

## การขยายอิทธิพลทางการค้าของประเทศญี่ปุ่น และผลกระทบต่อระบบการค้าเสรีในคาบสมุทรมลายู และกลุ่มเกาะอินโดนีเซีย ค.ศ. ๑๙๒๕-๑๙๓๕

ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำในตอนต้นทศวรรษ ๑๙๓๐ ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญต่อนโยบายทางการค้าของประเทศอังกฤษและเนเธอร์แลนด์ในบริเวณอาณานิคมของประเทศทั้งสองบนคาบสมุทรมลายูและกลุ่มเกาะอินโดนีเซีย อาณานิคมทั้งสองแห่งซึ่งได้แก่ **British Malaya** และ **Netherlands East Indies** (ประเทศมาเลเซีย สิงคโปร์ และอินโดนีเซียในปัจจุบัน) เป็นแหล่งผลประโยชน์ที่สำคัญมากต่อประเทศแม่ ทั้งในฐานะแหล่งผลิตสินค้าวัตถุดิบเพื่อส่งออกสู่ตลาดโลก และในฐานะตลาดรองรับสินค้าสำเร็จรูปจากประเทศอุตสาหกรรมตะวันตก อย่างไรก็ตาม เท่าที่ผ่านมานโยบายทางการค้าของรัฐบาลอังกฤษตั้งแต่ประมาณต้นคริสต์ศตวรรษที่ ๑๙ และของรัฐบาลเนเธอร์แลนด์หรือรัฐบาลดัตช์ตั้งแต่ประมาณ ค.ศ. ๑๘๗๐ เป็นต้นมานั้น สนับสนุนให้การค้าในบริเวณอาณานิคมทั้งสองเป็นระบบเปิดเสรี กล่าวคือไม่มีการปกป้องตลาดด้วยการตั้งกำแพงภาษี (tariff) หรือใช้มาตรการปิดกั้นตลาดอื่นๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมืองท่าสเตรทเซตเทิลเมนต์ (Straits Settlements) ของอังกฤษซึ่งมีสิงคโปร์เป็นศูนย์กลางแลกเปลี่ยนสินค้าที่สำคัญที่สุดนั้นกล่าวได้ว่าเป็นเมืองท่าปลอดภาษีเต็มรูปแบบ<sup>๑</sup> ในขณะที่ตลาดการค้าของมาลายา (ซึ่งหมายถึงในรัฐมาเลย์ต่างๆ ที่อยู่ภายใต้อิทธิพลของอังกฤษ) มีการเก็บภาษีศุลกากรขาเข้าและออก แต่ก็มิได้มีการตั้งกำแพงภาษีหรือกำหนดโควตาสินค้าที่จะเป็นประโยชน์ต่อสินค้าที่มาจากอังกฤษโดยเฉพาะ เป็นที่ยอมรับกันทั่วไปว่าตลาดของสเตรทเซตเทิลเมนต์นี้เป็น “ตลาดที่มีการแข่งขันทางการค้าสูงมาก และจะตัดสินกันด้วยราคามากกว่าความรู้สึผูกพันอื่น”<sup>๒</sup> เช่นเดียวกับในมาลายา เนเธอร์แลนด์อีสต์อินดีสมีการเก็บภาษีขาเข้า-ขาออกเพื่อเป็นรายได้แก่รัฐ แต่ก็มิได้มีการให้สิทธิพิเศษแก่สินค้าเข้าจากเนเธอร์แลนด์แต่อย่างใด นโยบายและการจัดการเกี่ยวกับการค้าที่เป็นมาดังนี้จะเปลี่ยนแปลงไปในช่วง ค.ศ. ๑๙๓๓-๑๙๓๕ เมื่อผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจตกต่ำปรากฏรูปแบบชัดเจนขึ้น

\* Ph. D. (History), ผู้ช่วยศาสตราจารย์ประจำภาควิชาประวัติศาสตร์ คณะอักษรศาสตร์ มหาวิทยาลัยศิลปากร

<sup>๑</sup> ในเมืองท่าสเตรทเซตเทิลเมนต์ทั้งสามแห่ง คือสิงคโปร์ ปีนัง และมะละกา มีการเก็บภาษีเฉพาะภาษีสรรพสามิต (excise duty) ซึ่งเรียกเก็บจากผู้ค้าเหล้า บุหรี่ และน้ำมัน ส่วนภาษีศุลกากร (custom duty) จากสินค้าเข้าและออกนั้นไม่มีการเรียกเก็บ

<sup>๒</sup> A. Hartland, **Economic Conditions in British Malaya to 20<sup>th</sup> Dec. 1934**, Great Britain, Department of Overseas Trade, No. 602, pp. 5-6.

ผลกระทบดังกล่าวได้แก่ความสำเร็จของประเทศญี่ปุ่นในการเจาะตลาดสินค้าสำเร็จรูปของมาลาयाและเนเธอร์แลนด์อินดีส ในความเป็นจริงแล้ว ความพยายามที่จะนำสินค้าสำเร็จรูปของญี่ปุ่นเข้าสู่ตลาดทั้งสองนี้เริ่มปรากฏเด่นชัดตั้งแต่หลังสงครามโลกครั้งที่ ๑ อย่างไรก็ตาม สภาพการเงินที่ฝืดเคืองในช่วงภาวะเศรษฐกิจตกต่ำเป็นปัจจัยเสริมที่สำคัญ ทั้งนี้เพราะรายได้จากการส่งออกที่ลดลงในช่วงนี้ทำให้ชาวพื้นเมืองในอาณานิคมทั้งสองหันมาหาสินค้าจากญี่ปุ่นซึ่งมีราคาถูกกว่าสินค้าสำเร็จรูปที่มาจากยุโรปมาก การแข่งขันระหว่างญี่ปุ่นและชาติอุตสาหกรรมตะวันตกนั้นนอกจากจะน่าสนใจประเด็นที่เกี่ยวข้องกับความสำเร็จหรือความล้มเหลวของแต่ละฝ่ายแล้ว ยังน่าจะได้พิจารณาจากแง่มุมของเอเชียตะวันออกเฉียงใต้เองด้วย เช่นผลกระทบของการแข่งขันดังกล่าวต่อกลไกตลาดภายในภูมิภาคและต่อกลุ่มผู้บริโภคพื้นเมือง เป็นต้น

บทความนี้เป็นความพยายามที่จะให้ภาพรวมอย่างกว้างๆ เกี่ยวกับการขยายอิทธิพลทางการค้าของประเทศญี่ปุ่นในคาบสมุทรมาลาयाและกลุ่มเกาะอินโดนีเซีย เพื่อที่จะค้นหาสาเหตุที่ทำให้รัฐบาลในอาณานิคมทั้งสองตัดสินใจใช้มาตรการปกป้องตลาดการค้าแทนนโยบายการค้าเสรีที่เคยกระทำมา ประเด็นการศึกษาดังกล่าวนี้ ถ้าพิจารณาเน้นไปในแง่ของการแข่งขันระหว่างชาติอุตสาหกรรมเก่าและใหม่ซึ่งใช้เอเชียตะวันออกเฉียงใต้เป็นสมรภูมิทางการค้า ปัจจัยที่อยู่เบื้องหลังการเปลี่ยนแปลงในแนวนโยบาย

คงจะได้แก่อันตรายจากการสูญเสียตลาดสินค้าสำเร็จรูปซึ่งชาติอุตสาหกรรมตะวันตกเคยครอบครองให้แก่ญี่ปุ่น เนื่องจากญี่ปุ่นสามารถขายสินค้าได้ในราคาที่เหมาะสมกับภาวะทางเศรษฐกิจขณะนั้น ในกรณีนี้คงต้องหันกลับไปเปรียบเทียบวิถีทางการผลิตและการนำสินค้าออกสู่ตลาดรับซื้อ (เช่นการเดินทางเรือ) ของประเทศญี่ปุ่นและประเทศอุตสาหกรรมตะวันตกว่าแตกต่างกันอย่างไรจึงทำให้ญี่ปุ่นขายสินค้าได้ในราคาที่ถูกลงกว่า (เพราะฉะนั้นจุดสนใจจะไปอยู่ที่เหตุการณ์ในประเทศญี่ปุ่นและอังกฤษหรือประเทศอุตสาหกรรมอื่นๆ)<sup>๓</sup>

อย่างไรก็ตาม ถ้าพิจารณาในแง่ของการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้เองอาจตั้งข้อสังเกตได้ว่า แรงกดดันที่มาจากการแข่งขันทางการค้าของญี่ปุ่นต่อชุมชนการค้าซึ่งเป็นกลุ่มผลประโยชน์เดิมนั้นไม่ได้อยู่ที่ปริมาณสินค้าที่ขายได้มากเท่ากับกลวิธีในการรุกตลาดของญี่ปุ่นซึ่งมุ่งที่จะเปลี่ยนแปลงระบบการค้าที่กลุ่มผู้ค้าเดิมควบคุมอยู่ กล่าวอีกนัยหนึ่ง ญี่ปุ่นมิได้เพิ่มปริมาณการขายสินค้าแต่อย่างใด หากยังต้องการที่จะเข้าควบคุมเครือข่ายการค้าและการกระจายสินค้า (trading and distributing networks) ในระยะยาวอีกด้วย ปัจจัยนี้เองที่ทำให้การปกป้องตลาดกลายเป็นความจำเป็นโดยเร่งด่วนและจะเป็นประเด็นหลักที่น่าเสนอ ณ ที่นี้ ส่วนแรกของบทความจะอธิบายถึงการวางรากฐานการค้าแบบเสรีในบริเวณคาบสมุทรและกลุ่มเกาะ ทิศทางและโครงสร้างของการค้าจนถึงประมาณกลางทศวรรษ ๑๙๒๐ จากนั้น

<sup>๓</sup> เช่นงานของ Hiroshi Shimizu, *Anglo-Japanese Trade Rivalry in the Middle East in the Inter-war Period*, London, Ithaca Press, 1986.

จะได้กล่าวถึงการขยายอิทธิพลทางการค้าของประเทศญี่ปุ่น ผลกระทบต่อกลไกตลาดและการตอบโต้ของรัฐและกลุ่มผลประโยชน์ดั้งเดิม

การค้าของบริเวณคาบสมุทรมลายูและกลุ่มเกาะอินโดนีเซียในระดับพื้นฐานที่สุดคือการแลกเปลี่ยนระหว่างสินค้าผลผลิตทางการเกษตรและวัตถุดิบอื่นๆ ซึ่งบริเวณนี้ส่งออกสู่ตลาดโลกกับสินค้าอุปโภค-บริโภคสำเร็จรูปที่นำเข้ามาจากภายนอก อย่างไรก็ตาม กลไกตลาดที่เป็นอยู่ในตอนต้นคริสต์ศตวรรษที่ ๒๐ นั้นมิได้มีแต่การค้าโดยตรงระหว่างประเทศผู้ผลิตและผู้ซื้อเท่านั้น ในทางตรงกันข้ามสินค้าจำนวนมากน้อยจะถูกส่งผ่านศูนย์กลางการค้า (entrepot center) คือเมืองท่าสเตรทแซทเทิลเมนต์ทั้งสามซึ่งโดยตัวเองแล้วเป็นเมืองที่ไม่มีผลผลิตพอที่จะส่งออกและมีตลาดผู้อุปโภค-บริโภคภายในที่เล็กมาก<sup>๕</sup> ความสำเร็จของเมืองท่าเหล่านี้โดยเฉพาะสิงคโปร์ในการทำหน้าที่เสมือนพ่อค้าคนกลางได้นั้นขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ ที่

สำคัญมากได้แก่ระบบการค้าที่สนองตอบต่อความต้องการของผู้ค้าต่างๆ ได้เป็นอย่างดี ทั้งนี้มีองค์ประกอบสองส่วนที่เกื้อหนุนกันอยู่ ในด้านหนึ่งเมืองท่าเหล่านี้จะรับผลผลิตพื้นเมืองจากแหล่งผลิตต่างๆ เข้ามาคัดเลือก เปลี่ยนรูปแบบบรรจุหีบห่อให้เหมาะสมพร้อมที่จะส่งออกสู่ตลาดโลก ในอีกด้านหนึ่งจะนำเข้าสินค้าสำเร็จรูปและอาหารมาจัดแบ่งเป็นส่วนย่อยๆ ให้พร้อมที่จะขนส่งเข้าสู่ตลาดภายในท้องถิ่น การที่เมืองท่าเหล่านี้มีสินค้าอุปโภค-บริโภคสำเร็จรูปต่างชนิดต่างจำนวนไว้มากพร้อมที่จะขายทำให้สามารถดึงดูดลูกค้าที่เป็นผู้ผลิตให้นำผลผลิตที่เป็นวัตถุดิบมาแลกเปลี่ยน เท่ากับเป็นการหาตลาดให้กับสินค้านำเข้าสำเร็จรูปพร้อมไปกับการรวบรวมสินค้าพื้นเมืองเพื่อนำไปส่งออกอีกทอดหนึ่ง นอกจากนี้ปัจจัยพื้นฐานดังกล่าวแล้วสิ่งที่จะช่วยส่งเสริมบทบาททางการค้าของเมืองท่าสเตรทแซทเทิลเมนต์ก็คือนโยบายการค้าเสรีของอังกฤษ นโยบายนั้นนอกจากจะทำให้เมืองท่าทั้งสามเป็นเมืองท่าปลอดภาษีแล้ว ยังทำให้ปราศ-

<sup>๕</sup> เอกสารชั้นต้นที่ให้ข้อมูลที่ดีที่สุดเกี่ยวกับระบบการค้าและกลไกตลาดในสเตรทแซทเทิลเมนต์ มลายูและบางแง่มุมของการค้าในเนเธอร์แลนด์อีสต์อินดีส์ในตอนต้นศตวรรษ ๑๙๓๐ และมีการอภิปรายถึงการขยายอิทธิพลทางการค้าของญี่ปุ่นอย่างกว้างขวาง คือ **Report of the Commission appointed by His Excellency the Governor of the Straits Settlements to enquire into and report on the Trade of the Colony 1933-34**, Singapore, Government Printing Office, 1934. (ต่อไปจะเรียกว่า SSTC) ผลงานรุ่นแรกที่เสนอข้อมูลจากเอกสารชั้นต้นในเชิงอภิปรายได้แก่ Mills, L.A., **British Rule in Eastern Asia**, London, Oxford University Press, 1942. สำหรับผลงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการค้าในบริเวณคาบสมุทรมลายูและกลุ่มเกาะและเป็นพื้นฐานให้กับการศึกษานี้ได้แก่ Wong Lin Ken, 'Singapore : Its Growth as an Entrepot Port 1819-1941', **Journal of Southeast Asian Studies**, IX, 1 (March 1978), pp. 50-84 ; Chiang Hai Ding, **A History of Straits Settlements Foreign Trade 1870-1915**, Singapore, National Museum, 1978 ; W.G. Huff, 'The Economic Development of Singapore 1900-1939', Unpublished Ph. D. thesis, University of London, 1986 ; Furnivall, J.S., **Netherlands India : A Study of Plural Economy**, Cambridge, Cambridge University Press, 1944 ; A. Neytzell de Wilde and J. Th. Moll, **The Netherlands Indies during the Depression, A Brief Economic Survey**, 1936 ; และ C. Pongsupath, 'The Mercantile Community of Penang and the Changing Pattern of Trade, 1890-1940', unpublished Ph.D thesis, University of London, 1990.

จากกฎระเบียบทางราชการที่ยุ่งยากอันจะทำให้การค้าชะงักงัน และปราศจากการให้สิทธิพิเศษแก่พ่อค้ากลุ่มใดกลุ่มหนึ่งโดยเฉพาะ นอกจากนี้รัฐบาลอาณานิคมอังกฤษยังส่งเสริมการลงทุนของเอกชนในกิจการการค้า การธนาคารและการคมนาคมขนส่ง ดังนั้นผู้ที่เข้ามาค้าขายกับเมืองท่าสเตรทเซทเทิลเมนต์พบว่า

...เป็นตลาดการค้าที่มีประสิทธิภาพคล่องตัว และไม่มีข้อจำกัดใดๆ ผู้ค้าสามารถขายสินค้าได้ในราคาที่ดีที่สุดและหาซื้อสิ่งของที่เป็นที่ต้องการของตลาดอื่นๆ ได้ สิงคโปร์มีความคล้ายคลึงกับกรุงลอนดอนในแง่ที่พ่อค้ามีความกระตือรือร้นและมีประสบการณ์ มีการคมนาคมขนส่งที่ดีมาก และในแง่ของความเป็นจริงที่ว่า 'คุณสามารถหาตลาดให้กับสินค้าอะไรก็ได้ทุกอย่าง'<sup>๕</sup>

ความสำเร็จของสิงคโปร์ในการดึงดูดการค้าจากบริเวณใกล้เคียงซึ่งเห็นได้ชัดเจนหลังจากการก่อตั้งใน ค.ศ. ๑๘๑๙ ไม่นานได้สร้างความกดดันต่อรัฐบาลดัตช์ในเนเธอร์แลนด์ฮอลันดาซึ่งเป็นคู่แข่งทางการค้าที่สำคัญของอังกฤษในขณะนั้น แต่หลังจากที่รัฐบาลดัตช์และรัฐบาลอังกฤษทำสนธิสัญญา Anglo-Dutch Treaty ใน ค.ศ. ๑๘๒๔ ซึ่งมีผลต่อการแบ่งเขตอิทธิพลของประเทศทั้งสองในคาบสมุทรมลายูและกลุ่มเกาะอินโดนีเซียแล้ว รัฐบาลดัตช์ดูเหมือนจะควบคุม

สถานการณ์ไว้ได้ระดับหนึ่งจากการขึ้นนโยบายควบคุมการผลิตและการค้าบนเกาะชวา ในระบบบังคับการเพาะปลูก (cultivation system) ซึ่งดัตช์ใช้มาตั้งแต่ประมาณ ค.ศ. ๑๘๓๐ รัฐบาลได้จัดตั้งบริษัท *Nederlandse Handel Maatschappij* (NHM) ขึ้นมาเป็นตัวแทนรัฐบาลในการนำเข้า-ส่งออกสินค้า โดยบริษัทนี้จะได้รับความช่วยเหลือและสิทธิพิเศษในการซื้อขายเหนือพ่อค้าเอกชนอื่นๆ ด้วยเหตุนี้รัฐบาลดัตช์จึงได้รับผลประโยชน์จากการผลิตและส่งออกสินค้าพื้นเมืองอย่างเต็มที่ จะเห็นได้ว่าสองในสามของผลผลิตจากชวาในช่วงทศวรรษ ๑๘๔๐ ถูกส่งออกโดย NHM<sup>๖</sup> นอกจากการควบคุมทางการค้าดังกล่าวแล้วรัฐบาลดัตช์ยังใช้กำแพงภาษีเพื่อกีดกันการค้ากับสิงคโปร์ ระหว่าง ค.ศ. ๑๘๒๔-๑๘๓๗ สินค้าสำเร็จรูปจากยุโรปที่นำเข้ามาอย่างชวาผ่านสิงคโปร์จะต้องเสียภาษีขาเข้าสูงกว่าสินค้าที่นำเข้ามาโดยตรงที่ปัตตาเวีย (Batavia) ถึง ๑๐%<sup>๗</sup>

อย่างไรก็ตาม มาตรการกีดกันทางการค้านี้ไม่สามารถล้มล้างอิทธิพลของสิงคโปร์ที่เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ได้ ในทางตรงกันข้ามสิ่งเหล่านี้กลับทำให้พ่อค้าเอกชนชาติอื่นๆ และแม้แต่พ่อค้าดัตช์ที่ไม่ได้เกี่ยวข้องกับ NHM พึงพอใจที่จะทำการค้ากับเมืองท่าสเตรทเซทเทิลเมนต์มากกว่า โดยเฉพาะกลุ่มพ่อค้าชาวจีนในสุมาตรา<sup>๘</sup> นอก

<sup>๕</sup> SSTC, Vol. 1, p. 41.

<sup>๖</sup> G.C. Allen and A.G. Donnothorne, *Western Enterprise in Indonesia and Malaya : A Study in Economic Development*, London, Allen and Unwin, 1962, pp. 22-24 ; ไปรอดดู Furnivall, J.S., *op. cit.*, chapter VI and VII ด้วย

<sup>๗</sup> Wong Lin Ken, *op. cit.*, p. 54.

<sup>๘</sup> สุมาตราเป็นบริเวณที่อำนาจการปกครองของดัตช์เพิ่งจะเริ่มเข้าไปถึงในตอนปลายคริสต์ศตวรรษที่ ๑๙ ด้วยเหตุนี้ชุมชนการค้าในบริเวณนี้ค่อนข้างจะเป็นอิสระจากการควบคุมของรัฐบาลกลางบนเกาะชวา ในแง่ของทำเลที่ตั้งสุมาตราติดต่อกับเมืองท่าสเตรทเซทเทิลเมนต์ได้สะดวกกว่าปัตตาเวีย

จากเนเธอร์แลนด์อีสต์อินดีส ลิงคโปร์ยังได้ขยายการค้ากับรัฐอื่นๆ ในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เช่น สยาม พม่า เวียดนาม และที่สำคัญคือมาลายา ซึ่งเริ่มส่งออกดีบุกอย่างต่อเนืองตั้งแต่ประมาณ ทศวรรษ ๑๘๔๐ ดังนั้นจึงไม่น่าแปลกใจว่าการค้าของลิงคโปร์ยังคงเพิ่มมูลค่าขึ้นเรื่อยๆ จาก ๑๑.๖ ล้านเหรียญใน ค.ศ. ๑๘๒๔ เป็น ๒๓.๑ ล้านเหรียญ และ ๕๗.๙ ล้านเหรียญใน ค.ศ. ๑๘๔๕ และ ๑๘๖๕ ตามลำดับ (ประมาณ ๔ เท่าตัวในช่วง ๔๐ ปี)<sup>๙</sup> รัฐบาลดัตช์พยายามตอบโต้ด้วยการประกาศให้เมืองท่าหลายแห่งในเนเธอร์แลนด์อีสต์อินดีสเป็นเมืองท่าปลอดภาษี เช่น Rhio (๑๘๒๙) Pontianak (๑๘๓๔) Macassar (๑๘๔๗) Amboyna Banda และ Ternate (๑๘๕๒) แต่ก็ไม่สามารถลดบทบาทของสเตรทเซทเทิลเมนต์ได้ ทั้งนี้เพราะในเมืองท่าปลอดภาษีของดัตช์เหล่านี้ก็ยังมีภารกิจกันทางการค้าโดยเฉพาะสิทธิพิเศษที่ให้แก่ NHM การที่เมืองท่าปัตตาเวียของดัตช์มีคู่แข่งเป็นเมืองท่าการค้าเสรีที่ประสบความสำเร็จเช่นนี้ทำให้รัฐบาลดัตช์เริ่มต้องประเมินนโยบายควบคุมการค้าของตนเองเสียใหม่ ประกอบกับทิศทางการพัฒนาเศรษฐกิจในเนเธอร์แลนด์อีสต์อินดีสก็เริ่มเปลี่ยนแปลงไปในตอนปลายคริสต์ศตวรรษที่ ๑๙ เมื่อผลผลิตใหม่เช่น ดีบุก ยางพารา ยาสูบ เข้ามาแทนที่น้ำตาลและเครื่องเทศ สถานการณ์เช่นนี้ต้องการการลงทุนของเอกชนจำนวนมากเพื่อเปิดแหล่งผลิตและกิจการใหม่ๆ โดยเฉพาะในสุมาตราซึ่งกลายเป็นแหล่งผลิตที่สำคัญกว่าชวา ดังนั้นหลัง ค.ศ. ๑๘๗๐ รัฐบาล

ดัตช์จึงเริ่มเปลี่ยนแปลงมาใช้นโยบายเศรษฐกิจแบบเสรีนิยม (Laissez Faire) ซึ่งรวมทั้งการเปิดให้เอกชนต่างชาติทำการค้ากับเนเธอร์แลนด์อีสต์อินดีสได้โดยทัดเทียมกันด้วย

ในช่วง ค.ศ. ๑๘๗๐ ถึงประมาณ ค.ศ. ๑๙๓๐ การค้าในบริเวณคาบสมุทรมะละแควงจึงดำเนินไปอย่างเสรี แต่นำผลประโยชน์มาสู่รัฐบาลอาณานิคมทั้งสองได้เป็นอย่างมาก สำหรับทิศทางการค้าในเนเธอร์แลนด์อีสต์อินดีส ซึ่งมีแหล่งผลิต (hinterland) ของตนเอง สินค้าออกซึ่งได้แก่ผลผลิตทางการเกษตรและแร่ธาตุจะถูกส่งออกโดยตรงไปยังเนเธอร์แลนด์ สหรัฐอเมริกา และประเทศในยุโรปรวมประมาณ ๕๐% ของมูลค่าสินค้าออกทั้งหมด ส่งผ่านเมืองท่าสเตรทเซทเทิลเมนต์เพื่อออกสู่ตลาดโลกอีกประมาณ ๒๐% และที่เหลือส่งออกสู่ประเทศอื่นๆ ในเอเชียและบริเวณใกล้เคียง ส่วนสินค้าเข้าซึ่งได้แก่อาหาร สินค้าอุปโภค-บริโภคสำเร็จรูปและสินค้าอุตสาหกรรมนั้นนำเข้ามาจากเนเธอร์แลนด์และอังกฤษเป็นส่วนใหญ่ ทั้งที่นำเข้ามาโดยตรงและที่ผ่านสิงคโปร์ (ดูตารางที่ ๑) สำหรับรัฐมาเลย์บนคาบสมุทรมลายูซึ่งผลิตวัตถุดิบที่สำคัญคือดีบุกและยางพาราจะมีแบบแผนของการค้าคล้ายคลึงกับในเนเธอร์แลนด์อีสต์อินดีส คือจะส่งสินค้าวัตถุดิบออกสู่ตลาดตะวันตกและรับสินค้าเข้าจากอังกฤษ ประเทศในเครือจักรภพของอังกฤษ (อินเดีย ฮองกง) และจากเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ (เช่น ข้าว) ข้อแตกต่างคือมาลายาไม่มีเมืองท่าสำคัญเป็นของตนเอง (ท่าเรือน้ำลึกแห่งแรกของมาลายาคือ Port Swettenham เปิด

<sup>๙</sup> Wong Lin Ken, *op. cit.*, Table 4, p. 57.



ชุมชนการค้าในสเตรทแซทเทิลเมนต์มักจะต้อง  
การรักษาสถานภาพเดิม (status quo) ให้ดำรงไว้  
อย่างไรก็ตาม ในบรรดาแหล่งผลิตทั้งหลาย  
มาลาญามีความใกล้ชิดและสำคัญต่อสเตรทแซท  
เทิลเมนต์มากที่สุดอย่างแน่นอน ไม่ว่าจะเป็น  
ด้านการเมืองซึ่งปกครองร่วมกันโดยอังกฤษ  
หรือในด้านเศรษฐกิจ เป็นที่น่าสังเกตว่าตั้งแต่  
ประมาณ ค.ศ. ๑๙๐๐ ผลผลิตของเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ที่ส่งออกผ่านเมืองท่าสเตรทแซทเทิล  
เมนต์ส่วนใหญ่คือดีบุกและยางพาราที่มาจาก  
มาลาญา เพราะฉะนั้นในระดับหนึ่งสเตรทแซท  
เทิลเมนต์เริ่มเปลี่ยนสถานะจากตลาดเปิด (entre-  
pot) มาเป็นเมืองท่าของมาลาญา (Malayan port)  
ตารางที่ ๒ แสดงถึงการเปลี่ยนแปลงทิศทาง  
การค้าของสเตรทแซทเทิลเมนต์ จะเห็นได้ว่า ใน  
ค.ศ. ๑๘๗๐ สเตรทแซทเทิลเมนต์มีปริมาณ  
การค้ากับตลาดหลายแห่งในระดับใกล้เคียงกัน  
ทั้งในกรณีของสินค้าออกและสินค้าเข้าจึงแสดง  
ลักษณะของการค้าในตลาดเปิด (entrepot trade)  
ส่วน ใน ค.ศ. ๑๙๑๕ ทิศทางการค้าแสดงถึงการ  
รับสินค้าเข้าส่วนใหญ่จากเอเชียตะวันออกเฉียงใต้  
(๖๗.๙๒%) และการส่งออกสู่ตลาดตะวันตก  
(๕๓.๔๒%) เป็นลักษณะการค้าแบบตะวันออก-  
ตะวันตก (East-West trade) รัฐบาลอังกฤษเองก็  
ดูจะรับความเปลี่ยนแปลงดังกล่าว เห็นได้จาก  
การวางนโยบายทางเศรษฐกิจหลังสงครามโลก

ครั้งที่ ๑ ซึ่งใช้แนวความคิดว่ามาลาญาและ  
สเตรทแซทเทิลเมนต์เป็นพื้นที่เศรษฐกิจเดียวกัน  
อย่างไรก็ตามสำหรับชุมชนการค้าในนั้นดูจะยังยึด  
มั่นต่อหลักการค้าเสรีเพื่อเปิดตลาดให้กว้างขวาง  
มากกว่าที่จะรักษาผลประโยชน์ให้มาลาญา<sup>๑๑</sup>  
การขยายอิทธิพลทางการค้าของญี่ปุ่นจะส่ง  
ผลกระทบให้ความขัดแย้งเรื่องผลประโยชน์  
ระหว่างสเตรทแซทเทิลเมนต์และมาลาญาเด่นชัด  
ขึ้นในทศวรรษ ๑๙๓๐

การที่ซีเกิลกิตตะวันตกมีความสำคัญเพิ่ม  
ขึ้นในฐานะคู่ค้าของเนเธอร์แลนด์ฮิสอินดีส  
มาลาญาและสเตรทแซทเทิลเมนต์ดังที่เห็นได้  
จากสถิติการค้าแล้วนั้นมีผลกระทบต่อสถานะ  
บทบาทและความสัมพันธ์ของชุมชนการค้าใน  
อาณานิคมทั้งสามแห่ง ในการศึกษาเกี่ยวกับ  
โครงสร้างทางการค้า (structure of trade) ของ  
สเตรทแซทเทิลเมนต์ระหว่าง ค.ศ. ๑๘๗๐-๑๙๑๕  
Chiang Hai Ding ซึ่งให้เห็นว่าการค้าในเมืองท่า  
ทั้งสามวางอยู่บนรากฐานของความร่วมมือ  
ระหว่างกลุ่มพ่อค้าตะวันตกและพ่อค้าจีน พ่อค้า  
ตะวันตกทำหน้าที่เป็นผู้นำเข้า-ส่งออก (import-  
exporter) และควบคุมการติดต่อกับตลาดตะวัน-  
ตกในขณะที่พ่อค้าจีนเป็นผู้ดำเนินการค้าภายใน  
ภูมิภาค (internal distributor) พ่อค้าจีนจึงอยู่  
ในสถานะคนกลางที่เชื่อมระหว่าง 'พ่อค้ายุโรป'

<sup>๑๑</sup> ยกตัวอย่างเช่นหลังจาก ค.ศ. ๑๙๒๗ รัฐบาลอังกฤษยกเลิกการแยกทำสถิติการค้าระหว่างสเตรทแซทเทิลเมนต์และ  
มาลาญา แต่ให้รวมอยู่ในพื้นที่เศรษฐกิจเดียวกันคือ British Malaya ต่อมาใน ค.ศ. ๑๙๓๒ ได้เสนอให้มีการจัดตั้ง  
เขตศุลกากรร่วม (customs union) ในพื้นที่ทั้งหมด ข้อเสนอนี้ได้รับการคัดค้านอย่างหนักจากชุมชนการค้าของสเตรท  
แซทเทิลเมนต์ เพราะจะกระทบต่อสถานะเมืองท่าปลอดภาษีและอาจสูญเสียการค้ากับบริเวณอื่นๆ นอกเหนือจาก  
มาลาญา. 'Report of the Customs Duties Committee' Straits Settlements Legislative Council Paper, No. 19/  
1932.

ตารางที่ ๒

การค้าของสตรีทเทิลเมนต์กับกลุ่มประเทศต่าง ๆ ค.ศ. ๑๘๗๐ และ ๑๙๑๕  
(คิดเป็น % ของมูลค่าสินค้าเข้าและออกทั้งหมด)

	สินค้าขาเข้า			:	สินค้าขาออก		
	SEA	South + East Asia	West		SEA	South + East Asia	West
ค.ศ. ๑๘๗๐	๔๔.๔๒	๒๒.๙๘	๓๒.๕๒	:	๔๒.๙๒	๑๙.๖๒	๓๗.๓๘
ค.ศ. ๑๙๑๕	๖๗.๒๙	๑๗.๒๔	๑๔.๗๕	:	๓๕.๘๒	๑๐.๖๑	๕๓.๕๒

ที่มา : Chiang Hai Ding, *op.cit.*, Table XIX, p- 85.

ซึ่งนำเข้าสินค้าสำเร็จรูปจากตะวันตกกับผู้ผลิตของเอเชียตะวันออกเฉียงใต้<sup>๑๒</sup> ระบบการค้าของสตรีทเทิลเมนต์ดังกล่าวนี้โยงใยไปถึงมาลายา สุมาตราและบางส่วนของชวาด้วย เพราะตลาดภายในภูมิภาคเหล่านี้รับและส่งสินค้ากับเมืองท่าทั้งสาม อย่างไรก็ตามในด้านการค้าของเนเธอร์แลนด์อีสต์อินดีส์ที่ผ่านปัตตาเวียโดยตรง โครงสร้างทางการค้าก็ยังมีลักษณะคล้ายคลึงกันคือประกอบด้วยชุมชนการค้าชาวตะวันตกนำโดยดัตช์และอังกฤษและกลุ่มพ่อค้าคนกลางพื้นเมือง (จีน อินเดียและชาวแต่ที่ล้าคัญที่สุดคือจีน)<sup>๑๓</sup> ด้วยเหตุที่โครงสร้างทางการค้าในบริเวณคาบสมุทรมและกลุ่มเกาะมีความคล้ายคลึงกันโดยส่วนรวม และเนื่องจากเครือข่ายการค้าของสตรีทเทิลเมนต์นั้นครอบคลุมทั่วภูมิภาค การอภิปรายเกี่ยวกับโครงสร้างทางการค้าต่อไปนี้จะเน้นที่สตรีทเทิลเมนต์ โดยจะชี้ข้อแตกต่างในบริเวณอื่นๆ

ตามแต่กรณี

ความร่วมมือของผู้ค้าทั้งสองกลุ่มเกิดขึ้นในวิธีดำเนินงาน ดังที่กล่าวแล้วว่าโดยปกติพ่อค้าจีนจะเป็นผู้ติดต่อค้าขายกับผู้ผลิต-ผู้บริโภคพื้นเมืองทั้งนี้มีวิธีติดต่อหลักๆ สามอย่าง *วิธีแรก* ชาวจีนจะทำการค้ากับผู้ผลิตพื้นเมืองที่นำผลผลิตมาแลกเปลี่ยนด้วยตนเองที่เมืองท่า *วิธีที่สอง* พ่อค้าจีนจะเป็นผู้นำสินค้าสำเร็จรูปนานาชนิดรวมทั้งอาหารและสิ่งของอื่นๆ ซึ่งเป็นที่ต้องการของชาวพื้นเมืองเข้าไปยังแหล่งผลิตไม่ว่าใกล้หรือไกลเพื่อแลกเปลี่ยนกับสินค้าพื้นเมืองออกมาส่งต่อที่เมืองท่าอีกครั้ง *วิธีสุดท้าย* คือการค้าผ่านตัวแทนชาวจีนด้วยกันที่กระจายอยู่ตามเมืองท่าหรือชุมชนการค้าใหญ่ๆ ของเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ (ระบบกงสี) ตัวแทนเหล่านี้ก็จะส่งสินค้าต่อไปตามเครือข่ายของตนไปจนถึงระดับหมู่บ้านและนำผลผลิตพื้นเมืองส่งผ่านกลับมาทางเครือข่ายเดิม (ลักษณะร้านชำเล็กๆ

<sup>๑๒</sup> Chiang Hai Ding, *op.cit.*, chapter IV.

<sup>๑๓</sup> Furnivall, J.S., *op.cit.*, pp. 212-216 ; J.H. Boeke, *The Structure of Netherlands Indian Economy*, New York, Institute of Pacific Relations, 1942, chapter VI.

ของชาวจีนที่พบเห็นได้แม้แต่ในหมู่บ้านที่ห่างไกล)<sup>๑๔</sup> ปัจจัยที่ทำให้วิธีดำเนินการค้าดังกล่าวผูกพันพ่อค้าจีนและตะวันตกเข้าด้วยกันอยู่ที่ว่าสินค้าสำเร็จรูปที่พ่อค้าจีนนำไปแลกเปลี่ยนกับผลผลิตนั้นส่วนใหญ่รับมาจากพ่อค้าตะวันตกเป็นการรับมาโดยมิได้ซื้อขายด้วยเงินหากเป็นการใช้เครดิต (credit - รับสินค้าออกมาก่อน) ตามความนิยมในขณะนั้นพ่อค้าตะวันตกจะให้เครดิตการค้าแก่กลุ่มพ่อค้าคนกลางชาวจีนประมาณ ๖๐-๙๐ วัน พ่อค้าจีนก็จะนำสินค้าดังกล่าวไปแลกเปลี่ยนกับผลผลิตพื้นเมืองเพื่อนำกลับไปส่งต่อให้พ่อค้าชาวตะวันตกแทนเงินเมื่อครบกำหนดตามที่ได้รับเครดิตมา (บางครั้งพ่อค้าจีนอาจเอาผลผลิตที่ได้ไปขายเพื่อนำเงินไปชำระหนี้ก็เป็นได้ตามแต่จะตกลงกันแต่วิธีหลังนี้ยังไม่เป็นที่นิยมมาก่อนคริสต์ศตวรรษที่ ๒๐ เหตุผลหนึ่งคือมูลค่าเงินที่ใช้อยู่ยังไม่แน่นอน) โดยที่พ่อค้าตะวันตกต้องพึ่งพ่อค้าจีนในการกระจายสินค้าสำเร็จรูปที่นำเข้ามาและในการรวบรวมผลผลิตพื้นเมืองเพื่อส่งออก และโดยที่พ่อค้าจีนต้องอาศัยเครดิตของชาวดังกล่าวนี้เองทำให้ Chiang Hai Ding มองว่า “พ่อค้าชาวยุโรปและชาวจีนไม่ใช่คู่แข่งกัน..... ทั้งสองกลุ่มดำเนินกิจการที่เอื้อประโยชน์และพึ่งพาซึ่งกันและกัน”<sup>๑๕</sup>

ประเด็นสำคัญที่จะต้องพิจารณาใน

โครงสร้างการค้าที่กล่าวมาคือสิ่งที่เรียกว่า “การค้าขาย” จะเห็นได้ว่าที่เรียกว่าการค้าขายนั้นแท้ที่จริงส่วนใหญ่ “การแลกเปลี่ยนสินค้า” (barter) โดยเฉพาะอย่างยิ่งเป็นการแลกเปลี่ยนระหว่างสินค้าสำเร็จรูปที่นำเข้ากับผลผลิตพื้นเมืองอันหลากหลาย๑๖ วิธีการเช่นนี้มีผลในการกำหนดบทบาทหน้าที่และความสัมพันธ์ระหว่างชุมชนการค้าดังที่ปรากฏในการศึกษาของ Chiang Hai Ding กล่าวคือตราบเท้าที่กลไกตลาดวางอยู่บนการแลกเปลี่ยนและการใช้เครดิตการค้า บริษัทการค้าหรือผู้ค้ารายใดรายหนึ่งจะสามารถทำหน้าที่ผู้นำเข้า-ส่งออกได้ในเวลาเดียวกัน ในกรณีที่ผลผลิตพื้นเมืองเป็นที่ต้องการของตลาดตะวันตกก็ยิ่งจะทำให้กลุ่มผู้ค้าชาวตะวันตกควบคุมการนำเข้า-ส่งออกที่เมืองท่าไว้ได้มาก มีผลทำให้พ่อค้าชาวจีนต้องรับบทบาทของ ‘คนกลาง’ ไปโดยปริยาย<sup>๑๗</sup> เมื่อเป็นเช่นนี้จึงพบว่าโครงสร้างการค้าดังกล่าวจะเปลี่ยนแปลงไปอีกครั้งหนึ่งตามทิศทางและความต้องการใหม่ ๆ ของตลาด การเปลี่ยนแปลงนี้จะได้ชัดเจนในทศวรรษ ๑๙๒๐ เมื่อความต้องการของตลาดโลกโดยเฉพาะตลาดตะวันตกมุ่งไปที่ผลผลิตหลักเพียง ๓-๔ อย่างจากบริเวณคาบสมุทรและกลุ่มเกาะแทนที่จะหลากหลายอย่างที่เคยเป็น ผลผลิตดังกล่าว เช่น

<sup>๑๔</sup> Chiang Hai Ding, *op.cit.*, p. 51 ; J.A. Fowler, *Netherlands East Indies and British Malaya : a Commercial and Industrial handbook*, Washington, Bureau of Foreign and Domestic Commerce, 1923, pp. 378-380.

<sup>๑๕</sup> Chiang Hai Ding, *op.cit.*, p.53.

<sup>๑๖</sup> ในตอนปลายคริสต์ศตวรรษที่ ๑๙ ผลผลิตที่ส่งออกจากบริเวณคาบสมุทรและกลุ่มเกาะมักจะถูกเรียกรวมๆ กันว่า produce trade หรือ straits produce ซึ่งจะมีทั้งผลผลิตที่มาจากการลงทุนประกอบการเช่น ดินยู ยางพารา น้ำตาล ข้าว มะพร้าว มันล้มปะหลัง พริกไทย และสิเสียด เป็นต้น และผลผลิตธรรมชาติที่ถูกเก็บรวบรวมออกมาเช่น เครื่องเทศบางชนิด หวาย ครั่ง ฯลฯ

ดีบุก ยางพารา ยาสูบ และน้ำมันเป็นผลผลิตที่มีพัฒนาการของการผลิตแตกต่างไปจากวัตถุดิบอื่นๆ ที่มีอยู่ในภูมิภาคเนื่องจากเป็นผลผลิตที่ชาวตะวันตกสามารถเข้ามาดำเนินการผลิตหรือควบคุมการผลิตและการแปรรูปได้เองเป็นส่วนใหญ่<sup>๑๔</sup> สิ่งนี้เมื่อนำไปประกอบกับความเป็นจริงที่ว่าเงินตราได้เข้ามามีบทบาทแทนที่การแลกเปลี่ยนสินค้าต่อสินค้า ทำให้ระบบการค้าเริ่มแยกออกเป็นสองส่วนแทนวงจรของการนำเข้า-ส่งออกอย่างเคย<sup>๑๕</sup> เพราะฉะนั้นในทศวรรษ ๑๙๒๐ การนำเข้าและการกระจายสินค้าสำเร็จรูปเข้าสู่ตลาดภายในกับการรวบรวมผลผลิตพื้นเมืองเพื่อส่งออกสู่ตลาดโลกจะกระทำอย่างเป็นอิสระต่อกันมากขึ้น ความเปลี่ยนแปลงในกลไกตลาดดังกล่าวมีผลกระทบต่อชุมชนการค้าและความสัมพันธ์ของชุมชนต่างๆ ในระบบการค้า ก่อให้เกิดช่องว่างซึ่งผู้ที่เข้ามาค้าขายแข่งขันจะ

แทรกซึมเข้ามาได้ง่าย

ในมาลายา สุมาตราและสตรีทเซทเทิลเมนต์ซึ่งเป็นแหล่งผลิตและเมืองท่าส่งออกดีบุก ยางพารา ยาสูบและน้ำมันของบริเวณคาบสมุทรและกลุ่มเกาะ จะเห็นความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในการดำเนินธุรกิจของชาวตะวันตกได้ชัดเจนที่สุด ที่สำคัญประการแรก บริษัทการค้าที่ก่อตั้งมานานและทำธุรกิจการนำเข้า-ส่งออกมาตลอดจะเริ่มเบนความสนใจไปที่การส่งออกและการผลิตเพื่อส่งออกอย่างเดียวยิ่งขึ้น เป็นการพัฒนาตัวเองจากบริษัทการค้าธรรมดา (merchant house) ขึ้นเป็นบริษัทดำเนินธุรกิจและตัวแทนจำหน่าย (managing-agency firm) โดยจะรับหน้าที่ด้านการบริหารงานให้กับผู้ประกอบการผลิตควบคู่ไปกับการหาตลาดและจัดจำหน่าย<sup>๑๖</sup> บริษัทตัวแทนหนึ่งๆ สามารถรับผิดชอบกิจการหลายแห่งได้ในเวลาเดียวกันโดยการสร้าง-

<sup>๑๔</sup> การศึกษาของผู้เขียนเกี่ยวกับชุมชนการค้าในเกาะปีนังได้เน้นประเด็นซึ่ง Chiang Hai Ding มิได้ชี้ให้เห็นชัดเจน กล่าวคือลักษณะความสัมพันธ์ระหว่างผู้ค้าชาวตะวันตกและชาวจีนดังที่อภิปรายมาเป็นความสัมพันธ์ซึ่งพัฒนา มาแล้วหนึ่งขั้นตอน ก่อนหน้าที่ชาวตะวันตกจะเริ่มเข้ามาดำเนินการในบริเวณคาบสมุทรและกลุ่มเกาะจำนวนมาก (ช่วงก่อนทศวรรษ ๑๘๙๐) อิทธิพลทางการค้าของชาวจีนอยู่ในระดับสูงสุด และเนื่องจากการค้าในระยะ ก่อน ค.ศ. ๑๘๙๐ เป็นการค้าภายในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้และกับประเทศในเอเชียซึ่งชาวจีนมีเครือข่าย การค้าของตนเองมากกว่าการค้ากับตะวันตก เราจึงพบว่าชุมชนการค้าชาวจีนที่ปีนังในตอนนั้นมีได้ทำหน้าที่พ่อค้า คนกลางแต่อย่างเดียว แต่ทำธุรกิจนำเข้า-ส่งออกส่วนหนึ่งด้วย บทบาททางเศรษฐกิจนี้จะลดลงเมื่อทิศทางการค้า มุ่งไปสู่ตะวันตกมากขึ้นจนกระทั่งอยู่ในลักษณะที่ Chiang Hai Ding ตั้งข้อสังเกตไว้ในตอนต้นคริสต์ศตวรรษที่ ๒๐ สิ่งที่เกิดในปีนังน่าจะมีความคล้ายคลึงกับส่วนอื่นๆ ของสตรีทเซทเทิลเมนต์

<sup>๑๕</sup> G.C. Allen and A.G. Donnithorne, *op.cit.*, chapter 1-2.

<sup>๑๖</sup> ในรายงานเกี่ยวกับการค้าซึ่งรวบรวมขึ้นใน ค.ศ. ๑๙๓๓-๓๔ กล่าวถึงการค้าว่าเป็น “การแลกเปลี่ยนที่กำหนด ราคาตายตัว โดยจะชำระหนี้สินด้วยการส่งธนาณัติไปยังปลายทางที่สิงคโปร์และอื่นๆ แต่ก็มีบางครั้งที่ยังคงแลกเปลี่ยนสินค้ากับสินค้าอยู่” ทั้งนี้จะต่างจากในตอนปลายคริสต์ศตวรรษที่ ๑๙ ซึ่งการซื้อขายด้วยเงินเกิดขึ้นน้อยมาก SSTC, Vol.1, p. 41.

<sup>๑๗</sup> เกี่ยวกับธุรกิจแบบ Agency House โปรดดู G.C. Allen and A.G. Donnithorne, chapter 2 and 14 ; J. Drabble and P.J. Drake, ‘The British Agency House in Malaysia : Survival in a Changing World’, *Journal of Southeast Asian Studies*, XII, 2 (Sept. 1981), pp. 297-328.

สมบุคลการที่มีความรู้เกี่ยวกับการผลิต แหล่งผลิตและการแปรรูป นอกจากนี้บริษัทตัวแทนเหล่านี้ยังมีความสัมพันธ์กับตลาดรับซื้อต่างๆ สถาบันการเงินทั้งในและนอกภูมิภาคและที่สำคัญคือส่วนใหญจะเป็นตัวแทนของบริษัทเดินเรือขนส่งสินค้าระหว่างประเทศด้วย ผลของการดำเนินงานในระบบนี้ทำให้สินค้าประเภทวัตถุดิบเช่นดีบุก ยางพาราจำนวนมากถูกผลิต แปรรูป และขนส่งออกสู่ตลาดได้โดยกลุ่มผู้ค้าชาวตะวันตกจำนวนไม่มาก ทั้งนี้ไม่ต้องผ่านมือของพ่อค้าคนกลางชาวจีนเลย ในหลายกรณียังพบว่าบริษัทตัวแทนการค้ายังได้นำเข้าสินค้าสำเร็จรูปและอาหารมาบริการให้แก่ผู้ผลิตในเครือของตนด้วย การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวมีผลทำให้การผลิตเพื่อส่งออกส่วนหนึ่งถูกดึงออกจากระบบตลาดที่มีมาแต่เดิมและแยกออกจากการนำเข้าอย่างเห็นได้ชัด บริษัทการค้า-การบริหารที่มีชื่อเสียงมากในทศวรรษ ๑๙๒๐ ได้แก่ Guthrie (ตั้งขึ้นเป็นห้างขายสินค้าครั้งแรกที่สิงคโปร์ใน ค.ศ. ๑๘๒๔) Boustead (๑๘๒๘) Borneo, Sime Darby และ Harrison Crosfield Co. เป็นต้น สามบริษัทหลังมีสาขาทั้งในมาลายาและสุมาตรา

เนื่องจากผู้ที่ทำธุรกิจการส่งออกในระยะหลังจะต้องมีความพร้อมในหลายๆ ด้าน คู่แข่งที่เกิดขึ้นใหม่จึงไม่สามารถประสบความสำเร็จในการช่วงชิงลูกค้าและตลาดมากนัก ผลก็คือการแข่งขันทางการค้าจะมุ่งมารวมอยู่ที่ธุรกิจส่วนที่เหลือโดยเฉพาะธุรกิจการนำเข้า ในส่วนนี้เราสามารถตั้งข้อสังเกตได้สองประการ *ประการ*

*แรก* ในช่วงทศวรรษ ๑๙๒๐ กลุ่มผู้ค้าชาวตะวันตกจะแข่งขันกันในธุรกิจการนำเข้าเป็นอย่างมาก เป็นการแข่งขันทั้งระหว่างผู้ประกอบการเดิมและใหม่ชาติเดียวกัน และระหว่างผู้ประกอบการตะวันตกชาติต่างๆ โดยเฉพาะอังกฤษ ดัตช์ และเยอรมัน ในที่สุดการแข่งขันในส่วนนี้จะรวมคู่แข่งใหม่คือญี่ปุ่นเข้ามาด้วย *ประการที่สอง* การแข่งขันที่มีมากขึ้นดังกล่าวเพิ่มความสำคัญให้กับกลุ่มพ่อค้าคนกลางเพราะเป็นกลุ่มเป้าหมายที่ผู้นำเข้าจะต้องพยายามดึงให้มาซื้อสินค้าของตน ทั้งนี้เพราะนอกจากสินค้าเข้าที่ส่งให้กับเมืองแร่และสวนยางพาราขนาดใหญ่ของชาวตะวันตกและสินค้าที่นำเข้าเพื่อใช้ในกิจการของรัฐแล้ว การนำเข้าส่วนใหญ่ยังคงต้องส่งต่อไปกับคนกลางชาวจีนและอื่นๆ เพื่อไปถึงมือผู้บริโภค พ่อค้าคนกลางเหล่านี้จะทำหน้าที่ทั้งผู้ขายส่งและขายปลีก<sup>๒๑</sup> โดยเฉพาะพ่อค้าจีนนั้นเป็นที่ยอมรับกันโดยทั่วไปว่ามีบทบาทสำคัญที่สุดในธุรกิจประเภทนี้ดังรายงานที่ว่า “ถ้าขายสินค้าที่นำเข้าไม่ว่าขั้นตอนใดตอนหนึ่งของการขายจะต้องผ่านมือพ่อค้าชาวจีนเสมอ”<sup>๒๒</sup>

การแข่งขันกันระหว่างผู้นำเข้าชาวตะวันตกและการยอมรับในบทบาทของพ่อค้าคนกลางในการกระจายสินค้าไปสู่มือผู้บริโภคเริ่มจะมีผลกระทบต่อบริษัทการค้าในบริเวณคาบสมุทรมะลายูและกลุ่มเกาะตั้งแต่ก่อนที่ภาวะเศรษฐกิจจะเริ่มตกต่ำ คือเห็นได้ตั้งแต่ประมาณกลางทศวรรษ ๑๙๒๐<sup>๒๓</sup> กลวิธีที่คู่แข่งทางการค้าจะหลีกเลี่ยงการควบคุมตลาดของกลุ่มผู้นำเข้าเดิมคือหา

<sup>๒๑</sup> Boulders, R., *Economic Conditions in British Malaya 1931*, Great Britain, Department of Overseas Trade, 1931, p. 14.

<sup>๒๒</sup> Beale, L.B., *A Review of the Trade of Malaya 1928*, Great Britain, Department of Overseas Trade, 1928, p. 11.

<sup>๒๓</sup> ข้อมูลที่ปรากฏในย่อหน้านี้มาจากรายงานเกี่ยวกับการค้าที่ได้อ้างแล้วในเชิงอรรถที่ ๒๑ และ ๒๒.

ทางติดต่อกับพ่อค้าคนกลางด้วยตัวเอง และเพื่อที่จะได้ไม่ต้องเสี่ยงต่อการมีสินค้าค้างสต็อกมากมาย ผู้นำเข้ากลุ่มใหม่จะพยายามใช้วิธีให้มีการสั่งซื้อไปยังผู้ผลิตที่ประเทศอุตสาหกรรมโดยตรงแทน การซื้อสินค้าเข้ามาเพื่อขายต่อ เพราะฉะนั้นสิ่งที่เกิดขึ้นคือการตั้งบริษัทการค้าในรูปแบบของตัวแทนการสั่งซื้อ (commission agent) หรือบริษัทที่เป็นตัวแทนหรือสาขาของผู้ผลิตเข้ามาจัดจำหน่ายและรับใบสั่งซื้อเองจากพ่อค้าคนกลาง ในระยะต่อมาพบว่าพ่อค้าจีนหลายรายเริ่มสั่งซื้อสินค้าไปที่ผู้ผลิตเองโดยผ่านบริษัทในประเทศตะวันตกที่รับผิดชอบเรื่องเช่นนี้ ในกรณีของการค้ากับญี่ปุ่นพบว่าพ่อค้าชาวจีนได้ส่งตัวแทนจัดซื้อไปประจำอยู่ที่ประเทศญี่ปุ่นเลยทีเดียว วิธีการค้าโดยตรงแทนที่จะผ่านผู้นำเข้าชาวตะวันตกทำให้ขายสินค้าได้ถูกกว่าการรับซื้อมาขายต่อที่กระทำมาแต่ดั้งเดิมทั้งยังมีตัวเลือกมากขึ้นด้วย ผู้ผลิตสินค้าสำเร็จรูปในประเทศเยอรมันและญี่ปุ่นเป็นกลุ่มที่นิยมใช้กลวิธีการค้าตรงมากที่สุด อย่างไรก็ตาม เป็นที่น่าสังเกตว่าการแข่งขันดังกล่าวยังมีได้ทำให้รัฐบาลอาณานิคมและชุมชนการค้าเดิมเกิดความกังวลมากนัก ทั้งนี้อาจเพราะระยะกลางทศวรรษ ๑๙๒๐ เป็นระยะที่เศรษฐกิจเจริญเติบโตดีและประชาชนมีกำลังซื้อสูงตลาดจึงเปิดกว้างกว่าปกติ ในความเป็นจริง ดูเสมือนว่าหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องเช่น Department of Overseas Trade ของอังกฤษพยายามชี้ให้ผู้ผลิตสินค้าอุตสาหกรรมและสินค้าสำเร็จรูปในประเทศของตนเห็นกลยุทธ์ทางการขายของเยอรมันและญี่ปุ่นเพื่อที่จะกระ-

ตุ้นให้มีการพัฒนาวิธีการขายและการแข่งขันมากกว่าที่จะมองว่าเป็นอันตรายในระยะนี้อย่างไรก็ตาม แนวความคิดดังกล่าวเปลี่ยนไปเมื่อเป็นที่ประจักษ์ต่อมาว่าในช่วงภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ ญี่ปุ่นไม่เพียงแต่จะสามารถขยิบโอกาสแทรกซึมเข้ามาในระบบการตลาดที่เปิดกว้างอยู่แต่ยังพยายามที่จะดำเนินนโยบายเพื่อควบคุมระบบการนำเข้าและการกระจายสินค้านำเข้าเสียเองด้วย

**ก** การพิจารณามูลค่ารวมของการค้าแต่เพียงอย่างเดียวไม่อาจให้ภาพที่เด่นชัดเกี่ยวกับการขยายอิทธิพลทางการค้าของญี่ปุ่นในบริเวณคาบสมุทรมาลายูและกลุ่มเกาะอินโดนีเซียได้ ยกตัวอย่างเช่นในสถิติการค้าของ British Malaya แสดงสัดส่วนสินค้าที่ส่งออกสู่ญี่ปุ่นว่าเพิ่มขึ้นจาก ๔% ใน ค.ศ. ๑๙๒๘ เป็น ๑๒.๔% ใน ค.ศ. ๑๙๒๓ และ ๙.๑% ใน ค.ศ. ๑๙๓๕ ในทางกลับกัน สินค้าเข้าจากญี่ปุ่นเพิ่มจาก ๒.๓% ใน ค.ศ. ๑๙๒๘ เป็น ๔.๖% และ ๖.๗% ใน ค.ศ. ๑๙๒๓ และ ๑๙๓๕ ตามลำดับ<sup>๒๔</sup> ตามสถิติดังกล่าวจะเห็นว่าการเพิ่มขึ้นของปริมาณการค้ากับญี่ปุ่นนั้นไม่ถึงระดับที่น่าจะก่อให้เกิดความกังวลใจต่อชุมชนการค้าและรัฐบาลอาณานิคมทั้งสองได้ เพราะฉะนั้นการพิจารณาถึงบทบาทและอิทธิพลทางการค้าของญี่ปุ่นจำเป็นจะต้องใช้การเจาะลึกลงไป ในรายละเอียดว่าความเคลื่อนไหวทางการค้าของญี่ปุ่นในบริเวณคาบสมุทรและกลุ่มเกาะนั้นสร้างความกดดันต่อกลุ่มผลประโยชน์อื่นๆ ในแง่ไหนอย่างไร

<sup>๒๔</sup> L.A. Mills, *op.cit.*, Table in pages 122-123 and pp. 130-131.

เราสามารถแบ่งแยกปัจจัยที่ก่อให้เกิดความกดดันได้เป็นสามกรณี ประการแรก ญี่ปุ่นเข้ามาตีตลาดสินค้าสำเร็จรูปซึ่งเคยถูกจับจองโดยชาติอุตสาหกรรมตะวันตกโดยเฉพาะประเทศเมืองแม่ทั้งสอง การแทรกแซงของญี่ปุ่นจึงมิได้มีผลเฉพาะด้านการค้าในภูมิภาคเท่านั้น แต่กระทบไปถึงกิจการอุตสาหกรรมในอังกฤษและเนเธอร์แลนด์ด้วย ความสำเร็จในการรุกตลาดสินค้าสำเร็จรูปปรากฏชัดขึ้นเมื่อพิจารณาเฉพาะปริมาณการนำเข้าสินค้าสำเร็จรูป (wholly or partly manufactured imports) ดังแสดงให้เห็นในตารางที่ ๓ จะเห็นได้ว่าแม้ปริมาณการค้าที่เพิ่มขึ้นของญี่ปุ่นจะไม่มากเมื่อเปรียบเทียบกับปีต่อปี แต่การขยายตัวนั้นเกิดขึ้นในขณะที่สัดส่วนการค้าของชาติอุตสาหกรรมอื่นๆ ลดลง ในกรณีของเนเธอร์แลนด์อิสอินดีส การรุกตลาดของญี่ปุ่น

เป็นไปอย่างทำทลายและรุนแรงมาก ใน ค.ศ. ๑๙๓๔ ซึ่งเป็นปีที่ ๒ ของช่วงภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ ปริมาณสินค้านำเข้าจากเนเธอร์แลนด์ลดลงจาก ๑๗.๘% ใน ค.ศ. ๑๙๒๙ เหลือเพียง ๑๒.๙% การนำเข้าจากอังกฤษลดลงจาก ๑๑.๐% เหลือ ๙.๖% ในขณะที่การนำเข้าสินค้าจากญี่ปุ่นเพิ่มจาก ๑๐.๙% ใน ค.ศ. ๑๙๒๙ เป็น ๓๑.๘% <sup>๒๕</sup>

สินค้านำเข้าจากญี่ปุ่นที่ประสบความสำเร็จมากที่สุดคือสิ่งทอ (Textile) โดยเฉพาะผ้าฝ้าย (cotton goods) จะเห็นได้ว่าเป็นการรุกตลาดที่มีผลกระทบกว้างไกลเพราะสิ่งทอเป็นการค้าเก่าแก่ที่สุดในบริเวณนี้สาขาหนึ่งและถูกจับจองโดยกลุ่มอุตสาหกรรมสิ่งทอที่ Lancashire ในประเทศอังกฤษมาตลอด เราสามารถประเมิน

ตารางที่ ๓  
British Malaya : การนำเข้าสินค้าสำเร็จรูปจากประเทศต่าง ๆ ๑๙๒๘-๑๙๓๕  
(เป็น %)

	อังกฤษ	อินเดีย + ชองกง	ยุโรป	ญี่ปุ่น	สหรัฐฯ
๑๙๒๘	๓๑.๒	๑๘.๓	๑๑.๖	๔.๖	๕.๗
๑๙๒๙	๒๙.๐	๑๖.๐	๑๔.๐	๕.๓	๖.๕
๑๙๓๐	๒๑.๑	๑๒.๕	๘.๒	๖.๒	๔.๘
๑๙๓๑	๒๐.๑	๙.๙	๖.๕	๖.๔	๓.๕
๑๙๓๒	๒๑.๓	๑๔.๒	๗.๕	๗.๔	๒.๗
๑๙๓๓	๒๐.๕	๑๓.๖	๗.๕	๑๓.๖	๒.๔
๑๙๓๔	๒๒.๘	๑๐.๒	๗.๕	๑๕.๓	๓.๑
๑๙๓๕	๒๕.๐	๑๑.๖	๘.๓	๑๑.๙	๓.๔

ที่มา L.A. Mills, op. cit., p. 133.

<sup>๒๕</sup> J.S. Furnivall, op.cit., p. 431.

ความสำเร็จของญี่ปุ่นได้ชัดเจนเมื่อพิจารณาปริมาณของผ้าที่นำเข้า ระหว่าง ค.ศ. ๑๙๒๗-๑๙๓๑ มัลลายนำเข้าผ้าฝ้ายโดยเฉลี่ยประมาณ ๑๕๗,๙๑๒,๐๐๐ หลา ในจำนวนนี้ผลิตจากอังกฤษ ๕๒% และจากญี่ปุ่น ๒๓% เมื่อถึง ค.ศ. ๑๙๓๓ การนำเข้าทั้งหมดเป็นจำนวน ๑๔๕,๙๐๐,๐๐๐ หลาซึ่งอังกฤษส่งเข้า ๑๗.๗% ในขณะที่อีก ๖๘.๑% มาจากญี่ปุ่น<sup>๒๖</sup> สำหรับเนเธอร์แลนด์อีสอินดีส ญี่ปุ่นดูจะยิ่งประสบความสำเร็จมากขึ้นไปอีกเพราะสัดส่วนการนำเข้าสิ่งทอผ้าฝ้ายมีดังต่อไปนี้ ค.ศ. ๑๙๒๘ ๒๕.๘% มาจากเนเธอร์แลนด์ ๒๖.๗% มาจากอังกฤษ และ ๒๓% จากญี่ปุ่น ใน ค.ศ. ๑๙๓๓ ๗.๑% เป็นการนำเข้าจากเนเธอร์แลนด์ ๗.๐% จากอังกฤษ และ ๗๕.๙% จากญี่ปุ่น<sup>๒๗</sup> อิทธิพลของญี่ปุ่นในตลาดการค้าสิ่งทอนี้เด่นชัดขึ้นอีกเมื่อพิจารณาว่าสินค้าอีกส่วนหนึ่งซึ่งเนเธอร์แลนด์อีสอินดีสรับผ่านสหราชอาณาจักรจะมีสินค้าจากญี่ปุ่นปะปนอยู่เช่นกัน นอกจากสินค้าประเภทสิ่งทอ ญี่ปุ่นยังคงรุกคืบหน้าไปอีกในการส่งออกสินค้าสำเร็จรูปประเภทอื่นๆ และเมื่อค่าเงินเยนลดต่ำลงหลังจาก ค.ศ. ๑๙๓๒ ญี่ปุ่นก็สามารถติดต่อสินค้าอื่นๆ ได้อีกหลายประเภท เช่น หลอดไฟ เหล็กเส้น สังกะสี จักรยาน ถ้วยชาม เครื่องมือ กระดาษ ฯลฯ รวมทั้งปูนซีเมนต์ซึ่งกล่าวกันว่าญี่ปุ่นผลิตในราคา 'ที่ไม่มีใครสู้ได้'<sup>๒๘</sup> รายงานด้านการค้าชิ้นหนึ่งจากเนเธอร์แลนด์อีส

อินดีส ใน ค.ศ. ๑๙๓๔ ถึงขนาดที่กล่าวว่า "เป็นไปได้ที่จะบอกว่าการกลุ่มสินค้ากลุ่มใดที่อุตสาหกรรมการผลิตของอเมริกาและยุโรปสามารถแข่งกับญี่ปุ่นได้"<sup>๒๙</sup>

ความกดดันที่มาจากความสำเร็จของญี่ปุ่นในการติดต่อสินค้าสำเร็จรูปเพิ่มขึ้นอีกเมื่อพิจารณาลักษณะเด่นประการที่สองของการค้ากับญี่ปุ่น กล่าวคือญี่ปุ่นเป็นฝ่ายรับซื้อสินค้าออกที่เป็นผลผลิตจากบริเวณคาบสมุทรและกลุ่มเกาะน้อยมาก ยกตัวอย่างเช่นเนเธอร์แลนด์อีสอินดีส ส่งสินค้าออกไปญี่ปุ่นโดยเฉลี่ยประมาณไม่เกิน ๕% ของมูลค่าสินค้าออกทั้งหมดแต่ละปี ในช่วงที่การนำเข้าสินค้าจากญี่ปุ่นเพิ่มขึ้นกว่า ๒๐% (ระหว่าง ค.ศ. ๑๙๒๘ ถึง ๑๙๓๓) ปริมาณสินค้าออกไปสู่ญี่ปุ่นเพิ่มขึ้นจาก ๓.๖% ใน ค.ศ. ๑๙๒๘ เป็นเพียงแค่ ๔.๘% ใน ค.ศ. ๑๙๓๓ เท่านั้น<sup>๓๐</sup> แนวโน้มเช่นเดียวกันปรากฏในการค้ากับ British Malaya ประเด็นนี้เองทำให้การแข่งขันทางการค้าของญี่ปุ่นได้รับการมองจากชุมชนการค้าและรัฐบาลอาณานิคมแตกต่างจากการแข่งขันของประเทศอื่นที่เคยมีมา ยกตัวอย่างเช่นเยอรมันก็เป็นอีกชาติหนึ่งซึ่งเข้ามาติดต่อสินค้าสำเร็จรูปตั้งแต่หลังสงครามโลกครั้งที่ ๑ และประสบความสำเร็จพอสมควรในการยึดครองตลาดระดับล่าง (bazaar trade) ซึ่งผู้บริโภคนั้นเมืองรายได้น้อยนิยมสินค้านี้ราคาถูกและไม่สนใจคุณภาพหรือ "ชื่อ" ของสินค้า

<sup>๒๖</sup> L.A. Mills, *op.cit.*, pp. 141, 153, 155.

<sup>๒๗</sup> J.S. Furnivall, *op.cit.*, Table on page 431 (percentage Imports of Cotton - Piece Goods).

<sup>๒๘</sup> SSTC, Vol. I, pp. 55-70.

<sup>๒๙</sup> อ้างใน J.S. Furnivall หน้า ๔๓๒

<sup>๓๐</sup> L.A. Mills, *op. cit.*, p. 127.

มากนัก<sup>๑๑</sup> อย่างไรก็ตามความสำเร็จของเยอรมันไม่ก่อให้เกิดแรงกดดันเนื่องจากเยอรมันก็เช่นเดียวกับชาติอุตสาหกรรมตะวันตกส่วนใหญ่ที่เป็นคู่ค้ากับมาลายาและเนเธอร์แลนด์อีสต์อินดีส คือจะเป็นทั้งผู้รับซื้อวัตถุดิบและผู้ขายสินค้าสำเร็จรูปในเวลาเดียวกัน เมื่อการค้าของญี่ปุ่นมิได้เป็นไปในลักษณะเช่นนั้นจึงก่อให้เกิดข้อวิพากษ์วิจารณ์ในลักษณะที่ว่า *ใครที่ไม่ได้ซื้อก็ไม่ควรจะได้ขาย*<sup>๑๒</sup>

อย่างไรก็ตาม สิ่งที่ทำให้การขยายอิทธิพลทางการค้าของญี่ปุ่นสร้างความกังวลใจให้กับรัฐบาลอาณานิคมและชุมชนการค้าชาวตะวันตกได้มากที่สุดมิใช่ปริมาณในการซื้อขาย แต่เป็นวิธีการขาย ใน *อันดับแรก* พ่อค้าญี่ปุ่นแสดงให้เห็นประสิทธิภาพที่สามารถใช้จุดอ่อนของระบบการค้าที่ซึ่งประกอบด้วยผู้ค้าของกลุ่มได้แก่ผู้นำเข้าชาวตะวันตกและผู้ขายชาวเอเชียให้เป็นประโยชน์ได้ การศึกษาเกี่ยวกับเนเธอร์แลนด์อีสต์อินดีสพบว่าความพยายามของญี่ปุ่นในการนำสินค้าเข้าสู่ตลาดดังกล่าวในระยะแรก (ช่วง ค.ศ. ๑๘๓๐-๑๘๓๑) ได้รับการต่อต้านจากกลุ่มผู้นำเข้าชาวตะวันตกซึ่งปฏิเสธที่จะแต่งตั้งสินค้าญี่ปุ่น ผลก็คือญี่ปุ่นหันไปใช้วิธีขายตรงกับพ่อค้าขายส่งขายปลีกชาวเอเชีย สำหรับกลุ่มนี้สินค้าญี่ปุ่น

ย่อมจะล่อใจได้มากเพราะราคาถูกพอเหมาะกับ การขายในตลาดระดับล่างและเมื่อการเงินเริ่มฝืดเคืองก็ยังขยับขยายขึ้นไปยังตลาดระดับบนได้ เมื่อสามารถทำให้พ่อค้าคนกลางเหล่านี้รับซื้อขายสินค้าญี่ปุ่นได้ก็เท่ากับเป็นการบังคับให้ผู้ค้าชาวตะวันตกต้องหันมานำเข้าสินค้าญี่ปุ่นด้วย มิฉะนั้นก็ต้องเสี่ยงต่อการสูญเสียส่วนแบ่งของตลาดไป<sup>๑๓</sup> อย่างไรก็ตาม ญี่ปุ่นมิได้หยุดยั้งกลยุทธ์ในการขายไว้เพียงเท่านี้ จุดประสงค์สูงสุดของญี่ปุ่นดูจะอยู่ที่การเข้าควบคุมระบบการค้าตลาดทั้งการนำเข้าและการกระจายสินค้าเสียเองโดยเข้าแทนที่กลุ่มอิทธิพลดั้งเดิมคือชาวตะวันตกและจีน<sup>๑๔</sup> ทั้งนี้นับเป็นการวางแผนระยะยาวเพราะเท่าที่เป็นอยู่ในตอนต้นทศวรรษ ๑๘๓๐ ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำเปิดช่องให้สินค้าญี่ปุ่นเข้ามาครองตลาดได้ก็จริง แต่สภาวะเช่นนี้จะยังคงอยู่ตลอดไป ในฐานะผู้ผลิตญี่ปุ่นย่อมทราบดีว่าการจะรักษาราคาให้ต่ำอยู่ตลอดคงเป็นไปได้เพราะต้นทุนการผลิตย่อมสูงขึ้นรวมทั้งค่าเงินเยนที่ต่ำลงในช่วงปลาย ค.ศ. ๑๘๓๑ ก็อาจจะเพิ่มขึ้นอีกได้ ขณะเดียวกันญี่ปุ่นจำเป็นต้องเตรียมกลยุทธ์ไว้รองรับสถานการณ์เมื่อประชาชนในบริเวณคาบสมุทรและกลุ่มเกาะกลับมีกำลังซื้อและศักยภาพในการเลือกซื้อสินค้าได้

<sup>๑๑</sup> L.A. Mills, *op. cit.*, p. 136.

<sup>๑๒</sup> de Wilde and Moll, *op. cit.*, pp. 46-58.

<sup>๑๓</sup> J.S. Furnivall, *op. cit.*, p. 431.

<sup>๑๔</sup> เป็นที่น่าสังเกตว่าชาวจีนมิใช่กลุ่มที่ญี่ปุ่นเลือกเป็นเป้าหมายในการสร้างสัมพันธไมตรีทางการค้า ทั้งนี้คงเป็นเพราะในทศวรรษ ๑๘๒๐ และ ๑๘๓๐ ประเทศจีนและญี่ปุ่นไม่ได้มีสัมพันธไมตรีที่ดีต่อกัน แม้ว่าชาวจีนบางส่วนจะทำการค้ากับญี่ปุ่น แต่ก็มีบ่อยครั้งในช่วงระยะเวลาดังกล่าวที่ชุมชนชาวจีนในบริเวณคาบสมุทรมาลายูและกลุ่มเกาะอินโดนีเซียคว่ำบาตรสินค้าญี่ปุ่นเพื่อประท้วงการรุกรานของญี่ปุ่นเข้าไปในดินแดนจีนเช่นแมนจูเรีย รัฐบาลอาณานิคมทั้งสองเต็มใจที่จะใช้ความไม่พอใจของชาวจีนให้เป็นประโยชน์ในการต้านทานการแทรกแซงทางการค้าของญี่ปุ่น แต่ทั้งนี้ไม่ได้ผลเต็มที่เพราะถึงอย่างไรสำหรับกลุ่มผู้ค้าชาวจีนผลประโยชน์ย่อมมาก่อนการเมือง

อีกครั้งหนึ่งด้วย

เพราะฉะนั้น ทั้งรัฐบาลดัตช์และชุมชน การค้าจึงพบว่าญี่ปุ่นมิได้มีความตั้งใจที่จะ เข้าร่วมเป็นส่วนหนึ่งของระบบการค้าที่เป็นอยู่ใน เนเธอร์แลนด์ดัตช์อินดีส เมื่อผู้นำเข้าชาวตะวันตกหันมาให้ความสำคัญต่อสินค้าญี่ปุ่นโดย แสดงความจำนงที่จะส่งตัวแทนไปจัดซื้อที่ประเทศญี่ปุ่น เขาพบว่าญี่ปุ่นมิได้ให้ความสนใจที่จะสร้างสัมพันธภาพทางการค้าในส่วนนี้ ในทางตรงกันข้ามญี่ปุ่นกลับทุ่มเทกำลังไปในการ จัดตั้งบริษัทร้านค้าและส่งเสริมให้ชาวญี่ปุ่นเข้ามา ทำกิจการเดินเรือ นำเข้าและกระจายสินค้า ทั้งการขายส่งและขายปลีก วิธีที่เด่นมากในการ ขายปลีกคือเปิดร้านและจ้างลูกจ้างชาวพื้นเมือง (เช่นชาวชวา) มาขาย<sup>๓๕</sup> ในแง่นี้แสดงให้เห็น ความสามารถเชิงจิตวิทยาของญี่ปุ่นในการ ประเมินและใช้จุดอ่อนที่มีอยู่ให้เป็นประโยชน์ (ในที่นี้คือความไม่พอใจต่ออำนาจทางเศรษฐกิจ ของชาวจีนที่มีอยู่ในกลุ่มคนพื้นเมือง) สำหรับ ในบริติชมาลายา แม้ว่า การเข้าแทรกแซงและ ปรับเปลี่ยนกลไกตลาดของญี่ปุ่นจะยังไม่ปรากฏ ผลเด่นชัดเท่าในเนเธอร์แลนด์ดัตช์อินดีส แต่ก็มี แนวโน้มพอที่จะบั่นทอนความมั่นใจของกลุ่ม ผลประโยชน์เดิมซึ่งเคยมองว่าระบบความสัมพันธ์ทางการค้าที่มีอยู่ระหว่างชาวตะวันตกและ ชาวจีนน่าจะต้านทานการแทรกแซงของญี่ปุ่นได้ ทั้งนี้เพราะในมาลายากลุ่มเป้าหมายที่ญี่ปุ่น เลือกลงเป็นอันดับแรกคือพ่อค้าชาวอินเดียซึ่งมีอยู่ จำนวนไม่น้อยและชำนาญตลาดด้านสิ่งทออยู่

แล้ว จากนั้นภาวะเศรษฐกิจตกต่ำและราคาที่ถูกลง ของสินค้าญี่ปุ่นก็ทำหน้าที่เป็นปัจจัยร่วมในการ เพิ่มปริมาณการค้าของญี่ปุ่น ใน ค.ศ. ๑๙๓๓ นักธุรกิจหลายคนที่เข้าให้การต่อคณะกรรมการ พิจารณาตรวจสอบการค้าของสเตอร์ทแซทเทิล- เมนต์ยืนยันว่าถ้าไม่หาทางหยุดยั้งการขยายอิทธิ พลังทางการค้าของญี่ปุ่น ในอีกไม่กี่ปีอาจพบว่า ผู้นำเข้าชาวยุโรปและพ่อค้าคนกลางชาวจีนและ อินเดียอาจจะถูกกำจัดออกไปจากการค้าของ บริติชมาลายาก็เป็นได้<sup>๓๖</sup> แม้ว่าคณะกรรมการ จะมองว่าทัศนคติดังกล่าวค่อนข้างจะวิตกกังวล เกินกว่าเหตุ แต่ก็ยอมรับว่ามีพื้นฐานที่ควรจะได้ รับการพิจารณาแก้ไข ดังบทสรุปตอนหนึ่งที่ว่า

ถ้าญี่ปุ่นสามารถพัฒนาการค้าไปได้ในระดับที่ ปรากฏ ใน ค.ศ. ๑๙๓๓ โดยมีได้มีมาตรการ ใดๆ มาหยุดยั้ง เป็นไปได้ว่าผู้นำเข้าชาวยุโรปจะ กลายเป็นผู้นำเข้าสินค้าญี่ปุ่นมากขึ้นเรื่อยๆ เช่น เดียวกับที่พ่อค้าผ้าฝ้ายและสิ่งทอชาวอินเดียเป็น ไปแล้ว ถ้าจะให้ลองคาดเหตุการณ์ในระยะยาว แม้แต่บทบาทที่เปลี่ยนแปลงไปแล้วเช่นนี้ก็อาจหมดไป พ่อค้าญี่ปุ่นจะกลายเป็นผู้นำเข้าและผู้ขายปลีก- ขายส่งสินค้าของตนเองเหมือนกับที่เกิดขึ้นในชวา ในที่สุด การค้าของอังกฤษก็จะลดลงมาเหลือแค่ กลุ่มสินค้าไม่กี่อย่างที่ญี่ปุ่นไม่สามารถแข่งขันใน เชิงการผลิตและการขายหรือเห็นว่าไม่คุ้มที่จะทำ<sup>๓๗</sup>

สิ่งที่ยากกว่าการสรุปประเด็นปัญหา คือ การหาทางแก้ไข ในส่วนของการหามาตรการ ตอบโต้นี้ รัฐบาลดัตช์ในเนเธอร์แลนด์ดัตช์อินดีส ประสบกับความยุ่งยากน้อยกว่ารัฐบาลอังกฤษ ในบริติชมาลายา ทั้งนี้เพราะเนเธอร์แลนด์ดัตช์อินดีสทั้งหมดเป็นตลาดการค้าภายในในขณะที่

<sup>๓๕</sup> J.S. Furnivall, *op. cit.*, p. 432.

<sup>๓๖</sup> SSTC, Vol. I, p. 63.

<sup>๓๗</sup> SSTC, Vol. I, p. 63.

บริติชมาลาયાมีสเตอร์ทเทิลเมนต์เป็นตลาดเปิด (entrepot) เพราะฉะนั้น ความมั่นคงทางเศรษฐกิจของเนเธอร์แลนด์อีสอินดีสนั้นวางอยู่บนพื้นฐานที่ไม่ซับซ้อน คืออยู่บนความสามารถในการขายสินค้าที่ผลิตได้และรายได้จากการขายผลผลิตนี้เองจะเป็นตัวกำหนดกำลังซื้อ เท่าที่ผ่านมามาจนถึงกลางทศวรรษ ๑๙๒๐ ดุลย์การค้าระหว่างการส่งออกและการนำเข้าเป็นของเนเธอร์แลนด์อีสอินดีส แต่หลังจากนั้น การขาดดุลย์เริ่มปรากฏเมื่อความต้องการสินค้าของเนเธอร์แลนด์อีสอินดีสในตลาดโลกลดลง การศึกษาดัชนีการค้าของสินค้าเข้าและออกระหว่าง ค.ศ. ๑๙๒๙-๑๙๓๓ (ใช้ ค.ศ. ๑๙๒๕ เป็นเกณฑ์) พบว่ามูลค่าสินค้าเข้ามีดัชนีมากกว่าสินค้าออกกว่าหนึ่งเท่าตัว (๘๘ : ๔๖ ในปี ๑๙๒๙, ๖๑ : ๒๑ ในปี ๑๙๓๑, ๔๔ : ๑๘.๕ ในปี ๑๙๓๓)<sup>๓๘</sup> เมื่อเป็นเช่นนี้เห็นได้ว่ารัฐมีความจำเป็นโดยแรงด่วนที่จะต้องลดการนำเข้าอยู่แล้ว การหามาตรการเพื่อรักษาผลประโยชน์ของเมืองแม่และชุมชนการค้าดัตช์ที่มีอยู่เดิมจึงกลายเป็นส่วนหนึ่งของการแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจโดยส่วนรวม นอกจากนี้รัฐบาลดัตช์ยังสามารถอ้างถึงความจำเป็นที่จะต้องใช้มาตรการกีดกันทางการค้าได้เพราะผลจากการแทรกแซงตลาดโดยพ่อค้าญี่ปุ่นปรากฏให้เห็นเด่นชัดแล้วขณะนั้น Furnivall ให้มโนภาพแก่เราในเรื่องนี้ว่า

ใน ค.ศ. ๑๙๓๓ ถ้าเราเดินไปแถวบอนด์สตรีทของบันดุง จะผ่านร้านค้ามากมายที่วางขายสินค้า

ของยุโรป ทว่าวางเปล่าไม่มีลูกค้า แต่ถ้าเดินเลียวมุมไปที่ร้านชำข้างๆ แล้วลึกลับ ก็เห็นคนขายพื้นเมืองตัวเล็กๆ ขายของให้กับนายจ้างชาวญี่ปุ่นอย่างสนุกสนาน<sup>๓๙</sup>

การใช้นโยบายการค้าเสรีในเนเธอร์แลนด์อีสอินดีสจึงสิ้นสุดลงเมื่อรัฐบาลออกกฎหมายเกี่ยวกับการนำเข้ามีชื่อว่า *The Crisis Import Ordinance* ใน ค.ศ. ๑๙๓๓<sup>๔๐</sup> กฎหมายนี้ให้อำนาจรัฐบาลดัตช์ในการห้ามนำเข้าหรือกำหนดกฎเกณฑ์ในการนำเข้าสินค้าชนิดใดก็ได้ จากกฎหมายนี้รัฐบาลดัตช์ได้กำหนดโควตาการนำเข้าสินค้าไว้ ๓ กรณี *กรณีที่หนึ่ง* เป็นการจำกัดการนำเข้าทั้งหมดไม่ว่าจะนำเข้ามาจากที่ใด ใช้ในกรณีที่สินค้านั้นผลิตในประเทศได้เช่นผ้าไหมและข้าว *กรณีที่สอง* เป็นการจำกัดจำนวนของสินค้าที่มาจากแหล่งต่างๆ โดยใช้ค่าเฉลี่ยของปริมาณสินค้าที่เคยนำเข้าในช่วง ค.ศ. ๑๙๒๙-๑๙๓๓ เป็นเกณฑ์ ทั้งนี้เพื่อระงับการแทรกแซงตลาดมิให้มีมากขึ้นกว่าเดิม โควตาการนำเข้าส่วนหนึ่งถูกจัดสรรไว้ให้สินค้าที่ผลิตจากเมืองแม่โดยเฉพาะ นอกจากนี้รัฐบาลดัตช์ยังได้ประกาศด้วยว่าการให้โควตาจะขึ้นอยู่กับปริมาณที่ประเทศนำเข้านั้นๆ สั่งซื้อสินค้าออกของเนเธอร์แลนด์อีสอินดีสด้วย เท่ากับเป็นการตอบโต้ต่อญี่ปุ่นโดยตรง โควตาดังกล่าวนั้นที่สามเป็นการออกกฎให้ผู้นำเข้าต้องขอใบอนุญาตจากรัฐบาลในการนำเข้าสินค้าทุกครั้ง ผู้ที่จะได้รับใบอนุญาตส่วนใหญ่ย่อมต้องเป็นบริษัทการค้าที่ตั้งมานานทั้งที่เป็นของชาวดัตช์และจีน จะ

<sup>๓๘</sup> J.S. Furnivall, *op. cit.*, p. 429.

<sup>๓๙</sup> *Ibid.*, p. 432.

<sup>๔๐</sup> ข้อมูลต่อไปนี้นำมาจาก H.A.N. Bluett, *Economic Conditions in the Netherlands East Indies*, Great Britain, Department of Oversea Trade, 1933, pp. 77-78 ; de Wilde and Moll, *op. cit.*, pp. 64-74.

เห็นว่าโควตาในลักษณะที่สามนี้ไม่ได้เกี่ยวข้องกับจำนวนหรือแหล่งที่มาของสินค้า แต่มุ่งที่จะรักษาสถานะและผลประโยชน์ของกลุ่มผู้นำเข้าเดิมพร้อมทั้งกีดกันนักธุรกิจญี่ปุ่นออกไป

ในบริบทมาลาया การห้ามมาตรการตอบโต้ต่อการแทรกแซงทางการค้าของญี่ปุ่นประสบกับปัญหามากกว่าเพราะสถานะความเป็นตลาดเปิดและเป็นเมืองท่าปลอดภาษีของสเตรทแซทเทิลเมนต์ คณะกรรมการตรวจสอบการค้า ค.ศ. ๑๙๓๓-๓๔ เสนอมาตรการ ๔ อย่างได้แก่ (๑) เพิ่มกำแพงภาษีที่ใช้อยู่ในรัฐมาเลย์บนคาบสมุทรมาลาयाและขยายมาครอบคลุมสเตรทแซทเทิลเมนต์ด้วย<sup>๑๙</sup> (๒) ให้มีการแจ้งข้อประเทศผู้ผลิตไว้บนสินค้า (๓) ใช้โควตากำหนดการนำเข้าสินค้าบางชนิดที่ถูกญี่ปุ่นรุกรตลาด และ (๔) เก็บภาษีสินค้านำเข้าจากญี่ปุ่นเพื่อให้ราคาแพงขึ้น อย่างไรก็ตามเมื่อได้พิจารณามาตรการทั้งหมดแล้วเห็นว่าไม่มีมาตรการใดที่จะมีประสิทธิภาพเด่นชัดในการต้านทานอิทธิพลทางการค้าของญี่ปุ่นในขณะที่มาตรการทั้งหมดจะมีผลต่อสถานะความเป็นเมืองท่าปลอดภาษีและศูนย์การค้าเสรีของสเตรทแซทเทิลเมนต์ ซึ่งผู้ที่เกี่ยวข้องส่วนใหญ่ยังคงมองว่าไม่สมควรเพราะเท่ากับเป็นการบั่นทอนรากฐานของความรุ่งเรืองทางการค้าของอาณานิคมอังกฤษในบริเวณนี้<sup>๒๐</sup>

รัฐบาลของบริติชมาลาयाทราบดีว่าการ

เบี่ยงเบนออกไปจากนโยบายการค้าเสรีย่อมจะทำให้เกิดเสียงคัดค้านจากชุมชนการค้าของสเตรทแซทเทิลเมนต์เสมอ ตราบเท่าที่ทัศนคติที่ว่าสเตรทแซทเทิลเมนต์เป็นและจำเป็นต้องเป็น 'ตลาดเปิด' ยังคงดำรงอยู่ กระแสการคัดค้านดังกล่าวทำให้การวางนโยบายที่จะครอบคลุมทั้งมาลาयाและสเตรทแซทเทิลเมนต์กระทำได้อย่างยากเพราะผลประโยชน์มักจะขัดกัน รัฐมาเลย์บนแหลมมาลาयाเป็นตลาดการค้าภายในจึงมีสภาวะและความต้องการคล้ายคลึงกับเนเธอร์แลนด์อีสต์อินดีส และแม้ว่ารัฐบาลอังกฤษพยายามกระตุ้นให้สเตรทแซทเทิลเมนต์กระชับความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจกับมาลาयाให้แน่นแฟ้นขึ้น ชุมชนการค้าส่วนใหญ่ก็ยังคงยึดแนวความคิดเดิมที่ว่าผลประโยชน์ของสเตรทแซทเทิลเมนต์อยู่นอกเหนือมาลาया (ดูเชิงอรรถที่ ๑๑) ในเมื่อสเตรทแซทเทิลเมนต์เป็นตลาดเปิด หน้าที่ของชุมชนการค้าที่นั่นจึงควรจะต้องสนองต่อความต้องการของลูกค้าจากบริเวณต่างๆ ของเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ทั้งหมดมากกว่าที่จะรักษาผลประโยชน์ให้มาลาयाหรือคุมตลาดการค้าไว้ให้กับอุตสาหกรรมของเมืองแม่ ไม่เป็นการยากเกินไปที่จะเข้าใจทัศนคติดังกล่าวเพราะสำหรับชุมชนการค้าในสเตรทแซทเทิลเมนต์ 'สินค้าที่ขายได้จะเป็นของประเทศไหนก็ตามย่อมนำผลประโยชน์มาสู่ผู้ขายอยู่นั่นเอง ยิ่งขายได้มาก

<sup>๑๙</sup> ประมาณต้น ค.ศ. ๑๙๓๒ อังกฤษประกาศใช้กำแพงภาษีในมาลาयाครอบคลุมสินค้าหลายชนิดที่ผลิตจากประเทศอังกฤษและประเทศในเครือจักรภพ โดยสินค้าเหล่านี้ถ้านำเข้าในมาลาयाจะเสียภาษีน้อยกว่าสินค้านิตยภัณฑ์ที่มาจากแหล่งผลิตอื่น อย่างไรก็ตามนโยบายนี้ไม่ได้เจาะจงที่จะกีดกันการค้ากับญี่ปุ่นเพราะเป็นนโยบายที่อังกฤษใช้กับอาณานิคมทุกแห่งและเป็นความต้องการที่จะให้ผลประโยชน์ต่ออุตสาหกรรมในอังกฤษมากกว่า นโยบายนี้ไม่ได้ประกาศใช้ในสเตรทแซทเทิลเมนต์เพราะถือว่าเป็นเมืองท่าปลอดภาษี

<sup>๒๐</sup> SSTC, Vol. I, pp. 61-63.

ยิ่งดี เพราะฉะนั้นอาจกล่าวได้ว่าถ้าไม่มีความกังวลเกี่ยวกับความพยายามของญี่ปุ่นในการเข้ามาควบคุมกลไกตลาดเข้ามาเกี่ยวข้องด้วยการตอบโต้ของชุมชนการค้าในสตรีทแซทเทิลเมนต์ต่อการขยายตัวของการค้าจากญี่ปุ่นอาจไม่ปรากฏออกมาเลยก็เป็นได้

แม้แต่ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับประเด็นการแทรกแซงระบบการตลาดซึ่งสมาชิกของชุมชนการค้าในสตรีทแซทเทิลเมนต์ยอมรับว่าอันตรายก็ยิ่งปรากฏแนวความคิดที่แตกแยกกันออกไปว่าอันตรายนั้นถึงระดับที่สมควรหาทางแก้ไขหรือไม่ ทั้งนี้เพราะชุมชนการค้าในสตรีทแซทเทิลเมนต์ประกอบด้วยผู้ดำเนินธุรกิจที่มีจุดยืนหลากหลาย ในที่นี้จะพิจารณาเป็นตัวอย่างเฉพาะกลุ่มผู้ค้าชาวตะวันตกเนื่องจากความเห็นของกลุ่มนี้จะมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของรัฐบาลมากที่สุด เราได้ชี้ให้เห็นก่อนหน้านี้อแล้วว่าในทศวรรษ ๑๙๒๐ ผู้ค้าชาวตะวันตกที่สำคัญเริ่มเบนความสนใจไปที่การผลิตเพื่อส่งออก เพราะฉะนั้นสำหรับกลุ่มนี้ธุรกิจการนำเข้าจึงมีความสำคัญเป็นระดับรองๆ ลงมาหรือแทบไม่มีความสำคัญต่อผลประโยชน์รวมของบริษัทเลย นอกจากนี้ผู้ค้าชาวตะวันตกบางกลุ่มอาจมีธุรกิจผูกพันกับมาลายาทำให้ต้องกังวลต่อผลจากการแทรกแซงตลาดของญี่ปุ่นในขณะที่บางกลุ่มมีการค้าหลักกับบริเวณอื่นก็ย่อมต้องการเสรีภาพด้านการค้า ประการสุดท้าย เนื่องจากการเข้าแทรกแซงระบบการตลาดของญี่ปุ่นในมาลายายังเห็นได้ไม่ชัดเจน

เท่าในเนเธอร์แลนด์ฮิสตอรีผู้ค้ารายใหญ่อาจมองว่าตนมีศักยภาพดีพอที่จะต้านกระแสนั้นได้โดยไม่ต้องอาศัยมาตรการปิดกั้นในขณะที่ผู้ทำธุรกิจขนาดเล็กย่อมต้องมองการแข่งขันด้วยควมวิตกกังวลมากกว่า<sup>๔๓</sup>

เมื่อไม่สามารถหาข้อยุติจากชุมชนการค้าได้ ประกอบกับรัฐบาลที่ประเทศอังกฤษขณะนั้นได้เปิดการเจรจาทางการค้ากับญี่ปุ่นเพื่อหาข้อตกลงในการแบ่งตลาดแต่ไม่ประสบผลสำเร็จ ในที่สุดรัฐบาลอังกฤษจึงตัดสินใจประกาศใช้โควตาสินค้ากำหนดการนำเข้าสินค้าผ้าฝ้ายและใยสังเคราะห์ในอาณานิคมของอังกฤษหลายแห่งรวมทั้งบริติชมาลายาด้วย กฎหมายดังกล่าวประกาศใช้ในวันที่ ๗ พฤษภาคม ค.ศ. ๑๙๓๔ ถือได้ว่าเป็นจุดเปลี่ยนผ่านที่สำคัญของการใช้นโยบายการค้าเสรีในสตรีทแซทเทิลเมนต์ซึ่งดำรงอยู่มาว่าหนึ่งร้อยปี มาตรการดังกล่าวได้รับการคัดค้านอย่างรุนแรงจากผู้ค้าชาวตะวันตกบางกลุ่ม โดยเฉพาะจากหอการค้าสิงคโปร์ (Singapore Chamber of Commerce) แต่หลังจาก ๖ เดือนผ่านไป คือในราวต้นปี ๑๙๓๕ กระแสการคัดค้านอ่อนตัวลงเมื่อการปฏิบัติตามมาตรการดังกล่าวไม่ก่อให้เกิดผลกระทบต่อการค้าของมาลายาแต่อย่างใด<sup>๔๔</sup> ขณะเดียวกันมาตรการดังกล่าวก็สามารถลดบทบาทของญี่ปุ่นในการนำเข้าสินค้าประเภทสิ่งทอได้ เห็นได้ว่าสัดส่วนการนำเข้าสินค้าผ้าฝ้ายของอังกฤษเริ่มฟื้นตัวหลังจากการกำหนดโควตาสินค้า ใน ค.ศ. ๑๙๓๗

<sup>๔๓</sup> L.A. Mills, *op. cit.*, pp. 146-150.

<sup>๔๔</sup> J.I. Miller, *Report on the Working and Effects of Quotas on Cotton and Artificial Silk Piece Goods in Malaya and Sarawak during the period of 7<sup>th</sup> May to 31<sup>st</sup> December 1934*, Singapore, Government Printing office, 1935, paragraph 38.

สัดส่วนการนำเข้าจากอังกฤษกลับมาสูงกว่า  
ญี่ปุ่นอีกครั้งหนึ่งหลังจากที่ตกต่ำมาตลอดตั้งแต่  
ค.ศ. ๑๙๓๓<sup>๕</sup>

**ถ** ้าตามหลักความจริงที่ว่าการค้าเป็น  
ผลประโยชน์และเป็นรากฐานทาง  
เศรษฐกิจที่สำคัญของประเทศ ความพยายาม  
ในการควบคุมระบบการค้าก็จะเป็นสิ่งที่อาจจะ  
ถูกต้องหรือไม่ก็ตามแต่ก็สามารถทำความเข้าใจ  
และยอมรับได้ อย่างไรก็ตาม สำหรับการปกป้อง  
ผลประโยชน์ทางการค้าในบริเวณคาบสมุทร  
มาลายูและกลุ่มเกาะอินโดนีเซียที่ได้อภิปรายมา  
ทั้งหมดนั้น ดูเหมือนว่าผู้ที่มีสิทธิโดยแท้จริงที่จะ  
เป็นเจ้าของผลประโยชน์กลับมิได้มีส่วนร่วมใน  
การตัดสินใจแต่อย่างใด เราหมายถึงประชาชน  
พื้นเมืองของมาลายาและเนเธอร์แลนด์อีสต์อินดีส  
ผู้ซึ่งเป็นทั้งเจ้าของแผ่นดินและเป็นผู้ผลิต-ผู้บริโภค  
กลุ่มใหญ่ที่สุด จริงอยู่ที่บางครั้งผลกระทบของ  
การแข่งขันทางการค้าจะถูกนำมาพิจารณาจาก  
แง่มุมของชนพื้นเมือง แต่ในที่สุดการกระทำก็  
บ่งให้เห็นชัดเจนว่าประชากรกลุ่มนี้ไม่ได้เป็น  
เป้าหมายที่แท้จริงของการปกป้องผลประโยชน์  
ทางการค้า ในสหราชอาณาจักรกลุ่มผู้ค้า  
ชาวตะวันตกที่สนับสนุนให้มีการเปิดตลาดโดย  
เสรีมักจะอ้างว่าการนำเข้าสินค้าญี่ปุ่นราคาถูก  
จำนวนมากก่อให้เกิดประโยชน์ต่อชนพื้นเมืองผู้  
มีรายได้น้อย แต่เมื่อรัฐบาลอาณานิคมยืนยันที่  
จะปิดตลาดการค้าเสรีใน ค.ศ. ๑๙๓๔ และเมื่อ  
เป็นที่ประจักษ์แล้วว่ามาตรการที่ใช้กีดกัน

การค้าของญี่ปุ่นให้ผลดีโดยที่ไม่กระทบกระเทือน  
ต่อผลประโยชน์ส่วนใหญ่ของชุมชนการค้าชาว  
ตะวันตก ข้อคัดค้านดังกล่าวก็เป็นอันตกไป ยิ่ง  
กว่านี้ ใน ค.ศ. ๑๙๓๕ ชุมชนการค้าตะวันตก  
ของสหราชอาณาจักรได้เสนอต่อรัฐบาลให้  
จำกัดโควตาการขนส่งยางพาราโดยเรือขนส่ง  
สินค้าของญี่ปุ่น ทั้งที่การกระทำดังกล่าวมีผลใน  
ทางลบต่อชาวมาเลย์ผู้ทำสวนยางพาราขนาด  
เล็กเป็นรายได้เสริม เนื่องจากการแข่งขันของ  
ญี่ปุ่นในการส่งออกยางพาราทำให้ราคารับซื้อ  
สูงขึ้น<sup>๖</sup> ในเนเธอร์แลนด์อีสต์อินดีส รัฐบาลดัตช์  
มักจะแสดงว่าผืนดินที่ชนพื้นเมืองไม่ผู้จะปรับ  
ตัวเข้ากับระบบเศรษฐกิจใหม่ๆ แต่เมื่อการตั้งร้านค้า  
และจ้างลูกจ้างชาวพื้นเมืองของญี่ปุ่นเปิดโอกาส  
ให้ชาวพื้นเมืองพัฒนาตนเองได้ รัฐบาลดัตช์  
กลับไม่พึงประสงค์ที่จะให้เกิดขึ้นเพราะผู้ค้าชาว  
ดัตช์จะเป็นฝ่ายสูญเสียผลประโยชน์ เพราะ  
ฉะนั้นการศึกษาเกี่ยวกับการแข่งขันทางการค้า  
ระหว่างญี่ปุ่นและชาติอุตสาหกรรมตะวันตกจาก  
แง่มุมของเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ไม่เพียงแต่จะ  
ชี้ให้เห็นการเปลี่ยนแปลงในระบบการค้า แต่ยัง  
แสดงให้เห็นถึงความต้องการและความสามารถ  
ของระบบอาณานิคมในการดักตวงผลประโยชน์  
จากดินแดนภายใต้การครอบครอง ผลประ  
โยชน์ทางการค้าจึงเป็น "สิทธิ" ของชาติตะวันตก  
ส่วนความเป็นจริงที่ว่าประชาชนพื้นเมืองซึ่งมี  
รายได้ต่ำควรจะได้ซื้อสินค้าที่ถูกที่สุดจากแหล่ง  
ที่มาหลากหลายอย่างไรก็ได้มันไม่ใช่วิธีการคิด  
ของรัฐบาลอาณานิคม \*

<sup>๕</sup> L.A. Mills, *op. cit.*, p. 153.  
<sup>๖</sup> *British Shipping in the Orient. Thirty-Eight Report of the Imperial Shipping Committee*, London, HMSO, 1939.