

บทที่ 3

โครงสร้างเศรษฐกิจและการค้าระหว่างประเทศของญี่ปุ่น

การพิจารณาความสัมพันธ์ทางการค้าระหว่างไทยกับประเทศหรือกลุ่มประเทศต่าง ๆ จะปรากฏว่าประเทศไทยมีความสัมพันธ์ทางการค้ากับญี่ปุ่นมากที่สุด ทั้งนี้จากข้อมูลระหว่าง พ.ศ. 2522 ถึง พ.ศ. 2531 สัดส่วนทางการค้าระหว่างไทยกับญี่ปุ่นอยู่ระหว่างร้อยละ 20 ถึงร้อยละ 23 โดยเฉพาะอย่างยิ่งในปี พ.ศ. 2531 ความสัมพันธ์ทางการค้าสูงถึงร้อยละ 23.3 ที่เดียวสำหรับความสัมพันธ์ทางการค้าระหว่างไทยกับกลุ่มประเทศตลาดร่วมยุโรป มีความสัมพันธ์อันดับสอง ส่วนความสัมพันธ์ทางการค้าระหว่างไทยกับสหรัฐอเมริกาเป็นอันดับที่สาม ส่วนความสัมพันธ์ทางการค้าระหว่างไทยกับกลุ่มอาเซียนเป็นอันดับที่สี่ กับกลุ่มประเทศตะวันออกกลางเป็นอันดับที่ห้า* นอกจากนี้จะเห็นได้ว่าจริง ๆ แล้วประเทศหรือกลุ่มประเทศที่มีความสัมพันธ์ทางการค้ากับไทยที่สำคัญอื่น ได้แก่ ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกาและกลุ่มประเทศตลาดร่วมเป็นสำคัญ ปรากฏว่าประเทศไทยได้นำเข้าจากประเทศญี่ปุ่นสูงสุดในทศวรรษที่ผ่านมา โดยเฉพาะอย่างยิ่งในปี พ.ศ. 2531 นำเข้าสูงถึงร้อยละ 29 ที่เดียว¹

* ข้อมูลส่วนใหญ่มาจากบทความชัชวาลย์ อินทริกษ์, "โครงสร้างความสัมพันธ์ทางการค้าระหว่างไทยกับญี่ปุ่น" 29 (7) รายงานเศรษฐกิจรายเดือน ธนาคารแห่งประเทศไทย 65-90 (กรกฎาคม 2532)

¹ สมบูรณ์ ศิริประชัย, เศรษฐกิจญี่ปุ่นในทศวรรษ 2533 และความสัมพันธ์กับกลุ่มประเทศอาเซียน, "2 (2) จดหมายข่าววิเคราะห์สถานการณ์ไทย-ญี่ปุ่น 10 (16-31 มกราคม 2533)

ประเทศไทยได้เสียดุลการค้าให้กับประเทศญี่ปุ่นเป็นจำนวนมากอย่างเรื้อรังมาโดยตลอด ในปีพ.ศ. 2527 ประเทศไทยขาดดุลการค้าให้กับประเทศญี่ปุ่นถึง 43,027 ล้านบาท ในจำนวนขาดดุลการค้าทั้งสิ้นของประเทศ 69,918 ล้านบาท หรืออาจกล่าวได้ว่าประเทศไทยขาดดุลการค้ากับญี่ปุ่นคิดเป็นร้อยละ 61.5 ของยอดการขาดดุลทั้งหมด โดยเฉพาะ 5 ปีหลังจากที่ผ่านมา ประเทศไทยได้ขาดดุลการค้าให้กับญี่ปุ่นมีมูลค่าเฉลี่ยเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 30 ต่อปีจึงกลายเป็นประเด็นปัญหาการบริหารงานทางเศรษฐกิจของประเทศไทยที่สำคัญประการหนึ่งที่จะต้องแก้ไขอย่างเป็นระบบต่อไป²

การที่จะเข้าใจประเทศญี่ปุ่นให้ดีขึ้น ต้องเข้าใจถึงการเมือง และนโยบายเศรษฐกิจของญี่ปุ่นด้วย รวมทั้งต้องเข้าใจถึงประวัติศาสตร์ความเป็นมาของประเทศญี่ปุ่น และความเป็นอยู่ของคนญี่ปุ่นด้วย เพื่อจะเป็นประโยชน์ในการไตร่ตรองผลิตสินค้าเพื่อส่งออกไปยังญี่ปุ่น และเข้าใจที่มาของมาตรการกีดกันการค้าระหว่างประเทศที่มีใช้ภาษีศุลกากรของญี่ปุ่นด้วย

ประวัติศาสตร์การปรับตัวทางเศรษฐกิจของญี่ปุ่น :

ช่วงทศวรรษ 2513 และ 2523

ช่วงวิกฤตการณ์น้ำมันครั้งที่ 1 ในกลางทศวรรษที่ 70 และวิกฤตการณ์น้ำมันครั้งที่ 2 ในปลายทศวรรษที่ 70 ผลักดันให้ญี่ปุ่นต้องปรับขบวนการผลิตไปสู่อุตสาหกรรมที่ใช้เทคโนโลยีสูง ประหยัดวัตถุดิบ และพลังงาน แต่พอถึงกลาง

²ประเสริฐ จิตติวัฒนพงศ์, การเมืองและนโยบายต่างประเทศญี่ปุ่น (กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย 2533) หน้า 265-266.

ทศวรรษ 2523 จากแรงบีบบังคับที่ทำให้ญี่ปุ่นต้องปรับค่าของเงิน และเปิดตลาด ได้สร้างแรงผลักดันให้ญี่ปุ่นต้องเริ่มปรับกระบวนการผลิตอีกครั้งหนึ่ง โดยในครั้งนี้ ญี่ปุ่นต้องเปลี่ยนจากการนำเข้าวัตถุดิบ ไปเป็นการนำเข้าวัตถุดิบสำเร็จรูปแทน หรือได้เปิดโอกาสให้ประเทศอื่นผลิตสินค้าชั้นกลางจากวัตถุดิบ และทรัพยากรของตนบ้าง แทนที่จะต้องส่งออกแต่สินค้าขั้นปฐม และพร้อม ๆ กันนั้น ญี่ปุ่นก็มีแนวโน้มนำเข้าสินค้าสำเร็จรูปโดยเฉพาะคือสินค้าอุปโภคบริโภคมากขึ้นด้วย เนื่องจาก การผลิตนี้ในญี่ปุ่นจะแพงกว่า และไม่คุ้ม

ตั้งแต่ปี 2528 เป็นต้นมา หลังจาก Plaza Accord อุตสาหกรรมของญี่ปุ่น ภายใต้สภาพที่ค่าเงินเยนสูงขึ้น เริ่มพบว่า การนำเข้าวัตถุดิบสำเร็จรูป จะถูกกว่าการผลิตเองในญี่ปุ่น การนำเข้าของชิ้นส่วนหรือวัตถุดิบสำเร็จรูป ในรูปของ OEM (Original Equipment Manufacturer) จากผู้ผลิตทั้งที่เป็นบริษัทญี่ปุ่นและบริษัทในประเทศนั้น ๆ เริ่มมีจำนวนมากขึ้น นอกจากนั้นบริษัทญี่ปุ่นยังพบว่า การผลิตสินค้าบางอย่างโดยตนเองไม่คุ้มแล้วจึงเลิกการผลิต และหันไปนำเข้าสินค้าชนิดเดียวกันจากต่างประเทศเป็นการทดแทนบริษัท ห้างสรรพสินค้าที่ทำธุรกิจจำหน่ายปลีกก็เช่นเดียวกัน ที่พบว่า ในช่วงที่ค่าเงินเยนสูงและราคาสินค้านำเข้าถูกลงนี้ การนำสินค้าเข้าโดยตรงจากต่างประเทศ จะเป็นโอกาสที่จะทำกำไรได้อย่างมหาศาล ห้างสรรพสินค้าเกือบทุกห้างจึงเริ่มนำเข้าสินค้าโดยตรงจากต่างประเทศ³

³Jetro Marketing Series 6, The Japanese Consumer (Japan : Japan External Trade Organization, 1983), p. 14.

อย่างไรก็ตามในด้านของผู้บริโภค หรือประชาชนโดยทั่วไปของญี่ปุ่นหา
 ด้รับประโยชน์อย่างเต็มเม็ดเต็มหน่วยไม่ จากการที่ราคาสินค้าเข้าสู่ถูกลง ทั้งนี้
 เนื่องจากญี่ปุ่นยังมีกฎหมาย และระเบียบอยู่เป็นจำนวนมากที่กีดขวางไม่ให้นำ
 เข้าเพิ่มขึ้นได้มากตามที่ควรจะเป็น อีกทั้งระบบการจำหน่าย (Distribution
 System) ภายในตลาดญี่ปุ่นมีความซับซ้อน และมีขั้นตอนต่างๆ อยู่เป็นจำนวนมาก
 สิ่งเหล่านี้กำลังรอกการแก้ไขจากรัฐบาลญี่ปุ่น ซึ่งที่ผ่านมาก็เป็นไปโดยเชื่องช้า
 อย่างยิ่ง

การปรับตัวของบริษัทญี่ปุ่น ภายใต้สถานการณ์ที่ค่าของเงินเยนแพงและ
 ตลอดจนภาวะแรงงานขาดแคลนและค่าจ้างสูง คือ การมุ่งสู่การผลิตนอกประเทศ
 (Offshore Production) โดยการผลิตนี้ ต่างประเทศเกิดขึ้นได้ในหลาย ๆ
 รูปแบบ นับตั้งแต่การที่บริษัทญี่ปุ่นเข้าไปซื้อกิจการเดิมที่มีอยู่แล้วในต่างประเทศ
 จนถึงการเข้าไปลงทุนร่วมในต่างประเทศ โดยการผลิตนั้นมีวัตถุประสงค์ เพื่อนำ
 เข้ากลับเข้ามาจำหน่ายในญี่ปุ่น เพื่อจำหน่ายในประเทศที่เป็นที่ตั้งของโรงงาน
 และเพื่อจำหน่ายในประเทศที่สาม ไม่ว่าจะอย่างไรก็ตาม นโยบาย Offshore
 Production คือ การประหยัดต้นทุนการผลิตที่แพงกว่าหากผลิตในญี่ปุ่นเอง

เศรษฐกิจยุคใหม่ของญี่ปุ่น จึงเป็นเศรษฐกิจในรูปแบบใหม่ที่คำว่า
 ประเทศญี่ปุ่นนั้นมิได้หมายความว่าเพียง แต่ดินแดนของประเทศญี่ปุ่นเท่านั้น แต่กลับ
 เป็นญี่ปุ่นที่รวมประเทศต่าง ๆ หรือโลกทั้งโลกไว้ในโครงสร้างการผลิต และ
 การตลาดไว้ด้วยกัน จึงเกิดคำใหม่คือ "Made By Japanese Company-
 Offshore" ส่วนคำเก่าคือ "Made in Japan" นั้น ล้าสมัย หรือใช้ไม่ได้แล้ว
 ในขณะนี้ การผลิตของบริษัทญี่ปุ่นจึงไม่ได้อาศัยเพียงหลักของ "Comparative
 Advantage" ในแง่แคบคือเพียงมองจากญี่ปุ่น แต่กลับมองในแง่ของ "Global
 Comparative Advantage" แล้วแต่ว่า การผลิตชิ้นส่วน หรือสินค้าชนิดใด

สามารถผลิตได้เปรียบกว่าในประเทศไหน บริษัทแม่ในญี่ปุ่นก็อาศัยโครงสร้าง
 ความได้เปรียบสัมพัทธ์นั้น กำหนดประเทศที่เหมาะสมในการตั้งโรงงานผลิต
 ขึ้นส่วนนับเป็นหมื่น เป็นแสนชิ้นอาจถูกนำกลับไปประกอบ หรือผลิตในญี่ปุ่น หรือใน
 ประเทศอื่นใดก็ได้ที่โรงงานญี่ปุ่นตั้งอยู่ หรือแม้กระทั่งจำหน่ายให้กับประเทศต่างๆ
 โดยการอาศัยความได้เปรียบเปรียบเทียบที่มองจากทั้งโลกนี้ แน่แน่นอน การผลิต
 ของญี่ปุ่นจะเป็นไปได้ดีที่สุดและราคาต่ำที่สุดตลอดกาล เพราะเพียงแต่ประเทศ
 ใดลดความได้เปรียบในด้านการผลิตลง บริษัทญี่ปุ่นก็สามารถถอนตัวไปยังอีก
 ประเทศหนึ่งที่ต้นทุนต่ำกว่า โดยในที่สุดก็ยังคงสภาพความได้เปรียบในด้านต้นทุน
 การผลิต และการแข่งขันต่อไปอยู่นั่นเอง

การแผ่ขยายของ "Offshore Production" เป็นเหตุสำคัญที่ทำให้
 ให้เกิดการก่อตัวของคลื่นเศรษฐกิจ โดยเฉพาะคือคลื่นแห่งการพัฒนาอุตสาหกรรม
 โดยในขณะนี้ในแถบเอเชียหลังจากที่ญี่ปุ่นสามารถพัฒนาเศรษฐกิจและอุตสาหกรรม
 ของตนจนสำเร็จตั้งแต่กลางทศวรรษที่ 60 สำหรับฉายา "คลื่นลูกแรก" ก็จำเป็น
 ที่จะต้องยกให้กับญี่ปุ่น ตั้งแต่ทศวรรษที่ 2513 เป็นต้นมากระแสคลื่นแห่งการพัฒนา
 อุตสาหกรรมได้ก่อตัวขึ้นในประเทศที่มีฉายานามว่า "สี่เสือ" แห่งเอเชีย ซึ่ง
 ได้แก่ เกาหลี ใต้หวัน ฮังกง และสิงคโปร์ เมื่อสมทบด้วยแรงหนุนจากประเทศ
 อุตสาหกรรมรุ่นพี่ในเอเชีย คือ ญี่ปุ่น ซึ่งเป็นคลื่นลูกที่ 1 เศรษฐกิจของประเทศ
 สี่เสือได้พัฒนาก้าวหน้าอย่างรวดเร็ว จนกลายเป็นประเทศอุตสาหกรรมใหม่ นับ
 ว่าเป็นประเทศในคลื่นลูกที่ 2 ของการพัฒนาเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมของ
 ภูมิภาคเอเชีย

ภายใต้ทุน เทคโนโลยีและเครื่องหมายการค้าของญี่ปุ่น อุตสาหกรรม
 การผลิตของประเทศสี่เสือได้รับแรงสนับสนุนให้ขยายตัวอย่างรวดเร็ว โดย
 กิจกรรมการผลิตของญี่ปุ่นในประเทศเหล่านี้ ยิ่งจะมีมากขึ้นจากแรงกดดันของการ
 ปรับค่าของเงิน และการปรับโครงสร้างเศรษฐกิจของญี่ปุ่น ตั้งแต่ปี 2528

เหตุการณ์จึงก้าวเข้าสู่คลื่นลูกที่ 3 เมื่อทั้งญี่ปุ่นและประเทศสี่เสือแห่งเอเชียต่างก็ต้องปรับโครงสร้างการผลิตและการตลาด โดยส่วนหนึ่งคือการทุ่มเทการลงทุนและการผลิตไปสู่ประเทศอื่น ๆ ในเอเชียโดยเฉพาะคือประเทศในกลุ่ม ASEAN ซึ่งมีประเทศไทยรวมอยู่ด้วย ทำให้ประเทศไทยได้รับประโยชน์จากการปรับโครงสร้างดังกล่าวของญี่ปุ่นด้วย โดยเฉพาะตั้งแต่ปี 2529 เป็นต้นมา จะพบว่าอุตสาหกรรมและการส่งออกของไทยมีแนวโน้มมูลค่าเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ

คลื่นเศรษฐกิจได้เริ่มก่อตัวแล้ว และกำลังทวีความแรงกล้าขึ้นทุกขณะในประเทศไทย ทั้งนี้ภายใต้อิทธิพลของญี่ปุ่นเราจะรับกระแสคลื่นนี้อย่างไรเพื่อให้เศรษฐกิจของประเทศไทยได้ประโยชน์สูงสุด เป็นประเด็นที่มีการวิเคราะห์ถกเถียงเป็นอย่างมากและยังหาข้อยุติไม่ได้ การสนับสนุนจากบริษัทหรือประเทศญี่ปุ่นยังเป็นสิ่งจำเป็น สำหรับการขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศไทยในอนาคต แต่ประเด็นอยู่ที่ว่า เราจะรับการสนับสนุนนั้นอย่างไรที่จะเป็นวิธีที่ชาญฉลาดและเกิดประโยชน์ที่แท้จริง

การลงทุนโดยตรงในต่างประเทศของญี่ปุ่นเมื่อปี 1988 เป็นมูลค่าถึง 47 พันล้านเหรียญสหรัฐอเมริกา เพิ่มขึ้นประมาณ 41% เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า เป็นเครื่องชี้ให้เห็นว่าบริษัทญี่ปุ่นได้หันมาใช้กลยุทธ์ "Offshore Production" กันอย่างขนานใหญ่กลยุทธ์นี้มีความแตกต่างอย่างน่าสังเกต เมื่อเทียบกับกลยุทธ์เดิมคือกลยุทธ์ "Export Oriented Production" ซึ่งเป็นการผลิตในญี่ปุ่นเพื่อการส่งออก

การที่ประเทศสี่เสือถูกสหรัฐอเมริกา ตัด GSP และประเทศไทย เพราะมีการค้าเกินดุลกับสหรัฐอเมริกา ส่วนหนึ่งเกิดจากญี่ปุ่นนั่นเอง อันเป็นผลมาจาก "Offshore Production"

เมื่อเศรษฐกิจของประเทศสี่เสือเจริญขึ้น ตั้งแต่ทศวรรษที่ 2513 เป้าหมายตลาดส่งออกภายใต้เศรษฐกิจที่เรียกว่า "Export led Economy" คือสหรัฐอเมริกา และเมื่อมาถึงประเทศสมาชิก ASEAN ซึ่งเป็นอีกกรอบหนึ่งหรือคลื่นความเจริญอีกกระแสหนึ่ง เป้าหมายตลาดของประเทศเหล่านี้เช่นเดียวกัน คือ สหรัฐอเมริกาและเป็นที่ทราบว่าเป็นที่ทราบว่า ผลผลิตทางอุตสาหกรรมส่งออกของประเทศเหล่านี้ในหลาย ๆ สินค้า โดยเฉพาะคือ สินค้าเครื่องไฟฟ้า และ อิเล็กทรอนิกส์ เป็นผลผลิตที่เกิดจาก โรงงานของบริษัทญี่ปุ่นที่เข้ามาลงทุน

กล่าวอีกนัยหนึ่งการลงทุนในต่างประเทศของญี่ปุ่น ในประเทศ NICs และ ASEAN แอบแฝงไว้ด้วย วัตถุประสงค์ในการลดแรงกดดันในการส่งออกสินค้าโดยตรงจากญี่ปุ่นไปยังตลาดสหรัฐอเมริกา แต่ขณะเดียวกันได้ผลกระทบนี้ออกไปให้กับประเทศสี่เสือและ ASEAN ทำให้ประเทศดังกล่าวถูกสหรัฐอเมริกาตอบโต้และบีบบังคับทางเศรษฐกิจโดยวิธีต่าง ๆ นานา นับตั้งแต่สถานเบา คือ การตัดสิทธิ GSP จนถึงสถานหนักคือ การตอบโต้โดยมาตรา 301 จนถึง 301 ซุปเปอร์⁴

ภาคการค้าระหว่างประเทศของประเทศญี่ปุ่น

ในสองทศวรรษที่ผ่านมา ประเทศญี่ปุ่นมีอัตราความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ เป็นไปอย่างมีเสถียรภาพกล่าวคือ ในช่วงทศวรรษ 2514-2523 อัตราความเจริญเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติที่แท้จริง (Real GNP)

⁴Surachai Pattanajidvilai, The Lion and the Mouse? Japan Asia and Thailand (Bangkok : Faculty of Economics Chulalongkorn University, 1986), p. 69.

มีค่าเฉลี่ยสูงถึงร้อยละ 4.8 ในขณะที่เดียวกันอัตราความเจริญเติบโตของกลุ่มประเทศอุตสาหกรรมทั้งหมดมีเพียงร้อยละ 3.2 เท่านั้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อเปรียบเทียบกับคู่ค้าที่สำคัญของญี่ปุ่นอัน ได้แก่ ประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งมีอัตราความเจริญเติบโตโดยเฉลี่ยเพียงร้อยละ 2.8 เท่านั้น นอกจากนี้ในปี 2531 ผลิตภัณฑ์ประชาชาติที่แท้จริงได้ขยายตัวในอัตราสูงสุด ในทศวรรษ 2523 ถึงร้อยละ 5.7 ในขณะเดียวกัน กลุ่มประเทศอุตสาหกรรมมีค่าเฉลี่ยเพิ่มขึ้นเพียงร้อยละ 4.1 และสหรัฐอเมริกาเพิ่มขึ้นเพียงร้อยละ 3.1 เท่านั้น สาเหตุที่สำคัญของอัตราความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศญี่ปุ่น อันสืบเนื่องมาจากการเพิ่มค่า (Appreciation) ของเงินเยน อันนำไปสู่การลงทุนในประเทศเพิ่มขึ้นเป็นระลอก ๆ ⁵ นอกจากนี้อัตราการเพิ่มขึ้นของผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติที่แท้จริงต่อหัว (Growth in Real Per Capita GNP) ก็เพิ่มขึ้นในอัตราที่สูงที่สุดในช่วงทศวรรษ 2514-2523 กล่าวคือ เพิ่มขึ้นโดยเฉลี่ย คิดเป็นร้อยละ 3.6 ที่เดียว ในขณะที่กลุ่มประเทศอุตสาหกรรมโดยเฉลี่ยเพิ่มขึ้นเพียงร้อยละ 2.3 และในขณะเดียวกัน สหรัฐอเมริกาเพิ่มขึ้นเพียงร้อยละ 1.7 เท่านั้น

สำหรับในด้านเสถียรภาพทางเศรษฐกิจของประเทศญี่ปุ่นนั้น ในช่วง 2514-2523 เกิดวิกฤตของราคาน้ำมันทำให้ในทศวรรษดังกล่าว ญี่ปุ่นเผชิญกับภาวะเงินเฟ้ออย่างรุนแรง กล่าวคือโดยเฉลี่ยแล้วเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 9.0 ที่เดียว ในขณะที่เดียวกันกลุ่มประเทศอุตสาหกรรมทั้งหมดเพิ่มขึ้นโดยเฉลี่ยเป็นร้อยละ 8.7 และสหรัฐอเมริกาเพิ่มขึ้นเพียงร้อยละ 7.8 เท่านั้น ทั้งนี้เพราะญี่ปุ่นเป็นประเทศที่ต้องสั่งน้ำมันจากต่างประเทศเข้ามาในประเทศในอัตราที่สูง อย่างไรก็ตาม

⁵International Monetary Fund, World Economic Outlook April 1989, p. 5.

ในช่วงทศวรรษ 2523-2533 การเปลี่ยนแปลงของดัชนีราคาของผู้บริโภคเพิ่มขึ้นในอัตราที่ต่ำมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งนั้น ตั้งแต่ปี 2528 เป็นต้นมา ดัชนีราคาของผู้บริโภคเพิ่มขึ้นเพียงประมาณร้อยละ 1 ต่อปีเท่านั้น นับว่าเป็นอัตราที่ต่ำมากเมื่อเทียบกับค่าเฉลี่ยของกลุ่มประเทศอุตสาหกรรมทั้งหมด^๕

โครงสร้างความต้องการภายในประเทศ

เศรษฐกิจของญี่ปุ่นขยายตัวในอัตราร้อยละ 5.7 เมื่อปี 2531 นับเป็นอัตราที่สูงที่สุดในรอบ 15 ปี การขยายตัวในอัตราที่สูงนี้เกิดขึ้นเนื่องจากการขยายตัวของอัตราตลาดหรือความต้องการภายในประเทศเป็นสำคัญ ซึ่งถือได้ว่าในประเด็นนี้โครงสร้างทางเศรษฐกิจของญี่ปุ่นได้ดำเนินไปตามเป้าหมายที่วางไว้ คือการเปลี่ยนจาก "Export Oriented" ซึ่งอาศัยการขยายตัวของการส่งออก เป็นเครื่องมือในการสร้างความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจมาเป็น "Domestic demand oriented" ซึ่งหมายถึงการอาศัยการขยายตัวของความต้องการภายในประเทศเป็นเครื่องมือในการสร้างความเจริญเติบโต

แม้จะมีการเจริญเติบโตอย่างรวดเร็วในปี 1988 ก็ตาม ญี่ปุ่นยังคงต้องลดปัญหาภาวะเงินเฟ้อให้เบาบางลง จากการวัดผลิตภัณฑ์ประชาชาติพบว่าเงินเฟ้อเกิดขึ้นเพียงร้อยละ 0.5% เท่านั้นในปี 2530 ราคาสินค้าลดลงร้อยละ 0.2

^๕Simon Rottenberg, Bruce Yandle, Quality controls of Traded commodities and Services in Developing Countries (Washington D.C. World Bank Press.), pp. 15-16.

สาเหตุสำคัญที่ทำให้ญี่ปุ่นนำเข้าสินค้าอุตสาหกรรมทดแทนสินค้าที่ผลิตในประเทศมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งตั้งแต่ปี 1987 เป็นต้นมาได้แก่

(1) ราคาเปรียบเทียบสินค้านำเข้าเริ่มถูกลงกว่า สินค้าที่ผลิตภายในประเทศ

(2) ประเทศอื่น ๆ ซึ่งเป็นคู่แข่งสามารถพัฒนาเทคโนโลยีได้อย่างรวดเร็วจนใกล้เคียงกับประเทศญี่ปุ่นมากยิ่งขึ้น ทำให้ผลิตสินค้าได้คุณภาพและต้นทุนที่แข่งขันได้ดีขึ้นกับสินค้าที่ผลิตภายในประเทศญี่ปุ่น

(3) เกิดจากการที่ญี่ปุ่นได้ยกเลิกหรือลดภาษีนำเข้า

(4) เกิดจากการที่ผู้บริหารภาคญี่ปุ่นเปลี่ยนทัศนคติ เริ่มหันไปนิยมใช้สินค้าที่นำเข้าจากต่างประเทศมากยิ่งขึ้น

บริษัทญี่ปุ่นหันไปนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศมากยิ่งขึ้น เนื่องจากสาเหตุดังต่อไปนี้

(1) บริษัทที่เป็นผู้ผลิตสินค้าในญี่ปุ่น ได้ไปลงทุนผลิตในต่างประเทศ และนำเข้าสินค้าที่ผลิตได้เข้ามาในญี่ปุ่น

(2) ธุรกิจขายปลีกเริ่มนำเข้าสินค้าโดยตรง จากแหล่งผลิตในต่างประเทศ

การนำเข้าสินค้าตามเหตุผลในข้อ 1 ประกอบด้วย สินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้า เช่น เครื่องรับโทรทัศน์ เครื่องเล่นเทปและวิทยุ สินค้าอาหาร เช่น ลูกกวาด และเครื่องดื่มไม่มีแอลกอฮอล์ และหลังสุดยังประกอบด้วย รถจักรยานยนต์และรถยนต์อีกด้วย จากการสำรวจพบว่าเมื่อปี 2530 ร้อยละ 16 ของบริษัทผู้ผลิตในญี่ปุ่นนำเข้าสินค้าจากบริษัทสาขาที่ตั้งอยู่ในต่างประเทศ กลับเข้ามาจำหน่ายในญี่ปุ่นและร้อยละ 30 กำลังวางแผนที่จะดำเนินการในแบบเดียวกันต่อไป

การนำเข้าสินค้าตามเหตุผลในข้อ 2 โดยธุรกิจจำหน่ายปลีกจะออกแบบหรือพัฒนาสินค้าตัวใดตัวหนึ่งขึ้นมาและนำสินค้าต้นแบบนั้นไปว่าจ้างให้ผลิตขึ้นในต่างประเทศ ภายใต้เงื่อนไขหรือสัญญาที่ตกลงกัน เสร็จแล้วจึงนำเข้าสินค้านั้นเพื่อมาจำหน่ายปลีกโดยตรง สินค้าที่จัดอยู่ในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ ได้แก่ เสื้อผ้าสำเร็จรูป อาหารปรุงแต่งชนิดต่าง ๆ และในภายหลังได้รวมถึงสินค้าจำพวกเฟอร์นิเจอร์ จักรยานและเครื่องใช้ไฟฟ้าด้วย

จากรายงานการสำรวจของ MITI (กระทรวงการค้าระหว่างประเทศและอุตสาหกรรมญี่ปุ่น) ซึ่งเปิดเผยขึ้นเมื่อเดือนกุมภาพันธ์ 2531 ระบุว่าธุรกิจขายปลีกซึ่งประกอบด้วยห้างสรรพสินค้า 6 แห่ง และซูเปอร์มาเก็ตอีก 8 แห่ง ได้นำเข้าสินค้าในลักษณะนี้คิดเป็นมูลค่า 73.1 พันล้านเยน เมื่อปีงบประมาณ 2527 และวางแผนที่จะนำเข้าประมาณ 180 พันล้านเยน ในปีงบประมาณ 2530 ซึ่งเป็นการเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 90 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า แหล่งนำเข้าสำคัญของบริษัทที่ทำธุรกิจขายปลีกเหล่านี้ ได้แก่ ประเทศทางเอเชีย ซึ่งก็คือประเทศเกาหลี ใต้หวัน ฮองกงและสิงคโปร์กับบางประเทศที่เป็นสมาชิกของอาเซียน ทั้งนี้เนื่องจากการผลิตสินค้าอุตสาหกรรมในประเทศเหล่านี้ ทำได้ดีและต้นทุนต่ำกว่า คาดว่าการนำเข้าในลักษณะนี้มีแนวโน้มพุ่งขึ้นในอนาคต

การเปลี่ยนแปลงการนำเข้าของญี่ปุ่นนอกเหนือจากปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นจากฝ่ายญี่ปุ่นเองแล้ว อีกส่วนหนึ่งยังเกิดจากการปรับตัวของผู้ผลิต ผู้ส่งออกในประเทศอื่น แต่เดิมผู้ผลิตผู้ส่งออกในประเทศอื่นยังใช้กลยุทธ์การเจาะตลาดญี่ปุ่นที่ขาดความเหมาะสม ต่อมาหลังจากผู้ผลิต และผู้ส่งออกในประเทศเหล่านี้ให้ความสำคัญ และเพิ่มความตั้งใจในการเจาะตลาดญี่ปุ่นมากขึ้นก็ได้มีการปรับกลยุทธ์ด้านการตลาดให้บังเกิดประสิทธิผลมากยิ่งขึ้น ยกตัวอย่างเช่น ในอดีตผู้ผลิตสินค้าจำพวกหุรหุราฟุ่มเฟือย มีตราฮ็อตที่มีชื่อเสียงในสหรัฐอเมริกาและประชาคมยุโรปใช้วิธีแต่งตั้งผู้แทนจำหน่ายแต่ผู้เดียวในญี่ปุ่น โดยผู้แทนจำหน่าย

จะใช้กลยุทธ์การจำหน่ายโดยตั้งราคาที่สูงลิบลิ่วซึ่งได้ประโยชน์เพียงผลตอบแทนที่สูง จากปริมาณการจำหน่ายที่ทำได้เพียงน้อยชิ้นเท่านั้นแต่ปัจจุบันบริษัทเหล่านี้ได้ปรับกลยุทธ์เสียใหม่โดยสิ้นเชิงแล้ว บริษัทเหล่านี้ได้หันไปตั้งสำนักงานตัวแทนกันเอง เพื่อที่จะสามารถสร้างเครือข่ายการจัดจำหน่ายและการให้บริการที่หวังผลให้การจำหน่ายเป็นไปอย่างกว้างขวางและมีปริมาณการจำหน่ายหรือยอดขายที่สูง พยายามสร้างความต้องการของผู้บริโภคชาวญี่ปุ่น และลดต้นทุนการจัดจำหน่ายให้น้อยที่สุดความสำเร็จของบริษัทจากสหรัฐอเมริกาและยุโรป ที่บังเกิดขึ้นได้ชักนำให้บริษัทต่างประเทศอื่น ๆ รีบเอากลยุทธ์ใหม่ที่พิสูจน์ว่าได้ผลแล้วนี้ไปใช้ต่อ ๆ กันไป⁷

การนำเข้าแบบคู่ขนาน (Parallel Importing) เป็นวิธีการนำเข้าอีกวิธีหนึ่งที่ผู้นำเข้าญี่ปุ่นนิยมใช้กันมากขึ้นในปัจจุบัน การนำเข้าแบบคู่ขนานคือการนำเข้าสินค้าชนิดเดียวกันชื่อเดียวกัน เข้ามาจำหน่ายในญี่ปุ่น โดยไม่ผ่านวิธีการจัดจำหน่ายที่ได้รับการเห็นชอบ และแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายโดยผู้ผลิตการนำเข้าสินค้าประเภทนี้จะทำให้ราคาสินค้านั้น ๆ ถูกกว่า

การนำเข้าอีกวิธีหนึ่งคือ การที่ผู้บริโภคชาวญี่ปุ่นสั่งซื้อสินค้าที่ต้องการโดยตรงจากผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายในต่างประเทศ โดยวิธีการซื้อทางไปรษณีย์

⁷บัญญัติ สุรการวิทย์ บรรณาธิการ, ความสัมพันธ์ไทย-ญี่ปุ่น 10 ปีหลังการต่อต้านสินค้าญี่ปุ่น (กรุงเทพฯ : บจก.นิวส์ อินโนเวชั่น 2526) หน้า 88.

การนำเข้าแบบคู่ขนานเกิดกับสินค้าที่เป็นชิ้นส่วนที่เรียกว่า OEM และสินค้าสำเร็จรูป ชิ้นส่วนและสินค้าสำเร็จรูปเหล่านี้ผลิตในญี่ปุ่น แล้วส่งไปยังผู้ซื้อในต่างประเทศจะถูกนำกลับเข้ามาอีกครั้งหนึ่ง เพื่อมาจำหน่ายในตลาดญี่ปุ่น (Reimport) เนื่องจากการซื้อโดยวิธีนี้จะได้ราคาต่ำกว่าซื้อจากผู้ผลิตภายในญี่ปุ่นเอง

สินค้าชนิดเดียวกัน ผู้ผลิตในญี่ปุ่นจะจำหน่ายผ่านผู้แทนจำหน่ายในญี่ปุ่น โดยกำหนดราคาที่แน่นอนไว้ราคาหนึ่ง การซื้อสินค้านั้นๆจากผู้แทนจำหน่ายในญี่ปุ่นเองผู้ซื้อจะต้องซื้อตามราคาที่กำหนดได้โดยผู้ผลิตโดยไม่อาจหลีกเลี่ยงได้ แต่เนื่องจากผู้ผลิตในญี่ปุ่นเมื่อส่งสินค้าชนิดเดียวกันไปขายให้กับผู้ซื้อในต่างประเทศมักจะขายในราคาต่ำกว่าที่ขายภายในประเทศผู้ต้องการสินค้านั้น จึงได้เปรียบกว่า เมื่อสั่งซื้อสินค้านั้นจากต่างประเทศนำกลับเข้ามาในญี่ปุ่น เพราะซื้อได้ในราคาที่ถูกลง ขณะนี้บริษัทผู้ผลิตในญี่ปุ่นเริ่มไหวตัวเกี่ยวกับพฤติกรรมดังกล่าว และได้มีการปรับนโยบายการตั้งราคาเสียใหม่ เพื่อไม่ให้เกิดช่องว่างของราคาระหว่างราคาในประเทศกับราคาที่ส่งออกจำหน่ายในต่างประเทศ

ทางด้านสินค้าจำพวกชิ้นส่วน บริษัทผู้ผลิตในญี่ปุ่นก็หันไปนำเข้าชิ้นส่วนต่างๆที่ต้องการจากต่างประเทศมากขึ้น ชิ้นส่วนเหล่านี้ได้แก่ ชิ้นส่วนสำหรับเครื่องจักรต่างๆ ชิ้นส่วนอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ชิ้นส่วนยานยนต์ เป็นต้น ชิ้นส่วนที่นำเข้าเหล่านี้จะมีราคาต่ำกว่าที่ผลิตในประเทศญี่ปุ่นเอง และมีมาตรฐานคุณภาพถึงระดับที่เพียงพอต่อการทดแทนชิ้นส่วนที่ผลิตในประเทศ การนำเข้าชิ้นส่วนต่างๆ ดังกล่าวเพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัด ตั้งแต่กลางปี 2529

การนำเข้าสินค้าจำพวกวัตถุดิบมีแนวโน้มลดลง ทั้งนี้ยกเว้นวัตถุดิบจำพวกเส้นใยธรรมชาติที่ใช้ในอุตสาหกรรมสิ่งทอ และไม้ซุง

ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับโครงสร้างทางการค้าของญี่ปุ่น

การขาดดุลการค้าของสหรัฐอเมริกา เกิดขึ้นตั้งแต่ต้นทศวรรษที่ 2514 แต่ในขณะเดียวกันดุลการค้าของประเทศญี่ปุ่นกลับเกินดุล และเกินดุลมากขึ้นตามลำดับในช่วงระยะเวลาเดียวกัน ทั้งๆ ที่ประเทศญี่ปุ่นเองต้องเผชิญกับวิกฤตการณ์น้ำมันที่ร้ายแรง สำหรับประเทศที่พึ่งพาอาศัยพลังงานจากภายนอกเกือบสิ้นเชิง อย่างญี่ปุ่นถึง 2 ครั้ง

คู่มือเกี่ยวกับภาวะไม่สมดุลทางการค้า ประกอบด้วยประเทศมหาอำนาจทางเศรษฐกิจของโลก 3 ประเทศ คือ สหรัฐอเมริกา, เยอรมนีตะวันตก และญี่ปุ่นการปรับตัวทางเศรษฐกิจ และการค้าของทั้ง 3 ประเทศดังกล่าว จึงเป็นเป้าหมาย

ปัจจัยสำคัญในการลดภาวะความไม่สมดุลทางการค้าระหว่างประเทศ

ความไม่สมดุลทางการค้าที่มีมากขึ้นเป็นลำดับเกิดจาก ปัจจัยที่สำคัญ 3 ประการ คือ

- (1) ความไม่สมดุลทางการค้า
- (2) ความแตกต่างในนโยบายทางการเงิน
- (3) ความแตกต่างในโครงสร้างของเศรษฐกิจ

เกี่ยวกับความไม่สมดุลทางการค้า จะเห็นได้ว่าเมื่อเกิดภาวะชะงักงันทางเศรษฐกิจของโลกตั้งแต่ เมื่อปี 2522 ภายหลังจากวิกฤตการณ์น้ำมันครั้งที่ 2 เศรษฐกิจของสหรัฐอเมริกาเริ่มกระเตื้องขึ้น ตั้งแต่กลางปี 2525 และก็ยังเจริญเติบโตต่อมาจนถึงปัจจุบัน การเจริญเติบโตที่เกิดขึ้นนี้มีผลต่อสถานะดุลการค้าของสหรัฐฯ อันเนื่องมาจากเหตุผลต่อไปนี้

(1) การขยายตัวทางเศรษฐกิจของสหรัฐอเมริกา อาศัยการเพิ่มอุปสงค์ภายในประเทศโดยการเพิ่มอุปสงค์นี้ส่วนหนึ่งทำให้สหรัฐฯ นำเข้ามากขึ้น

(2) เนื่องจากเศรษฐกิจของประเทศอื่น ซึ่งเป็นคู่กรณีคือเยอรมนี-ตะวันตกและญี่ปุ่นก็ขยายตัวเช่นเดียวกัน แต่การขยายตัวต้องอาศัยการส่งออกเป็นตัวนำ ซึ่งที่สำคัญคือการส่งออกไปสหรัฐอเมริกา

(3) การส่งออกของสหรัฐอเมริกาไปยังลาตินอเมริกา ลดลง ทั้งนี้เนื่องจากภาวะหนี้สินของประเทศเหล่านี้เพิ่มขึ้น ทำให้เศรษฐกิจชะงักจนความสามารถในการนำเข้าลดลง

ผลกระทบของ Plaza Accord ต่อญี่ปุ่น

เมื่อเดือนธันวาคม ปี 2528 ประเทศผู้นำทางอุตสาหกรรมของโลก 5 ประเทศได้ประชุมกันที่โรงแรม Plaza สหรัฐอเมริกา และได้ทำความตกลงที่เรียกว่า Plaza Accord ผลจากความตกลงคือการปรับค่าของเงินเยน รวมทั้งค่าของเงินสกุลอื่นในยุโรปให้สูงขึ้น ทั้งนี้เพื่อแก้ปัญหาการขาดดุลการค้าและดุลการค้าของเงินของสหรัฐอเมริกา ซึ่งได้กลายเป็นปัญหาโครงสร้างไปแล้วค่าของเงินเยนถูกปรับตัวให้สูงขึ้นตามลำดับจนอยู่ในระดับ 120-130 เยนต่อ 1 ดอลลาร์สหรัฐฯ ค่าของเงินเยนที่แข็งตัวขึ้นมากนี้ทำให้สินค้าอุตสาหกรรมของญี่ปุ่นตั้งแต่รถยนต์จนถึงอิเล็กทรอนิกส์ราคาสูงขึ้น หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งคือสถานภาพในการแข่งขันด้อยลงเพื่อแก้ไขข้อเสียเปรียบอีกวิธีหนึ่งคือ บริษัทญี่ปุ่นต้องย้ายสาขาการผลิตไปยังต่างประเทศการลงทุนในประเทศ NICs และประเทศทางเอเชียอื่น ๆ จึงเพิ่มขึ้น

การเปลี่ยนแปลงในอัตราแลกเปลี่ยนหรือพหุคูณอีกนัยหนึ่ง คือการเพิ่มค่าหรือลดค่าของเงินเยนจะมีผลกระทบต่อการนำเข้าและส่งออกของญี่ปุ่นในลักษณะต่าง ๆ ขึ้นอยู่กับว่าการเพิ่ม หรือลดค่าเงินนั้นเป็นเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นเป็นครั้งคราว หรือเป็นเรื่องของการเปลี่ยนแปลงในระยะยาว

(1) กรณีที่การเปลี่ยนแปลงค่าของเงินเยนเป็นเรื่องระยะสั้น ซึ่งเกิดขึ้นเป็นครั้งเป็นคราวการเปลี่ยนแปลงนี้จะไม่มีผลกระทบใด ๆ ต่อการนำเข้าและส่งออกของญี่ปุ่น เพราะการเปลี่ยนแปลงนี้ไม่มีสาเหตุเพียงพอต่อการปรับตัวของธุรกิจญี่ปุ่น อย่างไรก็ตามการเปลี่ยนแปลงที่เป็นกรณีระยะสั้นนี้มีผลกระทบเกี่ยวกับการเคลื่อนย้ายเงินทุนซึ่งเป็นการเก็งกำไรเกี่ยวกับอัตราแลกเปลี่ยน

(2) กรณีที่การเปลี่ยนแปลงค่าของเงินเยนเกิดขึ้น ในระยะเวลาที่ยาวนานการเปลี่ยนแปลงนี้จะมีผลกระทบอย่างชัดเจน ต่อการนำเข้าและส่งออกของญี่ปุ่น เมื่ออัตราแลกเปลี่ยนหรือค่าเงินเยนเพิ่มขึ้น การผลิตและการจ้างงานในญี่ปุ่นจะชะลอลงไม่ถึงกับหยุดชะงัก ทั้งนี้เพราะยังจำเป็นต้องรักษาไว้ในระดับเดิมหรือใกล้เคียงกับระดับเดิม และมีการปรับราคาสินค้าออกให้เพิ่มขึ้นผลกำไรค่าของเงินที่สูงขึ้นไปยังผู้ซื้อในต่างประเทศ หากมองในด้านการนำเข้า การที่ค่าของเงินเยนเพิ่มขึ้นจะผลักดันให้มีการนำเข้าเพิ่มขึ้น เนื่องจากราคาสินค้านำเข้าถูกลง

(3) เมื่อค่าของเงินเยนที่เพิ่มขึ้นยังคงรักษาในระดับเดิม หรือมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นต่อไปอีกในระยะยาวโรงงานผู้ผลิตในญี่ปุ่นจะหันมาปรับโครงสร้างการผลิตและการตลาด การผลิตจะมุ่งสู่ตลาดภายในประเทศเพิ่มมากขึ้น จะมีการลงทุนค่าใช้จ่าย เพื่อกระตุ้นหรือขยายตลาดภายในประเทศ เมื่อค่าของเงินเยนเพิ่มขึ้น สินค้าเข้าจะมีราคาถูกลง ผู้ซื้อจะหันไปซื้อสินค้านำเข้ามากขึ้น ผู้ผลิตในประเทศจึงประสบภาวะการแข่งขันมากขึ้นกับสินค้าเข้า

จากการที่ตลาดภายในประเทศขยายตัวเนื่องจากรายได้และอำนาจซื้อของคนญี่ปุ่นสูงขึ้นทำให้ความต้องการซื้อสินค้าญี่ปุ่นเพิ่มขึ้น โดยสินค้าที่ซื้อเพิ่มขึ้นนี้ส่วนหนึ่งคือ สินค้าที่ผลิตในญี่ปุ่นเองกับอีกส่วนหนึ่งคือ การเพิ่มการซื้อสินค้าที่นำเข้าจากต่างประเทศ

เมื่อวิเคราะห์ถึงการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างเศรษฐกิจ และการค้าจากการปรับค่าของเงินเยน เปรียบเทียบระหว่างสหรัฐอเมริกากับญี่ปุ่น จะเห็นได้ว่าในครั้งแรกของทศวรรษที่ 2523 ในขณะที่ค่าของดอลลาร์ยังสูงอยู่นั้น การส่งออกของญี่ปุ่นในช่วงเวลาดังกล่าวขยายตัวมากขึ้น โดยในขณะเดียวกันการส่งออกในสหรัฐอเมริกาดังกล่าวปรากฏการณ์นี้แสดงให้เห็นว่าสหรัฐอเมริกาและญี่ปุ่นคือตัวผูกพันซึ่งกันและกัน ถ้าการส่งออกหรือการนำเข้าของประเทศหนึ่งสูงอีกประเทศหนึ่งก็จะต่ำในทางกลับกัน

โครงสร้างอุตสาหกรรมของญี่ปุ่นในครั้งแรกของทศวรรษที่ 2523 คือระหว่างปี 2523 ถึง 2528 จะปรากฏดังนี้คืออุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ไฟฟ้า เครื่องจักร เครื่องมือกลจะมุ่งสู่การส่งออกมากและพร้อมๆกันนั้น ในช่วงเวลาเดียวกันสินค้าเหล่านี้ ทางสหรัฐอเมริกาประสบปัญหาเกี่ยวกับการแข่งขันกับสินค้าญี่ปุ่น การส่งออกจึงลดลง แต่สำหรับสินค้าอุตสาหกรรมชนิดอื่นที่ญี่ปุ่นมุ่งผลิตเพื่อตลาดภายในสินค้าของสหรัฐอเมริกายังรักษาสถานะการแข่งขันเอาไว้ได้และสามารถที่จะส่งออกเพิ่มขึ้น

เมื่อค่าของเงินดอลลาร์ลดลงตั้งแต่ปี 2529 สถานะทางการค้าจึงเปลี่ยนแปลงไปในอีกรูปแบบหนึ่ง การนำเข้าของญี่ปุ่นเพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัดในขณะเดียวกันการส่งออกชะลอตัวลง และอุตสาหกรรมญี่ปุ่นได้หันมาพึ่งพาอาศัยตลาดภายในประเทศมากขึ้นแทนที่การส่งออกนั้นไม่มองสหรัฐอเมริกา ถึงแม้ว่าการนำเข้าจะไม่ล่าหลังก็ตามแต่การส่งออกของสหรัฐอเมริกาก็ได้เพิ่มสูงขึ้นเป็นอย่างมาก ปรากฏการณ์เหล่านี้ชี้ให้เห็นว่าการปรับค่าของเงินหรือการปรับอัตราแลกเปลี่ยนมีผลอย่างสำคัญ และอย่างชัดเจนต่อการนำเข้าและส่งออกของทั้งสองประเทศ

ในปี 2529 ค่าของเงินในประเทศอุตสาหกรรมใหม่ของเอเชีย ยังไม่ได้ปรับให้สูงขึ้น สินค้าของประเทศเหล่านี้จึงมีฐานะการแข่งขันที่ดีขึ้น เพราะราคาเปรียบเทียบแล้วถูกกว่าการส่งออกของประเทศเหล่านี้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งคือ เครื่องจักร เครื่องมือกลและยานพาหนะไปยังตลาดสหรัฐอเมริกา จึงเพิ่มขึ้นมาก ผลจากการนี้ ทำให้สหรัฐอเมริกาประสบปัญหาการขาดดุลการค้าที่รุนแรงขึ้น แต่เมื่อถึงปี 2530 ประเทศเหล่านี้ถูกแรงกดดันโดยเฉพาะจากอเมริกาให้เพิ่มค่าของเงินขึ้น เพื่อลดการเกินดุลกับสหรัฐอเมริกา

การใช้ระบบอัตราแลกเปลี่ยนแบบลอยตัว ถึงแม้จะไม่ใช้เป็นกลไกที่สมบูรณ์พร้อม แต่อย่างไรก็ตามระบบอัตราแลกเปลี่ยนแบบนี้ได้ช่วยให้การปรับตัวในเศรษฐกิจและการค้าของโลกไปสู่ความสมดุลได้มากขึ้น

กลยุทธ์ทางการค้าของประเทศญี่ปุ่น

เมื่อเผชิญกับข้อจำกัดของตลาดในประเทศ กลยุทธ์ที่บริษัทญี่ปุ่นใช้คือการลงทุนผลิตสินค้าในตลาดนั้นๆ เสียเลย การลงทุนโดยตรงในต่างประเทศจึงเป็นกลยุทธ์ใหม่ที่บริษัทญี่ปุ่นใช้ช่วงระหว่างปี 2528-2530 จะมองเห็นได้ชัดว่าการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศของญี่ปุ่นได้ขยายตัวอย่างรวดเร็ว โดยเพิ่มขึ้นร้อยละ 125 ในยุโรปและร้อยละ 140 ในสหรัฐอเมริกาและเมื่อปี 2532 ได้มีข่าวเกี่ยวกับบริษัทญี่ปุ่นซื้อกิจการของบริษัทอเมริกัน จนเป็นที่กล่าวขวัญกัน เช่น กรณีที่บริษัทโซนี่ซื้อกิจการของบริษัทโคลัมเบีย เป็นต้น ก็โดยวิธีนี้เท่านั้นที่บริษัทญี่ปุ่นจะสามารถรักษาตลาดของตนในประเทศที่เป็นตลาดหลัก ๆ คือ สหรัฐอเมริกาและยุโรป และก็โดยวิธีนี้ก็จะทำให้ประเทศผู้เป็นตลาดสินค้าของญี่ปุ่นได้มองเห็นว่าผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นส่วนหนึ่งได้ตกกับประเทศของตนจากการผลิตและการจ้างงานในประเทศ โดยสิ่งเหล่านี้จะไม่เกิดขึ้นหากเป็นการนำเข้าสินค้าที่ผลิตจากประเทศญี่ปุ่น แต่ประโยชน์ดังกล่าวน่าจะมีมากกว่านั้นหรือไม่ ถ้า

จะมีมากขึ้น บริษัทญี่ปุ่นอาจต้องปรับนโยบายในการใช้และพัฒนาแรงงานท้องถิ่น
ถ่ายทอดเทคโนโลยีให้กับประเทศที่ตั้งโรงงานให้มากขึ้น

นอกจากการลงทุนโดยตรงในประเทศที่เป็นตลาด เพื่อหลีกเลี่ยงหรือ
ป้องกันปัญหาภัยคุกคามทางการค้าที่อาจเกิดขึ้นได้ในประเทศนั้น ๆ อีกวิธีหนึ่งคือการ
ลงทุนโดยตรงในประเทศที่สามที่ยังไม่ประสบปัญหาภัยคุกคามการค้ากับประเทศที่เป็น
ตลาด ยกตัวอย่าง เช่น กรณีบริษัท มินิแบลงทุนสร้างฐานการผลิตลับลูกปืนใน
ประเทศไทยตั้งแต่เมื่อปี 2523 โดยผลิตส่งออกไปยังตลาดหลัก คือ สหรัฐ-
อเมริกาและประชาคมยุโรป ต่อมาเมื่อมีการส่งออกสินค้าไปยังตลาดดังกล่าว
มากขึ้น ประเทศที่เป็นตลาด เริ่มรู้สึกตัวและหันไปใช้มาตรการกีดกันทางการค้า
โดยยกเอาประเด็นเรื่องการให้การอุดหนุนของรัฐบาลไทยผ่านการส่งเสริมการ
ลงทุน แล้วเรียกเก็บภาษีชีวิต รวมทั้งมาตรการป้องกันการทุ่มตลาดด้วย จาก
ค่าเฉลี่ยของประธานกรรมการบริษัทกลุ่มมินิแบ ซึ่งเป็นชาวญี่ปุ่นถึงนโยบายของ
บริษัทเกี่ยวกับเรื่องนี้แจ้งว่า บริษัทพร้อมเสมอที่จะย้ายฐานการผลิตไปผลิตใน
ประเทศสหรัฐอเมริกาและยุโรป เพื่อแก้ปัญหาการถูกกีดกันและเพื่อรักษาตลาด
เอาไว้^๖

บริษัทญี่ปุ่นจำนวนมาก มีโรงงานผลิตในต่างประเทศ และมีบริษัทจัด
จำหน่ายในต่างประเทศ โดยที่บริษัทในต่างประเทศที่ตั้งขึ้นนั้นไม่ได้รับมอบหมาย
ให้รับผิดชอบภาระหน้าที่ที่สำคัญสำคัญ บริษัทแม่ในญี่ปุ่นยังคงทำหน้าที่พัฒนาผลิตภัณฑ์
การตลาด การจัดการด้านการเงิน และการลงทุนลักษณะดังกล่าวนี้ ทำให้
บริษัทญี่ปุ่นที่ตั้งในต่างประเทศ เป็นเพียงสำนักงานสาขาเท่านั้น (Oversea
Subsidaries) โดยเมื่อเทียบกับลักษณะการดำเนินงานบริษัทระหว่างประเทศ
ที่ปฏิบัติกันในทางตะวันตก บริษัทญี่ปุ่นยังนับว่าล่าหลัง

^๖ Id. (Surachai Patta najidvelai) at 24-26.

อย่างไรก็ตาม มีบริษัทญี่ปุ่นหลายบริษัทที่พยายามพัฒนาตนเองให้เป็นบริษัทนานาชาติอย่างแท้จริง ยกตัวอย่างหลายบริษัทกำลังเริ่มฝายวิจัยและพัฒนา โดยสร้างห้องทดลองขึ้นในต่างประเทศ หรือกลุ่มห้างสรรพสินค้า Seibu กำลังดำเนินการจัดตั้งสำนักงานเขต เพื่อดูแลการจัดซื้อขึ้นในสหรัฐอเมริกา ยุโรป และเอเชีย และหลายบริษัทเริ่มพิจารณาแต่งตั้งคนท้องถิ่นในตำแหน่งผู้อำนวยการ

การลงทุนทางตรงในประเทศกำลังพัฒนาของประเทศญี่ปุ่นนั้น เป็นนโยบายการมุ่งสู่การผลิตนอกประเทศ (Offshore Production) ซึ่งอาจมีได้หลายรูปแบบ เช่น การที่บริษัทญี่ปุ่นเข้าไปซื้อกิจการเดิมที่มีอยู่แล้วในต่างประเทศ จนถึงการใช้ร่วมลงทุนในต่างประเทศ โดยการผลิตนั้นอาจมีวัตถุประสงค์เพื่อจำหน่ายในประเทศที่เป็นที่ตั้งโรงงาน เพื่อนำกลับเข้ามาจำหน่ายในญี่ปุ่น หรือเพื่อจำหน่ายในประเทศที่สาม ซึ่งนโยบายนี้จะทำให้ญี่ปุ่นประหยัดต้นทุนการผลิตที่แพงกว่าหากผลิตในญี่ปุ่นเองเป็นอย่างมาก

ผลที่ตามมาของนโยบาย Offshore Production ของญี่ปุ่นก็คือ ก่อให้เกิดมาตรการกีดกันทางการค้า ระหว่างประเทศที่มีใช้ภาษีศุลกากรแก่ประเทศที่นักธุรกิจญี่ปุ่นไม่ไปลงทุน กล่าวคือ ญี่ปุ่นจะนำเข้าเฉพาะสินค้าจากประเทศที่ตนไปลงทุน แล้วไม่นำเข้าสินค้าชนิดเดียวกันนั้นจากประเทศอื่น ทำให้ประเทศที่ญี่ปุ่นไม่ได้ไปลงทุนในสินค้าชนิดนั้น ส่งออกสินค้าชนิดดังกล่าว เข้าไปในญี่ปุ่นได้ยาก เช่น กรณีที่ญี่ปุ่นไปลงทุนฟาร์มกุ้งกุลาดำในอินโดนีเซีย แล้วนำเข้ากุ้งกุลาดำจากอินโดนีเซียเป็นจำนวนมาก แต่ปฏิเสธการนำเข้ากุ้งกุลาดำจากผู้ส่งออกไทย

ญี่ปุ่น มีแนวโน้มใช้ไทยเป็นฐานผลิตเพื่อการส่งออก

ในระยะแรกญี่ปุ่นเข้ามาลงทุนในไทย จะเน้นการลงทุนในสินค้าถาวร เพื่อทดแทนการนำเข้า ต่อมาจะลงทุนในอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนอุปกรณ์ และ

การเกษตร ญี่ปุ่นลงทุนในไทยประมาณร้อยละ 30.7 ของสัดส่วนของการลงทุน
ของไทย ซึ่งสหรัฐอเมริกาจะลงทุน รองลงมาประมาณร้อยละ 28.9 เท่านั้น

ผลของการลงทุนจะกระทบการค้า ไทย-ญี่ปุ่น มากขึ้น คือ มูลค่าการ
ส่งออกของไทยไปญี่ปุ่นเพิ่มร้อยละ 34.6 แต่มูลค่าการนำเข้าของไทยจากญี่ปุ่น
เพิ่มร้อยละ 36.5 เพราะไทยมีการนำเข้าสินค้าชั้นกลางมาก และวัตถุดิบ,
เครื่องจักร

เมื่อวันที่ 30 พฤษภาคม 2528 รัฐบาลญี่ปุ่นประกาศใช้แผนปฏิบัติการ
ที่เรียกว่า "The Action Program For Improved Market Access. On
July 30 1985" ภายใต้แผนปฏิบัติการนี้ได้กำหนดให้มีการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไข
ที่สำคัญ 6 ประการ ในอันที่จะช่วยให้สินค้าจากต่างประเทศสามารถเข้าสู่ตลาด
ญี่ปุ่นได้มากขึ้น เงื่อนไข 6 ประการดังกล่าวได้แก่

- (1) อัตราภาษี
- (2) ข้อจำกัดในการนำเข้า
- (3) มาตรฐานและระบบการออกใบรับรอง และขั้นตอนการนำเข้า
- (4) การจัดซื้อของรัฐบาล
- (5) ตลาดเงินและตลาดทุน
- (6) บริการและส่งเสริมการนำเข้า



สำนักงาน Jetro ได้ติดตามผลการปฏิบัติงานภายใต้มาตรการเหล่านี้
และรายงานว่าเป็นเพียงสิ้นปี 2529 ได้มีการดำเนินการไปแล้วถึงสามในสี่ของ
มาตรการต่างๆที่กำหนดไว้

แรงบีบบังคับ โดยเฉพาะอย่างยิ่งจากสหรัฐอเมริกา ให้ญี่ปุ่นเปิดตลาด
เป็นเสมือนหนึ่งบังคับให้ญี่ปุ่นประกอบภาระกิจที่เรียกว่า "Economic Harakari"

กล่าวได้ว่า ไม่มีระบบเศรษฐกิจของชาติใดที่สามารถเคลื่อนไหว และปรับตัวได้ดีและอย่างรวดเร็วเท่ากับญี่ปุ่น

วิกฤตการณ์น้ำมันสองครั้งเมื่อปี 2517 และปี 2531 วิกฤตการณ์จากการถูกบีบให้เพิ่มค่าเงินเยนตามข้อตกลง Plaza Accord เมื่อเดือนกันยายน 2528

เศรษฐกิจของญี่ปุ่น เริ่มหันมาให้ความสำคัญต่อการขยายตลาดภายในประเทศญี่ปุ่นเองหรือได้เปลี่ยนแปลงจากนโยบาย Export Oriented มาเป็น Local Market Oriented นั้นเอง

การปรับโครงสร้างการผลิตและการค้าระหว่างประเทศ จะบังเกิดผลได้ก็ต่อเมื่อประเทศต่าง ๆ เข้าใจ และมีความร่วมมือระหว่างกันเป็นอย่างดี ในกรณีของญี่ปุ่นซึ่งมีส่วนรับผิดชอบต่อการปรับโครงสร้างทางเศรษฐกิจการค้าของโลกให้ไปสู่ความสมดุล รวมทั้งความเจริญรุ่งเรืองร่วมกันระหว่างประเทศต่าง ๆ ก็ได้มีการปรับตัวในหลายๆด้าน นอกเหนือจากการปรับค่าของเงินเยนยังมีการปรับตัวด้านการตลาด โดยการใช้ความพยายามเพื่อเสริมสร้างตลาดภายในของญี่ปุ่นเองให้ขยายตัวมากขึ้นพร้อม ๆ กับการเปิดตลาดญี่ปุ่นให้การนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศมีสิ่งกีดขวางทางการค้าน้อยลง^๑

^๑Id. (Surachai Patta najidvilai) at 35-36.

ความเคลื่อนไหวทางการค้าของประเทศญี่ปุ่นด้านนโยบาย

(1) ด้านการนำเข้า กระทรวงการค้าระหว่างประเทศและอุตสาหกรรมของญี่ปุ่น (MITI) ได้เสนอมาตรการส่งเสริมการนำเข้า โดยการให้เครดิตภาษี แก่บริษัทที่นำเข้าสินค้าจากต่างประเทศเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และการให้สินเชื่ออัตราดอกเบี้ยต่ำแก่บริษัทการค้า ผู้ค้าส่งและผู้ค้าปลีกที่นำเข้าสินค้าจากต่างประเทศผ่านทาง Japan Development Bank ซึ่ง MITI จะพิจารณานำมาตรการเหล่านี้ไปบรรจุไว้ในร่างงบประมาณประจำปี 2533 ของญี่ปุ่น (1 เมษายน 2533 - 31 มีนาคม 2534)

นอกจากนี้ MITI ยังได้กำหนดนโยบายในการจัดตั้งข่างานภายใต้ความสนับสนุนของรัฐบาลญี่ปุ่น เพื่อส่งเสริมผู้นำเข้ารายย่อยของญี่ปุ่นให้สามารถสั่งซื้อสินค้าเข้าจากต่างประเทศ โดยมีขั้นตอนง่ายขึ้นโดย MITI ได้วางแผนจัดทำโครงการ World Shopping System (WSS) เป็นส่วนหนึ่งของความพยายามในการขยายการนำเข้า โดยในขั้นนี้ MITI ได้เสนอของบประมาณในปีงบประมาณ 2533 จำนวน 10 ล้านเยน (ประมาณ 1 ล้าน 8 แสนบาท) เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการดังกล่าว สำหรับรายละเอียดของโครงการ WSS นั้น กล่าวได้ว่าเป็นโครงการที่กำหนดขึ้นเพื่อลดขั้นตอนและเวลาในการติดต่อสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศ และเพื่อเป็นการย่นระยะเวลาของการส่งมอบสินค้าโดย MITI จะจัดตั้งสถาบันเครือข่ายด้าน WSS (WSS-Japan Outlets) ไว้ตามห้างสรรพสินค้าและสถานีบริการน้ำมันต่าง ๆ ทั่วประเทศ รวมทั้งจะจัดหาเจ้าหน้าที่ติดต่อของ WSS ไว้ในต่างประเทศด้วย และจะมีการประสานงานภายใต้เครือข่ายคอมพิวเตอร์ทั่วโลก นอกจากนี้ยังจะมีการจัดเตรียมตัวอย่างสินค้าและ Catalogues ไว้แสดง ณ สำนักงานเครือข่าย WSS-Japan Outlets ด้วยเมื่อผู้สั่งซื้อรายย่อยรายใดประสงค์จะนำเข้าสินค้าก็อาจจะติดต่อไปยังสำนักงานเครือข่ายฯ เพื่อแจ้งต่อไปยังผู้ผลิตในประเทศต่าง ๆ ต่อไปภายใต้เครือข่ายคอมพิวเตอร์ของ WSS หลังจากนั้นสินค้าที่สั่งซื้อจะถูกส่งตรงไปยังลูกค้าแต่ละรายในญี่ปุ่นต่อไป

(2) ด้านความช่วยเหลือต่ออาเซียน ปัจจุบัน MITI มีนโยบายที่จะทำการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับการกำหนดแผนงาน เพื่อส่งเสริมการขยายการส่งออกของประเทศสมาชิกอาเซียนสู่ตลาดญี่ปุ่น เช่น การวิจัยตลาด และการปรับปรุงคุณภาพของผลิตภัณฑ์เพื่อการส่งออก เป็นต้น นอกจากนี้ฝ่ายญี่ปุ่นจะหาทางช่วยเหลือประเทศอาเซียนด้านการฝึกอบรมวิศวกร และนักบริหารธุรกิจในการสร้างโรงงานต้นกำเนิดพลังงานต่าง ๆ โดยแผนงานของการศึกษาวิจัยดังกล่าว MITI คาดว่าจะใช้งบประมาณประมาณ 200 ล้านบาท (ประมาณ 36 ล้านบาท) ภายใต้งบประมาณ Official Development Assistance (ODA)

(3) ด้านแรงงาน เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจญี่ปุ่นในปัจจุบันมีระดับการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่องและอยู่ในเกณฑ์ที่ดีมาก รวมทั้งมีการขยายตัวทางภาคอุตสาหกรรม จึงทำให้ภาคธุรกิจเอกชนขนาดใหญ่รวมทั้งโรงงานอุตสาหกรรมของญี่ปุ่นต้องประสบกับปัญหาการขาดแคลนบุคลากร โดยเฉพาะอย่างยิ่งเจ้าหน้าที่ทางเทคนิคและวิศวกร ผลที่ตามมา คือ ญี่ปุ่นต้องเผชิญกับปัญหาการลักลอบเข้ามาทำงานโดยผิดกฎหมายของแรงงานต่างชาติ ซึ่งมีปริมาณเพิ่มสูงขึ้นโดยตลอด โดยปัจจุบันมียอดรวมไม่ต่ำกว่า 1 แสนคน ดังนั้นรัฐบาลญี่ปุ่นจึงกำลังพิจารณาทบทวนพระราชบัญญัติเกี่ยวกับคนเข้าเมืองใหม่ โดยขยายประเภทของแรงงานที่มีฝีมือในบางสาขาเพิ่มขึ้นจาก 7 ประเภทเป็น 12 ประเภท เช่น บุคลากรในสาขาคอมพิวเตอร์ Software กฎหมาย การแพทย์และสวัสดิการ เป็นต้น ในขณะเดียวกันก็จะเพิ่มความเข้มงวด และบทลงโทษแก่คนงานต่างชาติที่หลบหนีเข้าเมืองมาทำงานด้วย โดยเฉพาะพวกที่แฝงตัวเข้ามาในรูปของนักเรียนภาษา รวมทั้งบุคคลที่เข้าไปทำงานในด้านบันเทิงเรีงรมย์ด้วย อย่างไรก็ตาม รัฐบาลญี่ปุ่นมีนโยบายที่จะรับคนงานจากต่างประเทศในแถบเอเชียเข้าไปทำงานในฐานะ Job Trainees ด้วย โดยแนวนโยบายดังกล่าวนี้รัฐบาลจะเสนอเป็นร่างแก้ไขพระราชบัญญัติเกี่ยวกับคนเข้าเมืองต่อรัฐสภาต่อไป