้า 90.

4.1.2 ลักษณะกลไกตลาดญี่ปุ่น

ในการส่งสินค้าเข้าไปขายยังประเทศใด ๆ นั้น ผู้ส่งออกและบุคคลอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องต้องพิจารณาถึงสภาพตลาดในประเทศนั้น ๆ โดยเฉพาะในเรื่องระบบกฎเกณฑ์การนำเข้าและการจัดจำหน่ายสินค้า เพราะแต่ละประเทศจะมีความแตกต่างกันไป อันเนื่องมาจากปัจจัยต่าง ๆ เช่น สภาพเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรมและการเมืองของแต่ละประเทศ ตลาดของแต่ละประเทศจึงมีความยากง่ายหรือเข้มงวดในการนำสินค้าเข้าแตกต่างกันไป โดยในบางประเทศมีความเข้มงวดในการนำสินค้าเข้ามา โดยเฉพาะประเทศญี่ปุ่น นอกจากนั้นระบบการจัดจำหน่ายสินค้าในประเทศต่าง ๆ ที่นำสินค้าเข้าก็มีส่วนสำคัญ เพราะเป็นสิ่งทำให้สินค้าที่ส่งเข้าไปขายในตลาดเหล่านั้นขายได้มากน้อยเพียงใด โดยเฉพาะในประเทศที่มีระบบการจัดจำหน่ายสลับซับซ้อนและยุ่งยาก อันอาจเป็นอุปสรรคต่อการจัดจำหน่ายสินค้านั้น เข้าจากต่างประเทศได้ เช่น ระบบการจัดจำหน่ายของประเทศญี่ปุ่น ซึ่งมีผู้กล่าวว่า เป็นปัญหาต่อการที่ประเทศอื่น ๆ จะส่งสินค้าไปขายยังประเทศญี่ปุ่นอย่างมาก

การนำสินค้าต่างประเทศเข้าไปในประเทศญี่ปุ่นนั้น ผู้นำเข้าต้องปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ ตลอดจนระเบียบพิธีการต่าง ๆ ที่กำหนดไว้ในกฎหมาย ตลอดจนของหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ดังต่อไปนี้

4.1.2.1 ความรู้เกี่ยวกับการนำเข้าของสินค้า

ผู้ส่งสินค้าไปขายยังประเทศญี่ปุ่นนั้น ต้องรู้ข้อเท็จจริงต่าง ๆ กฎเกณฑ์การนำเข้าของสินค้านั้น ๆ และอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยในประการแรกนั้น ต้องรู้ว่าสินค้าใดบ้างที่สามารถนำเข้าไปในประเทศญี่ปุ่นได้ เพราะไม่เป็นสินค้าต้องห้ามหรือสินค้าใดเป็นสินค้าที่สามารถนำเข้าได้ แต่ต้องได้รับอนุญาตเพราะเป็นสินค้าประเภทควบคุมซึ่งต้องผ่านกระบวนการก่อนอนุญาต

นำเข้า หรือก่อนนำออกจากโรงเก็บสินค้าเช่น สินค้าที่อยู่ภายใต้ระบบโควตา การนำเข้า หรือระบบที่ต้องขออนุญาตก่อนนำเข้าต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง⁴ หรือเป็นสิ่งที่ไม่สามารถนำเข้าในประเทศญี่ปุ่นได้ เพราะต้องห้ามตามกฎหมาย

การที่จะรู้ว่าสินค้าใด สามารถนำเข้าในประเทศญี่ปุ่นได้หรือไม่ หรือสามารถนำเข้าโดยปฏิบัติตามเงื่อนไขอย่างไรนั้น ผู้ส่งสินค้าไปขายในตลาดญี่ปุ่นสามารถดูได้จากกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการนำเข้าและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับสินค้านั้น ๆ ตลอดจนประกาศของหน่วยราชการต่างๆ ที่รับผิดชอบ เช่น กฎหมายควบคุมการค้าและการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ กฎหมายศุลกากร กฎหมายภาษีศุลกากร กฎหมายสุขอนามัยอาหาร กฎหมายยา เครื่อง-สำอางและเครื่องมือแพทย์ กฎหมายกักกันพืช กฎหมายควบคุมสิ่งเสพติด ข้อบังคับที่ออกตามกฎหมายต่าง ๆ เหล่านี้ และประกาศของกระทรวงการค้า-ระหว่างประเทศและอุตสาหกรรม

ระบบการนำเข้าซึ่งสินค้าของประเทศญี่ปุ่น สามารถแบ่งได้เป็น 4 ประเภทด้วยกัน คือ ระบบอนุญาตให้นำเข้า ระบบโควตานำเข้า ระบบรายงานการนำเข้าและระบบนำเข้าโดยเสรี ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้⁵

⁴ESCAP, Guide to the Japanese Market (Bangkok : ESCAP, 1989) pp. 41-42.

⁵Id. (Japan External Trade Organization) at 71.

ในระบบอนุญาตให้นำเข้านั้น⁶ บุคคลใดที่ประสงค์จะ นำเข้าสินค้าต่างประเทศบางอย่าง จะต้องได้รับอนุญาตจากรัฐมนตรีกระทรวง การค้าระหว่างประเทศและอุตสาหกรรมก่อน กล่าวคือ สินค้าที่ต้องของโควตา การนำเข้าตามบทบัญญัติของคำสั่งควบคุมการค้าสินค้าซึ่งมีถิ่นกำเนิด หรือส่งมาจากถิ่นกำเนิดหรือส่งมาจากถิ่นที่ระบุไว้ในประกาศนำเข้าสินค้าซึ่งต้องชำระเงิน โดยวิธีการที่ระบุไว้ในคำสั่งควบคุมการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ และ สินค้าซึ่งประกาศให้ต้องขออนุญาตก่อนนำเข้าในประเทศนำเข้า เช่น การนำเข้า ของผลิตภัณฑ์ปลาวาฬจากประเทศที่มีใช้ภาคีอนุสัญญาปลาวาฬระหว่างประเทศ

อย่างไรก็ตาม สำหรับสินค้าซึ่งประกาศให้ต้องขออนุญาต ก่อนนำเข้าที่ระบุไว้ในประกาศนำเข้าซึ่งสินค้านั้น ผู้นำเข้าอาจไม่ต้องขออนุญาต ต่อรัฐมนตรีกระทรวงการค้าระหว่างประเทศและอุตสาหกรรม หากได้รับการ ยืนยันว่าเป็นสินค้าในประเทศนั้นๆ ต่อกรมศุลกากร สินค้าเหล่านี้มีตัวอย่าง เช่น เมล็ดพืช รังไหม ยาสูบ ผลิตภัณฑ์ปลาวาฬจากประเทศที่เป็นภาคีอนุสัญญา ปลาวาฬระหว่างประเทศ กาแฟ น้ำตาล โกโก้

สำหรับระบบโควตานำเข้านั้น⁷ จะมีประกาศการนำเข้า และสินค้าที่มีโควตานำเข้าในหนังสือของกระทรวงการค้าระหว่างประเทศ และ อุตสาหกรรมและระบุวิธีการที่จะขอโควตาการนำเข้าเช่น ระยะเวลาในการขอ หลักเกณฑ์และเงื่อนไขในการขอ เอกสารที่ใช้ในการขอ

⁶Id. at 72-74.

⁷MITI, The Import System of Japan 1977 (Tokyo : MITI, 1977), p.10.

ผู้ที่ให้นำสินค้าที่อยู่ภายใต้ระบบโควตาเข้าไปจำหน่ายในประเทศญี่ปุ่นต้องได้รับจัดสรรโควตา และต้องได้รับอนุญาตนำเข้าจากรัฐมนตรีกระทรวงการค้าระหว่างประเทศ และอุตสาหกรรมก่อนที่จะไปรับใบอนุญาตนำเข้าจากธนาคารแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศที่ได้รับอนุญาต สินค้าที่จะนำเข้าโดยมีโควตานั้นอาจเปลี่ยนแปลงได้ โดยขึ้นอยู่กับนโยบายของรัฐ แต่โดยมากมักเป็นสินค้าที่อาจกระทบต่อความมั่นคงทางเศรษฐกิจของประเทศ และก็เป็นสินค้าที่ได้รับอนุญาตให้กำหนดโควตาได้ตามบทบัญญัติของแกตต์ คือส่วนใหญ่เป็นสินค้าทางการเกษตร เช่น พืช ผัก ผลไม้ และผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับสัตว์⁸

ส่วนในระบบรายงานการนำเข้านั้น บุคคลใดที่ต้องการนำเข้าหรือนำเข้าสินค้าแล้ว ต้องเสนอรายงานต่อรัฐมนตรีกระทรวงการค้าระหว่างประเทศและอุตสาหกรรมผ่านธนาคารที่รับชำระราคาสินค้า เว้นแต่ไม่จำเป็นต้องชำระราคาสินค้านั้นหรือสินค้านั้นมีราคาต่ำกว่า 1 ล้านเยนหรือสินค้านั้นอยู่ภายใต้บทบัญญัติ ยกเว้นของข้อบังคับการนำเข้าซึ่งสินค้า⁹

ในระบบสุดท้ายซึ่งเป็นการนำเข้าโดยเสรีนั้น ผู้นำเข้าไม่ต้องปฏิบัติตามวิธีการใด ๆ ที่กล่าวมาแล้ว เช่น ไม่ต้องขออนุญาตนำเข้า หรือไม่ต้องรายงานการนำเข้า ซึ่งเป็นไปตามบทบัญญัติของคำสั่งนำเข้าของกระทรวงการค้าระหว่างประเทศและอุตสาหกรรม เช่น สินค้าที่มีมูลค่าไม่เกิน 1 ล้านเยนสิ่งของนั้นนำเข้าเพื่อใช้ส่วนตัว สินค้าที่แวะพักชั่วคราวเพื่อผ่านแดน¹⁰

⁸Id. (Japan External Trade Organization) at 74-75.

⁹Id. at 76.

¹⁰Id. at 76-77.

ในการชำระเงินค่าราคาสินค้าที่นำเข้ามา อาจทำได้โดยการใช้เลตเตอร์ออฟเครดิต หรือวิธีการอื่น ๆ แต่ไม่ว่าจะใช้วิธีการชำระเงินแบบใด ผู้นำเข้าก็ต้องปฏิบัติตามวิธีการที่กำหนดไว้ เว้นแต่จะได้รับยกเว้นโดยรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการต่างประเทศและอุตสาหกรรมที่มีรายละเอียดดังนี้

สำหรับการชำระหนี้ด้วยเลตเตอร์ออฟเครดิตนั้น ผู้นำเข้าต้องเสนอใบอนุญาตนำเข้า หรือหลักฐานการแสดงความจำนงนำสินค้าเข้าต่อธนาคารที่ได้รับอนุญาตให้รับแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ เพื่อขอให้ออกเลตเตอร์ออฟเครดิตให้ ส่วนผู้ส่งออกต่างประเทศจะได้รับเงินก็ต่อเมื่อส่งสินค้าตามที่ระบุไว้ในเลตเตอร์ออฟเครดิต และธนาคารของผู้ส่งออกในต่างประเทศต้องส่งใบนำเข้าเอกสารขอส่งสินค้ามาให้ธนาคารในประเทศญี่ปุ่น และธนาคารนั้นก็จะมอบใบนำเข้าให้กับผู้นำเข้าสินค้า และผู้นำเข้ามอบสัญญาซึ่งทำไว้ล่วงหน้าเพื่อแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ โดยชำระเงินเยนต่อธนาคารรับแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศที่ได้รับอนุญาตและรับเอกสารการขนส่งจากธนาคาร^{1 1}

4.1.2.2 พิธีการทางศุลกากร

ผู้นำสินค้าเข้าในประเทศญี่ปุ่นต้องดำเนินการให้ผู้ส่งสินค้าออกในต่างประเทศจัดทำ และมอบสัญญานำเข้าและเอกสารขนส่งสินค้าให้กับตน และหลังจากที่ได้รับเอกสารต่าง ๆ ดังกล่าวครบถ้วนแล้ว ผู้นำเข้าต้องแสดงความจำนงต่ออธิบดีกรมศุลกากรว่าจะนำสินค้าเข้า และขอรับใบอนุญาตนำเข้า และปฏิบัติตามพิธีการอื่น ๆ ทางศุลกากร ทั้งนี้เพื่อนำสินค้าออกจากด่านศุลกากร

^{1 1} MITI, The Import System of Japan, Supra note 16, at 12-13.

การแจ้งนำเข้าอาจทำโดยผู้นำเข้า หรือตัวแทนของผู้นำเข้าในระหว่างที่สินค้าอยู่บนเรือหรือเครื่องบิน ก่อนที่จะถูกนำมาเก็บไว้ในโรงพักสินค้าของด่านศุลกากร โดยต้องบรรยายสภาพสินค้า ปริมาณ ราคาและสิ่งอื่น ๆ ที่ทางกรมศุลกากรกำหนดในใบแจ้งการนำเข้า 3 ฉบับเสนอต่อฝ่ายนำเข้าของกรมศุลกากรพร้อมด้วยเอกสารต่าง ๆ คือบัญชีราคาสินค้า ใบรับรองแหล่งกำเนิด บัญชีบรรจุหีบห่อสินค้า บัญชีค่าระวางบรรทุกสินค้า ใบกรมธรรม์ประกันภัย ใบอนุญาตให้ใช้สิทธิ และใบรับรองหรือหลักฐานอื่น ๆ ซึ่งบัญญัติไว้ในกฎหมายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับสินค้าที่นำเข้านอกจากกฎหมายศุลกากร

การตรวจสอบหลักฐานต่างๆ โดยเจ้าหน้าที่กรมศุลกากร

เมื่อมีการแจ้งการนำเข้า พร้อมทั้งยื่นเอกสารต่าง ๆ ครบถ้วนแล้ว เจ้าหน้าที่ศุลกากรที่รับผิดชอบต้องตรวจสอบการแจ้งการนำเข้า บัญชีราคาสินค้าและอื่น ๆ ว่าเป็นไปตามที่กำหนดไว้หรือไม่ กล่าวคือมีเอกสารครบถ้วน และการบรรยายในเอกสารทั้งหลายนั้นถูกต้องที่จะตรวจสอบรับสิ่งของที่นำเข้าได้หรือไม่ หรือมีเอกสารที่ยืนยันว่ามีการอนุญาต อนุมัติ หรืออื่น ๆ มาพร้อมกับการแจ้งการนำเข้า หากเป็นสินค้าที่ต้องได้รับอนุญาตหรืออนุมัติให้นำเข้าหรืออื่น ๆ หรือไม่ หรือได้มีการปฏิบัติตามกฎหมายอื่น ๆ หรือข้อบังคับอื่น ๆ นอกจากกฎหมายศุลกากรถูกต้องแล้วหรือไม่มีการติดอากรแสตมป์ถูกต้องตามหลักเกณฑ์การชำระภาษีศุลกากร ตลอดจนมีการชำระเงินภาษีศุลกากรครบถ้วนหรือไม่ หรือในกรณีที่มีการลดหรือยกเว้นภาษีศุลกากรจะต้องดูว่ารายการที่ลดหรือยกเว้นและเอกสารอื่น ๆ ที่รับรองว่าสินค้านั้นเป็นไปตามหลักเกณฑ์เพื่อการลดหรือยกเว้นอากรหรือภาษีศุลกากรได้แนบมาครบถ้วนหรือไม่

ในการตรวจสอบเอกสาร และหลักฐานต่าง ๆ สำหรับพิธีการศุลกากรนั้นแบ่งได้เป็น 2 ชนิด คือ การตรวจสอบอย่างง่าย และการตรวจสอบอย่างธรรมดา ดังนี้¹²

(1) การตรวจสอบอย่างง่าย

ในการตรวจการนำสินค้าเข้า

อย่างง่ายนั้น เจ้าหน้าที่ศุลกากรจะตรวจสอบเฉพาะหลักฐานที่เป็นเอกสารเท่านั้น การตรวจสอบชนิดนี้ใช้กับสินค้าที่ไม่ต้องเสียอากรหรือภาษีศุลกากร สินค้าที่มีราคาราคาต่ำ สินค้าซึ่งจะนำออกจากคลัง สินค้าทัณฑ์บน สินค้าซึ่งสามารถตรวจสอบได้ง่ายตามระบบที่กำหนดไว้โดยเฉพาะ เช่น น้ำมัน สารเคมี และผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ที่มีคุณภาพคงที่และทำการค้าเป็นปกติระหว่างคู่สัญญาชุดเดียวกัน ซึ่งส่งสินค้าเข้าประมาณปีละ 5 ครั้ง หรือมากกว่า

เมื่อผู้นำเข้า ขอให้ตรวจสอบอย่างง่าย เจ้าหน้าที่ศุลกากรก็จะตรวจสอบว่าเป็นสินค้าที่อยู่ในหลักเกณฑ์ที่จะตรวจสอบอย่างง่ายหรือไม่ ถ้าอยู่ในหลักเกณฑ์ก็จะตรวจสอบเฉพาะหลักฐานที่เป็นเอกสารที่เกี่ยวข้อง แต่ถ้าไม่ใช่ก็อาจตรวจสอบชนิดธรรมดา

(2) การตรวจสอบอย่างธรรมดา

ในการตรวจสอบอย่างธรรมดานั้น เป็นการตรวจสอบทั้งเอกสารและตัวสินค้า และอาจมีทั้งในขั้นก่อนอนุญาตนำเข้า และหลังอนุญาตนำเข้า การตรวจสอบอย่างธรรมดานี้ใช้กับสินค้าที่ต้องเสียภาษีอากร หรือมีราคาสูง หรือสินค้าอื่นใดที่มีใช้สินค้าที่จะให้การตรวจสอบอย่างง่ายดังที่ได้กล่าวมาแล้วในข้อ (1)

¹²JETRO, The Japanese Market, supra note 2, at 91-94.

ในการตรวจสอบชนิดนี้ เจ้าหน้าที่ศุลกากร จะพิจารณาหลักฐานต่าง ๆ ที่ผู้นำเข้าเสนอว่าถูกต้องตรงกับสินค้าที่นำเข้ามาหรือไม่ และหลักฐานต่าง ๆ มีความครบถ้วนหรือไม่ และหลังจากที่ได้ตรวจสอบหลังจาก นำเข้าแล้ว ก็จะออกใบอนุญาตนำเข้าและปล่อยของให้ผู้นำของออกไปได้ โดย ต้องชำระอากรโดยไม่ต้องมีเงินประกัน

อย่างไรก็ตาม เจ้าหน้าที่ศุลกากรอาจ ตรวจสอบสภาพสินค้าที่นำเข้ามาเพื่อกำหนดอัตราภาษี หรืออากรศุลกากรที่จะเรียก เก็บหรือเพื่อให้รู้ว่าสภาพปริมาณและเงื่อนไขหรือหลักเกณฑ์ต่าง ๆ เป็นไปตามที่ ระบุไว้ในใบแจ้งนำเข้าหรือไม่ หรือสินค้าที่นำเข้ามาเป็นสินค้าต้องห้ามนำเข้าหรือไม่ โดยตรวจที่จุดที่มีการเก็บสินค้าไว้ซึ่งอาจเป็นโรงพักสินค้า คลังสินค้าทัณฑ์บน หรือที่อื่น ๆ

สำหรับการตรวจสอบสภาพสินค้านั้น

เจ้าหน้าที่ศุลกากรผู้ตรวจสอบจะตัดสินใจว่าสินค้าใด ๆ จะถูกตรวจสอบหรือไม่ โดยพิจารณาถึงชนิด สภาพ จุดหมายปลายทางของสินค้าประเทศที่ส่งสินค้าออก หลังจากที่ได้เจ้าหน้าที่ศุลกากรได้ตรวจสอบ การนำเข้าซึ่งสินค้าตามหลักเกณฑ์ต่าง ๆ ดังกล่าวมาแล้ว เช่น ผู้นำเข้าได้รับ ใบอนุญาตนำเข้าโดยถูกต้องตามกฎหมาย หากเป็นกรณีที่ต้องขออนุญาตและเปรียบ เทียบดูสินค้าที่นำเข้ามาที่ระบุไว้ในใบอนุญาตนำเข้าถูกต้องตรงกัน เจ้าหน้าที่ ศุลกากรก็จะออกใบอนุญาตนำเข้าระบุ ราคา จำนวน วันที่ และเรื่องอื่น ๆ ที่ เกี่ยวข้องหลังใบอนุญาตนำเข้า หรือหลักฐานแจ้งการนำเข้า และให้ผู้นำเข้า นำสินค้าออกไปจากที่เก็บสินค้าได้

4.1.3 ระบบการจัดจำหน่ายสินค้าในตลาดญี่ปุ่น

ระบบการจัดจำหน่ายสินค้าในตลาดญี่ปุ่น เป็นข้อเท็จจริงที่สำคัญ ประการหนึ่ง ซึ่งผู้ส่งสินค้าไปขายยังประเทศญี่ปุ่นต้องคำนึงถึง เนื่องจากเป็นสิ่งที่ ก่อค่าใช้จ่ายที่รวมกับราคาสินค้าแล้ว อาจทำให้สินค้านั้นมีราคาถูกหรือแพงกว่า

สินค้าชนิดเดียวกัน หรือคล้ายคลึงกันที่ผลิตขึ้นในประเทศญี่ปุ่น อันจะทำให้สินค้านั้น ๆ สามารถขายแข่งขันกับสินค้าญี่ปุ่นได้หรือไม่ได้ กล่าวคือ ถ้าราคาสินค้านั้นต่ำกว่าสินค้าญี่ปุ่นก็จะทำให้แข่งได้ดี เพราะคงมีผู้ซื้อเยอะ แต่ถ้าสินค้านั้นมีราคาสูงกว่าสินค้าญี่ปุ่นก็คงจะไม่สามารถขายในตลาดญี่ปุ่นได้

ในเรื่องระบบการจัดจำหน่ายสินค้าของตลาดญี่ปุ่นนั้น เป็นเรื่องยุ่งยากมีขั้นตอนและความสลับซับซ้อนมาก สินค้าแต่ละชนิดจะมีขนาดความสั้นยาว และความซับซ้อนของการไหลเวียนของสินค้า ตั้งแต่ผู้ผลิตหรือผู้นำเข้า (ในกรณีของสินค้านำเข้า) จนถึงผู้บริโภคไม่เท่ากัน อันทำให้เกิดความสับสน สำหรับผู้ส่งสินค้าไปจำหน่ายยังประเทศญี่ปุ่น และทำให้ระบบการจัดจำหน่ายสินค้าของญี่ปุ่นถูกมองว่าเป็นอุปสรรคที่มีใช้ภาษีศุลกากรอย่างหนึ่ง ซึ่งกีดกันสินค้าจากต่างประเทศในกรณีที่จะเข้าไปขายในตลาดญี่ปุ่นได้โดยสะดวก¹³

สภาพของระบบการจัดจำหน่ายในประเทศญี่ปุ่นนั้น มีลักษณะที่แตกต่างไปจากประเทศอื่นๆ ซึ่งเป็นผลมาจากสภาพเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม การเมืองและประวัติศาสตร์ของญี่ปุ่นเองนอกจากสภาพของสินค้าที่จัดจำหน่ายซึ่งมีรายละเอียดดังจะกล่าวต่อไป

ลักษณะหรือสภาพของตลาดญี่ปุ่น

ในตลาดญี่ปุ่นนั้น การจัดจำหน่ายสินค้าซึ่งเริ่มจากผู้ผลิตไปจนถึงผู้บริโภคนั้นจะผ่านช่องทางจัดจำหน่าย และบุคคลต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการจัดจำหน่ายหลายระดับต่าง ๆ กันไปตามข้อเท็จจริงต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น สภาพสินค้าและอื่น ๆ โดยบุคคลที่เกี่ยวข้องกับการจัดจำหน่ายสินค้านั้นมี

¹³Banyat Surakanyit, "Distribution System in Japan," in Challenge to Thai Exports (Bangkok : Thammasat University, 1986) p. 1.

ทั้งผู้ค้าส่งซึ่งมีทั้งระดับใหญ่ระดับกลาง และระดับเล็กนับหลายแสนราย และมีผู้ค้าปลีกเป็นจำนวนเกินหนึ่งล้านราย¹⁴

ก่อนที่จะกล่าวถึงการจัดจำหน่ายสินค้าของญี่ปุ่น ในรายละเอียด จะขอกล่าวถึงผู้ที่เกี่ยวข้องกับระบบการจัดจำหน่ายโดยตรง ซึ่งแบ่งได้ใหญ่ ๆ เป็น 2 ประเภท คือ ผู้ค้าส่งและผู้ค้าปลีก ดังนี้

ผู้ค้าส่ง (Wholesalers) เป็นบุคคลซึ่งรับซื้อสินค้าจากผู้ผลิตหรือผู้นำเข้า หรือเป็นผู้นำเข้าเอง (ในกรณีสินค้าจากต่างประเทศ) และส่งไปขายให้กับผู้ค้าส่งมือสอง หรือผู้ค้าปลีกขนาดใหญ่หรือองค์กรธุรกิจอื่น ๆ¹⁵

ผู้ค้าส่งซึ่งมีอยู่ประมาณหลายแสนรายนั้น อาจแบ่งได้เป็น 3 ประเภท คือ ผู้ค้าส่งระดับใหญ่ ซึ่งเป็นผู้ซื้อสินค้าจากผู้ผลิตหรือผู้นำเข้า หรือนำเข้าสินค้านั้นเอง และขายโดยตรงให้บริษัทที่ประกอบอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับสินค้านั้น หรือขายให้ผู้ค้าส่งระดับกลาง หรือขายให้ผู้ค้าปลีกระดับใหญ่ เช่น ห้างสรรพสินค้า ซูเปอร์มาร์เก็ต หรือเป็นผู้ค้าส่งระดับกลางหรือบางครั้งเรียกว่า ผู้ค้าส่งมือที่สองซึ่งเป็นผู้ซื้อสินค้าจากผู้ค้าส่งระดับใหญ่ และขายสินค้าให้ผู้ค้าส่งระดับเล็ก หรือร้านค้าปลีก หรือเป็นผู้ค้าส่งระดับล่างที่บางครั้งเรียกว่า ผู้ค้าส่งมือที่สาม ซึ่งซื้อสินค้าจากผู้ค้าส่งระดับกลางและขายต่อให้ร้านค้าปลีก แต่ในระยาะปัจจุบัน ผู้ค้าส่งมือที่สามนั้นมีจำนวนค่อนข้างน้อยลง และส่วนใหญ่อยู่ในชนบท

¹⁴Michael Y. Yoshino, Marketing in Japan (New York: Praeger Publishers, 1975), p.32.

¹⁵Id. at 36.

นอกจากนั้นผู้ค้าส่งยังมีฐานะทางกฎหมายที่แตกต่างกันไป ซึ่งมีตั้งแต่บริษัทขนาดใหญ่ที่เรียกกันว่า บริษัทการค้าระหว่างประเทศ (Sogo Shosha) เช่นบริษัทมิตซูบิชิ หรือบริษัทการค้าภายในประเทศ ซึ่งจะเป็นผู้ค้าส่งขนาดใหญ่ และมีพวกห้างหุ้นส่วนทั้งหลาย ตลอดจนบุคคลธรรมดาซึ่งมักจะเป็นผู้ค้าส่งระดับกลางหรือเล็ก

ในระบบจัดจำหน่ายสินค้าของญี่ปุ่นนั้น ผู้ค้าส่งจะมีบทบาทมาก และสามารถมีอิทธิพลครอบงำวงการค้าทั้งผู้ผลิตและค้าปลีก โดยเฉพาะผู้ค้าส่งระดับใหญ่ซึ่งมักจะช่วยเหลือผู้ผลิตสินค้าระดับเล็ก ทั้งด้านการเงินเพื่อซื้อวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต และให้ความช่วยเหลือผู้ค้าปลีกระดับเล็กในการให้เครดิตที่ยังไม่ต้องชำระเงินในทันทีที่ซื้อสินค้าจากผู้ค้าส่ง ทั้งนี้เพราะผู้ค้าส่งระดับใหญ่นั้น มักเป็นบริษัทขนาดใหญ่ ซึ่งมีฐานะทางการเงินดี มีบริษัทในเครือจำนวนมาก ซึ่งประกอบกิจการต่าง ๆ กัน รวมทั้งกิจการเงินทุน ขนส่ง ประกันภัย และอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการค้าซึ่งจะเลือกอำนวยความสะดวกการค้าส่ง และการให้บริการต่าง ๆ แก่ผู้ผลิตสินค้าและผู้ค้าปลีกได้เป็นอย่างดี

สำหรับผู้ค้าปลีกนั้น (Retailers) คือผู้จัดจำหน่ายสินค้าต่อผู้บริโภคโดยอาจรับซื้อสินค้านั้นจากผู้ผลิตหรือผู้ค้าส่ง

ในปัจจุบันผู้ค้าปลีกซึ่งมีอยู่ประมาณเกินกว่าหนึ่งล้านรายนั้น แบ่งได้เป็น 2 ประเภทใหญ่ ๆ คือ ผู้ค้าปลีกระดับเล็กซึ่งมีจำนวนมากในประเทศญี่ปุ่น คือ มีร้านค้าปลีก 1 ร้านต่อประชากร 70 คน ขนาดกว้างประมาณ 19-30 ตารางเมตร มีลูกจ้างในร้าน 1-3 คน ขายของใช้ในชีวิตประจำวัน ซึ่งรวมทั้งอาหารและอื่น ๆ ซึ่งมีทั้งหมดประมาณ 79% ของผู้ค้าปลีก และมีผู้ค้าปลีกระดับใหญ่ เช่น ห้างสรรพสินค้า (Department Store) ห้างซื้อสินค้าตามสะดวก (Convenience Store) ห้างขายสินค้านำราคาถูกลง (Discount Store) ห้างขายสินค้าเฉพาะอย่าง (Specialty Store) ห้างที่มีเครือข่ายเป็นลูกโซ่ (Chain Store) ห้างขายสินค้าขนาดใหญ่ (Super Store) ศูนย์การค้า

(Shopping Center) และซูเปอร์มาร์เก็ต ซึ่งมีทั้งหมดประมาณ 21% ของผู้ค้าปลีก¹⁶

ในญี่ปุ่นนั้นมีผู้ค้าปลีกมากมายและส่วนใหญ่เป็นระดับ เป็นร้านค้าที่มีอยู่ทั่วไปทุกหนทุกแห่ง และมีความสำคัญต่อชาวญี่ปุ่นมาก เนื่องจากสภาพเศรษฐกิจและสังคมของชาวญี่ปุ่นที่แม่บ้านซื้อสินค้าต่าง ๆ ทุกวันเท่าที่จำเป็นในการใช้แต่ละวันเนื่องจากมีบ้านขนาดเล็กและแคบ ซึ่งไม่สามารถเก็บของหรืออาหารจำนวนมากได้ มีแม่บ้านจำนวนน้อยที่ใช้รถยนต์ไปซื้อสินค้าจากซูเปอร์มาร์เก็ตและซื้ออาหารไว้ใช้เป็นสัปดาห์ แม่บ้านส่วนใหญ่ยังคงเดินไปซื้อของในร้านค้าปลีกระดับเล็กที่ตั้งอยู่ในถิ่นที่ตนอยู่อาศัย ซึ่งเป็นการสะดวกและเพราะรู้จักคุ้นเคยกับผู้ขาย ตลอดจนมีโอกาสพบปะเพื่อนบ้าน และร้านเหล่านี้มักให้บริการที่ดีแก่ลูกค้า เช่น ส่งของให้ถึงบ้าน

แม้ในระยะหลัง ๆ ผู้ค้าปลีกระดับใหญ่จะได้พยายามมีบทบาทในระบบจัดจำหน่ายสินค้าของญี่ปุ่นมากขึ้น โดยบริษัทขนาดใหญ่ เช่น มิทซูบิชิ และอื่นๆ ได้เข้ามามีส่วนร่วมในการค้าปลีกโดยจัดตั้งระบบจัดจำหน่ายด้วยตนเอง เช่น ตั้งห้างสรรพสินค้า ห้างขายสินค้าเฉพาะอย่างและอื่น ๆ ซึ่งค่อนข้างเป็นคู่แข่งกับร้านค้าปลีกทั่วไป แต่ร้านค้าปลีกระดับเล็กก็ยังคงมีความสำคัญในระบบเศรษฐกิจของญี่ปุ่น และได้พยายามปรับตัวและให้บริการใกล้ชิดกับลูกค้า ประกอบกับค่าใช้จ่ายที่ต่ำกว่าผู้ค้าปลีกระดับใหญ่จึงยังคงสามารถประกอบกิจการได้ดี และมีบทบาทอยู่ในปัจจุบัน

แม้ในปัจจุบันจะได้มีการปรับปรุงระบบการจัดจำหน่ายสินค้าอันทำให้ดีขึ้นกว่าในอดีต แต่ญี่ปุ่นก็ยังคงมีระบบการจัดจำหน่ายสินค้าที่

¹⁶Michael Y. Yoshino, Marketing in Japan, Supra note 23, at 44-49.

ยุ่งยากและซับซ้อนมากกว่าประเทศที่พัฒนาแล้วอื่น ๆ เช่น สหรัฐอเมริกา ช่องทางการไหลเวียนของสินค้าจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคก็ยังมีขั้นตอน และระยะเวลาที่ยาวกว่าระบบในสหรัฐอเมริกา เพราะยังคงมีผู้ค้าปลีกขนาดเล็กและระดับกลางเป็นจำนวนมากที่รัฐบาลญี่ปุ่นยังคงต้องปกป้องผลประโยชน์ของกลุ่มนี้

ขั้นตอนของการจัดจำหน่ายสินค้าแต่ละชนิด ยังคงมีความแตกต่างกันไปแม้ในปัจจุบันนี้ ทั้งที่มีความพยายามปรับปรุงระบบการจัดจำหน่ายสินค้าแล้ว ทั้งนี้เพราะปัจจัยต่าง ๆ เช่น ความแตกต่างในลักษณะของสินค้าแต่ละชนิด เงื่อนไขของการแข่งขันในตลาด โครงสร้างของบริษัทที่ผลิตสินค้าหรือที่นำส่งสินค้า และโครงสร้างการบริโภคหรือลักษณะของผู้ใช้สินค้านั้น ๆ ซึ่งเป็นเรื่องความสมเหตุสมผลทางธุรกิจ กล่าวคือสินค้าที่เป็นของหนัก มีค่าขนส่งแพง เช่น เหล็ก ซีเมนต์ หรือสินค้าสด ซึ่งเสื่อมสภาพได้ง่าย เช่น เนื้อสัตว์ หมูแฮม มีการไหลเวียนสั้น เพราะถ้าการไหลเวียนยาวย่อมทำให้สินค้านั้น มีราคาสูงกว่าที่ควรจะเป็น ในกรณีที่มีค่าขนส่งหรือทำให้สินค้าเน่าเสีย หากเป็นสินค้าสดที่เสื่อมสภาพได้ง่าย แต่สินค้าที่สามารถเก็บได้นาน ค่าขนส่งไม่แพง ไม่ใช่ของหนัก เช่น อาหารแห้งสำเร็จรูป จะมีระบบการจัดจำหน่ายที่ยาว และมีการขายต่อกันไปหลายทอดจนถึงผู้บริโภค ซึ่งจะเป็นการช่วยกิจการของผู้ค้าส่ง และค้าปลีกทั้งหลายให้มีส่วนร่วมในระบบการจัดจำหน่ายได้ดี และไม่มีผลเสียต่อสินค้านั้นมากนัก หรือจะมีตัวกลางในการจัดจำหน่ายสินค้ามาก ในกรณีที่ผู้ผลิตมีระดับเล็ก และมีผู้ค้าปลีกระดับเล็ก เนื่องจากมีความสามารถในการจัดจำหน่าย หรือรับซื้อโดยตรงไม่สูงนัก แต่ถ้าเป็นผู้ผลิตรายใหญ่ และมีผู้ค้าปลีกระดับใหญ่ก็มักจะเป็นการขายตรง หรือผ่านบริษัทขายของผู้ผลิตหรือผ่านผู้ค้าส่งเพียงทอดเดียว และส่งให้ผู้ค้าปลีก

อย่างไรก็ตาม การจัดจำหน่ายสินค้าในประเทศญี่ปุ่นก็ยังมีแนวโน้มที่ค่อนข้างซับซ้อนมีระบบไหลเวียนค่อนข้างยาว โดยเฉพาะในสินค้าที่ค่าขนส่งไม่สูงและไม่มีสภาพที่เสื่อมค่าหรือสูญเสียได้ง่าย อันอาจใช้เป็นการกีดกันสินค้าที่นำเข้าจากต่างประเทศได้ง่าย

ถึงแม้การไหลเวียนของสินค้าแต่ละชนิดจะมีความแตกต่างกันไป แต่ก็สามารถจัดแบ่งระบบโครงสร้างการจัดจำหน่ายสินค้าต่าง ๆ ของญี่ปุ่นไม่ว่าจะเป็นสินค้าที่ผลิตขึ้นในประเทศ หรือที่นำเข้ามาจากต่างประเทศได้เป็น 3 แบบด้วยกัน คือระบบการจัดจำหน่ายแบบเปิด ระบบการจัดจำหน่ายแบบค่อนข้างจำกัด และระบบการจัดจำหน่ายโดยตรง ซึ่งมีรายละเอียดดังจะกล่าวต่อไป

4.1.3.1 ระบบการจัดจำหน่ายแบบเปิด

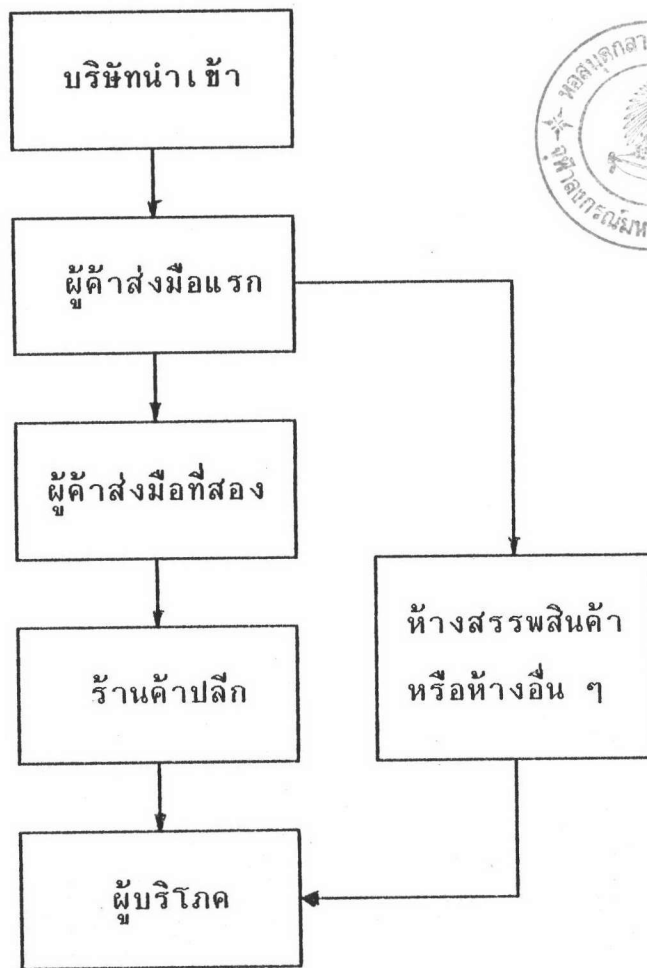
โครงสร้างของระบบการจัดจำหน่ายสินค้าแบบเปิดนี้ เป็นการจัดจำหน่ายที่เกี่ยวข้องกับผู้จัดจำหน่ายหลายระดับ ตั้งแต่ผู้ผลิตผู้จัดจำหน่ายในระดับกลาง (คือผู้ค้าส่งหลายระดับ ซึ่งอาจมีทั้งผู้ค้าส่งมือแรก ผู้ค้าส่งมือที่สอง รวมทั้งผู้ค้าส่งมือที่สาม) และผู้ค้าปลีก ซึ่งขายสินค้าให้ผู้บริโภค และใช้กับการจำหน่ายสินค้าในวงกว้าง

สำหรับสินค้าที่ใช้วิธีการจัดจำหน่ายในระบบนี้ เป็นสินค้าธรรมดา พื้นฐานที่จำเป็น และมีความต้องการใช้กันมากในสังคม แต่มักเป็นสินค้าที่ไม่มีภาระเพิ่มมากจากการขนส่ง หรือไม่เสื่อมสภาพได้ง่ายเพราะการเก็บหรือขนส่งเป็นเวลานาน เนื่องจากระบบการจัดจำหน่ายชนิดนี้ใช้เวลา นาน และมีการไหลเวียนของสินค้าจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคยาวและมีหลายขั้นตอน มาก

จากลักษณะหรือสภาพของระบบการจัดจำหน่าย ชนิดนี้จะเห็นได้ว่าผู้ค้าส่งมีบทบาทมากและในทางปฏิบัติผู้ค้าส่งจะมีบัญชีสินค้ามากมายและจำหน่ายสินค้าต่าง ๆ มากชนิด และในปริมาณที่มากที่สุด

ถึงแม้สินค้าที่จัดจำหน่ายในระบบเปิดจะมีมากมาย แต่ก็มักมีโครงสร้างจัดจำหน่ายที่คล้ายคลึงกัน ส่วนที่จะมีลักษณะแตกต่างกันไปบ้างเล็กน้อยในรายละเอียดก็มีบ้าง เช่น ผัก ผลไม้ อาหาร มักจะเริ่มกันจากบริษัทนำเข้าขายให้กับผู้ค้าส่งรายใหญ่ขายให้แก่ห้างสรรพสินค้า ห้างขายสินค้าชนิดพิเศษและห้างอื่น ๆ

ระบบการจัดจำหน่ายอาหารสำเร็จรูปนำเข้าจากต่างประเทศ



4.1.3.2 ระบบการจัดจำหน่ายแบบค่อนข้างจำกัด

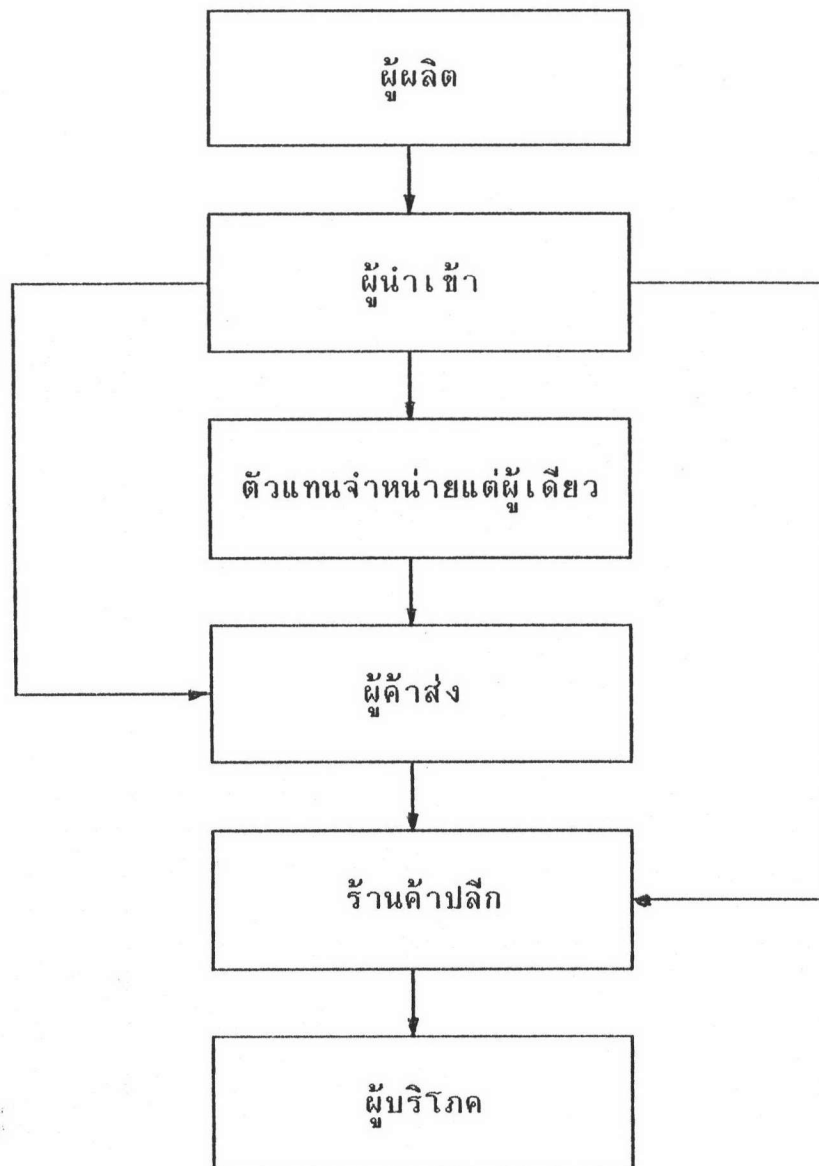
โครงสร้างระบบการจัดจำหน่าย แบบค่อนข้างจำกัดนี้แตกต่างไปจากการจัดจำหน่ายสินค้าธรรมดาที่เปิดกว้าง เนื่องจากเป็นการจัดจำหน่ายสินค้าที่เริ่มต้นจากผู้ผลิต ซึ่งจะส่งสินค้าไปขายให้แก่ร้านค้าปลีกที่ได้รับอนุญาตให้จำหน่ายสินค้า โดยผ่านผู้ค้าส่งหรือบริษัทขายของผู้ผลิตและร้านค้าปลีกดังกล่าวก็จะขายสินค้าให้แก่ผู้บริโภค

สินค้าที่มีระบบการจัดจำหน่ายแบบค่อนข้างจำกัดนั้นเป็นสินค้าชนิดพิเศษ ซึ่งจะจำหน่ายได้เฉพาะในร้านค้าปลีกที่ได้รับอนุญาตให้จำหน่ายสินค้าเหล่านั้น หรือเป็นร้านค้าเฉพาะด้านเท่านั้น ซึ่งอาจเป็นเพราะมีกฎหมายจำกัดว่าจะต้องขายโดยร้านที่ได้รับอนุญาต เช่น สินค้าประเภทยา วัตถุมีพิษ หรือเป็นเพราะมีสัญญารักษาระดับราคา หรือเพราะมีส่วนที่ต้องปฏิบัติ

ตามนโยบายของผู้ผลิตหรือผู้ค้าส่งระหว่างผู้ผลิตหรือผู้ค้าปลีก เช่น สินค้าประเภท เครื่องสำอาง สบู่ ผงซักฟอก เหล็ก เครื่องใช้ภายในบ้าน และเครื่องใช้ไฟฟ้า และรถยนต์

ถ้าเป็นเครื่องใช้ไฟฟ้าที่นำเข้าจากต่างประเทศ จะมีระบบจัดจำหน่าย คือจากผู้ผลิตต่างประเทศ ขายให้ผู้นำเข้า ซึ่งอาจส่งไปให้ผู้แทนจำหน่ายแต่ผู้เดียว ซึ่งจะส่งไปขายให้ผู้ค้าส่ง และขายต่อให้ผู้ค้าปลีก โดยไม่ผ่านตัวแทน หรือผู้ค้าส่ง และในทุกกรณีผู้ค้าปลีกจะขายสินค้าให้แก่ผู้บริโภค

ระบบการจัดจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าต่างประเทศ

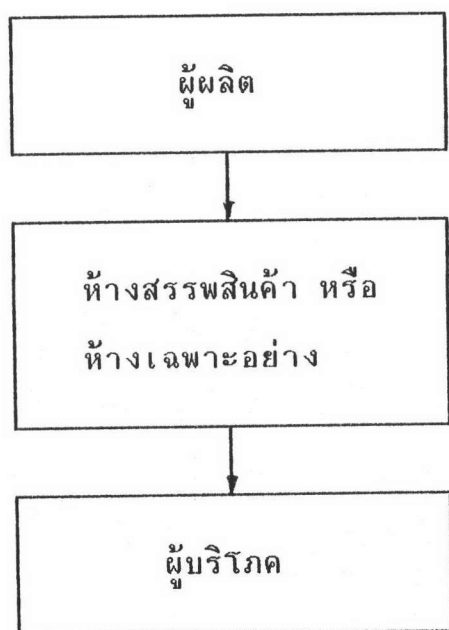


4.1.3.3 ระบบการจัดจำหน่ายโดยตรง

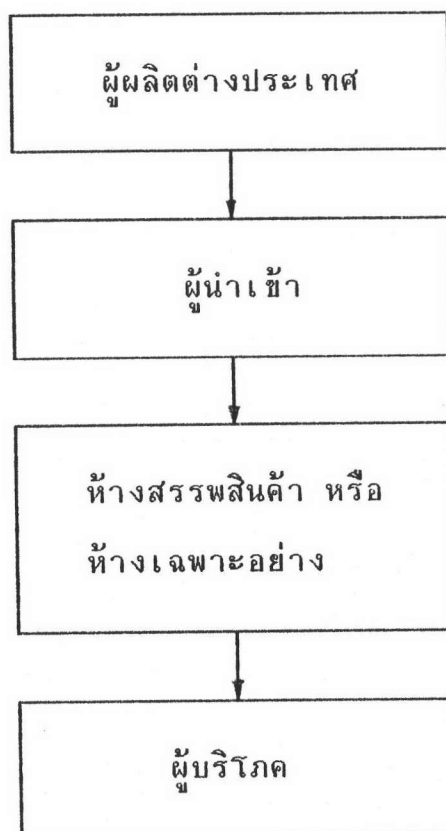
โครงสร้างระบบการจัดจำหน่ายโดยตรง เป็นการค้าโดยตรง ระหว่างผู้ผลิตกับผู้ค้าปลีก หรือระหว่างผู้ผลิตกับผู้บริโภค โดยไม่มีการเกี่ยวข้องกับผู้จัดการจำหน่ายในระดับกลาง เช่น ผู้ค้าส่งทั้งหลาย

ระบบการจัดจำหน่ายโดยตรง มักใช้กับสินค้าบางประเภท เช่น เครื่องเสียงบางชนิด ยา และกิจการประเภทที่เป็นการให้ใช้ชื่อหรือใช้สิทธิ (Franchises) เช่น ขนมปัง ขนมอบ และเสื้อผ้า

ระบบการจัดจำหน่ายสินค้าแพชั่น



ระบบการจัดจำหน่ายสินค้าแพชั่น



จากระบบการจัดจำหน่ายสินค้าที่กล่าวมาแล้ว ซึ่งสามารถแบ่งได้เป็น 3 ระบบนั้น อาจสรุปได้ว่า สินค้าใดจะมีระบบการจัดจำหน่ายแบบใดนั้น ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายอย่าง ตั้งแต่สภาพของสินค้า ระดับหรือฐานะของผู้ผลิต ระดับหรือฐานะของผู้ค้าปลีก เช่น ถ้าเป็นสินค้าประเภทเสื่อมสภาพได้ง่ายหรือมีค่าขนส่งสูง ก็จะมีช่องทางจัดจำหน่ายที่สั้น ซึ่งอาจเริ่ม

จากผู้ผลิตและส่งขายให้ผู้ค้าปลีก ซึ่งขายให้ผู้บริโภคโดยอาจผ่านผู้ค้าส่งมือแรก หรือไม่ผ่านเลย แต่ถ้าเป็นสินค้าประเภทอื่น ๆ นอกจากที่กล่าวมาแล้วก็มักขึ้นกับระดับหรือฐานะของผู้ผลิตและผู้ค้าปลีก กล่าวคือ ถ้าผู้ผลิตรายใหญ่ส่งขายสินค้าให้ผู้ค้าปลีกระดับเล็กก็จะผ่านช่องทางมาก คือเริ่มจากขายให้ผู้ค้าส่งระดับใหญ่ ซึ่งส่งไปยังผู้ค้าส่งมือสองและขายให้ผู้ค้าปลีก ซึ่งจะขายให้ผู้บริโภค แต่ถ้าผู้ผลิตรายใหญ่ขายสินค้าให้ผู้ค้าปลีกระดับใหญ่ เช่นห้างสรรพสินค้าก็มักจะเป็นการขายตรง และผู้ค้าปลีกดังกล่าวก็จะขายสินค้าให้ผู้บริโภค หรือถ้าเป็นผู้ผลิตระดับเล็กขายสินค้าให้ผู้ค้าปลีกก็ต้องผ่านผู้ค้าส่งทั้งหลาย ซึ่งเป็นตัวกลางที่จะขายต่อให้ผู้ค้าปลีก และขายต่อให้ผู้บริโภค แต่ถ้าเป็นสินค้านำเข้าจากต่างประเทศก็จะมีช่องทางจัดจำหน่ายโดยเริ่มจากผู้ผลิตต่างประเทศ ส่งขายให้บริษัทการค้า ซึ่งอาจขายให้ผู้ส่ง ซึ่งจะส่งไปขายให้ร้านขายสินค้าชนิดนั้น ๆ โดยเฉพาะ หรือห้างสรรพสินค้า หรือส่งให้ผู้ค้าปลีกระดับใหญ่อื่น ๆ หรือผู้ผลิตต่างประเทศส่งสินค้าขายให้กับห้างสรรพสินค้าโดยตรงและในทุกกรณี ผู้ค้าปลีกทั้งหลายก็จะขายสินค้านำเข้านั้นให้ผู้บริโภค

จะเห็นได้ว่า กลไกตลาดของญี่ปุ่นซับซ้อนอย่างมาก ซึ่งเป็นอุปสรรคที่สำคัญในการส่งออกของไทยไปยังญี่ปุ่น แนวทางแก้ไขจึงต้องสร้างความสัมพันธ์กับผู้ผลิต และบริษัทการค้าของญี่ปุ่นเป็นอย่างมาก

4.1.4 บริษัทการค้าระหว่างประเทศของญี่ปุ่น

ความสำเร็จทางเศรษฐกิจของญี่ปุ่นนั้น มีผลมาจากการประกอบธุรกิจของบริษัทการค้าระหว่างประเทศของญี่ปุ่น ทั้งนี้เพราะบริษัทดังกล่าวเป็นผู้นำในการประกอบธุรกิจทุกด้านตั้งแต่การผลิต การค้า การลงทุน อุตสาหกรรม ธุรกิจบริการและอื่น ๆ และมีกิจการครอบคลุมไปทั่วโลก โดยประกอบธุรกิจทั้งภายในประเทศญี่ปุ่นและประเทศอื่น ๆ

บริษัทการค้าระหว่างประเทศของญี่ปุ่นจึงมีชื่ออีกอย่างหนึ่งว่า บริษัทค้าสารพัด (Sogo Shosha) เป็นองค์การธุรกิจประเภทบริษัทที่มีลักษณะพิเศษซึ่งแตกต่างจากบริษัททั่ว ๆ ไปของประเทศอื่น ๆ เพราะแต่ละบริษัทจะประกอบธุรกิจทุกด้าน และมีกิจการอยู่ในประเทศญี่ปุ่น ตลอดจนมีเครือข่ายอยู่ในประเทศต่าง ๆ ทั่วโลก¹⁷

ถึงแม้บริษัทการค้าระหว่างประเทศจะตั้งมานานนับตั้งแต่ญี่ปุ่นเริ่มติดต่อทำการค้ากับต่างประเทศในช่วงก่อนสงครามโลกครั้งที่สอง แต่ก็ได้ลดบทบาทลงเนื่องจากประเทศญี่ปุ่นถูกยึดครอง โดยสหรัฐอเมริกาหลังสงครามโลกครั้งที่สอง และเริ่มมีบทบาทขึ้นใหม่ในช่วง พ.ศ. 2510 เป็นต้นมา เมื่อญี่ปุ่นได้ทำการค้ากับต่างประเทศทั่วโลก เพราะมีความจำเป็นที่จะต้องมืองค์กรที่สามารถประกอบธุรกิจตลอดมาจนถึงปัจจุบัน¹⁸

บริษัทการค้าระหว่างประเทศของญี่ปุ่นนั้นมีจำนวนมากมาย มีทั้งขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และขนาดเล็ก ซึ่งมีทั้งหมดประมาณ 11,000 บริษัท แต่มีขนาดใหญ่และมีความสำคัญมาก เพราะมีกิจการครอบคลุมทุกสาขา ทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยเฉพาะในต่างประเทศนั้นมีสาขาบริษัทในเครือ หรือสำนักงานตัวแทนเกือบทุกประเทศในโลก ขายสินค้าประมาณ 20,000-25,000 ชนิด และมีอิทธิพลอย่างสูงในสังคมญี่ปุ่นและสังคมโลกนั้น มีทั้งหมดประมาณ 17 บริษัท และบริษัทที่คนไทยรู้จักกันมากที่สุดก็ เช่น บริษัท มิทซึบิชิ มิทซึย มารูเบนิ ซี อีโตน และซูมิโตโม¹⁹

¹⁷Marubeni, The Unique World of the Sogo Shosha (Tokyo : Marubeni Corporation, 1978), p.7.

¹⁸Jetro, The Role of Trading Companies in International Trade (Tokyo : Jetro, 1976), p.4.

¹⁹วัชรียา โตสงวน, "บริษัทการค้าระหว่างประเทศ : หัวหอกในการขยายอำนาจทางเศรษฐกิจของญี่ปุ่น," 1(4) วารสารเศรษฐศาสตร์ ธรรมศาสตร์ 42,43 (ธค. 2526.)

ลักษณะหรือสภาพของบริษัทการค้าระหว่างประเทศ

เนื่องจากบริษัทการค้าระหว่างประเทศของญี่ปุ่นมีลักษณะพิเศษแตกต่างไปจากบริษัทของประเทศอื่น ๆ และบริษัทการค้าภายในประเทศของญี่ปุ่น และมีบทบาทต่อเศรษฐกิจของญี่ปุ่น ตลอดจนเศรษฐกิจของโลกจึงมีความจำเป็นที่จะต้องรู้ถึงลักษณะ และสภาพของบริษัทการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1) มีขนาดใหญ่

บริษัทการค้าระหว่างประเทศของญี่ปุ่นมีขนาดใหญ่ ทั้งในด้านสถานที่ จำนวนบุคลากร และเงินทุน เนื่องจากประกอบกิจการทั้งภายในประเทศ และระหว่างประเทศ จึงมีสำนักงานมากมาย ซึ่งอาจอยู่ในรูปของบริษัทในเครือ สาขาสำนักงานตัวแทน มีลูกจ้างเป็นจำนวนมาก ซึ่งมีอยู่ทั้งในญี่ปุ่นและต่างประเทศ และมีเงินทุนจำนวนมหาศาล เนื่องจากมีความสามารถในการระดมเงินหารายได้ทำกำไรจากการประกอบกิจการ และมีความสัมพันธ์ใกล้ชิดกับธนาคารพาณิชย์ระดับใหญ่ หรือบางครั้งก็มีกิจการธนาคารเป็นบริษัทอยู่ในเครือด้วย เช่น บริษัทมิตซูบิชิ ซึ่งมีธนาคารมิตซูบิชิเป็นกิจการอยู่ในเครือของบริษัท

2) ประกอบธุรกิจหลายด้าน

บริษัทการค้าระหว่างประเทศของญี่ปุ่น ประกอบธุรกิจหลายด้านมากมายและมักเป็นกิจการที่ครบวงจร กล่าวคือประกอบธุรกิจที่หลากหลาย ตั้งแต่การค้า การให้บริการจนถึงการลงทุน ถึงแม้จะมีวัตถุประสงค์ คือ การพาณิชย์ แต่ก็มีความหมายกว้าง ดังนั้นบริษัทการค้าระหว่างประเทศจึงประกอบกิจการต่าง ๆ ทางพาณิชย์ คือ การผลิตและจำหน่ายวัตถุดิบ และสินค้าสำเร็จรูป การพัฒนาผลิตภัณฑ์และการให้บริการหลังการขาย กิจการทางการเงิน เช่น ธนาคาร บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ กิจการประกันภัย กิจการทางการลงทุน เช่น ทำอุตสาหกรรมสิ่งทอ รถยนต์และอื่น ๆ ทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ ด้วยเหตุดังกล่าว จึงเห็นได้ว่าในบางบริษัทมีกิจการตั้งแต่ขายยางลบไปจนถึงค้าอาวุธ

หรือตั้งแต่ขายถ้วยเต๋ียวสำเร็จรูปไปจนถึงกิจการธนาคาร เช่น บริษัทมิติซูบิซมี ธุรกิจซื้อขายส่งออก นำเข้าสินค้าต่าง ๆ รถยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า สิ่งทอ ขนส่ง ประกันภัย ซื้อขายให้เข้าจัดการอสังหาริมทรัพย์ ก่อสร้าง คลังสินค้า ธนาคาร บริษัทเงินทุน ประกันภัย การผลิตข้าวสาร และการสื่อสาร รับประทานอาหาร และอื่น ๆ²⁰

กิจกรรมซึ่งหลากหลายเหล่านี้ ที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศ ดำเนินการอยู่นี้ ทำโดยบริษัทในเครือทั้งหลายหรือตัวแทน สำนักงานสาขาต่าง ๆ และร่วมมือกันเพื่อประกอบธุรกิจทั้งหลายของบริษัท

3) เกี่ยวข้องกับสินค้าหลายชนิด

ในการประกอบกิจการทางพาณิชย์ของบริษัทการค้า ระหว่างประเทศญี่ปุ่นมักเกี่ยวข้องกับสินค้าหลายชนิด ตั้งแต่การค้าวัตถุดิบไปจนถึงการค้าผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป ตั้งแต่สินค้านำเข้าจนถึงสินค้านำออก ตั้งแต่สินค้าที่ผลิตง่ายไปจนถึงสินค้าที่ยุ่งยากในการผลิต เช่น มีการค้าตั้งแต่ ยางลบดินสอ เส้นถ้วยเต๋ียวสำเร็จรูป ไปจนถึงรถยนต์ เครื่องบิน อากาศ และพลังงานปรมาณู ตัวอย่างเช่น บริษัทมิติซูบิซมีการค้าสินค้าถึง 25,000 ชนิด ซึ่งมีทั้งสินค้าวัตถุดิบ กึ่งสำเร็จรูป และสำเร็จรูปทั้งจากภาคเกษตรกรรมและอุตสาหกรรม²¹

4) มีกิจการอยู่ในหลายประเทศ

บริษัทการค้าระหว่างประเทศของญี่ปุ่นนั้น ก็เช่นเดียวกับบริษัทข้ามชาติของประเทศอื่น ๆ ในส่วนที่มีกิจการอยู่ในหลาย ๆ ประเทศ โดยมีบริษัทแม่อยู่ในประเทศญี่ปุ่นและมีบริษัทในเครือตั้งอยู่ในประเทศอื่น ๆ หรืออาจอยู่ในรูปองค์การธุรกิจอื่น ๆ เช่น สาขา สำนักงานตัวแทนทั้งนี้ก็เพื่อที่จะสามารถประกอบธุรกิจได้อย่างกว้างขวาง และมีประสิทธิภาพมากขึ้นกว่าประกอบกิจการในประเทศญี่ปุ่นเพียงประเทศเดียว และการที่มีเครือข่ายอยู่ในหลายประเทศ

²⁰ เพิ่งอ้าง หน้า 44.

²¹ เพิ่งอ้าง หน้า 45.

สามารถทำให้ช่วยเหลือกิจการของบริษัทในญี่ปุ่น หรือกิจการในเครือเดียวกันที่อยู่ในประเทศอื่น ๆ ซึ่งกันและกันได้ด้วย ทั้งในด้านการหาวัตถุดิบราคาถูก การหาแหล่งเงินทุนการผลิต การบริหารงาน การหาตลาด การจัดจำหน่าย การขนส่ง การประกันภัย และอื่น ๆ²²

การที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศมีลักษณะต่าง ๆ ดังกล่าวมาแล้วทำให้มีความสามารถในการแข่งขันกับบริษัทการค้าทั่วไป หรือการค้าเฉพาะด้านหรือบริษัทการค้าของประเทศอื่น ๆ ได้ดี เพราะมีทรัพยากรต่าง ๆ ที่ครบถ้วนทั้งด้านการเงิน บุคลากร การบริหารงาน การติดต่อสื่อสารช่วยเหลือ และช่วยกันดำเนินการในระหว่างบริษัทต่าง ๆ ที่อยู่ในเครือเดียวกัน นอกจากนี้ยังสามารถให้บริการและความช่วยเหลือแก่ลูกค้าได้ดีกว่าบริษัททั่ว ๆ ไป เช่น ให้คำแนะนำเกี่ยวกับการผลิตและการพัฒนาสินค้าให้เหมาะสมกับรสนิยมของชาวญี่ปุ่น ให้เครดิตทางการเงินกับลูกค้าของตนได้มากกว่า บริษัทการค้าภายในที่ให้เครดิตเพียงเพื่อให้กู้เงินเพื่อซื้อสินค้าเท่านั้น แต่บริษัทการค้าระหว่างประเทศสามารถให้เครดิตครอบคลุมไปถึงการค้าประกันเงินกู้แก่ลูกค้า ออกตั๋วสัญญาใช้เงิน รับติดต่อแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ให้กู้ยืมเงินเพื่อการลงทุนและขยายกิจการ ช่วยดูฐานะและเครดิตของลูกค้าผู้ซื้อสินค้า นอกจากการให้เครดิตเพื่อซื้อสินค้าของบริษัท

นอกจากนั้นในทางปฏิบัติ บริษัทการค้าระหว่างประเทศยังสามารถผูกขาดการซื้อขายและการประกอบกิจการ โดยความร่วมมือกับของบริษัทในเครือในการตั้งราคาสินค้าต่าง ๆ และครอบครองตลาด โดยอาศัยอิทธิพลต่าง ๆ รวมทั้งทรัพยากรที่มีอยู่

²² เพิ่งอ้าง หน้า 46.

ด้วยเหตุดังกล่าว บริษัทการค้าระหว่างประเทศของญี่ปุ่นจึงมีบทบาทในทางเศรษฐกิจของประเทศญี่ปุ่นมาก โดยเป็นหัวทอกในการค้าระหว่างประเทศและการลงทุนในต่างประเทศของญี่ปุ่น นอกจากนี้ บริษัทดังกล่าวก็มีบทบาทในการช่วยเหลือทางเศรษฐกิจญี่ปุ่นมาก เช่น ในช่วงปี พ.ศ. 2409 กว่า ๆ บริษัทการค้าระหว่างประเทศเล็งเห็นว่าจะมีการใช้เหล็กมากในอนาคต จึงได้จัดหาวัตถุดิบไว้สำหรับใช้ในอุตสาหกรรมของญี่ปุ่น โดยไปทำสัญญาระยะยาวกับเหมืองเหล็กในประเทศต่าง ๆ และภายหลังได้เข้าไปร่วมลงทุนในต่างประเทศ เพื่อให้ประโยชน์จากวัตถุดิบและอื่น ๆ ในประเทศเหล่านั้น เพื่อสร้างความมั่นคงให้แก่ประเทศญี่ปุ่น

รัฐบาลญี่ปุ่นเองนั้น มิใช่เป็นแต่ผู้รับประโยชน์จากการประกอบธุรกิจของบริษัทการค้าระหว่างประเทศแต่ฝ่ายเดียว แต่ได้มีส่วนสนับสนุนบริษัทดังกล่าว ตั้งแต่เริ่มตั้งในอดีตจนถึงปัจจุบัน ซึ่งก็ทำให้บริษัทเหล่านั้นเติบโตและมีอิทธิพลทางเศรษฐกิจดังที่เป็นอยู่ ทั้งนี้โดยสนับสนุนให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศของญี่ปุ่นไปลงทุนในโครงการใหญ่ ๆ ของต่างประเทศ เช่น ในโครงการสร้างโรงงานไฟฟ้าพลังน้ำขนาดใหญ่ และโรงงานถลุงแร่บอกไซต์ และทำอลูมิเนียมในสุมาตราเหนือ ประเทศอินโดนีเซีย ซึ่งใช้เงินเป็นจำนวนนับพันล้านเหรียญสหรัฐฯ นั้น รัฐบาลญี่ปุ่นได้ช่วยเหลือในการให้กู้ยืมเงิน จัดซื้อวัสดุอุปกรณ์การก่อสร้างบริหารงานก่อสร้าง และอื่น ๆ

การที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศของญี่ปุ่น มีบทบาทในการค้า และการลงทุนของโลกมากโดยสาเหตุต่าง ๆ ตลอดมานั้น บทบาทดังกล่าวแม้ว่าจะดูว่ามีมากในอดีตและปัจจุบัน แต่ก็คงจะมีอยู่ต่อไปและคงจะมีความสำคัญมากขึ้นในอนาคต เพราะการค้าและการลงทุนในโลกขยายตัวเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ตามสภาพเศรษฐกิจของโลกที่เปลี่ยนแปลงไป เนื่องจากประเทศต่าง ๆ มีการค้าการลงทุนเพิ่มขึ้น นอกจากนั้นประเทศที่เคยปกครองด้วยระบอบสังคมนิยมส่วนใหญ่ก็ได้เปลี่ยนระบอบการปกครองมาเป็นเสรีประชาธิปไตย ซึ่งจะมีการค้าและการลงทุนมากขึ้น ส่วนประเทศที่ยังคงเป็นสังคมนิยมอยู่ก็ได้หันมาสนใจที่จะมีส่วนร่วมในการค้า และเป็นผู้รับการลงทุนจากต่างประเทศมากขึ้นเช่นกัน

ในปัจจุบันบริษัทการค้าระหว่างประเทศของญี่ปุ่น ที่ประกอบกิจการในประเทศไทย มักเป็นการร่วมทุนโดยที่ฝ่ายไทยมีหุ้นข้างมาก และฝ่ายญี่ปุ่นมีหุ้นข้างน้อย โดยเฉพาะในธุรกิจที่ได้รับการสนับสนุนจากทางราชการไทย เช่น ได้รับส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ทั้งนี้เพื่อให้ได้รับการยอมรับจากชาวไทยรัฐบาลไทย และเพื่อจะได้ประกอบธุรกิจได้เหมือนคนไทย โดยไม่มีข้อห้ามใด ๆ ที่ไม่สามารถทำได้สำหรับคนต่างด้าว นอกจากนี้การร่วมทุนกับชาวไทยทำให้ฝ่ายญี่ปุ่นได้รับประโยชน์จากผู้ถือหุ้น หรือหุ้นส่วนชาวไทยในเรื่องความรู้เกี่ยวกับตลาดภายใน ได้รับบริการจากหน่วยราชการไทย แรงงานไทย อันเป็นการช่วยในการแข่งขันกับคู่แข่งในประเทศไทยได้อย่างมีประสิทธิภาพ

จึงเห็นได้ว่า นักธุรกิจญี่ปุ่นมีความสนใจที่จะมาร่วมลงทุนกับนักลงทุนชาวไทยอย่างมาก เมื่อเป็นเช่นนี้การส่งสินค้านั้น เราไปในตลาดญี่ปุ่น ก็จะเป็นการสะดวก โดยใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายของผู้ร่วมลงทุนฝ่ายญี่ปุ่น หรือกรณีร่วมลงทุนกับบริษัท บริษัทการค้าระหว่างประเทศของญี่ปุ่น ซึ่งมีระบบจัดจำหน่ายในตลาดญี่ปุ่นอยู่แล้ว การส่งสินค้าไปยังญี่ปุ่นก็จะยิ่งเป็นการสะดวก

4.2 มาตรการกีดกันทางการค้าระหว่างประเทศของประเทศญี่ปุ่น ที่อยู่ในรูปกฎหมายเศรษฐกิจ

กฎหมายภายในของประเทศญี่ปุ่นเกี่ยวข้องกับการค้า และการนำเข้า ซึ่งสินค้าต่างประเทศมีอยู่หลายฉบับด้วยกัน ทั้งที่เกี่ยวข้องโดยตรงและโดยทางอ้อม ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

4.2.1 กฎหมายควบคุมการแลกเปลี่ยนเงินตรา และการค้าต่างประเทศ (Foreign Exchange Controls and Foreign Trade Law)
กฎหมายควบคุมการแลกเปลี่ยนเงินตรา และการค้าต่างประเทศ เป็นกฎหมายที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการนำเข้าซึ่งสินค้าจาก

ต่างประเทศ ซึ่งรวมทั้งประเทศไทยด้วย ได้มีขึ้นในปี พ.ศ. 2492²³ โดยมี เนื้อหาที่ค่อนข้างปกป้องการค้าภายในประเทศ และกีดกันการค้าต่างประเทศ เพราะนอกจากจะควบคุมเรื่องการแลกเปลี่ยนเงินตราแล้ว ก็ยังจำกัดการนำเข้า สินค้าเพื่อกีดกันสินค้าต่างประเทศที่จะเข้าไปขายยังตลาดญี่ปุ่น อันเป็นการ คัดกรองธุรกิจของชาวญี่ปุ่น จากการที่มีผู้นำเข้าสินค้าต่างประเทศที่จะเป็นการ แข่งขัน และควบคุมการเข้าไปลงทุนประกอบธุรกิจของชาวต่างชาติให้น้อยที่สุด จึงเป็นกฎหมายที่รู้จักกันไปและได้รับการวิพากษ์วิจารณ์ว่าไม่ยุติธรรมเป็นอุปสรรค ต่อการค้าระหว่างประเทศ และขัดต่อทฤษฎีการค้าเสรี ตลอดจนพันธกรณีตาม สนธิสัญญาที่ทำไว้กับนานาประเทศ

ในเนื้อหาของกฎหมายฉบับนี้ มีส่วนที่เกี่ยวข้องกับการค้า ต่างประเทศอยู่ส่วนหนึ่ง ซึ่งบัญญัติถึงมาตรการต่าง ๆ ที่ส่งเสริมการส่งออกไปยังประเทศอื่น ๆ และปกป้องตลาดภายใน ตลอดจนอุตสาหกรรมภายในประเทศ ซึ่งเป็นการสกัดกั้นการนำสินค้าเข้า และถึงแม้จะมีการแก้ไขกฎหมายฉบับนี้ไปบ้าง เพื่อผ่อนคลายการกีดกันการค้า แต่ก็ยังมีบทบัญญัติและระเบียบข้อบังคับต่าง ๆ ที่ออกตามกฎหมายฉบับนี้ และการปฏิบัติของเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องที่เป็นการกีดกัน ชาวต่างชาติในการส่งสินค้าเข้าไปขายยังตลาดญี่ปุ่น

ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศนั้น มี บทบัญญัติให้ผู้นำเข้าสินค้าต้องได้รับอนุญาตจากรัฐมนตรีกระทรวงการค้าระหว่าง

²³Ministry of Juustice, Foreign Exchange and Foreign Trade Control Law, E.H.S Law Bulletin Series, Vol. V, Law No. 288, December 1949 (Tokyo, Japan : Eibun Horei-Sha, Inc., 1978) P. A.A. 13

ประเทศและอุตสาหกรรม โดยการออกใบอนุญาตสำหรับการนำเข้า นอกจากนี้ผู้นำเข้าจะต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบข้อบังคับและอยู่ในความควบคุมของรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการค้าระหว่างประเทศและอุตสาหกรรม อธิบดีกรมศุลกากรหรือผู้แทน และอาจถูกลงโทษทางอาญาในกรณีที่มีการฝ่าฝืนบทบัญญัติ ในเรื่องการห้ามนำเข้าตามกฎหมาย โดยมีโทษจำคุกที่สูง คือ ไม่เกิน 3 ปี หรือปรับไม่เกิน 300,000 เยน หรือทั้งจำทั้งปรับและอื่น ๆ²⁴

นอกจากผู้นำเข้าซึ่งสินค้าจะต้องปฏิบัติตามบทบัญญัติแห่งกฎหมายควบคุมแลกเปลี่ยนเงินตราและการค้าต่างประเทศแล้วก็ต้องปฏิบัติตามคำสั่งของคณะรัฐมนตรีที่ออกตามความในกฎหมายนี้ ซึ่งมีรายละเอียดที่เป็นการก่อความยุ่งยากหรือเป็นอุปสรรคต่อผู้นำเข้าค่อนข้างมาก²⁵

4.2.2 กฎหมายตอบโต้การอุดหนุน (Countervailing Duty Law)

กฎหมายตอบโต้การอุดหนุนสินค้าของประเทศที่ส่งสินค้าเข้ามายังตลาดญี่ปุ่น นั้นมีวัตถุประสงค์เพื่อให้การคุ้มครองสินค้าญี่ปุ่นและตลาดภายในจากการกระทำที่ไม่เป็นธรรมของสินค้าต่างประเทศ ที่เข้าไปขายในประเทศญี่ปุ่นโดยเป็นราคาที่ต่ำ เพราะมีการอุดหนุนการผลิตหรือการส่งออกซึ่งสินค้านั้น และทำให้ราคาสินค้าต่ำกว่าสินค้าที่เหมือนกัน แต่ผลิตขึ้นในประเทศญี่ปุ่น หรือทำให้การก่อตั้งอุตสาหกรรมเพื่อผลิตสินค้าผลิตส่วนนั้นในญี่ปุ่นต้องล่าช้าไป แต่การตีความในเรื่องการอุดหนุนสินค้าของต่างประเทศอย่างกว้างขวางก็อาจทำให้เป็นการกีดกันการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศได้

²⁴ Ibid., PP. A.A. 16.

²⁵ Ibid., P.A.N. 1 - A.N. 9.

กฎหมายตอบโต้การอุดหนุนนี้บัญญัติอยู่ในมาตรา 8 แห่งกฎหมายภาษีศุลกากร (Customs Tariff Law) พ.ศ. 2497 ซึ่งมีการแก้ไขกันตลอดมาและครั้งล่าสุดแก้ไขเมื่อ พ.ศ. 2524 อันเป็นการแก้ไขเพื่อขยายความมาตรา 6 ของแกตต์ ซึ่งเป็นเรื่องที่ภาคีแกตต์สามารถดำเนินการตอบโต้การอุดหนุน²⁶ โดยบัญญัติไว้เพียงมาตราเดียวแต่ก็เป็นบทบัญญัติที่ยาว และมีการกำหนดรายละเอียดโดยคำสั่งคณะรัฐมนตรีอีกชั้นหนึ่ง

ในมาตรา 8 นี้ ได้วางหลักเกณฑ์ว่าถ้ามีการนำเข้าซึ่งสินค้าที่ได้รับเงินอุดหนุนอันรวมทั้งเงินช่วยเหลือโดยตรงหรือทางอ้อม สำหรับการผลิตหรือการส่งออกในต่างประเทศ และก่อหรือน่าจะก่อความเสียหายอย่างร้ายแรงต่ออุตสาหกรรมในญี่ปุ่น หรือทำให้การก่อตั้งอุตสาหกรรมชนิดที่ผลิตสินค้านั้น ๆ ล่าช้าออกไป ให้จัดเก็บอากรตอบโต้การอุดหนุนจากสินค้านั้นเพื่อปกป้องอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องตามที่กำหนดรายละเอียดในคำสั่งของคณะรัฐมนตรี

ผู้ที่พิจารณาตัดสินก็คือ รัฐบาลโดยการร้องเรียนของผู้มีส่วนได้เสียในอุตสาหกรรมชนิดเดียวกันของประเทศญี่ปุ่นพร้อมพยานหลักฐาน และถ้าพิจารณาสอบสวนจากพยานหลักฐานต่าง ๆ และเชื่อว่ามี การอุดหนุนการผลิตหรือการส่งออกสินค้านั้น ๆ และก่อความเสียหายหรืออาจก่อความเสียหายต่าง ๆ ตามที่กล่าวมาแล้ว ก็อาจให้ผู้นำเข้าซึ่งสินค้านั้นวางประกันเท่ากับจำนวนที่ได้รับ การอุดหนุน เพื่อเป็นการชำระอากรตอบโต้การอุดหนุนก่อนที่จะจบการสอบสวนได้ และถ้าหลังการสอบสวนเสร็จสิ้นแล้ว พบว่ามีการอุดหนุนสินค้านั้นจริงก็จะจัด

²⁶ Japan Tariff Association, Japan Laws and Regulations Concerning Customs Duties and Customs Procedures, Tokyo Japan : Japan Tariff Association, 1981), pp. 166-169.

เก็บอากรตอบโต้การอุดหนุน และจะคืนเงินประกันให้หลังจากที่ได้รับชำระอากรครบถ้วนแล้ว²⁷

ถึงแม้ว่ากฎหมายในส่วนนี้ จะคล้ายคลึงกับกฎหมายของประเทศอื่น ๆ แต่ก็อาจถูกนำมาเป็นมาตรการกีดกันการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ รวมทั้งประเทศไทยได้ โดยเฉพาะในการตีความว่า สินค้าใดได้รับการอุดหนุนโดยทางอ้อมทั้งที่แกตต์มีบทบัญญัติให้ทำได้ เพราะไม่มีกฎเกณฑ์ที่ชัดเจน และมีกรกระทำเพื่อกีดกันสินค้าจากประเทศกำลังพัฒนา

4.2.3 กฎหมายป้องกันการทุ่มตลาด (Anti-Dumping Law)

กฎหมายต่อต้านการทุ่มตลาดนั้น มีวัตถุประสงค์เพื่อให้การคุ้มครองตลาดภายในจากการกระทำที่ไม่เป็นธรรมของสินค้าต่างประเทศ ที่เข้าไปขายในอีกประเทศหนึ่ง ในราคาต่ำกว่าปกติ และก่อความเสียหายอย่างร้ายแรงต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศนั้น อย่างไรก็ตาม กฎหมายในลักษณะนี้อาจถูกใช้เป็นมาตรการกีดกันการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศได้ กฎหมายต่อต้านการทุ่มตลาดของประเทศญี่ปุ่นนั้นบัญญัติอยู่ในกฎหมายภาษีศุลกากร ซึ่งมีการแก้ไขกันตลอดมา และครั้งล่าสุดเมื่อ พ.ศ. 2524 อันเป็นการแก้ไขเพื่อขยายความมาตรา 6 ของแกตต์ ซึ่งเป็นเรื่องภาคีของแกตต์สามารถดำเนินการต่อต้านการทุ่มตลาดของสินค้าต่างประเทศได้²⁸ โดยบัญญัติไว้เพียงมาตราเดียวคือมาตรา 9 แต่เป็นมาตราที่ยาว และมีการกำหนดรายละเอียดโดยคำสั่งคณะรัฐมนตรี

²⁷ Ibid. note 35 at 167-169, and 257-261.

²⁸ Ibid. at 169.

ในมาตรา 9 แห่งกฎหมายภาษีศุลกากรนั้น มีเนื้อหาที่วางหลักเกณฑ์ว่าการทุ่มตลาด หมายถึง การขายสินค้าในราคาที่ต่ำกว่าราคาปกติในประเทศของผู้ผลิตเพื่อใช้ในการบริโภค หรือตามราคาที่กำหนดไว้ในคำสั่งของคณะรัฐมนตรี และก่อให้เกิดความเสียหาย หรือน่าจะเกิดความเสียหายอย่างร้ายแรงต่ออุตสาหกรรมในประเทศญี่ปุ่น หรือทำให้การก่อตั้งอุตสาหกรรมในประเทศญี่ปุ่นต้องล่าช้าออกไป²⁹

ในกรณีที่มีการร้องเรียน จากบุคคลผู้มีส่วนได้เสียในอุตสาหกรรมที่มีการทุ่มตลาด หรือรัฐบาลมีข้อสงสัยเองว่ามีการทุ่มตลาดสินค้าต่างประเทศที่นำเข้ามา รัฐบาลจะทำการสอบสวนว่ามีการทุ่มตลาดของสินค้านั้นดังกล่าวหรือไม่ และถ้าพบว่าน่าจะมีการทุ่มตลาดจริงก็อาจใช้มาตรการตอบโต้ผู้นำเข้าได้โดยการเก็บอากรในจำนวนซึ่งเท่า หรือน้อยกว่าส่วนที่แตกต่างระหว่างราคาสินค้าปกติกับราคาทุ่มตลาด และสิ่งให้ผู้นำเข้าวางประกันจำนวนเงินเพียงพอที่จะได้รับภาษีตอบโต้การทุ่มตลาด และการใช้มาตรการต่าง ๆ นั้น อาจทำได้แม้กระทั่งในกรณีที่การสอบสวนยังไม่เสร็จสิ้น ทั้งนี้โดยมีรายละเอียดต่าง ๆ ตามที่กำหนดไว้ในมาตรา 9 และที่กำหนดไว้ในมติคณะรัฐมนตรี โดยรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังเป็นผู้รับผิดชอบในการสอบสวน ตลอดจนดำเนินการในเรื่องดังกล่าว³⁰

กฎหมายป้องกันการทุ่มตลาดของญี่ปุ่น ค่อนข้างจะเป็นกฎหมายที่ปกป้องตลาดภายในมากกว่ากฎหมายต่อต้านการทุ่มตลาดของประเทศอื่น ๆ เช่นในเรื่องที่รัฐอาจดำเนินการต่อต้านโดยการเก็บอากรต่าง ๆ ได้แม้กระทั่งการสอบสวนยังไม่เสร็จสิ้น หากมีหลักฐานในทางที่น่าจะมีการทุ่มตลาดของสินค้าต่างประเทศจริง ในขณะที่กฎหมายของประเทศอื่น ๆ นั้นจะต้องทำ

²⁹ Ibid. at 170.

³⁰ Ibid., pp. 169-192.

การสอบสวนเสรีจัสก่อนและพบว่ามี การทุ่มตลาดจริง รัฐจึงจะดำเนินมาตรการ ในทางตอบโต้ โดยเก็บอากรต่อต้านการทุ่มตลาดเช่น กฎหมายของสหรัฐอเมริกา และประชาคมเศรษฐกิจยุโรป หรือประเทศไทย และในกฎหมายญี่ปุ่นไม่เปิด โอกาสให้ผู้นำเข้าอุทธรณ์หรือดำเนินการใด ๆ ต่อไปได้ หากผู้รับผิดชอบใน การสืบสวนตัดสินว่ามี การทุ่มตลาดจริง ในขณะที่กฎหมายสหรัฐอเมริกา อนุญาต ให้มีการอุทธรณ์ และคัดค้านคำตัดสินได้ต่อศาลภาษีศุลกากร และกฎหมายของ ประชาคมยุโรปก็อนุญาตให้มีการทบทวนคำตัดสินได้เช่นกัน นอกจากนี้ถ้าเทียบ กับกฎหมายไทยแล้ว กฎหมายป้องกันการทุ่มตลาดของญี่ปุ่นมีลักษณะที่ปกป้อง อุตสาหกรรมภายในประเทศมากกว่า ขณะที่ พ.ร.บ.ป้องกันการทุ่มตลาดของ ประเทศไทยบัญญัติเพียงว่าเป็นการนำสินค้าเข้ามาภายในราคาต่ำกว่าปกติ อันก่อ ความเสียหายแก่อุตสาหกรรมภายในประเทศ ซึ่งไม่รวมถึงกรณีที่ทำให้การก่อตั้ง อุตสาหกรรมในประเทศไทยต้องล่าช้าออกไปด้วย³¹

4.2.4 กฎหมายเกี่ยวกับมาตรการฉุกเฉินสำหรับการนำเข้า ซึ่ง สิ้นค้าบางชนิด (Law concerning Emergency Action on Import of Particular Products)

กฎหมายเกี่ยวกับมาตรการฉุกเฉินสำหรับการนำเข้า ซึ่ง สิ้นค้าบางชนิดนี้เป็นกฎหมายที่มีขึ้นเพื่อขยายความบทบัญญัติมาตรา 19 ของแกตต์ ซึ่งในประเทศอื่น ๆ มักไม่มีกฎหมายบัญญัติเป็นพิเศษ โดยเป็นบทบัญญัติอยู่ใน กฎหมายภาษีศุลกากร มาตรา 9-2 และมีการกำหนดรายละเอียดเพิ่มเติมโดย คำสั่งคณะรัฐมนตรี³²

³¹ดูมาตรา 1-11 ของพระราชบัญญัติป้องกันการทุ่มตลาด พ.ศ.2507. ในราชกิจจานุเบกษา เล่ม 81 ตอนที่ 88 ลงวันที่ 15 ก.ย. 2507, หน้า 624-630.

³²Japan Triff Association, Supra note 35, at 172.

มาตรา 9-2 แห่งกฎหมายภาษีศุลกากรวางหลักเรื่องการเก็บภาษีเพิ่มเติมสำหรับสินค้านำเข้าจากอัตราปกติว่าทำได้ หากมีการนำสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่งเข้ามาอย่างรวดเร็วจนก่อนหรืออาจก่อความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศ แม้จะขายสินค้านั้นในราคาปกติ ซึ่งทำให้เกิดการแข่งขันกับสินค้าชนิดเดียวกันที่ผลิตในท้องถิ่นแล้ว รัฐมนตรีกระทรวงการคลังหรือผู้แทนต้องดำเนินการใด ๆ ตามที่ระบุไว้ในคำสั่งคณะรัฐมนตรี เช่น ทำการรวบรวมและจัดเก็บอากรจากภาษีศุลกากรธรรมดา เพื่อให้ราคาสินค้านั้น เท่ากันกับราคาสินค้าของญี่ปุ่นที่เหมือนกันหรือคล้ายคลึงกัน และในกรณีที่มีการให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีศุลกากรตามบทบัญญัติของแอกตต์ หรือสนธิสัญญาภายใต้กรอบของแอกตต์ ทางการญี่ปุ่นก็อาจถอนการให้สิทธิประโยชน์หรือแก้ไขการให้สิทธิประโยชน์นั้นได้³³

4.2.5 กฎหมายสุขอนามัยอาหาร (Food Sanitation Law)

ถึงแม้ว่ากฎหมายที่เกี่ยวข้องกับสุขอนามัย หรือสุขลักษณะของอาหารจะไม่ใช่กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการค้าระหว่างประเทศโดยตรง แต่ก็ เป็นกฎหมายที่ใช้บังคับ กับการนำสินค้าประเภทอาหารเข้าไปขายในประเทศญี่ปุ่นด้วย และอาจนำไปใช้เป็นเครื่องมือ เพื่อกีดกันการนำสินค้าประเภทอาหารจากต่างประเทศเข้าไปขายในตลาดญี่ปุ่นได้ และประเทศไทยก็เป็นประเทศหนึ่งที่ส่งอาหารบางประเภทเป็นสินค้าออกไปยังประเทศญี่ปุ่น เช่น อาหารทะเลต่าง ๆ ไก่แช่แข็ง อาหารกระป๋องและผลไม้ ซึ่งมักจะถูกอ้างว่าสินค้าอาหารจากประเทศไทยมีคุณภาพที่ไม่ดี มีสารปลอมปนและอื่น ๆ ที่ไม่ถูกอนามัยหรือไม่ถูกสุขลักษณะ ดังนั้น³⁴ จึงจำเป็นที่จะต้องกล่าวถึงกฎหมายญี่ปุ่นในเรื่องนี้ดังจะกล่าวต่อไป

³³ Id., at 268.

³⁴ Id., at 172-174

กฎหมายสุขอนามัยอาหาร (Food Sanitation Law, Law No.233, December 1947) มีบทบัญญัติวางหลักที่สำคัญต่าง ๆ ไว้ตั้งแต่ คำนียามของคำว่าอาหาร และอาหารจะต้องเก็บรวบรวมผลิตขนส่งและส่งมอบใน สถานที่สะอาดและถูกอนามัย ห้ามบุคคลใดขายอาหารหรือสารผสมอาหารที่ไม่ ถูกสุขลักษณะหรืออนามัย มีสิ่งเจือปนหรือสารอันตราย หรือนำสงสัยว่าจะมีสาร เหล่านั้น วันแต่จะเป็นสารที่ได้รับการระบุจากรัฐมนตรีว่าการกระทรวง สาธารณสุขและสวัสดิการว่าไม่เป็นอันตรายต่อสุขภาพของมนุษย์ หรืออาหารที่ เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ไม่เคยมีการผลิตมาก่อน และไม่มีหลักฐานแสดงว่าปลอดภัย สำหรับการบริโภค³⁵

กฎหมายฉบับนี้ให้อำนาจรัฐมนตรีว่าการกระทรวงสาธารณสุข และสวัสดิการควบคุมดูแลให้เป็นไปตามกฎหมาย และวางมาตรฐานการผลิตอาหาร การแปรรูปอาหาร มาตรฐานเครื่องมือหีบห่อที่ใช้ในการบรรจุอาหาร การปิด ฉลากอาหาร ตลอดจนดำเนินการให้มีการตรวจสอบอาหาร สารที่ใช้ประกอบ อาหาร เครื่องมือหรือสิ่งที่ใช้บรรจุอาหาร ให้มีความสะอาดและถูกอนามัยตาม วิธีการที่รัฐมนตรีเป็นผู้กำหนด

สำหรับผู้นำเข้าอาหาร สารผสมอาหาร หรือสิ่งเจือปน อาหารจากต่างประเทศเพื่อขายหรือเพื่อธุรกิจต้องรายงานข้อเท็จจริงต่อรัฐมนตรี ว่าการกระทรวงสาธารณสุขและสวัสดิการทุกครั้งที่มีการนำเข้า ตามบทบัญญัติ ของกฎหมายสาธารณสุขและต้องปฏิบัติตามบทบัญญัติอื่น ๆ ในกฎหมายสุขอนามัย อาหารเช่นเดียวกับผู้ที่ผลิตหรือขายอาหารที่ผลิตขึ้นในประเทศญี่ปุ่น

³⁵JETRO, Food Sanitation in Japan, (Tokyo : JETRO, 1986), pp. 5-6

ในตัวเนื้อหาของกฎหมายฉบับนี้ เป็นกฎหมายที่คุ้มครองผู้บริโภค แต่ญี่ปุ่นได้นำมาใช้เป็นมาตรการกีดกันการนำเข้า ซึ่งสินค้าประเภทอาหารจากต่างประเทศ ซึ่งอาจเป็นวิธีให้เจ้าหน้าที่ที่รับผิดชอบใช้อำนาจของตนในทางที่เป็นผลร้ายต่อผู้นำเข้า เช่น อ้างว่าอาหารที่นำเข้ามีสิ่งเจือปนเกินกว่าที่กฎหมายกำหนดก็ย่อมก่อความยุ่งยากต่อผู้นำเข้า ซึ่งต้องดำเนินการต่าง ๆ ในทางที่จะปฏิเสธหรือต่อสู้ว่าสินค้าของตนเป็นสินค้าที่ไม่ต้องห้ามและสามารถขายในตลาดญี่ปุ่นได้ อันเป็นการเสียเวลาและเสียค่าใช้จ่ายในการต่อสู้ดังกล่าว ซึ่งอาจทำให้ราคาสินค้าต้องสูงขึ้นด้วย แม้จะพิสูจน์ได้ตามที่ผู้นำเข้าสินค้ากล่าวอ้าง และจะมีผลกระทบต่อการแข่งขันทางด้านราคากับสินค้าที่ผลิตภายในประเทศ

กรณีนี้เป็นการนำเอาบทบัญญัติของ GATT มาตรา 20 ซึ่งเกี่ยวกับกฎระเบียบด้านสุขภาพอนามัย (Phytosanitary regulations) มาบัญญัติไว้เป็นกฎหมายภายใน แล้วนำมาใช้อย่างกว้างขวาง เพื่อกีดกันการนำเข้าจากต่างประเทศ

4.2.6 กฎหมายควบคุมมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม และอื่น ๆ นอกจากกฎหมายต่าง ๆ ที่กล่าวมาแล้วญี่ปุ่นยังมีกฎหมายภายในอีกมากมายที่อาจนำไปใช้เป็นเครื่องมือในการกีดกันการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ ซึ่งอาจสรุปได้ดังต่อไปนี้³⁶

- กฎหมายเพื่อความปลอดภัยของผลิตภัณฑ์สำหรับผู้บริโภค (Consumer Products Safety Law) ซึ่งเป็นกฎหมายที่บัญญัติให้ผู้ขายสินค้าที่อาจไม่ปลอดภัยต่อผู้บริโภคต้องขออนุญาตในการขาย และได้รับใบรับรองความปลอดภัยว่าสินค้านั้นได้มาตรฐานจากทางราชการ

³⁶Intra-Governmental Council on Standards and Certification System in Japan, Guidebook for Exporting to Japan (Tokyo : JETRO, 1989), pp. 41-43

- กฎหมายควบคุมสินค้า (Merchandise Control Law) กฎหมายควบคุมสินค้านี้มีหลายฉบับและครอบคลุมหลายเรื่องและหลายสินค้า เช่น กฎหมายควบคุมสารเคมีทางการเกษตร กฎหมายควบคุมวัสดุ และ เครื่องไฟฟ้า กฎหมายปุ๋ย กฎหมายส่งเสริมเครื่องมือทางการเกษตร กฎหมาย เกษีชกรรม และกฎหมายมาตรฐานสินค้าอุตสาหกรรม

- กฎหมายเกี่ยวกับการหีบห่อและการทำเครื่องหมายหรือ ปิดฉลากสินค้า (Law Concerning Package and Label of Merchandise) กฎหมายนี้มีอยู่หลายฉบับซึ่งกำหนดให้ผู้ผลิตและขายสินค้า ซึ่งรวมทั้งผู้นำเข้าสินค้า จากต่างประเทศต้องติดป้ายสินค้า ติดฉลากและทำการบรรจุหีบห่อตามมาตรฐานที่ กำหนด

4.3 มาตรการกีดกันทางการค้าระหว่างประเทศที่มีใช้ภายใต้สภาพการของประเทศ ญี่ปุ่นที่พัฒนามาจากโครงสร้างทางเศรษฐกิจและกฎหมายเศรษฐกิจ

4.3.1 รัฐบาลญี่ปุ่นยังมีข้อจำกัด (restriction) การนำสินค้า บางอย่างของไทยเข้า เช่น แป้งมันสำปะหลัง สับปะรดกระป๋อง และเนื้อสัตว์ ในเรื่องแป้งมันสำปะหลัง ญี่ปุ่นได้กำหนดโควตาการนำเข้าและ ยังเก็บอากรขาเข้าถึง 25% โดยอ้างว่าเพื่อคุ้มครองผู้ผลิตมันในภาคเหนือของ ญี่ปุ่น ในปี 2513 ได้กำหนดโควตาไว้ 35,000 ตัน และเพิ่มเป็น 46,000 ตัน ในปี 2514 ในการประชุมคณะกรรมการร่วมไทย-ญี่ปุ่นเพื่อส่งเสริมการค้า ครั้งที่ 4 ที่กรุงโตเกียว เมื่อเดือนมกราคม 2535 ผู้แทนไทยได้ขอร้องให้รัฐบาลญี่ปุ่น เพิ่มโควตาแป้งมันสำปะหลังให้มากขึ้น พิจารณาเลิกหรือลดอากรขาเข้าที่เก็บใน อัตราร้อยละ 25 และเมื่อได้กำหนดโควตาแล้วก็ขอให้แจ้งให้ฝ่ายไทยทราบใน โอกาสแรกเท่าที่จะทำได้ เพราะเท่าที่แล้มา เราไม่ทราบจำนวนโควตา ทำให้ การส่งแป้งมันสำปะหลังไปญี่ปุ่นล่าช้าไม่ครบตามโควตา คณะผู้แทนญี่ปุ่นได้ตอบว่า ไม่อาจแจ้งจำนวนโควตาให้ทราบเป็นทางการได้ เพราะกฎหมายห้ามไม่ให้

เปิดเผย แต่อาจจะกระชับบอกอย่างไม่เป็นทางการได้ และการที่บอกจำนวนโควตาในปีงบประมาณ 2514 ให้ฝ่ายไทยทราบ ก็เพราะใกล้จะครบกำหนดแล้ว ผู้แทนไทยเลยตอบไปว่า เท่าที่เคยศึกษามาไม่เคยปรากฏว่ามีประเทศใดที่ถือจำนวนโควตาสินค้าเข้าเป็นเรื่องลับ ดูเหมือนจะมีญี่ปุ่นเพียงประเทศเดียว

ในเรื่องสับปะรดกระป๋อง ปรากฏว่าการส่งสับปะรดกระป๋องจากไทยไปญี่ปุ่นต้องประสบอุปสรรค เพราะญี่ปุ่นมีโควตาการนำเข้า แม้จะเป็นโควตารวม (global quota) แต่ผู้ที่ได้รับโควตาก็มักจะมีการติดต่อซื้อสับปะรดกระป๋องจากประเทศอื่นแล้ว ผู้ส่งสับปะรดกระป๋องของไทยต้องจ่ายเงินค่าโควตาให้แก่ผู้ซื้อของญี่ปุ่นที่มีโควตาดัง 25% ของราคา มีบริษัทการค้าของญี่ปุ่นได้ติดต่อขอซื้อสับปะรดกระป๋องจากโรงงานของไทย 120,000 ทีบ แต่ก็นำเข้าไม่ได้ เพราะไม่มีโควตา สับปะรดกระป๋องของไทยมีคุณภาพและราคาไม่แพ้สับปะรดกระป๋องของประเทศอื่น ญี่ปุ่นเองก็มีความต้องการ แต่การส่งสับปะรดกระป๋องจากไทยไปญี่ปุ่นก็ถูกจำกัดเพราะโควตา³⁷

จะเห็นได้ว่าญี่ปุ่นใช้ระบบโควตา ซึ่งเป็นข้อห้ามใน GATT มาใช้อย่างกว้างขวาง เป็นมาตรการกีดกันทางการค้าระหว่างประเทศ ที่มีใช้ภาณีศุลกากรที่เป็นปัญหาต่อการส่งออกของประเทศไทยเป็นอย่างยิ่ง เพราะไทยเป็นประเทศคู่ค้าที่ต่อยกว่า จึงอาจต้องยอมเจรจากำหนดโควตาด้วยตนเองโดยสมัครใจ (VER) หรือถ้าญี่ปุ่นจะอ้างมาตรา 19 ของ GATT ว่ามีการนำเข้าสินค้าที่เพิ่มขึ้นสูง ญี่ปุ่นก็ไม่อาจพิสูจน์ที่จะใช้มาตรการ safeguard ได้

³⁷ สมพร เทพสิทธา, "รายงานการเศรษฐกิจและการค้าของประเทศไทยโดยกรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์, พ.ศ. 2531, หน้า 129.

สำหรับเนื้อสัตว์ ญี่ปุ่นยังไม่อนุญาตให้นำเข้าเนื้อสัตว์จากไทย ในปี 2514 รัฐบาลญี่ปุ่นได้ส่งผู้เชี่ยวชาญมาประเทศไทยเพื่อศึกษาเรื่องการส่งเนื้อสัตว์จากไทยไปญี่ปุ่น ตามคำขอร้องขอของกระทรวงพาณิชย์ คณะผู้เชี่ยวชาญมีความเห็นว่า ในภาคใต้ซึ่งเป็นเขตปลอดโรค อาจจะส่งผลิตภัณฑ์เนื้อสัตว์ (processed meat) เช่น ไส้กรอกไปจำหน่ายญี่ปุ่น ส่วนในภาคอื่น เช่น ภาคกลางอาจจะส่งเนื้อสัตว์ต้มแช่แข็ง (frozen boiled meat) แต่จะต้องให้ผู้เชี่ยวชาญด้านสัตวแพทย์ของญี่ปุ่นมาเป็นผู้ร่วมตรวจสอบการฆ่าสัตว์ และการผลิตผลิตภัณฑ์เนื้อสัตว์ด้วย

ญี่ปุ่นอ้างว่า ประเทศไทยยังเป็นประเทศที่ไม่ปลอดโรคปาก และเท้าเปื่อย ซึ่งทางไทยพิสูจน์ได้ยากว่า ญี่ปุ่นได้นำมาตรา 20 ของข้อตกลง GATT เรื่องกฎระเบียบด้านสุขอนามัย (Phytosanitary regulation) มาใช้เพื่อกีดกันการนำเข้าหรือไม่

การนำสินค้าทุกชนิดเข้าญี่ปุ่น จะต้องมีการขอใบอนุญาต ซึ่งอาจจะเป็นการขออนุญาตนำเข้าชนิดใดชนิดหนึ่ง ดังนี้

- (ก) การอนุญาตโดยอัตโนมัติ (Automatic Approval-AA)
- (ข) โควตานำเข้าโดยอัตโนมัติ (Automatic Import Quota - AIQ)
- (ค) โควตานำเข้า (Import Quota - IQ)

ตามระบบการอนุญาตโดยอัตโนมัติ (AA.) ผู้นำเข้าจะได้รับใบอนุญาตนำเข้าจากศนาคารถี่ได้รับมอบอำนาจจากรัฐบาล นับเป็นการนำเข้าที่มีข้อกีดกันน้อยที่สุดหรืออาจกล่าวได้ว่า สินค้านั้น ๆ มีการนำเข้าได้โดยไม่มีกีดกันจำนวน สินค้าเข้าส่วนใหญ่ของญี่ปุ่นนำเข้าโดยวิธีนี้

ระบบโควตานำเข้าอัตโนมัติ (AIQ) แตกต่างกับระบบการอนุญาตโดยอัตโนมัติ (AA) กล่าวคือตามระบบ AIQ กระทรวงการค้าต่างประเทศและอุตสาหกรรมจะเป็นผู้ออกใบอนุญาตนำเข้า มิใช่ธนาคารเป็นผู้ออก แต่ก็ไม่มี การจำกัดจำนวนนำเข้าเช่นเดียวกับระบบ AA

ระบบโควตานำเข้า (IQ) นับว่าเป็นข้อกีดกันทางการค้าที่รุนแรงที่สุดของญี่ปุ่น การนำสินค้าต่าง ๆ ที่อยู่ภายใต้ระบบ IQ เข้านั้น ผู้นำเข้าจะต้องขอรับใบอนุญาตจากกระทรวงการค้าต่างประเทศ และอุตสาหกรรมเสียก่อน ซึ่งก็จะได้รับอนุญาตให้นำเข้าในปริมาณจำกัด ปริมาณที่จะอนุญาตให้นำเข้าในแต่ละปีก็ได้มีการประกาศเป็นทางการ ผู้ที่ต้องการทราบว่ารัฐบาลได้กำหนดโควตานำเข้าสินค้านั้น ๆ ไว้เท่าใด จะต้องสืบเสาะเอาเอง ผู้ที่ได้รับโควตานำเข้าก็มักจะได้อาศัยวิธีอันมิใช่เป็นทางการ กล่าวคือ กลุ่มผู้นำเข้าจะต้องตกลงแบ่งสรรกันเอง และมีการซื้อขายโควตากับกันได้ด้วย

ภายใต้ระบบโควตา (IQ) สินค้าเข้าหลายชนิดถูกกำหนดโควตานำเข้า แรกเริ่มเดิมทีระบบโควตามีวัตถุประสงค์ในการป้องกันการขาดดุลการค้า และสงวนเงินตราต่างประเทศ ในปัจจุบันระบบนี้มีวัตถุประสงค์ในการคุ้มครองผู้ผลิตภายในประเทศ การกำหนดโควตานำเข้าขึ้นอยู่กับปริมาณผลผลิตภายในประเทศในแต่ละปีเป็นสำคัญ แต่ในกรณีของสับปะรดกระป๋องการกำหนดโควตานำเข้ามีวัตถุประสงค์แตกต่างออกไป โควตาสับปะรดกระป๋องที่เพิ่งเริ่มก่อตั้งขึ้นในหมู่เกาะริวกิว เมื่อเริ่มกำหนดโควตานำเข้า รัฐบาลญี่ปุ่นได้แถลงว่าจะเพิ่มโควตานำเข้าจากประเทศต่าง ๆ ขึ้นเป็นลำดับ และจะยกเลิกโควตานำเข้าภายใน 3-5 ปี เมื่ออุตสาหกรรมผลิตสับปะรดกระป๋องในหมู่เกาะริวกิวสามารถแข่งขันกับประเทศอื่นได้แล้ว ต่อมาถึงแม้จะปรากฏว่ารัฐบาลญี่ปุ่นได้เพิ่มโควตานำเข้าสับปะรดกระป๋องเข้า แต่ก็ยังไม่มีการกำหนดแน่นอนว่าจะยกเลิกโควตาสินค้าชนิดนี้เมื่อใด



4.3.2 แม้การนำสินค้าเข้าในญี่ปุ่นจะเป็นไปโดยเสรี แต่การส่งสินค้าออกบางอย่างไปญี่ปุ่นก็ยังมีอุปสรรค เพราะการปฏิบัติทางการค้าที่เรียกว่า restrictive business practice โดยโรงงานผลิตสินค้ากีดกันไม่ให้เกิดการค้าขายของไทย เช่น ที่โรงงานกระจกแผ่นของญี่ปุ่นไม่ยอมให้มีการนำกระจกแผ่นจากไทย เมื่อเดือนพฤศจิกายน 2514 อธิบดีกรมเศรษฐกิจพาณิชย์ก็ได้ นำผู้ผลิตกระจกแผ่นของไทย ไปเจรจากับรองอธิบดีกรมการค้าต่างประเทศของญี่ปุ่นก็ได้สั่งซื้อกระจกแผ่นจากไทย ในบางครั้งอุปสรรคก็เกิดขึ้นจากระเบียบปฏิบัติงานของทางการญี่ปุ่น ที่เรียกว่า restrictive administration practice บริษัทผลิตยาของไทยได้พยายามที่จะขอจดทะเบียนผลิตภัณฑ์ยาเพื่อส่งไปจำหน่ายญี่ปุ่น แต่ก็ยังไม่สามารถจดทะเบียนได้ที่ยานั้น สามารถส่งไปขายยังประเทศอื่น และญี่ปุ่นก็นำยาชนิดเดียวกันจากประเทศอื่นเข้า³⁸

4.3.3 ผู้ซื้อของญี่ปุ่นมักจะพยายามกดราคาสินค้าที่ซื้อจากไทย และในบางครั้งเมื่อซื้อสินค้าจากประเทศอื่นได้ ก็ลดหรือระงับการซื้อสินค้าจากไทย ปรากฏว่าผู้ซื้อของญี่ปุ่นมักจะรวมกันเป็นสมาคม เมื่อจะซื้อก็รวมกันซื้อ แต่ผู้ส่งออกของเราวมกันไม่ค่อยได้ จึงทำให้เสียเปรียบในการต่อรอง

ก่อนหน้านี้ข้าวผัดดำ (Black Matpe) มีปลูกแต่ในพม่า ญี่ปุ่นได้มาส่งเสริมให้ประเทศไทยปลูกข้าวผัดดำ เพื่อใช้เป็นอำนาจต่อรองไม่ให้พม่าขึ้นราคาข้าวผัดดำได้ตามอำเภอใจ เมื่อประเทศไทยปลูกข้าวผัดดำได้ ญี่ปุ่นก็ถือโอกาสกดราคาซื้อโดยอ้างเหตุผลต่าง ๆ นา ๆ เช่นข้าวผัดดำของไทยมีขนาดไม่ได้มาตรฐาน

³⁸ เรื่องเดียวกัน, หน้า 130.

ญี่ปุ่นยังได้พยายามกดราคาซื้อแร่ฟลูออไรท์จากไทย โดยปกติญี่ปุ่นทำสัญญาซื้อแร่ฟลูออไรท์จากไทยเป็นระยะเวลา 6 เดือน คือ จากเดือนมกราคม-มิถุนายน ระยะเวลาหนึ่ง และจากเดือนกรกฎาคม-ธันวาคม อีกระยะเวลาหนึ่ง ปรากฏว่าในปี 2514 ราคาแร่ที่ญี่ปุ่นรับซื้อสูงเกือบถึงตันละ 50 เหรียญอเมริกัน เมื่อแร่มีราคาดี จึงมีผู้ขุดแร่ฟลูออไรท์ออกมามากขึ้น ผู้ผลิตแร่ฟลูออไรท์รายหนึ่งได้กล่าวว่า ญี่ปุ่นได้ใช้อุบายขึ้นราคาแร่ฟลูออไรท์ให้สูงขึ้น เพื่อให้เราผลิตแร่ฟลูออไรท์มากขึ้น เมื่อมีแร่มากขายไม่ออก ก็สามารถกดราคาให้ต่ำลง

การที่ญี่ปุ่นซื้อแร่ฟลูออไรท์จากต่างประเทศรวมทั้งประเทศไทยนั้น ฝ่ายญี่ปุ่นมิได้พิจารณาแต่เฉพาะเรื่องราคาและคุณภาพเท่านั้น แต่จะพิจารณาเหตุการณ์ทางการเมืองและการกระจายตลาดของผู้ใช้บั้นปลายในประเทศญี่ปุ่น ในแต่ละช่วงเวลาอีกด้วย ผู้ใช้บั้นปลายแร่ฟลูออไรท์ในประเทศญี่ปุ่นคือ โรงงานผลิตเหล็ก ขณะนี้โรงงานผลิตเหล็กส่วนใหญ่ในประเทศญี่ปุ่นกำลังมีความปรารถนาจะกระจายตลาดจำหน่ายสินค้าเหล็กของตนเข้าสู่ประเทศจีนคอมมิวนิสต์ และจีนคอมมิวนิสต์ก็ได้วางข้อบังคับการซื้อขายระหว่างกันไว้ว่า จะต้องมีการค้าในปริมาณที่เท่าเทียมกัน จึงจำเป็นต้องอยู่ที่โรงงานผลิตเหล็กในประเทศญี่ปุ่นจะต้องสั่งให้ trading company ซึ่งเป็นตัวแทนซื้อ สั่งซื้อแร่ฟลูออไรท์จากจีนคอมมิวนิสต์ให้ตน³⁰

ปัญหาเดียวกันนี้ ประเทศไทยได้ประสบเช่นเดียวกันในสินค้า น้ำมัน-ละหุ่ง ไก่สดแช่แข็ง กล่าวคือ

น้ำมันละหุ่ง ปัญหาที่สำคัญก็คือภาชนะนำเข้าซึ่งเก็บจากน้ำมันละหุ่งจากไทยถึงร้อยละ 7.2 ขณะที่ญี่ปุ่นนำเข้าเมล็ดละหุ่งปริมาณมากจากสาธารณรัฐประชาชนจีนปราศจากภาษี

³⁰ เรื่องเดียวกัน, หน้า 132.

ไก่อัดแช่แข็ง ในปี 2530 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นจากระยะเดียวกันเป็นร้อยละ 30.10 และ 31.48 ตามลำดับ แต่อุปสรรคของไก่อัดแช่แข็งส่งออก ก็คืออัตราภาษีขาเข้าแตกต่างระหว่างไก่อัดติดกระดูกและไก่อัดไม่ติดกระดูก ทำให้สหรัฐฯ สามารถส่งไก่อัดติดกระดูกมาขายในญี่ปุ่นด้วยต้นทุนต่ำกว่าของไทย ไก่สดของสหรัฐฯ ติดกระดูกจ่ายค่าภาษีนำเข้าร้อยละ 11.3 และได้ลดลงเหลือร้อยละ 10 เมื่อ 1 เมษายน 2530 เป็นต้นมา ขณะที่ภาษีนำเข้าของไก่อัดถอดกระดูกยังคงร้อยละ 14 สำหรับไทย⁴⁰

4.3.4 สินค้าบางอย่างที่ส่งไปญี่ปุ่นประสบปัญหาด้านคุณภาพต่ำ และประสบกับกฎระเบียบเกี่ยวกับการกักด่านป้องกันโรค และตรวจสอบด้านสาธารณสุข (QUARANTINE AND TESTING REGULATIONS) โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การนำสินค้าเกษตรเข้า โดยอ้างว่าเพื่อป้องกันพืชผลในประเทศให้ปลอดจากโรค และแมลงที่อาจติดมากับพืชผลเกษตรจากต่างประเทศ และเพื่อความปลอดภัยของผู้บริโภค เช่น ไม่อนุญาตให้นำเข้าเนื้อสุกรสดแช่แข็งของไทย เนื่องจากไทยไม่อยู่ในเขตระบาดของโรคปากเปื่อย เท้าเปื่อย, ญี่ปุ่นห้ามนำถั่วที่ยังไม่ได้กระเทาะเปลือกเข้าจากหลายประเทศ โดยอ้างว่ามีเชื้อ NEMATODE (ซึ่งช่วยให้ต้นถั่วเกิดปมในราก) ติดมาด้วย โดยเกรงว่าเชื้อดังกล่าวจะเป็นอันตรายต่อผลไม้ตระกูลส้มและมะนาว (CITRUS) ทั้ง ๆ ที่ไม่เคยปรากฏว่าเชื้อ NEMATODE ได้เคยทำอันตรายต่อต้นไม้ตระกูลส้มและมะนาวเลย

ในการตรวจสอบโรงงานของเมล็ดพืชที่มีการค้าระหว่างประเทศ ก็มีสมาคมระหว่างประเทศที่กำหนดมาตรฐานสากลไว้แล้ว คือ INTERNATIONAL SEED TESTING ASSOCIATION (ISTA) ซึ่งญี่ปุ่นก็เป็นสมาชิกด้วย แต่ปรากฏว่าญี่ปุ่นได้กำหนดวิธีการตรวจสอบของตนเข้มงวดกว่าวิธีการของ ISTA ขึ้นไปอีก

⁴⁰ สมพงษ์ อรพินท์, เงื่อนไขการส่งสินค้าเกษตรไทยไปกับญี่ปุ่น, วารสารไทย-ญี่ปุ่นศึกษา, (สิงหาคม 2533) หน้า 13.

นอกจากนี้ ญี่ปุ่นยังไม่ยอมรับของผสมในอาหาร (FOOD ADDITIVES) และสารป้องกันอาหารเสีย (FOOD PRESERVATIVES) อีกหลายชนิด ถึงแม้ของผสมหรือสารเหล่านั้นจะเป็นที่ยอมรับกันทั่วโลกแล้วก็ตามก็ไม่มีอันตราย จนกว่าจะได้มีการศึกษาของผสมหรือสารเหล่านั้นอีกโดยละเอียดเป็นชนิด ๆ ไป

ลักษณะเช่นนี้ แสดงให้เห็นว่า ญี่ปุ่นได้นำข้อยกเว้นกรณีสุxonามัยในมาตรา 20 ของ GATT มาใช้อย่างกว้างขวาง เพื่อจำกัดการนำเข้าจากต่างประเทศ สินค้าไทยที่โดนมาตรการนี้กีดกันการนำเข้าจากญี่ปุ่นก็ยังมีสินค้าข้าวโพด โดยญี่ปุ่นอ้างว่ามีปริมาณ ALFATOXIN เกิน 20 PPB ซึ่งเป็นข้อกำหนดที่สูงกว่ามาตรฐานทั่วไป แต่ขณะเดียวกันญี่ปุ่นก็รับซื้อข้าวโพดจากจีน ซึ่งมีมาตรฐานสินค้าไม่ต่างจากไทย⁴¹

ในกรณีผลไม้ ผลไม้สดจากประเทศไทยสามารถส่งไปขายยังญี่ปุ่น เช่น ทุเรียน องุ่น กัลยาล สับปะรด และมะพร้าว เป็นต้น ปัญหาสำคัญยังคงสามารถเพิ่มการส่งผลไม้ไปสู่ญี่ปุ่นได้น้อยเนื่องจากกฎหมายกักกันพืชและกฎหมายอนามัย

ด้านอาหาร แม้ว่าผู้ส่งออกของไทยพยายามขายผลไม้ชนิดอื่น ๆ ให้แก่ญี่ปุ่น ตัวอย่างเช่น มะม่วง มะละกอ มังคุด เป็นต้น ในด้านญี่ปุ่นมักอ้างว่ามะม่วงของไทยยังคงมีแมลงวันทองและเชื้อโรคติดอยู่ อย่างไรก็ตาม ในส่วนเอกชน-รัฐบาลพยายามพัฒนาและปรับปรุงคุณภาพของสินค้า เพื่อว่าให้เป็นที่ยอมรับโดยตลาดต่างประเทศรวมถึงตลาดญี่ปุ่น⁴²

⁴¹ เรื่องเดียวกัน, หน้า 14

⁴² เรื่องเดียวกัน, หน้า 15

4.3.5 การค้าโดยรัฐบาล สินค้าบางอย่างรัฐบาลเป็นผู้ดำเนินการค้าเอง การนำสินค้าเหล่านี้เข้าจะกระทำได้โดยหน่วยงานการค้าของรัฐบาลเท่านั้นและในทางปฏิบัติไม่ต้องเสียภาษีขาเข้าด้วย สินค้าเหล่านี้ส่วนใหญ่เป็นสินค้าเกษตรที่สำคัญ ๆ เช่น ข้าวสาลี ข้าวเจ้า ข้าวบาร์เลย์ ไบยาสูบ เป็นต้น การนำเข้าไบยาสูบเข้ากระทำโดยองค์การยาสูบ (Japan Monopoly Corporation) แต่ผู้เดียว องค์การนี้ควบคุมปริมาณการผลิตในประเทศด้วย นำสังเกตว่า อัตราอากรขาเข้าของไบยาสูบถูกกำหนดไว้สูงถึง 35.5% แต่โดยที่เป็นการค้าโดยรัฐบาล จึงไม่มีการประเมินภาษีในทางปฏิบัติ นอกจากนี้รัฐบาลยังดำเนินการค้าผลิตภัณฑ์นมในประเทศ การค้าโดยรัฐบาลนี้ นอกจากจะมีวัตถุประสงค์ในการคุ้มครองผู้ผลิตภายในประเทศแล้ว ยังเป็นประโยชน์ต่อรัฐบาลในการที่จะเพิ่มหรือลดปริมาณการนำเข้าเพื่อประโยชน์ทางด้านอื่น เช่น ทางการเมืองอีกด้วย

4.3.6 การที่ญี่ปุ่นปฏิเสธสินค้าจากไทย ด้วยเหตุผลทางการเมืองเช่นกรณีต้องรับซื้อสินค้าจากประเทศคู่ค้าที่สำคัญกว่า เช่น กรณีรับซื้อข้าวโพดจากจีน แต่ปฏิเสธข้าวโพดที่มีคุณภาพเท่ากันจากไทยหรือกรณีให้อัตราภาษีขาเข้าแตกต่างกันระหว่างไก่ติดกระดูก และไก่ถอดกระดูก ทำให้สหรัฐอเมริกาส่งไก่สดติดกระดูกมาขายในญี่ปุ่นด้วยต้นทุนต่ำกว่าของไทย

ประเทศญี่ปุ่นได้ใช้หลักข้อยกเว้น ของ GATT ในการสกัดกั้นสินค้าไทยที่เข้าไปขายในตลาดภายในของตนโดยเน้นหนักในมาตรา 20 เรื่องคุณภาพสินค้าและสุขอนามัย นอกจากนั้นยังมีการกำหนดโควตาการออกใบอนุญาตนำเข้าและอื่น ๆ ตามบทบัญญัติมาตรา 11 ของ GATT แต่ญี่ปุ่นก็ใช้มาตรการต่าง ๆ เพื่อสกัดกั้นการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ โดยที่ GATT ไม่ได้เข้าไปก้าวท้าวตรวจสอบ ทั้งนี้ก็เพราะไม่อาจตรวจสอบได้ทุกกรณี เนื่องจากอาจเป็นการก้าวท้าวอำนาจอธิปไตย ซึ่งการกระทำของญี่ปุ่นเป็นการขัดกับหลักความโปร่งใสและความเท่าเทียมกันระหว่างประเทศอย่างเห็นได้ชัด และยังขัดกับหลักพื้นฐานของ GATT ในเรื่องการไม่เลือกปฏิบัติ (Non-discrimination) โดยเลือกรับสินค้าจากบางประเทศเท่านั้น

สรุปปัญหาของสินค้าไทยที่ส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่น

หลังจากการขึ้นค่าเงินเยนในปลายปี พ.ศ. 2528 ปริมาณการค้าระหว่างไทยและญี่ปุ่นเพิ่มสูงขึ้นมากทั้งในส่วนการส่งออกและนำเข้าและประเทศไทยเริ่มส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมมากขึ้น แต่เป็นสินค้าที่มาจากเกษตรที่เรียกว่า อุตสาหกรรมเบา แต่ในด้านการนำเข้าสินค้าจากญี่ปุ่นกลับเป็นสินค้าประเภททุนและสินค้าอุตสาหกรรม ผลก็คือทำให้ประเทศไทยขาดดุลการค้าเป็นจำนวนที่สูงมาก เพราะความแตกต่างในระดับการพัฒนาที่เรียกว่า ปัญหาโครงสร้างเศรษฐกิจ และมีสาเหตุอื่น ๆ คือ ญี่ปุ่นเปิดตลาดให้ต่างชาติน้อยมากเมื่อเทียบกับบางประเทศ เช่น สหรัฐอเมริกา และส่วนใหญ่ก็เปิดตลาดให้ประเทศใหญ่และเปิดทางด้านสินค้าอุตสาหกรรม ในขณะที่เปิดตลาดสินค้าเกษตรน้อย เช่น การลดภาษีศุลกากรสำหรับไก่ที่นำเข้าจากสหรัฐอเมริกามากกว่าไก่ถอดกระดูกที่นำเข้าเข้ามาจากประเทศไทย⁴³

นอกจากการขาดดุลการค้าของประเทศไทยต่อประเทศญี่ปุ่นนั้น จะมีสาเหตุมาจากโครงสร้างทางเศรษฐกิจที่แตกต่างกันแล้ว ส่วนหนึ่งก็เกิดจากการที่ญี่ปุ่นมีมาตรการต่าง ๆ ในทางกีดกันไม่ให้มีการนำเข้าสินค้าจากประเทศไทยอย่างเสรีมากนัก ดังจะเห็นได้จากงานเขียนดังต่อไปนี้

เขียน ชิระวิทย์ ในรายงานวิจัยเรื่องความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างไทยกับญี่ปุ่น⁴⁴ ได้กล่าวถึงสาเหตุที่ประเทศไทยขาดดุลการค้ากับประเทศญี่ปุ่น นอกจากเพราะความแตกต่างทางโครงสร้างเศรษฐกิจของทั้งสองประเทศแล้วก็เป็นเพราะรัฐบาลไทยใช้ระบบการค้าเสรี แต่ญี่ปุ่นใช้ระบบเศรษฐกิจเสรี โดยมีมาตรการควบคุมการค้าต่างประเทศ แบบที่เรียกว่าเสรี สำหรับญี่ปุ่นแต่ไม่เสรีสำหรับประเทศคู่ค้า

⁴³ ประเสริฐ จิตติวัฒนพงศ์, การเมืองและนโยบายต่างประเทศญี่ปุ่น (กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย 2533) หน้า 56-57.

⁴⁴ เขียน ชิระวิทย์, รายงานวิจัยเรื่องความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างไทยกับญี่ปุ่น, (กรุงเทพฯ : จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2517).

ญี่ปุ่นใช้มาตรการควบคุมสินค้าเข้าทั้งในการกำหนดโควตา มีภาษีขาเข้าในอัตราที่สูงตลอดจนมีข้อจำกัดในการนำเข้ามากมาย เช่น อัตราด้านมาตรฐานสินค้า มาตรฐานทางด้านสาธารณสุข และอื่น ๆ จึงควรที่จะมีการแก้ไขโดยให้กลุ่มพ่อค้าไทยรวมตัวกัน เพื่อต่อสู้กับญี่ปุ่นใช้มาตรการควบคุมสินค้าเข้าบางชนิด โดยเฉพาะสินค้าฟุ่มเฟือยโดยกำหนดโควตาและใช้มาตรการควบคุมบริษัทต่างดาวที่ส่งสินค้าเข้าออก

บัญญัติ สุรการวิทย์ ได้กล่าวถึงอุปสรรคอย่างหนึ่งในการนำสินค้าไทยเข้าไปขายในตลาดญี่ปุ่น อันทำให้สินค้าไทยและสินค้าของประเทศอื่น ๆ ไม่สามารถเข้าไปขายในตลาดญี่ปุ่นได้มากนัก นั่นก็คือ ระบบการจัดจำหน่ายสินค้าของญี่ปุ่นซึ่งมีความสลับซับซ้อน ยุ่งยากและเสียเวลามาก ญี่ปุ่นมีทั้งธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กเป็นจำนวนมาก ซึ่งเป็นเหตุให้ผู้ส่งสินค้าเข้าไปขายในตลาดญี่ปุ่นต้องเสียค่าใช้จ่ายสูงและทำให้ราคาสินค้าดังกล่าวสูงมาก และสูงกว่าสินค้าชนิดเดียวกันที่เป็นสินค้าผลิตในญี่ปุ่น จึงไม่สามารถแข่งขันกันได้⁴⁵

สมบูรณ์ ศิริประชัย กล่าวถึงสาเหตุของการขาดดุลการค้าของประเทศไทยต่อประเทศญี่ปุ่น ว่าเป็นเพราะสินค้าไทยไม่สามารถเข้าไปขายในตลาดญี่ปุ่นได้มากนัก เนื่องจากตลาดญี่ปุ่นมีมาตรการต่าง ๆ ที่เป็นการกีดกันการค้า โดยเฉพาะมาตรการที่มีใช้ภาษีศุลกากร เช่น การออกใบรับรองระบบการจัดจำหน่ายสินค้า พิธีการทางศุลกากร มาตรฐานสินค้า และข้อจำกัดอื่น ๆ⁴⁶

⁴⁵Banyat Suurakanvit, "Diostrubution System in Japan," Chanllenge to Thai Exports (Bangkok : Japanese Studies Center, Institute of East Asian Studies and Faculty of Econmics, Thammasat University 1986).

⁴⁶สมบูรณ์ ศิริประชัย, เศรษฐกิจญี่ปุ่นในทศวรรษ 2533 และความสัมพันธ์กับกลุ่มประเทศอาเซียน," 2 (2) จดหมายข่าววิเคราะห์สถานการณ์ไทย-ญี่ปุ่น 10 (16-31 ม.ค. 2533).

ลัดดา สมิตชาติ ได้กล่าวถึงสถานการณ์และปัญหาการค้าระหว่างประเทศไทยกับญี่ปุ่นว่า ญี่ปุ่นมีนโยบายกีดกันการนำเข้าสินค้าทั้งทางด้านภาษีศุลกากรและมีใช้ภาษีศุลกากร เพื่อดูแลคุ้มครองอุตสาหกรรมภายในประเทศ และรักษาผลประโยชน์ทางการค้าสูงสุดของประเทศ นอกจากนี้บริษัทการค้าของญี่ปุ่นตลอดจนสมาคมการค้าต่าง ๆ พยายามผลักดันให้รัฐบาลวางนโยบายให้สอดคล้องกับผลประโยชน์ของกลุ่ม ซึ่งมีผลต่อากรกำหนดนโยบายการกีดกันสินค้าเข้าต่าง ๆ เช่น การกำหนดอัตราภาษีนำเข้าที่สูง การกำหนดโควตานำเข้าและการกำหนดมาตรฐานการตรวจสอบสินค้าที่เข้มงวด การมีกฎหมายและระเบียบข้อบังคับเกี่ยวกับการนำเข้าที่เข้มงวดและการออกใบรับรองต่าง ๆ⁴⁷

สุธีร์ ประศาสน์เศรษฐ์ กล่าวถึงกลไกในการครอบงำทางการค้าของญี่ปุ่นว่า บริษัทการค้าของญี่ปุ่นมีส่วนควบคุมการค้าของไทย ทั้งควบคุมการนำเข้าและการส่งออกของประเทศไทยได้มาก ซึ่งเป็นเพราะกลไกและช่องทางการตลาดที่ซับซ้อนของญี่ปุ่น และบริษัทเหล่านี้ก็อาจมีส่วนกีดกันหรือเอาเปรียบฝ่ายไทยได้ง่าย⁴⁸

⁴⁷ ลัดดาวัลย์ สมิตชาติ, "สถานการณ์และปัญหาการค้าระหว่างประเทศไทยกับญี่ปุ่น," 17 (180) วารสารเศรษฐกิจการพาณิชย์ 1 (ก.ค. 2529).

⁴⁸ สุธีร์ ประศาสน์เศรษฐ์, "การค้าระหว่างไทยกับญี่ปุ่น : ลักษณะและกลไกแห่งการพึ่งพา," ในเอกสารประกอบการสัมมนา เรื่อง ความสัมพันธ์ไทย-ญี่ปุ่น 10 ปี หลังการต่อต้านสินค้าญี่ปุ่น (กรุงเทพฯ : สถาบันญี่ปุ่นศึกษา มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2526).

ญี่ปุ่นได้ประกาศแผนปฏิบัติเกี่ยวกับการเปิดตลาดมากขึ้น เมื่อ 30 ก.ค. 2528 ทั้งในส่วนที่เกี่ยวกับการยกเลิกหรือลดภาษีสินค้านำเข้า และมาตรการผ่อนคลายการจำกัดการนำเข้า อย่างไรก็ตาม ข้อมูลจากกระทรวงพาณิชย์ในเอกสารเรื่องความสัมพันธ์ไทย-ญี่ปุ่น มิติทางเศรษฐกิจกล่าวว่า ประเทศไทยยังมีได้รับประโยชน์จากแผนดังกล่าว เพราะส่วนใหญ่สินค้าที่ได้รับประโยชน์จะเป็นสินค้าอุตสาหกรรม ซึ่งญี่ปุ่นจำเป็นต้องลดภาษีเพราะถูกบีบบังคับจากสหรัฐอเมริกา สินค้าที่ไทยส่งออกไปยังญี่ปุ่นและได้รับการลดภาษีมีเพียงไม่กี่ราย เช่น ไก่ทอดกระดุก สับปะรดกระป๋อง ข้าวโพดอ่อน หน่อไม้ น้ำมันละหุ่ง และในเรื่องการยกเลิกมาตรการจำกัดการนำเข้า ก็ยังมีได้ปฏิบัติอย่างจริงจัง ซึ่งสามารถสรุปได้ว่า ญี่ปุ่นยังคงมีมาตรการกีดกันทางการค้าโดยเฉพาะสินค้าการเกษตรที่ประเทศไทยผลิตอยู่^{4๐}

Kiyoshi Ikemoto กล่าถึงนโยบายการค้าของญี่ปุ่นต่อประเทศไทยว่า ญี่ปุ่นมิได้มีนโยบายการนำเข้าที่กีดกันประเทศไทยโดยเฉพาะ แต่การที่ต้องนำสินค้าเข้าจากประเทศหนึ่งประเทศใดโดยเฉพาะ เช่น สหรัฐอเมริกา และมิได้ใช้มาตรการดังกล่าวกับประเทศไทย ก็อาจทำให้ไทยเสียเปรียบได้ ที่อาจถูกมองว่าเป็นการกีดกันได้โดยปริยาย^{๕๐}

^{4๐} กระทรวงพาณิชย์, ความสัมพันธ์ไทย-ญี่ปุ่น มิติทางเศรษฐกิจ, (กรุงเทพฯ : กระทรวงพาณิชย์, ก.ย. 2530).

^{๕๐} Kiyoshi Ikemoto, "Japanese Trade Policy Toward Thailand," เสนอต่อการประชุม เรื่อง Current Development in Thai Japanese Economic Relations : Trade and investment ระหว่างคณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ กับ Japan Foundation วันที่ 10-12 สิงหาคม 2522.

ไพศิษฐ์ พิพัฒนกุล ให้สัมภาษณ์ในเรื่องการค้าระหว่างญี่ปุ่นกับประเทศไทย ว่าญี่ปุ่นมีเทคนิคหลายอย่างในเรื่องการปิดประตูสำหรับสินค้าซึ่งอาจอยู่ในรูปของภาษีและมิใช่ภาษี เช่น ระบบสหกรณ์การเกษตรที่มีการบังคับซื้อสินค้าเกษตรที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ โดยกำหนดราคารับซื้อต่ำและจะนำไปขายเองถ้าใครเอง นอกจากนั้นชาวญี่ปุ่นไม่นิยมซื้อสินค้าจากต่างประเทศเพราะความรู้สึกชาตินิยมที่ว่า สินค้าญี่ปุ่นมีคุณภาพดีกว่าสินค้าจากต่างประเทศ และสภาพบ้านของญี่ปุ่นเป็นบ้านเล็ก มีเนื้อที่น้อย ไม่สามารถซื้อสินค้าได้มาก เพราะไม่มีที่เก็บของ นอกจากเหตุต่าง ๆ ดังกล่าวแล้ว บริษัทการค้าญี่ปุ่นก็เป็นตัวกีดกันสินค้าไทย ถ้าไทยไม่ส่งสินค้าผ่านบริษัทเหล่านี้โดยอ้างว่ามีมาตรฐานไม่ถึงขั้น แต่ถ้าไทยส่งสินค้าผ่านบริษัทเหล่านี้ก็มักจะถูกกดราคา^{๕๑}

Minako Fujiyasu กล่าวถึงนโยบายของรัฐบาลญี่ปุ่นที่มักจะช่วยเหลือและปกป้อง อุตสาหกรรมการเกษตรภายในประเทศด้วยวิธีการต่าง ๆ ในปัจจุบันเรื่องหนึ่งที่อยู่ในความสนใจของรัฐบาล คือมีการเพิ่มการนำเข้าสินค้าอาหารสำเร็จรูปจากต่างประเทศ ซึ่งมีผลกระทบต่อโรงงานแป้ง น้ำตาล และอาหารภายในประเทศญี่ปุ่น จึงอาจมีการแก้ไขกฎหมายควบคุมอาหาร (Food Control Law) เพื่อช่วยเหลืออุตสาหกรรมอาหาร ภายในประเทศญี่ปุ่น^{๕๒}

^{๕๑}ไพศิษฐ์ พิพัฒนกุล, (เรื่องจากปก) "ซามูไรครองเมือง.... ประเทศไทยอาหารอันโอชะของญี่ปุ่นจริงหรือ," 1(5) ธุรกิจก้าวหน้า 57 (ธ.ค. 2531).

^{๕๒}Minako Fujiyasu, "Japanese Food Makers Bolster Overseas Strategies", Tokyo Business Today (December 1988).

Takashi Hatchiya กล่าวถึงการที่เงินเยนแข็งตัวทำให้ธุรกิจขนาดเล็กของญี่ปุ่นขยายกิจการไปลงทุนในต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ซึ่งเป็นผลดีที่ทำให้สามารถลดต้นทุนการผลิตโดยอาศัยแรงงานราคาถูก วัตถุดิบในต่างประเทศ และใช้ประเทศเหล่านั้นเป็นตลาดขายสินค้าที่ผลิตได้ด้วย⁵³

Yoshiro Hoshino กล่าวถึงการพัฒนาเทคโนโลยีในอุตสาหกรรมของญี่ปุ่นว่า ส่วนหนึ่งได้มาจากการที่บริษัทญี่ปุ่นได้เลียนแบบสหรัฐโดยนำเทคนิคต่าง ๆ เช่น เทคนิคทางด้านการผลิตมาปรับปรุง ประยุกต์ใช้กับกิจการของญี่ปุ่น โดยยกตัวอย่างระบบ QCC (Quality Control Circles) และได้มีการพัฒนาเทคโนโลยีต่าง ๆ ที่นำของต่างประเทศมาใช้จนมักจะพัฒนามากกว่าประเทศที่ตนเลียนแบบ⁵⁴

สำหรับการแก้ไขปัญหาการค้าระหว่างไทยกับญี่ปุ่นนั้น ก็ได้มีความพยายาม แก้ไขกันมานานแล้ว แต่มาตรการต่าง ๆ มิได้มีการปฏิบัติอย่างต่อเนื่อง การเจรจาการค้ามักจะทำในลักษณะปีต่อปี แม้จะมีการจัดทำสมุดปกขาวกำหนดแนวนโยบายและปรับโครงสร้างทางการค้ากับญี่ปุ่น แต่ก็ไม่มีการประสานงานอย่างใกล้ชิดต่อเนื่องระหว่างภาครัฐบาลจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องและภาคเอกชน ที่จะผลักดันให้ปฏิบัติตามข้อตกลงโดยเคร่งครัดในระยะยาว

⁵³Takashi Hatchiya, "Beating the Yen," Look, Japan (January 1989).

⁵⁴Yoshiro Hoshino, "What Technology Has Power Japan Learned From the U.S." 17(1) Japanese Economic Studies. (Fall 1988).

ข้อความในสมุดปกขาวแสดงให้เห็นอย่างเด่นชัดว่า รัฐบาลไทยได้วิตกกังวลต่อการขาดดุลการค้าของไทยต่อญี่ปุ่น และได้ชี้ให้ญี่ปุ่นเห็นว่าทางรัฐบาลญี่ปุ่นสมควรที่จะร่วมมือแก้ไขปัญหานี้กับรัฐบาลไทยอย่างจริงจังและจริงจัง อย่างไรก็ตาม ทางฝ่ายญี่ปุ่นมักจะอ้างว่า "ปัญหาดุลการค้าเป็นเรื่องของเอกชน รัฐบาลไปบอกให้เอกชนซื้อ-ไม่ซื้ออะไรจากไทยไม่ได้ การลงทุนเป็นการตัดสินใจเชิงธุรกิจของเอกชน รัฐบาลไปแทรกแซงไม่ได้" เราปกครองด้วยระบบประชาธิปไตยเสรีนิยมที่เคารพการริเริ่มของเอกชน ความช่วยเหลือของเราที่ให้แก่ท่านมาจากภาษีอากรราษฎรจึงผิดกับความช่วยเหลือแบบมูลนิธิเอกชน ถ้าเราแก้กฎหมายช่วยเหลือให้แก่ไทย เราก็ต้องแก้ไขปัญหาดูแลโดยใช้เวลา เนื่องจากเป็นปัญหาในเชิง "โครงสร้าง" ถ้าคุณไม่ซื้อสินค้าเรา ซึ่งคุณก็ต้องซื้อจากฝรั่งซึ่งแพงกว่าประเทศเราก็เคยเสียดุลการค้ากับต่างประเทศมาก่อน ในสมัยหลังสงครามโลกครั้งที่สองใหม่ ๆ ฯลฯ^{๕๕} จึงปรากฏว่าภายหลังการเจรจาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2528 เป็นต้นมา ดุลการค้าระหว่างไทยกับญี่ปุ่นไม่ได้ดีขึ้นเลย กลับขาดดุลในสัดส่วนสูงขึ้นอย่างน่าวิตก จึงพอสรุปได้ว่าการเจรจาในครั้งนั้นไม่บรรลุเป้าหมายตามที่ต้องการ

^{๕๕} ประเสารัฐ จิตติวัฒนพงศ์, เชียงธรรมที่ 43 หน้า 206.

ตัวอย่างสินค้าไทยที่ประสบปัญหามาตรการ NTB ในการส่งออกไปยัง
ประเทศญี่ปุ่น

- | | |
|--------------------------|---|
| - เนื้อสุกรชำแหละแช่แข็ง | ญี่ปุ่นอ้างว่าประเทศไทยยังเป็นประเทศที่ไม่ปลอดโรคปากและเท้าเปื่อย |
| - ปลาแช่แข็ง | ญี่ปุ่นกำหนดโควตานำเข้าเพื่อคุ้มครองชาวประมง และตรวจสอบด้านสุขอนามัยอย่างเข้มงวด |
| - ปลาหมึกแห้ง | ญี่ปุ่นกำหนดโควตานำเข้าเพื่อคุ้มครองชาวประมง และตรวจสอบด้านสุขอนามัยอย่างเข้มงวด |
| - ปลาหมึกแช่แข็ง | ญี่ปุ่นกำหนดโควตานำเข้าเพื่อคุ้มครองชาวประมง และตรวจสอบด้านสุขอนามัยอย่างเข้มงวด |
| - ผักสดต่าง ๆ | ญี่ปุ่นใช้มาตรการทางด้านสุขอนามัยทางด้านสินค้าเกษตรเข้มงวดและมีการห้ามนำเข้าถั่วบางชนิด |
| - ข้าวโพด | ตรวจสอบเชื้อรา ALFATOXIN ไม่ให้เกิน 20 ส่วนในล้านส่วน (20 PPP) |

ตัวอย่างสินค้าไทยที่ประสบปัญหามาตรการ NTB ในการส่งออกไปยัง
ประเทศญี่ปุ่น (ต่อ)

- | | |
|--------------------------------|---|
| - แป้งข้าวเจ้า, แป้งข้าวเหนียว | ญี่ปุ่นกำหนดโควตานำเข้า เพื่อคุ้มครองเกษตรกร |
| - ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง | ญี่ปุ่นกำหนดโควตานำเข้า เพื่อคุ้มครองเกษตรกร |
| - น้ำตาล | เก็บค่าธรรมเนียมพิเศษเพื่อรักษาเสถียรภาพราคาและคุ้มครองเกษตรกร |
| - สับปะรดกระป๋อง | ใช้โควตาภาษี |
| - เมล็ดแอลกอฮอล์ | กำหนดโควตานำเข้า |
| - ข้าว | ทำการค้าโดยรัฐและไม่อนุญาตนำเข้า เพื่อคุ้มครองเกษตรกรและเพื่อให้ญี่ปุ่นเกิดความมั่นคงทางด้านอาหาร |



ข้อมูลจากกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ (สิงหาคม 2533)

สรุปปัญหาสินค้าในแต่ละรายการ

รายการสินค้า	ปัญหาสำคัญ	คาดการณ์แนวโน้มการส่งออก
1. ข้าวโพด	อัลฟาอ็อกซิน	ไม่เปลี่ยนแปลง
2. มะม่วง	แมลงวันผลไม้	ด
3. ทุเรียน	ความนิยมการบริโภค	ไม่เปลี่ยนแปลง
4. อัญมณี	คุณภาพ	ดีมาก
5. สิ่งทอ	คุณภาพ	ดีมาก
6. เนื้อสุกร	เชื้อโรค/คุณภาพ	ไม่เปลี่ยนแปลง
7. ของเด็กเล่น	คุณภาพ	ดีมาก
8. น้ำมันละหุ่ง	อัตราภาษี/นโยบาย กีดกันการค้า	ไม่เปลี่ยนแปลง
9. สับปะรดกระป๋อง	อัตราภาษี/โควต้า	ด
10. ปลาหมึก	โควต้า (ยกเว้นปลาหมึก กล้วย)	ด

จากการศึกษาของสถาบันเอเชียศึกษา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย แสดงให้เห็นว่า สิ่งทอ อัญมณี และของเล่น เป็นตัวสินค้าที่มีอนาคต การส่งออกที่คาดคะเนอยู่ในเกณฑ์ที่ดีมาก อย่างไรก็ตาม สินค้าแต่ละตัวต่างก็มี ปัญหาในตัวของมันเอง ซึ่งเป็นปัญหาที่ภาครัฐบาลและเอกชน (ผู้ส่งออก) จะ ต้องแก้ปัญหาาร่วมกันอย่างมีประสิทธิภาพ

กรณีสินค้าสิ่งทอไทยกับญี่ปุ่น ต่างเป็นสมาชิกของข้อตกลงเรื่องเส้นใย (Multi Fibre Arrangement, MFA) ซึ่งมีสมาชิก 48 ประเทศ ซึ่งเป็นข้อตกลงที่เกี่ยวข้องกับการจำกัดการส่งออกด้วยความสมัครใจ โดยในข้อตกลงนี้ ผู้ส่งออกคือประเทศต่าง ๆ ซึ่งรวมทั้งประเทศไทย และประเทศผู้นำเข้าสินค้าสิ่งทอผ้า และเส้นใยต่าง ๆ เช่นญี่ปุ่น ตกลงกันในมาตรการต่าง ๆ ที่สำคัญรวมทั้งการจำกัดจำนวนสินค้าที่จะส่งออกและนำเข้า แต่ในขณะนี้ไทยยังส่งออกสิ่งทอไปยังญี่ปุ่นจำนวนน้อย ยังห่างจากจำนวนจำกัดในโควต้ามาก จึงนับว่าประเทศไทยยังมีโอกาสมากในการส่งออก