ประวัติชีวิตและผลงาน

พชร อิศรเสนา ณ อยุธยา

ข้าราชการปัญญาชนต้นแบบ

กรมการปกครองส่วนท้องถิ่น กระทรวงมหาดไทย

ประวัติชีวิตและผลงาน

พชร อิศรเสนา ณ อยุธยา

ข้าราชการปัญญาชนต้นแบบ

I owe allegiance to no one but my country and king.

รับใช้เจ้าจนตาย รับใช้นายแต่พอควร

คำนำ

นับแต่กระทรวงพาณิชย์ได้ก่อตั้งขึ้น เมื่อปี ๒๔๖๓ จนถึงปัจจุบัน กระทรวงพาณิชย์ได้ทำหน้าที่เป็นหน่วยงานหลักในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศให้มีความเจริญเติบโตขึ้นเป็นลำดับ โดยมีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้าง บทบาท และภารกิจ เพื่อรองรับสถานการณ์การค้าโลกที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว และการดำเนินงานที่ผ่านมากระทรวงพาณิชย์สามารถรับมือกับสถานการณ์ที่เกิดขึ้น จนเป็นที่ยอมรับจากทั้งภาครัฐและเอกชน

ปลัดกระทรวงพาณิชย์ที่ผ่านมาในแต่ละยุคสมัย ได้ปฏิบัติหน้าที่ด้วยความรู้ ความสามารถ ในฐานะผู้บังคับบัญชาสูงสุดขององค์กร ผลักดันให้กระทรวงพาณิชย์เป็นกระทรวงแนวหน้า ที่มีบทบาทสำคัญในการสร้างความเจริญทางเศรษฐกิจให้กับประเทศ และหนึ่งในจำนวนนั้น คือ ปลัดกระทรวงพาณิชย์ พชร อิศรเสนา ณ อยุธยา ท่านสำเร็จการศึกษาจากสถาบันอันเป็นที่ยอมรับจากทั่วโลก เป็นผู้ที่มีวิสัยทัศน์กว้างไกล มีความรอบรู้ในหลายด้าน ทั้งความรู้และเชี่ยวชาญในเรื่องเศรษฐศาสตร์ การค้าทั้งภายในและต่างประเทศ และโดยเฉพาะความสามารถด้านการเจรจาการค้าระหว่างประเทศ ท่านได้แสดงให้เห็นถึงศักยภาพจนเป็นที่ยอมรับจากผู้ที่ได้มีโอกาสได้ร่วมงานด้วย โดยเฉพาะภาคธุรกิจของไทย

ตลอดระยะเวลาการปฏิบัติราชการมากกว่า ๓๕ ปี ท่านได้พิสูจน์ให้เห็นว่า ท่านเป็นข้าราชการที่มีคุณสมบัติเพียบพร้อม ทั้งความรู้ ความสามารถ การประพฤติตนด้วยความซื่อสัตย์สุจริต มีความจงรักภักดีต่อแผ่นดิน ทำงานด้วยความมุ่งมั่นในการรักษาประโยชน์ของชาติ นอกเหนือจากคุณสมบัติที่มีมากกว่าที่ได้บรรยายมาแล้ว ท่านยังมีจิตวิญญาณของการเป็นครูที่ต้องการถ่ายทอดองค์ความรู้ให้กับบุคลากรของหน่วยงาน ทั้งทางด้านวิชาการและการปฏิบัติตน และนี่คือส่วนหนึ่งที่ท่านได้เคยฝากไว้ให้กับข้าราชการของกระทรวงพาณิชย์ คือ **“การทำงานให้ยึดหลักการและความถูกต้อง ให้ยึดผลประโยชน์ของประเทศ ของสถาบัน มิใช่ยึดถือผลประโยชน์ของบุคคลใดบุคคลหนึ่ง เพราะผลประโยชน์อื่นใดอันไม่ควรจะได้รับและไม่ชอบธรรมนั้น ย่อมเป็นการเพิ่มค่าใช้จ่ายที่ประชาชนจะต้องรับภาระเป็นขั้นสุดท้าย”**

หนังสือเล่มนี้ จัดทำขึ้นจากความตั้งใจและเจตนารมณ์ร่วมกันของข้าราชการกระทรวงพาณิชย์ ที่ต้องการระลึกถึงคุณงามความดีที่ท่านได้อุทิศตนให้กับราชการ และประเทศชาติ รวมถึงต้องการให้ข้าราชการรุ่นหลังและบุคคลทั่วไปได้เรียนรู้และศึกษาแนวคิดในการทำงาน รวมทั้งการยึดถือเป็นแบบอย่างของการเป็นข้าราชการที่ดี

ขอขอบคุณอดีตผู้บริหารกระทรวงพาณิชย์ทุกท่าน ที่กรุณาเขียนบทความบรรยายถึงความผูกพันและความรู้สึกสำนึกในคุณงามความดีของท่านปลัดพชร ขอขอบคุณอธิบดีบรรยงค์ ลิ้มประยูรวงศ์ และคณะที่อาสาเป็นผู้จัดทำหนังสือเล่มนี้ ขอบคุณอธิบดีมนัส สร้อยพลอย และอธิบดีนันทวัลย์ ศกุนตนาค ที่รับเป็นธุระจัดหาทุนในการจัดพิมพ์หนังสือ ด้วยความร่วมมือและตั้งใจอย่างเต็มที่ของทุกฝ่ายจึงทำให้หนังสือเล่มนี้ครบถ้วนสมบูรณ์ และจะเป็นส่วนหนึ่งของประวัติศาสตร์กระทรวงพาณิชย์ตลอดไป

ยรรยง พวงราช
ปลัดกระทรวงพาณิชย์

สารบัญ

ปลัดพชร เล่าเรื่อง

ประวัติ ๙

ชีวิตและผลงานในกระทรวงพาณิชย์ (จากหนังสือ "๖๐ ปี พชร อิศรเสนา ณ อยุธยา") ๑๒

- เริ่มรับราชการที่กรมทะเบียนการค้า ๑๒
- กรมเศรษฐสัมพันธ์ : รับตำแหน่งอธิบดีครั้งแรก ๒๓
- กรมการค้าต่างประเทศ : กับงานเจรจาการค้า ๒๗
- กรมการค้าภายใน : พัฒนาคน พัฒนาตลาด ๓๒
- กลับมากรมการค้าต่างประเทศอีกครั้ง ๓๙
- กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ : งานบริหารนักวิชาการ ๔๐
- สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ : ในตำแหน่งปลัดกระทรวง ๔๒

เล่าเรื่อง ปลัดพชร

วิจารณ์ นิวาตวงศ์ ๕๔

จเร จุฑารัตนกุล ๕๖

สุคนธ์ กาญจนาลัย ๕๘

สมพล เกียรติไพบูลย์ ๖๒

สุชาย เชาว์วิศิษฐ ๖๖

เกริกไกร จีระแพทย์ ๖๘

การุณ กิตติสถาพร ๗๒

บรรพต หงษ์ทอง ๗๖

ศิริพล ยอดเมืองเจริญ ๗๘

ยรรยง พวงราช ๘๐

สมจินต์ สันถวรักษ์ ๘๔

คมคิด คมคำ คมเขียน

คำบรรยายพิเศษ (จากหนังสือ "๖๐ ปี พชร อิศรเสนา ณ อยุธยา") ๙๐

- บทบาทและแนวทางในการบริหารงานของกระทรวงพาณิชย์ ๙๑
- การเจรจาหลายฝ่ายรอบอุรุกวัยและผลประโยชน์ของประเทศไทย ๙๖
- การค้าไร้พรมแดนและระบบการค้าในทศวรรษหน้า ๑๐๓
- นโยบายและมาตรการข้าว ปีการผลิต ๒๕๓๖/๒๕๓๗ ๑๐๗

บทสัมภาษณ์ ๑๑๓

- เนื่องในโอกาสครบรอบ ๖๕ ปี กระทรวงพาณิชย์ (๒๐ สิงหาคม ๒๕๒๘) ๑๑๔
- เนื่องในโอกาสครบรอบ ๗๕ ปี กระทรวงพาณิชย์ (๒๐ สิงหาคม ๒๕๓๘) ๑๒๓
- เนื่องในโอกาสครบรอบ ๖๖ ปี กรมการค้าภายใน (๒๕๔๕) ๑๒๖
- หนังสือมรสุมการค้าโลก ปี ๒๕๕๒ ของ กรมการค้าต่างประเทศ ๑๓๐
- เนื่องในโอกาสครบรอบ ๕๙ ปี กรมส่งเสริมการส่งออก (๒๕๕๔) ๑๓๗

บทรายการวิทยุ (สคริปต์) รายการ "ฟังคนดัง" คลื่นคู่แข่ง ๑๐๑ เอฟเอ็ม ๑๔๕

มุมมองสื่อมวลชน ๑๘๗

ปลัดพรชัย เล่าเรื่อง

พ อิศรเสนา

ประวัติส่วนตัว

ชื่อ	นายพชร อิศรเสนา ณ อยุธยา
เกิดวันที่	๑ มีนาคม ๒๔๗๖
บิดา	หลวงพิสูจน์พาณิชยลักษณ์ (ม.ล.เพิ่มยศ อิศรเสนา)
มารดา	นางพิสูจน์พาณิชยลักษณ์ (ทวี อิศรเสนา)
ภริยา	หม่อมหลวง สุรธีร์ อิศรเสนา ณ อยุธยา (เกษมศรี)
บุตร	ศราวุธ อิศรเสนา ณ อยุธยา สมรส ผศ.ดร. วศินี อิศรเสนา ณ อยุธยา (สว่างวโรรส)
บุตรี	อชรา แสงรุจิ (อิศรเสนา ณ อยุธยา) สมรสกับ นายนรเชษฐ์ แสงรุจิ

การศึกษา

ประถมศึกษา	มาแตร์ เดอี, วชิราวุธวิทยาลัย
มัธยมศึกษา	Geelong Grammar School ประเทศออสเตรเลีย
อุดมศึกษา	ปริญญาตรีและปริญญาโทเกียรตินิยมทางเศรษฐศาสตร์ St. John's College, Cambridge University ประเทศอังกฤษ วิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักร รุ่น ๒๒

การทำงาน

๑ ธันวาคม ๒๕๐๑	เริ่มรับราชการในตำแหน่งประจำแผนก แผนกเรื่องราว กองเครื่องหมายการค้า กรมทะเบียนการค้า
๑ พฤศจิกายน ๒๕๐๒	หัวหน้าแผนกตรวจสอบและพิจารณา กองเครื่องหมายการค้า กรมทะเบียนการค้า
๑ ตุลาคม ๒๕๐๔	หัวหน้ากอง กองเครื่องหมายการค้า กรมทะเบียนการค้า
๑ สิงหาคม ๒๕๐๗	หัวหน้ากอง กองมาตรา ชั่ง ตวง วัด กรมทะเบียนการค้า
๒๕ สิงหาคม ๒๕๐๘	หัวหน้ากอง กองเครื่องหมายการค้า และปฏิบัติหน้าที่ราชการพิเศษเป็นเลขานุการรัฐมนตรีกระทรวงเศรษฐการ
๑ สิงหาคม ๒๕๑๐	รักษาการในตำแหน่งรองอธิบดีกรมทะเบียนการค้า
๖ สิงหาคม ๒๕๑๑	รองอธิบดีกรมทะเบียนการค้า
๒ ตุลาคม ๒๕๑๓	อธิบดีกรมเศรษฐสัมพันธ์
๑ ตุลาคม ๒๕๑๖	อธิบดีกรมพาณิชย์สัมพันธ์
๑ กรกฎาคม ๒๕๒๑	อธิบดีกรมการค้าต่างประเทศ
๑ สิงหาคม ๒๕๒๕	อธิบดีกรมการค้าภายใน
๑ ตุลาคม ๒๕๒๘	อธิบดีกรมการค้าต่างประเทศ
๑ กุมภาพันธ์ ๒๕๒๙	อธิบดีกรมเศรษฐกิจการพาณิชย์
๑ ตุลาคม ๒๕๒๙ – ๑๖ กันยายน ๒๕๓๗	ปลัดกระทรวงพาณิชย์

ราชการพิเศษ

- กรรมการธนาคารแห่งประเทศไทย
- กรรมการคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์
- รองประธานบริษัทข้อมูลการค้าระหว่างประเทศ
- ประธานกรรมการบริหาร อุตสาหกรรมน้ำตาลแห่งประเทศไทย

เครื่องราชอิสริยาภรณ์

๕ ธันวาคม ๒๕๐๗	จัตุรถาภรณ์มงกุฎไทย (จ.ม.)
๕ ธันวาคม ๒๕๐๙	จัตุรถาภรณ์ช้างเผือก (จ.ช.)
๕ ธันวาคม ๒๕๑๑	ตริตาภรณ์ช้างเผือก (ต.ช.)
๕ ธันวาคม ๒๕๑๓	ทวีติยาภรณ์มงกุฎไทย (ท.ม.)
๕ พฤษภาคม ๒๕๑๗	ทวีติยาภรณ์ช้างเผือก (ท.ช.)
๕ ธันวาคม ๒๕๑๗	ประถมาภรณ์มงกุฎไทย (ป.ม.)
๕ ธันวาคม ๒๕๑๙	ประถมาภรณ์ช้างเผือก (ป.ช.)
๕ ธันวาคม ๒๕๒๑	มหาวชิรมงกุฎ (ม.ว.ม.)
๕ ธันวาคม ๒๕๒๖	มหาปรมาภรณ์ช้างเผือก (ม.ป.ช.)
๕ ธันวาคม ๒๕๒๗	เหรียญจักรพรรดิมาลา (ร.จ.พ.)
๕ ธันวาคม ๒๕๒๙	ตติยจุลจอมเกล้า (ต.จ.)
๕ ธันวาคม ๒๕๓๒	ตติยจุลจอมเกล้าวิเศษ (ต.จ.ว.)

เริ่มชีวิตราชการที่ :
กรมทะเบียนการค้า (พ.ศ. ๒๕๐๒-๒๕๑๓)

ชีวิตราชการของผม เริ่มต้นเมื่อปี ๒๕๐๒ ที่กรมทะเบียนการค้า ซึ่งว่าไปแล้วเป็นเรื่องที่แปลกเอาการ เพราะจริงๆ แล้วผมไม่ได้ตั้งใจจะรับราชการ เนื่องจากเพื่อนร่วมรุ่นที่จบจากเคมบริดจ์มาด้วย ๕-๖ คน เช่น คุณวิทยา เวชชาชีวะ คุณอนุจิน สุพล คุณสุรพล หวั่งหลี คุณไมค์ สารสิน จบวิศวะบ้าง เศรษฐศาสตร์บ้าง นักกฎหมายบ้าง ในจำนวนกว่าครึ่งหนึ่งไปทำงานเอกชน

ผมตั้งใจจะเข้าบริษัทน้ำมันตามเพื่อนวัยรุ่น แต่ผมก็ต้องรับราชการเพราะมีเหตุการณ์บางอย่างทำให้ต้องรับราชการมาจนถึงทุกวันนี้

นั่นก็คือ ม.จ. ทองประภาศรี ทองใหญ่ (พระบิดาของ ม.ร.ว. นับทอง ทองใหญ่) ขณะนั้นท่านดำรงตำแหน่งอธิบดีกรมทะเบียนการค้า ท่านทองท่านมีลูกชายคนเดียว แล้วก็สนิทสนมกับพ่อผม (หลวงพิสูจน์พาณิชยลักษณ์) มาก ก็เคยพูดกับพ่อผมตั้ง ๑๐ กว่าปีที่แล้วว่า ลูกคนนี้ขอ เพราะแม่ผมมีลูกตั้ง ๙ คน ลูกชาย ๔ คน ลูกหญิง ๕ คน พ่อผมก็พูดขึ้นเล่นๆ ตั้งแต่สมัยสงคราม ถ้าจะเอาก็เอา

พอผมกลับมาท่านก็มาทวงว่า เฮ้ยลูกชายลื้อกลับมาแล้ว อั๊วขาดคน ไม่มีคนทำเรื่องสิทธิบัตร เพราะตอนนั้นเรากำลังมีปัญหาสิทธิบัตร

ในกระทรวงขณะนั้น มีนักเรียนที่จบต่างประเทศอยู่ไม่กี่คน เท่าที่จำได้มีคุณปรก อัมรานันท์ คุณวิศิษฐ์ ตันสัจจา คุณวิจารณ์ นิวาตวงศ์ คุณสมพร เทพสิทธา และคุณสุธี นาทวรทัต ส่วนกรมทะเบียนการค้า ยังไม่มีนักเรียนนอกเลย

ขณะเดียวกัน คุณยายของผมก็ได้ยินข่าวว่าผมจะเข้าทำงานกับบริษัทเชลล์ จึงเรียกไปพบ และบอกว่า ไม่ต้องการให้ไปทำงานเอกชน เพราะผมเป็นหลานชายคนโต ต้องรับราชการ

ผมกับยายคุ้นเคยกันมาก ยายผมมีลูกสาว ๒ คน ไม่มีลูกชาย พอผมเกิดมาเขาก็เอาไปเลี้ยง สอนผมมาตลอด พอยายผมบอกอย่างนี้ ผมก็ตอบท่านไปว่า ยายครับเงินเดือนข้าราชการ ๑,๖๐๐ บาท ผมจะไปอยู่ได้อย่างไร

ยายผมบอกว่าเงินเดือนแกไม่ต้องเป็นห่วง แกไม่มีก็มาเอาจากฉัน ทำไปก็แล้วกันและจะลาออกไม่ได้ ให้เข้ารับราชการเงินเดือน ๑,๖๐๐ บาท

ผมเลยต้องทิ้งงานเงินเดือนหมื่นกว่าบาทที่บริษัทน้ำมัน

ยายผมยังกำชับว่าถ้าจะออกจากราชการก็ได้ แต่ต้องทำให้ได้สูงสุด และต้องมาพูดกันถ้าจะลาออก เหตุผลตอนนั้นที่ยายบอกออกมาก็คือตระกูล อิศรเสนา ณ อยุธยา รับใช้ราชการ รับใช้แผ่นดิน มาหลายรัชกาลแล้ว ถ้าไม่รับราชการเลยสักคนสองคน จะไม่ถูกเรื่องและฐานะที่เป็นอยู่ มิได้เดือดร้อนเรื่องเงินทอง จึงควรจะรับราชการไป

ผมคิดว่าการที่ผมต้องมารับราชการ ก็คงเป็นเรื่องที่คล้ายๆ กับตระกูลเก่าๆ หลายตระกูลที่ถ้าคุณศึกษาดูประวัติสกุลต่างๆ จะเห็นว่าเป็นเรื่องประหลาดที่ราชสกุลจะมีรับราชการเป็นช่วงๆ พอสักพักฐานะจนลง ก็ไม่รับราชการไปแต่งงานกับคนจีน เป็นลูกเขยเจ้าสัวไปทำมาค้าขาย พอรวยก็ให้ลูกมารับราชการ แล้วก็สลับกันไปอย่างนี้

ลองไปดูเถอะ เจ้าแต่งงานกับเจ้าสัวเนื่องจากจน เพราะฉะนั้นจะเห็นว่า สกุลเดิมบางส่วนก็เป็นสกุลที่มาจากพ่อค้า เจ้าสมัยโบราณหลายสกุลไม่ได้รวยอะไร ก็มีพอมีพอกิน ขวนขวายกันมา เช่น พ่อผมก็แต่งงานกับลูกหลานคนจีน เพราะยายผมก็เป็นลูกคนจีน ตาผมนี่เป็นคนลาว ลูกเจ้าราชวงศ์ของลาว

ผมจึงไปสมัครรับราชการกับคุณหลวงถวิลเศรษฐพาณิชย์การ ปลัดทูลฉลอง กระทรวงเศรษฐการในสมัยท่าน คุณหลวงถวิลฯ ถามว่าจบอะไรมา และผมก็ตอบว่า เรียนมาทางด้านเศรษฐศาสตร์ คุณหลวงถวิลฯ ท่านบอกว่า ดีแล้วคุณพชร ไปอยู่กับท่านทอง (ม.จ. ทองประภาศรี อธิบดีกรมทะเบียนการค้า) ก็แล้วกัน อยู่กรมกฎหมาย ความคิดความอ่านจะได้กว้างขึ้น แต่บางครั้งบางคราวกระทรวงจะเรียกมาใช้ เพราะว่านักเรียนจบจากต่างประเทศมีไม่พอใช้ กระทรวงเรามีปัญหามาก

คุณหลวงถวิลฯ ท่านบอกอีกว่า จริงๆ แล้วอยากให้ผมไปอยู่กับกรมการค้าต่างประเทศ แต่พ่อผม (หลวงพิสูจน์ พาณิชยลักษณ์) อยู่กรมการค้าต่างประเทศก็คงไม่ให้ผมอยู่แน่ ผมจึงบอกคุณหลวงถวิลฯ ว่าไม่เป็นไร ผมอยู่กรมทะเบียนการค้า ไม่มีปัญหาอะไร

เริ่มรับราชการครั้งแรก ผมอยู่กองเครื่องหมายการค้า และเนื่องจากเป็นนักเรียนต่างประเทศ จึงได้รับมอบหมายให้ค้นความหมายของเครื่องหมายการค้า เช่น ship แปลว่าอะไร Mycin แปลว่าอะไร โดยต้องแปลทั้งภาษาอังกฤษ ภาษาจีน ฯลฯ

สาเหตุที่ต้องแปลความหมายของแต่ละคำก็เพราะว่า ในการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าต้องรู้ว่าคำไหนที่บ่งบอกถึงลักษณะเฉพาะ หรือคุณสมบัติของสินค้าหรือไม่ ผมเลยต้องมีตำรายา ตำราเครื่องสำอาง พจนานุกรมเป็นชื่อภูมิศาสตร์ ทั้งภาษาไทย ภาษาจีน ฯลฯ

ตอนนั้น หัวหน้ากองให้ผมค้น ผมก็ค้น มีตำราให้ผม ๓ เล่ม ค้นไม่เจอ ผมไปขอเงินเพื่อซื้อดิกชั่นนารี เขาไม่มีเงิน ผมเอาสตางค์ของผมไปซื้อ ก็ค้นจนกระทั่งจบ มีค้างอยู่ ๓,๐๐๐ คำ ผมค้นจนจบ ไม่มีค้าง ก็เลยมาทำเรื่องสารบบ เพราะระบบไม่ดีเลย ทำให้งานตรวจสอบค้างเยอะ

ผมเริ่มทำ โดยเอารูปที่เขายื่นขอแล้วมาปะเพื่อมาจัดสารบบ

วันแรกที่ผมได้งานใหม่ ผมก็ไปถามนักการภารโรงว่า เขาใช้อะไรติดรูปเครื่องหมายการค้า เขาบอกว่าผมใช้ข้าวสวย ผมก็ไปขอข้าวสวยมา มันก็ไม่ถนัดติดไม้ติดมือ ผมก็ไปซื้อกาวเหลวๆ เป็นพวกแป้งเปียกแล้วก็มีสารกันบูด เวลาติดเราต้องเรียนรู้ว่าปะอย่างไรถึงจะเรียบ วิธีทำคือ เมื่อทากาวด้านหลังรูปแล้ว ก็เอารูปวางบนกระดาษแล้วเอาสันมือถูไปมา จากนั้น

ขั้นสุดท้ายคือเอามือรีด ได้ผลจริง ๆ เพราะนิ้วผมเวลาถูกระดาษมาก ๆ เข้าก็เป็นแผล และใช้แป้งเปียกมาก ๆ ก็เลยเน่าไปเลย ผมปะกาวอย่างนี้ไปสักพัก สุดท้ายก้อไปซื้อลูกกลิ้งมาช่วย คราวนี้จึงค่อยสบายนิ้วขึ้นมาหน่อย เพื่อนผมที่อยู่บริษัทเชลล์ มาหาผมและบอกว่า เรียนเศรษฐศาสตร์มานั่งปะรูปเหรอ

ถึงแม้ผมถูกเพื่อนล้อ ก็ไม่เคยคิดลาออก เพราะผมได้สัญญากับยายไว้ และผมก็คิดว่าการที่จะทำอะไรเราต้องเรียนรู้ตั้งแต่ต้นมาว่า ทำไมเขาถึงทำอย่างนั้น ถึงจะรู้ว่าเราจะแก้ไขปรับปรุงอย่างไร สิ่งที่สำคัญคือว่าคนมันไม่โง่ เขาต้องมีเหตุผล ส่วนเหตุผลของเขาจะดีหรือไม่ดีเป็นอีกเรื่องหนึ่ง เราต้องมาดูสาเหตุเสียก่อนที่ว่า ทำไมเขาถึงทำอย่างนั้น

สมัยก่อนแต่ละวัน จะมีเรื่องเข้ามาประมาณ ๑๐๐ เรื่อง แต่ที่มีปัญหาคือ ระบบการจัดเก็บ หรือสารบบไม่ดีพอ เช่น เครื่องหมายการค้าตราลิงขี่เสือ ซึ่งควรแยกเก็บ ๒ ชุด ชุดแรกเอาไปไว้ที่หมวดเสือ อีกชุดก็ควรจะไว้ที่ลิง ถ้าใครจดลิง จะได้เจอลิง จดเสือก็จะเจอเสือ แต่ที่ทำก็คือ เก็บไว้เพียงชุดเดียว ทำให้หาคำขอเดิมไม่ค่อยพบ

ผมทำอย่างนี้ไปเรื่อย จนรับราชการครบหนึ่งปี ก็เกิดเรื่องที่ผมอึดอัดคือ ผมไปเรียนเรื่องเครื่องหมายการค้ากับเสมียนบางคน โดยแลกกับการที่ผมต้องสอนภาษาอังกฤษให้เป็นการตอบแทน

สอนไปสอนมาผมมักจะโดนพูดเข้าหูเสมอ ๆ ว่า คุณไม่ใช่นักกฎหมาย คุณไม่รู้ว่ากฎหมายเขาตีความอย่างไร คุณเป็นนักเศรษฐศาสตร์ คุณจะไปรู้อะไร ตรงนี้ทำให้ผมไปสมัครเรียนกฎหมายที่คณะนิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

อยู่มาวันดีคืนดี ก็มีโทรศัพท์จากคณะนิติศาสตร์ว่าท่านเจ้าคุณ (พระยาอรรถตรีนิพนธ์) คณบดีคณะนิติศาสตร์ เรียกให้ผมไปพบ

พอพบหน้า ท่านก็บอกว่า นี่คุณ คุณมาแย่งที่นักศึกษาหรือ คุณจบจากอังกฤษ มหาวิทยาลัยดี ๆ จบเศรษฐศาสตร์ ทำไมคุณมาเรียนอีก เอาอย่างนี้ผมขาดครูสอนภาษาอังกฤษ คุณมาสอนหนังสือภาษาอังกฤษที่คณะนิติศาสตร์ดีกว่า เพราะว่าผมหาคนสอนไม่ได้เลย คุณมาสอนก็แล้วกัน

ผมตอบไปว่าผมจะเรียนกฎหมาย ท่านเจ้าคุณก็บอกให้ผมสอนภาษาอังกฤษ และพอว่าง ๆ ก็ให้อ่านตำรากฎหมายเอง หรือถ้าเกิดข้อสงสัยก็ให้สอบถามเอาจากนักศึกษาก็ได้เดี๋ยวก็รู้เรื่องเอง

ตอนนั้นปี ๒๕๐๓ ที่ผมเป็นอาจารย์สอนวิชาภาษาอังกฤษมีนักศึกษาหลายพันคน หลังจากสอนที่คณะนิติศาสตร์ไม่นาน พระองค์เปรมฯ (พระวรวงศ์เธอพระองค์จ้าเปรมบุรฉัตร) ท่านอยู่คณะบัญชี ก็เรียกให้ไปสอนคณะบัญชีด้วย

ทั้งหมดเป็นเรื่องราวที่ผมมีโอกาสไปสอนหนังสือที่ธรรมศาสตร์

ผมรับราชการไป สอนหนังสือไป เรียนกฎหมายไป พอถึงปีที่ ๒ เลื่อนชั้นเป็นหัวหน้าแผนกและขึ้นชั้นโทโดยไม่ต้องสอบ เพราะมีการเปลี่ยนแปลงระเบียบรับนักเรียนที่จบจากต่างประเทศเข้ามารับราชการ

ตอนที่ผมเป็นหัวหน้าแผนกอยู่นั้น เผอิญหัวหน้ากองเครื่องหมายการค้าเสียชีวิต และไม่มีการแต่งตั้งคนขึ้นมาดำรงตำแหน่งแทน ขณะเดียวกันมีงานค้าง เป็นพวกคำขอเครื่องหมายการค้าประมาณ ๗,๐๐๐ คำขอ และมีคำวินิจฉัยที่นายทะเบียนต้องพิจารณาอยู่ประมาณ ๒๐๐ เล่ม บริษัทต่างชาติที่มาลงทุนในไทยก็เร่งรัดเพราะยื่นขอ ๓ ปี ถึงจะรู้เรื่องว่าจดได้หรือไม่

ท่านอธิบดีเรียกผมเข้าไปพบและบอกว่า ตอนนี้จะตั้งผมเป็นรักษาการหัวหน้ากองไปก่อน เพราะผมเพิ่งเป็นข้าราชการชั้นโทยังเป็นชั้นเอกไม่ได้ แต่มีเงื่อนไขว่าภายใน ๑ ปี ผมต้องทำคำขอที่ค้างอยู่ ๗,๐๐๐ เรื่อง รวมถึงคำวินิจฉัยนายทะเบียนอีก ๒๐๐ เรื่องให้เสร็จ และต้องวางระบบด้วยว่า ถ้าใครมายื่นคำขอจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าภายใน ๗ วัน ต้องให้คำวินิจฉัยได้ ถ้าทำได้จะให้เป็นหัวหน้ากอง แต่ถ้าทำไม่ได้จะตัดเงินเดือน

ท่านทองถามผมว่าจะเอาไหม

ผมก็เอา เพราะไม่มีอะไรจะเสียอยู่แล้ว ใจจริงผมก็ไม่อยากเป็นข้าราชการ ถ้าทำไม่ได้ และถูกตัดเงินเดือน ผมก็ลาออก

ผมเริ่มทำงานโดยเข้าไปจัดสารบบใหม่ โดยแยกให้เป็นสารบบรูป สารบบคำ ตัวอย่างเช่น ถ้ามีรูปเครื่องหมายการค้าเป็นลิง ขี่หลังเสือ ก็จะแยกให้ไปอยู่ทั้งกลุ่มของเสือ และกลุ่มของลิง เวลาค้น จะสามารถค้นหาได้ทันที จากเดิมที่บางครั้งเอาไปไว้กับเสือบ้าง ลิงบ้าง แล้วก็หาไม่เจอ

ส่วนสารบบคำนั้นนอกจากจะใช้ตัวอักษรแล้ว ยังใช้เสียงวรรณยุกต์เทียบเคียงด้วย เช่น คำว่า แฟ้บ แป๊บ เสียงที่เปล่งออกมาเหมือนกัน ถ้าไม่แยกวรรณยุกต์ ก็จะทำให้เกิดการสับสนและลอกเลียนแบบ ทำให้คนหลงผิดได้

หลังจากวางโครงร่างของสารบบแล้ว ผมต้องไปรื้อโกดัง หาบล็อกเครื่องหมายการค้าที่มายื่นขอไว้ตั้งแต่คำขอที่ ๑ ถ้าไม่เจอก็ต้องมาทำบล็อกใหม่หมด ทั้งหมดรวมกันแล้วหลายหมื่นคำขอ โดยผมได้งบประมาณมา ๗ หมื่นบาท

เวลาที่ใช้ในการวางสารบบรวม ๔ เดือน

ถัดจากนั้น ผมก็เริ่มพิจารณาคำขอที่ตกค้าง โดยผมแบ่งงานให้คนอื่น เพราะผมมีปัญหาเรื่องเขียนไม่ทัน เลยต้องใช้วิธีอัดคำวินิจฉัยนายทะเบียนไว้ในเครื่องบันทึกเสียง จากนั้นให้คนอื่นพิมพ์

งานในช่วงนั้น หัวใจสำคัญอยู่ที่การวางระบบ เพราะถ้าสร้างระบบได้ งานทุกอย่างก็ง่ายขึ้น

เดิมเขาเคยทำกันเดือนละ ๓๐๐ คำขอ ผมทำได้เดือนละ ๑,๐๐๐-๑,๒๐๐ คำขอ ๔-๕ เดือนก็หมดแล้ว รวมเวลา ๙ เดือน ก็ทำเสร็จ

ระบบคำนี้ตอนหลังญี่ปุ่นก็เอาไปใช้

ถ้าคุณสร้างระบบมา การตรวจสอบมันก็ง่ายขึ้น ตรวจเป็นระบบได้ พอเปิดดูรู้ทันทีเลย บางกรณีที่มีปัญหาด้านกฎหมาย ผมก็ให้พ่อค้าฟ้องเพื่อให้เป็นบรรทัดฐาน ฟ้องถึงศาลฎีกา ทำให้มีบรรทัดฐานออกมาเยอะ หลายคดีด้วยกัน

ที่ผมจำได้ชัดก็คือ เครื่องหมายการค้าแฟ้บ สมัยก่อนเราก็รู้จักว่าเป็นผงซักฟอก แต่ก็มีพ่อค้าหัวใสบางคนมาจดเป็นยี่ห้อไม้จิ้มฟัน

ตามกฎหมายมันตีความได้หลายแนว โดยอย่างแรกให้จดได้ เพราะสินค้าคนละจำพวกกัน แต่อีกแนวทางว่า ถึงแม้จะเป็นสินค้าคนละประเภท แต่อาจทำให้คนหลงผิดในความเป็นเจ้าของสินค้า ถ้าคุณเห็นไม้จิ้มฟันยี่ห้อแฟ้บ และคุณเห็นสบู่ซักฟอกยี่ห้อแฟ้บ คนอาจติดว่าเป็นเจ้าของเดียวกัน ก็ถือว่าหลงผิด เพราะว่ามันอยู่ที่ความเชื่อถือในคนผลิต

ศาลฎีกาก็ตีความว่าจดไม่ได้ เพราะทำให้คนหลงผิด

จะเห็นว่า ซิงเกอร์เมื่อก่อน เรารู้จักแต่จักรเท่านั้น เดี๋ยวนี้มีตู้เย็น ฯลฯ ซึ่งมันอยู่คนละจำพวกกัน ไอ้นี่มันทำให้คนหลงผิดได้ สมัยนี้ เรียกกันว่าเครื่องหมายที่มีชื่อเสียงแพร่หลายทั่วไป

ทั้งหมดพอผมทำเสร็จ ท่านก็ให้เป็นหัวหน้ากองเครื่องหมายการค้า สมัยนั้นไม่มีผู้อำนวยการกอง แต่ก่อนมีแต่ชั้นตรี ชั้นโท ชั้นเอก ชั้นพิเศษ ชั้นพิเศษ ก็รองอธิบดี

เมื่อผมขึ้นมาเป็นหัวหน้ากองเครื่องหมายการค้า ช่วงนั้นไทยเรามีปัญหาสิทธิบัตร และเครื่องหมายการค้ากับอังกฤษ ๒ เรื่อง และยังไม่มีการแก้ไข

เรื่องแรกเป็นเรื่องของการคุ้มครองสิทธิบัตร ที่อังกฤษกับอเมริกาข่มขู่ว่า ถ้าไม่ให้ความคุ้มครองจะไม่ช่วยเหลืออาวุธ

ขณะนั้น อังกฤษมีบทบาทในทางทหารเหนือสหรัฐฯ ตั้งแต่สมัยสงครามโลกครั้งที่ ๒ เป็นต้นมา อังกฤษต้องการยึดไทย จนทำให้เกิดปัญหากินใจขึ้นมากับสหรัฐฯ เพราะสหรัฐฯ ไม่เอาด้วย แต่สหรัฐฯ ก็ยังเกรงใจกับอังกฤษ เลยต้องยอมอังกฤษบ้างในเรื่องค่าปฏิกรรมสงคราม ที่ไทยต้องส่งข้าวไปให้อินเดียส่งอะไรต่าง ๆ ไป

เราคงไม่ลืมกันว่าช่วงหลังสงครามโลกทั้งอินเดีย พม่า ลงมาสิงคโปร์ มาเลเซีย ล้วนอยู่ในอาณานิคมของอังกฤษ เพราะฉะนั้นอังกฤษมีอิทธิพลมาก

ส่วนปัญหาที่ ๒ ที่คั่งค้างมานานเป็นเรื่องเครื่องหมายการค้า ที่มีพ่อค้าคนจีนคนหนึ่งผลิตด้ายหลอดขาย โดยใช้ตราสมอล้อมดาว

ปรากฏว่าตราสมอนั้นไปเหมือนกับเครื่องหมายการค้าของ JP COAT เป็นบริษัทใหญ่ในสก๊อตแลนด์ และได้รับการร้องเรียนว่า พ่อค้าจีนคนนี้เลียนแบบเครื่องหมายการค้าของ JP COAT ทำให้ด้ายหลอดของพ่อค้าจีนขายดี เพราะชื่อ JP COAT เป็นที่รู้จักในสมัยนั้น

ปัญหาสำคัญของกรณีนี้อยู่ที่ เครื่องหมายการค้าของพ่อค้าจีนรายนี้มีรูปสมออยู่ตรงกลางและมีดาวล้อมรอบอยู่หลายดวง ขณะที่ตราของ JP COAT มีแต่รูปสมออย่างเดียวแต่ไม่มีดาวล้อมอยู่ด้วย และได้มีการฟ้องร้องกันถึงศาลฎีกา ซึ่งคำพิพากษาออกมาว่าเครื่องหมายการค้านี้ไม่เหมือนกัน

แต่ว่าในทางปฏิบัติ ด้ายหลอดตราสมอนี้ ถึงแม้จะมีรูปดาวล้อมอยู่ก็จริง แต่ถ้าเอามือถูหรือลูบดาวที่ล้อมรอบอยู่ก็จะลบออกไป เหลือแต่ตัวสมอตรงกลางที่ลบไม่ออก คล้าย ๆ เครื่องหมายของ JP COAT พ่อค้าจีนคนนี้เก่งมาก ค้าขายด้ายหลอดจนร่ำรวยมหาศาล

พอฟ้องร้องดำเนินคดีทางศาลไม่นาน หลังจากนั้นก็เกิดปฏิวัติ JP COAT ไปร้องเรียนต่อจอมพลสฤษดิ์ ธนะรัชต์ หัวหน้าคณะปฏิวัติ

จอมพลสฤษดิ์ก็บอกว่าเรื่องนี้ต้องจัดการ เพราะเสียหายกับประเทศชาติมาก

ผมจำได้ดี จอมพลสฤษดิ์โทรมาหาท่านทอง (อธิบดีกรมทะเบียนการค้า) ท่านทองไม่ยอมพูด ท่านบอกว่า ผมไม่เกี่ยวจะมาสั่งผมไม่ได้ ขอให้พูดกับหัวหน้ากอง จะยอมหรือไม่ยอมอยู่ที่หัวหน้ากอง แล้วท่านก็ส่งให้ผมพูด

ผมเรียนจอมพลสฤษดิ์ว่า ท่านเป็นหัวหน้าคณะปฏิวัติ มีอำนาจเด็ดขาด ถ้าท่านเห็นว่า เป็นผลประโยชน์ต่อชาติ ก็ออกคำสั่งหัวหน้าคณะปฏิวัติเพิกถอนเครื่องหมายการค้านี้ได้ เพราะขัดต่อนโยบายของรัฐบาล เพราะเครื่องหมายการค้าที่ขัดต่อรัฐประศาสโนบาย จดทะเบียนไม่ได้ แต่ว่าน่าเพิกถอนได้ ถ้ารัฐขอให้ศาลเพิกถอน แต่สมัยนั้นไม่มีศาลที่จะไปขอเพิกถอนได้ เพราะศาลฎีกาบอกแล้วว่าไม่เหมือน ก็ต้องใช้อำนาจของหัวหน้าคณะปฏิวัติสั่งการ

ภายในชั่วโมงเดียว มีนายทหารถือคำสั่งหัวหน้าคณะปฏิวัติเดินมาเลย สั่งให้ถอนเครื่องหมายการค้านี้ ผมก็ใช้อำนาจนายทะเบียนเครื่องหมายการค้า ถอนเครื่องหมายการค้านี้ตามคำสั่งหัวหน้าคณะปฏิวัติ

สั่งถอนเสร็จทหารนั่งคอยเลย

หลังจากเรื่องออกไปจากกรม จอมพลสฤษดิ์ก็โทรฯ มาบอกว่าต้องยังงี้ซีน่า ทำเพื่อชาติมันต้องรวดเร็วยังงี้มันถึงจะถูก ผมก็บอกว่า ท่านครับ เมื่อไรท่านหมดอำนาจ ผมถูกฟ้องแหง ๆ

แล้วก็เป็นอย่างที่ผมคาดไว้จริง พอจอมพลสฤษดิ์หมดอำนาจผมก็ถูกพ่อค้ารายนั้นฟ้องคดีอาญาฐานทุจริตต่อหน้าที่ราชการ และถือเป็นคดีแรกในชีวิตราชการ

ผมก็สู้คดี และศาลยกฟ้อง

ประเด็นที่ผมยกขึ้นมาต่อสู้คือ ประกาศคณะปฏิวัติถือเป็นกฎหมาย การยกเลิกต้องเสนอสภาฯ เพื่อออกกฎหมาย ร่างพระราชบัญญัติยกเลิกประกาศคณะปฏิวัติ เพราะฉะนั้น เมื่อหัวหน้าคณะปฏิวัติสั่งมาตามธรรมนูญการปกครอง สมัยนั้น มาตรา ๑๗ แล้วในฐานะที่ผมเป็นข้าราชการ และเป็นนายทะเบียนเครื่องหมายการค้า ไม่ทำไม่ได้ ศาลจึงยกฟ้อง

อีกเรื่องที่ผมเข้าไปมีส่วนก็คือเรื่องทรัพย์สินทางปัญญา ในการยกร่างกฎหมายสิทธิบัตร ซึ่งความจริงแล้วเรื่องสิทธิบัตร ร่างขึ้นตั้งแต่สมัยคุณพ่อของผม (หลวงพิสูจน์พาณิชยลักษณ์) จบมาใหม่ ๆ ในช่วงสงครามโลกครั้งที่ ๑ เมื่อ พ.ศ. ๒๔๖๖ แต่ร่างกันไม่จบ โดยฉบับที่ผมมายกร่างเป็นฉบับที่ ๔ แล้ว

เหตุผลที่กฎหมายสิทธิบัตรออกมาไม่ได้ก็เหมือนกับสถานการณ์ขณะนี้ ที่มีการกลัวกันว่าจะลอกเลียนแบบเขาไม่ได้ จะถูกฝรั่งกีดกัน เอาเปรียบ

ตอนที่ผมเป็นหัวหน้ากอง มีความพยายามจะผลักดันร่างพระราชบัญญัติสิทธิบัตรเข้าสภาฯ อีก แต่ก็ตกม้าตายเพราะเป็นเรื่องทางการเมือง ที่ไม่อยากให้ผ่านออกมาเป็นกฎหมาย แต่สาเหตุที่กฎหมายไม่ผ่านสภาฯ เป็นเรื่องที่ตลกมาก โดยคำว่าสิทธิบัตรสมัยก่อน ไม่ได้เรียกสิทธิบัตร แต่เรียกนิมิตบัตรแทน เพราะการประดิษฐ์สมัยก่อนเรียกว่าการนิมิต

ปรากฏว่ามีสมาชิกสภาฯ คนหนึ่งลุกขึ้นค้านและให้เหตุผลว่าได้ไปเปิดพจนานุกรมไทยดูแล้ว คำว่า นิมิต แปลว่า อวัยวะส่วนสำคัญของผู้ชาย จะเอาชื่อนี้มาเป็นกฎหมายไม่ได้ จึงขอเปลี่ยนชื่อ กฎหมายเลยตกสภาฯ ไปเลยเพราะชื่อเพียงอย่างเดียว

ขณะนั้นฝรั่งเข้ามาทำการค้า ประกอบธุรกิจกับเมืองไทยมากขึ้น และมีปัญหา ๒–๓ ประการ ปัญหาแรก คือเรื่องสิทธิบัตร ปัญหาที่สองเรื่องประกันภัย ปัญหาที่สามเรื่องหุ้นส่วนบริษัท ได้แก่ การเพิ่มหุ้นของคนต่างด้าว ที่ภายในประเทศไทยก็มีกระแสชาตินิยม (Nationalism) รุนแรง

สถานทูตส่วนใหญ่จะมายุ่งกับกรมทะเบียนการค้า ๒–๓ เรื่อง ได้แก่ปัญหาการตั้งบริษัท เรื่องทะเบียน โดยมักจะอ้างว่ากฎหมายไทยไม่ดีพอ

ในขณะนั้น ดร.ป๋วย อึ๊งภากรณ์ ดำรงตำแหน่งผู้ว่าการธนาคารแห่งประเทศไทย ต้องการที่จะเปิดตลาดหุ้น (Stock Exchange) โดยเป็นรากฐานความคิดมาตั้งแต่รัฐบาลจอมพลสฤษดิ์ ทำให้ต้องปรับปรุงกฎหมายหุ้นส่วนบริษัทและกฎหมายมหาชน (Public Company) โดยได้มีการว่าจ้าง professor จากมหาวิทยาลัยฮาวาร์ดชื่อ ROBINS ที่เก่งทางเรื่องตลาดหุ้นมาเป็นที่ปรึกษา และผมได้รับมอบหมายให้เป็นตัวแทนของกรมทะเบียนการค้าไปประชุมร่วมกัน

บางอย่างในรายงานของ ROBINS ก็เป็นไปไม่ได้ เช่น ROBINS จะจำกัดในเรื่องการถือหุ้นและกำหนดเงื่อนไขทุนจดทะเบียนของบริษัทมหาชน ซึ่งผมไม่เห็นด้วยเพราะว่าความแตกต่างระหว่างบริษัทมหาชนกับบริษัทจำกัด อยู่ที่บริษัทมหาชนขายหุ้นให้กับประชาชนทั่วไปได้ แต่บริษัทจำกัดขายไม่ได้ไม่เกี่ยวกับว่าจะต้องมีทุนจดทะเบียนเท่าไร

ผมทำไม่ทันเสร็จก็ไม่ได้ทำต่อ และตอนหลังก็ออกมาว่า มีการจำกัดสัดส่วนผู้ถือหุ้นในกฎหมายมหาชนว่าไม่เกิน ๕% และ วิธีการนับโหวต แทนที่จะนับแต่เสียงข้างมาก ก็นับจากผู้ถือหุ้นรายย่อยจนเราเพิ่งมาแก้ไขเปลี่ยนแปลงภายหลังว่า กฎหมายมหาชนจะไม่มีข้อจำกัดด้านทุนจดทะเบียน หรือการนับโหวต ถ้าเขาจะขายหุ้นประชาชนทั่วไป ก็ถือเป็นมหาชน

ผมเป็นหัวหน้ากองได้สักพัก วันหนึ่งมีข้าราชการมาตามตัวและบอกว่ารัฐมนตรีคนใหม่ต้องการพบ ตอนนั้น ผมแต่งตัวธรรมดา ใส่เสื้อเชิ้ตตัว ใส่กางเกงเวสท์ปอยท์ ผมก็วิ่งไปยืมเสื้อนอก เนคไทคนอื่น ผูกขึ้นไปหารัฐมนตรีคนใหม่ คือคุณสุนทร หงส์ลดารมภ์

พอเจอหน้า ท่านก็บอกว่าผมไม่รู้จักคุณนะ แต่ผมดูรายชื่อข้าราชการแล้ว ผมอยากเอาคุณมาเป็นเลขาฯ คุณมาเป็นเลขาฯให้ผมได้ไหม

ผมบอก ท่านครับ ผมรับราชการมา ๓–๔ ปี ผมไม่เคยทำงานอื่นเลย ทำแต่เรื่องกฎ ระเบียบ ถ้าท่านเห็นว่าผมทำได้ และท่านอธิบดีเห็นด้วย ผมก็ไม่ขัดข้อง แต่ถ้าต่อไปท่านไม่พอใจผมเมื่อไร ท่านกรุณาบอกผม ผมจะได้ลาออก

เหตุผลที่ท่านเลือกผมเป็นเลขาฯ ผมมารู้จนกระทั่งท่านออกจากตำแหน่งไปแล้ว ท่านบอกให้ผมไปเคลียร์ห้องหน่อย ท่านเคลียร์บางอย่างไปแล้ว แต่ท่านคงลืมใต้กระดาษปู ผมก็รื้อออก ในนั้นเป็นบัญชีมีอยู่ ๔ คน เขียนชื่อไว้แล้วท่านติ๊กไว้ที่ชื่อผม อาจจะเป็นเพราะว่าผมเป็นนักเรียนเคมบริดจ์เหมือนท่านก็ได้

ผมทำงานกับใครผมพูดความจริง ถึงแม้เรารู้ว่าเขาอาจไม่พอใจผมก็ต้องพูด ตรงนี้ครับท่านไม่ควรทำ ทำขึ้นแล้วมันเกิดปัญหา

เป็นเลขานุการรัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ (นายสุนทร หงส์ลดารมภ์) เมื่อ พ.ศ.๒๕๐๒

ช่วงที่ผมเป็นเลขาฯ คุณสุนทร ผมได้บทเรียนและข้อคิดหลายอย่าง คุณสุนทรท่านเป็นนักบริหารที่มองการณ์ไกล และวางรากฐานทำทั้งระยะสั้น ระยะยาว เป็นคนรอบรู้ ท่านก็สอน แล้วผมก็โชคดีที่ว่าได้ลูกท่านคนหนึ่งคือคุณลิขิต หงส์ลดารมภ์ก็มาช่วยกัน คุณลิขิตจะเป็นผู้เขียนสุนทรพจน์ แล้วเราก็ปรึกษากันจะเขียนเรื่องไหน

คือท่านมองเห็นว่ารัฐมนตรีจะไปเปิดงานแสดงสินค้า ก็พูดเกี่ยวกับงานนั้นนิดเดียว แต่การไปงานนั้นก็เพื่อหาโอกาสในการพูดหรือแถลงนโยบายออกไปเหมือนกับในต่างประเทศที่ใช้การเปิดงานหรือใช้ที่ต่าง ๆ เป็นเวทีที่จะแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับเศรษฐกิจ ท่านเป็นเลขาธิการคนแรกของสภาพัฒน์ เป็นรัฐมนตรีคลังแล้วจึงย้ายมาอยู่กระทรวงพาณิชย์ เพราะฉะนั้นท่านมีความรอบรู้ในเรื่องเศรษฐกิจ

ผมเรียนงานและทำหน้าที่เลขานุการรัฐมนตรีอยู่ ๒ ปี คุณสุนทรก็ลาออก เพราะมีปัญหาเรื่องข้าว ช่วงนั้นผมได้รับการแต่งตั้งเป็นเลขานุการคณะกรรมการพยุงราคาข้าวด้วย

คุณสุนทร ท่านทุ่มเทจริง ๆ เอาใจใส่มาก แล้วก็ไปเจอปัญหาการเมือง วันหนึ่งท่านกลับมาจากทำเนียบบอกว่าไม่ไหวแล้ว มันไม่มีหลักกันประเดี๋ยวเอาอย่างนั้นประเดี๋ยวเอาอย่างนี้

พอดีในขณะนั้น ตำแหน่งรองอธิบดีที่กรมทะเบียนว่างลง คุณสุนทรเลยแต่งตั้งให้ผมไปดำรงตำแหน่ง

ที่ผมได้รับการเสนอชื่ออาจจะเป็นเพราะผมทำงานหลายหน้าที่ ตอนที่คุณสุนทรไม่อยู่ผมจะลงไปทำงานที่กรมทะเบียนการค้า โดยเป็นทั้งหัวหน้ากองเครื่องหมายการค้า บางครั้งไปช่วยงานประกันภัยตอนเช้า บางวันไปช่วยกองหุ้นส่วนบริษัท กองซั่ง ตวง วัด ฯลฯ หรือครั้งหนึ่งท่านทอง ท่านจะไปประชุมเรื่องซั่ง ตวง วัด ระหว่างประเทศที่กรุงปารีส ซึ่งเราเป็นสมาชิกตั้งแต่ปี ๒๔๔๙ เป็นสมาชิก ๑ ใน ๑๐ ประเทศ แรกของโลก แต่ไม่มีใครรู้ภาษาอังกฤษ แล้วมีปัญหาเรื่องซั่ง ตวง วัด

ท่านก็ให้ผมไปประชุม ผมก็บอกว่าไปได้ไง ฝ่าบาท กระหม่อมเป็นหัวหน้ากองเครื่องหมายการค้า แล้วไปใส่ตำแหน่งอย่างนั้น คนหัวเราะตาย ท่านก็ว่ามึงไม่ต้องยุ่ง กูเอามึงไปก็แล้วกัน พออีก ๗ วัน คำสั่งออกมาให้ผมเป็นหัวหน้ากองซั่ง ตวง วัด ผมก็เอาตำรามาอ่านแล้วทำสรุปให้ท่าน พอกลับจากประชุมผมทำงานเสร็จ ท่านก็ให้ย้ายกลับไปเป็นหัวหน้ากองเครื่องหมายการค้า

ที่ผมทำงานได้มากเพราะผมกระจายอำนาจ ผมสอนหมดทุกคน ผมไม่อยู่ก็ทำได้ บางอย่างเขาทำได้ดีกว่าผมอีก แต่บางกองหัวหน้ากองไม่อยู่ งานหยุดก็เกิดปัญหา

พอเรื่องเสนอให้ผมเป็นรองอธิบดีเข้า ครม. ปรากฏว่ามีอยู่หน่วยงานหนึ่ง รัฐมนตรีเสนอให้หัวหน้ากองคนหนึ่งขึ้นมาเป็นรองอธิบดีเช่นกัน และบังเอิญหัวหน้ากองคนนั้นเพิ่งรับราชการมา ๘ ปี ก็เกิดปัญหา

ติดตามรัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ (นายสุนทร หงส์ลดารมภ์) ไปเยือนประเทศญี่ปุ่นเมื่อ พ.ศ. ๒๕๐๒

ครม. จึงมีมติว่าถ้าใครจะเป็นชั้นพิเศษคือตำแหน่งรองอธิบดีได้ต้องรับราชการมา ๑๐ ปีขึ้นไป

เรื่องของผมที่เข้าไปในครม. ก่อนจึงมีปัญหาด้วย เนื่องจากผมรับราชการมา ๙ ปีเศษ ยังไม่ครบ ๑๐ ปี จึงทำให้ต้องรักษาราชการแทนรองอธิบดีกรมทะเบียนการค้าไปพลาง ๆ ก่อน ผมกลับไปกรมทะเบียนการค้าทำเรื่องสิทธิบัตรกับพี่ยูร (คุณประยูร เถลิงศรี) ปรับปรุงเรื่องกฎหมายหุ้นส่วนบริษัท เรื่องประกันภัย ฯลฯ

หลังจากคุณสุนทร พ้นตำแหน่งรัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ไป ก็ได้มีการแต่งตั้งให้คุณพจน์ สารสิน ที่เป็นรัฐมนตรีว่าการกระทรวงพัฒนาการแห่งชาติ มาควบเป็นรัฐมนตรีว่าการกระทรวงเศรษฐการด้วย

พุก (คุณอาสา สารสิน) ลูกชายคุณพจน์ ก็โทรมาถึงผม บอกให้ไปพบคุณพจน์ และท่านก็บอกว่าจะเอาผมเป็นเลขาฯ เพราะท่านต้องควบเป็นรัฐมนตรีว่าการ ๒ กระทรวง และท่านจะมาเป็นที่กระทรวงเศรษฐการปีเดียว

การเป็นเลขานุการรัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ในช่วงที่ ๒ กับคุณพจน์นี้ ผมได้เรียนรู้ในเรื่องการจับประเด็น เพราะคุณพจน์เป็นคนจับประเด็นสำคัญ ๆ ไม่ยุ่งกับเรื่องลึกลงไป ทุกเรื่องที่เสนอขึ้นมา ๒๐ - ๓๐ หน้า ผมจะต้องสรุปเสนอคุณพจน์ในกระดาษแผ่นเดียว และจะสรุปให้ทุกเรื่อง

ยิ่งตอนหลังเรื่องที่เสนอเพื่อทราบ ท่านก็บอกว่าอย่ามาให้เซ็นทราบ ท่านบอกให้ผมมีหน้าที่คอยเตือนท่าน เช่น ถ้าข้าวราคาขึ้นหรือลงผิดปกติ ต้องมาบอก แต่ไม่ต้องมาบอกว่าวันนี้ขึ้นวันนี้ลง แล้วถ้าท่านถามว่าวันไหนราคาข้าวเท่าไรผมต้องบอกได้

เพราะฉะนั้นผมต้องใช้วิธีนำเสนอเรื่องที่รัฐมนตรีทราบแล้ว แล้วส่งเรื่องกลับ เรื่องที่ทราบบางทีจดหมายที่ท่านจะต้องลงนามเสนอขึ้นมาไม่ดี ท่านก็ขีดเฉย ๆ ไม่สั่งอะไร ผมก็ต้องไปแก้ใหม่

ท่านดูแต่เรื่องงานหลัก ๆ

อันที่สองที่มองเห็นคือท่านตั้ง ดร.ป๋วยเป็นประธานคณะที่ปรึกษา มีคุณหญิงสุภาพ ยศสุนทร คุณฉลอง ปึงตระกูล จากแบงก์ชาติ วางนโยบายต่าง ๆ ดร.ป๋วยจะประชุมทุกอาทิตย์ และท่านให้ผมเป็นเลขานุการ

เพราะฉะนั้นเรื่องทั้งหมดที่เป็นนโยบายก็มาจากคณะที่ปรึกษา ไม่ว่าจะเป็นเรื่องข้าว เรื่องใช้เงินต่าง ๆ ก็ต้องไปเอาเข้า ผมมีหน้าที่เอาเข้าคณะที่ปรึกษา หรือท่านสั่งมาโน๊ตสั้น ๆ ว่า "เรื่องนี้เห็นว่ามันน่าจะไปอย่างนี้" ผมก็ทำเรื่องเข้าคณะที่ปรึกษาว่าควรจะไปทางไหน เรื่องประกันชีวิต เรื่องอะไรต่าง ๆ ผ่านคณะที่ปรึกษา แล้วประธานจะมาหาท่านเพื่อเรียนท่านว่าปัญหาเป็นอย่างนี้ ๆ นโยบายน่าจะเป็นอย่างนี้ ๆ เราก็นำมติออกไปส่งอธิบดีต่าง ๆ แล้วก็เรียกอธิบดี เรียกใครมาชี้แจง ซึ่งมันก็ work

ท่านเป็นคนหัวไวมาก

ท่านสอนผมอยู่อย่างซึ่งผมยังจำอยู่ทุกวันนี้ว่า "เรื่องเศรษฐกิจนี่อย่าไปวิตก เราจะต้องอยู่ดูว่าเป็นเรื่องด่วนแค่ไหน ถ้าเรื่องด่วนมาก หากข้อมูลยังไม่มีสมบูรณ์และต้องเสียเวลาไปนั่งขุดหามาก็ไม่ทันการณ์ต้องรีบตัดสินใจ ถ้ามันไม่ด่วนเราก็หาข้อมูลให้พร้อมมากขึ้น ก่อนจะตัดสินใจ แต่ถ้ารีบด่วนต้องทำทันที"

ท่านสอนผมอยู่อย่างซึ่งผมยังจำอยู่ทุกวันนี้ว่า "เรื่องเศรษฐกิจนี่อย่าไปวิตก เราจะต้องอยู่ดูว่าเป็นเรื่องด่วนแค่ไหน ถ้าเรื่องด่วนมาก หากข้อมูลยังไม่มีสมบูรณ์และต้องเสียเวลาไปนั่งขุดหามาก็ไม่ทันการณ์ต้องรีบตัดสินใจ ถ้ามันไม่ด่วนเราก็หาข้อมูลให้พร้อมมากขึ้น ก่อนจะตัดสินใจ แต่ถ้ารีบด่วนต้องทำทันที"

เหตุที่เป็นเช่นนี้เพราะว่า ทุกอย่างที่เราตัดสินออกไป พ่อค้าปรับตัวได้ สิ่งที่พ่อค้ากลัวมากที่สุดคือความไม่แน่นอน จะเอาอย่างไรก็ไม่บอกสักที เก็บเรื่องเอาไว้ ๓ วัน ๖ วัน ๑๐ วัน ๒๐ วัน ไม่ตัดสิน เขาทำอะไรไม่ได้

แต่ถ้าตัดสินมาแล้ว จะผิดถูกอย่างไรเขาปรับตัวเขาได้ ถ้ามันยังไม่ดีขึ้นก็เปลี่ยนใหม่ ปรับไปเรื่อย ๆ เหตุการณ์มันเปลี่ยนไปเรื่อย ๆ เรื่องนี้ถ้าไม่ตัดสิน ณ วันนี้ เขาเสียหายแล้ว

ระบบที่พ่อค้ากลัวคือวันนี้จะเอาอย่างนี้ อีกวันจะเอาอีกอย่าง

มีอยู่เรื่องที่ผมจำได้และค่อนข้างเป็นเรื่องใหญ่ก็คือ บริษัทประกันชีวิตแห่งหนึ่งมีปัญหาจะล้มคณะที่ปรึกษาสรุปว่า ที่เขาทำธุรกิจได้เพราะมีการนำเบี้ยประกันของผู้เอาประกันรายใหม่มาเป็นค่าใช้จ่ายและจ่ายค่าเสียหาย ทำให้ต้องหลอกคนไปเรื่อย ๆ

คนที่ทำประกันใหม่ไม่มีทางได้เงินคืนแน่ ปัญหาก็คือว่าจะให้เปิดต่อไปหรือจะสั่งปิด

ท่านถามข้อเดียวคือ ถ้าให้หลอกต่อไปอีกกี่คนบริษัทนี้ถึงจะอยู่ได้

เจ้าหน้าที่ก็บอกว่าไม่มีทางที่จะฟื้นตัว

ท่านก็บอกว่าให้ปิดโดยเราไปกับตำรวจ เอาพนักงานเข้าไปเทกโอเวอร์ มีอะไรยึดไว้หมด

ผลก็คือคนที่เอาประกันไว้ก็ได้คืนบางส่วน ไม่เช่นนั้นจะต้องมีคนถูกหลอกไปเรื่อย ๆ ความเสียหายจะเพิ่มขึ้น

สรุปแล้วการที่ผมมีโอกาสเป็นเลขานุการรัฐมนตรี ๒ สมัย ทำให้ผมได้ไปดูงานหลายด้านและดูหลายกรม เพราะจะต้องเข้าทำงานกับคณะที่ปรึกษาและประสานงานกับอธิบดีแต่ละกรม

สิ่งที่สำคัญผมยังได้ประโยชน์อีกในเรื่องการตัดสินใจ เพราะผมปกติจะเป็นคนตัดสินใจช้าผมไม่ใช่คนที่ความคิดเร็ว แต่ด้วยตำแหน่งที่เป็นเลขานุการ ต้องเป็นด่านแรกที่จะต้องตอบคำถามให้ได้ ผมจึงต้องใช้วิธีคิดหาคำตอบเรื่องอื่น ๆ ไว้ในใจไว้ก่อน เหมือนกับทำการบ้าน พอถามอะไรเราก็ตอบได้

คุณพจน์ท่านยังสอนผมว่า คนเราอย่าทำทุกอย่าง เป็นรัฐมนตรีต้องเอาปัญหาหลัก ส่วนเรื่องอื่น ๆ ปล่อยอธิบดีไป เช่นจะเอาใครขึ้นมาเป็นรองอธิบดี จะเอาใครขึ้นมาเป็นอธิบดีอย่างนี้ ต้องให้ข้าราชการไปทำกันเอง

เป็นเลขานุการรัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ (นายพจน์ สารสิน)
ภาพนี้คือคณะผู้แทนไทยไปเจรจาการค้ากับไต้หวัน เมื่อ พ.ศ. ๒๕๑๑

ก่อนที่คุณพจน์จะพ้นตำแหน่ง คุณพจน์ได้เสนอเรื่องเข้าคณะรัฐมนตรีให้ผมเป็นรองอธิบดีกรมทะเบียนการค้า ก็เป็นปีที่ ๑๐ ที่ผมรับราชการพอดี

ถัดจากคุณพจน์ คุณบุญชนะ อัตถากร ก็มาเป็นรัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ แรก ๆ ท่านก็บอกว่าให้ผมทำงานไปแล้วกัน แต่มีอยู่วันหนึ่งท่านก็เรียกผมมาถามว่า จะตั้งผมไปเป็นที่ปรึกษาใหญ่ประจำกรุงนิวยอร์คจะว่าอย่างไร ตำแหน่งนี้สมัยก่อนเทียบเท่าอธิบดี

ผมก็บอกว่า ท่านครับ ท่านสั่งผมหรือถามผม ถ้าเป็นการถาม ผมมีภาระทางครอบครัวมากเพราะต้องดูแล พ่อแม่ และยาย ในฐานะลูกชายคนโต หากเป็นการถาม ผมขอไม่ไป ถึงแม้ท่านจะไม่ให้ผมเป็นอธิบดีก็ไม่เป็นไรเพราะผมอายุยังน้อย แต่ถ้าเป็นการสั่งให้ผมไป ผมต้องขอลาออก เพราะผมไปไม่ได้

ท่านได้ยินก็บอกว่าโอเค อีกวันสองวันจะให้คำตอบ แล้วท่านก็ดีนะ มาบอกว่าท่านเข้าใจผมและรู้ว่าผมมีภาระ ท่านไม่ว่าอะไรให้ผมเป็นรองอธิบดีไป

ตอนนั้นมีคนไปบอกคุณบุญชนะว่าผมซ่องสุมผู้คนเพื่อล้มรัฐมนตรี ซึ่งเหตุของเรื่องเกิดขึ้นเนื่องจากในช่วงเย็น ๆ ผมมักจะมานั่งที่ระเบียงของกรมเพราะลมโกรก เย็นสบาย และรอให้รถที่มารับเด็กนักเรียนกลับไปหมดแล้ว ครั้งแรก ๆ มีหัวหน้ากองบางคนคุยกันถึงปัญหาต่าง ๆ โดยมักมาถามว่าเรื่องแบบนี้รองฯ ว่าอย่างไร ผมก็มักจะแสดงความเห็น และบางครั้งหัวหน้ากองจะให้ผมช่วยไปเรียนเรื่องราวกับอธิบดีทำให้มีการขยายวงพูดคุยในตอนเย็นมากขึ้น จนมีผู้ไปฟ้องรัฐมนตรีว่าผมซ่องสุมผู้คนเตรียมล้มรัฐมนตรี

พอผมรู้ว่ามีคนไปฟ้องรัฐมนตรีอย่างนั้น ผมก็ขึ้นไปหาเรียนว่าท่านครับ ผมเป็นรองอธิบดีจะไปโค่นรัฐมนตรีได้อย่างไร

แล้ววันดีคืนดีท่านก็ตั้งผมเป็นอธิบดีกรมทะเบียนการค้า เรื่องผ่าน ครม.แล้ว แต่เกิดปัญหาบางอย่างขึ้นมา ทำให้มีการยับยั้งคำสั่งในการแต่งตั้ง และมีการนำเรื่องเข้า ครม.ใหม่ โดยสลับตำแหน่งในกระทรวงใหม่หมด

สุดท้ายผมได้มาเป็นอธิบดีกรมเศรษฐสัมพันธ์ (ภายหลังเปลี่ยนชื่อเป็นกรมพาณิชย์สัมพันธ์และกรมส่งเสริมการส่งออก)

กรมเศรษฐสัมพันธ์ :
รับตำแหน่งอธิบดีครั้งแรก (พ.ศ. ๒๕๑๓-๒๕๒๑)

ช่วงที่ผมได้รับการแต่งตั้งให้เป็นอธิบดีกรมเศรษฐสัมพันธ์ อยู่ในจังหวะที่จะมีการพิจารณายุบกรมเศรษฐสัมพันธ์ เพื่อปรับปรุงการทำงานของกระทรวงพอดี

ตอนนั้นกรมเศรษฐสัมพันธ์ตั้งอยู่ที่รามคำแหง มีข้าราชการของกรมเศรษฐสัมพันธ์อยู่ ๒๘ คน อย่างดำรงค์ อินทรทรัพย์ นรวัฒน์ สุวรรณ จุลจิตต์ สิงหเสนีย์ ประสบสุข สังข์ศิลป์เวช ฯลฯ

ผมจำได้ว่าพอเป็นอธิบดีก็มีคนให้ผู้แทนฯ มาถามตอนพิจาณางบประมาณว่า ผมไม่ละอายใจบ้างหรือที่เป็นอธิบดี เพราะรองอธิบดีแก่กว่าผมตั้งเยอะ ผมก็บอกว่ามันเป็นหน้าที่ เมื่อผู้บังคับบัญชาแต่งตั้งผมมีหน้าที่ต้องปฏิบัติ จะไปถืออาวุโสอะไรไม่เกี่ยว ผมก็เคารพรองอธิบดีทุกคนที่อาวุโสกว่า และแบ่งงานให้หมดไม่มีปัญหาอะไร

งานหลักที่ผมเข้าไปทำในกรมเศรษฐสัมพันธ์ คือการส่งเสริมการส่งออก โดยมีงานใหญ่ ๆ คืองานแสดงสินค้า ที่ปีหนึ่งได้งบประมาณมาจัด ๔ หน

แต่การจัดงานเช่นนี้ผมมองว่าคงไม่ได้ผล จึงไปเรียนท่านรัฐมนตรีบุญชนะว่า ถ้าให้รัฐบาลไปจัดแสดงสินค้าอย่างนี้คงไม่ได้อะไรมากเพราะข้าราชการขายของไม่เป็น ไม่รู้ตลาดเพียงพอ จึงต้องปรับปรุงใหม่ โดยเก็บเงินจากพ่อค้า เนื่องจากถ้าให้ฟรีก็ไม่มีประโยชน์ คนที่ได้ฟรีจะไม่สนใจ

พอดีเกิดการปฏิวัติ ผมจึงไปเสนอคณะปฏิวัติว่า ถ้าจะแสดงสินค้าปีหนึ่ง ๑๐-๑๒ ครั้งและใช้งบประมาณคงไม่เกิดประโยชน์ จะเอาแต่สินค้าประเภทศิลปะไปขายคงไม่ได้ จำเป็นต้องวางหลักการว่างานไหนที่มีประโยชน์ ถ้าผู้ส่งออกยังไม่แน่ใจ ราชการก็จะช่วยออกเงิน แต่ถ้างานไหนที่พ่อค้าแน่ใจว่าไปแล้วจะได้ประโยชน์ ก็เก็บเงินมากหน่อย เป็นกองทุนไว้

ผมส่งคนพวกนี้ไปเทรนเรื่อง export promotion ไปเทรนแล้วกลับมาก็นั่งคุยกันว่า ที่ไหนทำ export promotion ดี สมัยก่อนมีที่สหรัฐฯ แต่เขาใช้เงินมาก บังเอิญมีฝรั่งคนหนึ่งเป็นเพื่อนของสุคนธ์ กาญจนาลัย กับดำรงค์มาจาก ITC บอกว่า ให้ไปดูไอร์แลนด์ ผมก็บินไป คุยกับเขาว่าทำอย่างไร

แนวทางของเขาเหมือนกับเราตรงที่เขาคิดว่าการใช้งบประมาณมากมันไม่เกิดประโยชน์เพราะติดระเบียบ กฎต่าง ๆ เรื่องการค้าต้องมีระเบียบใหม่ จริง ๆ แล้วควรจะเป็นองค์กรพิเศษเลย ไม่ขึ้นกับรัฐบาล

ผมบอกว่าเมืองไทยถ้าไม่ขึ้นกับรัฐบาลทำไม่ได้ แต่ถ้าจะแก้ปัญหาเรื่องงบประมาณอาจทำได้ ผม

เลยเชิญเขามาอยู่ที่กรม ๗ วัน ปิดประตูให้อยู่ในห้องอย่างเดียว ประชุมกัน ๓-๔ คน มี ดำรงค์ สุคนธ์ นรวัฒน์ จลจิตต์ ผลัดกันซัก เราจะเอาของไอร์แลนด์เป็นแบบ

รูปแบบที่ได้มาและวางไว้ก็คือจะต้องมีความยืดหยุ่นไม่ติดกับระบบราชการ การใช้เงินต้องคล่องตัว สามารถเรียกเก็บเงิน

ผมทำใหม่เลย ปรับปรุงจนมีการแสดงสินค้าทั้งภายใน และต่างประเทศ เอาผู้เชี่ยวชาญจากต่างประเทศ พ่อค้าเก่ง ๆ มาบรรยายให้ผู้ส่งออกไทยฟัง เชิญนายกฯ มาเปิด พร้อมกับเชิญให้พ่อค้าชั้นนำของโลกให้เข้ามาประชุมกันในไทย

พวกแคตตาล็อกสวย ๆ ที่สมัยก่อนคนไม่กล้าทำ ผมก็สั่งให้ทำ เช่น พวกอัญมณี พิมพ์ด้วยกระดาษชั้นดี ประมาณ ๑ หมื่นใบ ทำเป็นมาตรฐานชี้นำ เนื่องจากนางแบบสมัยนั้นหายากและค่อนข้างแพงคณะผู้จัดทำก็เลยไปขอน้องภรรยาของข้าราชการคนหนึ่งมาเป็นนางแบบ

ไป ๆ มา ๆ เขาไม่ยุบกรมนี้แล้ว และก็ได้เปลี่ยนชื่อเป็นกรมพาณิชย์สัมพันธ์ ตามชื่อกระทรวงที่เปลี่ยนจากกระทรวงเศรษฐสัมพันธ์ เป็นกระทรวงพาณิชย์

พอทำไปได้อีกพักก็เปลี่ยนแปลงรัฐบาล คุณปรก อมรนันท์ เป็นรองนายกฯ และคุณตามใจ ขำภโต เป็นรัฐมนตรีพาณิชย์ คุณปรกมีนโยบายจะตั้งคณะกรรมการบริหารการส่งออกที่ทำเนียบฯ และจะยุบกรมพาณิชย์สัมพันธ์ ผมจึงส่งข้าราชการหลายคนไปช่วยงานที่ทำเนียบฯ และต่อมาเมื่อรัฐบาลจะล้มไปจึงมีการโอนทรัพย์สินทั้งหมดมาไว้ที่กรมพาณิชย์สัมพันธ์

การขยายงานของกรมพาณิชย์สัมพันธ์มาถึงจังหวะสำคัญ เมื่อคุณตามใจอยากจะตั้งองค์กรที่เรียกว่า one stop service ก็เรียนท่านว่า ผมพนันกับท่านเอาไหม ผมหารือมาหมดแล้ว ผมจะสร้างหน่วยงานใหม่ขึ้นมาหนุนท่าน แต่ต้องอยู่ในกรมผม เรียกว่าศูนย์บริการส่งออก ผมมีสถานที่แล้ว แต่จะขอเงิน ๖ แสนบาทโดยจะสร้างห้องสมุด ห้องแสดงสินค้า การบริหารด้านข่าวสาร ด้วยจำนวนคน ๒๐ คน ไม่ขอใหม่ โดยจะทำด้าน Export Service Center ไม่เกี่ยวกับการแสดงสินค้า ทำงานกับคณะกรรมการพัฒนาการส่งออกในเรื่องนโยบายและแก้ปัญหาสิ่งกีดขวางทั้งหมด

คุณตามใจก็ตกลงพนันกับผมว่า ผมตั้งไม่ได้ และท่านให้เวลา ๖ เดือน

ผมก็เอาเลยทุบอาคารเก่าที่มีอยู่ สร้างตึก ๒ ชั้น และรับคนใหม่ ๆ เข้ามาใหม่หมด และเผอิญได้ ทรงชัย ใสเศวตวารี วิศิษฐ์ศรี จินตนา นักเรียนทุนเข้ามาด้วย ส่งไปเรียนไปอบรม ทำงานเวลา ๙ โมงเช้า ถึง ๕ โมงเย็น ไม่หยุดพักเที่ยง หนังสือที่ออกไปทั้งหมดไม่ใช้ตราครุฑ แต่เป็นตราที่กรมส่งเสริมการส่งออกใช้มาตลอด

ช่วงที่ผมอยู่ที่กรมพาณิชย์สัมพันธ์ การทำงานจะค่อนข้างสนุก โดยในส่วนของการจัดงานแสดงสินค้าต่างประเทศ ผมจะตั้ง project manager ขึ้นมาดูแลในแต่ละงาน โดยแต่ละปีจะเริ่มวางแผนงานตั้งแต่เดือนตุลาคม พฤศจิกายน และธันวาคม แผนงานทั้งหมดจะออกมาว่าปีต่อไปจะทำงานอะไรแสดงสินค้าอะไรและใครเป็น project manager รวมถึงใช้เงินเท่าไหร่

พอถึงต้นปีกรมจะทำแบบสอบถามถึงผู้ส่งออกเพื่อสอบถามว่าสนใจจะเข้าร่วมงานแสดงสินค้าใดบ้าง จากนั้นจะนำมาเฉลี่ยเป็นค่าใช้จ่าย การขนสินค้าไปแสดงที่ต่างประเทศนั้น กรมพาณิชย์สัมพันธ์จะออกค่าใช้จ่ายให้ แต่ขากลับผู้ส่งออกต้องขนกลับเอง รวมถึงต้องเอาสินค้าตัวอย่างไปด้วย พองานแสดงสินค้าสิ้นสุดลง สินค้าตัวอย่างนี้ต้องให้ไว้กับศูนย์พาณิชยกรรมในต่างประเทศ

ตัวศูนย์พาณิชยกรรมนี้กว่าจะตั้งขึ้นมาได้ต้องสู้อยู่ตั้งนาน เพราะต้องแยกออกมาจากที่ปรึกษาการพาณิชย์ แนวคิดของศูนย์พาณิชยกรรม จะต้องไม่ตั้งในเมืองหลวง แต่ให้ไปตั้งที่เมืองท่า หรือเมืองศูนย์กลางธุรกิจ และจะต้องเคลื่อนที่ไปได้ ถ้าหาลูกค้าและมีลูกค้าในมือหมดแล้วก็ควรจะเคลื่อนย้ายไปจุดอื่น ๆ ศูนย์พาณิชยกรรมนี้ไม่ควรมีเกิน ๖-๘ ศูนย์

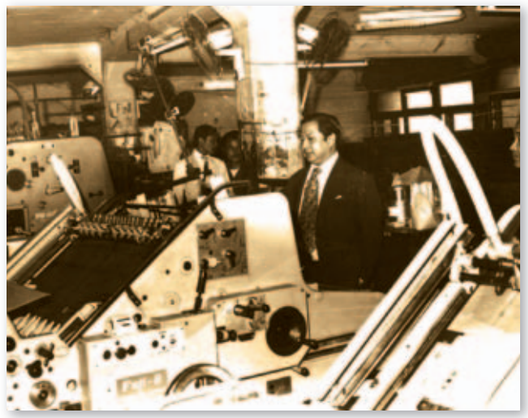
ตอนที่ผมอยู่กรมเศรษฐสัมพันธ์ มีชาวต่างชาติเข้ามาดูงานมาก เช่น ศรีลังกา อินเดีย มาเลเซีย มาดูงานที่ศูนย์บริการส่งออก โดยภายในศูนย์มีหนังสือชั้นดี มีรายงานวิจัยไว้หมด ทำแบบธุรกิจ ร่างระเบียบใหม่หมดในเรื่องการใช้เงิน

อีกด้านที่กรมเข้าไปมีบทบาทก็คือด้านนโยบายและอุปสรรคการค้า โดยเสนอผ่านทางคณะกรรมการพัฒนาการส่งออก ซึ่งได้มีการเสนอขอมติคณะรัฐมนตรีไปว่า ถ้าคณะกรรมการพัฒนาการส่งออกตัดสินแล้ว หน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องต้องปฏิบัติตาม และให้ถือว่าเป็นมติคณะรัฐมนตรีด้วย

นอกจากนี้ก็เข้าไปปรับปรุงการทำงานของข่าวพาณิชย์ ซึ่งมีโรงพิมพ์ มีอุปกรณ์ครบ แต่ขาดทุนเนื่องจากการรั่วไหลมาก ผมจึงขออนุมัติทำข่าวพาณิชย์แบบธุรกิจ

เงินทุนที่มีอยู่ และเครื่องจักรที่มีอยู่มูลค่าประมาณ ๘ ล้านบาท แต่ข่าวพาณิชย์มีหนี้มาก ผมส่งเจ้าหน้าที่เข้าไปคุม ๔-๕ คน โดยจัดองค์กรใหม่ จ้างอาจารย์ ซื้อเครื่องพิมพ์ออฟเซ็ทขนาดเล็กทีเดียว ๔ เครื่อง

คนเขาก็บอกว่าหนังสือพิมพ์ต้องซื้อเครื่องใหญ่ ผมบอกว่าเอาเล็ก ๆ ได้ แต่มันอยู่ที่คุณภาพ เราเปลี่ยนเนื้อหาใหม่ข่าวไม่เอา เราเป็นราชการทำอย่างไรก็ไม่ทันเอกชน เรามาเน้นหนักคือบทความต้องมีคุณภาพสูงในเรื่องการส่งออก ในเรื่องตลาดสินค้า เราหาคนมาเขียน



ขณะดำรงตำแหน่งอธิบดีกรมพาณิชย์สัมพันธ์ ในช่วงที่ นายนาม พูนวัตถุ เป็นรัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ (พ.ศ. ๒๕๒๐)

หลังจากนั้นข่าวพาณิชย์ก็ได้กำไร เราจ้างสายส่ง จ้างกองบรรณาธิการใหม่ โรงพิมพ์เรามีเองรับพิมพ์อย่างอื่นด้วย ผมไปนั่งคุมอยู่นาน โดยไปตั้งใหม่ตรงถนนประดิพัทธ์ คลองประปา

หนังสือพิมพ์ข่าวพาณิชย์นี่พ่อผมสร้างมา ท่านเคยเป็นอธิบดีกรมสนเทศ (กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ในปัจจุบัน) และมีข่าวพาณิชย์เป็น intelligence (information) โดยคำว่าสนเทศหมายถึงข่าวที่กรองแล้วเป็น commercial intelligence

พอผมอยู่กรมเศรษฐสัมพันธ์ก็ทำงานสนุกดี แต่วันดีคืนดีผมก็ได้รับการแต่งตั้งให้ไปอยู่กรมการค้าต่างประเทศแบบไม่รู้เนื้อรู้ตัว

ช่วงนั้นคุณนาม พูนวัตถุ เป็นรัฐมนตรีว่าการพาณิชย์ และบอกให้ผมจัดคณะผู้แทนการค้าไปอิหร่าน เข้าฮังการี แล้วก็วกเข้าไปดูงานมันสำปะหลังที่รอตเตอร์ดัม พอผมจะขึ้นเครื่องบิน คุณปรกก็บอกว่ากลับมาคงไม่เจอกันนะ

ผมถามว่าท่านหมายความว่าอย่างไร ท่านจะไปแล้วหรือ

ท่านก็ตอบว่าไม่ใช่ แต่กลับมาจะเจอกันคนละฐานะ

ผมไม่ได้คิดอะไรและขึ้นเครื่องบินไป ถึงอิหร่านตอน ๖ โมงเช้า พอถึง ๘ โมงเช้าคุณนามก็บอกว่านี่คุณพชร คุณกลับไปนี่ผมเอาเรื่องเข้า ครม. แล้ว ให้คุณเป็นอธิบดีกรมการค้าต่างประเทศ

ผมเรียนท่านไปว่าแหม ท่านฮะ ท่านไม่ได้บอกผม หรือไม่ได้ถามว่าอยากไปอยู่หรือเปล่า ผมอยากอยู่กรมพาณิชย์สัมพันธ์ งานกำลังสนุก กรมการค้าต่างประเทศผมไม่รู้เรื่องอะไรเลย

คุณนามก็บอกกว่าเคยถามผมแล้ว ผมเฉย ๆ ก็หมายความว่าไม่ขัดข้อง

ผมก็ถามท่านว่าถามตอนไหน

ท่านก็บอกว่าถามแล้วในงานเลี้ยงครั้งหนึ่ง ตอนนั้นมีคนไปยุท่านให้ปลดอธิบดีท่านหนึ่ง ผมก็บอกท่านไปว่า เรื่องนี้ผมต้องประท้วง เพราะตอนนั้นอธิบดีท่านนั้นไม่ค่อยสบาย ผมบอกว่าการที่คนเราทำงานมาดีแล้วประสบชะตากรรม ชั่วครั้งชั่วคราว แล้วทำไมเราไปทำลายจิตใจเขา ผมว่าไม่ถูกนะครับท่าน

ท่านก็ตอบมาว่าคุณไม่ต้องพูด คุณควรไปอยู่กรมการค้าต่างประเทศ ครั้งนั้นผมก็เฉย ๆ ท่านก็เลยถือว่าผมไม่ปฏิเสธ

จริง ๆ แล้วการเดินทางไปอิหร่านครั้งนั้นผมวางแผนว่า พอเสร็จงานที่ฮังการี ก็จะขออนุญาตไปลอนดอน โดยผมนัดภรรยาไปคอยอยู่แล้ว และหวังว่าจะขอหยุดพัก Holiday อยู่ที่อังกฤษ ๑๐ วันเพื่อซื้อหนังสือ ซื้อของ เพราะตั้งแต่รับราชการ ๑๐ กว่าปี ยังไม่ได้พักผ่อนเลย แต่เมื่อได้รับการแต่งตั้งจึงอยู่ได้แค่ ๓ วัน

กรมการค้าต่างประเทศ :
กับงานเจรจาการค้า (พ.ศ. ๒๕๒๑-๒๕๒๕)

เมื่อผมมารับตำแหน่งอธิบดีกรมการค้าต่างประเทศ ผมกำลังจะเรียน วปอ.อยู่ด้วย ก็ต้องขอไม่เรียน พอลงจากเครื่องบินก็มีข้าราชการมารับและบอกว่า พรุ่งนี้เวลา ๙ โมงเช้า จะต้องเจรจากับญี่ปุ่นเรื่องข้าวโพด ผมบอกว่าไม่เคยรู้เรื่องข้าวโพดมาก่อนจะขายอย่างไร ข้าราชการที่มารับก็บอกว่าเตรียมมาให้แล้วทั้งปึกเลย

คืนนั้นหลังจากลงเครื่องบิน ผมเลยไม่ได้นอนต้องมานั่งอ่านสัญญา เพราะไม่เคยเจรจาขายข้าวโพดไม่รู้ว่าจะคิดราคาอย่างไร นั่งคิด นั่งอ่าน นั่งคำนวณถึงตี ๕ แต่เป็นโชคดีที่ผมเคยอยู่กรมทะเบียนมาก่อน ทำให้รู้เรื่องเกี่ยวกับบริษัท สัญญา ฯลฯ

หลังจากเรื่องข้าวโพด ปัญหาในกรมการค้าต่างประเทศก็คือเรื่องไม้สัก ข้าว

ส่วนเรื่องข้าว สมัยก่อนแผนพัฒนาประเทศของไทยใช้การพัฒนาอุตสาหกรรมเป็นแกนหลักจึงมีการไหลของประชากรจากภาคเกษตรมาอยู่ภาคอุตสาหกรรม นโยบายที่ออกมาก็คืออุตสาหกรรมที่จะพัฒนาคืออุตสาหกรรมที่ใช้แรงงาน และค่าแรงต้องต่ำ เมื่อเป็นเช่นนี้ค่าครองชีพจะต้องถูกที่สุด เพราะถ้าค่าครองชีพแพง อุตสาหกรรมหลักที่ใช้แรงงาน เช่น อุตสาหกรรมสิ่งทอ อุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูปจะอยู่ไม่ได้

เป็นที่ปรึกษาคณะผู้แทนไทยในการเจรจาขายข้าวโพดกับญี่ปุ่น (พ.ศ.๒๕๒๑)

นโยบายที่ออกมาทำให้มีผลถึงราคาข้าว เพราะราคาข้าวจะแพงไม่ได้เช่นกัน แต่จะต้องเป็นราคาที่ชาวนาอยู่ได้ในระดับหนึ่ง

สมัยรัฐบาล พล.อ. เกรียงศักดิ์ ชมะนันท์ และคุณอบ วสุรัตน์ เป็นรัฐมนตรีพาณิชย์ คุณอบ วางนโยบายเลยว่า ข้าวส่งออกจะต้องได้ปริมาณเท่าไหร่ ราคาข้าวภายในต้องไม่สูงเกินกว่าราคาเท่าไหร่

เราจะเห็นได้ว่าหากช่วงใดราคาข้าวสารภายในประเทศสูงเกินกว่าราคาถังละ ๖๐ บาท หรือถังละ ๘๐ บาท จะมีการเดินขบวน เรียกร้องให้ปรับค่าแรง เพราะฉะนั้นข้าวจึงเป็นนโยบายหลักในการพัฒนาอุตสาหกรรม

แต่เราจะพูดกันออกมาไม่ได้ว่านโยบายที่ออกมาคือข้าวจะขาดไม่ได้ และจะแพงไม่ได้

กลไกที่ใช้ควบคุมราคาข้าวก็คือการควบคุมการส่งออก เนื่องจากราคาข้าวในประเทศจะขึ้นอยู่กับราคาส่งออกข้าวสาร ณ ตลาดกรุงเทพฯ เป็นหลัก จึงต้องมาคุมตรงจุดนี้

ลักษณะสภาพตลาดในขณะนั้นมีผู้ส่งออกข้าวประมาณ ๒๕ ราย ผู้ส่งออกแต่ละรายจะแยกตั้งบริษัทในเครือเป็นบริษัทเล็ก บริษัทน้อย รวมทั้งหมดราว ๆ ๕๐ บริษัท ขณะที่มีกลุ่มผู้ซื้อข้าวจากไทย ซึ่งได้แก่ นายหน้าค้าข้าวต่างประเทศหรือที่เรียกว่า Broker ข้าวกลับมีเพียงไม่กี่ราย สภาพตลาดเช่นนี้เท่ากับว่า คนขาย (Supply) มีมากราย แต่คนซื้อ (Demand) มีน้อยราย ผู้ส่งออกของไทยจึงต้องแย่งกัน ขายแย่งกันตัดราคาส่งออก และสุดท้ายก็ต้องไปกดราคาข้าวเปลือกในประเทศเพื่อมาชดเชยต้นทุน

สำหรับมาตรการที่ใช้ในการควบคุมกลไกการตลาด จะมี ๔ มาตรการคือ

๑. โควตาการส่งออก เพื่อคุมไม่ให้ข้าวขาด เมื่อมีโควตา ผู้ส่งออกก็ไม่พร้อมที่จะขายข้าวในราคาถูก ปริมาณที่มาก ๆ ชนิดที่ใครอยากขายก็ขายไป
๒. พรีเมียม (Premium) ข้าว ผู้ส่งออกรายใดส่งข้าวออกไปทุก ๆ ๑ ตัน จะต้องเสียค่าพรีเมียม ตัวพรีเมียมจะสามารถปรับขึ้น – ลง ได้เป็นกลไกในการชะลอการส่งออก หรือเร่งรัดการส่งออกด้วย
๓. การค้าข้าวของรัฐบาล เป็นผลมาจากการเรียกเก็บพรีเมียมจากผู้ส่งออก ทำให้รัฐบาลสามารถขายข้าวได้ในราคาต่ำกว่าผู้ส่งออก เพราะรัฐบาลจะไม่ต้องเสียพรีเมียมในการขายข้าวให้กับต่างประเทศ แต่การขายข้าวของรัฐบาลวัตถุประสงค์หลักก็คือ การหาตลาดล่วงหน้าสำหรับรองรับผลผลิตข้าวในช่วงต้นฤดูการผลิตที่มักจะเกิดปัญหาผลผลิตออกมาก และถูกกดราคารับซื้อ โดยพ่อค้าจะไม่ยอมซื้อไม่ยอมส่งออก เพื่อหวังให้ได้ข้าวราคาต่ำ ๆ เข้าสต๊อก แต่หากมีออเดอร์ข้าวของรัฐบาลก็จะช่วยกระตุ้นตลาดในช่วงต้นฤดูการผลิต

ในช่วงที่ผมเป็นอธิบดีกรมการค้าต่างประเทศ เมื่อถึงเดือนพฤศจิกายนของทุกปี กรมการค้าต่างประเทศจะมีออเดอร์ข้าวรัฐบาลอยู่ในมือไม่น้อยกว่า ๔ – ๕ แสนตัน ที่จะส่งมอบให้กับต่างประเทศในช่วงธันวาคม – มกราคม – กุมภาพันธ์ ถึงแม้จะขายให้กับผู้ซื้อในราคาที่ถูกนิดหน่อย แต่ก็ช่วยดึงราคาข้าวได้

การค้าข้าวของรัฐบาลในช่วงนั้นจะประมาณครึ่งหนึ่งของการส่งออกข้าวทั้งหมด การส่งมอบข้าวรัฐบาลขึ้นอยู่กับสภาพตลาดการส่งออก ถ้าช่วงใดผู้ส่งออกขายข้าวมาก รัฐบาลก็จะเลี่ยงไม่ส่งมอบข้าว แต่ถ้าช่วงไหนผู้ส่งออกข้าวน้อย ก็จะเร่งส่งมอบข้าวรัฐบาล โดยที่ตั้งเป้าหมายไว้คือเดือนละ ๒ – ๓ แสนตัน เพื่อรักษาเสถียรภาพของราคา

๔. การสำรองข้าว กำหนดให้ผู้ส่งออกที่ส่งข้าวออกไปต่างประเทศจะต้องนำข้าวสารมาส่งมอบ และสำรองไว้ตามที่กำหนด เช่น ส่งออกไป ๑ ตัน ต้องมาขายข้าวราคาถูกให้องค์การคลังสินค้า ๒ กระสอบ เป็นต้น แต่ในทางปฏิบัติการสำรองข้าวนี้ ผู้ส่งออกไม่จำเป็นต้องเร่งส่งข้าวสำรองทันที วิธีปฏิบัติจะมีการจดใส่บัญชีไว้ โดยมักจะให้ผู้ส่งออกค้างส่งมอบอยู่เรื่อย ๆ แต่เมื่อใดที่ราคาข้าวตก ก็เรียกให้ผู้ส่งออกมาส่งมอบข้าวสำรองเพื่อดึงราคาข้าวในตลาด แต่ถ้าข้าวสารเริ่มแพง จะชะลอการส่งมอบข้าวสำรอง

จากมาตรการทั้งหมดทำให้คุมกลไกการตลาดได้ และปัญหาข้าวไม่ค่อยมี แต่สิ่งที่ผมได้รับคือ ฉายา "เจ้าพ่อโควตา"

จนกระทั่งมาถึงยุครัฐบาล พล.อ. เปรม ติณสูลานนท์ เป็นนายกรัฐมนตรี นโยบายพยุงราคาข้าวเปลี่ยนแปลงไป เนื่องจาก พล.อ. เปรม มีที่ปรึกษาเป็นนักวิชาการจำนวนมาก และต้องการปล่อยให้ระบบการค้าข้าวเป็นไปอย่างเสรี

ปัญหาของการปล่อยเสรีอยู่ที่ว่าจะเสรีอย่างไร ด้วยวิธีไหน ผมคิดว่าการให้ปล่อยเสรีแบบค่อยเป็นค่อยไป และเป็นความคิดเห็นที่แตกต่างกับที่ปรึกษานายกฯ

ที่ปรึกษานายกฯ บอกว่าจะปล่อยเสรีหมด ขณะเดียวกันจะให้เราไปซื้อข้าวแทรกแซงตลาดด้วย ผมก็บอกว่าอย่างนี้ไม่ใช่เสรี ถ้าแทรกแซงแบบนี้พ่อค้าจะขายข้าวไม่ได้ เพราะไม่รู้นโยบายที่แน่ชัด พรีเมียมก็จะเลิก ข้าวสำรองก็จะเลิก แล้วปล่อยให้เป็นไปตามกลไกตลาด อย่างนี้เราจะไปซื้อข้าวเพื่อแทรกแซงไม่ได้ ผมบอกว่าเราต้องยอมรับว่าไม่สามารถลงไปซื้อข้าวเปลือกจากชาวนาโดยตรง เราต้องซื้อจากพ่อค้า

ผมก็เสนอว่าถ้ารัฐบาลจะค้าข้าว หรือจะแทรกแซงราคาข้าว อย่างน้อยต้องมีข้าวสำรองไว้แม้จะเลิกพรีเมียมไป ข้าวสำรองยังเป็นภาระของผู้ส่งออก ขณะเดียวกันเป็นเครื่องมือที่จะบังคับให้ผู้ส่งออกสำรองได้ และเราจะรู้ว่าจะดึงข้าวเข้าระบบเมื่อไหร่

การลงนามสัญญาการค้า
กับเกาหลีเหนือ
โดยรัฐมนตรีช่วยว่าการ
กระทรวงพาณิชย์
(นายปรก อัมรานันท์)
เป็นหัวหน้าคณะ (พ.ศ. ๒๕๒๒)

สุดท้ายก็ตกลงกันอย่างนี้ จะมีข้าวสำรอง ควบคู่กับการแทรกแซงราคา จะปล่อยเสรีแบบค่อยเป็นค่อยไป

อย่างไรก็ตามเมื่อดำเนินมาตรการข้าวไปได้สักระยะ กลับมามีการประกาศยกเลิกมาตรการข้าวที่เคยทำมาทั้งหมด ผลที่เกิดขึ้นจึงขาดทุน เพราะรัฐบาลไปซื้อข้าวเก็บไว้ถึง ๖ แสนตัน เพื่อที่จะขายให้ผู้ส่งออกแต่พอเดือนมีนาคมก็เลิกมาตรการที่เตรียมไว้ทุกอย่างจนขาดทุน

ผมได้ไปเถียงในที่ประชุมคณะกรรมการนโยบายข้าว (กนข.) ว่าถ้ามีอะไรเกิดขึ้นผมจะไม่รับผิดชอบ

ท่านนายกฯ เปรมมองหน้าผมและถามว่าจะมีอะไรเกิดขึ้นบ้าง

ผมเรียนว่าท่านจะสูญเสียเงินไม่ต่ำกว่า ๒ พันล้านบาท แล้วยังดอกเบี้ยหมักหมมอีก ขึ้นไปเป็น ๖ พันล้าน

ผมบอกว่าผมทำไม่ได้ ถ้าเราจะเลิก จะปล่อยเสรีต้องใช้กลไกตลาดแบบค่อยเป็นค่อยไป อะไรที่เราไปสร้างขัดกลไกตลาดไว้ก็ต้องค่อย ๆ ดึงกลับ ขืนไปยกเลิกเลยทันที กลไกเหล่านั้นจะดีดกลับทันที และราคาข้าวจะลงต่ำเนื่องจากอำนาจต่อรองของชาวนาไม่มี

การลงนามในบันทึกความเข้าใจเกี่ยวกับการส่งเสริมการค้าระหว่างไทย-รัสเซีย โดยรัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ (นายตามใจ ขำภโต) เป็นหัวหน้าคณะ (พ.ศ. ๒๕๒๓)

ผมบอกรัฐบาลว่า เราต้องไปผนึกกำลังชาวนาเสียก่อน เพื่อแก้ปัญหาหนี้สินของเกษตรกรให้เรียบร้อย เราต้องไปสร้างตลาดกลาง ตลาดซื้อขายล่วงหน้าขึ้นมา ต้องมีหั่งเซ้ง (ราคากลางของการซื้อขายสินค้าเกษตร) ที่เป็นธรรม ไม่ใช่หั่งเซ้งที่กำหนดจากผู้ส่งออก หรือกำหนดจาก ทรงวาด สวนมะลิ เขาก็ไม่ฟัง เขามองในแง่ของเขา ยกเลิกเลย สุดท้ายก็ต้องแก้โดยเอาเงินทุนลงไปหมดกันไปเป็นปี ๆ ไม่ถึงชาวนา

ถ้าเราดูอเมริกา จะเห็นว่าเขาแก้ระบบตั้งแต่ปี ค.ศ. ๑๘๐๐ กว่า ๆ อินเดียก็แก้ เขาสร้างตลาดกลางขึ้นมาให้มีผู้ซื้อมากราย ผู้ขายน้อยราย เพื่อให้ชาวนามีอำนาจต่อรอง แต่ที่ผ่านมาเรามีแต่เพิ่มอำนาจต่อรองให้ผู้ส่งออก ให้แพ็กกิ้งเครดิต แต่ไม่ได้ให้โรงสี แล้วใครจะไปสต็อกข้าว โรงสีสู้ผู้ส่งออกไม่ได้ เพราะดอกเบี้ยในการสต็อกข้าวผิดกันมาก เท่ากับเราไปเพิ่มอำนาจต่อรองให้กับคนที่มีอำนาจต่อรองอยู่แล้ว

ในเรื่องข้าวโพดก็เหมือนกับเรื่องข้าว ที่จะทำให้ราคาแพงไม่ได้เพราะต้องไปใช้ในการผลิตอาหารสัตว์และถ้าอาหารสัตว์แพง เป็ดไก่จะแพง ประชาชนเดือดร้อน

เราต้องนั่งคิดว่าถ้าปล่อยเสรีให้สามารถส่งออกหรือนำเข้า ข้าวโพดจะเป็นอย่างไร แต่ก็มีการเกรงกันว่าชาวไร่จะไม่พอใจ เลยห้ามไม่ให้ส่งออก ซึ่งผิดหลักการค้าเสรี

การห้ามส่งออกชาวไร่ก็จะไม่มีทางออก มีช่องทางเดียวที่ชาวไร่ได้ประโยชน์คือราคาข้าวโพดจะขึ้น ราคาภายในประเทศสูง แต่ถ้ายอมให้ส่งออกและนำเข้าข้าวโพดได้ก็จะช่วยทำให้เกิดความคล่องตัวและใช้กลไกตลาดโลกเป็นหลัก

พิธีมอบเครื่องราชอิสริยาภรณ์ให้แก่ผู้นำเข้าข้าวไทย ณ ประเทศฮ่องกง

อย่างข้าวโพดเราก็ใช้ราคาที่ชิคาโกเป็นหลัก ในสมัยนั้นราคาข้าวโพดของเราจะแพงกว่าตลาดโลกอยู่ ๑๐ เหรียญ แต่เราก็ส่งออกได้ เพราะผู้ซื้อของเราคือ ญี่ปุ่น ฮ่องกง สิงคโปร์ ต้องการซื้อข้าวโพดในปริมาณที่น้อย ส่งมอบครั้งละ ๕,๐๐๐-๑๐,๐๐๐ ตันบ้าง ๒๐๐ ตันบ้าง และให้ตระเวนไปส่งตามเกาะต่าง ๆ ทำให้เราขายของแบบขายปลีกได้ แต่ถ้าเป็นข้าวโพดของสหรัฐฯ ต้องซื้อครั้งละมาก ๆ ที่เดียวแสนตัน หรือ ๒ แสนตัน เป็นเหมือนกับการขายส่ง

เพราะฉะนั้นถ้าเรารักษาความได้เปรียบเรื่องการส่งมอบสินค้าอย่างนี้ได้ เราก็ไปได้ แต่ปัญหาที่เกิดขึ้นก็คือการเล่นตลก ไปเอาคนที่ค้าข้าวโพดกับจีนมาเป็นนายกสมาคมผู้ค้าข้าวโพดไทยและสร้างเงื่อนไขว่าสมาชิกของสมาคมต้องใช้เรือของบริษัทนี้ขนข้าวโพดไทย ซึ่งผมต้องพยายามทำลายระบบนี้แต่ก็สู้ไม่ไหว และเป็นอีกสาเหตุที่ทำให้ผมมีปัญหาในตำแหน่งอธิบดี

ผมอยู่กรมการค้าต่างประเทศ ๔ ปีพอดี และมีข่าวมาตลอดว่าจะต้องถูกย้ายแน่ สุดท้ายก็ถูกย้าย จริง ๆ บทเรียนที่ได้จากการเป็นอธิบดีกรมการค้าต่างประเทศอยู่ที่ ต้องประนีประนอม แต่ก็ทำได้ระดับหนึ่ง เพราะถ้ามากเกินไปก็ยอมไม่ได้

จริง ๆ แล้วอำนาจของกรมการค้าต่างประเทศไม่มี เพราะอำนาจเกือบทั้งหมดอยู่ที่รัฐมนตรี

อธิบดีไม่มีอำนาจ เพราะกรมนี้ใช้กฎหมายสำคัญฉบับเดียวคือพระราชบัญญัติการส่งออกไปนอกและนำเข้ามาในราชอาณาจักรซึ่งสินค้า พ.ศ. ๒๕๒๒ เป็นอำนาจของรัฐมนตรี ทีนี้ถ้านโยบายกับการปฏิบัติไม่ชัด ก็เกิดปัญหาว่าใครรับผิดชอบ แน่นอนทุกครั้งข้าราชการต้องรับไปใหม่ ๆ ผมทนได้ หนักเข้าชักไม่ไหว ไปทำอะไรไว้มาโยนให้เราผิด อยู่ไปเห็นทีติดตะราง

อยู่กรมนี้ถ้ารัฐมนตรีไม่เอาด้วยกับคุณ ทุกคนก็จะรุมคุณ สิ่งที่ทำเราไม่รู้ว่าจะเป็นอย่างไร เราก็เข้าป่าสิ เพราะไม่รู้นโยบาย บอกมาอย่างนี้เราก็ทำอย่างนี้ แต่จริง ๆ เขากลับไปทำอีกอย่าง

ตอนที่ผมจะถูกย้ายไปจากกรมการค้าต่างประเทศ ก็มีการเรียกผมไปถามและบอกว่าจะให้ผมไปอยู่กรมเศรษฐกิจฯ จะว่าอย่างไร

ผมก็บอกว่าผมไปอยู่ไหนก็ได้ ถ้าไปอยู่กรมเศรษฐกิจฯ ก็ไม่มีปัญหา แต่ถ้าถามความเห็นผม คนที่จะเป็นอธิบดีกรมเศรษฐกิจฯ ได้ ต้องเป็นนักบริหารและมีประสบการณ์หลายกรม เพราะเป็นกรมวิชาการ

อันที่สองถ้าไม่มีประสบการณ์ก็ทำงานด้านวิชาการให้คำปรึกษาไม่ได้ และตอนนั้นก็ไม่มีใครสนใจกรมการค้าภายใน ผมก็บอกว่าถ้าให้เลือกผมไม่เคยอยู่กรมการค้าภายใน ก็แล้วแต่ท่าน ผมอยากไปอยู่กรมการค้าภายในเพื่อดูพืชไร่

รัฐมนตรีก็บอกว่าอย่าไปอยู่เลยกรมการค้าภายในไม่มีงานออกหน้า มีงานเดียวคืองานควบคุมราคา สงสัยอาจจะกลัวผมไปคุมราคา

สุดท้ายผมก็ย้ายจากกรมการค้าต่างประเทศไปอยู่กรมการค้าภายใน

กรมการค้าภายใน :
พัฒนาคน พัฒนาตลาด (พ.ศ. ๒๕๒๕-๒๕๒๘)

ผมไปเริ่มงานที่กรมการค้าภายใน ก็ไม่มีปัญหามากนัก แม้จะไม่เคยอยู่กรมนี้มาก่อนแต่เป็นเรื่องแปลกที่กระทรวงพาณิชย์แบ่งงานไม่ชัด เช่นการส่งออกสินค้าที่มีผลกระทบภายใน อย่างเรื่องข้าว กรมการค้าต่างประเทศจะทำตลอด มันสำปะหลังก็เช่นกัน การวิเคราะห์หรือแก้ปัญหาต่าง ๆ ก็อยู่ที่กรมการค้าต่างประเทศ ส่วนกรมการค้าภายในก็ทำแต่เรื่องหอมกระเทียม ซึ่งไม่เกี่ยวกับการส่งออก ทั้งที่เป็นกรมใหญ่อันดับ ๒

งานที่ผมเข้ามาจับช่วงที่อยู่กรมการค้าภายในก็คือ ระบบการตลาดสินค้าเกษตร เพราะเมื่อครั้งที่ยังอยู่กรมการค้าต่างประเทศ ผมได้ศึกษานโยบายเกษตรของประชาคมยุโรป ที่มีการแทรกแซงตลาดธัญพืชโดยใช้ Levy ที่เป็นภาษีพิเศษ เก็บเพิ่มเติมจากภาษีนำเข้าตามปกติ Levy นี้ปรับราคาได้ทุกวันเพื่อให้ราคาสินค้าเกษตรที่นำเข้าอยู่ในระดับราคาเดียวกับธัญพืชที่ผลิตในยุโรป

ผมสนใจ และศึกษาว่าเขาแทรกแซงอย่างไรเพื่อให้เกิดผล ของเราแทรกแซงหอม กระเทียม ก็ทำไม่ได้ตลอด แต่ประชาคมฯ เขาทำได้หมด

ผมมองว่า อำนาจการต่อรองไม่เท่ากัน เราจะสร้างอย่างไร ซึ่งผมทำเอาไว้หลายเรื่องและเสนอกระทรวงไป และผมก็ทำอย่างนั้นระหว่างที่อยู่กรมการค้าภายใน เริ่มในเรื่องตลาดกลาง เรื่องหั่งเซ้ง ที่ต้องมีราคากลาง ฯลฯ ทำอย่างไรจึงจะสร้างอำนาจการต่อรองให้ได้

ประเด็นต่อไปที่ตั้งเป้าไว้คือ องค์การคลังสินค้าเป็นเครื่องมือของรัฐ สมัยนั้นอธิบดีกรมการค้าภายในเป็นรองประธานโดยตำแหน่ง ผมก็มาคิดว่า ทำอย่างไรจึงจะให้องค์การคลังสินค้าเป็นเครื่องมือในเรื่องการตลาดให้ได้ เมื่อชื่อว่าองค์การคลังสินค้าแล้วแต่ไม่ได้ทำกิจการคลังสินค้าเลย เป็นเรื่องไม่ถูก คนที่เขาสร้างขึ้นมา เดิมทีนั้นก็เพราะต้องการสร้างคลังสินค้าเพื่อให้ชาวนามาเก็บข้าว และชาวไร่มาเก็บผลผลิตเพื่อชะลอการขาย แทนที่จะขายเดือนเดียวให้หมด

ถ้าเราสามารถใช้คลังสินค้าเพื่อช่วยเหลือชาวนาในขณะนี้ สร้างราคากลางขึ้นมา ซึ่งก็เชื่อมโยงกับคลังสินค้า ขายไม่ได้ก็เอาไปฝากคลังสินค้า อย่างนี้คือสิ่งที่จะต้องทำ

อีกเรื่องคือการรื้อปรับระบบ ปรับปรุงประสิทธิภาพการทำงานของข้าราชการ

เดิมนั้นข้าราชการกรมการค้าภายในยังเคยชินอยู่กับการรับคำสั่งอธิบดี รวมถึงสถานที่ก็ไม่ไหว

ข้าราชการกรมการค้าภายใน เขามีปมด้อยอยู่ในใจว่างานที่เขาทำไม่ได้รับความสนใจ ทุกคนสนใจแต่งานของกรมการค้าต่างประเทศ กรมพาณิชย์สัมพันธ์ ฯลฯ เวลาเขาไปประชุมที่ไหน ก็ถูกมองว่าเป็นคนหัวในเพราะทำงานเฉพาะในประเทศ ไม่เคยไปเมืองนอก ไม่รู้เรื่อง ฯลฯ

แต่ถ้าพูดถึงความรู้ความสามารถ เขามีมาก รู้เรื่องดี มีความคิดก้าวหน้า แต่เขาได้รับการปกครองมาในลักษณะไม่ให้แสดงออก แน่นอนก็มีคนที่ทำงานเช้าชามเย็นชาม ต่อเนื่องกันมาหลายสมัยบางคนก็ไปเรียนหนังสือ ไปเล่นบิลเลียดบ้าง ฯลฯ อันนี้ก็เป็นปัญหาไม่มีอะไรจูงใจ และทำให้เขาเห็นว่าเป้าอยู่ตรงไหน บทบาทเขาไม่ค่อยมี

ผมไป ผมก็นั่งดู ที่สะกิดใจก็เพราะวันหนึ่งผมเห็นบันทึกเรื่องมะพร้าว ผมก็รู้สึกว่ารายงานนี้คุ้น ๆ บังเอิญผมเป็นคนเก็บเอกสาร ก็ไปรื้อเรื่องเก่าดู ก็เจอว่ารายงานนี้มีมาตั้งแต่สมัยผมเป็นเลขานุการรัฐมนตรี เทียบดูก็ปรากฏว่าถ้อยคำเหมือนกันหมด เพียงแต่เปลี่ยนตัวเลขให้ตรงข้อเท็จจริง เหตุผลอะไรก็เหมือนกันก็เลยรู้สึกว่าพวกนี้ไม่ได้ค้นคว้าอะไร

ผมก็ลองตั้งตุ๊กตาว่าทำไมราคาสินค้าจึงต่ำ ภาวะเป็นอย่างไร ผมต้องการทราบภายในวันนี้ ผมยืนมองดูที่หน้าต่าง ก็เห็นข้าราชการเดินไปที่ตลาด ไปถามเถ้าแก่ใหญ่ค้าพืชไร่ เถ้าแก่ใหญ่ว่าอย่างไรก็เขียนไปตามนั้น ซึ่งเป็นปัญหา

คนบางคนก็อยู่ในที่ ๆ ไม่เหมาะสมกับลักษณะงาน ผมก็ต้องคิดดูว่าจะทำอย่างไร ต้องจัดความสำคัญของงานใหม่ ก็ต้องเอางานมาดู ถ้าคนเราไม่พอ งานไหนที่พอจะทิ้งไปได้บ้างก็ต้องทิ้งไป

ผมนั่งคิดตั้งนาน ก็มีอยู่ทางเดียวคือย้ายทั้งกรม

ผมเคยใช้วิธีนี้มาแล้วสมัยที่อยู่กรมพาณิชย์สัมพันธ์และกรมการค้าต่างประเทศ เริ่มต้นจะต้องย้ายผู้อำนวยการก่อน จากนั้นจะเรียกประชุมระดับผู้อำนวยการกอง และสั่งให้จัดทำบัญชีข้าราชการทั้งกรม

ขั้นตอนต่อไปคือดูสัดส่วนของงาน ว่ากองไหนมีงานมาก-น้อย เป็นสัดส่วนเท่าไรเมื่อเทียบกับอีกกองหนึ่ง เพื่อให้จัดคนลงตามสัดส่วนให้ได้ เช่นสมมติว่ากองใหญ่ก็ให้เลือกข้าราชการไป ๓ คน อีกกองได้ ๑ คน ในแต่ละรอบ

การเลือกในรอบแรกนี้ จะให้สิทธิแก่ผู้อำนวยการกองในการเลือกผู้ช่วยที่จะไปเป็นมือซ้าย-มือขวา โดยให้ผู้อำนวยการกองแต่ละคนเลือกคนที่ไว้ใจได้

พิธีเปิดโครงการสินค้า "สินไทย" โดยรัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ (นายสุรัตน์ โอสถานุเคราะห์) เป็นประธาน

อย่างละคน บางครั้งก็เลือกคนซ้ำกัน ก็ต้องไปตกลงกันให้ได้แล้วถึงจะเป็นการเลือกรอบต่อไปจนกระทั่งหมดบัญชี

เมื่อเลือกคนได้ครบ ผมจะคาดโทษผู้อำนวยการกองว่า เมื่อผู้อำนวยการกองแต่ละคนเลือกคนที่ต้องการได้แล้ว จะมาบอกว่างานไม่เดินเพราะคนไม่ดี คนไม่มีฝีมือไม่ได้แล้ว ต่อไปนี้จะไม่ฟังข้อแก้ตัว

ผลสุดท้ายก็เหลือข้าราชการอยู่ ๓๐ คน ไม่มีใครเอา แถมให้ก็ไม่มีใครเอา โดยบอกว่าคนที่เหลือนี้เป็นภาระ

พวกที่เหลือผมก็จับใส่ห้องเย็น โดยให้ข้าราชการทั้งหมดเข้าไปนั่งในห้อง ๆ หนึ่ง ไม่ต้องทำอะไร นอกจากอ่านหนังสือพิมพ์อย่างเดียว

ทีแรกพวกที่ถูกจับเข้าห้องเย็นต่างดีใจกันยกใหญ่ และชอบใจที่ไม่ต้องทำอะไร นอกจากอ่านหนังสือพิมพ์

ผมก็ให้อ่านหนังสือพิมพ์ไปแต่จะไปไหนไม่ได้ ต้องขออนุญาตเลขาฯ ผม เขาต้องบันทึก อยู่ได้ ๔-๕ วัน ก็มีคนมาบอกทนไม่ไหวแล้ว อ่านหนังสือพิมพ์อ่านแล้วก็อ่านอีก

ผมก็เรียก ๓๐ คนนี้มาบอกว่าผมจะไม่ถือโทษโกรธใคร ใน ๗ วัน อนุญาตให้เขียนอะไรก็ได้ จะระบายความทุกข์ คับแค้นเรื่องอะไรหรืออยากด่าผม ด่าใครก็ได้ หรือบางคนมีปัญญาอยากเขียนว่ากรมควรจะทำอย่างไรก็ได้ ก็มีคนเขียนมาพอสมควร

การที่ผมจับข้าราชการเข้าไปรวมอยู่ในห้อง ๆ หนึ่งเพื่อทำให้รู้สึกละอาย และจะให้มีคนที่สงสาร โดยผมตั้งเงื่อนไขว่าใครจะหลุดออกจากห้องเย็นได้ ต้องมีผู้อำนวยการมารับไปทำงานด้วย และจะต้องทำรายงานสรุปผลการทำงานเป็นรายเดือนเป็นเวลา ๖ เดือนว่าคนนี้ทำอะไรบ้าง ใครจะเอาคนไหนไปก็ได้แต่ถ้าคน ๆ นี้ทำผิดผมจะเล่นงานผู้อำนวยการกอง

มาตรการจับเข้าห้องเย็นนี้ปรากฏว่าเมื่อมีการติดตามสอบประวัติย้อนหลัง ใน ๓๐ คนนี้มี ๒ ใน ๓ ที่กลับตัว และทำงานดีมาก หลายคนเวลานี้ก็เติบโตในหน้าที่ตำแหน่งราชการ

ในเรื่องห้องเย็นนี้มีเรื่องขำที่ผมจำได้อย่างแม่นยำ วันหนึ่งเลขาฯ ของผมก็มาบอกว่า มียายคนหนึ่งมาหา

ผมก็ออกไปถามว่ายายมีเรื่องอะไร แกก็บอกว่าลูกติดคุกอยู่ที่กรม เขาให้เอาเงินมาประกันตัว ๒,๐๐๐ บาท ปรากฏว่าคน ๆ นี้ผมเอาใส่ห้องเย็นไว้ พอ ๕ โมงเย็นถึงจะปล่อยตัวกลับบ้าน คนนี้กินเหล้าเมาอยู่เรื่อย พอต้องถูกกักอยู่ในห้องอย่างนี้ก็ออกไปไหนไม่ได้ อดเหล้า ไม่ได้ไปเที่ยว ก็โทรไปบอกที่บ้านว่าติดคุกที่กรม และถือโอกาสไม่กลับบ้าน แถมไปหลอกแม่ให้เอาเงินให้เขาเพื่อประกันตัว จะได้เอาเงินไปใช้

ที่กรมทะเบียนการค้า ผมเคยทำอย่างนี้กับคน ๆ หนึ่ง ตอนหลังเขาย้ายไปกระทรวงมหาดไทยก็เป็นถึงรองผู้ว่าฯ หรือผู้ว่าราชการจังหวัด คนพวกนี้สมองดีแต่ขี้เกียจ อีกคนหนึ่งเป็นปลัดจังหวัด ผมเคยไปต่างจังหวัด มีคนมากราบขอบคุณ เรียกผมเป็นอาจารย์ บอกผมยังนึกถึงบุญคุณ ที่เคยถูกจับเข้าห้องเย็นที่กรมทะเบียนการค้า ไม่งั้นป่านนี้เสียคน

นอกจากเรื่องคน เรื่องการปรับปรุงประสิทธิภาพการทำงานแล้ว อีกเรื่องที่ผมเข้าไปดูแลคือการควบคุมราคาสินค้าซึ่งเป็นงานสำคัญอีกประการหนึ่งของกรมการค้าภายใน ผมได้ตั้งทีมขึ้นมาทำระบบตรวจสอบสินค้าที่เรียกว่า Cost Accounting

วิธีที่เราใช้ก็คือจะตั้งเจ้าหน้าที่ไปสอบข้อเท็จจริง ว่าควรจะขึ้นราคาสินค้าหรือไม่ และด้วยเหตุผลใด จากนั้นจะตั้งคณะลูกขุนอีกชุด ประกอบด้วยเจ้าหน้าที่จากธนาคารชาติ กรมศุลกากร กระทรวงอุตสาหกรรม และกรมการค้าภายใน ๔ คน นั่งเป็น pannel บางครั้งผมก็มาประชุมด้วย โดยเจ้าหน้าที่วิเคราะห์จะต้องมารายงานต่อหน้าคณะลูกขุน ซึ่งจะนั่งซักเหตุผล ไม่ว่าจะให้ขึ้นราคาหรือไม่ให้ขึ้น คณะลูกขุนจะเรียกผู้จัดการบริษัทที่ขอขึ้นราคามาชี้แจง ถ้าผ่านลูกขุนนี้แล้วก็เสนอกรรมการใหญ่

Cost Accounting นี้ทำไว้ทุกสินค้า เพื่อให้มีข้อมูลที่ต่อเนื่องกัน ไม่ใช่พอสินค้าขึ้นราคาแล้วถึงจะไปขอข้อมูลเพื่อมาคุมราคา ซึ่งจะหาข้อมูลได้ยากมาก แต่ถ้าผู้ผลิตสินค้าส่งข้อมูลมาตลอดทำให้โกหกไม่ได้

ระบบ Cost Accounting นี้ผมว่าพอไปได้ สมัยก่อนอย่างเราทำเรื่องอุตสาหกรรม สมมุติว่าอุตสาหกรรมสี เราก็ให้เขาส่งมาว่า อะไรเป็นต้นทุนคงที่ อะไรเป็นต้นทุนแปรผัน แล้วเราก็มาดูว่ารายการเหมือนกันหรือไม่ เช่น เขาผลิตสีด้วยกัน โรงงานหนึ่งบอกว่าค่าไฟฟ้าของเขา ๖๐% แต่อีกโรงงานบอกว่า ๒๐% ก็ต้องเรียกมาถามว่าต่างกันได้อย่างไร ทำไมถึงมากอย่างนี้ แล้วเราเอาต้นทุนทั้งอุตสาหกรรมมาหาค่าเฉลี่ย เราก็รู้ว่า Fixed cost ประกอบด้วยอะไร เป็นกี่เปอร์เซ็นต์ของ Variable cost แล้วในแต่ละ Fixed cost มีอะไรบ้าง และเป็นสัดส่วนกี่เปอร์เซ็นต์ ซึ่งเรียกว่า Standard costing เมื่อได้ตัวนี้แล้วพ่อค้าก็หลอกเราลำบาก แต่ภายหลังเขาก็ไม่ใช้กัน

อันที่สองที่ผมไม่เห็นด้วย แต่ก็ต้องใช้ก็คือเรื่อง Standard costing ซึ่งเป็นราคากลางของการผลิตในแต่ละอุตสาหกรรม ถ้าราคาต้นทุนสูงกว่าราคานี้ ก็จะให้ขึ้นราคาสินค้าได้ ซึ่งจริง ๆ แล้วผมว่าต้องเอาต้นทุนการผลิตของบริษัทที่มีประสิทธิภาพมากที่สุดเป็นหลัก แล้วจะให้บริษัทอื่น ๆ สามารถผลิตโดยที่มีประสิทธิภาพต่ำกว่านี้ได้กี่เปอร์เซ็นต์ก็ว่าไป

ตัวอย่างที่ผมจะยกให้เห็นก็คือ เดิมในการกำหนดราคาสินค้า กรมการค้าภายในจะเอาราคาของผู้ผลิตที่มีต้นทุนสูงสุดเป็นราคามาตรฐาน บริษัทใหญ่

ร่วมกับคณะเจ้าหน้าที่ออกสำรวจตลาดสินค้าอุปโภค-บริโภค

ก็สบาย อย่างเช่นเวลาเขากำหนดราคาปูน เขาก็เอาราคาของโรงที่มีประสิทธิภาพต่ำสุดเป็นตัวกำหนดราคา ซึ่งผมไม่เห็นด้วย ถ้าพอไปได้ก็เอา Standard costing แต่ถ้าให้ดีที่สุด ควรเอาโรงที่มี efficient ที่สุดมาเป็นหลัก และเราพร้อมจะให้โรงงานอื่นๆ ที่มีความด้อยประสิทธิภาพได้ ๑๐% หรือ ๕% คือผู้บริโภคคงต้องยอมรับภาระที่บวกเข้าไป

ผมเคยเรียนท่านรัฐมนตรีว่า การควบคุมราคาเหมือนเอาค้อนทุบ แต่เราควรต้องใช้สิ่ว สิ่วคือนโยบายการคลัง นโยบายการเงิน นโยบายเหล่านี้เป็นตัวกำหนดระดับราคา อันที่สอง หน้าที่ของเราคือ หนุนให้มีการแข่งขันมากขึ้น กฎระเบียบอะไรที่ไปกีดกันไม่ให้เขาเข้ามา เช่น เรื่องรถยนต์ หรือสิ่งทอ ไม่ให้เขาเปิดโรงงาน ถ้าเราใช้นโยบายการเงินการคลัง นโยบายการค้าเสรี คือเขาสามารถเข้ามาได้ไม่ไปสกัดกั้น

การที่เราไปสกัดกั้นไม่ให้ต่างชาติหรือคนไทยด้วยกันเข้ามาแข่งขัน ก็ต้องคุมราคา ไม่มีทางอื่น การคุมราคาแบบนี้ก็ไม่มีประโยชน์อะไร คุมไม่ได้

มาตรการอื่นๆ ในเรื่องราคาสินค้าที่ผมเคยใช้ เช่นถ้าเห็นว่าผู้ผลิตสินค้าต้องขึ้นราคาแน่ๆ ก็จะให้ทำ campaign หรือการรณรงค์ไว้ก่อนว่าสินค้าชนิดนี้ ชนิดนั้นต้องขึ้นราคา โดยกรมการค้าภายใน ขอให้บริษัทผู้ผลิตสินค้าชะลอการขึ้นราคาไว้ก่อน เช่นในช่วง ๖ เดือนที่ผ่านมา ข้อมูลระบุว่าต้นทุนการผลิตสินค้าขึ้น แต่ผู้ผลิตยังสามารถอั้นไว้ได้ ก็ให้ชะลอการขึ้นราคา และทำ campaign ไปก่อนว่าสินค้าจะขึ้นราคาแล้ว

วิธีที่สอง เรียกว่า loss leader ก็คือให้ผู้ผลิต ผลิตสินค้ายี่ห้อใหม่ สร้าง brand ขึ้นมาใหม่ แล้วขายราคาถูก

วิธีต่อไปที่กรมการค้าภายในได้เสนอและบังคับให้ผู้ผลิตสินค้าทำก็คือ หากจะขึ้นราคาสินค้าผู้ผลิตสินค้าควรจะขึ้นเฉพาะสินค้าของคนที่มีฐานะ ไม่ใช่ขึ้นสินค้าที่คนจนใช้ ตัวอย่างเช่น ผงซักฟอกชนิดซองจะขึ้นราคาไม่ได้ แต่ไปขึ้นราคากล่องใหญ่ อย่างนี้ได้

ปัญหาราคาสินค้าแพงนั้น จริงๆ แล้วต้นทุนสินค้าในประเทศไม่ได้แพง แต่ที่แพงเพราะตัววัตถุดิบที่นำมาใช้บรรจุหีบห่อ เช่น พลาสติก กล่อง ฯลฯ ซึ่งยังไม่มีการแข่งขันกัน พวกนี้ต้นทุนสูง เพราะฉะนั้นเวลาสินค้าขึ้นราคา ส่วนใหญ่จะเป็นพวกหีบห่อแพง บางอย่างต้นทุนราคา ๑๐ สตางค์ แต่ค่าหีบห่อ ๘๐-๙๐ สตางค์ เพราะฉะนั้นตัวนี้ต้องลดลงได้

ตอนอยู่กรมการค้าภายใน จริงๆ แล้วส่วนใหญ่ผมทำเรื่องพืชไร่ สร้างระบบตลาดให้มีประสิทธิภาพ เปิดโอกาสให้เกษตรกรมีตลาดขาย คือตลาดกลาง ตลาดนี้ต้องพยายามกระจายออกไปไม่ให้กระจุกที่กรุงเทพฯ

ตลาดกลางที่ผมตั้งใจจะทำก็คือตลาดสี่มุมเมืองที่รัฐมนตรีตามใจท่านร่างระบบไว้ สมัยนั้นเราใช้เงินจ้างโดยไปพูดกับพวกเจ้าของตลาด เวลาเขาเอาพืชไร่เข้ามาจะเข้าปากคลองตลาด ก็ให้คนไปคอยห้ามรถบรรทุก ถ้าใครเลี้ยวเข้าตลาดสี่มุมเมือง เราจ่ายให้ ๓๐ บาท เขาเรียกค่าเบรก ค่าเบรกนี้เจ้าของตลาดออก โดยเราช่วยบางส่วน พวกปากคลองตลาดก็ไม่พอใจ

อันที่สองเราไปกว้านแม่ค้า เอารถกรมขนแม่ค้าที่เขาไปรับของจากปากคลองตลาด ไปซื้อที่ตลาดสี่มุมเมือง แล้วก็ไปส่งให้ ไม่คิดค่าใช้จ่าย เพื่อให้กระจายตลาดออกไป

บางคนพูดว่าตลาดสี่มุมเมืองไม่ได้ผลเพราะเขาไปเข้าใจผิด ตลาดสี่มุมเมืองจะเป็นตลาดที่ดักผักผลไม้ที่ขนมาจากต่างจังหวัดทุกวัน ไม่ให้รถเข้ามาในกรุงเทพฯ รถขนผักผลไม้ต้องลงที่ตลาดนั้น ซึ่งจะเป็นตลาดประมูล

ชาวไร่เข้ามาประมูลขายผลผลิตที่นั่น ไม่ใช่ทำแบบตลาดสดอย่างขณะนี้ แนวคิดเปลี่ยนไปคุณจะทำเป็นตลาดขายสดก็ได้ แต่อีกส่วนหนึ่งต้องเป็นที่ประมูล คือตลาดกลาง เพราะฉะนั้นคนเขามาก็ประมูลขาย เหมือนกับตลาดผักขายส่งที่ปารีส ลอนดอน ฯลฯ แล้วก็ใช้รถขนไปตามตลาดขายปลีกอีกทีหนึ่ง เพราะฉะนั้นตัวนี้สามารถเลี้ยงคนกรุงเทพฯ ได้ ๑๐ ล้านคน ก็เลยผิดไป แม้แต่เดี๋ยวนี้ก็ยังเข้าใจผิด

ตลาดกลางอีกแห่งที่ผมพยายามทำคือตลาดกลางท่าโรงโม่ โดยแนวคิดคือจะตั้งตลาดซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า แต่ในชั้นแรกต้องทำตลาดที่เรียกว่า spot market หรือตลาดที่เมื่อซื้อขายแล้วจะส่งมอบทันทีก่อน จากนั้นจะให้เวลา ๑ เดือน ต่อมาก็ค่อยๆ ขยายออกไปเป็น ๓ เดือน ๖ เดือน

จุดเริ่มต้นต้องซื้อ-ขายกันด้วยการประมูล รัฐบาลจะซื้อข้าวหรือขายข้าวก็มาประมูลที่นี่ แนวคิดดังกล่าวรัฐบาลก็เห็นด้วย และให้งบประมาณมาปรับปรุงเป็นตลาดกลาง มีโทรศัพท์พร้อม แต่เกิดผลประโยชน์ขัดกัน เพราะโรงสีเข้ามาประมูลได้ ผู้ส่งออกก็วิ่งเต้นไม่เอา และอยากให้กรมการค้าต่างประเทศซื้อแบบเก่าดีกว่า

ตลาดกลางแห่งนี้จริงๆ แล้วไม่ได้ตั้งใจให้โรงสีหรือผู้ส่งออกเข้ามาประมูล แต่ต้องการให้มีคนกลางหรือโบรกเกอร์เข้ามา

ตามหลักการผู้ส่งออกไม่ควรเข้ามาเกี่ยวข้อง รัฐบาลจะซื้อก็บอกโบรกเกอร์ไปซื้อมา ส่งมอบเมื่อไรก็บอก ถึงเวลาก็ไปส่งมอบ แต่ก็ไปไม่ได้ ผู้ส่งออกวิ่งเต้นเข้ามาขายเอง ซึ่งพอทำได้ไม่กี่หน ได้ข้าวราคาถูกเขาก็ไม่เอา เพราะเล่นตลาดไม่ได้

วิธีการประมูลแบบนี้ คนที่เล่นต้องเก่ง เพราะเวลาสั่งซื้อ-ขายก็ใช้ปากเปล่าบ้าง ยื่นซองบ้างเขาเลือกซื้อได้ แต่ล็อตหนึ่งซื้อกัน ๑,๐๐๐ ตัน คุณซื้อถูกบ้างแพงบ้าง ก็ต้องเล่น แล้วถัวเฉลี่ยราคาสูงเราอาจจะซื้อเพียง ๑๐ ล็อต พอต่อไปราคาต่ำลง เราอาจซื้อ ๕๐๐ ล็อต ได้ราคาคือถัวเฉลี่ย ไม่ใช่ซื้อทีเดียวล็อตใหญ่

ประเด็นที่สอง ผมขอยกเว้นภาษีจากกระทรวงการคลังไว้ การซื้อขายในตลาดกลางควรยกเว้นภาษี แต่เขาก็ไม่ยอม และเมื่อผมย้ายออกไปแล้ว ทุกอย่างก็ยกเลิกหมด

หัวใจของตลาดกลางคือประมูล ไม่ใช่ที่ๆ ซื้อขาย ไม่ใช่อย่างตลาดข้าวที่พิษณุโลกทำอยู่เดี๋ยวนี้ คือ ตั้งราคาให้ ใครจะขายหรือไม่ อย่างนี้เท่ากับเป็นตลาดธรรมดา

การประมูลข้าวที่ตลาดกลางท่าโรงโม่

ถ้าเป็นตลาดกลางต้องขึ้นป้ายไว้ว่าราคานี้ใครซื้อขายเท่าไร เป็นการขายตามตัวอย่าง ถึงเวลาส่งมอบก็ไปขนมา อาจจะไม่ต้องขนมาที่ตลาดทันทีผมอาจจะขายให้โรงสีใด คุณก็ไปส่งมอบให้โรงสีนั้น อินเดียก็ใช้ระบบนี้

ผมเคยบอกกำนันทรงให้ทำซื้อขายล่วงหน้า พูดง่าย ๆ ขายล่วงหน้าก็คือการตกเขียว ตกเขียวด้วยบุคคลหลายคน กำนันก็ตั้งกระดานขึ้นมา ๑ แผ่น ชาวนาก็มาเขียนไว้ว่าต้องขายข้าวเปลือกชั้นหนึ่งส่งมอบเดือนพฤศจิกายนเกวียนละ ๓,๐๐๐ บาท พ่อค้ามาเห็นเข้าก็จะบอกว่า ชาวนาคนนี้ยังไม่ได้ทำนาแต่ว่าขายเกวียนละ ๓,๐๐๐ บาท ก็ตกลงรับซื้อไว้ อันนี้เป็นการซื้อ-ขายล่วงหน้าเหมือนกัน

งานที่กรมการค้าภายใน ผมคิดว่าน่าสนใจและสนุกที่สุด ได้ใช้ชีวิตไปนั่งคุยกับชาวไร่ ชาวนา ไปศึกษาวิธีแก้ปัญหาต่าง ๆ แต่บางครั้งก็หาคำตอบไม่ได้

ผมเคยนั่งคุยกับชาวไร่ ถามว่าทำไมไม่คัดเกรดจะทำให้ขายได้ราคาดีกว่า เขาก็บอกไม่มีตะแกรงร่อนอุตส่าห์ซื้อตะแกรงไปให้ ตอนหลังเราไปเยี่ยมก็ยังไม่คัดอีก มารู้ความจริงว่าถ้าไปคัดแล้ว พ่อค้าท้องถิ่นไม่ซื้อ เพราะฉะนั้นเราก็ศึกษาต่อว่า จากไร่มาถึงตลาดขายส่งที่กรุงเทพฯ พ่อค้าท้องถิ่นได้กำไรเพราะการคัดต่างกัน เช่น พ่อค้าคนแรกซื้อไปคัดและขายต่อให้พ่อค้าอีกราย ซึ่งก็จะทำการคัดอีกทีแล้วเอากำไรต่อ เพราะฉะนั้นชาวไร่ไม่มีอำนาจต่อรอง ชาวไร่ก็เลิกคัด ทั้ง ๆ ที่รู้ว่าได้ราคาดีกว่า

อันที่สองผมยังหาคำตอบไม่ได้ มีหนหนึ่งของแพง ผมไปบางลำพู ไปซื้อกล้วยแขก ผมชอบกินกล้วยแขก ปรากฏว่ายายที่ขายเขาขึ้นราคา ผมก็ถามว่าทำไมยายขึ้นราคากล้วยแขก ต้นทุนไม่ได้ขึ้น น้ำมันพืชก็ไม่ขึ้น แก๊สก็ไม่ขึ้น กล้วยก็ไม่ได้ขึ้นราคา ราคากลับตก ทำไมขายแพง ยายบอกว่าเมื่อก่อนทอดกล้วยแขกสองกระทะยังพอมีกำไรพอซื้อรองเท้าฟองน้ำให้หลานคู่หนึ่ง ตอนนี้ต้องทอดสามกระทะ ถึงพอจะซื้อได้ แล้วจะไม่ให้ขึ้นราคาได้อย่างไร ก็รายได้มันไม่พอ ถ้าตามทฤษฎี ต้นทุนสูงขึ้นราคาก็สูงขึ้น นี่ต้นทุนไม่สูง แต่คนอื่นเขาขึ้น ก็ขึ้นตามเขาด้วย อย่างนี้จะเอาทฤษฎีที่ไหนมา

ผมเป็นอธิบดีกรมการค้าภายในสักพักก็ต้องกลับไปเป็นอธิบดีกรมการค้าต่างประเทศอีกครั้ง

กลับมากรมการค้าต่างประเทศอีกครั้ง

(พ.ศ. ๒๕๒๘-๒๕๒๙)

จริง ๆ แล้วผมไม่อยากมาเป็นอธิบดีกรมการค้าต่างประเทศ ตำแหน่งอธิบดีกรมการค้าต่างประเทศเป็นที่มุ่งหวังของคนส่วนใหญ่ ตอนหลังเรื่องของกรมการค้าต่างประเทศไปถึงทำเนียบฯ มีการตั้งคณะกรรมการหลายคณะ บางทีก็มีการให้ข้อมูลผิด ๆ นอกจากนี้พ่อค้าก็ไม่ค่อยชอบอะไรที่มีระเบียบ หรือกฎเกณฑ์แน่นอน ไม่ว่าจะเป็นพ่อค้าเล็ก พ่อค้าใหญ่ได้สิทธิเสมอภาค แต่พ่อค้าไม่ชอบ เขามีความคิดหรือความรู้สึกว่าคนไหนใหญ่ เขาก็ควรได้อภิสิทธิ์ ส่วนคนไหนเล็กก็ได้ไปตามสัดส่วน ที่ผมพยายามทำก็คือสร้างกติกาขึ้นมา อันหนึ่งที่ทำให้เขามองผมว่าเจ้าระเบียบก็คือระเบียบเดิมไม่มี แต่เขาใช้วิธีบันทึกไว้ในบันทึกของแต่ละกอง ผมก็ไปเอาออกมารวบรวมเขียนเป็นประกาศ เขาก็เลยหาว่าหยุมหยิม

เหตุผลอีกอันหนึ่งก็คือ คนเราทำงานจำเจอยู่ ๔ ปีแล้ว คงไม่ทำอะไรให้ดีไปกว่านั้นได้ ถ้าทำให้ดีกว่านั้นคงทำไปแล้ว

ผมก็ไม่อยากกลับ ไม่อยากมาจากกรมการค้าภายใน ระดับอธิบดีนั้นไม่ควรกลับไปกรมเก่าเพราะเหตุผลอีกอันหนึ่งคือ ผมเห็นว่าเมื่อคนเก่าย้ายไป อธิบดีคนใหม่ก็ควรมีสิทธิเปลี่ยนแปลงหรือโยกย้ายได้เป็นเรื่องธรรมดา แต่ส่วนใหญ่ก็จะถือเป็นเรื่องส่วนตัวไป สมมุติว่าผมถูกย้ายกลับไป อาจจะคิดว่าอธิบดีเก่ามาแก้ไขเปลี่ยนแปลงที่ผมทำไว้ หรือย้ายคนของผม ก็กลับมารื้อให้เหมือนอย่างเดิมอย่างที่เคยทำมา ก็ไม่ต้องไปไหนกัน เพราะเมื่อภาวะเปลี่ยนแปลงไปก็ควรแก้ไขใหม่ก็เป็นสิทธิ์ของเขา

อันนี้ก็หลักการเดียวกับที่ผมว่า คนที่เป็นผู้อำนวยการกอง เมื่อขึ้นเป็นรองอธิบดีไม่ควรอยู่ที่กรมเดียวกัน เพราะกองที่เขาเคยเป็นอยู่จะไม่มีวันปรับปรุงได้ ผู้อำนวยการกองใหม่มา รองฯ ก็บอกว่ามาแก้ของเขาได้อย่างไร เพราะฉะนั้นควรย้ายไปกรมอื่นเพื่อให้กว้างขวางขึ้น นอกจากนี้ผมก็รู้ว่า ถ้าเปลี่ยนรัฐมนตรีใหม่ เขาก็ต้องย้ายผม

ช่วงที่กลับมาผมยุ่งกับปัญหาสิ่งทอ โดยเฉพาะปัญหาที่สหรัฐฯ ห้ามนำเข้าสิ่งทอจากเมืองไทย และอีกเรื่องคือการเจรจาต่ออายุการส่งออกมันสำปะหลังกับประชาคมยุโรป

แต่ผมไม่มีโอกาสอยู่ตอนที่ลงนามในสัญญาต่ออายุการส่งออกมันสำปะหลัง เพราะพอเจรจาเสร็จก็ถูกย้ายไปอยู่กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ ซึ่งผมก็พอรู้ข่าวมาบ้างว่าจะถูกย้าย

กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ :
งานบริหารนักวิชาการ (พ.ศ. ๒๕๒๙)

การที่ผมได้มาเป็นอธิบดีกรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ ก็เป็นเรื่องที่ตรงกับเหตุผลที่ผมเคยท้วงรัฐมนตรีไว้ครั้งหนึ่งว่า ผู้ที่มาเป็นอธิบดีกรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ ถ้าผ่านงานมาหลาย ๆ กรม จะทำให้มองเห็นภาพกว้าง และเสนอรายงาน ข้อคิดในภาพที่กว้างได้ดีขึ้น

ตัวอย่างที่ผมเห็น เช่น เรื่องดัชนีต่าง ๆ สมัยนั้นทำเฉพาะดัชนีค่าครองชีพ ผมก็ริเริ่มว่าจริง ๆ แล้วต่อไปในภายหน้า การตัดสินใจของระดับสูง จะไปบอกว่าข้าว ๑๐๐% ข้าวอะไรราคาตก เป็นบัญชียาวเหยียด ทำให้ตัดสินใจลำบาก เพราะฉะนั้นบางอย่างต้องทำเป็นดัชนีออกมา ให้เห็นแนวโน้ม เพราะการตัดสินใจใช้แนวโน้มได้ ไม่จำเป็นต้องรู้ว่าข้าวเวลานี้ราคาเท่าไร ดัชนีนี้ทำให้ดีจะใช้พยากรณ์ล่วงหน้าได้ เป็นเครื่องมือของฝ่ายบริหารระดับนโยบาย

ประเด็นที่สอง เมื่อผมไปอยู่กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ เขาให้ความสำคัญกับคอมพิวเตอร์ ผมก็พยายามบอกว่าคอมพิวเตอร์ก็เหมือนเครื่องพิมพ์ดีดกับเครื่องคำนวณรวมกัน ใส่อะไรเข้าไปก็ออกมาอย่างนั้น เพราะฉะนั้นสิ่งที่จำเป็นคือวิธีทำสถิติต่าง ๆ ที่ควรจะนำออกมาใช้ ดัชนีก็เป็นวิธีหนึ่ง ง่าย ๆ เช่น วิธีถัวเฉลี่ยแล้วตัวเฉลี่ยมีหลายวิธี แล้วแต่คุณจะใช้ตัวเลขนั้นอย่างไร ไม่ใช่เอามาหารเฉย ๆ moving average อะไรก็แล้วแต่ใช้คนละอัน เพราะฉะนั้นสิ่งที่เราจำเป็นคือต้องเอานักวิชาการที่มีความรู้ทางสถิติ รู้จักวิธีว่าเครื่องมือที่ต่างประเทศเขาใช้วัดผลความคืบหน้า

ประชุมให้แนวนโยบายการปฏิบัติงานแก่ข้าราชการกรมเศรษฐกิจการพาณิชย์

อันหนึ่งที่เขาทำแล้วไม่กล้าออกมา เราเรียกว่า businessmen's confidence กับ consumers' confidence ซึ่งจะไปสัมภาษณ์วัดความมั่นใจของนักลงทุนว่าเหตุการณ์ข้างหน้า สถานการณ์เศรษฐกิจจะเป็นอย่างไร ถ้าเขาคิดว่าเหตุการณ์ข้างหน้าจะดี เขาก็ย่อมจะลงทุนลงแรง แต่ถ้าเขาไม่มีความมั่นใจ ก็จะหยุดกิจการหมด อันนี้ก็เป็นดัชนีอันหนึ่งที่จะวัดแนวโน้มธุรกิจและการลงทุน

อันที่สองที่เขาจะทำแต่ยังไม่ได้ทำ เพราะกรมทะเบียนการค้าไม่ได้เก็บไว้คือ index หรือดัชนีของการเกิดการตายในธุรกิจ เพื่อเราจะรู้ว่าทำไมธุรกิจถึงตายไปเพราะอะไร ผมไปเร่งตัวนี้

ประเด็นต่อมาคือผมไม่ทำตัวเป็นนักวิชาการ ต้องเป็นนักบริหาร ใครคิดอย่างไรตีพิมพ์เลยไม่ต้องขอความเห็น แต่ผู้เขียนต้องรับผิดชอบสิ่งที่เขียนไป และงานเขียนนั้นต้องถือว่าไม่ใช่นโยบายของกรม ถ้าเขียนไปพาดพิงถึงใคร หรือแม้ไปขัดต่อนโยบาย แต่ถ้าเป็นความเห็นทางวิชาการ ผมจะรับผิดชอบแทนเพื่อให้เกิดการกล้าคิด กล้าเขียน

อันที่สามที่ผมพยายามทำก็คือการเผยแพร่ข้อมูลที่มีอยู่ให้มากที่สุด และราคาถูกที่สุด สะดวกที่สุดแก่นักธุรกิจ เช่นการรายงานข้อมูลดิบโดยใส่ในแผ่นดิสก์ โดยไม่จัดทำเป็นตารางสวยหรู แต่ใช้ไม่ได้

งานสุดท้ายที่ทำไม่ได้คือการพยากรณ์ทางเศรษฐกิจ ที่ทำได้บางประเภทคือข้าราชการและคนไทยกลัวการพยากรณ์ กลัวว่าจะผิด จะเสียชื่อ แต่คำว่าพยากรณ์ต้องยอมรับอยู่แล้วว่าเป็นการคาดคะเน ผิดได้ เราก็เริ่มมาตั้งแต่อัตราเงินเฟ้อ จะขึ้นเท่าไหร่ การส่งออกจะขึ้นเท่าไหร่ ต้องมองไปให้ได้ แต่เขาทำช่วงสั้น ๆ ยังไม่ทำว่า ๕ ปี มองอย่างไร ปี ๒๐๐๐ จะทำอย่างไร จริง ๆ แล้วควรทำสัก ๖-๗ ปีข้างหน้า ถ้าเรามาคิดว่าเราจะปรับโครงสร้างอุตสาหกรรม การส่งออกเราใช้เวลาเท่าไหร่ และต้องมองไปด้วยว่าภาวะตลาดเปลี่ยนแปลงไปอย่างไร เพื่อที่เราจะปรับตัวได้ทัน จะผิดจะถูกเป็นเรื่องที่ต้องไปวิเคราะห์กันเอาเองแต่พื้นฐานการวิเคราะห์ ตัวเลข วิธีการวิเคราะห์ต้องชัดว่าวิธีไหนที่ง่าย คนเข้าใจ และถูกต้อง

ที่กรมเศรษฐกิจฯ เป็นครั้งแรกที่ผมมีเวลาอ่านหนังสือ สิ่งที่อยากรู้แต่ไม่มีเวลาก็ได้ค้นคว้า

พ้นกรมเศรษฐกิจฯ ผมได้รับการเสนอชื่อเข้าคณะรัฐมนตรีให้เป็นปลัดกระทรวงพาณิชย์

สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ :
ในตำแหน่งปลัดกระทรวง (พ.ศ. ๒๕๒๙-๒๕๓๗)

ในความเห็นของผมการเป็นปลัดกระทรวงไม่ใช่ของง่าย เพราะว่าอธิบดีแต่ละท่านมีอำนาจเบ็ดเสร็จ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องคนหรือเรื่องเงิน เช่น หากสำนักงานปลัดกระทรวงต้องการขอโอนข้าราชการเข้ามาช่วยงาน ถ้าอธิบดีไม่อนุมัติก็ทำไม่ได้

นอกจากนั้นในทางปฏิบัติจริง ๆ สำนักงานปลัดกระทรวงเป็นสำนักงานประสานงาน ไม่ได้มีอำนาจในตัวเอง กฎหมายเขียนไว้ว่าปลัดกระทรวงเป็นผู้บังคับบัญชาอธิบดี แต่อำนาจสูงสุดอยู่ที่รัฐมนตรี โดยเฉพาะอย่างยิ่งถ้ารัฐมนตรีเป็นผู้มีอำนาจแต่งตั้งโยกย้ายข้าราชการหรือลงโทษข้าราชการ

นอกจากนั้นตามกฎหมายปัจจุบัน อำนาจโยกย้ายจริง ๆ แล้วเป็นอำนาจของรัฐมนตรี โดยไม่ต้องผ่านปลัดกระทรวง มีแต่การเลื่อนตำแหน่งเท่านั้น ที่ต้องผ่านระบบการคัดเลือก ผ่านความเห็นของปลัดกระทรวง

เพราะฉะนั้นการที่โยกย้ายอธิบดีจากกรมหนึ่งไปยังอีกกรมหนึ่งในระดับเท่ากัน จริง ๆ แล้วไม่ใช่อำนาจของปลัดกระทรวง การตั้งรักษาการต่าง ๆ ก็เช่นเดียวกัน รวมไปถึงการสั่งพักราชการ การให้ประจำกระทรวง ปลัดกระทรวงก็ต้องเอาตาม

ผมจึงมีความเห็นเสมอว่า ปัญหานี้มันต้องแก้ไขปรับปรุงว่า ข้าราชการนั้นควรจะอยู่ใต้บังคับบัญชาของปลัดกระทรวง

พื้นฐานของผมก็คือว่า เรื่องของคนไม่ใช่เป็นเรื่องนโยบาย ข้าราชการมีหน้าที่ปฏิบัติตามนโยบาย ถ้าเขาทำไม่ได้ ปลัดกระทรวงก็ต้องรับผิดชอบไป หรือปลัดกระทรวงดื้อด้าน ก็เล่นงานปลัดกระทรวงไป

ที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน รัฐมนตรีไม่สั่งปลัดกระทรวงไปสั่งอธิบดีโดยตรง เช่นนี้แล้ว หากเกิดความเสียหายขึ้นมา ผิดพลาดขึ้นจะมาลงโทษปลัดกระทรวงได้หรือไม่ โดยความยุติธรรมแล้ว ลงโทษไม่ได้ แต่ทุกวันนี้ปลัดกระทรวงต้องรับผิดชอบ นโยบายผิดพลาด เนื่องจากเราไม่แยกให้ชัดว่าอะไรเป็นนโยบาย อย่างเช่นเอาเรื่องของคนมาเป็นนโยบาย เราก็ตาย

นโยบายของรัฐบาลคือนโยบายที่แถลงต่อสภาว่า จะทำอะไร จะมุ่งไปทางไหน เป็นแนวทางวัตถุประสงค์ไป ข้าราชการต้องเสนอแนวทางปฏิบัติให้เป็นไปตามนั้น และเสนอว่ามีวิธีการทำได้อย่างไรบ้าง

ปลัดกระทรวงอยู่ในฐานะลำบาก เช่นจะเห็นได้ว่า เวลาเรื่องเข้า ครม. ไม่แบ่งแยกหน้าที่ความรับผิดชอบชัดแจ้ง ไปเช็คว่าข้อมูลนี้ผิด สอดไส้ ถ้ามันเป็นสอดไส้ ข้อมูลผิด เป็นความรับผิดชอบของข้าราชการประจำ ไม่ใช่หน้าที่ของรัฐมนตรี แล้วมันก็เกิดความระแวงขึ้นมา แล้วก็สอดไส้หมด เพราะเราไม่ชัดในเรื่องหน้าที่ความรับผิดชอบ อธิบดีสอดไส้ขึ้นมา แล้วปลัดกระทรวงสั่งไปตามนั้น ถือว่าปลัดกระทรวงผิด เหมือนกับระดับกรม ข้าราชการข้างล่างสอดไส้ขึ้นมา และอธิบดีสั่งไปตามนั้น อธิบดีผิดด้วยหรือ ซึ่งจริง ๆ แล้วไม่ใช่ เพราะมันจะต้องดูว่าอธิบดีควรจะรู้แค่ไหน ปลัดกระทรวงควรจะรู้แค่ไหน ซึ่งภายหลังก็มีการแก้ไขบางส่วน อย่างเช่นระเบียบการเงินการคลัง เมื่อเจ้าหน้าที่เสนอขึ้นมา เจ้าหน้าที่ก็ถือว่าถูกต้อง อธิบดีต้องสั่งไปตามนั้น รัฐมนตรีก็สั่งไปตามนั้น พอมันเกิดผิดพลาดขึ้นมา เพราะว่าข้อมูลผิดก็ต้องถือว่าคนที่สั่งนั้นหลงผิด เพราะว่าคนข้างล่างบิดเบือนข้อเท็จจริง ความผิดก็ไม่ได้อยู่ที่คนสั่ง ก็อยู่ที่คนที่เสนอขึ้นมา

อันนี้มันแยกไม่ชัด เพราะฉะนั้นก็เกิดปัญหาวุ่นวาย ปลัดกระทรวงไม่มีรายละเอียด นั่นประเด็นที่หนึ่งที่มีปัญหา

ประเด็นที่สอง ที่เป็นปัญหาที่ผมเจอ ความเป็นกลางของข้าราชการ โดยหลักการต้องถือว่า เมื่อรัฐบาลไหนเข้ามา ไม่ว่าพรรคไหน ข้าราชการต้องปฏิบัติให้ดีที่สุด ในขณะเดียวกันรัฐมนตรีต้องถือว่าข้าราชการนั้นไม่มีพรรคไม่มีพวก แต่ตามข้อเท็จจริงมันไม่ใช่อย่างนั้น ข้าราชการคนนี้ได้เลื่อนในสมัยรัฐมนตรีคนนี้ก็หาว่าเป็นพวกกัน หรือรัฐมนตรีดำเนินนโยบายผิดเกิดเรื่องขึ้นมาก็หาว่าข้าราชการต้องรับผิดชอบ คุณไปเสนอนโยบายกับรัฐมนตรี

ผมยอมรับว่ามีเรื่องปัญหาความเป็นกลางของข้าราชการ ไม่ใช่แต่ในปัจจุบันนี้เท่านั้น ในญี่ปุ่นก็เจอปัญหา เนื่องจากพรรค LPD เป็นรัฐบาลอยู่เป็นเวลานาน ข้าราชการก็คุ้นเคยกับวิธีการทำงานของ LPD พอเกิดการแตกแยกพรรคออกมา ก็เกิดความสงสัยว่าคุณเป็นพวกใคร ก็เกิดการทะเลาะเบาะแว้งขัดแย้งกัน เพราะฉะนั้นความเป็นกลางเป็นเรื่องสำคัญ เราจะแก้ปัญหาอย่างไร ซึ่งก็อยู่ที่คน

ปัญหาต่อไปของคนในฐานะปลัดกระทรวง ก็คือ ถ้ารัฐมนตรีสั่งในสิ่งที่มันขัดต่อกฎหมาย ถึงแม้กฎ ก.พ. จะเขียนว่า ข้าราชการไม่พึงปฏิบัติ ถ้าเราแสดงความคิดเห็นขึ้นไปว่า อันนี้ขัดต่อกฎหมายนะถ้าแก้ เขากลับมองว่าเราไปขัดนโยบาย ก็เล่นงานข้าราชการ

นี่ก็เป็นเรื่องความรับผิดชอบต้องชัดเจน ตอนนี้อังกฤษก็เกิดปัญหาว่า ปลัดกระทรวงรับผิดชอบแค่ไหน เมื่อรัฐมนตรีสั่งแล้ว ปลัดกระทรวงทักท้วงแล้ว

มาลงโทษเขา หรือไม่ยอมปฏิบัติตาม ปัญหานี้เป็นปัญหาเรื่องดุลยพินิจ ว่าการตีความกฎหมายแค่ไหน ความรับผิดชอบอยู่ที่ไหน ในอังกฤษก็เกิดเรื่อง มีปลัดกระทรวงให้การว่า สิ่งที่เขาทำมาทั้งหมดเวลาที่เขาใช้ไป ๙๐% เป็นเวลาที่เขาต้องตามแก้ปกป้องรัฐมนตรี ทั้ง ๆ ที่เขารู้อยู่ว่า สิ่งที่รัฐมนตรีทำไปหรือไปแถลงต่อสภา มันไม่สอดคล้องกับข้อเท็จจริง มันไม่เป็นไปตามที่แถลง

ประเด็นสุดท้ายที่เกี่ยวกับปลัดกระทรวง เมื่อนักการเมืองเข้ามา โดยเฉพาะเมื่อเขาคิดว่าอาจอยู่ระยะเวลาสั้น ก็แก้ปัญหาเฉพาะหน้า ไม่มีการวางแผนระยะยาว แล้วปัญหาก็หมักหมม พอมาถึงรัฐมนตรีก็กลับเป็นปัญหาของปลัดกระทรวง ก็วนกันอยู่ตรงนี้ เราเรียกว่าความรับผิดชอบไม่ชัดแจ้ง เนื่องจากว่างานประจำกับงานนโยบายนี่ รัฐมนตรีเป็นคนบอกว่าอันไหนงานนโยบาย อันไหนงานประจำ มันไม่ชัดแจ้ง

เมื่อหน้าที่มันไม่ชัดแจ้ง ความรับผิดชอบก็ไม่ชัดแจ้ง เมื่อความรับผิดชอบไม่ชัดแจ้ง ก็วนอยู่แค่นี้ นี่คือปัญหาของปลัดกระทรวง ปัญหาของอธิบดี ปัญหาของผู้บังคับบัญชา

มีคนเคยพูดว่ากระทรวงที่ดำเนินการได้เรียบร้อยที่สุด ก็คือกระทรวงการต่างประเทศ นอกเหนือไปจากเขามีคนที่มีคุณภาพแล้ว พื้นฐานเขาไม่เหมือนกับพื้นฐานกระทรวงอื่นในเรื่องการบริหารบุคคลกับการบริหารการเงิน โดยหลักการปฏิบัติของกระทรวงการต่างประเทศคืออัตรากำลังทั้งหมดและเงินทั้งหมดอยู่ที่สำนักงานปลัดกระทรวง ไม่ได้อยู่ตามกรมต่าง ๆ และบริหารโดย อ.ก.พ. ระหว่างอธิบดีกับปลัดกระทรวง

ปลัดกระทรวงการต่างประเทศ อยู่ในฐานะที่จะโยกย้ายข้าราชการและกำลังเงินได้ ถ้างานเข้ามามาก ก็โยกย้ายคนจากกรมนี้ โดยไม่ต้องถามอธิบดีก็ได้ เงินเขาจะจ่ายให้กรมนี้เท่านี้ เพราะว่าคนทั้งหมดเงินทั้งหมดอยู่ที่เขา

ที่เขาทำอย่างนี้ได้เพราะกรมเขาเล็กมาก อัตรากำลังส่วนใหญ่อยู่ในต่างประเทศ เพราะฉะนั้นเพื่อประโยชน์ในการถ่ายเท เพื่อให้เกิดประโยชน์ในการดำเนินงานตามนโยบาย ก็ไปอยู่ที่สำนักปลัดกระทรวงหมด สามารถที่จะถ่ายเทคนไปได้เลย ขึ้นอยู่กับงานเงินก็จ่ายไปตามที่ต้องการ

ผมคิดว่าเราต้องมาจัดโครงสร้างกันใหม่ โดยเฉพาะของทางราชการที่มีผลกระทบต่อการบริหารงานของกระทรวง โดยคุณก็ต้องเข้าใจว่า รัฐบาล

การประชุมคณะกรรมการเจรจาการค้ารอบอุรุกวัย ณ ประเทศเบลเยี่ยม ระหว่าง ๓-๗ ธันวาคม ๒๕๓๓

เป็นหัวหน้าคณะผู้แทนไทย ในการประชุมระดับเจ้าหน้าที่อาวุโสเศรษฐกิจอาเซียน ณ ประเทศสิงคโปร์ ระหว่าง ๑๙-๒๐ มกราคม ๒๕๓๕

แต่ละรัฐบาลเข้ามา เขาอาจจะมีนโยบายที่เน้นที่บางจุดในการที่จะดำเนินการอย่างนี้จะไปสู้ปัญหาอันนี้ เขาควรจะมีสิทธิที่จะจัดกำลังพล จัดทัพใหม่คือจัดกรม กองต่าง ๆ ใหม่ ให้เข้ากับนโยบายที่วางไว้ แต่ตามประเพณีปฏิบัติของไทย การจัดตั้งกระทรวง ทบวง กรม เป็นอำนาจของฝ่ายนิติบัญญัติ คุณจะจัดตั้งกรมขึ้นมา คุณต้องไปออกพระราชบัญญัติผ่านสภา คุณจะโอนทรัพย์สินจากกรมหนึ่งไปอีกกรมหนึ่งก็ไปผ่านสภา เพราะฉะนั้น อำนาจบริหารที่จัดทัพก็ไปอยู่ที่สภา

เพราะฉะนั้นก็เกิดปัญหาว่ารัฐบาลที่เข้ามาจัดทัพไม่ได้ อย่างเช่นตอนที่เรามีปัญหาเรื่องทรัพย์สินทางปัญญา ผมใช้เวลา ๓ ปี กว่าที่จะจัดตั้งกรมทรัพย์สินฯ ได้ แล้วถามว่าอายุรัฐบาลโดยปกติเท่าไร ปัญหานี้เกิดขึ้นเพราะเราไปถ่วงว่ากระทรวง ทบวง กรม ต่าง ๆ ต้องเป็นนิติบุคคล มีความรับผิดชอบโดยอิสระ เขาก็ออก พ.ร.บ.

ในต่างประเทศเขาออกกฎหมายว่ารัฐบาลมีสิทธิที่จะตั้งกรมอะไรก็ได้ โดยให้ถือว่ากรม กอง ที่ตั้งขึ้นมานั้นเป็นนิติบุคคลตามกฎหมาย แต่เขามีเงื่อนไขไว้ว่า เพื่อที่จะคงไว้ซึ่งอำนาจสภา ในการที่จะตั้งกรมกองขึ้นมา ตราบใดที่คุณไม่ได้ใช้เงินเกินกว่างบประมาณที่ได้รับ คุณไม่จำเป็นต้องไปขอความเห็นชอบจากสภา

จะเห็นว่าในต่างประเทศรัฐบาลใหม่เข้ามาเขายุบ ยกตัวอย่างในอังกฤษ สมัยนั้นมีปัญหาเรื่องการส่งออก นโยบายรัฐบาลเขาก็จะมุ่งนโยบายส่งออก เครื่องจักร เครื่องกลมือที่เป็นเทคโนโลยีชั้นสูง เขาก็เอากระทรวงเทคโนโลยีไปรวมกับกระทรวงพาณิชย์ เอาคนที่รู้เรื่องเทคโนโลยีกับคนที่ทำการค้ามายุบรวมกัน หรืออย่างแคนาดา ออสเตรเลีย เขาเห็นว่าการค้ากับต่างประเทศไปด้วยกัน เขาก็เอาสองหน่วยงานมารวมกันเข้า ภายในรัฐบาลก็ออกคำสั่ง เหมือนกับตั้งหน่วยงานในทำเนียบ เหมือนกับพรรคการเมืองเลย

นั่นเป็นอีกอันหนึ่งที่จะต้องคิดคำนึงถึงว่าการจัดทัพเพื่อแก้ปัญหาตามนโยบายบางส่วน มันควรจะอยู่ในอำนาจของฝ่ายบริหารมากน้อยแค่ไหน คุณให้เขาไปรบแต่คุณไม่ให้เขาจัดทัพ ทัพที่จัดตั้งไว้เป็นทัพที่รัฐบาลในอดีตตั้งขึ้นทั้งนั้น ไม่ทันเหตุการณ์ต่อไปข้างหน้ายิ่งไม่ทัน

ประเด็นที่สอง มันย้อนกลับมาอีก เขาแบ่งชัดเรื่องความรับผิดชอบ อย่างออสเตรเลีย อังกฤษ เขาแบ่งชัด ยิ่งออสเตรเลียยิ่งเห็นชัด รัฐมนตรีไม่มีสำนักงานอยู่ในกระทรวง เขาไปนั่งอยู่ที่สภา เวลาสั่งงานก็เรียกปลัดกระทรวงไป เขาถือว่าปลัดกระทรวงเป็นกรรมการผู้จัดการของบริษัท เขาเป็นประธาน เป็นนโยบายจะเอาอะไรก็บอกปลัดกระทรวง ปลัดกระทรวงก็ไปสั่งงานต่อ ถ้าทำไม่ได้ปลัดกระทรวงรับผิดชอบ

แต่ของเรา รัฐมนตรีสั่งเอง สั่งไปที่กรม แต่เกิดเรื่องเข้า ปลัดกระทรวงต้องรับผิดชอบ

สรุปได้ว่าที่เป็นปัญหา มีอยู่ ๒ อันคือ

๑. โครงสร้าง

๒. ความรับผิดชอบระหว่างข้าราชการการเมืองกับข้าราชการประจำ และนี่ที่ทำให้ฐานะของปลัดกระทรวงคลอนแคลน

อีกเรื่องที่มักเกิดปัญหาคือ มักมีการทดแทนบุญคุณการทำงานให้ โดยการให้ตำแหน่งเขา บุญคุณส่วนตัว เขาทำอะไรให้ คุณต้องทดแทน โดยตำแหน่งมันเป็นไปไม่ได้

ผมเห็นว่าข้าราชการกระทรวงพาณิชย์ส่วนใหญ่แล้ว มีความรู้ความสามารถที่จะดำเนินการตามนโยบายได้ แต่ภายในกระทรวงพาณิชย์ทำงานเพียง ๖๐% ของความสามารถที่มีอยู่เพราะ

๑. ข้าราชการเหล่านี้ไม่มีโอกาสแสดงฝีมือ

๒. ข้าราชการเหล่านี้อยู่ในที่ไม่เหมาะกับงาน และไม่รู้ตัวว่าไม่เหมาะกับงานนั้น

เหตุที่เกิดขึ้นเพราะข้าราชการของกระทรวงไม่เคยย้ายไปทำงานในกรมอื่น

ผมตั้งเป้าหมาย คนที่มีคุณภาพ คุณสมบัติจะต้องมีโอกาสที่จะเลื่อนได้ ต้องเห็นโอกาสที่จะก้าวหน้า และความก้าวหน้านั้น ไม่ได้ขึ้นอยู่กับความสัมพันธ์ที่มีอยู่กับผู้บังคับบัญชาหรือกับรัฐมนตรี แต่จะต้องขึ้นอยู่กับความสามารถของเขาที่เขาจะปฏิบัติงานได้

ในประเด็นนี้เมื่อผมเข้ามาใหม่ ๆ โอกาสที่ ซี ๗ จะขึ้นเป็น ซี ๘ ตำแหน่งน้อยมาก โอกาสของแต่ละคนจะมีประมาณ ๒๐% และจาก ซี ๘ ขึ้น ๙ ก็ประมาณ ๒๐% และซี ๙ ขึ้นเป็น ซี ๑๐ ก็น้อยลงไปใหญ่

ในอดีตเราไม่มุ่งที่จะสร้างอาณาจักร เราก็ไปเพิ่มระดับต่ำ ๆ ขึ้นมามาก โดยไม่คิดถึงข้างบน คนที่อยู่ข้างล่างมองขึ้นมาก็ไม่เห็นความก้าวหน้า แล้วเขา

การประชุมสภาธุรกิจอาเซียน-สหรัฐ ที่กรุงเทพฯ ระหว่าง ๓-๔ สิงหาคม ๒๕๓๕

การประชุมรัฐมนตรีเศรษฐกิจอาเซียน ณ กรุงมนิลา ระหว่าง ๒๒-๒๓ ตุลาคม ๒๕๓๕

จะทำไปทำไม นั่นประเด็นหนึ่ง

อีกประเด็น เมื่อเขาทำงานโดยไม่มีการโยกย้าย เขาก็คิดว่า งานที่ทำอยู่อย่างนั้น เขาเก่งที่สุดแล้ว มันก็เกิดการสร้างอาณาจักร แต่ถ้าเราหมุนเวียนเขาจะกว้างขึ้น อาจจะไปอยู่จุดที่อาจจะทำได้ดีกว่าก็ได้ มีนักกฎหมายบางคนที่ทำงานกฎหมายมาหลายปี แต่พอให้ไปทำทางเศรษฐกิจ เขาทำได้ดีกว่าด้านกฎหมาย

ผมมองปัญหาอย่างนี้ว่า ความรู้มันเป็นเรื่องที่หากันได้ จุดประสงค์ของการศึกษานั้น ไม่ใช่ว่าเขาจะต้องรู้ว่า ก บวก ข แล้วจะต้องเป็น ค แต่เขาควรจะรู้การตัดสินใจ การให้เหตุและให้ผล ส่วนความรู้นั้นมันไปหาได้ทีหลัง

การตัดสินใจของนักบริหาร คุณไม่จำเป็นต้องรู้มาก หรือรู้ละเอียด แต่คุณรู้จักให้เหตุและผล เข้าใจปัญหา ที่เราบอกกันว่าเป็นรัฐมนตรีสาธารณสุขต้องเป็นหมอ ตรงข้ามกลับทำให้ปัญหาเยอะ เพราะว่าคุณเป็นผู้เชี่ยวชาญทางด้านนั้น คุณไม่ฟังความเห็นของคนอื่น

จริง ๆ แล้วเราต้องถ่ายเทเขา ให้เขาเห็นภาพว่าการศึกษาของเขา เมื่อจบจากมหาวิทยาลัยต้องถือว่าเป็นบุคคลที่มีคุณภาพที่จะตัดสินใจรู้เหตุและรู้ผล ต้องสามารถอธิบายได้

ดูง่าย ๆ อย่างนักธุรกิจที่ประสบผลสำเร็จ หรือนักการเมืองที่ประสบผลสำเร็จ เขาอาจจะไม่ได้เรียนอะไรมาเลยก็ได้ แต่เขามีแนวความคิด รู้จักให้เหตุให้ผลตัดสินใจเอง

สมมุติคุณทำงานอยู่กรมทะเบียนมาตั้งแต่ต้น งานอื่นไม่ทำ รับจดทะเบียนอย่างเดียว โอกาสเขามีก็คือ ขึ้นเป็นผู้อำนวยการกอง หรืออธิบดีกรมทะเบียน แต่ว่าคนที่ถ่ายเทไปหลายงาน รู้จักตัดสินใจ โอกาสเขาจะมากกว่า

นี่คือความเห็นผม

เพราะฉะนั้นคนที่อยู่กรมเดียว โอกาสที่จะขึ้นน้อย แต่ถ้าคนที่ถ่ายเทไป ทำงานได้ อยู่ที่ไหนก็บริหารได้ โอกาสเขาย่อมจะมากกว่า เพราะฉะนั้นการถ่ายเทก็เป็นเรื่องที่เขามีโอกาสที่จะพิสูจน์ตัวเอง ถ้าเขาพิสูจน์ตัวเองแล้ว โอกาสที่เขาจะขึ้นก็มีมากกว่าที่ที่เขาไม่มีโอกาส อันสุดท้าย เมื่อเขามีโอกาสแล้วที่เขาจะขึ้นมันควรขึ้นอยู่กับอะไร ขึ้นอยู่กับว่าเขาไปสนิทชิดชอบกับผู้บังคับบัญชาแล้วได้เลื่อนขึ้น หรือว่าเขาทำงานแล้วมีผลงาน

เมื่อผมมาเป็นปลัดกระทรวง หรือแม้เป็นอธิบดีก็ตาม จะต้องมีขั้นตอนการคัดเลือกข้าราชการที่จริงแล้วก่อนที่ ก.พ. จะมีระบบคณะกรรมการคัดเลือก ผมได้พูดกับรัฐมนตรีหลายครั้งแล้ว บางรัฐมนตรีก็ยอม เช่น การขึ้นเงินเดือนรองอธิบดี ผมจะเวียนให้อธิบดีทุกกรมเสนอความเห็นว่ารองอธิบดีของเขาระดับ ๙ ใครควรจะขึ้นมา แล้วก็มารวมกัน มาจัดดูว่าใครควรจะขึ้นได้

งานบางกรมเป็นงานพื้นฐาน ซึ่งไม่จำเป็นต้องขึ้นมาพบรัฐมนตรี แต่ถ้าไม่มีใครทำงานอันนั้น แล้วตายแน่ ๆ อย่างงานของกรมทะเบียน กรมเศรษฐกิจฯ ซึ่งเป็นงานขั้นพื้นฐาน แต่ว่างานมันไม่หรูหราที่จะพบรัฐมนตรีได้ไม่เหมือนกับงานของกรมการค้าต่างประเทศ การที่เราไปอาศัยว่าเขาเข้ามาเสนองานและมาสนิทชิดชอบกับเราแล้วไปให้ความดีความชอบ มันไม่ถูกต้อง

การแต่งตั้งข้าราชการก็เหมือนกัน สมัยนั้นเป็นสมัยที่รัฐมนตรีมีอำนาจ จะแต่งตั้งใครก็ได้ ผมก็ใช้วิธีหน้าด้าน ผมก็เวียนถามอธิบดีว่า คนที่เป็นรองฯ

อดีตนายกรัฐมนตรี (นายอานันท์ ปันยารชุน) เยี่ยมกระทรวงพาณิชย์

ใครควรจะได้ขึ้นบ้าง แล้วก็สรุปความเห็นจากทุกกรม ไปเสนอรัฐมนตรี มันเป็นขั้นตอนที่เราจะให้โอกาสทุกคน ให้รัฐมนตรีดูทุกคน ไม่ใช่ดูแต่เฉพาะคนที่เขารู้จัก เห็นหรือทำงานร่วมด้วย นี่เป็นการสร้างระบบคุณธรรมขึ้นมา

งานของกระทรวงฯ ส่วนใหญ่แล้วคนมีขีดความสามารถที่จะทำ แต่เรื่องของคุณภาพ กับสัดส่วนมันไม่สมดุลกัน เพราะว่างานของเศรษฐกิจเนื่องจากมันรวดเร็ว คนที่มีคุณภาพเขามีความสามารถที่จะตัดสินใจได้ด้วยเหตุด้วยผล ผู้อำนวยการกองก็ควรจะเป็นคนที่มีคุณภาพที่จะบริหารงานตัดสินใจได้ในระดับหนึ่ง และรองอธิบดีก็เช่นเดียวกัน มันไม่จำกัดอยู่เฉพาะอธิบดี

การแต่งตั้งข้าราชการ ผมมองในด้านศักยภาพที่จะพัฒนาขึ้นมา หลักการของผม ถ้าผู้อำนวยการกองไม่มีศักยภาพที่จะพัฒนาให้เป็นอธิบดีได้แล้ว อย่าตั้งเขาขึ้นเป็นรองอธิบดี

ประเด็นที่สอง บางครั้งคนก็ตำหนิผมว่าทำไมเอาคนนี้ขึ้น แล้วก็ไปตีความว่าให้คนแก่ขึ้นไป ก่อนอันนี้เป็นกลยุทธ์ที่ผมคิดว่ามันสอดคล้องกับที่ผมว่า ควรจะให้คนที่อยู่ข้างล่างมองเห็นโอกาสของเขา ถ้าคุณเอาคนหนุ่มขึ้นเป็นแผง และเขาอยู่อีก ๒๐ ปี คนข้างล่างมองไม่เห็นโอกาสแล้ว ขณะนี้คิดว่ากระทรวงการต่างประเทศ เขาเจอปัญหาแล้ว เขาเอาเด็กหนุ่มขึ้นหมด เพราะฉะนั้นในบางครั้งผมจะสลับ ถึงแม้เขาจะมีความสามารถไม่ถึงตัวคนนี้แต่คนหลังอายุน้อยกว่า ผมก็จะเอา ผมจะมีบัญชีข้าราชการระดับบริหาร

การบริหารที่ดีก็ต้องเหมือนกับมีขนมล่อ ทุกปีจะมีคนครบเกษียณออกไปอย่างต่อเนื่องกัน ไม่ใช่ต้องคอยไปอีก ๑๐ ปีถึงจะได้ คนนี้อายุราชการเหลืออีก ๑-๒ ปี เราก็สร้างคนเสริมเอาไว้ที่จะรับงานต่อ การสร้างแบบนี้มันก็เหนื่อยกับเรา เพราะต้องลงไปดู ระมัดระวังให้เขาใช้ดุลพินิจให้ถูกต้อง แต่ถ้าเราตั้งคนหนุ่มมามีความสามารถ เราก็ปล่อยได้

ผมจึงแบ่งการแต่งตั้งข้าราชการเป็น ๒ ส่วน ๆ แรก คนที่ตั้งขึ้นมาเพื่อให้มีการถ่ายเท ผมต้องใช้ความระมัดระวังที่จะคอยติดตามดูแล แต่คนที่เป็นคนหนุ่มและมีความสามารถ และเชื่อใจได้ ผมก็ปล่อย ใช้ความระมัดระวังน้อยลง นี่คือเหตุผล แต่คนก็ไม่เข้าใจ

ทำแบบนี้มันเสี่ยง เพราะว่าการที่บอกว่าคนนี้มีศักยภาพ ไม่มีศักยภาพ มันขึ้นอยู่กับความเห็นของแต่ละคน ผมก็เสียดายนะที่ว่า ผู้บังคับบัญชาบางคนไม่พร้อมที่จะเสี่ยงอันนี้ ทั้ง ๆ ที่รู้ว่าเสี่ยงอันนี้มันเป็นการที่จะทำให้ประโยชน์ส่วนรวมเดินหน้าไป เขาก็ไม่เสี่ยง เขาเอาระบบอาวุโส เพราะระบบอาวุโสนั้นวัดได้ชัด คนนี้อายุเท่านั้นขึ้นมาเป็นตำแหน่งนี้นานแล้ว ถ้าคุณตั้งตามอาวุโสก็ไม่มีปัญหา ใครก็ร้องไม่ได้เพราะมันชัด แต่ตามศักยภาพต้องใช้ดุลพินิจ มันก็ไม่เหมือนกัน แต่ว่าเป็นวิธีการที่สอดคล้องกับหลักของ ก.พ. ว่าเขาไม่ดูอาวุโส ผมถือว่าถ้าความสามารถ ศักยภาพเท่ากันถึงจะมาดูอาวุโส ถ้าไม่เท่ากันก็ว่าไปเลย แต่ก็มีเงื่อนไขอย่างที่ผมว่าเพื่อให้มีการถ่ายเท คนนี้เขาอาจจะด้อยความสามารถลงหน่อยแต่ว่าอีก ๒ ปี เขาจะเกษียณ จึงจะให้คนข้างหลังขึ้นได้ นั่นต้องหาทางออก นี่เป็นหลักที่ผมว่าไว้

มันก็ประสบความสำเร็จมาขั้นหนึ่ง แต่ก็ไปก่อปัญหาเหมือนกัน คือการที่เขาขึ้นมาเร็วไปข้ามหัวคนมันไปสร้างศัตรูให้กับคน ๆ นั้นด้วย ไม่ใช่กับผมเท่านั้น เพราะฉะนั้นบุคคลเหล่านี้จะต้องมีความหนักแน่น และจะต้องยอมรับว่าความเป็นกลางที่ผมพูดถึง เขาอาจจะถูกรังแกถูกกดหัว ถูกอะไรก็ได้ และเขาต้องถือปฏิบัติอย่างที่ผมเคยถือว่า เขาไม่ใช้เรา เรามีงานทำเราก็ทำไป ค้นหาความรู้ใส่ตัวไป เข้าย้ายเราไปไว้ที่อื่น ตราบใดที่ตำแหน่งเท่ากันก็ว่าไป ก็ทำให้มันดีที่สุด ดีให้ดีที่สุด ไม่ต้องเอาไม้ไปฟาดหัวใคร เพราะเขาให้แต้มต่ออยู่แล้ว

อย่างพาณิชย์จังหวัด ผมสนับสนุนคนที่ได้รับปริญญา เพราะคนที่ได้ปริญญาตรีหมายความว่าเขาเรียน เขาพัฒนาความคิดอ่าน ให้รู้จักให้เหตุให้ผล นั่นส่วนหนึ่ง เทียบกับคนไม่มีปริญญา ไม่รู้ระบบ การที่เราเรียกว่ารู้จักวิธีคิด มันก็ไม่ได้ไม่สูงเท่ากับคนที่มีปริญญา นี่คือเรื่องของประสิทธิภาพ

แต่ผมก็ไม่ได้เอาทั้งหมด ผลสุดท้ายผมเอาว่า ๒ ใน ๓ เป็นคนที่มีปริญญา ๑ ใน ๓ เป็นคนที่มีประสบการณ์ งานบางอย่างพาณิชย์จังหวัดบางคนก็มีความสามารถสูง ถึงแม้เขาไม่มีปริญญา แต่เพื่อที่จะให้เขาพัฒนาต่อไปแล้วผมแต่งตั้ง โดยผมจะดูอายุคนด้วย ถ้าเขาอายุมากแล้ว จะไปบังคับให้เขาไปทำปริญญาตรีมันก็ยาก พวกนี้ก็คือพวกอยู่ ๑ ใน ๓ ส่วน ถ้าใครอายุยังไม่มากและเรียนได้ ก็ให้เขาไปเรียนอะไรก็ได้ ขอให้เป็นปริญญาตรี ผมถือว่าระบบการทำงานคือการให้เหตุให้ผล ไม่ใช่ว่าคุณต้องไปเรียนเศรษฐศาสตร์ การเรียนความรู้มันแยกออกไป แต่วิธีคุณคิดเหมือนกัน จะเป็นวิชาอะไร คุณรู้จักให้เหตุให้ผล ไม่มีวิชาไหนที่ไม่ใช้เหตุผล

ที่ผ่านมาหลายครั้งมีการโจมตี แจกใบปลิวว่าผมเล่นพรรคเล่นพวก ผมก็ต้องทำใจ คือการที่เราเอาศักยภาพขึ้นมา ความสามารถขึ้นมาเพื่อจะเลื่อนตำแหน่งเขา มันเป็นเรื่องของการใช้ดุลพินิจเขาโจมตีได้แต่ว่าเรื่องนั้นมันต้องพิสูจน์ว่า เมื่อเขาขึ้นมาแล้ว เขาทำได้หรือไม่ และต่อไปจะพัฒนาตัวเองขึ้นมาได้หรือไม่

ผมถือเสมอว่า สมมติว่าผมใช้ข้าราชการไปทำงานเรื่องส่วนตัวให้ผม บางครั้งก็เป็นเรื่องส่วนตัว อย่างเช่นว่าเป็นหน้าที่ผมก็ควรจะทำ แต่ผมใช้เขาไป ผมก็ทดแทนเขาด้วยเรื่องส่วนตัวไป จะเป็นอะไรก็แล้วแต่ แต่ไม่ทดแทนเขาด้วยตำแหน่งด้วยเรื่องในทางราชการ ผมจะเลื่อนเขาถ้าเขาทำในหน้าที่ของเขาเพื่อประโยชน์ส่วนรวม ผมจะถือว่างาน บางคนที่เขาบอกว่ามาสนิทชิดชอบกับผมแล้วได้ดี คนละเรื่องกัน เพราะว่าผมมองว่าคนนี้มีศักยภาพ

ตรวจเยี่ยมตลาดกลาง จังหวัดร้อยเอ็ด

วิธีทดสอบของผม และเป็นที่รับรู้กันก็คือจะเรียกข้าราชการคนนั้นมาใช้งาน เพราะเห็นว่าเขามีศักยภาพ และต้องการทดสอบศักยภาพจึงเรียกมามอบงานให้ และในการประชุม ผมจะชี้ให้คนนี้ คนโน้น ออกความเห็นแล้วก็ฟัง ใครที่เข้ามาประชุมและไม่มีความเห็นหรือมากลัวว่าจะขัดใจนั้นผมถือว่าคนนั้นไม่มีศักยภาพ

คนเราคิดอย่างไรก็ต้องมีความกล้าหาญพอที่จะแสดงความคิดออกมา โดยเฉพาะถ้ารู้ว่าไม่สอดคล้องกับความเห็นของผู้บังคับบัญชา ผู้บังคับบัญชาที่ดีก็ต้องฟัง ไม่เช่นนั้นจะมีประโยชน์อะไรที่จะปกครอง เขาพูดมาไม่เห็นด้วยกับเรา เราก็ไม่ได้ว่าอะไรแต่ต้องฟังเขา

ถ้าเราไม่เห็นด้วยผลสุดท้ายมันเป็นงานที่เรารับผิดชอบ เราก็ต้องตัดสินไป เพราะฉะนั้นผู้บังคับบัญชา ผู้ใต้บังคับบัญชาก็ต้องเข้าใจกัน ผมให้โอกาสแสดงความคิดเห็น ถึงแม้คุณจะไม่เห็นด้วยกับผมก็ว่าไป แต่ถ้าผมตัดสินแล้วก็เป็นความเชื่อมั่นของผม ก็อย่ามาโกรธผมถือเป็นเรื่องส่วนตัว

บางคนบอกว่า ผมฟังเสียงคนบางคนที่สนิทมากเกินไป แล้วทำให้มองคนอื่นผิดพลาด มันไม่ใช่อย่างนั้น มันก็เป็นไปได้ที่คนที่สนิทกับผม คิดแบบเดียวกับผม หรือคนที่ไม่สนิทกับผม ไม่กล้าที่จะแสดงความคิดเห็นออกมา แล้วผมจะไปรู้อย่างไร

ผมยอมรับว่าบางครั้งผมอาจตัดสินใจผิดพลาด ข้อมูลอาจจะไม่ครบ แต่ผมได้ใช้ข้อมูลเท่าที่มีอยู่มากที่สุดแล้ว และเนื่องจากผมอยู่มาหลายกรม ผมรู้ใครเป็นใคร และถ้ามาเทียบกับความเห็นของอธิบดี บางคนซึ่งอยู่กรมเดียว สองกรมเขาไม่เคยรู้จัก ผมก็ต้องถือของผม ผมเป็นปลัดกระทรวงที่อยู่หลายกรมมากที่สุด จะย้อนหลังไปกี่ปีก็แล้วแต่ ก็ต้องรู้ว่าใครเป็นใครเหมือนกัน

ส่วนงานที่ผมทำ ก็คือเอานโยบายมาแปรให้เป็นทางปฏิบัติ ให้กรมทำ ผมค่อนข้างไปทำงานต่างประเทศมาก เพราะตอนนั้นมันอยู่ในขั้นวิกฤติ เรามีปัญหาหลายด้าน แล้วการจะแก้ปัญหานั้นต้องประสานกับหน่วยงานนอกกระทรวงค่อนข้างจะมาก เพราะฉะนั้นถ้าเรามอบอธิบดีคนใดคนหนึ่ง อย่างเช่นเรื่องสิทธิบัตร เรื่องทรัพย์สินทางปัญญา ไปมอบอธิบดีกรมทะเบียนฯ คนเดียว มันไม่ได้ เพราะไปเกี่ยวพันกับเรื่องจีเอสพี เรื่องที่เราจะขายสินค้าได้-ไม่ได้ ไปเกี่ยวกับกระทรวงการคลัง เรื่องภาษีว่าอย่างไร ไปเกี่ยวกับกระทรวงการต่างประเทศ ผลสุดท้ายไปเกี่ยวประกันภัย เกี่ยวอะไรตั้งหลายอัน ฯลฯ ใครจะทำ

ที่ผมลงไปทำนั้น ไม่ใช่ว่าผมอยากจะทำ หรือว่าผมถนัด หรือชอบทำ มันเป็นเรื่องที่รัฐบาลให้ความสำคัญ แล้วมีผลกระทบกว้าง และผมใช้คนของผมที่เกี่ยวข้องทำเป็นทีม โดยผมถือหลัก ๒ อย่าง ต้องมีกรมเจ้าหน้าที่ และกรมหรือหน่วยราชการที่พาดพิงไปถึงทุกครั้ง เนื่องจากเป็นความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ รวมไปถึงกรมอัยการไปในเรื่องพิธีการของศาล

ตลอดเวลาที่ทำงานมา ผมเห็นว่างานของกระทรวงพาณิชย์มันซ้ำซ้อน โดยลักษณะงานทางเศรษฐกิจงานมันต้องซ้ำซ้อนกันบ้าง แต่ว่าเราจะให้ซ้ำซ้อนแค่ไหน มันควรจะเป็นว่าต้องประสานกัน ไม่ใช่ซ้ำซ้อนกันในทางปฏิบัติ งานของแต่ละกรมมันก็เหมือนกับวงกลม ๒ วง และมีส่วนที่ทับกันอยู่ ก็มาตีกันจะทำเฉพาะที่มันซ้อนกัน แต่ว่าไอ้ที่ซ้อนกันไม่ทำ ทางแก้มันก็ต้องให้ที่มันซ้อนน้อยที่สุด ในขณะเดียวกันทำที่มันไม่ซ้อนกันด้วย

ยิ่งต่อไปภายภาคหน้า เหตุการณ์มันผันแปรค่อนข้างเร็ว ยิ่งงานซ้ำซ้อนมากเท่าไร การตัดสินใจขึ้นอยู่กับสองหน่วยงาน จะยิ่งไม่ทันการณ์ โดยหลักแล้วเรื่องที่เป็นนโยบาย ควรจะอยู่สำนักงานปลัด แล้วก็กระจายทำกันออกไป

ในความคิดของผมมี ๓ หน่วยงานที่ผมอยากจะมองเห็น แต่ว่าผมทำสำเร็จไปหน่วยงานเดียว คือเรื่องของทรัพย์สินทางปัญญา เพราะค่อนข้างจะเทคนิค การที่จะไปปนกับกรมทะเบียน ไม่ได้เกิดอะไรขึ้น

หน่วยงานที่ ๒ คือ กรมคุ้มครองผู้บริโภค เมื่อรัฐบาลมีนโยบายค้าเสรีมากขึ้น จากประสบการณ์ของต่างประเทศหรือจากที่ไหนก็ตาม จำเป็นจะต้องสร้างหน่วยงานขึ้นมา โดยเฉพาะในเรื่องของความคุ้มครองผู้บริโภค ปัจจุบันยังมีการเข้าใจผิดกันมากว่างานคุ้มครองผู้บริโภคต้องไปอยู่ที่ทำเนียบ โดยอ้างว่าเกี่ยวข้องกับหลายหน่วยงาน แต่จริง ๆ ไม่ใช่

ไม่ว่าเป็นกฎหมายประเทศไหนก็ตาม การคุ้มครองผู้บริโภคจะไม่ได้ไปยุ่งเรื่องว่าสารมีพิษหรืออะไรก็แล้วแต่ แต่ความหมายที่แท้จริงจะเกี่ยวข้องกับนโยบายการค้าเสรี มีหน่วยงานที่ดูแลว่าพฤติการณ์ของภาคเอกชน บริษัทห้างร้านต่าง ๆ ผู้ผลิตต่าง ๆ มันเสรีอย่างนั้นหรือไม่

โดยจะมี ๒ ลักษณะคือการผูกขาด หมายความว่าเขาไปสร้างอะไร ไม่ให้คนเข้ามาในอุตสาหกรรมนั้นได้ ก็ควรจำกัดการผูกขาด หรือว่าเขาไปฮั้วกัน กรมนี้มีหน้าที่ ๒ ส่วนเท่านั้นคือ

๑. กันไม่ให้คนเข้ามาแข่ง ไปวิ่งเต้นไม่ให้มีคนเข้ามาผลิตสินค้าอย่างนี้ได้ ตัวนี้ก็ต้องทำลาย

๒. การรวมหัวกัน มันเป็นการผูกขาดเหมือนกัน และในที่สุดบริษัทใหญ่ต้องเข้าไปครอบงำบริษัทที่เล็ก

กรมที่ ๓ คือ กรม ซั่ง ตวง วัด ที่ต้องเป็นอิสระไปค้นคว้าวิธีการวัดวิธีการชั่ง ว่ามีการเอาเปรียบผู้บริโภคหรือไม่ เช่น การวัดน้ำมันแก๊ส การวัดมาตรวัดของไฟฟ้า ประปาว่าเที่ยงตรงหรือไม่ รวมถึงการวัดมาตรใหม่ เช่น เครื่องปรับอากาศที่ขายว่ามี ๒๐,๐๐๐ บีทียู มันจริงหรือเปล่า

อีกงานที่ผมพยายามทำก็คืองานเจรจา ที่ผมมีความเห็นว่าน่าจะมีหน่วยงานรับผิดชอบ ซึ่งอาจไม่ตั้งเป็นกรม แต่อยู่ในสำนักงานปลัดกระทรวง มีรองปลัดกระทรวงคนหนึ่งรับผิดชอบ และมีข้าราชการอื่น ๆ ดำรงตำแหน่งนักเจรจา เพราะต่อไปงานเจรจาจะเกี่ยวพันกับหลายกรม กอง และมีรายละเอียดมาก รวมถึงต้องใช้เวลาในการศึกษาทำความเข้าใจ จึงควรให้มีผู้ทำหน้าที่นักเจรจาโดยเฉพาะ ถ้ากรมไหนจะทำเองจะไปเจรจาอะไรเองก็นำนักเจรจาร่วมไปด้วย

ประธานเปิดงานวันตลาดนัดข้าวเปลือก
ที่จังหวัดมหาสารคาม เมื่อ ๑๗ มกราคม ๒๕๓๖

เล่าเรื่อง ปลัดพชร

ลูกหม้อ กระทรวงพาณิชย์ขนานแท้

วิจารณ์ นิวาตวงศ์
อดีตรัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์
อดีตปลัดกระทรวงพาณิชย์

> “**ลูกหม้อ**กระทรวงพาณิชย์ขนานแท้ เพราะว่าคุณพ่อท่านคือ หลวงพิสูจน์พาณิชยลักษณ์ ก็เคยดำรงตำแหน่งอธิบดีกรมการค้าต่างประเทศ และอธิบดีกรมการสนเทศ เพราะฉะนั้น ปลัดพชร คงจะได้รับการสืบทอดทั้งความรู้ ประสบการณ์ รวมทั้งจิตวิญญาณของกระทรวงพาณิชย์มาตั้งแต่ในวัยเยาว์”

ปลัดพชร อิศรเสนา ณ อยุธยา ถือว่าเป็นลูกหม้อกระทรวงพาณิชย์ขนานแท้ เพราะว่าคุณพ่อท่านคือ หลวงพิสูจน์พาณิชยลักษณ์ ก็เคยดำรงตำแหน่งอธิบดีกรมการค้าต่างประเทศ และอธิบดีกรมการสนเทศ เพราะฉะนั้น ปลัดพชรคงจะได้รับการสืบทอดทั้งความรู้ ประสบการณ์ รวมทั้งจิตวิญญาณของกระทรวงพาณิชย์มาตั้งแต่ในวัยเยาว์ ประกอบกับการที่ปลัดพชรได้ไปศึกษาในต่างประเทศตั้งแต่เด็กจนจบมหาวิทยาลัย Cambridge จึงทำให้ปลัดพชรเป็นคนที่มีพื้นฐานการศึกษาที่ดีเยี่ยม ซึ่งนับว่าเป็นกำลังสำคัญ และมีส่วนช่วยในการพัฒนางานในด้านต่าง ๆ ของกระทรวงพาณิชย์ให้เจริญก้าวหน้าเป็นอย่างมาก

ผมได้มีส่วนสนับสนุนส่งเสริมและกระตุ้นให้ปลัดพชรมีความสนใจด้านการค้าระหว่างประเทศ โดยเฉพาะงานด้านการประชุมเจรจากับต่างประเทศ เพราะผมเห็นว่า ปลัดพชรมีพื้นฐานที่ดี และได้ทำงานส่วนใหญ่ในด้านที่เกี่ยวกับเศรษฐกิจการค้าในประเทศอยู่แล้ว เช่น ที่กรมทะเบียนการค้า และกรมการค้าภายใน ซึ่งผมได้ติดตามการทำงานของปลัดพชรด้วยความดีใจ และภูมิใจ เพราะว่า ปลัดพชรได้ช่วยพัฒนางานด้านต่างประเทศของกระทรวงพาณิชย์ให้เจริญก้าวหน้าไปได้มาก

การที่ ปลัดพชรได้เริ่มทำงานที่กระทรวงพาณิชย์ตั้งแต่ต้น ติดต่อกันเป็นระยะเวลานาน และได้ทำงานในทุก ๆ ด้าน แทบทุกหน่วยงานในกระทรวงพาณิชย์ ปลัดพชรจึงเป็นผู้ที่มีความรู้ ความเข้าใจ และประสบการณ์สูงสุดคนหนึ่งของประเทศ จึงถือได้ว่ากระทรวงพาณิชย์โชคดีอย่างยิ่งที่มีบุคลากรที่เปี่ยมด้วยคุณภาพและศักยภาพ เป็นแบบอย่างที่ดีแก่ข้าราชการกระทรวงพาณิชย์ รุ่นต่อ ๆ ไป

ผู้พัฒนา พาณิชย์ก้าวหน้า

จเร จุฑารัตนกุล
อดีตปลัดกระทรวงพาณิชย์

สถานที่ทำการของกระทรวงและกรมต่าง ๆ อันสง่างามและสะดวก ในทุกวันนี้ ต่างกันกับความแออัดยัดเยียด ความไม่เป็นระเบียบของที่ทำการเก่า คือ อนุสรณ์ที่ท่านปลัด ฝากไว้ให้ข้าราชการรุ่นหลัง ท่านริเริ่มตั้งแต่การวาง Concept การออกแบบ ของบประมาณสร้างมูลค่ากว่า ๓ เท่าของงบประมาณประจำปีของกระทรวง ฯ จนเป็นถาวรวัตถุที่เป็นประจักษ์พยานในความสามารถของท่าน

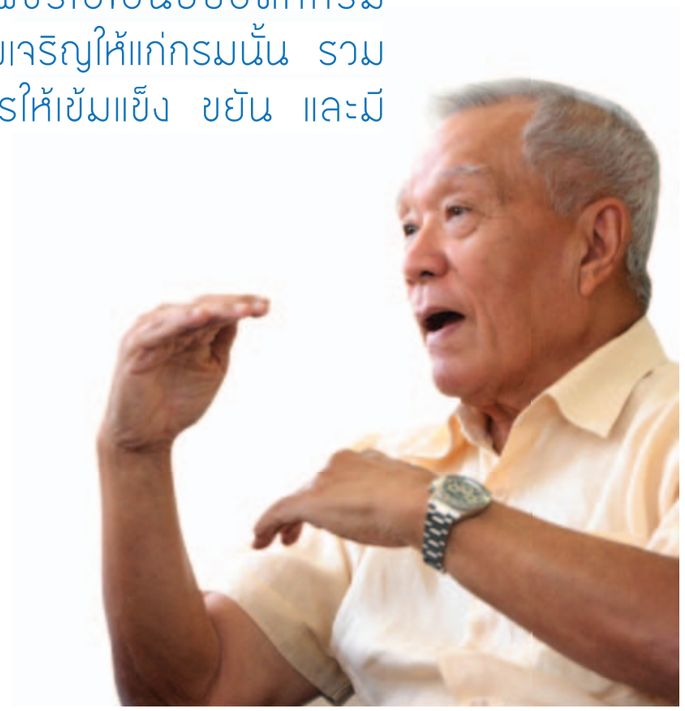
มิเพียงแต่ตึกกระทรวงเท่านั้น ท่านยังได้สร้างตึกที่ทำการใหม่ของ กรมพาณิชย์สัมพันธ์ (พส.) ต่อมาเปลี่ยนชื่อเป็น กรมส่งเสริมการส่งออก (สอ.) อันสง่างามบนถนนรัชดาภิเษก และยังเจรจาให้รัฐบาลญี่ปุ่น สร้างตึกแสดงสินค้า ประกอบด้วย ห้องอบรมภาษา และห้องปฏิบัติการทดสอบสินค้าอันทันสมัยอีกด้วย

นอกจากถาวรวัตถุที่เป็นรูปธรรม ผลงานเจรจาเข้าเป็นสมาชิก GATT และ WTO ในเวลาต่อมาเป็นผลงานที่สร้าง ทั้งงานและทีมงานที่ทำให้กระทรวงพาณิชย์ ก้าวสู่ระดับสากลได้อย่างสง่างาม

ไม่ว่าท่านปลัดพชรไปเป็นอธิบดีที่กรมไหน ท่านก็สร้างความเจริญให้แก่กรมนั้น รวมทั้งการพัฒนาบุคลากรให้เข้มแข็ง ขยัน และมีประสิทธิภาพ

ตลอด ๓๖ ปี ของชีวิตราชการของท่าน ได้นำกระทรวงพาณิชย์พลิกผันจากยุคของการควบคุม มาสู่ยุคของการกำกับและส่งเสริม สอดคล้องกับวิวัฒนาการทางเศรษฐกิจ และการค้า ได้อย่างเหมาะสมและทันต่อเหตุการณ์

> “ไม่ว่าท่านปลัดพชรไปเป็นอธิบดีที่กรมไหน ท่านก็สร้างความเจริญให้แก่กรมนั้น รวมทั้งการพัฒนาบุคลากรให้เข้มแข็ง ขยัน และมีประสิทธิภาพ”



ผู้นำการเปลี่ยนแปลง

สุคนธ์ กาญจนาลัย
อดีตรัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงพาณิชย์
อดีตอธิบดีกรมเศรษฐกิจการพาณิชย์

ท่านปลัดพชร อิศรเสนา ณ อยุธยา ได้ดำรงตำแหน่งที่สำคัญในกระทรวงพาณิชย์หลายตำแหน่ง ดิฉันจะขอกล่าวถึงงานที่ได้มีโอกาสเป็นผู้ใต้บังคับบัญชา คือ ตำแหน่งอธิบดีกรมพาณิชย์สัมพันธ์ (ปัจจุบันเปลี่ยนชื่อเป็นกรมส่งเสริมการส่งออก) ท่านได้ดำรงตำแหน่งนี้ตั้งแต่ ๒ ตุลาคม ๒๕๑๓ จนถึง ๓๐ มิถุนายน ๒๕๒๑ และตำแหน่งปลัดกระทรวงพาณิชย์ ที่เกี่ยวกับงานของกรมทะบียนการค้า และกรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ (ปัจจุบัน คือ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า และ กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ)

ท่านปลัดพชร หรือท่านอธิบดีพชร ในสมัยนั้นเป็นผู้ที่มีวิสัยทัศน์กว้างไกล ท่านได้นำหลักการที่สำคัญมาปรับปรุงเปลี่ยนแปลงการปฏิบัติหน้าที่รับผิดชอบกรมพาณิชย์สัมพันธ์ เพื่อประโยชน์ของประเทศชาติในหลายประการ การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ ได้แก่ การส่งเสริมการส่งออกอย่างมีเป้าหมายวัดผลสำเร็จได้

เริ่มจากจัดตั้ง **"ศูนย์บริการส่งออก"** ขึ้นจากงานเดิมชื่อกองพัฒนาพาณิชย์ เพื่อให้เรียกง่ายจดจำง่าย กำหนดหน้าที่ใหม่ โดยการให้บริการภาคเอกชนแบบครบวงจร (One Stop Service) บริการข้อมูลที่ให้ประโยชน์แก่นักธุรกิจส่งออก เช่น ข้อมูลด้านการตลาด รายชื่อผู้ส่งออกและผู้นำเข้า จัดให้มีการฝึกอบรมในหลักสูตรต่าง ๆ ทั้งเฉพาะกลุ่มและจัดสัมมนาในวงกว้าง เพื่อให้ภาคเอกชนได้มีความรู้ในด้านการค้าต่างประเทศ

จัดสถานที่แสดงสินค้าถาวรขนาดเล็กที่สี่แยกคอกวัว พร้อมอุปกรณ์ที่จำเป็นเพื่อให้ภาคเอกชนนำสินค้ามาตั้งแสดงเพื่อทดลองตลาด รวมถึงตัวอย่างสินค้าส่งออกที่ประสบความสำเร็จแล้ว เพื่อผู้นำเข้าจากต่างประเทศได้เข้าเยี่ยมชม ณ จุดเดียว กิจกรรมต่าง ๆ เหล่านี้เพื่อเสริมสร้างให้ภาคเอกชนอยู่บนพื้นฐาน (platform) เท่าเทียมกันกับประเทศอื่น ๆ

การให้บริการ One Stop Service จะไม่บรรลุผลสำเร็จ ถ้ามิได้ปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของข้าราชการควบคู่กัน จากตั้งรับมาเป็นรุกไปข้างหน้า พร้อมที่จะให้บริการแก่ธุรกิจเอกชนด้วย มิใช่ทำตามหน้าที่เท่านั้น แต่ให้บริการอย่างเต็มใจและภาคภูมิใจ จากจุดเริ่มต้นนี้จึงได้มีการนำคำ **"ส่งออก"** มาเป็นชื่อของกรมพาณิชย์สัมพันธ์ในเวลาต่อมา

หลักการที่สำคัญของท่านอธิบดีพชร ที่ขอกล่าวเป็นเรื่องที่สอง คือ กำหนดให้**ภาคเอกชนเข้ามามีส่วนร่วมกับภาครัฐในด้านการวางแผนการดำเนินงาน และให้ภาคเอกชนมีส่วนร่วมรับภาระด้านการเงินในกิจกรรมการส่งเสริมการส่งออก** มีผลทำให้ภาคเอกชนตื่นตัวในการประกอบธุรกิจส่งออกยิ่งขึ้น เห็นได้จากก่อนหน้านี้การไปร่วมงานแสดงสินค้าในต่างประเทศจัดได้เพียงปีละ ๓ - ๔ งาน เท่านั้น เนื่องจากมีข้อจำกัดด้านงบประมาณ ก็ทำให้สามารถจัดงานแสดงสินค้าได้เพิ่มเป็นปีละ ๑๕ - ๒๐ งาน มีคำสั่งซื้อสินค้าไทยเพิ่มขึ้นเป็นเงาตามตัวอย่างน่าพอใจ

การแก้ไขปัญหาอุปสรรคด้านการส่งออกที่ภาคเอกชนร้องขอมานั้น เป็นงานที่สำคัญและสอดคล้องกับนโยบายของรัฐบาล งานนี้อยู่ภายใต้ความรับผิดชอบของหลายหน่วยงาน การแก้ไขให้บรรลุผลสำเร็จได้นั้นต้องอาศัยการพิจารณาร่วมกันแก้ไข จึงจะบรรลุความสำเร็จได้ จึงได้มีการตั้ง **"คณะกรรมการพัฒนาการส่งออก"** ขึ้น โดยมติคณะรัฐมนตรี ให้เป็นศูนย์รวมของการส่งออกระหว่างภาครัฐกับภาคเอกชน ร่วมกันขจัดปัญหาและอุปสรรคการส่งออก มีรัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์เป็นประธาน ปลัดกระทรวงที่เกี่ยวข้องด้านเศรษฐกิจและสถาบันหลักของภาคเอกชนเป็นกรรมการ อธิบดีกรมพาณิชย์สัมพันธ์ เป็นกรรมการและเลขานุการ ซึ่งคณะกรรมการชุดนี้ก็คงทำหน้าที่สำคัญอยู่จนถึงปัจจุบัน

จากกรณีที่กล่าวถึงข้างต้นเห็นได้ว่า การริเริ่มงานส่งเสริมการส่งออกของท่านอธิบดีพชร ในยุคนั้นเป็นที่ยอมรับของภาครัฐและเอกชนและมีการดำเนินการอย่างต่อเนื่องจนถึงปัจจุบันนี้

ภารกิจสำคัญในขณะที่ท่านดำรงตำแหน่ง**ปลัดกระทรวงพาณิชย์** นอกจากอำนาจหน้าที่ตามกฎหมายกำหนดแล้ว ยังมีภารกิจสำคัญเร่งด่วนและต่อเนื่อง ที่ถือว่าเป็นบทบาทสำคัญที่จะขอกล่าวถึงเฉพาะเรื่องนี้ คือ รับผิดชอบการเจรจาการค้าพหุภาคี รอบอุรุกวัย โดยผ่านองค์การที่เรียกว่าแกตต์ (GATT: General Agreement on Tariffs and Trade) เป้าหมายของการเจรจา กำหนดให้เปิดการค้าเสรียิ่งขึ้น ลดอุปสรรคและข้อจำกัดในการกีดกันทางการค้าให้น้อยลง มีเรื่องที่ต้องเจรจาถึง ๑๕ เรื่อง และให้แล้วเสร็จภายใน ๔ ปี ในช่วงเวลาเดียวกันสหรัฐฯ ได้เรียกร้องให้มีการเจรจาการค้าทวิภาคีกับไทยควบคู่กันอีกด้วย

ท่านปลัดพชรได้รับการมอบหมายจากคณะรัฐมนตรีให้เป็นหัวหน้าคณะเจรจาระดับเจ้าหน้าที่อาวุโส รายงานต่อหัวหน้าคณะระดับรัฐมนตรี และเสนอต่อคณะรัฐมนตรีเป็นลำดับสุดท้าย งานนี้เป็นงานต่อเนื่องที่ต้องดำเนินการควบคู่กับการบริหารงานประจำ การเจรจาเพื่อเปิดเสรีทางการค้านี้ มีผลกระทบต่อเศรษฐกิจของประเทศในมุมกว้าง มีทั้งได้และเสีย และเป็นเรื่องที่อ่อนไหวต่อประชาชนคนไทยโดยตรง

อาศัยที่ท่านเป็นผู้ที่มีความรอบรู้และมีพื้นฐานด้านภาษา ด้านเศรษฐกิจไทยทั้งลึกและกว้าง รู้ฐานะของคู่ค้าและคู่แข่ง ท่านได้วางแนวทางจัดให้มีการระดมความคิดเห็นทุกระดับ เพื่อกำหนดท่าทีกลยุทธ์ในการเจรจาอย่างรอบคอบ ยึดผลประโยชน์ของประเทศโดยรวมเป็นหลัก จัดแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบแต่ละเรื่องโดยทำงานเป็นทีม ท่านได้ชี้แนะให้จัดหาข้อมูลในเชิงลึกนำมาวิเคราะห์ และฝึกให้เป็นนักเจรจา โดยท่านได้ทำหน้าที่เป็นศูนย์รวมประสานกับกระทรวงด้านเศรษฐกิจที่เกี่ยวข้องอย่างใกล้ชิด

ในด้านต่างประเทศ ท่านได้หาแนวร่วมเพื่อรวมพลังกลุ่มประเทศกำลังพัฒนาที่มีประโยชน์คล้ายกันร่วมต่อสู้กับข้อเรียกร้องที่เกินกว่าจะรับได้ หากมีกรณีจำเป็นต้องยอมรับก็ให้เพิ่มข้อกำหนดให้มีข้อยกเว้นเฉพาะกลุ่มประเทศกำลังพัฒนา หรือขอยืดเวลาการปรับตัวให้เป็นไปตามข้อตกลงที่ยาวกว่าประเทศพัฒนาแล้วเป็นต้น

กรณีตัวอย่างเรื่องการประวิงเวลาที่นำมาเป็นกลยุทธ์ในการเจรจาได้เป็นผลสำเร็จ คือ **เรื่องการคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา** (TRIPs : Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights) สหรัฐฯ เสนอให้นำเรื่องนี้มาเจรจาในรอบอุรุกวัยนั้น หลายประเทศยังไม่เห็นด้วย ขณะเดียวกันสหรัฐฯ ขอเปิดเจรจาทวิภาคีกับไทย เรียกร้องให้ไทยแก้ไข**กฎหมายสิทธิบัตร**โดยเร่งด่วน ในขณะนั้นกฎหมายไทยคุ้มครองยาเฉพาะ "ขบวนการผลิต" (process) เท่านั้น สหรัฐฯ เห็นว่าเป็นการคุ้มครองที่ไม่เพียงพอ ต้องการให้คุ้มครอง **"ตัวยา"** (product & Ingredient) ด้วย และให้มีการแก้ไขโดยเร็ว

อีกทั้งยังขู่ว่าหากไม่ดำเนินการตามข้อเรียกร้องก็จะใช้มาตรการตอบโต้ โดยนำมาตรา ๓๐๑ ของกฎหมายการค้ามาบังคับใช้ ด้วยการขึ้นภาษีการนำเข้าสินค้าไทยที่มีมูลค่าและมีปริมาณสูง เช่น อาหารทะเล ขณะนั้นการส่งออกไทยพึ่งพาตลาดสหรัฐฯ สูงถึงร้อยละ ๒๐ ของการส่งออกรวม จึงมีผลกระทบในวงกว้าง เป็นปัญหาต่อผู้ส่งออกไทย เกิดความไม่แน่นอนไม่รู้ว่าสหรัฐฯ จะนำสินค้าตัวใดมาลงโทษอย่างไรและเมื่อใด ส่งผลให้การส่งออกชะงักงัน

ในขณะเดียวกันข้อเรียกร้องเรื่องยานี้ ก็ได้รับการต่อต้านอย่างรุนแรงจากนิสิตนักศึกษาไทย และกลุ่มพิทักษ์ผลประโยชน์ต่าง ๆ ที่มองว่ามีผลทำให้ราคายาสูงขึ้นมาก จนผู้ป่วยทั่วไปและคนยากจนไม่สามารถซื้อยาได้ เพราะผู้ที่ได้รับการคุ้มครองย่อมมีสิทธิผลิตและจำหน่ายยาได้แต่เพียงผู้เดียว มีอำนาจผูกขาดที่จะกำหนดราคาเท่าใดก็ได้

แม้ว่าจะเป็นเรื่องยากลำบากเพียงใด ท่านปลัดพชรก็มุ่งมั่นไม่ย่อท้อ ได้ใช้กลยุทธ์ทุกวิถีทาง เพราะการต่อสู้กับสหรัฐฯ ประเทศมหาอำนาจแต่โดยลำพัง อำนาจต่อรองของเรามีน้อยมาก การประวิงเวลาออกไปนานและให้มีการเจรจาต่อรองในมุมกว้างก็เป็นทางเลือก ในขณะนั้น ท่านจึงเลือกใช้เวทีแกตต์ โดยไทยเป็นผู้เสนอให้มีการเจรจาเรื่องทรัพย์สินทางปัญญาในเวทีแกตต์เป็นครั้งแรก เพราะเล็งเห็นว่าเรายังหาแนวร่วมจากกลุ่มประเทศกำลังพัฒนา เช่น อินเดีย บราซิล และจีน ได้ ผลการเจรจาย่อมครอบคลุมถึงผลประโยชน์ของทั้งกลุ่มประเทศกำลังพัฒนา อีกทั้งการเจรจาก็ใช้เวลากว่า ๔ ปี และท้ายที่สุดได้มีการแก้ไขกฎหมายสิทธิบัตรไทยให้มีสาระสอดคล้องกับข้อตกลงในการเจรจารอบอุรุกวัย นับว่าท่านปลัดพชรได้มีจุดยืนที่แน่วแน่ ยึดหลักรักษาผลประโยชน์ของประเทศจนเป็นผลสำเร็จลงได้ด้วยดี

บทบาทในการเป็นนักเจรจาการค้าของท่านปลัดพชรเป็นที่รู้จักและยอมรับอย่างกว้างขวางในเวทีโลก ทั้งประเทศกำลังพัฒนา และประเทศพัฒนาแล้ว รวมทั้ง MR.Arthur Dunkel เลขาธิการแกตต์ ในขณะนั้นด้วย

ในวาระที่ท่านปลัดพชร อิศรเสนา ณ อยุธยา ได้จากไป ดิฉันขอแสดงความเคารพมา ณ โอกาสนี้ และขอบารมีแห่งการประกอบกรรมดีมาโดยตลอด จะเป็นกุศลหนุนบันดาลให้ดวงวิญญาณของท่านไปสู่สุขคติในสัมปรายภพตลอดไป

ผู้มอบมรดกล้ำค่าไว้ให้กระทรวงพาณิชย์

สมพล เกียรติไพบูลย์
อดีตปลัดกระทรวงพาณิชย์

ท่านปลัดพชร อิศรเสนา ณ อยุธยา นับเป็นข้าราชการผู้ใหญ่ของกระทรวงพาณิชย์ที่มีความเพียบพร้อมด้วยความรู้ความสามารถ มากด้วยประสบการณ์ ยึดมั่นในความซื่อสัตย์สุจริต และที่สำคัญก็คือ การดำรงตนเป็น ข้าราชการของแผ่นดิน ยึดถือประโยชน์ของประเทศชาติมาเป็นลำดับแรก

ถ้าศึกษาประวัติของท่านปลัดพชรอย่างถี่ถ้วนแล้ว ก็จะสิ้นข้อสงสัยทันทีว่า ทำไมท่านจึงมีความก้าวหน้าในชีวิตราชการอย่างโดดเด่นที่สุด ท่านรับราชการเพียง ๑๒ ปี ก็ได้รับการแต่งตั้งเป็นอธิบดี เมื่ออายุ ๓๗ ปีเท่านั้น และได้ดำรงตำแหน่งอธิบดีทุกกรมในกระทรวงพาณิชย์ต่อเนื่องยาวนานถึง ๑๖ ปี จึงก้าวขึ้นเป็นเป็นปลัดกระทรวงนาน ๘ ปี และในขณะเดียวกันท่านยังได้รับความไว้วางใจให้ดำรงตำแหน่งเลขานุการรัฐมนตรีว่าการ กระทรวงเศรษฐการ (ชื่อเดิมของกระทรวงพาณิชย์) ถึง ๒ สมัยคือ สมัยท่านสุนทร หงส์ลดารมย์ กับ ท่านพจน์ สารสิน และยังเคยดำรงตำแหน่งวุฒิสมาชิก ๒ วาระ กับ ได้รับแต่งตั้งให้เป็นสมาชิกนิติบัญญัติอีกด้วย

ท่านปลัดพชร ได้เคยเล่าให้ผมฟังว่า ท่านเตรียมตัวที่มารับราชการ รับใช้ประเทศชาติที่ กระทรวงพาณิชย์ มาตั้งแต่สมัยเรียนหนังสืออยู่ที่ประเทศอังกฤษ (ท่านเรียนระดับมัธยมที่ประเทศออสเตรเลีย ปริญญาตรีโททางเศรษฐศาสตร์เกียรตินิยม มหาวิทยาลัยเคมบริดจ์ ประเทศอังกฤษ) เพื่อเจริญรอยตาม คุณพ่อ (หลวงพิสูจน์พาณิชยลักษณ์ ซึ่งเป็นอธิบดีกรมการค้าต่างประเทศ) ด้วยเหตุนี้จึงกล่าวได้ว่า ท่านปลัดพชรเป็น **"ลูกหม้อกระทรวงพาณิชย์โดยสายเลือด"**

ในช่วงที่ ท่านปลัดพชร ดำรงตำแหน่งอธิบดีและปลัดกระทรวง ได้มีการกล่าวขวัญถึงตัวท่านปลัดในแง่มุมต่าง ๆ มากมายพอสมควร ขอยกมาเป็นตัวอย่างสัก ๕ -๖ ประการ ดังนี้

๑. เป็นผู้ที่มีความรู้ความสามารถสูง เป็นที่เชิดหน้าชูตาของกระทรวงพาณิชย์ เมื่อเวลาเข้าร่วมประชุมไม่ว่าจะในฐานะประธานหรือกรรมการ ตัวท่านจะมีความโดดเด่นอย่างเห็นได้ชัด
๒. เคร่งครัดในเรื่องของความซื่อสัตย์สุจริต มีระเบียบ กล้าหาญ พร้อมที่จะต่อสู้เพื่อจรรโลงไว้เพื่อความถูกต้องชอบธรรม ดังคำที่ว่า **"ยอมหักไม่ยอมงอ"**
๓. เป็นนักปรับปรุงพัฒนาในทุกด้าน เพื่อให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของโลก ท่านจึงให้ความสำคัญและสนับสนุนข้าราชการที่มีความรู้ความสามารถเป็นพิเศษ จนบางครั้งท่านก็ถูกกล่าวหาว่า **เล่นพวกเล่นพ้อง**
๔. มีลีลาการสนทนาเจรจาที่แยบยล มีลูกล่อลูกชน ทีเล่นทีจริง เดายากมาก บ่อยครั้งที่ลูกน้องเองก็ไม่ทราบว่า สิ่งที่ท่านพูดนั้นเป็นการชมหรือตำหนิ พอไปถามท่านก็จะบอกว่า **"ลื้อไปคิดกันเอาเอง"**
๕. ได้ชื่อว่า เป็นผู้มีความสามารถในการเขียนบันทึกสั่งการและการเสนอความเห็นที่ชัดเจน รัดกุม ตรงไปตรงมา ได้ดีที่สุดคนหนึ่งเท่าที่กระทรวงพาณิชย์เคยมีมา
๖. มีความเป็นเจ้าขุนมูลนายไปสักหน่อย ทุกอย่างต้องเนี๊ยบ สวยงาม สมเกียรติ แต่ต้องไม่ฟุ่มเฟือย สิ้นเปลือง คุ้มค่า โดยเฉพาะราชพิธีต่าง ๆ จะต้องถูกต้องครบถ้วน ผิดพลาดไม่ได้เด็ดขาด การต้อนรับแขกผู้ใหญ่ทั้งคนไทยและคนต่างชาติต้องถูกต้องเหมาะสม

ผมเป็นคนหนึ่งที่โชคดีได้เป็นลูกน้องใกล้ชิดท่านปลัดพชร โดยเฉพาะที่มีโอกาสทำงานในตำแหน่งอธิบดีกรมต่าง ๆ สืบต่อจากท่าน เช่น กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ (กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศในปัจจุบัน) กรมทะเบียนการค้า (กรมพัฒนาธุรกิจการค้าและกรมทรัพย์สินทางปัญญาในปัจจุบัน) และกรมการค้าภายใน

ในช่วงนี้ผมจึงได้มีโอกาสทำงานใกล้ชิดกับท่านปลัดมากเป็นพิเศษ ผมมักจะไปขอกาแฟท่านทานหลังเลิกงานเป็นประจำ เพราะท่านปลัดมักทำงานที่กระทรวงพาณิชย์จนมืดค่ำเกือบทุกวัน การได้ใช้เวลาเพื่อทานกาแฟกับท่านปลัดพชร ทำให้ผมได้มีโอกาสเรียนรู้ปรัชญาการบริหารงานราชการ แนวคิดการพัฒนาองค์กรในด้านต่าง ๆ การแก้ปัญหาเฉพาะหน้าที่เกิดขึ้นในกระทรวงพาณิชย์ค่อนข้างบ่อยจนกลายเป็นเรื่องปกติ

> **เวลาเจรจากับใคร** อย่าให้เขาเดาถูกว่า เราคิดอย่างไร ต้องพลิ้วได้พอสมควร การเจรจาต้องมีทั้ง Give และ Take บางครั้งก็ต้องถือสุภาษิตที่ว่า เสียน้อย เสียยาก เสียมากเสียง่าย

ที่สำคัญท่านยังได้สอนผมในเรื่องของ เทคนิคการเจรจา การหาทางออกเมื่อเกิดปัญหารุนแรงเร่งด่วน ซึ่งผมคงไม่มีโอกาสถ่ายทอดในที่นี้ได้ทั้งหมด แต่จะยกตัวอย่างที่ท่านปลัดได้พูดกับผมเสมอ ๆ ว่า เวลาเจรจากับใคร อย่าให้เขาเดาถูกว่า เราคิดอย่างไร ต้องพลิ้วได้พอสมควร การเจรจาต้องมีทั้ง Give และ Take บางครั้งก็ต้องถือสุภาษิตที่ว่า เสียน้อย เสียยาก เสียมากเสียง่าย ผมจึงถือว่า ท่านปลัดพชร ไม่เป็นเพียงผู้บังคับบัญชาของผมเท่านั้น แต่ท่านยังเป็นกูรู ผู้ประสาทวิชาและกลยุทธ์ต่าง ๆ ให้ผมอย่างไม่อาจลืมได้ตลอดชีวิต

ผมได้กล่าวถึงตัวตนของท่านปลัดพชรมาพอสมควรแล้ว จะขอกล่าวถึงแนวคิดการทำงานและผลงานของท่านในลำดับต่อไป

ผมได้พยายามทบทวนความทรงจำว่า ท่านได้ทำอะไรไว้ให้กับกระทรวงพาณิชย์บ้าง โดยไปค้นหาจากเอกสารและหนังสือเก่า ๆ ก็ไปพบหนังสือ **๖๐ ปี พชร อิศรเสนา ณ อยุธยา** ซึ่งข้าราชการกระทรวงพาณิชย์ได้ร่วมกันจัดทำให้ในโอกาสที่ครบเกษียณอายุราชการ เมื่อ พ.ศ. ๒๕๓๗ ผมได้อ่านอย่างละเอียดโดยเฉพาะในส่วนที่เกี่ยวกับ "ประสบการณ์แนวความคิดการทำงาน" ผมเกิดอาการเสียดายจริง ๆ ว่า ทำไมจึงไม่แนะนำและเผยแพร่ให้ข้าราชการกระทรวงพาณิชย์รุ่นหลัง ๆ ได้ศึกษาแนวคิดการทำงานจากหนังสือเล่มนี้

อย่างไรก็ตามผมเห็นว่ายังไม่สายเกินไป จึงใคร่ขอแนะนำให้ทุกคนที่สนใจเกี่ยวกับงานของกระทรวงพาณิชย์ รีบไปหามาศึกษาดูอย่างพิถีพิถัน จะพบว่า ถึงแม้จะเป็นแนวความคิดของท่านเมื่อ ๑๘ ปีก่อน ก็ยังคงทันสมัย สามารถตอบโจทย์งานของกระทรวงพาณิชย์ในปัจจุบันได้เป็นอย่างดี

นอกจากแนวความคิดการทำงานในหนังสือดังกล่าวข้างต้นแล้ว ผลงานของท่านนับเป็นผู้มีคุณูปการต่องานด้านการค้า ทั้งด้านต่างประเทศและในประเทศอย่างมากมาย

ในส่วนงานต่างประเทศ นอกจากการจัดระเบียบการค้าที่ต้องค้าขายกับต่างประเทศแล้ว ท่านยังเป็นผู้นำการประชุมเจรจาในเวทีการค้าโลก ทั้งทวิภาคี และพหุภาคี เช่น การเจราจาจัดทำข้อตกลงการค้าทวิภาคีกับประเทศต่าง ๆ การเจรจาความร่วมมือเศรษฐกิจการค้าภายใต้กรอบอาเซียน การเจรจาการค้าในองค์การการค้าโลก (WTO) และองค์การทรัพย์สินทางปัญญาโลก (WIPO) จนในที่สุดท่านได้เป็นผู้จัดตั้งกรมทรัพย์สินทางปัญญาขึ้นในกระทรวงพาณิชย์

สำหรับงานด้านการค้าในประเทศ ท่านเชื่อมั่นในระบบกลไกราคา จึงได้เน้นให้เกิดตลาดกลางสินค้าเกษตร เพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรองให้เกษตรกร รวมทั้งริเริ่มให้มีตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า เพื่อลดความเสี่ยงของเกษตรกร นอกจากนั้นท่านยังเป็นผู้มีบทบาทสำคัญในการจัดระบบการค้าสินค้าสำคัญ เช่น ข้าว มันสำปะหลัง พืชผักผลไม้ต่าง ๆ เป็นต้น

งานสำคัญอีกประการของท่านปลัดพชรที่ผมอดกล่าวถึงไม่ได้คือ ท่านเป็นผู้เริ่มต้นก่อสร้างตึกกระทรวงพาณิชย์แห่งใหม่ ที่สง่างาม ซึ่งใช้อยู่ในปัจจุบัน แต่ท่านไม่มีโอกาสได้ไปใช้ กลับมาเป็นผมเสียอีกที่ได้เป็นปลัดกระทรวงคนแรกที่นั่งทำงานตึกใหม่นี้ในระยะสั้น ๆ แทน

ที่ผมได้กล่าวมาทั้งหมดนี้คือ ตัวตน ปรัชญา แนวคิดการทำงาน และผลงานของท่านปลัดพชรที่ท่านได้จากพวกเราไปแล้ว ผมถือว่าท่านได้จากไปแต่ร่าง โดยได้มอบมรดกล้ำค่าไว้ให้พวกเราได้หยิบฉวยมาใช้ในโอกาสที่เหมาะสม สร้างคุณประโยชน์ให้แก่ประเทศ

ขอให้ท่านปลัดนอนหลับให้สบายให้หายเหนื่อย ได้เสวยสุขในภพภูมิสูงส่ง ตราบนิรันดร์ ไม่ต้องเป็นกังวล พวกเราจะทำงานสืบทอดเจตนารมย์ของท่านด้วยความภาคภูมิใจสืบไป

I serve my King and my country

สุชาย เชาว์วิศิษฐ
อดีตอธิบดีกรมการค้าภายใน
อดีตอธิบดีกรมทรัพสินทางปัญญา

"สุชาย I serve my King and my country"

นี่เป็นคำพูดสั้น ๆ ที่ท่านปลัดพชรพูดกับผม ประมาณปี ๒๕๓๐ ก่อนที่คณะของเราจะเดินทางไปสหรัฐอเมริกา เพื่อเจรจาปัญหาทางการค้าที่ไทยมีกับสหรัฐ โดยเฉพาะประเด็นที่เกี่ยวกับการปรับปรุงกฎหมายคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญาของไทย เช่น กฎหมายสิทธิบัตร กับกฎหมายลิขสิทธิ์ ซึ่งมีผู้คัดค้านการแก้ไขปรับปรุงมาก โดยเกรงว่าจะทำให้ราคายาเทปเพลง เทปภาพยนตร์ภายในประเทศสูงขึ้น ในขณะเดียวกันฝ่ายสหรัฐก็กดดันไทยอย่างหนัก หากประเทศเราไม่ทำอะไรสนองตอบความต้องการของเขาบ้าง ประเทศไทยก็อาจถูกเขาใช้มาตรการตอบโต้ภายใต้มาตรา ๓๐๑ ของกฎหมายการค้าของเขา การส่งออกของไทยจะถูกกระทบกระเทือน ดังนั้นภายใต้บรรยากาศเช่นนี้ ผู้ที่รับผิดชอบการเจรจา เช่นท่านปลัดพชรจะต้องคิดหนัก

ผมจึงได้ถามท่านว่า ท่านแบกรับภาระอันหนักอึ้งได้อย่างไร ท่านได้พูดว่า

"สุชาย I serve my King and my country ถ้าคุณคิดอย่างนี้ เวลามีแรงกดดันรอบด้านคุณก็จะรู้สึกสบายใจและต่อสู้ต่อไปได้"

คำพูดสั้น ๆ ของท่านปลัดพชรนี้ลึกซึ้งและมีความหมายมาก เพราะได้แสดงถึงปรัชญาและแนวทางการทำงานของท่านได้อย่างดี ท่านไม่เคยยอมแพ้ต่อแรงกดดันใด ๆ ที่ท่านเห็นว่า ไม่มีเหตุผลและไม่ถูกต้อง ไม่ว่าแรงกดดันนั้นจะมาจากผู้บังคับบัญชา หรือมาจากกลุ่มต่าง ๆ ภายนอกกระทรวง เช่น กลุ่มคัดค้านการแก้ไขกฎหมายสิทธิบัตร เป็นต้น

ผมเองนั้นถือได้ว่า เป็นผู้ใต้บังคับบัญชาที่ค่อนข้างโชคดีที่ได้มีโอกาสใกล้ชิดและสนิทสนมกับท่าน เพราะผมทำงานในตึกเดียวกับท่าน หรือไม่ก็ตึกข้างเคียงเป็นเวลาติดต่อกันเกือบสิบปี บ่อยครั้งเวลาเที่ยงวัน ท่านมักจะให้เลขาโทรมาให้ผมลงไปทานอาหารกับท่าน เสร็จแล้วก็คุยกันเรื่องต่าง ๆ นานา

สมัยที่ท่านปลัดพชรเป็นปลัดกระทรวง กระทรวงพาณิชย์เป็นกระทรวงที่เกี่ยวข้องกับผลประโยชน์มากมาย ผู้ที่เป็นปลัดกระทรวงต้องทำงานหนักมาก ถึงอย่างนั้นผมก็ไม่เคยเห็นปลัดพชรท้อแท้หรือบ่นแม้แต่ครั้งเดียว วันหนึ่งท่านปลัดศิววงษ์ จังคะศิริ อดีตปลัดกระทรวงอุตสาหกรรม ซึ่งก็วายชนม์แล้วเคยพูดกับผมว่า **"สุชาย ถ้าประเทศไทย**

> "สุชาย **I serve my King and my country** ถ้าคุณคิดอย่างนี้ เวลามีแรงกดดันรอบด้านคุณก็จะรู้สึกสบายใจ และต่อสู้ต่อไปได้"

มีคนอย่างพี่พชรเป็นปลัดกระทรวงสักสิบคน ประเทศไทยจะไปได้โลด การบริหารราชการแผ่นดินจะไม่วุ่นวายเหมือนปัจจุบัน" ผมเชื่อเหลือเกินว่าคำพูดของท่านปลัดศิววงษ์ จะสามารถอธิบายถึงคุณงามความดีของท่านปลัดพชรได้อย่างดีที่สุด

ตลอดชีวิตการทำงานท่านปลัดพชร ได้ทำคุณประโยชน์ให้กับประเทศชาติมากมาย

ท่านเป็นกำลังสำคัญในการนำพาประเทศหลุดจากการตอบโต้ทางการค้าของมหาอำนาจทางเศรษฐกิจ ท่านเป็นหัวหน้าคณะในการเจรจาของไทยที่แกตต์ (GATT) ที่ทำให้ไทยไม่ต้องแก้กฎหมายการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าวทันที ประโยชน์ต่าง ๆ เหล่านี้ที่ไทยได้รับ ก็มาจากความสามารถและความรอบรู้ในทางการเจรจาของท่านทั้งสิ้น

ท่านปลัดครับ หากมีอะไรที่ทำให้ท่านรับรู้ได้ ผมขอกราบเรียนว่าชีวิตราชการของท่าน ท่านได้รับใช้ชาติและพระมหากษัตริย์ที่ท่านและพวกเราทุกคนเคารพบูชาอย่างเต็มที่แล้วครับ ผมระลึกเสมอว่าท่านคือนายและครูที่ดีที่สุดของผม ขอดวงวิญญาณของท่านจงไปสู่สุขคติในสัมปรายภพ นะครับ

ผู้กล้า ข้าแผ่นดิน

เกริกไกร จีระแพทย์
อดีตรัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์
อดีตปลัดกระทรวงพาณิชย์

> "ท่านปลัดพชร เป็น "นายที่ดี" คือเป็น "คนเก่ง" และ "คนดี" ที่พึงกล่าวถึงด้วยความเคารพรักและชื่นชม เมื่อย้อนคิดถึงอดีตที่มีโอกาสทำงานกับท่าน"

คนรับราชการมีโอกาสเลือกผู้บังคับบัญชาน้อยมาก ดังนั้น ผู้ที่มีโชคดี ทำบุญมาดี จึงได้พบ และทำงานกับ **"นายที่ดี"**

"นายที่ดี" นั้น ในความหมายกว้างของผมคือ **"คนเก่ง"** และ **"คนดี"** อยู่ในคนเดียวกัน และ มีความหมายในเชิงละเอียดอีกมากมาย

ในชีวิตราชการ ผมโชคดีที่มี **"นายที่ดี"** หลายคน บางคนก็ดีครบถ้วน บางคนก็เก่งมากกว่าดี บางคนดีมากกว่าเก่ง และพยายามซึมซับความดีงามไว้ เป็นแบบอย่าง

ท่านปลัดพชร เป็น **"นายที่ดี"** คือเป็น **"คนเก่ง"** และ **"คนดี"** ที่พึงกล่าวถึงด้วยความเคารพรักและชื่นชม เมื่อย้อนคิดถึงอดีตที่มีโอกาสทำงานกับท่าน

เจ็ดปี ในตำแหน่งปลัดกระทรวง และเกือบ ๓๐ ปีในตำแหน่งอื่น ๆ โดยเฉพาะอธิบดีทุกกรม ทำให้มีตำนานเล่าขานถึงเสนาอำมาตย์ ผู้ยิ่งใหญ่ อย่างท่านปลัดพชรมากมาย ทั้งจากเพื่อนร่วมงาน ลูกน้อง และผู้บังคับบัญชา ของท่าน

โดยที่ผม เมื่อตอนเป็นอธิบดีกรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ (กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ ในขณะนี้) เป็นแกนนำจัดทำหนังสือที่ระลึกในโอกาสที่ท่านเกษียณอายุราชการ เมื่อปี พ.ศ. ๒๕๓๗ ผมจึงประจักษ์ในความประทับใจของ "นายที่ดี" ของท่านปลัดพชร ต่อท่านปลัดพชร จึงขอสะท้อนความเห็นบางส่วนที่ปรากฏในหนังสือ "๖๐ ปี พชร อิศรเสนา ณ อยุธยา"

> **ฯพณฯ สุนทร หงส์ลดารมย์** อดีตรองนายกรัฐมนตรี และ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงเศรษฐการ เขียนถึง แนวทางในการสรรหา "เลขานุการรัฐมนตรี" ของท่านว่า
>
> "....หลักเกณฑ์...ในการสรรหาครั้งนั้น ก็คือ
> หนึ่ง ต้องเป็นผู้ที่มีความซื่อสัตย์สุจริต
> สอง เป็นผู้ที่ยึดมั่นในหลักการที่ถูกต้อง
> สาม ต้องเป็นผู้ที่พื้นฐานความรู้ดีในเรื่องเศรษฐศาสตร์ และ ภาษาอังกฤษ
> สี่ มีกิริยามารยาทที่ดีงาม
> ห้า เป็นบุตรหลานของครอบครัวที่มีชื่อเสียงดี และ
> หก ควรเป็นข้าราชการกระทรวงเศรษฐการด้วย
>
> "คุณพชร อิศรเสนา ณ อยุธยา มีคุณลักษณะครบถ้วนตามที่ข้าพเจ้าคิดไว้ในใจทุกประการ"
>
> "คุณพชร ได้ปฏิบัติหน้าที่ อย่างมีประสิทธิภาพและซื่อสัตย์สุจริต....ไม่เคยขอร้องให้ข้าพเจ้าช่วยเหลือหรือให้สิทธิพิเศษแก่พ่อค้าคนใด คนหนึ่ง แม้แต่ครั้งเดียว...ตรงกันข้าม คุณพชรได้เคยเสนอให้ข้าพเจ้าดำเนินการสอบสวนเพื่อลงโทษแก่พ่อค้ารายหนึ่ง ที่ถูกผู้นำเข้าในยุโรปร้องเรียนว่า ได้ส่งมันสำปะหลังที่มีดินสอพองผสมอยู่..."

> **ฯพณฯ โกศล ไกรฤกษ์** อดีตรัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ (พ.ศ. ๒๕๒๖ – ๒๕๒๙) กล่าวถึงท่านปลัดพชรในหนังสือเล่มเดียวกันว่า
>
> "ผมเป็นคนใช้คน ที่ทั้งเก่ง และ ดี ประกอบกัน ผมพบคุณงามความดีในตัวท่านหลายประการ
> หนึ่ง ความเป็นข้าราชการที่อุทิศเวลา และเสียสละเพื่อส่วนรวม
> สอง ความเป็นคนซื่อสัตย์ สุจริต ผมไม่เคยได้ยินพ่อค้าวาณิชย์คนใดพูดถึง คุณพชรในทางเสื่อมเสีย

สาม ความเป็นผู้เฉลียวฉลาด มีทางเลือก พร้อมเหตุผลให้รัฐมนตรี ประกอบการตัดสินใจเสมอ และพร้อมจะดำเนินการตามนโยบายที่รัฐมนตรีตัดสินใจในทางที่ชอบธรรม ถูกต้อง ตามกฎหมาย

สี่ ความเป็นผู้คงแก่เรียน มีพื้นฐานการศึกษาดีเยี่ยม จากประเทศที่เจริญที่สุดในทางวิชาการ มีจริยวัตรงาม สมเป็นสุภาพบุรุษ ผมไม่เคยเห็นข้าราชการระดับสูงที่รักการอ่าน และการค้นคว้าเท่าคุณพชร มาก่อน

ผมถือว่าเป็นโชคดีที่ได้มีโอกาสร่วมงานกับคนดี มีความรู้ มีความซื่อสัตย์ เช่น คุณพชร อิศรเสนา ณ อยุธยา”

“คนดีตกน้ำไม่ไหล ตกไฟไม่ไหม้”

“**ฯพณฯ อมเรศ ศิลาอ่อน** อดีตรัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ ๔ รัฐบาล (พ.ศ. ๒๕๓๓ – ๒๕๓๕) กล่าวถึงท่านปลัดฯพชร สรุปได้ว่า

“ในสมัยรัฐบาลชาติชาย ๑ ผมก็ยังเป็นมือใหม่ และต้องศึกษางานจากท่านปลัดฯ และ อธิบดีทุกท่าน ในรัฐบาลที่มาจากการเลือกตั้ง ผมเป็นคนที่นักการเมืองอาชีพ ถือว่าเป็น **“ข้าวนอกนา”** เพราะฉะนั้น ความกดดันทั้งทางด้านการเมือง และการบริหารราชการแผ่นดิน ก็มีมากกว่าธรรมดา ผมยอมรับว่าผมได้มีโอกาสเรียนรู้หลายสิ่งหลายอย่างจากท่านปลัดฯพชร และ ได้รับคำชี้แจง คำอธิบาย ตลอดจนข้อเสนอแนะที่ส่วนใหญ่ช่วยให้ผมทำงานให้แก่คณะรัฐบาล และสนองพระเดชพระคุณของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวฯ ได้ผลเป็นที่น่าพอใจระดับหนึ่ง”

ท่านอมเรศ กล่าวในอีกตอนหนึ่งว่า “ในชีวิตการทำงานของผม ทั้งในวงการธุรกิจ และในแวดวงราชการ ผมสังเกตเห็นว่า มีกระทรวงไม่กี่กระทรวง ที่ได้มีการสร้างคนดีมีฝีมือไว้สำหรับอนาคตอย่างเป็นระบบ...กระทรวงพาณิชย์ เป็นอีกกระทรวงหนึ่ง ที่มีข้าราชการชั้นผู้ใหญ่ ที่มีฝีมือเข้าขั้นสากล อยู่เป็นจำนวนมาก และ ผู้ที่มีบทบาทสำคัญในการสร้างคนให้แก่ทางราชการ สำหรับกระทรวง ก็คือ ท่านปลัด พชร อิศรเสนา ณ อยุธยา”

“**ฯพณฯ พล.อ. สุรยุทธ์ จุลานนท์** องคมนตรี อดีตนายกรัฐมนตรี ในสมัยดำรงตำแหน่ง ผู้บัญชาการหน่วยบัญชาการสงครามพิเศษ ผู้เคยร่วมงานกับท่านปลัดพชร ตั้งแต่ พ.ศ. ๒๕๒๕ บันทึกถึง “อาจารย์พชร” ว่า

“กระผม มีความประทับใจในตัวท่านมากที่เป็นผู้ใหญ่ ที่น่านับถือ เป็นข้าราชการที่มีความรู้ ความสามารถ ปฏิบัติหน้าที่ด้วยความซื่อสัตย์ สุจริต ขยันหมั่นเพียร มีความคิดสร้างสรรค์ มีผลงานเป็นที่เชื่อถือ...ตลอดจนมีอัธยาศัยดี เป็นที่รักใคร่ของเพื่อนร่วมงาน และ ผู้ใต้บังคับบัญชา...นับได้ว่าเป็นบุคคลที่สมควรยึดถือเป็นแบบอย่างในการปฏิบัติราชการ และดำรงชีวิตอย่างแท้จริง”

ความเห็นของผู้ใต้บังคับบัญชาต่อ “นายที่ดี” อาจถูกอคติโดย “รางวัล” ที่ตนได้รับจากนาย แต่ความเห็นของ “นายที่ดี” และ “เพื่อนร่วมงาน” ของท่านปลัดพชร ที่เล่าขานมาข้างต้น อันประกอบด้วย นักวิชาการ/บริหาร (ดร.สุนทร หงส์ลดารมย์) นักการเมืองผู้มีสมญานาม นักเลงโบราณ (ฯพณฯ โกศล) นักธุรกิจ (ฯพณฯ อมเรศ) นักการทหาร (พล.อ.สุรยุทธ์) ส่งเสียงเสนาะก้องแผ่นดิน ถึงคุณภาพ คุณสมบัติ ความสามารถ ความสุจริต ความอุทิศทุ่มเทให้แก่งานของแผ่นดิน ของข้าราชการผู้ยิ่งใหญ่ ที่ชื่อ

“พชร อิศรเสนา ณ อยุธยา” ผู้กล้า ข้าแผ่นดิน

กูรูเจรจาการค้าไทย

การุณ กิตติสถาพร
อดีตปลัดกระทรวงพาณิชย์

> “**การเป็น**ผู้เจรจาจะต้อง "หน้าด้าน ใจดำ" (thick face, black heart) โดยจะต้องทำทุกอย่างโดยยึดเอาผลประโยชน์ของประเทศชาติเป็นหลัก”

ผมได้มีโอกาสรู้จักท่านปลัดพชร อิศรเสนา ณ อยุธยา (หรือที่ผมจะขออนุญาตเรียกท่านสั้นๆ ด้วยความรักว่า “ท่านปลัดพชร”) เป็นครั้งแรก เมื่อต้นปี ๒๕๑๓ ในขณะที่ท่านดำรงตำแหน่งเป็นรองอธิบดีกรมทะเบียนการค้าที่หนุ่มฟ้อหล่อเฟี้ยว และต่อมาไม่นานท่านก็ได้เลื่อนขึ้นเป็นอธิบดีกรมเศรษฐสัมพันธ์ ในขณะที่ผมเพิ่งเริ่มเข้ารับราชการเป็นเศรษฐกรโท กรมเศรษฐสัมพันธ์ แต่โดยที่ในทางปฏิบัติผมถูกยืมตัวไปช่วยราชการที่สำนักงานเลขานุการรัฐมนตรีว่าการกระทรวงเศรษฐการ ผมจึงไม่มีโอกาสได้ทำงานรับใช้ท่านโดยตรง แต่ก็ได้รับทราบกิตติศัพท์ของท่านโดยตลอดว่าท่านเป็นอธิบดีหนุ่มที่ไฟแรง และมีความสามารถสูงเป็นอย่างยิ่งในการผลักดันการส่งออกของประเทศในยุคแรกเริ่มของการพัฒนาอุตสาหกรรม

เส้นทางการทำงานของผมมิได้มีโอกาสเข้ามาใกล้ชิดท่านปลัดพชรเลยเป็นเวลาประมาณ ๑๕ ปี เพราะในระหว่างที่ท่านหมุนเวียนเป็นอธิบดีกรมต่างๆ จนแทบจะทุกกรมในกระทรวงพาณิชย์นั้น ผมก็ได้ระเหเร่ร่อนไปรับราชการอยู่ต่างประเทศเป็นเวลาหลายปี จนกระทั่งวันหนึ่งผมก็ย้ายกลับมาเป็นผู้อำนวยการกองที่กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ในปี ๒๕๒๙ และพบว่าผู้บังคับบัญชาคนใหม่ของผมคือ อธิบดีพชร อิศรเสนา ณ อยุธยา ซึ่งก็เพิ่งย้ายมาจากตำแหน่งอธิบดีกรมการค้าต่างประเทศใหม่ๆ หมาดๆ เช่นกัน

ในยุคนั้น ประเทศไทยกำลังก้าวเข้าไป (หรือถูกสถานการณ์ผลักดันให้เข้าไป) ในเวทีเศรษฐกิจการค้าของโลกอย่างรวดเร็วฉับพลัน การส่งออกได้เริ่มเป็นเครื่องจักรกลที่สำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ มูลค่าการส่งออกในแต่ละปีคิดเป็นร้อยละ ๓๐-๔๐ ของ GDP และเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วทุกปี การส่งออกเป็นแหล่งสำคัญของการพัฒนาเทคโนโลยี และการว่าจ้างแรงงานของประเทศ ในขณะเดียวกันสินค้าส่งออกไม่ว่าจะเป็นสินค้าสิ่งทอหรือสินค้าเกษตร เช่น มันสำปะหลังอัดเม็ดที่กำลังเป็นสินค้าดาวรุ่งอยู่ในระยะนั้น ก็ได้รับการกีดกันจากประเทศผู้นำเข้าอย่างหนัก การเจรจาการค้าระหว่างประเทศไม่ว่าจะเป็นในระดับโลก โดยผ่านองค์การที่เรียกว่า แกตต์ (GATT-General Agreement on Tariffs and Trade) หรือระดับภูมิภาคในเวทีอาเซียน [ซึ่งอยู่ในระหว่างการริเริ่มจัดตั้งเขตการค้าเสรีอาเซียน (AFTA-ASEAN Free Trade Area)] หรือในระดับทวิภาคีกับสหรัฐอเมริกา ทั้งในเรื่องการคุ้มครองสิทธิบัตรยา การห้ามนำบุหรี่เข้าจากต่างประเทศ ฯลฯ ทั้งหลายทั้งปวงเหล่านี้ ล้วนแล้วแต่เป็นปัญหารุมเร้ารัฐบาลไทย และโดยเฉพาะอย่างยิ่งกระทรวงพาณิชย์อยู่ทุกเมื่อเชื่อวันในขณะที่หน่วยราชการไทยเองก็มีขีดจำกัดและความไม่

พร้อมในทุกๆ ด้าน ไม่ว่าจะเป็นบุคลากรที่จะทำหน้าที่เป็นผู้เจรจาการค้า (trade negotiators) องค์ความรู้เกี่ยวกับกติกาการค้าต่างๆ ตลอดจนประสบการณ์ในการเจรจา จนเป็นที่น่าเป็นห่วงว่าผลประโยชน์ทางการค้าของเราจะถูกทำลายย่อยยับลงไป หากเราไม่พร้อมที่จะเจรจาอย่างมีประสิทธิภาพ

ในภาวะเช่นนี้เอง ที่ท่านปลัดพชรต้องมารับหน้าที่เป็นอธิบดีกรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ หรือที่พวกเราเรียกกันว่า chief trade negotiator ของไทยในเวทีต่างๆ และ ณ จุดนี้เอง ที่ผมเริ่มชื่นชมท่านปลัดพชรเป็นอย่างยิ่ง เพราะประสบการณ์การทำงานในชีวิตของท่านก่อนหน้านั้น ล้วนแต่เป็นเรื่องที่เกี่ยวกับเศรษฐกิจภายในประเทศ หรือเรื่องการส่งเสริมการส่งออก โดยแทบไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการเจรจาระหว่างประเทศเลย ประกอบกับในขณะนั้นในกระทรวงพาณิชย์หรือแม้กระทั่งประเทศไทยโดยรวม ก็แทบจะไม่มีผู้ใดที่มีความชำนาญหรือประสบการณ์ในเรื่องเหล่านี้ แต่เมื่อท่านปลัดพชรต้องมารับหน้าที่ในการเจรจาการค้า ท่านก็สามารถสร้างและพัฒนาทักษะใหม่ได้ภายในเวลา

ไม่กี่เดือน จนสามารถนำพาประเทศไทยฟันฝ่าภาวะวิกฤติในช่วงนั้นไปได้อย่างงดงาม และท่านยังทำหน้าที่ chief negotiator นี้ต่อไป เมื่อท่านดำรงตำแหน่งปลัดกระทรวงในเวลาต่อมา

ความสำเร็จในด้านการเจรจาการค้าของท่านปลัดพชร นั้น ในฐานะที่ผมได้มีส่วนรับทราบรู้เห็นอยู่ด้วยในหลายเรื่อง จึงขอยกตัวอย่างให้อนุชนรุ่นหลังได้รับทราบด้วยในที่นี้

- ท่านปลัดพชรเป็นผู้สร้างทีมบุคลากรนักเจรจาการค้าของไทยขึ้นมา ซึ่งนอกจากจะประกอบด้วยข้าราชการกระทรวงพาณิชย์แล้ว ยังมีเจ้าหน้าที่จากกระทรวงทบวงกรมอื่น ๆ เช่น กระทรวงการต่างประเทศ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ กระทรวงการคลัง ธนาคารแห่งประเทศไทย ฯลฯ บุคคลเหล่านี้ได้กลายเป็นแกนกลางในการเจรจาและกำหนดนโยบายการค้าต่างประเทศของไทยในยุคต่อ ๆ มา และได้เติบโตเป็นเจ้าหน้าที่ระดับสูงของประเทศจนถึงระดับรัฐมนตรีก็หลายท่าน

- ท่านปลัดพชรเป็นหนึ่งในผู้มีบทบาทสำคัญระดับโลกในการเจรจาการค้ารอบอุรุกวัย ซึ่งนำมาสู่การก่อตั้งองค์การการค้าโลก (World Trade Organization) และท่านเป็นผู้เสนอกรอบการเจรจาเกี่ยวกับเรื่องทรัพย์สินทางปัญญา (TRIPs) เป็นครั้งแรกจนเป็นที่ยอมรับของประเทศคู่เจรจาต่าง ๆ อาทิเช่น อินเดีย บราซิล จีน สหรัฐอเมริกา และประชาคมยุโรป

- ท่านปลัดพชรเป็นหัวหน้าคณะเจ้าหน้าที่อาวุโสทางด้านเศรษฐกิจของไทย (Senior Economic Officials Meeting) ในระหว่างการเจรจาจัดตั้งเขตการค้าเสรีอาเซียน ซึ่งกำลังจะพัฒนาเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ใน ๓ ปีข้างหน้านี้ ท่านปลัดพชรได้ทำหน้าที่เป็นประธานการประชุมเจ้าหน้าที่อาวุโสทางด้านเศรษฐกิจของอาเซียน (SEOM) หลายครั้ง และท่านก็ได้รับความนิยมชมชอบจากสมาชิกระดับปลัดกระทรวงของประเทศอาเซียนอื่น ๆ เป็นอย่างมาก

- ท่านปลัดพชรเป็นหัวหน้าคณะผู้แทนไทยในการเจรจาทวิภาคีกับสหรัฐอเมริกาหลายครั้ง ในเรื่องที่รัฐบาลสหรัฐฯ ได้ใช้มาตรา ๓๐๑ ของกฎหมายการค้าบีบบังคับให้รัฐบาลไทยยอมปฏิบัติตามความต้องการของสหรัฐฯ ในหลายเรื่อง เช่น เรื่องการคุ้มครองสิทธิบัตรยา และเรื่องการเปิดตลาดบุหรี่ ซึ่งแต่ละเรื่องก็ประสบผลสำเร็จในการรักษาผลประโยชน์ของประเทศไทยได้เป็นอย่างดี

- ฯลฯ

ที่ผมกล่าวมาทั้งหมดนี้ เป็นเพียงส่วนหนึ่งของชีวิตการทำงานด้านหนึ่งในหลาย ๆ ด้านของท่านปลัดพชรในฐานะข้าราชการลูกหม้อของกระทรวงพาณิชย์ อันเป็นคุณประโยชน์อย่างยิ่งต่อกระทรวงและประเทศชาติ ซึ่งควรแก่การจารึกไว้ในความทรงจำของพวกเราทุกคนไว้นานเท่านาน

นอกจากเกียรติคุณทางด้านการทำงานของท่านแล้ว พวกเรายังประทับใจในท่านปลัดพชร อีกหลาย ๆ ด้าน สำหรับผมแล้ว สิ่งที่ผมประทับใจมากที่สุดด้านหนึ่ง คือ การเป็น “ครู” ของท่านปลัดพชร ซึ่งตลอดช่วงระยะเวลาที่ผมได้ทำงานกับท่าน ผมได้มีโอกาสเห็นข้าราชการต่าง ๆ แวะเวียนมาขอคำปรึกษาในการทำงานจากท่านอย่างไม่ขาดสาย ไม่ว่าจะเป็นในด้านการเจรจาการค้าระหว่างประเทศ การดูแลราคาสินค้าเกษตร การรักษาค่าครองชีพ การคุ้มครองสิทธิในทรัพย์สินทางปัญญา เป็นต้น ซึ่งในแต่ละเรื่องท่านปลัดพชรถือได้ว่าเป็นปรมาจารย์ในเรื่องนั้น ๆ (สมัยนี้เขาเรียกกันว่า **“กูรู”**) และท่านจะยินดีและเต็มใจประสิทธิประสาทวิชาความรู้ให้แก่ผู้มาขอความรู้จากท่านทุกเรื่องอย่างดียิ่ง

ผมเองเป็นผู้ที่ได้รับประโยชน์จากความเป็น “ลูกศิษย์” ท่านปลัดพชรอย่างเต็มเปี่ยม โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องที่เกี่ยวกับการเจรจาการค้า อาทิเช่น ท่านสอนผมว่า

- การเจรจาในเรื่องใด ๆ นั้น จะต้องศึกษาค้นคว้าหาความรู้ที่เกี่ยวกับเรื่องนั้น ๆ อย่างดีที่สุด จนกว่าเราจะมั่นใจว่าเรารู้เรื่องนั้น ๆ ดีกว่าคู่เจรจาของเรา เราจึงจะสามารถเจรจาจากฐานะที่ได้เปรียบ และ **“รู้เขารู้เรา”** ได้

- การเป็นผู้เจรจาจะต้อง “หน้าด้าน ใจดำ” (thick face, black heart) โดยจะต้องทำทุกอย่างโดยยึดเอาผลประโยชน์ของประเทศชาติเป็นหลัก

นอกจากการเป็น “ครู” แล้ว ท่านปลัดพชรยังเป็นผู้บำเพ็ญตนเป็น **“ข้าราชการ”** ที่สมบูรณ์แบบอีกด้วย ท่านรับราชการตลอดชีวิตการทำงานอันยาวนานของท่าน ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต ยึดประโยชน์ของชาติ ศาสนา พระมหากษัตริย์เป็นที่ตั้ง โดยไม่วอกแวก หวั่นไหว หรือหวั่นเกรงต่ออิทธิพล หรือสิ่งล่อใจใด ๆ ทั้งสิ้น สมดั่งคำโอวาทที่ท่านให้ไว้กับผมในโอกาสที่ผมได้รับพระมหากรุณาธิคุณโปรดเกล้าฯ ให้ดำรงตำแหน่งปลัดกระทรวงพาณิชย์ว่า

“รับใช้เจ้าจนตัวตาย รับใช้นายแต่พอตัว”

ยึดประโยชน์ชาติ กล้าทำในสิ่งที่ถูกต้อง

บรรพต หงษ์ทอง
อดีตปลัดกระทรวงเกษตรและสหกรณ์
อดีตอธิบดีกรมส่งเสริมการส่งออก

ตั้งแต่ผมรับราชการเป็นผู้ใต้บังคับบัญชาของท่าน ในฐานะที่ท่านเป็นผู้บริหารของกระทรวงพาณิชย์ และผมเป็นข้าราชการชั้นผู้น้อย จนกระทั่งผมได้มีโอกาสเป็นผู้ใต้บังคับบัญชาของท่านโดยตรง ตลอดระยะเวลาที่ได้ทำงานอย่างใกล้ชิด ทำให้ผมได้เรียนรู้วิธีการทำงานและทัศนคติของท่านที่เป็นประโยชน์ต่อกระทรวงพาณิชย์เป็นอย่างมาก

ท่านปลัดพชรเป็นผู้ที่มีความรู้อย่างดียิ่งในงานที่ท่านรับผิดชอบและวางแผนอย่างรอบคอบในการปฏิบัติงานในแต่ละครั้ง พร้อมที่จะถ่ายทอดความรู้นั้น ให้แก่ผู้ใต้บังคับบัญชาอย่างสม่ำเสมอ ที่สำคัญที่สุดคือท่านเป็นผู้ที่เป็นแบบอย่างที่ดีในการปฏิบัติราชการโดยคำนึงถึงประโยชน์ของประเทศชาติและส่วนรวมเป็นหลัก และกล้าทำในสิ่งที่ถูกต้อง

สมัยที่ผมรับราชการเป็นผู้ใต้บังคับบัญชาโดยตรงในตำแหน่งผู้อำนวยการกองควบคุมสินค้า และท่านดำรงตำแหน่งอธิบดีกรมการค้าภายในนั้น จะต้องมีหน้าที่ในการควบคุมราคาสินค้ามิให้จำหน่ายสูงกว่าราคาที่ราชการกำหนด เพื่อให้เกิดความเป็นธรรมต่อผู้บริโภค ท่านปลัดฯ ได้กล่าวกับผมว่า.. “ถ้าผิด...ลื้อดำเนินคดีไปได้เลย ...แล้วถ้าอั๊วทำผิด ลื้อก็ต้องดำเนินคดีเหมือนกัน.....” เมื่อได้ยินเช่นนั้น ผมเลยเรียนถามท่านว่า..... “แล้วถ้าคนทำผิดเป็นรัฐมนตรีล่ะครับ จะทำอย่างไร” ท่านตอบว่า **“ลื้อก็ต้องดำเนินคดีเหมือนกัน... ถ้ามีอะไร...อั๊วรับผิดชอบเอง”** คำพูดของท่านวันนั้นทำให้ผมรู้สึกว่าท่านปลัดพชรเป็นผู้นำที่แสดงจุดยืนในการทำงาน มีความกล้าในการปฏิบัติหน้าที่อย่างตรงไปตรงมา จึงเป็นผู้ใหญ่ที่น่าสรรเสริญและเป็นแบบอย่างที่ดีสำหรับข้าราชการทุกท่าน

จากการที่ได้มีโอกาสทำงานกับท่านปลัดฯ อย่างใกล้ชิดนี้เอง ทำให้ผมเห็นว่าท่านเป็นตัวอย่างของข้าราชการที่ดี มีความซื่อสัตย์ สุจริต และอุทิศเวลาให้กับงานราชการ นอกจากนี้ยังมีความจงรักภักดีต่อสถาบันพระมหากษัตริย์เป็นอย่างยิ่ง ซึ่งผมได้เห็นในหลาย ๆ โอกาส และท่านยังพูดกับผมเสมอว่า “ประเทศไทยและสถาบันพระมหากษัตริย์ต้องอยู่คู่กัน”

ผมมีความเชื่อมั่นว่าคุณงามความดี ความรับผิดชอบต่อส่วนรวมและประเทศชาติ รวมถึงการปฏิบัติราชการด้วยความซื่อสัตย์สุจริตมาโดยตลอดของท่าน จะส่งผลให้ดวงวิญญาณของท่านปลัดพชรไปอยู่ในภพที่มีแต่ความสุขตลอดไป

> “**ถ้าผิด...ลื้อ**ดำเนินคดีไปได้เลย ...แล้วถ้าอั๊วทำผิด ลื้อก็ต้องดำเนินคดีเหมือนกัน..... "เมื่อได้ยินเช่นนั้น ผมเลยเรียนถามท่านว่า..... "แล้วถ้าคนทำผิดเป็นรัฐมนตรีล่ะครับ จะทำอย่างไร" ท่านตอบว่า "ลื้อก็ต้องดำเนินคดีเหมือนกัน...ถ้ามีอะไร...อั๊วรับผิดชอบเอง" ”

ผู้มุ่งมั่น-ตั้งมั่น ประโยชน์ชาติ

ศิริพล ยอดเมืองเจริญ
อดีตปลัดกระทรวงพาณิชย์

> **คำพูด**ที่เป็นปรัชญา ลีลาสุภาพบุรุษ และความสมเหตุสมผลที่ก่อให้เกิดประโยชน์กับคู่เจรจาสองฝ่ายหรือหลายฝ่ายได้อย่างชัดเจน แต่ด้วยความลึกซึ้งในความสามารถได้ส่งผลประโยชน์ให้กับประเทศชาติไทย ถือว่าแยบยลไม่มีผู้ใดคาดคิดได้...นี่คือท่านปลัดพชร

พี่ ๆ เพื่อน ๆ และผมเป็นผู้ใต้บังคับบัญชาของท่านมาโดยตลอด ท่านเป็นนักคิด นักสร้างสรรค์ นักวิชาการ และเหนือสิ่งอื่นใดท่านเป็นนักบริหารที่ยอดเยี่ยม สามารถที่จะให้ผู้ใต้บังคับบัญชาและผู้ที่เกี่ยวข้องร่วมบริหารจัดการไปในทางที่ถูกต้องแก่ชาติบ้านเมือง ผมได้อ่านตำราบริหารจัดการกลยุทธ์ Strategic Management ของ Professor Phillip Kotler ที่เริ่มกำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ วัตถุประสงค์ การจัดการ การประเมินผลและการติดตาม ที่ว่าเป็นตำราชั้นเลิศยอมรับของบุคคลทั่วโลก

ผมคนหนึ่งที่เรียนในวิชานี้ แต่ผู้ที่สอนให้ซาบซึ้งขึ้นไปอีกถึงวิชาและสามารถนำไปปฏิบัติงานได้อย่างจริงจังมีผลสำเร็จ...คือท่านปลัดพชร

ท่านเป็นผู้จุดประกาย เป็นต้นความคิด และเป็นผู้ช่วยเหลือพี่น้องเกษตรกรผู้ปลูกข้าวและพืชเกษตรหลัก ตัวอย่างเช่น การให้เกษตรกรปิดหมู่บ้านขายข้าวเปลือก การจัดตลาดนัดข้าว ตลาดนัดปอ และที่สำคัญได้ผลักดันให้เกิดฉางร่วมใจเฉลิมพระเกียรติ โดยการสนับสนุนจากสมาคมผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศ และกรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์เป็นผู้ร่วมบริหารจัดการ หลักการนี้มีผลสัมฤทธิ์ออกมาให้

พี่น้องเกษตรกรปลูกข้าวหอมมะลิในพื้นที่ฉางร่วมใจเฉลิมพระเกียรติ ได้สร้างมูลค่าเพิ่มและมีรายได้ที่มั่นคง เหตุการณ์เมื่อ ๓๐ ปีก่อนหน้านี้ การส่งออกข้าวหอมมะลิมีเพียงไม่กี่แสนตัน ปัจจุบันส่งออกได้มากขึ้นถึงเกือบ ๑๐ เท่า นับว่าเป็นผลงานชิ้นโบว์แดงที่ประสบความสำเร็จอย่างงดงามชิ้นเอก...ของท่านปลัดพชร

ความเป็นห่วงเป็นใยต่อส่วนรวมของท่านปลัดพชร ด้านกลไกราคาสินค้า ทั้งสินค้าเกษตร สินค้าอุตสาหกรรม และสินค้าด้านบริการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับเกษตรกรผู้ผลิตรายย่อยขาดอำนาจการต่อรอง ในกลไกตลาดจริงที่เป็นอยู่เกิดความไม่สมบูรณ์ ท่านได้ส่งเสริมให้เกิดตลาดกลางท่าโรงโม่ขึ้นและให้แนวคิดกับพวกเราเรื่องตลาดซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า เพื่อเป็นการปรับอุปสงค์อุปทานของสินค้าเกษตรให้ดีขึ้น ไม่ให้ผู้ที่มีอำนาจเหนือกว่าทั้งในประเทศและต่างประเทศ ใช้ข้อมูลที่ไม่ถูกต้องเอารัดเอาเปรียบ ผมถือว่าท่านมีวิสัยทัศน์ไกล ซึ่งต่อมา Futures Market หรือ Commodities Market ก็ได้เกิดขึ้น ถึงแม้จะไม่บรรลุผล ๑๐๐ เปอร์เซ็นต์ เหมือนต่างประเทศ แต่เรากำลังเดินทางไปในทิศทางที่เกิดประโยชน์กับส่วนรวม

การวางกลยุทธ์ด้านต่างประเทศและยุทธวิธีการเจรจาต่อรองนับว่าท่านเป็นเลิศ ในเวทีที่เกี่ยวข้องกับการประชุมหลายฝ่ายหรือในการประชุมทวิภาคี ผู้เจรจาที่เป็นชาวต่างชาติหรือผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องมักจะจดจำคำพูดที่เป็นปรัชญา ลีลาสุภาพบุรุษ และความสมเหตุสมผลที่ก่อให้เกิดประโยชน์กับคู่เจรจาสองฝ่ายหรือหลายฝ่ายได้อย่างชัดเจน แต่ด้วยความลึกซึ้งในความสามารถได้ส่งผลประโยชน์ให้กับประเทศชาติไทย ถือว่าแยบยลไม่มีผู้ใดคาดคิดได้...นี่คือท่านปลัดพชร

ท้ายสุดนี้ ผมและครอบครัวขอเรียนให้พี่ ๆ และเพื่อนข้าราชการกระทรวงพาณิชย์ รวมทั้ง ผู้ที่อยู่ใกล้ชิดและบุคคลทั่วไปได้รับทราบและประจักษ์ถึงคุณงามความดีของท่าน ที่ไม่สามารถนำมาเรียนเสนอได้อีกมากมาย...แต่ขอให้ร่วมกันระลึกและเคารพรักท่านตลอดไป

ด้วยความเคารพอย่างยิ่ง

เจ้านาย ครูบาอาจารย์ และแบบฉบับของข้าราชการกระทรวงพาณิชย์

ยรรยง พวงราช
ปลัดกระทรวงพาณิชย์

ในชีวิตการทำงานของผมนับว่าโชคดีหรือมีวาสนาเป็นอย่างมาก ที่ได้มีโอกาสได้ทำงานใกล้ชิดกับนักบริหารราชการชั้นนำหลายท่าน คือ ท่านปลัดพชร อิศรเสนา ณ อยุธยา ท่านอธิบดีประยูร เถลิงศรี ท่านอธิบดีสุคนธ์ กาญจนาลัย ท่านปลัดจเร จุฑารัตนกุล ท่านปลัดสมพล เกียรติไพบูลย์ ท่านปลัดเกริกไกร จีระแพทย์ และอีกหลาย ๆ ท่าน ทำให้ผมได้ซึมซับและได้รับการถ่ายทอดถึงแนวความคิด วิธีคิด มุมมอง และวิธีการทำงานของท่านเหล่านี้ มาโดยรู้ตัวบ้างไม่รู้ตัวบ้าง ซึ่งเป็นประโยชน์อย่างมากต่อการทำงานของผมเองและงานของกระทรวงพาณิชย์ด้วย

โดยเฉพาะท่านปลัดพชร นั้น ผมได้รับความเมตตาจากท่านมากเป็นพิเศษ ทั้งในส่วนที่เกี่ยวกับการทำงานและคำแนะนำเกี่ยวกับเรื่องส่วนตัว โดยในส่วนการทำงานนั้น ผมได้มีโอกาสทำงานต่าง ๆ หลายอย่างต่อจากท่านปลัดพชร แม้จะทิ้งช่วงระยะห่างกันกว่า ๒๐ ปี คือ ท่านปลัดพชรเริ่มต้นทำงานและเป็นลูกหม้อของกรมทะเบียนการค้า (คือ กรมพัฒนาธุรกิจการค้าในปัจจุบัน)ในช่วงปี พ.ศ. ๒๕๐๑ – ๒๕๑๓ ผมก็เริ่มงานในกระทรวงพาณิชย์ ที่กรมทะเบียนการค้าเพราะได้รับทุนรัฐบาลตามความต้องการของกรมฯ ดังกล่าว ซึ่งเป็นต้นกำเนิดของกรมทรัพย์สินทางปัญญา กรมการประกันภัย (คือ สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัยในปัจจุบัน) และกรมธุรกิจพลังงาน ท่านปลัดพชรเคยเป็นอธิบดีกรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ (คือ กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศในปัจจุบัน) ในช่วงปี พ.ศ. ๒๕๒๙ ซึ่งผมได้มีโอกาสทำงานในตำแหน่งรองอธิบดีในกรมฯ ดังกล่าว รวม ๒ วาระ และท่านปลัดพชรเคยเป็นอธิบดีในช่วงปี พ.ศ. ๒๕๒๕-๒๕๒๘ กรมการค้าภายใน ซึ่งผมได้มีโอกาสทำงานในตำแหน่งดังกล่าวหลังจากท่านกว่า ๒๐ ปี ทำให้ผมสามารถยืนยันได้ว่าท่านปลัดพชรเป็นผู้มีวิสัยทัศน์ที่กว้างไกล และมีคุณสมบัติอื่น ๆ ที่เกินกว่าผู้บริหารหรือผู้นำในวงการราชการที่เราเห็นโดยทั่วไปเป็นอันมาก

ผู้บุกเบิกก่อตั้งวางรากฐาน และพัฒนางานด้านทรัพย์สินทางปัญญาของประเทศ

ท่านปลัดพชรมีส่วนสำคัญในการผลักดันบุกเบิก และวางรากฐาน และพัฒนางานด้านทรัพย์สินทางปัญญาของประเทศ มาตั้งแต่ช่วงเริ่มต้นการรับราชการ ในปี พ.ศ. ๒๕๐๑ โดยเริ่มทำงานที่กองเครื่องหมายการค้า ซึ่งเป็นงานที่มีมาก่อนที่จะมีการก่อตั้งกระทรวงพาณิชย์ ท่านปลัดพชรมีความรู้ความเข้าใจอย่างละเอียดลึกซึ้งในส่วนที่สำคัญของระบบทรัพย์สินทางปัญญา คือ ระบบสิทธิบัตร ระบบลิขสิทธิ์ และระบบอื่น ๆ ในทุกมิติ ทั้งในด้านนโยบาย กฎหมาย และการบริหารงาน รวมทั้งผลกระทบทางเศรษฐกิจการค้า ซึ่งนับว่าเป็นโชคดีของประเทศไทยและกระทรวงพาณิชย์ ที่มีท่านปลัดพชรเป็นผู้บริหารอยู่ในช่วงเวลาที่เหมาะสม คือในช่วงที่ท่านปลัดพชรได้รับการแต่งตั้งให้เป็นปลัดกระทรวงพาณิชย์ ปลายปี ๒๕๒๙ ซึ่งเป็นช่วงที่มหาอำนาจทางเศรษฐกิจ คือ สหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรป ใช้พลังอำนาจทางเศรษฐกิจและการเมืองในทุก ๆ ด้านและทุกระดับ เพื่อกดดันให้ประเทศต่าง ๆ รวมทั้งประเทศไทย ดำเนินการจัดตั้งและปรับปรุงระบบทรัพย์สินทางปัญญาของตนเอง

ในช่วงเวลาดังกล่าว ประเทศไทยเริ่มใช้กฎหมายสิทธิบัตรมาไม่นานนัก (พ.ร.บ. สิทธิบัตรฯ ประกาศใช้ครั้งแรกในปี พ.ศ. ๒๕๒๒) หลังจากที่กระทรวงพาณิชย์ได้ใช้ความพยายามที่ยาวนานและต่อเนื่อง ตั้งแต่ช่วงก่อตั้งกระทรวงเลยทีเดียว การถูกประเทศมหาอำนาจกดดันให้แก้ไขกฎหมายสิทธิบัตร ซึ่งเปรียบเสมือนถูกบังคับให้รื้อบ้านที่เพิ่งสร้างเสร็จใหม่ ๆ และถูกบุกรุก ประเด็นสำคัญคือ เรื่องสิทธิบัตรยาและเครื่องจักรกลการเกษตร นอกจากนี้ เรายังถูกกดดันให้แก้ไขกฎหมายลิขสิทธิ์ เพื่อให้ความคุ้มครองแก่โปรแกรมคอมพิวเตอร์และโสตทัศนวัสดุอีกด้วย ซึ่งในขณะนั้น งานด้านลิขสิทธิ์ยังอยู่ในความรับผิดชอบของกระทรวงศึกษาธิการ คือ กรมศิลปากร ซึ่งมีภารกิจในการส่งเสริมสนับสนุนงานด้านวรรณกรรมและศิลปกรรมมาเป็นระยะเวลานานแล้ว

ความยุ่งยากของท่านปลัดพชรที่ต้องทำหน้าที่เป็นหัวหน้าทีมเจรจากับสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรป ซึ่งไม่ใช่เพียงแต่การเจรจาทำความเข้าใจกับประเทศมหาอำนาจดังกล่าวเท่านั้น แต่ยังจะต้องประสานทำความเข้าใจกับภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งองค์กรพัฒนาภาคเอกชน (NGOs) ภายในประเทศด้วย นับว่าประเทศไทยโชคดี ที่มีท่านปลัดพชรอยู่ในตำแหน่งดังกล่าว และกระทรวงพาณิชย์มีบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถมาช่วยงานท่านปลัดพชร อย่างเข้มแข็งและมีประสิทธิภาพสูง อาทิ ท่านอธิบดีสุคนธ์ กาญจนาลัย (ขณะนั้นท่านดำรงตำแหน่งอธิบดีกรมทะเบียนการค้า ซึ่งรับผิดชอบงานด้านทรัพย์สินทางปัญญา) ท่านปลัดเกริกไกร จีระแพทย์ (ขณะนั้นท่านดำรงตำแหน่งรองปลัดกระทรวงพาณิชย์) ท่านอธิบดีสุชาย เชาว์วิศิษฐ (ต่อมาเป็นอธิบดีกรมทรัพย์สินทางปัญญา) ท่านปลัดการุณ กิตติสถาพร ในระดับเจ้าหน้าที่ก็มีผม และคุณวินิจฉัย แจ่มแจ้ง กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ ท่านปลัดพชรได้ใช้ทีมเจรจานี้ ในการเจรจาการค้าพหุภาคีด้วย ซึ่งได้ผลดีเพราะมีความต่อเนื่อง

นอกจากผลักดันให้มีการพัฒนากฎหมายทรัพย์สินทางปัญญาแทบทุกสาขาจนสำเร็จแล้ว ท่านปลัดพชรยังได้ผลักดันและดำเนินการจัดระบบการบริหารด้านทรัพย์สินทางปัญญาจนสำเร็จเป็นรูปธรรมแทบทุกส่วน คือ การจัดตั้งกรมทรัพย์สินทางปัญญา (โอนหน่วยงานบางส่วนจากกรมทะเบียนการค้าและกรมศิลปากร) ผลักดันให้มีหน่วยงานที่รับผิดชอบด้านทรัพย์สินทางปัญญาเป็นพิเศษในกระบวนการยุติธรรม ทั้งในส่วนของตำรวจ อัยการ และศาลยุติธรรม

ผู้พัฒนางานด้านการค้าในประเทศและการค้าระหว่างประเทศ

แม้ผมจะไม่มีโอกาสได้ช่วยงานท่านปลัดพชรในด้านการค้าในประเทศและการค้าระหว่างประเทศโดยตรง แต่ก็ได้รับรู้ถึงผลงานของท่านในด้านต่าง ๆ ดังกล่าว เพราะได้ทำงานในส่วนที่เกี่ยวข้องกับงานที่ท่านปลัดพชรได้วางรากฐานและสานต่อไว้ โดยได้รับฟังจากการบอกเล่าของท่านเองและผู้เกี่ยวข้อง และหลักฐานต่าง ๆ เช่น กฎหมายนำเข้าและส่งออกสินค้า

> “ท่านปลัดพชร เป็นทั้งเจ้านาย ครูบาอาจารย์ และเป็นแบบฉบับของข้าราชการกระทรวงพาณิชย์ ที่ดีที่สุดท่านหนึ่ง รวมอยู่ในคนคนเดียว”

กฎหมายป้องกันการผูกขาดและการค้ากำไรเกินควร (ปัจจุบันเรียกว่า กฎหมายแข่งขันทางการค้า) กฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุน เป็นต้น

เจ้านาย ครูบาอาจารย์ และแบบฉบับของข้าราชการกระทรวงพาณิชย์

ผมเชื่อมั่นว่าใครก็ตามที่ได้ทำงานกับท่านปลัดพชรก็คงจะมีความรู้สึกเช่นเดียวกับผม คือ ท่านปลัดพชรเป็นทั้งเจ้านาย ครูบาอาจารย์ และเป็นแบบฉบับของข้าราชการกระทรวงพาณิชย์ที่ดีที่สุดท่านหนึ่ง รวมอยู่ในคนคนเดียว

ผมถือว่าท่านปลัดพชรเป็นเจ้านาย ซึ่งแตกต่างจากผู้บังคับบัญชา หรือผู้บริหารราชการทั่ว ๆ ไป เพราะท่านรับผิดชอบในงานที่ท่านสั่งการหรือมอบหมายให้ลูกน้องทำ รวมทั้งการให้คำแนะนำทั้งทางบวกและทางลบ ที่สำคัญคือ ท่านปลัดพชรให้ความสำคัญลูกน้องที่ท่านมอบหมายงานด้วย คอยติดตามว่ามีความคืบหน้าอย่างไร หากติดขัดอย่างไรท่านก็จะชี้แนะและให้กำลังใจ ที่สำคัญคือ ท่านให้อิสระแก่ลูกน้องในการคิดอ่านอย่างเต็มที่ ท่านปลัดพชรไม่เคยแสดงอาการไม่พอใจหากลูกน้องไม่เห็นด้วย หรือแม้แต่โต้แย้งกับท่าน ผมเองเคยโต้แย้งกับท่านในที่ประชุมด้วยอาการหรือกิริยาที่ไม่สุภาพ ถ้าเป็นคนอื่นคงจะรู้สึกเสียหน้าหรือรับไม่ได้ แต่ท่านปลัดพชรไม่ได้แสดงอาการโกรธเคืองผมแม้แต่น้อย

นอกจากการเป็นลูกน้อง ซึ่งปฏิบัติงานราชการแท้ ๆ แล้ว ผมเองไม่มีความเกี่ยวพันในเชิงเครือญาติหรือรับใช้ท่านปลัดพชรเป็นส่วนตัวใด ๆ ทั้งสิ้น แต่ท่านปลัดพชรก็ได้ให้ความเมตตากรุณาต่อผมมาก โดยได้ให้โอกาสทำงานและเรียนรู้งานที่เหมาะสม และคอยติดตามความก้าวหน้าเสมอ ในช่วงหัวเลี้ยวหัวต่อที่ผมกำลังตัดสินใจว่า จะลาออกจากราชการไปทำงานกับบริษัทเอกชน ประมาณปี พ.ศ. ๒๕๓๓ ท่านปลัดพชรก็ได้ใช้เวลาในการรับฟังและให้แง่คิดเกี่ยวกับผลดีผลเสียอย่างรอบด้าน ทั้งประโยชน์ส่วนตัวและส่วนรวม รวมทั้งยกชีวิตของท่านเองเป็นอุทาหรณ์ จนทำให้ผมตัดสินใจไม่ลาออกจากราชการ ทั้งในช่วงที่ท่านยังทำงานและหลังจากนั้น ท่านจะแสดงความยินดีที่ผมและลูกน้องอื่นมีความก้าวหน้าหรือประสบความสำเร็จในการทำงาน และแสดงความเดือดร้อนใจเมื่อลูกน้องมีปัญหาหรือถูกกลั่นแกล้งรังแก

ท่านปลัดพชรเป็นแบบฉบับของข้าราชการที่ดีสำหรับผมและสำหรับข้าราชการกระทรวงพาณิชย์หรือข้าราชการทั่วไป ทั้งในส่วนที่เป็นคุณสมบัติในการแสวงหาและพัฒนาความรู้ความสามารถของตัวเองอยู่ตลอดเวลา โดยไม่ทะนงตนว่ามีพื้นฐานการศึกษาที่ดีเยี่ยมอยู่แล้ว โดยมุ่งที่จะทำงานเพื่อรับใช้สังคมและประเทศชาติให้ได้ผล และมีประสิทธิภาพอย่างเต็มความสามารถและยึดมั่นในหลักการและความถูกต้องตั้งแต่ต้นจนวาระสุดท้ายในชีวิตราชการของท่าน

ผู้รู้จริงการเจรจาการค้า

สมจินต์ สันถวรักษ์
อดีตรองอธิบดีกรมเศรษฐกิจการพาณิชย์
อดีตอัครราชทูตที่ปรึกษา (ฝ่ายการพาณิชย์) ประจำคณะผู้แทนถาวรไทย
ประจำสหประชาชาติและแกตต์ ณ นครเจนีวา ประเทศสวิตเซอร์แลนด์

ในชีวิตการทำงานของแต่ละคน ย่อมจะได้พบและทำงานร่วมกับผู้บังคับบัญชาหลายท่าน ผมถือว่าผมโชคดีที่ผู้บังคับบัญชาของผมแต่ละท่านในอดีต ต่างก็มีส่วนดีที่ทำให้การทำงานร่วมกันนั้น บรรลุวัตถุประสงค์และเป็นประโยชน์กับหน่วยงานและประเทศชาติ ผมจึงมีความรู้สึกที่ดีกับผู้บังคับบัญชาทั้งหลาย เพียงแต่น่าเสียดายตรงที่ผมหรือคนอื่น ๆ ไม่ค่อยมีโอกาสได้แสดงความรู้สึกที่ดีเหล่านั้นให้คนทั่วไปรับทราบ ไม่ค่อยมีวาระที่จะแบ่งปันประสบการณ์ในการทำงานร่วมกับผู้บังคับบัญชาที่มีความสามารถ ซึ่งเป็นประสบการณ์ที่มีประโยชน์และน่าภาคภูมิใจ ให้แก่เพื่อนร่วมชาติร่วมสมัย

ท่านพชร อิศรเสนา ณ อยุธยา อดีตปลัดกระทรวงพาณิชย์ เป็นอดีตผู้บังคับบัญชาที่ผมเคารพรักและผมมีความภาคภูมิใจเป็นพิเศษที่ได้ทำงานให้ท่าน รวมทั้งถือเป็นเรื่องที่ดีที่ผมได้เห็นและสังเกตแนวทางการทำงานของท่านเพื่อการนำไปประยุกต์ในการทำงานของผมเอง ช่วงเวลาที่ผมได้มีโอกาสทำงานใกล้ชิดกับ ท่านพชร คือ ช่วงที่ผมดำรงตำแหน่งอัครราชทูตที่ปรึกษา (ฝ่ายการพาณิชย์) ประจำคณะผู้แทนถาวรไทยประจำสหประชาชาติและแกตต์ ณ นครเจนีวา ประเทศสวิตเซอร์แลนด์ ในระหว่าง พ.ศ. ๒๕๓๒-๒๕๓๖

ในช่วงเวลานั้นประเทศภาคีประมาณ ๙๗ ประเทศ ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้าหรือที่เรียกย่อ ๆ ว่าความตกลงแกตต์ (GATT) ซึ่งรวมประเทศไทยด้วย กำลังเจรจาการค้าหลายฝ่ายรอบอุรุกวัย ที่ต่อมานำไปสู่การจัดตั้งองค์การการค้าโลก (World Trade Organization หรือ WTO) การเจรจาเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องในระดับเจ้าหน้าที่ที่ประจำอยู่เจนีวา แต่เมื่ออยู่ในระดับที่ต้องตัดสินใจในทางเลือกต่าง ๆ นายอาเธอร์ ดังเคิล เลขาธิการของแกตต์ในขณะนั้น ก็จะเชิญผู้แทนระดับสูงของประเทศภาคีมาร่วมประชุมเจรจาตัดสินใจ ในฐานะที่ท่านพชรเป็นปลัดกระทรวงพาณิชย์และเป็นหัวหน้าคณะผู้แทนระดับสูงของไทย ท่านจึงต้องเดินทางพร้อมข้าราชการชั้นผู้ใหญ่ที่เกี่ยวข้องกับการเจรจามานครเจนีวาและเมืองอื่น ๆ ซึ่งเป็นสถานที่เจรจา เพื่อเข้าร่วมประชุม ผมจึงได้ประสานงานในเรื่องที่เจรจาทั้งในเวลาที่ท่านอยู่กรุงเทพฯ และในเวลาที่ท่านเดินทางมาเจนีวา

การเจรจารอบอุรุกวัยนี้เป็นการเจรจาการค้าระดับโลกครั้งสำคัญ เพราะเป็นการเจรจาครั้งแรกในประวัติศาสตร์อันยาวนานกว่า ๔๐ ปีของการเจรจาการค้าภายใต้แกตต์ ที่รวมเรื่องการค้าสินค้าเกษตร การค้าบริการ และสิทธิในทรัพย์สินทางปัญญาที่เกี่ยวกับการค้า อยู่ในวาระการเจรจา และยังมีกฎระเบียบอีกหลายอย่าง ดังนั้น ท่านพชรจึงให้ความสำคัญกับการเจรจาครั้งนี้เป็นอย่างมาก โดยเฉพาะเรื่องสินค้าเกษตร ท่านเคยบอกพวกเราว่า หากการเจรจาเรื่องสินค้าเกษตรไม่เสร็จสิ้น ประเทศสำคัญอย่างสหรัฐอเมริกาก็จะไม่ยอมรับในเรื่องอื่น เมื่อท่านเห็นว่าเป็นเรื่องสำคัญสำหรับประเทศไทยด้วย แนวทางการทำงานของท่านก็คือ การหาความรู้ในเรื่องการค้าเกษตรของโลกอย่างจริงจัง โดยท่านได้ค้นหาหนังสือมาอ่านในรายละเอียด ท่านอ่านความตกลงแกตต์เอง ทำให้ผมซึ่งอยู่ในระดับเจ้าหน้าที่รู้สึกแปลกใจเพราะเราเข้าใจเอาเองว่าคนในระดับปลัดกระทรวง หากต้องการทราบเรื่องใดก็สามารถเชิญเจ้าหน้าที่ที่เป็นนักกฎหมายมาสรุปประเด็นให้ฟังได้ ไม่จำเป็นต้องอ่านเอง

ที่จริงแล้ว ผมก็ได้รับทราบแนวทางการทำงานเช่นนี้ของท่านพชรจากข้าราชการระดับสูงของกระทรวงพาณิชย์บางท่านเช่นกัน ยกตัวอย่างเช่น ในตอนที่ประเทศไทยมีปัญหาเรื่องสินค้าประมง กับต่างประเทศ เนื่องจากกระทรวงพาณิชย์ต้องแก้ไขปัญหา ท่านพชรได้ค้นหาหนังสือที่เกี่ยวกับปลาและสัตว์น้ำอื่นมาอ่านทำความเข้าใจ แล้วจึงเชิญเจ้าหน้าที่มาสั่งงาน ในที่สุดเจ้าหน้าที่ก็ได้รับทราบความรู้เรื่องปลาจากท่านพชรโดยไม่ต้องไปค้นเอง ผมยังจำได้ว่า มีอยู่วันหนึ่ง ท่านพชรได้เรียกผมไปพบ ท่านถือหนังสือความตกลงแกตต์อยู่ในมือ ท่านถามผมเรื่องการปกป้อง หรือ Safeguards ในตอนนั้น ผมตกใจมากเพราะไม่ได้เตรียมตัว จึงอธิบายแบบผิวเผิน พอฟังจบท่านก็อธิบายความเข้าใจของท่านให้ผมฟัง ทำให้ผมได้เรียนรู้เรื่องการปกป้องในแง่มุมที่ลึกซึ้งมากขึ้น แต่นี่คือแนวทางการทำงานของท่านพชรที่ผมชื่นชม ท่านรู้จริงในเรื่องที่ท่านจะสั่งงาน

เมื่อท่านพชรเดินทางมาถึงนครเจนีวา ท่านจะเรียกประชุมเจ้าหน้าที่ เพื่อให้สรุปความก้าวหน้าของการเจรจาในแต่ละเรื่อง หลังจากนั้นท่านก็จะสั่งการให้เจ้าหน้าที่ติดตามและให้ความสนใจกับประเด็นเจรจาที่มีความสำคัญต่อเศรษฐกิจการค้าของประเทศไทย ในการเจรจาระหว่างผู้แทนระดับสูง ผู้บริหารจัดการการเจรจาจะจัดการประชุมเจรจาเป็นกลุ่มย่อยที่รวมประเทศซึ่งมีผลประโยชน์ในประเด็นที่เจรจา โดยทั่วไปประเทศเหล่านี้ก็คือสหรัฐอเมริกา สหภาพยุโรป แคนาดา ออสเตรเลีย ญี่ปุ่น อินเดีย หลังจากที่ได้

ประชุมเจรจาจนค่อนข้างชัดแล้วว่าแนวโน้มจะเป็นอย่างไร แต่ยังไม่สรุป ก็จะขยายกลุ่มย่อยให้ใหญ่ขึ้นโดยรวมประเทศที่กำลังพัฒนาบางประเทศเข้าไปด้วย เรียกว่าการประชุมเจรจาในห้องเขียว (Green room) เพราะผนังห้องทาสีเขียว ถึงตอนนี้หัวหน้าคณะผู้แทนระดับสูงของไทยก็จะได้รับเชิญให้เข้าร่วมด้วย ซึ่งก็คือท่านพชร สำหรับระดับเจ้าหน้าที่ซึ่งไม่ได้รับอนุญาตให้เข้าไปในห้องประชุมก็จะทำงานอย่างอื่นไป แต่พวกเราเจ้าหน้าที่มีความเชื่อมั่นในความเป็นนักเจรจาของท่านพชรเสมอ และพวกเราทราบดีว่าท่านมีความรู้ในเรื่องหรือประเด็นที่จะเจรจาเป็นอย่างดี จึงไม่มีใครห่วงกังวล การประชุมมักเกิดขึ้นในช่วงกลางคืนและต่อไปจนดึกดื่น

ผมเชื่อว่าการที่หัวหน้าคณะผู้แทนระดับสูงของไทยได้รับเชิญนั้น นอกจากเป็นเพราะประเทศไทยมีผลประโยชน์แล้ว ก็คงเป็นเพราะท่านพชรได้กล่าวแสดงความคิดเห็นที่เป็นประโยชน์ จนประธานที่ประชุมเจรจาเห็นความสำคัญ จึงได้เชิญผู้แทนจากประเทศไทยเข้าร่วมประชุมในกลุ่มย่อยนี้อย่างสม่ำเสมอ

การเจรจาเพื่อทำความตกลงการค้าสินค้าเกษตรเป็นการเจรจาที่มีลำดับความสำคัญสูง ในขณะนั้นหรือแม้ในปัจจุบันก็เช่นกัน ประเทศพัฒนาแล้วได้ให้การอุดหนุนภาคเกษตรด้วยจำนวนเงินมหาศาล ทั้งการอุดหนุนภายใน เช่น การประกันราคา และการอุดหนุนภายนอก เช่น การอุดหนุนการส่งออก เมื่อได้รับการอุดหนุน เกษตรกรในประเทศเหล่านี้จึงผลิตสินค้าเกษตรออกมาจำนวนมาก เพื่อจะได้รับเงินอุดหนุนจากภาครัฐ เมื่อต้องการส่งออกไปตลาดต่างประเทศ แต่แข่งขันในด้านราคากับสินค้าจากประเทศกำลังพัฒนาไม่ได้ ก็ไปรับการอุดหนุนการส่งออกจากภาครัฐ ผลที่เกิดขึ้นคือราคาสินค้าเกษตรในตลาดโลกมีแนวโน้มลดต่ำลง ดังนั้น การเจรจาในครั้งนี้จึงมีจุดมุ่งหมายที่จะลดการอุดหนุนที่กล่าวนี้ลง แต่ปัญหาก็คือ ประเทศกำลังพัฒนาซึ่งไม่มีงบประมาณอุดหนุนมากมาย ก็ต้องมาลดด้วย การอุดหนุนบางอย่างอาจเป็นเรื่องจำเป็นสำหรับประเทศกำลังพัฒนา จึงมีการเสนอให้ประเทศกำลังพัฒนามีสิทธิพิเศษที่เรียกว่า Special and Differential Treatment หรือ S and D โดยให้ลดน้อยกว่าประเทศพัฒนาแล้ว

ท่านพชรเห็นความสำคัญของสิทธิพิเศษนี้ โดยไม่ต้องการให้ไทยต้องลดหรือเลิกการอุดหนุนที่เพิ่มคุณภาพชีวิตของคนในชนบท ในการประชุมเจรจาเรื่องการค้าสินค้าเกษตรในห้องเขียว ท่านพชรได้ผลักดันให้ที่ประชุมยอมตกลงให้ประเทศต่าง ๆ ยังคงให้การอุดหนุนเพื่อให้เกษตรกรเลิกการปลูกพืชที่ผลิตสารเสพติดแล้วหันไปปลูกพืชอย่างอื่นแทนได้ต่อไป ท่านพชรเห็นว่าโครงการหลวงที่ริเริ่มการส่งเสริมให้ชาวไทยภูเขาเลิกปลูกฝิ่นแล้วหันไปปลูกพืชอื่นแทนเป็นโครงการที่มีประโยชน์ต่อไทยอย่างแท้จริง และยังมีความจำเป็นที่ภาครัฐต้องให้การอุดหนุนต่อเนื่อง ในเรื่องนี้ ท่านเล่าว่าเมื่อท่านนำเสนอเรื่องนี้ ผู้แทนประเทศอื่นทั้งจากประเทศพัฒนาแล้วและประเทศกำลังพัฒนาได้กล่าวสนับสนุนด้วยความเต็มใจ

เมื่อการเจรจาเสร็จสิ้นลง ประเทศสมาชิกองค์การการค้าโลกทุกประเทศยอมรับความตกลงว่าด้วยการเกษตร ความตกลงนี้ได้ระบุเรื่องการอุดหนุนเพื่อให้เกษตรกรเลิกการปลูกพืชที่ผลิตสารเสพติดแล้วหันไปปลูกพืชอย่างอื่นแทนถึง ๒ ที่ ที่แรกอยู่ในอารัมภบท ได้กล่าวในทำนองว่า ประเทศสมาชิกได้ตกลงกันว่า ในการปฏิบัติตามข้อผูกพันในเรื่องการเปิดตลาดสินค้าเกษตร ประเทศพัฒนาแล้วจะต้องให้โอกาสสินค้าจากประเทศกำลังพัฒนาได้เข้าสู่ตลาด โดยรวมถึงสินค้าเกษตรที่เป็นผลพวงจากโครงการปลูกพืชทดแทนพืชที่ผลิตสารเสพติด ส่วนแห่งที่สอง ระบุอยู่ในมาตรา ๖ ของความตกลงซึ่งเป็นมาตราที่เกี่ยวกับการลดการอุดหนุนภายใน โดยระบุอย่างชัดเจนว่าการอุดหนุนของประเทศกำลังพัฒนาที่ให้แก่เกษตรกรเพื่อกระตุ้นให้หันไปปลูกพืชอื่นแทนพืชที่ใช้ผลิตสารเสพติดนั้น ได้รับการยกเว้นไม่ต้องลดลง สำหรับเจ้าหน้าที่อย่างผม เป็นความภาคภูมิใจอย่างยิ่งที่ข้อกังวลของเราได้รับการยอมรับถึงขนาดนี้

แน่นอนว่าเรื่องที่ท่านปลัดพชรได้ผลักดันในการเจรจามิได้มีอยู่เพียงเท่านี้ แต่ได้รวมถึงข้อตกลงที่บังคับให้ทุกประเทศยกเลิกมาตรการกีดกันการนำเข้าที่มิใช่ภาษีศุลกากร ข้อตกลงที่บังคับให้ประเทศพัฒนาแล้วยกเลิกการอุดหนุนการส่งออก และข้อตกลงอื่น ๆ ที่ช่วยให้การเกษตรของโลกเข้าสู่ระบบการค้าเสรีมากขึ้น ท่านพชรได้จากพวกเราไปตามกฎธรรมชาติ ยังความอาลัยให้กับคนที่รู้จักท่าน แต่ท่านก็ได้มีผลงานที่เป็นประโยชน์ต่อคนไทยและมวลชนทั่วโลก ผมมั่นใจว่าความดีที่ท่านได้ทำไว้ เป็นปัจจัยเสริมส่งให้ท่านสู่สุคติ

คม คิด คำ เขียน

คำบรรยายพิเศษ

พชร อิศรเสนา ณ อยุธยา

บทบาทและแนวทางในการบริหารงาน

ของกระทรวงพาณิชย์ในปัจจุบันและอนาคต

ในการจัดสัมมนาครั้งนี้* ผู้จัดได้วางกฎไว้ให้ผมและทุก ๆ คนว่า พูดได้ตามใจชอบ แต่ขอให้เป็นไปในทางที่สร้างสรรค์ ผมขอเล่าความจริงว่า เหตุที่จัดสัมมนาขึ้นแท้จริงนั้น คือ มีผู้แทนที่เรียกว่า **"กลุ่มยังเติร์ก"** มาพบผม บอกว่าผมทำอะไรเพี้ยน ๆ ไป ขอให้ฟังความคิดเห็นของเขาบ้าง ผมก็ถามว่า ผมคนเดียวเท่านั้นหรือที่เพี้ยน เขาก็บอกว่า ๒-๓ คน แต่เอาเป็นว่าผมเพี้ยนอยู่คนเดียว ผมก็เห็นด้วยกับการจัดสัมมนาครั้งนี้ เพราะในอนาคตนั้นพวกท่านก็ต้องมาทดแทนพวกผม เว้นแต่ว่าเขาจะต่ออายุให้ถึง ๘๐ ปี ฉะนั้นท่านจึงเป็นผู้ที่มีบทบาทสำคัญ ควรมีส่วนได้พูดกันในเรื่องทิศทางและบทบาทของกระทรวงพาณิชย์ในอนาคตว่าควรจะเป็นอย่างไร และที่พูดในวันนี้ก็พยายามชี้ให้เห็นว่ารูปแบบขององค์กรนั้น จะจัดอย่างไรจึงจะสอดคล้องกับวัตถุประสงค์หรือเป้าหมาย เพราะถ้าเราสามารถทำได้อย่างมีประสิทธิภาพ การทำงานของเราก็จะดีขึ้นและบริหารงานโดยมีวัตถุประสงค์

คำถามแรกที่ผมอยากพูดถึงคือ เราเคยมีนโยบายการพาณิชย์หรือไม่ บางคนก็ว่าเราถือนโยบายเศรษฐกิจเสรี เราจะค้ากับทุกประเทศโดยไม่คำนึงถึงลัทธิการเมือง การควบคุมมาเป็นการกำกับ สิ่งเหล่านี้ในความคิดผมเห็นว่ามันเป็นปรัชญามากกว่านโยบายที่เป็นรูปธรรม เราควรมีอะไรที่เป็นรูปธรรมที่เห็นได้ชัดเจน มิฉะนั้นแล้วเราคงไปคนละทางสองทาง

ผมคิดว่าทุกคนคงจะยอมรับว่า สิ่งที่เราพยายามจะทำก็คือ ต้องการให้ประชาชนทั่วไปอยู่ดีกินดี ซึ่งนักวิชาการว่าถ้าจะให้ประชาชนกินดีอยู่ดีต้องอาศัยกลไกการตลาด เสริมให้กลไกการตลาดมีประสิทธิภาพมากขึ้น รายได้ที่เกิดจากภายในประเทศและต่างประเทศก็จะได้เฉลี่ยกันไป ฉะนั้น นโยบายส่วนรวมก็คือผลประโยชน์ที่เราต้องพยายามปกป้องหรือฉกฉวยเอามา อันนี้เป็นสิ่งที่เราต้องการเพราะว่าเมื่อมาถึงทางปฏิบัติ เรามีความกดดันหลายด้าน เรียกว่า **"ภยันตราย"** หรืออะไรก็ได้ทั้งภายนอกและภายใน ถ้าเราอยู่ลำพังเหมือนพม่า เราก็คงมีความกดดันภายในประเทศกลุ่มผลประโยชน์ต่าง ๆ ถ้าเราค้าขายแบบเศรษฐกิจของเรา ต้องพึ่งพาซึ่งกันและกัน มันก็ย่อมมีความกดดันจากต่างประเทศด้วย ฉะนั้นถึงแม้เราจะตั้งนโยบายไว้อย่างไร เราก็ไม่สามารถที่จะทำได้ เพราะต้องคำนึงถึงความกดดันเหล่านี้ ฉะนั้นนโยบายที่ออกมาน่าจะเป็นผลลัพธ์ของปฏิกิริยาที่กระทำต่อกัน ยกตัวอย่าง เช่น จะให้น้ำมันปาล์มเข้าเสรี ก็มีความกดดันที่บางกลุ่มไม่อยากให้นำเข้า แต่บางกลุ่มก็อยากให้นำเข้าเป็นต้น ฉะนั้นนโยบายที่ออกมาก็ต้องคำนึงถึงความกดดันหลาย ๆ ด้านด้วย

หากสามารถกำหนดนโยบายได้แล้วและเพื่อให้นโยบายสัมฤทธิ์ผล จำเป็นต้องจัดองค์กรให้เข้ากับนโยบายดังกล่าว ถ้าพูดถึงองค์กรก็มีปัญหาหลายอย่าง

*สัมมนาเชิงปฏิบัติการสำหรับข้าราชการกระทรวงพาณิชย์ โรงแรมรอยัลคลิฟ บีช พัทยา ๒๘ มิถุนายน ๒๕๓๐

ที่ควรจะพูดถึง เช่น ปัญหาโครงสร้าง ความซ้ำซ้อนของงาน เรื่องของบุคลากร หรือการบริหารงานบุคคล เป็นต้น การสัมมนาครั้งนี้ผมไม่อยากให้ใครพูดว่าเราไม่มีเงิน คนไม่พอ แต่ขอให้คิดว่าจะใช้เงินและคนที่มีอยู่ให้ได้ผลดีที่สุดอย่างไร

สิ่งที่ผมอยากจะพูดในวันนี้ก็คือ **"ความกดดัน"** ซึ่งขอเริ่มต้นด้วยว่าเราอยู่ในฐานะอย่างไร ผมจะพูดถึงความกดดันจากต่างประเทศและความกดดันภายในอยากจะขอความเห็นจากท่านว่านโยบายของเราควรจะเป็นอย่างไร จะตั้งองค์กรอย่างไรจึงสนองนโยบายเหล่านั้นได้ ถ้าดูเศรษฐกิจของประเทศในขณะนี้รายได้ต่อคนประมาณ ๘๐๐-๑,๐๐๐ เหรียญสหรัฐฯ ซึ่งมันไม่สะท้อนให้เห็นได้ชัดแจ้งเพราะบางคนจนกว่านั้น เราเอาคนจนกับคนรวยมาหารกัน ไม่ได้แสดงให้เห็นว่าทุกคนได้ ๘๐๐ เหรียญหมด เพราะว่ารายได้พวกนี้มาก จากภาคเกษตรประมาณ ๒๐% ซึ่งใช้คนทำงานถึง ๕๐% ส่วนภาคอุตสาหกรรมรายได้ที่เกิดขึ้นประมาณ ๒๐% ใช้คนทำงาน ๑๕% และภาคบริการรายได้ที่คาดคะเนสูงสุดประมาณ ๔๐% ใช้คนงาน ๓๐% ส่วนรายได้จากส่วนอื่น ๒๐% ใช้คนงานประมาณ ๕% รายได้ทั้งหมดนี้เกิดจากการค้าต่างประเทศ ไม่ว่าจะเป็นสินค้าเข้า สินค้าออกและบริการต่าง ๆ ถึง ๔๐% หมายความว่าเราพึ่งพารายได้ที่มีอยู่ในประเทศถึง ๔๐% ของรายได้ทั้งหมด เป็นเรื่องของสินค้าประมาณ ๓๐% บริการที่รับเข้ามา ๑๐% ฉะนั้น เราจึงขาดดุลการค้าเรื่อยมา ดุลบริการแม้จะน้อยเราก็ได้เกินดุลมาตลอด แต่เมื่อเอาทั้งสองอย่างมาหักกลบลบหนี้กันแล้ว ดุลบัญชีเดินสะพัดของเราก็คงจะเป็นครั้งแรกในประวัติศาสตร์ที่ปีที่แล้วที่เราสามารถเกินดุลประมาณ ๙๐ ล้านเหรียญ ดุลบัญชีเดินสะพัดเป็นดุลที่แสดงให้เห็นถึงฐานะที่แท้จริงของประเทศแสดงถึงความสามารถของเราที่จะหารายได้มา ส่วนดุลชำระเงินนั้นเป็นดุลใหญ่ เป็นเรื่องการถ่ายเทของเงินทุนเข้าประเทศเราไปกู้เขามาไม่ใช่แสดงฐานะที่แท้จริง เวลานี้เราเป็นหนี้เขาถึง ๒๐๐,๐๐๐ ล้านบาท ปีหนึ่งรายได้ที่เราได้มาจากต่างประเทศ ๒๕-๒๖% เราต้องไปใช้หนี้เขา งบประมาณที่เราตั้งไว้เป็นงบประมาณที่ไปใช้หนี้เฉพาะค่าดอกเบี้ย เงินต้นบ้างบางส่วนถึง ๓๐% ทุนสำรองตอนนี้ดีขึ้น แต่ก็ไม่แน่ว่าต่อไปข้างหน้าจะเป็นอย่างไร เพราะเคยตกต่ำถึงขนาดว่ารายได้ที่เข้ามานั้นสามารถซื้อสินค้าเข้าได้เพียงเดือนเดียว แต่ในขณะนี้ดีขึ้นแต่ก็คงไม่มั่นคงมากนัก ที่ว่าเราขาดดุลน้อยลงนั้นเพราะส่งออกเราดีขึ้นเมื่อปีที่แล้ว แต่นำเข้าลดลงเพราะน้ำมันถูก แต่การคาดคะเนในปีนี้คาดว่านำเข้าคงจะสูงขึ้น การส่งออกก็เจอปัญหากีดกันต่าง ๆ รายได้จากการบริการ เช่น การท่องเที่ยว ก็คงจะอยู่ในระดับ ๓๐,๐๐๐-๔๐,๐๐๐ ล้านบาท แต่รายได้สำคัญที่ต้องเสียไปคือรายได้จากแรงงานต่างประเทศลดลงตามลำดับ เพราะราคาน้ำมันลดลง แต่ที่เราเสียมากที่สุดในขณะนี้ก็คือ ในระยะ ๑๐ ปีที่มีการลงทุนในต่างประเทศ เราต้องจ่ายเงินคืนเขาไปปีละกว่า ๔๐,๐๐๐ ล้านบาท และจะเพิ่มขึ้นตามลำดับ เขามาลงทุน เขาก็เอาเงินเขากลับ ทั้งผลกำไรเงินปันผลอะไรต่าง ๆ

ในด้านภายในประเทศนั้นภาคเกษตรก็มีการเพิ่มผลผลิตมากขึ้น แต่เป็นการเพิ่มเนื้อที่มากกว่าเพิ่มประสิทธิภาพ เราได้ปล่อยให้ภาคเกษตรรองรับภาคอุตสาหกรรมเป็นเวลาช้านาน คือพยายามกดราคาสินค้าเกษตรให้ต่ำลง เพื่อวัตถุดิบและแรงงานจะได้ถูก และที่เห็นได้ชัดก็คือมีการผูกขาดมาโดยตลอด เพราะอำนาจต่อรองของภาคเกษตรด้อยกว่า

ในระบบการค้าเสรีนั้น ถ้าผู้ซื้อและผู้ขายมีอำนาจต่อรองไม่เท่ากันแล้ว ก็จะเกิดการเอารัดเอาเปรียบ การกดขี่ต่าง ๆ ในภาคอุตสาหกรรมถ้าไม่มีโควตาในแต่ละประเทศแล้ว เราก็คงจะสู้เขาลำบาก ภาระทั้งหมดก็จะตกแก่ผู้บริโภค ในด้านบริการเราไม่ค่อยจะสนใจมากเท่าไหร่ บริการที่ทำเงินให้แก่ประชาชนนั้นเรายังไม่ทราบ

ในด้านต่างประเทศก็คงจะพูดถึงความกดดันจากต่างประเทศใน ๑๕ ปีข้างหน้าว่าจะเป็นอย่างไร เริ่มจากประเทศที่พัฒนาแล้วเขามองอย่างไร เขามองว่าเขาจะหารายได้เข้าประเทศอย่างไร ในศตวรรษหน้านั้นเป็นจุดเริ่มต้นที่ใช้ความคิด ไม่ใช้แรงงาน ไม่ใช้วัตถุดิบ ตัวอย่างที่เห็นได้ชัดก็คือ สินค้าประเภทแผงวงจรไฟฟ้า มีคนคิดต้นทุนออกมาว่าใน ๑๐๐% ต้นทุนมาจากการค้นคิดถึง ๗๐% ส่วนต้นทุนวัตถุดิบและต้นทุนแรงงานน้อยมาก เพราะถือว่าเป็นอุตสาหกรรมที่ใช้ความคิดประดิษฐ์ หรือค้นคว้า เขาคิดว่าไมโครชิพหรือ IC จะเป็นตัวพื้นฐานสำคัญของอุตสาหกรรม ในด้านการเกษตรเขาคิดว่า Bio Technology เป็นตัวสำคัญ เรามองเห็นมาหลายปีแล้ว ที่เห็นชัดคือภาคเกษตร ใน ๒-๓ ปีที่ผ่านมา ราคาสินค้าเกษตรได้ลดลงตามลำดับ นอกเหนือจากการกีดกันทางการค้าแล้ว มีเหตุผลอื่นที่สำคัญที่ทำให้ดุลของอุปทานและอุปสงค์ทางเกษตรเกินดุล คือทั่วโลกผลิตได้มากกว่าการใช้ ทำให้ราคาตกลงมาก คำนวณว่าข้าวโพดตกถึง ๓๑% ข้าว ๑๕% น้ำมันปาล์ม ๖๖% น้ำมันมะพร้าว ๗๗% มีคนตั้งคำถามว่าทำไมราคาตก ทำไมผลิตมาก ผลิตมากเพราะเทคโนโลยีสูง แต่ที่สำคัญคือคนใช้น้อยลง ที่ใช้น้อยลงเพราะคนเอาเทคโนโลยีเข้ามาช่วยผลิต สิ่งทดแทนเหล่านี้ที่ทำให้เกิดปฏิกิริยาที่เป็นปัญหาตลอดคือสินค้าเกษตร โดยเฉพาะอย่างยิ่งวัตถุดิบจะมีมากกว่าความต้องการเมื่อมาผูกโยงกับเกษตรภายในประเทศเราแล้ว ก็มีคำถามว่าเราผลิตเกินไปแล้วเราจะทำอย่างไร

ปัญหาด้านอุตสาหกรรมที่ใช้เทคโนโลยีใหม่ ๆ เห็นว่าต่างประเทศเริ่มเรียกร้องให้มีการคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา อันนี้คือเหตุผลแท้จริงของเขาที่ต้องการปกป้องสิ่งที่เขาคิดขึ้น ซึ่งเป็นพื้นฐานสำคัญที่เขาจะดำเนินการค้าในอุตสาหกรรมของเขาที่ใช้ความรู้และการค้นคว้า

อีกประการหนึ่ง ประเทศเรามีการค้าบริการถึง ๔๐% ประเทศที่พัฒนาแล้วเขาก็มองเห็นแล้วว่าตลาดนี้เป็นตลาดที่สำคัญ เพราะฉะนั้นจึงได้ขอให้ทุกประเทศเปิดเสรีไม่ว่าจะเป็นธนาคาร ประกันภัย การจัดทัศนาจร โทรศัพท์ การแพทย์ วิศวกร และอื่น ๆ เพราะตลาดนี้มีการขยายตัวมากกว่าภาคเกษตรและอุตสาหกรรม โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศที่กำลังพัฒนา สิ่งเหล่านี้เป็นสิ่งที่กดดันเรา สิ่งกดดันอีกอย่างที่เราต้องเผชิญปัญหา คือการลงทุนจากต่างประเทศ เพราะการบริการถ้าขยายเสรีต้องรวมไปถึงการลงทุนด้วย สิ่งที่เราคาดคะเนว่าเขาจะต้องร้องขอถือสิทธิเข้ามาประกอบธุรกิจในประเทศใดก็ได้โดยเสรี โดยที่เราจะต้องปฏิบัติเหมือนที่เราจะปฏิบัติกับคนไทย จะต้องไม่มีการผูกโยงกันในลักษณะที่ว่าเมื่อผลิตแล้วจะต้องส่งออก และจะขายภายในก็ได้ เขามองว่ามันทำให้การค้าเบี่ยงเบนไป สิ่งเหล่านี้เขาถือว่าเป็นอุปสรรคเป็นข้อกีดกันทางการค้า

ปัญหาระยะยาวที่ผมมองเห็น ประเด็นแรกก็คืออุตสาหกรรมที่ใช้ความรู้เป็นใหญ่ ซึ่งมีผลกระทบต่อเกษตร ทำให้ราคาสินค้าเกษตรตกต่ำ เพราะว่าความต้องการน้อยกว่าปริมาณ เรื่องบริการเราจะทำอย่างไร การลงทุนจากต่างประเทศจะมีผลกระทบกระเทือนต่ออาชีพของคนไทย เราจะทำอย่างไร

ในระยะสั้นเห็นได้ชัดว่ามีความกดดันจากต่างประเทศมาก เราจะใช้หนี้เขาอย่างไร อัตราแลกเปลี่ยนเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ซึ่งขึ้นอยู่กับสหรัฐฯ ว่าจะบีบให้ญี่ปุ่นทำอย่างโน้นอย่างนี้ แล้วก็มาเริ่มบีบไต้หวัน สิงคโปร์และเกาหลี สหรัฐฯ ขาดดุลกับประเทศเหล่านี้ เพราะว่าอัตราแลกเปลี่ยนของประเทศเหล่านี้ต่ำลง ทำให้สหรัฐฯ ค้าขายไม่ได้ การค้าขายปัจจุบันนี้นอกจากเสี่ยงเรื่องราคาแล้ว ต้องเสี่ยงเรื่องอัตราแลกเปลี่ยน เนื่องจากอัตราแลกเปลี่ยนไม่ได้เคลื่อนไหวตามปริมาณการค้าระหว่างประเทศเหมือนสมัยก่อน แต่เคลื่อนไหวตามเงินทุนที่ไหลจากประเทศหนึ่งไปยังประเทศหนึ่ง เพราะดอกเบี้ยต่างกัน เพราะฉะนั้นประเทศที่มีดอกเบี้ยสูงเงินจะไหลเข้า ประเทศที่ไม่สามารถให้ดอกเบี้ยได้สูง ก็ไม่มีเงินทุนเข้าประเทศ แน่นอนเราต้องได้รับผลกระทบด้วย และเราได้ประมาณการณ์ไว้แล้วหรือยัง เราจะทำอย่างไรกับปัญหานี้ ผมคิดว่าอันนี้เป็นนโยบายที่เราต้องออกมาให้ได้

สำหรับความกดดันจากภายในมันเกิดความกดดันอะไรขึ้น เราสู้เขาได้หรือไม่ในระยะยาวเราจำเป็นต้องปรับระบบเศรษฐกิจในด้านการพาณิชย์ต่าง ๆ ให้มันยืดหยุ่น สามารถที่จะปรับตัวเองได้ทันท่วงที ต้องจัดระดับความสำคัญ เพราะเราทำทุกอย่างไม่ได้ อะไรต้องปรับก่อนอะไรต้องปรับทีหลัง แต่การที่จะปรับได้ทันทีนั้นต้องทำล่วงหน้า กลยุทธ์ที่จะใช้เห็นได้ชัดว่ามี ๓ ระดับ คือจะหาแนวร่วมปกป้องผลประโยชน์ของเราหรือไม่มีพวก หรือจะเจรจากับเขาตัวต่อตัว หรือเราพอที่จะดำเนินการโดยลำพังโดยไม่คำนึงถึงใคร หลักการทั้ง ๓ นี้ เราก็ใช้ได้ทั้งภายในและต่างประเทศ ถ้าเราพูดกับประชาชนของเราว่า เราออกกฎหมายอย่างนี้ต่างประเทศเขาจะว่าอะไร ถ้าเราทำไม่ถูกเขาก็จะร้องเรียน อันนี้เป็นสิ่งที่เราควรจะคำนึงถึงปัญหาความกดดันจากต่างประเทศด้วย

โลกเราทุกวันนี้ต้องพึ่งพาซึ่งกันและกัน ต้องมองทั้งระยะสั้นและระยะยาว ในประเด็นนี้ผมถึงได้ตั้งประเด็นขึ้นมาว่าบางครั้งเราทำงานแก้ปัญหาเฉพาะหน้า อันนั้นมันก็ช่วยไม่ได้เพราะว่าอายุนักการเมืองก็สั้น เขาก็อยากเห็นผลในระยะสั้น แต่เราควรที่จะทิ้งพื้นฐานในระยะยาวหรือไม่ ผมคิดว่าน่าจะคิดทำควบคู่กันไป และต้องถือว่าระยะยาวมีความจำเป็นกว่าระยะสั้น เพราะถ้าหากไปทำระยะสั้นแล้วมันอาจจะมีผลกระทบทำให้เกิดปัญหามาก

การจัดรูปองค์กรให้เหมาะสมนั้น ต้องถามตัวเองว่าเมื่อเรามีปัญหาดังกล่าวมาแล้วข้างต้น เราจะจัดรูปองค์กรอย่างไร ต้องยอมรับอันดับแรกว่าทุกกรมมีความสำคัญเท่ากัน กรมหนึ่งจะเดินไปโดยไม่มีกรมหนึ่งไม่ได้ เศรษฐกิจเป็นเรื่องเกี่ยวโยงกัน การค้าภายในเป็นเรื่องเกี่ยวกับต่างประเทศ นโยบายของเราก็มีผลกระทบต่อตลาดต่างประเทศ ทุกคนต้องพึ่งพาซึ่งกันและกัน ช่วงไหนมีปัญหามากกรมนั้นก็ต้องให้ความรับผิดชอบ ความเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจมีมาก ต้องคำนึงว่าองค์กรที่จัดตั้งขึ้นมาต้องมีการตัดสินใจที่รวดเร็ว ต้องพร้อม การสื่อสารคมนาคมมันรวดเร็ว ข้อมูลมีมาก ฉะนั้นแต่ละกรมควรมีความชำนาญเฉพาะหรือไม่แค่ไหน จะประสานงานกันอย่างไร แบ่งเป็นกรมอย่างไร ไม่ว่าจะเป็นที่ปรึกษาต่างประเทศ พาณิชย์จังหวัด จะแบ่งกลุ่มอย่างไรไม่ให้ซ้ำซ้อนกัน เป็นเรื่องที่ต้องปรึกษากัน การตัดสินใจครั้งสุดท้ายเป็นเรื่องที่หน่วยงานที่รับผิดชอบกำหนด ในเรื่องนี้ผมอยากจะบอกว่าในเรื่องนี้เราต้องตัดสินใจให้ได้ว่าอะไรเป็นนโยบายอะไรเป็นงานประจำ อะไรที่เป็นกฎหมายแล้วเป็นระเบียบแล้ว อันนั้นคือนโยบายที่ผันแปรมาเป็นระเบียบเป็นกฎหมาย เมื่อเป็นเช่นนี้ก็เป็นงานประจำ ถ้าเราปฏิบัติตามกฎหมายมันเป็นงานประจำไปแล้ว เว้นแต่นอกเหนือจากกฎหมายก็เป็นอีกเรื่องที่จะต้องพิจารณากัน

สุดท้ายผมอยากจะพูดถึงเรื่องการบริหารงานบุคคล เพราะมีปัญหาค่อนข้างมาก ผมเคยถามท่านอธิบดีหลายกรมว่า เคยนึกบ้างหรือเปล่าว่าผมหรืออธิบดีใน ๑๐ ปีข้างหน้าต้องออกไป ท่านเคยนึกบ้างหรือไม่ว่าจะเอาใครมาเป็นรองอธิบดี หรือผู้อำนวยการ ผมไม่เคยได้รับคำตอบ แต่ชี้ให้เห็นว่าเราต้องเตรียมเอาไว้ที่จะทดแทนกันให้ได้ ถ้าจะให้องค์กรนี้เดินไปอย่างมีประสิทธิภาพ เพราะเมื่อถึงเวลานั้นแล้วเราจะฝึกกันไม่ทัน ผมอยากจะให้ท่านมองปัญหานี้ว่าจะทำอย่างไร ถ้าเราจะฝึกกันแล้วก็ต้องมองกันอีกว่าเราจะถือระดับไหนเป็นระดับบริหาร ถ้าเราถือระดับไหนเป็นระดับบริหารแล้ว เขาควรจะมีประสบการณ์หลายด้านไม่ใช่ด้านใดด้านหนึ่ง แต่ถ้าเป็นนักวิชาการแล้วเขาต้องเชี่ยวชาญในด้านนั้น ๆ ถ้าเป็นอย่างนี้ถ้าเราจะให้เขามีประสบการณ์มากขึ้นเราควรจะให้เขาสับเปลี่ยนหรือไม่ ถ้าเราถ่ายเทสับเปลี่ยนได้อันนั้นก็เป็นเครื่องพิสูจน์ เป็นการให้โอกาสเขาว่าเขามีความสามารถงานอะไรก็บริหารได้ แต่เรื่องนี้ก็เป็นเรื่องยาก หรือเราจะจดทะเบียนกันไปตลอดชีพ โดยปิดหูปิดตา ท่านก็ต้องคิดว่าถ้าเรื่องบริหารแล้วเราโยกย้ายถ่ายเทกันได้หรือไม่

ในเรื่องการเลื่อนขั้นหรือการโยกย้าย เราควรจะยึดถืออะไร เราควรจะยึดถือว่าเราควรจะให้โอกาสคนหรือไม่ เขาอาจจะไปอยู่ในที่ที่เขาไม่สามารถแสดงความสามารถออกมาจะด้วยเหตุผลอะไรก็แล้วแต่ แต่เขาไปอยู่อีกที่เขาอาจจะแสดงความสามารถได้ ปัญหานี้ก็ไปถึงปัญหาว่าตำแหน่งนี้อยู่ใกล้ชิดเจ้านาย มีโอกาสได้แสดง นี้เป็นปัญหาที่ผมได้รับฟังมาตลอดเวลา ผมคิดว่าการที่บางคนมีโอกาสได้พบรัฐมนตรีบ่อย ๆ หรืออธิบดีหรือรองอธิบดี ต้องคิดให้ดีว่ากรมไหนเข้าหารัฐมนตรีบ่อย ๆ มันอาจจะไม่มีอำนาจก็ได้ เพราะว่านโยบายต้องให้คนอื่นตัดสิน ตัวเองตัดสินไม่ได้ หรืออาจจะมองอีกทีว่าเราเองไม่รับผิดชอบ ทุกอย่างไปโล๊ะให้นาย ผมคิดว่าการเข้าพบผู้ใหญ่หรือไม่ ไม่ได้ทำให้โอกาสแสดงฝีมือมันแตกต่างกัน มันอยู่ที่ว่างานที่เราทำเราทำได้ดีหรือเปล่า งานบางอย่างเหมือนปิดทองหลังพระ อันนี้ต้องคิดกัน การเลื่อนขั้นเราจะเอาความสามารถหรือเอาอาวุโส เราควรพิจารณาทั้งกรมหรือไม่ หรือว่ากองไหนเราควรเอากองนั้นขึ้นแล้วก็ไปอยู่กับโชคชะตา จะย้ายข้ามกรมไหม ในการเลื่อนคน เราคิดว่าเป็นเงินหลวงหรือจะคิดว่าเราเป็นเจ้าของบริษัทฯ ทำแล้วจะคุ้มหรือไม่ อันนี้ผมอยากมอบให้ท่านนำไปพิจารณา และขอให้อธิบดีทุกท่านได้แสดงความคิดเห็นซึ่งผมยินดีรับฟัง

ถอดความจากการอภิปรายพิเศษ
โดย นายพชร อิศรเสนา ณ อยุธยา
ปลัดกระทรวงพาณิชย์
ในงานสัมมนาเชิงปฏิบัติการสำหรับข้าราชการ
กระทรวงพาณิชย์
๒๘ มิถุนายน ๒๕๓๐
โรงแรมรอยัลคลิฟ บีช พัทยา
จัดโดยสำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์

การเจรจาการค้าหลายฝ่ายรอบอุรุกวัย
และผลประโยชน์ของประเทศไทย

กระผมรู้สึกเป็นเกียรติอย่างยิ่งที่ได้มาร่วมประชุมเชิงปฏิบัติการ ซึ่งจัดขึ้นโดยกรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ และกล่าวสรุปการประชุมเชิงปฏิบัติการฯ ในวันนี้ ท่านรัฐมนตรีช่วยว่าการฯ บอกว่าผมเป็นช่างฟิต ผมก็ไม่รู้ว่าจะไปฟิตกับแกตต์อย่างไร ในขณะที่ผมเป็นอธิบดีกรมเศรษฐกิจการพาณิชย์นั้น ผมก็จำเป็นต้องเรียนรู้เรื่องราวต่าง ๆ เกี่ยวกับแกตต์มากมาย เช่น MFN, MFA, MTN, VER, OMA's, Grey Area, Grandfather Clause, Transparency แม้กระทั่งเรื่องของ Standstill and Rollback ผมก็ยังเชื่อว่าเป็นคนมีเหตุมีผล แต่ก็ไม่รู้ว่าทำไม Standstill ก่อนถึงจะ Rollback ทำไมถึงไม่ Rollback ก่อนแล้ว Standstill ชาวบ้านถามผมว่า ให้ยืนอยู่เฉย ๆ แล้วจะตีลังกากลับได้อย่างไร ควรจะตีลังกากลับเสียก่อน แล้วจึงยืนอยู่เฉย ๆ

เรื่องของแกตต์เป็นเรื่องที่เข้าใจยาก ผมเคยอ่านตำราเป็นปึกและถามนักกฎหมายที่เชี่ยวชาญทางนี้ เขามักจะอ้างมาตราโน้นมาตรานี้ ผมไปดูมาตรานี้ก็บอกว่าผมอ่านแล้วว่าไม่ใช่อย่างนั้น เขาว่ามาตรานี้ อยู่ภายใต้บังคับมาตรานี้ ผมก็ไปอ่านมาตราหนึ่งว่า ศัพท์ตัวนี้น่าจะหมายความว่าอย่างนี้ เขาบอกว่าท่านใช้ดิกชันนารีอะไร เขาบอกว่าเขาใช้ดิกชันนารีศัพท์ทางกฎหมายกัน ผมก็เปิดศัพท์ทางกฎหมายเขาบอกไม่ใช่ เพราะคำว่า Panel หรือ Council ของแกตต์นั้น เขาตีความอีกอย่าง ตอนนี้ผมก็เลยไม่รู้ว่าเขาตีความหมายอย่างไร ผมก็เชื่อว่าผลสุดท้ายแล้วที่จะตกลงกันใน Transparency หรือที่อาจารย์สุรเกียรติเรียกว่า โปร่งใสก็ควรจะเป็นโปร่งทึบ มิฉะนั้นแล้วอาจารย์สุรเกียรติก็คงจะหากินไม่ได้ต่อไป ถ้าทุกอย่างโปร่งใสหมด

ท่านรัฐมนตรีช่วยว่าการฯ ก็พูดว่าคนทั่ว ๆ ไปไม่รู้จักคำว่า **"แกตต์"** คนที่อยู่ในวงการแกตต์ก็พูดว่าเป็น **"ข้อตกลงทั่วไปว่าด้วยการพูด พูด พูด"** ชาวบ้านทั่วไปก็คิดว่าเป็นเรื่องแก๊สที่รัฐบาลลดราคาลงมาเท่าที่ฟังว่าแก๊ส แล้วก็ต้องแก้พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน เพราะในพจนานุกรมฯ นั้น ภาษาไทยเรียกว่า **"ก๊าซ"**

ท่านรัฐมนตรีช่วยว่าการฯ ก็ว่าแกตต์คือ **"รุดหน้าการค้าไทย"** หลังจากที่ท่านทูตนิสสัย มีข้อสังเกตเกี่ยวกับเทคโนโลยีแล้ว ผมก็เชื่อว่าท่านคงจะขอเปลี่ยนชื่อแกตต์เป็น **"ข้อตกลงทั่วไปว่าด้วยการค้าและเทคโนโลยี"** ซึ่งท่านรัฐมนตรีช่วยว่าการฯ ประจวบ ไชยสาส์น ในฐานะรองหัวหน้าพรรคประชาธิปัตย์ ท่านก็ว่าไม่ขัดข้องในการขอยุบกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี แต่ท่านไม่ได้บอกว่าถ้ายุบกระทรวงวิทยาศาสตร์ฯ แล้ว ท่านขออยู่กระทรวงพาณิชย์

ผมมองภาษาอังกฤษก็ซักจะเลวลง ตั้งแต่รับตำแหน่งช่างฟิตก็ไม่ได้สนทนากับฝรั่งมังค่านัก ผมเองไม่แน่ใจว่าชื่อของการสัมมนาคราวนี้จะถูกต้องหรือไม่ อย่างที่ว่าภาษาอังกฤษผมไม่ดี ผมอ่านคำว่าแกตต์เป็นกัตต์คือ งาบ ผมไม่แน่ใจว่าเราจะงาบผลประโยชน์ได้มากน้อยแค่ไหน ที่จริงควรจะเป็นการเจรจาการค้าพหุภาคีรอบอุรุกวัยแทนที่จะเป็นหลายฝ่าย ในวงการกัตต์นี้ถ้าเราไม่กัดเขา เขาก็กัดเรา อยู่ที่ว่าเราจะทำอย่างไร เรากัดเขาได้หรือไม่ ประเทศอย่างเรานี้จะเป็นพริกขี้หนูหรือพริกขี้ฟ้า แต่ก็เราอยู่นอกวงกัตต์นี้ เขาก็กัดเราแต่ฝ่ายเดียวเท่านั้น ในความเห็นของผมว่าในแง่นี้เข้าก็ตาย ไม่เข้าก็ตาย แต่เข้าอาจจะตายช้ากว่า ความรู้สึกอันนี้อาจจะเป็นความรู้สึกที่ตรงกันข้ามกับความรู้สึกในเรื่องความรักจุ๋มจิ๋มที่มีเนื้อเพลงโบราณที่ว่า **"ตายร้อนไม่ร้ายเท่าตายเย็น"** ท่านจะต้องเลือกเอาว่าจะตายร้อนหรือตายเย็น เมื่อเข้าไปอยู่ในแกตต์แล้ว ปัญหามีว่า เราจะมีความยุติธรรมให้แก่กันมากน้อยแค่ไหน เราก็เคยมีประสบการณ์ในเรื่องของศาลโลกเกี่ยวกับเรื่องเขาพระวิหารมาแล้ว

ปัญหาว่าแกตต์นี้เป็นเสือกระดาษหรือไม่ ผมคิดว่าต้องมอง ๒-๓ ประเด็น

ประเด็นแรก แกตต์เป็นที่ที่เราจะได้พูดจากัน ได้ทำความเข้าใจซึ่งกันและกันเหมือนกับการสัมมนาครั้งนี้ ความเข้าใจย่อมพาไปสู่ข้อยุติที่มีเหตุและมีผล

ประเด็นที่สอง ที่เราต้องคำนึงถึงก็คือว่า เมื่อมีอะไรเกิดขึ้นแล้วไม่ชอบมาพากล ถ้าเราประท้วงและผลของการประท้วงจะมีผลชัดแจ้งอย่างคำพิพากษาของศาลก็คงเป็นไปไม่ได้ เราต้องยอมรับว่าเป็นการประจานเป็นการสร้างความกดดัน ซึ่งถ้าหากว่าไม่เป็นธรรมจริง ๆ ไม่ชอบด้วยกติกาของแกตต์แล้ว ก็อาจจะมีผลและมีผลมากน้อยแค่ไหนขึ้นอยู่กับคู่กรณีของเราว่า หน้าด้านแค่ไหน บางครั้งคนที่หน้าด้านอยู่แล้วอาจต้องใช้เวลานานที่จะต้องหากลยุทธ์ที่จะลอกหน้าให้หน้าบางเสียก่อน แต่บางประเทศนั้นเท่าที่เราประสบมาเขาก็ถือคติว่าด้านนิดก็ไม่เห็นเป็นไร เข้าตำราที่ว่าศัตรูเป็นยาชูกำลัง คู่กรณีที่อยู่ในสภาพเช่นนี้ ถ้าฝ่ายเราประท้วงมันก็เป็น

เรื่องของแกตต์ ก็เป็นเรื่องของการที่อีกฝ่ายหนึ่งด้านยา แน่นอนครับในเรื่องของประเทศที่เป็นอภิมหาอำนาจในทางเศรษฐกิจ ถ้ามีข้อขัดแย้งอะไรเขาก็ทำแบบหนังจีนชักดาบมาฟัน ถ้าเขาฟันกันแล้ว เช่น เรามีกรณีของอีอีซีหรือของสหรัฐฯ ก็ตาม ช้างสารชนกัน เราเป็นหญ้าแพรก เราก็แหลกลาญไป

แม้กรณีของอภิมหาอำนาจก็ตาม หรือว่าจะเป็นหรือไม่เป็นก็ตามแต่ เป็นเรื่องของการค้าซึ่งรอไม่ได้ ถ้าเกิดข้อพิพาท เราก็ต้องคิดให้รอบคอบว่า จะใช้เวลานานเท่าไรในการที่จะตัดสิน เมื่อตัดสินแล้วจะมีการบังคับให้เป็นไปตามคำข้อเสนอหรือข้อเสนอแนะของ Panel ต่าง ๆ หรือไม่ บางอย่างเราก็อยู่ในฐานะที่คนจีนเขาพูดกันว่า **"กินขี้หมาดีกว่าขึ้นศาล"** เหมือนกับกรณีมันสำปะหลังของเราที่จำเป็นต้องเซ็น แม้จะเป็นสัญญาทาสมากน้อยแค่ไหน อย่างที่ท่านบางคนว่า เพราะผมเองก็อยู่ในเรื่องนั้นด้วย ก็อยากจะกราบเรียนว่า เขาเคยพูดเป็นการส่วนตัวกับผมเพราะเราเป็นเพื่อนกันว่า ถึงแม้ว่าผลสุดท้ายแล้วท่านจะชนะหรือผมจะชนะก็ยังไม่แน่ แต่สิ่งหนึ่งที่แน่นอน ก็คือ ท่านเหลือระยะทางอีก ๑ กิโลเมตรที่จะถึงหลักชัย ทุก ๆ ก้าวที่ท่านเดินผมจะสร้างขวากหนามเอาไว้ และทุก ๆ ขวากหนาม ผมมีนักกฎหมายที่เชี่ยวชาญในด้านแกตต์ซึ่งจะคอยดูแลรักษาประมาณข้างละ ๑๐ คน คือมาจากประเทศสมาชิกต่าง ๆ ก็มีปัญหาในข้อกฎหมายมากมาย ซึ่งเราคิดคำนวณระยะเวลาที่จะผ่านขวากหนามนั้นไปก็ประมาณ ๑๒ ปีเศษ ๆ ซึ่งภายใน ๑๒ ปีนั้น เขาก็คงให้เราประมาณ ๔ ล้าน ๘ แสนตัน

วุฒิสมาชิกสหรัฐฯ ที่เคยเดินทางเข้ามาในประเทศไทยนั้นเขาพูดว่า "ผมน่ะเป็นนกอินทรี เมื่อผมบินมาเที่ยวเมืองไทย ไปประเทศต่างๆ ก็เห็นความยากจนของประเทศด้อยพัฒนา แต่ท้ายที่สุดแล้วผมก็ต้องร่อนกลับรังไปกินน้ำ ถ้าประชาชนที่เลือกผมมาไล่ตีผมไม่ให้ผมได้ลงกินน้ำ ความสงสารที่ผมเห็นจากประเทศต่างๆ ก็ต้องหมดไปเพราะว่าผมต้องกินน้ำ ผมต้องเป็นวุฒิสมาชิก"

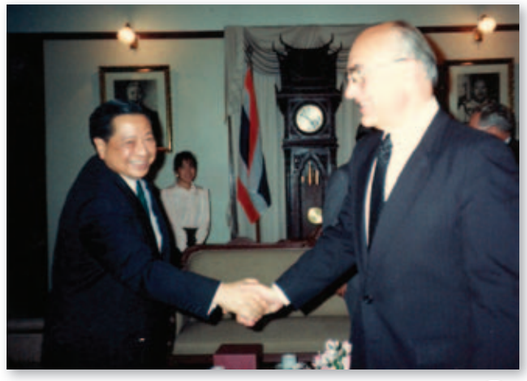
ผมคิดว่าเรื่องของแกตต์ เป็นเรื่องของนโยบายการพาณิชย์ เราจำเป็นจะต้องระลึกเสมอว่านโยบายการพาณิชย์นั้น เป็นสิ่งที่สะท้อนให้เห็นถึงปัญหาภายในประเทศ เป็นมาตรการที่จะแก้ไขปัญหาภายในประเทศ ซึ่งแก้ด้วยมาตรการภายในไม่ได้ ทุกวันนี้ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศใกล้ชิดมากขึ้น การกำหนดนโยบายภายในประเทศอย่างไร ก็มีผลสะท้อนไปสู่ความกินดีอยู่ดีของอีกประเทศหนึ่ง

วุฒิสมาชิกสหรัฐฯ ที่เคยเดินทางเข้ามาในประเทศไทยนั้นเขาพูดว่า "ผมน่ะเป็นนกอินทรี เมื่อผมบินมาเที่ยวเมืองไทย ไปประเทศต่าง ๆ ก็เห็นความยากจนของประเทศด้อยพัฒนา แต่ท้ายที่สุดแล้วผมก็ต้องร่อนกลับรังไปกินน้ำ ถ้าประชาชนที่เลือกผมมาไล่ตีผมไม่ให้ผมได้ลงกินน้ำ ความสงสารที่ผมเห็นจากประเทศต่าง ๆ ก็ต้องหมดไปเพราะว่าผมต้องกินน้ำ ผมต้องเป็นวุฒิสมาชิก"

ในด้านกลไกของนโยบายการพาณิชย์ ทุกประเทศก็ย่อมที่จะต้องมุ่งให้ประเทศอื่นยอมรับนโยบายการพาณิชย์ของเขา ถ้าเราทำให้ประเทศคู่ค้ายอมรับนโยบายการพาณิชย์ของเรา เช่น เป็นสนธิสัญญาสองฝ่ายก็ดี ถ้ายิ่งเราให้ทุกประเทศยอมรับก็ยิ่งดีมากขึ้น อันนี้มันก็เป็นเรื่องของแกตต์ที่สร้างกติกา เพื่อให้ทุกฝ่ายที่ทำการค้าในทุกประเทศพยายามที่จะปฏิบัติตามกติกานั้น ปัญหาอยู่ที่ว่าระเบียบที่แกตต์ร่างขึ้นมานั้นเป็นนโยบายการพาณิชย์ของใคร เราต้องยอมรับร่างข้อตกลงเดิมที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน นับเป็นผลจากนโยบายการพาณิชย์ของสหรัฐฯ เมื่อสิ้นสุดสงครามโลกครั้งที่ ๒ แต่ทั้งหมดเช่น อาจารย์สุรเกียรติพูดว่ามี Grandfather clause ที่ให้สิทธิพิเศษแก่สหรัฐฯ ในการที่จะทำอะไรก็ได้เกี่ยวกับสินค้าเกษตร ซึ่งเป็นข้อยกเว้นของแกตต์ ทุกสิ่งทุกอย่างที่อยู่ในบทบัญญัติของแกตต์นั้น ก็เป็นปรัชญาและนโยบายการพาณิชย์ของสหรัฐฯ มาแต่ดั้งเดิม นอกจากนั้นแล้วก็ต้องผสมผสานกับประชาคมเศรษฐกิจยุโรปบ้าง ก็มีน้อย ตอนนั้นญี่ปุ่นก็น้อยมาก ปัญหาว่าในยกใหม่นี้อยู่ที่ว่า จะออกไปในรูปไหน อยู่ที่ใครจะมีแรงชักเย่อมากกว่าใคร ก็คงจะออกมาในรูปที่เป็นการผสมผสานของนโยบายของประเทศต่าง ๆ แต่เราต้องระลึกเสมอว่า เมื่อมีให้ก็ต้องรับบ้าง เมื่อหายใจเข้าก็ต้องหายใจออก เราจะเอาแต่ใจของเราอย่างเดียวนั้นเป็นเรื่องที่ทำไม่ได้ เหมือนกับวิศวกรที่พูดว่า **"เมื่อท่านเอาอะไรเข้าไปแล้วมันก็ต้องออกมาอย่างนั้น มันอาจจะไม่ออกอย่างนั้นก็ได้ เพราะฉะนั้นมันเป็นสิ่งที่เราจะต้องคำนึงถึง"**

ผมเองอยากจะยกเพียงตัวอย่างอันเดียวว่า ในรอบใหม่นี้เราควรจะดูว่าทิศทางควรไปในทางด้านไหน อันนี้เราจำเป็นต้องดูนโยบายการพาณิชย์ ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงปัญหาภายในประเทศของเขา ผมคิดว่าจะยกตัวอย่างเพียงของสหรัฐฯ ซึ่งมีบทบาทสำคัญในการที่จะผลักดันให้รอบใหม่นี้ไปในด้านใด เราจำเป็นต้องดูปัญหาของเขา ผมเองอาจจะไม่ถูกต้องเพราะลอกเขามา ปัญหาของสหรัฐฯ เป็นเรื่องของการขาดดุลการค้า ซึ่งมีผลกระทบกระเทือนเศรษฐกิจของเขา ที่เขาขาดดุลมาก มีหลายฝ่ายบอกว่าก่อให้เกิดปัญหาว่างงานสหรัฐฯ เวลานี้เป็นลูกหนี้รายใหญ่ ที่เขาเป็นอย่างนั้นก็เพราะว่าเขาขาดดุลงบประมาณบ้าง อัตราแลกเปลี่ยนของเขาไม่สอดคล้องภาวะตลาดบ้าง ประสิทธิภาพการผลิตของเขาไม่ดีพอ ทำให้การขาดดุลของเขามากขึ้น เพราะฉะนั้นสหรัฐฯ จำเป็นต้องเน้นการเจรจาหลายฝ่าย ในเรื่องของการเกษตรเขาก็จำเป็นที่จะต้องหาประโยชน์จากรอบใหม่นี้ ท่านอาจารย์ ดร.อัมมาร ก็พูดถึง เขาจำเป็นที่จะต้องหาประโยชน์เรื่องของการคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา ในเรื่องการเกษตร เขาก็คงจะถึงขั้นที่ว่า การที่จะเอาเงินงบประมาณเป็นจำนวนมากมาทุ่มให้แก่ผู้ใดผู้หนึ่งนั้น คงเป็นไปไม่ได้นาน และถ้าหากทำอย่างนั้นไป การที่เขาจะพึ่งพาสินค้าเกษตรในด้านการส่งออกก็คงจะน้อยเข้า เขาก็คงจะทำไม่ได้ถ้าไม่ให้มีการให้เงินอุดหนุน

เพราะในโลกเราทุกวันนี้ความเจริญก้าวหน้าในด้านไบโอเทคโนโลยีก็ตามทำให้การผลิตมีมาก ประกอบ



กับความก้าวหน้าในด้านไมโครเทคโนโลยี ซึ่งใช้วัตถุดิบน้อยลงสำหรับสินค้าอย่างเดียวกัน ซึ่งมีผู้เคยคาดคะเนว่าใน ๘๕ ปีที่ผ่านมา นับตั้งแต่ปี ค.ศ. ๑๙๐๐ เป็นต้นมา เราใช้วัตถุดิบน้อยลงประมาณร้อยละ ๑๙ ถ้าจำไม่ผิดและทุกปีตั้งแต่นี้ไปการใช้วัตถุดิบจะน้อยลง ฉะนั้นปัญหาของเราอยู่ที่ว่าเราจะเดินอย่างไร ในเรื่องของการเกษตร ในเรื่องของการอุดหนุนภายในต้องให้ชัดเจน เพราะไม่เหมือนกับการอุดหนุนภายนอก ถ้าหากผูกโยงกันแล้วก็คงมีปัญหาเยอะ เพราะว่าการสร้างเขื่อนสร้างอะไรต่าง ๆ นั้น สหรัฐฯ ให้ CVD เรื่องข้าว ซึ่งถือว่าเป็นการลงทุนภายใน ซึ่งมีผลสะท้อนทำให้การค้า การส่งออกเบี่ยงเบนไป

มีอีกประเด็นหนึ่ง ซึ่ง**เราควรต้องระมัดระวังในเรื่องการเกษตรก็คือเรื่องการให้สินเชื่อ** ซึ่งมีผลกระทบที่ค่อนข้างรุนแรงต่อการส่งออกสินค้าเกษตรของเราที่เรียกกันว่า **"Mixed Credit"** คือให้ส่วนหนึ่งเป็นเงินกู้ ส่วนหนึ่งเป็นสินเชื่อ แค่ไหนจึงจะเป็นการให้สินเชื่อ แค่ไหนจึงเป็นการให้เปล่า และการใช้คืนก็ย่อมมีผลกระทบกระเทือนต่อการส่งออกสินค้าเกษตร

สำหรับในเรื่องบริการ ถ้าตัวเลขของผมไม่ผิด สหรัฐฯ ได้รับรายได้จากการขายบริการประมาณ ๒ ถึง ๓ เท่าตัวของรายได้ที่ได้จากการขายสินค้า ตามรายงานที่ยื่นต่อประธานาธิบดีเรแกน คณะที่ปรึกษาฝ่ายส่งเสริมการส่งออก ได้ระบุไว้ ๒-๓ อุตสาหกรรมด้วยกันที่เกี่ยวกับเรื่องบริการ เช่น สื่อสารคมนาคม การขนส่ง การก่อสร้าง การธนาคาร ประกันภัย บริการธุรกิจต่าง ๆ เช่น สถาปนิก หรือวิศวกร นักบัญชี ปัญหาของเราก็คือว่า เราพร้อมหรือไม่ที่เราจะเปิดสิ่งเหล่านี้ให้แก่ประเทศที่พัฒนาแล้ว ผมไม่ได้หมายถึงบริการที่เรามีความแข็งแกร่งซึ่งเป็นที่นิยมของนักท่องเที่ยวที่เข้ามาพัทยาเป็นจำนวนมาก แต่ผมหมายถึงบริการอื่น ๆ ที่กล่าวถึงข้างต้น เราเคยพูดกับเขาว่าถ้าเขาต้องการเปิดตลาดในเรื่องบริการนั้น ถ้าจะเสรีกันจริง ๆ ก็ต้องมีความเคลื่อนไหวทางด้านแรงงาน และรับรองว่าแรงงานของเขาไม่มีโรคเอดส์ ก็ให้เขาส่งแรงงานเข้ามาได้ เพราะโรคเอดส์ มาจากสหรัฐฯ นี่เป็นเรื่องที่พูดจากันตลอดมา

บางอย่างนั้นเราจะยอมหรือไม่ ที่เป็นเรื่องกระทบกระเทือนถึงความมั่นคงของชาติ เช่น ในเรื่องธนาคารก็ดีหรือแม้กระทั่งเรื่องประกันภัย เกี่ยวข้องกับการโยกย้ายเงินทุนต่าง ๆ ปัญหาของเราที่ได้มีผู้ศึกษาคณาจารย์ที่ศึกษาก็นั่งอยู่ที่นี่ว่าที่เราเคยดีใจเสมอว่าดุลการบริการของเรานั้น เราได้ดุล แท้ที่จริงแล้วเป็นเรื่องของการคำนวณตัว C ตัว I กับตัว F มากกว่า คงมีแต่เฉพาะรายได้จากการท่องเที่ยวและแรงงานเท่านั้นที่เรากินดุล แต่ต่อไปก็ไม่แน่เสมอไปที่รายได้จากแรงงานของเราในต่างประเทศจะคงขยับสูงขึ้นตามลำดับอย่างที่เคยเป็นมาหรือไม่ แต่ที่ชัดแจ้งก็คือสิ่งที่เราต้องขนย้ายเงินตามไปต่างประเทศ เพื่อตอบแทนในด้านที่เขามาลงทุนนั้นเพิ่มสูงขึ้นค่อนข้างจะรวดเร็วมาก ฉะนั้นในเรื่องของการเปิดตลาดบริการจำเป็นต้องพิจารณาให้รอบคอบ

การประชุม SEOM กับเลขาแกตต์
ณ โรงแรมรีเจ้นท์ กรุงเทพฯ
เมื่อวันที่ ๓๐ เมษายน. - ๒ พฤษภาคม ๒๕๓๓

เรื่องต่อไปก็เป็นเรื่องการลงทุนที่สหรัฐฯ มุ่งอยู่มาก ตามรายงานที่ผมกล่าวนั้นก็คือ เขามุ่งที่จะเรียกร้องสิทธิในการประกอบการ หมายความว่า คนสหรัฐฯ จะเข้ามาประกอบอะไรก็ได้ และต้องได้รับการปฏิบัติเยี่ยงคนชาตินั้น (National Treatment) เช่น ของเรากำหนดว่าคนไทยต้องถือหุ้นในกิจการเกินร้อยละ ๕๐ เขาก็บอกว่าต้องยกเลิกไป นอกจากนั้นแล้วเรื่องที่เรากำหนดหลักเกณฑ์ต่าง ๆ เช่นที่ว่ารถยนต์ของเราต้องมีร้อยละ ๔๐-๕๐ ของอะไหล่หรือชิ้นส่วนที่ผลิตในไทย หรือแม้กระทั่งเชื่อมโยงระหว่างการผลิตกับการส่งออกว่าผลิตแล้วต้องส่งออกแค่นั้น เขาก็ถือว่าเรื่องนี้เป็นเรื่องที่ทำให้การค้าเบี่ยงเบนไป อย่างไรก็ดีในเรื่องนี้คงมีปัญหาลดน้อยลง เพราะว่ามลรัฐต่าง ๆ ของสหรัฐฯ ก็ให้สิทธิพิเศษและดำเนินการอย่างนี้เช่นกัน ในขณะเดียวกันแม็กซิโกก็ยืนยันว่า การส่งเสริมการลงทุนเป็นเครื่องมือที่ชอบธรรมในการพัฒนาอุตสาหกรรมของประเทศ

เรื่องสุดท้ายที่สหรัฐฯ มุ่งหวังนั้น ผมคิดว่าคงเป็นเรื่อง High Technology หรือในภาษาที่ใช้กันค่อนข้างจะมากคือ อุตสาหกรรมที่เป็น Creative Industry หรือว่าเป็น Knowledge Industry ต่าง ๆ สิ่งเหล่านี้ เช่นในเรื่อง Electronic, Computer, Biotechnology ต่าง ๆ สิ่งเหล่านี้สหรัฐฯ จำเป็นที่จะต้องให้ได้รับความคุ้มครอง เขาอาจจะไม่ต้องลงทุนแต่ว่าเขาขายเทคโนโลยีชั้นสูง เขาจำเป็นที่จะต้องรับความคุ้มครองที่ค่อนข้างสูง มิฉะนั้นแล้วรายได้ต่าง ๆ เขาก็คงจะลดน้อยลง ในส่วนรวมสหรัฐฯ เคยแถลงอย่างชัดแจ้งว่า เขาพยายามกำจัดการกีดกันทางการค้าที่ไม่เสรีและไม่เป็นธรรม โดยการเจรจาไม่ว่าจะเป็นทวิภาคีหรือพหุภาคีก็แล้วแต่ ถ้าเจรจาไม่สำเร็จเขาจะใช้กฎหมายของสหรัฐฯ บีบบังคับ เช่น กรณีที่เขาใช้ CVD กับเราในเรื่องข้าวมากที่สุด เนื่องจากเราไม่ได้เป็นสมาชิกของ Subsidies Code เขาก็ใช้กฎหมายเก่ามาบีบบังคับโดยไม่จำเป็นต้องพิสูจน์ว่าเขาได้รับความเสียหายหรือไม่ เพียงแต่เขาให้ Subsidies Code เขาก็ใช้กฎหมายเก่ามาบีบบังคับโดยไม่จำเป็นต้องพิสูจน์ว่าเขาได้รับความเสียหายหรือไม่ เพียงแต่เขาให้ Subsidy ก็เป็นเหตุผลเพียงพอที่เขาจะใช้ CVD

อันนี้เป็นเรื่องที่ค่อนข้างจะอันตราย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องของแนวความคิดของเขาที่จะใช้คำว่า **"Fair Trade"** เพราะ Fair Trade ไม่มีขอบเขต มีผู้ยกตัวอย่างไว้ว่า Fair Trade นั้นไม่ได้แฟร์สำหรับคนที่สหรัฐใช้ แต่แฟร์สำหรับสหรัฐฯ เช่นกรณีเขาขาดดุลการค้ากับญี่ปุ่นมาก อันนี้ถือว่าไม่แฟร์ก็ไปบีบบังคับญี่ปุ่น ซึ่งการขาดดุลการค้ามันอาจจะมาจากเหตุผลอื่นได้มากมาย หรือในกรณีที่เกี่ยวกับการให้การคุ้มครองเรื่อง Software ในประเทศไทย ซึ่งอ้างกฎหมายลิขสิทธิ์ต่าง ๆ เป็นเรื่องเขาต้องอ้างสิทธิ์ที่จะต้องก้าวออกมา การที่เขาไม่ได้เป็นสมาชิก Berne Union ทำให้เขาไม่ได้รับสิทธิ์ เขาไม่กล้าที่จะเข้า Berne Union เพราะเขามี Manufacturing Clause ทำให้เข้าไม่ได้ ถ้าเข้า Convention เขาก็ได้ในกรณียกเรื่องสนธิสัญญาต่าง ๆ สำหรับเรื่องถั่วเหลืองที่อาจารย์ ดร.อัมมารพูด ผมก็พูดแต่เพียงนิดเดียวว่า **"มันช้าไปแล้วต๋อย"** เพราะกระทรวงการต่างประเทศมีเสือปืนไวหลายคนยิงไปแล้ว

ฉะนั้นในเรื่องของแกตต์ที่เราจะทำ New Round นั้น เราจำเป็นที่จะต้องคำนึงอยู่ ๒-๓ ประเด็น ที่ผมอยากจะสรุป ถ้าเราจะเจรจาเรื่องแกตต์ต่างๆ ในเรื่องของการค้า เรื่องการเงิน ควรจะเป็นพร้อมๆ กันหรือไม่ เพราะปัญหาเกิดขึ้นในขณะนี้ มันเป็นปัญหาเรื่องการเงินควบคู่กันไป หนี้สินของประเทศกำลังพัฒนาก็ดี อัตราแลกเปลี่ยนเงินที่ขึ้นๆ ลงๆ ก็ทำให้มีการเบี่ยงเบนในด้านการค้าเหมือนกัน ในเรื่องของ Special and Differential Treatment (S and D) นั้นซึ่งเป็นเรื่องที่เราได้รับคุ้มครอง อย่าลืมว่าคุ้มครองนั้นตราบที่เรายังยากจนอยู่ เมื่อไรเราไม่ยากจนแล้ว เราก็ไม่ได้อยู่ใน S and D

ผมสังเกตดูว่า สหรัฐฯ ชมเรา ๒-๓ หนแล้ว ปีที่แล้วชมว่า เศรษฐกิจการค้าของเราดีมาก เขาก็มาเล่นเรื่อง Generalized System of Preferences (GSP) กับถั่วเหลืองของเรา นี่เขาเพิ่งชมเมื่อ ๒ สัปดาห์ที่แล้วว่า เรานี้เลิศมาก ยังไม่รู้ว่าเขาจะมาเอาอะไรจากเราอีก เพราะเราเจริญก้าวหน้าขึ้น เพราะฉะนั้น S and D เราก็ต้องจับให้ได้ ถ้าเราอยากจะได้รับ S and D เราก็ต้องยากจนไปเรื่อยๆ ฉะนั้นถึงเวลาแล้วหรือยังที่เราต้องผนึกกำลังในเรื่องที่เราจะยากจนต่อไปหรือเราจะทำอย่างไรในเรื่องของการผนึกกำลังนั้นก็มีการพูดกันมากว่า นอกจากจะผนึกกำลังระหว่างภาคเอกชนกับภาครัฐบาลแล้ว ในภาครัฐบาลเองก็ต้องผนึกกำลังด้วย

มีอีก ๒ ประเด็นที่ผมคิดว่าในวงการกัตต์หรือแกตต์นั้น ถ้าเราจะทำต่อไปเราต้องทำในลักษณะที่ว่า "กัดไม่ปล่อย" เราต้องใช้กุศโลบายของเรา เราอย่าไปยึดถือสุภาษิตของไทยที่ว่า "หมากัดไม่กัดตอบ" หรือว่า "เดินตามผู้ใหญ่แล้วหมาไม่กัด" หมายความว่า เดินตามประเทศอภิมหาอำนาจแล้วหมาไม่กัดคงจะไม่จริง แล้วอย่าไปยึดถือนะว่า "หมู่ไปหมามา" หมู่ไปแล้วหมูต้องมาจะผอมจะอ้วนนั้นเป็นอีกเรื่อง

สิ่งสำคัญสิ่งสุดท้ายที่ผมอยากให้คำนึงถึงมากคือว่าในการเจรจาไม่ใช่เรื่องของการที่จะเอาแพ้เอาชนะในเชิงเจรจา เพราะเราคำนึงว่าสิ่งที่เราได้มานั้นเป็นผลประโยชน์ต่อประเทศหรือไม่

สิ่งสำคัญสิ่งสุดท้ายที่ผมอยากให้คำนึงถึงมากคือว่า ในการเจรจาไม่ใช่เรื่องของการที่จะเอาแพ้เอาชนะในเชิงเจรจา เพราะเราคำนึงว่าสิ่งที่เราได้มานั้นเป็นผลประโยชน์ต่อประเทศหรือไม่ ถ้าเราจะมาใช้เชิงกันว่าเชิงผมดีกว่า เชิงเขาแพ้ผม แต่สิ่งที่เราได้มาไม่เกิดประโยชน์อะไร ผมก็คิดว่าเป็นสิ่งที่เราควรจะละเว้นเสีย และต้องถือเสมอตลอดเวลาว่า อะไรที่เขาพิสูจน์ไม่ได้ต้องเป็นความจริง คือ ถ้าเขาจับโกหกเราไม่ได้ต้องเป็นความจริง

ผมขอกล่าวปิดประชุมปฏิบัติการฯ เพียงเท่านี้ ขอขอบพระคุณทุกท่าน

ถอดความจากคำกล่าวปิดการประชุมเชิงปฏิบัติการ
เรื่อง "การเจรจาการค้าหลายฝ่ายรอบอุรุกวัย
และผลประโยชน์ของประเทศไทย"
โดย นายพชร อิศรเสนา ณ อยุธยา
ปลัดกระทรวงพาณิชย์
๗ มีนาคม ๒๕๓๐
โรงแรมเอเชียพัทยา ชลบุรี
จัดโดยกรมเศรษฐกิจกระทรวงพาณิชย์

การค้าไร้พรมแดน
และระบบการค้าในทศวรรษหน้า

ปัจจุบันปริมาตรการค้าขายโลกปัจจุบันนี้ไม่ต่ำกว่า ร้อยละ ๓๐-๔๐ เป็นการค้าระหว่างบริษัทแม่กับบริษัทในเครือ ภายในปี ค.ศ. ๒๐๑๐ นักวิชาการต่างๆ คาดว่า การค้า การลงทุน และการเงินระหว่างประเทศจะถ่ายเทหรือเคลื่อนย้ายโดยไม่มีสิ่งใดกีดขวาง ซึ่งมีเหตุผลดังนี้คือ

๑. ปัจจุบันมีการเดินทางไปมาหาสู่กันมากขึ้น เพราะฉะนั้นคุณภาพชีวิต รสนิยม ของผู้บริโภคจะอยู่ในระดับใกล้เคียงกัน
๒. การขนส่งสามารถทำได้อย่างรวดเร็ว จึงไม่จำเป็นต้องมีการสต็อกสินค้า
๓. ภาครัฐจะไม่เป็นผู้ซื้อหรือผู้ผลิตรายใหญ่ แต่ได้มีการแปรสภาพเหล่านี้ไปสู่ภาคเอกชน และการแทรกแซงจะน้อยลง
๔. ค่าใช้จ่ายในการวิจัยสินค้า (ในปัจจุบันหรืออนาคต) ทั้งในด้านการลงทุน, life product cycle จะสูงขึ้น
๕. การสื่อสารคมนาคม และเทคโนโลยี ค่อนข้างรวดเร็วมีประสิทธิภาพ ดังนั้นผู้ผลิตสินค้าสามารถชักจูงให้ผู้บริโภคทั่วโลกหันมาใช้สินค้าชนิดเดียวกันได้

เหตุผลที่แท้จริงที่ไม่สามารถสกัดกั้นการเคลื่อนย้ายอุตสาหกรรม ได้แก่

๑. อุตสาหกรรมในปัจจุบันและอนาคตจะเป็นอุตสาหกรรมเลื่อนลอย คือสามารถเคลื่อนย้ายจากประเทศหนึ่งไปยังอีกประเทศหนึ่งได้โดยฉับพลัน โดยนำชิ้นส่วนจากบริษัทแม่ไปยังบริษัทลูก ย้ายทุนจากประเทศหนึ่งไปยังอีกประเทศหนึ่งได้ในระยะเวลาอันสั้น เหตุที่สามารถทำได้เช่นนี้เป็นเพราะ
   - ๑.๑ สินค้าต่างๆ ใช้วัตถุดิบน้อยลง จากการประมาณการของ IMF นับแต่ปี ๑๙๐๐ ประมาณการใช้วัตถุดิบลดลงประมาณปีละ ๑.๕%
   - ๑.๒ มีการค้นคิดวัสดุเทียม
   - ๑.๓ มีการนำกลับมาใช้ใหม่ (Recycle)
๒. กระบวนการผลิตสินค้ามีการใช้แรงน้อยลงกว่าเทคโนโลยีสมัยใหม่ ดังนั้นปัจจัยทั้งสองเป็นส่วนสำคัญที่ทำให้อุตสาหกรรมเคลื่อนย้ายจากประเทศหนึ่งไปยังอีกประเทศหนึ่ง
๓. เพื่อเป็นการหลีกเลี่ยงการโดนกีดกันทางการค้าต่อการลงทุน ดังนั้นประเทศต่างๆ จึงหันมาลงทุนในประเทศต่างๆ ซึ่งแต่เดิมนั้นการค้านำการลงทุน แต่ในปัจจุบันการลงทุนเป็นตัวนำการค้า

หลายประเทศพยายามสกัดกั้นการกีดกันโดยการรวมกันเป็นกลุ่ม เพื่อให้การแข่งขันทางการค้าอยู่ในกรอบ เช่น NAFTA, EC, AFTA ซึ่งการรวมกลุ่มทางการค้าจะก่อให้เกิด

๑. การค้าในกลุ่มและนอกกลุ่ม เป็นการเพิ่มพูนทางการค้า (Trade Creation) เช่น ถ้าเป็นประเทศพัฒนาในระดับเดียวกัน เช่น EC เมื่อรวมตัวกันแล้วจะไม่มีผลเสียต่อการค้า

๒. การค้าในกลุ่มเพิ่มแต่การค้านอกกลุ่มลดลงถือเป็นการเบี่ยงเบนทางการค้า เช่น สมาชิกบางประเทศที่พัฒนาแล้ว บางประเทศกำลังพัฒนา เช่น กรณี NAFTA สหรัฐฯ และเม็กซิโกจะเกิดการเบี่ยงเบนโดยสหรัฐฯ จะหันไปซื้อวัตถุดิบจากเม็กซิโกแทน ทำให้การค้าระหว่างไทยกับสหรัฐฯ ลดลง หรือจากการที่เม็กซิโกเคยซื้อจากญี่ปุ่น ก็เปลี่ยนมาซื้อขายกับสหรัฐฯ แทน

๓. กรณีสองประเทศรวมกลุ่มกัน ซึ่งสองประเทศนี้ประเทศใดประเทศหนึ่งมีการค้าเสรีกับอีกประเทศหนึ่งนอกกลุ่ม ประเทศนอกกลุ่มจะได้รับผลเสีย ตัวอย่างเช่น อิสราเอลมีการค้าเสรีกับสหรัฐฯ ซึ่งอยู่ในกลุ่ม NAFTA จะทำให้อิสราเอลเสียเปรียบ กล่าวคืออิสราเอลจะซื้อสินค้าจากสหรัฐฯ มากกว่าที่สหรัฐฯ จะซื้อจากอิสราเอล

๔. กรณีประเทศที่รวมกลุ่มมีระดับภาษีที่ไม่เท่ากัน ประเทศหนึ่งมีระดับภาษีสูงกว่าอีกประเทศหนึ่ง ประเทศที่มีระดับภาษีสูงจะเสียเปรียบ ยกเว้นกรณีที่ประเทศนั้นจะลดระดับลงมาให้เท่ากับในกลุ่ม ตัวอย่างเช่น AFTA อุตสาหกรรมเคมีในประเทศไทยจะมีระดับภาษีสูงกว่าในสิงคโปร์และอินโดนีเซีย

อย่างไรก็ตาม GATT ได้มีบทบัญญัติเกี่ยวกับเขตการค้าเสรี เขตศุลกากร ที่กำหนดไว้ว่าประเทศต่าง ๆ จะรวมกลุ่มกันได้ต่อเมื่อ

๑. รวมกันแล้วต้องไม่กระทบผลประโยชน์กับประเทศนอกกลุ่ม

๒. ต้องอยู่ในขอบเขตที่กว้างขวางมิใช่รวมกลุ่มเฉพาะสินค้าเพียง ๒-๓ ชนิด

๓. ดำเนินการในระยะเวลาสั้นพอสมควร

จากทฤษฎีดั้งเดิมกล่าวว่าถ้าต้องการจะซื้อสินค้าราคาถูกที่สุดต้องมีการปล่อยให้มีการค้าเสรี โดยปัจจัยการผลิตสินค้าและบริการที่ผลิตจากประเทศหนึ่งสามารถเคลื่อนย้ายไปยังอีกประเทศหนึ่งได้อย่างเสรี

ปัจจัยที่สามารถเคลื่อนย้ายได้แก่

๑. ทุน

๒. เทคโนโลยี

๓. แรงงานบางส่วน

๔. ที่ดิน (ไม่สามารถเคลื่อนย้ายได้ แต่สามารถย้ายอุตสาหกรรมไปยังแหล่งที่ดินได้)

ดังนั้นปัจจัยการผลิตส่วนใหญ่จะสามารถเคลื่อนย้ายได้ เมื่อเป็นเช่นนี้ภาคธุรกิจและภาครัฐบาลควรจะทำอย่างไร

ภาคธุรกิจ ถ้าการค้าการลงทุนไม่มีพรมแดนแล้ว ภาคเอกชนและภาครัฐจะต้องมีการปรับตัวใหม่ ซึ่งธุรกิจภาคเอกชนได้ปรับตัวไปแล้ว และมีผลสำเร็จคือ

๑. เลือกซื้อสินค้าจากแหล่งที่ถูกที่สุด

๒. ในการออกแบบสินค้าต่าง ๆ ต้องพิจารณาเป้าหมายของตลาดโลก ในขณะเดียวกันก็ควรคำนึงถึงตลาดเป้าหมายให้ถูกต้องตามรสนิยมในจุดที่จะไปเสนอขายสินค้าด้วย

๓. การแลกเปลี่ยนสินค้าเป็นไปโดยเสรี ซึ่งเป็นอุปสรรคที่ต้องแก้ไข

๔. ความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทแม่กับบริษัทในเครือควรจะต้องเปลี่ยนแปลงไป โดยบริษัทในเครือสามารถตัดสินใจเองได้

ภาครัฐบาล ควรมีบทบาทดังนี้

๑. บทบาทนักการเมือง ข้าราชการประจำจะต้องทำอย่างไร เมื่อการค้าระหว่างประเทศเปลี่ยนแปลงไปเป็นการค้าเสรี และปัจจัยการผลิตสามารถเคลื่อนย้ายได้

๒. การค้าบริการต้องไม่มีการกีดกัน

๓. การลงทุนต้องยกเว้นข้อจำกัดในการลงทุน นักลงทุนต่างชาติจะต้องได้รับการคุ้มครอง โอกาสและสิทธิในการลงทุนที่เท่าเทียมกัน

การแทรกแซงของรัฐบาล นอกจากนี้แล้ว ภาครัฐบาลควรจะต้องมีบทบาทใน ๒ ประเด็นที่สำคัญ

๑. กลไกตลาด ถ้าสภาวะกลไกตลาดอยู่ในภาวะปกติดีอยู่แล้ว ภาครัฐไม่ควรเข้าไปเกี่ยวข้องนอกจากจะพิจารณาดูว่า
   ๑. มีการผูกขาดหรือไม่ ถ้ามีการผูกขาด รัฐบาลจะต้องพยายามสนับสนุนให้มีการแข่งขันเกิดขึ้น
   ๒. ถ้ามีการแข่งขันอยู่แล้ว มีการรวมหัวกันหรือไม่ ถ้ามีรัฐบาลต้องเข้าไปแก้ไข
   ๓. การค้าที่ไม่เป็นธรรม เช่น การซื้อขายไม่ตรงตามน้ำหนัก คุณภาพไม่ได้มาตรฐาน โฆษณาชวนเชื่อ หรือการทุ่มตลาด ซึ่งรัฐต้องเข้าไปแก้ไข

๒. กรณีรัฐต้องเข้าไปแทรกแซงจะสามารถดำเนินการได้มากน้อยเพียงใด (สิ่งที่เป็นปัญหาในขณะนี้คือปัญหาการปฏิบัติงานของข้าราชการยังไม่มีประสิทธิภาพเพียงพอ ไม่มีการปรับปรุงให้ทันสมัย) เพราะการแข่งขันทางการค้าบางโอกาสก็มีผลเสียคือเป็นธุรกิจในรูปของปลาใหญ่กินปลาเล็ก เพราะฉะนั้นรัฐจึงต้องเข้าไปแทรกแซง เว้นแต่ว่าถ้าไม่ต้องการให้รัฐเข้าไปยุ่งเกี่ยวจะต้องมีนักธุรกิจที่มองเห็นประโยชน์ของส่วนรวมเข้ามาดำเนินการจัดการแทน

ปัญหาที่ทุก ๆ ประเทศยังแก้ไขไม่ได้คือภาคเกษตรกรรม ซึ่งฝ่ายนักวิชาการเสนอว่า ถ้ามีการปกป้องสินค้าเกษตรอยู่ต่อไป จะทำให้การใช้วัตถุดิบจากภาคเกษตรลดลงเหลือเพียง ๑.๕% และการอุดหนุนทางการเกษตรจะหมดไป มีหลักการว่า

- ภาคเกษตรกรรมต้องมีอำนาจต่อรองใกล้เคียงกับผู้ซื้อ
- มีสถานที่เก็บพืชไร่
- สินเชื่อ
- ลดภาระการเสี่ยง

ซึ่งหากมีปัจจัยเหล่านี้แล้วก็คงไม่จำเป็นต้องปกป้องสินค้าเกษตรต่อไป เพราะฉะนั้นอำนาจตลาดในอนาคตจะมุ่งไปสู่การค้าไม่มีพรมแดน

สรุปจากคำบรรยายเรื่อง “การค้าไรพรมแดนและระบบการค้าในทศวรรษหน้า”
บรรยายโดย นายพชร อิศรเสนา ณ อยุธยา
ปลัดกระทรวงพาณิชย์
จากงานสัมมนาหัวหน้าสำนักงานพาณิชย์ในต่างประเทศ
๒๗ ธันวาคม ๒๕๓๕
โรงแรมเมอร์ลิน พัทยา
จัดโดยสำนักงานปลัดกระทรวงฯ
ร่วมกับกรมส่งเสริมการส่งออก

นโยบายและมาตรการข้าว

ปีการผลิต ๒๕๓๖/๒๕๓๗

สวัสดีท่านพาณิชย์จังหวัด ท่านอธิบดีกรมการค้าภายใน และท่านผู้มีเกียรติทุกท่านที่มาร่วมงานประชุมการปฏิบัติการครั้งนี้ ผมคงจะพูดในระดับที่กว้างหน่อยเกี่ยวกับมาตรการที่จะช่วยยกระดับราคาข้าวขึ้นเพื่อสนองนโยบายของรัฐบาล

ประเด็นแรก ที่จะเน้นกับเพื่อนข้าราชการก็คือว่า เรื่องข้าวเป็นเรื่องที่สำคัญอย่างที่ท่านรัฐมนตรีว่าการฯ และรัฐมนตรีช่วยฯ ได้เน้น จึงอยากจะขอร้องให้ท่านควรจะเอาใจใส่เรื่องระดับราคาข้าวนี้ซึ่งก็ทำกันมาหลายสิบปี แต่ก็ไม่ได้ทำต่อเนื่องกัน และทุกครั้งที่ทำนั้นก็มักจะมีพูดเสมอว่าไม่สำเร็จตามเป้าหมาย หลังจากทำแล้วก็มีปัญหาติดตามมาตลอด ผมอยากจะเรียนว่าการที่รัฐบาลเข้ามา ปัญหาเรื่องพืชไร่ราคาตกต่ำรวมทั้งข้าวนั้น เราทำแตกต่างจากที่ต่างประเทศทำ เพราะฉะนั้นก็เลยดูว่าไม่สำเร็จเพราะรัฐบาลเข้ามาทำ เพราะรัฐบาลถือความเป็นจริงว่าราคาพืชไร่ตกต่ำ แต่ในต่างประเทศที่เขาทำ ราคาตกต่ำหรือไม่ตกต่ำเขาทำต่อเนื่องกัน เมื่อราคาตกต่ำมากรัฐบาลก็เข้ามาทำราคายิ่งตกต่ำไปใหญ่ ก็เลยคิดว่าไม่สำเร็จ ตามความเป็นจริงนั้นผมคิดว่าถ้ารัฐบาลไม่ก้าวเข้ามา ราคาก็ไม่ตกต่ำไปกว่านั้น มองนโยบายของรัฐบาลต่างควรจะมองในลักษณะนั้นด้วย อีกอันที่เกี่ยวกับเรื่องพืชไร่ในปัจจุบันโดยเฉพาะข้าว ผมคิดว่าทุกฝ่ายต้องเข้าใจว่าเป็นเรื่องของจิตวิทยา ถ้าทุกคนพูดว่าข้าวตก มันก็ตก ถ้าทุกคนคิดว่ามันขึ้น มันก็ขึ้น ดังนั้นอยากให้ทุกคนที่เกี่ยวข้องระมัดระวังในเรื่องการพูด เพราะพูดไปแล้วมันตกจริง ท่านไม่เชื่อก็ลองดู สาเหตุสำคัญถ้าทุกคนคิดว่าข้าวจะขึ้นราคา ชาวนาไม่ขาย โรงสีเก็บผู้ส่งออกก็ต้องซื้อข้าวมาเก็บ ถ้าทุกคนคิดว่า ข้าวจะลง ชาวนาก็เทขาย โรงสีก็เทขาย อะไรจะเกิดขึ้นราคาก็ต้องลง หรือถ้าเราพูดว่าตลาดต่างประเทศไม่มี หาไม่ได้ ราคาก็ลง เพราะฉะนั้นถ้อยคำต่าง ๆก็เป็นเรื่องที่ต้องระมัดระวังกัน นี้คือข้อที่ผมอยากจะฝากเพื่อนข้าราชการมี ๒ เรื่อง ที่ควรเอาใจใส่

ประการแรก เรื่องข้าวตามที่รัฐมนตรีพูด ว่ามันกระทบกระเทือนคนส่วนใหญ่ซึ่งด้อยโอกาสในการที่จะให้มีรายได้สูงขึ้นเท่าที่ควรจะได้รับ

ประการที่สอง เป็นเรื่องของจิตวิทยามาก ทุกสิ่งทุกอย่างที่เราทำหรือพูดก็ตาม จะมีผลกระทบกระเทือนไม่ว่าระดับไหนก็ตาม โดยเฉพาะระดับจังหวัด ถ้าไปออกข่าวว่าราคาข้าวตกมันก็ตกในท้องที่นั้น ขอให้นึกถึงปัญหานี้ด้วย และมองในแง่ว่ารัฐบาลมีปัญหาแล้วถึง

ได้เข้ามา เพราะฉะนั้นการที่รัฐบาลเข้ามาทำนั้น ถ้าไม่ทำจะลงมากไปกว่านั้น ที่ผมจะพยายามพูดต่อไปให้เข้าใจคือว่า ที่ผมพูดไปนั้นอาจจะไม่สอดคล้องกับข้อเท็จจริง แต่ก็เป็นข้อเท็จจริงเท่าที่ผมมีอยู่ อาจจะไม่สอดคล้องกับแนวความคิดของท่าน ก็คิดเสียว่ามันเป็นการยั่วยุต่อไปว่า สิ่งที่รัฐบาลกำลังจะทำนั้นไปในทางไหน อยู่บนพื้นฐานอะไรและทำไมถึงต้องทำ ส่วนในรายละเอียดนั้น ผมคิดว่าอธิบดีกรมการค้าภายในท่านจะชี้แจงได้ดีกว่าผม ผมอยากจะทำความเข้าใจว่าในนโยบายของรัฐบาลที่เข้ามาดำเนินการเกี่ยวกับข้าวตั้งอยู่บนพื้นฐานของนโยบายของรัฐบาลในเรื่องของเศรษฐกิจที่ได้แถลงไว้ต่อสภา คือ นโยบายเศรษฐกิจเสรี มาตรการที่ออกมาตามอยู่บนพื้นฐานของเศรษฐกิจเสรีโลกจริง ๆ ในแต่ละปีมีเพียง ๑๒-๑๔ ล้านในแต่ละปี แต่ตัวนี้เป็นตัวที่มีอิทธิพลต่อราคาโลก และราคาที่อยู่ในแต่ละประเทศ มีคนเคยอธิบายว่าทำไมประเทศไทยเป็นผู้ส่งออกข้าวรายใหญ่ ๓๐- ๔๐% ของ ๑๒-๑๔ ล้านตัน ไม่สามารถที่จะมีอิทธิพลต่อราคาตลาดโลกได้ แล้วทำไมราคากรุงเทพฯ ถึงเป็นตัวกำหนดราคาข้าวเปลือกข้าวสารที่อยู่ในต่างจังหวัด ผมอยากจะมองในแง่ของกรุงเทพฯ ก่อน ถ้าท่านนึกภาพให้ดีถ้าเราส่งออก ๔.๕ ล้านตันต่อปี ถัวเฉลี่ยเดือนหนึ่งประมาณ ๓-๔ แสนตัน ข้าวจำนวนนี้ต้องเข้ามาจากต่างจังหวัดมากรุงเทพฯ พลเมืองกรุงเทพฯ ๑๐ ล้านคน ท่านจะต้องคิดว่าในแต่ละเดือนข้าวจะเข้ามาอยู่กรุงเทพฯเท่าไรด้วยเหตุนี้เองตลาดกรุงเทพฯ เป็นตลาดข้าว มีการซื้อขายกันตัวนี้จะเป็นตัวที่กำหนดราคาข้าวเปลือกที่แท้จริงครึ่งหนึ่งของจำนวนข้าวที่อยู่ในกรุงเทพฯ นี้ คือข้าวจำนวนหนึ่งที่จะต้องส่งออกไปต่างประเทศ เพราะฉะนั้นถ้าจะอธิบายตามหลัก คือ ตัวที่ส่งออกจะเป็นตัวผลักดันให้ราคาข้าวลงได้ ในตลาดข้าวของโลกผู้ผลิตข้าวถ้าท่านดูให้ดี คนที่ซื้อข้าวก็คือคนที่ผลิตข้าวกว่า ๙๐% ผลิตข้าวเอง ไม่ว่าจะเป็นอินเดีย อินโดนีเซีย ตลาดข้าวสำคัญมีไม่กี่ประเทศที่บริโภคข้าว แต่ไม่ได้ผลิตข้าวอาจจะอยู่ทางตะวันออก สิงคโปร์ ฮ่องกง แต่ทุกแห่งที่บริโภคข้าวเป็นผู้ผลิตข้าวทั้งนั้น ถ้าเราดูระยะเวลาที่ข้าวออกมามี ๒ โซนเท่านั้น ข้าวจะออกมาระยะเวลาใกล้เคียงกัน ขึ้นอยู่กับว่าเป็นข้าวนาปีหรือนาปรัง ผลิตมากผลิตน้อยฤดูไหน เมื่อผู้บริโภคข้าวเป็นผู้ผลิต มันก็เกิดปัญหาในต่างประเทศว่า เขาจะไม่ซื้อข้าวในช่วงต้นฤดู เพราะเขาเองก็ไม่รู้ว่าผลิตได้เท่าไร เขาต้องรู้แน่เสียก่อนว่าผลิตได้เท่าไร ถึงจะมาซื้อในช่วงระยะเวลาแรก ท่านจะเห็นว่าเราส่งออกน้อย อันแรกที่ทำให้การผลักดันข้าวไปต่างประเทศค่อนข้างลำบาก

ประเด็นที่สอง อย่างที่รัฐมนตรีพูด ยังมีธัญพืชอย่างอื่นที่ใช้บริโภคแทน อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ อินเดีย เขาไม่ได้มองว่าทุกคนจะต้องบริโภคข้าว ข้าวแพง เขาก็เอาถั่ว ข้าวสาลี ข้าวโพด ไปบริโภคแทน

ประเด็นที่สาม ที่เป็นปัญหาก็คือว่า บางประเทศถ้ามีข้าว ข้าวราคาดีแล้วขาดเงินตราเขาก็เอาข้าวออกไปขาย แล้วก็ให้คนของเขาบริโภคข้าวโพด ถั่ว ปัญหาเหล่านี้ทำให้เราประสบปัญหาที่จะผลักดันต้นข้าวออกไป เพราะฉะนั้นในแง่นี้รัฐบาลถึงได้ออกมาตรการออกมา นั้นคือ มาตรการขายข้าวล่วงหน้า เราให้คำจำกัดความไว้ง่าย ๆว่า สัญญาให้เฉพาะเอกชนที่จะขายกับเอกชนในต่างประเทศว่าสัญญาล่วงหน้านั้นคุณจะต้องไปขายข้าวแล้วเอาสัญญามาแจ้งรัฐบาลก่อนวันที่ ๓๐ พฤศจิกายน(ถ้าจำตัวเลขไม่ผิด) ข้าวที่จะส่งมอบนั้นจะต้องส่งมอบภายใน ๔-๕ เดือนแรกของฤดู ทั้งนี้เพื่อที่จะให้การขายข้าวและรู้แน่ว่าเมื่อสิ้นเดือนพฤศจิกายนเรามีปริมาณที่สั่งซื้อไว้เท่าไหร่ อันนี้เพื่อเสริมจิตวิทยาการตลาดว่า เมื่อเปิดฤดูขึ้นมาแล้วเรามีคำสั่งซื้อแน่นอน รัฐบาลร่วมกับเอกชนกะไว้ว่าปริมาณที่ซื้อขายน่าจะอยู่ ๗ แสนตัน - ๑ ล้านตัน ที่จะซื้อขายล่วงหน้าได้ กลไกที่สำคัญก็คือว่า ถ้าท่านเป็นผู้ส่งออกท่านไปขายล่วงหน้าท่านมีความเสี่ยงสูงเพราะว่าไม่รู้แน่ว่ารัฐบาลดำเนินการมาตรการต่าง ๆ แล้วข้าวจะสูงไปเท่าไร เพราะฉะนั้นเขาขายไปแล้วเขาต้องไปเสี่ยง ทางเลือกของเขาคือไม่ขาย สู้ให้ข้าวตกหรือข้าวขึ้นแล้วขายในตอนนั้นแล้วส่งมอบทันทีจะดีกว่า ที่จะไปขายล่วงหน้า โดยไม่รู้ว่าข้าวจะออกมาเท่าไรเป็นอย่างไร แต่เพื่อเป็นจิตวิทยาการตลาด รัฐบาลได้เอามาตรการนี้มาใช้ ขอให้มองว่าไม่ได้เป็นการอุดหนุนผู้ส่งออก เราให้ค่าการตลาด ๕ เหรียญฯ ถ้าคิดถึงการติดต่อ ค่าเอกสาร ๕ หรียญฯ

คณะกรรมการกลางกลุ่มเกษตรกรแห่งประเทศไทยร่วมกับโรงสีข้าวไทย มอบโล่ทองคำแด่ปลัดพชร ในฐานะผู้กำกับนโยบายข้าว สามารถส่งข้าวออกได้สูงสุด (พ.ศ. ๒๕๓๒)

ก็ไม่มากเท่าไร เมื่อขายไปล่วงหน้าแล้วก็จะขายข้าวให้กับผู้ส่งออกที่ขายข้าวไปประเทศนั้น ในราคาที่ตกลงกัน ในอดีตมีการขายล่วงหน้า ปัญหาที่เกิดขึ้นเนื่องจากเมื่อเขาขายล่วงหน้าแล้ว ถ้ามีหลายคนขายล่วงหน้าจำนวนมาก พฤติการณ์ที่เราติดตามมาก็คือว่า เขาจะหาทางไม่ให้ข้าวขึ้นด้วยวิธีการออกมาซื้อน้อย หรือช่วยกันเอาข้าวส่งออกบ้าง ราคาข้าวภายในก็จะไม่ขึ้น เพราะเรื่องของจิตวิทยาถ้าไม่ออกมาซื้อข้าวสารก็จะลง อันนี้เป็นหลักประกันว่าผู้ส่งออกไม่น่าจะเข้ามาที่จะทำให้ราคาข้าวตก เราก็เหลือทางเลือกให้เขา ว่าเขาจะไม่เอาข้าวก็ได้ วันที่เขาขายไปต่างประเทศนั้น เขาจะต้องตกลงกับเราว่าเราจะขายข้าวให้เขาเท่าไร สำหรับออร์เดอร์นั้น ถ้าเขาไม่เอาข้าวจากรัฐบาลเราก็จ่ายเป็นเงินให้เขาเท่ากับราคาที่ตกลงกัน อันนี้เป็นส่วนแรกที่เป็นมาตรการแตกต่างจากปีที่แล้วมา เราจำกัดไว้เฉพาะข้าวที่เป็นข้าวคุณภาพต่ำ ในส่วนนี้ผมอยากทำความเข้าใจว่าที่เราเรียกว่าข้าวคุณภาพต่ำนั้น ความเห็นผมมันไม่ได้มาจากพันธุ์ข้าวไม่ดี พันธุ์ข้าวที่ออกมาใช้เป็นพันธุ์ดีทั้งนั้น แต่ที่เรียกว่าข้าวคุณภาพต่ำเพราะว่าไปกระทบฝนบ้าง ฯลฯ เวลาสีมันก็หักทำให้เม็ดไม่สมบูรณ์ก็เลยทำให้มีข้าวป่นมากขึ้น ใน ๒-๓ ปีที่ผ่านมาฝนไม่ตกตามฤดูกาล เราก็มีข้าวหักมากเพราะฉะนั้นก็เกิดปัญหาว่าเรามีข้าวหักมาก คนที่กินข้าวคุณภาพต่ำมีมาก แต่เขาไม่มีเงินจะซื้อ คนที่มีเงินก็กินข้าวดี ส่วนคนที่ไม่มีเงินก็กินข้าวคุณภาพต่ำ แต่ไม่มีเงินจะให้ข้าวหักเหลืออยู่ในประเทศมาก นี้ก็เป็นปัญหา

เรื่องการรับจำนำนั้น ทาง ธกส. คงจะมองเห็นว่าเรารับจำนำปีที่แล้ว มาตรการที่ปรับปรุงจากปีที่แล้วเมื่อปีที่แล้ว ธกส. ต้องรับภาระหนักเราให้ ธกส. รับจำนำ ๑ ล้านตันข้าวเปลือก แล้วใช้ยุ้งของชาวนาแต่ ธกส.ต้องรับจำนำถึง ๓ ล้านกว่าตันข้าวเปลือก เพราะฉะนั้นมีปัญหามากมาย ปีนี้เราให้ ธกส. รับจำนำแต่เฉพาะชาวนาที่มียุ้งฉางที่อยู่ในมาตรฐาน ส่วนที่ไม่มียุ้งฉางนั้น อตก. จะเป็นผู้เข้าไปรับจำนำ โดย อตก.หาเช่ายุ้งฉางเอง

ราคาที่เราเรียกกันว่าราคารับจำนำ ผมอยากจะเน้นว่ามาตรการที่ออกมาในระยะ ๒-๓ ปี ที่ผ่านมาในเรื่องข้าวนั้น มันไม่ใช่ประกันราคาข้าว ประกันราคาข้าวที่ชัดและถูกต้องตามหลักวิชาก็คือ สมัยที่ ม.ร.ว.คึกฤทธิ์ เป็นนายกรัฐมนตรีที่ออกมาว่าข้าวจะต้องมีการซื้อขายในราคาแค่นี้ ต่ำกว่านี้ไม่ได้ มาตรการที่เรามาใช้นั้น ไม่ใช่ประกันราคาข้าว เป็นมาตรการปีที่แล้วเราเรียกว่า ราคาเป้าหมายนำซึ่งเป็นตามทะเบียนสำนักนายกฯที่กำหนดไว้ว่าราคาเป้าหมายนำก็คือเอาราคาถัวเฉลี่ย ๓ ปีมาเฉลี่ยดูแล้วก็คำนึงถึงรายได้ของเกษตรกรที่ประกอบอาชีพนั้น ปัญหาปีนี้ที่ต้องจะหนักอกท่านหรือว่าหนักอกผู้ที่เกี่ยวข้องกับราคาที่รับจำนำก็คือ ที่รับจำนำ หรือพูดตามภาษาชาวบ้านคือ รับจำนำขาด หมายความว่าเกษตรกรเอาไป ถ้าราคาตลาดไม่สูงกว่านี้ ก็ปล่อยขาด รัฐบาลก็รับภาระไป ในปีนี้จะต่ำกว่าปีที่ผ่านมา แต่มันมีเหตุผลที่กรมการค้าภายในก็คือว่า มันต่ำเพราะอะไร แล้วเราคิดอย่างไร ผมคิดว่าเรายังหาคำตอบไม่ได้ว่าราคามันไม่ควรจะอย่างที่มันออกมานี้ ราคาที่เราออกมานี้ เอาต้นทุนผลิตบวกกำไร ๒๐% ราคาที่รับจำนำก็คือ ๙๐% ของราคาที่เอาต้นทุนผลิต ๒๐% เป็นราคาจำนำขาด มันออกมาก็ใกล้เคียงความเป็นจริง และถ้าเราหาคำตอบไม่ได้ว่า ทำไมเกษตรกรควรจะได้ต้นทุนบวก ๕๐% ต้นทุนบวก ๒๐% ๔๐% กำไรนี้ถือว่าเป็นกำไรน่าจะสูง ก็ต้องนึกถึง ไม่ว่าราคามันสูง อย่าลืมว่าเรายังต้องการตลาดต่างประเทศ ผลักดันออกไป เรื่องหลายเรื่องอันนี้เป็นด้านหนึ่ง ยกตัวอย่างปีที่แล้วว่าทำไมปีที่แล้วถึงสูงกว่า ปีนี้ถึงต้องต่ำกว่า แล้วช่องห่างระหว่างข้าวคุณภาพดีกับข้าวคุณภาพต่ำมันถึงได้ห่างกัน ๑๐๐ บาท มันมีช่วงที่แตกต่างกัน ผมเชื่อว่าท่านอธิบดีอธิบายปัญหาได้ดีกว่าผม

ต้นทุนบวก ๒๐% ราคาจำนำก็คือต้นทุนบวก ๔๐ ซึ่งบุคคลหลายคนก็พยายามหาคำตอบว่ามันน่าจะสูงกว่านี้ แต่หาคำตอบไม่ได้ว่าทำไมต้นทุนต้องบวก ๕๐% หรือต้นทุนบวก ๓๐ หรือ ๔๐ ไม่ควรจะเป็น ๒๐ มันจะเกิดการผันแปรมาก อันนี้ก็เป็นส่วนหนึ่งก็รับจำนำ มาตรการสุดท้ายนี้ผมไม่พูดถึงมาตรการเสริม รัฐบาลอาจจะเข้าไปแทรกแซงอันนี้รัฐบาลเปลี่ยนวิธีการ ปีที่แล้วเมื่อจะเข้าแทรกแซงรัฐบาลจะให้หน่วยงานของรัฐโดยเฉพาะยังกรมการค้าต่างประเทศ ซื้อจากผู้ส่งออกโดยมีหลักการว่าเมื่อซื้อจากผู้ส่งออกแล้วผู้ส่งออกต้องไปซื้อข้าวจากหยง หยงก็ต้องไปซื้อจากโรงสี โรงสีไปซื้อจากชาวนา แต่ว่าในทางปฏิบัติ ถ้าดูจากราคาเฉย ๆ จะเห็นว่าถ้าราคาข้าวกรุงเทพฯ ขึ้นไปมักใช้เวลา ๗-๑๐ วัน เดี๋ยวนี้อาจจะเหลือ ๕ วัน กว่าราคาในท้องที่จะขึ้นบางครั้งก็ไม่ขึ้นเลย แต่ถ้าราคากรุงเทพฯตกเมื่อไหร่ภายในวันเดียวราคาในท้องที่จะตกไป เพราะฉะนั้นตัวที่จะเป็นสายเชื่อมโยงมันก็คือ ระหว่างการซื้อข้าวกับผู้ส่งออกแล้ว มันจะมีผลกระทบไปถึงราคาข้าวเปลือกที่ชาวนาขายได้ มันอาจจะใช้เวลาและล่วงเลยผลกระทบโดยตรงก็ได้ภาระที่ซื้อมาแล้วให้ผู้ส่งออกสต็อคไว้ ค่าใช้จ่ายค่อนข้างสูง นอกจากนั้นแล้วถ้าเราซื้อข้าวบางชนิดมันไม่ถูกต้องกับรัฐบาล รายได้ถ้าเกิดปัญหาต้องแลกข้าวอะไรอีก เพราะฉะนั้นในฤดูใหม่นี้ รัฐบาลได้กำหนดเป็นแนวว่าการซื้อของรัฐบาลเพื่อแทรกแซงนั้น จะซื้อขายผู้ใกล้เคียงชาวนามากที่สุด เพื่อย่นความเชื่อมโยงนี้อันนี้ท่านต้องอธิบายให้เข้าใจคือท่านได้ยอมให้ อตก. และหรือ อคส. ไปดูวิธีการซึ่งได้ตกลงไว้แล้ว ซึ่งก็พูดไม่ได้ เพราะพูดไปคนทุกคนรู้หมดมันก็ดักหมด แต่ว่าก็คือ ซื้อในลักษณะที่ว่าเมื่อเราซื้อจากท้องที่แล้วเป็นข้าวสารแล้ว โรงสีก็ต้องไปซื้อข้าวเปลือกช่วงมันก็สั้นเข้าหรืออาจจะไปซื้อข้าวเปลือกแล้วมาสีเป็นข้าวสารหรือจะมีทางเลือกอีกทางคือ ทาง อตก.และ อคส. ถ้าพูดง่ายก็คือ ไม่เอาข้าว อตก.และ อคส.ที่รับจำนำไว้ออกมาสี มันมีได้หลายทางมันขึ้นอยู่กับสถานการณ์ว่าเขาจะใช้วิธีไหน แต่ในหลักนโยบายก็คือว่า ซื้อให้ใกล้เคียงที่สุดกับสถานการณ์ข้าวเปลือกใกล้เคียงที่สุด ใกล้เคียงกับชาวนาจะเป็นโรงสีหรือพ่อค้าเร่ก็แล้วแต่ เพื่อให้ผลเร็วหรือโดยตรง เพราะฉะนั้นมันก็ไปโยงกับส่งออกต่างประเทศ เพราะว่าที่ตามกันมากขึ้นว่ารัฐบาลขายข้าวไปยังต่างประเทศ รัฐบาลจะเอาข้าวจากไหนหรือที่รัฐบาลขายให้เอกชนหรือที่ขายล่วงหน้าจะเอาข้าวจากไหน คำตอบก็คือว่า หนึ่งเอาจากจำนำได้ถึงแม้จำนำไว้ราคามันยังไม่ขึ้นถึงแค่นั้น เราเอาข้าว

ออกมาก่อนก็ได้เพราะชาวนานี้ไม่ต้องการข้าวคืน เมื่อเขาจำนำเขาต้องการเงิน ถ้าราคาตลาดสูงขึ้น เราก็จ่ายเงินเขาไปตามราคาตลาดไม่จำเป็นต้องไปเก็บข้าวไว้ ถ้าเราระบายข้าวบางส่วนออกไป เพราะฉะนั้นข้าวนี้จะมาจากการรับจำนำก่อนที่เราจะเอาข้าวมาจากชาวนา เราก็ต้องมีการตกลงว่าสภาพเป็นอย่างไร และก็ขอยืมเขาไปส่งออกก่อน ก็พอสรุปว่าชาวนาก็ไม่ต้องเสียค่าเก็บรักษา หรือค่าใช้จ่ายอื่นๆ แต่รัฐบาลก็ได้ประโยชน์เช่นเดียวกัน เพราะข้าวส่งออกเป็นข้าวรัฐบาลก็ดี ข้าวที่จะให้ผู้ส่งออกขายล่วงหน้าก็ดี ก็จะเป็นข้าวรับจำนำที่ซื้อข้าว อตก.และ อคส. เข้าไปแทรกแซงอีกจุด ส่วนสุดท้ายที่มันเป็นจุดบอดอันนี้ (เกษตรกรอยู่ห่างไกล) มันก็เป็นเรื่องของกระทรวงมหาดไทย กระทรวงเกษตรที่เขาจะต้องทำ

นโยบายของรัฐบาล ก็คือว่า ค้าเสรีแทรกแซง แต่ถ้ากลไกตลาดไม่เอื้ออำนวยให้ประโยชน์แก่เกษตรกร หลักการก็คือ พยายามผลักดันข้าวออกไปให้เร็วที่สุด ในชั้นแรกใช้วิธีซื้อขายล่วงหน้า แล้ววิธีที่สองก็คือว่าถ้าข้าวไม่ขึ้นก็ใช้วิธีจำนำ ส่วนหนึ่งโดย ธกส. อีกส่วนเป็น อตก.และ อคส.และถ้าข้าวยังไม่ขึ้นอีกก็ใช้วิธีแทรกแซงที่จะเข้าไปใกล้ที่สุดกับชาวนา มันมีประเด็นสุดท้ายที่ผมอยากจะเน้นว่าเงินที่มาใช้จ่ายในเรื่องมันมองไม่เห็น เพราะส่วนใหญ่เป็นเงินเชื่อ อคส. ให้สินเชื่อออกไป เงินที่เป็นตัวเงินนั้นส่วนใหญ่แล้วจะเป็นเงินชดเชยค่าดอกเบี้ย ค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่รับจำนำและที่จะเป็นก้อนใหญ่ก็คือ เรื่องของการขาดทุนข้าวก็หากราคาตลาดโลกไม่สูงขึ้น รัฐบาลก็มีเงินจำกัด เพราะเงินของ คชก. นั้นมันไม่ได้เจาะจงเฉพาะข้าว เท่านั้น ข้าวใช้ไม่ถึง ๑,๕๐๐ กว่าล้าน ๓๐๐-๔๐๐ ล้านบาท เท่านั้นที่ใช้ เพราะฉะนั้นจะสำเร็จหรือไม่สำเร็จนั้นอยู่ที่กลไกของรัฐบาล ซึ่งท่านเป็นกลไกที่สำคัญ อตก. อคส. พาณิชย์จังหวัดที่เป็นเครื่องไม้เครื่องมือทุกคนถ้าหากได้เข้าใจถึงนโยบายของรัฐบาลแล้วก็มีความรวดเร็วกระฉับกระเฉง รัฐบาลเอาใจใส่ เชื่อว่าเงินจำนวนแค่นี้น่าจะทำให้ราคาสู่เป้าที่รัฐบาลได้กำหนดเอาไว้ ผมขอย้ำอีกทีว่าทั้งหมดนี้เราเรียกว่า ข้าวจะขึ้นหรือไม่ขึ้นอยู่กับจิตวิทยาตลาด ขึ้นอยู่กับถ้อยคำที่ท่านพูดกับงานที่ท่านทำ ถ้าผู้ที่เกี่ยวข้องไม่ว่าโรงสีหรือชาวนา ถ้าเขาเห็นท่านพูดในทางที่มันไม่เอื้ออำนวยและมีความมั่นใจ เพราะเขาก็รู้ว่าท่านมีความมั่นใจในมาตรการที่รัฐบาลออกมา ผมก็เชื่อว่าข้าวจะไปสู่ระดับที่ให้โอกาสแก่ชาวนาได้ ถ้าหากเราไม่ทำอย่างนี้แล้วเงินเป็นแสนเป็นล้านก็ไม่สำเร็จ เพราะฉะนั้นผมถึงฝากท่านที่เกี่ยวข้องทุกคน

ถอดความจากคำบรรยายพิเศษ
โดย นายพชร อิศรเสนา ณ อยุธยา
ปลัดกระทรวงพาณิชย์
ในการประชุมชี้แจงนโยบายและมาตรการข้าว
ปีการผลิต ๒๕๓๖/๒๕๓๗
๒๔ ตุลาคม ๒๕๓๖ โรงแรมอิมพีเรียล กรุงเทพฯ
จัดโดยกรมการค้าภายใน

บทสัมภาษณ์

จากหนังสือ ครบรอบ ๖๕ ปี กระทรวงพาณิชย์
(๒๐ สิงหาคม ๒๕๒๘)

อธิบดีกรมการค้าภายใน และรักษาการณ์อธิบดีกรมการค้าต่างประเทศ

*งานที่สร้างความเป็นธรรมให้เกิดขึ้นแก่ผู้ผลิตและผู้บริโภคนั้น นับได้ว่าเป็นงานใหญ่ระดับ **"งานช้าง"** ทีเดียว ดังนั้นหน่วยงานของรัฐบาลที่ถูกตั้งขึ้นคือ กรมการค้าภายใน สังกัดกระทรวงพาณิชย์จึงได้เกิดขึ้นเพื่อดำเนินการแก้ไข ปรับปรุงสนองนโยบายของรัฐบาล ในอันที่จะสร้างให้ประชาชนอยู่ดีกินดี มีการค้าขายแบบเสรี*

แต่ละยุคแต่ละสมัยเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น และปัญหาที่จะต้องแก้ไขก็เปลี่ยนแปลงไป ไม่ว่าจะเป็นการขึ้นราคาน้ำมันดิบทางประเทศผู้ผลิต ซึ่งทำให้ราคาสินค้าสูงขึ้น หรือการปรับปรุงอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ อันมีเหตุให้ค่าเงินบาทลดลง จนมีผลกระทบต่อราคาสินค้าภายในประเทศสูงขึ้น หรือแม้กระทั่งเกษตรกรถูกเอารัดเอาเปรียบในการขายพืชผลก็ตาม เป็นเรื่องที่กรมการค้าภายในจะต้องดำเนินการแก้ไขปรับปรุง

กรมการค้าภายในมีนโยบายหลักอย่างไรบ้าง

ก่อนอื่นต้องขอชี้แจงก่อนว่ากรมการค้าภายในมีหน้าที่ส่งเสริมการค้าภายในประเทศโดยมุ่งให้มีการประกอบการค้าที่แข่งขันโดยเสรีเป็นหลัก รวมทั้งแก้ปัญหาราคาสินค้าและการตลาด ตลอดจนรักษาระดับสินค้าควบคุมและจัดระเบียบทางการค้าภายในประเทศ

สำหรับนโยบายหลักของกรมการค้าภายในนั้น กรมการค้าภายในจะไม่เข้าไปแทรกแซงการตลาดโดยไม่จำเป็น แต่จะเข้าไปปรับปรุงกลไกการตลาดให้เอื้ออำนวยต่อผู้บริโภคและเกษตรกร

แนวทางในการปรับปรุงกลไกตลาดเป็นอย่างไร

ในปัจจุบันนี้กลไกตลาดยังเอื้ออำนวยต่อพ่อค้าคนกลางมากกว่าเอื้ออำนวยต่อผู้บริโภคและเกษตรกร โดยเฉพาะเกษตรกรจะเสียเปรียบมาก ในช่วงที่ผลผลิตประดังออกสู่ตลาดเป็นจำนวนมาก ทำให้ถูกกดราคาสินค้า

นอกจากนี้ผู้บริโภคเองแม้จะมีจำนวนมากแต่ก็อยู่ในลักษณะกระจัดกระจายต่างคนต่างอยู่ ดังนั้นจึงจำเป็นต้องเข้าไปแก้กลไกการตลาด เพื่อให้อำนาจต่อรองแต่ละฝ่ายใกล้เคียงกัน ราคาที่ซื้อขายก็จะเป็นธรรมขึ้น

แนวทางการปรับปรุงกลไกตลาดนี้จะขอเน้นถึงเกษตรกรก่อน เพราะเป็นผู้เสียเปรียบอยู่ตลอดเวลา ซึ่งแนวทางแรกในการแก้ผลผลิตประดังกันออกมามากคือให้กลุ่มเกษตรกรควบคุมการปล่อยผลผลิตออกสู่ตลาดในระดับที่สม่ำเสมอเป็นระยะ ๆ ในปริมาณพอเหมาะกับตลาด

ส่วนแนวทางที่สองให้เกษตรกรคัดแยกคุณภาพสินค้า (คัดเกรด) เป็นชนิด ๆ เพื่อให้ขายได้ราคาดีขึ้น และแนวทางที่สามคือสร้างตลาดกลางขึ้นในระดับท้องถิ่นให้เป็นแหล่งพบปะระหว่างพ่อค้ากับเกษตรกรโดยตรง ซึ่งก็จะช่วยให้เกษตรกรขายพืชผลได้ราคาสูงขึ้น

อย่างไรก็ตามแนวทางทั้งสามดังกล่าวซึ่งจะเป็นตัวช่วยให้ราคาสินค้าสูงขึ้นได้ จะบรรลุผลแค่ไหนก็อยู่ที่ปัจจัยเสริมที่จะเป็นแรงผลักดันให้การดำเนินงานบรรลุเป้าหมาย ปัจจัยที่ว่าก็มี เช่น คลังเก็บสินค้า ความเข้าใจและยอมรับของผู้เกี่ยวข้องรวมทั้งเกษตรกรเองด้วย

การดำเนินงานปรับปรุงกลไกตลาดจะเป็นไปได้มากน้อยแค่ไหน

ในการปรับปรุงกลไกทางตลาดเพื่อให้เกิดความเป็นธรรมแก่ทุกฝ่ายนั้น ขณะนี้กรมการค้าภายในกำลังเร่งดำเนินการอยู่ โดยในแนวทางแรกเป็นการให้ความรู้แก่เกษตรกร โดยส่งเจ้าหน้าที่ไปชี้แจง และแนะวิธีการแก้ไขปัญหา ซึ่งในเรื่องนี้ได้ดำเนินการลุล่วงและสำเร็จด้วยดี เช่น การแก้ปัญหาหอมหัวใหญ่ที่กาญจนบุรี โดยกรมการค้าภายในเป็นผู้ชี้แนะกลุ่มเกษตรกรให้ทยอยนำผลิตผลออกสู่ตลาดเป็นระยะ ๆ ให้พอกับความต้องการของตลาด ขณะเดียวกันก็จัดลำดับเกษตรกรควรจะขุดพืชผลของตนออกมาขายก่อนหลังอย่างไร

ส่วนในแนวทางที่ ๒ และที่ ๓ นั้นปัจจัยสำคัญที่จะแก้ปัญหานี้คือ คลังสินค้าหรือที่เรียกกันว่า โกดังเก็บสินค้า ซึ่งเรื่องนี้ คณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติเห็นชอบในหลักการแล้ว อย่างไรก็ตามหากมีคลังสินค้าแล้ว แต่ตัวเกษตรกรหรือพ่อค้าเองกลับไม่เข้าใจในกลไกของระบบตลาดใหม่นี้ การดำเนินการแก้ไขปัญหาก็ไร้ประโยชน์

เรื่องนี้กรมการค้าภายในได้เล็งเห็นถึงปัญหานี้จึงได้จัดเตรียมข้อมูลเอกสาร ภาพถ่ายสไลด์ ภาพยนตร์

และเจ้าหน้าที่ออกแนะนำเกษตรกร กลุ่มเกษตรกรหรือแม้กระทั่งตัวพ่อค้า หรือโรงสีให้เข้าใจถึงระบบการตลาดแบบใหม่ ที่จะเอื้ออำนวยทั้ง ๒ ฝ่ายให้อยู่รอดและเป็นธรรม แบบพึ่งพาอาศัยกัน

ด้านการคัดเกรดเป็นที่ยอมรับกันในปัจจุบันว่าระบบการคัดเกรดพืชผลของเกษตรกรในบางพืชผลไม่เกิดประโยชน์ทั้ง ๆ ที่คัดเกรดจะขายได้ในราคาดีกว่าทั้งนี้เป็นเพราะพ่อค้าต้องการซื้อแบบรวมเกรด เนื่องจากหากพ่อค้านำไปคัดเกรดทีหนึ่งก็ได้ราคาดีขึ้น และจากการสำรวจพบว่า สินค้าพืชไร่หลายชนิดมีการคัดเกรดของพ่อค้าหลายขั้นหลายตอนกว่าจะถึงตลาดและผู้บริโภค และในแต่ละขั้นพ่อค้าก็จะได้กำไรจากการคัดเกรดในแต่ละขั้นด้วย

นอกจากนี้ ถ้าหากมีคลังสินค้าเกิดขึ้นมาก็สามารถรับฝากสินค้าพืชไร่ของเกษตรกรไว้ได้ จะเป็นการประวิงเวลาสินค้าที่จะประดังออกสู่ตลาด การฝากสินค้าไว้ที่คลังสินค้านี้เมื่อเกษตรกรต้องการเงินก็สามารถนำใบประทวนสินค้าไปกู้จากธนาคารพาณิชย์ได้เงินมาใช้ก่อน รอจังหวะราคาสินค้าสูงขึ้นค่อยนำออกขาย แล้วนำเงินไปคืนธนาคาร โดยธนาคารจะคิดดอกเบี้ยจากระยะเวลาของการนำใบประทวนสินค้าไปขอกู้เงิน

ได้พัฒนาระบบตลาดอย่างไรให้เกษตรกรขายผลผลิตได้ราคาดี

เรื่องนี้กรมการค้าภายในได้พยายามสร้างระบบตลาดขึ้นมาเพื่อให้ผู้ซื้อมากรายเพราะปัจจุบันนี้ตลาดในต่างจังหวัดมีผู้ซื้อน้อยรายแต่ผู้ขายมากราย กรมการค้าภายในจึงพยายามสร้างตลาดกลางขึ้นเพื่อใช้เป็นสถานที่ประมูลซื้อขายผลผลิตกัน ในระดับหมู่บ้านก็ดำเนินการแบบปิดหมู่บ้านขายบ้าง โดยให้พ่อค้าเข้าไปในหมู่บ้านแล้วประมูลซื้อขาย เช่นกรณีเรื่องข้าว เกษตรกรก็เอาตัวอย่างมาให้ดู เมื่อมีพ่อค้าจำนวนมากมารับซื้อราคาก็จะดีขึ้น พอถึงระดับจังหวัดก็ได้เสนอแนะว่า ทุกจังหวัดมีตลาดนัดอยู่แล้ว ควรแบ่งส่วนหนึ่งเป็นสถานที่ใช้ขายข้าวและสินค้าเกษตรอื่น ๆ โดยวิธีประมูลกัน ทั้งนี้ให้เกษตรกรนำเอาสินค้ามาด้วยเลย ซึ่งเรื่องนี้ควรจะมีคลังสินค้า เมื่อประมูลขายไม่ได้ เกษตรกรก็สามารถฝากเก็บเอาไว้ก่อนได้เมื่อได้ราคาดีก็ขายไป

ขณะนี้เท่าที่สำรวจดูแล้วการทำกิจการคลังสินค้ารับฝากเก็บนั้นต้นทุนยังสูงอยู่ ดังนั้นการฝากก็ต้องดูว่าสินค้าพืชไร่ตั้งแต่เก็บผลผลิตแล้วเป็นเวลา ๖ เดือนนั้น ราคาแตกต่างกันมากน้อยแค่ไหน คุ้มกับการเก็บรักษาหรือไม่ เมื่อคิดว่าคุ้มถึงจะมีคนเก็บ แต่จากการคำนวณแล้วพบว่า ถ้าเก็บไว้นานเกิน ๖ เดือน อัตราดอกเบี้ยต่ำถึง ๔% ถึงจะคุ้มถ้าได้รับอัตราดอกเบี้ย ๗% ก็จะไม่คุ้ม ซึ่งถึงจะไม่คุ้มก็มีวิธีการทำได้โดยการคัดเกรดพืชไร่นั้นให้มีมาตรฐานเสียก่อน ในขณะนี้ไม่คุ้มเพราะเกษตรกรไม่คัดเกรดกัน

ดังนั้นเมื่อมีตลาดกลางแล้วก็ต้องมีคลังสินค้าและก็ต้องมีการคัดเกรดที่ใช้ได้ ปัจจุบันนี้ได้ดำเนินการในลักษณะนี้แล้วในภาคใต้ในการซื้อขายยางพาราโดยการร่วมมือกับกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ จัดตั้งตลาดกลางขึ้น พร้อมกันนี้ก็แนะนำวิธีที่จะประมูลด้วย

จะดำเนินการอย่างไรเพื่อให้มีผู้ซื้อมากรายและให้เกษตรกรขายพืชไร่ได้ราคาดี

ต้องอยู่ที่ตลาดกลางที่กรุงเทพฯ ซึ่งเป็นตลาดใหญ่ ในระยะแรกเริ่มนั้น ต้องมีผู้ซื้อรายใหญ่ เช่น กรมการค้าต่างประเทศได้โควตาส่งออกข้าวปีหนึ่งจำนวนมากมาซื้อ เมื่อซื้อระยะแรกเริ่มตลาดก็จะติด แต่ทั้งนี้ต้องไม่ซื้ออย่างเดียวต้องมีทั้งซื้อทั้งขายด้วย

สำหรับอุปสรรคคือตลาดกลางระดับประเทศขนาดนี้ถ้ามีการซื้อขายและส่งมอบทันทีความเสี่ยงสูง ดังนั้นควรมีตลาดซื้อขายล่วงหน้าด้วยเพื่อลดความเสี่ยง ซึ่งทางกรมการค้าภายในคิดว่าการซื้อขายทันทีและซื้อขายล่วงหน้าสลับกันนั้นสามารถลดความเสี่ยงลงได้

สำหรับตลาดต่างจังหวัดก็ได้แนะนำว่าควรมีตลาดซื้อขายล่วงหน้าด้วย ซึ่งความจริงนั้นก็คือการตกเขียวโดยตลาดซึ่งทำให้มีผู้ซื้อมากรายนั่นเอง อันจะทำให้เกษตรกรพืชผลขายได้ราคาดีกว่าการตกเขียวโดยผู้ซื้อเพียงรายเดียว

ทำอย่างไรจึงจะให้ความรู้เรื่องการตลาดนี้ถ่ายทอดไปสู่เกษตรกรได้อย่างทั่วถึง

เรื่องนี้กรมการค้าภายในได้จัดทำเป็นเทปโทรทัศน์ไว้หลายเรื่องเพื่อให้เจ้าหน้าที่นำไปฉายให้ความรู้กับเกษตรกรโดยตรงตามหมู่บ้านต่าง ๆ ถึง ๘๐๐ หมู่บ้านแล้วปรากฏว่าได้ผลมาก

การส่งเสริมการค้าภายในประเทศดำเนินการอย่างไรบ้าง

สำหรับการส่งเสริมการค้าภายในประเทศนั้น กรมการค้าภายในได้ส่งเสริมให้ตั้งร้านขายส่งขึ้นในเขตกรุงเทพฯ เป็นเขต ๆ ให้เป็นแม่ข่ายซื้อสินค้าครั้งละเป็นจำนวนมาก ๆ แล้วส่งให้ร้านค้าย่อยในกลุ่มของตนเพื่อลดต้นทุนราคาสินค้าให้ถูกลง โดยกรมการค้าภายในเป็นผู้ให้ทุนส่งเสริมจำนวนหนึ่งเพื่อใช้ในการจัดซื้อก่อน นอกจากนี้กรมยังได้สนับสนุนให้มีร้านค้าย่อยในความดูแลของกรมการค้าภายในให้มากขึ้นด้วย โดยยกเลิกขั้นตอนและเงื่อนไขต่าง ๆ ให้เสียเงินเข้าเป็นสมาชิกเพียง ๕๐๐ บาทเท่านั้น เพื่อเก็บไว้รวมเป็นทุนส่งเสริม

สำหรับบริษัทจังหวัดนั้นก็เช่นกันได้พยายามจะเปลี่ยนแปลงถือหุ้นให้เหลือ ๕% เท่านั้น เพื่อให้บริษัทจังหวัดมีความคล่องตัวในการดำเนินการค้ามากขึ้น และจะนำเงินหุ้นนี้มาใช้ดำเนินงานของบริษัทกลาง โดยบริษัทกลางนี้จะเป็นผู้ป้อนสินค้าและรับสินค้าจากบริษัทจังหวัดอีกทอดหนึ่งทั่วประเทศ เสมือนร้านค้าส่งทั่วประเทศนั่นเอง แต่บริษัทกลางนี้จะมีบริษัทจังหวัดทุกจังหวัดเป็นผู้ถือหุ้น

นอกจากนั้นกรมการค้าภายในก็ได้ร่วมมือกับกระทรวงมหาดไทย ฝึกหัดให้เกษตรกรในหมู่บ้าน อพป. ได้รู้จักการค้าขายโดยกรมการค้าภายในให้เงินทุนหมู่บ้านละ ๒ หมื่นบาท ซึ่งทางกระทรวงมหาดไทยเป็นผู้คัดเลือกผู้ที่ต้องการค้าขายหมู่บ้านละ ๗ รายมาให้

ตลาดสี่มุมเมืองนั้นมีความมุ่งหมายในการจัดตั้งเพื่ออะไร

ตลาดสี่มุมเมืองนั้น ความมุ่งหมายจัดตั้งขึ้นเพื่อไม่ให้รถเข้ามาในเมืองมากเกินไปทำให้การจราจรติดขัด นอกจากนั้นตลาดผักและผลไม้ยังเป็นตลาดที่ผูกขาดโดยคนไม่กี่คน เมื่อมีสินค้ามารวมกันเป็นจำนวนมากราคาก็ตก แต่เมื่อมีการกระจายสินค้าไปหลาย ๆ จุดตามตลาดสี่มุมเมืองก็ทำให้ราคาดีขึ้น ทำให้พ่อค้าคนกลางกดราคาไม่ได้

ดังนั้นเมื่อราคาสินค้ากระจายกันออกไป ทั้ง ๔ แห่ง ราคาก็ดี รวมทั้งยังได้จัดตั้งตลาดส่งออกผักและผลไม้ใกล้จุดส่งออก เช่น สนามบินดอนเมืองเพื่อให้เกิดความรวดเร็วและได้มาตรฐาน โดยจะมีผักและผลไม้มาประมูลขายโดยตัดขั้นตอนการดำเนินการและพิธีศุลกากรมาดำเนินการทีเดียวเลย เช่นบรรจุหีบห่อตรวจโรคพืชและผ่านศุลกากรที่ตลาดนี้เลยเพื่อให้สินค้าเป็นมาตรฐานเดียวกันหมดและทันกาล ซึ่งเรื่องนี้คณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติก็เห็นด้วยในหลักการแล้ว

ด้านการคุ้มครองผู้บริโภคมีนโยบายอย่างไร

การคุ้มครองผู้บริโภคนั้น กรมการค้าภายในไม่มีนโยบายที่จะแทรกแซงและเข้าควบคุมราคาสินค้าอุตสาหกรรมแต่อย่างใดเว้นแต่ว่าการผลิตหรือการตลาดอยู่ในลักษณะการผูกขาดซึ่งจะคุ้มครองในด้านราคาเท่านั้น ส่วนด้านคุณภาพและวิธีการนั้น คณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคเป็นผู้ดูแล และก็ได้ประสานงานกันตลอดเวลา

ขณะนี้ที่ทำอยู่ก็มีการขายสินค้าที่มีของแถมซึ่งต้องแจ้งต้นทุนของแถมด้วยว่าต้นทุนเท่าไหร่และจะขายเกินราคาเพื่อบวกราคาสินค้ากับราคาของแถมด้วยไม่ได้

นอกจากนั้นต้องมีการขายที่ไม่รวมของแถมด้วย เพื่อให้ผู้ซื้อสามารถจะเลือกซื้อได้โดยจะบังคับขายของแถมด้วยไม่ได้ แต่ถ้าจะแถมโดยไม่เพิ่มราคาสินค้าก็ไม่เป็นไร นอกจากนี้ยังได้กำหนดให้พิมพ์ราคาสินค้าไว้บนฉลากแล้วกว่า ๑๐ ชนิด ด้วยในขณะนี้เพื่อคุ้มครองผู้บริโภค

ร.ต. อ้อย เพชรสน
สัมภาษณ์

จากหนังสือ ครบรอบ ๖๕ ปี กระทรวงพาณิชย์
(๒๐ สิงหาคม ๒๕๒๘)

ให้สัมภาษณ์ในฐานะรักษาการณ์

อธิบดีกรมการค้าต่างประเทศ

อดีตเคยดำรงตำแหน่งอธิบดีกรมการค้าต่างประเทศ ขณะนี้กลับเข้ามารักษาการณ์ในตำแหน่งอธิบดีกรมการค้าต่างประเทศในขณะที่ตำแหน่งจริงอยู่ที่กรมการค้าภายใน พูดถึงฝีไม้ลายมือแล้ว เห็นทีจะไม่ต้องเอ่ยถึงว่า มีความมั่นใจในการทำงานมากน้อยเพียงใด

ถ้อยสัมภาษณ์นี้ เป็นการให้สัมภาษณ์เมื่อวันที่เข้ารับตำแหน่งประมาณ วันที่ ๒ ของวันทำการราชการ

อยากเรียนถามแนวนโยบายในการบริหารงานระหว่างรักษาการณ์ตำแหน่งอธิบดีกรมการค้าต่างประเทศ ท่านมีนโยบายอย่างไรบ้าง

ในความรู้สึกของผมในด้านการค้าต่างประเทศยิ่งนับวันแต่ละประเทศต้องพึ่งพาอาศัยกัน เมื่อเราพึ่งพาซึ่งกันและกัน ผลกระทบจากเศรษฐกิจของประเทศหนึ่งย่อมมีผลกระทบต่อเศรษฐกิจของอีกประเทศหนึ่ง เมื่อเป็นเช่นนี้แล้ว ปัญหาอยู่ตรงที่ว่าเราจะยอมรับสภาพนี้หรือไม่ ถ้าเราไม่ยอมรับสภาพนี้ เราก็ต้องสร้างฉนวนขึ้นมา เพื่อไม่ให้มีผลกระทบมากเกินกว่าที่เราจะทำได้ รัฐบาลได้สร้างฉนวนขึ้นมาบางส่วน ยกตัวอย่างเช่น

เราสร้างอุตสาหกรรมขึ้นมา เราก็สร้างฉนวนขึ้นมาโดยการเก็บภาษีให้คุ้มครองอะไรต่าง ๆ อันนี้เพื่อที่เราจะตัดไม่ให้มีผลกระทบจากต่างประเทศเข้ามาทำลายอุตสาหกรรมบ้านเรา

อีกส่วนหนึ่งที่มองเห็นได้ชัดคือ รัฐพยายามจะหนุนคนไทยใช้สินค้าของไทย นั่นหมายความว่า เราพยายามตัดการพึ่งพาลงไปใช้ของที่เราผลิตเอง อันที่สามนี่เราก็แทนที่จะเอาเงินลงทุนเข้าจากต่างประเทศ รัฐบาลก็พยายามที่จะให้คนไทยประหยัด ให้มีการออมทรัพย์กันมากขึ้น เพื่อที่เราจะได้อาศัยทุนภายในมาพัฒนาบ้านเมืองเรา เพราะฉะนั้นอันนี้เป็นการสร้างทุนของเราขึ้นมา

ปัญหาใหญ่ของเราในปัจจุบันนี้ก็คือ แต่ละประเทศพยายามที่จะสร้างฉนวนขึ้นมา จะเห็นได้ชัดอย่างสหรัฐอเมริกา ก็พยายามที่จะกันไม่ให้เราเอาสิ่งทอไปขาย สิ่งต่าง ๆ เหล่านี้เขาสร้างเครื่องกีดขวางขึ้นมาเพื่อไม่ให้มีการค้าอย่างเสรีขึ้นมา หรืออย่างบางประเทศส่งสินค้าเกษตรออกไปแต่เขาให้การอุดหนุน นั่นเขาก็สร้างฉนวนของเขา

เพราะฉะนั้น ในการสร้างฉนวนนั้น มันก็มีทั้งประโยชน์และไม่มีประโยชน์ แต่โดยส่วนรวมแล้วเราจะตีเส้นแค่ไหนมันเป็นเรื่องที่เราจะต้องพูดจากันให้เข้าใจว่า เราจะยอมรับผลกระทบแค่ไหนและเขาจะยอมลดผลกระทบแค่ไหน มันเป็นเรื่องที่เราจะต้องพูดจากันให้เข้าใจ

ในเรื่องของกรมการค้าต่างประเทศที่ผมมองเห็นปัญหาหลักก็คือว่า เนื่องจากสินค้าเกษตรของเราเป็นสินค้าหลักที่เราส่งออกได้รายได้มหาศาลจากการค้าในต่างประเทศ เพราะฉะนั้นถ้ามีอะไร มากระทบกระเทือนการส่งออกสินค้าเกษตรของเราแล้ว เราก็จำเป็นที่จะต้องหาทางแก้ไข ประเด็นที่สอง เมื่อเราได้รายได้จากการค้าต่างประเทศในสินค้าเกษตรมากขึ้น ขั้นต่อไปเราก็ต้องดูว่ามันตกถึงมือเกษตรกรหรือไม่ เพราะถ้าหากไม่ตกถึงมือเกษตรกรอย่างเป็นธรรมและสมเหตุสมผลแล้ว ภาคอุตสาหกรรมของเราก็เจริญเติบโตกันไม่ได้ เพราะว่าถ้าภาคเกษตรร่ำรวยขึ้นมาเมื่อไหร่ สินค้าอุตสาหกรรมที่เราผลิตได้ไม่จำเป็นต้องพึ่งต่างประเทศมากเราก็ขายภายในได้ เพราะว่าเรามีตั้ง ๕๐ กว่าล้านคน เพราะฉะนั้นเรื่องนี้ผมจึงมองปัญหาว่าจะทำอย่างไร

หนึ่งเราจะยอมรับผลกระทบจากการค้าต่างประเทศมากน้อยแค่ไหน เราต้องขีดเส้นเสียก่อน เราจะพึ่งพาตัวเราแค่ไหน สองผลประโยชน์ที่ได้จากภาคเกษตร ที่ได้จากการค้าต่างประเทศ มันควรจะถึงแก่เกษตรกรเพราะถ้าไม่ถึงแก่เกษตรกรแล้ว ภาคอุตสาหกรรมมันเจริญเติบโตไปไม่ได้ เพราะฉะนั้นในด้านต่าง ๆ ผมจึงมองเห็นปัญหาอย่างนี้ ปัญหาหลักอีกอันหนึ่งก็คือว่า เมื่อเราตัดสินว่า เราจะยอมรับผลกระทบจากต่างประเทศแค่ไหน เนื่องจากเราเป็นประเทศเล็ก เพราะฉะนั้นเราจะต้องหาทางปรับตัวเราให้มีความคล่องตัว ให้มีความยืดหยุ่นที่จะเผชิญกับผลกระทบการค้าต่างประเทศให้ได้ เราจะทำอันนี้เป็นปัญหาหลักที่เราจะต้องทำ

มาตรการทางการช่วยเหลือผู้ส่งออกเกี่ยวกับกรณีท่อเหล็ก รองเท้า หรือสิ่งต่างๆ ที่ถูกกั้นโดยโควตาจะทำอย่างไรบ้าง

อันนี้เป็นเรื่องที่สหรัฐฯ สร้างฉนวนขึ้นมา แต่ถ้าเราจะพูดถึงระบบการค้าเสรีแล้ว ก็ต้องยอมรับว่า สินค้าบางอย่างบางประเทศก็ได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ ถ้าเราไม่ยอมรับอันนี้ เมื่อมีการสร้างฉนวนขึ้นมา มันก็ไปกระทบถึงประเทศที่กำลังพัฒนา เพราะฉะนั้นเราจะเห็นได้ว่า สินค้าต่าง ๆ ที่มันใช้แรงงานมาก ประเทศที่กำลังพัฒนาได้เปรียบ แต่ประเทศที่เป็นอุตสาหกรรมแล้ว ถ้าอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานมากเขาก็เสียเปรียบเรา แต่เขาไม่ยอมรับอันนี้ พยายามที่จะปกป้องอันนี้ ปัญหามันก็เกิดขึ้น สินค้าเกษตรก็เช่นเดียวกัน

เพราะฉะนั้น จำเป็นที่จะต้องพูดจากันให้เข้าใจว่า สินค้าเกษตรเราก็ขายไม่ได้ สินค้าอุตสาหกรรมเราก็ขายไม่ได้อีก เนื่องจากกีดกั้นการค้า เนื่องจากการสร้างฉนวนขึ้นมา แล้วเราจะทำอะไร เพราะว่าถ้าทำการค้ามันต้อง ๒ ฝ่าย ถ้าเรายากจนเขาก็ขายไม่ได้ เพราะฉะนั้นข้อนี้เป็นปัญหาหลัก แต่เรื่องรายละเอียดต่าง ๆ ผมยังไม่ได้ดู

แต่ว่าผมคิดว่าอันนี้เป็นหลักการอันหนึ่งที่น่าจะได้เสนอในระดับหนึ่ง เราพร้อมที่จะได้รับผลกระทบจากต่างประเทศมากน้อยแค่ไหน ถ้าหากเราไม่พร้อม เราจำเป็นต้องสร้างฉนวนขึ้นมา ให้ผลกระทบมันน้อย เมื่อเราตัดสินแล้วว่า ผลกระทบมีแค่ไหน เราจะยอมรับผลกระทบนี้แค่ไหน เราก็ต้องพยายามปรับให้มีความยืดหยุ่น มีความคล่องตัวที่จะเผชิญกับปัญหาต่าง ๆ ให้ได้นั่นอันที่สองและอันที่สาม รายได้ที่เราจะได้จากการค้าระหว่างประเทศมันควรจะถึงมือเกษตรกร เพราะว่าถ้าภาคเกษตรกรไปไม่ได้ ภาคอุตสาหกรรมของเราก็ไปไม่ได้

อยากให้ท่านคาดหมายใน ๒ ไตรมาสหลังของปี ๒๘ เกี่ยวกับทางด้านภาวะการค้าต่างประเทศว่าน่าจะเป็นอย่างไร

อย่างที่ผมว่า การค้าต่างประเทศมันพึ่งพาซึ่งกันและกัน เราก็หวังว่าภาวะเศษฐกิจตกต่ำนี่ สหรัฐฯ จะเป็นตัวนำ จริงแล้วในระยะปีสองปี เขาฟื้นขึ้นมา ก็เป็นความหวังของทุกประเทศว่า เมื่อเศรษฐกิจของสหรัฐฯ ฟื้นแล้วก็จะเป็นช่องทางที่จะดึงเศรษฐกิจของประเทศอื่นให้ฟื้นตามขึ้นมา แต่ในเมื่อสหรัฐฯ ฟื้นขึ้นมาแล้ว ประเทศอื่นสามารถขายให้สหรัฐฯ ได้ สหรัฐฯ กลับปิดประตู เศรษฐกิจของเขาก็กลับทรุดลงไป

เพราะฉะนั้นมันขึ้นอยู่กับทัศนคติของสหรัฐฯ ว่า พร้อมที่จะดึงเศรษฐกิจของประเทศอื่นขึ้นมาหรือไม่ ในขณะนี้สหรัฐฯ ก็ผลักภาระบางส่วนให้กับญี่ปุ่นว่าญี่ปุ่นควรจะฟื้นฟูเศรษฐกิจเพื่อดึงเศรษฐกิจของโลกขึ้นมา เพราะฉะนั้นจึงอยู่ที่สหรัฐฯ จะถือนโยบายอย่างไรที่จะฟื้นฟูเศรษฐกิจขึ้นมา ถ้าเศรษฐกิจของ ๒ ประเทศรวมทั้งของประชาคมยุโรปมันไม่ดึงขึ้นมาแล้ว มันก็จะลำบาก

ช่วงถัดจากนี้ไป ท่านมีนโยบายในการส่งสินค้าเกษตรไปยังต่างประเทศอย่างไร

อันนี้ต้องดูกันก่อน อย่างที่ผมว่าสินค้าเกษตรถ้าเราส่งออกไม่ได้ ภาวะเศรษฐกิจเราก็ลำบาก ถึงแม้ว่าเราส่งออกได้ ได้ผลประโยชน์มา ผลผระโยชน์นั้นควรตกถึงทุกฝ่ายอย่างเป็นธรรม โดยเฉพาะอย่างยิ่งเกษตรกร ถ้าหากไม่ตกถึงเกตรกรแล้วจะลำบาก

ผู้ส่งออกบางรายที่ส่งสินค้าไปยังกลุ่มประเทศตะวันออกกลางพากันบ่นถึงเล่ห์เหลี่ยมของผู้ซื้อในตะวันออกกลางว่า ใช้เล่ห์เหลี่ยมบางประการในการไม่รับสินค้าจากไทยทำให้ต้องขาดทุนยับเยิน เรื่องนี้คิดว่าเราควรแก้ไขอย่างไร

ผมถึงบอกว่า เราต้องปรับตัวให้ได้ การค้าต่างประเทศมันก็เหมือนการค้าภายใน มันมีปัญหาทั้งนั้น ปัญหาว่าเราจะปรับตัวอย่างไรให้มันทันกับเหตุการณ์

ให้เขาไม่มีเงื่อนไขที่จะต่อรองได้ เพราะฉะนั้นเราจำเป็นที่จะต้องปรับด้วยวิธีโดยตรงคือการผูกมัดให้มันดีขึ้น แล้วเราก็ปรับตัวเราเองขึ้นมา

อยากจะให้สรุปการค้าต่างประเทศในรอบ ๖ เดือนที่ผ่านมา

คงสรุปลำบาก เพราะการค้าต่างประเทศผมเพิ่งมาจับ

อยากให้คาดหมายแนวโน้มในอนาคตทางการค้าต่างประเทศของไทย

อยู่ที่ว่านโยบายของสหรัฐฯ จะเอาอย่างไร ว่าเขาพร้อมที่จะเป็นตัวที่จะนำดึงเศรษฐกิจของโลกขึ้นมาหรือไม่ สหรัฐฯ ญี่ปุ่น ประชาคมยุโรป ดึงขึ้นมา เพราะถ้าเขาต่างคนต่างปิดตลาดกันแล้ว เป็นไปไม่ได้ที่ประเทศเหล่านั้นจะอยู่รอด เราค้าขายกับประเทศพัฒนาและอยู่ในภาวะเดียวกับเราไม่มีเงินจะซื้อสินค้า มันก็ต้องมีใครที่เป็นตัวใหญ่ตัวหนึ่ง ระบบเศรษฐกิจเขามีอิทธิพลต่อเศรษฐกิจของโลกมากขึ้น ต้องปรับให้ได้เสียก่อน เพื่อที่จะดึงประเทศอื่นขึ้นมา

แต่นี่ถ้าทุกคนถือนโยบายเอาตัวรอด กันตัวของเราเองออกไป คนอื่นมันก็อยู่ไม่ได้ มันก็อยู่ตรงที่ว่าเขาจะเดินทางไปไหน เพราะฉะนั้นเราจำเป็นจะต้องติดตามนโยบายทางด้านเศรษฐกิจของประเทศใหญ่ ๆ ที่เป็นคู่ค้าสำคัญ ๆ ของเราไม่ว่าจะเป็นญี่ปุ่น สหรัฐฯ หรือประชาคมยุโรป

ในฐานะที่ท่านคลุกคลีกับวงการค้าในราชการมาเป็นเวลานาน อยากจะเรียนถามท่านเกี่ยวกับคุณภาพราคาของสินค้าไทยเวลานี้พอจะเดินหน้าไปสู่ตลาดโลกได้ไหม

บางอย่างผมเชื่อว่า เราสู่ตลาดโลกได้ แต่ว่าเราได้เปรียบเขาบางส่วน แต่ว่าเนื่องจากเราได้รับการกีดกันบางอย่าง ทำให้การส่งออกของเราน้อยลงไป อันที่สอง ในด้านสินค้าเกษตร น้ำตาลเห็นได้ชัด ปัญหานั้นไม่ใช่ว่าเราขายน้ำตาลไม่ได้ เราขายแล้ว ปัญหาว่าเราได้ราคาต่ำ น้ำตาลมีคนซื้อ แต่ว่าได้ราคาต่ำจริง ๆ เรามีน้ำตาลอยู่แค่นี้ เราส่งออกได้ไม่มีปัญหา แต่ว่าได้ราคาต่ำซึ่งชาวไร่คิดว่า เมื่อต้นทุนเขาค้าขายในลักษณะนี้ เขาอาจจะไม่ได้ค่าอ้อยเท่าที่เขาคิดเอาไว้

ย้อนมาทางด้านผลไม้ คิดว่าเราควรจะปรับปรุงอย่างไรเพื่อพัฒนาการส่งออกผลไม้ของเราให้กว้างขวางในตลาดต่างประเทศ

ผมคิดว่าผลไม้มีตลาดกว้างมาก ในแง่ของเรานั้น มีการคัดเกรดและการจัดชั้นคุณภาพ การรักษามาตรฐาน การที่จะให้มีผลไม้ออกมาในระดับสม่ำเสมอกันตลอดทั้งปี การที่เราจะค้าผลไม้เป็นฤดู ๆ นี้คงลำบาก ต้องมีผลไม้ต่อเนื่องกัน เพื่อให้การค้ามันติดต่อกัน เพราะฉะนั้นการคัดเกรด การรักษาคุณภาพอะไรต่าง ๆ เป็นเรื่องสำคัญ เพราะต่อไปเรายังไม่ได้ทำอันนี้ให้มันดี มันก็จะกลายเป็นเงื่อนไขของประเทศผู้นำเข้าว่า มีแมลงบ้าง มีอะไรบ้าง ถ้าเราทำให้ดีเสีย เงื่อนไขอันนี้ก็หมดไป มันก็พูดได้ง่ายขึ้น แน่นอนผลไม้ก็เหมือนสินค้าเกษตรที่มีการกีดกัน

ปัญญา ไกรทัศน์
สัมภาษณ์

จากหนังสือ ครบรอบ ๗๕ ปี กระทรวงพาณิชย์
(๒๐ สิงหาคม ๒๕๓๘)

ปลัดกระทรวงพาณิชย์

"กระทรวงพาณิชย์เป็นกระทรวงที่ปัญหาทุกอย่างมาลง เราเรียกกันว่าเป็นกระโถนท้องพระโรง แล้วปัญหาที่เกิดขึ้นก็เป็นปัญหาที่สร้างมาตั้งแต่สมัยโบราณ เป็นปัญหาที่เหมือนๆ กันคือ มือหนึ่งทำให้ของราคาดีขึ้น คือเพิ่มรายได้ให้เกษตรกร อีกมือหนึ่ง ถ้ามันเพิ่มมากเกินไป ประชาชนก็เดือดร้อน ต้องเล่นสองบทบาทในขณะเดียวกัน มันก็เป็นปัญหา"

ถ้ามาดูว่าภายในประเทศเรามีปัญหาอะไร ก็คือ พืชผลทางการเกษตรตกต่ำ ในขณะเดียวกันของแพงซึ่งจริง ๆ แล้วต้นเหตุของปัญหานี้มันไม่ได้อยู่ที่กระทรวงพาณิชย์ และวิธีแก้ก็ไม่ได้อยู่ที่กระทรวงพาณิชย์

อย่างของแพง เงินเฟ้อ ของทุกชนิดขึ้นราคา มันก็เป็นเรื่องที่ต้องใช้นโยบายการเงินการคลังเข้ามาแก้แต่ประชาชนก็มักจะเรียกร้องให้กระทรวงพาณิชย์แก้ จริง ๆ แล้วมันแก้ไม่ได้นะครับ เรื่องเงินเฟ้อเป็นเรื่องนโยบายการเงินการคลัง

ทีนี้นโยบายการเงินการคลังบางครั้งมันก็ช้าอาจจะใช้เวลาสามเดือน หกเดือน ปีหนึ่ง ที่จะให้มันเกิดผล ประชาชนก็ไม่พอใจ เมื่อไม่พอใจ กระทรวงพาณิชย์ก็เข้าไปควบคุมราคา ซึ่งมันไม่เกิดผลอะไรและมันควบคุมไม่ได้ อันนี้ต้องยอมรับนะครับ ควบคุมของก็หาย ก็ไม่มีของในตลาด ใครจะยอมขาดทุนในเมื่อต้นทุนแพง

เพราะฉะนั้นเป้าที่เราตั้งก็คือ ของที่แพงขึ้นมาไม่ว่าจะเป็นการขึ้นทั่วไปหรือขึ้นบางสินค้า เป็นเรื่องการเอารัดเอาเปรียบหรือไม่ ถ้าเป็นการเอารัดเอาเปรียบนั่นเป็นเรื่องของกระทรวงพาณิชย์ แต่นโยบายมันไม่ควรจะเข้าไปควบคุมเขา มันไม่บังเกิดผล

นโยบายที่ผมพยายามใช้มา บางครั้งทางฝ่ายการเมือง รัฐบาลเขาก็ไม่ยอม คือส่งเสริมให้มีการแข่งขัน

กัน ถ้ามีการแข่งขันมากขึ้น ราคาก็ลดลง ไม่เหมือนกับเข้าไปควบคุมเลย แต่บางครั้งรัฐบาลก็มีความจำเป็น

เพราะฉะนั้นนโยบายของกระทรวงพาณิชย์มักจะเอียงไปทางด้านการควบคุม บางครั้งเราเป็นข้าราชการประจำเราก็ไม่เห็นด้วย แต่เมื่อเขาสั่งมาเราก็ต้องทำและต้องทำเต็มที่ ฉะนั้นมันก็เกิดปัญหาขึ้น ไม่ทำก็เกิดปัญหาทำก็เกิดปัญหา

สำหรับการค้าต่างประเทศ พื้นฐานที่เราใช้นโยบายมาก็คือ เราใช้นโยบายการค้าต่างประเทศเพื่อแก้ไขปัญหาภายในประเทศ เช่นถ้ามีของเหลือภายในประเทศมาก เราก็พยายามที่จะผลักดันออกไปต่างประเทศ ขณะเดียวกันก็ต้องป้องกันไม่ให้อีกประเทศหนึ่ง ซึ่งเขามีปัญหาภายในไม่ให้เขาโยนภาระมาให้เราด้วย มันก็เจอปัญหาเดียวกันตั้งแต่ยี่สิบสามสิบปีมาแล้ว เช่นปัญหาที่ประเทศต่าง ๆ เขากดดันเรา เรื่องให้ลดภาษีให้เปิดตลาด หรือแม้เรื่องทรัพย์สินทางปัญญา

บางคนคิดว่าเรื่องทรัพย์สินทางปัญญาเพิ่งเกิดขึ้น ไม่ใช่ มันเกิดขึ้นตั้งแต่ พ.ศ ๒๕๐๕ สมัยนั้นสหรัฐอเมริกา หรือประชาคมยุโรป อังกฤษ ก็บีบบังคับให้เรามี พรบ.สิทธิบัตร โดยเอาการเมืองการทหารมาผูกให้แก้ไขกฎหมายการค้าเพื่อคุ้มครองผลประโยชน์เขา และผลักดันเรื่องคนต่างชาติที่จะเข้ามาประกอบธุรกิจภายใน โดยเฉพาะอย่างยิ่งประกันภัย ซึ่งก็มีหลายบริษัท ไม่ว่าจะเป็นญี่ปุ่น อังกฤษ อเมริกา ฯลฯ เข้ามาทำ มันก็เหมือนสมัยนี้ แต่พื้นฐานมันมีมานานแล้ว

ฉะนั้นปัญหาของเราก็ติดอยู่ตรงนั้นว่า เราไม่ค้าก็ไม่ได้ เราค้าก็ไปเจอปัญหา เราจะเอาแต่ประโยชน์ก็ไม่ได้ ก็ต้องเป็นเรื่องของการแลกผลประโยชน์กัน เพราะฉะนั้นเราก็ต้องเล่นกันแบบเราต้องรู้หลบ โดยเราพยายามเข้าหาพรรคพวกพันธมิตร ไม่ว่าจะเป็นอาเซียน หรือในเวทีโลกก็แล้วแต่ เราไปรวมกลุ่มกัน แล้วพยายามอธิบายให้เขาเห็นถึงหลักการต่าง ๆ ว่าอันนี้ทำอย่างนี้ ถึงแม้เขามีอำนาจมากกว่า แต่มันก็ไม่ถูกเท่าที่ควร

บางส่วนก็เป็นเรื่องที่เราไปแลกผลประโยชน์กับเขา เช่น GSP ที่จริงแล้วเขาก็มีเงื่อนไขของเขา ว่าถ้าเราอยากจะได้ GSP ต้องทำอย่างโน้นอย่างนี้ ซึ่งมันไม่ถูกต้องตามหลักของสากล ว่าแต่เดิมนั้นมีการให้ GSP โดยไม่มีเงื่อนไขอะไร แต่ต่อมาสหรัฐเริ่มมีเงื่อนไขว่าคุณต้องทำอย่างโน้นอย่างนี้ให้ เพราะฉะนั้นสิ่งเหล่านี้ก็เปลี่ยน

แต่ผมคิดว่าพวกนี้ไม่ได้เป็นปัญหาที่เราแก้ไม่ได้ ปัญหามันอยู่ที่ว่าถ้าระบบการทำงานของเราดี และคนของเราดี มันก็ช่วยได้เยอะ

นอกจากนั้น ถ้ามีการประสานงานกับกระทรวงอื่นได้อย่างดี ร่วมมือกัน ปัญหาเหล่านั้นก็ไม่ใช่ปัญหาใหญ่

ฉะนั้นที่ผมพยายามทำมา ผมตั้งเป้าไว้สองอย่างคือ พยายามให้คนที่เข้ามาทำงานกระทรวงพาณิชย์แล้วเห็นอนาคตเขา ว่าเขาจะไปยังไงได้ ก็คือต้องสร้างโครงสร้างหลักการขึ้นมา ว่าเขาทำอย่างนี้ ๆ แล้วเขาไปได้ ไม่ใช่ขึ้นอยู่กับอารมณ์ของผู้มีอำนาจแต่งตั้ง

อีกส่วนหนึ่งที่ผมพยายามทำก็คือ กระทรวงพาณิชย์เป็นที่ครหาอยู่ตลอดเวลา ถ้าตราบใดที่ชื่อเสียงของกระทรวงพาณิชย์อยู่ในลักษณะอย่างนั้น มันทำงานลำบาก เราจะทำอะไรทุกคนก็คิดว่าจะมีการโกงกันทั้งนั้น เพราะฉะนั้นบางครั้งจิตใจอ่อนก็ไม่ทำดีกว่า ทำไปเดี๋ยวเขาหาว่าโกง ซึ่งจริง ๆ มันจำเป็นต้องทำ แล้วก็ไม่มีอะไรนะครับ ฉะนั้นถ้าตราบใดเราแก้สองอย่างนี้ไม่ได้ ผมคิดว่าลำบาก

ตอนที่ผมอยู่ผมก็ทำไม่ได้สำเร็จเท่าที่ผมอยากจะเห็น ฉะนั้นถ้าถามผมว่าพอใจในงานที่ทำไหม ผมไม่เคยพอใจในงานที่ทำ เพราะว่างานมันหยุดไม่ได้ ถ้าทำวันนี้ได้แค่นี้ พรุ่งนี้ต้องทำให้ดีกว่า

และบางอย่างมันมองไม่เห็น บางอย่างเราทำไว้วันนี้เพื่ออีก ๕ ปีข้างหน้า แล้วเราไปคุยเขาก็ไม่เชื่อเรา เพราะเขาไม่เห็นว่าข้างหน้าอะไรจะเกิดขึ้น นี่เป็นเรื่องลำบาก เพราะทางฝ่ายการเมือง แน่นอน เขาเข้ามาแก้ปัญหาเฉพาะหน้า เพราะอันนั้นไปกระเทือนโอกาสของเขาที่จะเป็นนักการเมืองต่อไป หรือเป็นรัฐมนตรีต่อไป ก็เป็นเรื่องความจำเป็นที่เขาต้องแก้

แต่ประเด็นก็คือ หนึ่งแล้วระยะยาวจะว่ายังไง สองถ้าแก้ปัญหาระยะสั้นแต่ไปทำลายโอกาสระยะยาวจะว่ายังไง นักการเมืองเขาไม่ได้อยู่คอยนั่งอธิบาย แต่ข้าราชการประจำต้องอยู่อีก ๕ ปี ๑๐ ปี พอถึงตอนนั้นมันเกิดขึ้นแล้ว คุณจะบอกก็สมัยนั้นเขาทำกันมา ถ้าเราพูดอย่างนั้นก็ไม่มีวันแก้ปัญหาได้ ปัญหามันอยู่ตรงนั้น มันก็ลำบาก

แล้วยิ่งเป็นกระโถนท้องพระโรงด้วย เวลาที่จะมานั่งคิดทำระยะยาวนี่ ทางฝ่ายทางเมืองเขาก็ไม่มีเวลา ปัญหาเฉพาะหน้าแก้เข้าไปก็หนักอยู่แล้ว

ฉะนั้นกระทรวงพาณิชย์ต่อไปจะต้องกะทัดรัด มีความรวดเร็วในสิ่งจำเป็นที่จะต้องตัดสินใจ และตัดสินใจได้รวดเร็ว เพราะต่อไปข้อมูลต่าง ๆ มันเยอะมาก มันก็ต้องใช้คนมีความรู้ที่จะแยกแยะว่าอะไรสำคัญอะไรไม่สำคัญและสามารถที่จะเสนอแนะให้ฝ่ายการเมืองตัดสินใจได้ถูกต้อง ให้ทางเลือกฝ่ายการเมืองที่จะตัดสินใจได้ถูกต้อง

ถ้าถามว่าแล้วคนกระทรวงพาณิชย์พร้อมไหม เมื่อเทียบกับสมัยที่ผมเข้ามา ผมว่าเขาพร้อมมากขึ้น แต่ก็ต้องดูว่าพร้อมสำหรับสถานการณ์ช่วงไหน ทุกวันนี้สถานการณ์มันไปเร็วมาก เราอาจจะดีเมื่อ ๕ ปีที่แล้วแต่ไม่ได้หมายความว่าจะดีสำหรับเหตุการณ์ปีหน้า ปีโน้น

แต่โดยเปรียบเทียบผมคิดว่าเขามีคนดี ๆ เยอะ แต่คนดีก็ต้องดูทั้งสองทาง ไม่ใช่ว่าทำงานเก่งอย่างเดียว ต้องมีคุณธรรมด้วย ไม่งั้นแล้วภาพพจน์ของกระทรวงก็เสีย พอเสียแล้วก็ทำอะไรลำบาก จะทำอะไรก็ไม่มีใครเขาเชื่อแน่

จากหนังสือ ครบรอบ ๖๖ ปี กรมการค้าภายใน
(๒๕๔๕)

บทสัมภาษณ์
อดีตอธิบดีกรมการค้าภายใน

ข้าราชการกรมการค้าภายในโดยส่วนใหญ่เป็นคนที่มีความกระตือรือร้น มีความรู้ และอยากจะทำงาน แต่ไม่มีโอกาสที่จะแสดงออก เพราะผมคิดว่าข้าราชการอาจจะผูกติดอยู่กับระบบที่ว่าจะทำอะไรก็ต้องฟ้องนายก่อน เมื่อไม่มีโอกาสก็ไม่กล้าที่จะแสดงออก ไม่กล้าตัดสินใจ เป็นเรื่องแรกที่ผมมองเห็น เรื่องที่สองผมมีความรู้สึกเกี่ยวกับงานของกรมการค้าภายในว่า เป็นเรื่องการเมืองเสียส่วนใหญ่ คำว่าการเมืองก็หมายความว่าเรื่องที่เบื้องบนสั่งลงมาทั้ง ๆ ที่บางอย่างไม่ใช่เรื่องการเมือง เป็นเรื่องที่จะต้องทำไปตามเหตุผลและผลของปัญหาที่เกิดขึ้น เมื่อเป็นแบบนี้แล้วทุกคนก็เลยไม่คิด ไม่กล้าทำ คือรอคำสั่ง เพราะทำไปก็ไม่เกิดประโยชน์ ซึ่งเป็นเรื่องของความเข้าใจผิด **เรื่องที่สามผมคิดว่าสภาพของที่ทำงานไม่เอื้ออำนวย ไม่ทันสมัย สำหรับปัญหาที่น่าสนใจ ปัญหาแรก คือ กรมการค้าภายในทำงานเกี่ยวกับการค้าภายใน แต่ไม่ได้ทำหมดทุกด้าน เพราะอำนาจหน้าที่ตัดเป็นบางส่วนไม่ใช่ทั้งระบบ** และถามว่าปัญหาเรื่องสินค้าเกษตร ซึ่งเป็นการค้าที่เกี่ยวกับการค้าภายในหลัก แต่ไปอยู่กระทรวงเกษตรส่วนหนึ่ง และไปอยู่กรมการค้าต่างประเทศส่วนหนึ่ง ถ้าเป็นสินค้าที่มีความสำคัญด้านการส่งออก การไม่อยู่ที่เดียวกันจะไม่สามารถจะทำให้เกิดประสิทธิภาพได้ **ปัญหาที่สอง** คือ การที่จะควบคุมสถาบันต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นสถาบันทางการค้า ไปดูแลและส่งเสริมให้เขามีความแข็งแกร่งขึ้นก็ไม่มีอะไรจูงใจ เพราะว่าการค้าภายในอย่างที่ผมบอกเป็นเรื่องของการเมืองและอิทธิพล เพราะฉะนั้นข้าราชการก็ไม่กล้าไปเกี่ยวข้องไม่ว่าจะเป็นสมาคมหรืออะไรที่เขาทำไม่ถูกต้อง ไปแก้ไขเขาไม่ได้ **ปัญหาที่สามที่เป็นหัวใจสำคัญ คือ เมื่อเวลาสินค้าขึ้นราคาเกิดความเดือดร้อนกลายเป็นปัญหาการเมือง วิธีการแก้ของเราก็คือ การคุมราคา วิธีการที่เราคุมราคาไม่ใช่วิธีการที่เหมาะสม** เพราะเราไปมองปัญหาว่าถ้าราคาสูงขึ้นจะควบคุมหรือเปล่า ต้องแก้ปัญหาเฉพาะหน้าไป สินค้าบางอย่างต้องมองทั้งสองอย่าง ถ้าไม่ใช่สินค้าเกษตรขึ้นราคาชาวไร่ก็ไม่ได้ประโยชน์ เพราะว่าราคาสินค้าเกษตรเป็นรายได้ของเกษตรกร ถ้าไปคุมเข้าก็ทำให้เกษตรกรมีรายได้น้อย ถ้าไม่คุมปล่อยให้ราคาขึ้นไป เกษตรกรอาจจะรวย ผู้บริโภคก็ต่อว่าให้ ปัญหาเรื่องของกรมการค้าภายในไปผูกโยงกับการเมืองก็ต้องเอาใครใกล้ตัวภาระก็ไปโยนใส่คนที่ไม่มีอำนาจต่อรองซึ่งมันไม่ถูกระบบการตรงนี้ที่เป็นปัญหาว่าจะทำอย่างไร ปัญหาที่น่าสนใจย้อนกลับมาว่าเรื่องคุมราคาถ้าจะต้องทำจะทำอย่างไร เราก็พยายามทำให้กำลังกดดันทางการเมืองน้อยเข้า ผมใช้คำว่าน้อยเข้านะ ให้หมดไปมันเป็นไปไม่ได้ ให้มันน้อยลงไป โดยเอาหลักการและเหตุผลเข้ามาแทรกแซงใช้ อย่างเช่น เราเอาเรื่องต้นทุนมาพูดกันว่าผู้ประกอบการมีเหตุผลที่จะขึ้นราคาหรือไม่ต้องมีเหตุผลดูว่าทำไมต้องให้ขึ้น แต่ว่าการทำอย่างนี้เราต้องให้มีการคานดุลหมายความว่าเจ้าหน้าที่ที่ไปรับผิดชอบก็ไปค้นคว้ามาว่าควรจะให้ขึ้นหรือไม่ให้ขึ้น และก็ต้องมาชี้แจงต่อกรรมการซึ่งจากหน่วยงานต่าง ๆ กรรมการก็จะซักถามว่ามีเหตุผลหรือไม่มีเหตุผล ถ้ามีเหตุผลก็ให้ขึ้นราคาได้ ถ้าไม่มีเหตุผลก็ต้องกลับไปทบทวนใหม่ ต้องพยายามวางหลักเกณฑ์ไว้อย่างนั้น เพราะฉะนั้นเมื่อเรื่องไปถึงกรรมการใหญ่ก็สามารถชี้แจงเหตุผลได้มีหลักมีเกณฑ์ แต่ว่าสินค้าเกษตรมีปัญหาเยอะ **ถ้าจะถามว่าปัญหาของสินค้าเกษตรอยู่ตรงไหน ผมมีความรู้สึกว่าเป็นปรัชญาประจำตัวผมว่า ราคาที่เราเรียกว่า “ราคาเป็นธรรม” หรือว่า “ราคาตลาดที่เป็นไปตามภาวะของตลาด” ส่วนหนึ่งก็จริงอย่างทฤษฎีที่ว่ามีของมากราคาก็ตก มีของน้อยก็แพง เราพูดกันไปแบบนักการเมือง แต่ว่าเบื้องหลังจริง ๆ ที่มันจะสูงขึ้นหรือที่จะต่ำลง ผมว่ามันอยู่ที่อำนาจต่อรองของผู้ซื้อและผู้ขาย ถ้าตราบใดอำนาจมันไม่เท่ากันราคามันจะไม่เป็นธรรม** อย่างเช่นเราดูง่าย ๆ สินค้าเกษตร ถามว่าเกษตรกรมีอำนาจต่อรองไหม ดูแล้วก็ต้องว่าน้อยมาก เพราะเมื่อของออกมาพร้อมกันก็จะล้นตลาดจะต่อรองอะไรกับเขาได้ ของออกมา ๒-๓

ถ้าจะถามว่าปัญหาของสินค้าเกษตรอยู่ตรงไหน ผมมีความรู้สึกว่าเป็นปรัชญาประจำตัวผมว่า ราคาที่เราเรียกว่า "ราคาเป็นธรรม" หรือว่า "ราคาตลาดที่เป็นไปตามภาวะของตลาด" ส่วนหนึ่งก็จริงอย่างทฤษฎีที่ว่ามีของมากราคาก็ตก มีของน้อยก็แพง เราพูดกันไปแบบนักการเมือง แต่ว่าเบื้องหลังจริงๆ ที่มันจะสูงขึ้นหรือที่จะต่ำลง ผมว่ามันอยู่ที่อำนาจต่อรองของผู้ซื้อและผู้ขาย ถ้าตราบใดอำนาจมันไม่เท่ากันราคามันจะไม่เป็นธรรม

เดือนแต่ว่าใช้ไปทั้งปี ถามว่าพวกนี้มีไหม ไม่มี เพราะฉะนั้น จุดตรงนี้ที่เราต้องแก้คือไปเสริมอำนาจต่อรองให้เกษตรกรเพื่อให้เกษตรกรเพื่อให้กลไกการตลาดมันไปได้ ถ้าตราบใดไม่มีความสมดุลเท่าเทียมกันอำนาจต่อรองมันไม่มี สิ่งที่เกี่ยวข้องกันอีกอย่างหนึ่ง คือ จิตวิทยาของตลาดคือ ถ้าทุกคนคิดว่าราคาจะขึ้น ทุกคนก็เก็บไว้ไม่ขาย ถ้าเราคิดว่ามันลงเราก็ปล่อยกันเป็นแถว ตรงนี้แหละที่มันสำคัญ เวลาที่ผมอยู่ที่กรม ผมมุ่ง ๒ อย่าง คือ ให้ข้อมูลข่าวสารและเปิดโอกาสให้มีการแข่งขัน เช่น เราไปทำปิดหมู่บ้านขายข้าวเพราะผมเชื่อว่าการที่เราเปิดโอกาสให้เข้าแข่งกันได้ คนซื้อเข้ามาแล้วประมูลหลายคนแบบตลาดกลาง แต่ก็ต้องระวัง ที่ผมพบเองมันเข้าหลักผีถึงป่าช้า คนที่ทำตลาดกลางไม่ควรซื้อเอง ควรจะให้บริการแก่คนที่เข้าประมูลขายกันโดยเปิดเผย และถ้าเขาขายไม่ได้ก็มีที่เก็บสินค้าไว้ที่ตลาด เขาขายวันนี้ราคาไม่ดีก็เก็บไว้หรือก็ไม่ต้องเอามา ถ้าให้ดีจริง ๆ ก็ให้เอาตัวอย่างมาดูกัน และก็เมื่อซื้อขายแล้วก็ขนมาทีหลัง ในสมัยนั้นก็เริ่มมีแนวคิดแล้วว่าการเข้าไปควบคุมราคา ควบคุมการผูกขาดมันไม่เกิดประโยชน์ เพราะว่าการไปคุมธุรกิจหรือการไปแก้ไขปัญหาเรื่องการผูกขาด เราต้องยอมรับอันที่ผ่านมาการค้าของไทยที่ว่าร่ำรวยใหญ่โตมาเป็นการค้าอภิสิทธิ์ทั้งนั้น ได้อภิสิทธิ์ทั้งสิ้น จะด้วยการผูกขาดอิทธิพล ทั้งนั้น มีใครไหมที่จะสู้ขึ้นมาด้วยกำลังลำแข้งจริง ๆ มีแต่มีน้อยราย ปัญหาที่ถามกันมากคือว่าแข่งไปแล้วตัวเล็กอยู่ไม่ได้เหลือแต่ตัวใหญ่ก็ผูกขาดอยู่ดี อันนั้นไม่ใช่ความคิดที่ถูกต้องควรมองว่าเป็นเรื่องที่กลไกตลาดทำงานไม่ได้แล้วรัฐต้องเข้าไปแทรกแซง อย่างเช่นปัญหาเวลานี้คือปัญหาเรื่องโซห่วยค้าปลีกกับห้างขนาดใหญ่มันสู้กันไม่ได้อยู่แล้ว ถ้าเราต้องการให้ผู้ค้ารายย่อยยังอยู่เพื่อต้องการให้เขามีอาชีพ อย่างนี้มันต้องใช้กฎหมายการแข่งขัน ให้ประโยชน์กับผู้ค้ารายย่อยและก็ให้ผู้ค้ารายใหญ่เสียประโยชน์บ้าง เช่น

สำหรับการปฏิบัติงานของข้าราชการปัจจุบัน ผมว่ามันต้องให้ชัดนะ ทุกวันนี้นักการเมืองก็ดี ข้าราชการประจำก็ดี สับสนว่าอะไรคือนโยบาย อะไรคืองาน ผมว่า ข้าราชการประจำรู้ดีกว่าข้าราชการการเมืองว่าอะไรคืองานประจำ อะไรคือนโยบาย แต่นักการเมืองชอบมาทำงานประจำ ไปถามเรื่องนโยบายไม่รู้ เมื่อไม่รู้ไปๆ มาๆ ก็กลายเป็นข้าราชการประจำมาทำนโยบาย รัฐมนตรีมาทำงานประจำ

แรกว่าจะเขียนกฎหมายอย่างไร จะออกมาตรการอย่างไร เขามีทางเลี่ยงทั้งนั้น และภาระก็จะไปตกอยู่กับผู้บริโภค คุณคุมราคาคุณก็รู้ว่าคุมเมื่อไหร่ภาระมันตกอยู่กับผู้บริโภค ผู้ค้าเขาหาทางออกได้แต่ยังใช้กันเพราะมันสะใจทางการเมือง เพราะฉะนั้นตามแนวความคิดมันไม่ใช่เรื่องควบคุม แต่ว่าเราต้องหาทางที่จะส่งเสริมการแข่งขันให้เขาแข่งขันกัน อะไรที่มันเป็นอุปสรรคต่อการแข่งขันก็ต้องพยายามให้ล้างออกไปเพื่อให้เกิดการแข่งขัน ที่เรามองคือบางอย่าง ถ้ารายใหญ่ทำแล้วถือเป็นการผูกขาด แต่รายเล็กทำแล้วไม่ถือเป็นการผูกขาด เลือกปฏิบัติระหว่างรายใหญ่กับรายเล็ก เช่น ในเขตที่อยู่อาศัยให้แต่ร้านเล็กไม่ให้ร้านใหญ่ เป็นต้น

สำหรับการปฏิบัติงานของข้าราชการปัจจุบัน ผมว่ามันต้องให้ชัดนะ ทุกวันนี้นักการเมืองก็ดี ข้าราชการประจำก็ดี สับสนว่าอะไรคือนโยบาย อะไรคืองาน ผมว่าข้าราชการประจำรู้ดีกว่าข้าราชการการเมืองว่าอะไรคืองานประจำ อะไรคือนโยบาย แต่นักการเมืองชอบมาทำงานประจำ ไปถามเรื่องนโยบายไม่รู้ เมื่อไม่รู้ไปๆ มาๆ ก็กลายเป็นข้าราชการประจำมาทำนโยบาย รัฐมนตรีมาทำงานประจำ พอเกิดเรื่องขึ้นมาก็ลงข้าราชการประจำหมด ประเด็นต่อมาคือเราต้องยอมรับว่าการเมืองคิดสั้น คือเขาต้องแก้ปัญหาระยะสั้น แต่ว่าคุณแก้ปัญหาระยะสั้นและวางนโยบายอย่างนี้ อาจมีผลกระทบต่อระยะยาว เพราะฉะนั้นจริง ๆ แล้วควรจะเป็นหน้าที่ข้าราชการจะต้องชี้แนะให้เขาเห็นว่าถ้าเขาจะเดินไปทางนี้ชี้ให้เขาเห็นว่าตรงนี้มีหลุมนะ ถ้าทำอย่างนี้แล้วต่อไปไปไม่ได้นะ ให้เขาเห็นว่าตรงไหนมีหลุม ตรงไหนมีเหว ตรงไหนมีหน้าผา เราก็ต้องขีดเส้นตรงนั้นว่า เมื่อเราให้ความเห็นแล้วเขาจะเอาอย่างไรเรื่องของเขา แต่เราไม่ควรที่จะว่า เราให้ความเห็นแล้ว เขาไม่เอาอย่างนี้เราไม่ทำ เราต้องทำให้สุดฝีมือ ยกเว้นแต่จะผิดกฎหมายหรือไม่ชอบธรรม จุดหมายจะเลอเลิศอย่างไรวิธีการก็ต้องชอบธรรม นอกจากนโยบายวางไม่ชัดแล้ว ความรับผิดชอบไม่ชัดถึงเกิดปัญหาอย่างทุกวันนี้ เช่น เรื่องการค้าสินค้าเกษตร ใครจะรับผิดชอบเรื่องผลิต คำตอบก็คือ กระทรวงเกษตรฯ ใครจะรับผิดชอบเรื่องการตลาด การตลาดมี ๒ ส่วน ตลาดภายในกับตลาดต่างประเทศ ใครจะทำ เช่น เรื่องยางไปอยู่เกษตร แต่บางทีก็มอบให้กระทรวงพาณิชย์ดูแลในเรื่องตลาดต่างประเทศ แม้แต่กระทรวงเดียวกันเรื่องมันสำปะหลัง กรมการค้าต่างประเทศรับผิดชอบ ก็แสดงว่าการตลาดทำตั้งแต่ข้างในไปถึงข้างนอกด้วย เพราะฉะนั้นความรับผิดชอบก็ไม่มี พอเกิดเรื่องขึ้นมาใครรับผิดชอบ ที่สะท้อนผมก็คือว่าผมไปอยู่กรมการค้าภายใน ผมมีความรู้สึกว่ากรมการค้าภายในมีความรู้เรื่องการค้าต่างประเทศมากกว่ากรมการค้าต่างประเทศ และกรมการค้าต่างประเทศรู้เรื่องเกี่ยวกับตลาดภายในมากกว่าตลาดต่างประเทศ

สำหรับงานของกรมการค้าภายในขณะนี้และมองไปข้างหน้า นับวันการกำกับดูแลกว้างขวางและลึกซึ้งมากขึ้น ต้องรวดเร็วขึ้น จะมีกฎหมายมากขึ้นที่จะมารองรับการกำกับดูแลนั้นมากขึ้น จึงควรที่จะให้ความสำคัญกับการใช้กฎหมายและความคิดความอ่านที่จะเข้าไปใช้กฎหมายนั้น ผมอยากจะพูดแต่เพียงว่า แม้ว่ากฎหมายมักจะเขียนว่าให้ผู้หนึ่งผู้ใดมีอำนาจหน้าที่ก็จริง แต่ผู้นั้นควรจะต้องคิดต้องคำนึงว่ามีหน้าที่และความรับผิดชอบแค่ไหนก็ควรใช้อำนาจแค่นั้น และตีให้แตกปรัชญาของกฎหมายนั้น ส่วนความคิดความอ่านที่จะเข้าไปใช้กฎหมายใดควรจะต้องหลีกเลี่ยงตรรกวิธีที่เอาข้อยุติตั้งแล้วหาเหตุผลสนับสนุน ควรหาก่อนแล้วจึงอนุมานข้อยุติ

จากหนังสือ ฝ่ามรสุมการค้าโลก จัดพิมพ์ในโอกาส
ครบรอบ 60 ปี กรมการค้าต่างประเทศ

ภาพลวงตาส่งออก

"ทุกวันนี้เราพึ่งพาการส่งออกมาก ขณะเดียวกันก็พึ่งพาการนำเข้าสูง เพื่อใช้ในกระบวนการผลิต หักกลบลบต้นทุนออก ก็จะเหลือกำไรแค่น้อยนิด กำไรก้อนใหญ่ไหลออกต่างประเทศหมด ยกตัวอย่าง เราปลูกข้าวส่งออกเป็นเบอร์หนึ่งของโลก แต่เราต้องนำเข้าปุ๋ยเคมี ยากำจัดศัตรูพืช และน้ำมันเชื้อเพลิงใช้ในเครื่องจักรกลการเกษตร ต้นทุนกว่าจะปลูกข้าวสำเร็จได้ส่งขายหมดไป 60% กำไรเหลือ 40% แต่ยังต้องไปจ่ายค่ารถ ค่าเรือ ค่าขนส่งไปต่างประเทศอีก ถ้าช่วงไหนเศรษฐกิจไม่ดี ผู้ซื้อก็ต่อรองขอลดราคาที่ตัวสินค้า คือ ข้าว โดยที่ต้นทุนเพาะปลูกและค่าขนส่งทุกอย่างคงเดิม กำไรจึงมีแต่ทรงกับทรุด สินค้าอุตสาหกรรมยิ่งแล้วใหญ่ ต้นทุนวัตถุดิบนำเข้าสูงถึง 80% นั่นหมายความว่า เราทำแทบแย่ ได้กำไรแค่ 20% ทางออกของประเทศไทยในเวลานี้จึงมีคำตอบเดียว คือ ธุรกิจบริการ"

เหตุที่พุ่งเป้าไปที่ธุรกิจบริการ ก็เพราะทุกวันนี้ประชากรส่วนใหญ่ละทิ้งบ้านเกิด หลั่งไหลเข้าสู่ระบบแรงงานในโรงงานอุตสาหกรรมเป็นจำนวนมาก ขณะที่แนวโน้มประชากรในภาคการเกษตรค่อย ๆ ลดน้อยลง

แต่จากความผันผวนของเศรษฐกิจโลก เศรษฐกิจในประเทศ และการเมืองของไทย ทำให้เสถียรภาพการจ้างงานในระบบอุตสาหกรรมไม่แน่นอน

นอกจากนี้ วิวัฒนาการของเทคโนโลยีก็เจริญรุดหน้าอย่างต่อเนื่อง ความต้องการใช้แรงงานในภาคอุตสาหกรรมลดลงตามลำดับ เนื่องจากนายจ้างก็ต้องการลดต้นทุนค่าแรงงานเหมือนกัน โดยหันไปพึ่งพาเทคโนโลยีขั้นสูงที่สามารถทำงานแทนแรงงานได้จำนวนมาก ทำให้แรงงานส่วนเกินเริ่มเพิ่มจำนวนขึ้นทุกที และทิศทางก็จะดำเนินไปในแนวโน้มนี้ชัดเจนยิ่งขึ้นในอนาคต

เป็นโจทย์ใหญ่ที่รัฐต้องเตรียมพร้อมในการรับมือ แรงงานที่ถูกโละทิ้งจะนำไปไว้ที่ไหน ซึ่งไม่ใช่แค่การเข้าไปพยุงกิจการหรือโรงงานในอุตสาหกรรมให้จ้างงานในจำนวนเท่าเดิม เพราะวิวัฒนาการของเทคโนโลยีมีแต่เดินไปข้างหน้า

ต่างชาติมีการคิดค้นนวัตกรรมใหม่ ๆ ออกมาอยู่ตลอดเวลา เพื่อเป้าหมายสูงสุด สู่ประสิทธิภาพการผลิต ลดต้นทุน ทั้งการใช้วัตถุดิบและกำลังคน เราไม่สามารถต้านกระแสเทคโนโลยีได้ แต่ปรับตัวเพื่อรับมือได้

การหันมาสู่ธุรกิจบริการ จะช่วยรองรับแรงงานที่นับวันจะมีจำนวนแรงงานส่วนเกินในภาคอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ และยังหมายรวมถึงแรงงานที่ถูกเลิกจ้างจากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจในขณะนี้ด้วย เนื่องจากการใช้บุคลากรในภาคธุรกิจบริการจำเป็นต้องใช้คนในการให้บริการ เทคโนโลยีทำได้แค่เพียงอำนวยความสะดวกและสร้างจุดขายต่องานบริการนั้น ๆ แต่เสาหลักก็ยังต้องพึ่งพาคนอยู่ดี

ที่น่าสนใจอีกประการ ธุรกิจบริการสามารถรองรับแรงงานได้หลายช่วงอายุคน ไม่จำเพาะต้องเป็นคนหนุ่มสาวเท่านั้น พนักงานวัยกลางคนขึ้นไปก็ต้องการตำแหน่งงานรองรับจำนวนไม่น้อย ซึ่งเข้ากับสถานการณ์ในเวลานี้

ด้วยสถิติจำนวนประชากรของประเทศไทยวัยสูงอายุเริ่มมีเกณฑ์เฉลี่ยเพิ่มมากขึ้นเรื่อย ๆ นั่นหมายความว่า ถ้าคนกลุ่มนี้ยังสามารถมีรายได้หลังเกษียณอายุทำงานก็จะช่วยแบ่งเบาภาระการเลี้ยงดูของสมาชิกในครอบครัววัยทำงานได้ รวมถึงแบ่งเบาภาระของรัฐบาลด้วย

แต่หากไม่มีงานรองรับประชากรกลุ่มนี้บ้างเท่ากับว่าคนหนุ่มสาวในครอบครัวที่มีผู้สูงอายุร่วมอยู่ด้วย ก็จะต้องแบกรับภาระค่าใช้จ่ายสูงขึ้น

แถมมีความเสี่ยงต่อการถูกเลิกจ้างงานจากโรงงานอุตสาหกรรมค่อนข้างสูง เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจ และความรวดเร็วของข้อมูลข่าวสารที่สื่อถึงกันทั่วโลกได้อย่างรวดเร็ว

นายทุนมีโอกาสที่จะเคลื่อนย้ายการลงทุนเปลี่ยนไปหาแหล่งผลิตอื่นที่สามารถลดทอนต้นทุนการผลิต หรือมีศักยภาพการผลิตรองรับได้สูงกว่าประเทศไทย เพราะเทคโนโลยีที่ทันสมัย เครื่องจักรมีขนาดเล็กลง และการขนส่ง เคลื่อนย้าย ทำได้ง่ายกว่าในอดีต การตัดสินใจจึงไม่ต้องคิดมากเหมือนในอดีต

ถ้าแรงงานที่มีภาระเลี้ยงดูผู้สูงอายุตกงาน ปัญหาที่จะตามมาทันที คือ ปัญหาสังคม ที่ขณะนี้ก็ปรากฏตามหน้าหนังสือพิมพ์ สื่อโทรทัศน์ ให้เห็นกันถี่ขึ้นถึงปัญหาการทอดทิ้งผู้สูงอายุ ยิ่งไปกว่านั้นเศรษฐกิจ

ของประเทศก็จะถูกสั่นคลอนไปด้วย เพราะเราพึ่งพาทุนนอกมากเกินไป พอทุนเหล่านี้เคลื่อนไหวทีไรเราก็สะเทือนตามทุกครั้ง

ถ้ายังเห็นภาพไม่ชัดถึงความจำเป็นที่ต้องส่งเสริมธุรกิจบริการ ก็ขอยกตัวอย่างเปรียบเทียบระหว่างธุรกิจโรงแรมให้เป็นตัวแทนของภาคธุรกิจบริการทั่วไปกับโรงงานอุตสาหกรรมทอผ้า เป็นตัวแทนจากระบบอุตสาหกรรม

จะเห็นว่าธุรกิจโรงแรมต้องใช้พนักงานจำนวนมากรองรับแขกที่เข้าพักตั้งแต่ส่วนงานต้อนรับ พาไปยังห้องพัก การจัดเตรียมห้องพัก ห้องอาหาร ห้องรับแขก ห้องออกกำลังกาย สระว่ายน้ำ สปา และอีกสารพัดบริการที่จะคัดสรรไว้รองรับลูกค้าที่เข้าพัก ทุกแผนกล้วนต้องพึ่งพา คน ในการทำหน้าที่ทั้งสิ้น

ขณะที่โรงงานทอผ้า มีการปรับเปลี่ยนโครงการการผลิต นำเครื่องจักรเข้ามาใช้แทนในขั้นตอนที่ต้องการสินค้าคราวละจำนวนมาก หรือสินค้าโหล เนื่องด้วยสามารถกำหนดเวลาที่จะผลิตชิ้นงานได้แล้วเสร็จอย่างแม่นยำ ซึ่งคนเพียง ๑ คนสามารถคุมเครื่องจักรได้หลายเครื่อง ไม่จำเพาะต้อง ๑ คน คุม ๑ เครื่องจักร

ไม่เฉพาะแค่การจ้างงานเท่านั้นที่มีข้อเปรียบเทียบ ในแง่ของผลประโยชน์ในภาพรวมที่ตกอยู่กับประเทศก็เห็นความต่างได้อย่างชัดเจน

ธุรกิจโรงแรมช่วยเกื้อหนุนให้เกิดธุรกิจต่อเนื่องอีกหลากหลายอาชีพตั้งแต่พ่อครัวแม่ครัว ธุรกิจสปา เสริมสวย ธุรกิจทัวร์ ธุรกิจรับจองที่พัก การเดินทาง ขนส่ง ร้านขายของที่ระลึก ร้านจำหน่ายอาหาร และเครื่องดื่มต่าง ๆ เป็นต้น

"เราอยู่ในภาพลวงตาของการส่งออกมานานแล้ว มัวแต่ไปพูดว่า เราส่งออกได้มาก สินค้าตัวนั้นเป็นดาวรุ่งดาวเด่น เราไม่เคยพูดถึงว่า กำไรจากการส่งออกก้อนใหญ่อยู่กับใครกันแน่ อยู่ในประเทศจริงหรือ"

วัตถุดิบที่นำมาใช้ล้วนสรรหาได้ในประเทศ ไม่ว่าจะเป็นอาหารการกิน ผักผลไม้ เนื้อสัตว์ อาหารทะเล ช่วยสร้างช่องทางขายสินค้าเกษตรให้กับเกษตรกรในประเทศได้อีกทาง และโดยมากคนไทยสามารถเป็นเจ้าของกิจการเองได้ ๑๐๐% ไม่น้อยหน้าทุนจากต่างประเทศที่เข้ามาเปิดกิจการแข่งในไทย

ย้อนกลับไปดูที่โรงงานทอผ้าต่อ รายได้ที่จะตกอยู่ในประเทศ หลังการส่งออกที่เห็นเป็นรายได้หลัก คือค่าจ้างแรงงาน ภาษีที่ได้จากการส่งออก แต่หากได้รับการส่งเสริมการลงทุน ก็จะได้รับการลดหย่อนภาษีอีกต่างหาก ผู้ประกอบการซึ่งโดยมากรายใหญ่ยังคงเป็นนักลงทุนจากต่างชาติคือผู้ที่ได้รับผลประโยชน์ไปเต็ม ๆ

ที่น่าเป็นห่วงคือ วัตถุดิบที่ใช้ผลิตนั้น นำเข้าถึง ๘๐% ตั้งแต่เครื่องจักร เทคโนโลยี น้ำมันเชื้อเพลิง และวัตถุดิบสำหรับผลิตชิ้นงาน และ ๘๐% ของการผลิตในอุตสาหกรรมเวลานี้ เป็นการผลิตด้วยเทคโนโลยีขั้นสูง ใช้แรงงานเพียง ๒๐% เท่านั้น

"เราอยู่ในภาพลวงตาของการส่งออกมานานแล้ว มัวแต่ไปพูดว่า เราส่งออกได้มาก สินค้าตัวนั้นเป็นดาวรุ่งดาวเด่น เราไม่เคยพูดถึงว่า กำไรจากการส่งออกก้อนใหญ่อยู่กับใครกันแน่ อยู่ในประเทศจริงหรือ"

ฉะนั้นก็พอสรุปได้ว่ารายได้ที่เหลือทิ้งไว้ให้ประเทศไทยมีเพียงน้อยนิด และเป็นเหตุผลว่าทำไมกิจการในภาคอุตสาหกรรมส่วนใหญ่จึงอยู่ในมือของต่างชาติไม่ใช่คนไทย เพราะถ้าต้องสู้กันด้วยทุนทรัพย์ที่สูงมากแล้ว ต้องยอมรับว่าคนไทยยังเสียเปรียบ

อย่างไรก็ดี ธุรกิจบริการก็ต้องมีการลงทุนเช่นกัน เปรียบเทียบกับภาคอุตสาหกรรมโดยมากลงทุนเรื่องของเทคโนโลยี ซึ่งคนไทยก็จะมีโอกาสได้แค่เป็นผู้ปฏิบัติงาน ส่วนเรื่องการถ่ายทอดเทคโนโลยีมีความเป็นไปได้น้อย ด้วยข้อจำกัดเรื่องทุนทรัพย์นั่นเอง ไทยจึงเรียนรู้ได้ไม่มาก และลงทุนเองไม่ได้

หากแต่ธุรกิจบริการนั้นเน้นลงทุนเรื่องคน โดยเฉพาะการศึกษา ภาษาทักษะเฉพาะด้าน การบริหารจัดการ เป็นการลงทุนที่ควรค่าแก่การลงทุน เพราะลงทุนไปแล้ว ความรู้ ความสามารถจะติดตัวไปกับคนไทยตลอด สามารถเลือกทำงานได้ทั้งในประเทศและต่างประเทศ

ปัจจุบันก็มีคนไทยจำนวนไม่น้อยออกไปทำธุรกิจทัวร์ ร้านอาหาร ร้านค้า สร้างรายได้เข้าประเทศจำนวนมาก

ที่ประเทศอินเดียก็เป็นอีกตัวอย่างของประเทศที่ประสบความสำเร็จจากการทำธุรกิจบริการ "พิมพ์งานป้อนระบบคอมพิวเตอร์" ให้บริการกับทุกประเทศทั่วโลก ทั้งงานระบบเอกสารทางธุรกิจ ราชการ การศึกษา เป็นต้น โดยใช้ทักษะความรู้ในเรื่องของคอมพิวเตอร์และภาษาเป็นองค์ประกอบสำคัญ

ในแต่ละปีธุรกิจดังกล่าวสร้างรายได้เข้าประเทศอินเดียถึง ๒ หมื่นล้านเหรียญสหรัฐ

นี่คือเหตุผลตอกย้ำว่าทำไมธุรกิจบริการจึงเป็นทางออกของประเทศไทยมากกว่าการส่งออก

เปลี่ยนยุทธศาสตร์...มองให้ไกล

ที่ผ่านมารัฐบาลพยายามกระจายโรงงานอุตสาหกรรมไปสู่ภาคต่าง ๆ ทั่วประเทศ เพื่อหวังจะกระจายรายได้โดยไม่คำนึงถึงความเหมาะสมของแต่ละพื้นที่ ก่อให้เกิดปัญหาสังคม การต่อต้านของชุมชน สิ่งแวดล้อม และความล้มเหลวตามมา

ยกตัวอย่าง กรณีของภาคใต้จัดว่ามีทรัพยากรทางธรรมชาติ ทะเล น้ำตก ป่าเขา เอื้ออำนวยต่อธุรกิจท่องเที่ยวเต็มเปี่ยม รัฐบาลสามารถวางตำแหน่งภูมิภาคนี้ไว้รองรับธุรกิจบริการได้เต็มที่ แต่กลับไปยัดเยียดอุตสาหกรรมผลิตอาหารฮาลาล เพื่อป้อนตลาดส่งออกไปยังกลุ่มประเทศมุสลิม ซึ่งไม่สอดคล้องกับสภาพโดยรวมทางภูมิศาสตร์ และไม่สอดรับกับวัฒนธรรมความเป็นอยู่ของคนใต้ที่รักอิสระ การขายแรงงานในภาคอุตสาหกรรมจึงไม่เหมาะกับคนในท้องถิ่น

หากปรับเปลี่ยนโรงงานอุตสาหกรรมไปสู่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือหรือภาคอีสาน น่าจะเข้ากันได้มากกว่า เพราะแรงงานจากอีสานหลั่งไหลเข้าสู่ระบบอุตสาหกรรมจำนวนมาก ควรจะผลักดันให้กลุ่มอุตสาหกรรมที่ต้องการจ้างแรงงาน เหล่านี้ออกไปตั้งในพื้นที่ที่มีแรงงานรองรับอย่างพอเพียง นอกจากช่วยสร้างงานให้คนในท้องถิ่นอีสานแล้ว ยังช่วยลดกระแส

"การคิดการณ์ให้ใหญ่ มองไกลไปข้างหน้าก็เป็นเรื่องจำเป็นเหมือนกัน อย่ามองว่าเป็นเรื่องน่ากลัวเกินกำลัง ไม่งั้นทุกคนก็จะคิดแต่เรื่องเล็กๆ ย่ำอยู่กับที่ไม่ไปไหน เราจะโตลำบาก"

การย้ายถิ่นได้อีกต่างหาก

การวางตำแหน่งของยุทธศาสตร์ที่จะส่งเสริมให้รัดกุม ศึกษาข้อมูลให้ละเอียดลึกซึ้ง ทำความเข้าใจทั้งในแง่ภูมิศาสตร์ วัฒนธรรม และคนท้องถิ่นจะช่วยสร้างเศรษฐกิจรายภูมิภาคให้แข็งแกร่งได้อย่างมีประสิทธิภาพ ไม่ใช่การสร้างแหล่งงานให้เกิดขึ้นกับแหล่งหนึ่ง แล้วเกิดปัญหาการย้ายถิ่นเข้าไปแออัดในพื้นที่นั้น ๆ ซึ่งไม่เกิดประโยชน์ต่อการกระจายความเจริญทางเศรษฐกิจให้ทั่วถึงทุกภูมิภาค

หน้าที่อีกประการที่รัฐต้องออกหน้า คือ การกระตุ้นให้เอกชนกล้าลงทุนในกิจการใหม่ ๆ จะด้วยรูปแบบการส่งเสริมก็ดี การออกกฎหมายรองรับ หามาตรการจูงใจด้านภาษี แหล่งเงินทุน หรือทำให้ดูเป็นตัวอย่างก็ดี หรือสร้างระบบสาธารณูปโภครองรับถนนหนทางสะดวก น้ำ ไฟฟ้าเข้าถึง จะช่วยเพิ่มความหลากหลายให้กับภาคธุรกิจของประเทศได้มีทางเลือกในการประกอบอาชีพมากยิ่งขึ้น เช่น อุตสาหกรรมแปรรูปโรงงานขยะ กำจัดขยะ สนามแข่งรถ ศูนย์กระจายสินค้า บริการ และการส่งออกครบวงจร

รัฐอาจจัดอบรมเสริมความรู้ในกิจการใหม่ ๆ เพื่อสร้างแรงจูงใจ หรือลงทุนให้ดูเป็นตัวอย่าง เมื่อประสบความสำเร็จก็ขายกิจการให้เอกชนเพื่อนำรายได้กลับคืน

เพราะถ้าไม่กระตุ้นให้เกิดการลงทุนในกิจการใหม่ ข้อเสียของคนไทยที่เป็นมานาน คือ การทำธุรกิจตาม ๆ กันไป ก็จะไม่ได้รับการแก้ไข และนำไปสู่การปิดกั้นต่อการพัฒนาทางธุรกิจ

"การคิดการณ์ให้ใหญ่ มองไกลไปข้างหน้าก็เป็นเรื่องจำเป็นเหมือนกัน อย่ามองว่าเป็นเรื่องน่ากลัว เกินกำลัง ไม่งั้นทุกคนก็จะคิดแต่เรื่องเล็ก ๆ ย่ำอยู่กับที่ไม่ไปไหน เราจะโตลำบาก"

สมัยก่อน ใคร ๆ ก็คิดว่าการไปเปิดร้านอาหารในต่างประเทศเป็นเรื่องยาก ยิ่งประเทศพัฒนาแล้วยิ่งกฎระเบียบมาก ถูกกีดกันรุนแรง โดนรีดภาษีก็หนัก ก็เลยไม่กล้าไป

กระทรวงพาณิชย์ในสมัยนั้นก็ลองเปิดร้านอาหารไทยทดสอบดู ไม่ได้คาดหวังจะขายดี แต่อยากศึกษาปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นมากกว่า เพื่อจะได้นำข้อมูลมาหาทางแก้ไข

ไล่เก็บข้อมูลตั้งแต่ขั้นตอนการขออนุญาตเปิดร้าน การนำวัตถุดิบปรุงแต่งอาหารเข้าไป อุปกรณ์จานชาม ช้อน ต้องเสียภาษี ต้องจ่ายอะไร หรือรสนิยมของคนในประเทศนั้นชอบใช้อุปกรณ์แบบไหน รสชาติอาหาร รสนิยมการแต่งร้าน เมนูอาหาร หน้าตาอาหาร พ่อครัวแม่ครัวนำเข้าได้หรือต้องใช้จากไหน

มีค่าใช้จ่ายนอกเหนือไปจากนี้อะไรบ้าง เรียงเป็นบัญชีหางว่าวออกมาดู แล้วหาข้อมูลส่งออกจากไทยไปไม่ได้ จะสามารถหาซื้ออะไรจากไหนทดแทนได้บ้าง ราคาเป็นอย่างไร

สิ่งเหล่านี้ ประมวลกลับมาเป็นข้อมูลให้กับผู้ประกอบการที่มีกำลังจะออกไปทำร้านอาหารในต่างประเทศได้กล้าตัดสินใจมากขึ้น และใช่ว่าจะต้องทำเฉพาะร้านอาหารเท่านั้น สินค้าอื่น ๆ ที่เราผลิตได้ เข้ากับความต้องการของตลาดนั้น ๆ ก็ช่วยเปิดช่องทางให้เราเข้าไปขายได้อีกต่างหาก

ขณะเดียวกัน รัฐก็สามารถใช้ข้อมูลเหล่านี้ออกไปเจรจาเพื่อต่อรอง เปิดทางให้ผู้ประกอบการไทยทำให้ทุกวันนี้มีร้านอาหารไทยออกไปเปิดให้บริการสร้างชื่อเสียงเป็นที่รู้จักในหลาย ๆ ประเทศ

สมัยนี้ มีการคิดกันว่าจะออกไปทำนานอกประเทศที่ในจีเรีย เพื่อปูทางให้ต่างชาติเข้าถึงข้าวไทยได้ง่ายและมากขึ้น ก็เป็นมุมมองที่ดี เป็นจุดเริ่มต้นที่ดีที่จะก้าวออกไปนอกบ้านจากศักยภาพที่เรามีอยู่ เป็นโอกาสที่เราจะได้สร้างรายได้เข้าประเทศเพิ่ม เหมือนที่ต่างชาติก็เข้ามาลงทุนในบ้านเรา แล้วนำกำไรกลับไป

"รัฐต้องคิดให้มากขึ้นเรื่องธุรกิจบริการ ส่วนเรื่องส่งออกก็ต้องหาทางขยับขยายส่งเสริมให้ผู้ประกอบการไทยไปลงทุนต่างประเทศ ค้นหาแหล่งวัตถุดิบใหม่ ๆ แรงงานราคาถูก สร้างรายได้เข้าประเทศ"

การคิดนอกเหนือจากสิ่งที่ทำอยู่จึงไม่ใช่เรื่องน่ากลัว แต่ไม่จำเป็นต้องไปยึดติดกับการเป็นผู้คิดคนแรก คิดในสิ่งที่ยังไม่เคยมีใครคิดได้มาก่อน

ญี่ปุ่นในอดีตก่อนจะมาเป็นเจ้าเทคโนโลยีล้ำสมัยในเวลานี้ก็ใช้เงินไปซื้อเครื่องจักรจากประเทศอื่นมาใช้ทั้งสิ้น เพียงแต่ซื้อมาแล้วใช้ไปก็ศึกษาไปด้วย แล้วต่อยอดมาสู่การผลิตเครื่องจักรของตัวเองให้มีคุณสมบัติที่เหนือกว่า คือ รู้จักประยุกต์ใช้ให้เป็น ต่อยอดให้ได้

ยกตัวอย่างเข้ามาใกล้ตัวอีกนิด เรื่องการคิดค้นยารักษาโรค ยาใหม่แต่ละตัวกว่าจะวิจัยค้นคว้าได้ ต้องลงทุนไม่น้อยกว่าล้านเหรียญสหรัฐ

คิดค้นได้แล้วก็ต้องรีบไปจดสิทธิบัตรไว้ เพื่อคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญาของตัวเอง อายุคุ้มครองก็แค่ ๒๐ ปี ระหว่างนั้นยังต้องเสียเวลาไปกับการทดลองในห้องปฏิบัติการให้แน่ใจว่าใช้รักษาโรคได้จริง หมดเวลาไปอีกหลายปีกว่าจะวางขายได้ในตลาดได้

ขายได้ไม่เท่าไรก็หมดอายุคุ้มครองจากสิทธิบัตรยาแล้ว ทำให้บริษัทยาของต่างชาติจำเป็นต้องขายยาในราคาแพงเพื่อให้คุ้มกับการลงทุนที่เสียไป

ประเภทนี้เราก็ดูเป็นตัวอย่างได้ ถ้าเห็นว่าเกินความสามารถไปไกลก็ไม่จำเป็นต้องแข่งขัน แต่สามารถเลือกใช้วิธีต่อยอดแทนได้

เปิดเสรีไม่ใช่สูตร..สำเร็จ

ภายใต้กรอบการค้าเสรีมีทั้ง **"สิทธิ"** และ **"หน้าที่"** ให้เราต้องทำ แต่ที่ปรากฏในเวลานี้ คือ เรา

รู้จักทำเฉพาะหน้าที่ ไม่พยายามเข้าไปใช้สิทธิ

กลายเป็นว่าเราปฏิบัติตัวอย่างดีภายใต้กรอบการค้าเสรีทุกกรอบ ทุกเวที และทุกข้อตกลง ที่ได้ลงนามไป ซึ่งนับเป็นข้อผิดพลาดอย่างยิ่ง ต่อการส่งเสริมการส่งออก และเป็นอันตรายต่อการเปิดบ้านรับการเปิดเสรีทางธุรกิจ

ในภาคของการค้านั้น เราเปิดเสรีรับสินค้าจากต่างประเทศเข้ามาถูกต้องตามกฎกติกา แต่ขาดการตรวจสอบที่รัดกุม ทำให้หลายสินค้าที่เข้ามาขายตัดราคาสินค้าในบ้านเรา ส่งผลให้ผู้ผลิตไทยเดือดร้อน ขณะที่สินค้าของไทยส่งเข้าไปขายติดขัด ไม่ได้รับการอำนวยความสะดวกตามข้อตกลง

ส่วนหนึ่งต้องยอมรับด้วยว่า บทบาทในการตอบโต้ เพื่อรักษาสิทธิของเราในเวทีการค้าระหว่างประเทศมีค่อนข้างน้อย ทำให้คู่ค้าไม่เกรงกลัว หลาย ๆ ครั้งก็เลือกปฏิบัติกับสินค้าไทย

นอกจากนี้ ข้อตกลงการค้าระหว่างประเทศโดยมากสร้างอุปสรรค และกดดันให้ไทยต้องปฏิบัติตามข้างเดียว เพราะเรายึดมั่นถือมั่นต่อการปฏิบัติตามข้อตกลง น้อยครั้งที่เราจะเข้าไปใช้สิทธิตรวจสอบการดำเนินการตามข้อตกลงที่มีไว้กับเรา ทำให้ไทยตกเป็นฝ่ายเสียเปรียบค่อนข้างมาก

เช่น ข้อตกลงที่ต้องผลิตสินค้าภายใต้กระบวนการผลิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม สุขอนามัยในโรงงานผลิต ปล่อยให้คู่ค้าเข้ามาตรวจสอบโรงงานไทยฝ่ายเดียว แต่ฝ่ายไทยไม่เคยเข้าไปตรวจสอบการผลิตคู่ค้า เพื่อปกป้องตลาดของเราเอง เพราะมุ่งแต่จะส่งออกให้มากเข้าไว้ จึงพยายามรักษากฎระเบียบให้คู่ค้าพอใจ

"เราตื่นกับบรรดาสิทธิพิเศษมากเกินไป เพราะขาดความเข้าใจ ไม่ศึกษาข้อตกลงให้ถี่ถ้วน พอโดนขู่ก็กลัวลนลาน อย่างจีเอสพี เงื่อนไขที่ให้มาสูงกว่าเกณฑ์ที่องค์การการค้าโลก หรือดับเบิลยูทีโอ บังคับใช้ด้วยซ้ำไป เข้าข่ายกีดกันการค้า ดังนั้น เราไม่ควรยอมหมดทุกอย่าง"

สิทธิพิเศษทางภาษีหรือจีเอสพี ที่ประเทศสหรัฐอเมริกาให้กับสินค้าไทยเป็นอีกตัวอย่างที่ทำให้ไทยเสียอำนาจในการต่อรอง และหลาย ๆ ครั้งต้องตกเป็นเบี้ยล่างให้สหรัฐฯ บงการว่าต้องทำอะไรบ้าง ซึ่งเป็นการเพิ่มต้นทุนทางอ้อมให้กับสินค้าไทย

แม้จะได้รับการลดหย่อนภาษีนำเข้าให้ แทนที่ไทยจะได้ประโยชน์เต็มที่จากภาษีที่ได้ลด แต่เพราะต้องไปเพิ่มการปฏิบัติตามเกณฑ์ที่สหรัฐฯ วางกฎขึ้นในหลายสินค้าก็ทำให้ต้นทุนพุ่งได้เช่นกัน

เป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้สิทธิประโยชน์ภายใต้กรอบต่าง ๆ ไม่เป็นที่เชิญชวนให้ผู้ประกอบการเข้ามาใช้

"เราตื่นกับบรรดาสิทธิพิเศษมากเกินไป เพราะขาดความเข้าใจ ไม่ศึกษาข้อตกลงให้ถี่ถ้วน พอโดนขู่ก็กลัวลนลาน อย่างจีเอสพี เงื่อนไขที่ให้มาสูงกว่าเกณฑ์ที่องค์การการค้าโลก หรือดับเบิลยูทีโอ บังคับใช้ด้วยซ้ำไป เข้าข่ายกีดกันการค้า ดังนั้น เราไม่ควรยอมหมดทุกอย่าง"

การค้าขายภายใต้กรอบดับเบิลยูทีโอในหลายสินค้า สามารถทำให้ไทยส่งออกได้มากกว่าการพาสิทธิพิเศษเฉพาะรายประเทศที่ล่อหลอกให้เข้าไปติดกับ เพื่อสร้างความชอบธรรมให้ประเทศเหล่านี้ ขยายผลต่อการใช้ไปถึงสินค้าในรายการอื่น ๆ ที่นอกเหนือจากข้อตกลง ซึ่งในทางกฎหมายทำไม่ได้ แต่เพราะเรารู้ไม่จริง ดูไม่ละเอียดในกฎกติกา จึงตกเป็นฝ่ายเพลี่ยงพล้ำ

ความคาดหวังที่จะใช้การค้าเสรีเปิดตลาดให้สินค้าเกษตรของไทยเพิ่มอำนาจต่อรองด้านราคาให้สูงขึ้น ก็ทำให้เรายอมคู่เจรจามากเกินจำเป็น ทั้งที่ในความเป็นจริงแล้ว สินค้าเกษตรของทุกประเทศล้วนได้รับการปกป้อง เพื่อไม่ให้สินค้าจากต่างประเทศเข้าไปตีตลาดได้ บ้านเราก็เช่นกัน จึงเป็นไปได้ยากที่ไทยจะสมหวัง

การทำตลาดสินค้าเกษตรต้องสร้างสัมพันธ์กับประเทศคู่ค้าระหว่างรัฐต่อรัฐไว้เป็นฐานรองรับ นอกเหนือไปจากที่เอกชนดำเนินการค้าขายเอง เพราะราคาสินค้าเกษตรมีปัจจัยจากสภาพอากาศเข้ามาเป็นตัวแปร ซึ่งเป็นปัจจัยที่ยากต่อการควบคุม

ปีไหนฝนฟ้าแล้ง ผลผลิตออกน้อย ราคาก็แพง ปีไหนน้ำท่าดี ผลผลิตอุดมสมบูรณ์ ราคาก็ตกต่ำ จึงเห็นได้ว่า เกษตรกรไม่มีอำนาจต่อรองได้ด้วยตัวเอง ต้องอาศัยสภาพอากาศเป็นตัวกำหนดหลัก

ฉะนั้นถึงประเทศไทยจะไปทำข้อตกลงการค้าเสรีไว้กับหลายประเทศ ก็ไม่ได้หมายความว่าจะช่วยทำให้สถานการณ์ของสินค้าเกษตรดีขึ้น

ความสัมพันธ์ในเชิงรัฐต่อรัฐมีผลมากกว่าอย่างในยามที่ราคาข้าวแพงประเทศคู่ค้าเดือดร้อน รัฐสามารถนำสต็อค ที่รับจำนำไปขายให้ในราคามิตรภาพได้เหมือนเป็นการซื้อใจกันไว้ เพื่อผูกสัมพันธ์ระยะยาว

อย่าไปโขกสับ ฉวยโอกาสโก่งราคา ปั่นราคาให้แพงขึ้นผ่านโครงการรับจำนำ ซึ่งเป็นการสร้างศัตรูโดยไม่จำเป็น ต้องเข้าใจธรรมชาติของราคาสินค้าว่ามีขึ้นมีลงค่อนข้างผันผวน

เพราะเมื่อราคาข้าวตกต่ำ หรือผลผลิตทางเกษตรอื่น ๆ ราคาตก เราจะได้สามารถเอ่ยปากขอความช่วยเหลือจากประเทศเหล่านี้ตอบแทนบ้าง ในการให้ช่วยรับซื้อสินค้าออกไปบ้างเพื่อระบายสต็อค แต่ถ้าเขาเลือกที่จะเป็นศัตรูแล้วเขาก็ไม่ช่วยซื้อ

การวางเงื่อนไขให้ชัดว่าเราจะเปิดเสรีเพื่ออะไร แล้วหาคำตอบว่าได้อย่างที่หวังหรือไม่ ถ้าไม่ได้ต้องปรับเปลี่ยนเงื่อนไขหรือเป้าหมายใหม่ เพื่อให้สามารถตอบโจทย์ผลประโยชน์ของชาติได้เต็มปากเต็มคำ

"ความสำเร็จที่แท้จริงของการเปิดเสรีคือ ผลประโยชน์ที่ไทยจะได้รับ ไม่ใช่แค่ได้ลงนามในหนังสือเซ็นสัญญา และการเปิดเสรีที่จะปกป้องประเทศได้ต้องมีเงื่อนไข"

ในการเปิดเสรีภาคธุรกิจ เป็นอีกหัวข้อที่ต้องระมัดระวัง อย่าเร่งเปิดทั้งที่คนในประเทศยังไม่พร้อม กรณีของค้าปลีกเป็นตัวอย่างที่ดี นอกจากไม่พร้อมแล้ว ยังไม่มีการวางกฎหมายไว้รองรับก่อน

"ความสำเร็จที่แท้จริงของการเปิดเสรีคือ ผลประโยชน์ที่ไทยจะได้รับ ไม่ใช่แค่ได้ลงนามในหนังสือเซ็นสัญญา และการเปิดเสรีที่จะปกป้องประเทศได้ ต้องมีเงื่อนไข"

ถ้าต่อไปธุรกิจค้าปลีกรายใหญ่จำกัดช่องทางขายสินค้าของคนไทย คือ ผลิตเอง ขายเองหมด ไม่ให้ใครเข้าไปขาย รัฐก็จำเป็นต้องออกกฎหมาย

มาควบคุม แต่หากธุรกิจไหนที่เห็นว่าเปิดเสรีแล้วจะช่วยให้คนไทยเกิดการเรียนรู้ได้พัฒนาเทคนิคใหม่ๆ เพิ่มเติม ก็สามารถเลือกเปิดได้เฉพาะส่วน คือ สร้างเงื่อนไขไว้ปกป้องกิจการของคนไทยด้วย ซึ่งเป็นสิทธิอันชอบธรรมของเรา

ต่างชาติก็ไม่มีชาติไหนเปิดบ้านตัวเองหมดเช่นกัน แต่ละประเทศก็ต้องดูแลผู้ประกอบการของตัวเอง บางประเทศก็จำกัดพื้นที่การเปิด ไม่ได้ให้ทั้งประเทศ ของเราก็สามารถทำได้ในลักษณะเดียวกัน

แบรนด์ สำคัญแค่ไหน?

เวลานี้ พอพูดถึงการส่งออก นอกจากการยึดติดอยู่กับตัวเลขส่งออกได้มากหรือน้อยแล้ว ที่เห็นพูดกันมากก็คือ การสร้างแบรนด์ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้สินค้า ซึ่งจริงๆ ประเทศไทยไม่จำเป็นต้องทุ่มเทลงไปที่เรื่องแบรนด์มากนัก เพราะแบรนด์ให้คุณก็ให้โทษเหมือนกัน

คนไทยชอบเห่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งเป็นพักๆ ไม่ค่อยใส่ใจในการรักษาสิ่งที่ตัวเองสร้างขึ้นมา เพราะคิดว่าสร้างติดตลาดแล้วก็พอ ไม่ต้องพัฒนาต่อ นานไปจากแบรนด์ที่ทำประโยชน์ก็จะกลายเป็นโทษ ซึ่งจะเป็นภาพลักษณ์ที่ไม่ดีติดตัวไปตลอด

เราสามารถพึ่งพาแบรนด์ที่ติดตลาดอยู่แล้วเป็นส่วนโปรโมตตัวเราเองได้ เป็นการโฆษณาพ่วงไปกับสินค้าแบรนด์หลักที่มาจากเราผลิต ก็เป็นอีกทางที่ช่วยลดค่าใช้จ่ายได้ เนื่องจากทุนของเราไม่ได้มากเหมือนกับประเทศร่ำรวยอื่นๆ ยิ่งภาวะเศรษฐกิจแย่ต้องระมัดระวังการใช้จ่าย เรียงลำดับความจำเป็นก่อนหลังให้เหมาะสม

ยกตัวอย่าง ญี่ปุ่น ในช่วงแรกของการทำตลาดสินค้า ก่อนที่แบรนด์จะติดตลาด ก็จะอ้างอิงไปกับแบรนด์ท้องถิ่น หรือแบรนด์ที่มีชื่อเสียงอยู่เดิม กล่าวคือ ตัวสินค้าของแบรนด์ที่เป็นที่รู้จักอยู่แล้ว ใช้ญี่ปุ่นผลิต หรืออาศัยบริษัทญี่ปุ่นทำการตลาด ภายใต้บรรจุภัณฑ์ กล่อง หรือหีบห่อ ที่ระบุข้อมูลการตลาด

บริษัทของญี่ปุ่นก็จะใส่ชื่อของบริษัท หรือตราสัญลักษณ์เพื่อโปรโมตพ่วงไปด้วยว่า แบรนด์ดังนั้นใช้บริษัทญี่ปุ่นเป็นผู้ผลิต หรือทำการตลาดให้ แพ็กสินค้าให้

จากนั้นจะต่อยอดออกมาทำสินค้า หรือธุรกิจอย่างหนึ่งอย่างใดก็ตามแต่ก็จะได้อานิสงส์ของการสร้างแบรนด์ทางอ้อมไปด้วย

ลักษณะนี้น่าจะทำตลาดได้ง่ายกว่าการโหมสร้างแบรนด์เหมือนที่เรากำลังทำอยู่ในเวลานี้ โดยเฉพาะเรื่องเครื่องหมาย หรือตราสัญลักษณ์ ว่าเป็นสินค้าไทย ต้องไม่ลืมว่าการรักษาคุณภาพให้มีความเสถียรคงทนเป็นเรื่องยาก ถ้าเสื่อมเสียขึ้นมาก็จะถูกเหมารวม และทำตลาดได้ลำบาก

ที่สำคัญต้องใช้งบประมาณจำนวนมหาศาล ต้องระดมความคิดวางแผนการตลาดอย่างเป็นระบบ ไม่ใช่แค่คิดออกแบบแล้วจบ ถึงมีแบรนด์ไม่มีตลาด ก็ไม่ได้แจ้งเกิด

แจ้งเกิดแล้วก็ไม่รู้ว่าจะให้ผลในแง่บวก หรือแง่ลบ ถ้าผลออกมาเป็นลบสินค้าไทยก็จะพังยกแผง

ก็หวังว่าการเดินหน้าในระดับนโยบายของประเทศ จะสร้างภาพจริงขึ้นมาทดแทนภาพลวงตาเสียที เพื่อความอยู่รอดของแรงงานภาคธุรกิจและเศรษฐกิจไทย

จากหนังสือ ครบรอบ ๕๙ ปี กรมส่งเสริมการส่งออก (๒๕๕๔)

เดือนมีนาคม ๒๕๕๔ เป็นวาระที่กรมส่งเสริมการส่งออกครบรอบวันสถาปนาปีที่ ๕๙ ในวันที่ ๑๒ มีนาคม และสำนักข่าวพาณิชย์จะครบ ๖๑ ปี ในวันที่ ๑ มีนาคม ๒๕๕๔ วารสารผู้ส่งออก ได้รับความกรุณาจากคุณพชร อิศรเสนา ณ อยุธยา อดีตปลัดกระทรวงพาณิชย์ (ดำรงตำแหน่งอธิบดีกรมเศรษฐสัมพันธ์/กรมพาณิชย์สัมพันธ์ ปี ๒๕๑๓-๒๕๒๑) เล่าถึงเหตุการณ์ต่างๆ ในความทรงจำซึ่งถือเป็นหนึ่งในบันทึกประวัติศาสตร์อันทรงคุณค่า

เพื่อนฝูงที่ทำงานร่วมกันมาหลายปีในกรมเศรษฐสัมพันธ์บ้าง และกรมการสนเทศบ้าง คุยกันถึงเรื่องเก่าเมื่อครั้งกระโน้น เรื่องความเป็นมาของ ๒ กรม ฟังแล้วค่อนข้างจะเลอะเลือนกัน แต่เนื่องจากผมอยู่ในช่วง **"วัยกลับ"** ปัจจุบันไม่รู้เรื่อง อดีตพอไหว ก็เลยขอให้ผมเล่าเรื่องให้ฟังจะถูกจะผิดค่อยว่ากันวันหน้าถ้าผมยังอยู่

ย้อนกลับไปในปี ๒๕๐๘ คุณสุนทร หงส์ลดารมภ์ กลับมาเป็นรัฐมนตรีว่าการกระทรวงเศรษฐการอีกครั้งหนึ่ง ท่านเรียกให้ผมไปเป็นเลขานุการท่าน ผมไม่เคยรู้จักท่านมาก่อน

ท่านรัฐมนตรีสุนทรฯ ดูจะไม่ค่อยสบายใจเรื่องโครงสร้างการงานของกระทรวงฯ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเรื่องงานประชุมระหว่างประเทศและงานส่งเสริมการส่งออก งาน ๒ ด้านนี้ปนเปอยู่กับงาน ๒ กรม เป็นส่วนใหญ่ คือ กรมการสนเทศ (เปลี่ยนเป็นกรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ เป็นกรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ) และกรมเศรษฐสัมพันธ์ (เปลี่ยนเป็นกรมพาณิชย์สัมพันธ์ เป็นกรมส่งเสริมการส่งออก)

กรมการสนเทศเขียนเป็นภาษาอังกฤษว่า "Department of Commercial Intelligence" คำหลักอยู่ทำว่า **"Intelligence"** แปลความเป็นภาษาไทยว่า ข้อมูล/ข่าวที่ผ่านการกลั่นกรองแล้ว ข้อมูลที่กรมฯ นำมากลั่นกรองคือ ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า มีการรวบรวมตัวอย่างวัตถุดิบ ตัวอย่างสินค้านำมาเผยแพร่โดยวิธี

พิพิธภัณฑ์ โดยเอกสารแผยแพร่หรือโดยการนำไปแสดงในที่ต่าง ๆ ภายในประเทศ นอกจากตัวอย่างแล้วยังมีการรวบรวมราคาของสิ่งเหล่านี้ ในรูปราคาตามจริงหรือในรูปดรรชนี ซึ่งท้ายสุดมีการนำราคาเหล่านี้ในประมวลเป็นดรรชนีค่าครองชีพ กรมการสนเทศยังดำเนินการฝึกอบรมให้ความรู้แก่ผู้ที่ทำมาค้าขาย ท้ายสุดมีโรงพิมพ์ที่เผยแพร่ข่าวเศรษฐกิจการค้าเป็นรายวันในรูปแบบหนังสือพิมพ์ข่าวพาณิชย์รายวัน และวารสารประจำเดือน ที่ทำการของกรมการสนเทศแต่เดิมอยู่ใต้สะพานพุทธยอดฟ้าทั้งหมด แต่มาได้ย้ายหน่วยงานทั้งหมด นอกจากสำนักข่าวและโรงพิมพ์มาไว้ที่สี่แยกคอกวัวโดยใช้ชั้นล่างเป็นพิพิธภัณฑ์แสดงสินค้า

กรมเศรษฐสัมพันธ์ เขียนเป็นภาษาอังกฤษว่า Department of Economic Relations งานที่เป็นชิ้นเป็นอันของกรมนี้ก็คือ การประชุมระหว่างประเทศในสมัยนั้นมุ่งไปที่การประชุมของ ECAFE (ปัจจุบันคือ ESCAP) ภายหลังไปมุ่งเรื่องการแสดงสินค้าในต่างประเทศ ปีหนึ่งไม่เกิน ๒ ครั้ง ราชอาณาจักรลาวครั้งหนึ่ง กับประเทศอื่นอีกครั้งหนึ่ง การแสดงไม่ได้เอาพ่อค้าไป ทุกสิ่งทุกอย่างที่กรมฯ เอาไปแสดงเป็นของที่กรมฯ ซื้อมายืมมา กรมฯ มาดังเอาตอนที่ก้าวล่วงไปในเรื่อง World Exposition ที่แคนาดา ซึ่งเป็นงานเผยแพร่ในเรื่องต่าง ๆ ไกลกว่าการแสดงสินค้า ในขณะเดียวกันก็มาจัดงานแสดงสินค้าแห่งเอเชีย มีการจัดซื้อที่ดินที่หัวหมาก สร้างอาคารแสดงสินค้าหลายหลัง สร้างสถานีตำรวจหัวหมาก สร้างถนนใหม่อีก ๒ สายไปสู่พื้นที่แสดง ย้ายที่ทำการกรมจากชั้น ๓ ของตึกกระทรวงไปอยู่ที่หัวหมาก ส่วนงานประชุมต่างประเทศก็ปล่อยปละละเลยกัน กรมการค้าต่างประเทศจึงเอาไปทำบ้าง กรมการสนเทศเอาไปทำบ้าง เกิดการขัดแย้งขึ้นมา จะด้วยเหตุใดไม่แน่ชัด คณะรัฐมนตรีมีมติให้ยุบกรมเศรษฐสัมพันธ์

ท่านรัฐมนตรีสุนทร ให้ผมเชิญ ม.ร.ว. จันทรแรมศิริโชค จันทรทัต หัวหน้ากองระบบงาน สำนักงบประมาณ ให้มาช่วยขบคิดว่าจะจัดการงานของสองกรมนี้อย่างไร หลังจากที่ได้ปรึกษาหารือกันก็เห็นพ้องกันว่า กรมการสนเทศควรจะเป็นกรมมันสมองรวบรวมข้อมูลทางเศรษฐกิจการค้านำมากลั่นกรองวิเคราะห์วิจัยให้เป็นพื้นฐานที่จะใช้กำหนดนโยบาย หรือท่าทีของชาติ การดำเนินงานของกระทรวงฯ กับให้รับผิดชอบในเรื่องการประชุมระหว่างประเทศ ส่วนกรมเศรษฐสัมพันธ์นั้น ก็ให้รับผิดชอบในเรื่องส่งเสริมการค้าทั้งภายในและต่างประเทศ กับการฝึกอบรมพ่อค้าแม่ค้าให้มีความรู้ความเข้าใจในเรื่องการค้าขาย โดยมีกองข่าวสารการพาณิชย์เป็นแกนในการเผยแพร่ความรู้และสนับสนุนกิจการของกรมฯ

แต่ยังไม่ทันนำมาปรับใช้ให้เป็นรูปร่างขึ้นมา คุณสุนทรฯ ก็ลาออกไปเป็นอัครราชทูต ที่กรุงวอชิงตัน นัยว่าท่านทนไม่ไหวในเรื่องการดำเนินการตาม **"โครงการช่วยเหลือชาวนา"** ที่รัฐบาลมอบให้กระทรวงเศรษฐการรับผิดชอบ ท่านว่าท่านเหลืออดในเรื่องการทำการคิด **"แบบไม้หลักปักมูลกระบือ"** เรื่องปรับปรุงโครงสร้างของสองกรมก็เลยต้องพับไป

เมื่อคุณสุนทรลาออกไปแล้ว รัฐบาลก็ให้ ฯพณฯ พจน์ สารสิน รัฐมนตรีว่าการกระทรวงพัฒนาการแห่งชาติ มาเป็นรัฐมนตรีว่าการกระทรวงเศรษฐการ อีกตำแหน่งหนึ่งท่านอยู่ได้ปีเศษ คือ ในปี ๒๕๑๒ คุณบุญชนะ อัตถากร มาเป็นรัฐมนตรีว่าการฯ รุ่งขึ้นในปี ๒๕๑๓ มีการแต่งตั้งข้าราชการระดับสูงหลายคน ท่านได้เสนอให้ผมเลื่อนจากรองอธิบดีเป็นอธิบดีกรมทะเบียนการค้า คณะรัฐมนตรีได้ลงมติแล้ว เพียงแต่รอพระบรมราชโองการ แต่เกิดเหตุบางอย่างต้องเปลี่ยนแปลงให้ผมไปเป็นอธิบดีกรมเศรษฐสัมพันธ์

จำได้ว่าวันที่ผมไปรับงานกรมฯ ที่หัวหมากมีข้าราชการราว ๑๐ คน พนักงานดูแลอาคารสถานที่อีก ๓๐-๔๐ คน ได้ความว่า เนื่องจากคณะรัฐมนตรีได้มีมติให้ยุบกรมฯ มาสองปีแล้วจึงมีการลาออกบ้าง โยกย้ายไปทำงานที่กรมอื่นบ้าง มีการยืมตัวไปบ้าง สถานที่ทำงานเป็นตึกอำนวยการงานแสดงสินค้า เป็นตึก ๒ ชั้น ๒ แถวขนานกัน เชื่อมท่อนปลายด้านหนึ่งเป็นทางเดินมุงหลังคา รู้สึกจะกว้างขวางกว่าชั้น ๓ ของกระทรวงฯ แต่อากาศโปร่งใสเพราะอยู่กลางทุ่ง

งานที่รับมอบในวันนั้น มีแต่งานแสดงสินค้าต่างประเทศ ๒ งาน ที่มีค่อนข้างมาก คือ อาคารแสดงและของที่ใช้แสดง แต่อาคารส่วนใหญ่อยู่ในสภาพทรุดโทรม

งานแรกที่กระทรวงฯ มอบหมายคือ ให้จัดงานแสดงสินค้าเพื่อหารายได้มาสร้างอนุสาวรีย์องค์ปฐมเสนาบดีกระทรวงพาณิชย์ คือ พระเจ้าบรมวงศ์เธอพระองค์เจ้ากิติยากรวรลักษณ์ กรมพระจันทบุรีนฤนารถ รายได้ที่รับไม่เพียงพอ จึงต้องไปขอความกรุณาจากบริษัทศรีกรุงและโรงหนังเพชรรามาที่ประตูน้ำฉายหนังเรื่องอะไรก็จำไม่ได้เป็นรอบปฐมฤกษ์ ทั้งภาพยนตร์และโรงฉาย พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวฯ และสมเด็จพระนางเจ้าพระบรมราชินีนาถฯ เสด็จพระราชดำเนินมาในการนั้น รายได้ที่หาได้จึงมีเกินพอ หลังจากเสร็จการก่อสร้างพระอนุสาวรีย์แล้วยังเหลือเงิน ภายหลังกระทรวงฯ ได้นำไปก่อสร้างตึกสวัสดิการทดแทนโรงอาหารหลังตึกกระทรวงฯ

จะเรียกว่าการสร้างพระอนุสาวรีย์เป็นจุดเริ่มต้นของการ **"ฟื้น"** งานของกรมเศรษฐสัมพันธ์ก็ว่าได้ เป็นโอกาสที่จะนำเอาแนวความคิดสมัยใหม่ ฯพณฯ สุนทร หงส์ลดารมภ์ มาใช้โดยเบื้องต้นได้ขอโอนงานแสดงสินค้าภายในประเทศและงานฝึกอบรมจากกรมการสนเทศมาก่อน ส่วนงานข่าวพาณิชย์และโรงพิมพ์ขอส่งคนไปฝึกงานหนังสือพิมพ์ก่อน คุณจรัส จตุจรัส บรรณาธิการ ได้ให้ความกรุณาเป็นอย่างมาก หลังจากนั้นก็ขอโอนศูนย์พาณิชยกรรมที่นครนิวยอร์กจากสำนักงานปลัดกระทรวงมา ศูนย์นี้เป็นศูนย์เดียวที่กระทรวงพาณิชย์มีอยู่ นอกนั้นเป็นสำนักงานข้าหลวงพาณิชย์

ไม่ช้าไม่นานก็เกิดการปฏิวัติ ท่านปลัดกระทรวงฯ ท่านอาจารย์ประยูร กาญจนดุล เป็นผู้ใช้อำนาจแทนรัฐมนตรีว่าการ ผมได้รับคำสั่งให้ไปทำงานในสำนักงานอำนวยการเศรษฐกิจ ซึ่งมีคุณพจน์ สารสิน เป็นผู้อำนวยการ คุณประสิทธิ์ กาญจนวัฒน์ เป็นรองผู้อำนวยการ

การปฏิวัติครั้งนั้นอาจจะพูดได้ว่าเป็นจุดหันเหของกรมเศรษฐสัมพันธ์ คณะปฏิวัติในช่วงนั้นยอมรับปรัชญาที่ว่า การส่งออกเป็นพลังสำคัญที่จะผลักดันการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ ผมถูกติเตียนว่า ทำไมแสดงสินค้าเพียงปีละ ๒ ครั้งเท่านั้น สั่งให้ชี้แจงและเสนอแนวทางแก้ไข กรมฯ ได้เสนอไปว่างานแสดงสินค้าจะได้ผลก็ต่อเมื่อมีการเจรจากับต่างประเทศที่จะลดความรุนแรงของการกีดกันทางการค้า คือ ตลาดต้อง **"เปิด"** พอสมควร นอกจากนั้นแล้วการแสดงสินค้าต้องใช้เงินงบประมาณมากมายเอกชนที่รับประโยชน์เบื้องต้น ควรจะมีส่วนร่วมทั้งในการกำหนดแนวทางและการรองรับภาระบางส่วน พูดง่าย ๆ คือ ทางราชการต้องปรึกษาหารือกับภาคเอกชนว่าจะแสดงสินค้าอะไรที่ไหน เมื่อไหร่ และภาคเอกชนต้องช่วยแบ่งเบาภาระค่าใช้จ่าย โดยเงินที่เอกชนสมทบไม่ถือเป็นรายได้ที่ต้องส่งคืนคลังตามกฎหมายงบประมาณ คณะปฏิวัติให้การเห็นชอบการแสดงสินค้าจึงได้ขยายขอบเขตมากมาย ไม่ช้าไม่นาน ส.ต.ง. ก็เข้ามาสอบสวนตั้งข้อหาว่ากระทำการทุจริต เพราะเงินที่ได้มาไม่คืนหลวงตามกฎหมาย หลังจากชี้แจงว่า เป็นการดำเนินการตามคำสั่งคณะปฏิวัติ ข้อกล่าวหาก็เปลี่ยนเป็นว่าไม่มีการวางกฎระเบียบการเบิกจ่ายเงินต้องชี้แจงกันหนักหน่วงกินเวลาช้านาน

จุดระเบิดอันที่สองคือ เมื่อจวนจะรับมอบหมายงานข่าวพาณิชย์จากกรมการค้าสนเทศ คุณประสบศุขซึ่งเป็นคนรุ่นใหม่ที่กรมฯ ส่งไปให้คุณจรัสฯ ช่วยอบรมสั่งสอนวิทยายุทธ์ของการทำหนังสือพิมพ์ประสบอุบัติเหตุสิ้นบุญสิ้นกรรมไป กรมฯ เลยต้องส่งคนรุ่นใหม่ไปสานงานต่อคือ คุณดำรงค์ อินทรมีทรัพย์ ไม่ช้าไม่นานวันหนึ่งราว ๓ ทุ่ม ผมได้รับแจ้งจากท่านรองอธิบดี คุณวินัย ปัจฉิมสวัสดิ์ ว่าฝ่ายความมั่นคงของคณะปฏิวัติได้มาที่โรงพิมพ์ใต้สะพานพุทธฯ ยึดเอาถาดเรียงพิมพ์ที่พิมพ์หนังสือพิมพ์ข่าวพาณิชย์วันนั้นไป คุณดำรงค์ฯ กับหัวหน้านักข่าว คือ คุณสวาท เย็นสมุทร ถูกสันติบาล **"เชิญ"** ตัวไปสอบเรื่องราวที่ได้จากท่านรองฯ ในเบื้องต้นมีว่า ได้มีการพาดหัวตัวใหญ่ในลักษณะที่ระคายเคืองต่อหัวหน้าคณะปฏิวัติ จากกรณีที่นักการเมืองกลุ่มหนึ่งฟ้องคณะปฏิวัติในข้อหาเป็นกบฏ วันนั้นเป็นครั้งแรกของการปรับปรุงสายส่งให้มีประสิทธิภาพ หนังสือพิมพ์ข่าวพาณิชย์ เป็นหนังสือพิมพ์เศรษฐกิจฉบับเดียวกัน ช่วงเวลานั้นพิมพ์เสร็จแล้วส่งออกจำหน่ายในช่วงบ่าย วันที่เกิดเรื่องนั้นฉบับแรกที่ส่งถึงมือผู้รับคือ ที่บ้านหัวหน้าคณะปฏิวัติ คุณสวาทฯ รายงานว่า ไม่ได้รับแจ้งจากสันติบาลว่า ไม่ให้เผยแพร่เรื่องการฟ้องร้อง เพราะหนังสือพิมพ์ข่าวพาณิชย์ไม่อยู่ในบัญชีของสันติบาล

รุ่งเช้ากรมฯ ได้ออกคำสั่งปิดหนังสือข่าวพาณิชย์ให้โรงพิมพ์หันไปเร่งงานพิมพ์แบบพิมพ์ต่าง ๆ ผมเข้าไปรายงานท่านปลัดกระทรวงฯ ท่านให้ผมไปรายงานตัวต่อผู้อำนวยการฝ่ายเศรษฐกิจ (คุณพจน์ สารสิน) กองบัญชาการคณะปฏิวัติ (สนามเสือป่า) พอรายงานเสร็จก็มีนายทหาร **"เชิญ"** ผมไปตึกใน ซึ่งเป็นที่ทำงานของคณะปฏิวัติ ผมชี้แจงเรื่องทั้งหมดว่าเป็นความจริงที่พาดหัวเช่นนั้น เนื่องจากคณะบรรณาธิการเป็นคนรุ่นใหม่ประสงค์ที่จะทำข่าวพาณิชย์ให้เป็นหนังสือพิมพ์ที่แท้จริง กรมฯ บกพร่องที่ไม่วางแนวทางที่ชัดเจนในเรื่องการเสนอข่าวและการดำเนินการในด้านต่าง ๆ เขาก็ปล่อยตัวผมออกมา ไม่ช้าคุณดำรงค์กับคุณสวาทก็ได้รับเชิญให้กลับบ้านได้

ในระหว่างนั้นท่านอาจารย์คึกฤทธิ์ ออกโรงต่อว่าต่อขานคณะปฏิวัติว่า เป็นการจำกัดอิสรภาพของหนังสือพิมพ์ นิสิตนักศึกษาออกมาต่อว่าต่อขานว่าไม่มีข้อมูลที่ได้จากหนังสือพิมพ์ข่าวพาณิชย์ไปค้นคว้าวิจัย ผมถูกเชิญตัวไปกองบัญชาการอีกครั้ง ถูกตำหนิว่าทำไมถึงไปปิดหนังสือพิมพ์ข่าวพาณิชย์ ให้รีบเปิดทันที ผมชี้แจงว่าเปิดทันทีไม่ได้ต้องขอเวลาปรับตัวปรับงานอีกสักพักหนึ่ง

อันที่จริงไม่ใช่เป็นครั้งแรกที่หนังสือพิมพ์ข่าวพาณิชย์โดนพายุแบบนี้ คุณจรัสฯ เคยเล่าให้ฟังว่า ท่านก็เคยถูกเรื่องแบบนี้ จำได้ว่าท่านไปพาดหัวเรื่องปฏิวัติโดยใช้รูปรถถังพาดหน้าหนึ่ง

จากเรื่องที่ถูกพายุในครั้งนั้น ผมเดาเอาว่าหนังสือพิมพ์ข่าวพาณิชย์ได้รับความเห็นจากหลายฝ่าย ได้รับเงินงบประมาณให้ซื้อแท่นพิมพ์ใหม่ (ทั้งที่แท่นพิมพ์ไม่ได้ถูกยุบ) ให้ย้ายที่ทำการกรมฯ จึงถือโอกาสเปลี่ยนจากเครื่อง **"ฉับแกละ"** และเครื่องเลตเตอร์เพรส เป็นเครื่องออฟเซท แต่เป็นเครื่องขนาดเล็กหนังสือพิมพ์ข่าวพาณิชย์เลยเล็กเหมาะมือไปด้วย เมื่อเทศบาลกรุงเทพฯ บีบให้ย้ายออกจากใต้สะพานพุทธไปก็ได้รับการสนับสนุนงบประมาณให้ไปปลูกอาคารที่ทำการฯ และโรงพิมพ์ใหม่ที่สีแยกประดิพัทธ์

เมื่อคณะปฏิวัติเลิกลาไป กระทรวงพัฒนาการแห่งชาติถูกยุบ ข้าราชการของกระทรวงถูกกระจายไปอยู่ตามกระทรวงกรม กรมฯ ก็ได้รับโอนข้าราชการมาสองสามคนที่กลายมาเป็นคนรุ่นใหม่ของกรมฯ มีบทบาทสำคัญในการปรับปรุงงานของกรมฯ

ในช่วงเวลานั้น คนรุ่นใหม่ของกรมฯ ร่วมมือกันปรึกษาหารือว่าจะปรับปรุงโครงสร้างและรูปแบบการทำงานอย่างไร หลังจากการศึกษาดูงานแล้วเห็นว่าน่าจะใช้รูปแบบคณะกรรมการส่งออกของประเทศไอซ์แลนด์ มีชื่อเป็นภาษาอังกฤษว่า Irish Export Board ชื่อภาษาไอรีสจำไม่ได้ กรมฯ ได้ตกลงส่ง คุณสุคนธ์ กาญจนาลัย ไปดูงานที่นั่น เป็นการเอาคนรุ่นใหม่ที่มาจากกระทรวงพัฒนาการแห่งชาติ ไม่ยึดติดอยู่กับวิธีการของกรมฯ ต่อมาได้เชิญผู้อำนวยการ (Mr. Garvy) มาเมืองไทยราว ๑ อาทิตย์ ปิดประตูประชุมทั้งวันทั้งคืน ๔-๕ วันถกเถียง ระดมความคิดในเรื่องรูปแบบการทำงานของกรมฯ และในเรื่องการร่วมมือที่จะแลกเปลี่ยนเจ้าหน้าที่มาช่วยงานกัน

หลังจากนั้น กรมฯ ได้เสนอกระทรวงรูปแบบการส่งเสริมการส่งออก แยกจากงานแสดงสินค้า

โดยขอจัดตั้งหน่วยงานที่ให้ **"บริการ"** แก่ผู้ส่งออกของไทยหรือผู้นำเข้าจากต่างประเทศ เรียกว่า "ศูนย์บริการส่งออก" รับผิดชอบในการให้บริการเชื่อมโยงผู้ผลิตผู้ส่งออกไทยกับผู้นำเข้าผู้ใช้สินค้าไทยและเป็นแม่ข่ายของศูนย์พาณิชยกรรมในต่างประเทศ การให้บริการจะต้องยึดถือปรัชญาว่าต้องสอดคล้องกับวิธีการและจิตใจของภาคเอกชน ภาพลักษณ์ก็ต้องเปลี่ยนไปด้วย เช่น ไม่ใช้ตราครุฑหรือภาษาราชการ (คุณสุพัตรา ศรีสุข เป็นผู้ออกแบบตราของกรมฯ) ปรับปรุงที่ทำการของศูนย์ที่สี่แยกคอกวัวให้ทันสมัย มีฝ่ายให้บริการข้อมูลผ่านเจ้าหน้าที่ที่รับเข้ามาใหม่ เรียกกันว่า **"โต๊ะหน้า"** หรือผ่านการค้นคว้าบริการห้องสมุด เน้นงานพัฒนาผลิตภัณฑ์ ปรับปรุงงานเอกสารเผยแพร่ เป็นต้นว่าวารสารศูนย์ แคตตาล็อกสินค้า รายชื่อผู้ส่งออก รายชื่อผู้นำเข้า คงมีงานอื่นอีกมากมายที่คนรุ่นใหม่ของกรมฯ ได้พัฒนา ต่อมาหลังจากผมพ้นตำแหน่งไปแล้ว

ข้าราชการที่เข้ามาทำงานที่ศูนย์บริการส่งออกเป็นคนรุ่นใหม่ที่รับเข้ามาหรือเกณฑ์เข้ามา รุ่นเล็กที่ทำหน้าที่โต๊ะหน้าเห็นจะมี คุณเบญจวรรณ รัตนประยูร, คุณทัศนีย์ สุทธิภักติ, คุณดวงมาลย์ ฮุนตระกูล, คุณพิษณุ เหรียญมหาสาร ระดับกลางก็มี คุณทรงไชย ใสเศวตวารี, คุณชำนาญ มะลิสุวรรณ, คุณวิศิษฎ์ศรี จินตนา หัวหน้าศูนย์พาณิชยกรรม เห็นจะมี คุณประกาศ ถีนานนท์, คุณวิทูร ตุลยานนท์, คุณไพบูลย์ ถิระสุวรรณ, คุณดำรงค์ อินทรมีทรัพย์, เป็นรองหัวหน้าศูนย์ คุณสุคนธ์ กาญจนาลัย เป็นหัวหน้าศูนย์

ทุกปีมีการวางเป้าหมายในการส่งออกเชิญนักธุรกิจมาร่วมแลกเปลี่ยนความรู้ความคิดเห็นกันแล้วกำหนดเป้าหมายการส่งออก พร้อมทั้งรวบรวมข้อบกพร่องและอุปสรรคในการผลิตหรือการส่งออกสินค้ามาพิจารณาแก้ไข บางทีก็เชิญกรรมการบริษัทต่างประเทศใหญ่ ๆ ให้มาประชุมในเมืองไทยเพื่อให้มาบรรยายให้นักธุรกิจไทยฟัง

มาปี พ.ศ. ๒๕๒๑ ท่านรัฐมนตรีนาม พูนวัตถุ ย้ายผมไปเป็นอธิบดีกรมการค้าต่างประเทศ ในขณะที่งานส่งเสริมการส่งออกตามรูปแบบใหม่ยังก้าวหน้าไม่เท่าใดที่ทำการกรมฯ ที่หัวหมากก็ตกเป็นของมหาวิทยาลัยรามคำแหง ที่เหลืออยู่ก็กระจัดกระจาย เครือข่ายของกรมฯ ในต่างประเทศมีเพียง ๒-๓ ศูนย์ งานแสดงสินค้าในต่างประเทศก็ทำได้ ๗-๘ ครั้ง ภายในประเทศได้ ๔-๕ แห่ง มีมากมายหลายครั้งก็มีแต่ที่ศูนย์พาณิชยกรรมชั้นล่างที่สี่แยกคอกวัว

เมื่อย้อนกลับไปมองการพัฒนาบทบาทของกรมพาณิชย์สัมพันธ์ คงต้องยอมรับว่าคนรุ่นใหม่ของกรมฯ ได้ร่วมกันผลักดันการส่งเสริมการส่งออกให้ก้าวไปไกล โดยเฉพาะในช่วงที่คุณสุคนธ์ กาญจนาลัย เป็นรองอธิบดี และอธิบดีกรมพาณิชย์สัมพันธ์ อย่างหนึ่งคือกรมฯ มีที่ทำการที่ทันสมัย หน่วยงานทั้งหมดมารวมอยู่ที่ถนนรัชดาภิเษก

ผ่านไปแล้วร่วม ๒๐ ปี ๓๐ ปี ผมยังเห็นความสำคัญของปรัชญาที่คนรุ่นใหม่ของกรมฯ ยึดถือในขณะนั้นว่า สิ่งใดที่ภาคเอกชนทำได้แล้ว ก็ควรหยุดให้บริการในด้านนั้น บางครั้งบางคราวก็ควรหันไปดูกรรมการการส่งออกของไอซ์แลนด์ที่เรานำมาเป็นรูปแบบว่าเขาเปลี่ยนแปลงไปมากน้อยแค่ไหนแล้ว

บทรายการวิทยุ (สคริปต์)

รายการ "ฟังคนดัง"

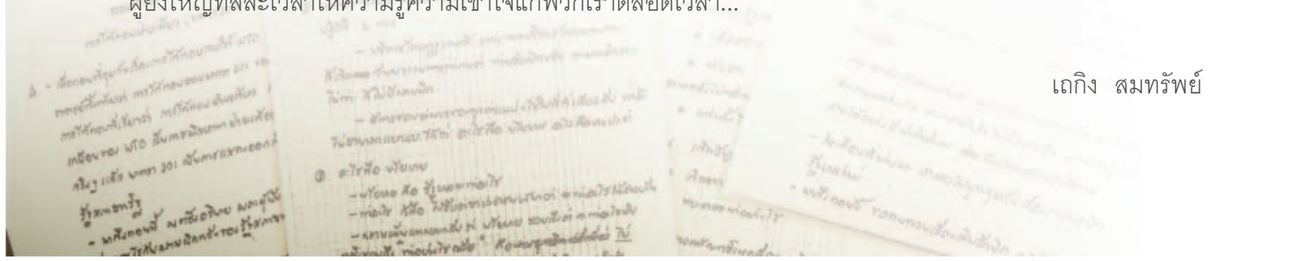
คลื่นคู่แข่ง ๑๐๑ เอฟเอ็ม

ในปี ๒๕๓๔ ผมทำงานเป็นนายสถานีวิทยุ เอฟเอ็ม ๑๐๑ ที่บริหารโดยหนังสือพิมพ์คู่แข่ง เมื่อท่านปลัดพชร อิศรเสนา ณ อยุธยา หมดภาระจากกระทรวงฯ ในเวลานั้นกระแสเรื่ององค์การการค้าโลก กำลังเป็นที่สนใจของคนไทย ผมจึงได้เรียนเชิญท่านมาจัดทำรายการวิทยุชื่อ **"สนทนาการค้าเสรี"** เวลา ๐๗.๓๐-๐๘.๐๐ น. วันจันทร์ ถึงศุกร์ เพราะท่านปลัดพชร ทำงานเรื่องการค้าระหว่างประเทศมายาวนานและมีบทบาทสูงในการเจรจาการค้าระหว่างประเทศในช่วงที่โลกกำลังปั่นป่วนด้วยลัทธิการกีดกันทางการค้า

ก่อนจะเข้าสู่กระแสการค้าเสรี ท่านปลัดฯ ได้ทุ่มเททำรายการวิทยุอย่างจริงจังตามสไตล์เอาจริงเอาจังของท่านอยู่แล้ว โดยสิ่งที่คิดไม่ถึงก็คือ ท่านลงมือเขียนสคริปต์รายการวิทยุด้วยตัวท่านเอง เป็นบทถามตอบ เพื่อให้ผมในฐานะผู้ดำเนินรายการร่วมกับท่านได้เข้าใจเรื่องราวและใช้สคริปต์โต้ตอบกับท่านจนมีคนแซวว่าผมรู้เรื่องการค้าเสรีดีมาก ซึ่งจริง ๆ แล้วเป็นสคริปต์ของท่านทั้งหมด โดยการบันทึกรายการนั้นส่วนใหญ่ บันทึกที่ห้องเสียง **"เก๊กโก้"** ในซอยสุขุมวิท ๓๙ (ใกล้ ๆ ทางเข้าโรงพยาบาลพร้อมมิตร) ผมได้รับกระดาษสคริปต์ที่เขียนด้วยลายมือของท่านทุกสัปดาห์ และเก็บเข้าแฟ้มไว้หมดมานานกว่า ๑๗ ปี รวมทั้งเทปเสียงจากรายการวิทยุ ผมเคยถามท่านว่า ทำไมท่านชำนาญในการเขียนสคริปต์วิทยุ ท่านบอกว่า ท่านเคยทำมานาน และสมัยจบจากอังกฤษมาใหม่ ๆ **ยังเคยแปลบทหนังฝรั่งที่เข้ามาฉายในเมืองไทยยุคโน้น เสียดายว่าสคริปต์บางส่วนและเทปเสียงจำนวนมากสูญหายไประหว่างการย้ายบ้าน ย้ายตู้หนังสือ ทำให้หลงเหลือมาเท่าที่เห็นนี้ และมีภาพจากใบโฆษณารายการวิทยุของสถานี เอฟเอ็ม ๑๐๑ ติดมาด้วย เป็นภาพท่านปลัดสวมหูฟังในยามจัดรายการสนทนากัน**

หวังเป็นอย่างยิ่งว่า เอกสารลายมือของท่านปลัดและการทำรายการของท่าน จะเป็นการตอกย้ำให้พวกเราที่เคยรักและรู้จักท่านได้จดจำตลอดไปว่า ท่านปลัดฯ ไม่เพียงเป็น **"ปลัดกระทรวง"** เท่านั้น หากท่านยังเป็นครูผู้ยิ่งใหญ่ที่สละเวลาให้ความรู้ความเข้าใจแก่พวกเราตลอดเวลา...

เถกิง สมทรัพย์



ตอน รัฐบาลทำอะไร

๑. - เมื่อคราวที่แล้ว พูดกันว่าระบบราชการ คือ ระบบผูกขาด
- เมื่อเป็นระบบผูกขาด ก็ต้องมีกฎเกณฑ์ มีระบบคานดุลเพื่อจำกัดการใช้อำนาจ
- ต้นเหตุมาจากที่ว่า มองตำแหน่ง คือ ขุมอำนาจ มากกว่าหน้าที่ความรับผิดชอบ คือ ใครทำหน้าที่ไม่ครบถ้วน หรือ เกิดความเสียหาย ก็ต้องรับผิดไป ถ้าทำดีก็ต้องรับความชอบไป อำนาจที่มี ก็มีแต่เฉพาะเท่าที่จะให้หน้าที่สัมฤทธิ์ผล

๒. ผลของการมองตำแหน่งเป็นขุมอำนาจ ก่อให้เกิดปัญหาทางปฏิบัติ ๒ ทาง
- บริหารโดยกฎเกณฑ์แทนการบริหารโดยผลงาน ก็เกิดวัฒนธรรมทางการทำงานว่า ทำน้อย ผิดน้อย ทำมาก ผิดมาก ไม่ทำก็ไม่มีความผิด
- มีการรวมอำนาจของทุกตำแหน่งไว้ในที่ ๆ เดียวกัน ทำให้ไม่สามารถแยกแยะได้ว่า อะไร คือ นโยบาย อะไรคือ งานประจำ

๓. อะไรคือ นโยบาย
- นโยบาย คือ รัฐบาลจะทำอะไร
- ทำอะไร ก็คือ ไปรับอาสาประชาชนเข้ามาว่า จะทำอะไรให้ชาวบ้าน
- ความเห็นแตกแยกกันว่า นโยบายรวมถึงว่า จะทำอะไรนั้น ต้องรวมถึง **"ทำอย่างไรด้วย"** คือ <u>ไม่เห็นด้วยกับสุภาษิตที่ว่า</u> เป้าหมายอยู่เหนือวิธีการ (ends justify means) คือ ถือว่า วิธีการสำคัญพอกับเป้าหมาย
- จะเห็นได้ว่า เรามักจะตั้งคำถามนักการเมืองว่า **"จะทำอย่างไร"**

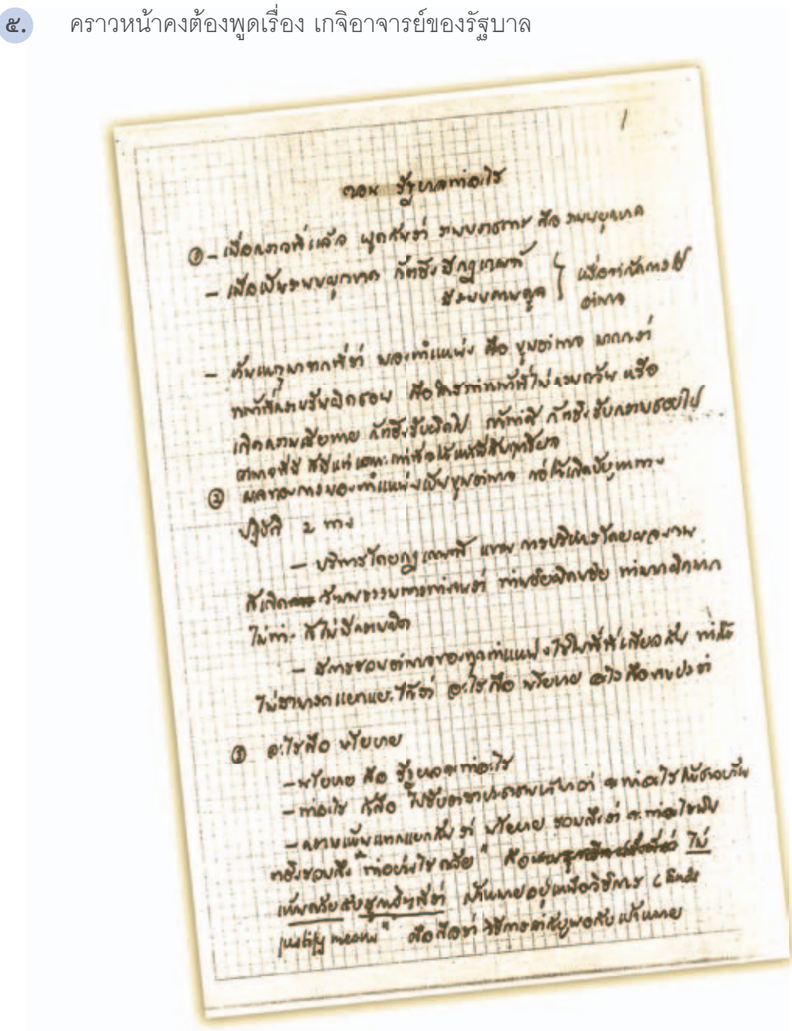
  เช่น - ไปถามว่า จะแก้ปัญหาจราจรอย่างไร ถ้ามีคำตอบว่า จัดองค์กรให้เกิดเอกภาพ ใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่
  - วิธีการ ก็เลยกลายเป็นนโยบาย ?
  - ควรจะถามว่า เมื่อการแก้ไขปัญหาจราจรเป็นนโยบาย คือ จะทำอะไร ก็ควรถามต่อว่า เมื่อทำอะไรแล้วนั้น ผลจะเป็นอย่างไร เช่น รถจะเคลื่อนได้เร็วกว่าในปัจจุบันเท่าไร ถ้าไปถามว่าจะจัดองค์กรให้เกิดเอกภาพ ใช้เทคโนโลยีใหม่ก็ถือว่าทำตามนโยบายแล้ว
  - วิธีการก็เลยเป็นทางออกของนักการเมือง **"ทำไม่ได้เพราะกฎหมายไม่เปิดช่องทางให้ทำได้"**

๔. เมื่อไม่ชัดแจ้งว่า อะไรคือนโยบาย อะไรคืองานประจำ ก็เลยมั่วไปถึง คุณสมบัติของนักการเมืองที่จะมาดำรงตำแหน่งรัฐมนตรีความเห็นก็แตกแยก
- ที่แตกแยกกันขึ้นอยู่กับการตีความว่า นโยบายหมายถึงอะไร
- ฝ่ายที่ถือว่านโยบายคือ จะทำอะไร ไม่รวมถึงวิธีการ นักการเมืองก็คือ นักบริหารกลาย ๆ คือ
- รู้ว่าและรับผิดชอบว่าไปตกลงกับชาวบ้านเขาอย่างไร คือ ซื่อสัตย์ต่อสัญญาที่ให้ไว้
- มีความสามารถจัดลำดับความสำคัญ ควรทำอะไรก่อนอะไรหลัง
- มีความสามารถที่จะแก้ไขประเด็นปัญหาว่า อะไรคือ เหตุ อะไรคือ ผล คือ ความสามารถในการตัดสินใจ
- ฝ่ายที่ถือว่า เป็นนโยบายรวมทั้งทำอะไรแล้วอย่างไร เช่นนี้ นักการเมืองนั้น ก็ต้องมีความรู้ในสาขาวิชาที่จะไปเป็นรัฐมนตรี
- ที่ใช้เป็นมาตรฐานกันทั่วไป โดยเฉพาะในระบบการปกครองที่เรียกกันว่า เสรีประชาธิปไตย ยึดถือหลักนโยบาย คือจะทำอะไร เพราะฉะนั้น นักการเมือง คือ นักบริหารธรรมดา ๆ
- ประชาชนเลือกผู้แทนเข้ามา เพราะไว้เนื้อเชื่อใจว่าจะทำในสิ่งที่ต้องการให้ได้
- การศึกษาแต่ละแขนงวิชา จริง ๆ แล้ว คือ การสอนวินัยการคิด = การให้เหตุให้ผล ให้รู้จักคิด ให้รู้จักตีประเด็นปัญหาให้แตก
- มีข้าราชการที่จะเสนอแนะว่าจะทำอย่างไร มีที่ปรึกษาให้เห็นเพิ่มเติม
- การที่เป็นประธานาธิบดี หรือที่เป็นนายกรัฐมนตรี ก็มักจะไม่ได้เชี่ยวชาญในเรื่องที่ควรเชี่ยวชาญ
  - Thatcher เคมี
  - Winston เรียนทหารมา
  - John Major ม. ๖
  - Reagan นักแสดง
  - ถ้าเป็น Technocrat รู้มากเลยไม่ต้องทำอะไร
- ยกตัวอย่าง ก๋วยเตี๋ยวราดหน้ากับ Computer

๔. เกิดปัญหา **"ล้วงลูก"**
- เข้ามาเรียนรู้งาน แต่ละหน่วยทำอะไร ใครรับผิดชอบ
- มีปัญหาอะไรให้ผมแก้บ้าง แทนที่จะมาบอกว่า ผมต้องการเห็นสิ่งโน้นสิ่งนี้ พวกคุณไปคิดมาว่ามีวิธีไหนบ้างที่จะทำได้และวิธีไหนดีที่สุด แล้วผมจะตัดสิน
- ทุกคนเลยมี "นโยบาย" แม้กระทั่งกรม ควรจะเน้นนโยบายของรัฐเท่านั้น ครม. ไม่มีเอกภาพ
- กลัวสอดไส้

- ข้ามหัว อธิบดี ปลัด ไม่รู้เรื่องเลยก็ได้ เพราะนายมีอำนาจสั่งไม่ต้องผ่านก็ได้
- แต่งตั้งโดยระบบอุปถัมภ์
- เกิดปัญหา **"ไม่ต่อเนื่อง"**
- เกิดจากจะทำอะไรต่อ หรือจะทำโดยวิธีเดิมต่อ
- ระยะยาวจะทำอย่างไร

๕. คราวหน้าคงต้องพูดเรื่อง เกจิอาจารย์ของรัฐบาล



ตอน ของแพง

- ผมมีข่าวดีมาบอกอาจารย์
- กระทรวงพาณิชย์ถูกอภิปรายไม่ไว้วางใจเรื่องของแพง อาจารย์จะได้ตื่นเต้น ติดตาม จะได้กระชุ่มกระชวยขึ้น
- โดยเริ่มจากวันนี้ไปเลย คือ อยากชวนอาจารย์คุยเรื่องของแพงวันนี้ เป็นเรื่องวิชาการ ไม่เกี่ยวกับการอภิปราย คือ ตามศัพท์อาจารย์ ขุดรากเหง้าขึ้นมาดู

- เป็นอย่างนั้นไป แค่มาออกรายการนี้ ก็เกิดความกระชุ่มกระชวยอยู่แล้ว
- ข่าวที่คุณมาบอก จะว่าเป็นข่าวดีก็ได้
- ถ้ามีการอภิปรายไม่ไว้วางใจครั้งใด ไม่มีกระทรวงพาณิชย์รวมอยู่ด้วย และยิ่งไม่ใช่เรื่องของแพงแล้ว ก็เป็นเรื่องผิดปกติ จะเป็นข่าวไม่ดี คือ อาจจะเป็นโรคอื่นที่ร้ายแรง สังคมรังเกียจ ไม่อยากคบหาสมาคมด้วย ปล่อยให้เผชิญชะตากรรมไปเอง

- เอาเป็นว่า อย่างอาจารย์ว่าก็แล้วกัน
- มาคุยกันเรื่องรากเหง้าของแพงตามหลักวิชาการดีกว่า รถอาจารย์จะได้ไม่ติด หรือตายบนถนนรัชดาฯ
- ไม่ต้องถึงกับว่า ไปขอแรงเจ้าชายแฮมเล็ทมาส่องกล่องดูดาวกัน

- ถ้าอย่างนั้น ก็เป็นเรื่องหืดขึ้นคอเรื่องเดียวก็พอทนไหว เพราะเรื่องเงินๆ ทองๆ เป็นเรื่องของเกจิอาจารย์ในธนาคารกลาง และกระทรวงการคลังของทุกประเทศ
- แต่ถ้ามองอย่างคนธรรมดา หรือจากแง่ของผู้เป็นใหญ่ในแผ่นดินนั้น ก็เป็นเรื่องนโยบายเศรษฐกิจของประเทศ คือ กลับไปเกาะหลักเสียก่อน
- ในสมัยใหม่นี้ วัตถุประสงค์หลักของนโยบายเศรษฐกิจก็คือ ไม่มีคนว่างงาน (Full Employment) ระดับราคามีเสถียรภาพ (Price Stability) เศรษฐกิจของประเทศมีความเจริญเติบโตยั่งยืนนาน (Sustainable growth) แล้วก็แถมด้วยดุลชำระเงินอยู่ในสภาวะสมดุลที่สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจ ("Balanced" Balance of Payment)

- วัตถุประสงค์ของนโยบายเศรษฐกิจที่ว่ามา ๓-๔ ข้อนี้ เป็นวัตถุประสงค์มาตรฐานสมัยใหม่ใช่ไหม

- ใช่

- แต่บางอย่างก็ขัดกันเอง เช่น เกจิอาจารย์พูดเป็นเสียงเดียวกันว่า ถ้าจะไม่ให้มีคนว่างงาน ระดับราคาต้องเขยิบขึ้นบ้าง คือ มีภาวะเงินเฟ้อบ้าง มิฉะนั้นจะไม่มีใครลงทุน เพื่อประกอบกิจการทางเศรษฐกิจ ซึ่งจะทำให้รายได้ของประเทศเพิ่มพูน
- เมื่อขัดกัน ก็เป็นเรื่องของฝ่ายการเมืองต้องตัดสินใจว่า จะเน้นหนักไปทางไหน
- ทีนี้ก็มาถึงเรื่องเพิ่ม คือ มีเครื่องมืออะไรที่จะมาบริหารเศรษฐกิจของประเทศ ให้บรรลุเป้าหมายของนโยบายเศรษฐกิจที่ว่ามา
- เกจิอาจารย์ท่านก็ว่า จะต้องแบ่งเครื่องมือนั้นออกเป็น ๓ ส่วน แต่ท่านเรียกว่าเป็นนโยบายเฉพาะด้าน คือ
    ๑. นโยบายการเงิน (Monetary Policy) คือ ใช้มาตรการทางด้านการเงิน เช่น ควบคุมปริมาณสินเชื่อในระบบเศรษฐกิจ เพื่อให้เกิดผลกระทบต่อระดับราคา ระดับการว่างงาน การขยายตัวทางเศรษฐกิจ ดุลการชำระเงินตามที่ต้องการ
    ๒. นโยบายการคลัง (Financial Policy) คือ การใช้มาตรการในด้านการหารายได้ และในด้านการใช้จ่ายของรัฐบาล คือ เรื่องของการจัดการงบประมาณของรัฐบาล หรือให้รายรับ (ภาษีอากร) และรายจ่ายเกิดผลกระทบต่อระดับราคา ระดับการว่างงาน ระดับการขยายตัวทางเศรษฐกิจ ดุลชำระเงิน
    ๓. นโยบายรายได้ (Income Policy) หมายถึง ความพยายามของรัฐบาลที่จะควบคุมภาวะเงินเฟ้อโดยตรง โดยการใช้มาตรการควบคุมราคา กำไร หรือค่าแรงงาน ไปอาศัยกลไกทางด้านนโยบายการเงิน และนโยบายการคลัง

▲ - แล้วเกจิอาจารย์ท่านว่า เครื่องมือประเภทไหนที่มีประสิทธิภาพสูงสุดที่จะให้บรรลุเป้าหมายของนโยบายเศรษฐกิจ โดยเฉพาะในเรื่องการรักษาเสถียรภาพในเรื่องราคา

■ - ท่านเกจิอาจารย์พูดในภาพรวมว่าอย่างนี้
- เรื่องของไม่มีคนว่างงาน เรื่องเสถียรภาพของราคา เรื่องความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ และเรื่องดุลการชำระเงิน ซึ่งเป็นวัตถุประสงค์หลักของนโยบายเศรษฐกิจสมัยใหม่นั้น ต่างมีความสัมพันธ์ซึ่งกันและกัน ตัวแปรที่ส่งอิทธิพลมากที่สุด ก็คือ เรื่องเสถียรภาพของราคา
- ถ้าเสถียรภาพของราคาเกิดอาการปวดหัวตัวร้อนขึ้นมา คือ เกิดอาการของทั่วไปขึ้นราคา ที่เรียกว่าอาการภาวะเงินเฟ้อ (Inflation) หรือเกิดอาการของทั่วไปราคาตกต่ำ ที่เรียกกันว่าอาการภาวะเงินฟุบ (Deflation) ละก็ ตัวแปรตัวอื่นพลอยมีอาการเจ็บไข้ได้ป่วยไปด้วย

- เมื่อเป็นอย่างนี้ ถ้าเพียงแต่ดูแลไม่ให้เสถียรภาพของราคาไม่เจ็บไข้ได้ป่วยเป็นหลัก ก็สามารถที่จะบรรลุวัตถุประสงค์อื่นได้ด้วย

▲ - พูดมาถึงตอนนี้ ผมพอถึงบางอ้อว่า ทำไมทุกครั้งที่มีการพูดถึงเรื่องภาวะเศรษฐกิจ ก็จะต้องมีการพูดถึงเรื่องเงินเฟ้อ เงินฟุบ
- อย่างนี้ ท่านเกจิอาจารย์ก็ต้องมีคำตอบว่า อะไรเป็นสาเหตุให้เกิดเงินเฟ้อ เงินฟุบ

■ - มีครับ
- แต่ตรงนี้แหละครับที่ท่านมีความเห็นแตกต่างกัน ในเรื่องสาเหตุ และยาที่ใช้รักษาอาการป่วยเงินเฟ้อ เงินฟุบ
- สาเหตุของเงินเฟ้อและเงินฟุบไม่ใช่มีสาเหตุที่อ้างมาวางกองไว้ได้ทุกครั้ง ทุกที่ที่เกิดขึ้น
- ถ้าจะเปรียบเทียบก็คือ สาเหตุของระดับราคาสินค้า ไม่ใช่เรื่องของต้นไม้ต้นเดียว แต่เป็นเรื่องของทั้งป่า แล้วก็ป่าดงดิบด้วย แต่ละต้นที่มีความเกี่ยวโยงกัน จะไปชี้อันนั้น อันนี้ ว่าเป็นต้นเหตุของเงินเฟ้อ เงินฟุบ ก็คงไม่ถนัดนัก
- ท่านเกจิอาจารย์ก็เลยมองในภาพรวมว่า ที่ของมันแพงหรือของมันถูก คือ เกิดภาวะเงินเฟ้อ หรือเงินฟุบนั้น เป็นเพราะ
    - ความต้องการสิ่งของมันไม่สมดุลกับปริมาณของที่มีอยู่
    - ถ้าความต้องการมีมากกว่าปริมาณสิ่งของ ก็เกิดภาวะเงินเฟ้อ
    - ถ้าความต้องการมีน้อยกว่าปริมาณสิ่งของ ก็เกิดภาวะเงินฟุบ

▲ - ก็เรียกกันว่า เอาหลักอุปสงค์ อุปทานมาจับ
- ถ้า Demand ไม่สมดุลกับ Supply ก็จะเกิดปัญหาเงินเฟ้อ เงินฟุบ
- Demand หรือ Supply จะเป็นเรื่องเกี่ยวกับสิ่งของอะไรก็ได้ใช่ไหม เป็นสินค้า เป็นบริการ เป็นหุ้น

■ - ใช่
- แต่ท่านเกจิอาจารย์ท่านมองว่า เรื่องของ Supply ไม่ต้องไปดูแลมากเท่าไร ดูแลแต่เพียงให้ Demand หรือ กับ Supply หรือเกินหน้าไปเพียงเล็กน้อย ระดับราคาสินค้าทั่วไปก็จะมีเสถียรภาพ หรือมีเงินเฟ้อนิด ๆ ๒-๓% ทุกอย่างก็ควรจะเรียบร้อย

▲ - มาถึงตรงนี้ อาจารย์ว่ามาตั้งยาวแล้ว เกจิอาจารย์ยังไม่ขัดใจกันเลย ทั้งที่เป็นเรื่องเศรษฐศาสตร์

- ถึงพอดี
- เรื่องที่มีความเห็นแตกต่างกันก็คือ อะไรคือ องค์ประกอบหลักของ Demand อะไรคือ หัวใจของ Demand มีการแบ่งออกเป็น ๒ กระแสความคิดด้วยกัน คือ

๑. กระแสความคิดท่าน Milton Friedman นักเศรษฐศาสตร์ชื่อดังของสหรัฐ กระแสความคิดนี้บอกว่า หัวใจของ Demand คือ ปริมาณเงินที่อยู่ในระบบเศรษฐกิจ โดยเงิน หมายถึง ไม่แต่เฉพาะเหรียญกษาปณ์ ธนบัตร เท่านั้น แต่รวมไปถึงเงินฝากในธนาคารพาณิชย์ สินเชื่อ และสิ่งอื่นที่ชำระหนี้สินได้ มีการแบ่งประเภทเงินนี้ออกเป็น M๑ M๒ M๓ และ W ที่เป็นเงินสด หรือที่เปลี่ยนเป็น เงินสดได้เร็วก็จัดอยู่ในจำพวก M๑ ที่ต่างจากเงินสดหรือเปลี่ยนเป็นเงินสดไม่ได้รวดเร็ว ก็จัดอยู่ในพวก M๒ M๓ และ W ตามลำดับ

- กระแสความคิดที่พัฒนามาจากทฤษฎีปริมาณเงิน (Quantity Theory of Money) ที่ท่าน Irving Fisher นักเศรษฐศาสตร์สหรัฐ เผยแพร่มาตั้งแต่ต้นศตวรรษนี้ว่า ระดับราคาขึ้นอยู่กับผลคูณของปริมาณเงินกับความเร็วที่เงินถ่ายเทในระบบเศรษฐกิจ เพียงแต่ว่า ตามกระแสความคิดของท่าน Milton Friedman เห็นว่า ความเร็วที่เงินถ่ายเทในระบบเศรษฐกิจมีผลน้อย หรือไม่มีเลยต่อระดับราคา
- โดยที่ตามกระแสความคิดนี้ ถือว่าเงินคือ องค์ประกอบหลักหรือหัวใจของ Demand ฉะนั้น จึงเห็นว่าการควบคุมดูแลให้ระดับราคามีเสถียรภาพ ไม่อยู่ในภาวะเงินเฟ้อ เงินฟุบ ก็คือ การควบคุมดูแลปริมาณเงิน หรือบางครั้งเรียกกันว่าสภาพคล่อง ให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมสอดคล้องกับปริมาณสิ่งของในระบบเศรษฐกิจ นั้นก็คือ การใช้นโยบายและมาตรการทางด้านการเงินเข้าจัดการ

๒. กระแสความคิดท่าน Lord Keynes นักเศรษฐศาสตร์ชื่อดังของอังกฤษ กระแสความคิดนี้บอกว่า หัวใจของ Demand ก็คือ รายได้ ซึ่งนำไปใช้จ่าย หรือไปลงทุนผ่านการออม รายได้ตามความหมายนี้ ที่สำคัญที่สุดคือ การเก็บภาษี การใช้จ่าย และการกู้ยืมของรัฐบาล ซึ่งมองในภาพรวมก็คือ งบประมาณแผ่นดิน ถ้างบประมาณเกินดุล ก็หมายความว่า มีการจำกัดปริมาณรายได้ในระบบเศรษฐกิจลง ถ้างบประมาณขาดดุล ก็หมายความว่า มีการเพิ่มปริมาณรายได้ในระบบเศรษฐกิจ

- โดยที่ตามกระแสความคิดนี้ถือว่า รายได้เป็นองค์ประกอบหลักของ Demand จึงถือว่า การควบคุมดูแลให้ระดับราคามีเสถียรภาพ ไม่อยู่ในภาวะเงินเฟ้อ เงินฟุบ ก็คือ การควบคุมดูแลรายได้ ให้อยู่ในระดับที่สอดคล้องกับปริมาณสิ่งของที่มีอยู่ในระบบเศรษฐกิจ นั่นก็คือ การใช้นโยบายและมาตรการทางด้านการคลังเข้าจัดการ

- ผมขอทบทวนตรงนี้ ดูว่าจะเข้าใจที่อาจารย์พูดมาหรือไม่
- ปัญหาเรื่องของแพงของถูก หรือที่เรียกกันโก้ ๆ ว่า เงินเฟ้อ เงินฟุบนั้น เป็นเรื่องของปริมาณความต้องการสิ่งของ ไม่สมดุลกับปริมาณสิ่งของที่มีอยู่ในประเทศ คือ Demand กับ Supply ไม่สมดุลกัน

- นักเศรษฐศาสตร์เห็นว่า ถ้าจะควบคุมดูแล ให้ระดับราคามีเสถียรภาพ คือ ไม่มีเงินเฟ้อ เงินฟุบมากเกินไป ก็ต้องไปควบคุม Demand
- Demand นี้มองได้ ๒ อย่าง
- อย่างที่หนึ่ง มองว่าเป็นปริมาณเงินที่มีอยู่ในประเทศ ถ้ามองอย่างนี้ ก็ต้องใช้นโยบายและมาตรการทางการเงินเข้าจัดการ
- อย่างที่สอง มองว่าเป็นปริมาณรายได้ที่มีอยู่ในประเทศ ถ้ามองอย่างนี้ ก็ต้องใช้นโยบายและมาตรการทางการคลังเข้าจัดการ
- มาถึงวันนี้แล้ว ความเห็นขัดแย้งในเรื่ององค์ประกอบหลักของ Demand ยุติกันหรือยัง

- เป็นมา ๔๐ กว่าปีก็ยังไม่ยุติ
- เมื่อไม่ยุติ ก็เลยต้องใช้มาตรการทั้งด้านการเงินและการคลังผสมผสานกันไป
- มาเมื่อสัก ๗ – ๘ ปีที่ผ่านมา ก็มีปัญหาแทรกซ้อนเข้ามาในกระแสความคิด คิดเกี่ยวกับต้นเหตุและการควบคุมดูแลระดับราคาสินค้า
- นักเศรษฐศาสตร์ส่วนใหญ่ รวมทั้งที่อยู่ในกระแสความคิดของท่าน Milton Friedman และท่าน Lord Keynes เห็นพ้องต้องกันว่าการควบคุมดูแล และเรื่องระดับราคานั้น ดูแลในด้าน Demand ก็พอไม่ต้องไปยุ่งกับ Supply
- แต่ตอนที่ท่าน Reagan เป็นประธานาธิบดี คือ ระหว่าง พ.ศ. ๒๕๒๔ – ๒๕๓๒ มีนักเศรษฐศาสตร์ที่เป็นที่ปรึกษาท่านนำเอาทฤษฎีของท่าน Jean Batiste (๑๗๖๗-๑๘๗๓) นักเศรษฐศาสตร์ชาวฝรั่งเศส ซึ่งมีชีวิตอยู่ตรงกับรัชสมัยรัชกาลพระเจ้าตากสินกับรัชกาลที่ ๒ ที่เรียกว่า กฎของ Scy (Scy's Law) มาปรับใช้ในการจัดทำงบประมาณ กฎนี้บอกว่า อุปสงค์ (Supply) จะก่อให้เกิดอุปทาน (Demand)
- ในสมัยนั้น เศรษฐกิจหลายประเทศประสบปัญหาพิสดาร คือ เกิดภาวะเงินเฟ้อควบคู่ไปกับการว่างงานสูง ประธานาธิบดีก็เลยกำหนดมาตรการทางด้านการคลัง ลดภาษี ลดรายจ่าย หรือกำหนดมาตรการส่งเสริมอื่น เพื่อให้เกิดการลงทุน การผลิตสิ่งของมากขึ้น คือ ไปควบคุมดูแลในเรื่อง Supply
- ตั้งแต่นั้นมา ก็เลยมีการเรียกกระแสความคิดนั้นว่า Reaganomics หรือ Supply – Side Economics

- แล้วได้ผลแค่ไหน

- ก็แล้วแต่จะมอง

- แต่ก็มีการบ่นกันว่ากระแส Reaganomics ที่สร้างภาระหนี้สินให้กับรัฐบาลมาก มาถึงตรงนี้ ที่ยังขัดแย้งกันอยู่ก็มีแต่กระแสท่าน Milton Friedman กับกระแส Lord Keynes เท่านั้น
- เข้าใจแล้วว่าตอนนี้ ไม่มีการใช้ Scy's Law มากำกับดูแลเสถียรภาพของราคา

▲ - ยังเหลือนโยบายรายได้ (Income Policy) ซึ่งเป็นส่วนที่ ๓ ของนโยบายเศรษฐกิจ ซึ่งอาจารย์พูดว่าเป็นนโยบายที่ใช้ควบคุมภาวะเงินเฟ้อ หรือของแพงโดยตรง โดยไม่ผ่านระบบการเงินหรือการคลังนั้นเป็นอย่างไร

■ - คือ นโยบายและมาตรการทางด้านการเงินและด้านการคลัง มันมีผลค่อนข้างช้า
- มีนักวิชาการศึกษาว่านับตั้งแต่คิดจะเริ่มใช้จนไปถึงการบังเกิดผล ต้องใช้เวลา ๑๒-๑๘ เดือน คือ ๖ เดือนคิดไม่ตกว่าจะใช้ดีหรือไม่ดี จะใช้แค่ไหน พอใช้ไปแล้ว กว่าจะมีผลก็อีก ๖ เดือนถึง ๑๒ เดือน ที่ศึกษานี่เป็นเรื่องราวของสหรัฐ
- ถ้าเทียบกัน เหมือนกับเป็นไข้แล้วก็ทานยา หรือฉีดยาเข้าไป กว่าจะตัดสินใจว่าจะกินดีหรือฉีดดี กินหรือฉีดแล้ว กว่ายาจะออกฤทธิ์ ก็ต้องใช้เวลา ถ้าใช้ยาแรงหรือใช้ยามากเกินไป ก็อาจลงไปดิ้นได้ เหมือนกัน การรักษาโรคของระบบเศรษฐกิจก็เหมือนกัน
- นอกจากจะใช้เวลาแล้ว ยายังไม่ทันออกฤทธิ์เต็มที่เกิดอาการแทรกซ้อนอีก ก็ต้องเริ่มคิด จะกินจะฉีดกันใหม่
- นโยบายการเงินและการคลังจึงมักจะไม่ทันใจนักการเมือง เพราะเรื่องของแพง เป็นเรื่องที่มีความกดดันทางการเมืองมาก
- ก็เลยเลิกนโยบายรายได้ที่มาคลายความเครียดของนักการเมือง คือ ใช้มาตรการคุมราคา ค่าแรง ฯลฯ

▲ - แล้วได้ผลอย่างไร

■ - มีการประเมินตามประสบการณ์ของหลายประเทศว่า นโยบายรายได้นั้น อย่างน้อยที่สุดก็เป็นนโยบายที่ทำให้ประชาชนรู้สึกว่ารัฐบาลได้ทำอะไรบ้าง ไม่ได้นิ่งดูดาย ส่วนจะได้ผลหรือไม่ได้ผลนั้นไม่ใช่ประเด็นสำคัญ

▲ - คือไม่ได้ผล

■ - แบบนั้น ไม่คุ้มค่า
- นอกจากจะเป็นเรื่องของการผูกขาดตัดตอน ซึ่งก็เป็นเรื่องของการคุ้มครองผู้บริโภค ไม่ใช่เรื่องเงินฟุบ

ตอนที่ ๒๘
การโต้ตอบฝ่ายเดียว (มาตรา ๓๐๑)

▲ - เมื่อตอนที่คุยกันเรื่องการโต้ตอบภายใต้ WTO กับเรื่อง GSP อาจารย์ทิ้งท้ายว่า การโต้ตอบตามมาตรา ๓๐๑ ของสหรัฐ เป็นการโต้ตอบที่เรียกว่า การโต้ตอบฝ่ายเดียว เพราะไม่มีขั้นตอนเหมือนของ WTO เป็นการพิจารณาฝ่ายเดียว แล้วก็พูดต่อว่า จริง ๆ แล้ว มาตรา ๓๐๑ เป็นการแสดงออกถึงความผิดหวังของรัฐสภาสหรัฐ
- มาถึงตอนนี้ คงต้องอธิบาย เพราะผู้ฟังถามมาว่า มาตรา ๓๐๑ ไปเกี่ยวอะไรกับความผิดหวังของรัฐสภาสหรัฐ

■ - ผมก็นั่งคิดอยู่เหมือนกันว่า ทำไมผมถึงพูดไปอย่างนั้น แล้วก็คิดเหมือนกันว่า คงต้องมีคนสงสัยเหมือนกันในประเด็นนี้ อย่างน้อยที่สุด ก็คิดอยู่ในใจว่า ในใจคุณเองก็คงคิดว่า ผมเพี้ยนหรือติงต๊อง ที่ผมพูดไปว่า มาตรา ๓๐๑ เป็นการแสดงออกถึงความผิดหวังของสหรัฐ
- มาถึงป่านนี้แล้ว ผมคงต้องการคำตอบให้คุณ อย่างน้อยจะติงต๊องหรือเพี้ยน ก็ติงต๊องหรือเพี้ยนอย่างมีเหตุผล ตามแบบฉบับของผม ผมพูดจบแล้ว คุณก็ไม่จำเป็นต้องบอกความรู้สึกของคุณ อาทิตย์หน้าก็คงไม่สายเกินไป

▲ - คงไม่สายเกินไป ถ้าผมไม่ลืม

■ - ผมคงต้องเริ่มจากจุดที่ว่า ตามรัฐธรรมนูญของสหรัฐ อำนาจการควบคุมดูแลการค้าระหว่างประเทศรวมทั้งการเก็บภาษีอากร เป็นอำนาจของรัฐสภา
- บางสมัย รัฐสภาก็เก็บอำนาจไว้ เมื่อมีกรณีเกิดขึ้น ก็ใช้อำนาจนั้นโดยการออกเป็นกฎหมาย ส่วนใหญ่แล้ว ก็มักจะมอบอำนาจให้ฝ่ายบริหารไปดำเนินการ สามารถใช้ดุลยพินิจได้ โดยออกกฎหมายกำหนดนโยบายและแนวทางการดำเนินการ เช่น ในเรื่องการเจรจาการค้าหลายฝ่ายรอบอุรุกวัย รัฐสภาก็ออกกฎหมายมอบอำนาจให้ฝ่ายบริหารไปดำเนินการตามกรอบนโยบายในแต่ละเรื่อง
- นับตั้งแต่สหรัฐได้กลายเป็นประเทศมหาอำนาจทางเศรษฐกิจ เมื่อถึงศตวรรษนี้ โดยเฉพาะหลังสงครามโลกครั้งที่ ๑ รัฐสภาสหรัฐฯ ได้ยึด คือ ความเป็นธรรม เป็นหลักสำคัญในการกำหนดนโยบายการค้า เมื่อใดรัฐสภาเห็นว่า เกิดความไม่เป็นธรรมขึ้น ก็มักจะออกกฎหมายค่อยข้างรุนแรง เพื่อให้เกิดความเป็นธรรมขึ้น เช่น
- เมื่อตอนเกิดปัญหาวุ่นวายทางเศรษฐกิจก่อนสงครามโลกครั้งที่ ๒ ประเทศในยุโรปแก้ปัญหาเรื่องหนี้สินพะรุงพะรังโดยการขึ้นภาษีศุลกากร เพื่อลดการนำเข้าแล้ว แถมยังลดค่าเงินโดยการปรับ

อัตราแลกเปลี่ยนกันยกใหญ่ รัฐสภาสหรัฐฯ เห็นว่าไม่เป็นธรรม เป็นการเอาเปรียบ เพราะสหรัฐพยายามเปิดตลาดของสหรัฐฯ และรักษาอัตราแลกเปลี่ยนเงินดอลลาร์ให้มีเสถียรภาพเพื่อช่วยฟื้นฟูเศรษฐกิจของยุโรป แต่ประเทศอื่นกลับปิดตลาด แข่งขันกันปรับอัตราแลกเปลี่ยน เพื่อช่วงชิง

- ตลาด รัฐสภาสหรัฐฯ เลยออกกฎหมายที่เรียกกันว่า Smooth & Hawley เมื่อเดือนมิถุนายน ๒๔๗๓ ขึ้นภาษีศุลกากรปิดตลาดสหรัฐ
- ในปี ๒๔๙๙ เพื่อที่จะแก้ไขปัญหาเรื่องความรุนแรงของ Smooth & Hawley Act ซึ่งเป็นเหตุสำคัญที่ก่อให้เกิดภาวะเศรษฐกิจตกต่ำของโลก และเพื่อที่จะลดภาษีศุลกากรของประเทศคู่ค้าสหรัฐอยู่ในระดับที่เป็นธรรม รัฐสภาสหรัฐได้ออกกฎหมายที่เรียกกันว่า Reciprocal Trade Act คือ ถ้าประเทศใดต้องการให้สหรัฐลดภาษีศุลกากร ก็ต้องไปทำข้อตกลงกับสหรัฐ เพื่อลดภาษีศุลกากรให้กับสหรัฐ ประเทศใดไม่ทำข้อตกลง ก็ยังคงเก็บตามอัตราที่กำหนดใช้ในกฎหมาย Smooth & Hawley

▲ - ตอนนี้ อาจารย์พยายามชี้ว่า เมื่อใดรัฐสภาสหรัฐฯ ผิดหวังที่ประเทศคู่ค้า ไม่ให้ความเป็นธรรมแก่สหรัฐฯ เหมือนที่สหรัฐฯ ให้ รัฐสภาสหรัฐฯ ก็จะออกกฎหมายโต้ตอบ

■ - ใช่ ดูไปแล้ว ก็เหมือนกับลำเลิกบุญคุณ อุตส่าห์เสียสละให้ก่อนแล้ว ยังไม่รู้บุญรู้คุณ กลับมาทำให้เดือดร้อนอีก ก็ต้องจัดการ
- อันนี้ คือ ปรัชญาของรัฐสภาสหรัฐฯ ที่มีมาตั้งแต่ดั้งเดิมจนถึงปัจจุบัน คือ ถ้าสหรัฐเปิดตลาดอย่างไร เสรีอย่างไร ประเทศอื่นก็ต้องเปิดตลาดอย่างนั้น เสรีอย่างเดียวกัน อย่างที่ประธานาธิบดีพยายามพูดว่า การค้าเสรี คือ การค้าที่เป็นธรรม คือ ต้องถ้อยทีถ้อยอาศัยหรือตอบแทนอย่างเดียวกัน

▲ - มาถึงตอนนี้ อาจารย์ก็คงจะพูดต่อไปว่า ความเป็นธรรมอย่างเดียวกันนี้ ที่ทำให้รัฐสภาสหรัฐฯ ต้องออกกฎหมายมาตรา ๓๐๑ เพราะผิดหวังที่เห็นประเทศอื่นเอาเปรียบสหรัฐฯ ทำการค้าแบบไม่เป็นธรรมกับสหรัฐฯ

■ - แบบนั้น แต่ขอย้อนกลับไปอีกหน่อย เพื่อให้ความมั่นใจกับคุณในเรื่องความผิดหวังของรัฐสภาสหรัฐฯ
- หลังสงครามโลกครั้งที่ ๒ สหรัฐฯ ก็เจอปัญหาแบบเดียวกันอีก คือ สหรัฐฯ เปิดตลาดและรักษาอัตราแลกเปลี่ยนเงินดอลลาร์ให้คงที่ โดยยอมผูกแลกกับราคาทองคำ โดยมุ่งหวังที่จะให้เศรษฐกิจของยุโรปและญี่ปุ่นฟื้นตัวอย่างรวดเร็ว และเป็นกำแพงกั้นการคุกคามของคอมมิวนิสต์
- ทำมาได้ ๑๐ กว่าปี ดุลการค้าของสหรัฐฯ ก็ขาดมากขึ้น รัฐสภาก็กดดันให้ฝ่ายบริหารแก้ไข แต่ฝ่ายบริหารเห็นเรื่องการเมืองและความมั่นคงสำคัญกว่าที่จะไปกดดันให้ประเทศคู่ค้าแก้ไขปัญหาเรื่องการค้าไม่เป็นธรรมตามที่รัฐสภาต้องการ รัฐสภาก็เลยผลักดันให้มีการจัดตั้งสำนักงานผู้แทนงานการค้าสหรัฐฯ เพื่อเชื่อมโยงฝ่ายนิติบัญญัติกับฝ่ายบริหาร ให้มีหน้าที่รับผิดชอบที่จะดำเนินการตามนโยบายการค้าให้บังเกิดผลเมื่อปี ๒๕๐๖ พร้อมทั้งให้อำนาจประธานาธิบดีที่จะโต้ตอบได้ แต่ฝ่ายบริหารก็ละเลยมาเรื่อย ๆ เพราะไปติดอยู่กับปัญหาการเมือง ไม่ว่าจะเป็นเรื่องสงครามเวียดนาม (พ.ศ. ๒๔๙๓-๒๕๑๘) หรือสงครามเย็นก็ตาม แต่รัฐสภาก็ไม่ได้ลดละแก้ไขกฎหมายการค้าเรื่อยมาเพื่อกดดันให้ฝ่ายบริหารแก้ไขปัญหา

▲ - อันนี้ ก็คงจะพูดได้อีกว่า รัฐสภาผิดหวังในฝ่ายบริหารไม่ยอมแก้ไขปัญหาการค้าไม่เป็นธรรม ซึ่งก่อให้เกิดความผิดหวังเป็นเดิมพันอยู่แล้ว ใช่ไหม

■ - ของแน่อยู่แล้ว แต่ผมก็จะค้ยต่อเพื่อให้มั่นใจขึ้น
- มาถึง ๒๕๒๗ รัฐสภาแก้ไขกฎหมายการค้าอีก เพื่อให้ฝ่ายบริหารดิ้นลำบากขึ้น คือ
- กำหนดให้ฝ่ายบริหารต้องจัดทำรายงานประจำปี ระบุว่า ประเทศคู่ค้าสหรัฐฯ ใช้นโยบายหรือมาตรการใดบ้างที่ไม่เป็นธรรมหรือก่อให้เกิดภาระแก่การค้าของสหรัฐฯ เสนอต่อรัฐสภาเรียกกันว่า National Trade Estimate
- กำหนดขั้นตอนการใช้มาตรการการโต้ตอบ โดยฝ่ายเอกชนหรือฝ่ายบริหารจะดำเนินการสอบสวน คือ เจรจากับประเทศคู่ค้าที่ใช้นโยบายหรือมาตรการที่ไม่เป็นธรรมให้แก้ไขเสีย ถ้าไม่แก้ไขก็ให้ดำเนินการโต้ตอบ
- กฎหมาย ปี ๒๕๒๗ (๑๙๘๔) นี่แหละครับ ที่ทำให้คนทั่วไปเรียกมาตรา ๓๐๑ คือ แท้จริงก็คือ ขั้นตอนการโต้ตอบ เดิมรัฐสภาก็ให้อำนาจประธานาธิบดีที่จะใช้ได้อยู่แล้ว แต่ไม่มีขั้นตอนที่กดดันให้ฝ่ายบริหารต้องดำเนินการ
- กฎหมายใหม่นี้ กำหนดกรณีที่ภาคเอกชนหรือฝ่ายบริหารจะขอให้มี หรือจะต้องดำเนินการเปิดเจรจา (คือดำเนินการสอบสวน) กับประเทศที่ใช้กฎหมายนโยบาย หรือมาตรการที่ก่อให้เกิดความเสียหายแก่สหรัฐฯ นอกจากนั้นแล้ว ก็ยังกำหนดขั้นตอนการวินิจฉัยไปจนถึงการใช้มาตรการโต้ตอบของประธานาธิบดี

▲ - เมื่อคราวที่พูดคุยเรื่อง GSP ทั่วไป โดยเฉพาะในส่วนที่เกี่ยวกับ GSP ของสหรัฐฯ ซึ่งอาจารย์พูดว่า น่าจะเป็น GSP เถื่อน เพราะสหรัฐฯ ไปกำหนดเงื่อนไขในการใช้ GSP ซึ่งน่าจะขัดกับหลัก

S&D ของแกตท์ คือ ให้โดยไม่หวังอะไรตอบแทน

- นอกจากนั้นแล้ว อาจารย์ก็พูดในทำนองว่า เงื่อนไขในการให้ GSP นั้น เกือบจะเหมือนกับกรณีที่จะใช้มาตรา ๓๐๑ ได้

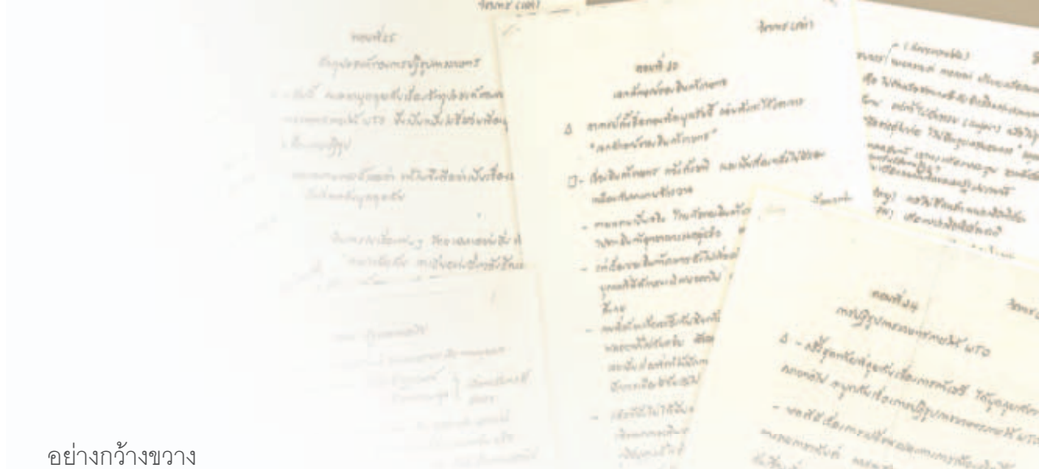
- ใช่ครับ
- มาตรา ๓๐๑ เป็นเรื่องของหลักเกณฑ์และขั้นตอนการใช้มาตรการโต้ตอบ ไม่ว่าจะเกี่ยวกับเรื่องใดก็ตาม ถ้าเข้าหลักเกณฑ์ที่กำหนดไว้ ก็จะมีการสอบสวนและดำเนินการโต้ตอบต่อไป เพราะฉะนั้นถ้าจะมีการเพิกถอน GSP เพราะไม่มีการเปิดตลาดสินค้า บริการ หรือการลงทุน หรือเรื่องแรงงานซึ่งเป็นเงื่อนไขของการให้ GSP สหรัฐก็จะใช้อำนาจตามมาตรา ๓๐๑ เพื่อเพิกถอนสิทธิประโยชน์นั้น โดยถือว่าเป็นการโต้ตอบ เช่นเดียวกับการโต้ตอบกรณีอื่น

- แล้วตามมาตรา ๓๐๑ มีการกำหนดกรณีใดบ้างที่จะใช้มาตรการโต้ตอบฝ่ายเดียวได้

- นอกจากในเรื่องการเปิดตลาดสินค้า บริการ และการลงทุน ในเรื่องสิทธิแรงงาน การคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญาแล้ว ก็ยังมีการเพิ่มในเรื่องการอุดหนุนการส่งออกแบบเจาะจง
- ที่สำคัญก็คือมีการกำหนดกรณีรวบยอดไว้ว่า การมอบนโยบาย แนวปฏิบัติที่ไม่ถูกต้อง (Unjustifiable) ไม่มีเหตุผลอันสมควร (Unreasonable) หรือที่เลือกปฏิบัติ (Discriminatory) ซึ่งก่อให้เกิดภาระหรือจำกัดการพาณิชย์ของสหรัฐ
- ที่เป็นหัวใจก็คือ คำว่า **“ไม่ถูกต้อง” “ไม่มีเหตุผลอันสมควร” “เลือกปฏิบัติ” “การสร้างภาระ”** หรือ **“การจำกัด”** ล้วนแต่เป็นคำที่ขึ้นอยู่กับความนึกคิด ไม่มีหลักเกณฑ์อะไรที่ชัดแจ้ง เรียกกันว่า **“เป็นการใช้ดุลยพินิจ”** และกรณีมาตรา ๓๐๑ นี่ก็เป็นการใช้ดุลยพินิจของสหรัฐแต่ฝ่ายเดียว ถึงแม้ว่าจะมีขั้นตอนการดำเนินการ อย่างไรก็ตาม ก็ถือว่า เป็นการพิจารณาฝ่ายเดียวการโต้ตอบซึ่งเกิดจาก การพิจารณาฝ่ายเดียว การใช้ดุลยพินิจฝ่ายเดียว ก็เลยถือกันว่า เป็นการโต้ตอบฝ่ายเดียว แตกต่างไปจากการโต้ตอบภายใต้ GATT หรือ WTO

- คำต่าง ๆ ที่ว่ามานั้น เช่น **“ไม่ถูกต้อง” “ไม่มีเหตุผลอันสมควร”** หรือ **“เลือกปฏิบัติ”** นั้น มีการกำหนดหลักเกณฑ์ไว้บ้างหรือเปล่า

- มี แต่เนื่องจากคำเหล่านี้ ก็คลุมเครืออยู่แล้ว และเจตนารมณ์ก็ต้องการให้คลุมเครือ หลักเกณฑ์ที่ออกมาก็ย่อมจะต้องคลุมเครือไปด้วย เพื่อให้การใช้ดุลยพินิจที่จะชี้ขาด หรือโต้ตอบเป็นไปอย่างกว้างขวาง



- ไม่ถูกต้อง (Unjustifiable) หมายความว่า การกระทำ นโยบาย หรือแนวทางปฏิบัติที่ขัดต่อ (Violation) หรือไม่สอดคล้องกับสิทธิระหว่างประเทศตามกฎหมายที่สหรัฐมีอยู่ สิทธิอะไรก็ได้ อันนี้ชัดพอสมควร แต่ก็อาจจะเลยเถิด เช่น กรณีปลาแซลมอน
- ไม่มีเหตุผลอันสมควร (Unreasonable) หมายความว่า การกระทำ นโยบายหรือแนวปฏิบัติ ซึ่งถึงแม้จะถูกต้อง คือ ไม่ขัดหรือสอดคล้องกับสิทธิระหว่างประเทศตามกฎหมายที่สหรัฐมีอยู่ก็ตาม แต่ถ้าไม่เป็นธรรม (Unfair) หรือไม่ยุติธรรม (inequitable) ก็ถือว่าอยู่ในข่าย **“ไม่มีเหตุผลอันสมควร”** เหตุผลนี้ใช้มากในเรื่องของการเปิดตลาดสินค้า บริการหรือการลงทุน รวมทั้งเรื่องสิทธิแรงงานและการคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา โดยใช้มาตรฐานหรือความนึกคิดของสหรัฐเป็นเกณฑ์
- เลือกปฏิบัติ (Discriminatory) การไม่ยึดหลักการปฏิบัติเยี่ยงชาติได้รับความอนุเคราะห์ยิ่ง (MFN) หรือการปฏิบัติเยี่ยงชาติ (National Treatment) ซึ่งค่อนข้างชัดแจ้ง แต่บางครั้งสหรัฐก็ตีความในลักษณะที่ว่า ต้องเป็นการตอบแทน หรือการถ้อยทีถ้อยอาศัยที่ทัดเทียมกันหรืออย่างเดียวกัน (Equal Reciprocity/Conditional MFN)

- เป็นอย่างนี้แล้ว ก็พอจะรับได้ว่าเป็นการพิจารณาฝ่ายเดียว เป็นการใช้ดุลยพินิจฝ่ายเดียว
- ที่เป็นประเด็นที่อยากถามก็คือว่า ถ้าใช้ดุลยพินิจเลยเถิด ในลักษณะที่ว่าเกินกว่าที่ WTO กำหนดไว้ แล้วใช้มาตรการโต้ตอบ จะไม่ขัดต่อกฎเกณฑ์ของ WTO หรือ

- ประเด็นนี้ ก็คือ ประเด็นที่ควรจะพิจารณาให้รอบคอบ คงต้องตั้งสติให้ดีเสียก่อน
- ผมมีข้อสังเกตอย่างนี้ และก็ใช้เป็นแนวทางปฏิบัติเมื่อผมรับผิดชอบในเรื่องนี้อยู่
- **ประการแรก** – เหตุผลที่สหรัฐฯ จะโต้ตอบโดยการขึ้นภาษีนั้น มีทั้งกรณี GSP และกรณีอื่นที่ไม่เกี่ยวกับ GSP แต่ทั้งสองกรณีนี้ จริงแล้วก็เรื่องเดียวกัน คือ เรื่องการเปิดตลาดสินค้า บริการและการลงทุน การคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา เรื่องสิทธิแรงงาน เพราะฉะนั้น ในประเด็นแรกที่จะต้องตั้งสติก็คือ การกระทำ นโยบาย หรือแนวปฏิบัติที่สหรัฐฯ เห็นว่าไปทำให้การค้าของสหรัฐฯ เสียหายนั้น เป็นเรื่องที่ประเทศไทยไปตกลงยอมรับกับสหรัฐหรือแลกเปลี่ยนกับสหรัฐ เพื่อให้ได้รับสิทธิประโยชน์ตามระบบ GSP หรือเปล่า
- ถ้าเป็นเรื่องเงื่อนไขตามระบบ GSP ที่มีประเด็นที่จะต้องพิจารณากันว่า เงื่อนไขของสหรัฐฯ นั้นนอกเหนือจากกฎเกณฑ์ของ WTO หรือไม่
- ถ้าเป็นกรณีนอกเหนือกฎเกณฑ์ ก็มีประเด็นว่า ที่ไทยไปยอมรับนั้น เป็นการยอมรับนอกกรอบของ WTO ถ้าเป็นเช่นนั้น ถ้าสหรัฐฯ จะโต้ตอบก็จะต้องโต้ตอบโดยการถอน GSP คือ เรียกเก็บ

ภาษีตามอัตรา MFN เท่านั้น จะไปขึ้นภาษีให้เกินอัตรา MFN ไม่ได้ ไม่ว่าสินค้านั้นจะอยู่ในระบบ GSP หรือไม่ก็ตาม คือถือว่าอัตราภาษี GSP แลกเปลี่ยนเงื่อนไขที่จะรับ GSP ส่วนอัตรา MFN เป็นเรื่องการแลกเปลี่ยนการลดภาษีกันภายใต้กฎของ GATT หรือ WTO ถ้ามาขึ้นภาษี MFN ย่อมจะทำให้สิทธิและหน้าที่ของไทยเสียไป สิทธิของไทยตามข้อตกลงทั้งหมดไปหรือเสียไปบางส่วน ซึ่งไทยอยู่ในฐานะที่จะขอให้ WTO พิจารณาได้

- **ประการที่สอง** – ถ้าไม่เกี่ยวกับเรื่อง GSP คือ ถ้าเรื่องที่สหรัฐฯ กล่าวหาว่า ไทยทำให้สหรัฐเสียหายนั้น มีกฎเกณฑ์ของ WTO อยู่แล้ว ก็ต้องยกเรื่องเข้าสู่ระบบการยุติข้อพิพาทของ WTO เพราะสหรัฐฯ จะมากดดันให้ไทยต้องปฏิบัตินอกเหนือไปจากที่มีการตกลงตาม GATT หรือ WTO ไม่ได้

▲ - แล้วอย่างนี้ ทำไมสหรัฐฯ จึงชอบขู่เข็ญว่าจะใช้มาตรา ๓๐๑ อยู่เรื่อย เช่น กรณีของญี่ปุ่น จีน หรือกรณีประกันภัย หรือทรัพย์สินทางปัญญาของไทย

■ - มีหลายประเด็นที่จะต้องตั้งสติให้ดีเสียก่อน

ประเด็นแรก ก็คือจุดมุ่งหมายของ ๓๐๑ นั้น คือ การขู่เข็ญมากกว่าการลงโทษ มีผู้ศึกษาเรื่องนี้แล้วให้ข้อสังเกตว่า ความเสียหายที่จะเกิดขึ้นกับประเทศคู่ค้าหรือผลที่สหรัฐฯ จะได้จาก ๓๐๑ นั้นได้จากการเห่ามากกว่าการกัด ที่เป็นเช่นนี้ก็เพราะว่า ถ้าใช้มาตรการโต้ตอบแล้ว ความเสียหายเกิดขึ้นทั้งสองฝ่าย ไม่ว่าในเรื่องความสัมพันธ์ หรือในเรื่องของการค้าและเศรษฐกิจจะชะงักงัน ที่สำคัญก็คือ ระบบเศรษฐกิจระหว่างประเทศนั้น นับวันยังต้องพึ่งพาซึ่งกันและกันมากขึ้น

ประเด็นที่สอง ก็คือ ถ้า WTO ยังไม่มีกฎเกณฑ์ ก็ลำบากหน่อย อย่างเช่น ปัญหาขัดแย้งของไทยที่มีกับสหรัฐฯ นั้น เกิดจากการที่ยังไม่มีการตกลงใน GATT เรื่องการคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญาหรือสิทธิแรงงาน เช่น อนุสัญญาเกี่ยวกับลิขสิทธิ์ หรือสิทธิบัตร ไทยเป็นบ้างไม่เป็นบ้าง และการตกลงตามอนุสัญญาเหล่านั้น ก็ต้องใช้ระบบศาลโลก ซึ่งไทยเองก็ปฏิเสธที่จะอยู่ใต้คำพิพากษาของศาลโลก ตั้งแต่ไทยมีปัญหาเรื่องการตัดสินกรณีเขาพระวิหาร **ประเด็นที่สาม** คือ ประเด็นที่ไปใจอ่อนหรือปากพล่อยไปตกลงกับสหรัฐฯ เอาไว้ ซึ่งก็ไม่จำเป็นต้องเป็นลายลักษณ์อักษร ก็เกิดเป็นประเด็นขึ้นมาว่า ถึงแม้จะมีกฎของ WTO อยู่ แต่การตกลงนั้นเป็นการตกลงนอก WTO ก็ชอบที่จะทำอย่างไรก็ได้ กรณีของญี่ปุ่น อาจจะเป็นข้อตกลงที่ทำกันไว้ บางประเทศก็ไม่ใช้เป็นเรื่องข้อตกลงสองฝ่าย แต่เป็นข้อตกลงในแนวทางปฏิบัติที่ประเทศที่อยู่ใน OECD ตกลงกัน ส่วนเรื่องของจีนนั้น เป็นเรื่องของประเทศที่อยู่นอก GATT กับ WTO จะใช้กฎอะไร จะต้องโต้ตอบอย่างไร ก็คงจะยกขึ้นมาต่อสู้ยาก

▲ - พูดมาอย่างนี้ ก็คงต้องสรุปว่า ในเรื่อง ๓๐๑ นั้น ต้องตั้งสติ อย่าไปปากเปราะ เปิดตา ปิดปาก อุดจมูก เงี่ยหูฟังให้ดี
  - อยากถามเพิ่มเติมก็คือมาตรา ๓๐๑ ธรรมดา มาตรา ๓๐๑ พิเศษ และ ๓๐๑ ซุปเปอร์ มีการโต้ตอบมากน้อยแค่ไหน
  - ถ้าเป็นการเห่ามากกว่าเป็นการกัด กฎหมายมาตรา ๓๐๑ มีทางออกอยู่ใช่ไหม

■ - ธรรมดา พิเศษ ซุเปอร์นั้น เป็นเรื่องของการจัดลำดับความสำคัญของแต่ละเรื่องตามความรู้สึกนึกคิดของสหรัฐฯ
- ๓๐๑ ซุปเปอร์ ก็คือใช้กับประเทศที่ทำหน้าที่ในเรื่องเป็นตัวการ และในเรื่องการกระทำนโยบายหรือแนวทางปฏิบัติที่ก่อให้เกิดความเสียหายแก่สหรัฐฯ สูงสุด ทั้งโลกใช้กับญี่ปุ่น
- ๓๐๑ พิเศษ ใช้กับเรื่องทรัพย์สินทางปัญญา และ USTR ใช้ดุลยพินิจเองที่ตัดสินใจโต้ตอบ ไม่ต้องไปใช้ประธานาธิบดีสั่ง
- ๓๐๑ ธรรมดา ก็เป็นเรื่องนอกเหนือจาก ๓๐๑ Super กับ ๓๐๑ Special
- สำหรับกรณีโต้ตอบมีมากน้อยแค่ไหน ผมไม่มีตัวเลขแน่ชัด กรณีการเจรจาภายใต้ ๓๐๑ มีมาก แต่ที่โต้ตอบถ้าว่าไม่ผิด ไม่ถึง ๑๐ กรณี ส่วนใหญ่แล้ว ก็เลิกรากันไป โดยการเอาไปโต้กันใน GATT บ้าง โดยการยอมประนีประนอมกันบ้าง
- สำหรับทางออกที่สหรัฐฯ จะไม่ใช้การโต้ตอบหลังจากการเจรจาไม่ประสบผลสำเร็จ ก็มีหลายทาง
- มีการแก้ไขการกระทำ นโยบาย หรือแนวปฏิบัติพอสมควร
- มีการชดเชยกัน ในกรณีที่ไม่อยู่ในฐานะที่จะแก้ไขในเรื่องที่สหรัฐฯ เรียกร้อง
- ถ้าโต้ตอบแล้ว สหรัฐฯ จะเสียมากกว่าได้
- ถ้า GATT วินิจฉัยว่า การกระทำของประเทศนั้น ไม่ขัดต่อบทบัญญัติของแกตต์

▲ - อย่างนี้ก็มีทางออกมากมาย และถ้าคำนึงว่า ส่วนใหญ่แล้ว ถ้าใช้โต้กลับแบบฝ่ายเดียวอย่างนี้ ก็จะเสียหายกันทุกฝ่าย ไม่มีใครอยากทำสงครามทางการค้ากัน ในกรณีมาตรา ๓๐๑ ก็เป็นเรื่องที่จะต้องตั้งสติ อย่าไปปากเปราะ เพราะจะถูกเห่าเอา

ตอนที่ ๒๙
ทบทวนหลักเกณฑ์การค้าเสรี

▲ ทีมผมกระซิบว่า วันนี้จะคุยกันเรื่องสินค้าเกษตรกับ WTO จริงหรือเปล่า ผมชักจะวิตกขึ้นมา

■ เดิม ก็ตั้งใจว่าอย่างนั้น คือ จะเริ่มคุย

▲ ถ้าอย่างนั้น ก็หมายความว่า ต้องยาวมาก

■
- คงจะไม่ยาวเฉยๆ แต่เฟื้อยด้วย
- คุณพูดมาอย่างนี้ ผมก็เลยคิดว่า ควรจะกลับไปทบทวนเรื่องเดิมที่คุยกันมา ๒ เดือน เกี่ยวกับ GATT และ WTO อีกสักครั้งหนึ่งจะดีไหม ก่อนที่จะเริ่มสินค้าเกษตร

▲
- เรื่อง สปก. หรือเรื่องสินค้าเกษตรภายใต้ WTO
- เรื่อง สปก. คงพอแล้วมั้ง
- ผมตามใจอาจารย์ แต่ผมว่าเรื่องสินค้าเกษตร หนีการเมือง โรงศาล ไม่พ้นหรอกอาจารย์

■
- เมื่อถึงคราว ก็ค่อยว่ากัน อย่างไปด่วนจุดพลุก่อน
- เรื่องสินค้าเกษตร ก็อย่างว่า หนีการเมืองไม่พ้น แต่ก่อนจะถึงจุดนั้น ผมจะขอทบทวนความจำคุณ เรื่องกลไกและบทบัญญัติของ GATT และของ WTO เสียก่อน เมื่อลงไปถึงเรื่อง สินค้าเกษตร คุณจะได้ไม่ให้ผมหืดขึ้นคอมากเกินสวย
- ที่ผมคิดในใจว่าควรจะทบทวนระบบของ GATT และระบบของ WTO เสียก่อนก็เพราะว่า เป็นสินค้าที่ แหกคอก ตะแบง เลี่ยงบาลี กฎของแกตต์มาตั้งแต่ต้น กฎเกณฑ์ที่ร่างขึ้นมาจะใช้กับสินค้าเกษตรไม่ว่าจะภายใต้แกตต์หรือ WTO ก็ คลุมเครือ กำกวม เคลือบแฝง เคลือบแคลง ยอกย้อน สุดแต่คุณจะบ่นมาตั้งแต่เริ่มรายการนี้ นอกจากนั้นแล้ว ก็ยังมีข้อยกเว้นซ้อนข้อยกเว้นอีก
- เพื่อไม่ให้คุณบ่นแทนผู้ฟัง ผมก็เลยจะกลับไปทบทวน การค้าเสรีภายใต้ GATT และภายใต้ WTO เผื่อว่าเมื่อพูดถึงเรื่องที่จะมีการปฏิรูปการค้าสินค้าเกษตรระหว่างประเทศ จะได้รู้ว่ามันปิดช่องโหว่ตรงไหน
- พูดได้เลยว่าสินค้าเกษตร แหกคอกบทบัญญัติของ GATT เกือบทุกข้อ เรียกว่ายกออกมากองไว้ข้างนอกข้อตกลง ตอนนี้ตามข้อตกลง WTO จะมีการยกเอาการค้าสินค้าเกษตรกลับเข้าไปไว้ภายใต้กฎเกณฑ์ของแกตต์ ผมก็เลยคิดว่าควรจะมองภาพรวมอีกครั้งหนึ่ง

- เข้าใจว่าคงจะมีปัญหามากมาย เพราะระบบการค้าสินค้าเกษตรในระหว่าง ๔๐ กว่าปีที่ผ่านมา คือ ตั้งแต่ข้อตกลงแกตต์ใช้บังคับเมื่อปี ๒๔๙๐ นั้น มันมีรูปทรงเหมือนกับเดือยทรงกลม แต่กฎเกณฑ์ของ GATT และของ WTO ที่ยกร่างกันออกมา ที่จะรองรับเดือยนั้น มันทรงสี่เหลี่ยมผืนผ้า แล้วก็มีขนาดเล็กกว่า เวลาเข้าเดือยก็คงน่าดูทุลักทุเลพอสมควร ท่านทูตดนัย ก็อาจหน้ามืดก็ได้

▲
- อาจารย์พูดมาอย่างนี้ อาจารย์ทบทวนเลยดีกว่า ผมจะได้ทบทวนในใจด้วย แต่ต้องขอตั้งข้อสังเกตว่า อาจารย์กำลังจำกัดการค้ากีดกันไม่ให้ผมต้องพูดในรายการเช้าวันนี้

■
- ไม่ใช่อย่างนั้น เห็นคุณหน้าเหมือนเพิ่งตื่นนอนก็ขับรถออกมา ยังไม่ได้อาบน้ำ ก็เลยอยากให้คุณสำรวมสติก่อน
- แต่ผมก็จะเสนอระบบของแกตต์เพื่อทบทวนอีกแนวหนึ่ง แนวใหม่ เพื่อว่าคุณจะได้มีข้อแก้ตัวถามผมได้ ทั้งๆ ที่คุณก็ซึ้งในระบบของแกตต์อยู่แล้วไม่ใช่หรือ
- ผมคงจะเริ่มจากจุดที่ว่า การค้าเสรี ก็แล้วแต่ใครจะคิดอย่างไร แต่ที่ผมจะทบทวนนั้น เป็นการค้าเสรีภายใต้กฎของแกตต์ แล้วก็มีการแก้ไขปรับปรุงมาจนถึงข้อตกลง WTO ซึ่งเริ่มใช้มาตั้งแต่ต้นปีนี้
- ตรงนี้ก็ขอย้ำว่า เฉพาะที่เกี่ยวข้องกับการค้าระหว่างประเทศของสินค้าเท่านั้น ไม่เกี่ยวข้องกับการค้าบริการ หรือการคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา หรือการลงทุน ซึ่งเป็นเรื่องใหม่ที่เอาเข้ามาใส่ในระบบการค้าเสรีของ WTO
- หลักและกลไกการค้าเสรีภายใต้ระบบของ GATT และ WTO ที่เกี่ยวข้องกับสินค้า คงจะพูดได้ตามลำดับดังนี้

  ๑. การค้าสินค้าระหว่างประเทศที่ถือกันว่า เสรีแบบสมบูรณ์แบบก็คือ สินค้าสามารถถ่ายเทระหว่างประเทศโดยไม่มีอะไรมาสกัดกั้นให้การถ่ายเทมันสะดุดหรือลดถอยลงไป คือ ต้องถ่ายเทได้เหมือนกับการถ่ายเทระหว่างจังหวัดในประเทศเดียวกัน จะถ่ายเข้าหรือออกจากประเทศหนึ่งไปอีกยังประเทศหนึ่งก็ต้องเป็นอย่างเดียวกับการค้าเสรีแบบสมบูรณ์แบบนี้ คงจะต้องถือว่า เป็นเป้าหมายเท่านั้น เพราะในการปฏิบัติจะให้สินค้าไหลเข้าไหลออกระหว่างร้อยกว่าประเทศ โดยไม่มีอะไรมาสกัดกั้นเลย คงเป็นไปไม่ได้ อย่างน้อยคงต้องมีการกรอกแบบฟอร์ม ซึ่งก็ถือว่าเป็นสิ่งสกัดกั้นเหมือนกัน

  ๒. สิ่งที่รัฐบาลแต่ละประเทศใช้สกัดกั้นทำให้การค้าระหว่างประเทศไม่เสรี ก็คือ มาตรการและการใช้มาตรการ แบ่งออกได้เป็น ๒ พวก

     พวกแรก คือ ภาษีอากร ค่าธรรมเนียมฯ ที่เรียกเก็บจากสินค้า เรียกมาตรการพวกนี้ว่า มาตรการภาษี

พวกสอง คือ การกระทำอย่างอื่นที่ไม่เกี่ยวกับภาษีอากร ค่าธรรมเนียม เรียกมาตรการพวกนี้ว่า มาตรการที่ไม่ใช่ภาษี

๓. มาตรการและการใช้มาตรการที่ว่ามานี้ ถ้ารัฐบาลประเทศสมาชิกใดจะใช้กับสินค้าใด ทั้งมาตรการและการใช้ต้องไม่อยู่ในลักษณะเลือกปฏิบัติ ซึ่งมีการแยกหลักไม่เลือกปฏิบัตินี้ออกเป็น ๒ ลักษณะด้วยกัน

ลักษณะแรก ถ้าจะใช้มาตรการใด หรือ ใช้มาตรการนั้นอย่างไรกับสินค้าที่นำเข้าหรือส่งออกไปยังประเทศสมาชิกใด รัฐบาลก็ต้องใช้มาตรการอย่างนั้น และใช้อย่างนั้น กับสินค้าอย่างเดียวกันที่นำเข้าหรือส่งออกไปยังทุกประเทศ หลักไม่เลือกปฏิบัติระหว่างประเทศนี้ เรียกกันว่าการปฏิบัติเยี่ยงชาติได้รับการอนุเคราะห์ยิ่ง (Most Favoured Nation Treatment : MFN)

ลักษณะสอง ถ้าจะใช้มาตรการใดหรือใช้มาตรการนั้นอย่างไรกับสินค้าที่นำเข้าจากต่างประเทศ ก็ต้องซึ่งใช้มาตรการนั้นและใช้อย่างนั้นกับสินค้าที่ผลิตในประเทศด้วย หลักไม่เลือกปฏิบัติระหว่างสินค้านำเข้ากับสินค้าที่ผลิตในประเทศนี้ เรียกกันว่าการปฏิบัติเยี่ยงชาติ (National Treatment)

๔. มาตรการและการใช้มาตรการกับสินค้านั้น ต้องใช้ด้วยความโปร่งใส คือทราบทั่วไปพร้อมกัน มีขั้นมีตอนชัดแจ้ง มีเวลาเพียงพอที่จะปรับตัว เรียกกันว่า หลักโปร่งใส (Transparency)

๕. ถ้าจะควบคุมการนำเข้าหรือส่งออกสินค้า รัฐบาลประเทศสมาชิกต้องใช้มาตรการภาษีเท่านั้น จะต้องไม่ใช้มาตรการที่ไม่ใช่ภาษี

๖. มาตรการที่ไม่ใช่ภาษี ที่ถือว่าเป็นส่วนหนึ่งของระบบการเสรีจะไม่ให้ใช้ไม่ได้นั้น ก็มีการกำหนดในข้อตกลงว่ามีอะไรบ้าง และถ้าจะใช้ก็ต้องเป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดไว้ เช่น

- พิธีการศุลกากร รวมทั้งค่าธรรมเนียมศุลกากร
- การประเมินราคากลางเพื่อเรียกเก็บภาษีศุลกากร
- การค้าโดยรัฐ
- การจัดซื้อจัดหาโดยรัฐ
- การกำหนดคุณภาพและมาตรฐานสินค้า
- การอนุญาตนำเข้าและส่งออก
- การตรวจสอบสินค้าก่อนลงเรือ
- การกำหนดแหล่งกำเนิดสินค้า

๗. ภาษีศุลกากรจะต้องมีการลดลงและผูกพันโดยการเจรจาแลกเปลี่ยนกันเป็นรอบ ๆ ไป

๘. ถ้ามีเหตุการณ์ที่คาดไม่ถึง หรือเป็นผลของการลดภาษีศุลกากร ทำให้สินค้าทะลักเข้ามาจนทำให้หรือจะทำให้เกิดความเสียหายแก่อุตสาหกรรมภายในประเทศ ประเทศสมาชิกนั้น ก็มีสิทธิ์ที่จะใช้มาตรการปกป้องสกัดกั้นการนำเข้าได้

๙. ถ้าประเทศสมาชิกใดใช้มาตรการที่ไม่เป็นธรรม โดยรัฐบาลให้เงินอุดหนุนหรือภาคเอกชนทุ่มตลาด มีผลทำให้สินค้าที่อุดหนุนหรือทุ่มตลาดมีราคาต่ำกว่าต้นทุน ก่อให้เกิดความเสียหายกับประเทศอื่น ประเทศที่ได้รับความเสียหายก็มีสิทธิที่จะยับยั้งความเสียหายได้โดยการใช้ภาษีโต้ตอบ

๑๐. ถ้าประเทศสมาชิกมีข้อขัดแย้งกัน ก็ต้องไปเจรจากันตามขั้นตอนการยุติข้อพิพาท การเรียกร้องเพื่อขอชดเชยหรือเพื่อโต้ตอบ ต้องเป็นไปตามขั้นตอน จะใช้มาตรการฝ่ายเดียวไม่ได้

- ๑๐ ข้อนี้ ก็คือ หลักและกลไกของระบบการค้าเสรีสำหรับสินค้าภายใต้แกตต์หรือ WTO ส่วนที่เหลือที่พูดคุยกันเป็นข้อยกเว้นของหลัก ๑๐ ข้อนี้

▲ - เรียกว่าบัญญัติ ๑๐ ประการ พอจะยกตัวอย่างข้อยกเว้นที่สำคัญโดยเฉพาะที่พาดพิงถึงการค้าสินค้าเกษตร พอหอมปากหอมคอได้ไหม

■ - พอหอมปากหอมคอ พอได้ ถ้าจะเอาเต็มที่ ก็ต้องไปขอสถานที่เล่นเพลงชาติตอน ๙ โมง เป็นกรณีพิเศษ

▲ - คงไม่ได้ เล่นผิดเวลา เดี๋ยวจะมีการเข้าใจผิด เกิดการโกลาหลขึ้นมาอาจารย์เจิมศักดิ์ คุณหญิงสุพัตรา ก็คอยคิวอยู่ เป็นการเลือกปฏิบัติ ไม่เสรี

■ - ที่สำคัญและเกี่ยวกับสินค้าเกษตร ก็มี
- การห้ามหรือควบคุมปริมาณการนำเข้าโดยโจ่งแจ้ง หรือโดยอาศัยเงื่อนไขรุ่นปู่ หรือขอให้คณะมนตรีใช้บทบัญญัติของแกตต์ให้ หรือก็หลีกเลี่ยงไปว่า เป็นเรื่องความร่วมมือ เรื่องความสมัครใจ หรือเรื่องการจัดระบบการตลาด
- การใช้ค่าธรรมเนียมพิเศษ
- การผูกโยงการนำเข้ากับการซื้อสินค้าที่ผลิตภายใน ซึ่งขัดกับหลักปฏิบัติเยี่ยงชาติ
- การใช้เงินอุดหนุนทั้งภายในและเพื่อการส่งออก

- ที่สำคัญแต่ไม่เกี่ยวข้องกับสินค้าเกษตร
- การใช้มาตรการสกัดหรือควบคุมการนำเข้ากรณีดุลการชำระเงินขาดดุล หรือเพื่อประโยชน์ในการพัฒนาอุตสาหกรรม
- การตั้งเขตการค้าเสรีหรือสหภาพศุลกากร ซึ่งเป็นการยกเว้นหลัก MFN
- การใช้มาตรการใดเพื่อความมั่นคง
- การใช้มาตการใดที่จำเป็นเพื่อการปกป้องชีวิตและสุขภาพของมนุษย์ สัตว์ และพืช

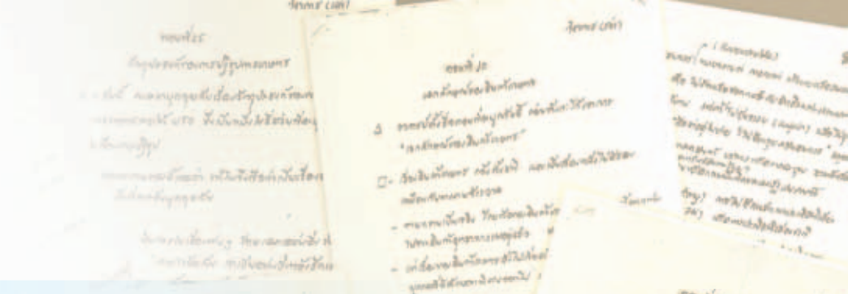
▲ - ที่ยกมาเป็นแต่เพียงตัวอย่าง ผมจำได้ว่ามีมากกว่านี้มาก มีทั้งข้อยกเว้นธรรมดา ข้อยกเว้นทั่วไป ข้อยกเว้นครอบจักรวาล จนกระทั่งพูดกันว่า ถ้าจะเข้าใจกฎของแกตต์จะต้องศึกษาข้อยกเว้น

■ - อันนี้แหละที่จะเป็นประเด็นในเรื่องสินค้าเกษตร
- วันนี้ พูดโดยสรุปในเรื่องระบบและกลไกการค้าเสรีของแกตต์และของ WTO คราวต่อ ๆ ไป ผมอยากจะพูดคุยตามลำดับดังนี้
    ๑. ลักษณะพิเศษของสินค้าเกษตรที่ทำให้รัฐบาลนานาประเทศต้องการที่จะปกป้องภาคเกษตร ไม่ยอมให้มีการค้าเสรี และเหตุผลการกลับใจ
    ๒. มาตรการที่ประเทศต่าง ๆ ใช้ปกป้องสินค้าเกษตร โดยเฉพาะกรณีของสหรัฐ ประชาคมยุโรป และญี่ปุ่น
    ๓. ข้อตกลง WTO ที่จะไปลดมาตรการปกป้องสินค้าเกษตร เพื่อให้การค้าเสรีมากขึ้น
    ๔. ผลของการปฏิรูปการค้าสินค้าเกษตรตามข้อตกลง WTO

▲ - อาจารย์บอกอย่างนี้ล่วงหน้า ผมจะได้ไปเตรียมตัวมาได้
- คงไม่ทำให้อาจารย์หืดขึ้นคอมากขึ้น เพราะ ๔ เรื่องที่อาจารย์ว่ามานี้ ก็เอาการอยู่แล้ว

■ - ก็ไม่รู้ว่าจะคุยถึงแก่นได้แค่ไหน เพราะการเมืองเข้ามาสอดแทรก

▲ - ตั้งสติครับ



ตอนที่ ๓๐
เอกลักษณ์ของสินค้าเกษตร

▲ อาจารย์ตั้งชื่อตอนที่จะพูดวันนี้ ค่อนข้างจะโก้เอาการ **“เอกลักษณ์ของสินค้าเกษตร”**

■ - เรื่องสินค้าเกษตร ต้องตั้งสติ เพราะเป็นเรื่องหนึ่งไม่มีสองเหมือนกับนางงามจักรวาล
- ตามความเป็นจริง โดยตัวของสินค้าเกษตร ก็มีลักษณะที่แตกต่างไปจากสินค้าอุตสาหกรรมอยู่แล้ว มองจากแง่ของเศรษฐศาสตร์
- แต่เรื่องของสินค้าเกษตร ยังไปเกี่ยวพันถึงเกษตรกร ซึ่งก็เป็นกลุ่มบุคคลที่มีลักษณะพิเศษออกไป ถ้ามองจากแง่ของการเมืองและสังคม
- คนที่เข้ามาเกี่ยวข้องกับสินค้าเกษตรหรือเกษตรกร จะพลอยฟ้าพลอยฝนไปกันด้วย มีลักษณะหนึ่งไม่มีสองเข้าไปอีกเลยเป็นเรื่องที่ทำให้นักการเมืองพ่ายแพ้เลือกตั้ง รัฐบาลล้มนักการเมืองมีอันมากมายก่ายกอง
- แล้วก็ยังไม่ได้นับความกดดัน ความลำเค็ญ ความเครียด ที่เกิดจากการเดินขบวน หรือที่ต้องสลายม็อบ หรือที่ต้องใช้ภูมิปัญญาแก้ไขเรื่องขัดแย้งระหว่างประเทศ เพราะถ้าดูจากประวัติของแกตต์แล้ว จะเห็นว่าการเจรจาที่จะหาข้อยุติในเรื่องวางหลักเกณฑ์การค้าสินค้าเกษตรต้องใช้เวลาร่วม ๕๐ ปี และกว่าร้อยละ ๘๐ ของกรณีพิพาทระหว่างประเทศที่เกิดขึ้น ก็เกี่ยวพันกับสินค้าเกษตร

▲ - วันนี้ จะพูดเรื่องการเมืองอันมาแต่สินค้าเกษตรหรือ

■ - เปล่าเป็นการออกแขก เท่านั้น
- ที่จะมาพูดคุยกันวันนี้ ก็คงเป็นเรื่องวิชาการเบา ๆ คือ เรื่องความนึกคิดของนักการเมือง นักเศรษฐศาสตร์ นักสังคมศาสตร์ และก็อีกหลายพวกหลายเหล่า ที่มองว่า สินค้าเกษตร รวมทั้งเกษตรกร มีเอกลักษณ์ และ ความมีเอกลักษณ์นี้ เป็นสิ่งที่จุดพลุ ก่อให้เกิดปัญหาทางการเมืองและสังคม จนกระทั่งรัฐบาลส่วนใหญ่ในโลกนี้ ไม่กล้าที่จะให้การค้าสินค้าเกษตรเป็นไปเสรีอย่างแท้จริง หรือแม้กระทั่งเสรีเท่ากับสินค้า อุตสาหกรรม
- ข้อตกลง WTO ก็ใช่ว่าจะเป็นการค้าเสรีเหมือนอย่างสินค้าอุตสาหกรรม การค้าบริการก็จะเป็นอีกเรื่องหนึ่ง ที่จะยืดเยื้อเหมือนกับสินค้าเกษตร

▲ - เอาจะ ผมยอมเรื่องเอกลักษณ์ ไว้แค่นี้ก่อน
- อาจารย์ว่าเป็นข้อไปเลย

- ว่าเป็นข้อนี้นะมันยาก เพราะเกี่ยวข้องกัน และก็สับสนที่ว่ามองได้หลายแง่หลายมุม ผมจะพยายามว่าเป็นข้อ แล้วก็จากมุมที่เห็นภาพรวมได้ดีที่สุด
- ผมคิดว่า มุมมองที่ดีที่สุด เพื่อให้เห็นเอกลักษณะของสินค้าเกษตร ซึ่งก่อให้เกิดปัญหาหรือเป็นที่มาของปัญหาการเมืองและสังคม ก็คือ มองจากแง่ที่ว่า เมื่อมองจากแง่กลุ่มบุคคลอื่นในขั้นตอนการขบวนการเศรษฐกิจเดียวกัน เกษตรกรเป็นกลุ่มบุคคลที่มีอำนาจต่อรองน้อยที่สุด
- เมื่อมีอำนาจต่อรองน้อย ในภาวะการค้าเสรี เกษตรกรย่อมถูกเอารัดเอาเปรียบ ไม่ได้รับผลตอบแทนที่สอดคล้องกับภาวะตลาด หรือในระดับที่ใกล้เคียงกับสินค้าอุตสาหกรรม
- คนส่วนใหญ่ ยอมรับว่า ข้อสมมติฐานนี้ คือ เกษตรกรมีอำนาจต่อรองน้อยโดยเปรียบเทียบ เป็นความจริง โดยมองดูจากสาเหตุหรือที่มาที่ไปของการที่เกษตรกรมีอำนาจต่อรองน้อย

- ก่อนที่จะไปถึงที่มาที่ไปของอำนาจต่อรองของเกษตรกร ผมติดใจที่อาจารย์พูดว่า อำนาจต่อรองน้อยโดยเปรียบเทียบ คือ ต้องเปรียบเทียบกับกลุ่มบุคคลอื่นที่อยู่ในขั้นตอนขบวนการเศรษฐกิจเดียวกัน

- อันนี้ดี จะได้เข้าใจกัน บางทีผมก็เผลอพูดไป โดยไม่ทันคิดว่ามันมีเกี่ยวโยงกับเรื่องอื่นด้วย
- คือ ถ้ามองจากขบวนการเศรษฐกิจแล้ว ก็ต้องเทียบว่าเกษตรกรอยู่ขั้นตอนเดียวกันกับเจ้าของโรงงาน คือเป็นผู้นำเอาปัจจัยการผลิต คือ เอาเครื่องจักร เอาแรงแรง เอาวัตถุดิบ ฯลฯ มาร่วมกันผลิตสินค้า สินค้า ของเกษตรกร ก็คือ ผลผลิตจากไร่นา เรือกสวน จากป่า จากหนอง บึง ห้วย แม่น้ำลำธาร จากทะเล ส่วนผลผลิตของเจ้าของโรงงาน ก็อาจจะเป็นรถยนต์ ตู้เย็น รองเท้า เสื้อผ้า
- แต่โดยที่เกษตรกรส่วนใหญ่ มักใช้แรงงานของคน หรือคนในครอบครัวเป็นส่วนใหญ่ ทำให้บางครั้งเราลืมไป คิดว่า เกษตรกรไม่ใช่เจ้าของธุรกิจ เป็นเพียงลูกจ้าง แรงงาน เท่านั้น

- ที่นี้กระจ่างแล้ว อาจารย์ว่าเหตุผลที่ทำให้อำนาจต่อรองของเกษตรกรน้อยไป

- ข้อแรก -ผลผลิตเกษตรขึ้นอยู่กับดินฟ้าอากาศ เมื่อใดฝนฟ้าไม่ตกต้องตามฤดูกาล ปริมาณและคุณภาพของผลผลิตก็ผันแปรตามไปด้วย ความผันแปรนั้น ทำให้ราคาและรายได้ของเกษตรกรเกิดความไม่แน่นอน

- เคยมีใครศึกษา หรือไม่ว่า ปริมาณผลผลิตการเกษตรแต่ละชนิดทั้งโลกนี้ ผิดกันมากน้อยเท่าไร ในแต่ละปี

- มี ถ้าจำไม่ผิด ปริมาณผลผลิตสินค้าเกษตรในแต่ละปีนั้น อาจแตกต่างกันได้ตั้งแต่ร้อยละ ๕ ถึงร้อยละ ๔๐ คือ จากปีนี้ผลผลิตปีหน้าอาจจะได้มากหรือได้น้อยกว่าระหว่าง ๕-๔๐% โดยถัวเฉลี่ย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ที่แหล่งการผลิตอยู่เป็นกระจุก ส่วนราคานั้น จะแกว่งไกวสูงกว่าความผันแปรตามปริมาณ

- น่าสนใจ เรียกว่า แกว่งไกว แบบไม่เกรงใจใคร อย่างที่อาจารย์เคยพูดคุย
- อาจารย์ว่าเหตุผลที่ ๒ ต่อไป

- ข้อ ๒ – เมื่อเปรียบกับสินค้าอุตสาหกรรมแล้ว สินค้าเกษตรจะออกสู่ตลาดในช่วงเวลาสั้น คือ มีฤดูกาลที่ จะออกสู่ตลาด และช่วงฤดูนั้น มักจะสั้น แต่ความต้องการหรือการใช้นั้น อาจจะเป็นทั้งปีหรือหลายปีก็ได้ เมื่อออกสู่ตลาดในลักษณะเช่นนี้ ราคาของผลผลิตเกษตรจึงขึ้นอยู่กับฤดูกาล คือ มักจะต่ำในต้นฤดู แล้วค่อยขยับสูงขึ้น

- มาถึงตรงนี้ ก็ต้องถาม ๒ ข้อ ๒ ประเด็น
- ประเด็นแรก บางอย่างความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี ก็ช่วยให้คนสามารถผลิตสินค้าเกษตรบางอย่างได้ เกือบทั้งปี อันนี้ ก็น่าจะช่วยลดการตกต่ำของราคาในต้นฤดูได้
- ประเด็นที่สอง ก็เมื่อรู้กันว่าราคาตอนต้นฤดูตกต่ำทำไมเกษตรกร ไม่ชะลอการขาย ทอดระยะออกไปคอยให้ราคาเขยิบขึ้นก่อน

- มีครับ สินค้าเกษตรบางอย่าง มีผลผลิตออกมาเกือบทั้งปี หรือมีการปลูกปีหนึ่งหลายครั้ง คือ ปลูกนอกฤดูกาล มีออกมาทั้งปี ก็เห็นมีทุเรียน มะม่วง ซึ่งออกมาผิดฤดูกาล คนโบราณเรียกว่ามะม่วงทวาย ข้าวก็มี การปลูกหลายครั้ง ซึ่งคนโบราณก็เรียกว่า ข้าวนาปรัง เพราะปลูกนอกฤดู
- แม้ว่าจะทำได้อย่างนั้นก็ตาม แต่ปริมาณผลผลิตส่วนใหญ่ก็ยังต้องออกตามฤดูของมัน เช่น ปริมาณข้าวนาปี จะมีมากกว่าข้าวนาปรัง
- บ้างก็ว่า ผลผลิตการเกษตรนอกฤดูกาล ไม่ว่าจะเป็นทุเรียนหรือมะม่วง ก็ว่ากันว่า รสชาติสู้กันไม่ได้ เทียบกับราคาสูงที่จะต้องจ่าย
- บางครั้ง บางกรณี การปลูกสินค้าเกษตรได้ต่อเนื่องกัน ก็เกิดปัญหาซ้ำซ้อนกันขึ้นมา เช่น ข้าวนาปี อาจ ได้รับผลกระทบกระเทือนในเรื่องราคา หากมีการคาดคะเนว่า ข้าวนาปรัง ผลผลิตจะดี
- แม้สินค้าบางอย่างจะปลูกได้ตลอดปี เช่น ผักบางอย่าง ราคาก็ยังแกว่งไกว เพราะเก็บรักษาไม่ได้ และความผันแปรของดินฟ้าอากาศก็ยังมีอิทธิพลอยู่มาก ทำให้ผลผลิตผันแปรได้

- ความผันแปรในราคา บางครั้งก็เกิดขึ้นจากการกระทำของคน เช่น ถ้าคุณไปดูปากคลองตลาด ผักที่เข้ามาบางวัน ตกต่ำมาก เขาโยนทิ้งแม่น้ำเป็นแพไปเลย
- สำหรับประเด็นที่สองของคุณที่ว่า ทำไมชาวนาไม่เก็บเอาไว้ เพื่อชะลอการขาย
- อันนี้คือ เหตุผลที่สาม คือ ความยากจนของชาวนา ไม่สามารถที่จะเก็บเอาไว้ได้ ต้องเทขาย
- นอกจากความยากจนแล้ว ก็ยังมีเรื่องของการเก็บรักษาว่า สินค้านั้น จะเก็บรักษาได้หรือไม่ ถ้าเก็บรักษาได้ ก็มีปัญหาเรื่องความสูญเสียที่เกิดขึ้นจากชะลอการขาย เช่น ถูกแมลงหรือสัตว์ทำลาย น้ำหนักขาดหายไป โดยธรรมชาติ รสชาติ เปลี่ยนแปลงไป
- แต่ที่สำคัญอีกอย่างหนึ่ง นอกเหนือไปจากความจน ก็คือ ความเสี่ยง เพราะไม่แน่เสมอไปว่า ราคาจะเขยิบสูงขึ้น

▲ - ตรงนี้ใช่ไหมครับ ที่พูดคุยกันว่า ระบบตลาดซื้อขายล่วงหน้า ระบบคลังสินค้าสาธารณะ จะช่วยชาวไร่ชาวนาได้มาก

■ - ใช่ครับ
- ที่ผมพูดมานี้ คือเป็นเหตุผลหลักที่ทำให้เกษตรกรไม่ค่อยจะมีอำนาจต่อรอง ในทางเศรษฐศาสตร์ก็ยังมีเหตุผลอื่นอีกมากมาย เช่น ในเรื่องทดแทนกัน ทำให้ราคาสินค้าเกษตรมีแต่ตกต่ำ ขึ้นได้ยาก เช่น ข้าวแพงก็ไปรับทานขนมปัง ไก่แพงก็ไปรับทานปลา ยางธรรมชาติแพง ก็ไปใช้ยางสังเคราะห์เสีย
- นอกจากเรื่องเหล่านี้แล้ว ก็ยังมีเหตุอีก ๒ ประเภทที่ทำให้อำนาจต่อรองหรือฐานของเกษตรย่ำแย่ หรือดีในระยะสั้นแต่ย่ำแย่ในระยะยาว คือ
- เรื่องความก้าวหน้าในเทคโนโลยี ที่เรียกกันว่า วิศวพันธุกรรม (Genetic Engineering) และวัสดุศาสตร์ (Material Science)
- เรื่องการแทรกแซงทางการเมืองทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ

▲ - อาจารย์ว่าเรื่องเทคโนโลยีก่อน วิศวพันธุกรรม ยังละม้ายหูอยู่ แต่วัสดุศาสตร์ นี่ ผมยังไม่สันทัดหู

■ - วิศวพันธุกรรม มีส่วนช่วยให้เพิ่มผลผลิตการเกษตรอย่างมโหฬารไม่ว่าในเรื่องการปรับปรุงพันธุ์ ในเรื่องขยายพันธุ์ เช่น ใช้เนื้อเยื่อ หรือการใช้ผสมเทียม เมื่อก่อนเราเรียกการเพิ่มผลทางเกษตรอย่างมโหฬารนี้ว่าปฏิวัติเขียว (Green Revolution) แต่เดี๋ยวนี้ เขียวเราเปลี่ยนไปใช้กับสิ่งแวดล้อม
- สำหรับวัสดุศาสตร์ นั้น ผมไม่ได้แต่งเอง แต่จำได้ว่ามีคนแปลเอาไว้อย่างนั้น ที่ผมยกมาพูดนั้น มีความก้าวหน้าในเรื่องการใช้วัสดุ ๓ ลักษณะ ที่ทำให้ความต้องการใช้สินค้าเกษตรโดยเฉพาะอย่างยิ่งที่เป็นวัตถุดิบน้อยลง คือ
- เทคโนโลยีจิ๋ว (Micro Technology) สินค้าเดี๋ยวนี้ใช้วัตถุดิบน้อยลง ใช้แรงงานน้อยลง ใช้เทคโนโลยีสูงขึ้น คุณลองเทียบวิทยุสมัยก่อน กับวิทยุสมัยนี้
- เทคโนโลยีสังเคราะห์วัตถุขึ้นมาใช้แทนวัสดุธรรมชาติ เส้นใยแทนฝ้ายไหม เส้นใยแก้วแทนทองแดง สำหรับสายเคเบิล พลาสติกแทนไม้ แทนโลหะ
- เทคโนโลยีคืนสภาพ (Reclycling) คือ เอาวัสดุที่ใช้แล้วมาแปรสภาพใช้ใหม่ เช่น กระดาษใช้แล้ว ขวดแก้ว ถุงพลาสติก ฯลฯ

▲ - สองเหตุผลหลักที่อาจารย์พูดมานี้ คือ อำนาจต่อรองของเกษตรกรและความเจริญก้าวหน้าในเทคโนโลยีเป็นเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์ที่ทำให้ราคาสินค้าเกษตรตกต่ำและไม่มีเสถียรภาพ มีผลทำให้เกษตรกรมีรายได้ต่ำและไม่สม่ำเสมอ

■ - ใช่ ถือกันว่าเป็นเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์
- นักวิชาการส่วนใหญ่มีความเห็นตรงกันว่า ลำพังแต่เพียงเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์ คงไม่ทำให้รัฐบาลเกือบทุกประเทศเข้าไปแทรกแซงการผลิตและการตลาดของภาคเกษตร ไม่ยินยอมให้การค้าสินค้าเกษตรทั้งภายในและต่างประเทศเป็นไปโดยเสรี เหมือนกับสินค้าอุตสาหกรรม

▲ - ถ้าอย่างนั้น ก็ต้องมีเหตุผลทางการเมือง และเหตุผลอื่นอีกหลายด้านที่มีผลประโยชน์หรือแรงกดดัน มากกว่าเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์ที่ไม่ต้องการให้การค้าสินค้าเกษตรเป็นไปโดยเสรี ต้องมีการปกป้องไม่มากก็น้อย
- ถ้าเป็นอย่างที่ผมว่า อาจารย์พอจะทำมาเป็นข้อ ๆ ได้ไหม

■ - ลองดูก็ได้

ข้อแรก – เหตุผลทางการเมือง คือ ภาคเกษตรเป็นภาคที่เสี่ยงการเมืองมากที่สุด ทั้งในประเทศที่พัฒนาแล้วหรือกำลังพัฒนา

– ในประเทศที่กำลังพัฒนา เห็นได้ค่อนข้างชัด และในประเทศเหล่านี้ ภาคเกษตรมีประชาชนประกอบอาชีพมากที่สุด

– ส่วนในประเทศที่พัฒนาแล้ว แม้จะมีประชาชนมีอาชีพในภาคเกษตรน้อยก็ตาม จำนวนผู้แทนในแต่ละเขตมีอย่างไรเมื่อ ๕๐-๖๐ ปีก่อน ก็ไม่มีการเปลี่ยนแปลง เช่น ญี่ปุ่น บางประเทศใช้ระบบให้น้ำหนักเสียงประชาชนในภาคเกษตรมาแต่โบราณ ก็คงรักษาไว้

▲ - เรียกว่า เมื่อก่อนประชากรในภาคเกษตรมีมาก หรือสามารถกดดันได้มากก็เลยคงไว้ ไม่มีการเปลี่ยนแปลง

■ - ใช่ครับ แต่ในบางประเทศมีการปรับปรุง หรือการปฏิวัติการอุตสาหกรรมแพร่ออกไปทั่วประเทศ อย่างเช่น อังกฤษ เสียงเกษตรกร ก็ไม่ค่อยจะหนักแน่น เหมือนกับของฝรั่งเศส หรือญี่ปุ่น

ข้อสอง - ความมั่นคงในด้านอาหาร แม้การขนส่งคมนาคมจะพัฒนาไปไกลอย่างไรก็ตาม รัฐบาลแต่ละประเทศก็ยังมีความวิตกกังวลในเรื่องความมั่นคงในด้านอาหาร คือ จะต้องมีการผลิตอาหารในประเทศระดับหนึ่ง คือ ยังติดอยู่กับความคิดแต่ดั้งเดิมที่ว่า **"กองทัพเดินด้วยท้อง"**

ข้อสาม - เหตุผลทางสังคม คือ ถ้าหากภาคเกษตรต้องเลิกไป เพราะสู้ประเทศอื่นไม่ได้ ปัญหาแรงงานเข้ามาทำงานในเมืองก็ยิ่งหนักเข้าไป เพราะฉะนั้น บางประเทศจึงพยายามสกัดกั้นไม่ให้แรงงาน เคลื่อนย้าย โดยการสนับสนุนภาคเกษตรให้มีรายได้ใกล้เคียงกับอุตสาหกรรม โดยเฉพาะอย่างยิ่งแรงงาน

ข้อสี่ - บางประเทศถือว่าชนบท เป็นส่วนหนึ่งของวิถีชีวิตของคนในประเทศ ไม่ว่าจะเป็นในเรื่อง สิ่งแวดล้อมหรือขนบธรรมเนียมประเพณี วัฒนธรรม ล้วนแต่เป็นสิ่งที่กำเนิดจากภาคเกษตรทั้งนั้น จึงจำเป็นต้องรักษาชนบทไว้

ข้อห้า - บางประเทศอาศัยประโยชน์จากการปกป้องภาคเกษตร ซึ่งส่วนใหญ่มีผลทำให้มีการผลิตเกินความต้องการของประเทศ เป็นเครื่องมือสำคัญในการดำเนินการตามนโยบายต่างประเทศ คือ ใช้ ผลผลิตอาหารเกินความต้องการภายในประเทศ เป็นเครื่องมือให้คุณให้โทษกับประเทศที่ต้องการกดดัน คือ ความช่วยเหลือในรูปอาหาร หรือคว่ำบาตรโดยการไม่ขายให้เลย หรือไม่ขายให้ในราคามิตรภาพ

▲ - คงมีคำถามเหลืออยู่เพียงคำถามเดียว คือ เมื่อมีเหตุผลมากมายอย่างอาจารย์ว่ามา ทั้งในด้านเศรษฐศาสตร์ การเมือง สังคม แล้วทำไม จึงมายอมปฏิรูปให้การค้าสินค้าเกษตรภายใต้ WTO เป็นไปโดยเสรี

■ - คุณถามคำถามเดียว แต่ผมต้องหาคำตอบให้คุณมากมาย
- โดยสรุปแล้ว ก็คงต้องพูดว่า

ข้อแรก - การปกป้องภาคเกษตรรวมทั้งความพยายามที่จะสกัดกั้นไม่ให้มีการค้าเสรีระหว่างประเทศเป็นต้นเหตุสำคัญที่ทำให้ต้องเลิก คือ สำเร็จมากเกินไป มีสต๊อกมากเกินไป จำเป็นต้องระบายออกสู่ตลาดมากขึ้น สิ่งเหล่านี้ ยิ่งไปกดดันราคาสินค้าเกษตรให้ตกต่ำหนักเข้าไป พูดง่าย ๆ ก็คือ ยิ่งปกป้องมากเท่าไรนับวันยิ่งต้องเพิ่มการปกป้องมากขึ้น

ข้อสอง - ยิ่งปกป้องมากขึ้น ภาระการเงินยิ่งมีมากขึ้น อย่างเช่น กรณีประชาคมยุโรป กว่าร้อยละ ๖๐ ของงบประมาณประชาคม ใช้ไปในด้านการปกป้องภาคเกษตร เช่น ในประชาคมยุโรป วัวแต่ละตัวที่เกษตรกรเลี้ยง จะต้องให้เงินอุดหนุนประมาณหมื่นบาท ในสหรัฐประมาณ ๒๐,๐๐๐ บาท

ข้อสาม - ผู้บริโภคเริ่มมีความรู้สึกว่า การปกป้องภาคเกษตร ก่อให้เกิดภาวะมากเกินไป เช่น ในญี่ปุ่นต้องจ่ายค่าอาหารแพงกว่าราคาตลาดโลกประมาณร้อยละ ๖๐ ประชาชนในสหรัฐอเมริกาต้องจ่ายภาษีเพิ่มขึ้นไม่ต่ำกว่าคนละ ๑๕,๐๐๐ บาทต่อปี หรือในประชาคมยุโรปไม่ต่ำกว่าคนละ ๒๕,๐๐๐ บาท

ข้อสี่ - ในหลายประเทศ นักวิชาการได้วิเคราะห์การปกป้องภาคเกษตรว่า เป็นการสิ้นเปลืองโดยไม่บรรลุวัตถุประสงค์ นอกจากการรั่วไหลเบี้ยบ้านรายทางแล้ว ผลประโยชน์ตกแก่เกษตรกรที่ร่ำรวยอยู่แล้ว ที่ตกแก่เกษตรกรยากจนมีไม่ถึงร้อยละ ๑๐ ฉะนั้นในภาคเกษตรเอง ที่รวยก็ยิ่งรวยมากขึ้น ที่จนก็ยิ่งจนหนักขึ้น

ข้อห้า - สหรัฐเกิดกลับใจเห็นว่า สินค้าออกที่สำคัญต่อไปในภายหน้าคงไม่หนีสินค้าเกษตร โดยมุ่งสหภาพยุโรป และญี่ปุ่นเป็นตลาดรองรับ ซึ่งในขณะเดียวกัน ก็ได้รับการสนับสนุนอย่างหนาแน่นจากประเทศที่กำลังพัฒนา

▲ - มีอย่างนี้ด้วยหรือ

■ - ก็ใช่ มันถึงค่อนข้างจะสับสน
- สิ่งสุดท้ายที่จะต้องเข้าใจก็คือ แม้จะมีการปฏิรูปการผลิตและการค้าตามข้อตกลงของ WTO แล้ว ก็ใช่ว่าการค้าสินค้าเกษตรจะเป็นไปโดยเสรีอย่างสินค้าอุตสาหกรรม
- อาจไปได้เพียงครึ่งทาง เพราะเหตุผลที่จะให้เสรีนั้น มีทางเศรษฐศาสตร์เท่านั้น ทางการเมือง และทางสังคมอาจหวนกลับมาได้

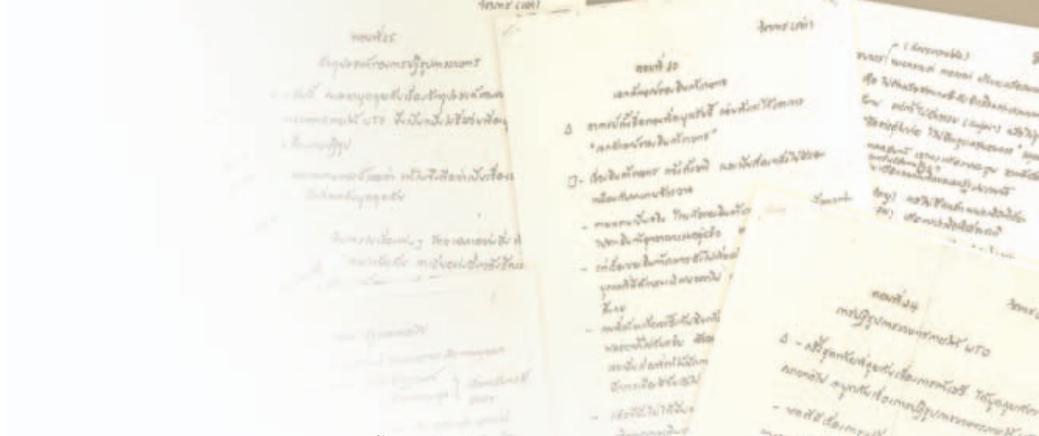
ตอนที่ ๓๔
การปฏิรูปการเกษตรภายใต้ WTO

▲ - ครั้งสุดท้ายที่คุยกันเรื่องการค้าเสรี ได้พูดคุยกันว่า คราวต่อไป จะพูดกันเรื่องการปฏิรูปการเกษตรภายใต้ WTO
- พอดีมีเรื่องการเปลี่ยนแปลงทางการเมืองเกิดขึ้น ทางรายการเห็นว่า ควรจะสอดแทรกรายการพิเศษพูดคุยกันเรื่องที่ภาคเอกชน มีความกระวนกระวาย อยากจะเห็นการเปลี่ยนแปลง เพื่อเผชิญกับการท้าทายที่จะมีมาในอนาคต คือ เรื่องการปรับปรุงระบบราชการ ควบคู่ไปกับการปฏิรูปทางการเมือง
- ภาคเอกชนมีความเห็นว่า ระบบราชการควรจะเล็ก กะทัดรัด มีความคล่องตัว สามารถตัดสินใจได้รวดเร็ว สามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ บังเกิดผลตามนโยบาย
- ในเดือนที่ผ่านมา เราเลยไปพูดคุยกันเรื่องการเนรมิตรัฐบาลใหม่
- มาถึงตอนนี้ ขอทบทวนเรื่องเดิมสักนิด จะได้ตามถามได้

■ - ผมพยายามเน้นอยู่ ๒ เรื่องด้วยกัน คือ
  - เรื่องเอกลักษณ์หรือลักษณะพิเศษของสินค้าเกษตร ซึ่งเป็นสาเหตุหลักที่ทำให้รัฐบาลเกือบทุกประเทศไม่พร้อมที่จะปล่อยให้การค้าสินค้าเกษตรเป็นไปโดยเสรีเหมือนสินค้าอุตสาหกรรม
  - เรื่องการปกป้องสินค้าเกษตรของญี่ปุ่น สหรัฐ และประชาคมยุโรป ซึ่งถือกันว่าเป็นแบบฉบับที่สมบูรณ์ และพิสดาร เพื่อจะดูว่าประเทศเหล่านี้ ใช้วิธีใดบ้างในการปกป้องสินค้าเกษตร
- ผมยกสองเรื่อง ขึ้นมาพูด เพื่อชี้ให้เห็นว่า
  - ตามความเป็นจริงแล้ว การปฏิรูปการค้าสินค้าเกษตรภายใต้ WTO นั้น ท้ายสุดแล้วก็ยังไม่รู้ว่า จะมีความเสรีมากน้อยเพียงใด เป็นเรื่องรักพี่เสียดายน้อง
  - การปฏิรูปภายใต้ WTO เป็นการแก้ไขปัญหาถูกจุดหรือไม่

▲ - เท่าที่ผมติดตามมา เรื่องการที่จะวางกฎเกณฑ์เพื่อให้การค้าสินค้าเกษตรเสรีมากยิ่งขึ้น เป็นเรื่องที่พูดคุยกันมาในเวทีแกตต์นมนานมาแล้วไม่ใช่หรือ ไปติดกันอยู่ตรงไหน

■ - มีมานานแล้ว



- ถ้าไม่เป็นการเจรจาร่างข้อตกลงครั้งแรก เมื่อปี พ.ศ. ๒๔๙๐ แล้ว การเจรจาเรื่องที่จะให้มีการปฏิรูป มีมาตั้งแต่การเจรจารอบเคเนดี้ เมื่อปี ๒๕๐๕-๒๕๑๐ มาต่อด้วยรอบโตเกียว เมื่อปี พ.ศ. ๒๕๑๖-๒๕๒๒ แต่ก็ไม่ประสบผลสำเร็จแต่อย่างใด
- มีการตั้งคณะกรรมการเรื่องสินค้าเกษตร เพื่อแสวงหาลู่ทางที่จะเจรจาให้สำเร็จ เมื่อสิ้นสุดการเจรจารอบโตเกียว จนกระทั่งเมื่อปี พ.ศ. ๒๕๒๕ เมื่อมีการประชุมประเทศภาคีระดับรัฐมนตรีก็มีการยกเรื่องนี้ขึ้นพูด แต่ประชาคมยุโรป ก็ยังมีท่าทีเหมือนเดิม เหมือนการเจรจารอบโตเกียว คือ จะพูดคุยกันเรื่องอะไรก็ได้ แต่นโยบายการเกษตรร่วม ไม่ใช่เป็นเรื่องที่จะมาเจรจาต่อรองกัน
- เมื่อไม่ประสบผลสำเร็จ นโยบายและมาตรการปกป้องการเกษตรก็ยังมีการใช้กันอยู่ต่อไปและเพิ่มขึ้นทุกวัน โดยเฉพาะการอุดหนุนทั้งภายในและเพื่อการส่งออก มิหนำซ้ำในช่วงเวลา ๑๐ ปีที่ผ่านมา ภาวะซบเซาของตลาดสินค้าเกษตรยังซ้ำเติมหนักลงไปอีก เรียกกันว่า ภาระที่รัฐบาลแต่ละประเทศต้องแบกไว้ในการปกป้องสินค้าเกษตร ถึงจุดที่ว่าจะไปไม่ไหวแล้ว ทุกฝ่ายจึงยอมที่จะให้มีการกำหนดการปฏิรูปสินค้าเกษตร เป็นเรื่องหลักเรื่องหนึ่งที่จะมีการเจรจากันอย่างจริงจังในรอบอุรุกวัย

▲ - แล้วมันไปติดอยู่ตรงไหน การเจรจาถึงได้ยืดยาดมาจนถึงทุกวันนี้

■ - ที่ตกลงกันไม่ได้ เป็นเพราะประเทศที่เป็นใหญ่ในแกตต์ คือ สหรัฐฯ และประชาคมยุโรปมีปรัชญาเรื่องการค้าสินค้าเกษตรแตกต่างกัน จึงพาลกันไปพาลกันมาว่า ไม่สามารถที่จะกำหนดแนวทางการเจรจาว่าจะไปในทิศทางใด และครอบคลุมเรื่องใดบ้าง
- สหรัฐฯ เห็นว่า การค้าสินค้าเกษตรควรเป็นไปโดยเสรี เพราะจะมีผลทำให้การผลิตมีประสิทธิภาพสูงสุด มีการใช้ทรัพยากรในลักษณะที่ให้ประโยชน์สูงสุด
- ประชาคมยุโรปเห็นว่า การค้าสินค้าเกษตรควรเป็นไปในลักษณะการค้าแบบจัดการ เพื่อให้เกิดเสถียรภาพ ส่งผลดีให้แก่ภาคเกษตร ซึ่งเป็นภาคที่ขาดอำนาจการต่อรอง และยากจน โดยทั่วไป และเพื่อการนี้ มาตรการหลักที่เหมาะสมที่สุดจะก่อให้เกิดเสถียรภาพในการค้าระหว่างประเทศ คือ ข้อตกลงระหว่างประเทศว่าด้วยสินค้า (International Commodity Agreement)
- เมื่อต่างฝ่ายต่างไม่ยอมกัน และการปกป้องสินค้าเกษตรภายใต้นโยบายการเกษตรร่วมของประชาคมยุโรป ขยายขอบเขตกว้างขวางยิ่งขึ้น ก่อให้เกิดผลกระทบค่อนข้างรุนแรงต่อการส่งออกสินค้าเกษตรของสหรัฐฯ ซึ่งได้รับการยกเว้นให้มีการปกป้องสินค้าเกษตรส่วนใหญ่ภายใต้กฎของแกตต์ ก็เลยกลายเป็นผู้ดีกลับใจ ใช้มาตรการปกป้องมากขึ้น โดยอ้างว่าเพื่อกดดันให้ประชาคมยุโรปผ่อนปรนในเรื่องการปกป้องสินค้าเกษตร คือ ใช้วิธีหนามยอกเอาหนามบ่ง

- อย่างนี้ พูดได้ไหมว่า การเจรจาเรื่องสินค้าเกษตรภายใต้แกตต์ไม่ว่ารอบใดก็ตาม เป็นเรื่องการต่อสู้ระหว่างสหรัฐกับประชาคมยุโรป
- อย่างที่คุณปีเตอร์ ไมตรี อิ้งภากรณ์ พูดว่าเป็นเรื่องแปลกที่ในการเจรจารอบอุรุกวัยเรื่องสินค้าเกษตร ทุกประเทศซึ่งเฝ้าดู เฝ้าคอย ปล่อยให้สหรัฐกับประชาคมยุโรปไปนั่งเจรจากันสองต่อสองนอกรอบ

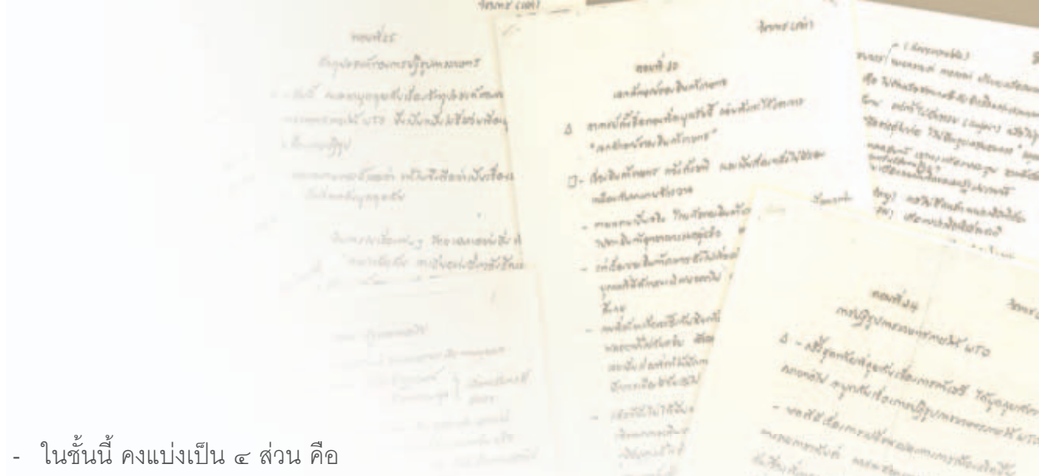
- ทำนองนั้น
- แต่ในระหว่างที่สองประเทศเจรจากัน ไม่ว่าจะนอกรอบหรือในรอบก็ตาม ประเทศอื่น โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศที่กำลังพัฒนาที่เป็นทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภค ก็สร้างความกดดันไม่น้อย ที่จะปกป้องผลประโยชน์ของตนเอง โดยมีการรวมกลุ่มกันเฉพาะกิจ กดดันประเด็นที่มีผลประโยชน์ร่วมกัน ให้ทั้งสองประเทศต้องยอมรับกลุ่มเหล่านี้มีมากมาย เรียกชื่อกลุ่มตามวันที่พบกันบ้าง จำนวนสมาชิกกลุ่มบ้าง ตามชื่อโรงแรมที่พบกันบ้าง หรือสภาพที่พบกันครั้งแรกบ้าง จำกันไม่ไหว
- กลุ่มหนึ่งที่โด่งขึ้นมาในการเจรจารอบอุรุกวัย คือกลุ่ม Cairns ซึ่งมุ่งที่จะเป็นตัวกลางและตัวถ่วงดุลระหว่างสหรัฐซึ่งเอียงไปข้างหนึ่ง กับประชาคมยุโรปซึ่งเอียงไปอีกข้างหนึ่ง

- กลุ่ม Cairns นี้ ยังไม่ได้สลายตัวใช่ไหม เข้าใจว่า เมื่อเร็ว ๆ นี้ มีการประชุม
- เห็นก่อนหน้าที่จะจบการเจรจาที่ Marrakesh ก็ทำท่าจะแตกสลาย

- ตอนนี้ยังอยู่
- จวนจะจบทำท่าไม่ค่อยจะดี เป็นเรื่องธรรมดาของการรวมกลุ่มระหว่างประเทศ เมื่อพูดถึงหลักการกว้าง ๆ ก็ไปกันได้ พอนานไป ลงลึกลงไป ชักมีข้อแตกต่าง ก็ทำท่าไม่ค่อยจะดี
- ประโยชน์ของกลุ่มนี้ ยังมีอยู่ เพราะเหมือนกับทุกเรื่องที่มีการเจรจาตกลงกัน มีเรื่องที่จะต้องตีความ มีเรื่องที่จะต้องทำต่อ เพราะฉะนั้น ก็ยังมีเรื่องที่จะต้องร่วมกันกดดันต่อไป

- เข้าใจว่าเรื่องการปฏิรูปการเกษตรภายใต้ WTO เป็นเรื่องยาว แล้วก็ค่อนข้างสลับซับซ้อน
- พอจะใช้เป็นแนวทางเดิมที่เคยใช้กันมาในรายการนี้ คือ มองภาพรวมแล้วก็ยกประเด็นสำคัญขึ้นมาพูดกันเป็นข้อ ๆ ไป

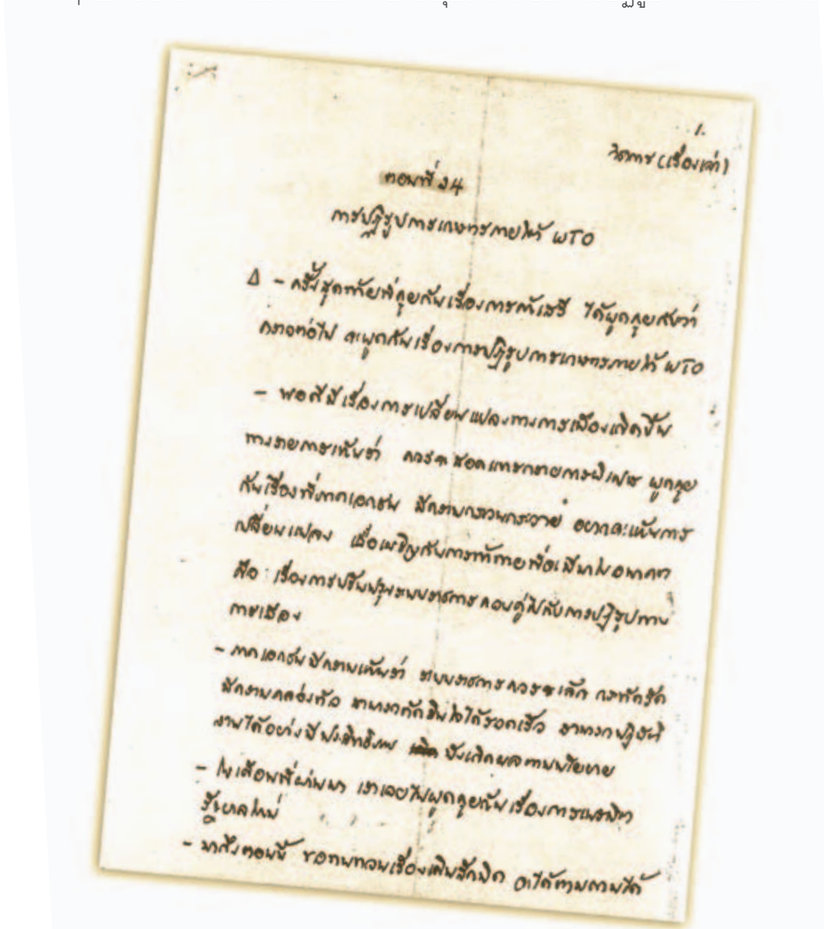
- คงต้องทำเช่นนั้น โดยเฉพาะอย่างยิ่ง แต่ละส่วนที่จะมีการปฏิรูป



- ในชั้นนี้ คงแบ่งเป็น ๔ ส่วน คือ
  - **ส่วนที่ ๑** คือ วัตถุประสงค์ของการปฏิรูป
  - **ส่วนที่ ๒** คือ ขอบเขตของการปฏิรูป
  - **ส่วนที่ ๓** คือ แนวทางและกลไกการปฏิรูป
  - **ส่วนที่ ๔** คือ การคาดคะเนผลของการปฏิรูป
- แต่ละส่วนที่จะพูดคุยกันนี้ คงต้องแยกออกเป็นข้อ ๆ สักหลายสิบข้อด้วยกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในส่วนที่เกี่ยว

แนวทางและกลไกการปฏิรูป

- ฤกษ์งามยามดีที่จะเริ่มส่วนแรก คือ วัตถุประสงค์ของการปฏิรูป คงจะเป็นคราวต่อไป



ตอนที่ ๓๕
วัตถุประสงค์ของการปฏิรูปการเกษตร

▲ - วันนี้ คงจะมาพูดคุยกันเรื่องวัตถุประสงค์ของการปฏิรูปการเกษตรภายใต้ WTO ซึ่งเป็นหนึ่งในสี่ส่วนที่จะพูดคุยกันในเรื่องการปฏิรูป
- อยากจะถามตรงนี้เลยว่า ทำไมจึงถือว่าเป็นเรื่องสำคัญเรื่องหนึ่งที่จะต้องพูดคุยกัน

■ - ในการดำเนินการในเรื่องต่าง ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ที่เกี่ยวข้องกับหลายประเทศด้วยกัน จำเป็นอย่างยิ่งต้องชัดแจ้งกันในเรื่องวัตถุประสงค์กันเสียก่อน จะต้องตีให้แตกในเรื่องวัตถุประสงค์ ในเรื่องเป้าหมายของการดำเนินการ
- ผมแบ่งเรื่องออกเป็น ๒ จำพวกด้วยกัน
    - เรื่องม้วนเดียวจบ ถ้าตีวัตถุประสงค์ของเรื่องให้แตกเสียก่อน ก็สามารถเดินไปในทางที่ถูกต้อง ถ้าจะเทียบกับการใช้กฎหมายก็คงจะได้ บทบัญญัติแต่ละข้อ ถ้าคลุมเครือ ไม่ว่าจะตีความไปทางใด ถ้ากลับไปหาหลักการและเหตุผลของกฎหมายฉบับนั้น ก็น่าจะชัดเจนขึ้นว่าควรจะตีความไปทางไหน
    - เรื่องหลายม้วนจบ การตีวัตถุประสงค์ให้แตกเสียก่อน ยิ่งมีความสำคัญยิ่ง จะทำให้รู้ที่มาที่ไป ของเรื่องนั้น คือ เรื่องมาอย่างไร แล้วจะไปทางไหน

▲ - ลองเทียบประเด็นนี้กับเรื่องการปฏิรูปการเกษตรที่กำลังพูดคุย เพื่อให้มันชัดเจนขึ้น

■ - เรื่องข้อตกลงสิ่งทอภายใต้ WTO เป็นเรื่องม้วนเดียวจบ พอไปอ่านวัตถุประสงค์ของข้อตกลง จะเห็นว่าภายใน ๑๐ ปี การค้าสิ่งทอ ซึ่งในปัจจุบันอยู่ภายใต้กฎ MFA จะกลับไปสู่ภายใต้กฎของแกตต์ที่ได้มีการแก้ไขแล้ว เรียกกันว่า ข้อตกลงแกตต์ ปี ๒๕๓๗ (GATT ๑๙๙๔) ถือเป็นกฎเดียวกันกับที่ใช้กับสินค้าอุตสาหกรรมทุกชนิด
- เรื่องข้อตกลงการเกษตรภายใต้ WTO เป็นเรื่องหลายม้วนจบ ถ้าตีวัตถุประสงค์ของข้อตกลงให้แตก จะรู้ว่าแต่เดิมได้มีการปฏิรูปมาอย่างไรบ้าง และกำลังจะเดินหน้าไปทางไหนใน ๑๐ ปี ข้างหน้า และหลังจากนั้น อะไรจะเกิดขึ้น

▲ - พอจะว่าเป็นม้วน ๆ ได้หรือไม่

■ - ถ้าจะให้เข้าใจเรื่องที่จะพูดคุยกันอีกหลายวัน คงจะต้องกลับไปดูแต่ละม้วนที่ว่า

- ก่อนที่จะไปดูแต่ละม้วน คงจะต้องทำความเข้าใจกันว่า เมื่อพูดคุยกันเรื่องที่จะทำให้การค้าสินค้าเกษตรเสรียิ่งขึ้น จะมีประเด็นที่เข้ามาเกี่ยวข้องอยู่ ๓ ประเด็นหลักด้วยกัน คือ
    - มาตรการกีดกันทางการค้าที่จะให้ใช้หรือไม่ให้ใช้
    - จะครอบคลุมสินค้าเกษตรทั้งหมดหรือบางส่วน
    - ระยะเวลาที่จะให้ข้อตกลงมีผลใช้บังคับ

ม้วนที่ ๑

- เป็นช่วงเวลาที่มีการยกร่างข้อตกลงแกตต์ เมื่อปี ๒๔๙๐ ในสมัยนั้น สหรัฐต้องการที่จะให้การค้าสินค้าเกษตรเป็นไปโดยเสรีเหมือนกับสินค้าอุตสาหกรรม คือ ใช้กฎเกณฑ์เดียวกันกับสินค้าอุตสาหกรรม
- แต่เนื่องจากประเทศอื่นที่ร่วมกันยกร่างข้อตกลง เห็นว่าสินค้าเกษตรมีลักษณะพิเศษ ถ้าจะให้เสรีเหมือนกับสินค้าอุตสาหกรรมก็จะเกิดปัญหาทางการเมือง จึงมีการเพิ่มข้อยกเว้นการใช้มาตรการกีดกันไว้เป็นการเฉพาะให้กับสินค้าเกษตร ที่สำคัญมีอยู่ ๒ เรื่องด้วยกัน
    - การใช้มาตรการอุดหนุนทั้งภายในและเพื่อการส่งออก
    - การใช้มาตรการควบคุมปริมาณการนำเข้า ในกรณีที่รัฐบาลประเทศผู้นำเข้ามีโครงการที่จะลดปริมาณการผลิตสินค้าเกษตรที่ควบคุมการนำเข้านั้น หรือมีโครงการที่จะระบายสินค้าเกษตรเหลือใช้นั้น ให้แก่ผู้บริโภคหรือเกษตรกรที่ยากไร้ เป็นต้น
- ต่อมาเมื่อสหรัฐกดดันให้คณะมนตรีแกตต์ ผ่อนผันให้สหรัฐใช้มาตรการปกป้องสินค้าเกษตรได้ ๕ จำพวกด้วยกัน (พืชน้ำมัน ฝ้าย ผลิตภัณฑ์นมเนย น้ำตาล) ตั้งแต่นั้นมา คือ เมื่อปี ๒๔๙๘ ก็เลยไม่มีประเทศสมาชิกไหนให้ความสำคัญกับกฎของแกตต์ ถ้าเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับสินค้าเกษตร
- ม้วนนี้ จึงจบลงตรงประเด็นที่ว่า แม้ในทฤษฎี ข้อของแกตต์ส่วนใหญ่จะใช้บังคับกับสินค้าเกษตรด้วย แต่ในทางปฏิบัติ การค้าสินค้าเกษตรระหว่างประเทศไม่ได้มีการปฏิบัติตามกฎของแกตต์โดยเคร่งครัดแต่อย่างใด

ม้วนที่ ๒

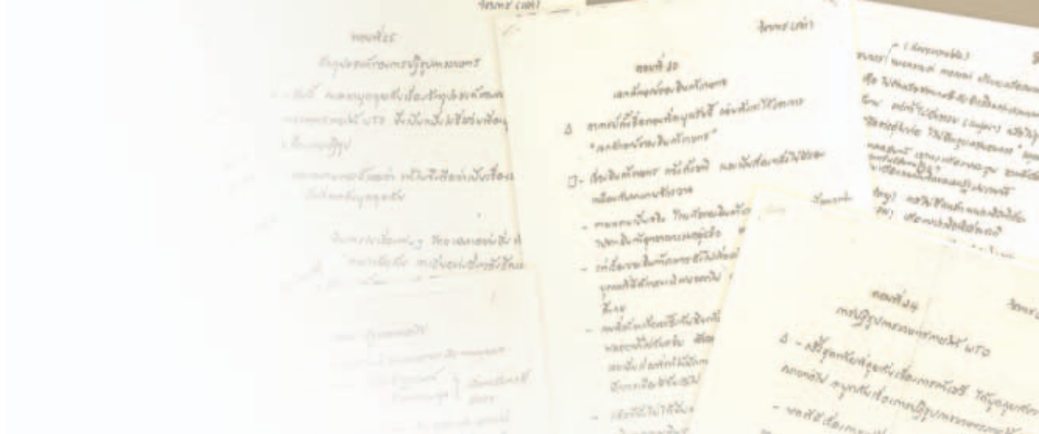
- เป็นช่วงเวลาของการเจรจารอบเคนเนดี้ (พ.ศ. ๒๕๐๕ – ๒๕๑๐) สหรัฐยังคงยึดถือนโยบายเดิมที่จะให้สินค้าเกษตรใช้กฎเกณฑ์เดียวกันกับสินค้าอุตสาหกรรม โดยมุ่งที่จะให้มีการลดภาษีศุลกากร ไม่ต่ำกว่าร้อยละ ๕๐ สำหรับทุกรายการสินค้า และให้มีการปรับเปลี่ยนมาตรการที่ไม่ใช่ภาษีศุลกากรให้เป็นภาษีศุลกากรตามราคาทั้งหมด
- ประชาคมยุโรปและประเทศกำลังพัฒนาส่วนใหญ่ไม่เห็นด้วย และประสบผลสำเร็จในการที่จะยกเอาสินค้าเกษตรออกมาเจรจาต่างหากจากสินค้าอุตสาหกรรม แต่ด้วยเหตุผลที่แตกต่างกัน
- ประชาคมยุโรปเห็นว่า การปล่อยให้การค้าสินค้าเกษตรเป็นไปโดยเสรีนั้น จะก่อให้เกิดผลเสีย

มากกว่าผลดี เสถียรภาพของการค้าสินค้าเกษตรจะเกิดขึ้นได้ก็ด้วยการจัดระบบ โดยเฉพาะวิธีการปรับเปลี่ยนอุปทานให้สอดคล้องกับอุปสงค์ ในระดับที่จะทำให้ราคาสูง และมีเสถียรภาพพอสมควร เช่น โดยวิธีการของข้อตกลงสินค้าระหว่างประเทศ (International Commodity Agreement)

- นอกจากนั้นแล้ว ประชาคมยุโรปยังเห็นว่า หากต้องการที่จะลดการปกป้องการเกษตรให้น้อยลงไป เพื่อให้การค้าเสรียิ่งขึ้น ก็ควรที่จะใช้วิธีการคำนวณระดับกับการปกป้องทั้งหมด ไม่ว่าจะเกิดจากมาตรการคอยควบคุมการนำเข้าหรือการให้การอุดหนุนก็ตาม แล้วตรึงระดับไว้ หลังจากนั้นก็ให้ค่อย ๆ ลดระดับการปกป้องลงไป
- สำหรับประเทศที่กำลังพัฒนา รวมทั้งประเทศที่อาศัยสินค้าเกษตรเป็นหลักในการส่งออก เห็นว่าการลดภาษีแบบหน้ากระดาน (Across – the –board cut) นี้ แท้จริงแล้ว จะมีผลต่อสินค้าเกษตรน้อยกว่าสินค้าอุตสาหกรรม เนื่องจากในขณะนั้นภาษีศุลกากรสำหรับสินค้าเกษตรโดยทั่วไปของทุกประเทศจะสูงกว่าสินค้าอุตสาหกรรม เพราะฉะนั้นถ้ามีการลดลงไปร้อยละ ๕๐ เท่า ๆกันทุกรายการภาษีศุลกากรสำหรับสินค้าเกษตรก็ยังสูงกว่าสินค้าอุตสาหกรรมอยู่นั่นเอง จะก่อให้เกิดการได้เปรียบ เสียเปรียบระหว่างประเทศอุตสาหกรรมกับประเทศเกษตรกรรม
- แม้จะมีการแยกออกมาเจรจาแลกเปลี่ยนกันเป็นรายการสินค้าสำหรับสินค้าเกษตร เมื่อจบรอบการเจรจา ปรากฏว่า ภาษีศุลกากรสำหรับสินค้าเกษตรลดลง โดยถัวเฉลี่ยประมาณร้อยละ ๒๐ เทียบกับร้อยละ ๕๐ สำหรับสินค้าอุตสาหกรรม
- ส่วนเรื่องการลดมาตรการกีดกันที่ไม่ใช่ภาษีศุลกากร ไม่ปรากฏว่า บังเกิดผลแต่อย่างใด
- ม้วนนี้ เป็นม้วนจุดประกายให้มีการเจรจาเรื่องมาตรการที่ไม่ใช่ภาษีศุลกากรในรอบต่อไป คือ รอบโตเกียว
- นอกจากนั้นแล้ว ด้วยการสนับสนุนของ UNCTAD ในช่วงเวลาตั้งแต่ ๒๕๑๐ เป็นต้นมา ข้อตกลงสินค้าระหว่างประเทศเริ่มเบ่งบานขึ้นมาอีกครั้งหนึ่ง ไม่ว่าจะเป็นดีบุก น้ำตาล ยาง ฯลฯ

▲ - เมื่อ ๒ ค่ายใหญ่ คือ สหรัฐกับประชาคมยุโรป มีปรัชญาหรือแนวความคิดเกี่ยวกับการค้าภาคเกษตรต่างกันแบบนี้ มันจะไม่ทำให้เกิดปัญหาขัดแย้งต่อเนื่องกันหรือ แล้วต่างฝ่ายต่างคงต้องเปลี่ยนยุทธวิธี รวมทั้งหาพวกที่จะสนับสนุนแนวความคิดของแต่ละฝ่ายในแกตต์หรือ
- อย่างที่เคยพูดกันว่า ช้างสารสู้กัน หญ้าแพรกแหลกราน หรืออย่างที่เคยคุยกันว่า หญ้าแพรกยิ่งไม่มีทางเกิด ถ้าช้างสารลงเลยร่วมรักกัน

■ - เรื่องขัดแย้งกันระหว่างประเทศเป็นเรื่องปกติ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเรื่องเศรษฐกิจและการค้า



- สหรัฐขัดแย้งกับประชาคมยุโรปตลอดมา โดยเฉพาะในเรื่องสินค้าเกษตร มีการนำเรื่องไปเข้าขบวนการยุติข้อพิพาทของแกตต์มากที่สุด
- ถ้าศึกษา วิเคราะห์ และติดตามให้ดี จะรู้ได้ว่า เรื่องใดมีใครเป็นมิตร เรื่องใดมีใครเป็นศัตรู คืออย่างที่พูดกัน ไม่มีใครเป็นมิตรหรือเป็นศัตรูตลอดไป และไม่มีแผนถ้าไม่ใช่พวกก็ต้องเป็นศัตรู
- ทุกฝ่ายยอมรับว่า การขัดแย้งเป็นเรื่องของการรักษาสิทธิ และหน้าที่ให้เกิดการสมดุลกัน

▲ - เชิญม้วนต่อไป ซึ่งคงจะเป็นม้วนรอบโตเกียว

■ - ใช่ **ม้วนที่** ๓ เป็นช่วงเวลาของการเจรจารอบโตเกียว (พ.ศ. ๒๕๑๖ – ๒๕๒๒)
- ในเรื่องของการเจรจาสินค้าเกษตรรอบนี้ มีการเปลี่ยนยุทธวิธี คือ แทนที่จะมุ่งในเรื่องให้มีการเลิกใช้มาตรการกีดกันทางการค้าสินค้าเกษตรทุกชนิด กลับไปมุ่งเรื่องที่ว่าจะแก้ไขปรับปรุงการค้าสินค้าชนิดหรือจำพวกใดก่อน
- สินค้าที่มุ่งหนักคือ ผลิตภัณฑ์นมเนย ธัญญพืช เนื้อสัตว์ น้ำมันพืช ผลไม้และผัก ยาสูบ และเหล้าองุ่น
- ภายหลังเมื่อมีการกดดันจากประเทศที่กำลังพัฒนา จึงมีการแบ่งออกเป็นอีกกลุ่มหนึ่ง คือ สินค้าเกษตรเขตร้อน (Tropical Products) แยกออกจากสินค้าเกษตรเขตอบอุ่น (Temperate Products)
- ท้ายสุดแล้ว มีการทำข้อตกลงพิเศษ (GATT Codes) สำหรับสินค้าผลิตภัณฑ์นม เนย และเนื้อสัตว์ที่จะให้มีการจัดการให้การค้าสินค้าเหล่านี้เสรีมากยิ่งขึ้น และมีเสถียรภาพมากยิ่งขึ้น
- ในขณะเดียวกัน ในส่วนที่เกี่ยวกับมาตรการจำกัดการค้าที่มีการทำข้อตกลงพิเศษเช่นเดียวกัน ที่พาดพิงมาถึงสินค้าเกษตร ได้แก่ เรื่องการอุดหนุน และการใช้ภาษีโต้ตอบ การกำหนดมาตรฐานสินค้านำเข้าและส่งออก และการออกใบอนุญาต
- เรื่อง Codes เหล่านี้ จะได้นำเอามาพูดคุยกันในวันหลัง
- โดยสรุปแล้ว แม้ในรอบโตเกียว ผลการเจรจาก็ไม่ได้ทำให้การค้าสินค้าเกษตรเสรีมากยิ่งขึ้น
- แต่ที่สำคัญก็คือ เพื่อลดการต่อต้านการค้าเสรี สินค้าเกษตรมีการจำกัดจำพวกสินค้า และมาตรการให้น้อยเข้าที่จะใช้เจรจายุทธวิธีนี้ ได้มีการนำมาใช้ในรอบอุรุกวัย

▲ - ที่พูดคุยกันมาเรื่องหนัง ๓ ม้วนนี้ คงจะมีอะไรที่เกี่ยวข้องกับวัตถุประสงค์หรือเจตนารมณ์ของการปฏิรูปสินค้าเกษตรภายใต้ WTO ใช่ไหม

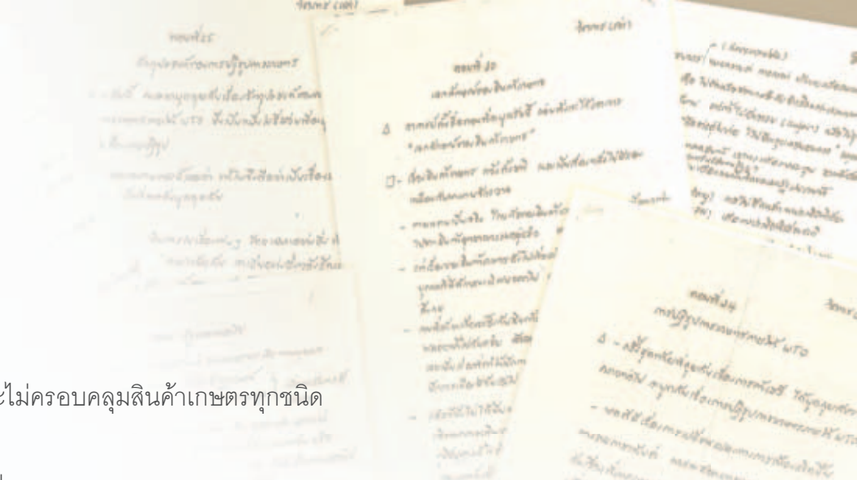
■ - ใช่ ที่อยู่เบื้องลึกก็คือ ปัญหาและอุปสรรคของการที่จะให้การค้าสินค้าเกษตรเป็นไปโดยเสรีเหมือน

กับสินค้าอุตสาหกรรม มีการผูกพันซ่อนเร้นไว้ ที่จะให้ประเทศสมาชิกต้องแก้ไขในอนาคต

- เมื่อวิเคราะห์วัตถุประสงค์หรือเจตนารมณ์ของข้อตกลง WTO ที่เกี่ยวกับสินค้าเกษตร มีประเด็นที่น่าสนใจและให้ความสำคัญ ดังนี้
    ๑. ข้อตกลงนี้เป็นแต่เพียงพื้นฐานที่จะเริ่มการปฏิรูปสินค้าเกษตรในระยะยาว ซึ่งมุ่งที่จะให้การค้าสินค้าเกษตรอยู่ในระบบที่เป็นธรรม และอาศัยกลไกการตลาดเป็นหลัก โดยการผูกพันที่เรื่องการปกป้องและอุดหนุน และโดยการให้มีกฎเกณฑ์ที่บังเกิดผลในทางปฏิบัติ
    ๒. การบรรลุเป้าหมายจะกระทำโดยการลดการปกป้องและอุดหนุนให้มากขึ้นตามลำดับในช่วงเวลาที่จะตกลงกัน เพื่อที่จะแก้ไขและป้องกันการจำกัดและการเบี่ยงเบนการค้าสินค้าเกษตรในตลาดโลก
    ๓. ในช่วงเวลาการปฏิรูป ๑๐ ปีแรกนี้ จะมุ่งในเรื่อง
        - การเปิดตลาด (Market Access)
        - การอุดหนุนภายใน (Domestic Support)
        - การแข่งขันการส่งออก (Export Competition)
        - มาตรฐานสุขอนามัยและสุขอนามัยพืช
    ๔. ในเรื่องที่จะปฏิรูปนี้ จะมีการคำนึงถึงเรื่องที่ไม่ได้เกี่ยวกับการค้า (Non-trade Issues) เช่น เรื่อง การพัฒนาชนบท สิ่งแวดล้อม ความมั่นคงทางอาหาร การปลูกพืชทดแทน การปลูกพืชเสพติด ฯลฯ
    ๕. การปฏิรูปการค้าจะไม่ครอบคลุมถึงสินค้าที่ได้จากการประมง กรมป่าไม้ และการทำเหมืองแร่ หรือพูดรวมกันว่า เป็นสินค้าที่ได้จากทรัพยากรธรรมชาติ

▲ ถ้าวิเคราะห์กันอย่างนี้ ก็หมายความว่า ยังอีกไกลที่การค้าสินค้าเกษตรในตลาดโลกจะเป็นไปโดยเสรีเหมือนกับสินค้าอุตสาหกรรม

■ - โดยสรุปก็คือ เมื่อครบ ๑๐ ปีแล้ว การค้าสินค้าเกษตรในตลาดโลก ก็ยังคงมีการปิดตลาดบางส่วน คือ ยังมีโควตาภาษีศุลกากร ยังคงมีการให้การอุดหนุนภายในบางส่วน และก็ยังคงมีการอุดหนุนหรือการทุ่มตลาดบางส่วน หลังจาก ๑๐ ปีแล้ว อาจจะมีการดำเนินการไปสู่เป้าหมายเบื้องลึกให้การค้าสินค้าเกษตรเป็นไปโดยเสรีเหมือนกับสินค้าอุตสาหกรรมก็ไม่มีใครบอกได้ แต่เมื่อมีการยินยอมให้มีการนำเอาประเด็นที่มิได้เกี่ยวข้องกับการค้าเข้ามาผูกติดเป็นการเฉพาะ ก็เชื่อว่าคงจะไม่ไปสู่

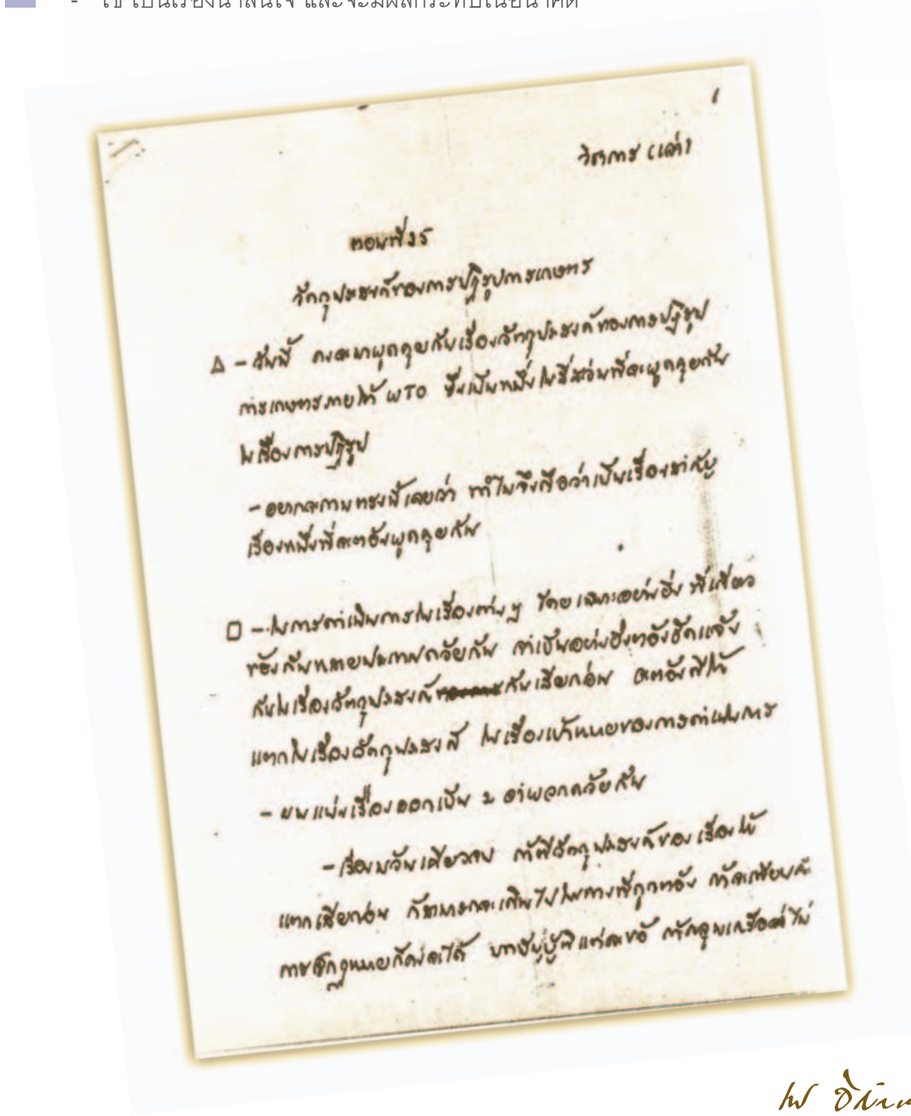


จุดนั้น

- การปฏิรูปนี้ จะไม่ครอบคลุมสินค้าเกษตรทุกชนิด

▲ - คงต้องเฝ้าดูกัน
- เรื่องที่จะมาพูดคุยกันต่อไป คงจะเป็นเรื่องขอบเขตของการปฏิรูป คือ เรื่องของสินค้าที่ได้จากการประมง ป่าไม้ และการทำเหมืองแร่ออกไป

■ - ใช่ เป็นเรื่องน่าสนใจ และจะมีผลกระทบในอนาคต



ตอนที่ ๓๖
ขอบเขตการปฏิรูปการค้าสินค้าเกษตร

▲ - ครั้งสุดท้ายที่พูดกันเรื่องการปฏิรูปการค้าสินค้าเกษตรภายใต้ WTO ได้พูดคุยกันว่า ถ้ามีการวิเคราะห์วัตถุประสงค์ของข้อตกลงว่าด้วยเรื่องการเกษตร ที่มาที่ไปของการปฏิรูปจะชัดแจ้งขึ้น
- มีประเด็นสำคัญที่พูดคุยกันอยู่ ๒ ประเด็น

ประเด็นแรก การปฏิรูปการค้าสินค้าเกษตรระหว่าง ๑๐ ปี ข้างหน้า ตั้งแต่ปีนี้เป็นต้นไป เป็นเพียงจุดเริ่มต้นของการแก้ไขปัญหา ให้การค้าเสรียิ่งขึ้น แต่เมื่อครบ ๑๐ ปี แล้ว การค้าสินค้าเกษตรระหว่างประเทศก็ยังคงมีโควตาภาษีศุลกากร ยังคงมีการอุดหนุนภายในประเทศ และยังคงมีการอุดหนุนเพื่อการส่งออก พูดโดยสรุป ก็คือ การค้าสินค้าเกษตรก็ยังไม่เสรีเท่ากับสินค้าอุตสาหกรรมภายใต้ WTO

ประเด็นที่สอง การปฏิรูปการค้าสินค้าเกษตรระหว่าง ๑๐ ปี ข้างหน้านี้ ไม่ครอบคลุมถึงสินค้าที่ได้จากทรัพยากรธรรมชาติ คือ ที่ได้จากการประมง การป่าไม้ และการทำเหมือง

- วันนี้ จะพูดคุยกันว่าจริง ๆ แล้ว การปฏิรูปภายใต้ข้อตกลง WTO จะครอบคลุมอะไรบ้าง แล้วต่อไปจะเป็นอย่างไร

■ - คงต้องแยกตอบเป็น ๒ เรื่อง ด้วยกัน

เรื่องแรก - กฎระเบียบการค้าสินค้าเกษตรจะเป็นอย่างไรใน ๑๐ ปี ข้างหน้า และหลังจากนั้น

เรื่องที่สอง - ครอบคลุมสินค้าเกษตรอะไรบ้าง

▲ - เรื่องแรก เรื่องกฎเกณฑ์เคยพูดคุยกันเป็นแนวทาง ถ้าจะทบทวนอีกทีหนึ่งตรงนี้ ภาพอาจชัดแจ้งขึ้น

■ - เรื่องนี้ สลับซับซ้อน ดังที่ผมได้ฉายหนังความเป็นมาของการเจรจาเรื่องสินค้าเกษตรให้ดูถึง ๓ ม้วน ไม่รวมทั้งเรื่องนโยบายการเกษตรของประเทศยักษ์ใหญ่เจ้าปัญหารวม ๓ ประเทศด้วยกัน
- ถ้าจะตอบสั้นๆ ก็คือ ในช่วงเวลาของการปฏิรูป คือ ใน ๑๐ ปี ข้างหน้า คือ พ.ศ. ๒๕๓๗ – ๒๕๔๖ การค้าสินค้าเกษตรจะต้องใช้กฎเกณฑ์ที่ได้มีการกำหนดไว้ตามข้อตกลงว่าด้วยการเกษตร ซึ่งไม่เหมือนกับบทบัญญัติเดิมของแกตต์ ซึ่งตอนนี้ เรียกว่า GATT ๒๔๙๐ ที่ได้มีการแก้ไขใหม่ ซึ่งตอนนี้เรียกว่า GATT ๒๕๓๗ ที่เห็นได้ชัดเป็นต้นว่า
- มาตรการควบคุมปริมาณการนำเข้าส่งออก จะถูกยกเลิกหมด โดยจะใช้ภาษีศุลกากรแทน หรือโควตาภาษีศุลกากร

- กฎเกณฑ์ว่าด้วยการอุดหนุน ไม่ว่าจะเป็นการอุดหนุนภายใน หรือเพื่อการส่งออก จะไม่เหมือนกับกฎเกณฑ์ที่ใช้กันทั่วไปตาม GATT ๒๕๓๗
- มาตรการคุ้มกัน (Safeguard) สำหรับสินค้าเกษตรจะแตกต่างออกไป ใช้กลไกการตลาด คือ ความแตกต่างในเรื่องราคาจะเป็นพื้นฐานที่จะสนับสนุนการปกป้อง กรณีที่มีการนำเข้าสินค้าเกษตรเข้ามามากมายจนก่อให้เกิดปัญหา
- เมื่อครบ ๑๐ ปี แล้ว ก็ยังคาดไม่ได้ว่าจะใช้กฎเกณฑ์อะไร แต่ที่แน่ชัดก็คือ กฎเกณฑ์จะเป็นอย่างไรก็ตาม ก็ต้องอาศัย กลไกการตลาดเป็นหลัก แต่ก็คงจะไม่ใช้กฎเกณฑ์เดียวกันกับสินค้าเกษตร เนื่องจากกฎเกณฑ์ที่ใช้ในระหว่างเวลาการปฏิรูปนี้ มีการยอมรับปัจจัยที่ไม่เกี่ยวกับการค้า เป็นองค์ประกอบสำคัญของการกำหนดกฎเกณฑ์

▲ - ที่พูดมานี้ก็คือ เมื่อครบ ๑๐ ปีแล้ว คือ เมื่อสิ้น พ.ศ. ๒๕๓๖ จะมีการทบทวนว่า จะทำอะไรกันต่อไปใช่ไหม แต่คาดคะเนได้ว่ากฎเกณฑ์จะเกิดขึ้นหลังจาก ๑๐ ปี คงจะไม่เหมือนกับกฎเกณฑ์ที่ใช้กับสินค้าอุตสาหกรรม แต่ก็คงจะยึดติดอยู่กับกลไกของตลาด
- แต่ในระหว่างระยะเวลาการปฏิรูป คือ ใน ๑๐ ปีข้างหน้าเท่ากับว่า การค้าสินค้าเกษตรต้องเป็นไปตามกฎเกณฑ์ที่ยกร่างขึ้นมาพิเศษภายใต้ WTO
- กฎเกณฑ์จะเป็นอย่างไร ภายใต้ WTO คงจะมาพูดคุยกันวันหลังใหม่
- ตอนนี้ ขอกลับไปเรื่องที่สอง ที่กำหนดขอบเขตของข้อตกลง WTO คือ กฎเกณฑ์ของ WTO ครอบคลุมสินค้าเกษตรอะไรบ้างแล้ว ทำไมจึงเป็นเช่นนั้น เป็นเรื่องของยุทธวิธี หรือมีอะไรแอบแฝงอยู่

■ - เรื่องระหว่างประเทศทุกเรื่องมีที่มาที่ไปทั้งสิ้น แล้วส่วนใหญ่เป็นเรื่องยุทธศาสตร์ ยุทธวิธี ผลประโยชน์ หรืออะไรก็ตามที่เกิดขึ้นเพราะอุบัติเหตุมีน้อยมาก
- ที่พูดคุยกันมา เรื่องการใช้สินค้าเป็นตัวกำหนดขอบเขตการเจรจา เป็นเรื่องยุทธวิธีมากกว่าอย่างอื่น
- คงจำได้ว่า แต่แรก สหรัฐอเมริกาต้องการให้สินค้าเกษตรทุกชนิดใช้กฎเกณฑ์เดียวกันกับสินค้าอุตสาหกรรม แต่ก็ไม่ประสบผลสำเร็จ จึงเปลี่ยนยุทธวิธีใหม่ในการเจรจารอบโตเกียว
- ในการเจรจารอบนั้น การเจรจาเพื่อให้การค้าสินค้าเกษตรเสรียิ่งขึ้น จำกัดอยู่แต่เฉพาะผลิตภัณฑ์นมเนย ธัญพืช เนื้อสัตว์ น้ำมันพืช ผลไม้และผัก ยาสูบ และเหล้าองุ่น
- นอกจากนั้นแล้ว ยังมีการแบ่งระหว่างสินค้าเกษตรเขตร้อนกับเขตอบอุ่น โดยมุ่งที่จะขจัดมาตรการกีดกัน รวมทั้งภาษีศุลกากรให้หมดไป เพื่อเอาใจประเทศที่กำลังพัฒนา
- มาถึงขั้นนั้นแล้ว การเจรจาก็ไม่ประสบผลแต่อย่างใด

- มาถึงการเจรจารอบอุรุกวัย มีการแยกสินค้าจำพวกสินค้าเขตร้อน และสินค้าที่ได้รับจากทรัพยากรธรรมชาติออกจากสินค้าเกษตร โดยเมื่อเริ่มการเจรจาขึ้น มุ่งที่จะขจัดมาตรการกีดกันการค้า ไม่ว่าจะเป็นเรื่องภาษีศุลกากร หรือมาตรการอื่นที่ไม่ใช่ภาษีศุลกากร นัยว่าเพื่อที่จะให้ประโยชน์แก่ประเทศที่กำลังพัฒนา เพราะสินค้าทั้ง ๒ รายพวกนี้ ส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่มาจากประเทศที่กำลังพัฒนา
- การเจรจากันไปกันมา ประเทศที่กำลังพัฒนาถือเอาเรื่องสินค้าเกษตรและสินค้าสิ่งทอเป็นเรื่องใหญ่ ผูกโยงกันในลักษณะที่ว่า ถ้าไม่มีการแก้ไขเรื่องสินค้าเกษตรทั้งหมดเป็นที่พอใจ ก็จะไม่มีการผ่อนปรนในเรื่องทรัพย์สินทางปัญญา การลงทุน และการค้าบริการ
- ผลสุดท้าย จึงมีการนำเอาสินค้าเขตร้อน ไปรวมกับสินค้าเกษตร แล้วก็แยกสินค้าที่ได้จากทรัพยากรธรรมชาติออกไป ไม่มีการพูดถึงการปฏิรูปไม่ครอบคลุมสินค้าจำพวกนี้

▲ ก่อนที่จะพูดคุยกันต่อไป สินค้าเขตร้อน กับสินค้าทรัพยากร หมายถึงสินค้าอะไร

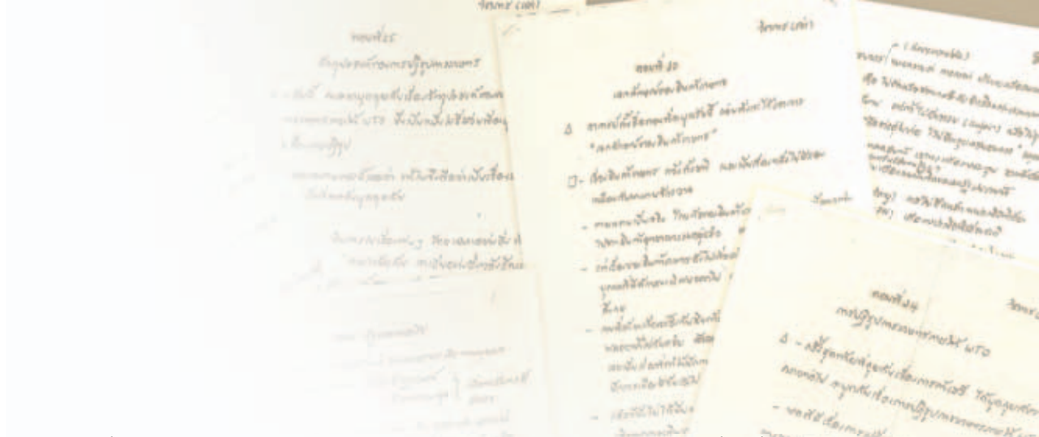
■ - สินค้าเขตร้อน แบ่งออกเป็น ๔ ประเภทด้วยกัน

๑. เครื่องดื่มเขตร้อน เช่น ชา กาแฟ
๒. ดอกไม้ และพืชจักสาน
๓. พืชน้ำมัน น้ำมันพืช และกากพืชบางชนิด
๔. ใบยาสูบ ข้าว และ หัวและรากพืชบางชนิด เช่น มันสำปะหลัง
๕. ผลไม้ และลูกผักบางชนิด
๖. ยางพารา และไม้เขตร้อน
๗. ปอกระเจา และพืชเส้นใย

- ส่วนสินค้าทรัพยากร หมายถึง สินค้าที่ได้จากการประมง จากการทำป่าไม้ และจากการทำเหมืองแร่
- ดังนั้น ตามข้อตกลงของ WTO สินค้าเกษตรจะจำกัดอยู่แต่เฉพาะสินค้าที่อยู่ในตอนที่ ๑ ถึง ตอนที่ ๒๔ ตามพิกัดศุลกากร H.S. บวกกับสินค้าบางอย่างที่อยู่ในตอนอื่น เป็นต้นว่า หนังสัตว์

▲ การตัดสินค้าจากทรัพยากรธรรมชาติออก เป็นยุทธวิธีที่จะให้สินค้าเกษตรบางอย่างที่ไม่มีปัญหามีการปฏิรูปไปก่อน หรือเป็นเพราะมีผลประโยชน์แอบแฝง

■ - คิดว่าเป็นไปได้ทั้งสองอย่าง



- สินค้าที่ได้จากทรัพยากรธรรมชาติ โดยเฉพาะปลา และไม่ไปผูกโยงกับเรื่องสิ่งแวดล้อม และการอนุรักษ์ทรัพยากร ซึ่งถ้าสนับสนุนให้มีการค้าเสรีตามกฎเกณฑ์ของแกตต์ ก็จะเกิดปัญหาที่จะแก้ไม่ตก
- เหตุผลที่สำคัญก็คือ เรื่องการปกป้องและการรักษาสิทธิเฉพาะบางอย่าง โดยเฉพาะในเรื่องการประมง แหล่งประมงสำคัญของโลกที่อยู่นอกเขตเศรษฐกิจจำเพาะมีค่อนข้างจำกัด และแหล่งที่สำคัญมีการทำสัญญาให้สิทธิในการประมงบางประเทศที่อยู่ในน่านน้ำไทย แต่ที่เป็นปัญหามากที่สุด คือ การประมงของแต่ละประเทศมักจะได้รับการปกป้องอย่างมหาศาล นับตั้งแต่การอุดหนุนในการสร้างกองเรือประมง สะพานปลา ห้องเย็น ไปจนถึงการอุดหนุนค่าใช้จ่ายรวมทั้งน้ำมันเชื้อเพลิง และน้ำแข็ง เพราะฉะนั้น ถ้าจะเอาสินค้าเหล่านี้มาปฏิรูปด้วย คงต้องเจรจากันอีกนาน

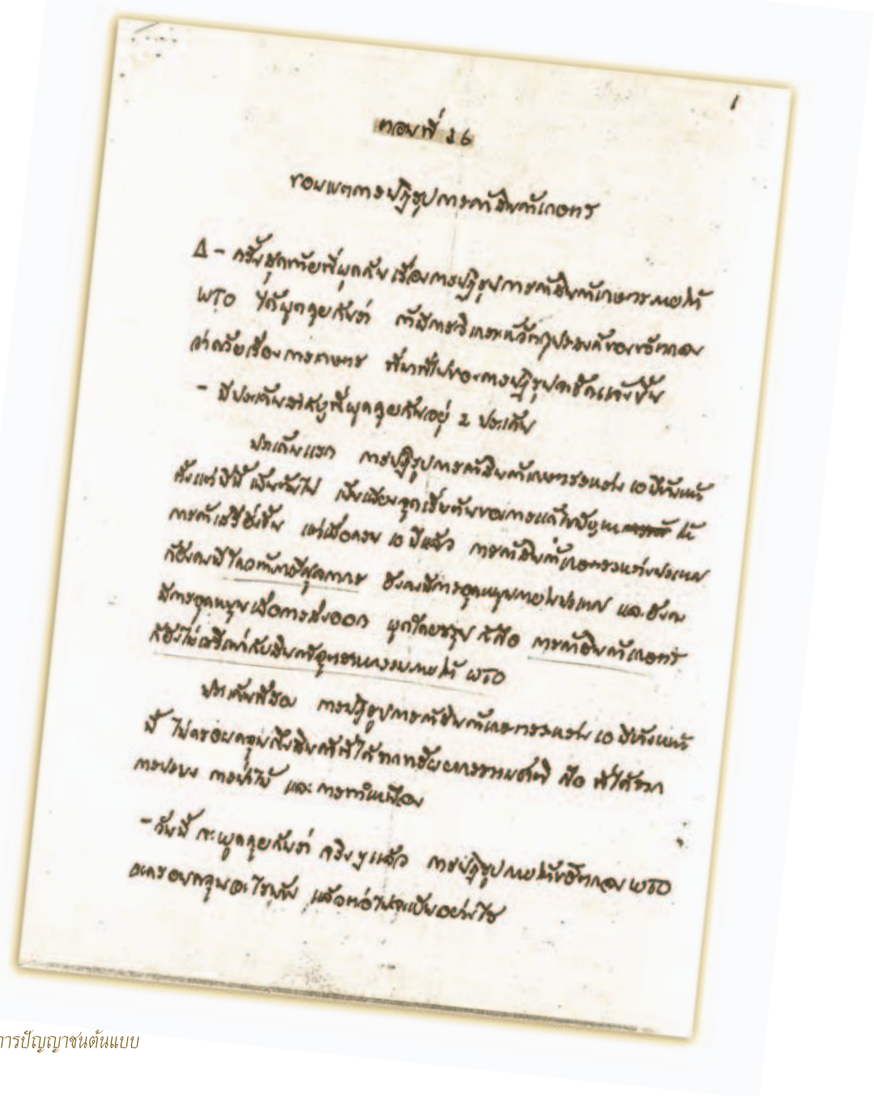
▲ - นอกจากเรื่องมาตรการจำกัดการค้า เรื่องสินค้าแล้ว มีการใช้ปัจจัยอื่นที่จะจำกัดขอบเขตการปฏิรูปสินค้าเกษตรหรือเปล่า

■ - มีแต่ไม่ตรงในเรื่องวิธี แต่มีผลในทางปฏิบัติ
- คงจำกันได้ว่า การเจรจาเรื่องสินค้าเกษตรต้องหยุดชะงักไปพักหนึ่ง ซึ่งคอยให้สหรัฐเจรจาตกลงกับประชาคมยุโรป
- มีหลายเรื่องที่เจรจากัน แต่ที่ซ่อนเร้นกันไว้ ซึ่งมีผลต่อการปฏิรูปมีอยู่ ๒ เรื่องด้วยกัน
- เรื่องปีฐาน การลดภาษีศุลกากร โดยเฉพาะการลดการอุดหนุน จะต้องคำนวณจากปีฐาน ถ้าไปใช้ปีฐานที่มีการอุดหนุนน้อย เมื่อการลดคิดเป็นร้อยละของปีฐาน ลดทีสองทีก็เหลือศูนย์ เพราะฉะนั้น ในเรื่องยุทธวิธี ถ้าจะไม่ให้การปฏิรูปมีผลกระทบมาก ก็ต้องเลือกปีฐานที่มีการปกป้องสูง หรือถ้าใช้ ปีฐานหลายปี ผลเฉลี่ยก็ต้องสูง เข้าใจว่าปีฐานที่ใช้คือ พ.ศ. ๒๕๒๙ – ๒๕๓๑ ในบางกรณีอาจใช้ พ.ศ. ๒๕๓๔- ๒๕๓๕
- เรื่องสต๊อกสินค้าเกษตรที่จะต้องระบายออก โดยให้การอุดหนุน บางประเทศเหลือใช้ถึง ๒ – ๓ ปี จึงมีการกำหนด “เงื่อนไขสันติ” (Peace Clause) ถึงจะไม่มีการใช้ภาษีโต้ตอบในกรณีที่มีการอุดหนุนในช่วงเวลา ๙ ปีแรกของการปฏิรูป หรือมีการกล่าวหาเรื่องผลกระทบต่อดุลยภาพสิทธิและหน้าที่

▲ - โดยสรุปแล้ว การปฏิรูปสินค้าเกษตร มีการจำกัดขอบเขตการปฏิรูปด้วย
- มุ่งที่จะให้เลิกใช้มาตรการ ๓ ด้าน คือ การเปิดตลาด การอุดหนุนภายในประเทศ และการแข่งขันการส่งออก

- ไม่ครอบคลุมถึงสินค้าที่ได้จากทรัพยากรธรรมชาติ
- การเลือกใช้ปีฐาน
- การใช้เงื่อนไขสันติ

- ใช่
- คราวหน้าคงต้องพูดถึงเรื่องแนวทางและกลไกการปฏิรูปจะเห็นภาพชัดเจนขึ้น



ตอนที่ 16

ตอนจบการปฏิรูปการค้าสินค้าเกษตร

4 - ครั้งสุดท้ายที่พูดคลับ เรื่องการปฏิรูปการค้าสินค้าเกษตรของไทย WTO ได้พูดคุยกันว่า ถ้าสักวันเกษตรเสรีกลุ่มประเทศต่างๆ ก็ตกลง ส่งสวัสดิ์ของการค้าขาย ที่มาที่ไปของการปฏิรูปสรุปเหลือ

- ปัญหาตัวแทนที่พูดคุยกันอยู่ 2 ประเด็น

ประเด็นแรก การปฏิรูปการค้าสินค้าเกษตรของไทย 10 ปีที่ผ่านมา ตั้งแต่ปีนี้ เป็นต้นไป เป็นเสมือนจุดเปลี่ยนต้นของการแก้ไขปัญหาการค้าเสรีอันใหม่ เท่าเมื่อครบ 10 ปีแล้ว การค้าสินค้าเกษตรของไทยกลายเป็นปีไกล้ทักษิณาการ ยังคงมีการอุดหนุนทางในประเทศ และยังคงมีการอุดหนุนเมื่อการส่งออก พูดกันตรงๆ คือ การค้าสินค้าเกษตรที่ยังไม่เสียเท่าสินค้าอุตสาหกรรมทั้งหมดได้ WTO

ประเด็นที่สอง การปฏิรูปการค้าสินค้าเกษตรของไทย 10 ปีที่ผ่านมานี้ ไปลงอยู่ที่สินค้าที่ได้รับการยกเว้น คือ ข้าวโพด การปลูก การเก็บ และการกินเนื้อ

- ตั้งนี้ จะพูดคุยกันว่า ต่อไปแล้ว การปฏิรูปของไทยกับ WTO จะตรงกลุ่มอะไรบ้าง แล้วต่อไปจะเป็นอย่างไร

มุมมองสื่อมวลชน

โพสต์ทูเดย์ วันที่ ๓๐ มกราคม ๒๕๕๕
คอลัมน์ มุมขวาหน้า ๓
ณ กาฬ เลาหะวิไลย

ปลัดพชร

บ้านเมืองสูญเสียบุคคลที่มีความรู้และได้รับการยกย่องในความซื่อสัตย์สุจริต นั่นคือ **ปลัดพชร อิศรเสนา ณ อยุธยา** อดีตปลัดกระทรวงพาณิชย์

ปลัดพชรเป็นข้าราชการที่มีความสามารถอย่างยิ่ง เป็นอธิบดีกรมเศรษฐสัมพันธ์ขณะที่อายุแค่ ๓๗ ปี เมื่อปี ๒๕๑๓ และอีก ๑๖ ปีต่อมาก็เป็นปลัดกระทรวงพาณิชย์ เมื่อปี ๒๕๒๙

ปลัดพชรสร้างผลงานต่างๆ มากมาย แต่ที่โดดเด่นอย่างมากคือการปรับโครงสร้างการส่งออกและเศรษฐกิจของประเทศ โดยเฉพาะเป็นผู้ผลักดันให้เกิดเขตการค้าเสรีอาเซียน

เดิมทีการส่งออกของไทยพึ่งพาเพียง ๓ ตลาดหลัก คือ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และยุโรป ส่วนอาเซียนมีปริมาณการค้าไม่มากนัก

เพราะอาเซียนเกิดขึ้นจากเหตุผลทางการเมือง โดยความร่วมมือทางเศรษฐกิจมีเพียงเล็กน้อย เช่นการลดภาษีระหว่างกันในราคาสินค้าไม่กี่รายการ แต่สินค้าหลักๆ ชาติอาเซียนไม่ยอมเปิดตลาด มีกำแพงภาษีกั้นเอาไว้ ทำให้ตลาดอาเซียนหดแคบ

ปลัดพชรเป็นผู้ริเริ่มโดยผลักดันในฐานะเจ้าหน้าที่อาวุโสของอาเซียน ให้เริ่มเจรจาก่อตั้งเขตการค้าเสรีอาเซียน

หัวใจสำคัญของเขตการค้าเสรีที่วางไว้ไม่ใช่เริ่มจากการค้า แต่ต้องเริ่มจากการลงทุน ภายใต้แนวคิดที่ว่า ไม่ว่าจะผลิตสินค้าในประเทศใด จะสามารถส่งออกไปยังประเทศในกลุ่มอาเซียนได้อย่างสะดวกในอัตราภาษีต่ำ

ยุทธศาสตร์เช่นนี้จะทำให้ตลาดของทุกประเทศใหญ่ขึ้น เท่ากับขนาดอาเซียนทุกประเทศรวมกัน เพื่อดึงดูดการลงทุน

แนวทางการดำเนินงาน คือ การเริ่มต้นเจรจาให้ทุกชาติอาเซียนเห็นด้วย และลดภาษีสินค้าที่กำหนดลงมาเพื่อให้เกิดการไหลเวียนส่งของสินค้า สร้างตลาดอาเซียนขึ้นมาร่วมกัน

ผลของการผลักดันครั้งนั้น เป็นที่มาของการลงนาม**ข้อตกลงเขตการค้าเสรีอาเซียน** ในระดับผู้นำอาเซียน

หลังจากเกิดเขตการค้าเสรีอาเซียน โครงสร้างการส่งออกของไทยก็เปลี่ยนแปลงไป โดยตลาดสินค้าอาเซียนกลายเป็นตลาดส่งออกอันดับ ๑

ขณะเดียวกันมีการเคลื่อนย้ายการลงทุนมหาศาลมายังอาเซียนและไทย อาทิ อุตสาหกรรมรถยนต์ที่ใช้ไทยเป็นฐานการผลิต

ต่อมาเขตการค้าเสรีอาเซียนได้พัฒนาเป็นประชาคมอาเซียนนั่นเอง

ทั้งหมดคือสิ่งที่ริเริ่ม ผลักดันจากปลัดพชร ข้าราชการผู้ทำงานปิดทองหลังพระมาโดยตลอด

และอีกหนึ่งในผลงานของปลัดพชร ก็คือ การนำไทยเข้าสู่เวทีการเจรจาการค้าโลก โดยเมื่อ ๒๐ ปีเศษไทยถูกกดดันจากมหาอำนาจ ด้วยกฎหมายต่างๆ อาทิ กฎหมาย ๓๐๑ ของสหรัฐ

ปลัดพชรเป็นผู้ผลักดันให้เห็นความสำคัญการเจรจาหลายฝ่ายของ**แกตต์ (GATT)** เพื่อสร้างอำนาจต่อรองในการเจรจากับมหาอำนาจ ซึ่งต่อมาแกตต์ก็แปรสภาพกลายเป็น**องค์การการค้าโลก (WTO)**

ยุคนั้น **ปลัดพชร**เสริมสร้างบุคลากรใหม่ๆ มากมาย พร้อมกับการจัดตั้งหน่วยงานอย่างกรมเจรจาการค้า และกรมทรัพย์สินทางปัญญา รองรับเศรษฐกิจในโลกยุคใหม่

ปลัดพชรยังขึ้นชื่อในเรื่องการเป็นข้าราชการมือสะอาด ไม่ยินยอมสิ่งที่ไม่ถูกต้องจากการเมือง

สิ่งที่ปลัดพชรมักจะพูดก็คือคำว่า ***I owe allegiance to no one but my country and king.*** หรือตรงกับสุภาษิตของสุนทรภู่ ว่า ***รับใช้เจ้าจนตาย รับใช้นายแต่พอควร***

ปลัดพชรลาออกจากราชการในปี ๒๕๓๗ ใช้ชีวิตอย่างสงบด้วยความภาคภูมิใจในการธำรงเกียรติยศแห่งราชสกุล **อิศรเสนา ณ อยุธยา**

เมื่อวันอาทิตย์ที่ผ่านมาปลัดพชรจากไปอย่างสงบ เหลือไว้แต่คุณความดีและผลงานที่ประจักษ์ต่อแผ่นดิน

โพสต์ทูเดย์ วันที่ ๓๑ มกราคม ๒๕๕๕

เกียรติภูมิข้าราชการ

คงลืมกันได้ยากกับเหตุการณ์ที่มีหนุ่มสติเฟื่องบุกปาอุจจาระใส่**นายอุทัย พิมพ์ใจชน อดีต รมว.พาณิชย์** ในห้องแถลงข่าว ที่กระทรวงพาณิชย์ และกล้องโทรทัศน์สามารถจับภาพนาทีนั้นได้พอดี และมีการเผยแพร่ภาพข่าวอย่างแพร่หลาย

เหตุการณ์ที่เกิดมานานสิบกว่าปีแล้ว เป็นกรณีที่ประชาชนคนธรรมดาไม่มีเบื้องหน้าเบื้องหลัง บุกเข้าไปทำร้ายนักการเมือง ด้วยเหตุผลคือทนไม่ได้ที่เห็นข้าราชการดี ๆ ถูกรังแก ซึ่งเป็นผลมาจากการที่นายอุทัยสั่ง**ปลดนายพชร อิศรเสนา ณ อยุธยา ปลัดกระทรวงพาณิชย์ในสมัยนั้น** ไปประจำสำนักนายกรัฐมนตรี โดยเหตุผลเพียงเล็กน้อย

การถูกปลดอย่างไม่เป็นธรรมนี้ ทำให้นายพชรตัดสินใจลาออกจากราชการ และใช้ช่องทางตามกฎหมายต่อสู้เรียกร้องค่าเสียหายจากอดีต รมว.พาณิชย์ เป็นเงินเพียง ๑ บาท เพื่อให้รู้ว่าจำเป็นต้องฟ้องเพื่อถามหาความยุติธรรมและในที่สุดศาลก็ตัดสินให้นายพชรชนะคดี

เรื่องนี้แม้จะผ่านมานานมากแล้ว แต่เป็นคดีตัวอย่างของข้าราชการน้ำดี ที่ต่อสู้กับนักการเมืองผู้ที่เข้ามาบริหารแล้วก็ไปตามวาระการเมือง เมื่อเปลี่ยนรัฐบาลทีก็เปลี่ยนนโยบายที จนสับสนอลหม่าน หากข้าราชการซึ่งเป็นผู้ปฏิบัติงานไม่เข้มแข็ง ก็จะทำให้งานราชการแผ่นดินติดขัดเป็นปัญหาไปหมดได้

สิ่งที่เกิดขึ้นในระบบราชการไทยในปัจจุบันก็คือการยอมอยู่ใต้ปีกของนักการเมือง ยอมโอนอ่อนผ่อนตาม หลับตาข้างหนึ่ง ปล่อยให้นักการเมืองสร้างความเสียหายให้กับราชการมากมาย ทั้งการคอร์รัปชั่น ส่งคนมาฝังตัวเป็นเด็กฝากในหน่วยงานรัฐเพื่อหวังผลประโยชน์ในอนาคต

การยอมให้การเมืองสั่งได้ สะท้อนให้เห็นภาพหน่วยงานราชการบางแห่งอ่อนแอจนแทบไม่เหลือเกียรติภูมิให้ภาคภูมิใจ และปล่อยให้คอร์รัปชั่นกัดกินประเทศจนเริ่มเข้าสู่ภาวะวิกฤต เพียงเพื่อรักษาเก้าอี้เอาไว้ให้นานที่สุด ยอมงอไม่ยอมหัก

บางกระทรวงผู้บริหารระดับสูงเองโดนกรรมการจากสำนักงานคณะกรรมการป้องกันและปราบปรามการทุจริตแห่งชาติ (ป.ป.ช.) สอบสวนในข้อหาร่ำรวยผิดปกติ มีเงินสดซ่อนในบ้านหลายร้อยล้านบาท

แต่สำหรับนายพชรท่านยอมหักไม่ยอมงอ เพราะท่านถือว่าท่านไม่ได้ทำผิดและเป็นข้าราชการเป็นข้าฯ ของแผ่นดิน เป็นข้าฯ ในพระองค์ มีหน้าที่ดูแลทุกข์สุขประชาชน และส่งเสริมประเทศชาติให้เจริญก้าวหน้าอย่างดีที่สุด ไม่มีหน้าที่มาสนองนโยบายของนักการเมืองคนไหน และไม่ทรยศต่องานต่อหน้าที่ของตัวเอง

ตัวอย่างของอดีตปลัดกระทรวงพาณิชย์ท่านนี้ ข้าราชการทั้งหลายควรเอาเป็นเยี่ยงอย่างในเรื่องความซื่อสัตย์ สุจริต ไม่ยอมก้มหัวให้กับความไม่ถูกต้อง แม้ท่านจะจากโลกนี้ไปแล้ว ยังทิ้งคุณูปการไว้กับประเทศไทยมากมาย

การรักษาระบบราชการไม่ให้การเมืองเข้ามาแทรกแซงจนเสียหายเป็นเรื่องของการรักษาชาติอย่างหนึ่ง ที่ข้าราชการควรตะหนัก

มติชน ๘ กุมภาพันธ์ ๒๕๕๕

คอลัมน์ เดินหน้าชน

สราวุฒิ สิงห์เอี่ยม

อาจารย์ "พชร"

ต้องขอออกตัวก่อนว่า บทความนี้อาจจะเป็นเรื่องส่วนตัวไปบ้าง แต่คิดว่าพอจะมีแง่มุมบางอย่างที่พอจะเป็นประโยชน์บ้าง ทั้งนี้ เมื่อวันที่ ๒๙ มกราคมที่ผ่านมา ข้าราชการกระทรวงพาณิชย์ทั้งอดีตและปัจจุบัน รวมทั้งผมและนักข่าวรุ่นเก่า ๆ ต้องสูญเสียบุคคลที่เคารพรักอย่าง **พชร อิศรเสนา ณ อยุธยา** อดีตปลัดกระทรวงพาณิชย์

ช่วงที่เป็นนักข่าวใหม่ ๆ ได้ไปประจำที่กระทรวงพาณิชย์ เมื่อครั้งที่ยังอยู่ที่ท่าเตียน (ปัจจุบันเป็นพิพิธภัณฑ์การเรียนรู้หรือมิวเซียมสยาม)

บริเวณกระทรวงพาณิชย์ เป็นวังเก่า ๓ แห่ง คือ วังกรมหลวงอดิศรอุดมเดช วังกรมหลวงบดินทร์ไพศาล โสภณ และวังกรมหมื่นทิวากรวงษ์ประวัติ

ตัวตึกใหญ่กระทรวงพาณิชย์ นับเป็นสถาปัตยกรรมที่งดงามแปลกตาและน่าทึ่ง โดยเฉพาะบันไดทั้ง ๓ ชั้นที่เป็นไม้สักอยู่ตรงกลางตึก เป็นบันไดยื่นจากกำแพงด้านข้างทั้งปีกซ้ายและขวา โดยที่ไม่มีเสารับน้ำหนัก

ห้องทำงาน "ปลัดพชร" อยู่ชั้น ๒ สุดปีกขวา ภายในห้องจะมีโต๊ะเล็ก ๆ และเก้าอี้เอาไว้รับแขกหรือข้าราชการที่จะมาติดต่อนั่งรอพบ

หากมีข่าวสำคัญนักข่าวก็มักจะไปนั่งรอสัมภาษณ์ "ปลัดพชร" แต่ปกติช่วงเย็น ๆ แม้จะหมดเวลาราชการแล้วแต่ส่วนใหญ่ "ปลัดพชร" ยังทำงานถึงเย็นและค่ำเป็นประจำ และมักจะมีนักข่าวกลุ่มหนึ่งไปนั่งคอยเป็นประจำ

บางวันแม้ไม่มีประเด็นข่าว แต่ "ปลัดพชร" มักจะออกมานั่งคุยและให้เกร็ดความรู้เรื่องต่าง ๆ จิปาถะ ทั้งเรื่องงานต่าง ๆ ในกระทรวงพาณิชย์ ทั้งการค้าในประเทศ การค้าระหว่างประเทศ

แม้แต่เบื้องหลังการเจรจาการค้าทั้งทวิภาคีและพหุภาคี ซึ่งมีทั้งเคร่งเครียดและเฮฮา

ดังนั้น "ปลัดพชร" จึงไม่ใช่แค่แหล่งข่าว แต่ยังเป็นอาจารย์ของนักข่าวหลายคน รวมทั้งผมที่บังอาจขอเป็นศิษย์ปลายแถวของ "ปลัดพชร" ด้วยคน

ยังจำได้เมื่อครั้งเดินทางไปทำข่าวที่ประเทศสิงคโปร์ ซึ่งมีการประชุมสุดยอดผู้นำอาเซียน ซึ่งมีประเด็นสำคัญคือการจัดตั้งเขตการค้าเสรีอาเซียน หรืออาฟต้า (ASEAN Free Trade Area : AFTA)

เพิ่งจะเป็นนักข่าวไม่นาน ก็รู้สึกลนและกดดันไม่น้อย เพราะเป็นประเด็นที่มีความซับซ้อนและค่อนข้างเข้าใจยาก ที่สำคัญเอกสารต่าง ๆ ล้วนแต่เป็น

ภาษาอังกฤษ

แต่ก็ได้ "ปลัดพชร" ที่คอยชี้แจงและอธิบายประเด็นต่าง ๆ ให้นักข่าวเข้าใจและสามารถที่จะสรุปประเด็นและเนื้อหาเป็นข่าวส่งให้กอง บ.ก.ได้

จากอาฟต้า ที่เป็นจุดเริ่มต้นสำคัญอีกก้าวหนึ่งของการค้าเสรีในกลุ่มอาเซียน และมีพัฒนาการมาตามลำดับ จนล่าสุดที่อาเซียนจะก้าวเข้าสู่ประชาคมอาเซียน (ASEAN Community) ในปี ๒๕๕๘ ที่เป็นอีกก้าวสำคัญในการรวมตัวกันของอาเซียน

ช่วงนั้นการเจรจาการค้ากับกลุ่มต่าง ๆ มีความเคลื่อนไหวค่อนข้างมาก โดยเฉพาะแกตต์ หรือข้อตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและปัจจุบันปรับมาเป็นองค์การการค้าโลก (World Trade Organization : WTO)

นอกจากนี้เรื่องการแทรกแซงสินค้าเกษตรต่าง ๆ ทั้งข้าวเปลือก มันสำปะหลัง ปาล์มน้ำมัน ถั่วเหลือง กาแฟ ที่มีสารพัดมาตรการแล้ว แต่ยุคแต่ละสมัย ก็ได้ความรู้จาก "ปลัดพชร" อยู่เสมอ

แม้เมื่อ "ปลัดพชร" เกษียณไปแล้ว เมื่อมีโอกาสก็ยังติดสอยห้อยตามพี่ ๆ เพื่อน ๆ ไปพบพูดคุยและเก็บเกี่ยวความรู้ต่าง ๆ กับท่านถึงบ้านพัก

เกร็ดความรู้ต่าง ๆ ที่ได้จาก "ปลัดพชร" ยังสามารถนำมาช่วยในการทำงานจนถึงขณะนี้

"ปลัดพชร" นับเป็นข้าราชการชั้นผู้ใหญ่ที่มีความรู้ความสามารถมากคนหนึ่ง ที่สำคัญคือซื่อสัตย์สุจริต ปกป้องผลประโยชน์ประเทศชาติอย่างเต็มที่

"ปลัดพชร" เป็นข้าราชการที่นักการเมืองหลายคนขยาด เพราะมักจะไปขัดขวางผลประโยชน์ต่าง ๆ ของนักการเมืองบางคน และมักจะถูกนักการเมืองกลั่นแกล้งสร้างปัญหากวนใจอยู่บ่อยครั้ง

แต่ "ปลัดพชร" ก็รอดมาได้ทุกครั้ง แม้บางครั้งจะหนักหนาสาหัสอยู่บ้างก็ตาม และสุดท้ายนักการเมืองที่กลั่นแกล้งก็ได้รับผลกรรมกันไปตาม ๆ กัน

เข้าใจดีว่าทุกสิ่ง "เกิดขึ้น ตั้งอยู่ และดับไป" แต่ที่สำคัญคือการ "ตั้งอยู่" นั้น จะอยู่อย่างไรให้เป็นประโยชน์แก่ชาติบ้านเมือง

การ "ตั้งอยู่" ของ "ปลัดพชร" ที่ผ่านมานับว่าเป็นแบบอย่างที่ดีคนหนึ่งของข้าราชการและการดำรงตนของคนทั่วไป

ขอคารวะดวงวิญญาณ "ปลัด (อาจารย์) พชร" มา ณ ที่นี้ด้วยครับ

THE NATION January 30, 2012

Achara Pongvutitham

Top trade negotiator Bajr Issarasena dies, aged 79

Thailand lost a tough trade negotiator yesterday when former Commerce permanent secretary Bajr Issarasena died from colon cancer at Ramathibodi Hospital, where he'd been under treatment for a month.

Bajr, 79, led the Thai team in fights against unfair trade practices, as well as protecting Thailand's benefit in global talks under the General Agreement on Trade and Tariffs (Gatt) and the World Trade Organisation (WTO).

One of his outstanding achievements was to lead trade negotiators defending Thailand during the US' demand for market access for its cigarette makers.

The marathon negotiations failed during bilateral talks and Thailand had to take the case to the WTO for settlement.

Thailand eventually had to open its market to American cigarettes following a WTO ruling. However, Thailand is now the only country that can block all ad campaigns in its local market and, under is permitted under the WTO ruling to increase import tariffs against such dangerous products.

His experience in commodity products encouraged Bajr to systemise trading practices, not only in rice but cassava and other products in both the domestic market and in exports.

Bajr graduated from Cambridge University in economics and started work as a civil servant at the Ministry of Commerce for Business Registration Department in 1954 - now the Business Development Department.

Bajr was an official of great integrity who fought on several occasions against corruption by politicians in farm subsidy schemes and export quotas.

His bathing rite will be held today at Wat Thadthong, Sala Chao-jom at 4 pm. The funeral chant will be held at 7 pm. until Feb 5. Today it will start at 6 pm.

ใน อดีต

"นรชาติวางวาย มลายสิ้นทั้งอินทรีย์
สถิตทั่วแต่ชั่วดี ประดับไว้ในโลกา"

ด้วยความเคารพและระลึกในพระคุณ

คณะผู้จัดทำ

ยรรยง พวงราช
บรรยงค์ ลิ้มประยูรวงศ์
พิกุล ทักษิณวราจาร
พิไล ศิริพานิช
วุฒิไกร ลีวีระพันธุ์
พรอำไพ คุณวิจิตร์
ชไมพร เจือเจริญ
สายชล วรธงไชย
ดวงจันทร์ สุวรรณวุฒิมิตร
สุพร อดุลยฤทธิกุล
และ
ข้าราชการ กระทรวงพาณิชย์

"ท่านปลัดพชร เป็นทั้งเจ้านาย ครูบาอาจารย์
และเป็นแบบฉบับของข้าราชการกระทรวงพาณิชย์
ที่ดีที่สุดท่านหนึ่ง รวมอยู่ในคนคนเดียว"

ยรรยง พวงราช
ปลัดกระทรวงพาณิชย์

กระทรวงพาณิชย์
๔๔/๑๐๐ ถนนนนทบุรี ๑ อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี ๑๑๐๐๐
โทร. ๐-๒๕๐๗-๘๐๐๐ โทรสาร ๐-๒๕๔๗-๕๒๐๗-๑๐ www.moc.go.th