

บทเรียนจากการพัฒนาภูมิภาคในญี่ปุ่น : ประวัติการกว้านซื้อที่ดิน

ดร. สุนทร ลักกิตโร*

ลักษณะ 4 แบบของการกว้านซื้อที่ดิน

การกว้านซื้อที่ดิน ของเอกชนในญี่ปุ่นนั้น เดิมทีเดิยวมักจะพบเห็นได้จากที่ดินเพื่อที่อยู่อาศัยในเขตชานเมืองใหญ่ แต่การกว้านซื้อที่ดินเช่นนี้ได้แผ่ขยายไปทั่วประเทศตั้งแต่ พ.ศ. 2512 ซึ่งอาจกล่าวได้อย่างไม่มีข้อสงสัยว่าจุดกำเนิดในเรื่องนี้คือ แผนพัฒนาประเทศฉบับใหม่นั้นเอง

และจุดที่เริ่มมีการกว้านซื้อที่ดินกันก็คือ คาบสมุทรชิโมคิตา ในจังหวัดอาโอโมริ และในจังหวัดโอคายามา ซึ่งธุรกิจเอกชนได้รวบรวมที่ดินได้มากในเวลาเกือบจะใกล้เคียงกัน

ในกรณีของคาบสมุทรชิโมคิตานั้น แผนพัฒนาประเทศฉบับใหม่ได้กำหนดว่าพื้นที่นี้เป็นศูนย์กลาง 1 ใน 5 แห่งที่จะก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรมขึ้นเป็นกลุ่มใหม่ และเนื่องจากความเป็นไปได้ที่จะพัฒนาอยู่ในระดับสูง ทำให้

บริษัทมิตซุบุโตะซานและธุรกิจเอกชน นายหน้า และนักลงทุนทางที่ดินใหญ่เล็กนับร้อยรายได้ร่วมกันกว้านซื้อที่ดินในบริเวณดังกล่าว ในระหว่าง พ.ศ. 2512 ถึง 2515 นั้น ที่ดินในจังหวัดอาโอโมริ ซึ่งรวมถึงคาบสมุทรชิโมคิตา และที่อื่น ๆ อยู่ในระดับถึง 5,000 เฮกแตร์ (ข้อมูลจากศาลากลางจังหวัด)

ปัจจุบันนี้กำลังมีการกว้านซื้อที่ดินกันมากในหมู่เกาะญี่ปุ่น แต่การกว้านซื้อที่ดินของธุรกิจเอกชนซึ่งเป็นตัวเคำในระยะที่เศรษฐกิจเฟื่องฟู ในทศวรรษก่อนนั้นอาจแบ่งได้ 4 แบบดังนี้

แบบที่ 1 คงจะเป็น “การฉวยโอกาสตามโครงการแห่งชาติ”

ตัวอย่างการจัดซื้อที่ดินในแบบนี้คือ เขตมีทสึโอคาวาฮาระ ในคาบสมุทรชิโมคิตา เขตนิคมอุตสาหกรรมโทมาโคโบคิในเกาะฮอกไกโด หรือเขตอ่าวชิบูชิในจังหวัดคาโกชิม่า ทั้งนี้เมื่อรัฐบาลได้ประกาศตั้งนิคมอุตสาหกรรมขนาด

* กรมชลประทาน กระทรวงเกษตรและสหกรณ์

ใหญ่ขึ้นแล้ว เอกชนจะเข้าไปซื้อที่ดินในเขตโครงการหรือบริเวณใกล้เคียงกันอย่างรวดเร็ว ในทางธุรกิจเอกชนนั้นจะสังเกตเห็นได้ว่า ถ้าโครงการนิคมอุตสาหกรรมของรัฐบาลเกิดขึ้นแล้ว ก็จะได้ผลกำไรจากราคาที่สูงขึ้นอย่างแน่นอนและเป็นการลงทุน “ที่ปลอดภัย” ที่สุด

ตัวอย่างที่ชัดเจนในเรื่องนี้เห็นได้จากกรณีของบริษัทมิตซูฟูโดซาน โครงการนิคมอุตสาหกรรมมีที่สีโอกาวาฮารว เกิดขึ้นในพื้นที่มีราคาประมาณ 3—4 หมื่นเยน ต่อ 10 อาร์ (1,000 ตารางเมตร) ที่เอกชนรายนี้กว้านซื้อไว้แล้ว และส่วนใหญ่องค์กรพัฒนาของจังหวัดต้องจัดซื้อคืนด้วยราคาสูงกว่าเดิมประมาณ 10 เท่า ทำให้เกิดผลกำไรขึ้นแก่บริษัท เป็นอันมาก (ผู้กว้านซื้อที่แท้จริงคือ บริษัทไนโกฟูโดซาน ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของมิตซูฟู) ซึ่งอาจกล่าวได้ว่า ความผูกพันของธุรกิจเอกชนกับวงการเมืองก็เป็นจุดเด่นอีกประการหนึ่งที่ทำให้เกิดการเก็งกำไรจากที่ดินกันขึ้น

แบบที่ 2 เป็น “การฉวยโอกาสตามโครงการคัดถนน”

ในแผนพัฒนาประเทศหรือแผนการผ่าตัดเกาะญี่ปุ่น (สมัยนายกรัฐมนตรีทานากา, 2514) นั้น ได้มีการวางแผนที่จะก่อสร้างทางด่วน และรถไฟด่วนผ่านตำแหน่งที่สำคัญของเกาะญี่ปุ่น ซึ่งโครงการเส้นทางคมนาคมเช่นนี้ กลายเป็น

อาหารอันโอชะของธุรกิจที่กำลังจ้องที่จะกว้านซื้อที่ดิน

การกว้านซื้อที่ดินในลักษณะนี้ เป็นการจัดหาที่ดินใกล้ๆ ทางเข้าทางด่วนมาทำเป็นศูนย์ธุรกิจบริการ โรงงาน ที่อยู่อาศัย ตลอดจนศูนย์นัดพบการค้า ที่ดินที่ได้มานั้นจะมีราคาสูงขึ้นมาก เพราะมีทำเลที่ตั้งดี ๆ และซื้อขายกันได้ง่ายอีกด้วย จึงเหมาะกับการซื้อขายเพื่อเก็งกำไรหรือพัฒนาที่ดินและอาคาร แล้วหากำไรจากการจำหน่ายก็ได้

บริเวณใกล้ทางเข้าทางด่วนระหว่างเมืองโอซากาและชิโมโนะเซกิ จึงกลายเป็นที่ดินที่ธุรกิจต่าง ๆ เช่น บริษัทโอโตยูเรย์รีบกว้านซื้อกันด้วยเหตุนี้

แบบที่ 3 เป็น “โครงการพัฒนาแหล่งนัดพบขนาดใหญ่” ซึ่งเปลี่ยนมาจากการกว้านซื้อที่ดินตามโครงสร้างทางด่วน

ทั้งนี้ เมื่อทางด่วนแล้วเสร็จขึ้นมาแล้ว เวลาเดินทางระหว่างเมืองใหญ่ ๆ เช่น โตเกียวกับโอซากาจะลดลงเหลือประมาณครึ่งหนึ่ง ไม่ว่าจะใช้รถยนต์หรือรถไฟ จึงกลายเป็นทำเลที่เหมาะสมแก่การพัฒนาศูนย์บันเทิงชานเมืองเหล่านั้น เมื่อก่อนนั้นเคยกล่าวกันว่า “อะตามิ” เป็น “สวนพักผ่อนของชาวโตเกียว” แต่เมื่อมีทางด่วนขึ้นมาแล้ว “โทโยคุ (ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ)” ก็คงจะเป็น “สวนพักผ่อนของชาวโตเกียว” ไปได้

อีกประการหนึ่ง ความนิยมต่อกีฬาออลฟ์ สกี การละเล่นในทะเล และการเพิ่มระยะทางเดินทางไปท่องเที่ยวต่างเร่งเร้าให้มีการพัฒนาแหล่งนันทนาการที่มีขนาดใหญ่ขึ้น

การพัฒนาแหล่งนันทนาการที่ผ่านมานั้น มักเป็นการแบ่งขายบ้านพักตากอากาศควบคู่ไป กับที่ดิน หรือสนามกอล์ฟ และสกีกันเป็นส่วน ใหญ่ แต่ในสมัยที่มีทางด่วนนั้น โครงการพัฒนาขนาดใหญ่จะเชื่อมโยงบ้านพักตากอากาศ เข้ากับแหล่งนันทนาการ ดังนั้น การกว้านซื้อที่ดินจึงใช้เนื้อที่มากขึ้นตั้งแต่หนึ่งล้านจนถึง 10 ล้านตารางเมตรทีเดียว

แบบที่ 4 คือ แบบ “ถักตุ่น”

กล่าวคือ ถ้ารู้ว่า “มีที่ดินราคาถูก” แล้ว ก็จะกว้านซื้อกันโดยไม่ต้องเลือกทำเลเท่าที่จะหาได้ ปัจจุบันนี้ การกว้านซื้อที่ดินในลักษณะนี้เพิ่มมากขึ้นกว่าแบบอื่น

โครงการพัฒนาแห่งชาติ หรือโครงการทางด่วนนั้น ถ้าประกาศแผนพัฒนามาแล้วหลายปีก็จะมีการกว้านซื้อกันจนหมด หรือเตรียมการกว้านซื้อกันแล้วทั้งนั้น ในทุก ๆ แหล่งที่มีทำเลดี

ถ้าหากพิจารณาโครงการใหญ่ ๆ เช่นนี้แล้ว ก็อาจกล่าวได้ว่าที่ดินที่จะซื้อหาได้ในเกาะญี่ปุ่นนั้นแทบไม่มีเหลืออยู่อีกแล้ว แต่แม้กระนั้น ธุรกิจต่างวิ่งเต้นที่จะซื้อที่ดินกันที่เกาะญี่ปุ่น แม้ว่าจะไม่มีโครงการเป็นพิเศษ เพียงแต่ “มีเนื้อที่

มากและมีราคาถูก” เท่านั้นก็พอ แต่ก็ไม่ได้เป็นการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาภูมิภาคหรือเพื่อโครงการพัฒนาใดๆ หากเป็นเพียงการเก็งกำไร และกลายเป็นปัจจัยหลักที่ทำให้ปัญหาที่ดินในปัจจุบันประสบกับความสับสน

“ในตอนแรกอาจจะพิจารณาลักษณะการใช้ที่ดินและจัดซื้อ เมื่อคำนวณต้นทุนกันแล้ว แต่ปัจจุบันนี้ไม่มีใครสนใจในเรื่องนี้ ถ้ารู้ว่าที่ใดจะขายแล้ว ก็มักจะกระโจนเข้าหา เพราะถ้ามีแต่คำนวณต้นทุนแล้ว ก็คงจะเกรงกลัว และซื้อกันไม่ได้ ข้อเท็จจริงจึงเป็นการจัดซื้ออย่างต่อเนื่อง เพราะคิดว่าไม่มีความเสี่ยงแต่เพียงอย่างเดียว”

ข้อความข้างบนนี้คือ ความเห็นของผู้บริหารระดับสูงของกิจการรายใหญ่แห่งหนึ่ง ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการจัดซื้อที่ดินของเอกชนในปัจจุบันนี้ มีลักษณะที่แตกต่างไปจากเดิมเป็นอย่างยิ่ง

ระบบการจัดซื้อที่ดิน

อีกประการหนึ่งคือ เทคนิคการกว้านซื้อที่ดินของนิติบุคคล และธุรกิจรายใหญ่นั้นเปลี่ยนแปลงไปจากเดิมมาก

ในโครงการพัฒนาเขตมีทสึโอคาว่าฮารานัน การกว้านซื้อที่ดินอาจมีการแต่งตั้งคนกลางหรือแจ้งวัตถุประสงค์การจัดซื้อไว้เป็นเท็จ อันแสดงถึงความไม่ชอบมาพากลกันมาก ซึ่งปัจจุบันนี้ก็อาจกล่าวได้ว่า ตัวอย่างเช่นนี้ก็ยังคงมีอยู่

แต่การกว้านซื้อที่ดินของธุรกิจรายใหญ่นั้นจะมีระบบการที่ชัดเจน

กล่าวคือ ธุรกิจแต่ละรายต่างมีความนึกคิดเกี่ยวกับกลุ่มอย่างรุนแรงขึ้น (เช่น กลุ่มมิตซูหรือกลุ่มเซบุ) จนเกิดการแข่งขันกับธุรกิจในกลุ่มอื่น ซึ่งพบมากในธุรกิจกลุ่มที่เป็นนักพัฒนาที่ดิน

เช่นบริษัทมิตซูจิโซซึ่งล้ำหลังกว่ากลุ่มมิตซูในการกว้านซื้อที่ดินที่คาบสมุทรชิโมคิตาหรือในจังหวัดชิบะนั้น กลายเป็นรายแรกที่เข้าไปกว้านซื้อที่ดินในจังหวัดอาคิตะ ซึ่งมีโครงการนิคมอุตสาหกรรมว่าวอาคิตะ ตลอดจนจังหวัดมียางิ ซึ่งมีโครงการพัฒนาเมืองในเขตเซนเอน

นอกจากนั้น เมื่อกลุ่มโตคิวไปกว้านซื้อที่ดินที่เกาะโอโยโนในจังหวัดคุมาโมโตะแล้ว กลุ่มเซบุก็เริ่มกว้านซื้อเกาะโคชิโซในจังหวัดเดียวกัน และกลุ่มนานโคกับกลุ่มคินเททซึกิก็แข่งขันกันในคาบสมุทรคิอิในจังหวัดวากายามา เป็นต้น

ธุรกิจแต่ละแห่งไม่ได้แสดงออกมาอย่างโจ่งแจ้งว่า จะดำเนินธุรกิจโดยการแข่งขันต่อกัน แต่ถ้าวางสืบเสาะดูการกว้านซื้อที่ดินทั่วประเทศแล้วก็จะได้ผลอย่างที่กำลังมาแล้ว

อีกประการหนึ่งนั้น ธุรกิจบางกลุ่มจะจัดตั้งบริษัทในเครือเพื่อทำการกว้านซื้อที่ดินโดยเฉพาะอีกด้วย

เช่นตัวอย่างของบริษัทไนโกฟูโดซานนั้นเป็นที่รู้กันดีแล้วว่าเป็นบริษัทในเครือของมิตซูฟูโดซาน (มิตซูยถือหุ้น 100 %) ซึ่งทำหน้าที่กว้านซื้อที่ดินที่คาบสมุทรชิโมคิตาโดยเฉพาะ

เดิมที ไนโกฟูโดซานเป็นกิจการที่บริหารงานเช่าอาคารตึกของมิตซูฟูโดซาน แต่ในเขตมิทสึโอกาว่าฮารานั้น บริษัทแห่งนี้กลายเป็นธุรกิจที่กว้านซื้อที่ดินแต่เพียงอย่างเดียว ในกลุ่มมิตซูยนั้น ยังมีบริษัทพัฒนาการท่องเที่ยวแห่งคิวกู (คิวกูคานโคไคยัทสึ) คอยกว้านซื้อที่ดินในเกาะคิวกูอยู่ด้วย

กลุ่มเซบุมีบริษัทโคคุโดเคอิคาคุ (งานหลักคือ พัฒนาและแบ่งขายบ้านพักตากอากาศ) และอิซุซาโกเนเททซึโด (งานหลักคือ เดินรถไฟ รถบัสและกิจการท่องเที่ยว) ร่วมกันรับผิดชอบการกว้านซื้อที่ดิน กลุ่มเซบุได้กว้านซื้อที่ดินจำนวนมากในเขตจังหวัดอิวาเตะโดยแบ่งเนื้อที่ออก 2 ส่วน คือที่ดินเขตชายทะเลจะกว้านซื้อโดยอิซุซาโกเนะ และโคคุโดไคยัทสึจะกว้านซื้อในเขตภาคพื้นทวีป

นอกจากนั้น ยังมีตัวอย่างอีกเป็นจำนวนมากที่บริษัทให้กิจการในเครือทำหน้าที่กว้านซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาในขนาดใหญ่ เช่น บริษัทโตคิวโทชิไคยัทสึกว้านซื้อที่ดินให้กลุ่มโตคิวหรือโตชินโดกว้านซื้อที่ดินให้บริษัทไทเซอิการก่อสร้าง เป็นต้น

ระบบเช่นนี้ทำให้การกว้านซื้อที่ดินมี
ประสิทธิภาพและจับไว้มากขึ้น เพราะเมื่อ
กิจการขนาดใหญ่สนับสนุนเงินทุนแล้ว ก็จะ
ทำการกว้านซื้อที่ดินจำนวนมากได้อย่างรวดเร็ว

พรรคโคเมอิ สถาบันต่าง ๆ ตลอดจน
กระทรวงโยธาธิการได้รายงานผลการกว้านซื้อ
ที่ดินทั่วประเทศมาหลายครั้ง จนก่อให้เกิด
ความตกอกตกใจกันมาก แต่ถ้าพิจารณาลักษณะ
การกว้านซื้อที่ดินของธุรกิจขนาดใหญ่แล้ว ก็
จะเห็นว่า การซื้อขายที่ดินในระดับนี้ ย่อมเป็น
เรื่องธรรมดาเสียเหลือเกิน

ความสนใจต่อที่ดินเพื่อการเกษตร ที่บุกเบิกใหม่

ถึงแม้ว่าธุรกิจต่าง ๆ จะมีเงินทุนมาก
และมีบริษัทกว้านซื้อที่ชำนาญงานอยู่มากมาย
เพียงไรก็ตาม ถ้าหากดำเนินการจัดซื้ออย่าง
ผิดพลาดแล้ว ก็จะมีผลที่ต้องการได้ยาก จึง
ต้องพิจารณาด้วยว่า การกว้านซื้อที่ดินในระดับ
ประเทศนั้น ธุรกิจแต่ละแห่งมีกลยุทธ์ที่ฉลาด
แฝงอยู่มากน้อยเพียงใด

ในการวางแผนกว้านซื้อที่ดินขนาดใหญ่
ในท้องที่ห่างไกลนั้น ที่ดินเพื่อการเกษตรที่
บุกเบิกมาใหม่จะเป็นสถานที่ที่ธุรกิจให้ความสนใจ
มาก่อนที่อื่น ๆ

ในเขตเมือง และชนบทของคาบสมุทร
ชิโมคิตาในจังหวัดอาโอโมริ ซึ่งมีโครงการ

พัฒนานิคมอุตสาหกรรมมีที่สีโอการาฮารานัน
พื้นที่เกษตรที่บุกเบิกใหม่กลายเป็นเป้าหมายที่
ธุรกิจให้ความสนใจกันมาก เช่น ยกตัวอย่าง
ได้จากหมู่บ้านเมอิชิโนฮิรา ซึ่งบริษัทมารูเบนิ
และบริษัทอื่น ๆ ต่างต้องการที่จะกว้านซื้อ
หมู่บ้านแห่งนี้มีอยู่ 12 ครัวเรือน และส่วนใหญ่
เป็นประชาชนที่กลับมาตั้งรกรากใหม่ เนื่อง
จากการอพยพกลับมาจากต่างประเทศในตอน
หลังสงครามโลกครั้งที่ 2

ที่ดินผืนนี้เป็นดินทรายที่ขาดความอุดม
สมบูรณ์ ซึ่งไม่เหมาะสมต่อการปลูกข้าว
ชาวนานี้ได้ปลูกมันฝรั่ง หัวผักกาดแดง ทาน-
ตะวันและเลี้ยงโคนมไปตามนโยบายการส่งเสริม
ของจังหวัดแต่ไม่ได้ผลดี นอกจากนั้นยังเป็นหนี้
ต่อสหกรณ์การเกษตรอยู่เป็นยอดเงินสูง ใน
กรณีหนึ่งนั้น ผู้ถือครองที่ดิน 5 เฮกแตร์ (5
หมื่นตารางเมตร) และเลี้ยงโคนม 7 ตัว แต่
มีรายได้ประมาณปีละ 5 แสนเยนเท่านั้น เนื้อที่
3 ใน 5 ที่นอกเหนือจากการปลูกผักและทุ่งหญ้า
เลี้ยงโคต่างเป็นที่ว่างที่ใช้ประโยชน์อะไรไม่ได้

การที่สามีภรรยาซึ่งต่างเป็นคนชรา จะใช้
ประโยชน์จากเนื้อที่ 5 เฮกแตร์ให้เกิดประโยชน์
สูงสุดนั้น ก็คงทำไม่ได้ ถ้าไม่ใช่เครื่องจักรกล
ทางการเกษตร แต่ถ้าทำอย่างนั้นแล้ว ก็ต้อง
กู้เงินจากสหกรณ์การเกษตรมากขึ้น และถึงแม้
จะลงทุนไปแล้ว ผลตอบแทนก็ไม่แจ่มใสนัก
ด้วยเหตุนี้ จึงมีผู้กว้านซื้อที่ดินเข้ามา โดยขอ

ซื้อราคา 1.5-2.0 แสนต่อ 10 อาร์ (1,000 ตารางเมตร) ถ้าหากขายที่ดินทั้ง 5 เฮกแตร์แล้ว ก็จะมีรายได้ 7.50 ถึง 10.0 ล้านบาท หรือได้เงินเท่ากับผลผลิตทางการเกษตร 15 ถึง 20 ปี ด้วยเหตุนี้ จึงตัดสินใจขายที่ดินโดยทันที

ผลปรากฏว่า เมื่อขายที่ดินแล้วไปซื้อที่ดินใหม่ และสร้างบ้านขึ้นมาแล้ว ก็ต้องใช้เงินประมาณครึ่งหนึ่ง ชาวบ้านเหล่านี้จึงต้องเลี้ยงชีพโดยการอพยพไปทำงานในเมือง หรือเป็นลูกจ้างรายวันเพื่อหาเลี้ยงชีพกันต่อไป

อย่างไรก็ตาม ถ้ามีเงินทองจำนวนมาก ๆ กองไว้ตรงหน้าแล้ว ชาวนาก็มีสถานะที่อ่อนแอลงไป ดังนั้น การกว้านซื้อที่ดินของธุรกิจจึงคืบหน้าไปได้อย่างรวดเร็ว

การที่อิซุยาโกเนเททซีโด เข้าไปกว้านซื้อที่ดิน 5.6 ล้านตารางเมตรในจังหวัดอิวาเตะ นาโกยาเททซีโด กว้านซื้อที่ดิน 1.1 ล้านตารางเมตรในจังหวัดกิฟุ โคคุโดเคอิคาคุกว้านซื้อที่ดิน 2 ล้านตารางเมตรในฮอกไกโดและที่อื่น ๆ นั้น ต่างแสดงให้เห็นอย่างชัดเจนว่ามีเป้าหมายที่จะจัดหาที่ดินเพื่อการเกษตรที่บุกเบิกขึ้นใหม่ทั้งสิ้น

ในอดีตนั้นภูมิภาคนาฮิในจังหวัดโทชิริ หรือนางาโนฮาระในจังหวัดกุมมาซังกลายเป็นศูนย์กลางบ้านพักตากอากาศที่มีชื่อเสียงนั้นต่างเป็นที่ดินเพื่อการเกษตรที่บุกเบิกขึ้นใหม่มา

ก่อนทั้งสิ้น จึงกล่าวได้ว่าการกว้านซื้อที่ดินนั้นมักจะหนีจากแปลงเกษตรใหม่ ๆ เสียไม่พ้น ถึงแม้จะมีข้อยกเว้นอยู่บ้าง แต่เราก็อาจกล่าวได้ว่าหมู่บ้าน หรือที่ดินเพื่อการเกษตรนั้นเป็นผลสะท้อนจาก “นโยบายละเลยประชาชน” อย่างหนึ่งนั่นเอง

ตั้งแต่ฮอกไกโด จังหวัดอาโอโมริหรือจังหวัดกิฟุ ตลอดจนภูมิภาคต่าง ๆ ที่เกาะญี่ปุ่นนั้น จะเห็นได้ว่าที่ดินเพื่อการเกษตรที่บุกเบิกขึ้นใหม่ต่างเป็นที่ ๆ เพาะปลูกได้ไม่ดีและขาดความอุดมสมบูรณ์ หมู่บ้านของเกษตรกรเหล่านั้นจึงแร้นแค้นและเทียบไม่ได้กับเกษตรกรที่ตั้งรกรากมาก่อนและมีผลผลิตตลอดจนรายได้และฐานะทางสังคมที่สูงส่งกว่ากันมากนัก

การขาดแคลนอาหารและสภาพการว่างงานในตอนหลังสงครามโลกครั้งที่สอง ทำให้ประชาชนที่ยากจนถูกผลักไปยังดินแดนที่ห่างไกลและแร้นแค้น รวากับการไล่ต้อนวัวต้อนควายโดยให้ชื่อว่าเป็นนโยบายสร้างสรรค์แปลงเพาะปลูกใหม่ แต่ในความจริงนั้น ชีวิตของผู้คนเหล่านั้นช่างลำบากยากเข็ญจนมีผู้หลบหนีออกไปยังถิ่นอื่น ๆ กันมากอย่างที่ทราบกันดีอยู่แล้ว ซึ่งอาจกล่าวได้ว่า ผู้คนที่ยังคงไม่อพยพไปยังที่อื่นนั้น ก็เพราะไม่มีความรู้ความสามารถที่จะประกอบอาชีพอื่น ๆ ได้ ดังนั้น “พระศรีอาริย์” ที่มาโปรดผู้คนเหล่านั้นในเวลา 20 กว่าปีให้หลัง ก็คือ การกว้านซื้อที่ดินของกิจการต่าง ๆ นั่นเอง

ฉะนั้นเราจึงอาจกล่าวได้ว่าหมู่บ้านบุกเบิกใหม่ ๆ ในเกาะญี่ปุ่นนั้นกำลังเสื่อมสลาย และสูญหายไปเนื่องจากเหตุนี้

นักวิชาการและผู้เชี่ยวชาญต่าง ๆ ต่างกล่าวกันว่า ปัญหาที่ดินนั้นสัมพันธ์กับปัญหาทางนโยบายการเกษตรและที่ดินเพื่อการเกษตร ดังนั้น การกว้านซื้อที่ดินของธุรกิจเอกชนที่เป็นปัญหาทางการเมืองและสังคมอยู่ในปัจจุบันจึงต้องพิจารณาจากที่ดินเพื่อการเกษตร และนโยบายการเกษตรกันด้วย โดยเฉพาะส่วนที่เกี่ยวข้องกับที่ดินเพื่อการเกษตรที่บุกเบิกใหม่นั้น ย่อมมีความเกี่ยวข้องอย่างลึกซึ้งกับนโยบายการละเลยต่อประชาชนอีกด้วย

นโยบายการชักจูงขององค์กรบริการส่วนท้องถิ่น

การชักจูงให้ธุรกิจเข้ามาลงทุนโดยองค์กรบริการส่วนท้องถิ่นนั้น เป็นตัวอย่างที่เห็นได้จาก “การชักจูงโรงงาน” และอาจกล่าวได้ว่าเป็นนโยบายการชักจูงแต่เพียงประการเดียว

แต่ในไม่กี่ปีที่ผ่านมาั้น แผนการพัฒนาประเทศตลอดจนเค้าโครงการผ่าตัดเกาะญี่ปุ่นซึ่งเป็นโครงการแห่งชาติ ทำให้มีการชักจูงธุรกิจเอกชนขึ้นในรูปแบบใหม่ และทำให้การกว้านซื้อที่ดินมีความรุนแรงยิ่งขึ้น

การชักจูงแบบใหม่ที่ว่านี้คือ “การแก้ไขปัญหาประชากรเบาบางโดยการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยว” ซึ่งสามารถยกตัวอย่างได้ดังนี้

สุขาภิบาลคิซึคิอิชิ ในจังหวัดอิวาเตะ ที่อยู่เกือบสุดอีสานของเกาะฮอนชูนั้น อยู่ห่างจากตัวจังหวัดประมาณ 23 นาที ถ้าเดินทางโดยรถไฟ มีประชากรประมาณ 17,000 คน นอกจากฟาร์มโคนมโคอิวาอิแล้ว ก็ไม่มีธุรกิจหรืออุตสาหกรรมอะไรที่เด่นนัก แต่บริษัทโคคุโดเคอิคาคุของกลุ่มเซบุได้กว้านซื้อที่ดินประมาณ 4.6 ล้านตารางเมตร และบริษัทโทคาน ซึ่งเป็นบริษัทท่องเที่ยวมีชื่อในตลาดหุ้น ก็ได้ซื้อที่ดินไว้ 1.7 ล้านตารางเมตร

บริษัททั้งสองได้รับการชักจูงจากสุขาภิบาลแห่งนี้ โดยมีความเป็นมาดังนี้

ในประมาณ พ.ศ. 2520 นั้น รถไฟด่วนสายตะวันออกเฉียงเหนือทำให้การเดินทางระหว่างโตเกียวกับอิวาเตะใช้เวลาเพียง 3 ชั่วโมงหรือประมาณครึ่งหนึ่งของสมัยก่อน ดังนั้นเขตสุขาภิบาลดังกล่าว จึงอาจเป็น “แหล่งนันทนาการของชาวเมืองหลวง” ได้ และเมื่อเชื่อมโยงกับกีฬาฤดูหนาวในเขตนี้แล้ว ทางสุขาภิบาลจึงร่วมมือกับธุรกิจรายใหญ่ เพื่อพัฒนาสถานที่ท่องเที่ยวขนาดใหญ่ เพื่อชักจูงนักท่องเที่ยว และใช้รายได้จากการท่องเที่ยวมาแก้ปัญหาประชากรเบาบางและความยากจนในเขตนี้

ในตอนนั้นทางสุขาภิบาลเห็นช่องทางจากการเปิดเส้นทางรถไฟด่วนและถนนทางด่วนจึงได้ชักจูงธุรกิจเอกชนให้เข้ามาโดยได้ให้ความ

สำคัญกับบริษัททั้งสองที่กล่าวมานี้เป็นพิเศษ ขั้นตอนการชกัฏฐกิจมีรายละเอียดโดยย่อดังนี้

ทางสุขาภิบาลซึ่งเห็นด้วยกับแผนเบื้องต้นของบริษัททั้งสองได้ให้สัมปทานที่ดินสาธารณะ โดยมีเงื่อนไขว่าต้องพัฒนาไปตามแผนเบื้องต้นนั้น และต่อมาหากบริษัทจะจัดซื้อที่ดินของเอกชนที่อยู่รอบข้างแล้ว ทางสุขาภิบาลจะรวบรวมที่ดินให้ หรือทำหน้าที่คล้ายกับนายหน้าขายที่ดินเสียเอง ธุรกิจจึงไม่ต้องลำบากมาก แต่สามารถซื้อที่ดินได้มาก และมีราคาถูกอีกด้วย

การให้ความร่วมมือขององค์การบริหารส่วนท้องถิ่นที่มีต่อธุรกิจเอกชนนั้น กลายเป็นเงื่อนไขที่ค่อนข้างสลับซับซ้อน เช่นในกรณีของเกาะฮอกไกโดจะมีดังนี้

เมืองโทราโนจะต้องจัดแข่งกีฬาฤดูหนาวใน พ.ศ. 2518 ซึ่งต้องสร้างหมู่บ้านนักกีฬาสนามกีฬา ตลอดจนอาคารต้อนรับต่าง ๆ แต่เนื่องจากขาดแคลนงบประมาณจึงขอความร่วมมือจากเอกชน

บริษัทโคคุโดเคอิคาคุรับหน้าที่ก่อสร้างที่พัก อาคารต้อนรับ ตลอดจนลานสกีให้ทันกับฤดูแข่งขัน ทั้งนี้ สนามกอล์ฟ ลานสกี ตลอดจนบ้านพักตากอากาศของบริษัทแห่งนี้จะใช้ที่ดินจากองค์การพัฒนาของเมือง

ก่อนหน้านี้ เมืองโทราโนมีลานสกีที่มีชื่อเสียงระดับโลกซึ่งดำเนินงานโดยบริษัท

ในท้องถิ่น แต่การเข้ามาของบริษัทโคคุโดเคอิคาคุ ทำให้หุ้นทั้งหมดของลานสกีแห่งนี้ตกเป็นของบริษัท ฯ และของกลุ่มเซบูไปในที่สุด กรณีที่ยังเห็นได้จากสุขาภิบาลที่อยู่ติดกัน ซึ่งขายที่ดินสาธารณะให้แก่บริษัทโทไกฟูโดซาน ซึ่งแสดงให้เห็นว่า การชกัฏฐกิจเอกชนเข้ามาลงทุนนั้นก็เพียงชดเชยความขาดแคลนทางการคลังขององค์การบริหารส่วนท้องถิ่นนั่นเอง

องค์การบริหารส่วนท้องถิ่นในฐานะทหารกองหน้าของธุรกิจ

การกว้านซื้อที่ดินของธุรกิจรายใหญ่นั้น มักจะทำกันลับ ๆ แต่หลังจากการจัดซื้อที่ดินที่คาบสมุทรชิโมเคิดาแล้ว วิธีการเช่นนี้ค่อย ๆ ลดลงเพราะองค์การบริหารส่วนท้องถิ่นต่างต้องการให้ธุรกิจเข้ามาในภูมิภาคของตน ธุรกิจจึงเข้ามามีบทบาทได้อย่างสง่าผ่าเผย นอกจากนั้น ถ้าธุรกิจมีอำนาจต่อรองมากกว่าองค์การบริหารส่วนท้องถิ่นแล้ว องค์การเหล่านั้นก็กลับกลายเป็นเครื่องมือของวงการธุรกิจไปเสียเลย ซึ่งอาจดูได้จากกรณีของบริษัทมารูเบนิ

สุขาภิบาลบิจูในจังหวัดโอคายามาที่อยู่ทางทิศตะวันตกของเกาะฮอนชูอยู่ในพื้นที่ห่างไกล และใช้เวลาเดินทางจากตัวจังหวัดถึงประมาณ 4 ชั่วโมง ทั้งประชากรก็ค่อย ๆ ลดลง ถึง 3 พันคนในเวลา 5 ปี จนปัจจุบันมีประชากรเพียง 5 พันคนเท่านั้น การเก็งกำไรที่ดินเกิดขึ้น

เพราะมีการสร้างทางด่วนผ่านและบริษัทมารู-
เบนี่ก็วางแผนจะกว้านซื้อที่ดินประมาณ 13.2
ล้านตารางเมตร อย่างไรก็ตามเนื่องจากชาวบ้าน
ไม่ยินยอม บริษัท ฯ กับสภามณฑลจึงได้ทำข้อ
ตกลงกันลับ ๆ ดังนี้

1. ประชาชนทั้ง 150 ครอบครัวในหมู่บ้านต่างยินยอมขายที่ดิน 80% ให้แก่มารูเบนี่
2. สภามณฑลจะรวบรวมที่ดินทั้งหมดเพื่อส่งมอบให้แก่มารูเบนี่
3. ราคาที่ดินอยู่ในระดับ 40 เยนต่อตารางเมตร
4. มารูเบนี่จะพัฒนาที่ดินเป็นแหล่งท่องเที่ยวแบบเบ็ดเสร็จ (สนามกอล์ฟ, บ้านพักตากอากาศ, ฟาร์ม, สวนผลไม้, อุปกรณ์กีฬาและนันทนาการต่าง ๆ) และให้ผู้ที่ยินยอมขายที่ดินเข้ามาเป็นพนักงานของบริษัท ฯ ได้ก่อนผู้อื่น
5. ในขณะที่กำลังก่อสร้างนั้น บริษัท ฯ ยินยอมให้ผู้ที่ยินยอมขายที่ดินเป็นแรงงานกรรมกรของบริษัท ฯ ได้

ซึ่งจะเห็นว่าการที่ให้ประชาชนทั้งหมดบ้านยอมขายที่ดิน 80% ให้แก่บริษัท ฯ ในราคาต่ำซึ่งเป็นกรณีบีบบังคับโดยไม่ฟังความเห็นจากราษฎรนั้น เป็นเรื่องที่ควรสังเกตเป็นอย่างยิ่งซึ่งอาจกล่าวได้ว่าเป็นการข่มขู่ผู้คนในรูปแบบหนึ่ง เพราะองค์การบริหารส่วนท้องถิ่นเห็นผลกำไรของรัฐกิจมากกว่าสิ่งอื่น ทำให้ราษฎรต่อ

ต้านจนปัจจุบันนี้ก็ยังเจรจากันไม่เรียบร้อย และแสดงว่านโยบายแก้ปัญหาประชากรเบาบางของท้องถิ่นไม่ได้รับคำชมเชยกันแต่อย่างใด

การขายที่ดินเป็นเรื่องที่เกษตรกรตัดสินใจที่จะทุ่มหม้อข้าวของตนเอง แต่ในกรณีของบริษัทมิตซูบิชิจินั้น ก็ได้ให้สิทธิแก่เกษตรกรที่ขายที่ดินเข้ามาเป็นลูกจ้างในงานก่อสร้าง เพื่อพัฒนาที่ดินได้ แต่งานก่อสร้างก็เริ่มต้นกันอย่างล่าช้า โดยอ้างว่าจะขยายที่ดินเพิ่ม หรือรอให้มีการก่อสร้างถนนกันเสียก่อน เหตุการณ์เช่นนี้จึงแสดงให้เห็นว่าคำมั่นสัญญาต่าง ๆ เป็นเพียงกลยุทธ์ที่จะกว้านซื้อที่ดินให้ง่ายขึ้นเท่านั้น

การพัฒนาแหล่งนันทนาการจะจัดปัญหาภูมิภาคที่ประชากรเบาบางได้หรือไม่

เราได้กล่าวมาแล้วว่า แรงผลักดันที่ทำให้ธุรกิจต่าง ๆ กว้านซื้อที่ดินกันทั่วประเทศนั้นก็เพราะต้องการบริหารส่วนท้องถิ่นต้องการพัฒนาพื้นที่ และแก้ปัญหาประชากรเบาบาง อย่างไรก็ตามการชักจูงธุรกิจให้เข้ามาลงทุนด้านแหล่งท่องเที่ยว นั้น จะแก้ปัญหาดังกล่าวได้หรือไม่ นั้น องค์การบริหารส่วนท้องถิ่นจะต้องพิจารณากันอย่างเคร่งครัด

ตัวอย่างในเรื่องนี้มีอยู่มาก การกว้านซื้อที่ดินเป็นปรากฏการณ์ปัจจุบันที่พยายามจะพัฒนาภูมิภาค แต่ถ้าหากเป็นเพียงการ “กว้าน

ซื้อที่ดินในภูมิภาค” เสียแล้ว ก็คงจะแก้ปัญหา กันได้ยาก ซึ่งอาจยกตัวอย่างได้อีกดังนี้

หมู่บ้านโยวากอิมูราที่อยู่ใกล้เขตจังหวัด นางาโน เป็นสถานที่ตากอากาศที่มีชื่อเสียงซึ่ง รู้จักกันดีในนามของ “คิตาคารูอิซาว่า” หรือ “โอคุคารูอิซาว่า” ธุรกิจใหญ่เล็กต่าง ๆ เช่น มิตซุซุโตะซาน โคมัทสึ โอคุรายา ต่างกว้าน ซื้อที่ดินและลงทุนก่อสร้างบังกาลัยเพื่อจำหน่าย กันมากมาย ซึ่งเริ่มต้นกันมาตั้งแต่ประมาณ พ.ศ. 2500 ปัจจุบันนี้ได้บุกเบิกกันไปแล้วไม่น้อยกว่า 10 ล้านตารางเมตร หรือประมาณ 3% ของเนื้อที่หมู่บ้าน หรือ 12% ของเนื้อที่ ป่าไม้ในหมู่บ้าน ซึ่งคาดว่าจะเพิ่มจำนวนขึ้นอีกเรื่อย ๆ ทางหมู่บ้านก็ให้ความร่วมมือและสนับสนุนเป็นอย่างดี เพราะกิจการเดิมเช่นการทำ เหมืองแร่กำมะถัน และการเกษตรค่อย ๆ เสื่อมโทรมลง

รายได้ของประชาชนใน พ.ศ. 2503 อยู่ในระดับสูงของหมู่บ้านชนบททั่วประเทศ แต่หลังจากนั้นก็ค่อย ๆ ลดลง ประชากรก็ค่อย ๆ ลดลงตั้งแต่ พ.ศ. 2508 ทางหมู่บ้านจึงพยายาม ขายที่ดินให้ธุรกิจเข้ามาลงทุนบ้านพักตากอากาศ แต่ผลก็ไม่เป็นที่น่าพอใจ เพราะประชากร 1 หมื่น 5 พันคนใน พ.ศ. 2503 ลดลงเหลือ 1 หมื่น 1 พันคนใน พ.ศ. 2514 ส่วนรายได้เฉลี่ยนั้นอยู่ในระดับ 373,435 เยน หรือต่ำกว่าระดับเฉลี่ยของจังหวัดหรือประเทศเสียอีก

นอกจากนั้น การแบ่งขายที่ดินทำให้ เกษตรกรก็ลดจำนวนลง และมีผู้ประกอบอาชีพอื่น ๆ มากขึ้นเป็น 2 เท่า

ทางด้านภาษีรายได้เองก็อยู่ในแนวโน้ม เดียวกัน คือภาษีที่ดินเป็นรายได้ส่วนน้อยของ องค์การบริหารส่วนท้องถิ่น หรือหมายความว่า การเอาที่ดินเพื่อการเกษตรไปเป็นบ้านพักตากอากาศนั้น ก็ไม่เกิดผลดีทางด้านภาษีบำรุงท้องถิ่น ดังนั้น ถึงแม้ทางหมู่บ้านจะจัดหาที่ดินให้ก็ตาม เนื่องจากขาดแหล่งท่องเที่ยว รายได้ของหมู่บ้านจึงแทบไม่เกิดขึ้น เป็นที่แน่นอนว่า การกว้านซื้อที่ดินมาก่อสร้างบ้านพักตากอากาศนั้น ทางธุรกิจจะต้องมีกำไรอย่างมหาศาล แต่ องค์การบริหารส่วนท้องถิ่นจะต้องรู้ว่าแทบไม่เกิดผลดีต่อท้องถิ่นเสียเลย อย่างไรก็ตาม บ้านพักตากอากาศนั้นเกิดขึ้นเพียง 537 หลังใน พ.ศ. 2514 หรือปลูกสร้างอยู่ในเนื้อที่ประมาณ 10% ของที่ดินที่แบ่งแยกจัดสรรเท่านั้น

อันนี้ก็หมายความว่าผู้ที่ซื้อที่ดินแบ่งขาย เพื่อก่อสร้างบ้านพักตากอากาศไม่ได้ตั้งใจที่จะ ก่อสร้างบ้านพักและใช้เพื่อการพักผ่อน แต่ลงทุนเพื่อรอผลกำไรจากที่ดินที่ราคาสูงขึ้น และหมายความว่าที่ที่เคยเป็นเนื้อที่การเกษตรก็ถูก ปลดปล่อยให้รกร้างว่างเปล่าไปเสียก่อนทั้งสิ้น

เนื่องจากหมู่บ้านแห่งนี้ใช้เวลาเดินทาง จากโตเกียวไม่ถึง 3 ชั่วโมง ยังประสบปัญหา ดังนั้น โครงการแหล่งท่องเที่ยวที่ฮอกไกโดหรือ ไทโฮคุก็คงจะประสบกับสภาพที่เลวร้ายกว่านี้

ในกรณีของสหภาพคิซิคีอิซิทักกล่าวมาก่อนแล้วนั้น บริษัทโทคานจะพัฒนาลานสกีหรือโรงแรมควบคู่ไปกับบ้านพักตากอากาศ โดยให้ความสำคัญกับผลประโยชน์ของท้องถิ่น ด้วยการชะลอการพัฒนาบ้านพัก แต่บริษัทแห่งนี้กลับพัฒนาบ้านพักตากอากาศเสียก่อน เนื่องจากที่ดินที่ซื้อมาราคาเพียงตารางวาละประมาณ 40 เยน ถูกขายออกไปถึงตารางวาละ 3,000 เยน ประชาชนในท้องถิ่นจึงรวมตัวกันเรียกร้องให้คืนที่ดิน โดยถือว่าบริษัท ฯ ผ่าฝืนข้อตกลงกับสหภาพ แต่ก็ได้ยาก เพราะมีการโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ลูกค้าไปแล้ว ห้ายที่สุดบริษัท ฯ จึงยินยอมที่จะทำตามข้อตกลงกับสหภาพ อย่างไรก็ตาม เราก็อาจคาดคะเนได้ว่าผลงานที่เกิดขึ้นคงจะต่างจากเค้าโครงการพัฒนาในตอนแรกอยู่ไม่น้อย

องค์การบริหารส่วนท้องถิ่น ก่อนข้างจะผันหวานกับการพัฒนาแหล่งนันทนาการของธุรกิจมากจนเกินไปจากเอกสารของบริษัทต่าง ๆ นั้น จะเห็นว่า โครงการเช่นนี้ให้ผลกำไรน้อยกว่าการแบ่งขาย หรือจัดสรรที่ดินอยู่มาก อาจเทียบได้ในระดับ 10 ต่อ 30 หรือสูงกว่านั้น

หากทางธุรกิจเห็นว่าผลกำไรน้อยแล้ว ก็คงอยากซื้อที่ดินที่มีราคาต่ำ ตลอดจนการบริการและบำรุงรักษาอาคารนันทนาการต่าง ๆ ก็คงไม่ยินยอมให้ประชาชนในท้องถิ่นเข้าไปร่วม ตัวอย่างอาจเห็นได้จากบริษัทโคคุโดเคอิ-

คาคุที่ “กสิน” กิจการลานสกีที่เมืองโทราโนไปนั่นเอง

อย่างไรก็ตาม โครงการที่ประสบความสำเร็จเป็นอย่างดีก็มีอยู่บ้าง เช่น หมู่บ้านอาซาทซึมิในจังหวัดนางาโนใช้ระบบการพัฒนาพิเศษแบบ “อาซาทซึมิ” ทำให้เกิดประโยชน์ต่อประชาชนในท้องถิ่นได้ไม่น้อย หลักการที่สำคัญคือ “ให้เช่าที่ดิน” แทนการจำหน่ายให้แก่ธุรกิจที่อยากกว้านซื้อ

วิธีการนี้มีการจดทะเบียนการเช่าที่ดิน แม้เพื่อจะก่อสร้างบ้านพักตากอากาศ ทำให้มีรายได้จากค่าเช่าอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนั้นอาคารนันทนาการต่าง ๆ ก็เป็นทรัพย์สินสมบัติและดูแลโดยผู้คนในหมู่บ้านแห่งนี้

ผลก็คือ ตั้งแต่เริ่มพัฒนาการท่องเที่ยวใน พ.ศ. 2505 แล้ว อาคารเหล่านี้มีมูลค่ารวมกันถึง 3 พัน 5 ร้อยล้านบาท และมีรายได้ 26.9 ล้านบาท นอกจากนั้นยังได้ค่าเช่าที่ดินอีกปีละ 9 ล้านบาท จนมีงบประมาณเหลือมาก่อสร้างโรงเรียนประถมขึ้นใหม่ได้อีก

บทส่งท้าย

การกว้านซื้อที่ดินในภูมิภาคต่าง ๆ ของเกาะญี่ปุ่นก็คล้าย ๆ กับเมืองไทยในปัจจุบันคือเป็นปัญหาอันหนักหน่วงขององค์การบริหารส่วนท้องถิ่นที่จะวางมาตรการตอบสนองให้ถูกต้อง

องค์การบริหารส่วนท้องถิ่นหลายแห่งพยายามจำกัดพื้นที่ที่จะพัฒนาเป็นเขตบ้านพักอาศัย สนามกอล์ฟ ตลอดจนบ้านพักตากอากาศ นอกจากนั้น ยังมีการจัดทำ “แผนการพัฒนาแบบเบ็ดเสร็จในระยะยาว” เพื่อตอบสนองต่อแผนพัฒนาประเทศฉบับใหม่ และเค้าโครงการผ่าตัดเกาะญี่ปุ่นกันด้วย

เราสามารถจะเข้าใจเจตนาดีขององค์การบริหารส่วนท้องถิ่นได้ว่า การจัดทำแผนพัฒนาระยะยาวนั้นก็เพื่อให้มีการพัฒนาอย่างสมดุล แต่เนื่องจากส่วนใหญ่ไม่ได้มีแผนการใช้ที่ดิน จึงอาจเป็นเพียง “เรียงความ” หรือ “แผนที่ระบายสี” เท่านั้นเอง

องค์การบริหารส่วนท้องถิ่น ได้มีความเคลื่อนไหวที่จะจัดทำแผนการใช้ที่ดินเช่นนั้นขึ้น ด้วยเหตุผลเช่นนี้ แต่เมื่อที่ดินที่เสื่อมโทรมถูกธุรกิจเอกชนกว้านซื้อไปมาก ๆ แล้ว แผนการใช้ที่ดินก็คงจะขาดความเหมาะสม และความยุติธรรมไปไม่น้อย เช่น อาจปฏิเสธเจตนาดีของธุรกิจโดยคัดค้านการพัฒนาไปทั้งหมด หรือไม่ก็บิดเบือนไปได้ตามความชอบพอกับนักลงทุนเหล่านั้น ดังนั้น จึงยากที่จะทำอะไรให้เกิดประโยชน์ต่อผู้คนในท้องถิ่นกันได้

เดิมทีเดียว องค์การบริหารส่วนท้องถิ่นต่างขาดนักวางแผนพัฒนาที่มีความสามารถ โดย

เฉพาะท้องถิ่นเล็ก ๆ หรือในเขตชนบท ในการวางแผนพัฒนาเช่นนี้ให้ได้ดินนั้นองค์การบริหารส่วนท้องถิ่นจะต้องมีสายตากว้างไกล และรวบรวมข่าวสารให้ได้มาก จึงต้องขอความร่วมมือจากธุรกิจเอกชน ทางด้านเอกชนเองก็ต้องพยายามลดหย่อนภาษีที่แห่งการแสวงหากำไรแต่เพียงอย่างเดียว แล้วหันมาทุ่มเทให้การพัฒนามุมุมภาคให้มากขึ้น

ข้อบกพร่องที่สำคัญที่สุดในการกว้านซื้อที่ดินในภูมิภาคต่าง ๆ ของญี่ปุ่นนั้นคือการขาด “ความร่วมมือระหว่างรัฐบาลกับเอกชน” ตลอดจนการที่เอกชนมุ่งแสวงหากำไรจากการพัฒนาภูมิภาคกันเพียงอย่างเดียว

เราได้กล่าวมาแล้วว่าธุรกิจเอกชนไม่สนใจต่อ “การพัฒนามุมุมภาค” แต่สนใจต่อ “การกว้านซื้อที่ดินในภูมิภาค” ถ้าหากเหตุการณ์ยังเป็นอย่างนี้อยู่ต่อไปแล้ว ในไม่ช้าเราอาจพบว่สังคมภูมิภาคอาจเสื่อมสลายกันอย่างรุนแรงจนยากที่จะเยียวยาได้

การหลีกเลี่ยงสภาพเลวร้ายที่อาจเกิดขึ้นนั้น ทั้งรัฐบาลกลาง รัฐบาลท้องถิ่น ธุรกิจ ตลอดจนเจ้าของที่ดินจะต้องหันมาทบทวนจุดยืนของตนเองกันเสียใหม่โดยเร็ว

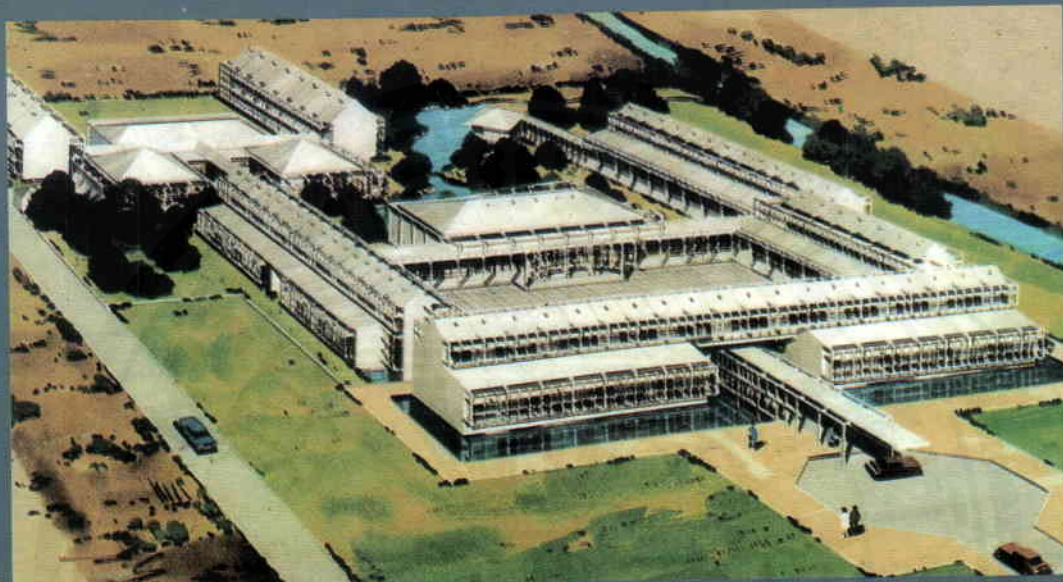
[เก็บความจาก : วารสารจูริสดี (ภาษาญี่ปุ่น) ฉบับเดือนพฤษภาคม 2526]

ตัวอย่างการกว้านซื้อที่ดินของนักพัฒนาที่ดินรายใหญ่ 4 บริษัท

บริษัท	จังหวัดที่ตั้ง ที่ดิน	เนื้อที่ (10,000 ม ²)	เป้าหมาย	หมายเหตุ
มิต	ฮอกไกโด	3,000	นันทนาการ	มิตชุยคานโคซึ ในไกโดซานซึ } มิตชุยฟูโดซานซึ
ชุย	อาโอโมริ	800	นิคมอุตสาหกรรม	
	คานากาวา	180	บ้านพักอาศัย	
ฟูโด	โทชิริ	130	บ้านพัก/โรงงาน	
			— อุตสาหกรรม	
ซาน	ฮิโรชิมะ	140	บ้านพักอาศัย	
	ฟุคุโอกะ	40	บ้านพักอาศัย	
	คานากาวา	240	สนามกอล์ฟ	
	กุมมะ	140	บ้านพักตากอากาศ	
มิตชู	มียางิ	1,100	บ้านพักอาศัย	} มิตชูบิชิซึ มิตชูบิชิโซจิซึ ที่ดินเหมืองเก่า มิตชูบิชิซึ กลุ่มมิตชูบิชิร่วมกันซึ
บิชิ	มียางิ	150	นันทนาการ	
	โอคายามา	460	นันทนาการ	
จิโซ	อิวาเตะ	280	นันทนาการ	
	คานากาวา	240	ที่ดินจัดสรร	
	ชิสุโอกะ	1,200	นันทนาการ	
กลุ่ม	อิวาเตะ	460	นันทนาการ	โคคุโดเคอิคาซึซึ — ” — อิสึฮาโกเนซึ — ” — เซอิบุเทชิโดซึ — ” — — ” — เซอิบุโทชิไคยัทซึซึ
เซอิ	ฮอกไกโด	360	นันทนาการ	
	อิวาเตะ	560	นันทนาการ	
บู	อิวาเตะ	35	นันทนาการ	
	ไซตามะ	560	บ้านพักอาศัย	
	ไซตามะ	240	บ้านพักอาศัย	
	คานากาวา	240	บ้านพักอาศัย	
	โอคายามา	20	บ้านพักอาศัย	

บริษัท	จังหวัดที่ตั้ง ที่ดิน	เนื้อ ที่ (10,000 ม ²)	เป้าหมาย	หมายเหตุ
กลุ่ม โต คิว	ชิบะ	300	บ้านพักอาศัย	โตคิวโทจิโค- ฮัทสึซึ
	ชิบะ	600	บ้านพักอาศัย/สนามกอล์ฟ	
	ชิบะ	140	บ้านพักตากอากาศ	
	เฮียวโกะ	3,000	นันทนาการ	
	คุมาโมโตะ	140	บ้านพักตากอากาศ	กลุ่มโตคิว ซื้อร่วมกัน
	คุมาโมโตะ	200	นันทนาการ	
	คานากาวา	500	นันทนาการ	
	ชิสุโอกา	750	นันทนาการ	
	ชิสุโอกา	50	นันทนาการ	

*Welcome to the ideal place
for seminar*



JAPANESE STUDIES CENTER

THAMMASAT UNIVERSITY
RANGSIT CAMPUS



Conference room



Twin - bedroom



Japanese garden

Facilities include main conference room, four seminar rooms,
recreational lounge, dining room and 30 twin - bedrooms with private bath.

FOR RESERVATION OR MORE INFORMATION, PLEASE CONTACT :

JAPANESE STUDIES CENTER
INSTITUTE OF EAST ASIAN STUDIES
THAMMASAT UNIVERSITY, RANGSIT CAMPUS
TEL. 5290060 - 2