

รายงานผลการวิจัย

RESEARCH REPORT SERIES

หมายเลข 61

เรื่อง

ทฤษฎีบริษัทข้ามชาติ

(The Theory of the Multinational Corporations)



คณะเศรษฐศาสตร์
FACULTY OF ECONOMICS

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
กรุงเทพมหานคร
โทร. 2241410

THAMMASAT UNIVERSITY
BANGKOK

คณะเศรษฐศาสตร์
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
รายงานผลการวิจัย

หมายเลข 61

เรื่อง

ทฤษฎีบริษัทข้ามชาติ

(The Theory of the Multinational Corporations)

โดย

สุวินัย ภรณวลัย

คำนำ

เป้าหมายหลักของงานวิจัยชิ้นนี้คือการสำรวจและสังเคราะห์ทฤษฎีบริษัทข้ามชาติเพื่อใช้ในการวิเคราะห์ถึงความเป็นมา, โครงสร้างองค์การบริหาร, รูปแบบ, พฤติกรรม ปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดกิจกรรมของบริษัทข้ามชาติ รวมทั้งความสัมพันธ์ระหว่างการลงทุนโดยตรงกับการค้าระหว่างประเทศ โดยผู้วิจัยมีจิตสำนึกต่อปัญหาในแง่ที่ว่าพยายามที่จะแสวงหาความเป็นไปได้ในความเป็นจริงที่จะใช้ประโยชน์จากบริษัทข้ามชาติในฐานะที่เป็น "ตัวแทน (agent) ของการพัฒนาเศรษฐกิจ" เพื่อการพัฒนาประเทศผู้รับการลงทุนที่เป็นประเทศกำลังพัฒนา

เนื่องจากเราไม่อาจ / มโนภาพที่สำคัญของบริษัทข้ามชาติที่มีต่อเศรษฐกิจโลกในปัจจุบันได้ และดูเหมือนว่าวันมโนภาพของบริษัทข้ามชาตินี้จะทวีความสำคัญต่อเศรษฐกิจโลกโดยรวม และเศรษฐกิจประชาชาติของประเทศต่าง ๆ มากขึ้นทุกที จนทำให้การศึกษาค้นคว้าเกี่ยวกับบริษัทข้ามชาติได้กลายมาเป็นหัวข้อคนควาที่สำคัญที่สุดหัวข้อหนึ่งในวงการวิชาเศรษฐศาสตร์ปัจจุบัน แต่เมื่อเปรียบเทียบกับความสำคัญของหัวข้อการศึกษานี้แล้ว พัฒนาการของการศึกษาค้นคว้าเกี่ยวกับบริษัทข้ามชาติเพิ่งจะมีการเติบโตอย่างเป็นที่น่าจับตามองก็เพียงในช่วง 10 ปีที่ผ่านมาเท่านั้น สาเหตุที่เป็นเช่นนี้ ส่วนหนึ่งคงเป็นเพราะความซับซ้อนหลากหลายในตัวของบริษัทข้ามชาติเองที่สามารถศึกษาได้หลายแง่หลายมุมเกี่ยวกับบริษัทข้ามชาติอย่างจะให้ได้ผลคืบนั้น จะต้องเป็นการศึกษาแบบสหวิทยาการอย่างยากที่จะหลีกเลี่ยงได้ งานวิจัยชิ้นนี้ก็ได้พยายามที่จะศึกษาไปในแนวทางสหวิทยาการนี้เช่นกันโดยพยายามผนวกเอาระเบียบวิธีการศึกษาในแนวเศรษฐศาสตร์การเมือง, แนวเศรษฐศาสตร์นีโอคลาสสิก, แนวบริหารธุรกิจ และแนวสังคมวิทยาให้เข้ามาอยู่ในแนวมองของการศึกษาทฤษฎีบริษัทข้ามชาติครั้งนี้ด้วย

งานวิจัยชิ้นนี้เป็นงานวิจัยขนาดค่อนข้างใหญ่ชิ้นแรกที่ผู้เขียนได้ทำหลังจากได้มาสู่วงการนักเศรษฐศาสตร์ไทยอย่างเป็นทางการและเป็นครั้งแรกที่ทำให้ผู้เขียนได้ตระหนักและซาบซึ้งว่างานวิจัยแบบนี้จะไม่ไร้ทางบรรลุผลได้เลยถ้าปราศจากซึ่งความช่วยเหลือและสนับสนุนของผู้อบรมข้างจำนวนมากและมีหลายท่านซึ่งผมใคร่จะขอเอ่ยนามและขอขอบพระคุณท่านเหล่านั้นไว้ ณ ที่นี้

ท่านรองศาสตราจารย์ ดร.สุพจน์ จุณนันทธรรม ประธานคณะกรรมการ
วิจัยและตำรา (ขณะนั้น) ได้ให้การสนับสนุน, ส่งเสริมและคำแนะนำที่มีค่ายิ่งต่องานวิจัย
ชิ้นนี้

ท่านรองศาสตราจารย์ ดร.จีระ หงส์ลดารมย์ ผู้อำนวยการสถาบัน-
ทรัพยากรมนุษย์ ได้เสนอชื่อผมให้เข้าร่วมใน Training Course for higher
institutions on Transnational Corporations จัดโดย United Nations
Centre on Transnational Corporations เมื่อต้นปี 1986 ซึ่งมีส่วนช่วยในงาน
วิจัยชิ้นนี้เป็นอย่างมาก

ท่านรองศาสตราจารย์ ดร.สมศักดิ์ แทมบุญเลิศชัย แห่งคณะเศรษฐศาสตร์
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ได้กรุณาคอมเมนต์และให้กำลังใจผมในการทำงานชิ้นนี้

ท่านผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วัชรียา โตสงวน แห่งคณะเศรษฐศาสตร์
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ได้กรุณาเอื้อเพื่อให้รายชื่อหนังสือเกี่ยวกับบรรษัทข้ามชาติที่มีอยู่
ในห้องสมุดคณะเศรษฐศาสตร์

นอกจากนี้ผมยังต้องขอขอบคุณเจ้าหน้าที่ประจำหน่วยวิจัยของคณะเศรษฐศาสตร์
ทุกท่านที่ช่วยจัดการดูแลโครงการวิจัยของผมเป็นอย่างดีมาโดยตลอด และขอขอบคุณ
Miss Cynthia L. Muncada ที่ได้ช่วยเหลือผมในการเก็บข้อมูลที่ประเทศญี่ปุ่น และ
นางสาวศศิวิมล ภรณ์วลัย ที่ได้ช่วยเหลือผมในการจัดข้อมูลและอำนวยความสะดวกใน
การเขียนวิจัยชิ้นนี้ เอกสาร หนังสือข้อมูลส่วนใหญ่ที่ใช้ในการเขียนวิจัยชิ้นนี้ได้มาจาก
สถาบันคนควาเศรษฐกิจ (Economic Research Institute) และคณะเศรษฐศาสตร์ของ
มหาวิทยาลัยเกียวโต ประเทศญี่ปุ่น, คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์,
ห้องสมุดของ ESCAP, UNCTC ฯลฯ ซึ่งผมแสดงความขอบคุณ มา ณ ที่นี้ด้วย

สุดท้ายนี้ ผมต้องขอขอบคุณโครงการ NIEO, มูลนิธิฟอร์ด และสถาบัน
ไทยคดีศึกษาที่ให้ความสนับสนุนทางการเงินต่องานวิจัยชิ้นนี้ เพราะถ้าไม่ได้รับการสนับสนุน
ทางการเงิน โดยเฉพาะจากโครงการ NIEO, มูลนิธิฟอร์ดแล้ว งานวิจัยชิ้นนี้
ซึ่งใช้เวลาเตรียมรวม 2 ปี ก็คงไม่เสร็จในระยะเวลาอันสั้นเช่นนี้แน่

สุวินัย ภรณ์วลัย

คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

Abstract

This research Project aimed mainly at surveying and synthesizing the theory of the multinational corporation for analyzing the historical background, organisational structure, forms, behaviour, the determinants of activity of multinational corporation and the relationships between trade and foreign direct investment. I started this research from the consciousness to the problems that whether there are possibilities in reality to make the best use of the multinational corporation as "the agent of economic development" for develop the economy of host nations which are developing countries.

This research is composed of two parts which each part can be divided into three chapters. Part I "The nature and scope of activities of multinational corporations and its role in the world economy" started from chapter 1 The position of multinational corporations in the world economy. In this chapter I tried to propose the importance of the concept of corporate capitalism as the powerful theoretical tool to analyze the present economy (section 1) and I evaluated an increasing importance of multinational corporation in the present world economy from the various indexes such as : the ratio of MNC in world's output, concentration ratio, Foreign content, the scale of capital, its oligopolistic character (section 2). On the other hand I measured the economic power of MNC from a) an increasing size of MNC b) increasing diversified products of MNC and c) increasing internalized market of MNC (section 3) Chapter 2 The nature of MNC in this chapter I surveyed the problems of definitions and terminology of MNC (section 1) and considered

the distinctive nature of MNC from the 3 points of view, that is, :

a) comparing with "near relatives" of MNC b) MNC as equity investors and c) MNC as non-equity participants. (section 2).

Chapter 3 The historical development of MNC in this chapter I studied the evolution of patterns of the international production of MNC (section 1) and the growth process of MNC as the extension of domestic firm from the role of the manager of MNC in improving the organization to correspond with the changing environments (section 2). On the other hand I sketched the development of MNC in Thailand (section 3)

Part II "The Theory of MNC and the determinants of the activities of MNC" started from Chapter 4 The Theoretical framework for analysing MNC. In this chapter I tried to propose 3 analytical framework which I abstracted from the merits of 3 school - Political economy, Neo-classical economics, sociology- that is a) World-system analysis (section 1)

b) Economy/Civil society/State analysis (section 2) and c) MNC and the positiveness of the state in economic development (section 3). Chapter 5. The determinants of foreign direct investment and the theory of foreign direct investment in this chapter I surveyed the evolution of the theories of foreign direct investment (section 1). On the other hand I surveyed the former researches on the determinants of foreign direct investment in Thailand (section 2) Chapter 6 - the last chapter - In search of the "general theory" of the international production I survey

(5)

3 theoritical currents in the past that tried to propose its theory as the general theory of the international production, that is

- a) The "internalization" theory (section 1)
- b) The "eclectic" theory (section 2) and
- c) The theory of "Kojima" (section 3)

~~~~~

(ก)

สารบัญ

"ทฤษฎีบริษัทข้ามชาติ"

หน้า

|         |     |                                                                                                                                                                                                             |     |
|---------|-----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| ส่วนที่ | 1   | <u>ลักษณะและขอบเขตของกิจกรรมของบริษัทข้ามชาติกับ<br/>บทบาทของมันในเศรษฐกิจโลก</u>                                                                                                                           |     |
| บทที่   | 1   | ฐานะของบริษัทข้ามชาติในเศรษฐกิจโลกปัจจุบัน                                                                                                                                                                  | 1   |
|         | 1.1 | ความสำคัญของการวิเคราะห์ในเชิงบริษัท<br>ต่อการวิเคราะห์เศรษฐกิจทุนนิยมในปัจจุบัน                                                                                                                            | 1   |
|         | 1.2 | ความสำคัญที่เพิ่มขึ้นของบริษัทข้ามชาติในเศรษฐกิจ<br>โลกปัจจุบัน                                                                                                                                             | 2   |
|         | 1.3 | เส้นทางเศรษฐกิจของบริษัทข้ามชาติ                                                                                                                                                                            | 31  |
| บทที่   | 2   | ลักษณะของบริษัทข้ามชาติ                                                                                                                                                                                     | 57  |
|         | 2.1 | นิยามและการเรียกชื่อ                                                                                                                                                                                        | 57  |
|         | 2.2 | ลักษณะเฉพาะตัวของบริษัทข้ามชาติ                                                                                                                                                                             | 69  |
| บทที่   | 3   | พัฒนาการทางประวัติศาสตร์ของบริษัทข้ามชาติ                                                                                                                                                                   |     |
|         |     | -บทเรียนสำหรับการวิเคราะห์บริษัทข้ามชาติในปัจจุบัน-                                                                                                                                                         | 81  |
|         | 3.1 | วิวัฒนาการของเหลาแบบแผนในการผลิตระหว่าง<br>ประเทศของบริษัทข้ามชาติ                                                                                                                                          | 81  |
|         | 3.2 | กระบวนการเจริญเติบโตของบริษัทข้ามชาติในฐานะที่<br>เป็นบริษัทกับบทบาทของผู้บริหารบริษัทข้ามชาติในการ<br>ปรับปรุงองค์การของคนให้สอดคล้องกับขั้นตอนพัฒนาการ<br>และยุทธศาสตร์การบริหารของบริษัทที่เปลี่ยนแปลงไป | 96  |
|         | 3.3 | พัฒนาการของบริษัทข้ามชาติในประเทศไทย                                                                                                                                                                        | 116 |

(ข)

|            |                                                                                            |      |
|------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|------|
| ส่วนที่ 2  | <u>ทฤษฎีบรรษัทข้ามชาติกับเหล้าปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดกิจกรรม</u><br><u>ของบรรษัทข้ามชาติ</u> | หน้า |
| บทที่ 4    | กรอบทางทฤษฎีสำหรับการวิเคราะห์บรรษัทข้ามชาติ                                               | 136  |
|            | 4.1 การวิเคราะห์ในเชิงระบบโลก                                                              | 145  |
|            | 4.2 การวิเคราะห์ในเชิง "เศรษฐกิจ/สังคมประชาคม/รัฐ"                                         | 157  |
|            | 4.3 บรรษัทข้ามชาติกับวิริยภาพของรัฐในการพัฒนาเศรษฐกิจ                                      | 167  |
| บทที่ 5    | เหล้าปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดกิจกรรมของบรรษัทข้ามชาติกับทฤษฎี<br>การลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ   | 178  |
|            | 5.1 วิวัฒนาการของทฤษฎีการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ                                           | 183  |
|            | 5.2 เหล้าปัจจัยที่กำหนดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ<br>ในประเทศไทย                          | 206  |
| บทที่ 6    | ความพยายามในการสร้าง "ทฤษฎีทั่วไป" ของการผลิระหว่าง<br>ประเทศ                              | 215  |
|            | 6.1 ทฤษฎี "การทำให้เป็นภายใน" ในฐานะที่เป็นทฤษฎี<br>ทั่วไปของการผลิระหว่างประเทศ           | 215  |
|            | 6.2 ทฤษฎี "ผสมผสาน" ในฐานะที่เป็นทฤษฎีทั่วไปของการผลิ<br>ระหว่างประเทศ                     | 244  |
|            | 6.3 ทฤษฎีของ "Kojima" ในฐานะที่เป็นทฤษฎีทั่วไปของการ<br>ผลิระหว่างประเทศ                   | 254  |
|            | 6.4 บทสรุป                                                                                 | 273  |
| บทส่งท้าย  | บรรษัทข้ามชาติสามารถช่วยการพัฒนาเศรษฐกิจของ<br>ประเทศกำลังพัฒนาได้หรือไม่ ?                | 278  |
| บรรณานุกรม |                                                                                            | 281  |



(ก)

สารบัญตาราง

หน้า

|            |                                                                                                                                                                                                       |    |
|------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| ตารางที่ 1 | Largest firm concentration ratio<br>ปี 1962, 1967, 1972, 1977 แบ่งตามประเภทของ<br>อุตสาหกรรม                                                                                                          | 4  |
| ตารางที่ 2 | ยอดขายของ X บริษัทที่ใหญ่ที่สุดในโลกว่าเป็นกี่เปอร์เซ็นต์<br>ของยอดขายทั้งหมดจาก 483 บริษัท ที่ใหญ่ที่สุดในโลก<br>ในปี 1962, 1967, 1972, 1977                                                         | 5  |
| ตารางที่ 3 | Foreign content ของบริษัทอุตสาหกรรม 422 บริษัท<br>ที่ใหญ่ที่สุดในโลก โดยจำแนกตามประเทศกำเนิด<br>(ปี 1976)                                                                                             | 7  |
| ตารางที่ 4 | Foreign content ของบริษัทอุตสาหกรรม 422 บริษัท<br>ที่ใหญ่ที่สุดในโลก โดยจำแนกตามประเภทอุตสาหกรรมหลัก<br>(ปี 1976)                                                                                     | 8  |
| ตารางที่ 5 | Average foreign content ต่อ 1 บริษัทของกิจการ<br>ของเหลาบริษัทอุตสาหกรรมที่ใหญ่ที่สุดในโลก จำนวน<br>382 บริษัท                                                                                        | 10 |
| ตารางที่ 6 | ยอดขายในต่างประเทศว่าเป็นกี่เปอร์เซ็นต์ของยอดขาย<br>ทั้งหมดของเหลาบริษัทอุตสาหกรรมที่ใหญ่ที่สุดของโลก<br>จำนวน 382 บริษัท โดยแบ่งตามสาขาอุตสาหกรรม และ<br>ตามประเทศที่ลงทุนในปี 1971, 1976 และปี 1980 | 11 |
| ตารางที่ 7 | บทบาทของเหลาบริษัทข้ามชาติในการค้าระหว่างประเทศ<br>ของสหรัฐอเมริกา (ปี 1977)                                                                                                                          | 16 |

|             |                                                                                                                                                                       |    |
|-------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| ตารางที่ 8  | 5 บริษัทข้ามชาติที่ใหญ่ที่สุดของโลกในแต่ละประเภท<br>อุตสาหกรรม (ปี 1977)                                                                                              | 19 |
| ตารางที่ 9  | เหลาคับขันที่แสดงถึงการเข้ามามีบทบาทของบริษัท<br>ต่างประเทศในอุตสาหกรรมที่คัดเลือกมาบางประเภท<br>ทั้งในประเทศพัฒนาแล้วและในประเทศกำลังพัฒนา                           | 29 |
| ตารางที่ 10 | เปรียบเทียบผลผลิตมวลรวมประชาชาติกับยอดขายของ<br>บริษัทข้ามชาติ (ปี 1978)                                                                                              | 34 |
| ตารางที่ 11 | ขนาดที่ใหญ่เพิ่มขึ้นของบริษัทที่ใหญ่ที่สุดของโลกโดยเปรียบเทียบ<br>ระหว่างปี 1962, 1967, 1972 และ 1977                                                                 | 38 |
| ตารางที่ 12 | การกระจายของผลผลิตของบริษัทข้ามชาติ 500 บริษัท<br>โดยแบ่งตามอุตสาหกรรมหลักในปี 1977 กับ 1981                                                                          | 43 |
| ตารางที่ 13 | โครงสร้างของการแบ่งงานภายในบริษัทในขอบเขตระดับ<br>โลกของบริษัทข้ามชาติในปัจจุบันโดยแบ่งตามประเภทของ<br>อุตสาหกรรม 6 ประเภท (ในทฤษฎี "วัฏจักรผลิตภัณฑ์"<br>ของ Vernon) | 50 |
| ตารางที่ 14 | สัดส่วนของการส่งออกภายในบริษัทแมต่อยอดขายทั้งหมด<br>ของบริษัทแม่ - จากตัวอย่างของ 296 บริษัทอุตสาหกรรม<br>ที่ใหญ่ที่สุดของโลกในปี 1977                                | 55 |
| ตารางที่ 15 | เปรียบเทียบการลงทุนในภาคเอกชนของประเทศสหรัฐอเมริกา<br>ตั้งแต่ปี 1914 - 1979                                                                                           | 62 |
| ตารางที่ 16 | เปรียบเทียบระดับของการข้ามชาติของบริษัทข้ามชาติจาก<br>ประเทศต่าง ๆ (ปี 1978)                                                                                          | 64 |

|             |                                                                                                                            |     |
|-------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| ตารางที่ 17 | ลักษณะเฉพาะตัวของบริษัทข้ามชาติในฐานะที่เป็นผู้ลงทุน<br>โดยเข้ามาถือหุ้น                                                   | 73  |
| ตารางที่ 18 | ลักษณะเฉพาะตัวของบริษัทข้ามชาติในฐานะที่เป็นผู้เข้ามา<br>เกี่ยวข้องกับโดยไม่ถือหุ้น                                        | 78  |
| ตารางที่ 19 | สัดส่วนของผลผลิตหัตถอุตสาหกรรมของโลกในช่วงระหว่าง<br>ปี 1870 - 1924                                                        | 83  |
| ตารางที่ 20 | การลงทุนในต่างประเทศของประเทศทุนนิยมพัฒนาแล้ว<br>(อังกฤษ, ฝรั่งเศส, เยอรมัน, สหรัฐอเมริกา) ในช่วง<br>ระหว่างปี 1870 - 1914 | 87  |
| ตารางที่ 21 | การลงทุนในต่างประเทศของอังกฤษโดยแบ่งเป็นสัดส่วน<br>ตามภูมิภาค (ปี 1830 - 1914)                                             | 88  |
| ตารางที่ 22 | การลงทุนในต่างประเทศของฝรั่งเศสโดยแบ่งตามภูมิภาค<br>(ปี 1900, 1914)                                                        | 89  |
| ตารางที่ 23 | การกระจายของบริษัทข้ามชาติในประเทศไทย โดยแบ่ง<br>ตามสัญชาติและตามปีที่ก่อตั้ง                                              | 123 |
| ตารางที่ 24 | การกระจายของบริษัทข้ามชาติในประเทศไทย โดยแบ่ง<br>ตามสาขาอุตสาหกรรม                                                         | 125 |
| ตารางที่ 25 | ยอดหนี้คงค้างและภาระหนี้ของภาครัฐบาลและภาคเอกชน<br>ไทย                                                                     | 127 |
| ตารางที่ 26 | การไหลเข้าของการลงทุนโดยตรงสุทธิในประเทศไทย<br>ตามสาขาเศรษฐกิจต่าง ๆ , ยอดสะสมรวมระหว่างปี<br>1970 - 1982                  | 129 |

|          |    |                                                                              |     |
|----------|----|------------------------------------------------------------------------------|-----|
| ตารางที่ | 27 | การลงทุนจากต่างประเทศในเกาหลีใต้ จำแนกตามภาคอุตสาหกรรม                       | 131 |
| ตารางที่ | 28 | บริษัทที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย จำแนกตามภาคอุตสาหกรรม (ปี 1980)               | 132 |
| ตารางที่ | 29 | บริษัทที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย 1,000 บริษัท จัดอันดับตามยอดขาย (ปี 1980)     | 133 |
| ตารางที่ | 30 | ลักษณะและสาเหตุของ "คลื่นยาว" ในประวัติศาสตร์พัฒนาการของทุนนิยมโลก           | 150 |
| ตารางที่ | 31 | สรุปรวมการเปลี่ยนแปลงในระบบเศรษฐกิจโลกทุนนิยม                                | 156 |
| ตารางที่ | 32 | เปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างทุนนิยมยุคต้นกับทุนนิยมยุคหลัง                  | 158 |
| ตารางที่ | 33 | Matrix ของประเทศผู้ลงทุนในต่างประเทศกับประเทศผู้รับการลงทุน                  | 175 |
| ตารางที่ | 34 | Matrix ซึ่งแสดงผลกระทบที่มีต่อประเทศผู้รับการลงทุน                           | 176 |
| ตารางที่ | 35 | Matrix ของผลได้และผลเสียของการลงทุนของบริษัทข้ามชาติในประเทศจีนยุคสี่ทันสมัย | 177 |
| ตารางที่ | 36 | แหล่งปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศในประเทศไทย             | 209 |

(ช)

หน้า

|             |                                                                                                           |     |
|-------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| ตารางที่ 37 | เหล้าปัจจัยที่กำหนดการลงทุนโดยตรงของบริษัทญี่ปุ่น<br>ในประเทศไทย (ภาคหัตถอุตสาหกรรม)                      | 214 |
| ตารางที่ 38 | การจกประเภทของกิจกรรมทางการตลาด                                                                           | 232 |
| ตารางที่ 39 | ประเภทต่าง ๆ ของการผลิระหว่างประเทศ - ปัจจัย<br>ที่กำหนด                                                  | 246 |
| ตารางที่ 40 | ทฤษฎี "ผสมผสาน" ของการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ                                                             | 248 |
| ตารางที่ 41 | Inward และ Outward direct investment<br>กับขั้นตอนต่าง ๆ ของการพัฒนาเศรษฐกิจ - พลวัตของ<br>"OLI paradigm" | 252 |

(๗)

สารบัญแผนภูมิ

|                                                                                                 | หน้า |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|------|
| แผนภูมิที่ 1 แสดงวิธีหาระดับการค้ำภายในบริษัทข้ามชาติ                                           | 13   |
| แผนภูมิที่ 2 ทิศทางของการกลายเป็นบริษัทข้ามชาติ                                                 | 68   |
| แผนภูมิที่ 3 วิวัฒนาการของบริษัทข้ามชาติสมัยใหม่                                                | 95   |
| แผนภูมิที่ 4 โครงสร้างองค์การของบริษัทแบบ<br>Unitary form                                       | 97   |
| แผนภูมิที่ 5 โครงสร้างองค์การของบริษัทแบบ<br>Multi-division form                                | 100  |
| แผนภูมิที่ 6 FA ที่ใช้ระบบ CAD/CAM                                                              | 105  |
| แผนภูมิที่ 7 โมเดลของ Matrix Organization                                                       | 107  |
| แผนภูมิที่ 8 แบบจำลองการจัดตั้งหน่วยธุรกิจยุทธศาสตร์ (SBU)                                      | 109  |
| แผนภูมิที่ 9 Product Portfolio Matrix                                                           | 110  |
| แผนภูมิที่ 10 Matrix Business Screen<br>ของบริษัท General Electric                              | 114  |
| แผนภูมิที่ 11 วิวัฒนาการของบริษัทข้ามชาติในประเทศไทย<br>(ปี 1855 - 1982)                        | 135  |
| แผนภูมิที่ 12 โครงสร้างพื้นฐานขององค์ประกอบสังคมแบบทุนนิยม<br>ในปัจจุบัน                        | 165  |
| แผนภูมิที่ 13 พฤติกรรมของบริษัทข้ามชาติกับการพัฒนาเศรษฐกิจ                                      | 171  |
| แผนภูมิที่ 14 ความสัมพันธ์ระหว่างขนาดของบริษัทกับความเป็นไปได้<br>ของการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ | 193  |

|               |                                                                                                                             | หน้า |
|---------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|
| แผนภูมิที่ 15 | แบบจำลองทฤษฎีของ Aliber ว่าด้วยทางเลือกในการ<br>เจาะตลาดต่างประเทศของบริษัทข้ามชาติ                                         | 195  |
| แผนภูมิที่ 16 | วิวัฒนาการของทฤษฎีการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ<br>ไปสู่ "eclectic theory" ของ Dunning<br>โดยสังเขป                            | 201  |
| แผนภูมิที่ 17 | ลักษณะพึ่งพาซึ่งกันและกันของเหล่ากิจกรรมของ<br>บริษัทธุรกิจสมัยใหม่                                                         | 217  |
| แผนภูมิที่ 18 | Input - Output ของเทคโนโลยี (ความรู้)<br>ในบริษัทสมัยใหม่                                                                   | 221  |
| แผนภูมิที่ 19 | เงื่อนไขการเลือกวิธีการทำธุรกิจในต่างประเทศ<br>ของบริษัทข้ามชาติโดยใช้ NPV approach                                         | 229  |
| แผนภูมิที่ 20 | การเปรียบเทียบโครงสร้างราคาการผลิตต่อผลิตภัณฑ์<br>1 หน่วยของบริษัทข้ามชาติ, บริษัทคู่แข่ง, บริษัทลูก<br>และบริษัทในท้องถิ่น | 236  |
| แผนภูมิที่ 21 | Illustration of Relationship between Direct<br>Investment Flows and Income Levels.                                          | 250  |
| แผนภูมิที่ 22 | "แกนแท้" ของทฤษฎี "Kojima" ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับ<br>ทฤษฎีการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ                                        | 256  |

## ส่วนที่ 1

ลักษณะและขอบเขตของกิจกรรมของบริษัทข้ามชาติกับบทบาทของมันในเศรษฐกิจโลก

### บทที่ 1. ฐานะของบริษัทข้ามชาติในเศรษฐกิจโลกปัจจุบัน

#### 1.1 ความสำคัญของการวิเคราะห์ในเชิงบริษัท (Corporate) ต่อการวิเคราะห์เศรษฐกิจทุนนิยมในปัจจุบัน

[1] เป็นการยากยิ่งที่จะปฏิเสธข้อเท็จจริงที่ว่า องค์ประธานทางเศรษฐกิจที่สำคัญที่สุดในการผลักดันเศรษฐกิจทุนนิยมสมัยใหม่นั้นก็คือ บริษัท (Corporation) ฉะนั้น ในการวิเคราะห์เศรษฐกิจทุนนิยมของประเทศหนึ่ง ๆ อย่างเป็นรูปธรรมนั้น เราจึงไม่อาจหลีกเลี่ยงที่จะต้องศึกษาความเป็นมา ความเป็นไปของกลุ่มธุรกิจ หรือกลุ่มบริษัทขนาดใหญ่ (Largest Groups of Companies) ของประเทศหนึ่ง รวมทั้งอิทธิพล, บทบาททางเศรษฐกิจที่กลุ่มบริษัทขนาดใหญ่เหล่านี้มีต่อโครงสร้าง และภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศนั้นได้

ในระบบเศรษฐกิจสมัยใหม่ ผู้ที่ตัดสินใจในการลงทุนคือผู้ที่กำหนดขนาดของเศรษฐกิจทุนนิยม แต่ในเศรษฐกิจทุนนิยม นอกจากรัฐบาลแล้ว องค์ประธานทางเศรษฐกิจที่ตัดสินใจในการลงทุนส่วนใหญ่ ล้วนแล้วแต่เป็นบริษัทหรือบริษัทหุ้นส่วน (Joint-Stock Company) ทั้งสิ้น

ในการวิเคราะห์สังคมทุนนิยมที่ภาคสมัยใหม่ (modern sector) ยังไม่ได้เจริญเติบโตอย่างเต็มที่จนมีฐานะที่รอมงำเป็นใหญ่ หรือมีความสำคัญมากที่สุดในระบบเศรษฐกิจ อย่างเช่น ในการวิเคราะห์ทุนนิยมญี่ปุ่นช่วงก่อนสงครามโลกครั้งที่ 2 หรือการวิเคราะห์พัฒนาการของทุนนิยมไทยในช่วงก่อน พ.ศ. 2490 "การวิเคราะห์ระบอบกรรมสิทธิ์" โดยเฉพาะในภาคเกษตร จะต้องเป็นด้านหลัก หรือเป็นพื้นฐานในการวิเคราะห์สังคมนั้น แต่การวิเคราะห์เศรษฐกิจญี่ปุ่นในช่วงหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 หรือเศรษฐกิจของประเทศอุตสาหกรรมที่พัฒนาแล้ว ประเทศอื่น ๆ รวมทั้งเศรษฐกิจทุนนิยมไทยในปัจจุบันด้วยนั้น "การวิเคราะห์บริษัทขนาดใหญ่" น่าที่จะเป็นด้านหลักหรือเป็นพื้นฐานที่มาแทนที่การ



วิเคราะห์ระบอบกรรมสิทธิ์ที่ดิน, ในการวิเคราะห์เศรษฐกิจปัจจุบัน วิวัฒนาการของงานเขียนของ ศาสตราจารย์เกร็กเกียรีตี ฟิฟธัมเสร์ธอร์ม ผู้ซึ่งเป็นนักเศรษฐศาสตร์ที่มีชื่อเสียงคนหนึ่งของเมืองไทย จากเรื่อง ที่ดินกับชาวนา : ปฏิรูปหรือปฏิวัติ (สำนักพิมพ์ดวงกมล) ในปี พ.ศ. 2521 จนถึงเรื่อง วิเคราะห์ลักษณะการเป็นเจ้าของธุรกิจขนาดใหญ่ในประเทศไทย (สถาบันไทยคดีศึกษา) พ.ศ. 2525 จึงเป็นสิ่งที่สะท้อนให้เห็นถึงการเปลี่ยนแปลงอันนี้ได้เป็นอย่างดี

ฉะนั้น "แคปิตลลิสม์" (สุภา ศิริมานนท์, พ.ศ. 2494) ในยุคปัจจุบันจึงนอกจากจะเป็น ทุนนิยมยุคหลัง (Late Capitalism) ที่กำหนดลักษณะของทุนนิยมตามลำดับวันเดือนปี (Chronology) (Mandel, 1976, p. 7) แล้วมันยังเป็น ทุนนิยมบริษัท (Corporate Capitalism) (Miyazaki, 1985) อีกด้วย

## 1.2 ความสำคัญที่เพิ่มขึ้นของบริษัทข้ามชาติในเศรษฐกิจโลกปัจจุบัน

[2] แล้วทำไม บริษัทข้ามชาติ (Multinational Corporations) จึงเป็นหัวข้อสำคัญที่มีคุณค่าควรแก่การศึกษาเป็นอย่างยิ่งสำหรับนักเศรษฐศาสตร์ปัจจุบันแล้ว? คำตอบนี้ Dunning (1981) ได้ความเห็นไว้ว่า ก็เพราะ "ความสำคัญที่เพิ่มขึ้นของบริษัทข้ามชาติในเศรษฐกิจโลกสมัยใหม่" (หน้า 3) นั่นคือ ที่ทำให้บริษัทข้ามชาติได้กลายมาเป็นหัวข้อคนควาที่สำคัญยิ่งหัวข้อหนึ่งสำหรับวิชาเศรษฐศาสตร์ปัจจุบัน เราสามารถพิจารณาความสำคัญที่เพิ่มขึ้นของบริษัทข้ามชาติในเศรษฐกิจโลกปัจจุบันได้จากแง่มุมต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

### (ก) สัดส่วนของบริษัทข้ามชาติในผลผลิตโลก (world's output)

เหลาบริษัทที่เกี่ยวข้องในการลงทุนในต่างประเทศโดยตรง (Foreign direct investment หรือ FDI) ได้ทำการผลิตเป็นถึง 1 ใน 5 ของผลผลิตของโลก (โดยไม่นับผลผลิตจากประเทศค่ายสังคมนิยมเข้าไปด้วย) ในช่วงกลางทศวรรษที่ 1970 (Dunning, 1981) และยอดขายของบริษัทลูกในต่างประเทศ (โดยไม่นับการ

ภายในบริษัท) ของบริษัทข้ามชาติทั้งหมด (ทั้งที่เป็นบริษัทอุตสาหกรรม และไม่ใช่อุตสาหกรรม) รวมแล้วเป็นถึง 830,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 1976 ในขณะที่ยอดส่งออกของโลก (world outputs) ในปีเดียวกันเป็นเพียง 918,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐเท่านั้น (UN, 1978, p. 35)

(ข) ระดับการกระจุกตัว (concentration) ของ  
บริษัทข้ามชาติที่ใหญ่ที่สุดในโลก เมื่อเทียบกับจำนวนบริษัท  
ข้ามชาติทั้งหมด

ในปี 1976 มีบริษัทข้ามชาติอยู่จำนวนเกือบ 11,000 บริษัท ซึ่งมีบริษัทที่ดำเนินการผลิตในต่างประเทศอยู่ถึง 82,600 บริษัท แต่ในจำนวนนั้นมีบริษัทข้ามชาติอยู่เพียง 371 บริษัท ที่ดำเนินการผลิตอยู่มากกว่า 20 ประเทศขึ้นไป และมียอดขายเป็นถึงสามในห้าของยอดขายทั้งหมดของบริษัทข้ามชาติ (Dunning, 1981, p. 3). จาก The World's Largest Industrial Enterprises ของ John H. Dunning & Robert D. Pearce (1981) ทำให้เราสามารถคำนวณหาอัตราการกระจุกตัวของบริษัทที่ใหญ่ที่สุดของโลก (Largest Firm concentration ratios) โดยแบ่งตามประเภทอุตสาหกรรม และตามจำนวนบริษัทที่กระจุกตัวได้ ดังตารางที่ 1 และ ตารางที่ 2 นี้. จากตารางที่ 1 ซึ่งเป็นการวัดอัตราการกระจุกตัวจากยอดขายของ 3 บริษัทใหญ่ที่สุดของโลกว่าเป็นกี่เปอร์เซ็นต์ของยอดขายของ 20 บริษัทใหญ่ที่สุดของโลก เราพบว่าในปี 1977 อัตราการกระจุกตัวเฉลี่ยของ 8 อุตสาหกรรมที่คำนวณได้ครบ 20 บริษัทนั้นเป็น 34.4 % (ปิโตรเลียม, อิเล็กทรอนิกส์ และเครื่องใช้ไฟฟ้า, เคมีและยา, เครื่องใช้ในอุตสาหกรรมและฟาร์มเกษตร, รถยนต์, โลหะ, อาหาร, สิ่งทอ เสื้อผ้า เครื่องหนัง) จากตารางที่ 2 เราพบว่ายอดขายของบริษัทที่ใหญ่ที่สุดของโลกจำนวน 50 บริษัทแรกเป็นสัดส่วนถึง 42.8% ของยอดขายของบริษัทที่ใหญ่ที่สุดของโลกจำนวน 4.83 บริษัทในปี 1977 ซึ่งนับว่ามีระดับการกระจุกตัวที่สูงมากทีเดียว

ตารางที่ 1

Largest Firm concentration ratios: <sup>(1)</sup> ปี 1962, 1967  
1972, 1977 แบ่งตามอัตราการกระจุกตัวของบริษัทที่ใหญ่ที่สุดของโลก  
ประเภทของอุตสาหกรรม (%)

| อุตสาหกรรม                                               | 1962 | 1967 | 1972 | 1977 |
|----------------------------------------------------------|------|------|------|------|
| การบิน <sup>(2)</sup>                                    | 42.7 | 40.7 | 37.3 | 41.6 |
| เครื่องใช้ในสำนักงาน (รวมทั้งคอมพิวเตอร์) <sup>(3)</sup> | 65.4 | 70.8 | 70.2 | 70.3 |
| ปิโตรเลียม                                               | 46.8 | 43.2 | 41.4 | 36.9 |
| อิเล็กทรอนิกส์และเครื่องใช้ไฟฟ้า                         | 39.4 | 36.2 | 33.5 | 33.7 |
| เคมีและยา                                                | 29.8 | 27.3 | 25.5 | 25.2 |
| เครื่องใช้ในอุตสาหกรรมและฟาร์มเกษตร                      | 33.6 | 31.9 | 32.9 | 34.8 |
| ท่อเรือ, รถไฟ และเครื่องคมนาคม <sup>(4)</sup>            | 74.0 | 65.1 | 52.8 | 53.8 |
| ยาง <sup>(3)</sup>                                       | 52.3 | 55.8 | 57.9 | 55.9 |
| รถยนต์                                                   | 67.5 | 64.6 | 58.1 | 54.3 |
| โลหะ (การผลิตและผลิตภัณฑ์)                               | 31.7 | 29.1 | 27.2 | 26.7 |
| วัสดุก่อสร้าง <sup>(5)</sup>                             | 44.1 | 46.3 | 50.3 | 52.9 |
| ยาสูบ <sup>(3)</sup>                                     | 61.1 | 59.8 | 58.0 | 61.8 |
| เครื่องคัม <sup>(3)</sup>                                | 53.9 | 52.8 | 56.2 | 57.1 |
| อาหาร                                                    | 38.8 | 36.3 | 34.6 | 34.9 |
| กระดาษและผลิตภัณฑ์จากไม้ <sup>(6)</sup>                  | 29.5 | 26.8 | 26.6 | 28.4 |
| สิ่งทอ, เสื้อผ้า, เครื่องหนัง                            | 28.6 | 28.5 | 30.0 | 28.7 |

ที่มา : Dunning & Pearce, The World's Largest Industrial Enterprises 1981, p.69

หมายเหตุ (1) วัดจากยอดขายของ 3 บริษัทที่ใหญ่ที่สุดของโลกว่าเป็นกี่เปอร์เซ็นต์ของยอดขายของ 20 บริษัทที่ใหญ่ที่สุดของโลก

- (2) เปอร์เซนต์ของยอดขาย 3 บริษัทที่ใหญ่ที่สุดของโลกในจำนวน 15 บริษัทที่ใหญ่ที่สุดของโลก  
(3) เปอร์เซนต์ของยอดขาย 3 บริษัทที่ใหญ่ที่สุดของโลกในจำนวน 8 บริษัทที่ใหญ่ที่สุดของโลก  
(4) เปอร์เซนต์ของยอดขาย 3 บริษัทที่ใหญ่ที่สุดของโลกในจำนวน 7 บริษัทที่ใหญ่ที่สุดของโลก  
(5) เปอร์เซนต์ของยอดขาย 3 บริษัทที่ใหญ่ที่สุดของโลกในจำนวน 11 บริษัทที่ใหญ่ที่สุดของโลก  
(6) เปอร์เซนต์ของยอดขาย 3 บริษัทที่ใหญ่ที่สุดของโลก ในจำนวน 19 บริษัทที่ใหญ่ที่สุดของโลก

ตารางที่ 2

ยอดขาย X บริษัทที่ใหญ่ที่สุดในโลกว่าเป็นกี่เปอร์เซ็นต์ของยอดขายทั้งหมด  
จาก 483 บริษัท ที่ใหญ่ที่สุดในโลก ในปี 1962, 1967, 1972, 1977

|   |       | 1962  | 1967  | 1972  | 1977  |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|
| X | = 25  | 31.0  | 28.7  | 27.6  | 30.5  |
| X | = 50  | 42.8  | 40.4  | 38.8  | 42.8  |
| X | = 100 | 57.5  | 54.9  | 54.0  | 57.3  |
| X | = 150 | 67.4  | 65.5  | 64.9  | 67.6  |
| X | = 200 | 75.3  | 73.9  | 73.5  | 75.4  |
| X | = 250 | 81.5  | 80.6  | 80.2  | 81.6  |
| X | = 300 | 86.7  | 86.1  | 85.7  | 86.6  |
| X | = 350 | 91.2  | 90.7  | 90.4  | 90.9  |
| X | = 400 | 95.0  | 94.6  | 94.4  | 94.7  |
| X | = 483 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |

ที่มา : Dunning & Pearce, The World's Largest Industrial Enterprises,  
1981, p. 70

(ค) ความสำคัญที่เพิ่มขึ้นของการผลิตในต่างประเทศที่มีต่อการ  
ขยายตัวของบริษัทข้ามชาติที่ใหญ่ที่สุดของโลก

ในปี 1977 27 % ของยอดขายของ 866 บริษัทอุตสาหกรรมที่ใหญ่ที่สุดของโลกนั้นมาจากบริษัทลูกในต่างประเทศของบริษัทเหล่านี้ (Dunning & Pearce, 1981, p.110) ซึ่งความสำคัญของการผลิตในต่างประเทศของบริษัทเหล่านั้น เราสามารถวัดได้จากสัดส่วนของ Foreign content (สัดส่วนของยอดขายหรือทรัพย์สินหรือการจ้างงานในต่างประเทศต่อยอดขายหรือทรัพย์สินหรือการจ้างงานทั้งหมด)

ตารางที่ 3, ตารางที่ 4, ตารางที่ 5, ตารางที่ 6 ต่อไปนี้ เป็นการแสดงให้เห็นถึง Foreign content ของเหล่าบริษัทข้ามชาติที่ใหญ่ที่สุดของโลก โดยจำแนกตามประเทศกำเนิด (Home country) จำแนกตามประเภทอุตสาหกรรม ตาม Average Foreign content ต่อ 1 บริษัท และตามการเปรียบเทียบระหว่างปี 1971, ปี 1976, ปี 1980 จากตารางที่ 3 เราพบว่า ในจำนวนบริษัทที่ใหญ่ที่สุดในโลก 422 บริษัท ที่ทำการศึกษามีถึง 153 บริษัท ที่มี Foreign content มากกว่า 25 % ขึ้นไปในปี 1976 ซึ่งจากตารางที่ 4 เราพบว่าดัชนีที่แสดง Foreign content วัดจากจำนวนบริษัทที่มี Foreign content มากกว่า 25 % ขึ้นไปว่าเป็นกิเปอร์เซนต์ของจำนวนบริษัททั้งหมดในอุตสาหกรรมนั้น ๆ โดยรวมทั้งหมดแล้วเป็นถึง 40 % จากตารางที่ 5 และตารางที่ 6 เราพบว่า ความสำคัญของการผลิตในต่างประเทศ โดยดูจากสัดส่วนของ Foreign content นั้น ในทุก ๆ ประเทศที่ลงทุน มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นมาโดยตลอด ไม่ว่าจะเป็นมองจากยอดขายหรือทรัพย์สินสุทธิ หรือรายได้สุทธิ หรือการจ้างงาน

ตารางที่ 3

Foreign content (a) ของบริษัทอุตสาหกรรม 422 บริษัทที่ใหญ่ที่สุด  
ของโลก โดยจำแนกตามประเทศกำเนิด (ปี 1976)  
(หน่วย : จำนวนบริษัท)

| Foreign Content<br>(Percentage) | สหรัฐอเมริกา | ญี่ปุ่น | อังกฤษ | เยอรมัน<br>ตะวันตก | ประเทศที่พัฒนา<br>แล้วอื่น ๆ | ประเทศกำลัง<br>พัฒนา | รวม |
|---------------------------------|--------------|---------|--------|--------------------|------------------------------|----------------------|-----|
| มากกว่า 75...                   | --           | --      | 6      | --                 | 14                           | 1                    | 21  |
| 51-75...                        | 12           | 1       | 9      | --                 | 9                            | --                   | 31  |
| 26-50...                        | 70           | 4       | 14     | 4                  | 9                            | --                   | 101 |
| 5-25...                         | 97           | 21      | 10     | 14                 | 14                           | --                   | 156 |
| น้อยกว่า 5...                   | 21           | 16      | 1      | 1                  | 6                            | 2                    | 47  |
| ศูนย์ (nil) ...                 | 13           | --      | 1      | 3                  | 4                            | 4                    | 25  |
| ไม่ทราบ (Unknown)...            | 10           | 7       | --     | 5                  | 16                           | 3                    | 41  |
| รวม....                         | 223          | 49      | 41     | 27                 | 72                           | 10                   | 422 |

ที่มา : UN, Transnational Corporation in World Development, 1978, p. 213

หมายเหตุ (a) การวัด Foreign Content นั้น วัดจากยอดขายของบริษัทลูกในต่างประเทศที่ขายต่อบุคคลที่สาม ว่าเป็นกัเปอร์เซนต์ของยอดขายทั้งหมด (total consolidated sales) ในกรณีที่ไม่มีข้อมูลยอดขายของบริษัทลูก ก็จะใช้ทรัพย์สิน (สุทธิ) ในต่างประเทศว่าเป็นกัเปอร์เซนต์ของยอดทรัพย์สินทั้งหมดหรือไม่ก็ใช้จำนวนการจ้างงานในต่างประเทศว่าเป็นกัเปอร์เซนต์ของยอดการจ้างงานทั้งหมด

ตารางที่ 4

Foreign content ของบริษัทอุตสาหกรรม 422 บริษัท ที่ใหญ่ที่สุดของโลก โดยจำแนกตามประเภท  
อุตสาหกรรมหลัก ปี 1976

| อุตสาหกรรม (b)                                 | จำนวนบริษัทที่มี Foreign content |            |            |           |                |                |         | จำนวนรวม<br>ทั้งหมด | ค่าเฉลี่ยแสดง<br>foreign<br>content (c)<br>(%) |
|------------------------------------------------|----------------------------------|------------|------------|-----------|----------------|----------------|---------|---------------------|------------------------------------------------|
|                                                | มากกว่า<br>75 %                  | 51-75<br>% | 26-50<br>% | 5-25<br>% | น้อยกว่า<br>5% | ศูนย์<br>(mil) | ไม่ทราบ |                     |                                                |
| <u>ทรัพยากร</u>                                |                                  |            |            |           |                |                |         |                     |                                                |
| เหมืองแร่ .....                                | 2                                | 2          | 2          | -         | 2              | 3              | 4       | 15                  | 54                                             |
| ปิโตรเลียม .....                               | 4                                | 5          | 10         | 10        | 10             | 5              | 8       | 52                  | 43                                             |
| <u>ที่ต้องวิจัยมาก</u><br>(Research intensive) |                                  |            |            |           |                |                |         |                     |                                                |
| ยา .....                                       | 2                                | 3          | 10         | 1         | -              | -              | -       | 16                  | 94                                             |
| เครื่องมือวิทยาศาสตร์                          | 1                                | 1          | 3          | 1         | -              | -              | -       | 6                   | 83                                             |
| ยาง .....                                      | 1                                | -          | 4          | 4         | -              | -              | -       | 9                   | 55                                             |
| เครื่องจักรประเภทไม่ใช่-<br>เครื่องไฟฟ้า       | 3                                | 1          | 9          | 8         | 2              | 1              | 1       | 25                  | 54                                             |
| เคมี .....                                     | 1                                | 4          | 13         | 20        | 4              | -              | 2       | 44                  | 45                                             |
| เครื่องไฟฟ้าและเครื่องใช้ใน-<br>สำนักงาน       | 2                                | 4          | 11         | 22        | 1              | 1              | 3       | 44                  | 41                                             |
| การบิน                                         | -                                | -          | -          | 3         | 2              | 5              | 2       | 12                  | -                                              |

∞

ตารางที่ 4 (ต่อ)

| อุตสาหกรรม (b)      | จำนวนบริษัทที่มี Foreign content |            |            |           |                 |                | ไม่ทราบ | จำนวนรวม<br>ทั้งหมด | ดัชนีแสดง<br>foreign<br>content (c)<br>(%) |
|---------------------|----------------------------------|------------|------------|-----------|-----------------|----------------|---------|---------------------|--------------------------------------------|
|                     | มากกว่า<br>75 %                  | 51-75<br>% | 26-50<br>% | 5-25<br>% | น้อยกว่า<br>5 % | ศูนย์<br>(mil) |         |                     |                                            |
| <u>ทั่วไป</u>       |                                  |            |            |           |                 |                |         |                     |                                            |
| อาหารและเครื่องดื่ม | 2                                | 5          | 10         | 24        | 6               | 3              | 5       | 55                  | 34                                         |
| กระดาษ              | 1                                | 1          | 3          | 8         | 1               | 1              | 2       | 17                  | 33                                         |
| รถยนต์และอะไหล่     | -                                | -          | 10         | 18        | 2               | 2              | 1       | 33                  | 31                                         |
| โลหะ                | 1                                | 3          | 6          | 20        | 13              | 4              | 10      | 57                  | 21                                         |
| อื่น ๆ              | 1                                | 2          | 10         | 17        | 4               | -              | 3       | 37                  | 38                                         |
| รวม                 | 21                               | 31         | 101        | 156       | 47              | 25             | 41      | 422                 | 40                                         |

ที่มา : UN, Transnational Corporation in World Development, 1978, p. 214

หมายเหตุ (b) แบ่งตามอุตสาหกรรมหลักของกลุ่มบริษัทนั้น

(c) ดัชนีอันนี้คำนวณมาจากจำนวนบริษัทที่มี Foreign content มากกว่า 25% ว่ามีจำนวนเป็นกี่เปอร์เซ็นต์ของจำนวนบริษัททั้งหมดในอุตสาหกรรมประเภทนั้น



ตารางที่ 5

Average foreign content ต่อ 1 บริษัท ของกิจการ  
ของบรรษัทอุตสาหกรรมที่ใหญ่ที่สุดของโลกจำนวน 382 บริษัท  
(หน่วย : ลานดอลลาร์, เปอร์เซนต์)

| รายการและปี           | ยอดรวมทั้งหมด<br>(ลานดอลลาร์) | จากต่างประเทศ<br>(ลานดอลลาร์) | สัดส่วนของต่างประเทศ<br>(%) |
|-----------------------|-------------------------------|-------------------------------|-----------------------------|
| <u>ยอดขาย</u>         |                               |                               |                             |
| 1971                  | 1,769                         | 527                           | 30                          |
| 1976                  | 3,797                         | 1,339                         | 35                          |
| 1980                  | 7,084                         | 2,822                         | 40                          |
| <u>ทรัพย์สินสุทธิ</u> |                               |                               |                             |
| 1971                  | 956                           | 300                           | 31                          |
| 1976                  | 1,475                         | 423                           | 29                          |
| 1980                  | 2,417                         | 803                           | 33                          |
| <u>รายได้สุทธิ</u>    |                               |                               |                             |
| 1971                  | 83                            | 41                            | 49                          |
| 1976                  | 150                           | 65                            | 43                          |
| 1980                  | 266                           | 140                           | 53                          |
| <u>การจ้างงาน</u>     |                               |                               |                             |
| 1971                  | 61,318 (คน)                   | 23,958 (คน)                   | 39                          |
| 1976                  | 63,297                        | 27,002                        | 43                          |
| 1980                  | 68,669                        | 31,914                        | 46                          |
| <u>การส่งออก</u>      |                               |                               |                             |
| 1971                  | 271                           |                               |                             |
| 1976                  | 695                           |                               |                             |
| 1980                  | 1,344                         |                               |                             |

ที่มา : UN, Transnational Corporations in World Development  
(Third Survey), 1983, p. 48

ตารางที่ 6

ยอดขายในต่างประเทศว่าเป็นกึ่งเปอร์เซ็นต์ของยอดขายทั้งหมดของ  
เหล่าบริษัทอุตสาหกรรมที่ใหญ่ที่สุดของโลกจำนวน 382 บริษัทโดย  
แบ่งตามสาขาอุตสาหกรรมและตามประเทศที่ลงทุนในปี 1971, 1976  
และปี 1980 (%)

| สาขา           | 1971 | 1976 | 1980 | ที่ลงทุน             | 1971 | 1976 | 1980 |
|----------------|------|------|------|----------------------|------|------|------|
| อุตสาหกรรม     |      |      |      |                      |      |      |      |
| เหมืองแร่      | -    | 44   | 42   | แคนาดา               | -    | -    | 48   |
| ก่อสร้าง       | -    | -    | -    | ฝรั่งเศส             | 44   | 49   | 54   |
| อาหาร          | 27   | 27   | 30   | เยอรมันตะวันตก       | 46   | 47   | 51   |
| กระดาษ         | 27   | 29   | 27   | ญี่ปุ่น              | 20   | 22   | 43   |
| เคมี           | 40   | 45   | 48   | อังกฤษ               | 29   | 28   | 41   |
| ปิโตรเลียม     | 21   | 37   | 49   | อเมริกา              | 23   | 30   | 31   |
| ยาง            | -    | -    | 37   | ประเทศยุโรป          |      |      |      |
| โลหะ           | 24   | 26   | 36   | ตะวันตก และ          | 53   | 57   | 62   |
| เครื่องจักร    | 31   | 36   | 38   | ประเทศอื่น ๆ         |      |      |      |
| อิเล็กทรอนิกส์ | 28   | 32   | 41   | <u>ประเทศทั้งหมด</u> | 30   | 35   | 40   |
| ขนส่ง          | 36   | 42   | 47   |                      |      |      |      |
| ทุกสาขา        |      |      |      |                      |      |      |      |

ที่มา : UN, Transnational Corporations in World Development  
(Third Survey), 1983, p. 48

(ง) ความมโหฬารของขนาด "ทุน" ของบริษัทข้ามชาติ

ประมาณกันว่า ทรัพย์สินสภาพคล่อง (Liquid assets) ของบริษัทข้ามชาติทุกประเภทรวมกันแล้วมีจำนวนเกือบ 3 เท่าของยอดรวมเงินตราต่างประเทศและทองคำสำรองของโลกทั้งหมดรวมกันในปลายทศวรรษที่ 1970 เลียอ็อก (Dunning, 1981, p. 3)

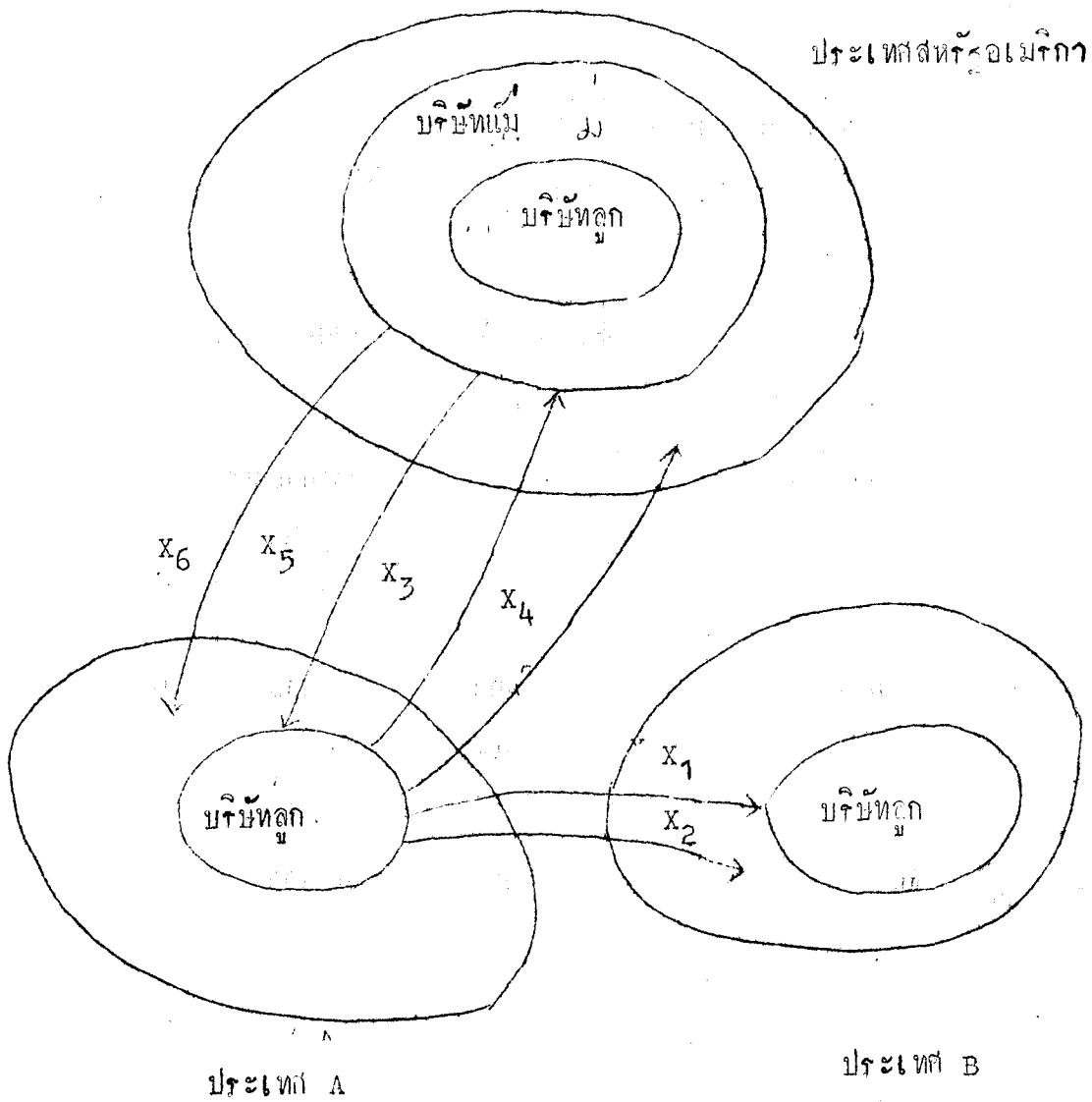
(จ) ความสำคัญของบริษัทข้ามชาติต่อเศรษฐกิจของประเทศผู้ส่งออกทุน (Home country)

เวลาพิจารณาถึงความสำคัญหรือบทบาทของบริษัทข้ามชาติต่อเศรษฐกิจของประเทศผู้ส่งออกทุน (Home country) เราจะพิจารณาในเรื่องบทบาทของบริษัทข้ามชาติในการค้าระหว่างประเทศของประเทศนั้นเป็นหลัก ทั้งนี้ก็เพราะว่าเรื่องนี้ไม่ยากเกินไปสำหรับการคิดคำนวณหาออกมาเป็นตัวเลขนั่นเอง ซึ่งวิธีคิดนั้น เราจะแบ่งประเภทของการค้าออกเป็น (1) การค้าที่ซื้อขายกันในราคาที่เหมาะสมสำหรับทั้ง 2 ฝ่าย (Arm's-length prices) กับ (2) การค้าภายในบริษัทข้ามชาติ (Intra-Firm trade) อนึ่ง ในการพิจารณาถึงบทบาทของบริษัทข้ามชาตินั้น เราจะพิจารณาถึงบทบาทของบริษัทข้ามชาติของประเทศนั้น กับบทบาทของบริษัทข้ามชาติจากต่างประเทศที่มาลงทุนในประเทศนั้นควบคู่กันไป

การคำนวณการค้าที่ซื้อขายกันในราคาที่เหมาะสมสำหรับทั้ง 2 ฝ่ายนั้น เป็นรูปการของการค้าทั่วไป จึงไม่ค่อยมีปัญหายุ่งยากเท่าไรนักในการคำนวณ แต่การคำนวณการค้าภายในบริษัทข้ามชาตินั้น ซับซ้อนกว่า และต้องใช้วิธีการที่แตกต่างไปจากเดิม ดังแสดงให้เห็นได้ตามแผนภูมิที่ 1 นี้ อนึ่ง ในที่นี้จะขอใช้ตัวอย่างของประเทศสหรัฐอเมริกา ทั้งนี้ก็เพราะว่าประเทศนี้เป็นประเทศที่ส่งออกทุนมากที่สุดของโลก และมีบริษัทข้ามชาติที่ใหญ่ที่สุดของโลกอยู่เป็นจำนวนมากที่สุดในโลกขณะนี้

แผนภูมิที่ 1

แสดงวิธีการหาระดับการค้ำภายในบริษัทข้ามชาติ



ที่มา : Sugimoto, 1978, pp. 5-6

- $x_1$  = การส่งออกจากบริษัทที่อยู่ในประเทศ A ไปยังบริษัท B  
เครือข่ายเดียวกันในประเทศ
- $x_2$  = การส่งออกจากบริษัทที่อยู่ในประเทศ A ไปยังประเทศ B  
(นอกเหนือไปจาก  $x_1$ )
- $x_3$  = การส่งออกจากบริษัทที่อยู่ในประเทศ A ไปยังบริษัทแม่ใน  
ประเทศสหรัฐอเมริกา (รวมทั้งบริษัทที่อยู่ในประเทศสหรัฐอเมริกา  
ด้วย)
- $x_4$  = การส่งออกจากบริษัทที่อยู่ในประเทศ A ไปยังประเทศ  
สหรัฐอเมริกา (นอกเหนือไปจาก  $x_3$ )
- $x_5$  = การส่งออกจากบริษัทแม่ของอเมริกา (รวมทั้งจากบริษัทที่อยู่ใน  
ประเทศสหรัฐอเมริกาดด้วย) ไปยังบริษัทเครือข่ายกัน  
ต่างประเทศ
- $x_6$  = การส่งออกจากบริษัทแม่ของอเมริกา (รวมทั้งจากบริษัทที่อยู่ใน  
ประเทศสหรัฐอเมริกาดด้วย) นอกเหนือไปจาก  $x_5$

เพราะฉะนั้น ระดับการคำนวณในบริษัทของบรรษัทข้ามชาติของสหรัฐอเมริกา จะเท่ากับ

$$\frac{x_1 + x_3 + x_5}{\sum_{i=1}^6 x_i}$$

ในทำนองเดียวกัน เราก็ยังสามารถคำนวณหาระดับการค้าภายในบริษัท  
ของบริษัทข้ามชาติจากต่างประเทศที่มาลงทุนในสหรัฐอเมริกาได้ด้วยวิธีนี้เช่นกัน ในที่สุด  
เราก็จะไต่รบบถึงบทบาทของเหล่าบริษัทข้ามชาติในประเทศสหรัฐอเมริกา (ทั้งที่เป็น  
ของอเมริกา และที่มาจากประเทศอื่น) ในด้านการค้าระหว่างประเทศ (ในปี 1977)  
ได้ดังตารางที่ 7 นี้ จากตารางที่ 7 เราพบว่า ในปี 1977 ยอดที่ยอดรวมการนำเข้า  
ของสหรัฐอเมริกาเท่ากับ 157,500 ล้านดอลลาร์ การนำเข้าที่เป็นไปในรูปแบบ  
ของการค้าภายในบริษัทเท่ากับ 61,300 ล้านดอลลาร์ และการนำเข้าของบริษัทข้ามชาติ  
โดยผ่านการซื้อขายกันในราคาที่เหมาะสมเท่ากับ 66,800 ล้านดอลลาร์ รวมแล้วการ  
นำเข้าที่เกิดจากบริษัทข้ามชาติเป็นถึง 128,100 ล้านดอลลาร์ หรือ 81.3 % ของ  
การนำเข้าทั้งหมด หรือถ้าจะดูจากยอดการค้าระหว่างประเทศทั้งหมด (ส่งออก +  
นำเข้าของประเทศสหรัฐอเมริกา) จะได้ว่า ยอดการค้าระหว่างประเทศของสหรัฐอเมริกา  
เท่ากับ 278,700 ล้านดอลลาร์ ขณะที่การค้าระหว่างประเทศที่ดำเนินไปในรูปแบบของการ  
ค้าภายในบริษัทเท่ากับ 105,000 ล้านดอลลาร์ และการค้าระหว่างประเทศของบริษัท  
ข้ามชาติโดยผ่านการซื้อขายในราคาที่เหมาะสมเท่ากับ 149,000 ล้านดอลลาร์ รวม  
แล้วการค้าระหว่างประเทศที่เกิดจากบริษัทข้ามชาติเป็นถึง 254,000 ล้านดอลลาร์  
หรือ 91.9 % ของยอดการค้าระหว่างประเทศของสหรัฐอเมริกา จากตัวอย่างอันนี้  
ก็คงพอที่จะทำให้เราเห็นถึงบทบาทและความสำคัญของบริษัทข้ามชาติต่อเศรษฐกิจของ  
ประเทศผู้ส่งออกทุนได้เป็นอย่างดี

ตารางที่ 7

บทบาทของเหล่าบรรษัทข้ามชาติในการค้าระหว่างประเทศของสหรัฐอเมริกา (ปี 1977) (หน่วย : พันล้านดอลลาร์)

| คู่ค้า (Trading partners) | การนำเข้า | สัดส่วนของ TNC ที่ทำให้เกิดการนำเข้า (%) | เป็นสัดส่วนของการนำเข้าทั้งหมด (%) | การส่งออก | สัดส่วนของ TNC ที่ทำให้เกิดการส่งออก (%) | เป็นสัดส่วนของการส่งออกทั้งหมด (%) | ยอดการค้าระหว่างประเทศทั้งหมด (ส่งออก+การนำเข้า) (%) | สัดส่วนของ TNC ที่ทำให้เกิดการนำเข้า (%) | เป็นสัดส่วนของการค้าระหว่างประเทศทั้งหมด (%) |
|---------------------------|-----------|------------------------------------------|------------------------------------|-----------|------------------------------------------|------------------------------------|------------------------------------------------------|------------------------------------------|----------------------------------------------|
|---------------------------|-----------|------------------------------------------|------------------------------------|-----------|------------------------------------------|------------------------------------|------------------------------------------------------|------------------------------------------|----------------------------------------------|

ก. ซื้อขายกันในราคาที่เหมาะสมสำหรับทั้งสองฝ่าย

|                                                                                       |      |      |      |      |      |      |       |      |      |
|---------------------------------------------------------------------------------------|------|------|------|------|------|------|-------|------|------|
| - บริษัทแม่อเมริกากับผู้ไม่ใช่เป็นบริษัทลูก<br>( $x_6$ ไม่คิดทิศทาง)                  | 45.2 | 35.3 | 28.7 | 61.1 | 48.5 | 50.4 | 106.3 | 41.9 | 38.1 |
| - บุคคลอื่นที่เป็นอเมริกากับบริษัทลูกของอเมริกา<br>ในต่างประเทศ ( $x_4$ ไม่คิดทิศทาง) | 8.9  | 6.9  | 5.6  | 8.4  | 6.7  | 6.9  | 17.3  | 6.8  | 6.2  |
| - บริษัทลูกของต่างประเทศในอเมริกากับผู้<br>ไม่ใช่บริษัทลูกในต่างประเทศ                | 12.7 | 9.9  | 8.1  | 12.7 | 10.1 | 10.5 | 25.4  | 10.0 | 9.1  |
| รวม (ก)                                                                               | 66.8 | 52.1 | 42.4 | 82.2 | 65.3 | 67.8 | 149.0 | 58.7 | 53.4 |

ข. การค้าภายในบริษัท

|                                                               |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
|---------------------------------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| - บริษัทแม่อเมริกากับบริษัทลูก                                | 32.6 | 25.5 | 20.7 | 32.4 | 25.7 | 26.7 | 65.0 | 25.6 | 23.3 |
| - บริษัทลูกของต่างประเทศในอเมริกากับบริษัท<br>แม่ในต่างประเทศ | 28.7 | 22.4 | 18.2 | 11.3 | 9.0  | 9.3  | 40.0 | 15.7 | 14.4 |

ตารางที่ 7 (ต่อ)

| การค้า (Trading partners)                                           | การนำเข้า | สัดส่วนของ TNC ที่ทำให้เกิดการนำเข้า(%) | เป็นส่วนของการนำเข้าทั้งหมด (%) | การส่งออก | สัดส่วนของ TNC ที่ทำให้เกิดการส่งออก(%) | เป็นส่วนของการส่งออกทั้งหมด (%) | ยอดการค้าระหว่างประเทศทั้งหมด(ส่งออก+นำเข้า) | สัดส่วนของ TNC ที่ทำให้เกิดการการค้าระหว่างประเทศ(%) | เป็นส่วนของการค้าระหว่างประเทศทั้งหมด(%) |
|---------------------------------------------------------------------|-----------|-----------------------------------------|---------------------------------|-----------|-----------------------------------------|---------------------------------|----------------------------------------------|------------------------------------------------------|------------------------------------------|
| รวม (ข)                                                             | 61.3      | 47.9                                    | 38.9                            | 43.7      | 34.7                                    | 36.0                            | 105.0                                        | 41.3                                                 | 37.7                                     |
| ยอดรวมของ TNC ที่ทำให้เกิดการค้าระหว่างประเทศ <sup>1/</sup> (ก + ข) | 128.1     | 100.0                                   | 81.3                            | 125.9     | 100.0                                   | 103.8                           | 254.0                                        | 100.0                                                | 91.9                                     |
| ยอดรวมการค้าระหว่างประเทศของอเมริกา <sup>1/</sup>                   | 157.5     |                                         | 100.0                           | 121.2     |                                         | 100.0                           | 278.7                                        |                                                      | 100.0                                    |

ที่มา : UN. Transnational Corporations in World Development (Third Survey) , 1983., p. 382

หมายเหตุ : 1) เนื่องจากข้อมูลตัวเลขที่ได้มาใช้ระเบียบวิธีการศึกษาแตกต่างกันไป จึงทำให้ตัวเลขแต่ละอันไม่อาจเปรียบเทียบกันอย่างเข้มงวดได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ในการประเมิน ยอดรวมของ TNC ที่ทำให้เกิดการส่งออกนั้นได้เกินกว่าจำนวนการส่งออกที่ทางการสหรัฐได้บันทึกเอาไว้



(จ) ลักษณะผูกขาดในระดับโลกแบบผู้ผลิตจำนวนน้อย (Oligopolistic)  
ของบริษัทข้ามชาติในแต่ละสาขาอุตสาหกรรม

7 บริษัทข้ามชาติหลักครองสัดส่วนราว ๓ 23 % ของการผลิตทองแดงของโลกในปี 1981 (UN, 1983, p.208) และ 43 % ของน้ำมันดิบที่ผลิตนอกประเทศสหรัฐอเมริกา และกลุ่มประเทศสังคมนิยมนั้นถูกผลิตโดย 7 บริษัทข้ามชาติหลักเท่านั้นในปี 1980 (UN, 1983, p.197) 6 บริษัทข้ามชาติหลักครองสัดส่วนราว ๓ 46 % ของการผลิตแร่บอกไซต์ (bauxite) ของโลก และ 44 % ของแร่ลุมินีเยียมในปี 1982 (UN, 1983, p.209) หรือแม้แต่ในธุรกิจสินค้าเกษตร (กล้วยหอม, กาแฟ, น้ำตาล, ฝ้าย, ยาสูบ, ไม้เนื้อแข็ง) ก็ตกอยู่ในการควบคุมของบริษัทข้ามชาติจำนวนไม่กี่บริษัทมากกว่า 60 % ขึ้นไป (Dunning, 1981, p. 4) ในภาคบริการก็เช่นกัน ธนาคารชั้นนำของโลก รวมทั้งบริษัทโฆษณา, โรงแรม, สายการบิน, บริษัทบัญชี, บริษัทวิศวกรรม บริษัทที่ปรึกษาทางด้านบริหารชั้นนำของโลก ก็ล้วนแล้วแต่ขยายบทบาทของตนออกสู่ต่างประเทศทั้งสิ้น โลกเริ่มเข้าสู่สภาพที่จะกลายเป็นตลาดใหญ่เพียงหนึ่งเดียวที่มีการแพร่ซึมซึ่งกันและกัน (interpenetration) หรือการเจาะตลาดของแต่ละประเทศ (national markets) ซึ่งกันและกันโดยผ่านการผลิตระหว่างประเทศของบริษัทข้ามชาติจากประเทศต่าง ๆ ตารางที่ 8 ดังต่อไปนี้ เป็นการแสดงให้เห็นถึงลักษณะผูกขาดในระดับโลกของผู้ผลิตจำนวนน้อย (5 บริษัท) ในแต่ละประเภทอุตสาหกรรม (ปี 1977) จากตารางนี้จะเห็นว่า ระดับการผูกขาดของ 5 บริษัทข้ามชาติที่ใหญ่ที่สุดของโลกในแต่ละประเภทอุตสาหกรรมเฉลี่ยแล้วสูงถึง 45.88 % โดยมีอุตสาหกรรมประเภทการบิน, เครื่องใช้ในสำนักงาน, เครื่องมือทางวิทยาศาสตร์, ยางรถยนต์, ยาสูบ ที่สูงกว่าเฉลี่ยค่อนข้างมาก นอกนั้นก็อยู่ในระดับเฉลี่ยหรือต่ำกว่าระดับเฉลี่ย

ตารางที่ 8

5 บริษัทข้ามชาติที่ใหญ่ที่สุดของโลกในแต่ละประเภทอุตสาหกรรม  
ปี 1977

| ประเภทอุตสาหกรรม                                    | ยอดขายปี 1977<br>(ล้านดอลลาร์) | สัดส่วนของยอดขายของ<br>5 บริษัทในยอดขายทั้งหมด<br>ของอุตสาหกรรมนั้น<br>(%) |
|-----------------------------------------------------|--------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|
| 1. <u>การบิน</u>                                    |                                |                                                                            |
| Rockwell International (USA)                        | 5,858                          |                                                                            |
| United Technologies (USA)                           | 5,551                          |                                                                            |
| Boeing (USA)                                        | 4,018                          |                                                                            |
| McDonnell Douglas (USA)                             | 3,545                          |                                                                            |
| Lockheed (USA)                                      | 3,373                          |                                                                            |
| รวมทั้งหมดของอุตสาหกรรมนี้                          | 38,928                         | 57.4                                                                       |
| 2. <u>เครื่องใช้ในสำนักงาน (รวมทั้งคอมพิวเตอร์)</u> |                                |                                                                            |
| IBM (USA)                                           | 18,133                         |                                                                            |
| Litton Industries (USA)                             | 3,441                          |                                                                            |
| Sperry Rand USA)                                    | 3,270                          |                                                                            |
| Honeywell (USA)                                     | 2,911                          |                                                                            |
| NCR (USA)                                           | 2,522                          |                                                                            |
| รวมทั้งหมดของอุตสาหกรรมนี้                          | 39,646                         | 76.3                                                                       |

ตารางที่ 8 (ต่อ)

| ประเภทอุตสาหกรรม                                                        | ยอดขายปี 1977<br>(ล้านดอลลาร์) | สัดส่วนของยอดขายของ<br>5 บริษัทในยอดขายทั้งหมด<br>ของอุตสาหกรรมนี้ (%) |
|-------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|------------------------------------------------------------------------|
| <b>3. ปิโตรเลียม</b>                                                    |                                |                                                                        |
| Exxon (USA)                                                             | 54,126                         |                                                                        |
| Royal Dutch Shell (Neth/UK)                                             | 39,680                         |                                                                        |
| Mobil (USA)                                                             | 32,128                         |                                                                        |
| Texaco (USA)                                                            | 27,920                         |                                                                        |
| National Iranian Oil (Iran)                                             | 22,315                         |                                                                        |
| รวมทั้งหมดของอุตสาหกรรมนี้                                              | 439,066                        | 40.1                                                                   |
| <b>4. เครื่องวัด, เครื่องมือทางวิทยาศาสตร์<br/>และเครื่องมือถ่ายรูป</b> |                                |                                                                        |
| Eastman Kodak (USA)                                                     | 5,967                          |                                                                        |
| Xerox (USA)                                                             | 5,077                          |                                                                        |
| Minnesota Mining and<br>Manufacturing (USA)                             | 3,980                          |                                                                        |
| Hewlett Packard (USA)                                                   | 1,360                          |                                                                        |
| Polaroid (USA)                                                          | 1,062                          |                                                                        |
| รวมทั้งหมดของอุตสาหกรรมนี้                                              | 21,565                         | 80.9                                                                   |

ตารางที่ 8 (ต่อ)

| ประเภทอุตสาหกรรม                           | ยอดขายปี 1977<br>(ล้านดอลลาร์) | สัดส่วนของยอดขายของ<br>5 บริษัทในยอดขายทั้งหมด<br>ของอุตสาหกรรมนี้ (%) |
|--------------------------------------------|--------------------------------|------------------------------------------------------------------------|
| 5. <u>เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์</u> |                                |                                                                        |
| General Electric (USA)                     | 17,519                         |                                                                        |
| ITT (USA)                                  | 13,146                         |                                                                        |
| Philips (Netherlands)                      | 12,702                         |                                                                        |
| Siemens (Germany)                          | 10,641                         |                                                                        |
| Hitachi (Japan)                            | 8,222                          |                                                                        |
| รวมทั้งหมดของอุตสาหกรรมนี้                 | 183,903                        | 33.8                                                                   |
| 6. <u>เคมีและยา</u>                        |                                |                                                                        |
| Hoechst (Germany)                          | 10,042                         |                                                                        |
| EI du Pont de Nemours (USA)                | 9,435                          |                                                                        |
| Bayer (Germany)                            | 9,220                          |                                                                        |
| BASF (Germany)                             | 9,116                          |                                                                        |
| ICI (UK)                                   | 8,139                          |                                                                        |
| รวมทั้งหมดของอุตสาหกรรมนี้                 | 217,170                        | 21.1                                                                   |

ตารางที่ 8 (ต่อ)

| ประเภทอุตสาหกรรม                                   | ยอดขายปี 1977<br>(ล้านดอลลาร์) | สัดส่วนของยอดขายของ<br>5 บริษัทในยอดขายทั้งหมด<br>ของอุตสาหกรรมนี้ (%) |
|----------------------------------------------------|--------------------------------|------------------------------------------------------------------------|
| <b>7. เครื่องใช้ในอุตสาหกรรมและ<br/>ฟาร์มเกษตร</b> |                                |                                                                        |
| Mitsubishi Heavy Ind.<br>(Japan)                   | 8,089                          |                                                                        |
| International Harvester<br>(USA)                   | 5,975                          |                                                                        |
| Caterpillar Tractor (USA)                          | 5,849                          |                                                                        |
| Gutehoffnungshute<br>(Germany)                     | 4,064                          |                                                                        |
| Deere (USA)                                        | 3,604                          |                                                                        |
| รวมทั้งหมดของอุตสาหกรรมนี้                         | 91,660                         | 30.1                                                                   |
| <b>8. รถเรือ, รถไฟและเครื่องคมนาคม</b>             |                                |                                                                        |
| Ishikawajima Harima Keavy<br>Industry (Japan)      | 3,172                          |                                                                        |
| General Dynamics (USA)                             | 2,901                          |                                                                        |
| Hyundai Group (South Korea)                        | 2,591                          |                                                                        |
| Kawasaki Heavy Ind. (Japan)                        | 2,144                          |                                                                        |
| Alsthom-Atlantique Group<br>(France)               | 1,914                          |                                                                        |
| รวมทั้งหมดของอุตสาหกรรมนี้                         | 26,117                         | 48.7                                                                   |

ตารางที่ 8 (ต่อ)

| ประเภทอุตสาหกรรม                      | ยอดขายปี 1977<br>(ล้านดอลลาร์) | สัดส่วนของยอดขายของ 5<br>บริษัทในยอดขายทั้งหมด<br>ของอุตสาหกรรม (%) |
|---------------------------------------|--------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| <b>9. ยาง</b>                         |                                |                                                                     |
| Goodyear (USA)                        | 6,628                          |                                                                     |
| Firestone (USA)                       | 4,427                          |                                                                     |
| Dunlop-Pirelli Union(UK/Italy)        | 4,233                          |                                                                     |
| Michelin (France)                     | 3,549                          |                                                                     |
| Uniroyal (USA)                        | 2,582                          |                                                                     |
| รวมทั้งหมดของอุตสาหกรรม               | 31,503                         | 68.0                                                                |
| <b>10. รถยนต์</b>                     |                                |                                                                     |
| General Motors (USA)                  | 54,961                         |                                                                     |
| Ford Motors (USA)                     | 37,841                         |                                                                     |
| Chrysler (USA)                        | 16,708                         |                                                                     |
| Volkswagenverk (Germany)              | 10,410                         |                                                                     |
| Renault (France)                      | 10,018                         |                                                                     |
| รวมทั้งหมดของอุตสาหกรรม               | 237,027                        | 54.8                                                                |
| <b>11. โลหะ (การผลิตและผลิตภัณฑ์)</b> |                                |                                                                     |
| US Steel (USA)                        | 9,610                          |                                                                     |
| Nippon Steel (Uapan)                  | 8,911                          |                                                                     |
| Thyssen (Germany)                     | 8,325                          |                                                                     |
| Bethlehem Steel (USA)                 | 5,370                          |                                                                     |
| British Steel (UK)                    | 5,305                          |                                                                     |
| รวมทั้งหมดของอุตสาหกรรม               | 245,753                        | 15.3                                                                |

ตารางที่ 8 (ต่อ)

| ประเภทอุตสาหกรรม                        | ยอดขายปี 1977<br>(ล้านดอลลาร์) | สัดส่วนของยอดขายของ 5 บริษัท<br>ในยอดขายทั้งหมดของอุตสาหกรรม<br>นั้น (%) |
|-----------------------------------------|--------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|
| <b>12. <u>วัสดุก่อสร้าง</u></b>         |                                |                                                                          |
| Saint Gobain Pont a<br>Mousson (France) | 6,477                          |                                                                          |
| Owens-Illinois(USA)                     | 2,767                          |                                                                          |
| Owens-Corning<br>Fiberglas              | 1,480                          |                                                                          |
| Johns Manville(USA)                     | 1,461                          |                                                                          |
| Thomas Tilling(UK)                      | 1,416                          |                                                                          |
| รวมทั้งหมดของอุตสาหกรรมนี้              | 32,544                         | 41.8                                                                     |
| <b>13. <u>ยาสูบ</u></b>                 |                                |                                                                          |
| BAT Industries(IK)                      | 6,616                          |                                                                          |
| R.J. Reynolds (USA)                     | 4,816                          |                                                                          |
| Philip Morris 'USA)                     | 3,849                          |                                                                          |
| Imperial Group (UK)                     | 3,405                          |                                                                          |
| American Brands'USA)                    | 2,892                          |                                                                          |
| รวมทั้งหมดของอุตสาหกรรมนี้              | 26,909                         | 80.2                                                                     |

ตารางที่ 8 (ต่อ)

| ประเภทอุตสาหกรรม              | ยอดขายปี 1977<br>(ล้านดอลลาร์) | สัดส่วนของยอดขายของ 5<br>บริษัทในยอดขายทั้งหมด<br>ของอุตสาหกรรมนี้ (%) |
|-------------------------------|--------------------------------|------------------------------------------------------------------------|
| 14. เครื่องดื่ม               |                                |                                                                        |
| Coca-Cola (USA)               | 3,560                          |                                                                        |
| Pepsi-Co (USA)                | 3,546                          |                                                                        |
| Anheuser-Busch (USA)          | 1,838                          |                                                                        |
| Kirin Brewery (Japan)         | 1,541                          |                                                                        |
| Allied Breweries (UK)         | 1,393                          |                                                                        |
| รวมทั้งหมดของอุตสาหกรรมนี้    | 25,327                         | 46.9                                                                   |
| 15. อาหาร                     |                                |                                                                        |
| Unilever (UK/Netherlands)     | 15,965                         |                                                                        |
| Nestle' (Switzerland)         | 8,396                          |                                                                        |
| Beatrice Foods (USA)          | 5,289                          |                                                                        |
| Esmark (USA)                  | 5,280                          |                                                                        |
| Kraft (USA)                   | 5,239                          |                                                                        |
| รวมทั้งหมดของอุตสาหกรรมนี้    | 195,313                        | 24.4                                                                   |
| 16. กระดาษและผลิตภัณฑ์จากไม้  |                                |                                                                        |
| Georgia Pacific Portland(USA) | 3,675                          |                                                                        |
| International Paper (USA)     | 3,669                          |                                                                        |
| Champion International (USA)  | 3,442                          |                                                                        |
| Weyerhenser (USA)             | 3,283                          |                                                                        |
| Reed International            | 2,581                          |                                                                        |
| รวมทั้งหมดของอุตสาหกรรมนี้    | 55,164                         | 30.2                                                                   |



ตารางที่ 8 (ต่อ)

| ประเภทอุตสาหกรรม                         | ยอดขายปี 1977<br>(ล้านดอลลาร์) | สัดส่วนของยอดขายของ<br>5 บริษัทในยอดขายทั้งหมด<br>ของอุตสาหกรรมนั้น (%) |
|------------------------------------------|--------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|
| 17. <u>สิ่งทอ, เสื้อผ้า, เครื่องหนัง</u> |                                |                                                                         |
| Haci Omer Safanel (Turkey)               | 2,903                          |                                                                         |
| Courtaulds (UK)                          | 2,618                          |                                                                         |
| Burlington Industries (USA)              | 2,388                          |                                                                         |
| Kanebo (Japan)                           | 1,807                          |                                                                         |
| Interco (USA)                            | 1,566                          |                                                                         |
| รวมทั้งหมดของอุตสาหกรรมนี้               | 37,747                         | 29.9                                                                    |

ที่มา : ดัดแปลงมาจาก Dunning & Pearce, 'The World's Largest Industrial Enterprises, 1981, pp. 77 - 78.

- (ข) บทบาทของบริษัทลูกของบริษัทข้ามชาติในกระบวนการทำให้  
เป็นอุตสาหกรรมและโครงสร้างอุตสาหกรรมของประเทศที่  
รับการลงทุน (host country) ทั้งในประเทศที่  
พัฒนาแล้วและประเทศกำลังพัฒนา โดยเฉพาะอย่างยิ่งใน  
ประเทศกำลังพัฒนา

มีประเทศที่รับการลงทุนหลายประเทศที่การผลิตของบริษัทลูกของบริษัทข้ามชาติเหล่านี้ครองสัดส่วนถึงหนึ่งในสามของผลผลิตในภาคหัตถอุตสาหกรรม สำหรับประเทศพัฒนาแล้วที่รับผลประโยชน์จากบริษัทข้ามชาติค่อนข้างมากนี้ได้แก่ ประเทศ-ออสเตรเลีย, แคนาดา, เบลเยียม ส่วนประเทศกำลังพัฒนาได้แก่ บราซิล, อาเจนตินา, เม็กซิโก, พินิ, เอธิโอเปีย, เปรู, ตุรกี, มาเลเซีย, สิงคโปร์, ฟิลิปปินส์ และประเทศไต้หวัน สำหรับในกรณีของประเทศไทยนั้น ในปี 1979 เมื่อวัดตามจำนวนหลักทรัพย์ ในจำนวนกลุ่มบริษัทที่ใหญ่ที่สุด 100 บริษัทในประเทศไทยนั้น เป็นของบริษัทข้ามชาติถึง 42 บริษัท และถ้าวัดตามจำนวนยอดขายแล้ว ในจำนวนกลุ่มบริษัทที่ใหญ่ที่สุด 100 บริษัทในประเทศไทยนั้น เป็นของบริษัทข้ามชาติถึง 39 บริษัท (Suehiro, 1985, pp. A 85 - A 102) และใน 10 อันดับแรกของกลุ่มบริษัทที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทยนั้น ถ้าวัดจากยอดขายแล้ว เป็นของบริษัทข้ามชาติถึง 5 บริษัท กล่าวคือ

| อันดับที่ | กลุ่มบริษัท                       | ของประเทศ           | ประเภทของธุรกิจ                            |
|-----------|-----------------------------------|---------------------|--------------------------------------------|
| 1         | Shell Group                       | อังกฤษ/เนเธอร์แลนด์ | ปิโตรเลียม, เคมี                           |
| 2.        | Summit Oil Group                  | อเมริกา             | ปิโตรเลียม                                 |
| 3.        | Exxon Group                       | อเมริกา             | ปิโตรเลียม, เคมี                           |
| 4.        | Siam Cement-Siam Commercial Group | ไทย                 | ธนาคาร, การเงิน, ประกัน, เหล็กกล้า, การค้า |

| อันดับที่ | กลุ่มบริษัท           | ของประเทศ | ประเภทของธุรกิจ                 |
|-----------|-----------------------|-----------|---------------------------------|
| 5         | Bangkok Bank Group    | ไทย       | ธนาคาร, การเงิน, ประกัน, การค้า |
| 6         | Siam Motors Group     | ไทย       | รถยนต์                          |
| 7         | Charoen Pokhphan      | ไทย       | อาหารสัตว์, ปศุสัตว์            |
| 8         | Caltex Thailand       | อเมริกา   | ปิโตรเลียม                      |
| 9         | Mitsubishi Group      | ญี่ปุ่น   | การค้าทั่วไป, รถยนต์            |
| 10        | Krung Thai Bank Group | ไทย       | ธนาคาร                          |

สำหรับในกรณีของประเทศอื่น ๆ ที่ได้เอ่ยชื่อมาข้างต้นนี้ ก็มีดัชนีที่แสดงถึงบทบาทของบริษัทต่างประเทศในภาคอุตสาหกรรมของประเทศพัฒนาแล้วและประเทศกำลังพัฒนา ดังตารางที่ 9 นี้

ตารางที่ 9

เหลาคำนวณที่แสดงถึงการเข้ามามีบทบาทของบริษัทต่างประเทศในอุตสาหกรรมที่คัดเลือกมาบางประการ  
ทั้งในประเทศพัฒนาแล้วและในประเทศกำลังพัฒนา (%)

|                       | ประมาณการเป็นเปอร์เซ็นต์ของสัดส่วนของต่างชาติในอุตสาหกรรมประเภท: |                     |                                          |                                          |              |        | สถิติของปี |
|-----------------------|------------------------------------------------------------------|---------------------|------------------------------------------|------------------------------------------|--------------|--------|------------|
|                       | เคมี                                                             | ยาง                 | เหล็กและเหล็กกล้า<br>(basic<br>industry) | เครื่องจักรที่<br>ไม่ใช่เครื่อง<br>ไฟฟ้า | เครื่องไฟฟ้า | รถยนต์ |            |
| ก. ประเทศพัฒนาแล้ว    |                                                                  |                     |                                          |                                          |              |        |            |
| ออสเตรเลีย            | 84 (A)                                                           | -                   | 72 (A)                                   | -                                        | -            | 83 (A) | 1972/73    |
| เบลเยียม/ลักเซมเบิร์ก | 21 (E) <sup>a</sup>                                              | 56 (E) <sup>a</sup> | -                                        | 32 (E) <sup>a</sup>                      | -            | -      | 1970       |
| แคนาดา                | 73 (0)                                                           | 70 (0)              | -                                        | -                                        | 64 (A)       | 84 (A) | 1973       |
| ฝรั่งเศส              | 33 (E)                                                           | 25 (E)              | 11 (E)                                   | 37 (A)                                   | -            | 21 (A) | 1973       |
| เยอรมันตะวันตก        | 33 (A)                                                           | 48 (A)              | -                                        | -                                        | 51 (A)       | -      | 1974       |
| สเปน                  | -                                                                | -                   | -                                        | -                                        | 50 (0)       | 84 (0) | 1973       |

ตารางที่ 9 (ต่อ)

| ประมาณการเป็นเปอร์เซ็นต์ของสัดส่วนของต่างชาติในอุตสาหกรรมประเภท : |       |                                       |                                          |                    |                    |        | สถิติของปี |
|-------------------------------------------------------------------|-------|---------------------------------------|------------------------------------------|--------------------|--------------------|--------|------------|
| เคมี                                                              | ยาง   | เหล็กและเหล็กกล้า<br>(basic industry) | เครื่องจักรที่<br>ไม่ใช่เครื่อง<br>ไฟฟ้า | เครื่องไฟฟ้า       | รถยนต์             |        |            |
|                                                                   |       |                                       |                                          |                    |                    |        |            |
| ข. ประเทศกำลังพัฒนา                                               |       |                                       |                                          |                    |                    |        |            |
| อาเจนตินา                                                         | 37(0) | 75(0)                                 | -                                        | 82(0)              | 33(0)              | 84(0)  | 1969       |
| บราซิล                                                            | 51(0) | 44(0)                                 | 61(0) <sup>b</sup>                       | 55(A) <sup>b</sup> | 33(A) <sup>b</sup> | 100(A) | 1976       |
| ตรุกี                                                             | 54(A) | 59(A)                                 | -                                        | 43(A)              | -                  | 38(A)  | 1974       |
| เม็กซิโก                                                          | 67(0) | 84(0)                                 | 37(0)                                    | 31(0)              | 63(0)              | -      | 1973       |
| เปรู                                                              | 67(S) | 88(S)                                 | -                                        | 25(S)              | 62(S)              | -      | 1969       |
| ฟิลิปปินส์                                                        | -     | 73(0)                                 | -                                        | -                  | -                  | 43(A)  | 1973       |
| สิงคโปร์                                                          | 46(E) | 76(E)                                 | 21(E)                                    | -                  | -                  | -      | 1968       |

หมายเหตุ a = การจ้างงานของบริษัทลูกที่สหรัฐอเมริกาถือหุ้นส่วนใหญ่ (US majority affiliates)  
b = คำนวณจากบริษัทที่ใหญ่ที่สุดจำนวน 5,113 บริษัท  
O = ผลผลิต (Output); E = การจ้างงาน (Employment); A = สินทรัพย์ (Assets); S = ยอดขาย (Sales)

ที่มา : UN, Transnational Corporations in world development, 1978, p. 273.

[3] Hood & Young ไคกลาวไว้ในหนังสือ The Economics of Multinational Enterprise (1979, pp. 4-5) ของพวกเขาว่า ความชอบธรรมสำหรับการศึกษาเรื่องบริษัทข้ามชาติ

โดยเฉพาะเรื่องทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ของบริษัทข้ามชาตินั้นอยู่ที่ การปรากฏตัวขึ้นมาอย่างรวดเร็วของบริษัทข้ามชาติในฐานะที่เป็นรูปแบบใหม่ของสถาบัน (ของทุน) ที่การดำรงอยู่ของมันได้ส่งอิทธิพล (และบ่อยครั้งถึงกับทำลาย) ระบบสถาบันที่ดำรงอยู่แล้วในปัจจุบัน กล่าวคือ บริษัทข้ามชาติก่อให้เกิดปัญหาประสิทธิภาพของนโยบายเศรษฐกิจในระดับมหภาคของรัฐบาลของประเทศที่รับการลงทุน ทั้งนี้ก็เพราะว่า กลไกการตัดสินใจของบริษัทข้ามชาตินั้นอยู่นอกประเทศที่รับการลงทุน บทบาทของบริษัทข้ามชาติทำให้เกิดปัญหาการควบคุม (regulation) บริษัทข้ามชาติ ในเมื่อเป้าหมายของนโยบายเศรษฐกิจ-สังคมของประเทศนั้น ไม่สามารถบรรลุตามที่ได้ตั้งใจไว้ นั่นก็คือว่าทั้ง Hood & Young เห็นว่า ความชอบธรรมสำหรับการศึกษาเรื่องบริษัทข้ามชาตินั้นอยู่ที่ระดับการประเมินคุณค่า หรือระดับ normative economics ด้วย โดยเฉพาะในกรณีที่เกิดความขัดแย้งกันระหว่างบริษัทข้ามชาติกับรัฐชาติ (nation state) ขึ้นมา

อย่างไรก็ดี ผู้วิจัยเห็นว่า ลักษณะที่โดดเด่น (unique) ในการศึกษาเรื่องบริษัทข้ามชาตินั้น อยู่ที่การกระทบกับฐานและยอมรับถึงพลังทางเศรษฐกิจ (Economic power) ของบริษัทข้ามชาติ อันเป็นความชอบธรรมสำหรับการศึกษาเรื่องบริษัทข้ามชาติในระดับ positive economics ก่อนที่จะลงไปสู่การศึกษาในระดับ normative economics.

### 1.3 พลังทางเศรษฐกิจของบริษัทข้ามชาติ

[4] เวลาที่พิจารณาถึงพลังทางเศรษฐกิจของบริษัทข้ามชาติ เราสามารถพิจารณาได้จากดัชนีหลัก ๆ 3 อันด้วยกัน กล่าวคือ

- (ก) ขนาดที่เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ (increasing size) ของบริษัทข้ามชาติ

(ข) การกระจายผลิตภัณฑ์ที่เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ (increasing diversify) ของบริษัทข้ามชาติ

และ (ค) การทำให้ตลาดมาอยู่ภายในบริษัทเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ (increasing internalized market) ของบริษัทข้ามชาติ

[5] (ก) ขนาดที่ใหญ่เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ของบริษัทข้ามชาติ

ก่อนที่จะพูดถึงขนาดที่ใหญ่เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ของบริษัทข้ามชาตินั้น เรา จำเป็นที่จะต้องมาพิจารณาเสียก่อนว่า บริษัทข้ามชาตินั้นมีขนาดใหญ่มากไทน

ตารางที่ 10 ดังต่อไปนี้ เป็นตารางที่เปรียบเทียบขนาดของผลผลิตมวลรวมประชาชาติ กับขนาดของยอดขายของบริษัทข้ามชาติในปี 1978 จริงอยู่ ที่การเปรียบเทียบผลผลิตมวลรวมประชาชาติหรือมูลค่าเพิ่ม (Value added) ที่ถูกผลิตขึ้นมาในหนึ่งปีของประเทศหนึ่ง ๆ กับยอดขายของบริษัทซึ่งรวมทั้งมูลค่าเพิ่มกับต้นทุนการผลิตเข้าไปด้วยกัน ไม่อาจเปรียบเทียบอย่างเข้มงวดได้ แต่อย่างน้อยก็คงพอที่จะทำให้เห็นภาพถึงความใหญ่โตของมันได้ กล่าวคือ จากตารางที่ 10 ในปี 1978 ยอดขายของบริษัท Exxon Corp. และ General Motor Corp. นั้น มากกว่าผลผลิตมวลรวมประชาชาติของประเทศเกาหลีใต้, โปแลนด์, เดนมาร์ก, ตรุกี เสียอีก และมีจำนวนบริษัทข้ามชาติถึง 8 บริษัทที่มียอดขายมากกว่า ผลผลิตมวลรวมประชาชาติของประเทศไทย หรือถ้าพิจารณาในระดับประเทศเดียว บริษัทข้ามชาติของสหรัฐอเมริกาที่ใหญ่ที่สุดจำนวน 216 บริษัท มียอดขายในปี 1978 เท่ากับ 979,165 ล้านเหรียญสหรัฐ ซึ่งเป็น 45.4 % ของผลผลิตมวลรวมประชาชาติของประเทศสหรัฐอเมริกาในปีนั้น บริษัทข้ามชาติของกลุ่มประเทศในตลาดรวมยุโรปที่ใหญ่ที่สุดจำนวน 119 บริษัท มียอดขายในปี 1978 เท่ากับ 596,167 ล้านเหรียญสหรัฐ ซึ่งเป็น 31.0 % ของผลผลิตมวลรวมประชาชาติของกลุ่มประเทศในตลาดรวมยุโรปนี้ บริษัทข้ามชาติของญี่ปุ่นที่ใหญ่ที่สุดจำนวน 53 บริษัท มียอดขายในปี 1978 เท่ากับ 207,860 ล้านเหรียญสหรัฐ ซึ่งเป็น 21.6 % ของผลผลิตมวลรวมประชาชาติของประเทศญี่ปุ่นในปีนั้น (Miyazaki, 1982, p. 105.)

ส่วนตารางที่ 11 นั้น แสดงถึงขนาดที่ใหญ่เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ของเหล่า  
บรรษัทข้ามชาติที่ใหญ่ที่สุดของโลกโดยเปรียบเทียบระหว่างปี 1962, ปี 1967, ปี 1972  
และปี 1977 แม้ว่าในช่วงระหว่างปี 1972 - ปี 1977 นี้ เศรษฐกิจโลกได้เริ่ม  
เข้าสู่ภาวะถดถอย อันเนื่องมาจากริक्तการณ์น้ำมันครั้งที่ 1 ก็ตาม แต่จำนวนของ  
บริษัทที่มียอดขายเกินกว่า 1.5 พันล้านดอลลาร์นั้น กลับมีจำนวนเพิ่มมากขึ้นมาโดยตลอด  
ไม่ว่าจะมาจากประเทศไหนก็ตาม



ตารางที่ 10

เปรียบเทียบผลผลิตมวลรวมประชาชาติกับยอดขายของ  
บริษัทข้ามชาติ (ในปี 1978)

(หน่วย : ล้านดอลลาร์สหรัฐ)

| ลำดับที่ | ชื่อประเทศ<br>(ชื่อบริษัท) | ผลผลิตมวลรวมประชาชาติ (GNP)<br>(ยอดขาย) |
|----------|----------------------------|-----------------------------------------|
| 1        | สหรัฐอเมริกา               | 2,156,100                               |
| 2        | ญี่ปุ่น                    | 963,121                                 |
| 3        | เยอรมันตะวันตก             | 642,587                                 |
| 4        | สหภาพโซเวียต <sup>1)</sup> | 640,152                                 |
| 5        | ฝรั่งเศส                   | 474,317                                 |
| 6        | อังกฤษ                     | 313,962                                 |
| 7        | อิตาลี                     | 261,726                                 |
| 8        | แคนาดา                     | 201,366                                 |
| 9        | บราซิล                     | 188,711                                 |
| 10       | เนเธอร์แลนด์               | 130,212                                 |
| 11       | สเปน <sup>2)</sup>         | 119,196                                 |
| 12       | อินเดีย                    | 117,588                                 |
| 13       | ออสเตรเลีย                 | 115,769                                 |
| 14       | เบลเยียม                   | 97,230                                  |
| 15       | เม็กซิโก                   | 93,240                                  |
| 16       | สวีเดน                     | 86,998                                  |
| 17       | สวิส                       | 84,787                                  |
| 18       | ชาวดัตช์                   | 65,816                                  |

ตารางที่ 10 (ต่อ)

| ลำดับที่ | ชื่อประเทศ                 | ผลผลิตมวลรวมประชาชาติ (GNP) |
|----------|----------------------------|-----------------------------|
|          |                            | (ยอดขาย)                    |
| 19       | Exxon Corp                 | (63,896)                    |
| 20       | General Motor Corp         | (63,211)                    |
| 21       | โปแลนด์ 1)                 | 57,307                      |
| 22       | ออสเตรเลีย                 | 57,022                      |
| 23       | เคนมาร์ก                   | 56½958                      |
| 24       | ตุรกี                      | 53,125                      |
| 25       | เกาหลีใต้                  | 47,583                      |
| 26       | อินโดนีเซีย                | 47,375                      |
| 27       | แอฟริกาใต้                 | 46,182                      |
| 28       | ไนจีเรีย 3)                | 45,979                      |
| 29       | Royal Dutch/Shell Group    | (45,517)                    |
| 30       | Ford Motor Co.             | (42,781)                    |
| 31       | เชคโกสโลวาเกีย 1)          | 40,602                      |
| 32       | เวเนซุเอลา                 | 39,306                      |
| 33       | นอร์เวย์                   | 39,120                      |
| 34       | Mobil Oil Corp.            | (37,331)                    |
| 35       | ฟินแลนด์                   | 33,192                      |
| 36       | กรีก                       | 32,388                      |
| 37       | Texaco Inc.                | (28,608)                    |
| 38       | British Petroleum Co.      | (27,571)                    |
| 39       | ฟิลิปปินส์                 | 24,340                      |
| 40       | Standard Oil of California | (24,106)                    |

ตารางที่ 10 (ต่อ)

| ลำดับที่ | ชื่อประเทศ<br>(ชื่อบริษัท)                     | ผลผลิตมวลรวมประชาชาติ (GNP)<br>(ยอดขาย) |
|----------|------------------------------------------------|-----------------------------------------|
| * 41 *   | ไทย                                            | 23,471                                  |
| 42       | โคลัมเบีย                                      | 22,530                                  |
| 43       | International Business<br>Machines Corp. (IBM) | (21,076)                                |
| 44       | Gulf Oil Corp.                                 | (19,892)                                |
| 45       | General Electric Co.                           | (19,652)                                |
| 46       | ปากีสถาน                                       | 19,505                                  |
| 47       | Unilever Ltd./Unilever<br>N.Y.                 | (19,005)                                |
| 48       | นิวซีแลนด์                                     | 18,315                                  |
| 49       | ลิเบีย                                         | 18,264                                  |
| 50       | Standard Oil Co.<br>(Indiana)                  | (16,139)                                |

- หมายเหตุ
- 1) คือผลผลิตสุทธิ (NNP)
  - 2) คือ GNP ในปี 1977
  - 3) คือผลผลิตมวลรวมภายในประเทศ

ที่มา : Miyazaki (1982 ; 102)

อนึ่ง ยอดขายในต่างประเทศของ 13 บริษัทข้ามชาติที่ยกมาในตาราง  
ข้างต้นนั้น ในปี 1980 เป็นดังต่อไปนี้คือ

(หน่วย : ล้านดอลลาร์สหรัฐ, %)

| อันดับในปี<br>1980<br>(1975) | ชื่อบริษัท                    | Home<br>Country<br>มาจากประเทศ | ยอดขาย<br>ทั้งหมด | ยอดขายในต่าง<br>ประเทศ (%)<br>(ยอดการดำเนินงาน<br>ในต่างประเทศ) |
|------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|-------------------|-----------------------------------------------------------------|
| 001 (1)                      | Exxon Corp.                   | อเมริกา                        | 110,381           | (52.5)                                                          |
| 002 (3)                      | Royal Dutch/Shell Group       | อังกฤษ                         | 77,263            | (67.1)                                                          |
| 003 (5)                      | Mobil Oil Corp.               | อเมริกา                        | 63,726            | 69.1                                                            |
| 004 (2)                      | General Motors                | อเมริกา                        | 57,728            | 27.9                                                            |
| 005 (6)                      | Texaco Inc.                   | อเมริกา                        | 51,196            | 68.6                                                            |
| 006 (7)                      | British Petroleum Co.         | อังกฤษ                         | 48,052            | 77.6                                                            |
| 007 (8)                      | Standard Oil of California    | อเมริกา                        | 40,479            | 56.5                                                            |
| 008 (...)                    | ENI                           | อิตาลี                         | 37,248            | ----                                                            |
| 009 (4)                      | Ford Motors Co.               | อเมริกา                        | 37,076            | 50.3                                                            |
| 010 (10)                     | Gulf Oil Corp.                | อเมริกา                        | 28,389            | 40.6                                                            |
| 011 (13)                     | Standard Oil Co.<br>(Indiana) | อเมริกา                        | 27,832            | 20.1                                                            |
| 012 (9)                      | IBM                           | อเมริกา                        | 26,213            | 52.6                                                            |
| 013 (11)                     | General Electric Co.          | อเมริกา                        | 25,523            | 20.9                                                            |
| ...                          |                               |                                |                   |                                                                 |
| 016 (12)                     | Unilever                      | เนเธอร์แลนด์                   | 24,161            | 36.0                                                            |
| ...                          |                               |                                |                   |                                                                 |
| 034 (...)                    | Nippon Steel                  | ญี่ปุ่น                        | 14,997            | ----                                                            |
| ...                          |                               |                                |                   |                                                                 |
| 038 (...)                    | Toyota Motor Corp.            | ญี่ปุ่น                        | 14,599            | 46.6                                                            |

ที่มา : UN. Transnational Corporations in World Development (third Survey),  
1983, p. 357.

ตารางที่ 11

แสดงขนาดที่ใหญ่เพิ่มขึ้นของเหลาบริษัทที่ใหญ่ที่สุดของโลก  
โดยเปรียบเทียบระหว่างปี 1962, ปี 1967, ปี 1972  
และปี 1977

จำนวนบริษัทที่วัดจากขนาดของยอดขาย (หน่วย : พันล้านดอลลาร์)

| บริษัทที่มาจาก<br>ประเทศ | ปี   | เกินกว่า<br>5 พันล้าน | 2.5-5<br>พันล้าน | 1.5-2.5<br>พันล้าน | 1-1.5<br>พันล้าน | 0.8-1<br>พันล้าน | 0.6-0.8<br>พันล้าน | น้อยกว่า<br>0.6 พันล้าน |
|--------------------------|------|-----------------------|------------------|--------------------|------------------|------------------|--------------------|-------------------------|
| USA                      | 1962 | 3                     | 6                | 19                 | 20               | 10               | 20                 | 214                     |
|                          | 1967 | 8                     | 17               | 19                 | 38               | 24               | 39                 | 138                     |
|                          | 1972 | 14                    | 21               | 54                 | 50               | 34               | 54                 | 32                      |
|                          | 1977 | 38                    | 60               | 69                 | 71               | 2                | -                  | -                       |
| Europe (total)           | 1962 | 1                     | 1                | 6                  | 6                | 11               | 8                  | 109                     |
|                          | 1967 | 2                     | 2                | 10                 | 16               | 21               | 18                 | 67                      |
|                          | 1972 | 5                     | 23               | 24                 | 24               | 14               | 29                 | 21                      |
|                          | 1977 | 26                    | 37               | 31                 | 48               | 2                | -                  | -                       |
| EEC (total)              | 1962 | -                     | -                | 2                  | 6                | 8                | 5                  | 54                      |
|                          | 1967 | -                     | -                | 8                  | 11               | 14               | 8                  | 23                      |
|                          | 1972 | 2                     | 15               | 17                 | 12               | 2                | 15                 | 9                       |
|                          | 1977 | 25                    | 32               | 18                 | 35               | 2                | -                  | -                       |
| Germany                  | 1962 | -                     | -                | 1                  | 5                | 5                | 2                  | 23                      |
|                          | 1967 | -                     | -                | 4                  | 5                | 7                | 1                  | 8                       |
|                          | 1972 | 1                     | 7                | 7                  | 4                | 1                | 6                  | 4                       |
|                          | 1977 | 6                     | 7                | 4                  | 6                | -                | -                  | -                       |

ตารางที่ 11 (ต่อ)

| บริษัทที่มาจาก<br>ประเทศ | ปี   | เกินกว่า<br>5 พันล้าน | 2.5-5<br>พันล้าน | 1.5-2.5<br>พันล้าน | 1-1.5<br>พันล้าน | 0.8-1<br>พันล้าน | 0.6-0.8<br>พันล้าน | น้อยกว่า<br>0.6 พันล้าน |
|--------------------------|------|-----------------------|------------------|--------------------|------------------|------------------|--------------------|-------------------------|
| France                   | 1962 | -                     | -                | -                  | -                | 2                | 2                  | 22                      |
|                          | 1967 | -                     | -                | 1                  | 5                | 5                | 4                  | 8                       |
|                          | 1972 | -                     | 4                | 7                  | 4                | -                | 6                  | 4                       |
|                          | 1977 | 6                     | 7                | 4                  | 6                | -                | -                  | -                       |
| UK                       | 1962 | -                     | -                | 3                  | -                | 3                | 3                  | 42                      |
|                          | 1967 | -                     | 2                | 1                  | 5                | 6                | 6                  | 33                      |
|                          | 1972 | 1                     | 6                | 4                  | 9                | 8                | 12                 | 6                       |
|                          | 1977 | 4                     | 9                | 9                  | 16               | 2                | -                  | -                       |
| Japan                    | 1962 | -                     | -                | -                  | -                | 1                | 3                  | 25                      |
|                          | 1967 | -                     | -                | 2                  | 7                | 2                | 6                  | 26                      |
|                          | 1972 | 1                     | 7                | 7                  | 8                | 8                | 18                 | 11                      |
|                          | 1977 | 8                     | 12               | 17                 | 25               | 2                | -                  | -                       |

ที่มา : Dunning & Pearce, The World's Largest Industrial Enterprises 1981,  
p. 74.

[6] (ข) การกระจายผลิตภัณฑ์ที่เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ของบริษัทข้ามชาติ

Dunning & Pearce (1981, p. 68) กล่าวว่าไม่มีข้อมูลที่ตีพิมพ์ลงในนิตยสาร Fortune ที่เกี่ยวกับขอบเขตของการกระจายผลิตภัณฑ์ (product diversification) ของบริษัทอุตสาหกรรมที่ใหญ่ จะมีก็แต่งานศึกษาโดย J. Stopford, J.H. Dunning และ K. Haverich เรื่อง The World Directory of Multinational Enterprises (1980) ที่พบว่าในจำนวนบริษัทข้ามชาติ 431 บริษัทที่มียอดขายเกินกว่า 1 พันล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 1978 นั้นกว่า 22 % ของยอดขายทั้งหมดของบริษัทเหล่านี้มาจากผลิตภัณฑ์ที่ไม่จัดอยู่ในผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมหลักของบริษัทเหล่านั้น แท้จริง ๆ แล้วก็มีข้อมูลเกี่ยวกับเรื่องนี้อยู่มากเหมือนกัน

ตารางที่ 12 นี้

แม้ว่าจะไม่มีข้อมูลที่มากมายและชัดเจนเกี่ยวกับการกระจายผลิตภัณฑ์ที่เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ของบริษัทข้ามชาติก็ตาม แต่จากการศึกษาพฤติกรรมของบริษัทสมัยใหม่ โดยเฉพาะบริษัทธุรกิจขนาดใหญ่ นับตั้งแต่ช่วงหลังของทศวรรษที่ 1960 เป็นต้นมานั้น ได้พบว่า นอกจากบริษัทธุรกิจขนาดใหญ่จะมีแนวโน้มข้ามชาติ (Globalization) แล้วมันยังมีแนวโน้มของการรวมตัวหรือการถูกกลืนบริษัท (merger) ซึ่งเรียกว่ากระบวนการกลายเป็นกลุ่มธุรกิจ (conglomerate) ของบริษัทธุรกิจขนาดใหญ่อีกด้วย (Miyazaki, 1985, p. 249). conglomerate คือกลุ่มธุรกิจของบริษัทที่ทำการผลิตสินค้านานาชนิดที่ไม่มีความเกี่ยวข้องต่อกันและกันเลย F. Machlup (1952) ได้ให้นิยามคำว่า conglomerate ไว้ว่า

"การรวมตัวในแนวราบ" คือการประสานกิจการบริหารระหว่างบริษัทที่ทำการผลิตสิ่งของชนิดเดียวกัน ส่วนการรวมตัวในแนวตั้ง คือการประสานกิจการบริหารระหว่างบริษัทที่มีความเกี่ยวข้องทางธุรกิจกันโดยตรงทั้งในกระบวนการผลิตและการขายสินค้า ส่วนการทำให้หลากหลาย (diversification) นั้นเป็นการเพิ่มธุรกิจชนิดใหม่ลงในโปรแกรมการผลิตที่มีอยู่เดิมแล้วของบริษัทหนึ่ง ๆ ซึ่งถ้าผลิตภัณฑ์อันใหม่ที่ได้เพิ่มไปนั้น

มีความแตกต่างเป็นอย่างมากทั้งชนิดและประเภทอุตสาหกรรมไปจากผลิตภัณฑ์  
ที่ผลิตมาแต่ดั้งเดิมแล้ว เราจะเรียกบริษัทนั้นว่าเป็น conglomerate" (p.110)

ฉะนั้น ขอบเขตของการกระจายผลิตภัณฑ์จึงสามารถพิจารณาออกได้เป็น 3 ระดับ ดังต่อไปนี้

ระดับที่ 1   กระจายผลิตภัณฑ์ตามแนวราบ (horizontal diversification)  
อันเป็นการผลิตผลิตภัณฑ์ที่ต่างประเภทกัน (different product lines)  
แต่ก็ยังจัดอยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกัน เช่น บริษัทที่ผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้า  
ภายในบ้านอาจจะกระจายผลิตภัณฑ์ออกไปให้หลากหลายยิ่งขึ้น ตั้งแต่ผลิตภัณฑ์  
พัดลม, หม้อหุงข้าวไฟฟ้า, เตารีด, โทรทัศน์, กระจกหน้าต่างไฟฟ้า  
วีดีโอ เหล่านี้เป็นต้น

ระดับที่ 2   การกระจายผลิตภัณฑ์ตามแนวตั้ง (vertical diversification)  
อันเป็นการกระจายกระบวนการผลิตที่ต่อเนื่องให้หลากหลายยิ่งขึ้น อย่างเช่น  
บริษัทกลั่นน้ำมันอาจขยายกิจการไปทำการสำรวจบ่อน้ำมันแหล่งใหม่ (upstream)  
หรือขยายกิจการไปผลิตสินค้าจำพวกเปโตรเคมีภัณฑ์ (downstream)  
เหล่านี้เป็นต้น

ระดับที่ 3   การกระจายผลิตภัณฑ์แบบ conglomerate (conglomerate diversification)  
อันเป็นการขยายกิจการไปยังธุรกิจประเภทที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกับธุรกิจ  
เดิมเลย

Conglomerate   เป็นขั้นตอนพัฒนาในระดับสูงสุดของการกระจายผลิตภัณฑ์  
ทั้งนี้ก็เพราะว่า conglomerate   มีข้อดีสำหรับการพัฒนาบริษัท (ไม่ว่าจะเป็นบริษัทใน  
ประเทศ หรือบริษัทข้ามชาติก็ตาม) อยู่อย่างน้อย 4 ประการด้วยกันคือ

ประการที่ 1   การเป็น conglomerate   ช่วยบรรเทาผลกระทบ  
อันเนื่องมาจากความผันแปรของวัฏจักรธุรกิจ



ในสังคมทุนนิยมยุคหลัง การใช้นโยบายการคลังและการเงินแบบเคนส์ของรัฐบาลสามารถมีผลในการช่วยบรรเทาภาวะขบเซาทางเศรษฐกิจในระดับมหภาคได้ถึงระดับหนึ่ง แต่สิ่งเหล่านี้ไม่เป็นจริงเสมอไปในระดับจุลภาค หรือสำหรับแต่ละบริษัท กล่าวคือ ในความเป็นจริงนั้น สินค้าแต่ละชนิดไม่สามารถหลีกเลี่ยงความผันผวนของวัฏจักรธุรกิจได้ ฉะนั้น ถ้าบริษัททุ่มเทชะตากรรมของบริษัทโดยการลงทุนทั้งหมดไปกับการผลิตสินค้าประเภทเดียวแล้วละก็ บริษัทก็จะเผชิญกับอันตรายจากความผันผวนของวัฏจักรเศรษฐกิจอยู่ตลอดเวลา ฉะนั้น ถ้าบริษัทใช้การเป็น conglomerate ทำการกระจายประเภทของกิจการให้หลากหลายแล้วก็จะสามารถใช้กำไรจากสินค้าประเภทหนึ่งไปหักลบกับสินค้าประเภทอื่นที่ขาดทุนได้ ทำให้ธุรกิจโดยรวมของกลุ่มบริษัทนั้นยังคงมีความมั่นคงอยู่ต่อไปได้

ประการที่ 2 การเป็น conglomerate ช่วยให้เราสามารถปรับตัวให้ทันกับการปฏิรูปเทคโนโลยี (technical renovation)

สินค้าหนึ่ง ๆ นอกจากจะมีวัฏจักรธุรกิจแล้ว ถ้าหากมองในระยะยาว มันยังมีวัฏจักรชีวิต (product life cycle) อีกด้วย ฉะนั้น ในยุคสมัยที่มีการปฏิรูปเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว เช่นในยุคปัจจุบัน บริษัทที่ไม่ต้องการจะดับสลายไปพร้อม ๆ กับวัฏจักรชีวิตของสินค้าก็ย่อมไม่อาจจะแขวนชะตาของบริษัทไว้กับการผลิตสินค้าชนิดเดียวได้ แต่ในอีกด้านหนึ่ง การจะคิดค้นประดิษฐ์สินค้าชนิดใหม่ ๆ ที่สอดคล้องกับการปฏิรูปเทคโนโลยีนั้นจะต้องเสียค่าใช้จ่ายจำนวนมหาศาล มีหน้าซ้ำ ถึงแม้จะเสียค่าใช้จ่ายจำนวนมหาศาลออกไปแล้ว ก็ไม่มีหลักประกันว่าสินค้าใหม่นี้จะประสบความสำเร็จในการประดิษฐ์ และถึงแม้จะประสบความสำเร็จในการประดิษฐ์ความสำเร็จอันนี้ของบริษัทจะต้องเร็วกว่าของบริษัทอื่น ๆ ในโลกด้วยจึงจะมีความหมาย ทั้งนี้ก็เพราะว่าถ้าประดิษฐ์ออกมาไล่เลี่ยหรือล่าช้ากว่าของบริษัทอื่นแล้ว บริษัทนั้นจะต้องเผชิญกับการแข่งขันวันคู่เดือดมากทีเดียว ฉะนั้น กล่าวโดยทั่วไปแล้ว ผลประโยชน์ที่บริษัทจะได้รับจากการประดิษฐ์สินค้าชนิดใหม่ ๆ ด้วยตัวเองจึงไม่อาจคาดหวังได้มากเท่ากับการเป็น conglomerate ซึ่งใช้วิธีการซื้อบริษัทอื่นที่มีการสะสมเทคโนโลยี ชื่อเสียง ยี่ห้อ ตลาด ไว้อยู่แล้ว

ตารางที่ 12

การกระจายของผลผลิตของบริษัทข้ามชาติ 500 บริษัท โดยแบ่งตามอุตสาหกรรมหลัก

ในปี 1977 กับ 1981 (%)

| อุตสาหกรรมหลักของบริษัท                           | เปอร์เซ็นต์ของยอดขาย<br>ในอุตสาหกรรมอื่น |         | 3 ประเภทหลัก ๆ ของผลิตภัณฑ์ที่กระจาย<br>ออกไป (และเปอร์เซ็นต์ของยอดขาย) |
|---------------------------------------------------|------------------------------------------|---------|-------------------------------------------------------------------------|
|                                                   | ปี 1981                                  | ปี 1977 | ปี 1981                                                                 |
| (1) ปิโตรเลียม                                    | 12.6                                     | 13.5    | เคมี (6%) อื่น ๆ (2%) โลหะ (1%)                                         |
| (2) รถยนต์                                        | 16.9                                     | 13.9    | เครื่องจักร (8 %) อื่น ๆ (4 %)<br>การบิน (2 %)                          |
| (3) สิ่งทอ, เครื่องหนัง                           | 18.0                                     | 16.1    | เคมี (7%) อื่น ๆ (5 %) ยาง (3 %)                                        |
| (4) กระดาษและผลิตภัณฑ์จากไม้                      | 19.3                                     | 22.3    | อื่น ๆ (7 %) วัสดุก่อสร้าง (4 %)<br>เคมี (3 %)                          |
| (5) เครื่องใช้ในสำนักงาน (รวมทั้ง<br>คอมพิวเตอร์) | 20.5                                     | 19.8    | อิเล็กทรอนิกส์ (7 %) อื่น ๆ (7 %)<br>เครื่องจักร (3 %)                  |
| (6) อาหาร                                         | 21.6                                     | 21.3    | ยาง (5 %) อื่น ๆ (5 %) เคมี (3 %)                                       |
| (7) ยาง                                           | 23.6                                     | 24.7    | รถยนต์ (7 %) เคมี (6 %)<br>เครื่องจักร (2 %)                            |
| (8) เครื่องใช้ในภาคเกษตรและ<br>อุตสาหกรรม         | 27.6                                     | 28.9    | อิเล็กทรอนิกส์ (7 %) รถยนต์ (6 %)<br>อื่น ๆ (5 %)                       |
| (9) ยาง                                           | 28.2                                     | 28.6    | อาหาร (9 %) เคมี (8 %)<br>อื่น ๆ (7 %)                                  |
| (10) ผลิตภัณฑ์จำพวกโลหะ                           | 30.1                                     | 27.4    | เครื่องจักร (11 %) เคมี (4 %)<br>อื่น ๆ (6 %)                           |

ตารางที่ 12 (ต่อ)

| อุตสาหกรรมหลักของบริษัท               | เปอร์เซ็นต์ของยอดขาย<br>ในอุตสาหกรรมอื่น |         | 3 ประเภทหลัก ๆ ของผลิตภัณฑ์ที่กระจาย<br>ออกไป (และเปอร์เซ็นต์ของยอดขาย) |
|---------------------------------------|------------------------------------------|---------|-------------------------------------------------------------------------|
|                                       | ปี 1981                                  | ปี 1977 | ปี 1981                                                                 |
| (11) วัสดุก่อสร้าง                    | 30.2                                     | 26.6    | เครื่องจักร (7 %) เคมี (6 %)<br>กระดาษ (6 %)                            |
| (12) อิเล็กทรอนิกส์และเครื่องใช้ไฟฟ้า | 35.3                                     | 35.4    | เครื่องจักร (12 %) เครื่องใช้ใน<br>สำนักงาน (8 %) อื่น ๆ (6 %)          |
| (13) ยาสูบ                            | 40.5                                     | 33.2    | อื่น ๆ (19%) เครื่องดื่ม (9 %)<br>อาหาร (8 %)                           |
| (14) เครื่องดื่ม                      | 42.7                                     | 39.1    | อื่น ๆ (16 %) อาหาร (13 %)<br>ปิโตรเลียม (3 %)                          |
| (15) การบิน                           | 48.6                                     | 52.1    | รถยนต์ (14 %) เครื่องจักร (14 %)<br>อิเล็กทรอนิกส์ (8 %)                |
| (16) เคมีเกษตรและอุตสาหกรรม           | 42.2                                     | 37.6    | ยา (9 %) สิ่งทอ (8 %)<br>ปิโตรเลียม (7 %)                               |

ที่มา : Stopford and Dunning, Multinationals : Company performance  
and Global Trends, 1983, p. 93.

ประการที่ 3 การเป็น conglomerate ช่วยให้สามารถหลุดพ้นจาก  
ข้อจำกัดของกฎหมายต่อต้านการผูกขาด (anti-trust law)

กฎหมายต่อต้านการผูกขาด (เช่น ของประเทศสหรัฐอเมริกา) จะทำการ  
ควบคุมการเพิ่มขึ้นของอัตราส่วนยึดครองตลาดของบริษัทหนึ่ง ๆ ในสินค้าชนิดหนึ่ง ๆ โดย  
ผ่านการกลืนบริษัทอื่น ในอุตสาหกรรมเดียวกันอย่างเข้มงวด เมื่อเป็นเช่นนี้ บริษัทที่  
ต้องการขยายกิจการของตนให้ใหญ่โตยิ่งขึ้นจึงต้องใช้วิธีไปกลืนบริษัทอื่น ๆ ที่อยู่ในอุตสาหกรรม  
ประเภทอื่นเพื่อไม่ให้มีผลสะท้อนต่ออัตราส่วนยึดครองตลาด (market share)

ประการที่ 4 การเป็น conglomerate ทำให้ต้องมีความสามารถ  
ในการบริหารกิจการเพิ่มขึ้นมาก

เนื่องจากการบริหาร conglomerate มีใช้การบริหารโดยมีผลิตภัณฑ์  
เป็นใจกลาง (product-centered) เหมือนอย่างการบริหารบริษัทที่มีสินค้าประเภท  
เดียวแต่มันจะต้องเป็นการบริหารโดยมีโอกาสดำเนินใจกลาง (opportunity-centered)  
ซึ่งการบริหารแบบนี้คือการเปลี่ยนแปลงเป็นสภาวะ และต้องปรับตัวให้เข้ากับการเปลี่ยนแปลง  
ให้ทันกับการบริหารใน conglomerate จึงจะต้องมีความเชี่ยวชาญในการบริหารที่จะ  
ไปบริหารกิจการในสาขาใดก็ได้ มิใช่มีความสามารถจำกัดอยู่ในการบริหารกิจการสาขาใด  
สาขาหนึ่งแต่เพียงอย่างเดียวเหมือนนักบริหารแบบเก่า หลักสูตร MBA (Master in  
Business Administration) ก็คือหลักสูตรอบรมนักบริหารในแบบ conglomerate  
นั่นเอง

Lenin (1917, chapter 4) เป็นคนแรกที่ชี้ให้เห็นว่าการ  
กลายเป็นกลุ่มผูกขาด (monopoly) (หรือถ้าพูดอย่างเราก็คือการกลายเป็นกลุ่มธุรกิจ  
ขนาดใหญ่หรือ conglomerate) ภายในประเทศนั้น เป็นกระบวนการที่เกิดขึ้น  
ก่อนที่จะมีการส่งออกทุน ไปยังต่างประเทศ (หรือถ้าพูดอย่างเราก็คือการกลายเป็นบริษัท  
ข้ามชาติ) ฉะนั้น ถ้ากล่าวในทำนองเดียวกันก็จะเป็นว่า สำหรับในเศรษฐกิจแบบทุนนิยมที่มี  
โครงสร้างตลาดเป็นแบบการผูกขาดโดยกลุ่มผู้ผลิตจำนวนน้อย (oligopoly) นั้น โอกาส  
ที่ผู้ผลิตเหล่านี้ จะเติบโตขึ้นมาเป็นบริษัทธุรกิจขนาดใหญ่ และเป็นกลุ่มธุรกิจแบบ conglomerate

นั้น เป็นไปได้ง่ายกว่า และมีโอกาสที่จะเป็นเช่นนั้น ก่อนที่จะพัฒนาไปเป็นบริษัทข้ามชาติ ทั้งนี้ก็เพราะว่าการกลายเป็น conglomerate นั้น เป็นเพียงการกลายเป็น "บริษัทที่ทำการป้อนสินค้าสู่ตลาดที่หลากหลาย" (Narver, 1967, p. 3) หรือเป็น multi - market firm หรือ multi - industry firm เท่านั้น ยังไม่จำเป็นจะต้องทำการผลิตข้ามประเทศ หรือเป็น multi - national firm แต่อย่างใด ถ้ากล่าวจากในอีกแง่หนึ่ง การพัฒนาจาก conglomerate ไปเป็นบริษัทข้ามชาตินั้น เป็นเรื่องของเวลา เป็นเรื่องของขั้นตอนที่พัฒนาสูงขึ้นไปอีกขั้นหนึ่งของบริษัทธุรกิจขนาดใหญ่ภายในประเทศเท่านั้น อย่างในกรณีของกลุ่มธุรกิจขนาดใหญ่ในประเทศไทยก็เป็นเช่นนี้ ข้างต้นนี้ กล่าวคือ บริษัทธุรกิจขนาดใหญ่ของประเทศไทยเริ่มต้นพัฒนาไปสู่การเป็น conglomerate ก่อน จากการศึกษาของ Suehiro (1985) พบว่าในปัจจุบัน ประเทศไทยมีกลุ่ม conglomerate ที่เติบโตมาจากทุนท้องถิ่นขนาดใหญ่ (local big capital) อยู่ 2 กลุ่มด้วยกันคือ

(1) กลุ่มธุรกิจการเงินการธนาคาร (Thai Financial Conglomerates)

อันได้แก่ กลุ่มธนาคารกสิกรไทย (ลำชา), กลุ่มธนาคารกรุงศรีอยุธยา (รัตนรักษ์) กลุ่มธนาคารไทยพาณิชย์-ซีเมนต์ไทย (ทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์) กลุ่มธนาคารกรุงเทพ (โสภณพานิช), กลุ่มธนาคารศรีนคร (เตชะไพบูลย์) กลุ่มอ้อจ้อเหลียง และกลุ่มธนาคารทวงษ์หลี่

(2) กลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรม (Thai Industrial Conglomerates)

อันได้แก่ กลุ่มซีพี, กลุ่มยังเยียะเส็ง (ชนะพรชัย), กลุ่มอิตัลไทย, กลุ่มกมลสุโกศล, กลุ่มกวางซุ่นหลี่, กลุ่มแหลมทองสหการ, กลุ่มเมโทร, กลุ่มโอสธสภา, กลุ่มสหยูเนี่ยน, กลุ่มสยามมอเตอร์, กลุ่มสหพัฒน์ปิบูลย์, กลุ่มสุกรี, กลุ่มไทยรุ่งเรือง, กลุ่มยิบอินซอย

ในท่ามกลางกลุ่ม conglomerate ของประเทศไทยเหล่านี้ กลุ่มธุรกิจที่เริ่มมีการลงทุนในต่างประเทศ (multinationalization) ในภาคอุตสาหกรรมดูเหมือนว่าจะมีเพียงกลุ่มซีพีเท่านั้น

ที่กล่าวมาทั้งหมดนี้ก็เพื่อที่จะชี้ให้เห็นว่า พลังทางเศรษฐกิจของบริษัทข้ามชาตินั้น สามารถเพิ่มขึ้นโดยผ่านการกระจายผลิตภัณฑ์โดยเฉพาะในรูปของ conglomerate ด้วย และการเป็น conglomerate กับการเป็นบริษัทข้ามชาตินั้น มักจะเป็นแนวโน้มที่ควบคู่กันไปสำหรับการพัฒนาของบริษัทธุรกิจขนาดใหญ่

[7]

(ค) การทำให้ตลาดมาอยู่ภายในบริษัทเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ของบริษัทข้ามชาติ

เหตุผลในทางทฤษฎีของการอธิบายเกี่ยวกับการทำให้ตลาดมาอยู่ภายในบริษัทเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ของบริษัทข้ามชาตินั้น อยู่ที่ พัฒนาการของการแบ่งงาน (division of labour) ภายในบริษัท กับ บทบาทของสินค้าระหว่างกลาง (intermediate product) ที่มีต่อพัฒนาการอันนี้

sugimoto (1978, p. 2) กล่าวว่า สิ่งที่ทำให้บริษัทข้ามชาติแตกต่างทางคุณภาพไปจากบริษัทธุรกิจขนาดใหญ่ภายในประเทศ และมีพลังทางเศรษฐกิจมากเหลือเกินนั้น อยู่ที่มันได้ขยายและพัฒนา การแบ่งงานภายในบริษัทซึ่งมีลักษณะวางแผนอย่างกว้างพอขอบเขตและกรอบของประเทศเดียวไปสู่การแบ่งงานภายในบริษัทในขอบเขตระดับโลก นั่นคือบริษัทข้ามชาติมุ่งที่จะบรรลุประสิทธิภาพสูงสุด (Pareto optimum) โดยผ่านการจัดสรรทรัพยากรที่มีอยู่ไว้ตามสถานที่หรือทำเลที่ก่อให้เกิดผลกำไรมากที่สุดไม่ว่าจะเป็นที่ไหนหรือส่วนไหนของโลกก็ตาม โดยไม่มีการจำกัดในเรื่องพรมแดน ฉะนั้น การแบ่งงานภายในบริษัทในระดับโลก จึงไม่เป็นแต่เพียงการแบ่งงานระหว่างกระบวนการผลิตกับกระบวนการไหลเวียนสินค้าเท่านั้น แต่ยังเป็นการแบ่งงานของตัวกระบวนการผลิตเองในขอบเขตระดับโลก โดยมีบริษัทแม่เป็นศูนย์กลางในการวางแผนด้วย

Casson (1986, p. 3) กล่าวว่า มีปัจจัยหลาย ๆ อย่างที่เป็นตัวกระตุ้นให้เกิดการขยายตัวของการแบ่งงานในระดับโลกของบริษัทข้ามชาติ อย่างเช่น

- (1) ความก้าวหน้าในการออกแบบผลิตภัณฑ์ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การออกแบบผลิตภัณฑ์ให้เป็นสินค้าที่ประกอบขึ้นมาจากชิ้นส่วนที่หลากหลาย (multicomponent goods)
- (2) ความเชี่ยวชาญหรือทักษะในการกระตุ้นการจ้างงานโดยผ่านการทำให้เป็นมาตรฐาน (standardization) และการควบคุมคุณภาพ
- (3) การสื่อสารและการคมนาคมที่ดีขึ้น
- (4) การสร้างเขตปลอดภาษี, เขตการค้าเสรี, เขตประกอบสินค้าสำหรับส่งออก (Export processing Zones) เพื่อชักจูงการเข้ามาลงทุนของบริษัทข้ามชาติ

แต่ในท่ามกลางปัจจัยเหล่านี้ ผู้วิจัยเห็นว่าปัจจัยที่สำคัญที่สุดอยู่ 2 ประการที่ได้เอื้ออำนวยและรองรับพัฒนาการของการจ้างงานภายในบริษัทในขอบเขตระดับโลกของบริษัทข้ามชาติตลอดระยะเวลา 20 กว่าปีที่ผ่านมา

ปัจจัยประการที่หนึ่ง คือ การเติบโตของพลังแรงงานจำนวนมากที่ได้รับ การอบรม มีวินัยในการทำงานเป็นอย่างดี ในประเทศกลุ่มอุตสาหกรรมใหม่ (NICs) การดำรงอยู่ของแรงงานที่มีคุณภาพ เช่นนี้ทำให้มีความเป็นไปได้สำหรับบริษัทข้ามชาติที่จะมาลงทุน การผลิตเพื่อส่งออกในหลายประเทศที่มีค่าจ้างแรงงานถูก ทั้ง ๆ ที่ประเทศเหล่านี้อยู่ห่างไกลจากแหล่งวัตถุดิบและศูนย์กลางในการบัญชาการของบริษัทข้ามชาติ (home country)

ปัจจัยประการที่สอง คือ การเพิ่มขึ้นในจำนวนของสินค้าระหว่างกลาง ที่ทำให้เกิดความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ (comparative advantage) ในการที่จะทำการผลิตแบบให้เชี่ยวชาญขึ้นในระหว่างประเทศ (international specialization of production) ความก้าวหน้าทางเทคนิคในการผลิตและการออกแบบผลิตภัณฑ์ ทำให้สามารถผลิตและออกแบบสินค้าระหว่างกลางออกมาในรูปการที่บริษัทสามารถบรรลุผลประโยชน์สูงสุดได้ อย่างเช่น บริษัทข้ามชาติสามารถออกแบบผลิตภัณฑ์ที่ประกอบขึ้นมาจากสินค้าระหว่าง

กลางที่ต้องใช้เทคนิคและทุนหนาแน่น สินค้าระหว่างกลางที่เป็นแบบกึ่งวัตถุดิบหรือวัตถุดิบ และสินค้าระหว่างกลางที่ต้องใช้แรงงานหนาแน่น เมื่อเป็นเช่นนี้ บริษัทข้ามชาติจะเลือกผลิตสินค้าระหว่างกลางที่ต้องใช้เทคนิคและทุนหนาแน่นในประเทศแม่หรือประเทศพัฒนาแล้วด้วยกัน แล้วเลือกผลิตสินค้าระหว่างกลางที่เป็นแบบกึ่งวัตถุดิบหรือวัตถุดิบในประเทศกำลังพัฒนา แต่มีวัตถุดิบทรัพยากรธรรมชาติจำนวนมาก (แต่อาจไม่ค่อยมีเสถียรภาพทางการเมือง) แล้วเลือกผลิตหรือประกอบขึ้นส่วนทั้งหมดในประเทศที่มีแรงงานคุณภาพดีแต่ราคาถูก (เมื่อเทียบกับประเทศพัฒนาแล้ว) แทน

ถ้าจะให้สรุปโครงสร้างของการแบ่งงานภายในบริษัทในขอบเขตระดับโลกของบรรษัทข้ามชาติในปัจจุบัน โดยแบ่งตามประเภทของอุตสาหกรรม 6 ประเภท ก็จะเป็นดังตารางที่ 13 นี้



ตารางที่ 13

แสดงโครงสร้างของการแบ่งงานภายในบริษัทในขอบเขตระดับโลก  
ของบริษัทข้ามชาติในปัจจุบัน โดยแบ่งตามประเภทของอุตสาหกรรม  
 6 ประเภท (ในทฤษฎี Product cycle ของ Vernon)

วัฏจักรผลิตภัณฑ์

| ไปยัง<br>จาก                                        | (ก)<br>ประเทศแม่<br>(source<br>country)      | (ข)<br>ประเทศพัฒนา<br>แล้วอื่น ๆ             | (ค)<br>กลุ่มประเทศ<br>NICs                   | (ง)<br>ประเทศกำลัง<br>พัฒนา |
|-----------------------------------------------------|----------------------------------------------|----------------------------------------------|----------------------------------------------|-----------------------------|
|                                                     |                                              |                                              |                                              |                             |
| (1) อุตสาหกรรมประเภท<br><u>New product</u>          |                                              |                                              |                                              |                             |
| ก. ประเทศแม่                                        | -                                            | ผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป                           | -                                            | -                           |
| (2) อุตสาหกรรมประเภท<br><u>Mature product</u>       |                                              |                                              |                                              |                             |
| ก. ประเทศแม่                                        | -                                            | ส่วนประกอบที่<br>สำคัญกับสินค้า<br>ประเภททุน | ผลิตภัณฑ์สำเร็จ<br>รูป                       | ผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป          |
| ข. ประเทศพัฒนาแล้วอื่น ๆ                            | -                                            | -                                            | ผลิตภัณฑ์สำเร็จ<br>รูป                       | ผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป          |
| (3) อุตสาหกรรมประเภท<br><u>Rationalised product</u> |                                              |                                              |                                              |                             |
| ก. ประเทศแม่                                        | -                                            | ส่วนประกอบที่<br>สำคัญกับสินค้า<br>ประเภททุน | ส่วนประกอบที่<br>สำคัญกับสินค้า<br>ประเภททุน | ผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป          |
| ข. ประเทศพัฒนาแล้วอื่น ๆ                            | ส่วนประกอบที่<br>สำคัญกับสินค้า<br>ประเภททุน | -                                            | ส่วนประกอบที่<br>สำคัญกับสินค้า<br>ประเภททุน | ผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป          |
| ค. กลุ่มประเทศ NICs                                 | ผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป                           | ผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป                           | -                                            | ผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป          |

ตารางที่ 13 (ต่อ)

| ไปยัง<br>จาก                       | (ก)<br>ประเทศแม่<br>(Source<br>country) | (ข)<br>ประเทศพัฒนาแล้ว<br>อื่น ๆ | (ค)<br>กลุ่มประเทศ<br>NICs | (ง)<br>ประเทศกำลัง<br>พัฒนา |
|------------------------------------|-----------------------------------------|----------------------------------|----------------------------|-----------------------------|
|                                    |                                         |                                  |                            |                             |
| (4) อุตสาหกรรมประเภท               |                                         |                                  |                            |                             |
| Resource-based                     |                                         |                                  |                            |                             |
| (ก) ประเทศแม่                      | -                                       | ผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป               | ผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป         | -                           |
| (ง) ประเทศกำลังพัฒนา               | วัตถุดิบกับกึ่งวัตถุดิบ                 | -                                | -                          | -                           |
| (5) อุตสาหกรรมประเภท               |                                         |                                  |                            |                             |
| Trading services                   |                                         |                                  |                            |                             |
| (บริการการค้าขาย<br>ระหว่างประเทศ) |                                         |                                  |                            |                             |
| (ก) ประเทศแม่                      | -                                       | ผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป               | ผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป         | -                           |
| (ข) ประเทศพัฒนาแล้ว<br>อื่น ๆ      | ผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป                      | -                                | ผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป         | -                           |
| (ค) กลุ่มประเทศ NICs               | ผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป                      | ผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป               | -                          | -                           |
| (ง) ประเทศกำลังพัฒนา               | -                                       | -                                | -                          | -                           |
| (6) อุตสาหกรรมประเภท               |                                         |                                  |                            |                             |
| Nontradeable<br>services           |                                         |                                  |                            |                             |
| (ก) ประเทศแม่                      | -                                       | -                                | -                          | -                           |
| (ข) ประเทศพัฒนาแล้ว<br>อื่น ๆ      | -                                       | -                                | -                          | -                           |
| (ค) กลุ่มประเทศ NICs               | -                                       | -                                | -                          | -                           |
| (ง) ประเทศกำลังพัฒนา               | -                                       | -                                | -                          | -                           |

ที่มา : Marx Casson and associates, Multinationals and World Trade, 1986, pp.22-23.

หมายเหตุ

- (1) อุตสาหกรรมประเภท New product ได้แก่เครื่องใช้ในสำนักงาน, เครื่องมือทางวิทยาศาสตร์, ยา, โยสัnger ฯลฯ
- (2) อุตสาหกรรมประเภท Mature product ได้แก่ สบู่, เครื่องเฟอร์นิเจอร์, อาหารสำเร็จรูป
- (3) อุตสาหกรรมประเภท Rationalised product ได้แก่โทรทัศน์, วิทยุ, เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน, รถยนต์ ฯลฯ
- (4) อุตสาหกรรมประเภท Resource-based ได้แก่คัปปาก, ทองแดง, ถั่วเหลือง
- (5) อุตสาหกรรมประเภท Trading services ได้แก่การขนส่งทางเรือ (shipping )

ถ้าพัฒนาการของการแบ่งงานภายในบริษัทในขอบเขตระดับโลกของบริษัทข้ามชาติคือ เนื้อหา ของการทำให้ตลาดมาอยู่ภายในบริษัทเพิ่มขึ้น ของบริษัทข้ามชาติ การค้าภายในบริษัท (intra-firm Trade) ก็คือรูปแบบของการทำให้ตลาดมาอยู่ภายในบริษัทเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ของบริษัทข้ามชาติ ผู้วิจัยได้กล่าวไปแล้วถึงวิธีการคำนวณหาระดับการค้าภายในบริษัทของบริษัทข้ามชาติในทางทฤษฎี (แผนภูมิที่ 1) แต่ในความเป็นจริงแล้ว ช่องว่างระหว่างทฤษฎีกับปัญหาการคำนวณการค้าภายในบริษัทของบริษัทข้ามชาติจริง ๆ นั้น มีมากเหลือเกิน (มีความยากลำบากมากเหลือเกิน) Helleiner (1981, p.10) กล่าวว่า แม้จะได้มีการนิยามเกี่ยวกับขอบเขตของการค้าภายในบริษัทเอาไว้ แต่ก็ยังไม่มี การเก็บข้อมูลอย่างเป็นระบบตามขอบเขตอันนี้ จะมีก็แต่ประเทศสหรัฐอเมริกาเพียงประเทศเดียวเท่านั้น ที่ได้เริ่มต้นการเก็บข้อมูลอย่างเป็นระบบ และมีการเขียนรายงานเกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศของบริษัทลูกในต่างประเทศที่ถือหุ้นอยู่ข้างมาก (Majority-Owned Foreign Affiliates) หรือเรียกย่อ ๆ ว่า MOFA) ของบริษัทข้ามชาติอเมริกา ฉะนั้น จึงไม่ เป็นเรื่องแปลกอะไรเลยที่ Casson (1986, p. 26) จะบอกว่าจนปัจจุบันมีแหล่ง ข้อมูลทางสถิติเกี่ยวกับการค้าภายในบริษัทหลัก ๆ อยู่เพียง 4 แห่งเท่านั้น คือ

(1) The Report of the US Tariff Commission  
(1973)

(2) งานวิจัยของ Dunning & Pearce (1981) เรื่อง  
The World's Largest Industrial Enterprises

(3) ข้อมูลเกี่ยวกับจำนวนและมูลค่าของการนำเข้าของประเทศ  
สหรัฐอเมริกาจาก "กลุ่มที่เกี่ยวข้อง" (related parties)  
(อันได้แก่บริษัททั้งหมดที่ถูกถือหุ้นโดยบริษัทอื่นมากกว่า 5 %  
ขึ้นไป) ตั้งแต่ปี 1974 ของ The Foreign Trade  
Division of The US Bureau of The Census.

และ (4) The Benchmark Survey of US Direct Foreign Investment Abroad in 1977 ของ US Department of Commerce (1981) ซึ่งงานสำรวจชิ้นนี้ถือว่าเป็นแหล่งข้อมูลเกี่ยวกับการค้าภายในบริษัทที่มีเนื้อหาครอบคลุมมากที่สุดในปัจจุบัน

ในทางทฤษฎี ปัญหาการแบ่งงานภายในบริษัทในขอบเขตระดับโลกเพื่อบรรลุประสิทธิภาพสูงสุด (Pareto optimum) กับปัญหาการควบคุมคุณภาพของสินค้า (quality control) และปัญหาการลงทุนในทุนคงที่จำนวนมหาศาล (large non-recoverable investment) ที่ทำให้กว่าบริษัทจะตัดสินใจลงทุนได้ จำเป็นจะต้องมี scale economies ในทุก ๆ ขั้นตอนของการผลิตนั้น ล้วนแล้วแต่เป็นปัจจัยสำคัญที่กำหนดการทำให้ตลาดมาอยู่ภายในบริษัททั้งสิ้น กล่าวคือ ราคาผลผลิตจะต้องถูกกำหนดโดยราคาโอน (Transfer pricing) แทนที่จะถูกกำหนดโดยราคาตลาด (arm's length price) ซึ่งรายละเอียดเกี่ยวกับเรื่องนี้ เราจะได้นำมาพิจารณากันอีกครั้งในเรื่อง Internalization Theory (ในหัวข้อที่ [ 51.58 ] )

สำหรับในที่นี้ ผู้วิจัยจะเสนอเพียงหลักฐานเชิงประจักษ์ (empirical evidence) ที่ค่อนข้างจะสนับสนุนข้อสมมุติฐานทฤษฎีที่ว่า อัตราการค้าภายในบริษัทของบรรษัทข้ามชาติ หรือระดับการทำให้ตลาดมาอยู่ภายในบริษัท มีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ พร้อม ๆ กับระดับของการข้ามชาติ (degree of multinationality) ที่เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ โดยเฉพาะในสาขาอุตสาหกรรมที่มีความเข้มข้นในการวิจัยสูงและปานกลาง ดังตารางที่ 14 นี้

ตารางที่ 14

แสดงสัดส่วนของการส่งออกภายในบริษัทแม่ต่อยอดขายทั้งหมดของบริษัทแม่ จากตัวอย่างของ 296 บริษัท อุตสาหกรรมที่ใหญ่ที่สุดของโลก ในปี 1977 (%)

| อุตสาหกรรม                           | ระดับของการข้ามชาติ (%) |          |           |           |           |           |             |
|--------------------------------------|-------------------------|----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-------------|
|                                      | 0-2.5                   | 2.5-12.5 | 12.5-22.5 | 22.5-32.5 | 32.5-42.5 | 42.5-52.5 | 52.5 ขึ้นไป |
| (ก) <u>High research-intensity</u>   |                         |          |           |           |           |           |             |
| ปิโตรเลียม                           | 0.0                     | 1.7      | 0.0       | 0.0       | 0.0       | 0.0       | 3.4         |
| อิเล็กทรอนิกส์และเครื่องใช้ไฟฟ้า     | -                       | 3.2      | 4.2       | 31.1      | 4.6       | 19.1      | 31.4        |
| เคมีและยา                            | 0.5                     | 1.4      | 5.9       | 7.4       | 11.3      | 2.7       | 10.7        |
| (ข) <u>Medium Research-intensity</u> |                         |          |           |           |           |           |             |
| เครื่องใช้ในภาคเกษตรและอุตสาหกรรม    | -                       | 3.2      | 18.8      | 6.4       | 10.4      | 2.4       | 36.1        |
| รถยนต์และส่วนประกอบ                  | 0.1                     | 3.3      | 12.2      | 10.8      | 15.3      | 35.2      | 60.0        |
| โลหะและผลิตภัณฑ์จากโลหะ              | 0.2                     | 1.8      | 4.3       | 3.8       | 7.2       | -         | 39.9        |
| (ค) <u>Low research-intensity</u>    |                         |          |           |           |           |           |             |
| วัสดุก่อสร้าง                        | -                       | 0.7      | 0.4       | 3.6       | 2.4       | 0.6       | -           |
| อาหาร                                | 0.0                     | 0.9      | 0.0       | 0.6       | 1.2       | -         | 1.9         |
| สิ่งทอ                               | 0.3                     | 0.2      | 3.3       | 4.4       | 5.7       | 0.0       | 6.1         |

ที่มา : "Industrial Diversification Amongst the World's Leading Multinational Corporations" in University of Reading Discussion Papers in International Investment and Business Studies, no. 61

อ้างอิงจาก Czsson (1986, p. 29)

[8]

จากการพิจารณาพลังทางเศรษฐกิจของบริษัทข้ามชาติที่กล่าวมาทั้งหมดข้างต้น ก็คงจะเป็นสิ่งสนับสนุนทฤษฎีต่อไปนี้ของ Dunning (1981, p. 3) ได้กระมังว่า

"ไม่ว่าจะมองจากแง่มุมใด บริษัทข้ามชาติ ก็เป็นสถาบันทางเศรษฐกิจที่ทรงพลังที่สุดเท่าที่ระบบทุนนิยมได้เคยสร้างมา" และสิ่งนี้แหละ ก็คือฐานะของบริษัทข้ามชาติในเศรษฐกิจโลกปัจจุบัน

## บทที่ 2. ลักษณะของบรรษัทข้ามชาติ

### 2.1 นิยามและการเรียกชื่อ

[9]

การพิจารณาลักษณะของบรรษัทข้ามชาตินั้น จำเป็นที่จะต้องเริ่มพิจารณาตั้งแต่การกำหนดนิยามและการเรียกชื่อของบรรษัทข้ามชาติก่อน ทั้งนี้ก็เพราะว่าการกำหนดนิยามและการเรียกชื่อของบรรษัทข้ามชาตินี้ เป็นสิ่งที่สะท้อนให้เห็นถึงปรัชญาความคิดแนวมองวิธีการวิเคราะห์ที่อยู่เบื้องหลังการกำหนดนิยามและการเรียกชื่อบรรษัทข้ามชาติของนักทฤษฎีผู้นั้นนั่นเอง

[10]

ถาลองทำการสำรวจ (survey) บทความ, เอกสาร, หนังสือที่เขียนเกี่ยวกับบรรษัทข้ามชาติจะพบว่า ชื่อของ "บรรษัทข้ามชาติ" นั้น มีชื่อเรียกต่าง ๆ นานา และก็ใ้กกำหนดนิยามของบรรษัทข้ามชาติเอาไว้ต่าง ๆ นานา เช่นกัน ตามแต่ว่านักทฤษฎีเกี่ยวกับบรรษัทข้ามชาติผู้นั้นจะมีทัศนะอย่างไรเกี่ยวกับบรรษัทข้ามชาติ อย่างเช่น

- (1) เรียกชื่อบรรษัทข้ามชาติว่า Multinational company  
โดยนิยามว่า "Multinational company คือบริษัท(firm) ที่ดำเนินกิจการที่สำคัญของบริษัทไม่ว่าจะเป็นหัตถอุตสาหกรรม หรือ การให้บริการมากกว่า 2 ประเทศขึ้นไป"(Brooke and Remmers, 1970, p.5)
- (2) เรียกชื่อบรรษัทข้ามชาติว่า Multinational corporations โดยนิยามว่า "การที่ Multinational corporations มีลักษณะที่เป็น multinational นั้น ก็เพราะว่ามันดำเนินกิจการในหลาย ๆ ประเทศ โดยมีใ้มีมั่งหวังบรรลุกำไรสูงสุดในหน่วยผลิตหน่วยใดหน่วยหนึ่งที่ตั้งอยู่ในแต่ละประเทศ แต่มันมุ่งหวังที่จะบรรลุกำไรสูงสุดของกลุ่มบริษัทโดยรวมทั้งหมดต่างหาก" (Sweezy and Magdoff, 1972, p. 130.)



(3) เรียกชื่อบริษัทข้ามชาติว่า Multinational enterprise

โดยนิยามว่า "Multinational enterprise เป็นบริษัท  
ซึ่งบริหาร, ควบคุม และเป็นเจ้าของทรัพย์สิน (ทั้งหมดหรือบางส่วน)  
ที่ก่อให้เกิดรายได้มากกว่า 1 ประเทศขึ้นไป โดยผ่านการเข้าร่วมใน  
การผลิตระหว่างประเทศ หรือการผลิตข้ามพรมแดน โดยผ่านการลงทุน  
โดยตรงในต่างประเทศ" (Hood and Young, 1979, p. 3)

นอกจากนี้ บริษัทข้ามชาติก็ยังมีชื่อเรียกอื่น ๆ อีกอย่างเช่น International  
Firm, Trans-national enterprise, World enterprise, trans-national  
corporation เหล่านี้ เป็นคน

สำหรับชื่อที่เป็นทางการของบริษัทข้ามชาติที่ใช้ในองค์การสหประชาชาติใน  
ปัจจุบันนั้นก็คือ Transnational corporation ในตอนแรก สหประชาชาติยังไม่ได้ใช้  
ชื่อนี้ แต่ใช้ชื่อ Multinational Corporations แทน (UN, 1973) ในตอนนั้น  
สหประชาชาติได้ให้นิยามบริษัทข้ามชาติไว้อย่างกว้าง ๆ ดังต่อไปนี้ว่า "คำว่า multinational  
corporation ที่ใช้ในที่นี้จะใช้ในความหมายกว้างที่ครอบคลุมบริษัททั้งหมดที่ควบคุม  
(control) ทรัพย์สิน (อย่างเช่น โรงงาน, เหมืองแร่, สำนักงานขาย) ในประเทศ  
ตั้งแต่ 2 ประเทศขึ้นไป" (p. 5)

การกำหนดนิยามของบริษัทข้ามชาติให้ชัดเจนนั้นเป็นเรื่องที่สำคัญมาก โดย  
เฉพาะในการหาข้อมูลสถิติ เพราะถ้าหากไม่มีคำนิยามที่ชัดเจนว่าบริษัทแบบไหนที่เป็นบริษัท  
ข้ามชาติแล้ว เราก็ไม่อาจที่จะยึดกุมหรือเข้าใจสภาพที่แท้จริงของบริษัทข้ามชาติได้ ฉะนั้น  
จึงเป็นเรื่องที่จะต้องเข้าใจได้ว่า ทำไม สหประชาชาติจึงให้นิยามของบริษัทข้ามชาติเอาไว้  
อย่างกว้าง ๆ , อย่างหลวมๆโดยไม่เข้มงวดนัก ทั้งนี้ก็เพราะเกรงว่า ถ้าหากนิยามอย่าง  
แคบ ๆ อย่างเข้มงวดแล้ว จะมี "บริษัทข้ามชาติ" หลายประเภทที่ตกหล่นไปจากการสำรวจ  
นั่นเอง

แต่ในหน้าเดียวกันนั่นเอง ทางสหประชาชาติกลับกล่าวเพิ่มเติมเสริมนิยามข้างบนไปด้วยว่า "ในขณะที่เดียวกันก็มีการกระจุกตัวในระดับที่สูงมากของบริษัทข้ามชาติ กล่าวคือ มีบริษัทเพียงจำนวนที่ค่อนข้างน้อยโดยเปรียบเทียบ แต่กลับครองสัดส่วนจำนวนข้างมากของกิจกรรมทั้งหมด เพราะฉะนั้น เราจะสามารถได้ภาพความเป็นจริงที่ถูกต้อง ถ้าหากเรามุ่งความสนใจไปที่บริษัทที่ใหญ่ที่สุดและสำคัญที่สุด โดยเฉพาะอย่างยิ่งบริษัทที่เกี่ยวข้องในสาขาหัตถอุตสาหกรรม (manufacturing) กับอุตสาหกรรมทรัพยากรธรรมชาติ (extractive activities) ดังนั้น "ในปัญหาที่เป็นจริง บริษัทที่มียอดขายต่ำกว่า 100 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เราจะไม่ถือว่าเป็นบริษัทข้ามชาติก็ย่อมได้" จะเห็นได้ว่า การกำหนดนิยามของสหประชาชาติเองก็คลุมเครืออยู่เหมือนกัน กล่าวคือไม่ชัดเจนว่าบริษัทข้ามชาติที่ทางสหประชาชาติจะศึกษานั้น เป็นบริษัททั้งหมดตามที่นิยามไว้ในตอนแรก หรือจะจำกัดเฉพาะบริษัทขนาดยักษ์ ในการศึกษา "ที่เป็นจริง" ตามที่กล่าวไว้ในตอนหลังกันแน่ (SUZUKI, 1984, p. 21)

สำหรับตัวผู้วิจัยเองนั้นก็ค่อนข้างที่จะคล้อยตามไปกับการนิยามบริษัทข้ามชาติที่จำกัดเฉพาะบริษัทขนาดใหญ่เท่านั้น อย่างตัว Suehiro (1985) เอง เวลาศึกษาถึงบทบาทของบริษัทข้ามชาติในประเทศไทย เขาก็ได้นิยามของบริษัทข้ามชาติว่าหมายถึงบริษัทที่มียอดขายทั้งหมดในปี 1980 เกินกว่า 2,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐขึ้นไป และทำการลงทุนในต่างประเทศอย่างน้อย 3 ประเทศเป็นอย่างต่ำ (Appendix 3) จะเห็นได้ว่านิยามของ Suehiro นั้นจำกัดแคบกว่านิยามในความหมายที่แคบลงของสหประชาชาติในข้างต้นเสียอีก เพราะการกำหนดนิยามบริษัทข้ามชาติที่จำกัดเฉพาะแค่บริษัทขนาดใหญ่ (หรือขนาดยักษ์) เช่นนี้ จะช่วยให้การศึกษาได้ง่ายขึ้นเวลาเราศึกษาถึงบทบาทของบริษัทข้ามชาติในประเทศกำลังพัฒนา (Okumura, 1977, p. 3)

[11]

แต่พอมาในปี 1974 ทางสหประชาชาติก็ได้เปลี่ยนชื่อที่เป็นทางการของบริษัทข้ามชาติจากคำว่า Multinational Corporations หันมาใช้ชื่อ Transnational Corporations แทน ทั้งนี้ก็เพราะว่ามีเสียงคัดค้านจากกลุ่มประเทศใน

ลาตินอเมริกาที่เห็นว่า คำว่า Multinational Corporations นี้ เมื่อใช้กับกลุ่มประเทศในลาตินอเมริกา มันได้ถูกใช้ในบริบท (context) ของการรวมตัวในกลุ่มลาตินอเมริกา (Latin American integration) ที่หมายถึง บริษัทที่ร่วมกันก่อตั้งขึ้นมาโดยหลาย ๆ ประเทศ และดำเนินการไปภายใต้การสนับสนุนจากกลุ่มประเทศในเครือแอนดีน (Andean) ของลาตินอเมริกา ซึ่งบริษัทประเภทนี้ย่อมแตกต่างไปจากบริษัทที่เพียงดำเนินการข้ามพรมแดนเท่านั้น (UN, 1978, p. 159) ในขณะที่ Hood & Young (1979, p. 3) กลับเห็นว่า คำว่า Multinational Enterprise นั้น เป็นที่ใช้กันอย่างกว้างขวางและแพร่หลายกว่าคำว่า Multinational Corporation และ Transnational Corporation สำหรับคำที่เป็นภาษาไทยนั้น ผู้วิจัยเห็นว่าควรใช้คำว่าบริษัทข้ามชาติ เพราะให้ความหมายดีกว่าและเป็นที่แพร่หลายอยู่แล้ว

[12]

อย่างไรก็ตาม ในการกำหนดนิยามของคำว่าบริษัทข้ามชาติให้แน่ชัดลงไปนั้น ก็ควรที่จะต้องคำนึงถึงจุดประสงค์ในการศึกษาของผู้ศึกษาผู้นั้นด้วย ว่าต้องการที่จะศึกษาเรื่องบริษัทข้ามชาติในแง่มุมใด เพื่ออะไร อย่างเช่น ถ้าหากต้องการที่จะกำหนดมาตรฐานสากลสำหรับการตรวจสอบบัญชีของบริษัทข้ามชาติ บริษัทที่จะอยู่ในข่ายก็ควรที่จะกำหนดค่านิยามที่ใหญ่โตระดับหนึ่งแน่นอนลงไป (size criteria) ทั้งนี้เพื่อให้บริษัทที่มีขนาดเล็กกว่านั้นต้องรับภาระที่หนักเกินไปด้วย แต่หากจุดประสงค์ในการศึกษานั้นเป็นเพื่อกำหนดแนวทางในการปฏิบัติสำหรับบริษัทข้ามชาติในการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศอย่างเช่น Guidelines for Multinational Enterprises ของ OECD แล้ว การกำหนดนิยามตามกฎหมายอย่างเข้มงวดก็มีใช้เรื่องจำเป็นเท่าไรนัก

แต่สำหรับการศึกษารายบริษัทข้ามชาติโดยมีจุดประสงค์เพื่อการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศที่รับการลงทุน อันเป็นการศึกษาในเชิงสหวิทยาการระหว่างวิชา เศรษฐศาสตร์ นิโคลาสสิก, เศรษฐศาสตร์การเมือง และวิชาบริหารธุรกิจนั้น ผู้วิจัยคิดว่ามีหลักเกณฑ์ในการกำหนดนิยามของบริษัทข้ามชาติเพื่อการศึกษาอยู่ 3 แบบด้วยกัน ดังต่อไปนี้คือ

- (ก) นิยามจากการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ (Foreign direct investment)
- (ข) นิยามจากขอบเขตและความหมายของการผลิตในต่างประเทศ
- (ค) นิยามจากยุทธศาสตร์ระหว่างประเทศของบริษัท

[13]

(ก) การนิยามบริษัทข้ามชาติจากการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ

การลงทุนในต่างประเทศเป็นการเคลื่อนย้ายทุนที่เกี่ยวข้องกับกิจการของบริษัทในต่างประเทศ โดยปกติ การลงทุนในต่างประเทศมี 2 รูปแบบหลัก ๆ ด้วยกันคือ การลงทุนในต่างประเทศ โดยผ่านการซื้อพันธบัตร (Portfolio investment) และการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ (Foreign direct investment) ความแตกต่างระหว่างการลงทุนโดยพันธบัตรกับการลงทุนโดยตรงขึ้นอยู่กับว่าใครเป็นผู้ที่มีอำนาจควบคุมบริษัทต่างประเทศที่ไปลงทุนนี้ ถ้าหากผู้ที่ทำการลงทุนนั้นไม่มีเจตนาที่จะควบคุมบริษัทต่างประเทศนั้นโดยตรง เราจะเรียกการลงทุนประเภทนี้ว่าเป็น การลงทุนโดยพันธบัตร แต่ถ้าหากผู้ที่ทำการลงทุนนั้นมีเจตนาที่จะควบคุมบริษัทต่างประเทศที่ไปลงทุนโดยตรงด้วย เราจะเรียกการลงทุนประเภทนี้ว่าเป็น การลงทุนโดยตรง และในการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศนั้น ถ้าหากผู้ลงทุนมีอำนาจควบคุมอย่างสมบูรณ์ บริษัทในต่างประเทศนั้น ก็จะเป็นบริษัทลูกที่เป็นเจ้าของโดยสมบูรณ์ (wholly-owned subsidiary) ซึ่งการกลายมาเป็นบริษัทลูกนั้น อาจจะเป็นได้โดยการซื้อบริษัทของกินที่มีอยู่เดิมมาดำเนินกิจการต่อ (take-over) หรือโดยการบุกเบิกเปิดกิจการใหม่ (greenfield venture) แต่การเป็นบริษัทลูกของบริษัทข้ามชาตินั้น ไม่จำเป็นต้องเป็นไปในรูปแบบของการเป็นเจ้าของโดยสมบูรณ์ อาจจะเป็นไปในรูปแบบของบริษัทร่วมทุน (joint venture) ซึ่งบริษัทข้ามชาติมีหุ้นส่วนข้างมาก (majority share) หรือมีหุ้นเท่า ๆ กัน (equal share) หรือมีหุ้นส่วนข้างน้อย (minority share) ก็ย่อมเป็นไปได้

ถ้ากล่าวในเชิงประวัติศาสตร์ ก็จะได้ว่า การเจริญเติบโตของบริษัทข้ามชาตินั้น เกิดขึ้นมาพร้อม ๆ กับการขยายตัวของการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศของภาคเอกชน ซึ่งการลงทุนโดยตรงนั้นเพิ่งมาเป็นรูปแบบหลักของการลงทุนในต่างประเทศของสหรัฐอเมริกา แทนการลงทุนโดยพันธบัตรอย่างชัดเจน ก็ตั้งแต่วัยหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 เป็นต้นมาเท่านั้นเอง ตารางที่ 15 ดังต่อไปนี้ เป็นการแสดงให้เห็นถึงฐานะของการลงทุนในภาคเอกชนของสหรัฐอเมริกา โดยเปรียบเทียบตั้งแต่ปี 1914 จนถึงปี 1979

ตารางที่ 15

เปรียบเทียบการลงทุนในภาคเอกชนของสหรัฐอเมริกา ตั้งแต่ปี 1914-1979

หน่วย : พันล้านดอลลาร์สหรัฐ)

|            |                | 1914 | 1919 | 1930 | 1939 | 1946 | 1956 | 1960 | 1970 | 1977  | 1979  |
|------------|----------------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|-------|
| จากอเมริกา | ยอดคงเหลือของ- | 2.6  | 3.9  | 8.0  | 7.0  | 7.2  | 22.1 | 31.9 | 78.0 | 149.8 | 192.0 |
| ไป         | การลงทุนโดยตรง |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |
| ประเทศอื่น | ยอดคงเหลือของ  | 0.9  | 2.6  | 7.2  | 3.8  | 5.1  | 7.9  | 12.6 | 26.6 | 68.2  | -     |
|            | การลงทุนโดย    |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |
|            | พันธบัตร       |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |
| จากประเทศ  | ยอดคงเหลือของ  | 1.3  | 0.9  | 1.4  | 2.0  | 2.5  | 4.6  | 6.9  | 13.2 | 34.6  | 52.0  |
| อื่น มายัง | การลงทุนโดยตรง |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |
| อเมริกา    | ยอดคงเหลือของ  | 5.4  | 2.3  | 4.3  | 4.3  | 4.5  | 8.8  | 11.5 | 31.5 | 67.3  | -     |
|            | การลงทุนโดย    |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |
|            | พันธบัตร       |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |

ที่มา : Miyazaki (1982, p. 178)

[14]

(ข) การนิยามบรรษัทข้ามชาติจากขอบเขตและความหมายของการผลิต  
ในต่างประเทศ

จากหัวข้อที่ [13] คงจะได้เห็นกันแล้วว่า การนิยามบรรษัทข้ามชาติจากการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศนั้น เป็นนิยามขั้นต้น (Threshold definition) ของบรรษัทข้ามชาติเท่านั้น สิ่งที่จะต้องพิจารณาประกอบด้วยก็คือขอบเขตและความหมายของการผลิตในต่างประเทศต่อการผลิตทั้งหมดของบรรษัทข้ามชาติ ซึ่งสิ่งนี้สามารถวัดได้ในรูปของ Foreign content ratio ดังได้กล่าวไปแล้วในหัวข้อที่ [2] ตารางที่ 4, 5 และ 6 ฉะนั้น สิ่งที่เราจะกล่าวเพิ่มเติมในที่นี้เกี่ยวกับประเด็นนี้ก็คือว่าเราสามารถใช้อัตราการผลิตในต่างประเทศ (สัดส่วนระหว่างยอดผลิตในบริษัทที่อยู่ในต่างประเทศ กับยอดขายทั้งหมดของบรรษัทข้ามชาติ) นี้แสดงถึงระดับของการข้ามชาติ (degree of internationalisation) ของบริษัทจากประเทศผู้ส่งออกทุนได้ด้วย อย่างเช่น ตารางที่ 16 ดังต่อไปนี้ เป็นการแสดงให้เห็นถึงระดับของการข้ามชาติของบรรษัทข้ามชาติจากประเทศต่าง ๆ และเปรียบเทียบสัดส่วนระหว่างการส่งออกของประเทศนั้นกับการผลิตในต่างประเทศของบรรษัทข้ามชาติจากประเทศนั้น จากตารางที่ 16 นี้เราพบว่า ในปี 1978 นั้น ระดับข้ามชาติของบรรษัทข้ามชาติจากประเทศสวีเดน 83.1 % รองลงมาก็เป็นประเทศเบลเยียม 75.2 % ประเทศเนเธอร์แลนด์ 57.7 % ประเทศสวิตเซอร์แลนด์ 51.8 % ประเทศแคนาดา 50.4 % ตามลำดับ และในจำนวน 11 ประเทศที่ยกมาเปรียบเทียบกันนี้ ระดับข้ามชาติของประเทศญี่ปุ่นนั้นค่อนข้างจะต่ำกว่าของประเทศอื่น ส่วนในกรณีของประเทศสหรัฐอเมริกา แม้ว่าจะมีระดับของการข้ามชาติเพียง 32.7 % ก็จริงแต่เมื่อดูสัดส่วนของการผลิตในต่างประเทศกับการส่งออกแล้วเป็นถึง 222.7 % มากกว่าประเทศอื่น ๆ อย่างไม่มีทางเทียบกันได้ เพราะฉะนั้น เวลานิยามบรรษัทข้ามชาติจากขอบเขตและความหมายของการผลิตในต่างประเทศ จึงไม่ควรพิจารณาเฉพาะระดับของการข้ามชาติ (B/A) เท่านั้น แต่จะต้องพิจารณาสัดส่วนของการผลิตในต่างประเทศกับการส่งออกของประเทศนั้นด้วย (B/C) เราจึงจะเห็นความสุกงอมหรือวุฒิภาวะ (maturity) ของบรรษัทข้ามชาติจากประเทศนั้นได้

ตารางที่ 16

เปรียบเทียบระดับของการขามชาติของบรรษัทขามชาติจากประเทศต่าง ๆ ปี 1978, ล้านดอลลาร์สหรัฐ)

| ชื่อประเทศ     | จำนวน<br>บริษัท | บรรษัทขามชาติ            |                                            | ระดับของการ<br>ขามชาติ<br>B/A<br>(%) | มูลค่าการ<br>ส่งออก<br>(C) | สัดส่วนของการผลิต<br>ในต่างประเทศกับ<br>การส่งออก B/C<br>(%) |
|----------------|-----------------|--------------------------|--------------------------------------------|--------------------------------------|----------------------------|--------------------------------------------------------------|
|                |                 | ยอดขาย<br>ทั้งหมด<br>(A) | ยอดผลิตของบริษัทลูก<br>ในต่างประเทศ<br>(B) |                                      |                            |                                                              |
| สหรัฐอเมริกา   | 216             | 979,165                  | 319,942                                    | 32.7                                 | 143,663                    | 222.7                                                        |
| แคนาดา         | 12              | 27,357                   | 13,794                                     | 50.4                                 | 48,429                     | 28.5                                                         |
| เยอรมันตะวันตก | 30              | 177,454                  | 43,705                                     | 24.6                                 | 142,453                    | 30.7                                                         |
| ฝรั่งเศส       | 19              | 98,967                   | 34,791                                     | 35.2                                 | 79,378                     | 43.8                                                         |
| อิตาลี         | 6               | 43,232                   | 10,784                                     | 24.9                                 | 56,068                     | 19.2                                                         |
| เนเธอร์แลนด์   | 6               | 32,743                   | 18,899                                     | 57.7                                 | 50,138                     | 37.7                                                         |
| เบลเยียม       | 4               | 13,539                   | 10,178                                     | 75.2                                 | 45,053                     | 22.6                                                         |
| อังกฤษ         | 51              | 160,951                  | 72,640                                     | 45.1                                 | 71,705                     | 101.3                                                        |
| สวีเดน         | 13              | 25,012                   | 12,957                                     | 51.8                                 | 21,790                     | 59.5                                                         |
| สวิตเซอร์แลนด์ | 9               | 33,668                   | 27,989                                     | 83.1                                 | 23,561                     | 118.8                                                        |
| ญี่ปุ่น        | 53              | 207,860                  | 17,305                                     | 8.3                                  | 98,338                     | 17.6                                                         |
| รวม            | 419             | 1,799,958                | 582,984                                    | 32.3                                 | 780,576                    | 63.8                                                         |

ที่มา : ดัดแปลงมาจาก Miyazaki (1982, p. 105)

สิ่งที่น่าสังเกตอีกอย่างหนึ่งจากตารางที่ 16 ข้างต้นก็คือว่า ยอดผลิตของบริษัทในต่างประเทศของบริษัทข้ามชาติจำนวน 419 บริษัทจาก 11 ประเทศรวมแล้วเป็นถึง 63.8 % ของยอดส่งออกทั้งหมดของ 11 ประเทศนั้น นี่ก็ย่อมแสดงให้เห็นว่า ในปัจจุบันการวิเคราะห์เศรษฐกิจระหว่างประเทศของทุนนิยมจากด้านการค้าระหว่างประเทศ (ส่งออก/นำเข้า) แต่เพียงอย่างเดียวนั้นไม่เพียงพออีกต่อไปแล้ว และการจำกัดการวิเคราะห์เศรษฐกิจระหว่างประเทศอยู่เพียงแต่การค้าระหว่างประเทศโดยไม่คำนึงถึงบทบาทของบริษัทข้ามชาตินั้น ก็หมายความว่าเราจะตกหล่นความเป็นจริงของเศรษฐกิจโลกที่สำคัญไปถึงเกือบครึ่งหนึ่งจากการวิเคราะห์ไป

[15]

(ค) การนิยามบริษัทข้ามชาติจากยุทธศาสตร์ระหว่างประเทศของบริษัท

ถ้ามองจากอีกแง่มุมหนึ่ง เราอาจกล่าวได้ว่า การนิยามบริษัทข้ามชาติจากการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ (แบบ ก.) กับการนิยามบริษัทข้ามชาติจากขอบเขตและความหมายของการผลิตในต่างประเทศ (แบบ ข.) นั้น เป็นการนิยามบริษัทข้ามชาติในเชิงภาวะวิสัย (Objective) ซึ่งเราอาจสรุปได้ว่า การนิยามในแบบ (ก) เป็นการนิยามโดยกำหนดมาตรฐานที่ชัดเจนและสามารถวัดได้ในเชิงโครงสร้าง (structural criterion) ในขณะที่การนิยามในแบบ (ข) เป็นการนิยามโดยกำหนดมาตรฐานที่ชัดเจน (และสามารถวัดได้) ในเชิงผลจากการปฏิบัติ (performance criterion) กล่าวคือ

Structural criterion นั้น สามารถวัดได้จากรูปแบบของการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ ของบริษัทข้ามชาติอย่างเช่น

- (1) จำนวนบริษัทในต่างประเทศของบริษัทข้ามชาติ
- (2) สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทเมื่อย่างถือหุ้นส่วนข้างมาก หรือส่วนข้างน้อยหรือเท่า ๆ กัน



- (3) รูปแบบของกรรมสิทธิ์ว่าเป็นเจ้าของโดยสมบูรณ์ หรือเพียงร่วมทุน หรือเพียงให้สิทธิบัตร (licensing) หรือเพียงแค่เป็นที่ปรึกษาในการจัดการ (management consulting) เท่านั้น
- (4) จำนวนสมาชิกของผู้บริหารในระดับสูง เหล่านี้เป็นต้น

ส่วน performance criterion นั้น สามารถวัดได้จากผลพวงต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นมาจากกิจกรรมธุรกิจระหว่างประเทศของบริษัทข้ามชาติ เพื่อวัดระดับของการข้ามชาติ อย่างเช่น

- (1) ตัวเลขสัมบูรณ์ของรายได้ หรือยอดขาย หรือทรัพย์สิน หรือจำนวนการจ้างงานของบริษัทลูกในต่างประเทศของบริษัทข้ามชาติ
- (2) ตัวเลขสัมพัทธ์ (สัดส่วนต่อบริษัททั้งหมด) ของรายได้หรือยอดขาย หรือทรัพย์สิน หรือจำนวนการจ้างงานของบริษัทลูกในต่างประเทศของบริษัทข้ามชาติเหล่านี้ เป็นต้น

นอกจากเราจะสามารถนิยามบริษัทข้ามชาติในเชิงภาวะวิสัยดังที่ได้กล่าวมาข้างต้นแล้ว เรายังสามารถที่จะนิยามบริษัทข้ามชาติในเชิงอัตวิสัย (subjective) อันเป็นการนิยามที่กำหนดจากท่าทีในเชิงยุทธศาสตร์ระหว่างประเทศของกลุ่มผู้บริหารระดับสูงในบริษัทข้ามชาติต่อกิจกรรมธุรกิจในต่างประเทศ (attitude criterion) ได้อีกด้วย (Perlmutter & Heenan, 1979, p.16) นั่นก็คือ การกำหนดหาที่ว่าจะเลือกส่งบุคคลากรคนใดไปบริหารบริษัทลูกในต่างประเทศ จะวิเคราะห์โอกาสของตลาดในต่างประเทศอย่างไร จะเลือกใครเป็นผู้ร่วมทุน (partner) ด้วย เหล่านี้เป็นต้น ซึ่ง Perlmutter & Heenan กล่าวว่า สามารถสรุปท่าทีในเชิงยุทธศาสตร์ระหว่างประเทศของกลุ่มผู้บริหารระดับสูงในบริษัทข้ามชาติออกมาเป็น 4 แบบ ได้ดังต่อไปนี้คือ

- (1) แบบที่มุ่งสู่ภายในประเทศเป็นหลัก (ethnocentric) (E)

ในแบบนี้ การตัดสินใจที่สำคัญทั้งปวงจะถูกกำหนดจากบริษัทแม่ในประเทศที่ลงทุนโดยบริษัทลูกในประเทศต่าง ๆ มีหน้าที่รับคำสั่งที่ถ่ายทอดมาแต่เพียงฝ่ายเดียวเท่านั้น

นอกจากนี้ การแต่งตั้งบุคคลในตำแหน่งที่สำคัญ ๆ ในบริษัทมักจะออกมาในรูปของการส่งบุคลากรมาจากบริษัทแม่ทั้งสิ้น ในปัจจุบัน บริษัทข้ามชาติส่วนใหญ่ (โดยเฉพาะบริษัทข้ามชาติของญี่ปุ่น) ยังมีท่าทีแบบนี้อยู่ ซึ่ง Perlmutter & Heenan เห็นว่านี่ยังไม่ใช่ว่าที่ที่ควรจะเป็นของบริษัทข้ามชาติที่แท้จริง

(2) แบบที่มุ่งท้องถิ่นที่ไปลงทุนเป็นหลัก (polycentric) (P)

ในแบบนี้จะมีการมอบหมายอำนาจการตัดสินใจในระดับภาระหน้าที่ประจำวัน (routine) ให้แก่บริษัท แต่อำนาจการตัดสินใจในเรื่องที่สำคัญ ๆ อย่างเช่น การเงิน, การค้นคว้าวิจัย, การบริหารโดยทั่วไปยังอยู่ในกำมือของบริษัทแม่อยู่ ท่าทีแบบนี้ยอมรับว่าความแตกต่างทางด้านวัฒนธรรมเป็นเรื่องที่ยากแก่ความเข้าใจสำหรับผู้บริหารที่เป็นชาวต่างประเทศ ฉะนั้น จึงควรที่จะมอบหมายให้คนในท้องถิ่นนั้น ทำการดูแลกิจการในท้องถิ่นนั้นจะเป็นการเหมาะสมกว่า

(3) แบบที่มุ่งพิจารณาเป็นเขตเป็นโซน (regiocentric) (R)

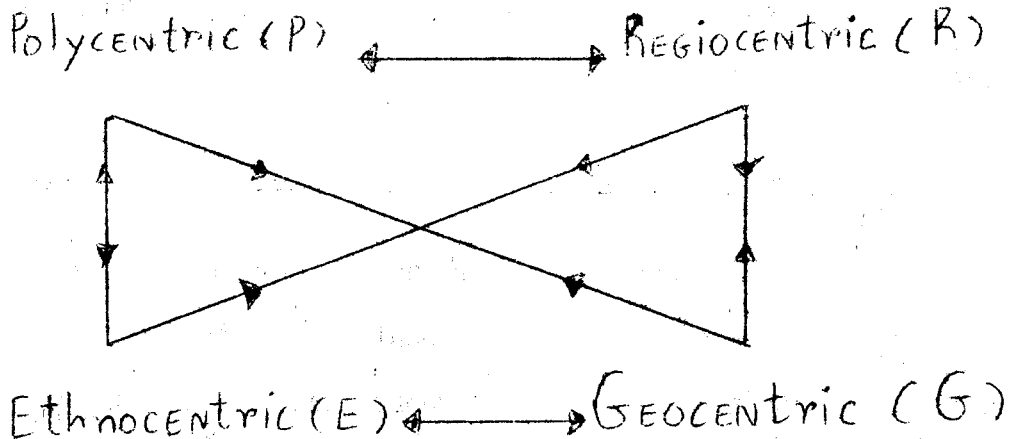
ในแบบนี้ผู้บริหารจะมีท่าทีที่พิจารณากำหนดยุทธศาสตร์ระหว่างประเทศในขอบเขตที่กว้างขวางขึ้นกว่าประเทศเดียวคือ พิจารณาเป็นโซน เช่น แบ่งเป็นเขตเอเชีย-ตะวันออก, เอเชียอาคเนย์, ตลาดรวมยุโรป เหล่านี้เป็นต้น

(4) แบบที่มุ่งพิจารณาในระดับโลก (geocentric) (G)

ในแบบนี้ ซึ่งในปัจจุบันยังเป็นรูปแบบในเชิงอุดมคติเท่านั้น เป็นการมุ่งที่จะบรรลุประสิทธิภาพสูงสุดโดยผ่านการจัดสรรทรัพยากรของบริษัทในขอบเขตระดับโลก

ทิศทางของการกลายเป็นบริษัทข้ามชาตินั้นสามารถแสดงออกมาเป็นแผนภูมิได้ ดังแผนภูมิที่ 2 ต่อไปนี้ จากแผนภูมิที่ 2 ที่เป็นการสรุปมาจากพฤติกรรมของบริษัทข้ามชาติในความเป็นจริง Perlmutter & Heenan อธิบายว่า ทิศทางของการกลายเป็นบริษัทข้ามชาตินั้นมิได้เป็นเส้นตรงที่จะต้องเริ่มจาก  $E \rightarrow P \rightarrow R \rightarrow G$  เสมอไป อาจจะเริ่มจาก  $E \rightarrow G$  เลย หรือเริ่มจาก  $P \rightarrow R$  แล้วกลับมาเป็น  $E$  อีกก็เป็นไปได้

แผนภูมิที่ 2



ที่มา : Perlmutter and Heenan (1979, p. 21)

แต่ไม่ว่าจะเป็นท่าทีแบบใดก็ตาม เราสามารถสรุปได้ว่า การมีทัศนคติการ  
บริหารในขอบเขตระดับโลกนี้เป็นลักษณะพิเศษเฉพาะตัวของบริษัทข้ามชาติ และเราสามารถ  
จะนิยามและแบ่งประเภทของบริษัทข้ามชาติได้จากท่าทีในเชิงยุทธศาสตร์ระหว่างประเทศ  
ของบริษัทข้ามชาติ ดังที่ได้อธิบายไปแล้วข้างต้น.

[16]

ข้อสังเกตอีกประการหนึ่ง เวลาที่พิจารณาเกี่ยวกับปัญหาการนิยามและการ  
เรียกชื่อของบริษัทข้ามชาติก็คือว่า ถ้ามองจากจำนวนนานาชาติที่บริษัทข้ามชาติไปลงทุน  
โดยตรง เราอาจจะเห็นด้วยกับชื่อของบริษัทข้ามชาติในภาษาอังกฤษที่เรียกว่า multi-  
national corporation แต่หากมองจากแง่ของ "ownership and control"

แล้วเรากลับพบว่า บริษัทข้ามชาตินั้น เป็น "multi-national" ในเรื่องธุรกิจเท่านั้น แต่ในเรื่องความเป็นเจ้าของและการควบคุมแล้ว บริษัทข้ามชาติกลับมีลักษณะที่เป็น national อยู่มาก จะมีกรณีศึกษาไม่กี่เพียง 2 บริษัทคือ บริษัท Unilever กับบริษัท Royal Dutch Shell เท่านั้นที่เป็นบริษัทข้ามชาติที่มีลักษณะการเป็นเจ้าของที่เป็นแบบ "multi-national" ด้วย (Sweezy and Magdoff. 1972, p. 131)

## 2.2 ลักษณะเฉพาะตัวของบริษัทข้ามชาติ

[17]

เวลาพิจารณาถึงลักษณะเฉพาะตัว (distinctive nature) ของบริษัทข้ามชาติ เราสามารถพิจารณาลักษณะเฉพาะตัวของบริษัทข้ามชาติได้จาก 3 แง่มุม ดังต่อไปนี้ คือ

- (ก) พิจารณาลักษณะเฉพาะตัวของบริษัทข้ามชาติโดยเปรียบเทียบกับ "ญาติที่ใกล้เคียง" (near relatives) ของบริษัทข้ามชาติ
- (ข) พิจารณาลักษณะเฉพาะตัวของบริษัทข้ามชาติ ในฐานะที่เป็นผู้ลงทุน โดยเข้ามาถือหุ้น (equity investors)
- (ค) พิจารณาลักษณะเฉพาะตัวของบริษัทข้ามชาติในฐานะที่เป็นผู้เข้ามาเกี่ยวข้อง โดยไม่ถือหุ้นด้วย (non-equity participants)

[18]

- (ก) ลักษณะเฉพาะตัวของบริษัทข้ามชาติโดยเปรียบเทียบกับ "ญาติที่ใกล้เคียง"

ญาติที่ใกล้เคียง ของบริษัทข้ามชาติมีอยู่ 3 ประเภทด้วยกัน คือ

1. บริษัทการค้าระหว่างประเทศ (international trading companies) หรือบริษัทส่งออก (exporting firm) ซึ่งเป็นบริษัทชาติ (national firm) ที่ผลิตภายในประเทศ แต่ส่งออกบางส่วนของผลผลิตของบริษัทออกไปขายยังต่างประเทศ (Dunning, 1981, p. 7) บริษัทข้ามชาติมีลักษณะที่คล้ายคลึงกับบริษัทส่งออกในแง่ที่ว่ามักขายผลผลิตของมันออกไปยังต่างประเทศ เช่นกัน แต่บริษัทข้ามชาติไม่เหมือนกับบริษัทส่งออกตรง

ที่ว่า บริษัทข้ามชาติยังทำการผลิตสินค้านอกพรมแดนของประเทศของมันด้วย และการส่งออกของบริษัทข้ามชาตินั้น นอกจากจะส่งออกในรูปแบบของสินค้าขั้นสุดท้ายแล้ว มันยังส่งออกในรูปแบบของปัจจัยการผลิตด้วย นอกจากนี้ ส่วนใหญ่ของการส่งออกของบริษัทข้ามชาติ มักจะเป็นการค้ายภายในบริษัทเดียวกันในรูปแบบของราคาโอนมากกว่าจะเป็นการค้าระหว่างบริษัทที่เป็นเอกเทศจากกันและกันในราคาตลาด

2. บริษัทภายในประเทศที่มีหลายโรงงาน หรือมีหลายท้องที่ (multiplant domestic enterprise หรือ multi-location domestic enterprise) ซึ่งเป็นบริษัทที่เป็นเจ้าของและควบคุมหน่วยผลิต (production unit) ในท้องที่มากกว่าหนึ่งแห่งขึ้นไป เหมือนกับบริษัทข้ามชาติ แต่บริษัทประเภทนี้ต่างกับบริษัทข้ามชาติตรงที่ว่า ในขณะที่บริษัทประเภทนี้สามารถครอบครองความได้เปรียบเหนือกว่าคู่แข่งในระดับท้องถิ่น (local competitors) เท่านั้น แต่บริษัทข้ามชาติกลับสามารถครอบครองความได้เปรียบเหนือกว่าคู่แข่งที่เป็นบริษัทชาติ (national enterprises) ด้วย

3. บริษัทชาติที่ให้สิทธิบัตรแก่ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมในต่างประเทศ (national firm licensing foreign manufactures) ซึ่งเป็นบริษัทที่ส่งออกบางส่วน of ปัจจัยการผลิตจำพวกเทคโนโลยีไปให้ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมในต่างประเทศ เหมือนกับบริษัทข้ามชาติ แต่บริษัทประเภทนี้ต่างกับบริษัทข้ามชาติตรงที่ว่า ในขณะที่บริษัทประเภทนี้ไม่ได้เป็นเจ้าของหรือสามารถควบคุมผู้ประกอบการอุตสาหกรรมในต่างประเทศที่ตนให้สิทธิบัตรไป แต่บริษัทข้ามชาติกลับเป็นเจ้าของและควบคุมหน่วยผลิตในต่างประเทศนั้นด้วย (Hood and Young; 1979, p. 10)

[19]

(ข) ลักษณะเฉพาะตัวของบริษัทข้ามชาติในฐานะที่เป็นผู้ลงทุนโดยเข้ามาถือหุ้น

ลักษณะเฉพาะตัวของบริษัทข้ามชาติที่อยู่ในความสนใจสำหรับผู้ศึกษาบริษัทข้ามชาติเพื่อการพัฒนา เศรษฐกิจของประเทศที่รับการลงทุนโดยเฉพาะประเทศที่กำลังพัฒนานั้น อยู่ที่ว่า การเข้ามาเกี่ยวข้องทางเศรษฐกิจของบริษัทข้ามชาติในประเทศที่รับการลงทุนทั้งในรูปแบบการที่เป็นผู้ลงทุนที่เข้ามาถือหุ้น หรือเป็นผู้ที่เข้ามาเกี่ยวข้องโดยไม่ถือหุ้นนั้น ได้ส่งผลให้เกิด

มีการโอนย้ายทรัพยากร (Resource Transfer) อันได้แก่การโอนย้ายทุน, โอนย้ายเทคโนโลยี, โอนย้ายวิธีการบริหารและการประกอบการ (management and entrepreneurship) เหล่านี้ เป็นต้น จากประเทศที่เจริญกว่า (โดยผ่านบริษัทข้ามชาติ) ไปสู่ประเทศที่ล้าหลังกว่าใดหรือไม่ ถ้าได้จะเกิดการโอนย้ายทรัพยากรในขอบเขตมากน้อยเพียงใด ?

โดยทั่วไป การพัฒนาประเทศที่ล้าหลังให้ทันสมัยขึ้นมาได้นั้น จะต้องมีการเงื่อนไขที่จำเป็นอย่างน้อย 2 ประการด้วยกัน (Ikegami, 1985, p. 187) ดังต่อไปนี้คือ

เงื่อนไขประการที่ 1 จะต้องสร้างความสัมพันธ์ระหว่างภาคเกษตรกรรมกับภาคอุตสาหกรรมขึ้นมาใหม่ โดยทำการเปลี่ยนพื้นฐานโครงสร้างอุตสาหกรรมที่ขึ้นอยู่กับเกษตรขนาดย่อมและอุตสาหกรรมขั้นปฐม (เช่นเหมืองแร่) ให้เป็นพื้นฐานโครงสร้างอุตสาหกรรมที่เน้นอุตสาหกรรมการผลิตแทน ซึ่งการจะเป็นเช่นนี้ได้ ในด้านหนึ่ง ระบบเงินตราของประเทศนั้นจะต้องพัฒนา ทำให้เกิดการออม และเงื่อนไขสำหรับการลงทุนขึ้นมา ส่วนในอีกด้านหนึ่งก็จะต้องเกิดตลาดแรงงานขึ้นมาเพื่อตอบสนองความต้องการในการจ้างงานของภาคอุตสาหกรรมสมัยใหม่ที่เพิ่มก่อกำขึ้น และเมื่อการออมเงินตรากับตลาดแรงงานนี้ได้ถูกนำมาเชื่อมต่อกันโดยผ่านกิจกรรมการผลิตของ "โรงงาน" ภายใต้การดำเนินงานของนักบริหารและนักเทคนิคแล้ว เมื่อนั้น พื้นฐานของการพัฒนาประเทศให้ทันสมัยจะมีขึ้นมาได้

เงื่อนไขประการที่ 2 บุคคลากรทุกประเภทที่ดำเนินงานในโรงงานหรือวิสาหกิจนั้น จะต้องมีความสามารถในการจัดสรรทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยผ่านการเรียนรู้จากประสบการณ์ของประเทศอื่น ๆ และประสบการณ์ของประเทศตนเองในทุก ๆ ด้าน ไม่ว่าจะเป็นด้านวิทยาศาสตร์, เทคโนโลยี, การบริหาร, แรงงานสัมพันธ์สมัยใหม่, แนววิถีการดำเนินชีวิตสมัยใหม่ ฯลฯ เพื่อนำประสบการณ์เหล่านั้นมากระชับศักยภาพและความสามารถในการสร้างระบบที่ทันสมัย และมีประสิทธิภาพขึ้นใน

ประเทศของตน ซึ่งเงื่อนไขประการที่ 2 อันนี้แหละที่ผู้วิจัยขอเรียกว่าเป็น กระบวนการโอนย้ายเทคโนโลยี (Technology Transfer) (ในความหมายกว้าง) ที่มีความหมายมากที่สุดสำหรับการพัฒนาประเทศให้ทันสมัย

กระบวนการโอนย้ายเทคโนโลยี (ในความหมายกว้าง) เช่นนี้ ทำได้ 2 ทางคือ ทำในรูปของ Software เช่น โอนย้ายเครื่องจักร (ทุน) หรือเครื่องมือสมัยใหม่เข้ามาในโรงงานหรือในสำนักงาน กับทำในรูปของ Hardware เช่น การยกระดับศักยภาพและความสามารถในการทำงานของบุคคลากรในการบริหาร, การประกอบการ, ความรู้ทางเทคโนโลยี ฯลฯ

ฉะนั้น การพิจารณาลักษณะเฉพาะตัวของบริษัทข้ามชาติในฐานะที่เป็นผู้ลงทุนโดยเข้ามาถือหุ้นจึงจะพิจารณาจากมุมมอง เช่นข้างต้นนี้ ซึ่งกำหนดได้เป็น 4 บรรทัดฐานด้วยกัน กล่าวคือ

(1) สถานะของการควบคุม (Locus of control) จะเป็นอย่างไร ? กล่าวคือ ประเทศที่รับการลงทุนโดยเฉพาะประเทศกำลังพัฒนานั้นจะสามารถบรรลุการโอนย้ายเทคโนโลยีโดยไม่จำเป็นต้องอยู่ภายใต้การควบคุมของบริษัทต่างชาติได้มากน้อยเพียงใด

(2) การโอนย้ายสิทธิและทรัพยากร (Transfer of rights and resources) นั้นดำเนินไปในขอบเขตไหน ? และ รูปแบบของการโอนย้าย (Mode of Transfer) นั้นเป็นแบบใด ? กล่าวคือ เป็นแบบภายในบริษัทข้ามชาติ (internal) หรือผ่านเอเจนต์ธุรกิจในตลาด (agency of market transaction)

(3) มีข้อจำกัดในเรื่องเวลา (Time limitations) หรือไม่

(4) มีข้อจำกัดในเรื่องขอบเขต (Space limitations) หรือไม่

ซึ่งจากบรรทัดฐานข้างต้นนี้ ทำให้เราสามารถสรุปลักษณะเฉพาะตัวของบริษัทข้ามชาติออกมาได้เป็นตารางดังต่อไปนี้ คือ

ตารางที่ 17

ลักษณะเฉพาะตัวของบรรษัทข้ามชาติในฐานะที่เป็นผู้ลงทุนโดยเข้ามาถือหุ้น

| Form of equity<br>co-operation          | Time Limited      | Space Limited           | Transfer of resources<br>and rights  | Mode of Transfer               |
|-----------------------------------------|-------------------|-------------------------|--------------------------------------|--------------------------------|
| 1. Wholly-owned<br>Foreign subsidiaries | unlimited         | at discretion<br>of MNC | Whole range ?                        | internal                       |
| 2. Joint Ventures                       | unlimited         | agreed                  | whole range ?                        | internal                       |
| 3. Foreign minority<br>holdings         | unlimited limited | limited                 | whole range ?                        | internal                       |
| 4. 'Fade-out'<br>agreements             | limited           | nature of<br>agreement  | whole range<br>for limited<br>period | internal changing<br>to market |

ที่มา : Buckley, "New Forms of International Industrial Co-operation" (1985, p. 51)



จากตารางที่ 17 ข้างต้นนี้จะเห็นได้ว่า สถานะของการควบคุมจะเข้มงวดมากที่สุดประเภทของการลงทุนแบบบริษัทข้ามชาติเข้ามาถือหุ้นทั้งหมด (Wholly-owned foreign Subsidiaries) ซึ่งเป็นรูปแบบหลักของการลงทุนในประเทศกำลังพัฒนาของบริษัทข้ามชาติจากประเทศสหรัฐอเมริกาในช่วงระหว่างปี 1950 - 1975 (U.N., 1978, Table III-25) แต่อย่างไรก็ตาม รูปการที่บริษัทข้ามชาติเข้ามาลงทุนแบบถือหุ้นทั้งหมดก็มีแนวโน้มลดลงตามลำดับ (แม้แต่ในกรณีของบริษัทข้ามชาติจากประเทศสหรัฐอเมริกาเอง) ทั้งนี้ก็เพราะว่าหลายประเทศที่รับการลงทุนเองเริ่มไม่ยอมรับในรูปการลงทุนแบบนี้ เนื่องจากว่ามันให้ประโยชน์ในการโอนย้ายเทคโนโลยีได้น้อยกว่าที่ต้องการมาก รัฐบาลของหลายประเทศที่รับการลงทุน จึงทำการจำกัดหรือแม้แต่ห้ามการลงทุนแบบนี้โดยใช้มาตรการต่าง ๆ ที่มีอยู่ในมือของรัฐบาลโดยเฉพาะอย่างยิ่งการออกกฎหมายมาต่อกรกับบริษัทข้ามชาติ ผลของการขัดแย้งทางด้านผลประโยชน์ระหว่างประเทศที่รับการลงทุนผู้ต้องการเทคโนโลยีและทักษะกับบริษัทข้ามชาติที่มุ่งแสวงหากำไร, ตลาด, วัตถุดิบทรัพยากร จึงคลี่คลายออกมาในรูปของการทำข้อตกลงกันใหม่อันทำให้ สถานะของการควบคุม มีแนวโน้มผ่อนคลายลงตามลำดับ กล่าวคือ จากการลงทุนแบบถือหุ้นทั้งหมดมาเป็นการร่วมลงทุน (Joint ventures) ประเภทของการลงทุนแบบร่วมทุนนี้ แท้ที่จริงมาดูเหมือนว่าจะเป็นที่พอใจด้วยกันทั้ง 2 ฝ่าย กล่าวคือ ในรูปการลงทุนแบบนี้ บริษัทข้ามชาติก็ยังสามารถเข้าถึง (access) ทรัพยากรและตลาดของประเทศผู้รับการลงทุนอย่างไม่มีขีดจำกัดในเวลานี้ อีกทั้งยังอาจได้อภิสิทธิ์ทางการเมือง (political preferment) มากกว่ารูปแบบการเข้ามาถือหุ้นทั้งหมด โดยที่ตัวเองก็ยังมีส่วนจำนวนไม่น้อยอยู่ในมือ (equity control) ไว้อีกด้วย ส่วนทางฝ่ายของประเทศผู้รับการลงทุน อย่างน้อยในทางทฤษฎีก็ยังสามารถเข้าถึงเทคโนโลยี, ทักษะ และทรัพยากรจากบริษัทต่างชาติได้อย่างเต็มที่ โดยที่ตัวเองไม่ต้องสูญเสียอำนาจในการควบคุมจำนวนทุนไปอย่างสิ้นเชิงด้วย

การลงทุนแบบบริษัทต่างชาติเข้ามาถือหุ้นเพียงจำนวนน้อย (Foreign minority holdings) คือรูปแบบที่ถูกจำกัดยิ่งขึ้นของการร่วมลงทุนของบริษัทของบริษัทต่างชาตินั่นเอง

การที่บริษัทต่างชาติเลือกการลงทุนในรูปแบบนี้ ถ้าไม่ใช่เพราะมุ่งหวังในเรื่อง การตลาด แล้ว ก็คงเป็นเพราะว่าบริษัทที่ร่วมทุนนั้น มีการถือหุ้นอย่างกระจายทุนไปมาก ๆ แล้ว

การเข้ามาถือหุ้นเพียงจำนวนน้อย (5 - 12 %) ของบริษัทต่างชาติก็เพียงพอที่จะควบคุมคะแนนเสียง (Vote) ข้างมากของบริษัทนั้นได้นั่นเอง

ส่วนข้อตกลงแบบ "ค่อย ๆ เลือนหาย" หรือ "Fade-out" agreement หรือ "planned divestment" ก็คือรูปแบบของการร่วมลงทุนของบริษัทต่างชาติ ที่มีข้อจำกัดในเรื่องเวลานั่นเอง ในรูปแบบนี้ บริษัทต่างชาติจะสูญเสียสถานะของการควบคุม (ในรูปของการถือหุ้น) ไปอย่างสิ้นเชิงเพื่อพ้นกำหนดเวลาที่ใดตกลงกันไว้ ในรูปแบบนี้ รูปแบบการโอนย้ายจะค่อย ๆ เปลี่ยนจากแบบโอนย้ายภายในบริษัทต่างชาติไปเป็นผ่าน การตกลงทางธุรกิจในตลาด "Fade-out" agreement จึงเป็นรูปการระยะผ่าน (transitional form) ของบริษัทต่างชาติ จากการเข้ามามีบทบาทในฐานะที่เป็นผู้ลงทุนโดยการถือหุ้น ไปสู่การเข้ามามีบทบาทโดยไม่ถือหุ้นด้วย

[20]

- (ค) ลักษณะเฉพาะตัวของบริษัทต่างชาติในฐานะที่เป็นผู้เข้ามาเกี่ยวข้องโดยไม่ถือหุ้นด้วย

ในช่วงตั้งแต่ครั้งหลังของทศวรรษที่ 1970 เป็นต้นมา การเข้ามามีบทบาทในประเทศที่รับการลงทุนของบริษัทต่างชาติในรูปการที่ไม่เข้ามามีถือหุ้น (non-equity Forms) นั้น ได้เพิ่มขึ้นกว่าแต่ก่อน ซึ่งสาเหตุใหญ่ ๆ ที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในรูปแบบของการเข้ามามีเกี่ยวข้องนี้ คือว่ามาจาก (UN, 1983, pp. 40 - 41)

- (1) ระดับการควบคุมบังคับบริษัทต่างชาติในประเทศกำลังพัฒนาที่เพิ่มมากขึ้นกว่าทศวรรษก่อน อันเนื่องจากการตื่นตัวของลัทธิชาตินิยมในประเทศเหล่านี้
- (2) ความหลากหลายขึ้นของแหล่งทุนสำหรับการลงทุน เช่น รัฐบาลและภาคเอกชนของประเทศกำลังพัฒนา สามารถกู้เงินจากสถาบันการเงินระหว่างประเทศ

ธนาคารพาณิชย์ทั้งในและนอกประเทศและแหล่งทุนอื่นได้มากขึ้นและ  
หลากหลายมากขึ้นกว่าเดิม ประกอบกับความสามารถในการบริหาร  
การจัดการ และความสามารถในทางเทคโนโลยีที่เพิ่มขึ้นของประเทศ  
กำลังพัฒนาบางประเทศ ในช่วงหลัง ๆ นี้ (โดยเฉพาะของกลุ่มประเทศ  
อุตสาหกรรมใหม่ NICs) ทำให้ความต้องการในด้านเงินทุนกับ  
ทรัพยากรมนุษย์ (human resources) จากบรรษัท-  
ข้ามชาติลดลงโดยสัมพัทธ์ ดังนั้น ความต้องการในการร่วมมือกับ  
บรรษัทข้ามชาติจึงอาจลดลงเหลือเพียงเฉพาะส่วนหรือบางด้าน

(some elements of the package)

เท่านั้นเอง อย่างเช่น แทนที่จะให้บรรษัทข้ามชาติมาลงทุนโดยตรงใน  
ประเทศของตน อาจจะเป็นการเปลี่ยนเป็นขอซื้อสิทธิบัตร (licensing)  
แทน เหล่านี้เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีความคิดใหม่ ๆ เกิดขึ้นในหมู่ประเทศ  
กำลังพัฒนาว่าถ้าแยกกันรับเอาเงินทุน เทคโนโลยีและปัจจัยอื่น ๆ มา  
จากบรรษัทข้ามชาติแล้ว อาจจะทำให้ได้ประโยชน์มากกว่ารับเอามา  
ทั้งหมดในคราวเดียว

(3) บรรษัทข้ามชาติจะยอมรับรูปแบบใหม่ ๆ (alternative form)

ของการร่วมมือกับประเทศกำลังพัฒนา นอกเหนือไปจากรูปแบบเก่าซึ่งเป็น  
การลงทุนโดยตรงนั้น ก็แต่เฉพาะในกรณีนี้เท่านั้น กล่าวคือ เมื่อบรรษัท  
ข้ามชาติคำนวณเปรียบเทียบระหว่างผลเสียกับผลได้ (costs and  
benefits) จากการเลือกรูปแบบใหม่นี้แล้ว ฝ่ายบรรษัทข้ามชาติก็  
ยังคงได้รับผลประโยชน์และกำไรจากรูปแบบใหม่นี้อยู่ดี อย่างเช่นถึงแม้  
บรรษัทข้ามชาติจะสูญเสียสถานะการควบคุมในแง่ของการถือหุ้นไป โดย-  
เฉพาะตัววัตถุดิบและทรัพยากรธรรมชาติอันเป็นเรื่องที่รัฐบาลของประเทศ  
ผู้รับการลงทุนระแวดระวัง (sensitive) ต่อปัญหาสถานะของการควบคุม  
ของบริษัทต่างชาติมาก แต่ตราใบที่กระบวนการ processing และ  
การตลาด (marketing) ของวัตถุดิบและทรัพยากรธรรมชาติเหล่านั้น

ยังอยู่ในกำมือของบริษัทข้ามชาติ ทางฝ่ายบริษัทข้ามชาติก็ยังคงสามารถรักษาผลประโยชน์และกำไรของตนได้อยู่ดี (เช่นกรณีของเร่บอกไฮท์, น้ำมันเชื้อเพลิง) ในอุตสาหกรรมจำพวกเทคโนโลยีระดับสูง (high-technology) อย่างเช่น คอมพิวเตอร์, bio-engineering ที่การควบคุมข่าวสารทางเทคโนโลยียังเป็นเรื่องความลับสำคัญของบริษัทเพื่อรักษาความได้เปรียบเฉพาะ (specific advantage) ของบริษัทนี้ต่อบริษัทคู่แข่ง บริษัทเหล่านี้มักไม่ยินยอมที่จะขายสิทธิบัตร (licensing) แต่ถาเป็นอุตสาหกรรมจำพวกเทคโนโลยีระดับกลางและต่ำ ที่การแข่งขันระหว่างบริษัท เน้นหนักไปที่เรื่องการตลาดแล้ว การขายสิทธิบัตรอาจจะช่วยให้บริษัทข้ามชาติสามารถลดความเสี่ยงและปรับปรุงความสามารถในการเจาะตลาด โดยเฉพาะตลาดภายในประเทศที่ได้รับการคุ้มครองจากกำแพงการค้า (trade barriers) โดยได้รับผลกำไรในรูปของ economic rent ได้

จะเห็นได้วารูปแบบใหม่ของความร่วมมือระหว่างบริษัทข้ามชาติกับประเทศกำลังพัฒนาที่เปลี่ยนแปลงไปนั้น โดยพื้นฐานแล้วถูกกำหนดมาจากความสัมพันธ์ทางการกำลัง (โดยเฉพาะอย่างยิ่งกำลังในการต่อรอง (bargaining power) , กำลังในการบริหารเศรษฐกิจและเทคโนโลยี, กำลังทุนของประเทศกำลังพัฒนา) ที่เปลี่ยนแปลงไประหว่างประเทศกำลังพัฒนากับบริษัทข้ามชาตินั้นเอง ซึ่งรูปแบบต่าง ๆ ของการเข้ามาร่วมมือแบบไม่ถือหุ้นของบริษัทข้ามชาตินี้สามารถสรุปออกมาให้เห็นถึงลักษณะเฉพาะตัวของบริษัทข้ามชาติได้เป็นตารางดังต่อไปนี้ คือ

ตารางที่ 18

ลักษณะเฉพาะตัวของบริษัทข้ามชาติในฐานะที่เป็นผู้เข้ามาเกี่ยวข้องกับโดยไม่ถือหุ้น

| Form of non-equity<br>co-operation | Time<br>Limited        | Space<br>Limited                         | Transfer of<br>resources<br>and rights | Mode of<br>Transfer |
|------------------------------------|------------------------|------------------------------------------|----------------------------------------|---------------------|
| 1. Licensing                       | limited by<br>contract | May include<br>limitation in<br>contract | limited<br>fange                       | Market              |
| 2. Franchising                     | limited by<br>contract | Yes                                      | limited+<br>support                    | Market              |
| 3. Management<br>contracts         | limited by<br>contract | may be<br>specified                      | limited                                | Market              |
| 4. "Turnkey<br>ventures"           | limited                | not usnally                              | limited in<br>time                     | Market              |
| 5. "contractual<br>joint ventures" | limited                | may be agree                             | specified<br>by contract               | Mixed               |
| 6. International<br>subcontracting | limited                | Yes                                      | small                                  | Market              |

ที่มา : ที่เดียวกับตารางที่ 17

จากตารางที่ 18 ข้างต้น จะเห็นได้ว่า รูปแบบแต่ละแบบนั้น มีลักษณะปลีกย่อยที่แตกต่างกันไป อย่างเช่น

Licensing เป็นการตกลงทำสัญญากันระหว่างบริษัทต่างชาติกับบริษัทท้องถิ่นในการโอนย้ายสิทธิและทรัพยากรในรูปของการขาย "สิทธิต่อทรัพย์สินที่จับต้องไม่ได้" (intangible property rights) จำพวกสิทธิบัตร (patent) ข่าวสารทางเทคนิค ความลับในกระบวนการผลิต เหล่านี้เป็นต้น ฉะนั้น ความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทข้ามชาติกับบริษัทท้องถิ่นในประเทศกำลังพัฒนาจึงค่อนข้างจะเจือจางและจำกัดขอบเขตอยู่มาก

Franchising ก็เป็นรูปแบบของการทำสัญญาในเชิงสิทธิบัตรประเภทหนึ่ง แต่มีลักษณะพิเศษเฉพาะตัวในแง่ที่ว่า Franchising หรือ การให้สัมปทานในการจำหน่าย เป็นรูปแบบหนึ่งของการตลาดหรือการจำหน่ายซึ่งบริษัทแม่จะให้สัมปทานหรือสิทธิพิเศษแก่บริษัทเล็ก ๆ หรือปัจเจกชนในการทำธุรกิจในช่วงระยะเวลาหนึ่ง ๆ ในสถานที่หนึ่ง ๆ โดยมีการควบคุมมาตรฐานของสินค้าและบริการอย่างเคร่งครัด รูปแบบ Franchising นี้มักเป็นที่นิยมในอุตสาหกรรมฟาสต์ฟู้ด (fast-food) และโรงแรม ประโยชน์ที่ประเทศผู้รับการลงทุนจะได้รับจาก Franchising นี้มีค่อนข้างมากในแง่ที่ว่า Franchising จะนำมาซึ่งการฝึกฝนอบรมและพัฒนาทักษะในการบริหารของพนักงานที่เป็นคนของท้องถิ่น อันเป็นการโอนย้ายเทคโนโลยีแบบ soft โดยตรง

Management contracts เป็นรูปแบบของการร่วมมือที่บริษัทต่างชาติไม่ต้องเข้ามาร่วมรับผิดชอบในเรื่องความเสี่ยงหรือร่วมแบ่งผลกำไรใด ๆ ทั้งสิ้นกับบริษัทท้องถิ่น แต่บริษัทต่างชาติจะได้รับผลตอบแทนอันเนื่องมาจากการบริการที่บริษัทต่างชาติให้แก่บริษัทท้องถิ่นในรูปของการบริหารให้ รูปการแบบ management contracts นี้จึงมักไม่ก่อให้เกิดการโอนย้ายเทคโนโลยีและมักจะใช้รูปแบบนี้ก็เฉพาะในกรณีที่ก่อตั้งกิจการใหม่ที่ต้องริเริ่มจากไม่มีอะไรเลย แต่ในขณะเดียวกันก็มีผู้เชี่ยวชาญที่เป็นคนในท้องถิ่นอยู่ไม่เพียงพอก่อน

Turnkey contracts เป็นรูปแบบที่คล้ายคลึงกับ Management contracts แต่ครอบคลุมกว้างไปถึงการออกแบบ, ก่อสร้าง, ติดตั้งวัสดุอุปกรณ์ในโรงงาน และอบรมพนักงานท้องถิ่นให้มีความสามารถในการบริหารโรงงานด้วย

"contractual Joint ventures" หรือ co - production arrangements เป็นการตกลงร่วมมือกันในการผลิตและการตลาดระหว่างบริษัทท้องถิ่นกับบริษัทต่างชาติ โดยตั้งอยู่บนสัญญาที่ใดตกลงทำกันไว้ โดยที่ทั้ง 2 ฝ่ายจะร่วมกัน (sharing) ในการรับผิดชอบในการควบคุมดูแล ตัดสินใจ ความเสี่ยง และกำไรของกิจการหรือไม่นั้น ก็แล้วแต่จะตกลงกัน ถ้าร่วมกันรับผิดชอบก็จะเป็น contractual joint ventures แต่ถ้าไม่ร่วมกันรับผิดชอบก็จะเป็นแค่ co-production arrangements

International subcontracting เป็นเพียงรูปแบบของการร่วมมือในการผลิตและการตลาดที่ง่ายที่สุด ที่เป็นไปในรูปของบริษัทต่างชาติทำสัญญารับซื้อสินค้า (ซึ่งส่วนใหญ่เป็นสินค้าระหว่างกลาง) จากบริษัทท้องถิ่น ในทางปฏิบัติ บริษัทข้ามชาติซึ่งเป็นผู้ซื้อจะเข้มงวดในเรื่องคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าที่จะรับซื้อ ฉะนั้น จึงมีบ่อยครั้งที่บริษัทข้ามชาติจะเข้าไปให้คำแนะนำเกี่ยวกับวิธีการผลิตแก่บริษัทท้องถิ่นเหล่านี้ด้วย

[21]

อย่างไรก็ตาม เหล่ารูปแบบใหม่ ๆ ของบริษัทข้ามชาติที่เข้ามาเกี่ยวข้องกับประเทศกำลังพัฒนาโดยไม่ถือหุ้นด้วยนี้ มิได้เป็นรูปแบบที่จะมาทดแทน การลงทุนโดยตรงในต่างประเทศของบริษัทข้ามชาติซึ่งเป็นรูปแบบหลักในปัจจุบันของความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทข้ามชาติกับประเทศกำลังพัฒนา แต่มันเป็นรูปแบบที่จะมาเสริม การลงทุนโดยตรงในต่างประเทศของบริษัทข้ามชาติ เพื่อบรรลุผลกำไรสูงสุดในระยะยาว และระยะสั้นของตัวบริษัทข้ามชาติเองมากกว่า

บทที่ 3 พัฒนาการทางประวัติศาสตร์ของบริษัทข้ามชาติ

- บทเรียนสำหรับการวิเคราะห์บริษัทข้ามชาติในปัจจุบัน-

[22]

ถ้าไม่ต้องการที่จะเข้าใจเรื่องบริษัทข้ามชาติอย่างผิวเผินเพียงแค่เปลือกนอก แต่ต้องการที่จะเข้าใจเรื่องบริษัทข้ามชาติอย่างลึกซึ้งโดยเจาะเข้าไปถึงแก่นในแล้วละก็ เราจำเป็นที่จะต้องทำความเข้าใจบริษัทข้ามชาติในเชิงประวัติศาสตร์ด้วย แต่สำหรับตัวผู้วิจัยแล้ว การศึกษาบริษัทข้ามชาติในเชิงประวัติศาสตร์นั้น ก็คือการศึกษาประวัติศาสตร์ของบริษัทข้ามชาติในเชิงทฤษฎีนั่นเอง

พัฒนาการทางประวัติศาสตร์ของบริษัทข้ามชาตินั้น ในทางทฤษฎีก็ดูสามารถพิจารณาได้จาก 2 แง่มุม ดังต่อไปนี้ คือ

- (ก) จากวิวัฒนาการของเหล่าแบบแผน (Patterns) ในการผลิตระหว่างประเทศของบริษัทข้ามชาติ
- และ (ข) จากกระบวนการเจริญเติบโตของบริษัทข้ามชาติในฐานะที่เป็นบริษัทกับบทบาทของผู้บริหารบริษัทข้ามชาติในการปรับปรุงองค์การของตนให้สอดคล้องกับขั้นตอนพัฒนาการและยุทธศาสตร์การบริหารของบริษัทที่เปลี่ยนแปลงไป

3.1 วิวัฒนาการของเหล่าแบบแผน (Patterns) ในการผลิตระหว่างประเทศของบริษัทข้ามชาติ

3.1.1 ปี 1870 - 1914

[23]

ช่วงเริ่มต้นของการก่อกำเนิดบริษัทข้ามชาตินั้น ถ้ายึดถือตามทัศนะของ Mira Wilkins ใน The Emergence of Multinational Enterprise : American Business Abroad from the Colonial Era to 1914 (Harvard University Press, 1970) ก็จะเป็นว่าเริ่มต้นกำเนิดขึ้นมาในช่วงระหว่างปี 1870



ถึงปี 1914 แต่อาจจะกล่าวถึงขั้นตอนทางประวัติศาสตร์ของกิจกรรมที่เป็นธุรกิจระหว่างประเทศ ในความหมายกว้าง นั่น หมายความว่าสามารถสืบสาวไปได้ถึงยุคสมัยอารยธรรมที่เก่าแก่ที่สุดของมนุษยชาติหรือเมื่อ 2,500 ปี ก่อนคริสตกักราชเลยทีเดียว

ปี 1870 นั้น มีนัยยะที่สำคัญทางประวัติศาสตร์ เศรษฐกิจโดยเฉพาะทางด้านพัฒนาอุตสาหกรรม (พัฒนาการทุนนิยม) ดังต่อไปนี้คือ

(1) มันเป็นจุดเริ่มต้นของการเปลี่ยนแปลงโฉมหน้าของการผลิตทาง  
ด้านหัตถอุตสาหกรรมของโลก กล่าวคือ ในช่วงระหว่างปี 1870 เป็นช่วงที่สำคัญของ  
ประเทศอังกฤษในผลผลิตหัตถอุตสาหกรรมของโลกได้ตกลงอย่างชวบชวบจาก 31.8 % ใน  
ปี 1870 เหลือ 14.0 % ในปี 1913 และเหลือเพียง 9.4 % ในปี 1926/29  
ขณะที่สำคัญของประเทศสหรัฐอเมริกาในผลผลิตหัตถอุตสาหกรรมของโลกนั้นได้เพิ่มขึ้น  
ทดแทนจาก 23.3 % ในปี 1870 เป็น 35.8 % ในปี 1913 และสูงถึง 42.2 %  
ในปี 1926/29 (Hilgerdt, 1945, p. 6) ดังตารางที่ 19 ในหน้าต่อไป

ตารางที่ 19

สัดส่วนของผลผลิตที่ตกอุตสาหกรรมของโลกในช่วงระหว่างปี 1870-1929

( % )

| ปี          | สหรัฐอเมริกา | เยอรมัน | อังกฤษ | ฝรั่งเศส | รัสเซีย | อิตาลี | แคนาดา | ญี่ปุ่น | โลก    |
|-------------|--------------|---------|--------|----------|---------|--------|--------|---------|--------|
| 870         | 23.3         | 13.2    | 31.8   | 10.3     | 3.7     | 2.4    | 1.0    |         | 100.00 |
| 881/85      | 28.6         | 13.9    | 26.6   | 8.6      | 3.4     | 2.4    | 1.3    |         | 100.00 |
| 896/<br>900 | 30.1         | 16.6    | 19.5   | 7.1      | 5.0     | 2.7    | 1.4    | 0.6     | 100.00 |
| 906/10      | 35.3         | 15.9    | 14.7   | 6.4      | 5.0     | 3.1    | 2.0    | 1.0     | 100.00 |
| 913         | 35.8         | 15.7    | 14.0   | 6.4      | 5.5     | 2.7    | 2.3    | 1.2     | 100.00 |
| 926/29      | 42.2         | 11.6    | 9.4    | 6.6      | 4.3     | 3.3    | 2.4    | 2.5     | 100.00 |

ที่มา : Folke Hilgerdt, Industrialization and Foreign Trade, 1945, p. 8

การที่สัดส่วนของประเทศสหรัฐอเมริกาในผลผลิตหัตถอุตสาหกรรมได้เพิ่มขึ้นจนกระทั่งกลายมาเป็นอันดับหนึ่งของโลกในช่วงระหว่างปี 1870 - 1914 นั้น ก็เป็นเพราะว่ามีการเติบโตอย่างรวดเร็วของบรรษัทธุรกิจขนาดใหญ่ของสหรัฐอเมริกา (และส่วนหนึ่งในจำนวนนั้นได้กลายเป็นบรรษัทข้ามชาติด้วย) ในช่วงนั้นนั่นเอง

(2) มันเป็นจุดเริ่มต้นของทุนนิยมบรรษัท (corporate capitalism)

ในประเทศทุนนิยมพัฒนาแล้วสมัยนั้น ทุนนิยมบรรษัทคือการขยายตัวของทุนนิยมโดยผ่านการขยายใหญ่โตขึ้นของกิจการของบริษัท (large scale corporate) หรือการรวมตัวกันระหว่างบริษัท (combination) เพื่อเพิ่มอำนาจและเทคโนโลยีในการผลิต ในช่วงปลายศตวรรษที่ 19 (1870 - 1900) เป็นช่วงที่การรวมทุนและการกระจุกตัวของทุนในรูปของการขยายขนาดของบริษัทให้ใหญ่โตขึ้นหรือในรูปของการรวมตัวกันระหว่างบริษัทได้เป็นไปอย่างกว้างกระโดด โดยที่ระบบบริษัทหุ้นส่วน (joint-stock company) หรือระบบบรรษัท (corporations) ได้เป็นพื้นฐานให้กับการรวมทุนและการกระจุกตัวของทุนอันนี้ อย่างเช่น สำหรับประเทศสหรัฐอเมริกา ปี 1904 ในจำนวนสำนักงาน (establishment) ทั้งหมดของภาคหัตถอุตสาหกรรม (ไม่นับพวก hand trade และ neighbourhood industry) นั้น มีอยู่ราว ๆ 23.6 % ที่จัดอยู่ในพวกของบรรษัทนิติบุคคล (บริษัทหุ้นส่วน) แต่บรรษัทเหล่านี้กลับจ้างงานถึง 70.6 % ของจำนวนลูกจ้างทั้งหมด และครอบครองสัดส่วนถึง 73.7 % ของยอดการผลิตทั้งหมด (Fujise, 1980. p. 187)

(3) มันเป็นจุดเริ่มต้นของการกลายเป็นสากลของระบบทุนนิยม

(the internationalisation of the capitalist system)

การกลายเป็นสากลของระบบทุนนิยมคือ กระบวนการที่ทำให้ดินแดนหรือประเทศที่มีได้มีความสัมพันธ์ทางการผลิตแบบทุนนิยม ตกลงมาอยู่ภายใต้การครอบงำของความสัมพันธ์ทางการผลิตแบบทุนนิยม โดยการนำของทุนต่างชาติ ก่อนหน้าปี 1870 กระบวนการกลายเป็นสากลของระบบทุนนิยมนี้ ต้องเผชิญกับอุปสรรคใหญ่ ๆ 2 ประการด้วยกันคือ

(ก) พัฒนาการที่ไม่เพียงพอของเครื่องมือคมนาคม, ขนส่ง และการสื่อสาร

Wallerstien กล่าวว่า เงื่อนไขขั้นที่ 3 ประการสำหรับการสถาปนา "เศรษฐกิจโลก" แบบทุนนิยม (capitalist "world economy" หรือ "ระบบโลก" แบบทุนนิยม (capitalist "world system") ขึ้นมาก็คือ หนึ่ง การขยายขนาดและขอบเขตทางภูมิศาสตร์ของโลกในขณะนั้น กับผลผลิต (สินค้า) ที่หลากหลาย ที่ "เศรษฐกิจโลก" นั้นผลิตขึ้นมา สอง การพัฒนาวิธีการในการบริหารแรงงาน (labour management) อันหลากหลายให้สอดคล้องกับสภาพของแต่ละท้องถิ่นที่ประกอบขึ้นมาเป็น "เศรษฐกิจโลก" นั้น และ สาม การสร้างกลไกรัฐที่ค่อนข้างเข้มแข็งที่จะกลายมาเป็นรัฐศูนย์กลางของ "เศรษฐกิจโลก" แบบทุนนิยมที่จะก่อตัวขึ้นมา (Wallerstein, 1974, p.41) และ Wallerstein ยังย้ำอีกว่า เงื่อนไขประการที่สองกับสามจะมีขึ้นมาได้หรือไม่ขึ้นส่วนใหญ่ก็ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขประการที่หนึ่ง แต่ เงื่อนไขประการที่หนึ่งหรือการขยายขนาดและขอบเขตทางภูมิศาสตร์ของ "เศรษฐกิจโลก" กับผลผลิต (สินค้า) ที่หลากหลายนั้น จะมีขึ้นมาได้อย่างไรถ้าไม่มีการพัฒนาเครื่องมือคมนาคม ขนส่ง และการสื่อสาร เพราะพัฒนาการที่ไม่เพียงพอของเครื่องมือคมนาคม ขนส่ง และสื่อสาร นี้แหละที่ทำให้สินค้าราคาถูกที่ผลิตออกมาเป็นจำนวนมากจากโรงงานในยุโรปตะวันตก ไม่สามารถแพร่กระจายไปถึงทวีปเอเชีย ลาตินอเมริกา หรือแม้แต่ท้องถิ่นชนบทแถบยุโรปตะวันออกและยุโรปใต้ได้ อีกทั้งยังเป็นตัวกีดขวาง การก่อตัวของตลาดภายในประเทศของทวีปยุโรปเองด้วย

(ข) ทุนที่สะสมในประเทศทุนนิยมพัฒนาแล้วสมัยนั้นอย่างประเทศอังกฤษ ฝรั่งเศส เบลเยียม ได้มีการร่วมในการลงทุนก่อสร้างโรงงานในท้องถิ่นของโลกอยู่เป็นจำนวนมาก อย่างเช่น การลงทุนในต่างประเทศของประเทศเหล่านี้ ในช่วงระหว่างปี 1860 - 1869 เพิ่มขึ้นโดยเฉลี่ยเพียงปีละ 29 ล้านปอนด์เท่านั้น ในขณะที่ในช่วงหลังจากนั้นคือระหว่างปี 1870 - 1879 เพิ่มขึ้นถึงปีละ 51 ล้านปอนด์ และเป็นถึงปีละ 68 ล้านปอนด์ในช่วงระหว่างปี 1880 - 1889 (Mandel, 1976, chapter 2, p. 61.)

ด้วยเหตุนี้ การลงทุนในต่างประเทศ (การส่งออกทุน) ในรูปแบบต่าง ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการลงทุนสร้างทางรถไฟในต่างประเทศนั้น จึงไม่ใช่สิ่งบังเอิญ และเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ สำหรับการขยายตัวของ "ระบบโลก" ของยุโรปในช่วงที่ 3 [ถ้าแบ่งยุคของระบบโลกสมัยใหม่หรือระบบโลกแบบทุนนิยมของยุโรปตามทัศนะของ Wallerstien จะได้ว่า ในช่วงที่ 1 อยู่ในช่วงระหว่างปี 1450 - ปี 1600 ส่วนช่วงที่ 2 อยู่ในช่วงระหว่างปี 1600 - ปี 1750 และจากปี 1750 เป็นต้นมา เป็นช่วงที่ 3 หรือยุคทุนนิยมอุตสาหกรรม]

เพราะฉะนั้น จะเห็นได้ว่าตั้งแต่ปี 1870 เป็นต้นมา การลงทุนในต่างประเทศของประเทศทุนนิยมพัฒนาแล้วในขณะนั้น ได้เพิ่มสูงขึ้นมากมายทีเดียว ดังจะเห็นได้จากตารางที่ 20 ในหน้าต่อไป

ตารางที่ 20 (ก.-ง.)

การลงทุนในต่างประเทศของประเทศทุนนิยมพัฒนาแล้ว ในช่วงระหว่าง 1870-1914

(ก) การลงทุนในต่างประเทศของอังกฤษ

| ปี   | จำนวน (ล้านปอนด์) |
|------|-------------------|
| 1820 | 46                |
| 1825 | 98                |
| 1830 | 111               |
| 1835 | 143               |
| 1840 | 146               |
| 1845 | 185               |
| 1850 | 209               |
| 1855 | 249               |
| 1860 | 380               |
| 1865 | 490               |
| 1870 | 692               |
| 1875 | 1,065             |
| 1880 | 1,189             |
| 1885 | 1,497             |
| 1890 | 1,935             |
| 1895 | 2,195             |
| 1900 | 2,397             |
| 1905 | 2,642             |
| 1910 | 3,371             |
| 1913 | 3,990             |

(ข) การลงทุนในต่างประเทศของฝรั่งเศส

| ปี   | จำนวน (100 ล้านฟรังก์) |
|------|------------------------|
| 1870 | 120-140                |
| 1880 | 150                    |
| 1890 | 200                    |
| 1900 | 280                    |
| 1905 | 340                    |
| 1910 | 400                    |
| 1914 | 450                    |

(ค) การลงทุนในต่างประเทศของเยอรมัน

| ปี   | จำนวน (100 ล้านมาร์ค) |
|------|-----------------------|
| 1883 | 40-50                 |
| 1892 | 100-130               |
| 1904 | 240-250               |
| 1914 | 300-310               |

(ง) การลงทุนในต่างประเทศของสหรัฐอเมริกา

| ปี   | จำนวน (ล้านดอลลาร์) |
|------|---------------------|
| 1869 | 100                 |
| 1897 | 685                 |
| 1908 | 2,525               |
| 1914 | 3,514               |

[24]

เหลารูปแบบของการลงทุนในต่างประเทศในช่วงระหว่างปี 1870-1914 นั้น ก็ความมีอยู่ด้วยกัน 4 ประเภทคือ

1. การลงทุนอันเนื่องมาจากการย้ายถิ่นฐานไปประเทศอื่น  
(Expatriate investment)
2. การลงทุนที่เจ้าของดำเนินการเอง (Owner - managed investment)
3. การลงทุนของทุนธนาคาร (Finance capitalism)
4. การลงทุนเพื่อการค้า (Trading investment)

(1) การลงทุนอันเนื่องมาจากการย้ายถิ่นฐานไปประเทศอื่น ที่สำคัญคือ การโยกย้ายถิ่นฐานของบุคคลและบริษัทจากประเทศอังกฤษไปดำเนินการในประเทศสหรัฐอเมริกา จาก ตารางที่ 21 ข้างล่างนี้ ทำให้ทราบได้ว่า ในปี 1870 การลงทุนในต่างประเทศของอังกฤษยังประเทศสหรัฐอเมริกานั้น ได้ครองสัดส่วนมากที่สุดคือ 27 % ของยอดการลงทุนทั้งหมด หรือเฉลี่ยราว ๆ  $\frac{1}{4}$  ของยอดการลงทุนในต่างประเทศของอังกฤษ ตั้งแต่ปี 1854 - ปี 1914

ตารางที่ 21

การลงทุนในต่างประเทศของอังกฤษโดยแบ่งเป็นสัดส่วนตามภูมิภาค  
(ปี 1830-1914) (หน่วย %)

|                                   | ปี 1830 | 1854  | 1870  | 1914   |
|-----------------------------------|---------|-------|-------|--------|
| ยุโรป                             | 66      | 55    | 25    | 5      |
| สหรัฐอเมริกา                      | 9       | 25    | 27    | 21     |
| ลาตินอเมริกา                      | 23      | 15    | 11    | 18     |
| ประเทศในเครือจักรภพ               |         |       |       |        |
| อินเดีย                           | -       | -     | 22    | 9      |
| ประเทศราช                         | 2       | 5     | 12    | 37     |
| อื่น ๆ                            | -       | -     | 3     | 9      |
| ยอดลงทุนทั้งหมด(ล้านดอลลาร์สหรัฐ) | 536     | 1,266 | 3,570 | 20,000 |

ที่มา : ที่เดียวกับตารางที่ 20

(2) การลงทุนที่เจ้าของคำเงินกิจการเอง ส่วนใหญ่มักจะเป็นการลงทุนในสาขาผลิตภัณฑ์ขั้นปฐม อย่างเช่น การลงทุนทางคานเหมืองแร่ในแอฟริกาและแคนาดา เหล่านี้ เป็นต้น จากการที่ศึกษาของ John Dunning พบว่า ในช่วงระหว่างปี 1870-1914 นี้ 55 % ของยอดเงินลงทุนในต่างประเทศทั้งหมด (estimated stock of investment) accumulated foreign direct / อยู่ในสาขาผลิตภัณฑ์ขั้นปฐม 20 % อยู่ในกิจการสร้างทางรถไฟ มีเพียง 15 % ที่อยู่ในสาขาอุตสาหกรรม และมีเพียง 10 % เท่านั้น ที่อยู่ในด้านการค้าระหว่างประเทศ (trade) และการบริการ (dunning in casson, 1983,p.89. Dunning ยังกล่าวต่อไปอีกว่า ยุคนั้นยังเป็นยุคทองของการลงทุนทางคานวัตถุดิบและการเกษตรจำพวก plantations อย่างเช่น ยางพารา ชา กาแฟ โกโก้ ปศุสัตว์ รวมทั้งการรวมตัวในแนวคิงจำพวกผลไม้ น้ำตาล และยาสูบอีกด้วย

(3) การลงทุนของทุนธนาคาร เป็นลักษณะพิเศษของการส่งออกทุนของประเทศฝรั่งเศสในสมัยนั้นที่จะส่งออกทุนในรูปของการให้กู้ โดยผ่านธนาคารใหญ่ ๆ เป็นรูปการหลัก โดยเฉพาะอย่างยิ่งการส่งออกทุนออกไปยังประเทศรัสเซีย ดังตารางที่ 22 ต่อไปนี้

ตารางที่ 22

การลงทุนในต่างประเทศของฝรั่งเศส โดยแบ่งตามภูมิภาค (ปี 1900, 1914)

(หน่วย : 100 ล้านฟรังก์)

| ภูมิภาคที่ไปลงทุน               | ปี 1900    | ปี 1914                        |
|---------------------------------|------------|--------------------------------|
| รัสเซีย                         | 70         | 113                            |
| ตุรกี                           | 20         | 33                             |
| สเปน ปอร์ตุเกส                  | 45         | 39                             |
| ออสเตรีย ฮังการี                | 25         | 22                             |
| กลุ่มประเทศบัลคาน               | 7          | 25                             |
| อิตาลี                          | 14         | 13                             |
| ฮอลันดา สวิสเซอร์แลนด์ เบลเยียม | 10         | 15                             |
| ประเทศอื่น ๆ ในยุโรป            | 8          | 15                             |
| รวมทั้งยุโรป                    | 199(71.1%) | 275 (61.1% ของยอดลงทุนทั้งหมด) |

ที่มา : ที่เดียวกับตารางที่ 20



(4) การลงทุนเพื่อการค้า ยังไม่ใช้รูปแบบหลักเมื่อเทียบกับ 3 รูปแบบแรกของการลงทุนในต่างประเทศในสมัยนั้น อย่างในกรณีของประเทศอังกฤษ ซึ่งเป็นประเทศผู้ส่งออกที่ใหญ่ที่สุดในขณะนั้น (40 % ของยอดส่งออกทั้งหมดของโลก) มีเพียง 4.1 % เท่านั้น ในปี 1914 ที่อังกฤษส่งออกทุนเพื่อการค้า ในขณะที่ส่งออกทุนเพื่อแสวงหาวัตถุดิบราว ๆ 10.3 % และส่งออกทุนเพื่อสร้างทางรถไฟถึง 40.6 % ของการลงทุนในต่างประเทศ (Shima and others (ed.), 1972 (B), p. 8)

นอกจากจะแบ่งประเภทของการลงทุนในต่างประเทศในช่วงระหว่างปี 1870-1914 ออกเป็น 4 ประเภทข้างต้นแล้ว ผู้วิจัยก็เห็นว่าที่แบ่งลักษณะของการลงทุนในต่างประเทศในช่วงนี้ตามลักษณะพิเศษเฉพาะตัวของเหล่าประเทศทุนนิยมหลัก (dominant capitalist countries) ในสมัยนั้นด้วย กล่าวคือ ประเทศอังกฤษ ฝรั่งเศส เยอรมัน และสหรัฐอเมริกา สำหรับประเทศอังกฤษ นั้น การส่งออกทุนเกี่ยวข้องกับเหล่าประเทศในอาณานิคมของตนเป็นอย่างมากในขณะที่ประเทศฝรั่งเศสนั้น การส่งออกทุนแทบไม่เกี่ยวข้องกับอาณานิคมของตนเลย แต่เป็นการส่งออกทุนเพื่อให้ทุนเป็นส่วนใหญ่ ส่วนประเทศเยอรมัน นั้น เป็นรองอังกฤษ ฝรั่งเศส ทั้งทางด้านจำนวนทุนที่ส่งออก และจำนวนอาณานิคมจึงได้แต่อาศัยความได้ความก้าวหน้าทางด้านพลังการผลิต โดยเฉพาะทางด้านอุตสาหกรรมผลิตเหล็กกล้าและถ่านหินมาเป็นอาวุธในการแข่งขัน ส่วนประเทศสหรัฐอเมริกา นั้น พิเศษกว่าใคร ตรงที่การส่งออกทุนของสหรัฐอเมริกานั้นมีส่วนของการลงทุนโดยตรง (ขยายสาขาบริษัทลูกไปต่างประเทศ) ค่อนข้างสูงมากตั้งแต่เริ่มแรก และเน้นไปที่อุตสาหกรรมที่ต้องใช้เทคโนโลยีใหม่และระดับสูงเป็นพิเศษด้วย

[25]

ประเภทของบริษัทข้ามชาติที่เกิดขึ้นในช่วงนี้คิดว่าแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภทใหญ่ ๆ ด้วยกันตามแรงจูงใจ (motivations) ให้บริษัทออกไปลงทุนในต่างประเทศ กล่าวคือ

- (ก) บริษัทข้ามชาติที่มุ่งแสวงหาแหล่งอุปทานทรัพยากร (Supply-oriented MNC) บริษัทข้ามชาติประเภทนี้เป็นพวกแสวงหาทรัพยากรเพื่อนำทรัพยากรธรรมชาติเหล่านั้นมาส่งออกไปยังประเทศที่ลงทุน

- (ข) บริษัทข้ามชาติที่มุ่งแสวงหาตลาด (Market-oriented MNC)  
บริษัทข้ามชาติประเภทนี้จะส่งออกตลาดท้องถิ่นด้วยสินค้าที่ไม่สามารถ  
ส่งออกได้ในราคาที่ถูกลงกว่าจากประเทศแม่ได้

แต่ไม่ว่าจะเป็นบริษัทข้ามชาติประเภทใดก็ตาม แรงจูงใจที่ร่วมกันอย่าง  
หนึ่งของบริษัทข้ามชาติในสมัยนั้นก็คือ การใช้การลงทุนในต่างประเทศเป็นเครื่องมือใน  
การขยายลัทธิอาณานิคม (colonialism) ซึ่งสิ่งนี้ย่อมนำมาซึ่งการเปลี่ยนแปลง  
(transformation) ของแบบวิถีการผลิตในประเทศอาณานิคมและกึ่งอาณานิคม  
ในรูปของการพัฒนาความคืบหน้าในเชิงโครงสร้าง (development of  
structural underdevelopment) โดยอิทธิพลของการสะสมทุนในระดับโลกและ  
พัฒนาการของทุนนิยมในขั้นคอนจังก์ทรรวระคินิยม อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ (Frank, 1978,  
p. 205)

### 3.1.2 ปี 1918 - 1939

[27]

ปี 1918 ถึงปี 1939 อันเป็นช่วงคั่นกลางระหว่างสงครามโลกครั้งที่ 1  
กับสงครามโลกครั้งที่ 2 นี้ นับได้ว่าเป็นช่วงที่มีความสำคัญมากสำหรับพัฒนาการของบริษัท  
ข้ามชาติของประเทศสหรัฐอเมริกา ทั้งนี้ก็เพราะว่าในขณะที่ชาวยุโรปกำลังทำสงคราม  
(1914 - 1917) กันอยู่นั้น ชาวอเมริกันก็ได้โอกาสที่จะทำการลงทุนโดยตรงในต่าง-  
ประเทศที่เคยเป็นดินแดนที่ก่อให้เกิดผลประโยชน์แก่ชาวยุโรปมาก่อนแล้วนั่นเอง ซึ่งการ  
ลงทุนในต่างประเทศครั้งใหม่ของสหรัฐอเมริกานี้ครอบคลุมขอบเขตที่กว้างขวางมากตั้งแต่  
การเกษตร อุตสาหกรรมการเกษตร เหมืองแร่ ไปจนถึงการผลิตน้ำมัน สาธารณูปโภค  
หัตถอุตสาหกรรม อุตสาหกรรมขนส่ง ฯลฯ (Wilkins, 1974, p. 9)

สงครามในยุโรปทำให้อุปสงค์อย่างพารา (สำหรับทำยางรถยนต์) ต่อ  
แร่ในเตรท (สำหรับทำดินปืนและปุ๋ย) คอสสินค้าเกษตร (สำหรับเป็นอาหารของทหาร)  
คือน้ำมันเชื้อเพลิง คอทองแดง คออลูมิเนียม คอแรนนิเกิล ฯลฯ เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว

และสิ่งนี้เป็นตัวดึงดูดการลงทุนในต่างประเทศของสหรัฐอเมริกา แม้เมื่ออย่างเข้าสู่ทศวรรษที่ 1920 ทศวรรษนี้ก็ยังเป็นช่วงแห่งความรุ่งเรืองของการลงทุนในต่างประเทศของสหรัฐอเมริกาอยู่เช่นเดิม การพิจารณาการเติบโตของบรรษัทข้ามชาติจากแนวมองที่ว่า บริษัทจะเจริญเติบโต ถ้ามันสามารถผูกขาดผลิตภัณฑ์ที่มีการเจริญเติบโตของอุปสงค์

(Casson in Casson, 1983, p. 24) โดยแบ่งประเภทของบรรษัทข้ามชาติออกเป็น 2 ประเภทคือ บรรษัทข้ามชาติที่มุ่งแสวงหาตลาดกับบรรษัทข้ามชาติที่มุ่งแสวงหาแหล่งอุปทานทรัพยากรเหมือนกับช่วงปี 1870 - 1914 นั้น ก็ยังใช้ได้กับช่วงนี้อีกเช่นกัน Wilkins ได้ตั้งข้อสังเกตว่า การลงทุนที่มุ่งแสวงหาตลาดในต่างประเทศของบรรษัทข้ามชาติอเมริกาในทศวรรษที่ 1920 นั้น ส่วนใหญ่มีแนวโน้มที่จะไปกระจุกตัวยังประเทศที่มีตลาดขนาดใหญ่ที่สุด และมีเศรษฐกิจที่พัฒนาไปเป็นอุตสาหกรรมในระดับสูงแล้ว ในขณะที่การลงทุนที่มุ่งแสวงหาแหล่งอุปทานทรัพยากรนั้นส่วนใหญ่กลับมีแนวโน้มที่จะไปกระจุกตัวยังประเทศที่ล้าหลังในทางเศรษฐกิจ (Wilkins, 1974, pp.106/ แต่ในทามกลางการขยายตัวอย่างรวดเร็วของ "ธุรกิจระหว่างประเทศ" ของบรรษัทข้ามชาติของสหรัฐอเมริกา ในช่วงนี้ มิใช่จะมีแต่บริษัทที่ประสบความสำเร็จเท่านั้น บริษัทที่ประสบความล้มเหลวในการขยายธุรกิจระหว่างประเทศก็มีเหมือนกันเช่น Diamond Match Co., ซึ่งเรื่องนี้จะต้องอธิบายจากการสูญเสียความได้เปรียบทางเทคโนโลยี และความล้มเหลวในการปรับปรุงองค์การบริหารทั้งหมดให้สอดคล้องกับสภาพการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป

เมื่อเปรียบเทียบกับทศวรรษที่ 1920 แล้ว ทศวรรษที่ 1930 เป็นทศวรรษแห่งอุปสรรคสำหรับการเจริญเติบโตของบรรษัทข้ามชาติ ทั้งนี้ก็เพราะว่าสภาวะขบเซาทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นทั่วโลกทำให้รัฐบาลประเทศต่าง ๆ หันมาใช้นโยบายชาตินิยม และลัทธิกีดกันทางการค้ามากยิ่งขึ้น ยกตัวอย่างเช่นมาตรการจำกัดสินค้านำเข้า (กำแพงภาษี,

ควบคุมการแลกเปลี่ยนเงินตราระหว่างประเทศ ระบบโควตา หรือบางครั้งแม้แต่การสั่งห้ามการนำเข้า) จำกัดการส่งผลกำไรกลับคืนประเทศแม่ ห้ามการถอนทุน การเข้าแทรกแซงของรัฐ การทำให้เป็นรัฐวิสาหกิจ และยึดกิจการมาเป็นของรัฐ ฯลฯ ข้อสรุปที่ได้จากพัฒนาการทางประวัติศาสตร์ของบริษัทข้ามชาติในช่วงนี้ก็คือว่า การกลายเป็นมีลักษณะข้ามชาติของบริษัทนั้น ไม่ช่วยให้ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศดีขึ้นหรือเลวลง ถ้าอยู่ภายใต้ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศที่ค่อนข้างราบรื่น (อย่างช่วงทศวรรษที่ 1920) โดยทั่วไป การขยายตัวของบริษัทข้ามชาติจะทำได้เร็ว แต่ถ้ายู่ภายใต้ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศที่ไม่ค่อยราบรื่น (อย่างช่วงทศวรรษที่ 1930) โดยทั่วไป การขยายตัวของบริษัทข้ามชาติก็จะทำได้ช้าลง

### 3.1.3 ตั้งแต่ภายหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 เป็นต้นมา

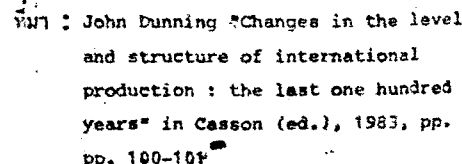
ถ้าในช่วงทศวรรษที่ 1930 เป็นช่วงที่เราได้เห็นถึงความถดถอยของการขยายตัวของธุรกิจระหว่างประเทศ ช่วงเวลากว่า 35 ปี นับตั้งแต่สิ้นสุดสงครามโลกครั้งที่ 2 เป็นต้นมา ก็เป็นช่วงเวลาแห่งการเจริญเติบโตที่แทบจะไม่มีการขาดตอนของธุรกิจระหว่างประเทศ ซึ่งช่วงเวลากว่า 35 ปี นี้ยังสามารถแบ่งออกได้อีกเป็น 2 ช่วงตอนด้วยกันคือ ช่วงตอนที่หนึ่ง ตั้งแต่สิ้นสุดสงครามโลกครั้งที่ 2 ไปจนถึงปี 1960 อันเป็นช่วงที่ประเทศสหรัฐอเมริกาครอบงำการลงทุนระหว่างประเทศทั้งในด้านการเงินทุนและจำนวนบริษัทลูกในต่างประเทศ ส่วนช่วงตอนที่สอง ตั้งแต่ปี 1960 เป็นต้นมานั้น เป็นช่วงตอนที่กลุ่มประเทศยุโรป ประเทศญี่ปุ่น และประเทศจากโลกที่ 3 บางประเทศ ได้เริ่มมีบทบาทที่สำคัญในธุรกิจต่างประเทศเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ตามลำดับ ในฐานะที่เป็นผู้ลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ

ผลกระทบของสงครามโลกครั้งที่ 2 คล้ายคลึงกับผลกระทบของสงครามโลกครั้งที่ 1 ในแง่ที่ว่า ประเทศคู่สงครามในยุโรปจำต้องลดบทบาทในธุรกิจระหว่างประเทศลงในระดับหนึ่ง และทำให้ประเทศสหรัฐอเมริกาสามารถสถาปนาความเป็นเจ้าอำนาจทางเศรษฐกิจ

(U.S. economic hegemony) ของตนขึ้นมาได้ แต่ผลกระทบของสงครามโลกครั้งที่ 2 ไม่คล้ายคลึงกับผลกระทบของสงครามโลกครั้งที่ 1 ในแง่ที่ว่าสงครามโลกครั้งที่ 2 ได้ทำให้เกิดความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีขนานใหญ่ ทั้งทางด้านอิเล็กทรอนิกส์ พลังงาน คอมพิวเตอร์ การขนส่ง (รถยนต์ เครื่องบิน) การสื่อสารโทรคมนาคม ซึ่งสิ่งเหล่านี้ล้วนสร้างบรรยากาศทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศที่เอื้ออำนวยต่อการขยายตัวของธุรกิจระหว่างประเทศทั้งสิ้น ผลก็คือ ในช่วงระหว่างทศวรรษที่ 1950 และ 1960 นี้ บรรษัทข้ามชาติได้กลายมาเป็น "รูปการทั่วไปของบริษัทธุรกิจขนาดใหญ่ของประเทศสหรัฐอเมริกา" (Sato, 1984, p.76 และ "บรรษัทข้ามชาติก็ได้กลายมาเป็นปรากฏการณ์ที่สำคัญในความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ" (UN, 1973, p. 4)

เนื่องจากคำว่า "บรรษัทข้ามชาติ" เป็นคำที่คิดขึ้นมาใหม่ในช่วงปลายทศวรรษที่ 1950 นี้ จึงมักทำให้เกิดกันไปว่า "บรรษัทข้ามชาติเป็นปรากฏการณ์ใหม่" (Miyazaki, 1982) ที่เพิ่มจะเกิดขึ้นในช่วงหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 แต่ความเข้าใจเช่นนี้ดูเหมือนว่าจะไม่ค่อยถูกต้องนัก เพราะอย่างที่ Wilkins ก็ได้ชี้ให้เห็นแล้วในงานเขียนของเธอ (1974, p. 224) แล้วว่าลักษณะแบบบรรษัทข้ามชาติของบางบริษัทขนาดใหญ่ของสหรัฐอเมริกานั้น ได้ดำรงอยู่ตั้งแต่ก่อนปี 1914 แล้ว เพียงแต่ไม่มียุคไหนเลยที่บริษัทขนาดใหญ่ของสหรัฐอเมริกามีรูปการที่เป็นแบบทั่วไปของบรรษัทข้ามชาติเหมือนกับยุคปัจจุบันนี้ ยุคที่บริษัทขนาดยักษ์ของอเมริกาพัฒนามาถึงขั้นตอนของการกลายเป็นบรรษัทข้ามชาติ เพราะฉะนั้น บรรษัทข้ามชาติในปัจจุบันนี้ เราจึงจะไม่แบ่งประเภทออกเป็นบรรษัทข้ามชาติที่มุ่งแสวงหาตลาดกับบรรษัทข้ามชาติที่มุ่งแสวงหาแหล่งอุปทานทรัพยากร เหมือน ในช่วงก่อน ๆ แต่เราจะพิจารณาในฐานะที่เป็นหนึ่งเดียวนั่นคือ "บรรษัทข้ามชาติสมัยใหม่" (Modern MNC) และแผนภูมิที่ 3 ดังต่อไปนี้ เป็นการแสดงให้เห็นถึงวิวัฒนาการของบรรษัทข้ามชาติสมัยใหม่ ที่เราได้กล่าวนมาแล้วอย่างคร่าว ๆ ตั้งแต่หัวข้อที่ [23] ถึงหัวข้อที่ [28]

- เทคโนโลยีใหม่ ๆ
- บรรษัทข้ามชาติจากประเทศกำลังพัฒนา (LDCs)



3.2 กระบวนการเจริญเติบโตของบรรษัทข้ามชาติในฐานะที่เป็นบริษัทกับบทบาทของผู้บริหาร  
บรรษัทข้ามชาติในการปรับปรุงองค์การของตนให้สอดคล้องกับขั้นตอนพัฒนาการและ  
ยุทธศาสตร์การบริหารของบริษัทที่เปลี่ยนแปลงไป

[29]

ปัญหาการขยายธุรกิจไปต่างประเทศของบริษัทหนึ่ง ๆ นั้น ไม่ควรและไม่อาจที่จะพิจารณามันอย่างตัดขาดจากกระบวนการเจริญเติบโตภายในประเทศของบริษัทนั้นได้ เมื่อ Alfred D. Chandler, Jr. ได้พิสูจน์ในงานเขียนของเขาเรื่อง Strategy and Structure : Chapters in the history of the American Industrial Enterprise (M.I.T. Press, 1962) ให้เห็นถึงกระบวนการพัฒนาของบริษัทในประเทศสหรัฐอเมริกาในช่วงศตวรรษที่ 20 ที่ได้พัฒนาจากบริษัทที่ผลิตสินค้าประเภทเดียว (single enterprise หรือ Unitary form) ไปเป็นบริษัทที่ผลิตสินค้าหลายประเภท (multidivisional enterprise หรือ Multi-division form) นั้น ในขณะเดียวกันก็จำเป็นสำหรับเราที่จะต้องพิจารณาพัฒนาการของกิจการของบริษัทนั้นในต่างประเทศ โดยถือว่า เป็นส่วนหนึ่ง ของกระบวนการเจริญเติบโตภายในประเทศของบริษัทนั้นด้วย

ถ้าหากจะพิจารณาขั้นตอนก่อนพัฒนาไปเป็นบรรษัทข้ามชาติในฐานะที่เป็นกระบวนการขยายตัวของบริษัทภายในประเทศหนึ่ง ๆ แล้ว ผู้วิจัยคิดว่าสามารถแบ่งได้เป็นขั้นตอนที่สำคัญ ๆ 3 ขั้นตอน ดังต่อไปนี้คือ

[30]

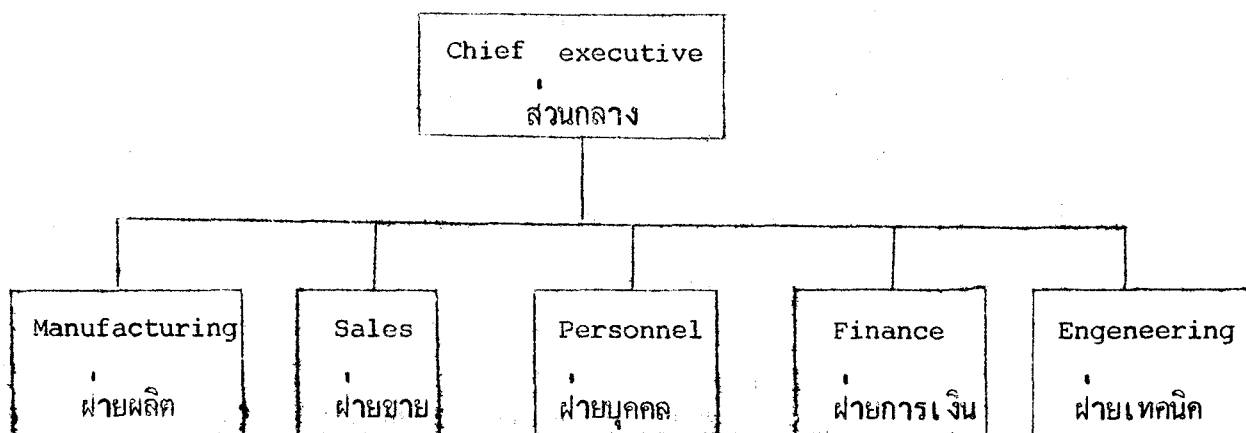
(1) ขั้นตอนที่เป็นกิจการส่วนตัว (personal enterprise) เช่นกิจการของคนเดียว คนขายขนมครก คนขายกล้วยเดี่ยว อันเป็นกิจการที่ประกอบขึ้นมาจากหน่วยกิจการเพียงหนึ่งเดียว โดยผู้ที่เป็นเจ้าของกิจการนั้นเป็นผู้ที่ขายสินค้าที่ตัวเองผลิตขึ้นมาให้แก่ตลาดและก็ซื้อสิ่งของที่ตัวเองต้องการจะใช้ในกิจการมาจากตลาดด้วยตัวเอง กิจการแบบนี้ ผู้ที่เป็นเจ้าของกับผู้บริหารกิจการและผู้ใช้แรงงานมักจะเป็นคนเดียวกัน หรืออย่างมากก็ใช้แรงงานภายในครอบครัวหรือลูกจ้าง (ผู้ช่วย) ไม่กี่คน ขนาดของกิจการแบบนี้จึงเล็กมากเมื่อเทียบกับบริษัทหุ้นส่วนจำกัดที่เป็นนิติบุคคล

[31]

(2) ขั้นตอนที่เป็นบริษัทสมัยใหม่ (modern business enterprise) (Unitary-form) นิยามของคำว่าบริษัทสมัยใหม่ ก็คือจะต้องประกอบขึ้นมาจากหน่วยกิจการหลาย ๆ หน่วย และจะต้องอยู่ภายใต้การบริหารและดูแลของผู้จัดการที่เป็นลูกจ้างกินเงินเดือนที่ถูกจัดตั้งอย่างเป็นลำดับชั้น (hierarchies) (Chandler, 1977, p. 5) บริษัทสมัยใหม่เช่นที่วานี้ เพิ่งเริ่มก่อตั้งขึ้นในประเทศสหรัฐอเมริกาเมื่อปี 1840 Williamson กล่าววว่า เมื่อถึงปลายศตวรรษที่ 19 บริษัทขนาดใหญ่ของอเมริกาที่ผลิตสินค้าประเภทเดียวแต่มีหลายกิจการ (multi-function) อยู่ในตัวก็ได้เจริญเติบโตขึ้นมาจากบริษัทสมัยใหม่เช่นที่วานี้ และเขาได้เรียกบริษัทเช่นนี้ว่า บริษัทแบบ Unitary Form (Williamson, 1975, p. 224) บริษัทแบบ Unitary form คือบริษัทที่จัดตั้งขึ้นมาโดยแบ่งตามหน้าที่ออกเป็นฝ่ายขาย ฝ่ายผลิต ฝ่ายเทคนิค ฝ่ายบุคคล และฝ่ายการเงิน ภายใต้การขึ้นนำจากส่วนกลาง ดังแผนภูมิที่ 4 ข้างล่างนี้

แผนภูมิที่ 4

โครงสร้างองค์การของบริษัทแบบ unitary form



เมื่อบริษัทภายในประเทศได้พัฒนาจากบริษัทในระดับท้องถิ่น (local firm) ไปเป็นบริษัทในระดับประเทศ (national firm) ขนาดใหญ่ โดยใช้รูปการการจัดตั้งองค์การ



แบบ unitary form เช่นข้างต้นแล้ว การลงทุนในด้านทุนคงที่ (fixed capital) เพื่อขยายกิจการของบริษัทก็จะมีปริมาณใหญ่โตมากขึ้นตามไปด้วยอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ซึ่งทำให้รูปแบบของการระดมเงินทุนจำนวนมาก เพื่อนำมาใช้ในการลงทุนขนาดใหญ่ จำต้องใช้วิธีการขายหุ้นมหาชนของบริษัทแทนวิธีการ "ลงขัน" จากหุ้นส่วนใหญ่เจ้าของบริษัท การกลายเป็นบริษัทหุ้นส่วน (joint-stock company) กับการกลายเป็นบริษัทสมัยใหม่ จึงเป็นกระบวนการที่พัฒนาไปพร้อม ๆ กับการกลายเป็นบริษัทขนาดใหญ่ในระดับประเทศในรูปของ unitary form ของบริษัทนั้น

แต่เมื่อขนาดของบริษัทใหญ่โตขึ้นเรื่อย ๆ และโครงสร้างองค์การของบริษัททวีความซับซ้อนยิ่งขึ้นเรื่อย ๆ ปัญหาว่าจะทำการจัดตั้งปรับปรุงรูปแบบองค์การของบริษัทไปเป็นในรูปแบบใดดี เพื่อรักษาประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการทำงานของบริษัทเอาไว้ จะเกิดขึ้น ปัญหาทางด้านการบริหารที่เกิดขึ้นอันเนื่องจากขนาดของบริษัทแบบ unitary form ที่ขยายใหญ่โตขึ้นที่เห็นได้ชัดก็คือ ภาระหน้าที่ความรับผิดชอบในการบริหารของผู้บริหารระดับสูงจะหนักหน่วงมากเกินไป หรือเกิดการทัณธของ "control loss" effect ซึ่งจะส่งผลที่ไม่ดีต่อประสิทธิภาพภายในองค์การ ทำให้ ผู้บริหารระดับสูงที่มีจำนวนน้อย ไม่สามารถจะแก้ไขปัญหาดังในระดัยยุทธศาสตร์และระยะยาวกับปัญหาในระดับยุทธวิธีและระยะสั้น (ประจำวัน) ไปพร้อม ๆ กันอย่างราบรื่นอีกต่อไปได้ Williamson เห็นว่า สาเหตุของปัญหานี้มาจากความสมเหตุสมผลที่ถูกจำกัด (bounded rationality) ในพฤติกรรมของมนุษย์ (Williamson, 1975, p.226) ความสมเหตุสมผลที่ถูกจำกัดในที่นี้หมายถึงพฤติกรรมของมนุษย์ที่มีข้อจำกัดทางด้านสรีรวิทยาและทางด้านภาษา (ข่าวสาร) ทำให้ไม่สามารถจัดการกับปัญหาได้รวดเร็วและถูกต้องในทุก ๆ เรื่องได้

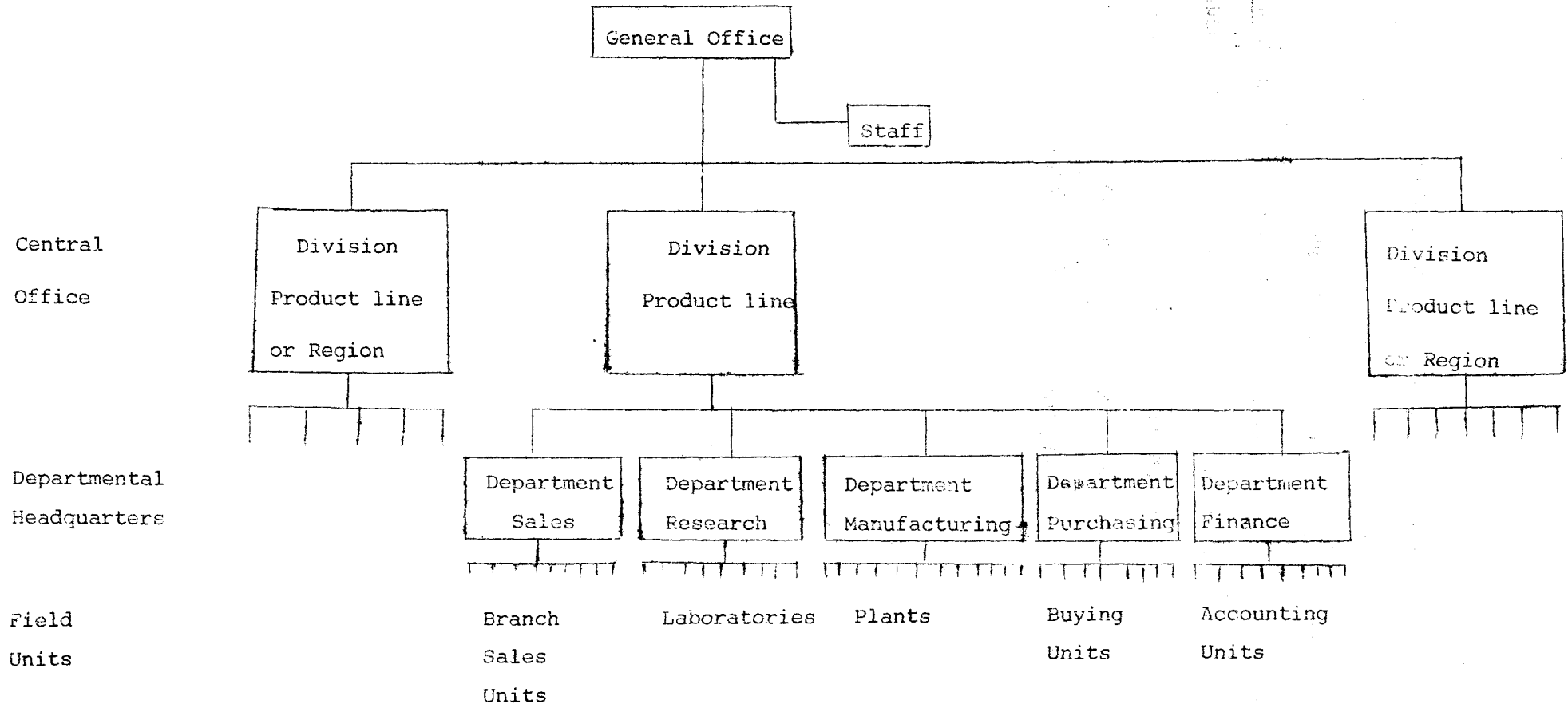
[32]

(3) ขั้นตอนที่เป็นการปฏิรูปองค์การของบริษัทสมัยใหม่ (Multi-division form) ความพยายามของผู้บริหารของบริษัทแบบ Unitary form ในการปรับปรุงโครงสร้างองค์การของตนให้สอดคล้องกับขั้นตอนพัฒนาการของบริษัทที่ขยายตัวใหญ่โตขึ้นเรื่อย ๆ นั้น ได้ปรากฏให้เห็นในบริษัทขนาดใหญ่ของประเทศสหรัฐอเมริกา ในช่วงต้นทศวรรษที่ 1920 อย่างเช่นบริษัท du Pont กับบริษัท General Motors โดยที่

ผู้บริหารของ 2 บริษัทนี้ ได้ทำการเปลี่ยนโครงสร้างองค์การของบริษัทจากแบบ Unitary-form ไปเป็นแบบ Multi-division form กล่าวคือ แทนที่จะทำการจัดตั้งองค์การโดยแบ่งตามหน้าที่เหมือนกับโครงสร้างแบบ Unitary form กลับทำการ "กระจายอำนาจ" (decentralize) ในระดับหนึ่ง โดยแบ่งออกเป็นแผนก (division) (ส่วนใหญ่จะแบ่งแผนกตามประเภทของสินค้าหรือตามท้องที่หรือตามยี่ห้อ) ที่ค่อนข้างเป็นเอกเทศในระดับหนึ่งจากส่วนกลาง โครงสร้างองค์การแบบนี้ Williamson เรียกว่า (Multi - division form (Chandler เรียกว่า multidivisional structure) ซึ่งสามารถแสดงให้เห็นเป็นแผนภูมิได้ตาม แผนภูมิที่ 5 ดังต่อไปนี้

แผนภูมิที่ 5

โครงสร้างองค์การของบริษัทแบบ Multi-division form



ที่มา : Chandler, A.D., Jr. Strategy and Structure, 1962. P. 10

Williamson, O.E. Markets and Hierarchies, 1975 P. 230

จากแผนภูมิที่ 5 ข้างต้น จะพบว่าโครงสร้างองค์การของบริษัทแบบ Multi - division form นี้ ประกอบขึ้นมาจากหน่วยงาน 4 ส่วนที่ทำหน้าที่ต่างกัน คือ

(ก) General office ซึ่งเป็นที่ทำงานของผู้บริหารบริษัทระดับสูงสุด (top management) โดยมี elite staff คอยทำหน้าที่ให้คำปรึกษาในการตัดสินใจในปัญหาระดับยุทธศาสตร์ ภายใต้โครงสร้างแบบนี้ ผู้บริหารบริษัทระดับสูงจะหลุดพ้นจากความรับผิดชอบในงานประจำวัน หรืองานในระดับแผนก แล้วให้เวลาทั้งหมดกับการกำหนดนโยบายในระดับทั่วทั้งบริษัท (entrepreneurial decision และ strategic decision) Miyazaki กล่าวว่า "พวกผู้บริหารระดับสูงใน General office จะรับผิดชอบอุตสาหกรรมสาขาต่าง ๆ ที่บริษัทเกี่ยวข้องในท้องที่ต่าง ๆ และตัดสินใจในเชิงยุทธศาสตร์ที่จะมีผลกระทบต่อบริษัททั้งหมดว่าจะจัดสรรทรัพยากรต่าง ๆ ที่มีอยู่ของบริษัทให้แต่ละแผนกอย่างไรถึงจะทำให้แต่ละแผนกที่รับผิดชอบสินค้าแต่ละชนิดตามท้องที่ต่าง ๆ สามารถวางแผนในการบรรลุหน้าที่ของแต่ละหน่วย (unit) ได้ ขอบเขตความสนใจและหน้าที่การทำงานของพวกผู้บริหารเหล่านี้จึงเป็นไปในระดับเศรษฐกิจประชาชาติ หรือบางครั้งเลยไปถึงขอบเขตของเศรษฐกิจในระดับโลกด้วย" (Miyazaki, 1982, p. 93) ตัวเน้นเป็นของผู้อ้าง) จะเห็นได้ว่า เมื่อบริษัทได้พัฒนาจนกลายมาเป็นบริษัทขนาดใหญ่ที่มีโครงสร้างองค์การเป็นแบบ Multi-division form การจะกลายไปเป็น**บริษัทข้ามชาติ**ของบริษัทนั้น ก็เป็นเพียง**ปัญหาทางเลือก** (Wilkins, 1974, p. 206) เท่านั้นว่าจะเลือกการใช้วิธีการส่งออกหรือใช้การขายสิทธิบัตร (licensing) หรือใช้การลงทุนโดยตรงในต่างประเทศในการทำธุรกิจระหว่างประเทศ ถ้าหากบริษัทแบบ Multi-division form ตัดสินใจเลือกใช้วิธีการลงทุนในต่างประเทศ โดยจัดตั้งแผนก (division) ของบริษัทในประเทศอื่น ๆ (เหมือนอย่างในประเทศของตนแล้ว) เมื่อนั้น บริษัทแห่งนั้นก็จะได้เริ่มกลายไปเป็น**บริษัทข้ามชาติ**

(ข) Central office ซึ่งเป็นที่ทำงานของผู้บริหารในระดับ division ผู้บริหารในระดับนี้จะรับผิดชอบในระดับสาขาอุตสาหกรรม (ถ้าแบ่ง division ตามเขตท้องที่) ภายใต้แต่ละ division นี้ ยังประกอบขึ้นมาจากหลายฝ่าย (department)

เช่นฝ่ายผลิต ฝ่ายขาย ฝ่ายวิจัย ฯลฯ โดยที่ผู้บริหารในระดับ division จะทำหน้าที่ดูแลทุก ๆ department ลักษณะเด่นของโครงสร้างองค์การแบบ Multi-division form นี้ก็คือว่า ความรับผิดชอบในการตัดสินใจการทำงาน (operating decisions) จะมอบหมายให้แต่ละ division (ซึ่งในความเป็นจริงก็เหมือนกับเป็นอีกบริษัทหนึ่งที่เป็นเอกเทศ หรือเป็น quasifirms) เป็นผู้ตัดสินใจเองทั้งหมด โดยที่ผู้บริหารในระดับสูงจะไม่เข้ามาแทรกแซง

(ค) Departmental headquarters ซึ่งเป็นที่ทำงานของผู้บริหารในระดับ department ผู้บริหารในระดับนี้จะรับผิดชอบฝ่ายงานที่อยู่ในสังกัดของแต่ละ division เช่น ฝ่ายขาย ฝ่ายผลิต ฝ่ายวิจัย ฝ่ายการเงิน ฝ่ายพัสดุ ฝ่ายบุคคลากร ฯลฯ ดังที่กล่าวมาแล้ว ฝ่ายเหล่านี้จะรับผิดชอบในการดูแลบริหารกิจกรรมของ field units ในสังกัด

(ง) Field unit เป็นหน่วยกิจกรรมที่เล็กที่สุดในโครงสร้างองค์การของบริษัทแบบนี้ซึ่งได้แก่ โรงงาน (plant) สถาบันวิจัย ร้านสาขาจำหน่าย หน่วยจัดซื้อ หน่วยการเงิน ฯลฯ

การที่ผู้วิจัยให้ความสำคัญกับการวิเคราะห์เชิงโครงสร้างการบริหารของ บริษัทขนาดใหญ่ในปัจจุบันที่เป็นแบบ multidivisional structure อันเป็นรูปการที่แพร่หลายทั่วไปในประเทศทุนนิยมพัฒนาแล้ว ตั้งแต่สงครามโลกครั้งที่ 2 เป็นต้นมานั้น ก็เพราะว่า โครงสร้างการบริหารของบริษัทขนาดใหญ่ในปัจจุบันแบบนี้ เป็นโครงสร้างที่เกิดขึ้นมาเพื่อปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อมของการแข่งขันอย่างหนักหน่วงในเศรษฐกิจโลกปัจจุบัน จากการสำรวจบริษัทข้ามชาติชื่อดังของอเมริกากับของญี่ปุ่นในปี 1981 พบว่า 95 % ของบริษัทอเมริกาใช้ระบบ multidivisional structure นี้ ขณะที่บริษัทของญี่ปุ่นใช้ระบบนี้ราว ๆ 60 % (NIHONKEIZAI KENKYUSENTA , 1982 March, p. 75) การเคลื่อนไหวของบริษัทขนาดใหญ่ในปัจจุบัน มิได้เคลื่อนไหวอยู่ในโลกจำลองทางทฤษฎีบริษัทที่มีความปรองดอง (harmony) มีคุณภาพอยู่เสมอแบบภาวะสถิต (statics) แต่

มันเครื่องให้อยู่ในโลกแห่งความเป็นจริงที่มีความขัดแย้งระหว่างกลุ่มผลประโยชน์ มีความ  
ไร้ดุลยภาพอยู่เสมอแบบภาวะพลวัต (dynamics). Sakamoto กล่าวว่าแบบวิถี  
ความประพฤติ (mode of behaviour) หรือแบบวิถีการแข่งขัน (mode of competition)  
ของบริษัทขนาดใหญ่ในปัจจุบันนั้น ไม่ควรที่จะพิจารณาแบบทฤษฎีองค์กรอุตสาหกรรม (The  
theory of industrial organisation) ที่เริ่มจากการจำกัดเป้าหมายของการ  
วิเคราะห์อยู่ที่อุตสาหกรรมใดอุตสาหกรรมหนึ่งก่อน แล้วจึงค่อยใช้สูตร (scheme)

market structure  $\longrightarrow$  market behaviour  $\longrightarrow$  market performance

มาอธิบายพฤติกรรมของบริษัทในตลาด (จากลักษณะพิเศษของโครงสร้างของตลาดใน  
อุตสาหกรรมนั้น) แต่เขาเห็นว่าควรพิจารณาจากลักษณะพิเศษของโครงสร้างการบริหาร  
ภายในบริษัทนั้น (Sakamoto, 1983, p. 53) กล่าวคือ เนื่องจากโครงสร้างการ  
บริหารของบริษัทขนาดใหญ่ในปัจจุบัน มีอยู่ 3 ระดับชั้น คือ (1) ระดับ field unit  
(2) ระดับ division (3) ระดับ big business เพราะฉะนั้น  
แบบวิถีการแข่งขันของบริษัทขนาดใหญ่ในปัจจุบันจึงถูกกำหนดจากโครงสร้างอันนี้ให้มีแบบ  
วิถีการแข่งขันอยู่ 3 แบบด้วยกันคือ

- (ก) การแข่งขันเพื่อลดต้นทุนการผลิต ในระดับ field unit (หน่วยผลิต)
- (ข) การแข่งขันเพื่อครอบครองตลาดในระดับ division (สาขา  
อุตสาหกรรม)
- (ค) การแข่งขันเพื่อรักษาสถานะการเจริญเติบโตในระดับ big business  
หรือ Corporation) หรือ กลุ่มธุรกิจทั้งหมดของบริษัท

เนื่องจากเรื่องนี้มีมีความสำคัญมากในการศึกษาวิชาเศรษฐศาสตร์ชั้นภูมิภาค  
หรือ "meso-economics" (Scott, 1979, p.16, p.17) อันเป็นการศึกษาเศรษฐกิจ  
ในภาคที่อยู่กึ่งกลางระหว่างเศรษฐกิจจุลภาคกับเศรษฐกิจมหภาค (micro and macroeconomic  
levels of the economy) ที่ว่าด้วยเรื่องบทบาทสำคัญที่เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ของบริษัท  
ขนาดใหญ่ ในการควบคุมเศรษฐกิจทั้งในระดับเศรษฐกิจประชาชาติและเศรษฐกิจระหว่าง  
ประเทศ ผู้วิจัยเห็นว่าการศึกษาแบบ meso-economics เช่นนี้มีแนวการวิเคราะห์

ที่ตั้งอยู่บนสมมุติฐานที่ใกล้เคียงกับความเป็นจริงมาก (คือมันสมมุติว่า โครงสร้างตลาดถูกผูกขาดโดยผู้ผลิตจำนวนน้อย (Oligopoly) หรือบริษัทขนาดใหญ่ และยังเป็นแนวการวิเคราะห์ที่จะช่วยให้เข้าใจพฤติกรรมของบริษัทข้ามชาติได้ชัดเจนยิ่งขึ้น เพราะบริษัทข้ามชาติเป็น "รูปการดำรงอยู่โดยทั่วไปของบริษัทผูกขาดขนาดใหญ่ ภายใต้ระบบทุนนิยมปัจจุบันที่ความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศมีความผูกพันกันอย่างแน่นแฟ้น"

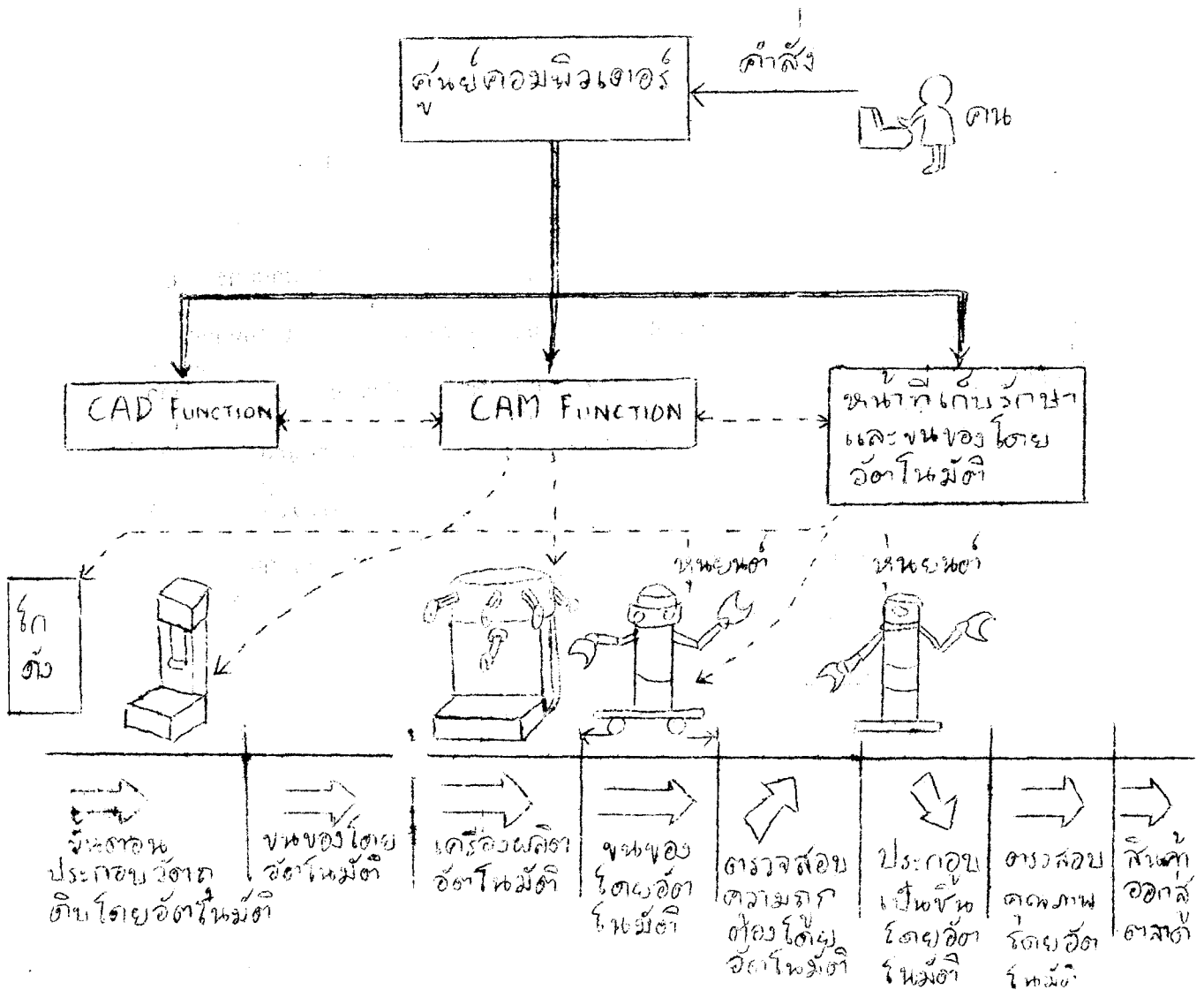
(Sato in TAKOKUSEKI KIGYO KENKYUKAI (ed.), 1979, p.75) ดังนั้น ในที่นี้ผู้วิจัยจะขอลงลึกในการอธิบาย กลไก (mechanism) การทำงานของบริษัทขนาดใหญ่ในปัจจุบันทั้ง 3 ระดับ (ที่ถูกกำหนดโดยแบบวิถีการแข่งขัน 3 แบบที่เพิ่งกล่าวไปข้างต้น) เพื่อเป็นการปูพื้นฐานไปสู่ความเข้าใจในเรื่องการเจริญเติบโตไปเป็นบริษัทข้ามชาติของบริษัทขนาดใหญ่จากแง่มุมของทฤษฎีองค์การดังต่อไปนี้

(ก) กลไกการผลิตของบริษัทขนาดใหญ่ในปัจจุบันที่ถูกกำหนดโดยแบบวิถีการแข่งขัน เพื่อลดต้นทุนการผลิตในระดับหน่วยผลิต (field unit)

หน่วยผลิตที่พัฒนาที่สุดของบริษัทขนาดใหญ่ในปัจจุบันเป็นระบบเครื่องจักรแบบมุ่งผลิตรายออกมาเป็นจำนวนมาก (mass production) ซึ่งมีใจกลางอยู่ที่ระบบการผลิตแบบต่อเนื่องเป็นเส้นตรงโดยใช้การไหล (flow) อย่างต่อเนื่องของ เป้าแรงงาน (object of labour) เป็นแกนนั่นเอง (สิ่งนี้ภาษาเทคนิคเรียกว่า "product line") ระบบเครื่องจักรเช่นนี้จะถูกสร้างขึ้นมากในแต่ละโรงงานซึ่งอยู่ในแต่ละขั้นตอนของกระบวนการผลิต เมื่อนำเอาโรงงานแต่ละโรงงานเหล่านี้มากระจกรวมกันในที่แห่งเดียว เราจะเรียกมันว่าเป็น "กลุ่มโรงงาน" หรือ kombinat (ในภาษารัสเซีย ซึ่งตรงกับคำภาษาอังกฤษว่า combination) kombinat คือ รูปการดำรงอยู่ที่เป็นรูปธรรมของหน่วยผลิตที่พัฒนาที่สุดของบริษัทขนาดใหญ่ในปัจจุบัน ในระบบแบบนี้ "กลไกการจัดการ" ที่ทำหน้าที่ควบคุมกลไกการผลิต (กิจกรรมการผลิตของ kombinat) นับว่ามีบทบาทที่สำคัญมาก และเครื่องมือที่ "กลไกการจัดการ" ใช้ในการควบคุมกลไกการผลิตนี้ก็คือ ระบบคอมพิวเตอร์ ระบบแบบนี้ถ้าพัฒนาไปจนถึงขั้นสูงมาก ๆ แล้วก็จะทำให้โรงงานหรือหน่วยผลิตเป็นแบบ FA (Factory Automation) หรือ FMS (Flexible Manufacturing System)

ซึ่งใช้คอมพิวเตอร์ออกแบบ และทำการผลิตสินค้า (สิ่งนี้ภาษาเทคนิคเรียกว่าระบบ CAD/CAM, CAD ย่อมาจาก Computer Aided Design, CAM ย่อมาจาก Computer Aided Manufacturing) และใช้หุ่นยนต์อุตสาหกรรมมาทำงานแทนกรรมกรในโรงงาน ดังแผนภูมิที่ 6 ข้างล่างนี้

แผนภูมิที่ 6 FA ที่ใช้ระบบ CAD/CAM





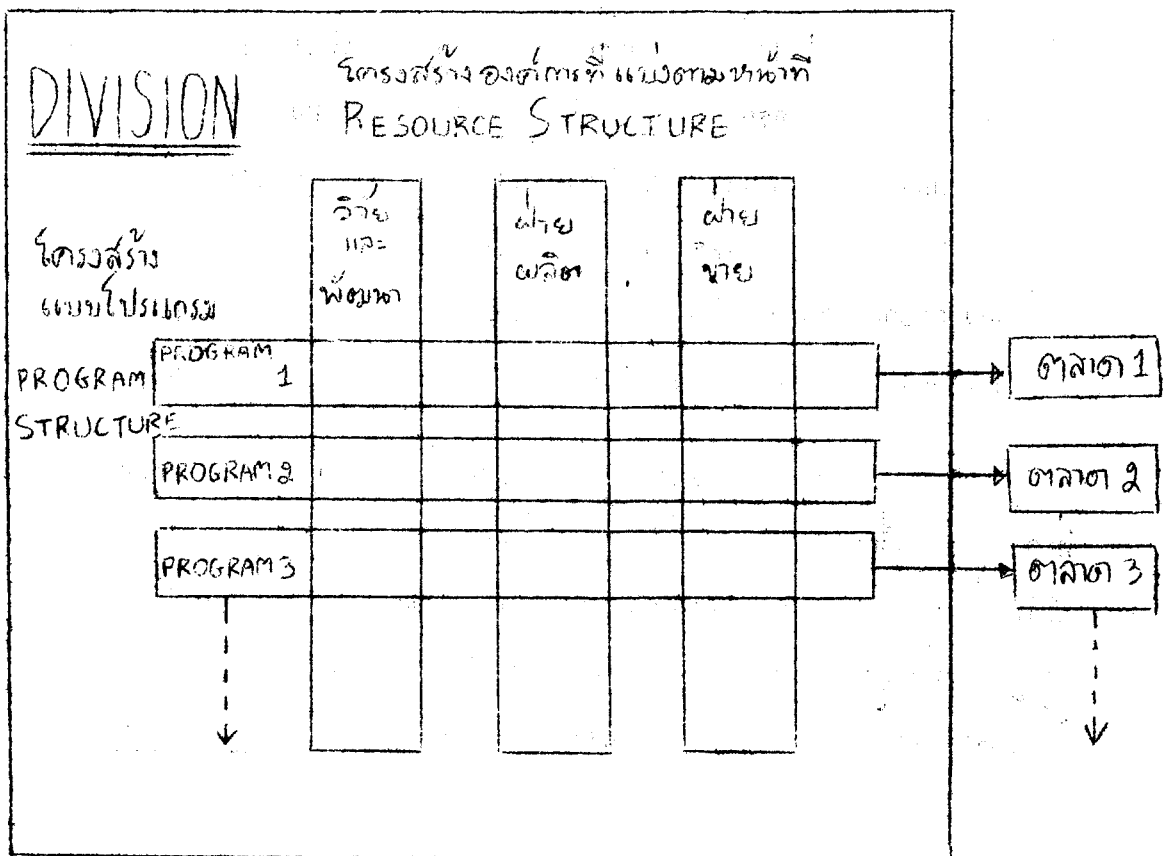
(ข) กลไกการครอบครองตลาดของบริษัทขนาดใหญ่ในปัจจุบันที่ถูกกำหนด  
โดยแบบวิธีการแข่งขันเพื่อครอบครองตลาดในระดับสาขาสหกรรม  
(division)

ในสมัยขั้นตอนการแข่งขันโดยเสรีหรือในสหัสวรรษที่ 19 นั้น รูปการ  
ทั่วไปของบริษัทคือ Single function Enterprise หรือสภาพการณ์ที่หน่วยผลิตเป็น  
กิจการเพียงหนึ่งเดียวของบริษัท ตัว Karl Marx เองเมื่อเขียน "Das Kapital"  
ในปี 1867 เขาก็ได้ทำการวิเคราะห์กระบวนการเคลื่อนไหวของ "ทุน" โดยตั้งอยู่บน  
สมมุติฐานที่ว่า หน่วยผลิตเท่ากับบริษัทนั่นเอง (Sakamoto, 1983, /, p.10) แต่ยุคสมัยได้เปลี่ยน  
แปลงไปแล้ว เมื่อพิจารณาโครงสร้างการบริหารในระดับ division ของบริษัทขนาดใหญ่  
ในปัจจุบัน จะพบว่า "ทุนในปัจจุบัน" ไม่เพียงแต่ทำการควบคุมกระบวนการผลิตในหน่วยผลิต  
เท่านั้น แต่ยังทำการควบคุมกระบวนการส่งป้อนวัตถุดิบ (material supply) กระบวนการ  
ขาย (การตลาด) และกระบวนการวิจัยค้นคว้า อันเป็นขั้นตอนที่สำคัญในกระบวนการเคลื่อนไหว  
ของ "ทุนในปัจจุบัน" ด้วย กระบวนการควบคุมของทุนนับตั้งแต่ขั้นตอนแสวงหาและ  
ส่งป้อนวัตถุดิบ ขั้นตอนการผลิต ขั้นตอนการขาย (การตลาด) ไปจนถึงขั้นตอนการค้นคว้า  
วิจัยผลิตภัณฑ์ใหม่ที่เราเรียกว่าเป็นการรวมตัวในแนวดิ่ง (Vertical Integration) ซึ่ง  
เป็นลักษณะพิเศษของแบบวิธีการแข่งขันของ "เหลาทุน" (many capitals) เพื่อครอบครอง  
ตลาดในระดับสาขาสหกรรม โดยการ "จัดตั้งภายใน" (internalize) กลไกทั้งปวง  
ที่จำเป็นสำหรับการครอบครองตลาดให้เข้าไปอยู่ภายใต้การควบคุมภายในอย่างใกล้ชิดของ  
บริษัท ซึ่งวิธีการ "จัดตั้งภายใน" เพื่อครอบครองตลาดในระดับสาขาสหกรรมนี้ บริษัท  
ขนาดใหญ่ในปัจจุบันนิยมใช้รูปการจัดตั้งแบบ Matrix หรือ "Matrix Organization"  
วิธีคิดของการจัดตั้งแบบ Matrix Organization ก็คือว่าภายใต้โครงสร้างตลาดที่ถูก  
ผูกขาดโดยผู้ผลิตจำนวนน้อย (Oligopolistic market structure) นั้น บริษัท  
ขนาดใหญ่แต่ละรายจะสามารถช่วงชิงส่วนที่ครอบครองตลาด (market share) ให้เพิ่ม  
มากขึ้นกว่าเดิมได้ บริษัทจะต้องใช้ "นโยบายการพัฒนาตลาด" อย่างกระตือรือร้น ซึ่งทำ  
ได้โดยทำให้ผลิตภัณฑ์สินค้ามีจำนวนหลากหลายขึ้น กับทำให้ตลาด (หรือกลุ่มลูกค้า) มีจำนวน  
หลากหลายขึ้นไปพร้อม ๆ กัน ในการนี้บริษัทจะต้องทำการปรับปรุงโครงสร้างองค์กร

ในระดับ division ให้สอดคล้องกับความหลากหลายของผลิตภัณฑ์สินค้ากับกลุ่มลูกค้าที่ทวีจำนวนขึ้น แต่วิธีการปรับปรุงโครงสร้างองค์การนั้น จะทำการแบ่งย่อย Division ตามประเภทของผลิตภัณฑ์ให้เล็กลงกว่าเดิมไม่ได้เพราะจะประสบกับปัญหา economy of scale และปัญหาประสิทธิภาพเช่นเกิดการแข่งขันกันเองภายใน Division ที่มีผลิตภัณฑ์คล้าย ๆ กัน อันเนื่องมาจากการแบ่งย่อย division ให้เล็กลง วิธีการที่เหมาะสมกว่าก็คือ นอกจากจะแบ่งโครงสร้างขององค์การตามหน้าที่ (Resource structure) แล้วยังผนวก "โครงสร้างแบบโปรแกรม" (program structure) ที่มุ่งแสวงหาตลาด (market-oriented) เข้าไปในแนวนอนด้วย ทำให้โครงสร้างองค์การทั้งหมดในระดับ division กลายเป็นมีเป้าหมายเพื่อการครอบครองตลาดไป ดังแผนภูมิที่ 7 ข้างล่างนี้

แผนภูมิที่ 7.

โมเดลของ Matrix Organization



ที่มา: SAKAMOTO, 1943, P. 148

- (ค) กลไกการผูกการเจริญเติบโตของบริษัทขนาดใหญ่ในปัจจุบันที่ถูกกำหนดโดยแบบวิธีการแข่งขันเพื่อรักษาอัตราการเจริญเติบโตในระดับกลุ่มธุรกิจทั้งหมดของบริษัท (Big business หรือ corporation).

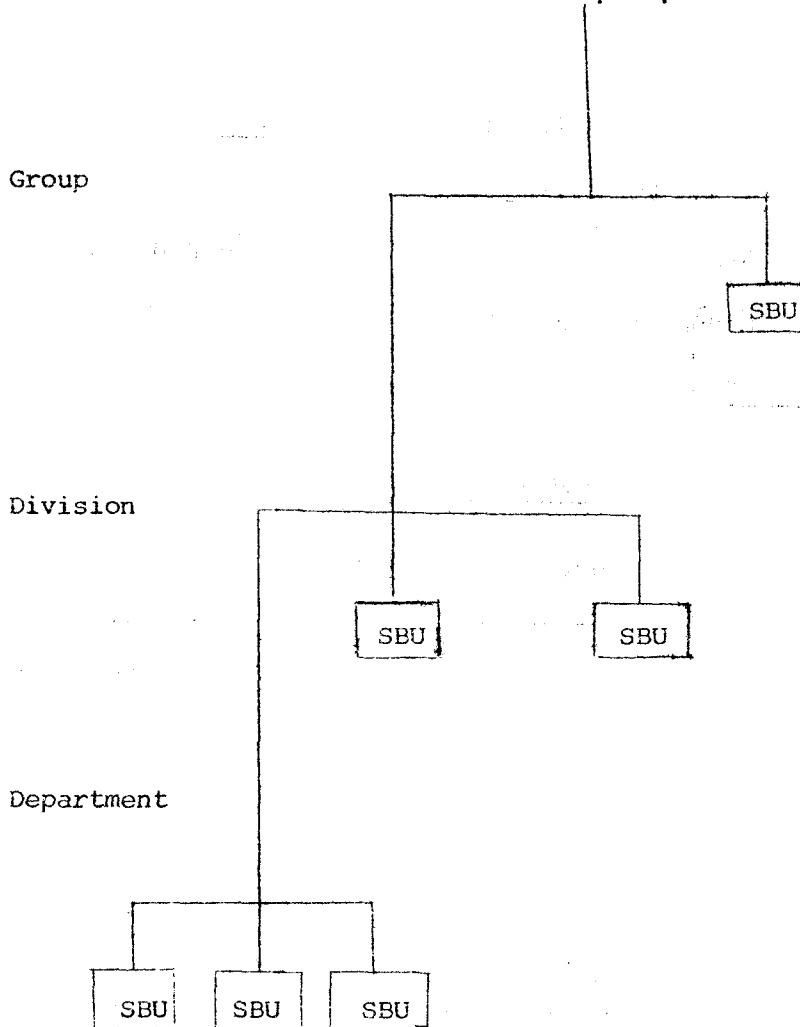
ถ้าโครงสร้างการบริหารในระดับ Division ถูกกำหนดโดยหน่วยพื้นฐานคือ Department กล่าวคือ แต่ละ Division มีโครงสร้างเป็นแบบ Multi-departmental structure หรือ Multi-functional structure แล้วโครงสร้างการบริหารในระดับกลุ่มธุรกิจทั้งหมดของบริษัทจะถูกกำหนดโดยหน่วยพื้นฐานคือ Division หรือธุรกิจแต่ละประเภทที่บริษัทเข้าไปเกี่ยวข้องด้วย การที่บริษัทหนึ่ง ๆ จะสามารถผูกการเจริญเติบโตของบริษัทให้รุ่งเรืองต่อไปได้นั้น บริษัทจะต้องมีนโยบายที่จะทำธุรกิจหลายประเภท (หรือมีแนวโน้มที่จะเป็น Conglomerate) ทั้งนี้ก็เพราะว่าธุรกิจแต่ละประเภทนั้นมีวัฏจักรชีวิต (life cycle) ของมัน (ดังได้กล่าวไว้ในหัวข้อที่ [6] ) จึงจำเป็นที่จะต้องหาธุรกิจที่มีอัตราการเจริญเติบโตสูงมาเป็นตัวคอยผูกการเจริญเติบโตของกลุ่มธุรกิจทั้งหมดของบริษัทเอาไว้ เพราะฉะนั้น กลไกการผูกการเจริญเติบโตของบริษัทขนาดใหญ่ในปัจจุบันจึงต้องมีโครงสร้างการบริหารที่ซับซ้อนกว่า

————— โครงสร้างแบบ Multi-division ธรรมดา กล่าวคือ จำต้องผนวกเอาการจัดตั้งในเชิง "หน่วยธุรกิจยุทธศาสตร์" หรือ Strategic Business Units (SBU) เข้ามายู่ในโครงสร้างแบบ Multi-division นี้ด้วย

หน่วยธุรกิจยุทธศาสตร์ คือหน่วยธุรกิจซึ่งตั้งขึ้นมาเป็นหน่วยโครงการหลักที่วางจุดเน้นอยู่ที่การผลักดันธุรกิจที่มีอนาคต เพื่อบรรลุเป้าหมายทางยุทธศาสตร์ของบริษัท อันได้แก่การแสวงหาตลาดและการผูกอัตราการเจริญเติบโตโดยรวมของบริษัทเอาไว้ การจัดตั้งหน่วยธุรกิจยุทธศาสตร์จะทำในทุก ๆ ระดับตั้งแต่ระดับสินค้า (Department) ระดับธุรกิจ (Division) ไปจนถึงระดับกลุ่มธุรกิจ (Group) ดังแผนภูมิที่ 8

แผนภูมิที่ 8

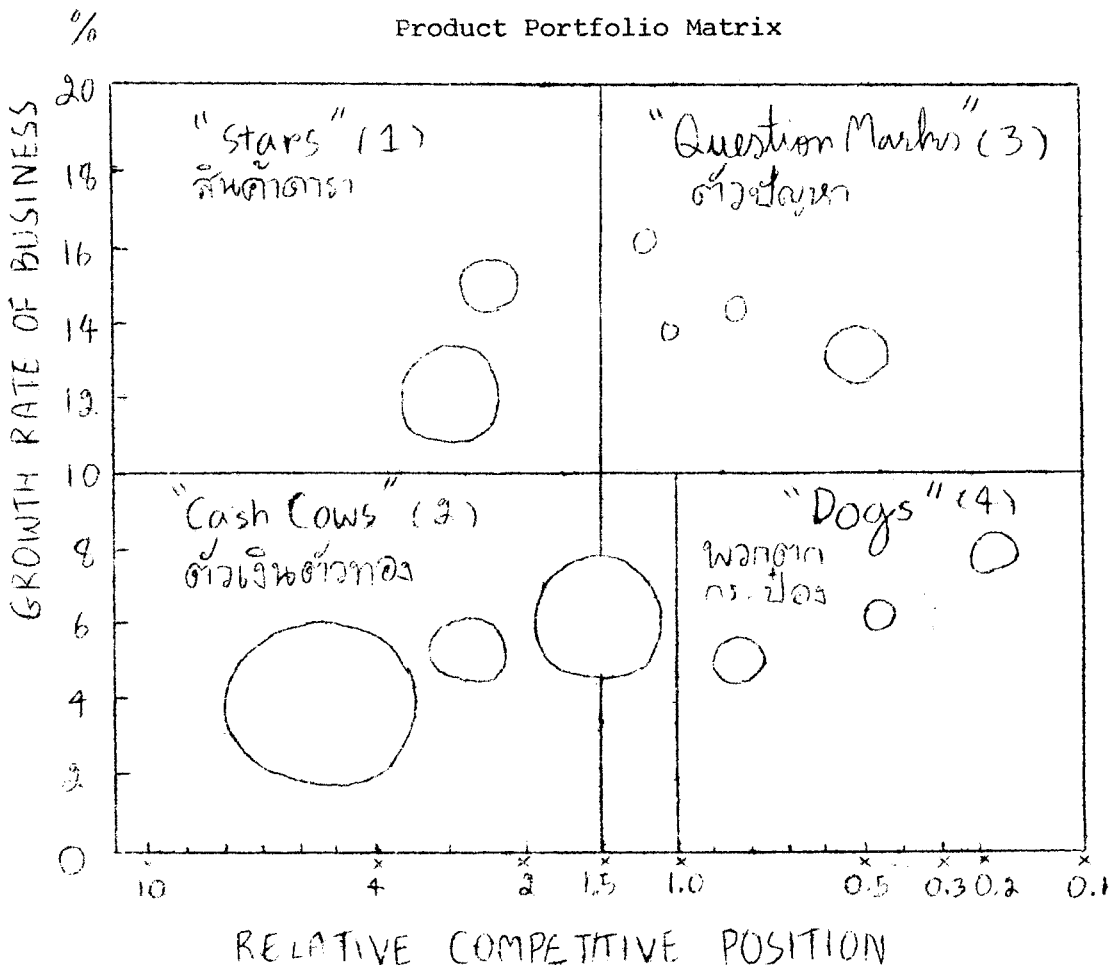
แบบจำลองการจัดตั้งหน่วยธุรกิจยุทธศาสตร์ ( SBU )



ที่มา : Sakamoto, 1983, p. 189

แผนภูมิที่ 8 นี้ แสดงให้เห็นถึงแบบจำลองทั่วไปของการจัดตั้ง "หน่วยธุรกิจยุทธศาสตร์" (SBU) ซึ่งมีความหมายว่า SBU ในระดับ Department ไม่จำเป็นต้องเป็น SBU ในระดับ Division เสมอไป และ SBU ในระดับ Division ก็ไม่จำเป็นต้องเป็น SBU ในระดับ Group เสมอไป การกำหนดความเป็น SBU ในแต่ละระดับจึงกำหนดมาจากการมุ่งแสวงหาตลาดเป็นหลัก ซึ่งการที่จะตัดสินว่าสิ่งใดควรจะเป็น SBU และ SBU แต่ละหน่วยจะมีภาระกิจและความสำคัญต่อแผนงานทางยุทธศาสตร์ทั้งหมดของบริษัทอย่างไรนั้น วิธีการที่เป็นที่นิยมมากที่สุดและง่ายที่สุดในปัจจุบันก็คือ "Product Portfolio Matrix" ดังแสดงให้เห็นเป็นแผนภูมิได้ตามแผนภูมิที่ 9 ต่อไปนี้

แผนภูมิที่ 9



จากแผนภูมิที่ 9 Product Portfolio Matrix จะประกอบขึ้นมาจาก 2 แกน โดยแกนตั้งเป็นอัตราการเจริญเติบโตของธุรกิจ แกนนอนเป็นฐานะการแข่งขันโดยสัมพัทธ์ซึ่งวัดมาจากสัดส่วนครองครองตลาด (market share) ส่วนวงกลมที่เห็นในแผนภูมินั้น แสดงถึงขนาดของธุรกิจแต่ละประเภท Product Portfolio Matrix สามารถแบ่งออกได้เป็น 4 ช่อง ตามความสูงต่ำของอัตราการเจริญเติบโตของธุรกิจและฐานะการแข่งขันโดยสัมพัทธ์ ดังนี้คือ

ช่องที่ (1) เป็นช่องที่ทั้งอัตราการเจริญเติบโตของธุรกิจและฐานะการแข่งขันโดยสัมพัทธ์อยู่ในระดับสูงทั้งคู่ ธุรกิจในช่วงที่ (1) นี้เรียกว่าเป็น "สินค้า ดารา(stars)"

ลักษณะพิเศษของธุรกิจในช่องที่ (1) นี้คือ เงินสดที่ไหลเข้ามีจำนวนมาก แต่ขณะเดียวกันเนื่องจากต้องใช้เงินลงทุนเพื่อขยายกิจการเป็นจำนวนมากด้วย เมื่อหักลบกันแล้วจึงไม่แน่ใจว่าจะเป็นตัวทำเงิน (สด) ให้กับบริษัทหรือไม่ แต่ตรงไปที่ธุรกิจนี้ยังครองสัดส่วนตลาดอันดับที่ 1 อยู่ เมื่ออัตราการเจริญเติบโตเฉื่อยช้าลง เมื่อนั้นความต้องการในการลงทุนจะลดลง และเป็นตัวทำเงิน (สด) ให้แก่บริษัทน้อยลงไม่มีปัญหา เพราะฉะนั้น ยุทธศาสตร์สำหรับธุรกิจในช่องที่ (1) นี้ก็คือต้องพุงสัดส่วนที่ครองครองตลาดเอาไว้

ช่องที่ (2) เป็นช่องที่อัตราการเจริญเติบโตของธุรกิจต่ำ แต่ฐานะการแข่งขันโดยสัมพัทธ์สูง ธุรกิจในช่วงที่ (2) นี้เป็น (Cash Cows) หรือ "วัวเงินสด" มีเงินสดไหลเข้ามากกว่าเงินทุนที่จำเป็น ต้องลงทุนเพื่อรักษาสัดส่วนครองครองตลาดเป็นจำนวนมาก ธุรกิจในช่วงนี้จึงเป็นแหล่งทำเงินของบริษัทและเป็นสาขาธุรกิจที่เป็นเสาหลักคำจูงกิจการของบริษัทเอาไว้ เพราะฉะนั้น ยุทธศาสตร์สำหรับธุรกิจในช่องที่ (2) นี้ก็คือ ลดการลงทุนในธุรกิจนี้ลงเหลือแค่เท่าที่จำเป็น สำหรับการรักษาสัดส่วนครองครองตลาด แล้วเอาเงินทุนที่เหลือไปทุ่มในส่วนของช่องที่ (1) "สินค้า ดารา" หรือช่องที่ (3) "ตัวปัญหา" แทนจะมีประโยชน์ในอนาคตมากกว่า

ช่องที่ (3) เป็นช่องที่อัตราการเจริญเติบโตของธุรกิจสูง แต่ฐานะการแข่งขันโดยสัมพัทธ์ต่ำ ธุรกิจในช่วงที่ (3) นี้เรียกว่าเป็น "ตัวปัญหา(Question Marks)" ลักษณะพิเศษของธุรกิจในช่องที่ (3) นี้คือ ต้องใช้เงินลงทุนเพื่อแข่งขันกับบริษัทอื่นมากกว่า

เงินสดที่ไหลเข้ามาเป็นจำนวนมาก (ถ้าไม่ลงทุนก็จะแพ้) และถึงลงทุนไปแล้ว แต่ถ้ายังมี  
สัดส่วนครอบครองตลาดที่ต่ำอยู่ โอกาสที่จะกลายไปเป็น ช่องที่ (4) "พวกตกกระป๋อง"  
มีอยู่สูงมาก เพราะฉะนั้น การลงทุนในธุรกิจช่องที่ (3) นี้จึงเป็นเรื่องที่เสี่ยงเอาการอยู่  
การจะเลือกลงทุนใน "ตัวปัญหา" ไດแล้วไม่พลาดนั้น จึงมีความหมายที่สำคัญมากในทาง  
ยุทธศาสตร์สำหรับบริษัท

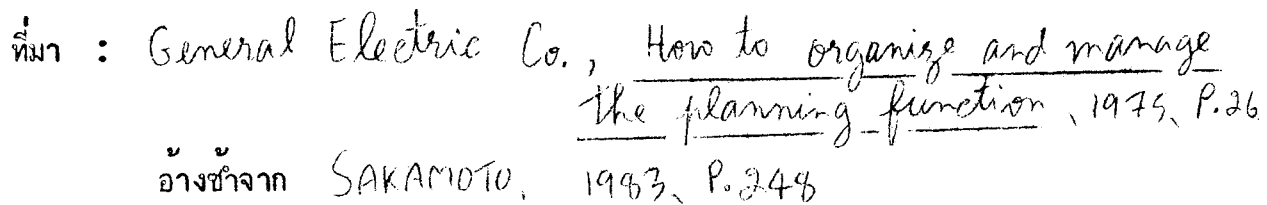
ช่องที่ (4) เป็นช่องที่ห้้ออัตราการเจริญเติบโตของธุรกิจและฐานะการ  
แข่งขันโดยสัมพัทธ์ อยู่ในระดับต่ำทั้งคู่ ธุรกิจช่องที่ (4) นี้เรียกว่าเป็น "พวกตกกระป๋อง"  
(Dogs) ลักษณะพิเศษของธุรกิจในช่องที่ (4) นี้คือ มีเงินสดไหลเข้ามาน้อย และอัตรา  
กำไรได้รับผล<sup>เสีย</sup>จากปัจจัยภายนอกอย่างเช่นการแปรเปลี่ยนของวัฏจักรธุรกิจโดยง่าย  
ทำให้ในระยะยาวไม่อาจคาดหวังความเจริญของบริษัทในธุรกิจประเภทนี้ได้ เพราะฉะนั้น  
ยุทธศาสตร์สำหรับธุรกิจในช่องที่ (4) นี้ก็คือหลีกเลี่ยงการลงทุนจำนวนมาก และหาช่องทาง  
ที่จะปลีกตัวถอยออกมาจากธุรกิจนี้

อนึ่ง "Product Portfolio Matrix" นี้มีข้อเสียอยู่ข้อหนึ่ง  
ตรงที่ค่อนข้างจะง่ายและหยาบเกินไป ในการที่จะใช้กำหนดแผนงานทางยุทธศาสตร์ใน  
ความเป็นจริง เพราะวิธีการของ Product Portfolio Matrix นั้น ทำการเปรียบเทียบ  
โดยใช้ดัชนีเพียง 2 ตัวเท่านั้นคือ อัตราการเจริญเติบโตของธุรกิจกับฐานะการแข่งขันโดย  
สัมพัทธ์ที่วัดจากสัดส่วนครอบครองตลาด แต่ในการประเมินธุรกิจ (Business Assessment)  
ที่เป็นจริงนั้นจำเป็นต้องพิจารณาถึงปัจจัยอื่น ๆ มากกว่านี้ ซึ่งรวมทั้งปัจจัยที่ไม่อาจวัดได้ใน  
เชิงปริมาณ (ปัจจัยในเชิงคุณภาพ) ด้วย, "Matrix Business Screen" ของบริษัท  
ข้ามชาติสหรัฐอเมริกา General Electric (G.E.) (อันดับที่ 13 ในปี 1980, ตาราง  
ที่ 10) เป็นวิธีการประเมินธุรกิจที่พัฒนามาจาก "Product Portfolio Matrix"  
ดังแสดงให้เห็นเป็นแผนภูมิได้ ตามแผนภูมิที่ 10 ต่อไปนี้ และจากแผนภูมิที่ 10 จะเห็นได้  
ว่า "Matrix Business Screen" นั้น นอกจากจะคำนึงถึงปัจจัยต่าง ๆ เป็นจำนวน  
มากมายประกอบการพิจารณาแล้ว ยังแบ่งช่องของ Matrix ออกเป็น 9 ช่องซึ่งละเอียด  
กว่าของ Product Portfolio Matrix ซึ่งมีอยู่เพียง 4 ช่องเท่านั้น

ที่กล่าวมาข้างต้นเป็นการพิจารณากระบวนการพัฒนาของบริษัทภายใน  
ประเทศในขั้นตอนปฏิรูปองค์การเป็นแบบ Multidivisional structure รวมทั้ง  
ได้ชี้ให้เห็นถึงความสำคัญของโครงสร้างการบริหารองค์การแบบ Multi-Division  
ว่ามีความหมายอย่างไรต่อการกลายไปเป็นบริษัทข้ามชาติ ของบริษัทภายในประเทศที่ถูก  
กำหนดโดยแบบวิธีการแข่งขัน ต่อไป เราจะมาพิจารณากระบวนการแปรเปลี่ยนไปเป็น  
บริษัทข้ามชาติ (กระบวนการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศของบริษัทภายในประเทศใน  
ฐานะที่เป็นส่วนหนึ่ง ของกระบวนการเจริญเติบโตภายในประเทศของบริษัทนั้น )



Business Strength



-  ส่วนที่ควรเน้นขยายการลงทุน
  -  ส่วนที่ควรเน้นการหาทำไร
  -  ส่วนที่ควรเน้นการถอนตัว

[33] กระบวนการแปรเปลี่ยนไปเป็นบริษัทข้ามชาติ (กระบวนการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ) ในฐานะที่เป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการเจริญเติบโตภายในประเทศของบริษัท

โดยปกติ ธุรกิจระหว่างประเทศของบริษัทภายในประเทศ (national firm) จะเริ่มขึ้นเมื่อบริษัทนั้นพัฒนามาอยู่ในขั้นตอนที่ 2 หรือขั้นตอนที่เป็นบริษัทสมัยใหม่ (Unitary form) ในขั้นตอนนี้ ฝ่ายขาย ของบริษัทจะทำการส่งออกสินค้าของบริษัทไปขายยังต่างประเทศ นอกเหนือไปจากการค้าขายภายในประเทศ และเมื่อกิจการของบริษัทขยายใหญ่ขึ้นจนถึงขนาดต้องมีการปรับปรุงโครงสร้างการบริหารภายในให้เป็นแบบ Multi-Division form เมื่อนั้น โดยปกติ ขนาดของธุรกรรมระหว่างประเทศ (International transaction) ของบริษัทนั้นก็จะมีความใหญ่โตขึ้นตามไปด้วย จนพอที่จะตั้งขึ้นเป็นแผนกอิสระ แยกตัวออกมาจากฝ่ายขาย กล่าวคือ เป็น International Division ขึ้นมาได้ ในขั้นตอนนี้ ธุรกรรมระหว่างประเทศของบริษัทจะไม่จำกัดอยู่แค่การส่งออกสินค้าและบริการเท่านั้น แต่ยังขยายขอบเขตไปถึงการส่งออกเทคโนโลยีและ know-how หรือการร่วมมือทางเทคโนโลยีกับบริษัทอื่น ๆ ในต่างประเทศด้วย เมื่อธุรกรรมต่างประเทศของบริษัทดำเนินมาถึงขั้นนี้แล้ว การที่จะขยายขอบเขตของกิจกรรมโดยที่ International Division เป็นผู้ลงทุนในต่างประเทศโดยตรง โดยการตั้งบริษัทลูกในต่างประเทศ หรือตั้งบริษัทร่วมทุนกับบริษัทอื่นในต่างประเทศ (Joint Venture) หรือตั้งบริษัทสาขาในต่างประเทศขึ้นมานั้น ก็เป็นเรื่องที่ไม่ยากลำบากอีกต่อไปแล้ว และบริษัท ภายในประเทศที่พัฒนามาจนถึงขั้นตอนนี้ เราจะเรียกว่าเป็น บริษัทข้ามชาติ ซึ่งขั้นตอนพัฒนาการที่สูงกว่าบริษัทข้ามชาติก็มีแต่ขั้นตอนของบริษัทโลก (World Corporation) อันเป็นขั้นตอนที่ระดับของกิจการในต่างประเทศของบริษัทนั้นสูงมากจนกระทั่งทำให้กิจกรรมของตัวบริษัท เองก็กลายมาเป็นส่วนหนึ่ง (สาขาหนึ่ง) ของระบบองค์การทั้งหมดของบริษัทโลก ไปเท่านั้น แต่ขั้นตอนที่เวลานี้ในปัจจุบันยังไม่มีบริษัทข้ามชาติบริษัทใดไปถึง

### 3.3 พัฒนาการของบรรษัทข้ามชาติในประเทศไทย

[34]

เราสามารถแบ่งพัฒนาการของบรรษัทข้ามชาติในประเทศไทยออกได้เป็น

5 ช่วง ได้แก่

- (1) ช่วง ค.ศ. 1855 - 1931 (พ.ศ. 2398 - 2474)
- (2) ช่วง ค.ศ. 1932 - 1946 (พ.ศ. 2475 - 2489)
- (3) ช่วง ค.ศ. 1947 - 1956 (พ.ศ. 2490 - 2499)
- (4) ช่วง ค.ศ. 1957 - 1972 (พ.ศ. 2500 - 2515)
- (5) ช่วง ค.ศ. 1973 - ปัจจุบัน (พ.ศ. 2516 - ปัจจุบัน)

[35]

ช่วงที่หนึ่ง ค.ศ. 1855 - 1931

บรรษัทข้ามชาติในช่วงที่หนึ่งกับช่วงที่สองนี้ ยังไม่ใช่**บรรษัทข้ามชาติสมัยใหม่** ตามความหมายแท้จริงที่เราใช้ในปัจจุบัน บรรษัทข้ามชาติในระยะแรกมีลักษณะเป็น "บริษัท การค้าระหว่างประเทศ" (International Trading Company) ที่มีบทบาทเกี่ยวกับ ผลพวงของการค้าระหว่างประเทศ (รังสรรค์ , 2524, หน้า 146) บริษัทการค้าระหว่าง ประเทศเริ่มมีบทบาทในประเทศไทยตั้งแต่สมัยอยุธยาตอนปลาย แล้วค่อย ๆ มีบทบาทน้อยลง เนื่องจากการค้าระหว่างประเทศของไทยกับประเทศมหาอำนาจมีจำนวนลดลง สภาพการณ์ ดังกล่าวยังคงดำเนินอยู่ในช่วงรัตนโกสินทร์ตอนต้น จนกระทั่งมีการทำสนธิสัญญาเบาริ่ง ในปี 1855 สนธิสัญญาเบาริ่งที่ประเทศไทยทำกับประเทศอังกฤษนั้นมีทั้งหมด 12 ข้อ ซึ่งสรุป สาระสำคัญได้ว่า

- (ก) ต้องยินยอมให้คนอังกฤษ เข้ามาลงทุนค้าขายในประเทศไทยได้ อย่างเสรี
- (ข) ให้เก็บภาษีขาเข้าใดร้อยละ 3
- (ค) ให้นำดินเข้ามาได้เอง

- (ง) มีกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินอาคารและที่ดินใดทุกแห่ง (ยกเว้นบริเวณ 4 ไมล์ ห่างจากพระราชวัง)

ผลของการทำสัญญานี้ทำให้การผูกขาดการค้าโดยพระคลังสินค้าถูกยกเลิกไปโดยสิ้นเชิง อำนาจของระบบศักดินาไทยถูกทำลายลงไปหลายส่วนโดยนายทุนต่างชาติ (ณรงค์, 2524, หน้า 77) บริษัท Borneo ของอังกฤษเป็นบริษัทแรกที่เข้ามาในปี 1855 ตามมาด้วยบริษัท J.S. Parker ของสหรัฐอเมริกาเข้ามาในปี 1856 และบริษัทการค้าระหว่างประเทศจากเยอรมัน, ฝรั่งเศส ตามลำดับ บรรษัทข้ามชาติหรือบริษัทการค้าระหว่างประเทศที่มาลงทุนในประเทศไทยช่วงนี้ ส่วนใหญ่ใช้รูปแบบของการลงทุนเพื่อการค้า (Trading investment) กับการลงทุนที่เจ้าของดำเนินการเอง (Owner - managed investment) (หัวข้อที่ [24] ) โดยมีจุดประสงค์เพื่อมุ่งแสวงหาตลาดและมุ่งแสวงหาแหล่งอุปทานทรัพยากรไปพร้อม ๆ กัน (หัวข้อที่ [25] ) บริษัทการค้าระหว่างประเทศซึ่งส่วนใหญ่มาจากยุโรป พวกนี้ได้เข้ามามีบทบาทที่สำคัญในประเทศไทย ทางด้านการค้าระหว่างประเทศ, การเดินเรือ, การประกันภัย และยังได้เข้ามาผูกขาดกิจการที่สำคัญภายในประเทศหลายอย่าง โดยเฉพาะอุตสาหกรรมป่าไม้สัก, โรงเลื่อย, โรงสี, เหมืองแร่, ยางพารา, น้ำตาล ฯลฯ (กองชัย, 2524, หน้า 29) กิจกรรมหลัก ๆ ของบริษัทการค้าระหว่างประเทศในประเทศไทยช่วงนี้สามารถแบ่งได้เป็น 9 ประเภทใหญ่ ๆ ด้วยกันคือ

- (1) เป็นผู้ส่งออกข้าว, ไม้สัก, หนังสัตว์, เซาสัตว์, ไหมดิบ, เครื่องหนัง และอัญมณี
- (2) เป็นผู้นำเขาดายดิบ, ผาฝ้าย, สุรา, เครื่องโลหะ, กระสอบป่าน น้ำมันเครื่องจักร, รถยนต์ และอะไหล่, เครื่องอุปโภคอื่น ๆ
- (3) เป็นเจ้าของและผู้ดำเนินการโรงสี (ราวทศวรรษที่ 1910)
- (4) เป็นเอเยนต์ธนาคารพาณิชย์ต่างชาติ (colonial commercial banks) (ราวทศวรรษที่ 20)

- (5) เป็นเอเยนต์ดูแลกิจการบริษัทหักอุตสาหกรรมของท้องถิ่นและต่างชาติ
- (6) เป็นเอเยนต์ให้เจ้าของบริษัทเรือกลไฟ
- (7) เป็นเอเยนต์ให้บริษัทประกันภัย (การเดินเรือและไฟไหม้)
- (8) เป็นผู้รับสัมปทานป่าไม้ในภาคเหนือ ทั้งยังเป็นเจ้าของและผู้ดำเนินการโรงเลื่อยขนาดใหญ่ในกรุงเทพฯ
- (9) เป็นเจ้าของและผู้ดำเนินการเหมืองแร่ในภาคใต้

(Suehiro, 1985, Chapter 2)

ผลจากกิจกรรมต่าง ๆ ของบรรษัทข้ามชาติยุโรปข้างต้นทำให้

"การผลิตเพื่อการค้าในประเทศไทยเพิ่มขึ้นเพราะอุปสงค์จากต่างประเทศ .... เพื่อตอบสนองความต้องการของจักรวรรดินิยมซึ่งแสวงหาผลประโยชน์ในรูปแบบต่าง ๆ ทั่วเอเชียขณะนั้น การเพิ่มผลผลิตข้าวส่วนใหญ่เป็นการตอบสนองความต้องการของอาณานิคมของชาติตะวันตกในเอเชีย การทำไม้สักในภาคเหนือเป็นกิจกรรมของทุนชาติตะวันตกเป็นสำคัญ สินค้าออกที่ถูกทั้งหมดขนส่งไปลงเรือที่เมืองท่าปิ้งและสิงคโปร์ของอังกฤษ เพื่อส่งต่อไปยังศูนย์จักรวรรดินิยมในยุโรป พร้อมกันนั้น สินค้าเข้าถูก ๆ ทำโดยเครื่องจักรที่ทะลักเข้ามาในเมืองไทย ทำให้อุตสาหกรรมพื้นบ้านล้มละลายในเวลาไม่นาน.....ประเทศไทยถูกเปลี่ยนให้เป็นแหล่งส่งวัตถุดิบ เป็นแหล่งระบายทุน และเป็นตลาดของประเทศนายทุนตะวันตก กล่าวคือ การผลิตสำคัญของไทยเปลี่ยนไปเป็นการผลิตเพื่อการค้าแบบเมืองขึ้น (dependent commodity production) "

(ฉัตรทิพย์ และสุธี, 2527, หน้า 172 - 173) ปัจจัยภายในที่ทำให้เป็นเช่นนี้คือความล่าช้าในด้านการสื่อสารคมนาคม, ระบบการเงินและกลไกของรัฐของประเทศไทยในขณะนั้น จึงทำให้ส่วนเกินทางเศรษฐกิจของไทยส่วนใหญ่ตกไปอยู่ในกำมือของบริษัทการค้าระหว่างประเทศของยุโรป

[36]

ช่วงที่สอง ค.ศ. 1932 - 1946

การเปลี่ยนแปลงการปกครองของคณะราษฎร ในปี 1932 แทบไม่มีผลกระทบต่อบทบาทของบรรษัทข้ามชาติในประเทศไทยขณะนั้น ทั้งนี้ก็เพราะว่า คณะราษฎรเห็นว่าปัญหาสำคัญที่สุดในทางเศรษฐกิจก็คือ เศรษฐกิจไทยตกอยู่ในมือของพ่อค้าชาวจีน แต่ในขณะที่คณะราษฎรมุ่งที่จะขจัดอำนาจทางเศรษฐกิจของพ่อค้าชาวจีนขนาดเล็กและขนาดกลาง พวกคณะราษฎรกลับร่วมมือในการประกอบธุรกิจกับพ่อค้าจีนขนาดใหญ่ และในขณะที่รัฐบาลดำเนินนโยบายชาตินิยมกับพ่อค้าชาวจีน แต่กลับมีใค่ต่อต้านทุนจากประเทศจักรวรรดินิยมอื่น ๆ อย่างจริงจัง คณะราษฎรยังคงอนุญาตให้นายทุนตะวันตกดำเนินกิจการต่อไปได้ ซึ่งก็เท่ากับยินยอมให้ทุนนิยมต่างชาติขยายตัว และยอมให้ทุนต่างชาติดูดซับเอาพลังแรงงานของสังคมไทยในรูปของดอกเบี้ยและกำไรออกไปได้เป็นปกติ จนกระทั่งถึงก่อนสงครามโลกครั้งที่ 2 ดังนั้น นโยบายการลงทุนจากต่างประเทศของคณะราษฎรจึงไม่สู้แตกต่างจากรัฐบาลเก่านัก (สังคีต, 2526, หน้า 81) อย่างเช่น กิจการเหมืองแร่ภาคใต้ยังคงเป็นแหล่งที่บริษัทตะวันตกหากำไรได้ อย่างมหาศาลจากการที่นำเอาวิทยากรและเครื่องจักรทันสมัยมาใช้ และผลกำไรส่วนใหญ่ถูกส่งกลับไปยังประเทศแม่ โดยที่มิได้มีการนำเอาผลกำไรมาลงทุนเพื่อขยายอุตสาหกรรมที่เชื่อมโยงกับกิจกรรมที่อุตสาหกรรมในประเทศ ในปี 1939 มีบริษัทที่ดำเนินการทำเหมืองแร่ทั้งหมด 60 บริษัท เป็นของอังกฤษ 38 บริษัท ฝรั่งเศส 13 บริษัท ที่เหลือเป็นของชาวจีนในเมืองไทย เช่นเดียวกับกิจการป่าไม้ระหว่างปี 1938 - 1939 รัฐบาลให้สัมปทานการทำป่าไม้แก่บริษัทอังกฤษถึงร้อยละ 58 ของสัมปทานทั้งหมด บริษัทฝรั่งเศสร้อยละ 7 บริษัทเดนมาร์ก ร้อยละ 6.14 บริษัทชาวจีนร้อยละ 4.38 ที่เหลือเป็นของพ่อค้าชาวไทย (ฉัตรทิพย์ และคณะ, 2527, หน้า 371)

การขยายบทบาทของบรรษัทข้ามชาติจากประเทศจักรวรรดินิยมตะวันตกเริ่มลดลงบ้าง เมื่อบรรดาประเทศจักรวรรดินิยมตะวันตกต้องกระโจนเข้าสู่สนามรบในสงครามโลกครั้งที่ 2 แต่ในช่วงนั้น ญี่ปุ่นกลับเป็นประเทศที่ขยายบทบาททางเศรษฐกิจเข้ามาในประเทศไทยอย่างรวดเร็ว ญี่ปุ่นได้ตั้งธนาคารโยโกฮาม่า ขึ้นมาเมื่อปี 1936 จากนั้นก็ตั้งสาขา

ของบริษัทผูกขาดขนาดใหญ่ของตงคือ บริษัทหมิตซูบิชิ และมิตซุบุ ทำการผูกขาดการนำเข้า-ส่งออก กิจการเดินเรือและประกันภัย นอกจากนี้แล้ว ญี่ปุ่นยังเข้ามาลงทุนในกิจการข้าว ฝ้าย ไม้สัก และยางพาราซึ่งเป็นสินค้าหลักของไทยอีกด้วย (ทองชัย, 2524, หน้า 23)

ในปี 1941 สถิติการค้าระหว่างประเทศของไทยระบุว่าได้ส่งสินค้าออกไปญี่ปุ่น 109.4 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 37.7 ของมูลค่าการส่งออกทั้งหมด ขณะที่นำเข้าจากญี่ปุ่น 53.47 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 31.67 ของมูลค่านำเข้าทั้งหมด แต่เมื่อพิจารณาถึงจำนวนบริษัทต่าง ๆ แล้ว ก็ยังปรากฏว่าบริษัทของชาวยุโรปทุกประเทศรวมกันก็ยังมีจำนวนมากที่สุด ดังข้อมูลข้างล่างนี้ (ณรงค์, 2524, หน้า 85)

|             | <u>ปี 1936</u> | <u>ปี 1941</u> |
|-------------|----------------|----------------|
| บริษัทยุโรป | 112            | 103            |
| จีน         | 61             | 98             |
| ไทย         | 38             | 56             |
| อินเดีย     | 16             | 35             |
| ญี่ปุ่น     | 8              | 7              |

#### ช่วงที่สาม ค.ศ. 1947 - 1956

เมื่อสิ้นสุดสงครามโลกครั้งที่ 2 บริษัทการค้าระหว่างประเทศของยุโรปก็กลับมาเปิดกิจการในประเทศไทยอีกครั้งหนึ่ง แต่คราวนี้เงื่อนไขในการทำธุรกิจในประเทศไทยได้เปลี่ยนแปลงไปจากเดิมในช่วงก่อนสงครามโลกครั้งที่ 2 แล้ว กล่าวคือ การเจริญเติบโตอย่างรวดเร็วของธนาคารพาณิชย์และบริษัทประกันภัยของคนจีน (ภายใต้การมีของขุนนาง) ทำให้หนทางในการประกอบกิจการของบริษัทการค้าระหว่างประเทศของยุโรปในเวลานี้ลดน้อยลง ประกอบกับนโยบายเศรษฐกิจแบบชาตินิยมหรือ "ทุนนิยมโดยรัฐ" (state capitalism) ของรัฐบาลจอมพล ป. พิบูลสงคราม ก็บั่นทอนกิจกรรมของนายทุนยุโรป (เพราะว่าพวกนี้ไม่ค่อยมีเส้นสายกับผู้นำทางการเมืองเหมือนกับคนจีน) โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกิจการป่าไม้ที่ตกไปอยู่ภายใต้การควบคุมของรัฐบาลและทางรัฐบาลไม่ยอมสัมปทานให้

แต่การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญที่สุดและมีผลกระทบตอบทบาทของบริษัทการค้าระหว่างประเทศของยุโรปในประเทศไทยมากที่สุดนั้น ก็คือ การเปลี่ยนแปลงของตัวระบบเศรษฐกิจโลกเอง เพราะว่าผลของสงครามโลกครั้งที่ 2 ได้ทำให้ฐานะของประเทศยุโรปในการค้าระหว่างประเทศลดลง และสหรัฐอเมริกาได้เข้ามาครองฐานะสูงสุดเหนือประเทศใดในระบบทุนนิยมโลกนี้ บทบาทของบริษัทข้ามชาติของสหรัฐอเมริกาจึงเริ่มเข้ามาแทนที่บทบาทของบริษัทข้ามชาติของยุโรปในประเทศไทย ในขั้นแรกสหรัฐอเมริกาพยายามผูกขาดกิจการด้านการนำเข้าและการส่งออกสินค้าที่สำคัญคือ ข้าว ถั่วฝักยาว ไม้สัก และยางพารา โดยเน้นหนักด้านการค้าระหว่างประเทศมากกว่าการผลิตภายในประเทศ และเน้นภาคบริการมากกว่าภาคอุตสาหกรรม (manufacturing) (กองชัย, 2524, หน้า 34 - 35)

ภายใต้สภาวะเช่นนี้ทำให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศของยุโรปต้องเปลี่ยนแนวทางหันไป

- (ก) เป็นเอเยนต์ให้บริษัทข้ามชาติสำหรับอุตสาหกรรมบางประเภท เช่น รถยนต์ โดยใช้เครือข่ายจำหน่าย (distribution net-works) ภายในประเทศของตนที่ใดก็ก่อตั้งขึ้นมาตั้งแต่ช่วงก่อนสงครามโลกครั้งที่ 2
- (ข) เน้นในด้านธุรกิจนำเข้า เกี่ยวกับพวกสินค้าอุปโภคบริโภคมากยิ่งขึ้น อย่างเช่น เครื่องสำอาง เครื่องสุขภัณฑ์ อาหารและสุราชั้นสูง ฯลฯ
- (ค) ขยายหรือเปิด แผนกวิศวกรรม ที่เกี่ยวข้องกับการนำเข้าเครื่องจักร อุตสาหกรรมและการเกษตร รวมทั้งให้บริการทางเทคนิคแก่ลูกค้าท้องถิ่นภายในประเทศ
- (ง) เริ่มลงทุนในสาขาอุตสาหกรรมบางประเภทโดยตรง เช่น เครื่องสำอาง สบู่ และเครื่องอุปโภคบริโภคอื่น ๆ (Suehiro, 1985, Chapter 3)

[38]

ช่วงที่สี่ ค.ศ. 1957 - 1972

การปฏิวัติรัฐประหารของจอมพลสฤษดิ์ ธนะรัชต์ ในปี 1957 ได้นำไปสู่สิ่งที่ Suehiro เรียกว่า "การทำให้เป็นอุตสาหกรรมภายใต้การนำของทุนต่างชาติและทุนท้องถิ่น (Industrialization under the leadership of Foreign and Local capital)



รัฐบาลของจอมพลสฤษดิ์ ได้ตั้งคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนขึ้นในปี 1960 โดยเน้นการให้สิทธิพิเศษแก่นักลงทุนต่างประเทศ เช่น ลดภาษีนำเข้าวัตถุดิบ ลดภาษีส่งออก ให้นำกำไรออกนอกประเทศได้ รวมทั้งตั้งกำแพงภาษีนำเข้าสำหรับสินค้าที่ได้มีการลงทุนของชาวต่างชาติในประเทศแล้ว นอกจากนี้รัฐบาลยังได้ทำการกู้เงินจากต่างประเทศมาสร้างพื้นฐานอุตสาหกรรมจำพวกถนน เขื่อน ไฟฟ้า ประปา เพื่อรับรองการพัฒนาอุตสาหกรรมแขนงต่าง ๆ สิ่งอำนวยความสะดวก สิทธิพิเศษและสิ่งล่อใจที่รัฐบาลเสนอให้มากมายเช่นนี้ ทำให้มีบริษัทข้ามชาติเข้ามาลงทุนในประเทศไทยช่วงนี้มากมาย จากการสำรวจของ Suehiro พบว่า เมื่อแบ่งจำนวนบริษัทในเครือของบริษัทข้ามชาติที่ก่อตั้งขึ้นในประเทศไทยในช่วงระหว่างปี 1946-1982 ซึ่งมีจำนวนทั้งหมด 144 บริษัทนั้น ออกมาเป็น 4 ช่วง คือ (ก) 1946 - 1956 (ข) 1957 - 1962 (ค) 1963 - 1972 (ง) 1973 - 1982 ปรากฏว่าช่วงระหว่างปี 1953 - 1972 นี้ มีการก่อตั้งบริษัทลูกของบริษัทข้ามชาติถึง 92 บริษัท ดังตารางที่ 23 นี้

ตารางที่ 23

การกระจายของบริษัทข้ามชาติในประเทศไทย โดยแบ่งตามสัญชาติ  
และตามปีที่ก่อตั้ง

| สัญชาติ<br>ปีที่ก่อตั้ง              | สหรัฐ-<br>อเมริกา |     | อังกฤษ-<br>เนเธอร์แลนด์ |     | อังกฤษ |     | เยอรมัน |     | ญี่ปุ่น |     | อื่น ๆ |     | รวม |
|--------------------------------------|-------------------|-----|-------------------------|-----|--------|-----|---------|-----|---------|-----|--------|-----|-----|
|                                      | M                 | C-O | M                       | C-O | M      | C-O | M       | C-O | M       | C-O | M      | C-O |     |
| 1946 - 1956                          | 0                 | 2   | 1                       | 1   | 0      | 0   | 2       | 1   | 0       | 1   | 0      | 0   | 8   |
| 1957 - 1962                          | 5                 | 4   | 2                       | 0   | 0      | 1   | 1       | 2   | 4       | 0   | 0      | 0   | 19  |
| 1963 - 1972                          | 14                | 14  | 1                       | 1   | 1      | 0   | 1       | 2   | 26      | 7   | 4      | 2   | 73  |
| 1973 - 1982                          | 5                 | 7   | 0                       | 2   | 0      | 0   | 2       | 1   | 13      | 4   | 1      | 0   | 35  |
| ปีที่ก่อตั้งก่อน-<br>ช่วงเวลาข้างต้น | 1                 | 6   | 0                       | 0   | 0      | 0   | 1       | 0   | 0       | 0   | 0      | 1   | 9   |
| รวม                                  | 25                | 33  | 4                       | 4   | 1      | 1   | 7       | 6   | 43      | 12  | 5      | 3   | 144 |

หมายเหตุ M = Manufacturing

C-O = Commerce or others

ที่มา : Suehiro, 1985, chapter 4

จากตารางที่ 23 จะเห็นว่าเกือบทั้งหมดของบริษัทข้ามชาติของญี่ปุ่น ในประเทศไทย ได้ก่อตั้งขึ้นตั้งแต่หลังปี 1963 เป็นต้นมา (50 บริษัทจากทั้งหมด 55 บริษัท) ในขณะที่ปีก่อนของบริษัทข้ามชาติที่มาจากยุโรป-อเมริกาค่อนข้างมีความหลากหลายกว่า ซึ่งสะท้อนถึงความเกี่ยวพันทางประวัติศาสตร์ที่ประเทศยุโรป-อเมริกามีอิทธิพลทางเศรษฐกิจต่อประเทศยาวนานกว่าประเทศญี่ปุ่น กล่าวคือมีบริษัท 22 บริษัทจากบริษัททั้งหมด 27 บริษัทที่ก่อตั้งขึ้นมาก่อนปี 1963 ที่เป็นของบริษัทข้ามชาติจากยุโรป-อเมริกา แต่ความแตกต่างของพฤติกรรมระหว่างบริษัทข้ามชาติจากญี่ปุ่น กับบริษัทข้ามชาติจากยุโรป-อเมริกาในประเทศไทย มิได้มีอยู่แค่เรื่องปีที่ก่อตั้งเท่านั้น เกี่ยวกับลักษณะการเป็นเจ้าของทุน (capital ownership) บริษัทข้ามชาติจากยุโรป-อเมริกาก็มีแนวโน้มที่จะชอบระบบการมีบริษัทลูกแบบเป็นเจ้าของทั้งหมด (wholly-owned subsidiary system) มากกว่าระบบการมีบริษัทแบบร่วมทุน (joint-venture system) ในขณะที่บริษัทข้ามชาติจากญี่ปุ่นมีแนวโน้มที่จะพึงหารบบบริษัทแบบร่วมทุนนี้กับบริษัทท้องถิ่นมากกว่า แต่ความแตกต่างทางพฤติกรรมระหว่างบริษัทข้ามชาติจากญี่ปุ่นกับจากยุโรป-อเมริกาเช่นนี้ ในช่วงนี้ มิใช่เป็นกรณีพิเศษเฉพาะในประเทศไทย แต่เป็นปรากฏการณ์ที่และเห็นได้ทั่วไปในประเทศด้วย ซึ่งคำอธิบายทางทฤษฎีเกี่ยวกับความแตกต่างอันนี้จะได้อธิบายต่อไปในหัวข้อที่ [ 6 ]

สำหรับกรณีของประเทศไทย บริษัทข้ามชาติได้เข้ามามีบทบาทมากใน 3 สาขาดอุตสาหกรรมหลัก ๆ อันได้แก่

- (ก) สาขาน้ำมันปิโตรเลียม ซึ่งรวมทั้งการกลั่นน้ำมัน การจำหน่ายน้ำมัน การขนส่งน้ำมัน และการขุดเจาะน้ำมัน
- (ข) สาขาหัตถอุตสาหกรรมจำพวกสินค้าอุปโภคบริโภคขั้นสุดท้าย (finished consumer goods) เช่น เครื่องดื่ม (น้ำอัดลม) นม สบู่ เครื่องสำอาง ยา เครื่องสุขภัณฑ์ในห้องน้ำ เครื่องใช้ภายในบ้าน ฯลฯ
- (ค) สาขาสินคาระหว่างกลาง (intermediate products) ที่ใช้เทคโนโลยีระดับกลาง (matured technology) เช่น สิ่งทอ พลาสติก แก้ว ผลิตภัณฑ์เหล็กกล้า ฯลฯ

สาขา (ก) นั้น ถูกผูกขาดโดยบริษัทข้ามชาติจากยุโรป-อเมริกา (Exxon, Shell, Texaco) ในขณะที่สาขา (ค) นั้น ส่วนใหญ่อยู่ในกิจกรรมของบริษัทข้ามชาติจากญี่ปุ่น ส่วนสาขา (ข) นั้น ส่วนใหญ่อยู่ในกิจกรรมของบริษัทข้ามชาติจากยุโรป-อเมริกา ยกเว้นเครื่องใช้ไฟฟ้ากับรถยนต์ ดังตารางที่ 24 ต่อไปนี้

ตารางที่ 24

การกระจายของบริษัทข้ามชาติในประเทศไทยโดยแบ่งตามสาขาอุตสาหกรรม

(หน่วย : บริษัท)

|                            | สหรัฐอเมริกา | เยอรมัน   | ญี่ปุ่น    | ประเทศอื่น ๆ | รวม         |
|----------------------------|--------------|-----------|------------|--------------|-------------|
| 1.เหมืองแร่                | 1<br>(1)     | -         | -          | 1<br>(2)     | 1<br>(3)    |
| 2.อาหาร, เครื่องดื่ม       | 5<br>(7)     | -         | -          | 1<br>(2)     | 6<br>(9)    |
| 3.สิ่งทอ                   | 1<br>(1)     | -         | 1<br>(7)   | -            | 2<br>(8)    |
| 4.ยา                       | 4<br>(4)     | 4<br>(7)  | -          | -            | 8<br>(11)   |
| 5.เคมี                     | 5<br>(8)     | 1<br>(2)  | 3<br>(6)   | 4<br>(4)     | 13<br>(20)  |
| 6.สับ เครื่องสูบก๊าซ       | 8<br>(8)     | -         | -          | 1<br>(1)     | 9<br>(9)    |
| 7.ปิโตรเลียม               | 7<br>(12)    | -         | -          | 1<br>(5)     | 8<br>(20)   |
| 8.รถยนต์ ยางรถยนต์         | 4<br>(4)     | -         | 7<br>(18)  | 1<br>(1)     | 12<br>(23)  |
| 9.เครื่องไฟฟ้า เครื่องจักร | 6<br>(6)     | 1<br>(4)  | 7<br>(17)  | -            | 14<br>(27)  |
| 10.โลหะ เหล็กกล้า          | 3<br>(3)     | -         | 7<br>(7)   | 2<br>(2)     | 9<br>(12)   |
| 11.อื่น ๆ                  | 2<br>(3)     | -         | -          | 1<br>(1)     | 3<br>(4)    |
| รวม                        | 46<br>(57)   | 6<br>(13) | 22<br>(55) | 11<br>(18)   | 85<br>(143) |

หมายเหตุ : ตัวเลขในเครื่องหมายวงเล็บนั้นรวมบริษัทในเครือของบริษัทข้ามชาติด้วย ส่วนตัวเลขที่ไม่อยู่ในเครื่องหมายวงเล็บนั้นเป็นตัวเลขของบริษัทข้ามชาติในประเทศไทย (มี 85 บริษัท ในปี 1982)

ที่มา : Suehiro, 1985, Chapter 4.

[39]

ช่วงที่ห้า ค.ศ. 1973 - ปัจจุบัน

วิกฤติการณ์น้ำมันครั้งที่ 1 และเหตุการณ์ "14 ตุลาคม" ในปี 1973 มีผลทำให้บรรยากาศการลงทุนในประเทศไทยเลวร้ายลง ชัยชนะของ "การปฏิวัติ" ใน 3 ประเทศอินโดจีน (ลาว, เขมร, เวียดนาม) โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อกรุงไซ่ง่อนแตกในปี 1975 และการขยายตัวของขบวนการคอมมิวนิสต์ในประเทศไทยในช่วง 1974-1977 ทำให้พวกนักลงทุนชาวต่างประเทศยิ่งเพิ่มความไม่แน่ใจยิ่งขึ้นในอนาคตของการลงทุนในประเทศไทย ทำให้ช่วงระหว่างปี 1974 - 1976 การลงทุนจากต่างประเทศในประเทศไทยมีแนวโน้มลดลง ขณะเดียวกันก็มีการถอนทุน (Divestment) ออกจากประเทศไทย ที่สำคัญ ๆ ได้แก่ บริษัท General Motors และ Ford Motors ของสหรัฐอเมริกาในอุตสาหกรรมรถยนต์ บริษัท Kanebo ของญี่ปุ่น ในอุตสาหกรรมสิ่งทอ ฯลฯ นอกจากนี้การไหลออกของทุน (capital outflow) ก็มีจำนวนเพิ่มขึ้นในรูปของกำไรและค่าภาคหลวง (royalties) และการลดลงของการลงทุนจากต่างประเทศในประเทศไทย ในช่วงนี้กลับมิได้ทำให้ประเทศไทยเข้าสู่วิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจ ตรงกันข้าม อัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ (GNP) ของประเทศไทย ตลอดทศวรรษที่ 1970 ยังสูงอยู่มากคือ 9.4 % ในปี 1973, 5.4 % ในปี 1974, 7.1 % ในปี 1975, 8.7 % ในปี 1976, 7.2 % ในปี 1977, 10.1 % ในปี 1978, 7.1 % ในปี 1979 (สุวินัย, 2528, หน้า 167) ระบบเศรษฐกิจไทยเพิ่งมาประสบภาวะเศรษฐกิจชะลออย่างร้ายแรงจริง ๆ ก็เมื่ออย่างเข้าสู่ปี 1983 แล้วเท่านั้น เหตุที่เศรษฐกิจไทยสามารถเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจในระดับค่อนข้างสูงในช่วงนี้ได้ ก็เพราะว่ารัฐบาลไทยหันมาใช้เงินกู้จากต่างประเทศ มาเป็นแหล่งเงินทุนสำคัญทดแทนการลงทุนจากต่างประเทศที่มีจำนวนลดลงในช่วงปี 1974-1976 นั้นเอง ในปี 1973 รัฐบาลไทยมีหนี้ต่างประเทศราว 459.1 ล้านดอลลาร์สหรัฐ แต่พอมาถึงปี 1983 หนี้ต่างประเทศของรัฐบาลไทยได้เพิ่มขึ้นเป็นถึง 6,865.0 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือ 72 % ของหนี้รวมทั้งหมดในปี 1983 ดังตารางที่ 25 ต่อไปนี้

ตารางที่ 25

ยอดหนี้คงค้างและการระหนี้ของภาครัฐบาลและภาคเอกชนไทย

(หน่วย : ล้านดอลลาร์สหรัฐ)

|                                                                  | 1970  | 1973  | 1974    | 1975    | 1976    | 1977    | 1978    | 1979    | 1980    | 1981    | 1982    | 1983    |
|------------------------------------------------------------------|-------|-------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| ยอดหนี้คงค้างที่เบิกจ่ายแล้ว<br>(Debt Outstanding,<br>Disbursed) | 749.2 | 920.3 | 1,176.3 | 1,359.6 | 1,615.5 | 2,031.1 | 2,719.0 | 3,956.0 | 5,751.1 | 7,213.9 | 8,317.7 | 9,523.6 |
| 1.1 ภาคเอกชน                                                     | 401.2 | 461.2 | 648.0   | 736.2   | 785.1   | 879.9   | 930.6   | 1,243.0 | 1,751.4 | 2,098.6 | 2,296.3 | 2,658.6 |
| 1.2 ภาครัฐบาล                                                    | 348.0 | 459.1 | 528.3   | 623.3   | 830.4   | 1,151.2 | 1,788.4 | 2,713.2 | 4,000.2 | 5,115.3 | 6,021.4 | 6,865.0 |
| 2. การระหนี้ใช้คืน<br>(Debt Service<br>Payments)                 | 166.8 | 270.5 | 258.3   | 363.2   | 380.4   | 446.0   | 826.1   | 946.6   | 1,232.2 | 1,347.0 | 1,523.1 | 1,747.5 |
| 2.1 ภาคเอกชน                                                     | 124.3 | 213.4 | 195.0   | 258.3   | 291.2   | 320.3   | 624.1   | 648.0   | 789.8   | 704.0   | 709.6   | 824.3   |
| 2.2 ภาครัฐบาล                                                    | 42.5  | 57.1  | 63.3    | 78.2    | 89.2    | 125.7   | 202.0   | 298.6   | 442.4   | 643.0   | 183.5   | 923.2   |

ที่มา : ดัดแปลงมาจาก ปราณี หินกร และศิริเรก บัณฑิตวิวัฒน์ "หนี้ต่างประเทศของประเทศไทยและกรณีศึกษาหนี้ต่างประเทศ  
 ภาครัฐบาลไทย" ในเอกสารประกอบการสัมมนาวิชาการประจำปี 2527 เรื่อง วิกฤตการณ์หนี้ต่างประเทศของรัฐบาลไทย  
 คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ตารางที่ 7, หน้า 33

เงินจากต่างประเทศของรัฐบาลไทยถ้าไม่นับส่วนที่นำมาเพื่อการทหารแล้ว ส่วนใหญ่นำมาเพื่อพัฒนาสาขาพลังงาน, คมนาคม อันเป็นพื้นฐานอุตสาหกรรม (Infrastructure) ที่สำคัญ ส่วนบทบาทของเงินทุนจากต่างประเทศนั้น ปรากฏว่าอยู่ในระดับที่ค่อนข้างต่ำลง โดยสัมพันธ์ตลอดช่วงทศวรรษที่ 1970 ดังข้อมูลต่อไปนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

| Year | Capital inflow | Capital outflow |
|------|----------------|-----------------|
| 1970 | 881            | 1,032           |
| 1971 | 799            | 1,144           |
| 1972 | 1,427          | 1,159           |
| 1973 | 1,605          | 1,422           |
| 1975 | 1,745          | 3,318           |
| 1976 | 1,615          | 3,402           |
| 1977 | 2,164          | 3,638           |
| 1978 | 1,041          | 4,708           |
| 1979 | 1,048          | 6,936           |
| 1980 | 3,816          | 9,072           |

ที่มา : Suehiro, 1985, Chapter 5. Suehiro ชี้ว่าเหตุที่การไหลออกของทุนมีจำนวนมากกว่าการไหลเข้าของทุนในช่วงตั้งแต่ปี 1975 เป็นต้นมานั้น ก็เพราะบริษัทข้ามชาติที่มาลงทุนในช่วงปี 1968-69 หรือช่วง 1973-74 เริ่มส่งกำไรกลับคืนบริษัทแม่ และบริษัทเหล่านี้มีแนวโน้มที่จะรักษาระดับกิจกรรมของตนมากกว่าที่จะขยายกิจการหรือขยายการลงทุนในประเทศไทย หรือแม้แต่ในช่วงหลัง ๆ (1979-1982) จำนวนการไหลเข้าของการลงทุนโดยตรงสุทธิ (net direct investment inflow) ก็ยังเป็นเพียง 8.7% ของจำนวนไหลเข้าของทุนทั้งหมดเท่านั้น (Somsak and Ian, 1984) แต่ถึงกระนั้นก็ตาม บริษัทข้ามชาติ (การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ) ก็ยังคงมีบทบาทที่สำคัญในการกำหนดโครงสร้างเศรษฐกิจของประเทศไทยในปัจจุบันอยู่ดี

เราจะเข้าใจฐานะของบรรษัทข้ามชาติ ในเศรษฐกิจไทยปัจจุบันได้ชัดเจนถ้า  
เปรียบเทียบกับกรณีของเกาหลีใต้โดยพิจารณาจากแง่มุมดังต่อไปนี้

(ก) ทิศทางการลงทุนโดยตรงในสาขาเศรษฐกิจต่าง ๆ โดยพิจารณาจากการ  
ไหลเข้าของการลงทุนโดยตรงสุทธิในอุตสาหกรรมสาขาต่าง ๆ ดังตารางที่ 26 ต่อไปนี้

ตารางที่ 26

การไหลเข้าของการลงทุนโดยตรงสุทธิในประเทศไทยตามสาขาเศรษฐกิจ  
ต่าง ๆ ย่อรวมสะสม (Cumulative total) ระหว่างปี 1970-1982

| สาขาเศรษฐกิจ                | การไหลเข้าสุทธิ (Net Inflow) |         |
|-----------------------------|------------------------------|---------|
|                             | ล้านบาท                      | %       |
| 1. สถาบันทางการเงิน         | 2,155.6                      | 7.03    |
| 2. การค้าระหว่างประเทศ      | 5,370.1                      | 17.51   |
| 3. ก่อสร้าง                 | 4,695.7                      | 15.31   |
| 4. เหมืองแร่                | 4,967.9                      | 16.20   |
| 4.1 สํารวจแหล่งน้ำมัน       | (4,382.4)                    | (14.29) |
| 4.2 อื่น ๆ                  | (585.5)                      | (1.91)  |
| 5. การเกษตร                 | 270.6                        | 0.89    |
| 6. อุตสาหกรรม               | 10,102.4                     | 32.94   |
| 6.1 อาหาร                   | ((556.1)                     | (1.81)  |
| 6.2 สิ่งทอ                  | (2,412.5)                    | (7.87)  |
| 6.3 โลหะ, อโลหะ             | (532.7)                      | (1.74)  |
| 6.4 เครื่องใช้ไฟฟ้า         | (2,887.6)                    | (9.42)  |
| 6.5 เครื่องจักร, เครื่องมือ | (777.2)                      | (2.53)  |



ตารางที่ 26 (ต่อ)

| สาขาเศรษฐกิจ                | การไหลเข้าสุทธิ(Net Inflow) |         |
|-----------------------------|-----------------------------|---------|
|                             | ล้านบาท                     | %       |
| 6.6 เคมี, กระดาษ            | (1,143.2)                   | (3.73)  |
| 6.7 ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม     | (1,335.7)                   | (4.36)  |
| 6.8 วัสดุก่อสร้าง           | (-45.1)                     | (-0.15) |
| 6.9 อื่น ๆ                  | (502.5)                     | (1.64)  |
| 7. บริการ                   | 3,107.9                     | 10.13   |
| 7.1 การท่องเที่ยว, ที่พัก   | (1,572.6)                   | (5.45)  |
| 7.2 ขนเรือ, อสังหาริมทรัพย์ | (293.6)                     | (0.96)  |
| 7.3 โรงแรม, ภัตตาคาร        | (414.7)                     | (1.35)  |
| 7.5 อื่น ๆ                  | (727.0)                     | (2.37)  |
| รวมทั้งหมด                  | 30,672.2                    | 100.0   |

ที่มา : Somsak and Ian, 1984, Table 2.

จะเห็นว่า การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศในประเทศไทย มุ่งมาที่ภาคอุตสาหกรรมเพียง 32.94 % หรือราว ๆ 1/3 ของการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศทั้งหมดเท่านั้น ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับกรณีของประเทศเกาหลีใต้ในช่วงเวลาเดียวกันแล้ว ปรากฏว่ากว่า 66.1 % ของเงินลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศมุ่งไปที่ภาคอุตสาหกรรม และอีก 21.3 % มุ่งไปที่สาขาการท่องเที่ยว, ที่พัก, โรงแรม ดังตารางที่ 27 ต่อไปนี้

ตารางที่ 27

การลงทุนจากต่างประเทศในเกาหลีใต้ จำแนกตามภาคอุตสาหกรรม

(หน่วย : 1,000 ดอลลาร์สหรัฐ)

|                              | 1962-71 | 1972-81   | 1982    | 1983    | รวมทั้งหมด | สัดส่วน(%) |
|------------------------------|---------|-----------|---------|---------|------------|------------|
| การเกษตร                     | 945     | 11,571    | 1,250   | 1,149   | 15,015     | 0.9        |
| เหมืองแร่                    | 0       | 2,263     | 554     | 270     | 3,087      | 0.1        |
| อุตสาหกรรม                   | 82,822  | 818,405   | 121,788 | 102,609 | 1,125,624  | 66.1       |
| อาหาร                        | 1,156   | 31,005    | 10,646  | 5,928   | 48,735     | (2.9)      |
| สิ่งทอ, เสื้อผ้า             | 4,807   | 60,067    | 2,987   | 1,940   | 69,801     | (4.1)      |
| เคมี                         | 11,626  | 266,401   | 41,321  | 7,594   | 326,942    | (19.2)     |
| ยา                           | 2,967   | 11,459    | 24,162  | 20,784  | 59,372     | (3.5)      |
| ปุ๋ย                         | 20,500  | 21,475    | 0       | 0       | 41,975     | (2.5)      |
| น้ำมัน                       | 7,845   | 23,690    | 0       | 0       | 31,535     | (1.9)      |
| โลหะ                         | 8,975   | 51,321    | 2,936   | 1,788   | 65,020     | (3.8)      |
| เครื่องจักร                  | 5,307   | 74,439    | 9,824   | 5,725   | 95,325     | (5.6)      |
| เครื่องไฟฟ้า, อิเล็กทรอนิกส์ | 11,515  | 190,770   | 19,212  | 41,368  | 62,855     | (15.4)     |
| เครื่องมือคมนาคม             | 40      | 45,027    | 7,664   | 13,835  | 66,566     | (3.9)      |
| ปิปาละ                       | 2,435   | 33,008    | 2,908   | 2,993   | 41,344     | (2.4)      |
| อื่น ๆ                       | 5,649   | 9,723     | 128     | 654     | 16,154     | (0.9)      |
| ทุนสังคมทางอ้อม              | 11,805  | 320,743   | 64,199  | 163,725 | 560,472    | (32.9)     |
| การเงิน                      | 1,621   | 63,812    | 21,971  | 3,326   | 90,730     | 5.3        |
| อสังหาริมทรัพย์, บริการ      | 3,307   | 53,200    | 12,162  | 3,985   | 72,564     | 4.3        |
| ท่องเที่ยว, โรงแรม           | 6,094   | 172,487   | 28,066  | 155,720 | 362,367    | 21.3       |
| อื่น ๆ                       | 783     | 31,244    | 2,000   | 784     | 34,811     | 2.0        |
| รวมทั้งหมด                   | 95,672  | 1,152,982 | 187,791 | 267,753 | 1,704,198  | 100.0      |

ที่มา : Ando Tetsuo in Sugimoto (ed.) 1986, p. 153.

(ข) ฐานะของบริษัทข้ามชาติในโครงสร้างการผลิตของประเทศไทย

โดยพิจารณาจากสัดส่วนของยอดขายของบริษัทข้ามชาติในอุตสาหกรรม  
สาขาต่าง ๆ ดังตารางที่ 28 และ ตารางที่ 29 ต่อไปนี้

ตารางที่ 28

Thailand's Top Companies, by Industrial Sector (1980)

(Unit : million Baht)

| (a)<br>Industrial Sector                            | (b)<br>Sales | (c)<br>No. of<br>Companies | (d)<br>Foreign<br>% of (b) | % of (c) |
|-----------------------------------------------------|--------------|----------------------------|----------------------------|----------|
| 1. Mining                                           | 1,839        | 20                         | 50.3                       | 45.0     |
| 2. Food, Beverage & Tobacco                         | 50,212       | 137                        | 32.1                       | 32.1     |
| 3. Textiles & Wearing Apparel                       | 22,836       | 93                         | 71.6                       | 54.8     |
| 4. Wood, Wood Products &<br>Furniture               | 1,515        | 15                         | 11.6                       | 26.7     |
| 5. Paper, Paper Products,<br>Printing & Publishing  | 4,971        | 26                         | 52.8                       | 30.8     |
| 6. Chemical, Petroleum<br>Rubber & Plastic Products | 73,085       | 104                        | 95.0                       | 66.3     |
| 7. Non-Metallic, Ceramic &<br>Glass Products        | 18,304       | 32                         | 28.6                       | 40.6     |
| 8. Iron, Steel & Basic Metal<br>Products            | 20,277       | 22                         | 84.1                       | 40.9     |
| 9. Machinery, Equipment                             | 31,702       | 96                         | 82.2                       | 55.2     |
| 10. Other Manufacturing<br>Industries               | 724          | 3                          | 5.7                        | 33.3     |
| 11. General Trading                                 | 85,697       | 169                        | 70.1                       | 29.0     |
| 12. Agricultural Wholesaling                        | 12,869       | 53                         | 4.6                        | 5.7      |
| 13. Food Wholesaling                                | 24,294       | 75                         | 9.7                        | 6.0      |
| 14. Other Wholesaling                               | 37,892       | 221                        | 32.0                       | 13.6     |
| Total                                               | 386,267      | 1,066                      | 59.3                       | 32.7     |

ที่มา : Somsak and Ian, 1984, Table 5.

Thailand's Top Companies 1,000 Companies, Ranked by Sales (1980)

Foreign - Manufacturing Foreign-Services

| Ranking<br>1 to 1,000 | Total Sales<br>(฿ million) | Number of<br>Companies | Sales<br>(฿million) | Sales as %<br>of Total | No of<br>Companies | Sales<br>(฿million) | Sales as %<br>of Total | No. of<br>Companies |
|-----------------------|----------------------------|------------------------|---------------------|------------------------|--------------------|---------------------|------------------------|---------------------|
| 1 to 99               | 250,387                    | 100                    | 103,911             | 41.5                   | 35                 | 52,581              | 21.0                   | 12                  |
| 100 to 199            | 58,663                     | 100                    | 23,465              | 40.0                   | 41                 | 4,869               | 8.3                    | 8                   |
| 200 to 299            | 32,157                     | 100                    | 8,586               | 26.7                   | 26                 | 2,122               | 6.6                    | 7                   |
| 300 to 399            | 22,539                     | 100                    | 4,503               | 20.0                   | 20                 | 2,096               | 9.3                    | 9                   |
| 400 to 499            | 16,242                     | 100                    | 3,557               | 21.9                   | 22                 | 812                 | 5.0                    | 5                   |
| 500 to 599            | 12,448                     | 100                    | 2,701               | 21.7                   | 22                 | 485                 | 3.9                    | 3                   |
| 600 to 699            | 9,597                      | 100                    | 1,727               | 18.0                   | 18                 | 710                 | 7.4                    | 7                   |
| 700 to 799            | 7,922                      | 100                    | 943                 | 11.9                   | 12                 | 412                 | 5.2                    | 5                   |
| 800 to 899            | 6,329                      | 100                    | 766                 | 12.1                   | 12                 | 367                 | 5.9                    | 6                   |
| 900 to 999            | 4,952                      | 100                    | 297                 | 6.0                    | 6                  | 104                 | 2.1                    | 2                   |
| Total                 | 421,236                    | 1,000                  | 150,461             | 35.7                   | 214                | 64,558              | 15.3                   | 64                  |

ที่มา : Somsak and Ian, 1984, Table 4.

จะเห็นว่ามีสัดส่วนที่สูงมาก คือ 35.7 % ในภาคหัตถอุตสาหกรรม และ 59.3 % ในสาขาอุตสาหกรรมทั้งหมด ตัวเลขข้างต้นนี้แสดงถึงบทบาทที่สำคัญของบริษัทข้ามชาติในโครงสร้างการผลิตของประเทศไทย เจกเช่นเดียวกับในกรณีของประเทศเกาหลีใต้ ที่บริษัทข้ามชาติทำการผลิตมูลค่าเพิ่ม ในปี 1978 ถึง 5.8 % ของผลผลิตมวลรวมประชาชาติ หรือ 19.5 % ของผลผลิตในภาคหัตถอุตสาหกรรมทั้งหมด (Ando in Sugimoto (ed.) 1986, P. 154).

(ค) ฐานะของบริษัทข้ามชาติในโครงสร้างการจ้างงานของประเทศไทย

ปัจจุบันมีลูกจ้างหรือคนไทยที่ทำงานในบริษัทต่างชาตราว ๆ 300,000-350,000 คน (Chira and Eddy, 1984, Table1) ซึ่งเป็นจำนวนที่ไม่อาจเรียกได้ว่ามากนักและก็เป็นจำนวนที่พอ ๆ กับจำนวนลูกจ้างชาวเกาหลีใต้ที่ทำงานในบริษัทต่าง-ชาติในปี 1978 ราว ๆ 315,000 คน (ในภาคหัตถอุตสาหกรรมราว 280,000 คน) ซึ่งเป็นจำนวน 2.3 % ของจำนวนลูกจ้างในภาคอุตสาหกรรมทั้งหมด หรือราว ๆ 13.6% ของจำนวนลูกจ้างในบริษัทที่มีลูกจ้างเกินกว่า 5 คนขึ้นไป

สุดท้ายนี้ ขอสรุปพัฒนาการของบริษัทข้ามชาติในประเทศไทยที่กล่าวมาข้างต้นด้วยแผนภูมิที่ 11 ดังต่อไปนี้

แผนภูมิที่ 11

วิวัฒนาการของบริษัทข้ามชาติในประเทศไทย (1855-1982)

| ปี | 1855-1931 | 1932-1946 | 1947-1956 | 1957-1972 | 1972-1982 |
|----|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
|----|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|

บริษัทการค้าของยุโรป

บริษัทการค้าของยุโรป

การค้า, ประกันภัย, ซิปป์,  
ธนาคาร, โรงสีข้าว, โรงเลื่อย  
อุตสาหกรรมไม้สัก

การนำเข้า, หัตถอุตสาหกรรม (สินค้าอุปโภคบริโภค)  
เอ็นจีเนียริง

เหล่าผู้ผลิตข้ามชาติของยุโรป-อเมริกา

ไม้ซีกไฟ, สบู่, ยาสูบ, ปิโตรเลียม, ยา, ปิโตรเลียม, เหมืองแร่ดีบุก, สังกะสี  
เครื่องมือ, เครื่องไฟฟ้า, เกษกรรม, สินค้าอุปโภคบริโภค  
รถยนต์

เหล่าผู้ผลิตข้ามชาติของญี่ปุ่น

รถยนต์, สิ่งทอ, เหล็กกล้า, เคมี  
เครื่องใช้ไฟฟ้า

บริษัทการค้าของญี่ปุ่น

บริษัทการค้าของญี่ปุ่น (SOGOSHOSHA)

การค้า

การค้า

การค้า, การจำหน่าย

หัตถอุตสาหกรรม (สิ่งทอ, เหล็ก, เคมี ฯลฯ)  
(แปรรูปอาหาร)

ส่วนที่ 2 ทฤษฎีบรรษัทข้ามชาติกับเหล่านักวิจัยที่เป็นตัวกำหนดกิจกรรม  
ของบรรษัทข้ามชาติ

บทที่ 4 กรอบทางทฤษฎีสำหรับการวิเคราะห์บรรษัทข้ามชาติ

[40]

เท่าที่ฉันมาได้มีความพยายามต่าง ๆ นา ๆ ที่จะตั้งกรอบทางทฤษฎีสำหรับการวิเคราะห์บรรษัทข้ามชาติ อย่างเช่น Hood and Young (1979, Chapter 9) ได้แบ่งกรอบทางทฤษฎีของเหล่านักวิชาการเรื่องบรรษัทข้ามชาติออกเป็น 3 ประเภทด้วยกันคือ

- (1) The global neo-classical model
- (2) The Radical models
- (3) The mercantilist model

ตามที่คณะของ Hood and Young พวกที่ใช้กรอบทางทฤษฎีแบบ The global neo-classical model ก็พวกที่เห็นารัฐชาติ (nation state) มีความมีประสิทธิภาพในการควบคุม (control) ทรัพยากร....โลกนี้หลักเลียงไมใดที่จะต้องมีการประสานผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจรวมกัน และจะต้องยอมรับในข้อดี (benefits) ที่เกิดจากการบริหารทรัพยากรของบรรษัทข้ามชาติ เหล่ารัฐชาติจะต้องยอมรับว่าพวกบรรษัทข้ามชาติสามารถช่วยพวกเขาในการแก้ปัญหาทางเศรษฐกิจต่าง ๆ ได้ และตัวบรรษัทข้ามชาติเองก็จะแสดงบทบาทโดยทั่วไปที่เป็นประโยชน์ต่อรัฐชาติและระบบโลกโดยไม่ขัดแย้งกัน (p.357) ส่วนพวกที่ใช้กรอบทางทฤษฎีแบบ The Radical models ก็พวกที่เชื่อในลักษณะกำหนดนิยมทางประวัติศาสตร์ (historical determinism) ที่ว่าผลของความปั่นป่วนยุ่งเหยิงทางสังคมและวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจที่เป็นวัฏจักรถ้านำไปสู่การจัดตั้งการผลิตใหม่แบบสังคมนิยม ก็จะนำไปสู่ระบบโลกใหม่ที่ถูกรูปทรงและถูกรอบงำให้ต้องพึ่งพาโดยบรรษัทข้ามชาติ (p. 358) อย่างเช่น ที่คณะของ Hymer ในบทความเรื่อง "The Multinational Corporation and the Law of uneven development" (Hymer in Bhagwati (ed.), 1972)

สำหรับพวกที่ใช้กรอบทางทฤษฎีแบบ The mercantilist model คือพวกที่เห็นว่าความขัดแย้งระหว่างประเทศ โดยเฉพาะในด้านการค้า, การลงทุน, อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา, การชำระหนี้ จะนำไปสู่ "ลัทธิกีดกันทางการค้า" ซึ่งจะบั่นทอนบทบาทของบริษัทข้ามชาติให้ลดลง และตัวบริษัทข้ามชาติเองก็ต้องดำเนินกิจกรรมภายใต้ภาวะเศรษฐกิจโลกที่มีการแบ่งเป็นฝักเป็นฝ่าย (regional bloc) เช่นนี้ (p.359)

นอกจากจะมีการแบ่งกรอบทางทฤษฎีออกเป็น 3 ประเภทตามแบบ Hood and Young ดังข้างต้นแล้ว ยังมีการแบ่งกรอบทางทฤษฎีออกเป็น 6 ประเภท โดยแบ่งเป็นฝ่ายที่สนับสนุนบริษัทข้ามชาติ 3 ประเภทกับฝ่ายที่คัดค้านบริษัทข้ามชาติ 3 ประเภท ตามทัศนะของ Lall (1974, pp. 43-48) ดังต่อไปนี้คือ

- (A) Pro-foreign investment : (1) Business School Approach  
(2) Traditional Economic Approach (3) Neo-Traditionalist Approach
- (B) Anti-Foreign investment : (1) 'Nationalist' Approach  
(2) Dependence Approach (3) Marxist Approach

การแบ่งของ Lall นั้น เป็นการพิจารณาจากมุมมองของประเทศกำลังพัฒนาที่มีต่อการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ กลุ่มที่สนับสนุนการลงทุนจากต่างประเทศ พวกที่ 1 คือพวก "Business School Approach" พวกนี้ให้ความสนใจกับปัญหาที่ว่าทำอย่างไรถึงจะประสบความสำเร็จในการลงทุนในต่างประเทศเป็นหลัก กลุ่มที่สนับสนุนการลงทุนจากต่างประเทศ พวกที่ 2 คือพวก "Traditional Economic Approach" พวกนี้คล้ายกับพวกที่ 1 แต่มีความเป็นวิชาการ (academic) มากกว่า และให้ความสนใจกับปัญหาการทำให้ปริมาณไหลเข้าของเงินทุนมีจำนวนมากที่สุดเป็นหลักโดยไม่ให้ความสนใจกับการวิเคราะห์แรงจูงใจและลักษณะองค์การในการลงทุนในต่างประเทศเหมือนพวกที่ 1 ส่วนกลุ่มที่สนับสนุนการลงทุนจากต่างประเทศ พวกที่ 3 คือพวก "Neo-Traditionalist Approach" ในขณะที่พวกที่ 2 "Traditional Economic Approach" มีข้อสมมุติฐานทางทฤษฎีเกี่ยวกับการลงทุนจากต่างประเทศว่า



- (ก) การลงทุนจากต่างประเทศเป็นการเพิ่มอย่างสุทธิให้กับทรัพยากรที่สามารถใช้ในการลงทุนของประเทศผู้รับการลงทุน เพราะฉะนั้นมันจะช่วยยกระดับอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศผู้รับการลงทุนให้สูงขึ้น
- (ข) การค้าระหว่างประเทศและการไหลเข้า-ออกของเงินทุนอย่างเสรีจะนำมาซึ่งสวัสดิการแก่ทุก ๆ ประเทศและแก่โลกทั้งโลก

พวกที่ 3 "Neo-Traditionalist Approach" กลับตั้งอยู่บนข้อสมมติฐานทางทฤษฎีเกี่ยวกับลักษณะผูกขาดโดยผู้ผลิตจำนวนน้อย (Oligopoly) ของบรรษัทข้ามชาติ ฉะนั้น แม้พวกนี้จะมีปรัชญาคล้ายกันในทางเศรษฐกิจแบบเดียวกับพวกที่ 2 แต่ในทางปฏิบัติจะยืนอยู่บนความเป็นจริง (realistic) มากกว่า กล่าวคือ พวกนี้ยืนยันว่าจะต้องมีมาตรการต่าง ๆ ในการควบคุมบรรษัทข้ามชาติเพื่อให้บรรลุเป้าหมายทั้ง 2 ฝ่าย ระหว่างผู้ลงทุนกับประเทศผู้รับการลงทุนโดยไม่อาจปล่อยให้มันเป็นแบบเป็นไปเอง (laissez-faire) ได้

สำหรับกลุ่มที่คัดค้านการลงทุนจากต่างประเทศ พวกที่ 1 คือพวก "Nationalist Approach" หรือพวก "ชาตินิยม" พวกนี้เชื่อในหลักการ "ทำให้เป็นของรัฐ" มากกว่า "กลไกตลาด" ในการพัฒนาเศรษฐกิจ โดยมีข้อสมมติฐานในทางทฤษฎีว่า

- (ก) กลไกตลาดไม่สามารถทำหน้าที่บรรลุสวัสดิการของประชาชนได้อย่างสมบูรณ์ ทั้งนี้ก็เพราะว่าการลงทุนจากต่างประเทศก่อให้เกิด "ผลกระทบภายนอก" (external effects) ต่าง ๆ นา ๆ อย่างเช่น บริษัทภายในประเทศชำแฉลง, ความเสียหายที่เกิดจากการใช้เทคโนโลยีจากต่างประเทศที่ไม่เหมาะสม, การโฆษณาที่มากเกินไป, การค้ากำไรเกินควร การกระจายรายได้ที่ไม่เป็นธรรม ฯลฯ

- (ข) การยอมให้บริษัทข้ามชาติรุกเข้ามามีเศรษฐกิจของประเทศหนึ่ง หมายความว่าเศรษฐกิจของประเทศนั้นได้ถูกดึงให้เข้าไปอยู่ในระบบการค้ำระหว่างประเทศซึ่งไม่จำเป็นว่าจะก่อให้เกิดผลในแง่บวกเสมอไป ขึ้นอยู่กับรูปแบบที่ถูกดึงเข้าไป

เพราะฉะนั้น พวก "ชาตินิยม" จึงสนับสนุนการลงทุนในภาคเอกชนของต่างประเทศก็แต่เฉพาะกรณีที่พิจารณาแล้วว่าจะได้ประโยชน์จากการลงทุนนี้โดยไม่มีผลเสียเกิดขึ้นตามมาเท่านั้น ซึ่งการจะทำให้เช่นนี้ได้อาศัยความว่ารัฐบาลของประเทศนั้นจะต้องทำการควบคุมและคัดเลือกลงทุนจากต่างประเทศอย่างเข้มงวดเป็นกรณี ๆ (case by case)

กลุ่มที่คัดค้านการลงทุนจากต่างประเทศ พวกที่ 2 คือพวก "Dependence Approach" หรือพวก "ทฤษฎีพึ่งพา" พวกนี้มีลักษณะร่วมกับพวกที่ 1 "Nationalist Approach" อยู่หลายประการ จะต่างกันตรงที่พวกที่ 2 นี้เน้นการอธิบายกระบวนการพัฒนาของทุนนิยมอย่างทั้งหมด โดยเห็นว่าการลงทุนจากต่างประเทศเป็นปัจจัยหนึ่งในกระบวนการนี้เท่านั้น พวกนี้ยังเชื่ออีกว่า ฐานะที่ต้องพึ่งพาของประเทศกำลังพัฒนาเหล่านี้ทำให้ประเทศเหล่านั้นไม่อาจมี "การพัฒนาที่แท้จริง" เกิดขึ้นมาได้ พวกที่ 3 คือพวก "Marxist Approach" พวกนี้จะเน้นที่ "การต่อสู้ทางชนชั้น" ในการพิจารณาปัญหาบริษัทข้ามชาติ

นอกจาก Hood and Young และ Lall ที่เพิ่งกล่าวไปข้างต้น

แล้วยังมี Gilpin (1975) ผู้เขียน U.S. Power and the Multinational corporation ที่แบ่งกรอบทางทฤษฎีของบริษัทข้ามชาติออกเป็น 3 ประเภทคือ

- (1) "Sovereignty at Bay" Model
- (2) "Dependencia" Model
- (3) "Mercantilism" Model

ซึ่งวิธีแบ่งของ Gilpin นี้คล้ายคลึงกับของ Hood and Young มากจึงไม่ขอกล่าวอีกในที่นี้ การแบ่งกรอบทางทฤษฎีของบริษัทข้ามชาติในอดีตที่น่าสนใจอีกท่านหนึ่งก็คือ การแบ่งประเภทของ Rowthorn (1980) ผู้เขียน

Capitalism, Conflict and Inflation - Essays in Political Economy

ในหนังสือเล่มนี้มีบทความเรื่อง "Imperialism in the 1970s-Unity or Rivalry" (ตีพิมพ์ครั้งแรกใน New Left Review, Sep.-Oct., 1971) ที่เขาใช้แนวทางมาจากทฤษฎีจักรวรรดินิยม มากำหนดกรอบทางทฤษฎีของบรรษัทข้ามชาติ โดยเขาแบ่งความเป็นไปไคของจักรวรรดินิยมในทศวรรษที่ 1970 ออกเป็น 3 ประเภทคือ

(1) U.S. Super - Imperialism

(2) Ultra - Imperialism

(3) Imperial Rivalry

"U.S. Super - Imperialism" คือทัศนะที่เห็นว่าระบบทุนนิยมโลกจะถูกทำให้เป็นเอกภาพโดยประเทศอภิมหาอำนาจ ซึ่งก็คือประเทศสหรัฐอเมริกา

"Ultra - Imperialism" คือทัศนะที่เห็นว่าจะไม่มีการแข่งขันประเทศใดที่มีอำนาจพอจะปกครองระบบทุนนิยมโลกให้อยู่ในเอกภาพได้อย่างสมบูรณ์ เอกภาพของระบบจะเกิดขึ้นมาได้โดยการรวมตัวเป็นสหพันธ์ระหว่างรัฐจักรวรรดินิยมด้วยกันเท่านั้น

"Imperial Rivalry" คือทัศนะที่เห็นว่าความขัดแย้งระหว่างรัฐจักรวรรดินิยมมีมากจนอาจจะทำลายเอกภาพของระบบได้

ตัวแทนของทัศนะแบบ "U.S. Super - Imperialism" นั้นได้แก่

Magdoff (1969) ผู้เขียน The Age of Imperialism และ Sweezy (1969) (1969) ใน "The Multinational Corporation"

ตัวแทนของทัศนะแบบ "Ultra-Imperialism" นั้นได้แก่ Varga (1968)

ใน "The Problem of Inter-Imperialist Contradictions and War"

ตัวแทนของทัศนะแบบ "Imperial Rivalry" นั้นได้แก่ Mandel (1970)

ผู้เขียน Europe versus America ? ; Contradictions of Imperialism

Miyazaki (1982) ได้พยายามสรุปความพยายามในการแบ่งกรอบทางทฤษฎีที่โลกวางไว้ทั้งหมดโดยแบ่งใหม่ออกเป็น 5 ประเภทด้วยกันคือ

(1) "Sovereignty at Bay" Model

(2) "U.S. Super - Imperialism" Model

- (3) "Imperial Rivalry" Model
- (4) "Neo-Mercantilism" Model
- (5) "Ultra-Imperialism" Model.

แต่ความพยายามของ Miyazaki เช่นนี้ เห็นจะต้องบอกว่าไม่ได้ช่วยในการพัฒนา  
กรอบทางทฤษฎีสำหรับการวิเคราะห์บริษัทข้ามชาติเท่าใดนัก

[41]

การจะพัฒนากรอบทางทฤษฎีสำหรับการวิเคราะห์บริษัทข้ามชาตินั้น ผู้วิจัย  
เห็นว่าจะต้องแก้ปัญหาดังต่อไปนี้ให้ตกไปเสียก่อน คือ

- (1) จะเปลี่ยนปัญหาในระดับ normative ให้เป็นปัญหาในระดับ positive  
ได้อย่างไร ? หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งจะตั้งกรอบทางทฤษฎีที่หลุดพ้นจากปัญหาการประเมิน  
ทางคุณค่าหรือปัญหา stereotype ได้อย่างไร ?

อย่างเช่นการแบ่งแบบ Hood and Young ข้างต้นก็สะท้อนให้เห็น  
ถึงความแตกต่างทางโลกทัศน์ของแต่ละแบบทำให้ผู้ศึกษาที่เลือกใช้ model ใด  
model หนึ่ง ต้องประเมินทางคุณค่าหรือยอมรับโลกทัศน์ของ model ใด model  
หนึ่ง (เช่นอาจต้องเลือกระหว่าง The global neo-classical model กับ  
the radical model) ก่อนทำการศึกษา และยังทำให้เกิดการโต้เถียง (debate)  
ระหว่างนักทฤษฎีคนละสำนักในระดับระเบียบวิธีการศึกษาที่ยากจะหาข้อยุติได้โดยง่าย การ  
แบ่งแบบ Lall ข้างต้น ที่แบ่งเป็นฝ่ายที่มีจุดยืนสนับสนุนบริษัทข้ามชาติกับฝ่ายที่มีจุดยืน  
คัดค้านบริษัทข้ามชาตินั้นยิ่งแสดงให้เห็นอย่างชัดเจนว่า ปัญหาการศึกษาเรื่องบริษัทข้าม-  
ชาตินั้นได้รับอิทธิพลจากจุดยืนทางการเมืองของผู้ศึกษานั่นค่อนข้างมาก ไม่ว่าผู้ศึกษานั้น  
จะแสดงจุดยืนทางการเมืองของตนออกมาอย่างชัดเจนหรือไม่ก็ตาม นอกจากนี้เรายังเห็นได้  
ว่าการแบ่งกรอบทางทฤษฎีแบบ Lall ที่แบ่งเป็นฝ่ายสนับสนุนกับฝ่ายคัดค้านนั้น โดยตัว  
มันเองก็เป็นการพิจารณาปัญหาบริษัทข้ามชาติในเชิง normative อยู่แล้ว ทำให้  
ไม่อาจแก้ไขปัญหาคัดแย้งระหว่างนักทฤษฎีคนละสำนักได้ ส่วนการแบ่งแบบ Rowthorn  
ข้างต้นก็เป็นการแบ่งภายในกรอบของนักทฤษฎีสำนักร่วมกันเท่านั้น ไม่ครอบคลุมทั้งหมด

- (2) กรอบทางทฤษฎีของแต่ละสำนักต่างก็มีจุดอ่อนกับจุดแข็งที่ไม่เหมือนกัน จะมีทางเป็นไปได้ไหมที่จะตั้งกรอบทางทฤษฎีสำหรับการวิเคราะห์บริบทข้ามชาติที่สามารถประสานจุดแข็งของแต่ละสำนักให้รวมเข้ามามีอยู่ในกรอบทางทฤษฎีอันใหม่

ถ้าแก้ปัญหาการประเมินทางคุณค่าหรือเป็นเสรีจากคุณค่าได้ กรอบทางทฤษฎีอันใหม่อาจมีเพียงอันเดียวเท่านั้นก็พอ เพราะการมีหลายแบบมิได้ช่วยแก้ปัญหาแต่อย่างใด คุณสมบัตินี้ของกรอบทางทฤษฎีอันใหม่ที่จะมีนั้นคิดว่าจะต้องบรรจุเงื่อนไขต่าง ๆ ดังต่อไปนี้คือ

- (ก) เป็นกรอบทฤษฎีที่เปิดกว้าง มีใช้กรอบทฤษฎีที่คับแคบ อย่างเช่น ต้องเป็นกรอบทางทฤษฎีที่สามารถพิจารณาได้จากทั้งแง่ของประเทศกำลังพัฒนา และจากแง่ของประเทศพัฒนาแล้ว ในขณะที่การแบ่งแบบ Lal1 เป็นการพิจารณาจากจุดยืนของประเทศกำลังพัฒนาเท่านั้น (สิ่งนี้เป็นจุดเด่นของ Lal1 แต่ในขณะเดียวกันก็เป็นจุดด้อยของ Lal1 ด้วย) เมื่อเป็นเช่นนี้ทำให้กรอบการวิเคราะห์ของบริษัทข้ามชาติ จำเป็นต้องเป็น การวิเคราะห์ในเชิงระบบโลก (world-system analysis) ไปโดยปริยาย กล่าวคือไม่ว่าจะพิจารณาปัญหาใด ๆ ที่เกี่ยวกับบริษัทข้ามชาติ (โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ปัญหาบริษัทข้ามชาติกับการพัฒนาเศรษฐกิจประเทศกำลังพัฒนา ซึ่งเป็นความสนใจหลักอันหนึ่งของงานวิจัยชิ้นนี้) จำเป็นที่เราจะต้องพิจารณามันอย่างมีแนวทางในระดับโลกด้วย ทั้งนี้ ก็เพราะว่า

"ไม่มีการวิเคราะห์เกี่ยวกับคุณภาพของบริษัทข้ามชาติและผลกระทบของมันต่อประเทศกำลังพัฒนาที่สมบูรณ์ได้ โดยปราศจากความเข้าใจอย่างรอบด้านถึงขอบเขตที่เป็น ปรากฏการณ์ในระดับโลกของบริษัทข้ามชาติซึ่งดูเผิน ๆ จะเหมือนเป็นแค่ปรากฏการณ์ของประเทศพัฒนาแล้ว" (UN, 1978, p. 40)

- (ข) เป็นกรอบทฤษฎีที่รวมจุดเด่นหรือจุดแข็งของแต่ละสำนักเข้าด้วยกันได้  
จุดเด่นของสำนัก "The global neo-classical model"  
หรือสำนัก Traditional และ Neo-Traditional economic  
Approach ก็คือการมีลักษณะที่มุ่งปฏิบัติหรือมุ่งเป็นนโยบาย  
โดยยอมรับบทบาทที่มีวิริยภาพของประเทศผู้รับการลงทุน ว่าสามารถ  
จะไขประโยชน์จากบรรษัทข้ามชาติในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ  
คนได้ ในขณะที่จุดอ่อนที่ใหญ่ที่สุดของสำนัก "The radical models"  
และสำนัก "Dependencia Model" อยู่ที่การตั้งอยู่บน  
ข้อสันนิษฐานถึงลักษณะที่ยอมจำนน (passivity) ของประเทศ  
ผู้รับการลงทุนที่เป็นประเทศ "รอบนอก" (periphery)  
จุดอ่อนของสำนัก "The global neo-classical model"  
อยู่ที่การขาดแนวมองในเชิงประวัติศาสตร์และมีลักษณะเฉพาะส่วน  
เฉพาะด้านที่ค่อนข้างคับแคบ โดยขาดการมองแบบเชิงซ้อน ในขณะที่  
จุดเด่นที่สุดของสำนัก "Dependencia Model" อยู่ที่ความเฝือก  
กว้างไกลของแนวมองและการวิเคราะห์พลังทางเศรษฐกิจกับการ-  
เมืองภายในประเทศที่มีผลต่อการกำหนดอำนาจในการครอบงำของ  
เหล่าประเทศศูนย์กลาง" ต่อประเทศศูนย์กลาง "รอบนอก"  
จุดเด่นของสำนัก "Business School Approach" อยู่ที่การให้  
ความสำคัญกับปัญหาการบริหารและเทคนิคในการจัดการในการทำ  
ธุรกิจระหว่างประเทศ รวมทั้งปัญหาองค์การ อันเป็นด้านที่สำคัญ  
อีกด้านหนึ่งของบรรษัทข้ามชาติ แต่มักจะถูกละเลยโดยนักทฤษฎีสำนึก  
อื่น ๆ ไม่ว่าจะเป็นฝ่าย "The global neo-classical model"  
หรือฝ่าย "The radical models" ในขณะเดียวกัน สิ่งนี้ก็เป็นจุดอ่อน  
ของสำนัก "Business School Approach" ด้วย เพราะพวกนี้มอง  
ปัญหาของบรรษัทข้ามชาติได้จากแง่ของนักลงทุนแต่เพียงอย่างเดียวเท่านั้น

(ดู Anand Panyarachun, "MNCs in Thailand-an investor's point of view", 1984) จุดเด่นของสำนัก "Marxist Approach" นอกจากจะเหมือนกับของสำนัก "Dependencia Model" แล้วยังมีลักษณะพิเศษอีกอย่างหนึ่งตรงที่ให้ความสำคัญกับบทบาทของการต่อสู้ในสังคม ไม่ว่าจะเป็นการต่อสู้ทางชนชั้น (class struggle) หรือเหลาชนชั้นในการต่อสู้ (Classes-in-struggle) ในฐานะเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจการเมือง โดยเฉพาะการเปลี่ยนแปลงในความสัมพันธ์ระหว่าง "ทุนนิยม" กับ "รัฐ"/ หรือ "บรรษัทข้ามชาติ" กับ "ประเทศผู้ลงทุน" และ "ประเทศผู้รับการลงทุน" ความขัดแย้ง การต่อสู้ ล้วนแล้วแต่เป็น "ของจริง" ที่ดำรงอยู่ในโลกแห่งความเป็นจริง ที่มักไม่อยู่ในสภาพที่กลมกลืน ดังโลกทัศน์แบบสำนักนีโอ-คลาสสิก ซึ่งเรามองแบบนี้อาจถือว่าเป็นคุณูปการที่สำคัญของสำนักนี้ ในขณะที่จุดอ่อนของสำนัก "Marxist Approach" นี้ก็เหมือนกับของสำนัก "Dependencia Model" และสำนัก "The radical Models" ที่กล่าวแล้วข้างต้น

เพราะฉะนั้น กรอบทางทฤษฎีอันใหม่สำหรับการวิเคราะห์บรรษัทข้ามชาติจะต้องประกอบด้วยจุดเด่นต่าง ๆ ที่รวบรวมได้ ดังต่อไปนี้คือ

- (1) เป็นระบบเปิดแบบ World system analysis และมีความเอนเอียงกว้างไกลของมุมมองในเชิงประวัติศาสตร์ เพื่อจัดฐานะของบรรษัทข้ามชาติในพัฒนาการของ "ระบบโลก" ได้อย่างถูกต้อง
- (2) ยอมรับบทบาทของการต่อสู้ในสังคมที่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจการเมืองระหว่าง "เหลาทุน" (many capitals) กับ "เหลารัฐ" (many states)
- (3) ยอมรับบทบาทที่มีวิริยภาพ (activeness) ของประเทศผู้รับการลงทุนว่าสามารถจะใช้ประโยชน์จากบรรษัทข้ามชาติในการพัฒนาเศรษฐกิจได้โดยปฏิเสธทัศนะแบบอภิปรายว่าโลกที่ยืนกรานแต่ลักษณะที่ยอมจำนนของประเทศผู้รับการลงทุนที่เป็นประเทศทุนนิยม "รอบนอก"

[42]

#### 4.1 การวิเคราะห์ในเชิงระบบโลก (World system analysis)

การวิเคราะห์ในเชิง "ระบบโลก" มีจุดเริ่มต้นจากการศึกษาความหลากหลาย และมีสี่สันของกระบวนการเกิด "โลกใหม่" (modern world) หรือโลกทุนนิยมซึ่งเริ่มต้นที่ยุโรปตะวันตกในศตวรรษที่ 16 (Wallerstein, 1974; แล 2528, หน้า 6) ซึ่งเรื่องนี้มีประเด็นหลักเกี่ยวกับที่สำคัญอยู่ 2 ประเด็น คือ

- (1) ประเด็นว่าความลักษณะเฉพาะของปรากฏการณ์ที่เรียกว่าโลกใหม่ กับ
- (2) ประเด็นว่าความพลวัตของการเปลี่ยนเข้าสู่โลกใหม่

และเมื่อเกิดโลกใหม่ขึ้นมาแล้ว และได้พัฒนาขึ้นมาเป็นเวลาหลายร้อยปีแล้ว จนทำให้โครงสร้างสังคมโลกในปัจจุบัน แตกต่างไปจากสังคมโลกเมื่อ 7 - 8 ร้อยปีก่อนเป็นอย่างมาก ปัญหาใหม่ที่เกิดขึ้นมานักทฤษฎีก็คือว่า จะอธิบายความแตกต่างเช่นว่านั้นได้อย่างไร โดยเฉพาะอย่างยิ่งจะยึดอะไรเป็นหน่วยของการวิเคราะห์ (unit of analysis) กล่าวคือจะใช้แนวคิดเรื่องรัฐชาติ (nation state) เป็นหน่วยวิเคราะห์เหมือนนักเศรษฐศาสตร์สมัยใหม่ และนักสังคมศาสตร์กระแสหลักดังเช่นที่ยานมา หรือจะใช้ระบบโลก (world system) เป็นหน่วยวิเคราะห์. Wallerstein กล่าวว่า

"ความแตกต่างหลักระหว่างมุมมองแบบทฤษฎีพัฒนาอย่างเป็นขั้นตอน (developmentalist) กับมุมมองแบบระบบโลกอยู่ที่หน่วยของการวิเคราะห์อันเป็นจุดเริ่มต้นในการศึกษา ในขณะที่มุมมองแบบทฤษฎีพัฒนาอย่างเป็นขั้นตอนตั้งข้อสมมติว่าหน่วยซึ่งพฤติกรรมทางสังคม (social action) ส่วนใหญ่เกิดขึ้นภายในนั้น คือหน่วยทางการเมือง-วัฒนธรรม (politico-cultural unit) อันได้แก่รัฐหรือประชาชาติ (nation) หรือประชาชน (people) และพยายามอธิบายความแตกต่างโดยเฉพาะความแตกต่างทางเศรษฐกิจของแต่ละประเทศจากความแตกต่างระหว่างหน่วยเหล่านี้ ส่วนมุมมองแบบระบบโลกกลับตั้งข้อสมมติว่าพฤติกรรมทางสังคมต่าง ๆ ล้วนเกิดขึ้นในองค์กรรวม (entity) ซึ่งมีการคลี่คลายของการแบ่งงาน (an ongoing division of labor) และพยายามค้นหาในเชิงประสบการณ์ว่าองค์กรรวมที่ว่านั้นเป็นเอกภาพในทางการเมืองหรือทางวัฒนธรรม



หรือไม่ โดยตั้งคำถามในทางทฤษฎีว่า ผลของการดำรงอยู่หรือไม่ดำรงอยู่ของเอกภาพที่ว่ามันจะเป็นอย่างไร" (Wallerstein, 1979, p. 155) กล่าวคือ Wallerstein ให้ความสำคัญกับการศึกษาระบบการแบ่งงาน ซึ่งเป็นสิ่งที่ไม้อาจจำกัดตัวเองอยู่แคภายในหน่วยทางการเมืองหรือวัฒนธรรมหน่วยหนึ่งหน่วยใดได้ แต่ระบบการแบ่งงานนี้จะขยายตัวใหญ่ขึ้นตลอดเวลา ทำให้เป้าหมายของการศึกษาเรื่องระบบการแบ่งงานจึงต้องกลายเป็นเรื่องของ "ส่วนทั้งหมด" (totality) ซึ่งกลายเป็น "ระบบโลก" หรือ "เศรษฐกิจโลก" (world-economy) ที่เป็นหนึ่งเดียวในที่สุด (Yuasa, 1985, p. 85) Wallerstein กล่าวว่า "ไม่มีอะไรจะบรรยายถึงความบิดเบือนของแบบจำลองที่ไม่เป็นประวัติศาสตร์ (ahistorical models) ที่เกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงสังคมได้ดีไปกว่าข้อขัดแย้ง (dilemmas) ที่เกิดจากการใช้มโนทัศน์ (concept) ของคำว่า ขั้นตอน (stages)" (Wallerstein, 1979, p.3) ซึ่งปัญหาในการเปรียบเทียบขั้นตอนต่าง ๆ ก็คือการกำหนดหน่วยซึ่งเป็นลักษณะร่วม (synchronic portraits) ของขั้นตอนต่าง ๆ นั้น ข้อผิดพลาดขั้นพื้นฐานของสังคมศาสตร์ที่ไม่เป็นประวัติศาสตร์ก็คือการทำให้องค์ประกอบของส่วนทั้งหมดกลายเป็น (reify) หน่วยแบบนี้และเปรียบเทียบกันเองภายใต้โครงสร้างแบบนี้ ยกตัวอย่างเช่น ถ้าเรากำหนดรูปแบบของการผลิตการเกษตร โดยแบ่งออกเป็นส่วนใหญ่พืชเพื่อยังชีพ (subsistence cropping) กับส่วนที่ปลูกพืชเพื่อขาย (cash cropping) และกำหนดการย้ายจากการปลูกพืชเพื่อยังชีพไปเป็นการปลูกพืชเพื่อขายเป็น "ขั้นตอน" ของการพัฒนาการผลิตการเกษตร และเราก็อาจอธิบายขั้นตอนพัฒนาการของการผลิตการเกษตรเช่นนี้ภายใต้หน่วยของการวิเคราะห์เช่น รัฐซึ่งมีการดำรงอยู่ของเศรษฐกิจ 2 ประเภทที่แตกต่างกันตามรูปแบบของการผลิตการเกษตร ถ้าดำเนินไปตามครรลองนี้ สุดท้ายปลายทางของเรา ก็จะไปถึงสุดที่ทฤษฎีเศรษฐกิจวิลักษณ์ (dual economy) หรือทฤษฎีขั้นตอนพัฒนาการแบบ Rostow ที่ Wallerstein เห็นว่าเป็นการก้าวพลาดทางทฤษฎีอันเนื่องมาจากปัญหาการใช้ทฤษฎีขั้นตอนที่ผิดพลาดและลมหวน

ถ้าเราพูดถึงขั้นตอนต่าง ๆ ขั้นตอนต่าง ๆ ที่เราพูดถึงจะต้องเป็นขั้นตอนของเหลาระบบสังคม (social systems) หรือของเหลาสวนทั้งหมด (totalities) และเหลาสวนทั้งหมดจะดำรงอยู่หรือได้เคยดำรงอยู่ในประวัติศาสตร์ก็ในรูปของระบบย่อย (minisystems) กับระบบโลก (world-systems) เท่านั้น สำหรับในศตวรรษที่ 19 และ 20 ได้มีเพียงระบบโลกเพียงหนึ่งเดียวเท่านั้นที่ดำรงอยู่ นั่นคือ เศรษฐกิจโลกทุนนิยม

(the capitalist world-economy)" (Wallerstein, 1979, p.4-5)

กล่าวคือ Wallerstein เสนอให้ใช้แนวมองแบบ system มาอธิบายการเปลี่ยนแปลงของสังคม (มิใช่ แบบวิถีการผลิต (mode of production) เหมือนพวกมาร์กซิสต์) โดยใช้โมโนทัศน์ต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

(ก) "social system" เป็นสิ่งดำรงอยู่ซึ่งมีระบบการแบ่งงานอยู่ภายในโดยที่ในแต่ละสาขา (sector) จะต้องพึ่งพาการแลกเปลี่ยนทางเศรษฐกิจ (economic exchange) กับสาขาอื่นเพื่อความราบรื่นและความต่อเนื่องสม่ำเสมอในการสนองความต้องการของแต่ละท้องถิ่น การแลกเปลี่ยนทางเศรษฐกิจ เช่นนี้สามารถดำรงอยู่ได้โดยไม่จำเป็นต้องมีโครงสร้างทางการเมืองร่วมกันหรือต้องมีวัฒนธรรมเดียวกัน

(ข) "minisystem" เป็นสิ่งที่มีการแบ่งงานอย่างสมบูรณ์ (complete division of labor) และมีกรอบทางวัฒนธรรมเพียงหนึ่งเดียวดำรงอยู่ในระบบ เช่นนี้จะพบได้ก็เฉพาะในสังคมเกษตรแบบง่าย ๆ มาก หรือสังคมที่หาเลี้ยงชีพได้ด้วยการล่าสัตว์หรือหาเก็บผลไม้กินเท่านั้น ระบบย่อยเช่นนี้ไม่ดำรงอยู่ในโลกอีกต่อไปแล้ว แม้ในอดีตก็มีไม่มากนักเพราะว่าเมื่อระบบนี้ได้ผูกพันกับจักรวรรดิ (empire) ในรูปของการถวายเครื่องบรรณาการเพื่อเป็น "ค่าคุ้มครอง" (protection costs) ระบบนั้นก็ทั้งหมดสภาพของการเป็น "ระบบ" ในความเป็นจริงไป

(ค) "world-system" เมื่อเทียบกับ "minisystem" ซึ่งสูญสิ้นไปแล้ว "social system" จึงเหลือเพียงชนิดเดียวคือ world-system. "world-system" เป็นหน่วยที่มีระบบการแบ่งงานเพียงหนึ่งเดียว (single division of labor) แต่จะมี

ระบบวัฒนธรรมที่หลากหลาย (multiple cultural systems) ดำรงอยู่ร่วมกัน "world-systems" สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภทคือ ประเภทที่มีระบบการเมือง (political system) รวมกันกับประเภทที่ไม่มีระบบการเมืองรวมกัน ประเภทแรกจะเรียกว่าเป็น "world-empires" หรือ โลกจักรวรรดิ ประเภทหลังจะเรียกว่าเป็น "world-economies" หรือ เศรษฐกิจโลก จากประสบการณ์ในประวัติศาสตร์ที่ผ่านมา เศรษฐกิจโลกที่มีโครงสร้างที่ไร้เสถียรภาพจะมีแนวโน้มที่ถ้าไม่แตกแยกเป็นเสี่ยง ๆ (disintegration) ก็จะถูกพิชิตโดยพวกอื่น และเปลี่ยนย้ายไปเป็นโลกจักรวรรดิในที่สุด โลกจักรวรรดิที่ปรากฏขึ้นมาจาก เศรษฐกิจโลก เช่นนั้นนี้ไคแก่เหล่าอารยธรรมที่ยิ่งใหญ่ทั้งหลาย ในช่วงก่อนสมัยใหม่อย่างเช่น จีน, อียิปต์, โรมัน เป็นต้น ในขณะที่ "ประเทศจักรวรรดินิยม" ในศตวรรษที่ 19 อย่างอังกฤษหรือฝรั่งเศสกลับไม่ใช่โลกจักรวรรดิในความหมายของ Wallerstein แต่เป็นรัฐชาติที่มีอาณาเขตพวงห้ายที่ดำเนินกิจกรรมของประเทศตน ภายในกรอบของเศรษฐกิจโลกสมัยใหม่ (modern world-economy) สำหรับ Wallerstein ประวัติศาสตร์ของทุนนิยมจึงไม่ใช่การอธิบายการเปลี่ยนย้ายจากระบบศักดินาสู่ระบบทุนนิยม แต่เป็นการอธิบายว่าทำไมเศรษฐกิจโลกของยุโรปในศตวรรษที่ 16 จึงไม่เปลี่ยนย้ายไปสู่โลกจักรวรรดิแต่กลับพัฒนาไปเป็น เศรษฐกิจโลกทุนนิยม ที่มีธาตุแท้อยู่ที่การผลิตเพื่อขายในตลาดที่มีเป้าหมายเพื่อการแสวงหากำไรสูงสุด ในระบบแบบนี้ การผลิตจะขยายตัวออกไปได้เรื่อย ๆ ตราบเท่าที่การผลิตนั้นยังให้กำไรและผู้คนก็จะยังคงปรับปรุงเทคโนโลยีใหม่ ๆ ในการผลิตต่อไปเพื่อเพิ่มอัตรากำไร

การวิเคราะห์ในเชิงระบบโลก นอกจากจะให้ความสนใจกับการวิเคราะห์กระบวนการเกิดโลกใหม่ ดังที่กล่าวไปข้างต้นแล้ว ยังให้ความสนใจเกี่ยวกับการวิเคราะห์เหล่าแบบแผน (patterns) ของการเปลี่ยนแปลงหรือการพัฒนาของระบบเศรษฐกิจโลก ทุนนิยมอีกด้วย Hopkins and Wallerstein (1982, p. 44) กล่าวว่าจากพรมแดนความรู้ของวิธีการวิเคราะห์แบบระบบโลกในขั้นตอนปัจจุบัน จะทำการศึกษาเหล่าแบบแผนของการเปลี่ยนแปลงของระบบเศรษฐกิจโลกทุนนิยมภายใต้หัวข้อใหญ่ ๆ 4 หัวข้อ ดังต่อไปนี้คือ

(1) Division of Labor (การแบ่งงาน) ภายใต้หัวข้อนี้จะศึกษาเรื่องศูนย์กลาง (core) ส่วนรอบนอก (periphery) กึ่งรอบนอก (semiperiphery) การแลกเปลี่ยนที่ไม่เท่าเทียมกัน ฯลฯ เป็นหลัก

(2) State-System (ระบบรัฐ) ภายใต้วัดข้อนี้นี้จะศึกษาเรื่องรูปแบบของการครอบงำ (จักรวรรดินิยม) อำนาจเจ้าโลก (hegemony) ความขัดแย้งระหว่างประเทศมหาอำนาจ (rivalry) รัฐกระฎุมพี-รัฐกรรมาชีพ ฯลฯ เป็นหลัก

(3) Cyclical Rhythms (การเคลื่อนไหวอย่างเป็นจังหวะแบบวัฏจักรของระบบโลก) ภายใต้วัดข้อนี้นี้จะศึกษาเรื่องวัฏจักรระยะยาว (long-term cycles) เป็นหลัก

(4) Secular Trends (แนวโน้มในระยะยาวของระบบโลก) ภายใต้วัดข้อนี้นี้จะศึกษาเรื่องการขยายตัว (expansion) การกลายเป็นสินค้าของแรงงานกับที่ดิน (commodification) การใช้เครื่องจักร (mechanization) ฯลฯ เป็นหลัก

แต่สำหรับการศึกษามรรษัฒชาติโดยใช้กรอบการวิเคราะห์แบบระบบโลกนั้น หัวข้อใหญ่ ๆ 4 ข้อดังข้างต้นอาจจะไม่ค่อยเหมาะสมนัก ผู้วิจัยเห็นว่าเราควรจะต้องศึกษาเหล่าแบบแผนของการเปลี่ยนแปลงของระบบเศรษฐกิจโลกทุนนิยมในหัวข้อต่าง ๆ ดังนี้คือ

(ก) วัฏจักรทางเศรษฐกิจของระบบเศรษฐกิจโลก

(ข) รูปแบบหลักทางสถาบันของทุน

(ค) การทำให้องจรทุนมีลักษณะสากล

(ง) อำนาจเจ้าโลก (hegemony)

(จ) อุดมการณ์ที่ครอบงำ

(ก) วัฏจักรทางเศรษฐกิจของระบบเศรษฐกิจโลก

การวิเคราะห์ในเชิงระบบโลกเห็นด้วยกับทัศนะที่ว่ามีการดำรงอยู่ของ "คลื่นยาว" อยู่ในกระบวนการพัฒนาเศรษฐกิจโลก ซึ่งคลื่นยาวอันนี้มีการเคลื่อนไหวในแบบขยายตัวกับหดตัวถดถอยกันไป รายละเอียดเกี่ยวกับเรื่อง "คลื่นยาว" นี้ขอให้ดู Kondratieff (1978), Mandel (1976), (1980), Day สุนัย (2526 หน้า 30) (2529 หน้า 131) และคำอธิบายสาเหตุของคลื่นยาวในแต่ละช่วงในตารางที่ 30 ประกอบ

ตารางที่ 30

ลักษณะและสาเหตุของคลื่นยาวในประวัติศาสตร์พัฒนาการของทุนนิยมโลก

| คลื่นยาว                                       | ทิศทางหลัก | สาเหตุของการเคลื่อนไหว                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|------------------------------------------------|------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| (1) ปี 1793-1825 ขยายตัว<br>(อัตรากำไรสูงขึ้น) |            | เครื่องจักรแบบหัตถกร, เกษตรกรรมล่าช้ากว่าอุตสาหกรรม, การสูงขึ้นของราคาวัตถุดิบ, การลดลงของค่าจ้างแท้จริง การขยายตัวอย่างเชื่องช้าของพวกกรรมมาชีพอุตสาหกรรม และการว่างงานจำนวนมากที่ทำให้ตลาดโลกขยายตัว(อาฟริกาใต้)                                                                                        |
| (2) ปี 1826-1847 ตกต่ำ<br>(อัตรากำไรตกลง)      |            | การแข่งขันกับการผลิตแบบทุนนิยมในอังกฤษและยุโรปตะวันตก, การหดหายของกำไรส่วนเกินมูลค่าที่เพิ่มขึ้นของทุนไม่เปลี่ยน ทำให้อัตรามูลค่าส่วนเกินลดลง การขยายตัวของตลาดโลกเป็นไปอย่างเชื่องช้า                                                                                                                    |
| (3) ปี 1848-1873 ขยายตัว<br>(อัตรากำไรสูงขึ้น) |            | การเปลี่ยนไปเป็นการผลิตเครื่องจักรด้วยเครื่องจักร ทำให้มูลค่าของทุนไม่เปลี่ยนแปลงลดลง การพัฒนาอุตสาหกรรมภายหลังการปฏิวัติปี 1848 การสร้างทางรถไฟทั่วยุโรปและอเมริกาเหนือทำให้ตลาดโลกขยายตัว                                                                                                               |
| (4) ปี 1874-1893 ตกต่ำ<br>(อัตรากำไรตกลง)      |            | การแพร่ขยายของเครื่องจักรที่ถูกผลิตด้วยเครื่องจักร ผลผลิตอุตสาหกรรมด้วยเครื่องจักร ไม่ได้ให้กำไรส่วนเกิน (super profit) อีกต่อไป การตกลงของอัตรากำไรเฉลี่ยเนื่องจากการสูงขึ้นขององค์ประกอบอินทรีย์ภาพของทุน การเพิ่มขึ้นของค่าจ้างแท้จริงในยุโรปตะวันตก การสะสมทุนค่อย ๆ เพิ่มขึ้น ตลาดโลกค่อนข้างแน่นิ่ง |

ตารางที่ 30 (ต่อ)

| คลื่นยาว         | ทิศทางหลัก                     | สาเหตุของการเคลื่อนไหว                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|------------------|--------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| (5) ปี 1894-1913 | ขยายตัว<br>(อัตราค่าไรสูงขึ้น) | การลงทุนในอาณานิคม, การแตกแยกในหมู่จักรวรรดินิยม, การแพร่หลายของการผูกขาด การได้เปรียบเนื่องจากราคาวัตถุดิบสูงขึ้นอย่างเชื่องช้า การสูงขึ้นของผลิตภาพแรงงานและอัตรามูลค่าส่วนเกินที่เป็นผลจากการปฏิวัติเทคโนโลยีครั้งที่ 2 ทำให้อัตราค่าไรโดยรวมสูงขึ้น การสะสมทุนเป็นไปอย่างรวดเร็ว ตลาดโลกขยายตัวอย่างรวดเร็ว (เอเชีย, แอฟริกา, โอเชียเนีย)                                                                           |
| (6) ปี 1914-1939 | ตกต่ำ<br>(อัตราค่าไรตกลง)      | เกิดสงครามโลกครั้งที่ 1 การพังทลายของระบบการค้าโลก การหดตัวของการผลิตซ้ำทางวัตถุทำให้การเพิ่มมูลค่าของทุนเป็นไปได้อย่างยากเย็น ชัยชนะของการปฏิวัติรัสเซียส่งผลให้ตลาดโลกคับแคบลง                                                                                                                                                                                                                                        |
| (7) ปี 1945-1969 | ขยายตัว<br>(อัตราค่าไรสูงขึ้น) | ลัทธิฟาสซิสต์และสงครามโลกครั้งที่ 2 ทำให้ชนชั้นกรรมากรอ่อนแอลง ซึ่งมีผลให้อัตรามูลค่าส่วนเกินสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว และอัตราค่าไรกับการสะสมทุนก็สูงขึ้นตามไปด้วย นโยบายเงินเฟ้อ อุตสาหกรรมทางทหาร การปฏิวัติเทคโนโลยีครั้งที่ 3 ราคาวัตถุดิบโดยเฉพาะน้ำมันที่ถูกมากก็เป็นปัจจัยที่กระตุ้นการสูงขึ้นของอัตราค่าไรในระยะยาว ตลาดโลกในช่วงแรกหดตัวลงเนื่องจากสงครามโลกครั้งที่ 2 การขยายขอบเขตของประเทศที่ไม่ใช่ทุนนิยม (จีน, |

ตารางที่ 30 (ต่อ)

| คลื่นยาว                                      | ทิศทางหลัก | สาเหตุของคลื่นยาว                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|-----------------------------------------------|------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                               |            | เกาหลีเหนือ, ยุโรปตะวันออก, กิวบา, เวียดนามเหนือ) แต่ไม่ช้า โดยการส่งเสริมการแบ่งงานระหว่างประเทศภายในหลายประเทศจักรพรรดินิยมและพัฒนาการอุตสาหกรรมของประเทศถึงเมืองขึ้นได้ทำให้ตลาดโลกขยายตัวขึ้นมาก                                                                                                                                                                       |
| (8) ปี 1970-ปัจจุบัน ตกต่ำ<br>(อัตรากำไรตกลง) |            | การเหือดแห้งของ "แรงงานกองทุนอุตสาหกรรม" ในประเทศจักรพรรดินิยม ได้ยับยั้งการสูงขึ้นของอัตรามูลค่าส่วนเกินทั้ง ๆ ที่ได้นำระบบการผลิตโดยอัตโนมัติเข้ามาใช้, การต่อสู้ของชนชั้นกรรมกรได้บั่นทอนอัตรากำไร, วิกฤตการณ์พลังงาน, วิกฤตการณ์เงินตราต่างประเทศความเหลื่อมคมของการแข่งขันระหว่างประเทศ (สงครามเศรษฐกิจ) ได้กระตุ้นแนวโน้มให้รุนแรงขึ้น การขยายตัวของตลาดโลกอ่อนตัวลง |

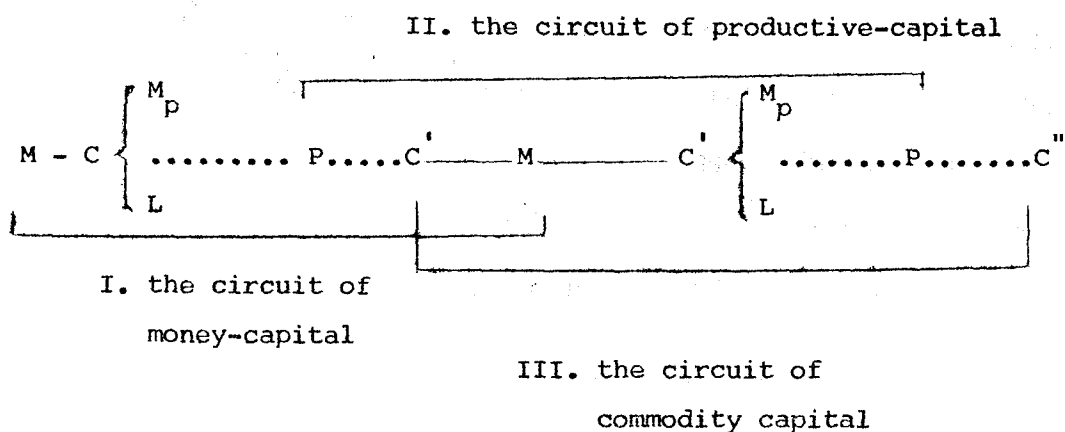
ที่มา : Mandel, Late capitalism, 1976, chapter 4.

(ข) รูปแบบหลักทางสถาบันของทุน

อย่างที่ได้อธิบายไปโดยละเอียดในหัวข้อที่ [30], [31], [32] แล้วว่า รูปแบบหลักทางสถาบันของทุนนั้นพัฒนาการมาจากกิจการส่วนตัวไปสู่วรรณกรรมใหม่ และกลายเป็นบรรณกรรมข้ามชาติไปในที่สุด กล่าวโดยย่อนี้ ทฤษฎีบรรณกรรมข้ามชาติจึงเป็นส่วนหนึ่งที่ สำคัญของทฤษฎี "ระบบโลก" ในส่วนที่เกี่ยวกับ "รูปแบบหลักทางสถาบันของทุน"

(ข) การทำให้องค์ทุนมีลักษณะสากล

การทำให้องค์ทุนมีลักษณะสากล (internationalization of capital) นั้น ด้านหนึ่งเป็นไปในทางรูปแบบสถาบันของทุน แต่ในอีกด้านหนึ่งนั้นเป็นไปโดยการทำให้ วงจรทุน (The circuit of capital) มีลักษณะสากล นักเศรษฐศาสตร์ (การเมือง) ที่ให้ความสำคัญกับการวิเคราะห์ การทำให้องค์ทุนมีลักษณะสากลในการศึกษาเรื่องบรรณกรรม ข้ามชาตินั้นได้แก่ Michalet ผู้เขียน Le Capitalisme Mondial (1976, p. 98) และโดยเฉพาะอย่างยิ่ง Palloix ในบทความของเขาเรื่อง "The Self-Expansion of Capital on a World Scale" (1977) ในบทความนี้ Palloix ได้พยายาม ใช้แนวคิดของ Marx เกี่ยวกับเรื่องวงจรทุนในการวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงสภาพในระบบ ทุนนิยมโลก กล่าวคือ เขาใช้ "วงจรทุน" มาชี้ให้เห็นถึงกระบวนการขยายตนเองของทุน ที่เกิดขึ้นในขอบเขตระดับโลก "วงจรทุน" ที่ว่านี้สามารถเขียนเป็นสูตรได้ดังนี้





M.....M'      ในที่นี้หมายถึง วงจรของทุนเงินตรา (money-capital)

P.....P      ในที่นี้หมายถึง วงจรของทุนการผลิต (productive-capital)

C.....C'      ในที่นี้หมายถึง วงจรของทุนสินค้า (commodity capital)

(สัญลักษณ์ M คือ ทุนเงินตรา, P คือ ทุนการผลิต, C คือ ทุนสินค้า,

M' คือ มูลค่าของทุนเงินตราที่มีมูลค่าส่วนเกิน C' คือมูลค่าของทุนสินค้าที่มีมูลค่าส่วนเกิน,

M<sub>p</sub> คือปัจจัยการผลิต, L คือ พลังแรงงาน)

ในทางหลักทฤษฎี ทุนจะดำรงชีวิตอยู่ได้มันจะต้องเปลี่ยนแปลงสภาพของตนเองไปตลอดเวลาจากสภาพของเงินตรา ไปสู่สภาพการผลิตที่ก่อให้เกิดมูลค่าส่วนเกิน และไปสู่สภาพสินค้าเพื่อนำออกไปขายแลกเปลี่ยนกับเงินตราด้วยมูลค่าที่สูงขึ้น เมื่อนำเอาการทำให่วงจรทุนมีลักษณะเป็นสากลมาอธิบาย พัฒนาการทางประวัติศาสตร์ของทุนนิยมจะเป็นดังต่อไปนี้

ในขั้นตอน "ทุนนิยมแข่งขันเสรี" กระบวนการสะสมทุนได้แสดงออกโดยการทำให้วงจรทุนสินค้านี้มีลักษณะสากลเป็นอันดับแรก ซึ่งวัดได้จากปริมาณการค้าระหว่างประเทศ การกลายเป็นสากลของวงจรสินค้านั้น เกี่ยวข้องอย่างลึกซึ้งกับบทบาทของการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งถูกกำหนดโดยกฎว่าด้วยต้นทุนค่าใช้จ่ายเปรียบเทียบ (the law of comparative costs) (Palloix, 1977, p.11 ฟูอิ (2528, หน้า 18) กล่าวว่า การทำให้ทุนสินค้านี้มีลักษณะสากลนั้น สอดคล้องกับขั้นตอนพลังการผลิตในระดับที่แน่นอน และมีความสัมพันธ์ทางการผลิตในระดับโลกที่เหมาะสม ซึ่งได้แก่รูปแบบที่แน่นอนของความสัมพันธ์แบบศูนย์กลางกับรอบนอก ตลอดจนบทบาทของรัฐและอุตสาหกรรม กล่าวคือในช่วงนี้การผนวกเอาประเทศรอบนอกเข้าสู่ระบบทุนนิยมโลกนั้น มีรูปแบบครอบงำแบบอาณานิคมและกึ่งอาณานิคม บนพื้นฐานการบังคับให้มีการค้าเสรี โดยอาศัยสนธิสัญญาที่ไม่เท่าเทียมกัน

ในขั้นตอน "จักรวรรดินิยม" การทำให้มีลักษณะสากลของทุนได้ขยายขอบเขตไปถึงขั้นทำให้วงจรทุนเงินตรามีลักษณะสากลด้วย ซึ่งวัดได้จากปริมาณการส่งออกทุน หรือการลงทุนในต่างประเทศ (Palloix, 1977, p.7) การทำให้วงจรทุนเงินตรา

มีลักษณะสากลนั้น เริ่มขึ้น เมื่อระบบธนาคารได้เข้ามามีบทบาทสำคัญในระบบเศรษฐกิจโดย  
นายทุนธนาคารสามารถเข้าไปควบคุมระบบการผลิต เกิดการรวมตัวระหว่างทุนอุตสาหกรรม  
กับทุนธนาคารเป็น "ทุนการเงิน" (Finance Capital) สู่ (2528, หน้า 23)  
กล่าวว่า การทำให้ทุนมีลักษณะสากลในขั้นตอนใหม่เช่นนั้น จำเป็นต้องมีการเปลี่ยนแปลง  
ในความสัมพันธ์แบบศูนย์กลาง-รอบนอกที่สอดคล้องกัน ซึ่งได้แก่การผนวกเขตรอบนอกเข้า  
สู่ระบบทุนนิยมโลกได้ด้วยความรุนแรงและเป็นไปอย่างเหี้ยมโหดมากขึ้น บรรดาทุน  
ศูนย์กลางได้แข่งขันกันอย่างสุดเหวี่ยงท่ามกลางจักรวาลของอังกฤษ การแข่งขันนี้ได้  
นำไปสู่การพังทลายของระบบการค้าเสรี นโยบายลัทธิกีดกันทางการค้าและลัทธิพาณิชย์  
นิยมใหม่ได้ก้าวขึ้นมาเป็นอุดมการณ์ครอบงำแทนลัทธิการค้าเสรี

ในขั้นตอน "ปัจจุบัน" การทำให้มีลักษณะสากลของทุนได้แผ่ลุ่มไปทั่ว  
ทำให้แม่ตัวจริงของทุนการผลิตที่มีลักษณะสากลซึ่งวัดได้จากปริมาณการผลิตในต่างประเทศ  
(Foreign content) ซึ่งในขั้นตอนนี้จะเรียกว่าเป็นการทำให้มีลักษณะสากลของการผลิต  
(Internationalization of production) บริษัทข้ามชาติในทัศนะของ Pallsix  
จึงเป็นผล (ในระดับบริษัท) ของกระบวนการกลายเป็นสากลของทุนซึ่งมีขั้นตอนท้ายที่สุดเป็น  
การกลายเป็นสากลของการผลิต (Internationalization of production)

(ง) อำนาจจางโลก (hegemony) และ (จ) อุดมการณ์ที่ครอบงำ

คือการพิจารณาบทบาทของรัฐและอุดมการณ์ในฐานะเป็นโครงสร้างส่วนบน  
(superstructure) ที่จะสร้างความชอบธรรมให้แก่ความสัมพันธ์ที่ไม่เท่าเทียมกัน  
ระหว่างศูนย์กลางกับเขตรอบนอก (สู่, 2528 หน้า 19) แต่การตีความบทบาทของรัฐ  
และอุดมการณ์แบบ World system analysis เช่นนี้ยังมีลักษณะเป็นแบบ economic  
reductionism อยู่ ซึ่งเป็นจุดอ่อนที่สำคัญของแนวคิดแบบนี้

อย่างไรก็ดี เมื่อลองสรุปการเปลี่ยนแปลงโดยรวมในระบบเศรษฐกิจโลก  
ทุนนิยม ตามหัวข้อที่กล่าวมาแล้วข้างต้นจะเขียนเป็นตารางได้ดังตารางที่ 31 ต่อไปนี้ ซึ่งจาก  
ตารางที่ 31 นี้ เราจะเห็นได้ว่าการพัฒนาการของบริษัทข้ามชาติได้เกิดขึ้นมาจากการพัฒนาการของ  
บริษัทสมัยใหม่ที่เป็นรูปแบบหลักของสถาบันทุนตั้งแต่ปลายศตวรรษที่ 19 ซึ่งการเปลี่ยนแปลง  
เช่นนี้เกิดขึ้นภายใต้บริบท (context) ของการเปลี่ยนแปลงโดยรวมในระบบเศรษฐกิจ  
โลกทุนนิยม

สรุปรวมการเปลี่ยนแปลงในระบบเศรษฐกิจโลกทุนนิยม

| ช่วง           | วัฏจักรทางเศรษฐกิจ<br>(คลื่นยาว) | รูปแบบหลักทาง<br>สถาบันของทุน        | การทำให้วงจรทุนมี<br>ลักษณะสากล          | อำนาจเจ้าโลก                                                            | อุดมการณ์ที่ครอบงำ                                |
|----------------|----------------------------------|--------------------------------------|------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|
| 1793 - 1825    | ช่วงขยายตัว                      | กิจการส่วนตัว                        | วงจรทุนสินค้า                            | มั่นคงโดยมี                                                             | การค้าเสรี                                        |
| 1826 - 1847    | ช่วงตกต่ำ                        | ธุรกิจแบบครอบครัว                    |                                          | ศูนย์กลางเดียว<br>(สันติภาพอยู่ใต้<br>การนำของอังกฤษ)                   |                                                   |
| 1848 - 1873    |                                  |                                      |                                          |                                                                         |                                                   |
| 1874 - 1893    | ช่วงตกต่ำ                        | บริษัทสมัยใหม่                       | ทุนเงินตราและ<br>ทุนสินค้า               | ไม่มั่นคงโดยมี                                                          | ลัทธิกีดกันทาง                                    |
| 1894 - 1913    | ช่วงขยายตัว                      |                                      |                                          | หลายศูนย์กลาง                                                           | การค้าและลัทธิ                                    |
| 1914 - 1939    | ช่วงตกต่ำ                        |                                      |                                          | (เยอรมัน, สหรัฐ<br>ญี่ปุ่นมีอำนาจมากขึ้น)                               | พหุชนนิยมใหม่                                     |
| 1940-45 - 1969 | ช่วงขยายตัว                      | บริษัทข้ามชาติ                       | ทุนการผลิต<br>ทุนเงินตราและ<br>ทุนสินค้า | มีศูนย์กลางเดียว<br>(สันติภาพอยู่ใต้<br>การนำของสหรัฐ)                  | การค้าและการ<br>ลงทุนเสรี                         |
| 1970-ปัจจุบัน  | ช่วงตกต่ำ                        | บริษัทข้ามชาติ<br>รวมทั้งรัฐวิสาหกิจ | วงจรทุนทุกวงจร                           | หลายศูนย์กลาง<br>ญี่ปุ่น, โซเวียต<br>ชาติตะวันตกยุโรป,<br>จีนกำลังมาแรง | ลัทธิกีดกันทางการค้า<br>และลัทธิพหุชนนิยม<br>ใหม่ |

#### 4.2 การวิเคราะห์ในเชิง "เศรษฐกิจ/สังคมประชาคม/รัฐ"

("Economy/Civil Society/State" Paradigm)

[43]

การวิเคราะห์ในเชิง "เศรษฐกิจ/สังคมประชาคม/รัฐ" คือการวิเคราะห์ที่ยอมรับบทบาทของการต่อสู้ในสังคมที่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจ การเมืองระหว่าง เหล่านักทุนกับเหล่านักรัฐ อันเป็นปัจจัยสำคัญที่กำหนดพฤติกรรมของบรรษัทข้ามชาติ ผู้ที่เสนอให้ใช้แนวคิดแบบ "เศรษฐกิจ/สังคมประชาคม/รัฐ" ในการวิเคราะห์สังคมทุนนิยมในยุคปัจจุบันก็คือ Urry ผู้เขียน The Anatomy of Capitalist Societies : the economy, civil society and the state (1981) แต่ก่อนที่จะอธิบายถึงแนวคิดแบบ "เศรษฐกิจ/สังคมประชาคม/รัฐ" ของ Urry รวมทั้งการนำมันมาประยุกต์ใช้เป็นกรอบในการวิเคราะห์บรรษัทข้ามชาตินั้น ก่อนอื่นจะต้องเข้าใจว่า "สังคมทุนนิยม" ที่ Urry ต้องการจะทำการกายวิภาค(anatomize) นั้น คือ ทุนนิยมยุคหลัง (Late capitalism) หรือทุนนิยมในยุคปัจจุบัน มิใช่ทุนนิยมยุคต้น(Early capitalism) ทั้งนี้ก็เพราะว่าลักษณะของทุนนิยมยุคหลังกับทุนนิยมยุคต้นหรือทุนนิยมในสมัยของมาร์กซนั้นมีความแตกต่างกันค่อนข้างมาก ดังจะเปรียบเทียบให้เห็นได้ ดังตารางที่ 32 ความแตกต่างอันนี้เป็นผลลัพธ์ที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ โดยรวมในระบบเศรษฐกิจโลกทุนนิยมในช่วง 150 ปี ที่ผ่านมานี้ ดังได้กล่าวแล้วในหัวข้อที่ [42] โดยเฉพาะอย่างยิ่งเป็นผลจาก/ในเชิงสถาบันของทุนกับความเปลี่ยนแปลงในความสัมพันธ์ระหว่างทุนกับรัฐ สิ่งนี้ทำให้มีความจำเป็นจะต้องทบทวน กรอบความคิดอันมีลักษณะถาวรตายตัวแบบ "ฐาน/โครงสร้างส่วนบน" ของลัทธิมาร์กซ์ เพื่อเข้าถึงความเป็นจริงยิ่งขึ้นกว่าเดิม การเปลี่ยนแปลงของกรอบความคิด (paradigm) จะต้องถูกกำหนดโดยการเปลี่ยนแปลงที่เคลื่อนไหวอยู่ตลอดเวลาของทุนนิยมหรือกล่าวอีกนัยหนึ่ง เราจะต้องสร้างเตียงให้มีความยาว เหมาะสมกับความยาวของขาของคนนอน มิใช่ตัดขาของคนนอนให้ยาวเท่ากับขนาดของเตียง

เปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างทุนนิยมยุคต้นกับทุนนิยมยุคหลัง

|                                                                        | ทุนนิยมยุคต้น                                        | ทุนนิยมยุคหลัง                                                                 |
|------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|
| (1) รูปแบบทางกฎหมายของการเป็นเจ้าของ (Legal form of ownership)         | หน่วงเหนี่ยวได้เต็มที่ (exclusive detention)         | มีส่วนร่วมกันได้ผลประโยชน์ (beneficial participation)                          |
| (2) ความสัมพันธ์ทางสังคมของการครอบครอง (social relation of possession) | การครอบครองโดยยึดตัวบุคคล (personal possession)      | การครอบครองที่ไม่ยึดตัวบุคคล (Impersonal possession)                           |
| (3) รูปแบบของการควบคุมทางยุทธศาสตร์ (Mode of strategic control)        | การเป็นเจ้าของส่วนตัว (private ownership)            | ควบคุมผ่านการจัดกลุ่มผลประโยชน์ (control through a constellation of interests) |
| (4) รูปแบบของการหาทุน (Mode of funding)                                | ทุนของผู้ประกอบการ (entrepreneurial capital)         | ทุนการเงิน (ธนาคาร) (Finance capital)                                          |
| (5) รูปแบบของการจัดโครงสร้างทางชนชั้น (Mode of class structuration)    | การครอบงำโดยตัวบุคคล (personal domination)           | การครอบงำโดยโครงสร้างระบบ (structural domination)                              |
| (6) โครงสร้างตลาด (structure of market)                                | การแข่งขันระหว่างหน่วยย่อย ๆ (atomistic competition) | การแข่งขันระหว่างผู้ผลิตผูกขาดจำนวนน้อย (oligopolistic competition)            |

ตารางที่ 32 (ต่อ)

|                                                                                 | ทุนนิยมยุคต้น                                                 | ทุนนิยมยุคหลัง                                             |
|---------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|
| (7) รูปแบบของการเข้ามาเป็นสื่อ<br>ของรัฐ (mode of state<br>mediation)           | ปล่อยปละโดยเสรีให้ทำตาม<br>สะดวก (Facilitative)               | เข้ามาแทรกแซงทั้งทางตรง<br>และทางอ้อม<br>(interventionist) |
| (8) การเคลื่อนไหวของทุนระหว่าง<br>ประเทศ (movement of<br>international capital) | การลงทุนในรูปของการซื้อ<br>พันธบัตร (portfolio<br>investment) | การลงทุนในต่างประเทศ<br>โดยตรง (direct<br>investment)      |

ที่มา : John Scott, Corporations, Classes and Capitalism, 1979

p. 174

Urry จึงไม่เห็นด้วยกับการแบ่งสังคมออกเป็น 3 ระดับคือ ระดับเศรษฐกิจ, ระดับการเมือง และระดับอุดมการเพราะวิธีการแบ่งสังคมแบบนี้ก็คือ การแบ่งสังคมออกเป็นฐานเศรษฐกิจ (economic base) กับโครงสร้างส่วนบน (superstructure) อันเป็นวิธีการวิเคราะห์แบบลัทธิมาร์กซ์คลาสสิกซึ่ง Urry เห็นว่าจะทำให้ตกหลุมพรางในทางทฤษฎีของพวกเขา "economic reductionism" เขากลับเห็นว่าการแบ่งสังคมออกเป็น 3 ภาคคือ ภาคเศรษฐกิจ, ภาคสังคมประชาคม และภาครัฐ จะให้ "พื้นฐานที่ดีกว่า" ในการทำความเข้าใจสังคมทุนนิยมพัฒนาแล้ว" (Urry, 1981, p.3) และถ้าเป็นเช่นนั้นจริง การวิเคราะห์โครงสร้างสังคมแบบนี้น่าจะทำให้ "พื้นฐานที่ดีกว่า" ในการทำความเข้าใจบรรทัดฐานชาติซึ่งส่วนใหญ่มีกำเนิดมาจากประเทศทุนนิยมพัฒนาแล้ว" มากกว่าการวิเคราะห์ในเชิงเศรษฐศาสตร์การเมืองแบบเก่า ๆ (แบบฐาน/โครงสร้างส่วนบน)

การเสนอแนววิเคราะห์ใหม่ในเชิง "เศรษฐกิจ/สังคมประชาคม/รัฐ" ตั้งอยู่บนการวิจารณ์จุดอ่อนของวิธีคิดแบบ "ฐาน/โครงสร้างส่วนบน" ของลัทธิมาร์กซ์ซึ่งมีลักษณะสำคัญดังต่อไปนี้

ลักษณะสำคัญของวิธีคิดแบบ "ฐาน/โครงสร้างส่วนบน" ของลัทธิมาร์กซ์

- (1) แนวคิดหลัก (key category) คือ แบบวิถีการผลิต, พลังการผลิต, ความสัมพันธ์ทางการผลิต
- (2) โครงสร้างสังคม แบ่งออกเป็น 3 ระดับ คือ เศรษฐกิจกำหนดชนชั้น ชนชั้นจะกำหนดการเมือง และการเมืองจะกำหนดอุดมการ
- (3) รูปแบบของการเปลี่ยนย้ายสังคม โดยผ่านการปฏิวัติ (เท่านั้น)
- (4) สังคมนิยม เป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้
- (5) รูปแบบของการต่อสู้ คือการต่อสู้ทางชนชั้นเป็นรูปแบบสำคัญที่สุด
- (6) เส้นทางเดินของประวัติศาสตร์ เส้นตรง (linear) (ตีความแบบสตาลิน) กับหลายเส้น (multi-linear) (ตีความแบบทรอตสกี, เลนิน)

Urry เห็นว่าการวิเคราะห์สังคมทุนนิยมปัจจุบันโดยผ่านแนวคิดที่มีชื่อว่า "ฐาน/โครงสร้างส่วนบน" จากจุดยืนของนักปฏิวัตินั้นจะทำให้ได้ภาพที่ผิดเพี้ยนไปจากความเป็นจริง เพราะจากความจริงในประวัติศาสตร์ของประเทศทุนนิยมพัฒนาแล้ว ได้ชี้ให้เห็นว่า ผลของการต่อสู้ทางชนชั้น (the effects of class struggle) นั้นส่งผลในการบรรเทา (moderating), ปรับปรุง (reforming), ให้อิสระ (liberalising), เปลี่ยนแปลง (transforming) หรือเพิ่มความเข้มงวดในการควบคุมใช้อำนาจ (making more authoritarian) ต่อเหล่าโครงสร้างที่ดำรงอยู่ทางเศรษฐกิจ การเมือง และอุดมการณ์ของทุนนิยม (Urry, 1981, p. 16) มากกว่าที่จะ "ลดทอน" (reduce) การต่อสู้ทุกอย่างเพื่อเชื่อมโยงเข้ากับการปฏิวัติ

Urry ไม่เห็นว่า จะสามารถอธิบายลักษณะเฉพาะของสังคมหนึ่ง ๆ โดยใช้การแสดงออกแบบส่วนทั้งหมด (expressive totality) ที่เป็นการคลี่คลายทางตรรกะล้วน ๆ จากแบบวิถีการผลิตทุนนิยมได้เหมือนอย่าง that Marx ทำใน Das Kapital ตรงกันข้าม เขาพยายามจะชี้ให้เห็นว่าสังคมทุนนิยมในปัจจุบันมิได้ประกอบขึ้นมาเป็นองค์เอกภาพ (unity) ที่รองรับโดยกลไกการผลิตมูลค่าส่วนเกินและการยัดเยียดมูลค่าส่วนเกิน แต่สังคมประเภทนี้เป็นสังคมที่ประกอบขึ้นมาจากเหล่าปฏิบัติการทางสังคมที่มีลักษณะแตกต่างกันหลายรูปแบบ (patterned heterogeneous social practices) (Urry, 1981, p. 8 - 9)

"สังคมประชาคม" (civil society) จึงเป็นแนวคิดหลักของวิธีคิดแบบใหม่นี้ โดยที่สังคมประชาคมคือเหล่าชุด (sets) ของการปฏิบัติทางสังคมในเชิงสถาบันหรือเชิงโครงสร้าง (Urry, 1981, p.17) ฉะนั้น มันจึงครอบคลุมการปฏิบัติสารพัดตั้งแต่ความสัมพันธ์ภายในครอบครัวไปจนถึงตลาดสินค้า, ตั้งแต่องค์การสหภาพแรงงานไปจนถึงองค์การศาสนา (Urry, 1981, p.31) ลักษณะเฉพาะของสังคมประชาคมในสังคมหนึ่ง ๆ จึงเป็นตัวกำหนดลักษณะเฉพาะ หรือเอกลักษณ์ของสังคมนั้น ๆ (ทำให้แตกต่างไปจากสังคมอื่น) โดยที่เงื่อนไขที่กำหนดการดำรงอยู่ของสังคมประชาคมในสังคมทุนนิยมก็คือ การแบ่งแยกออกจากกันระหว่างการผลิตกับการไหลเวียนของสินค้า (Urry, 1981, p. 32)



ในขณะที่ปริมาณของการผลิต (production) ถูกจัดให้อยู่ในภาคเศรษฐกิจ ในภาคสังคมประชาคม จะประกอบขึ้นมาจาก 3 ปริมาณด้วยกันคือ ปริมาณของการไหลเวียนสินค้า (circulation), ปริมาณของการผลิตซ้ำ (reproduction) และปริมาณของการต่อสู้ (struggle) (Urry, 1981, p.73) ส่วนที่เหลือนอกจากที่เพิ่งกล่าวไปแล้วข้างต้นนี้จะถูกจัดให้อยู่ในภาครัฐ (state)

เพราะฉะนั้น ในเวลาที่พลังแรงงาน (labour-power) ทำการผลิตมูลค่าส่วนเกินในกระบวนการผลิต (ปริมาณของการผลิต หรือปริมาณที่อยู่ภายใต้การควบคุมของทุนอย่างเข้มงวด) แต่การผลิตซ้ำของพลังแรงงาน และการไหลเวียนของพลังแรงงาน (ซึ่งเป็นสินค้าชนิดหนึ่ง) จะดำเนินไปในปริมาณของสังคมประชาคม (Urry, 1981, p.39) ซึ่งนี่เป็นที่มาของการต่อสู้ทางสังคมในปริมาณนี้

ในการพิจารณาแบบแผนของการต่อสู้ทางสังคม Urry เสนอให้แบ่งแยกในทางมโนทัศน์ (concept) ระหว่าง (ก) "การต่อสู้ทางชนชั้น" กับ ข "เหล่าชนชั้นในการต่อสู้" (class-in-struggle) โดยที่ "การต่อสู้ทางชนชั้น" เป็นความสัมพันธ์ระหว่างนายทุนกับกรรมกรที่ถูกกำหนดทางโครงสร้างโดยการผลิตและการแสวงมูลค่าส่วนเกินของนายทุน จะไม่มีชนชั้นดำรงอยู่ยกเว้นในความสัมพันธ์ของการต่อสู้ระหว่างฝ่ายที่เป็นผู้ทำหน้าที่ของทุนกับฝ่ายที่ทำหน้าที่ของแรงงาน อันเป็นปัจจัยที่ขาดไม่ได้ สำหรับเศรษฐกิจแบบทุนนิยม เพราะฉะนั้น ชนชั้นต่าง ๆ จึงดำรงอยู่ในปริมาณของสังคมประชาคมเท่านั้น (Urry, 1981, p.66) ส่วน "เหล่าชนชั้นในการต่อสู้" เป็นความสัมพันธ์ที่ไม่จำเป็นต้องมีความเป็นปฏิปักษ์โดยตรงกับชนชั้นอื่น ชนชั้นที่วานได้แก่เจ้าที่ดิน, ชนชั้นกลางใหม่ (new middle class), นายทุนน้อย, กรรมาชีพพหุจรจัด (lumpenproletariat) "เหล่าชนชั้นในการต่อสู้" จึงแตกต่างกับ "การต่อสู้ทางชนชั้น" ใน 3 ประเด็นดังต่อไปนี้คือ ประเด็นที่หนึ่ง เราสามารถพิจารณาชนชั้น-ใน-การต่อสู้แต่ละกลุ่มโดยไม่จำเป็นต้องคำนึงถึงชนชั้นอื่นในฐานะที่เป็นคู่ปฏิปักษ์โดยตรง (อย่างเช่นในสังคมทั่วโลก ชนชั้นนายทุนอาจอยู่ในการต่อสู้โดยมิได้เป็นคู่ปฏิปักษ์โดยตรงกับเจ้าที่ดิน เหมือนกับชาวนา) ประเด็นที่สอง ดังนั้น ชนชั้น-ใน-การต่อสู้ จึงถูกกำหนดโดย

โครงสร้างจากความสัมพันธ์ทางการผลิตแบบทุนน้อยกว่า ความสัมพันธ์ระหว่างพวก  
นายทุนกับพวกกรรมกร และแม้แต่การต่อสู้ทางชนชั้นเองในบางสังคมก็อาจมีความรุนแรง  
น้อยกว่าสังคมอื่นก็เป็นได้ ทั้งนี้ก็เพราะว่าการต่อสู้เกิดขึ้นในปริมาณของสังคมประชาคม  
เพราะฉะนั้น เอกลักษณะหรือลักษณะเฉพาะของสังคมประชาคมนั้น (โดยเฉพาะทางด้าน  
วัฒนธรรม, ประเพณี) จะส่งผลกระทบต่อรูปแบบและเนื้อหาของการต่อสู้ด้วย (เช่น สังคม  
ญี่ปุ่น, การบริหารกิจการแบบญี่ปุ่น ที่ไม่ตั้งอยู่บนพื้นฐานของการต่อสู้ทางชนชั้นแบบความ  
ร่วมมือระหว่างชนชั้น) ประเด็นที่สาม เนื่องจากแต่ละชนชั้นใน "เหลาชนชั้น-ใน-  
การต่อสู้" มิได้ถูกกำหนดโดยความขัดแย้งที่เป็นปฏิปักษ์โดยตรงกับชนชั้นอื่น เพราะฉะนั้น  
ความขัดแย้งหลัก (dominant contradiction) จึงมิใช่ความขัดแย้งระหว่าง  
ผู้ปกครองกับผู้ถูกปกครอง แต่มักจะเป็นความขัดแย้งระหว่างรัฐกับประชาชน, กองทัพกับ  
พรรคการเมือง, ชาวนากับบรรษัทขนาดใหญ่ (ในปัญหามลภาวะ), กลุ่มผู้บริโภคกับ  
พ่อค้าผู้เอาเปรียบ, การต่อสู้เพื่อประชาธิปไตยของประชาชน (popular-democratic  
struggle) (อย่างเช่น การต่อสู้เรื่องรัฐธรรมนูญ) ก็น่าจะจัดอยู่ใน "เหลาชนชั้น-  
ใน-การต่อสู้" นี้

สำหรับรัฐ Urry เห็นว่าจะต้องพิจารณาบทบาทของรัฐโดย  
เชื่อมโยงกับความสัมพันธ์ทางการผลิต และเชื่อมโยงกับสังคมประชาคมในส่วนที่เชื่อมโยง  
กับความสัมพันธ์ทางการผลิต เขาเสนอว่า ลักษณะเฉพาะ ของรัฐทุนนิยม ไม่สามารถดึงมา  
ได้โดยตรงจากความสัมพันธ์ทางการผลิต แต่ความสัมพันธ์ทางการผลิตจะกำหนดเพียง  
ลักษณะทั่วไป ของรัฐทุนนิยมเท่านั้น กล่าวคือรัฐทุนนิยมจะมีรูปการที่เกิดขึ้นจากความ  
พยายามที่จะพุงเงื่อนไขทั้งหมดที่ทำให้การสะสมทุนอย่างมีกำไร (profitable  
accumulation) เป็นไปได้ภายในเขตแดนของตน (ซึ่งไม่จำเป็นจะต้องเป็น  
นโยบาย "ที่ดีที่สุด" สำหรับการสะสมทุนให้ได้กำไรมากที่สุดเสมอไป) กล่าวในความหมาย  
นี้เท่านั้นที่รัฐมีหน้าที่พิเศษคือทุนและต่อเงื่อนไขการสะสมทุนที่เปลี่ยนแปลงไปอยู่ตลอดเวลา  
ในส่วนที่เชื่อมโยงกับสังคมประชาคม เขาเสนอว่ารัฐทุนนิยมเชื่อมโยงกับสังคมประชาคม  
ใน 2 ทาง คือ หนึ่ง สังคมประชาคมจะกำหนดขีดจำกัด, ขอบเขต และเนื้อหาของรัฐ  
รวมทั้งการเปลี่ยนแปลงในรูปแบบ, หน้าที่และนโยบายของรัฐในข้อใจความด้วย ทั้งนี้

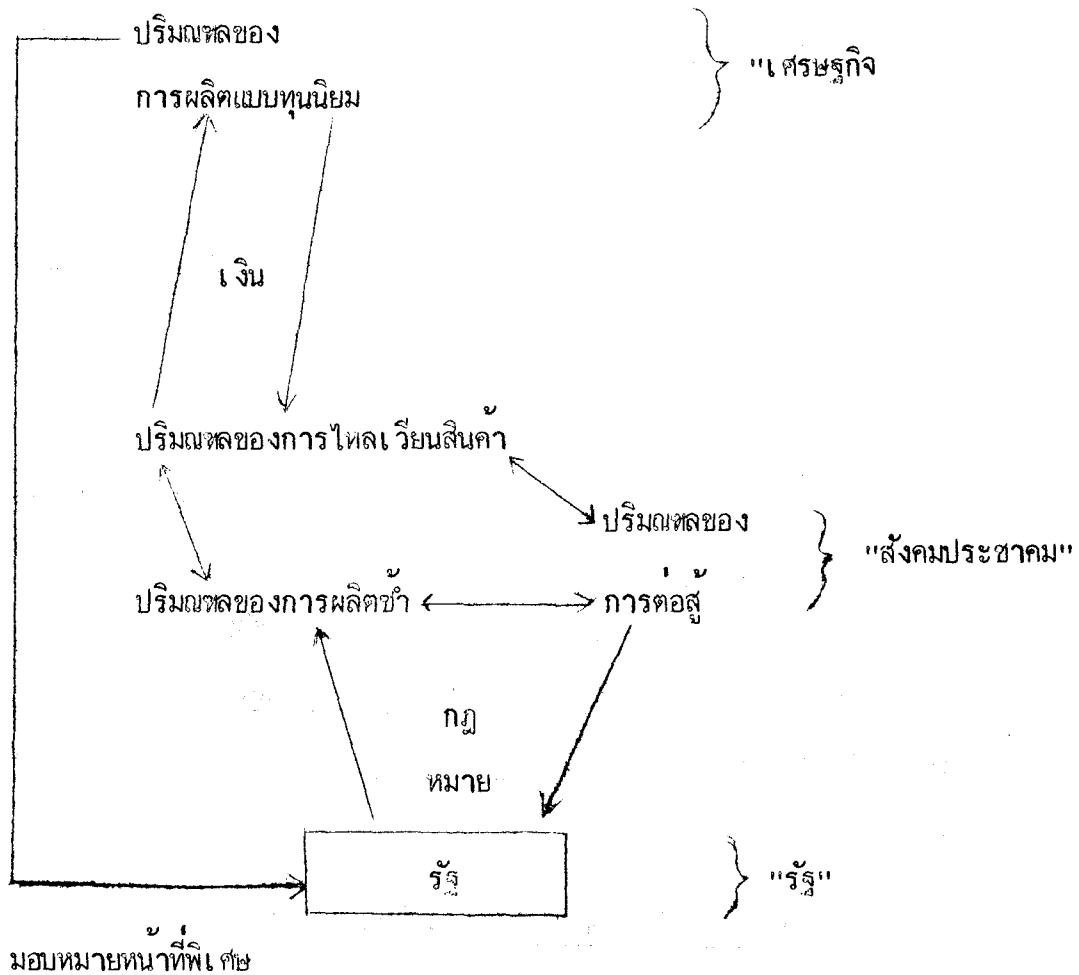
ก็เพราะว่ารัฐต้องดำเนินกิจกรรมของตนภายในบริบท (context) ที่มีความสัมพันธ์ในเชิงต่อสู้ซึ่งกัน (contending relations) ระหว่างกลุ่มสังคมในวงกว้าง ฉะนั้น รัฐจึงมิได้เป็นผู้ที่มีอำนาจทุกอย่าง (omnipotent) ตามใจตัว และก็มีได้เป็นข้าราชการของทุนที่ต้องตอบสนองต่อความต้องการและข้อเรียกร้องของ "เศรษฐกิจ" ทุกอย่าง สอง การกระทำของรัฐไม่เพียงแต่เป็นปฏิกิริยา (reaction) ที่มีต่อความสัมพันธ์ทางสังคมที่เป็นองค์ประกอบของสังคมประชาคม แต่ตัวรัฐเองก็เป็นฝ่ายเข้ากระทำความช่วยในการสถาปนาและพยุงการจัดดุลย์กำลังทางสังคมในรูปของ "power bloc" ซึ่งสิ่งนี้ทำให้รัฐไม่สามารถดำเนินนโยบายที่เป็นที่พอใจที่สุดจากจุดยืนของ "เศรษฐกิจ" (ทุน) ได้เสมอไป แต่จะต้องคำนึงถึงกลุ่มพลังอื่น ๆ ในสังคมด้วย (เช่น แรงงาน ผู้บริโภค กลุ่มศาสนา ฯลฯ)

และในขณะที่ "เงิน" เป็นตัวกลางที่เชื่อมเศรษฐกิจกับสังคมประชาคมเข้าด้วยกัน "กฎหมาย" ก็เป็นตัวกลางที่เชื่อมรัฐกับสังคมประชาคมเข้าด้วยกัน กล่าวคือ การเคลื่อนไหวของทุนในรูปของ 3 วงจร (วงจรทุนการผลิต, วงจรทุนสินค้า, วงจรทุนเงินตรา) ทำให้เงินตราเป็นตัวเชื่อมระหว่างการผลิต (ซึ่งอยู่ในภาคเศรษฐกิจ) กับการไหลเวียนสินค้า (ซึ่งอยู่ในภาคสังคมประชาคม) และการต่อสู้ภายในสังคมจะมีผลให้รัฐต้องเปลี่ยนแปลง, ปรับปรุง, ยกเลิก หรือออกกฎหมายใหม่ที่สอดคล้องกับความสัมพันธ์ทางกำลังในสังคมที่เปลี่ยนแปลงไป ซึ่ง "กฎหมาย" เหล่านี้ รัฐจะนำไปใช้กับทุนในปริบทของการผลิตซ้ำในสังคมประชาคม ในรูปของนโยบายสังคม, การศึกษา,สวัสดิการ, สาธารณสุข, แรงงาน ฯลฯ

ถ้าจะลองสรุปโครงสร้างพื้นฐานขององค์ประกอบสังคมแบบทุนนิยมตามวิธีวิเคราะห์ในเชิง "เศรษฐกิจ/สังคมประชาคม/รัฐ" ที่ไคกล่าวมาข้างต้นจะเป็นดัง แผนภูมิที่ 12 ต่อไปนี้

โครงสร้างพื้นฐานขององค์ประกอบสังคมแบบทุนนิยมในปัจจุบัน

(capitalist social formations)



ที่มา : John Urry, The Anatomy of capitalist societies, 1981, p. 116.

และถ้าหากเราจะใช้โครงสร้างพื้นฐานขององค์ประกอบสังคมแบบทุนนิยมในปัจจุบันที่ได้มาจากวิธีวิเคราะห์สังคมในเชิง "เศรษฐกิจ/สังคมประชาคม/รัฐ" อันนี้ ในการเฝ้ากรอบทางทฤษฎีของบรรษัทข้ามชาติ เราจำเป็นต้องผ่อนคลาย (relax) เงื่อนไขทางมโนทัศน์เพื่อสร้างมโนทัศน์หรือแนวคิดหลัก (key category) ที่จะใช้ในการศึกษาบรรษัทข้ามชาติดังต่อไปนี้

(ก) ปริมาณของการผลิตแบบทุนนิยม

เนื่องจากทุนนิยมยุคหลังมีโครงสร้างการตลาดเป็นแบบการผูกขาดโดยผู้ผลิตจำนวนน้อย (oligopoly) เพราะฉะนั้น ผู้ผลิตในปริมาณของการผลิตแบบทุนนิยมยุคปัจจุบันจะประกอบด้วย (1) รัฐวิสาหกิจ (state enterprises) (หรือทุนรัฐ, ทุนขุนนาง) (2) วิสาหกิจท้องถิ่นขนาดใหญ่ (local big company) (หรือทุนท้องถิ่นขนาดใหญ่) (3) บริษัทข้ามชาติ (หรือทุนต่างประเทศ) (4) วิสาหกิจท้องถิ่นขนาดกลาง-ย่อม (local small-medium enterprises)

อนึ่ง (2) กับ (4) อาจเรียกรวม ๆ กันได้เป็น indigenous firm (บริษัทท้องถิ่น)

(ข) รัฐ

เนื่องจากแผนภูมิโครงสร้างพื้นฐานขององค์ประกอบสังคมแบบทุนนิยมของ Urry มีลักษณะเป็นแบบประเทศเดียว (ซึ่งนี่เป็นจุดอ่อนของวิธีคิดของเขา) จึงจำเป็นต้องปรับปรุงให้มีลักษณะเป็นแบบระบบโลก โดยแบ่งประเภทของรัฐออกเป็น 2 ประเภท จากแง่มุมของการลงทุนของบริษัทข้ามชาติคือ (1) home country หรือประเทศที่ทำการลงทุนในต่างประเทศ กับ (2) host country หรือประเทศที่รับการลงทุนจากต่างประเทศ

(ค) ปฏิสัมพันธ์ระหว่างรัฐกับบริษัทข้ามชาติ (เขียนย่อ ๆ ว่า บริษัทข้ามชาติ/รัฐ)

ในการพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างรัฐกับทุน โดยเฉพาะอย่างยิ่งทุนสากลอย่างบริษัทข้ามชาติ สามารถพิจารณาได้จากแง่มุมต่าง ๆ ดังต่อไปนี้คือ

- (1) เทคโนโลยีกับบริษัทข้ามชาติ/รัฐ
- (2) การชำระเงินกับบริษัทข้ามชาติ/รัฐ
- (3) การใช้ทรัพยากรกับบริษัทข้ามชาติ/รัฐ
- (4) โครงสร้างตลาดกับบริษัทข้ามชาติ/รัฐ

(5) การกระจายรายได้กับบรรษัทข้ามชาติ/รัฐ

(6) การจ้างงานกับบรรษัทข้ามชาติ/รัฐ

ฯลฯ

จะเห็นได้ว่าคำศัพท์ต่าง ๆ ที่นิยมใช้กันในเวลาที่พูดถึงบรรษัทข้ามชาตินั้น สามารถอธิบายได้จากวิธีวิเคราะห์สังคมในเชิง "เศรษฐกิจ/สังคมประชาคม/รัฐ" ด้วย เหมือนกัน เพราะแนวมองแบบนี้เห็นว่าทั้งทุนและรัฐล้วนแล้วแต่เป็นสถาบันทางเศรษฐกิจ และการเมืองที่ทรงพลังมากที่สุดในระบบโลกปัจจุบัน ในการพิจารณาปัญหาบรรษัทข้ามชาติ กับประเทศกำลังพัฒนาอย่างเป็นจริง จึงมีข้อเสนอเกี่ยวกับการจัดบรรษัทข้ามชาติออกไปจากพรมแดน ของตน ซึ่งเป็นการกระทำที่ผิดกระแสโลก แต่อยู่ที่ว่าจะทำอย่างไรถึงจะสร้างอำนาจต่อรอง ให้แก่รัฐของประเทศกำลังพัฒนา เพื่อให้สามารถใช้ประโยชน์จากบรรษัทข้ามชาติในการ พัฒนา เศรษฐกิจได้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้และลดความเสียหายที่เกิดจากพฤติกรรมของบรรษัท ข้ามชาติให้เหลือน้อยที่สุดเท่าที่จะทำได้

[44]

#### 4.3 บรรษัทข้ามชาติกับวิสัยภาพของรัฐในการพัฒนาเศรษฐกิจ

เราสามารถสร้างแบบจำลองทางทฤษฎีเกี่ยวกับประสิทธิผลในการพัฒนา เศรษฐกิจของบรรษัทข้ามชาติต่อประเทศกำลังพัฒนาซึ่งรับการลงทุนจากต่างประเทศ โดย พิจารณาจาก

(ก) ประสิทธิผลของการปฏิรูปเทคโนโลยี [technological innovation effects)                      กับ

(ข) "synergistic effects" ต่ออุตสาหกรรมที่ดำรงอยู่แล้วใน ท้องถิ่น ซึ่งประสิทธิผลทั้ง 2 ประเภทนี้เป็นประสิทธิผลหลักที่สำคัญของประสิทธิผลในการ พัฒนาเศรษฐกิจ

ประสิทธิผลของการปฏิรูปเทคโนโลยี โดยปกติจะหมายถึงการยกระดับ ประสิทธิภาพทางเศรษฐกิจขององค์กร เศรษฐกิจโดยรวม โดยผ่านพฤติกรรมของบรรษัทข้ามชาติ

ในประเทศกำลังพัฒนา ในรูปของการนำเอาเทคนิคการผลิต เทคนิคการไหลเวียนสินค้า และเทคนิคการบริหารองค์การแบบใหม่เข้ามาใช้ ทำให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น แต่อาจจะเป็น ความผันที่เลื่อนลอยไปสักหน่อย ถ้าหากจะคิดว่าการนำเอาเทคโนโลยีจากบริษัทข้ามชาติ เข้ามาใช้ในประเทศกำลังพัฒนา จะทำให้เกิดการพัฒนาแบบ "ก้าวกระโดด" หรือการ เปลี่ยนแปลงอย่างฉับพลันในโครงสร้างเศรษฐกิจของประเทศกำลังพัฒนาเช่นนั้น ดังนั้น ณ ที่นี้ เราจะจำกัดความหมายของ "ประสิทธิผลของการปฏิรูปเทคโนโลยี" ให้แคบลง เป็นเพียง การทำให้ "synergistic effects" ต่ออุตสาหกรรมที่ดำรงอยู่แล้วใน ทองถิ่นบรรลุภาวะ "อุดมภาพ" (optimum)

ส่วน "synergistic effects" ต่ออุตสาหกรรมที่ดำรงอยู่แล้วใน ทองถิ่น ในที่นี้หมายถึงการที่ทั้งอุตสาหกรรมใหม่ (ของบริษัทข้ามชาติ) และอุตสาหกรรม เก่า (ของบริษัทท้องถิ่น) ต่างก็ใช้เทคโนโลยี, ข้อมูลข่าวสาร, อุปกรณ์ทุน, ทรัพยากร ธรรมชาติ และพื้นฐานอุตสาหกรรม (infrastructure) ร่วมกัน (อย่างมี ประสิทธิภาพ) ฉะนั้น ตามข้อสมมติฐานของแบบจำลองอันนี้จะเป็นว่า เมื่อใดก็ตามที่การ นำเอาเทคโนโลยีจากต่างประเทศเข้ามาใช้ ทำให้เกิด "synergistic effects" และประสิทธิภาพที่สูงขึ้นของอุตสาหกรรมที่ดำรงอยู่ก่อนแล้ว เมื่อนั้น พฤติกรรมของบริษัท ข้ามชาติในประเทศกำลังพัฒนาจะทำให้ประสิทธิผลในการพัฒนา เศรษฐกิจอยู่ในภาวะ "อุดมภาพ"

สำหรับเนื้อหาของพฤติกรรมหลัก ๆ ของบริษัทข้ามชาติที่ทำให้ "ประสิทธิผล ของการปฏิรูปเทคโนโลยี" กับ "synergistic effects" ต่ออุตสาหกรรมที่ดำรงอยู่แล้ว ในทองถิ่นอยู่ในภาวะ "อุดมภาพ" นั้น มีดังต่อไปนี้คือ "การพัฒนาปัจจัยการผลิต", "การ ขยายการลงทุนด้านอุปกรณ์ทุนสมัยใหม่", "การเผยแพร่เทคโนโลยีต่ออุตสาหกรรมท้องถิ่น" "การเผยแพร่ผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ สู่ตลาดท้องถิ่น", "การปรับปรุงระบบการไหลเวียนสินค้า ให้ทันสมัย" และ "การส่งเสริมการส่งออก" ฯลฯ

(1) "การพัฒนาปัจจัยการผลิต" หมายถึงพฤติกรรมของบริษัทข้ามชาติที่ทำให้เกิดการพัฒนาทรัพยากรธรรมชาติ ซึ่งสามารถนำมา refine และส่งออกให้แก่อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง, การพัฒนาการคมนาคม, การสื่อสาร, ระบบการศึกษา ตามมาด้วย พฤติกรรมของบริษัทข้ามชาติในเรื่องนี้ ถ้าได้ประสานงานกับ "ความร่วมมือทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ" ของรัฐบาลต่าง ๆ แล้ว จะยิ่งทำให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

(2) "การขยายการลงทุนด้านอุปกรณ์ทันสมัยใหม่" จะยกระดับผลผลิตภาพและเพิ่มปริมาณการผลิตทำให้โครงสร้างการผลิตของเศรษฐกิจท้องถิ่นสมบูรณ์ขึ้น เมื่อปริมาณการผลิตเพิ่มขึ้นจะทำให้การจ้างงานและรายได้ที่จับจ่ายใช้สอยได้ของประชาชนมีมากขึ้น ซึ่งส่งผลให้ปริมาณการบริโภค, ระดับการครองชีพ, ความกระตือรือร้นในการทำงานสูงขึ้น

(3) "การเผยแพร่เทคโนโลยีต่ออุตสาหกรรมท้องถิ่น" จะเป็นการส่งเสริมการลงทุนทางด้านการลงทุนที่ทันสมัยของบริษัทท้องถิ่น ซึ่งเป็นการส่งเสริมการขยายปริมาณการผลิต, การยกระดับผลผลิตภาพ และการจ้างงานอีกต่อหนึ่ง

(4) "การเผยแพร่ผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ สู่ตลาดท้องถิ่น" จะเป็นการส่งเสริมการแข่งขันทางการปฏิรูปเทคโนโลยี และสร้างโอกาสในการทำธุรกิจใหม่ ๆ ในอีกด้านหนึ่ง ก็เป็นการช่วยทำให้ความอุดมสมบูรณ์ยิ่งขึ้นในการบริโภคของประชาชน และมาตรฐานการครองชีพที่สูงขึ้นของประชาชนก็จะกระตุ้นความกระตือรือร้นในการทำงาน ทำให้การจ้างงานมีมากขึ้น

(5) "การปรับปรุงระบบการไหลเวียนสินค้าให้ทันสมัย" จะช่วยบรรเทาข้อจำกัดระหว่างผู้ผลิตกับผู้บริโภคที่ก่อให้เกิดการคั่งค้างไว้เกินควรของพ่อค้าขายปลีกและพ่อค้าขายส่ง กล่าวคือ โดยการกระตุ้นให้มีการแข่งขันกันในหมู่พ่อค้าขายส่งและพ่อค้าขายปลีก จะทำให้การบริการในการไหลเวียนสินค้าแก่ผู้บริโภคได้รับการปรับปรุงให้ดีขึ้น ทำให้ราคาสินค้ามีเสถียรภาพ ซึ่งเป็นการช่วยประหยัดรายจ่ายของประชาชนอีกต่อหนึ่ง

(6) "การส่งเสริมการส่งออก" ในรูปของ export processing Zone หรือเขตอุตสาหกรรมส่งออก และรูปแบบอื่น ๆ โดยร่วมมือกับบริษัทข้ามชาติจะเป็นตัวส่งเสริม



การเผยแพร่และการลงทุนด้านเทคโนโลยีที่ทันสมัย ทำให้อุตสาหกรรมท้องถิ่นมีกำลังแข่งขันกับต่างประเทศมากยิ่งขึ้น และเมื่อส่งออกได้มากขึ้นก็จะทำให้ดุลการชำระเงินดีขึ้น, ทำให้มีความสามารถในการนำเข้าอุปกรณ์ที่ทันสมัยจากต่างประเทศมากขึ้น ซึ่งทำให้โครงสร้างอุตสาหกรรมของประเทศได้รับการปรับปรุงให้ดีขึ้น

จากที่กล่าวมาทั้งหมดข้างต้น สามารถแสดงให้เห็นถึงบทบาทของบรรษัทข้ามชาติในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศกำลังพัฒนา ในรูปของแบบจำลองทางทฤษฎีดัง แผนภูมิที่ 13 ต่อไปนี้

ประจักษ์พบในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศกำลังพัฒนา



จะเห็นว่า ประสิทธิภาพเหล่านี้จะเป็นจริงขึ้นมาได้ก็ต่อเมื่อรัฐในประเทศกำลังพัฒนามีความสามารถและมีอำนาจต่อรองกับบริษัทข้ามชาติสูงพอที่จะใช้พฤติกรรมของบริษัทข้ามชาติมาเป็นประโยชน์ในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศตนได้ ซึ่งความสามารถและอำนาจต่อรองเช่นนี้จะปรากฏออกมาให้เห็นอย่างเป็นรูปธรรมในนโยบายพัฒนาอุตสาหกรรม นโยบายวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี, นโยบายส่งเสริมการส่งออก, นโยบายส่งเสริมการลงทุน, นโยบายแรงงานและการจ้างงาน, นโยบายการศึกษาและการพัฒนากำลังคน (ทรัพยากรมนุษย์), นโยบายเงินทุนและการเงินเพื่อสนับสนุนอุตสาหกรรมของประเทศ นโยบายการลงทุนทางบคลังเพื่อพัฒนาพื้นฐานอุตสาหกรรม, นโยบายการค้าระหว่างประเทศ ฯลฯ ซึ่งขอเรียกรวม ๆ ว่าเป็นฟังก์ชันนโยบาย (Policy function) ของประเทศกำลังพัฒนา หรือ วิสัยภาพของรัฐในการมุ่งมั่นพัฒนาประเทศ (developmental state) จากประสบการณ์ของบริษัทร่วมทุน (joint venture) ในลาตินอเมริกา การเพิ่มอำนาจการต่อรองกับบริษัทข้ามชาติของประเทศเหล่านี้ กระทำโดยผ่าน

- (ก) การเสริมความเข้มแข็งให้กับอำนาจในการตัดสินใจในระดับชาติ
- (ข) การเพิ่มพูนความสามารถของท้องถิ่นในการดำเนินกิจกรรมการผลิตแบบใหม่ที่มีประสิทธิภาพ

(ค) การเผยแพร่ทักษะในการต่อรองสำหรับการนำเอาปัจจัยจากต่างประเทศ (foreign input) มาใช้

(ง) การกระชับความร่วมมือทางเทคโนโลยีโดยผ่านการเพิ่มระดับการพึ่งพาซึ่งกันและกันในเศรษฐกิจระหว่างประเทศ (UNCTC, 1983a, p. 65) กล่าวคือ ในขั้นตอนปัจจุบัน นโยบายที่มีความเป็นจริงที่สุดสำหรับประเทศกำลังพัฒนานั้น มิใช่การมุ่งสร้างบริษัทขนาดใหญ่ที่มีความสามารถไปแข่งขันกับบริษัทข้ามชาติ แต่เป็นการเสริมสร้างความสามารถและความเป็นตัวของตัวเอง (autonomy) ของประเทศที่จะมีส่วนเข้าร่วมอย่างเป็นฝ่ายกระทำในเครือข่ายที่ซับซ้อนของการผลิตระหว่างประเทศ ซึ่งความสามารถที่ทำได้แก่

- (1) การสร้างแหล่งทดแทนอันใหม่ (new alternative sources) เพื่อรองรับการนำเข้าปัจจัยการผลิตจากต่างประเทศ
- (2) การเสริมสร้างทักษะในการต่อรองเพื่อกระจายเทคโนโลยีที่มาพร้อมกับการลงทุนจากต่างประเทศ
- (3) การพัฒนาเทคโนโลยีที่ถูกปรับให้เข้ากับเงื่อนไขท้องถิ่นในประเทศกำลังพัฒนา
- (4) การสนับสนุนการเข้าร่วมอย่างมีประสิทธิภาพของผู้ประกอบการท้องถิ่นในประเทศผู้รับการลงทุน และพยายามหลีกเลี่ยงการดำเนินธุรกิจที่ถูกผูกมัดในเรื่องการโอนย้ายเทคโนโลยี
- (5) การหลีกเลี่ยงความสูญเสียหรือการล่าช้าในการนำเข้าเทคโนโลยีจากประเทศอุตสาหกรรม
- (6) การปรับปรุงเงื่อนไขในการส่งออกและการนำเข้าสินค้าที่ค้าขายกับประเทศอุตสาหกรรม
- (7) การเอาชนะเครื่องกีดขวางทางการเงิน (financial barriers) เพื่อเข้าไปสู่กิจกรรมที่ใช้ทุนหนาแน่น
- (8) การส่งเสริมความร่วมมือกับบริษัทข้ามชาติจากประเทศพัฒนาแล้วที่ไม่เป็นแบบดั้งเดิม (non-traditional) ซึ่งได้แก่บริษัทขนาดกลาง, บริษัทที่รัฐเป็นเจ้าของ และบริษัทข้ามชาติที่มาจากประเทศโลกอุตสาหกรรม (UNCTC, 1983a, P. 67)

สิ่งที่พึงตระหนักอีกประการหนึ่งสำหรับกรอบทางทฤษฎีแบบนี้ (แบบนี้โอคลาสสิก) ก็คือ ทั้งบริษัทข้ามชาติและประเทศผู้รับการลงทุนจะใช้หลักเกณฑ์ผลได้กับผลเสีย (benefits and costs) มาเป็นเครื่องช่วยตัดสินใจในการลงทุนกับการลงทุน (ในรูปของ Matrix) อย่างเช่น ถ้ามองจากทัศนะของประเทศผู้รับการลงทุน หลักเกณฑ์ผลได้ผลเสียที่ใช้ตัดสินใจจะเป็นดัง ตารางที่ 33 และ ตารางที่ 34 ดังต่อไปนี้ ตารางที่ 33 เป็นการจัด Matrix ซึ่งแสดงถึงความสัมพันธ์ระหว่างประเทศผู้ลงทุนกับประเทศผู้รับการ

ลงทุน ในแง่ของปริมาณทุน ซึ่งเป็นการปูพื้นฐานไปสู่การจัด Matrix ซึ่งแสดงถึงผลกระทบของการลงทุนของบริษัทข้ามชาติต่อเหล่าประเทศผู้รับการลงทุนในด้านต่าง ๆ เช่น รายได้, การจ้างงาน, โครงสร้างอุตสาหกรรม, ดุลการชำระเงิน, การค้าระหว่างประเทศ, การโอนย้ายเทคโนโลยี ฯลฯ (ตารางที่ 34)

คราวนี้ ถ้าหันมามองจากทัศนะของบริษัทข้ามชาติ หลักเกณฑ์ผลได้ผลเสียที่ใช้ตัดสินใจลงทุนจะเป็นดังตารางที่ 35 ดังต่อไปนี้ ตารางที่ 35 นี้ เป็นตัวอย่างการจัด Matrix ซึ่งแสดงถึงการประเมินผลได้ ผลเสียในการลงทุนของบริษัทข้ามชาติในประเทศจีนยุคนโยบายสี่ทันสมัยจากจุดยืนของบริษัทข้ามชาติ

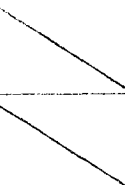
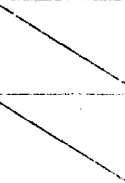
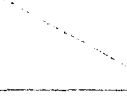
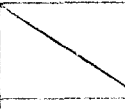
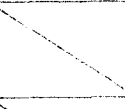
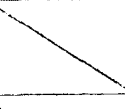
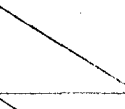
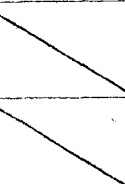
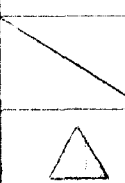
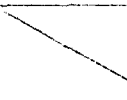
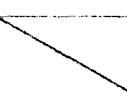
[45]

ที่กล่าวมาทั้งหมดข้างต้นเป็นการนำเสนอกรอบทางทฤษฎีสำหรับการวิเคราะห์บริษัทข้ามชาติ โดยผู้วิจัยพยายามที่จะเสนอกรอบทางทฤษฎีอันใหม่ที่รวบรวมจุดเด่น ๆ ของวิธีวิเคราะห์แบบระบบโลก, วิธีวิเคราะห์แบบมาร์กซิสต์และวิธีวิเคราะห์แบบนีโอคลาสสิกเข้าด้วยกัน โดยมีจุดประสงค์ที่จะปูพื้นฐานทางทฤษฎีโดยเฉพาะในเรื่อง ระบบโลก ซึ่งเป็นสภาพแวดล้อมของบริษัทข้ามชาติ กับเรื่อง ความสัมพันธ์ระหว่างทุนกับรัฐ ซึ่งเป็นความสัมพันธ์หลักที่กำหนดพฤติกรรมของบริษัทข้ามชาติในปัจจุบัน ในบทความนี้ ผู้วิจัยจะลงลึกไปพิจารณาถึง เหล่าปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดกิจกรรมของบริษัทข้ามชาติ

อนึ่ง เป็นที่น่าสังเกตว่า ในส่วนที่เกี่ยวกับทฤษฎีบริษัทข้ามชาตินี้ ทฤษฎีของนักเศรษฐศาสตร์การเมืองจะมีบทบาทที่ค่อนข้างเด่นมากในเรื่องการให้กรอบ (framework) ทางทฤษฎีและทางประวัติศาสตร์สำหรับการวิเคราะห์บริษัทข้ามชาติ ในขณะที่ทฤษฎีของนีโอคลาสสิกจะมีบทบาทที่เด่นมากในเรื่องของการวิเคราะห์เจาะลึกลงไปถึงเนื้อหารายละเอียดของการวิเคราะห์บริษัทข้ามชาติ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องของการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ (ซึ่งจะได้กล่าวต่อไปในหัวข้อที่ [47])

ตารางที่ 33

ประเทศผู้ลงทุนในต่างประเทศกับประเทศผู้รับการลงทุน

| HOME COUNTRY<br>HOST COUNTRY | DC                                                                                  | DC - R                                                                              | NIC <sub>S</sub>                                                                    | LDC                                                                                 | LDC-R                                                                               | TAX Haven                                                                             | EPZ                                                                                   | LLDC                                                                                  |
|------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| DC                           |    |    |    |    |    |    |    |    |
| DC-R                         |    |    |    |    |    |    |    |    |
| NIC <sub>S</sub>             |    |    |    |    |    |    |    |    |
| LDC                          |    |    |    |    |    |    |    |    |
| LDC-R                        |    |    |    |   |   |    |   |   |
| Tax Haven                    |   |   |   |   |   |   |   |   |
| EPZ                          |  |  |  |  |  |  |  |  |
| LLDC                         |  |  |  |  |  |  |  |  |

- หมายเหตุ (ก) DC หมายถึงประเทศพัฒนาแล้ว  
 DC-R หมายถึงประเทศพัฒนาแล้วที่มีทรัพยากร  
 NIC<sub>S</sub> หมายถึงกลุ่มประเทศอุตสาหกรรมใหม่  
 LDC หมายถึงประเทศกำลังพัฒนา  
 LDC-R หมายถึงประเทศกำลังพัฒนาที่มีทรัพยากร  
 Tax Haven หมายถึงเขตหรือประเทศที่ปลอดภาษี  
 EPZ หมายถึงเขตอุตสาหกรรมส่งออก (Export Processing Zone)  
 LLDC หมายถึงประเทศที่ยากจนที่สุด
- (ข)  หมายถึงมีจำนวนเงินลงทุนสูง  
 หมายถึงมีจำนวนเงินลงทุนน้อย  
 หมายถึงตอนนี้มีจำนวนเงินลงทุนน้อยมากแต่คาดว่าจะเพิ่มขึ้น  
 หมายถึงยากที่จะระบุสภาพที่เป็นจริงอย่างชัดเจน  
 หมายถึงแทบไม่มีเลยหรือมีก็เป็นกรณียกเว้น

ตารางที่ 34

Matrix ซึ่งแสดงถึงผลกระทบที่มีต่อประเทศผู้รับการลงทุน

| ประเทศผู้รับ<br>การลงทุน ผลกระทบ        | DC | DC-R | NIC <sub>S</sub> | LDC | LDC-R | Tax<br>Haven | EPZ | LLDC |
|-----------------------------------------|----|------|------------------|-----|-------|--------------|-----|------|
| รายได้,<br>การจ้างงาน                   |    |      |                  |     |       |              |     |      |
| โครงสร้าง<br>อุตสาหกรรม                 |    |      |                  |     |       |              |     |      |
| ดุลการชำระเงิน, การค้า<br>ระหว่างประเทศ |    |      |                  |     |       |              |     |      |
| การโอนย้าย<br>เทคโนโลยี                 |    |      |                  |     |       |              |     |      |
| อื่น ๆ                                  |    |      |                  |     |       |              |     |      |

ที่มา : ที่เดียวกับตารางที่ 33

ตารางที่ 35

The Matrix of Costs and Benefits

| Host Country                                            | Cost        |           |         |              |                     |        |
|---------------------------------------------------------|-------------|-----------|---------|--------------|---------------------|--------|
|                                                         | Negotiating | Operating | Dispute | Risk of Loss | Risk of Dissipation | Return |
| Import of plant and equipment                           | L           | L         | L       | L            | L                   | L      |
| Foreign credit                                          | L           | L         | L       | L            | L                   | L      |
| Licensing                                               | H           | H         | M       | L            | M                   | M      |
| Consulting                                              | L           | L         | L       | L            | L                   | L      |
| Management contract                                     | L           | L         | L       | L            | L                   | L      |
| Export                                                  | L           | L         | L       | L            | L                   | L      |
| Processing of imported material for export              | L           | M         | M       | M            | L                   | M      |
| Processing of imported intermediate products for export | L           | M         | M       | M            | L                   | M      |
| Export of goods with foreign designs                    | L           | M         | M       | M            | L                   | M      |
| Export of goods with foreign trademark                  | L           | M         | M       | M            | L                   | M      |
| Counterpurchase                                         | L           | M         | L       | L            | L                   | M      |
| Compensation trade                                      | L           | M         | M       | L            | L                   | M      |
| Leasing                                                 | L           | L         | L       | L            | L                   | L      |
| Import of complete plant                                | L           | M         | L       | L            | L                   | M      |
| Produit en main                                         | L           | M         | L       | L            | M                   | M      |
| Coproduction                                            | M           | M         | M       | M            | M                   | M      |
| Joint venture                                           | H           | H         | H       | H            | L                   | HL     |
| Foreign branch office                                   | H           | L         | H       | H            | L                   | HL     |

Note: H denotes high; L denotes low; M denotes medium; HL denotes either high or low.

<sup>1</sup>Transnational-corporation viewpoint.



บทที่ 5 เหล้าปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดกิจกรรมของบริษัทข้ามชาติ  
กับทฤษฎีการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ

[46]

กิจกรรมของบริษัทข้ามชาติที่ทำให้บริษัทข้ามชาติมีลักษณะต่างไปจากบริษัททั่วไปก็คือ การลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ หรือ การผลิตข้ามพรมแดน ซึ่งการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศนี้มีได้จำกัดเฉพาะการเคลื่อนย้ายทุนไปต่างประเทศเท่านั้น แต่ยังรวมไปถึงการเคลื่อนย้ายทรัพยากรประเภทอื่น อย่างเช่น องค์การบริหาร, บุคลากร, เทคโนโลยี ฯลฯ ไปต่างประเทศด้วย สำหรับเหล้าปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศนั้น ย่อมมีทั้งปัจจัยทางการเมืองและปัจจัยทางเศรษฐกิจ แต่เป็นที่น่าประหลาดว่า เท่าที่ผ่านมา มักไม่ค่อยมีการศึกษาเชิงประจักษ์ที่พยายามจะประสานการพิจารณาปัจจัยทางการเมืองและปัจจัยทางเศรษฐกิจเข้าด้วยกันอย่างเพียงพอในการอธิบายการกำหนดการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ จากแนวมองเช่นนี้ Schneider & Frey (1985) จึงได้แบ่งกลุ่มที่ทำการศึกษาเรื่องเหล้าปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศของบริษัทข้ามชาติออกเป็น 3 ประเภทคือ

(ก) ประเภทเน้นการเมืองมาก, เน้นเศรษฐกิจน้อย

(Much politics, little economics)

กลุ่มนี้ให้ความสนใจกับปัญหาที่ว่า ความไร้เสถียรภาพทางการเมืองจะส่งผลยับยั้งการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศเหมือนกับเข้าใจกันโดยทั่วไปหรือไม่ ตัวแทนของงานศึกษาประเภทนี้คือ Green (1972)

(ข) ประเภทเน้นเศรษฐกิจมาก, เน้นการเมืองน้อย

งานศึกษาเรื่องเหล้าปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศนั้น ส่วนใหญ่จะจัดอยู่ในประเภทนี้คือ เน้นศึกษาแต่เรื่องปัจจัยทางเศรษฐกิจโดยแทบจะไม่สนใจกับปัจจัยทางการเมืองเลย

(ค) ประเภทผสมผสานปัจจัยทางเศรษฐกิจและการเมืองอย่างไร้หลัก

(Unstructured amalgamation of economics and politics)

เป็นการศึกษาโดยใช้ตัวแปรเฉพาะ ที่ได้รับอิทธิพลทั้งทางด้านเศรษฐกิจและการเมือง อย่างเช่น การใช้ ตัวชี้ความเสี่ยงของประเทศ (country risk indicators) มากำหนดบรรยากาศในการลงทุน ซึ่งตัวชี้ความเสี่ยงของประเทศ เช่นนี้มีอยู่หลายชนิดด้วยกัน คือ The Business Environment Risk Index (BERI), World Political Risk Forecast (WPRF), The Political System Stability Index (PSSI) หรือ The Institutional Investor Credit Rating Index (IICRI)

จากนั้น Schneider & Frey ก็ได้ตั้งข้อสมมุติฐานทางทฤษฎีเศรษฐกิจที่ตรวจสอบได้ 6 ข้อ (เกี่ยวกับเงื่อนไขภายใน 3 ข้อ, เงื่อนไขภายนอก 3 ข้อ) และข้อสมมุติฐานทางทฤษฎีการเมืองที่ตรวจสอบได้อีก 4 ข้อ และข้อสมมุติฐานทางทฤษฎีเศรษฐกิจการเมืองที่ตรวจสอบได้อีก 1 ข้อ รวมเป็น 11 ข้อ เพื่อเปรียบเทียบแบบจำลองทางทฤษฎี (4 แบบ) อันได้แก่

(ก) 'Political' model

ซึ่งเน้นการตรวจสอบผลสะท้อนของความไร้เสถียรภาพทางการเมืองต่อกระแสเงินลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (โดยใช้ข้อสมมุติฐานข้อ 1 กับข้อ 7)

(ข) 'Economic' Model

ซึ่งเน้นตรวจสอบปัจจัยทางเศรษฐกิจที่กำหนดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (โดยใช้ข้อสมมุติฐานข้อ 1 ถึง ข้อ 6)

(ค) 'Amalgamated' model

ซึ่งใช้ Credit Rating Indicator ของสถาบันนักลงทุนระหว่างประเทศ อันรวมทั้งปัจจัยทางเศรษฐกิจและการเมืองเข้าไปในตัวอยู่แล้ว

(ง) 'Politico-economic' model

ซึ่งตรวจสอบทั้งปัจจัยทางเศรษฐกิจและการเมืองที่กำหนดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (โดยใช้ข้อสมมุติฐานทั้งหมด ตั้งแต่ข้อ 1 ถึงข้อ 11)

อนึ่ง ข้อสมมุติฐานทั้ง 11 ข้อที่กล่าวถึงในที่นี้เกี่ยวกับ

1. Real GNP per capita (รายได้ประชาชาติแท้จริงต่อหัว)

"ยิ่งมีรายได้ประชาชาติแท้จริงต่อหัวสูงมากเท่าใด การลงทุนโดยตรงก็จะยิ่งมีโอกาสได้กำไรสูงขึ้นเพียงนั้น"

2. Growth of real GNP

"ยิ่งมีอัตราการเจริญเติบโตของรายได้ประชาชาติแท้จริงสูง ก็จะยิ่งเป็นตัวดึงดูดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ"

3. Rate of inflation

"ยิ่งมีอัตราเงินเฟ้อสูง การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศก็ยิ่งจะมีแนวโน้มลดลง"

4. Balance of payments deficit

"ยิ่งมีการขาดดุลการชำระเงินมากเท่าใดก็ยิ่งจะมีผลลบต่อกระแสของเงินลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ"

5. Wage cost

"ยิ่งค่าจ้างแรงงานมีระดับต่ำเพียงใด การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศก็จะยิ่งมีโอกาสได้กำไรสูงขึ้นเพียงนั้น"

6. Skilled work force

"ยิ่งมีสัดส่วนของแรงงานที่มีทักษะอยู่มากเพียงใด ก็จะมีการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศมากขึ้นเพียงนั้น"

7. Political instability

"ยิ่งมีความไร้เสถียรภาพทางการเมืองมากเพียงใด ก็ยิ่งจะดึงดูดการลงทุนโดยตรงให้เขามาน้อยลงเพียงนั้น"

8. Government ideology

"ถ้าปัจจัยอื่นเหมือน ๆ กัน อุดมการณ์ของรัฐบาลที่เป็นแบบฝ่ายซ้าย  
มากเท่าใดก็ยิ่งจะส่งผลกระทบต่อการลงทุนโดยตรงเพียงนั้น"

9. Bilateral aid recieved from communist countries

"ยังมีสัดส่วนของความช่วยเหลือที่ได้รับจากกลุ่มประเทศคอมมิวนิสต์  
มากขึ้นเพียงใด แนวโน้มการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศก็จะลดลง  
เพียงนั้น"

10. Bilateral aid recieved from western countries

"ยังมีสัดส่วนของความช่วยเหลือที่ได้รับจากกลุ่มประเทศตะวันตกมากขึ้น  
เพียงใด แนวโน้มการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศก็จะเพิ่มขึ้นเพียงนั้น"

11. Political and economic multilateral aid

"ปริมาณความช่วยเหลือแบบพหุภาคี ทั้งทางเศรษฐกิจและการเมือง  
ยังมีมากเท่าใด ก็ยิ่งจะดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศเพียงนั้น"

จากนั้น Schneider & Frey ได้ตรวจสอบแบบจำลองทั้ง 4 แบบ  
ข้างต้น ด้วยวิธีการทางเศรษฐมิติโดยใช้ข้อมูลจากประเทศกำลังพัฒนามากกว่า 54 ประเทศ  
ในปี 1976, 1979 และ 1980 ซึ่งผลที่ออกมาปรากฏว่า "Politico-economic" Model  
มีค่า goodness of fit ( $\bar{R}^2$ ) มากที่สุดทั้ง 3 ปี รองลงมาคือ "economic" Model  
"Analganated" Model และ "Political" Model ตามลำดับ (Schneider &  
Frey, 1985, p. 168)

ผลจากการวิจัยของ Schneider & Frey ดังข้างต้น นั้นว่าได้  
ให้แง่คิดที่สำคัญว่า เหล่าปัจจัยที่กำหนดการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศของบรรษัทข้ามชาติ  
ในความเป็นจริงนั้น ทั้งปัจจัยทางเศรษฐกิจและปัจจัยทางการเมืองต่างมีความหมายสำคัญ  
ทั้งสิ้น (แม้ว่าปัจจัยทางเศรษฐกิจจะมีน้ำหนักมากกว่าก็ตาม) กล่าวในความหมายนี้งานวิจัย  
ของ Schneider & Frey นั้นว่าได้เสนอแง่มุมที่กว้างกว่า งานวิจัยของ Dunning

(1973) เรื่อง "The determinants of international production" ที่ส่วนใหญ่ เน้นไปที่ปัจจัยทางการตลาด อุปสรรคทางการค้าระหว่างประเทศ ค่าใช้จ่ายและ บรรยากาศการลงทุน (ซึ่งเสถียรภาพทางการเมืองเป็นส่วนหนึ่งของปัจจัยนี้) แต่ถากลาว จากอีกแง่หนึ่ง งานวิจัยชิ้นนี้ของ Schneider & Trey ก็ไม่ได้เสนอ "สิ่งใหม่" ในทางทฤษฎีแต่อย่างใด และยังไม่สามารถหักล้างทฤษฎี เศรษฐศาสตร์ที่ผ่านมาเกี่ยวกับการ ลงทุนโดยตรงในต่างประเทศด้วย เพราะทฤษฎีว่าด้วย (การกำหนด) การลงทุนโดยตรง ในต่างประเทศนั้น จะต้องตอบปัญหาต่อไปนี้ให้กระจ่าง คือ

(ก) ทฤษฎีว่าด้วย (การกำหนด) การลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ จะต้องอธิบายได้ว่า ทำไม จึงเป็นสิ่งที่คุ้มค่าสำหรับบริษัทหนึ่ง ๆ ที่จะลงทุนในต่างประเทศ นิยมแสดงว่ามันจะต้องมีความได้เปรียบบางอย่างที่บริษัทจะได้รับทดแทนมากกว่าค่าใช้จ่าย ที่จะต้องเสียเพิ่มเข้าไป เนื่องจากการไปดำเนินกิจการบริษัทลูกในประเทศที่รับการลงทุน ฉะนั้น จึงเป็นเรื่องสำคัญอย่างยิ่งที่จะต้องอธิบายแหล่งที่มาของความได้เปรียบอันนี้ ที่บริษัท ได้รับที่ทำให้บริษัทลูกของพวกเขาสามารถแข่งขันกับบริษัทท้องถิ่นและบริษัทลูกของบริษัท ข้ามชาติอื่น ๆ ได้ และที่สำคัญที่สุดก็คือจะต้องอธิบายว่าทำไมบริษัทถึงพอใจที่จะ เลือกวิธีการ ลงทุนโดยตรงมากกว่าการส่งออกและการให้สิทธิบัตร (licensing)

(ข) ทฤษฎีว่าด้วยการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศควรจะสามารอธิบาย แบบแผนการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศของแต่ละอุตสาหกรรมและแต่ละประเทศที่แตกต่างกันได้

(ค) ทฤษฎีว่าด้วยการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศควรจะสามารอธิบาย ลักษณะการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศซึ่งกันและกัน (cross-hauling หรือ bilateral FDI) ซึ่งเป็นปรากฏการณ์ที่เห็นทั่วไปในปัจจุบันที่บริษัทในประเทศ A ลงทุนใน ประเทศ B ขณะเดียวกัน บริษัทในประเทศ B ก็มาลงทุนในประเทศ A ด้วย เช่นกัน

ซึ่งการก่อตัวของทฤษฎีการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ เช่นที่ว่านี้ ใน  
ขณะเดียวกันก็เป็นวิวัฒนาการของทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ในส่วนที่เกี่ยวกับบรรษัทข้ามชาติใน  
ช่วงหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 ด้วย

### 5.1 วิวัฒนาการของทฤษฎีการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ

[47]

ก่อนที่จะมีการพัฒนาทฤษฎีการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ นักเศรษฐศาสตร์  
ส่วนใหญ่ให้ความสนใจกับการพัฒนาทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศเป็นหลัก เริ่มตั้งแต่สำนัก  
คลาสสิก Adam Smith ได้เสนอว่า "ความได้เปรียบของการแบ่งงาน" (ทาง  
สังคม) สามารถนำมาใช้ในระดักระหว่างประเทศได้ เช่นเดียวกับในระดับภายในประเทศ  
กล่าวคือ การค้าระหว่างประเทศแบบเสรีจะเกิดขึ้น ถ้ามีความต่างในด้านต้นทุนอย่างสมบูรณ์  
(absolute cost) เกิดขึ้น ต่อมา Ricardo ได้ยกตัวอย่างง่าย ๆ ที่แสดง  
ถึงการค้าระหว่างประเทศอังกฤษกับปอร์ตุเกส ระหว่างเสื้อผ้าของอังกฤษกับเหล้าองุ่นของ  
ปอร์ตุเกสโดยชี้ว่าสามารถเป็นไปได้และจะเป็นประโยชน์แก่ประเทศคู่ค้า ถ้าการค้านั้นตั้ง  
อยู่บนหลักของ "ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ" (comparative advantage)  
ในทฤษฎีของ Ricardo นั้น ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของประเทศหนึ่ง ๆ จะ  
ถูกกำหนดโดยความแตกต่างระหว่างประเทศในเรื่องผลผลิตภาพของแรงงาน ซึ่งเป็นผลมา  
จากความแตกต่างระหว่างประเทศในด้านเทคโนโลยีและฟังก์ชันการผลิต แต่ทฤษฎีนี้ไม่ได้  
อธิบายว่า ปัจจัยอะไรที่เป็นตัวกำหนดความไม่เท่าเทียมกันทางเทคโนโลยีระหว่างประเทศ  
นี้อีกทีหนึ่ง ดังนั้น แม้ทฤษฎีของ Ricardo จะสามารถอธิบายได้ว่าทำไมจึงเกิดการการค้า  
ระหว่างประเทศขึ้น เกิดในปริมาณเท่าใด และมีองค์ประกอบของสินค้าอย่างไร แต่ทฤษฎี  
ของ Ricardo ไม่อาจอธิบายการเกิดการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศได้ เพราะว่า  
ข้อสมมุติของทฤษฎีนี้ตั้งอยู่บนความไม่อาจเคลื่อนย้ายปัจจัยการผลิตระหว่างประเทศได้อย่าง  
สิ้นเชิง (complete international immobility of factors of production)  
แต่อย่างน้อย ทฤษฎีนี้ก็ช่วยให้เห็นถึงความเกี่ยวข้องของระหว่างการค้ากับการลงทุนโดยผ่าน  
ความแตกต่างระหว่างประเทศในด้านเทคโนโลยีและผลผลิตภาพ

เป็นความพยายามของสำนักนีโอ-คลาสสิกที่จะอธิบายว่า ทำไม ? ประเทศหนึ่ง ๆ จึงมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกสินค้าหนึ่ง ๆ จากทฤษฎี "factor endowment" ซึ่งได้รับการพัฒนาโดยนักเศรษฐศาสตร์ชาวสวีเดน 2 คนคือ

Heckscher กับ Ohlin ทฤษฎีของ Heckscher-Ohlin (H-O Theory)

นี้อธิบายการค้าของประเทศหนึ่ง ๆ ในส่วนของ "endowment" (หรือทรัพยากรที่จะก่อให้เกิดรายได้ขึ้นในอนาคต) ของเหลาปัจจัยการผลิต อันได้แก่ทุนกับแรงงานซึ่งเป็นตัวแทนของความได้เปรียบเฉพาะในทำเล location specific advantages

(endowments) ของประเทศต่าง ๆ ฉะนั้น ประเทศหนึ่ง ๆ จะมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบและจะส่งออกสินค้าเฉพาะสินค้าที่มีปัจจัยการผลิตอุดมสมบูรณ์ที่สุดและถูกใช้อย่างค่อนข้างเต็มที่ที่สุด ขณะเดียวกันก็จะนำเข้าสินค้าที่ปัจจัยการผลิตของมันมีความหา

ได้ยากในประเทศนั้น ข้อสมมุติของทฤษฎีของ Heckscher-Ohlin ยังกำหนดให้

ประเทศคู่ค้าทั้งสองมีปัจจัยป้อนเข้า (input) เป็นแบบเอกลักษณะ (homogeneous)

เพียง 2 ชนิดคือ แรงงานกับทุนซึ่งไม่สามารถเคลื่อนย้ายระหว่างประเทศได้ บริษัท

ทั้งหมดเป็นผู้กำหนดราคาเองภายใต้เงื่อนไขการแข่งขันระหว่างหน่วยย่อย ๆ; ไม่มีกำแพง

กีดขวางการค้าระหว่างประเทศกับไม่มีค่าธรรมเนียม (transaction cost) และรสนิยม

การบริโภคของแต่ละประเทศเหมือนกัน

ต่อมาทฤษฎีของ Heckscher-Ohlin ดังข้างต้นนี้ได้ถูกวิจารณ์ว่า ตั้งอยู่บนข้อสมมุติที่ไม่สอดคล้องกับความเป็นจริง ในประเด็นต่อไปนี้

1. การสมมุติให้ไม่อาจเคลื่อนย้ายปัจจัยการผลิตระหว่างประเทศ พังทลายการผลิตเหมือนกันหมดทุกประเทศ และการแข่งขันเป็นแบบระหว่างหน่วยย่อย ๆ เช่นนี้ย่อมมีนัยยะว่า ตลาดทั้งหลายสามารถดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพหรือไม่ยอมรับการมีความล้มเหลวของตลาดซึ่งไม่สอดคล้องกับความเป็นจริง

2. การสมมุติให้ไม่มีค่าใช้จ่ายในเรื่องข่าวสาร (information) และไม่มีกำแพงกีดกันการค้าและการแข่งขันซึ่งก็ไม่สอดคล้องกับความเป็นจริง

ซึ่งถ้าเป็นเช่นนี้ การค้าระหว่างประเทศจะเป็นเพียงรูปการเดียวที่เป็นไปได้ของการทำธุรกิจระหว่างประเทศ กล่าวคือในทฤษฎีของ Hecksher-Ohlin การลงทุนโดยตรงในต่างประเทศจะเป็นไปไม่ได้ แต่ทฤษฎีของ Hecksher-Ohlin ต่างกับทฤษฎีของ Ricardo ตรงที่ว่าทฤษฎีนี้สมมุติว่าฟังก์ชันการผลิตเหมือนกันทุก ๆ ที่ และข่าวสารเกี่ยวกับเทคโนโลยีสามารถใช้ได้อย่างเสรีและอย่างทันทีในทุก ๆ ประเทศ

[48]

ขณะที่แนวคิดหลัก ๆ ของ Hecksher สามารถสืบสาวต้นตอย้อนหลังไปได้ถึงปี 1919 แต่กว่าที่จะสถาปนาเป็นทฤษฎีของ Hecksher-Ohlin ซึ่งเป็นที่รู้จักกันทั่วไปได้ก็ปาเข้าไปเมื่อทศวรรษที่ 1950 แล้ว และช่วงเวลาว่า 20 ปีหลังจากนั้นก็เป็ประวัติศาสตร์ของการพยายามปรับปรุงทฤษฎีของ Hecksher-Ohlin ให้มีเนื้อหาที่สอดคล้องกับความเป็นจริง (realism) มากยิ่งขึ้นกว่าเดิม ซึ่งทิศทางการปรับปรุงทฤษฎีของ Hecksher-Ohlin นี้ได้กระทำใน 2 ทางคือ

#### (1) Neo-factor theories of trade

ซึ่งเป็นการขยายทฤษฎี H-O ซึ่งมีแค่ 2 ปัจจัยการผลิต ให้ครอบคลุมถึงปัจจัยการผลิตอื่น ๆ ที่เป็น location - specific endowments ด้วย โดยเฉพาะอย่างยิ่งปัจจัยจำพวกทรัพยากรธรรมชาติ และทรัพยากรมนุษย์ ซึ่งก็มีผลสำคัญในการกำหนด "ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ" เช่นเดียวกัน นอกจากนี้ neo-factor theories ยังเสนอให้ยอมรับความแตกต่างในคุณภาพของปัจจัยป้อนเข้า กล่าวคือทฤษฎีนี้ไม่เห็นด้วยกับการกำหนด "แรงงาน" (labour) ให้เป็นปัจจัยเดียว ๆ (single factor) ของการผลิต แต่เห็นว่าการลงทุนในทรัพยากรมนุษย์ หรือใน human capital อันได้แก่แรงงานที่มีทักษะสูง เป็นวิธี อาชีพและมีความสามารถในการจัดการหรือการบริหารย่อมสามารถสร้างความได้เปรียบในผลผลิตที่เป็นสินค้าที่ใช้ทักษะหนาแน่น (skill-intensive goods) ให้แก่ประเทศนั้นได้ เพราะฉะนั้น ทักษะของแรงงานจึงควรจะถูกพิจารณาเป็นปัจจัยที่สามของการผลิตนอกเหนือไปจากทุนและแรงงานในทฤษฎี H-O และทฤษฎีทรัพยากรมนุษย์อันนี้และที่ได้ช่วยทำให้ทฤษฎี H-O มีลักษณะทั่วไปยิ่งขึ้น กล่าวคือมีความเหมาะสมที่จะใช้กับกรณีของการค้าหรือการให้สิทธิ/ และการลงทุนระหว่างประเทศได้ เพราะฉะนั้น neo-factor theories จึงช่วยทำให้ความสัมพันธ์ระหว่างการค้ากับการลงทุนระหว่างประเทศชัดเจนยิ่งขึ้น



(2) Neo-technology theories of trade

ในขณะที่ข้อสมมุติของ Neo-factor theories ยังตั้งอยู่บนสภาพแวดล้อมที่เป็นการแข่งขันโดยสมบูรณ์ และพัฒนาทฤษฎี H-O ในรูปของการขยายทฤษฎี Neo-technology theories กลับถือเอาสภาพแวดล้อมที่เป็นการแข่งขันแบบไม่สมบูรณ์ เป็นจุดเริ่มต้นของการศึกษา และมุ่งไปที่การพัฒนาในทิศทางเดียวกับของ Ricardo กล่าวคือ สมมุติว่า ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบถูกกำหนดมาจากความแตกต่างระหว่างประเทศในด้านเทคโนโลยี ความแตกต่างที่สำคัญอีกประเด็นหนึ่งระหว่าง neo-factor theories กับ neo-technology theories ก็คือ ในขณะที่ neo-factor theories เน้นไปที่การอธิบายตัวแปรใหม่ ๆ ที่เป็นตัวกำหนด "location advantage" หรือ ความได้เปรียบจากทำเลของประเทศนั้น ส่วน neo-technology theories กลับให้ความสนใจกับการเป็นเจ้าของแต่เพียงผู้เดียวในทรัพย์สิน (asset) บางอย่างของบริษัท เช่น เทคโนโลยี ซึ่งก็หมายความว่าทฤษฎีนี้หันไปเน้นยังปัจจัยใหม่ ๆ ที่เป็นตัวกำหนด "Ownership advantage" (ความได้เปรียบจากการเป็นเจ้าของ) ของบริษัทในประเทศนั้น

อย่างเช่น Corden (in Dunning (ed.), 1974) ได้พยายามวิเคราะห์เหล่าปัจจัยที่มีอิทธิพลในการกำหนดทำเลของการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศของบริษัทข้ามชาติภายใต้กรอบทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศของสำนักนีโอคลาสสิก โดยเริ่มต้นจากการพิจารณาถึงลักษณะเฉพาะของบริษัทข้ามชาติ 5 ประการที่ "orthodox trade theory" ที่ผ่านมามีความสนใจคือ

(1) การเคลื่อนไหวของทุน (capital movements)

บริษัทข้ามชาติเป็นต้นนำ (conduct) ในการเคลื่อนย้ายทุนระหว่างประเทศ แต่ แกนทฤษฎี (the core theory) หรือองค์ทฤษฎีในรูปการที่ง่ายที่สุดของทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศกลับสมมุติว่าแต่ละประเทศมีสต็อกของปัจจัยการผลิตอยู่แล้ว" (p. 186)

(2) การเคลื่อนย้ายความรู้ (transfer of knowledge)

ขณะที่บทบาทสำคัญของบริษัทข้ามชาติอยู่ที่การเคลื่อนย้ายความรู้หรือเทคโนโลยีที่ปฏิบัติการระหว่างประเทศกลับถือว่าความรู้ไม่มีค่าใช้จ่ายและเคลื่อนไหวยระหว่างประเทศได้อย่างสมบูรณ์โดยไม่ก่อให้เกิดความสนใจกับกระบวนการเคลื่อนย้ายความรู้ (p. 186).

(3) ความสัมพันธ์ระหว่างบริษัท (connections between firms)

เนื่องจากบริษัทข้ามชาติมีการ "รวมตัวระหว่างประเทศ" (international integration) ฉะนั้น ความสัมพันธ์ทางการค้าระหว่างบริษัทจึงอาจมีรูปการหลักเป็นการค้าภายในบริษัท แทนที่จะเป็นการค้าระหว่างบริษัทซึ่งเป็นเอกเทศจากกันและกัน ซึ่งเรื่องนี้ไม่ค่อยได้อยู่ในความสนใจของทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศ (p. 187)

(4) การผูกขาดรายเดียวกับการผูกขาดโดยผู้ผลิตจำนวนน้อยราย (monopoly and oligopoly)

ขณะที่บริษัทข้ามชาติแข่งขันในตลาดระหว่างประเทศในฐานะที่เป็นผู้ผูกขาดการผลิตจำนวนน้อย (oligopolists) แต่ในทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศแบบดุลยภาพทั่วไป กลับไม่อนุญาตให้มีการดำรงอยู่ของการผูกขาดไม่ว่าจะเป็นแบบใด (p. 187)

(5) สวัสดิการของใครที่ใคร่รับมากที่สุด (whose welfare is being maximised)

เมื่อมีการดำรงอยู่ของบริษัทข้ามชาติ การพิจารณาปัญหาเศรษฐกิจแบบ normative ก็ไม่อาจหยุดยั้งความสนใจอยู่แค่การเพิ่มผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติหรือรายได้ทั้งหมดของประชากรให้ได้มากที่สุด แต่จะต้องมีการจำแนกระหว่างรายได้ที่ประชากรในท้องถิ่นได้รับกับรายได้ที่บริษัทต่างชาติได้รับ กล่าวคือ ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศที่ให้ความสนใจ แต่ "Pareto-efficiency" ในด้านหนึ่งก็จะละเลยปัญหาการกระจายรายได้ที่เกิดจากบริษัทข้ามชาติ (p. 189)

เมื่อพิจารณาถึงลักษณะเฉพาะของบรรษัทข้ามชาติเช่นข้างต้นแล้ว เวลาวิเคราะห์ถึงเหลาปัจจัยที่มีอิทธิพลในการกำหนดทำเลของการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศของบรรษัทข้ามชาติ Corden จึงต้องทำการถอดถอน (remove) ข้อสมมุติต่าง ๆ ของ Heckscher-Ohlin model เพื่อให้สามารถใช้วิเคราะห์บรรษัทข้ามชาติได้ควย ดังต่อไปนี้ (pp. 196 - 199)

- (ก) Two immobile factors (e.g. skilled and unskilled labour) and varying endowments of these factors between countries. อันนี้เป็นการถอดถอนข้อสมมุติของ H-O

model ที่ถือว่าแรงงานเป็นเอกพันธ์ (homogeneous) และไมอาจเคลื่อนย้ายระหว่างประเทศ โดยสมมุติให้ปัจจัยการผลิตที่ไม่อาจเคลื่อนย้ายระหว่างประเทศได้มี 2 ชนิดคือ แรงงานที่มีทักษะกับแรงงานที่ไม่มีทักษะ และสัดส่วนของปัจจัย 2 ชนิดนี้มีความแตกต่างกันไปตามแต่ละประเทศ เมื่อเป็นเช่นนี้ ผลผลิตที่ใช้แรงงานที่มีทักษะหนาแน่น (skilled labour-intensive products) จะถูกผลิตในประเทศที่มีแรงงานที่มีทักษะอยู่ค่อนข้างบริบูรณ์กว่า

- (ข) Production functions vary อันนี้เป็นการถอดถอนข้อสมมุติของ H-O model ที่ถือว่าฟังก์ชันการผลิตสำหรับสินค้าเดียวกันเหมือนกันในทุกประเทศ โดยสมมุติให้ฟังก์ชันการผลิตเปลี่ยนแปลงไปตามความแตกต่างของเงื่อนไขทางการเมือง หรือเงื่อนไขพื้นฐานอุตสาหกรรม (infrastructure ที่รัฐบาลอำนวยความสะดวก

- (ค) Transport costs exist อันนี้เป็นการถอดถอนข้อสมมุติของ H-O model ที่ถือว่าไม่มีค่าขนส่ง โดยสมมุติให้ค่าขนส่งแตกต่างกันไปมากอาจจะทำให้ไม่มีการค้าระหว่างประเทศ บริษัทจะเสนออุปทานสินค้าได้เฉพาะในตลาดท้องถิ่นเท่านั้น ฉะนั้นการมีค่าขนส่งจึงทำให้บริษัทมีแนวโน้มที่จะทำการผลิตในทำเลที่ใกล้ตลาด

- (ง) Tariffs, import restrictions and differences in taxation exist อันนี้เป็นการถอดถอนข้อสมมุติของ H-O model ที่ถือว่ากำแพงภาษีและการจำกัดการนำเข้าของรัฐบาล ไม่ดำรงอยู่ หรือไม่มีผลต่อการตัดสินใจ เกี่ยวกับทำเลของบริษัท โดยถือว่า การมีกำแพงภาษีหรือมีการจำกัดการนำเข้าของรัฐบาลและความแตกต่างในการเก็บภาษีจะส่งผล เช่นเดียวกับค่าขนส่งคือยับยั้งการค้าระหว่างประเทศ และกระตุ้นการผลิตในต่างประเทศของบริษัทข้ามชาติ
- (จ) Returns to scale are increasing rather than constant อันนี้เป็นการถอดถอนข้อสมมุติของ H-O model ที่ถือว่าผลตอบแทนต่อขนาดของเศรษฐกิจในฟังก์ชันการผลิตทั้งหมดมีค่าคงที่ โดยถือว่า การมี "economies of scale" และมีฟังก์ชันการผลิตที่แตกต่างกัน อาจทำให้บริษัทข้ามชาติมีแนวโน้มที่จะรวมศูนย์การผลิตในสถานที่หนึ่ง ณ ทำเลที่ใดที่หนึ่งโดยเฉพาะเนื่องจากมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ
- (ฉ) Production functions and factor endowments change over time อันนี้เป็นการถอดถอนข้อสมมุติของ H-O model ที่ถือว่าฟังก์ชันการผลิตและปัจจัยการผลิตที่เป็นทรัพยากรไม่เปลี่ยนแปลงไปตามกาลเวลา โดยถือว่า การเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นได้

---

อย่างเช่น พัฒนาการของระบบการศึกษาจะไปเพิ่มปัจจัยการผลิตที่เป็นทรัพยากรจำพวกทรัพยากรมนุษย์ ฯลฯ

- (ช) Knowledge is imperfectly mobile อันนี้เป็นการถอดถอนข้อสมมุติของ H-O model ที่ถือว่าความรู้และเทคโนโลยีสามารถเคลื่อนย้ายได้อย่างสมบูรณ์โดยที่ความมั่นคงเสียค่าใช้จ่ายและกินเวลาในการเคลื่อนย้ายความรู้ไปสู่ประเทศอื่นซึ่งทำให้ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบเปลี่ยนไปตามทฤษฎี "product cycle" ของ Vernon

จะเห็นได้ว่า บางส่วนของทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศแบบ orthodox ยังใช้ในการวิเคราะห์ การตัดสินใจเกี่ยวกับทำเลของบริษัทข้ามชาติ และผลกระทบต่อ กระแสการค้าโดยอ้อม แต่ความพยายามของ corden ก็ยังเป็นเพียงแต่การพิจารณาคำกล่าวของการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศในเชิงของ neo-factor theories เท่านั้น โดยที่ยังไม่สามารถผนวกเอาด้านที่เป็น neo-technology theories เข้ามาอยู่ในกรอบทฤษฎีแบบ orthodox ได้อย่างเพียงพอ

การปรากฏตัวของทฤษฎี neo-factor และ neo-technology ถือเป็นความก้าวหน้าทางทฤษฎีของทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศของสำนักเศรษฐศาสตร์นีโอ-คลาสสิก แต่อย่างไรก็ตาม ทฤษฎีเหล่านี้ยังไม่สามารถอธิบายปรากฏการณ์ของบริษัทข้ามชาติได้อย่างเป็นที่น่าพอใจ ที่เป็นเช่นนี้สาเหตุที่สำคัญประการหนึ่งเป็นเพราะไม่ได้มีการผนวกเอาความก้าวหน้าทางทฤษฎีในระยะหลัง ๆ ของทฤษฎีองค์การอุตสาหกรรม (industrial organisation) และเศรษฐศาสตร์ธุรกรรม (transactional economics) เข้ามาใช้ในการวิเคราะห์บริษัทข้ามชาตินั้นเอง

[49]

เหตุที่ไม่มีการผนวกเอาความก้าวหน้าทางทฤษฎีในระยะหลัง ๆ ของทฤษฎีองค์การอุตสาหกรรม เข้ามาในการศึกษาบริษัทข้ามชาติก็เพราะว่าก่อนทศวรรษที่ 1960 ทฤษฎีองค์การอุตสาหกรรม มีข้อจำกัดทางทฤษฎีใหญ่ ๆ อยู่ 2 ประการคือ

(1) ทฤษฎีองค์การอุตสาหกรรม ไม่ให้ความสนใจกับมิติระหว่างประเทศ (international dimension) เหมือนกับที่ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศในอดีต ไม่ให้ความสนใจกับมิติสถาบันหรือมิติองค์การอุตสาหกรรม

(2) ไม่มีการผนวกเอาความไม่สมบูรณ์ของตลาดในการทำธุรกรรม (transactional market imperfections) เข้ามาในการวิเคราะห์องค์การอุตสาหกรรม

ความก้าวหน้า (breakthrough) ทางทฤษฎีของทฤษฎีองค์การอุตสาหกรรม ในการวิเคราะห์กิจกรรมของบริษัทข้ามชาติเกิดขึ้นครั้งแรกเมื่อปี 1960 ในวิทยานิพนธ์ปริญญาเอก

ของ Stephen Hymer (1960) ซึ่งเขาได้เสนอว่า "ทฤษฎีของการดำเนินงานกิจการในต่างประเทศ เป็นส่วนหนึ่งของทฤษฎีบริษัท....ซึ่งเกี่ยวข้องกับเงื่อนไขที่กิจการของบริษัทในประเทศหนึ่งถูกรอบงำโดยบริษัทอื่น หรือ กิจการของบริษัทในหลาย ๆ ประเทศถูกรอบงำโดยบริษัทเดียวกัน" (Hymer, 1960, p.23) ฉะนั้น การที่บริษัทหนึ่ง ๆ จะทำการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศได้บริษัทนั้นจะต้องมีความได้เปรียบ (advantage) เหนือกว่า บริษัทท้องถิ่นในประเทศที่ไปลงทุนหรือเหนือกว่าบริษัทคู่แข่ง ซึ่งความได้เปรียบของบริษัทที่ว่ามี Hymer กล่าวว่า ได้แก่

- (ก) การครอบครองความรู้เกี่ยวกับฟังก์ชันการผลิตที่มีประสิทธิภาพกว่าที่ทำให้บริษัทสามารถไปจัดการผลิตด้วยต้นทุน (cost) ที่ต่ำกว่าของบริษัทอื่น หรือ
- (ข) การมีความสามารถที่เหนือกว่าในด้านการตลาด หรือ
- (ค) มีความสามารถในการจำแนกผลิตภัณฑ์ (the ability to differentiate products) (Hymer, 1960, p. 35 - 36) แต่ที่จริงถึงบริษัทของประเทศหนึ่งจะมีความได้เปรียบเหนือกว่าบริษัทของประเทศอื่น ก็มิได้หมายความว่าบริษัทนั้นจะไปลงทุนโดยตรงในต่างประเทศในรูปของการเป็นเจ้าของบริษัทในประเทศอื่นโดยทันที เพราะบริษัทสามารถส่งออกสินค้าซึ่งเป็นผลผลิตของความได้เปรียบนี้ไปยังประเทศอื่นก็ได้ หรือบริษัทก็ยังสามารถขายสิทธิบัตรเกี่ยวกับเทคโนโลยีที่มีความได้เปรียบนั้นไปก็ได้ (Hymer, 1960, p. 39) การที่บริษัทไม่เลือกวิธีส่งออกและไม่เลือกวิธีขายสิทธิบัตร แต่กลับมาเลือกวิธีการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศนั้นก็เพราะมีความไม่สมบูรณ์ของตลาด (market imperfections) ดำรงอยู่ (Hymer, 1960, p. 40) ซึ่งเกี่ยวกับเรื่องนี้ Kindleberger (1969, p. 13) กล่าวว่า "เพื่อความเจริญของการลงทุนโดยตรง จำเป็นต้องมีความไม่สมบูรณ์ของตลาดในเรื่องสินค้าหรือปัจจัยการผลิต (รวมถึงเทคโนโลยี) หรือมีการแทรกแซงในการแข่งขันโดยรัฐบาลหรือบริษัทต่าง ๆ" ความไม่สมบูรณ์ของตลาดทั้งในระดับประเทศและระดับระหว่างประเทศ เช่นนี้แหละที่ทำให้บริษัทข้ามชาติสามารถใช้ความได้เปรียบจากการผูกขาดหรือการเป็นเจ้าของเพื่อเป็นประโยชน์แก่ตนทั้งในตลาดภายในประเทศและในการผลิตระหว่างประเทศ

[50]

สรุปแล้ว "ความได้เปรียบจากการเป็นเจ้าของ" (ownership advantage) ที่บริษัทข้ามชาติมีอยู่นั้นได้แก่

(1) ความได้เปรียบทางเทคโนโลยีในความหมายกว้าง (Technological advantages)

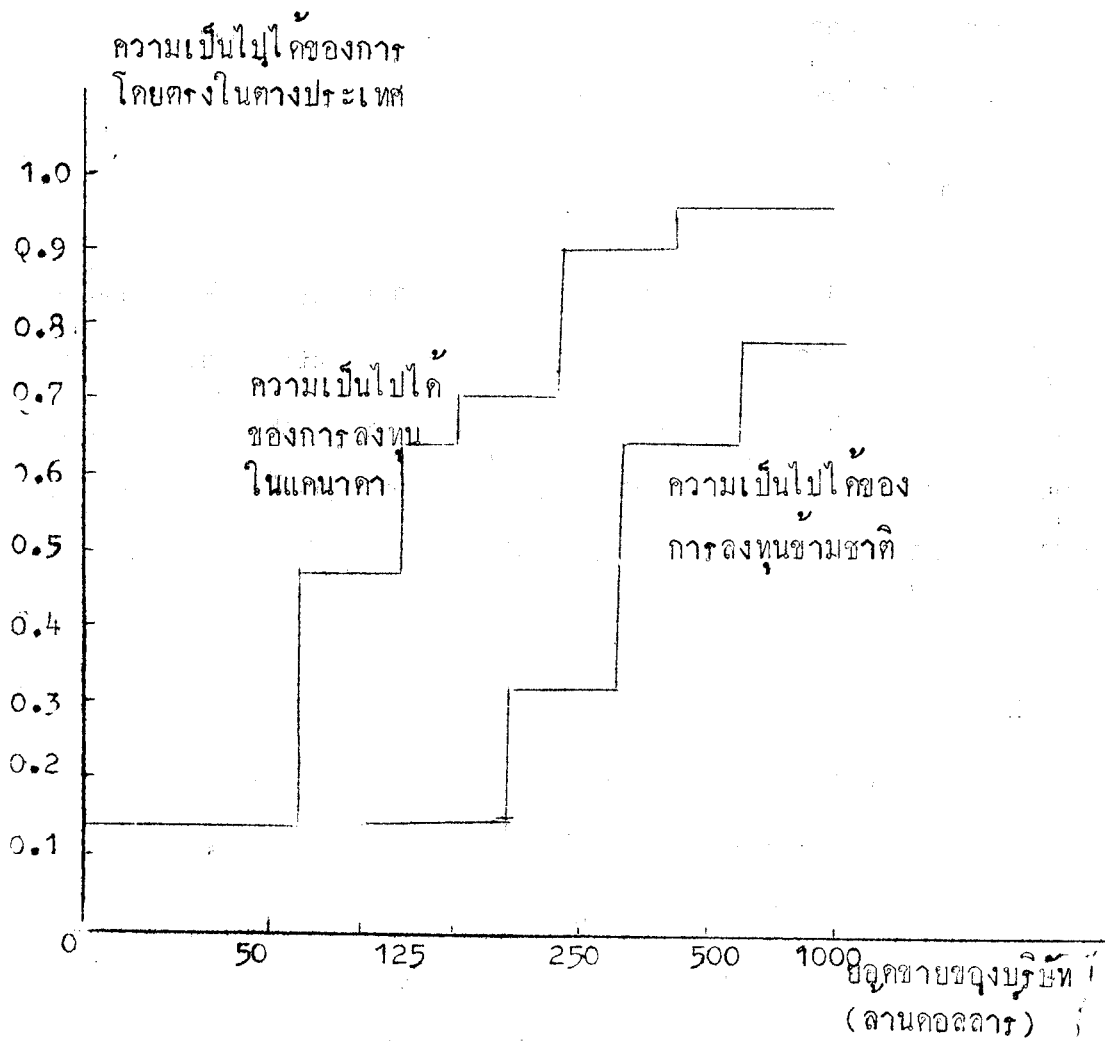
เทคโนโลยี, ขาวสาร, ความรู้, ทุนที่ไร้รูป (intangible capital และ "know-how" ล้วนเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดในการกำหนดความได้เปรียบจากการเป็นเจ้าของของบริษัทข้ามชาติ ฉะนั้น ความได้เปรียบทางเทคโนโลยีในความหมายกว้างนี้จึงไม่เพียงรวมถึงการค้นพบผลิตภัณฑ์ใหม่และกระบวนการผลิตใหม่ ๆ (new products and new production processes) โดยผ่านการลงทุนทางด้านการวิจัยและการพัฒนา (R&D) ของบริษัทข้ามชาติเท่านั้น แต่ยังรวมถึงความสามารถในการจำแนกผลิตภัณฑ์ (product differentiation) ซึ่งสะท้อนถึงทักษะในการตลาดโดยทั่วไป (general marketing skills) ของบริษัทและทักษะในการบริหารและการจัดตั้งองค์การที่เหนือกว่า (organisational skills and management techniques) ของบริษัทข้ามชาติอีกด้วย

(2) พฤติกรรมและโครงสร้างตลาดแบบ "ผูกขาดโดยผู้ผลิตจำนวนน้อย" ของบริษัทข้ามชาติ

เรื่องนี้เกี่ยวข้องกับความได้เปรียบทางเทคโนโลยีอยู่ค่อนข้างมาก เพราะมีแต่บริษัทขนาดใหญ่จึงจะสามารถปฏิรูปเทคโนโลยีที่ต้องใช้ค่าใช้จ่ายในการวิจัยและการพัฒนาจำนวนมหาศาลได้ และมีแต่บริษัทขนาดใหญ่ถึงจะมี "the economies of scale" ในการใช้ผลพวงจากการวิจัยและการพัฒนาได้ ยิ่งไปกว่านี้ การจะใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีเพื่อให้ได้กำไรอย่างเต็มเม็ดเต็มหน่วยนั้น บริษัทจะต้องมีลักษณะผูกขาดในระดับหนึ่ง เพื่อให้มีความลับของบริษัทรั่วไหลไปสู่บริษัทคู่แข่ง Horst (1972) ได้ทำการวิจัยเชิงประจักษ์เกี่ยวกับการลงทุนของสหรัฐอเมริกาในประเทศแคนาดาแล้วพบว่า ความได้เปรียบจากการเป็นเจ้าของที่สำคัญที่สุดในการอธิบายเรื่องการผลิตในต่างประเทศก็คือ ขนาดของบริษัท Horst เชื่อว่าขนาดของบริษัทมีความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดกับแนวโน้มที่จะไปลงทุนในต่างประเทศ (the propensity to invest abroad) กล่าวคือมีความเป็นไปได้ที่บริษัทจะกลายเป็นบริษัทข้ามชาติถ้าบริษัทมีขนาดใหญ่ขึ้นเรื่อย ๆ ดังแผนภูมิที่ 14 ต่อไปนี้

แผนภูมิที่ 14

ความสัมพันธ์ระหว่างขนาดของบริษัทกับความเป็นไปได้ของการลงทุน  
โดยตรงในต่างประเทศ





(3) ความสามารถในการบริหารและการประกอบการ (Managerial and entrepreneurial capacity)

การเป็นเจ้าของความสามารถในการบริหารงานและการประกอบการที่เหนือกว่า นอกจากจะเป็น "ความได้เปรียบ" อย่างหนึ่งในการทำธุรกิจแล้ว การที่ความสามารถอันนี้ยังถูกใช้ไม่เต็มที่ (under-utilised) ในขั้นตอนหนึ่งของการพัฒนาของบริษัทก็เป็นสาเหตุหนึ่งที่ผลักดันให้บริษัทหันมาดำเนินธุรกิจข้ามชาติด้วย กล่าวคือจะสามารถใช้ความสามารถในการบริหารและการประกอบการที่เหนือกว่านี้ได้อย่างเต็มที่ บริษัทต้องขยายกิจการหรือขนาดของบริษัทให้ใหญ่ขึ้น โดยเฉพาะการเจาะตลาดต่างประเทศหรือการขยายขนาดกิจการในต่างประเทศ (การผลิตในต่างประเทศ)

(4) ความได้เปรียบทางด้านเงินทุนและด้านการเงิน

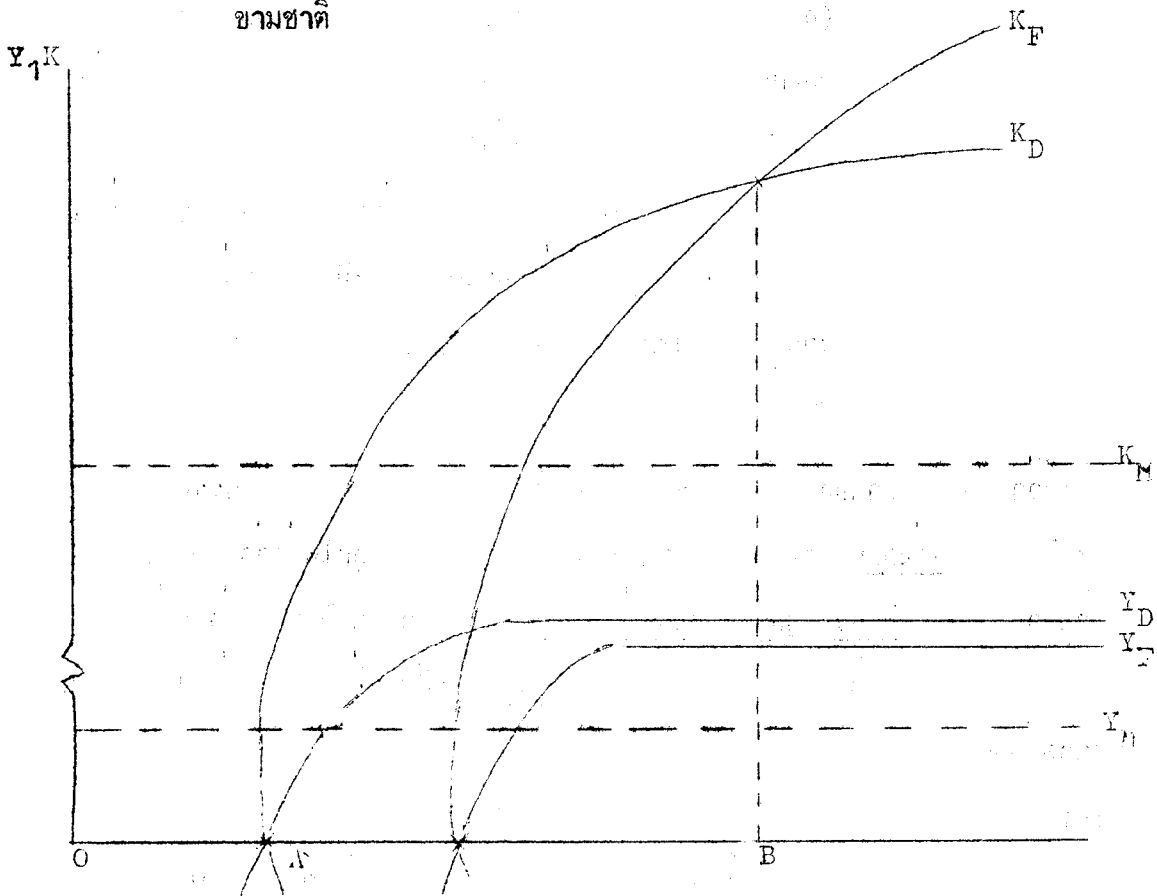
ความได้เปรียบทางด้านเงินทุนและด้านการเงินของบริษัทข้ามชาตินี้มาจากความไม่สมบูรณ์ของตลาดทุน (capital market imperfections) อย่างเช่นโดยทั่วไปบริษัทข้ามชาติก็สามารถกู้เงินด้วยอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าของบริษัทท้องถิ่นและความแข็งแกร่งของสกุลเงินตราของประเทศผู้ส่งออกทุนสามารถมีผลต่อการกำหนดความได้เปรียบของบริษัทข้ามชาติในการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ ดังแบบจำลองทฤษฎีของ Aliber (Aliber model) ต่อไปนี้

ตามแผนภูมิที่ 15

- (ก)  $y_M$  แสดงถึงกำไรจากการขายสินค้าส่งออกและ  $K_M$  แสดงถึง "มูลค่าที่เป็นทุน" (capitalised value) ของรายได้จากการขายนี้ของบริษัทจากประเทศผู้ลงทุน
- (ข) สมมุติให้บริษัทท้องถิ่นในประเทศผู้รับการลงทุนได้ใช้ความได้เปรียบที่มีอยู่ โดยแสดงออกมาในรูปของกระแสรายได้ (กำไร)  $y_D$  และ "มูลค่าที่เป็นทุน" ของรายได้  $K_D$  ของบริษัทท้องถิ่นในประเทศผู้รับการลงทุน

แผนภูมิที่ 15

แบบจำลองทฤษฎีของ Aliber ว่าด้วยทางเลือกในการใช้ความ  
ได้เปรียบจากการเป็นเจ้าของในการเจาะตลาดต่างประเทศของบริษัท  
ข้ามชาติ



ที่มา : Aliber, "A theory of direct foreign investment",

1970

(ค) สมมุติให้มีการผลิตในประเทศผู้รับการลงทุนโดยบริษัทจากประเทศผู้ลงทุน (บริษัทข้ามชาติ)  $Y_F$  จะแสดงถึงกระแสรายได้ (กำไร) และ  $K_F$  จะแสดงถึง "มูลค่าที่เป็นทุน" ของรายได้ของบริษัทข้ามชาตินี้ ค่าของ  $Y_F$  น้อยกว่า  $Y_D$  เพราะว่าบริษัทข้ามชาติต้องเผชิญกับค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม (additional cost) เนื่องจากการผลิตในต่างประเทศ (เมื่อเทียบกับบริษัทท้องถิ่นที่เป็นคู่แข่ง) ส่วน  $K_F$  เมื่อถึงระดับหนึ่งจะมีค่ามากกว่า  $K_D$  เนื่องจากผลกระทบของ "currency premium" และ "ความแข็ง" ของสกุลเงินตราของประเทศผู้ส่งออกทุน

จะได้ว่า ถ้าหากขนาดของตลาดในประเทศผู้รับการลงทุนต่ำกว่า OA บริษัทข้ามชาติจะเลือกวิธีการส่งออก ถ้าขนาดของตลาดในประเทศผู้รับการลงทุนใหญ่กว่า OB บริษัทข้ามชาติจะเลือกวิธีการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ แต่ถาตลาดมีขนาดอยู่ระหว่าง OA กับ OB บริษัทข้ามชาติจะเลือกวิธีการขายสิทธิบัตร เป็นวิธีที่เหมาะสมที่สุดในการเจาะตลาดต่างประเทศ

[51]

นอกจากความก้าวหน้าทางทฤษฎีในการวิเคราะห์กิจกรรมของบริษัทข้ามชาติ จะเกิดขึ้นในทฤษฎีองค์การอุตสาหกรรมแล้ว ยังเกิดขึ้นในทฤษฎีบริษัท (theory of the firm) ในรูปของการฟื้นฟูเศรษฐศาสตร์ว่าด้วยค่าธุรกรรม (transaction cost economics) ซึ่งการฟื้นฟูนี้เริ่มจากการหันไปประเมินงานเขียนของ Coase (1937) เรื่อง "The nature of the firm" ใหม่ ในงานเขียนชิ้นนี้ Coase ให้ความสนใจกับปัญหาที่ว่าทำไมบริษัทถึงปรากฏตัวขึ้นในเศรษฐกิจสินค้า ? "ซึ่งเหตุผลหลักของเรื่องที่ว่าทำไมการก่อตั้งบริษัทจึงมีกำไรน้อยอยู่ที่เพราะว่า มีค่าใช้จ่าย (ต้นทุน) ในการใช้กลไกราคา" (P. 336) ค่าใช้จ่ายที่เห็นได้ชัดในการจัดตั้ง (organising) การผลิตโดยผ่านกลไกราคาก็คือ (pp. 336-339)

(1) การใช้ขายในการกำหนดราคาที่เหมาะสม (relevant price) ว่าอยู่ที่ระดับใด

ตามข้อสมมุติของทฤษฎีราคาแบบสถิตย์ ราคาที่เหมาะสมของสินค้าทั้งหมดจะเป็นที่รู้ดีสำหรับปัจเจกชนทุกคน แต่ข้อสมมุติอันนี้ไม่จริงในโลกแห่งความเป็นจริง ฉะนั้นการใช้ขายอันนี้จึงไม่อาจหมดไป แต่อาจถูกทำให้ลดลงได้ด้วยการใช้ผู้เชี่ยวชาญที่จะขายข้อมูลเหล่านี้ โดยเฉพาะการใช้ขายในส่วนที่เกี่ยวกับการเจรจาตกลง (negotiating) และการสรุปสัญญาสำหรับแต่ละธุรกรรมที่เกิดขึ้นในตลาดทุกครั้ง กล่าวคือถ้าเป็นบริษัทการใช้ขายเหล่านี้จะลดลง เพราะการเจรจาทำสัญญาต่าง ๆ ที่เป็นสิ่งจำเป็นในตลาดจะถูกแทนที่โดยการร่วมมือและประสานงานผลิตภายในบริษัท

(2) การใช้ขายในการกำหนดพันธะสำหรับผู้ทำสัญญา

เนื่องจากมีค่าใช้จ่ายในการใช้กลไกราคา ฉะนั้น การทำสัญญาระยะยาวสำหรับการส่งป้อนสินค้าหรือบริการจึงเป็นที่ปรารถนามากกว่าการทำสัญญาระยะสั้นหลาย ๆ ครั้ง เพราะว่าการทำสัญญาระยะยาวครั้งเดียวจะช่วยหลีกเลี่ยงหรือลดค่าใช้จ่ายในการทำสัญญาระยะสั้นหลาย ๆ ครั้งได้ แต่เนื่องจากความยากลำบากในการคาดการณ์อนาคต ฉะนั้น ยิ่งระยะเวลาของการทำสัญญาในการส่งป้อนสินค้าหรือบริการยาวนานขึ้น ความแน่นอนความน่าพึงพอใจที่ผู้ซื้อคาดว่าจะได้รับจากผู้ขายที่เป็นคู่สัญญาจะลดลง บริษัทเป็นรูปการองค์การที่จะให้ความแน่นอนและความน่าพึงพอใจยิ่งขึ้นแก่การทำสัญญาระยะยาว เพราะทำให้พันธะนั้นมาอยู่ภายในบริษัทแทนที่จะอยู่ภายในตลาด

(3) ความเสี่ยงที่ตามมาพร้อม ๆ กับการทำสัญญา

ปัญหาความไม่แน่นอนโดยเฉพาะในเรื่องรูปแบบของการชำระหนี้เป็นปัญหาที่เกี่ยวข้องเป็นอย่างมากกับการดำรงอยู่ของบริษัท ถ้าเป็นธุรกรรมที่เกิดขึ้นจากแต่ละฝ่ายที่เป็นเอกเทศในตลาด ค่าความเสี่ยงในเรื่องนี้จะสูงกว่าธุรกรรมที่เกิดขึ้นภายในบริษัท

(4) ภาษีที่ถูกรัฐบาลเรียกเก็บเมื่อทำธุรกรรมโดยผ่านตลาด

ธุรกรรมที่ดำเนินไปโดยผ่านตลาดกับธุรกรรมที่ดำเนินไปภายในบริษัทจะถูกปฏิบัติโดยรัฐบาลต่างกัน ตัวอย่างที่เห็นได้ชัดก็คือ ภาษีจากการขาย (sales tax) จะเห็นว่าถ้าเป็นการขายโดยผ่านตลาด การขาย (ธุรกรรม) นั้นจะโดนเรียกเก็บภาษี แต่ถ้าเป็นการขาย (ธุรกรรม) แบบเดียวกันภายในบริษัท การขายนั้นจะไม่โดนเรียกเก็บภาษี เป็นต้น

การมีค่าใช้จ่ายในการใช้กลไกราคาเช่นนี้ จึงทำให้เกิด "ความได้เปรียบจากการทำให้เป็นภายในบริษัท (internalisation advantage) ขึ้น กล่าวคือ

ถ้าหากธุรกรรม (transaction) เหล่านั้น สามารถถูกทำให้ดำเนินไปภายในบริษัทด้วยค่าใช้จ่ายที่ต่ำกว่า ถูกทำให้ดำเนินไปโดยผ่านตลาดแล้ว ธุรกรรมเหล่านั้น จะถูกทำให้เป็นภายใน (internalised) โดยบริษัทและจะนำมาซึ่งการขยายใหญ่ขึ้นของบริษัทในรูปของธุรกรรมที่เพิ่มขึ้น (additional transactions) โดยการดำเนินของผู้ประกอบการ แต่การขยายขนาดของบริษัทโดยการขยายจำนวนธุรกรรมภายในบริษัทเช่นนี้ จะดำเนินไปจนถึงระดับหนึ่งเท่านั้น เพราะ

- (ก) เมื่อบริษัทมีขนาดใหญ่ขึ้น ผลตอบแทนต่อผู้ประกอบการจะลดลงเรื่อย ๆ หรือกล่าวอีกนัยหนึ่ง ค่าใช้จ่ายในการดำเนินธุรกรรมที่เพิ่มขึ้นภายในบริษัทจะสูงขึ้นจนถึงจุดหนึ่งที่ค่าใช้จ่ายในการดำเนินธุรกรรมที่เพิ่มขึ้นภายในบริษัท มีมูลค่าเท่ากับค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการดำเนินธุรกรรมโดยผ่านตลาด ซึ่งจุดนี้จะเป็นขนาดในดุลยภาพของบริษัท (equilibrium size of the firm)
- (ข) เมื่อจำนวนธุรกรรมที่ถูกดำเนินไปภายในบริษัทเพิ่มขึ้น ผู้ประกอบการอาจจะล้มเหลวในการใช้จ่ายการผลิตต่าง ๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด จนถึงจุดหนึ่งที่ความสูญเสียของการใช้ทรัพยากรของบริษัท มีมูลค่าเท่ากับค่าใช้จ่ายที่สูงเสียไปในการดำเนินธุรกรรมโดยผ่านตลาด หรือเท่ากับความสูญเสียที่ธุรกรรมนั้นถูกดำเนินไปโดยผู้ประกอบการของบริษัทอื่น
- (ค) ราคาอุปทาน (supply price) ของปัจจัยการผลิตอาจสูงขึ้น เพราะบริษัทขนาดเล็กมี "ความได้เปรียบอันอื่น ๆ" เทียบกว่าบริษัทขนาดใหญ่ เช่น มีแรงกดดันจากสภาพแรงงานในด้านการประกันสวัสดิการน้อยกว่า มีความแปลกแยก (alienation) ในการทำงานน้อยกว่า (รู้สึกเป็นเจ้าของงานมากกว่า) ฯลฯ

ในตอนแรก ๆ ทฤษฎีของ Coase (Coase Theorem) ถูกฟื้นฟูเพื่อนำไปประยุกต์ใช้กับบริษัทภายในประเทศแบบ multi-division (หัวข้อที่ [31], Williamson, 1973, chapter 7.) แต่ต่อมาได้มีการนำเอาแนวคิดเกี่ยวกับเรื่อง "การทำให้เป็นภายใน" (internalisation concept) หรือ "ความได้เปรียบจากการทำให้เป็นภายใน (บริษัท)" นี้มาประยุกต์ใช้กับกรณีของบริษัทข้ามชาติ กล่าวคือเสนอว่าบริษัทข้ามชาติจะเกิดขึ้นเมื่อมีค่าใช้จ่ายในการจัดสรรทรัพยากรระหว่างประเทศ โดย "การทำให้เป็นภายใน" น้อยกว่าค่าใช้จ่ายในการดำเนินธุรกรรมระหว่างประเทศโดยผ่านตลาด (Buckley and Casson, 1976, chapter 2) ซึ่งเรื่องนี้นับเป็นความก้าวหน้าก้าวใหญ่อีกก้าวหนึ่งของทฤษฎีการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศในช่วงกลางทศวรรษที่ 1970 [52]

วิวัฒนาการของทฤษฎีการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศในสาขาเศรษฐศาสตร์สายต่าง ๆ ดังที่ได้กล่าวมาข้างต้นนั้น เริ่มมาถึงจุดสูงงอม หรือจุดตกผลึกในช่วงตั้งแต่ครึ่งหลังของทศวรรษที่ 1970 กล่าวคือ ได้มีนักเศรษฐศาสตร์ชาวอังกฤษผู้หนึ่งที่ได้พยายาม "สังเคราะห์" (synthesize) เหล่าทฤษฎีที่ว่าด้วยปัจจัยที่กำหนดการลงทุนในต่างประเทศนั้นเข้าด้วยกัน โดยผนวกทฤษฎีทั้งหลายให้อยู่ภายใต้ทฤษฎีใหม่ที่ชื่อว่า "Eclectic Theory" ของการผลิระหว่างประเทศ นักเศรษฐศาสตร์ชาวอังกฤษผู้นี้คือ Prof. John H. Dunning ในงานเขียน 4 ชิ้นของเขาด้วยกันคือ

- (1) "Trade, Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise : A Search for an Eclectic Approach" (1977)
- (2) "Trade, Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise : Some Empirical Tests" (1980 a)

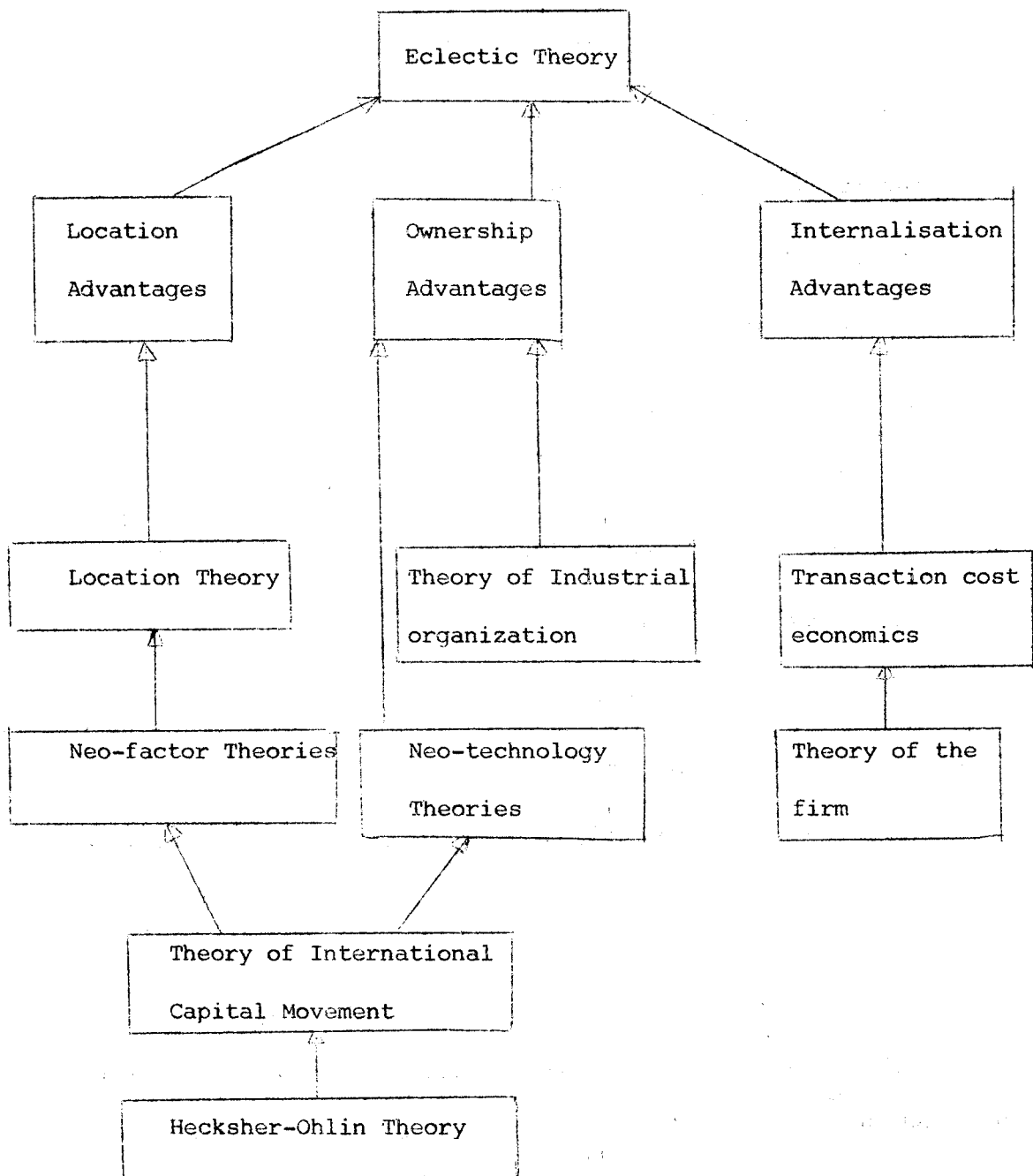
(3) "Explaining Changing Patterns of International Production :  
In Support of the Eclectic Theory", (1980 b)

(4) "Explaining the International Direct Investment Position of  
Countries : Towards a Dynamic or Development Approach,"  
(1981 a)

ซึ่งบทความทั้ง 4 ชิ้นนี้ได้อุทธรวมมาอยู่ในหนังสือเล่มเดียวของ Dunning  
ที่ชื่อ "International Production and the Multinational Enterprise"  
(1981, pp. 21-141) "Eclectic Theory"  
ของ Dunning จึงเป็นทฤษฎีเกี่ยวกับการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศของบริษัท  
ข้ามชาติที่มีลักษณะ ครอบคลุมที่สุด (comprehensive) เท่าที่เคยมีมาในประวัติศาสตร์  
ทฤษฎีการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ ดังจะเห็นได้จาก แผนภูมิที่ 16 ต่อไปนี้ ที่แสดงถึง  
วิวัฒนาการของทฤษฎีการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศไปสู่ "eclectic theory" ของ  
Dunning โดยสังเขป  
[53]

"eclectic theory" ของ Dunning สำหรับบางคนอาจจะ  
ไม่ใช่ทฤษฎีแต่เป็นเพียงกรอบ (framework) ทฤษฎีสำหรับอธิบายการลงทุน  
โดยตรงในต่างประเทศเท่านั้น (Chen, 1983, p.35) สำหรับบางคนทฤษฎีอันนี้ของ  
Dunning อาจจะเป็นทฤษฎีที่เป็นระบบที่สุดหรือครอบคลุมที่สุดในการอธิบายการลงทุน  
โดยตรงในต่างประเทศ การจะตีความ "eclectic theory" ไปในทำนองใด แม้จะขึ้น  
อยู่กับความเข้าใจทางทฤษฎีของกันผู้นั้น (ซึ่งรายละเอียดเกี่ยวกับ eclectic theory  
ของ Dunning นี้จะได้อธิบายต่อไปในบทที่ 6) แต่ผู้วิจัยออกจะไม่เห็นด้วยกับ Suzuki  
(1986, p. 16) ที่ตีความเหล้าปัจจัยที่กำหนดการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ โดยใช้  
"eclectic theory" ว่าประกอบขึ้นมาจากสมมุติฐาน 11 ประการ โดยสังกัดใน

วิวัฒนาการของทฤษฎีการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ ไปสู่ "eclectic theory"  
ของ Dunning โดยสังเขป



ที่มา : สรุปจากหัวข้อที่ [47] ถึง [51] ของบทนี้



"location advantages" 7 ประการ, สังกัดใน "ownership advantages" 3 ประการ และสังกัดใน "internalization advantages" อีก 1 ประการ โดยสมมุติฐาน (hypothesis) 7 ประการที่สังกัดใน "location advantages" ได้แก่

- (1) "differential rate of return" hypothesis
- (2) "portfolio" hypothesis
- (3) "output, market size and growth" hypothesis
- (4) "liquidity" hypothesis
- (5) "currency variations" hypothesis
- (6) "country-specific factors" hypothesis
- (7) "trade barriers" hypothesis

สมมุติฐาน 3 ประการที่สังกัดใน "ownership advantages" ได้แก่

- (8) "product cycle" hypothesis
- (9) "oligopolistic" hypothesis
- (10) "oligopolistic reaction" hypothesis

สมมุติฐาน 3 ประการที่สังกัดใน "internalization advantages" ได้แก่

- (11) "internalization" hypothesis

เพราะการตีความของ Suzuki เกี่ยวกับ eclectic theory ของ Dunning เช่นข้างต้นนี้ เป็นเพียงการตีความตามแบบ Agarwal ในงานสำรวจของเขาเรื่อง "Determinants of foreign Direct Investment : A Survey" (1980) เท่านั้น เพียงแต่ว่า Agarwal จัดสมมุติฐาน

ประการที่หนึ่งถึงประการที่สามข้างต้นอยู่ในจำพวกสมมุติฐานที่ตั้งอยู่บนตลาดที่สมบูรณ์ (hypothesis assuming perfect markets) (pp. 740-749), จัดสมมุติฐานประการที่สี่ถึงประการที่ห้าอยู่ในจำพวกสมมุติฐานที่ตั้งอยู่บนความโน้มเอียงในการลงทุน (hypothesis on the propensity to invest) (pp. 755-758), จัดสมมุติฐานประการที่หกอยู่ในจำพวกสมมุติฐานที่กำหนดการไหลเข้าของเงินทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (determinants of the inflow of FDI) (pp. 759 - 763) และจัดสมมุติฐานประการที่เจ็ดถึงประการที่สิบเอ็ดอยู่ในจำพวกสมมุติฐานที่ตั้งอยู่บนความไม่สมบูรณ์ของตลาด (hypothesis based on market imperfections) (pp. 749 - 754)

แม้ว่า Suzuki จะพยายามพัฒนาการตีความแบบ Agarwal ให้เป็นระบบที่ชัดเจนขึ้นโดยใช้การจัดประเภท (taxonomy) แบบ "eclectic theory" ก็ตาม แต่การทำเช่นนี้จะเป็น "eclectic taxonomy" (Dunning, 1982, p. 33) มากกว่าจะเป็นการอธิบายตัว "eclectic theory" และกลับทำให้ความหมายของ "eclectic theory" ของ Dunning คลุมเครือไปพร้อม ๆ กับการจัดประเภทแบบนี้

Calvet (1981) ในข้อเขียนของเขาเรื่อง "A Synthesis of foreign direct investment theories and theories of the multinational firm" กลับเสนอวิธีการจัดประเภทที่แตกต่างไปจากของ Agarwal โดยที่เขาจัดประเภทของเหลาทฤษฎีการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศตามกรอบวิธีคิดแบบความไม่สมบูรณ์ของตลาด (the market imperfections paradigm) ที่บุกเบิกโดย Hymer (1960) แทนนั้น ซึ่งถ้าจัดตามกรอบวิธีคิดแบบนี้ เหลาปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดการลงทุนในต่างประเทศจะแบ่งออกได้เป็น 4 ประเภทคือ

#### (1) market disequilibrium hypotheses

สมมุติฐานนี้มาจากการดำรงอยู่ของภาวะที่ไร้ดุลยภาพของตลาดปัจจัยการผลิตหรือตลาดแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ จึงทำให้เกิดการไหลของกระแสการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศจนกว่าตลาดจะเข้าสู่ดุลยภาพอีกครั้งหนึ่ง

(2) government-imposed distortions

สมมุติฐานนี้ตั้งอยู่บนบทบาทของรัฐบาลไม่ว่าจะเป็นของประเทศผู้รับการลงทุนหรือประเทศผู้ส่งออกทุนในการให้แรงจูงใจแก่บริษัทข้ามชาติในการไปลงทุนในต่างประเทศไม่ว่าจะเป็นในรูปของกำแพงภาษี, มาตรการจำกัดการนำเข้า ฯลฯ

(3) market structure imperfections

สมมุติฐานนี้ตั้งอยู่บนการดำรงอยู่ของโครงสร้างตลาดที่เป็นแบบผูกขาดโดยผู้ผลิตจำนวนน้อยที่ทำให้บริษัทที่ผูกขาดสามารถได้ประโยชน์จากการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ

(4) market failure imperfections

สมมุติฐานนี้ตั้งอยู่บนความล้มเหลวของตลาดที่มาจากผลกระทบภายนอก (external effects) สินค้าสาธารณะ (โดยเฉพาะความรู้, เทคโนโลยี) และ "economies of scale" ซึ่งทำให้เกิดแรงจูงใจในการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศหรือดำเนินธุรกรรมภายในบริษัทข้ามประเทศ แทนที่จะผ่านกลไกตลาด

การจัดประเภทของ Calvet แบบนี้ เห็นได้ชัดว่ามีลักษณะครอบคลุมน้อยกว่าแบบของ Agarwal แดจตุเด่นของ Calvet ในข้อเขียนชิ้นนี้กลับอยู่ที่ความพยายามในการเชื่อมทฤษฎีการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศเข้ากับทฤษฎีบริษัทข้ามชาติ ซึ่งเป็นการขยายจุดสนใจจากการเคลื่อนไหวของการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศไปสู่สถาบันที่กำหนดการลงทุน (หรือบริษัทข้ามชาติ) Calvet กล่าวว่าทฤษฎีที่อธิบายปรากฏการณ์ของบริษัทข้ามชาติมีอยู่ 3 ทฤษฎีด้วยกันคือ

(1) the appropriability theory of the multinational corporation

ทฤษฎีนี้อธิบายว่าเพราะการมีความสามารถในการเป็นเจ้าของส่วนตัว (private appropriability) ต่อผลตอบแทนจากการลงทุนในการผลิต "ข่าวสารที่มีค่า" (valuable information) นี้ออกมา 5 ขั้นตอนด้วยกันคือ ขั้นตอนพบผลิตภัณฑ์ใหม่ (new product discovery), ขั้นตอนพัฒนาผลิตภัณฑ์ (product development) ขั้นตอนสร้าง

ฟังก์ชันการผลิต (creation of the production function) ชั้นสร้างตลาด (market creation) และชั้นมีความสามารถเป็นเจ้าของผลตอบแทน (appropriability) ที่ได้จากสิ่งนี้

(2) the internalization theory of the multinational corporation

ทฤษฎีนี้อธิบายว่าการทำตลาดมาอยู่ภายใน (บริษัท) แบบข้ามประเทศ เป็นตัวการที่ทำให้เกิดบรรษัทข้ามชาติ (ดังได้กล่าวไปบ้างแล้วในหัวข้อที่ [51] และจะกล่าวโดยละเอียดในบทที่ 6)

(3) the diversification theory of the multinational corporation

ทฤษฎีนี้พยายามอธิบายจากแง่ของความไม่สมบูรณ์ของตลาดการเงินที่ทำให้ บรรษัทข้ามชาติกระจายการลงทุนไปหลาย ๆ ประเทศ (diversification) เพื่อลดความเสี่ยง

ผู้วิจัยเห็นว่า Calvet ไม่ประสบความสำเร็จเท่าที่ควรในการ "สังเคราะห์" ทฤษฎีการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศและทฤษฎีบรรษัทข้ามชาติ เพราะงานของ Calvet ไม่ครอบคลุมทั้งในส่วนของทฤษฎีการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ ซึ่งจำกัดเฉพาะกรอบวิธีคิดแบบความไม่สมบูรณ์ของตลาด และในส่วนของทฤษฎีบรรษัทข้ามชาติ ก็จำกัดเฉพาะกรอบวิธีคิดแบบ "market and hierarchies" (Calvet, 1981, p.51) เท่านั้น

[54]

สรุปแล้ว งานสำรวจเกี่ยวกับทฤษฎีการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศที่เด่นๆ ในช่วงทศวรรษที่ 1980 นอกจากงานเขียนของ Agarwal (1980) และ Calvet (1981) ที่กล่าวไปแล้ว ก็ดูเหมือนจะมีแต่งานเขียนของนักเศรษฐศาสตร์ในช่วงครึ่งแรกของ ทศวรรษที่ 1970 เท่านั้น อย่างเช่นงานเขียนของ Ragazzi (1973), Dunning (1973), Steven (1974) และ Hafbauer (1975).

## 5.2 เหล่าปัจจัยที่กำหนดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศในประเทศไทย

[55]

ในการสำรวจเหล่าปัจจัยที่กำหนดการลงทุนโดยตรง (จากต่างประเทศ) ในประเทศไทย Suehiro (1985, chapter 4) ได้ใช้ทัศนะของ Dunning (1973) เป็นหลักเกณฑ์ในการพิจารณาโดยถือว่าเหล่าปัจจัยหลัก ๆ ที่กำหนดการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศของบริษัทข้ามชาติอเมริกัน มีอยู่ด้วยกัน 4 ปัจจัยคือ

- (1) ปัจจัยทางด้านการตลาด (marketing factor) อย่างเช่น ขนาดของตลาด, ความคาดหวังเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของตลาดในอนาคต ฯลฯ
- (2) ปัจจัยทางด้านการลงทุนค่าใช้จ่าย (cost factor) อย่างเช่น ต้นทุนทางด้านการจ้างแรงงาน, ความสามารถในการเข้าถึงวัตถุดิบ, ค่าขนส่ง, ค่าใช้จ่ายทางด้านการเงิน ฯลฯ
- (3) อุปสรรคทางการค้า (trade barriers) โดยเฉพาะอุปสรรคทางการกำแพงภาษี
- (4) สิ่งจูงใจสำหรับการลงทุน (investment incentives) อย่างเช่น การส่งเสริมการลงทุน, โครงสร้างพื้นฐานอุตสาหกรรม, นโยบายแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ฯลฯ

Suehiro กล่าวว่า ในกรณีของประเทศไทย ปัจจัยที่ (1), (2) และ (4) ดูเหมือนว่าจะมีบทบาทที่สำคัญในการกำหนดกิจกรรมการลงทุนโดยตรงของบริษัทข้ามชาติในประเทศไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ปัจจัยที่ (1) ทางด้านการตลาดจะมีความสำคัญมากที่สุด และในสมมุติฐาน (hypothesis) 4 ประการที่เขาคิดว่าสามารถอธิบายถึงกิจกรรมระหว่างประเทศของบริษัทข้ามชาติในประเทศกำลังพัฒนา อันได้แก่

Hypothesis (1) "product cycle model"

Hypothesis (2) "off-shore type vertical investment theory หรือ  
"the international sub-contracting system theory"

Hypothesis (3) "the monopolistic advantage theory."

Hypothesis (4) "the theory of bandwagon effect", หรือ "the  
theory of oligopolistic reaction"

นั้น มีสมมุติฐานประการที่ (2) อันเดียวที่เขาเห็นว่าไม่อาจใช้กับกรณีของประเทศไทยได้ เพราะบรรษัทข้ามชาติที่เขามายังประเทศไทยในช่วงก่อน ๆ นั้น มีจุดประสงค์หลักเพื่อเจาะตลาดท้องถิ่นมากกว่าและตัวรัฐบาลไทยเองในขณะนั้นก็ยังไม่ได้ใช้นโยบายให้สิ่งจูงใจในการลงทุนเพื่อส่งเสริมการส่งออกอีกด้วย สำหรับสมมุติฐานประการที่ (1) และ (4) นั้น Suehiro เห็นว่าใช้ในการอธิบายการกำหนดการลงทุนโดยตรงในประเทศไทยของ บรรษัทข้ามชาติญี่ปุ่น ในด้านอุตสาหกรรมสิ่งทอ, รถยนต์, เครื่องไฟฟ้า ได้เป็นอย่างดี ในขณะที่สมมุติฐานประการที่ (3) และ (4) นั้น ใช้ในการอธิบาย การกำหนดการลงทุนโดยตรงในประเทศไทยของ บรรษัทข้ามชาติยุโรปและอเมริกา ในด้านอุตสาหกรรมปิโตรเลียม เคมี, เครื่องอุปโภค บริโภค ได้เป็นอย่างดี

แต่งงานสำรวจเกี่ยวกับแหล่งปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศในประเทศไทยอย่างค่อนข้างครอบคลุมนั้นคิดว่าได้แก่ วิทยานิพนธ์ของ

Jeerasak (1985) เรื่อง "Private direct foreign investment and Thai economy" ในนั้น Jeerasak ได้สรุปงานศึกษา 6 ชิ้น ที่ใช้ "the survey approach" ในการศึกษาเกี่ยวกับแหล่งปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศในประเทศไทย ดังตารางที่ 36 โดยให้คะแนนมากน้อยตามลำดับความสำคัญ ดังนี้ 5 คะแนน เท่ากับ สำคัญมาก, 4 คะแนน เท่ากับ สำคัญ, 3 คะแนน เท่ากับ ปานกลาง 2 คะแนน เท่ากับ ไม่สำคัญมาก และ 1 คะแนน เท่ากับ ไม่สำคัญเลย จากตารางที่ 36

จะพบว่าปัจจัยทางการตลาดโดยเฉพาะการปกป้องตลาดที่มีอยู่เดิมหรือเพื่อพัฒนาตลาดใหม่ในประเทศไทยนั้นเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญที่สุดต่อการกำหนดการลงทุนโดยตรงของบรรษัทข้ามชาติในประเทศไทย ซึ่งก็สอดคล้องกับทัศนะของ Suehiro ที่เพิ่งกล่าวไปข้างต้น ส่วนที่กล่าวถึงระหว่าง Jeerasak กับ Suehiro นั้น คงเป็นความต่างในทางทฤษฎี กล่าวคือ ในขณะที่ Jeerasak ให้ความสำคัญกับ "Oligopolistic Reaction Hypothesis" ในฐานะที่เป็นทฤษฎีหลักในการอธิบายพฤติกรรมของบรรษัทข้ามชาติในประเทศไทย Suehiro กลับให้ความสำคัญกับทฤษฎีนี้ ในฐานะที่เป็นทฤษฎีร่วม (hypothesis ที่ 4) ที่ใช้อธิบายได้ทั้งพฤติกรรมของบรรษัทข้ามชาติจากญี่ปุ่น และบรรษัทข้ามชาติจากยุโรป-อเมริกา โดยให้ความสำคัญกับการอธิบายความแตกต่างในพฤติกรรมของบรรษัทข้ามชาติจากญี่ปุ่น (hypothesis ที่ 1) และของบรรษัทข้ามชาติจากยุโรป-อเมริกา (hypothesis ที่ 3) ด้วย

สำหรับงานสำรวจชิ้นล่าสุดเกี่ยวกับเหล่าปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (โดยเฉพาะจากญี่ปุ่นอันเป็นการสานต่องานวิจัยของ ดร.สมศักดิ์ เต็มบุญเลิศชัย) นั้น ได้แก่ วิทยานิพนธ์ของ Suzuki (1986) ซึ่งผลของการสำรวจของเขาเป็นดังตารางที่ 37 จากตารางนี้จะพบว่า ปัจจัยทางจุลภาคข้อ (3) "เพื่อแข่งกับการลงทุนของคู่แข่ง" อันเป็น Oligopolistic reaction hypothesis นั้น ไม่ได้เป็นปัจจัยที่สำคัญเลยในการกำหนดการลงทุนของบรรษัทข้ามชาติญี่ปุ่นในประเทศไทย (ซึ่งต่างกับทัศนะของ Jeerasak ที่เพิ่งกล่าวไปข้างต้น) แต่ปัจจัยทางจุลภาคเรื่องขนาดของตลาด (ข้อ 6) การรักษาสัดส่วนตลาด (ข้อ) และต้นทุนแรงงานราคาถูก (ข้อ 4) กลับมีความสำคัญมากกว่าในการกำหนดการลงทุนของบรรษัทข้ามชาติญี่ปุ่นในประเทศไทย [56]

ที่กล่าวมาทั้งหมดเป็นการสำรวจงานศึกษาเกี่ยวกับเหล่าปัจจัยที่กำหนดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศในประเทศไทย ที่เกิดขึ้นในช่วงครึ่งแรกของทศวรรษที่ 1980 ในบทต่อไป ผู้วิจัยจะลงลึกไปพิจารณาถึงความพยายามที่ผ่านมาในการจะสร้าง "ทฤษฎีทั่วไป" (a general theory) ของการผลิตระหว่างประเทศ ซึ่งมีบรรษัทข้ามชาติเป็นองค์ประธานหลักในการดำเนินกิจกรรม

ตารางที่ 36

ตลาดปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศในประเทศไทย

|                                                                                     | Kapoor | Allen | Oriental         | Somsak           | Allen   | Lecraw | Lecraw        |
|-------------------------------------------------------------------------------------|--------|-------|------------------|------------------|---------|--------|---------------|
|                                                                                     | U.S.   | U.S.  | Economist        | T.               | DC MNCs | DCMNCs | LDC           |
| ปัจจัยที่กำหนดการลงทุน                                                              | 1971   | 1971  | Japanese<br>1976 | Japanese<br>1977 | 1977    | 1974   | Firms<br>1974 |
|                                                                                     | (44)   | (51)  | (85)             | (43)             | (135)   | (180)  | (20)          |
| <u>ปัจจัยทางด้านการตลาด</u>                                                         |        |       |                  |                  |         |        |               |
| 1 เพื่อปกป้องตลาดที่มีอยู่เดิม<br>หรือเพื่อพัฒนาตลาดใหม่ใน<br>ประเทศไทย             | 4.7    | 3.6   | 3.4              | 4.1              | 3.8     | 4.1    | 3.2           |
| 2 เพื่อรักษารฐานทางท้องถิ่น<br>ไว้โดยใช้ตลาดใกล้เคียง                               | -      | 1.3   | -                | -                | 1.2     | -      | -             |
| 3 เพื่อส่งเสริมการส่งออก<br>สินค้าทุนจากประเทศ<br>ผู้ส่งออก                         | 2.0    | -     | -                | -                | -       | 1.4    | 2.3           |
| 4 เพื่อส่งเสริมการส่งออก<br>วัตถุดิบและสินค้ากึ่งสำเร็จรูป<br>จากประเทศผู้ส่งออกทุน | 1.8    | -     | -                | -                | -       | -      | -             |
| 5 เพราะขาดตลาดภายใน<br>ประเทศของตนเล็ก                                              | -      | -     | -                | -                | -       | 1.4    | 3.2           |



ตารางที่ 36 (ต่อ)

| ปัจจัยที่กำหนดการลงทุน                                                                 | Kapoor | Allen | Oriental<br>Economist | Somsak<br>T. | Allen | Lecraw | Lecraw |
|----------------------------------------------------------------------------------------|--------|-------|-----------------------|--------------|-------|--------|--------|
| <u>ปัจจัยทางด้านต้นทุน</u>                                                             |        |       |                       |              |       |        |        |
| 1 เพื่อรักษา, พัฒนา หรือ<br>เข้าถึงแหล่งอุปทาน<br>วัตถุดิบใกล้เคียงขึ้น                | 1.0    | 1.9   | 1.6                   | 3.1          | 1.6   | -      | -      |
| 2 เพื่อเสริมกำลังแข่งขัน<br>โดยการลดต้นทุนการ<br>ผลิต (โดยมีจุดประสงค์<br>เพื่อส่งออก) | 1.8    | 1.2   | -                     | -            | 1.3   | -      | -      |
| 3 เพราะเป็นแหล่งแรงงาน<br>ราคาถูก                                                      | -      | -     | 2.9                   | 3.8          | -     | 1.9    | 1.0    |
| 4 เพื่อใช้สิทธิ์ที่ได้รับจาก<br>รัฐบาลไทย                                              | -      | -     | -                     | 3.2          | -     | -      | -      |
| 5 เพื่อใช้ประสิทธิภาพในด้าน<br>การผลิตด้วยเทคนิคระดับสูง                               | -      | -     | -                     | -            | -     | 4.1    | 1.0    |
| 6 เพื่อใช้ประสิทธิภาพในด้าน<br>การผลิตด้วยเทคนิคที่ใช้<br>แรงงานหนาแน่น                | -      | -     | -                     | -            | -     | 1.0    | 2.8    |
| 7 เพื่อใช้ความชำนาญทางด้าน<br>การตลาด                                                  | -      | -     | -                     | -            | -     | 3.7    | 1.0    |

ตารางที่ 36 (ต่อ)

| ปัจจัยที่กำหนดการลงทุน                                                                  | Kapoor | Allen | Oriental<br>Economist | Somsak<br>T. | Allen | Lecraw | Lecraw |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|--------|-------|-----------------------|--------------|-------|--------|--------|
| <u>ปัจจัยทางดานอุปสรรคทางการค้า</u>                                                     |        |       |                       |              |       |        |        |
| เพราะนโยบายกำแพงภาษี<br>และการจำกัดโควตาใน<br>ประเทศพัฒนาแล้ว                           | -      | -     | -                     | -            | -     | 1.0    | 1.4    |
| เพราะนโยบายกำแพงภาษี<br>และการจำกัดโควตาใน<br>ประเทศไทย                                 | 2.0    | -     | 2.6                   | 3.0          | -     | -      | -      |
| <u>ปัจจัยทางดานบรรยากาศการ<br/>ลงทุน</u>                                                |        |       |                       |              |       |        |        |
| เพราะบรรยากาศการลงทุน<br>ในประเทศของตนไม่เอื้อ<br>อำนวยให้ขยายตัวได้อีกแล้ว             | -      | -     | -                     | 3.1          | -     | -      | -      |
| เพราะไม่มีการควบคุมเรื่อง<br>สภาพแวดล้อมในประเทศไทย<br>หรือไม่เข้มงวดเท่าใน<br>ประเทศตน | -      | -     | -                     | 2.9          | -     | -      | -      |
| ได้รับการส่งเสริมจาก<br>รัฐบาลของประเทศตน                                               | -      | -     | -                     | 3.1          | -     | -      | -      |

ตารางที่ 36 (ต่อ)

| ปัจจัยที่กำหนดการลงทุน                                        | Kapoor | Allen | Oriental<br>Economist-T. | Somsak | Allen | Lecraw | Lecraw |
|---------------------------------------------------------------|--------|-------|--------------------------|--------|-------|--------|--------|
| ปัจจัยทั่ว ๆ ไป                                               |        |       |                          |        |       |        |        |
| 1 เพราะได้รับผลตอบแทนที่สูง                                   | -      | -     | 1.0                      | 3.5    | -     | 1.9    | 3.2    |
| 2 เพื่อกระจายความเสี่ยง                                       | -      | -     | -                        | -      | -     | 1.0    | 3.7    |
| 3 เพราะเงินทุนสำหรับ<br>ลงทุนมีสะสมมากขึ้น                    | -      | -     | -                        | -      | -     | 1.0    | 1.9    |
| 4 เพื่อเสริมกิจกรรมให้<br>สมบูรณ์                             | -      | 1.0   | -                        | -      | 1.1   | -      | -      |
| 5 เพราะมีญาติหรือสมาคม<br>นักธุรกิจจากประเทศตน<br>ในประเทศไทย | -      | -     | -                        | -      | -     | 1.0    | 2.8    |
| 6 เพื่อรวบรวมข้อมูล                                           | -      | -     | 1.1                      | -      | -     | -      | -      |
| ไม่กำหนดเฉพาะเจาะจง                                           | 2.3    | 1.1   | 1.3                      | 1.8    | 1.1   | -      | -      |

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บ คือจำนวนของบริษัทที่ทำการสำรวจ

ตารางที่ 36 (ต่อ)

- ที่มา : (1) A. Kapoor and J.E. Cotton, Foreign Investment in Asia : A Survey of Problems and Prospects in the 1970s.  
Princeton, Darwin Press, 1972.
- (2) Thomas W. Allen, Direct Investment of United States Enterprises in Southeast Asia,
- (3) Oriental Economist, Vol. 47, No. 819, Jan 1979,  
pp. 49 - 60.
- (4) Somsak Tambunlertichai, Motivations of Investment,  
(in Thai mimeograph, Bangkok, 1977.
- (5) Thomas W. Allen, The ASEAN Report : Volume I,  
Hong Kong, Dow Jones Publishing Company (Asia). 1979.
- (6) D. Lecraw, "Direct Investment by Firms from Less  
Developed Countries", Oxford Economic Papers, Vol. 28,  
No. 3, Nov. 1977. pp. 442 - 457.
- อ้างอิงจาก Jeerasak (1985, pp. 211 - 213)

เหล้าปัจจัยที่กำหนดการลงทุนโดยตรงของบริษัทญี่ปุ่นในประเทศไทย

(ภาคตัดอุตสาหกรรม)

| ระดับของความสำคัญ                                                                | จำนวนบริษัทที่สำรวจ |                     |    |      |
|----------------------------------------------------------------------------------|---------------------|---------------------|----|------|
|                                                                                  | - สำคัญมาก          | - ไม่สำคัญเท่าไรนัก | 65 | แห่ง |
| สำคัญ                                                                            |                     | - ไม่สำคัญเลย       |    |      |
| ปัจจัยทางจุลภาค                                                                  | A                   | B                   | C  | D    |
| (1) เพื่อได้รับอัตรากำไรที่สูงขึ้น                                               | 4                   | 12                  | 29 | 20   |
| (2) เพื่อรักษาสัดส่วนของยอดขายที่มีอยู่ในตลาดประเทศไทย                           | 22                  | 17                  | 4  | 22   |
| (3) เพื่อแข่งกับการลงทุนของคู่แข่ง                                               | 7                   | 6                   | 9  | 43   |
| (4) เพื่อรับประโยชน์จากต้นทุนแรงงานราคาถูก                                       | 21                  | 19                  | 12 | 13   |
| (5) เพื่อเข้าใกล้แหล่งวัตถุดิบได้ดีขึ้น                                          | 3                   | 3                   | 12 | 47   |
| (6) เพื่อเข้าใกล้ตลาดประเทศไทยที่กำลังขยายตัวได้ดีขึ้น                           | 35                  | 20                  | 5  | 5    |
| (7) เพื่อเอาชนะความยากลำบากในการส่งออกเนื่องจาก การปรากฏตัวของคู่แข่งที่มากขึ้น  | 1                   | 2                   | 10 | 52   |
| (8) เพื่อทำตลาดให้อยู่ภายในบริษัท กล่าวคือ เพื่อหลีกเลี่ยงการรั่วไหลของเทคโนโลยี | 5                   | 3                   | 11 | 45   |
| ปัจจัยทางมหภาค                                                                   |                     |                     |    |      |
| (9) เพื่อเอาชนะอุปสรรคกำแพงภาษีของรัฐบาลไทย                                      | 17                  | 6                   | 6  | 36   |
| (10) เพื่อหลีกเลี่ยงความขัดแย้งทางการค้าระหว่างประเทศไทยกับประเทศญี่ปุ่น         | 5                   | 9                   | 6  | 45   |
| (11) เพื่อสนองต่อการชักชวนให้มาลงทุนของรัฐบาลไทยและรัฐบาลญี่ปุ่น                 | 20                  | 11                  | 8  | 26   |
| (12) เพื่อรับสิ่งจูงใจที่ใดจากรัฐบาลไทย                                          | 36                  | 5                   | 8  | 16   |
| (13) เพื่อหลีกเลี่ยงการควบคุมสภาพแวดล้อมในญี่ปุ่น                                | 2                   | 2                   | 6  | 55   |
| (14) เพื่อชดเชยอัตรากำไรที่ลดลงในญี่ปุ่นอันเนื่องมาจากวิกฤติการณ์น้ำมัน          | 2                   | 2                   | 6  | 55   |

บทที่ 6 ความพยายามในการสร้าง "ทฤษฎีทั่วไป" ของการผลิต  
ระหว่างประเทศ

[57]

แม้ทฤษฎีการลงทุนระหว่างประเทศจะมีวิวัฒนาการมาหลายสิบปี ดังที่ได้กล่าวไปแล้วในบทก่อน แต่ความพยายามในการสร้าง "ทฤษฎีทั่วไป" ของการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ หรือการผลิตระหว่างประเทศนั้น เพิ่งจะเริ่มขึ้นอย่างจริงจัง นับตั้งแต่ช่วงครึ่งหลังของทศวรรษที่ 1970 นี้เอง จวบจนถึงปัจจุบัน ได้มีความพยายามที่จะทดลองเสนอหรือทดลองสังเคราะห์ทฤษฎีต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับการผลิตระหว่างประเทศให้เป็น "ทฤษฎีทั่วไป" อยู่ 3 แนวด้วยกันคือ

- (ก) "internalisation" paradigm หรือ "การทำให้เป็นภายใน"
- (ข) "eclectic" paradigm หรือ "การผสมผสาน"
- (ค) "Kojima" model หรือ "ทฤษฎีของ Kojima"

โดยที่การนำเสนอของ 2 แบบแรก ("internalisation" กับ "eclectic") เป็นการนำเสนอในเชิง Positive economics ส่วนการนำเสนอของแบบที่ 3 (Kojima approach) นั้น เป็นการนำเสนอในเชิง Normative economics

6.1 ทฤษฎี "การทำให้เป็นภายใน" ในฐานะที่เป็นทฤษฎีทั่วไปของการผลิตระหว่างประเทศ

[58]

Alan Rugman (1980, p. 365) ซึ่งเป็นนักทฤษฎีคนสำคัญคนหนึ่งของสำนักทฤษฎี "การทำให้เป็นภายใน" กล่าวว่า ทฤษฎีการทำให้เป็นภายในนี้ ได้รับการพัฒนาเป็นครั้งแรกโดย Coase (1937) ในบริบท (context) ระดับภายในประเทศและโดย Hymer (1960) ในมิติระหว่างประเทศ (หัวข้อที่ [49], [51]) ซึ่งต่อมาได้ถูกสังเคราะห์ให้เป็นทฤษฎีทั่วไปหรือเป็นทฤษฎีบรรทัดฐานชาติอย่างเป็นระบบ

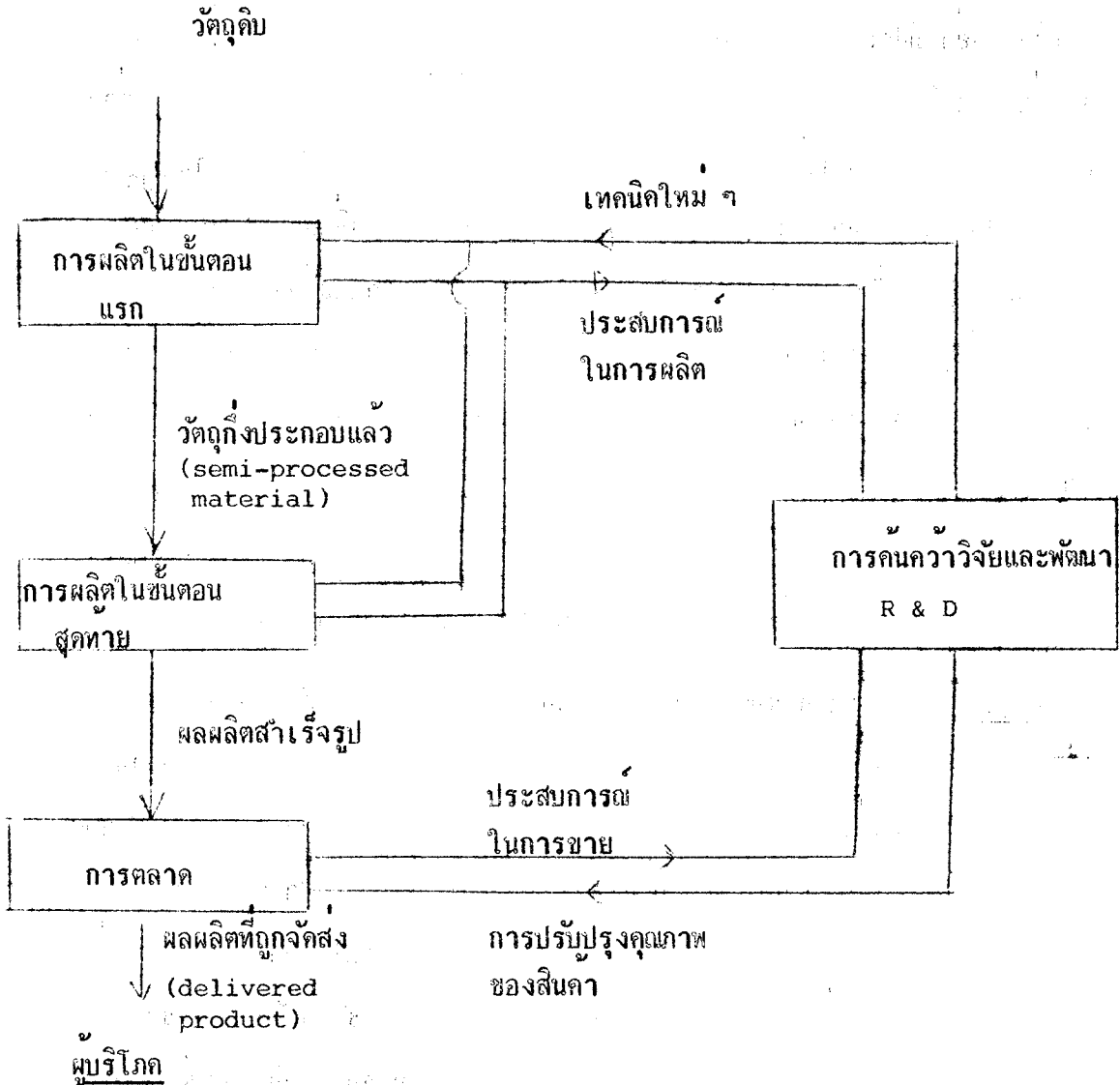
เป็นครั้งแรก โดย Buckley และ Casson (1976) ในหนังสือของพวกเขา  
ที่ตีพิมพ์ได้กลายเป็นงานคลาสสิกของสาขานี้ไปแล้วคือ The Future of the Multinational  
Enterprise (London : Macmillan) บทที่ 2 ของหนังสือเล่มนี้ ขึ้นต้นอย่าง  
อลังการว่า

"แทบไม่เป็นการกล่าวอย่างเกินเลยว่า จนปัจจุบันนี้ (1976) ยังไม่มี  
ทฤษฎีที่สถาปนาแล้วเกี่ยวกับบริษัทข้ามชาติ การศึกษาทางสถิติและ  
เศรษฐศาสตร์ที่ผ่านมาเกี่ยวกับบริษัทข้ามชาติ สามารถจะถูกวิจารณ์ได้  
ว่าขาดพื้นฐานทางทฤษฎีที่กว้างขวางพอ (comprehensive theoretical  
basis) ถ้ามองจากแง่มุมอื่น ข้อบกพร่องอันนี้ยังเกิดขึ้นเนื่องมาจาก  
การที่เหล่าทฤษฎี orthodox เกี่ยวกับการผลิตและการค้าที่เป็นอยู่  
ในปัจจุบัน ไม่สามารถอธิบายหรือทำนายการเจริญเติบโตของบริษัทข้ามชาติใน  
ช่วงหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 ได้ ซึ่งเราจะเสนอว่าการเจริญเติบโตของบริษัท  
ข้ามชาตินี้เป็นคานาหนึ่งของการเปลี่ยนแปลงชั้นมูลฐานในองค์กรธุรกิจที่ท้าทาย  
ทฤษฎี orthodox ที่เกี่ยวกับการผลิตคลาสสิกไป" (หน้า 32)

ความล้าหลังของทฤษฎี orthodox ที่เกี่ยวกับการผลิตนั้นมาจากในขณะที่ข้อสมมุติฐาน  
ของทฤษฎีนี้วางอยู่ที่การแสวงหากำไรสูงสุด (profit-maximisation) กับการแข่งขัน  
อย่างสมบูรณ์ (perfect competition) ซึ่งเน้นอยู่ที่การวิเคราะห์สินค้าและ  
บริการในฐานะที่เป็นผลผลิตขั้นสุดท้าย (final product) แต่ในความเป็นจริงนั้น  
สาขารัฐกิจสมัยใหม่ (modern business sector) นอกจากจะดำเนินกิจกรรมการผลิต  
สินค้าและบริการแบบประจำวัน (ที่เป็นจุดสนใจในการวิเคราะห์ของทฤษฎี orthodox)  
แล้ว มันยังดำเนินกิจกรรมที่สำคัญอื่น ๆ อีกเป็นจำนวนมากด้วย อย่างเช่น การตลาด,  
การค้นคว้าวิจัยและพัฒนา (R&D), การอบรมแรงงาน, การสร้างทีมบริหาร, การ  
จัดหาเงินทุนและการบริหารสินทรัพย์ที่เป็นเงินทุน เหล่านี้เป็นต้น กิจกรรมทางธุรกิจ  
ทั้งหมดเหล่านี้ล้วนมีลักษณะที่พึ่งพาซึ่งกันและกัน และถูกเชื่อมโยงเข้าด้วยกัน โดยผ่าน  
การไหลของผลผลิตระหว่างกลาง ดังแผนภูมิที่ 17 ข้างล่างนี้

ลักษณะที่พึ่งพาซึ่งกันและกันของเทคโนโลยีกรรมของบริษัทรถจักรยานยนต์ไทย

แหล่งปฐมภูมิ (primary source)



ที่มา : Buckley and Casson (1976, p 34)

หมายเหตุ : ขั้นตอนที่ต่อเนื่องของการผลิตจะถูกเชื่อมโดยการไหลของวัตถุดิบที่ประกอบแล้ว การผลิตกับการตลาดจะถูกเชื่อมโดยการไหลของสินค้าสำเร็จรูปที่พร้อมจะจัดจำหน่าย ในอีกด้านหนึ่งทั้งการผลิตและการตลาดจะถูกเชื่อมโดยการค้นคว้าวิจัยและพัฒนาโดยการไหลแบบ 2 ทางของข่าวสารและความรู้ความชำนาญ (expertise)



ผลิตหรือสินค้านี้ระหว่างกลางในที่นี้นอกจากจะหมายถึงเหลววัตถุดิบสำเร็จรูปที่ถูกป้อนจากโรงงานหนึ่งไปสู่อีกโรงงานหนึ่ง อันเป็นนิยามของสินค้านี้ระหว่างกลางโดยทั่วไปแล้ว ยังกินความไปถึงความรู้และความชำนาญที่แฝงอยู่ในสิทธิบัตร (patent) และทรัพยากร (ทุน) มนุษย์ (human capital) อีกด้วย การจะบริหารกิจกรรมทางธุรกิจเหล่านี้ให้ดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพ จำเป็นจะต้องจัดตั้ง (organise) ตลาดเกี่ยวกับสินค้านี้ระหว่างกลางมิให้เกิด "externalities" ขึ้น แต่หาว่าการจัดตั้งตลาดสินค้านี้ระหว่างกลางนี้เป็นเรื่องยุ่งยากเนื่องจากมีความไม่สมบูรณ์ของตลาดดำรงอยู่ ดังนั้น ความพยายามที่จะปรับปรุงการจัดตั้งตลาดสินค้านี้ระหว่างกลางจึงนำไปสู่ "การเปลี่ยนแปลงขั้นมูลฐาน" ขององค์กรธุรกิจ นั่นก็คือ เกิด "การทำให้เป็นภายใน" ของตลาดสินค้านี้ระหว่างกลาง ซึ่งเมื่อใดที่ "การทำให้เป็นภายใน" (มาอยู่ภายในบริษัท) ของตลาดสินค้านี้ระหว่างกลางนี้ดำเนินไปอย่างซบเซาหมดระหว่างประเทศ เมื่อนั้นจะเกิดการเจริญเติบโตของบรรษัทข้ามชาติขึ้น

Buckley และ Casson (1976) กล่าวว่า มีความไม่สมบูรณ์ของตลาดอยู่อย่างน้อย 5 แบบที่ทำให้เกิดผลประโยชน์ใน "การทำให้เป็นภายใน" คือ

แบบที่ (1) เหล่ากิจกรรมที่พึ่งพาซึ่งกันและกันของบริษัทที่ถูกเชื่อมกันโดยตลาด (ดังแผนภูมิที่ 17) นั้น มิได้เกิดขึ้นพร้อม ๆ กันเสมอไป แต่จะมี "ความเหลื่อมกันทางด้านเวลา" (time-lags) อยู่ ฉะนั้น "ตลาดในอนาคต" (the future markets) ที่จำเป็นในการประสานกิจกรรมต่าง ๆ นั้น อาจจะหลุดลอยไปก็ได้อีกไม่ควบคุม เมื่อตลาดในอนาคตมีความไม่แน่นอนเช่นนี้ จะทำให้มีแรงจูงใจเป็นอย่างมากสำหรับบริษัทในการสร้างตลาดในอนาคตขึ้นภายในบริษัทของตนโดยการนำเอากิจกรรมต่าง ๆ ที่ต้องพึ่งพาซึ่งกันและกันนั้นมาอยู่ภายใต้การบริหารร่วมกัน (common control)

แบบที่ (2) การจะใช้อำนาจตลาด (market power) ของบริษัทต่อสินค้านี้ระหว่างกลางโดยมีประสิทธิภาพนั้นอาจจำเป็นต้องมีการตั้งราคาอย่างแบบแตกต่าง (discriminatory pricing) หรือราคาโอน (transfer pricing) ตลอดจนบางอย่างซึ่งไม่อาจทำได้ในตลาดข้างนอก

บริษัทผู้ผูกขาดจึงมีแรงจูงใจที่จะทำการรวมตัว (integrate) ไปข้างหน้า หรือไปข้างหลังเพื่อจะโคสามารถไ้ระบบการตั้งราคาแบบแตกต่างในตลาด ภายใน ทำให้สามารถบรรลุกำไรสูงสุดในโลกที่มีความไม่สมบูรณ์ของตลาดได้

แบบที่ (3)

เมื่อการกระจุกตัวของอำนาจตลาดของทั้ง 2 ฝ่าย (ผู้ซื้อกับผู้ขาย) นำไปสู่วาะการณ่ที่การต่อรองไม่แน่นอนหรือไร้เสถียรภาพ ค่าใช้จ่าย (cost) ที่เกิดขึ้นจากวาระการณ่จะสามารถหลีกเลี่ยงได้โดยการทำสัญญาระยะยาว หรือข้อตกลงการจะให้ถาวรยิ่งกว่านั้นก็โดยการรวมบริษัทเข้าเป็นหนึ่งเดียว (merger) หรือเข้าไปยึดบริษัทกรรมมาเป็นของตน (take-over)

แบบที่ (4)

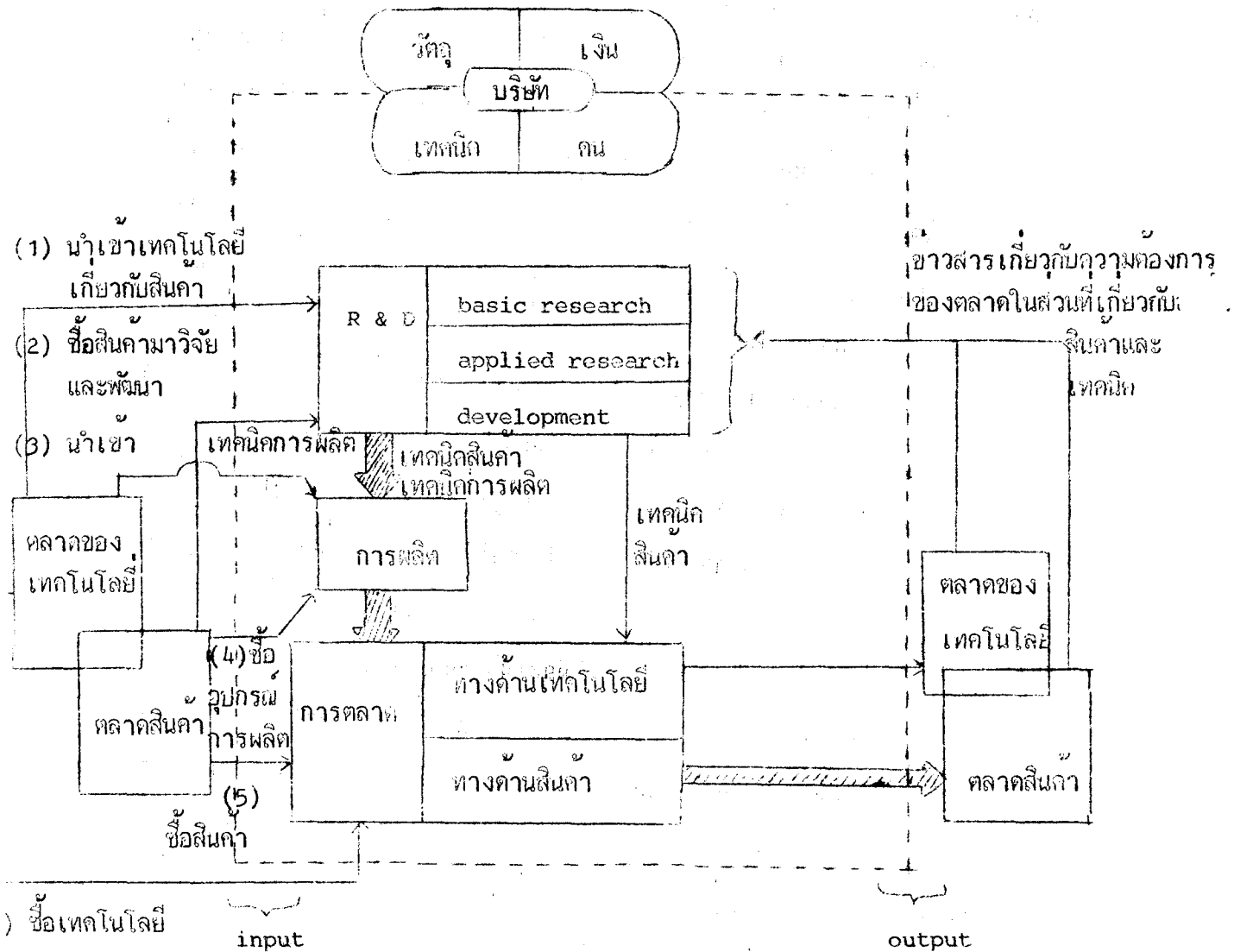
เมื่อมีความไม่เท่าเทียมกันเกี่ยวกับความรู้ในเรื่องลักษณะหรือมูลค่าของสินคาระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย โดยเฉพาะในสินค้าสาธารณะ (public goods) เช่น เทคโนโลยีหรือความรู้ ถ้าผู้ขายสินคาระหว่างกลาง ซึ่งรู้ดีกว่าผู้ซื้อเกี่ยวกับมูลค่าของสินค้านั้น แต่ไม่อาจอธิบายให้ผู้ซื้อยอมรับได้ว่า มูลค่าหรือราคาของสินค้านั้นเหมาะสมแล้ว (เหตุการณ์เช่นนี้มักเกิดขึ้นในกรณีตลาดของสินค้าสาธารณะซึ่งเป็นสินค้าที่สามารถขายได้หลาย ๆ ครั้ง โดยอุปทานไม่ลดลง แต่มูลค่าของสินค้าสาธารณะสำหรับผู้ซื้อจะขึ้นกับจำนวนของผู้ได้รับสินค้านั้น ถ้ามีจำนวนมากเท่าใด มูลค่าของสินค้าสาธารณะจะลดลงเรื่อย ๆ ฉะนั้น ถ้าผู้ซื้อจะซื้อสินค้าสาธารณะในราคาที่ทางผู้ขายเสนอมา เขาจะต้องได้รับความมั่นใจจากผู้ขายก่อนว่าสินค้านั้นจะขายในจำนวนจำกัดและจะไม่ขายให้แก่ผู้อื่นในราคาที่ต่ำกว่านี้ ถ้าไม่ได้รับความมั่นใจอันนี้ ผู้ซื้อมักลังเลที่จะซื้อจากผู้ขาย) เมื่อนั้นจะเกิดสภาพ "ความไม่แน่นอนของผู้ซื้อ" (buyer uncertainty) ขึ้น ถ้าหากเจอสภาพเช่นนี้ บริษัทจะมีแรงจูงใจที่จะรวมตัวไปข้างหน้า (forward integration) เพื่อเข้าไปกลืนบริษัทของผู้ซื้อมาเป็นของตน

แบบที่ (5) เป็นความไม่สมบูรณ์ของตลาดระหว่างประเทศ กล่าวคือมีการเข้ามาแทรกแซงจากรัฐบาลในตลาดระหว่างประเทศ ในรูปของการตั้งกำแพงภาษี หรือจำกัดการเคลื่อนย้ายทุนหรือมาจากความแตกต่างระหว่างประเทศในเรื่องการคำนวณอัตราภาษีกำไรและรายได้ การทำให้เป็นตลาดภายในสามารถบรรเทาหรือหลีกเลี่ยงการเข้ามาแทรกแซงจากรัฐบาลโดยเฉพาะในเรื่องการเก็บภาษีได้ (หน้า 37 - 39)

ในบรรดาความไม่สมบูรณ์ของตลาดของสินค้าระหว่างกลางที่ทำให้เกิดแรงจูงใจในการ "ทำให้เป็นภายใน" ของบริษัทนั้น ความไม่สมบูรณ์ของตลาดของ "ความรู้" (knowledge) หรือเทคโนโลยีซึ่งเป็นสินค้าระหว่างกลางประเภทหนึ่งนั้นมีบทบาทมากที่สุดในการทำให้เกิด "การทำให้เป็นภายใน" และบริษัทข้ามชาติ ทั้งนี้ก็เพราะว่าความรู้ นอกจากจะเป็น "สิ่งผูกขาดตามธรรมชาติ" (natural monopoly) ที่สามารถตั้งราคาแบบแตกต่าง (เพราะยากแก่การกำหนดมูลค่า) แล้วที่สำคัญยิ่งกว่านั้น มันยังเป็นผลผลิตของการค้นคว้าวิจัยและพัฒนา (R & D) ของบริษัท ซึ่งเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดปัจจัยหนึ่งในการกำหนดความได้เปรียบเฉพาะ (specific advantage) ของบริษัทอีกด้วย (ฉะนั้น "การทำให้เป็นภายใน" จึงนอกจากจะทำให้เกิดการรวมตัวกันในแนวดิ่ง (vertical integration) ของกระบวนการผลิตแล้วยังทำให้เกิดการรวมตัวกันระหว่างการผลิตการตลาด และ R & D อีกด้วย ดังแผนภูมิที่ 18 )

แผนภูมิที่ 18

input และ output ของเทคโนโลยี (ความรู้) ในบริษัทสมัยใหม่



ที่มา : Iki and Kimura (ed.) NIHONKIGYO - DOKUHON

(Reading on Japanese Firm)

Toyokeizai - Shinhōsha, 1985, P. 158.

การ "ทำให้เป็นภายใน" ของความรู้ที่เกิดมาจาก R & D นั้นหมายความว่า การผลิตและการตลาดของบริษัทจะต้องขยายตัวอย่างต่อเนื่องด้วยอัตราการเจริญเติบโตที่เพียงพอจะดูดซับผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ และเทคโนโลยีใหม่ที่เกิดมาจาก R & D ให้เข้ามาอยู่ภายใต้การควบคุมของบริษัทได้หมด กล่าวอีกนัยหนึ่งก็คือ ถ้าต้นทุนในการผลิตและการตลาดค่อนข้างจะคงที่ และหากปัจจัยอื่น ๆ คงที่ อัตราการเจริญเติบโตที่ optimum (optimal) ของการผลิตและการตลาดจะถูกกำหนดโดยขนาดที่ optimum ของ R & D และขนาดที่ optimum ของ R & D นี้จะถูกกำหนดโดยระดับความเสี่ยง (ที่ R & D จะไร้ประโยชน์, ล่าช้าไม่ทันการเปลี่ยนแปลงของตลาดและถูกลอกเลียนแบบ) และความไม่สมบูรณ์ของตลาดแรงงานเชี่ยวชาญ skilled labour) ฉะนั้น บริษัทที่มีกิจกรรม R & D สูงจึงมีแนวโน้มที่จะขยายการเจริญเติบโตอย่างรวดเร็วและมีแรงจูงใจสูงที่จะ "ทำให้เป็นภายใน" แต่ผลประโยชน์ที่บริษัทจะได้รับจาก "การทำให้เป็นภายใน" อย่างเต็มขั้นนั้นจะดำรงอยู่ในขอบเขตระดับโลก หรือเมื่อบริษัทกลายเป็นบริษัทข้ามชาติแล้วเท่านั้น กล่าวในทางกลับกัน ถ้าบริษัทไม่ดำเนินกิจกรรม R & D บริษัทก็จะไม่มี "specific advantage" เมื่อไม่มีความได้เปรียบเฉพาะ แรงจูงใจที่จะทำให้เป็นภายในก็จะต่ำ ซึ่งจะทำให้การกลายเป็นบริษัทข้ามชาติของบริษัทนั้นล่าช้าลงด้วย ฉะนั้น กระบวนการพัฒนาอย่างไม่สม่ำเสมอของระบบทุนนิยมโลกที่เกิดขึ้นใน 3 ระดับ ตั้งแต่ระดับระหว่างบริษัท, ระดับระหว่างอุตสาหกรรม และระดับระหว่างรัฐ ตลอดช่วงศตวรรษที่ 20 ที่ผ่านมานี้ ได้ทำให้เกิดความสัมพันธ์ที่ขัดแย้งกัน และพึ่งพาซึ่งกันและกัน ระหว่างบริษัทข้ามชาติกับรัฐระหว่างบริษัทข้ามชาติด้วยกันเอง และระหว่างรัฐด้วยกันเอง โดยที่กระบวนการพัฒนาอย่างไม่สม่ำเสมอและความสัมพันธ์ที่ขัดแย้งกันและพึ่งพาซึ่งกันและกันนี้คลี่คลายดำเนินไปโดยมีแกนกลางอยู่ที่ การปฏิรูปเทคโนโลยี หรือกระบวนการ R & D เป็นหลัก (Itaki in Sugimoto (ed.), 1986, p. 262)

แต่ "การทำให้เป็นภายใน" ของบริษัท ก็มีต้นทุนค่าใช้จ่ายเหมือนกัน Buckley และ Casson (1976, p. 44) กล่าวว่า มีต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายหลัก ๆ สำหรับ "การทำให้เป็นภายใน" อยู่อย่างน้อย 4 แบบด้วยกันคือ

แบบที่ (1) การแบ่งตลาดภายนอกออกเป็น "ตลาดภายใน" ย่อย ๆ หลาย ๆ อัน ทำให้เกิดค่าใช้จ่ายทางทรัพยากร (the resource cost of fragmentation of the market) เนื่องจากไม่อาจบรรลุขนาดคุณภาพ หรือ "economy of scale" ของกิจกรรมต่าง ๆ ได้

แบบที่ (2) ค่าคมนาคม (communication cost) ระหว่างองค์การที่เพิ่มขึ้น อันเนื่องมาจากความห่างไกลของระยะทาง และ "social distance" (ความไม่ชินทางค่านิยม วัฒนธรรม สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ) รวมทั้งค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบกิจกรรมที่อยู่ห่างไกลจากศูนย์กลาง

แบบที่ (3) ค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการกีดกันทางการเมือง (the cost of political discrimination) ที่รัฐบาลของประเทศผู้รับการลงทุนมีต่อบริษัทต่างชาติ

แบบที่ (4) ค่าใช้จ่ายในการบริหาร "ตลาดภายใน"

ดังนั้น ขนาดคุณภาพของบริษัทข้ามชาติ ที่ทำให้ตลาดมาอยู่ภายใน จะอยู่จุด marginal ที่ค่าใช้จ่ายกับผลประโยชน์ของการทำให้เป็นภายในนั้นเท่ากันพอดี

(Buckley and Casson, 1976, p. 37)

ทฤษฎี "การทำให้เป็นภายใน" ที่นำเสนอโดย Buckley และ Casson ในปี 1976 นั้น ต้องการจะอธิบายว่า บริษัทข้ามชาติได้พัฒนา "ตลาดภายใน" เพื่อตอบสนองต่อปัญหา "externality" โดยการทำให้ปัญหา "externality" นั้นมาอยู่ภายในบริษัทแทน (ปัญหา "externality" ในที่นี้ก็คือปัญหาความล้มเหลวของกลไกตลาดในการกำหนดราคาของความรู้ที่ผลิตโดยปัจเจกชนหรือบริษัท) แต่ Buckley และ Casson ก็ยังไม่สามารถอธิบายทางทฤษฎีอย่างเป็นที่น่าพอใจได้ว่าบริษัทข้ามชาติมีเงื่อนไขในการเลือกอย่างไรในการทำธุรกิจระหว่างประเทศ ระหว่างการส่งออก การลงทุนโดยตรง และการขายสิทธิบัตร (licensing) Alan Rugman (1981) ผู้เขียน Inside the Multinationals เป็นคนแรกที่พยายามจะ "formularize" ปัญหาการเลือกการทำธุรกิจระหว่างประเทศระหว่างการลงทุนโดยตรง การส่งออก และการขายสิทธิบัตรของบริษัทข้ามชาติจากมุมมองของทฤษฎี "การทำให้เป็นภายใน"

ก่อนอื่น Rugman เริ่มต้นจากการตั้งข้อสมมุติฐานว่าบริษัทข้ามชาติ  
ที่จะไปดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศนั้น จะต้องมีความได้เปรียบเฉพาะของบริษัท"  
จำนวนหนึ่งดำรงอยู่เสียก่อน (ซึ่งความได้เปรียบเฉพาะของบริษัทนี้ ส่วนใหญ่จะเป็นความรู้  
เทคโนโลยี know-how, marketing skill ฯลฯ) (หน้า 39) และความได้เปรียบ  
เฉพาะของบริษัทนั้น จะทำให้เกิดกำไรส่วนเกิน (surplus-profit) ขึ้นแต่ในขณะ  
เดียวกัน ในการใช้ความได้เปรียบเฉพาะวันนี้ในธุรกิจระหว่างประเทศ ไม่ว่าจะในรูปแบบ  
การลงทุนโดยตรง การส่งออก หรือการขายพันธบัตร ก็จะมีค่าใช้จ่ายพิเศษ (special cost)  
เกิดขึ้นเช่นกัน

สมมุติให้

- C เป็นค่าใช้จ่ายปกติของการผลิตสินค้าในประเทศผู้ส่งออกทุน  
(home country)
- C\* เป็นค่าใช้จ่ายปกติของการผลิตสินค้าในต่างประเทศที่เป็นประเทศ  
ผู้รับการลงทุน
- M\* เป็นค่าใช้จ่ายในการตลาด (marketing cost) สำหรับการ  
ส่งออกซึ่งรวมการประกัน การขนส่ง ภาษี เข้าไปด้วย
- A\* เป็นค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม (additional cost) ของบริษัท  
ข้ามชาติในการดำเนินธุรกิจในต่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง  
เป็นค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับข่าวสารทางการเมือง วัฒนธรรม และ  
สภาพแวดล้อม
- D\* เป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดจากความเสี่ยงที่ความได้เปรียบเฉพาะของ  
บริษัทจะสูญเสียความได้เปรียบของตนไปเพราะ "ความรู้"  
ของตนแพร่กระจายไปเนื่องจากการขายสิทธิบัตร

เราจะได้อะไรจากความสัมพันธ์ที่แสดงให้เห็นถึงการเลือกวิธีการดำเนินธุรกิจในต่างประเทศของ  
บริษัทข้ามชาติดังต่อไปนี้

(1) ถ้า  $C + M^* < C^* + D^*$  (ถ้าค่าใช้จ่ายในการส่งออกถูกกว่าการขายสิทธิบัตร)

และ  $C + M^* < C^* + A^*$  (ถ้าค่าใช้จ่ายในการส่งออกถูกกว่าการลงทุนโดยตรง)

บริษัทข้ามชาติจะเลือก วิธีการส่งออก

(2) ถ้า  $C^* + A^* < C + M^*$  (ถ้าค่าใช้จ่ายในการลงทุนโดยตรงถูกกว่าการส่งออก)

และ  $C^* + A^* < C^* + D^*$  (ถ้าค่าใช้จ่ายในการลงทุนโดยตรงถูกกว่าการขายสิทธิบัตร)

บริษัทข้ามชาติจะเลือก วิธีการลงทุนโดยตรง

(3) ถ้า  $C^* + D^* < C^* + A^*$  (ถ้าค่าใช้จ่ายในการขายสิทธิบัตร ถูกกว่าการลงทุน

โดยตรง)

และ  $C^* + D^* < C + M^*$  (ถ้าค่าใช้จ่ายในการขายสิทธิบัตรถูกกว่าการส่งออก)

บริษัทข้ามชาติจะเลือก วิธีการขายสิทธิบัตร

และบริษัทข้ามชาติ

โดยมีข้อแม้ว่าเงื่อนไขอื่น ๆ ทั้งปวงจะต้องคงที่ (ไม่เปลี่ยนแปลง)/จะต้องมีข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายพิเศษทั้งปวงในอนาคตอย่างเพียงพอ ถึงจะทำการเลือกตามสูตรข้างต้น

Rugman

ยังได้ประยุกต์วิธีการเลือกข้างต้นไปใช้กับการผลิตใน

ต่างประเทศเพื่อการส่งออกไปยังประเทศแม่หรือประเทศที่สาม (off-shore production)

อีกด้วย กล่าวคือ ในการพิจารณา "ปัญหา off-shore production" บริษัทข้ามชาติ

มีทางเลือกอยู่ 3 ทางด้วยกันคือ

(ก) ทำการผลิตในประเทศแม่ (home country)

(ข) ทำการผลิตในต่างประเทศเพื่อส่งออกไปยังประเทศแม่ (off-shore production)

(ค) ขายสิทธิบัตรให้แก่บริษัทต่างชาติเพื่อทำการผลิตสินค้าส่งออกไปยังประเทศแม่



สมมุติให้

$C$  เป็นค่าใช้จ่ายของการผลิตในประเทศแม่

$C^* + M + A^*$  เป็นค่าใช้จ่ายของการผลิตในต่างประเทศเพื่อส่งออกกลับไป

ยังประเทศแม่ โดยที่  $M$  คือ ค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมทางด้านการตลาด (เช่นค่าแรงแภวี่),  $A^*$  คือค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม

เนื่องจากเป็นนักลงทุนต่างชาติที่มาทำธุรกิจในประเทศผู้รับการลงทุน

$C^* + M + D^*$  เป็นค่าใช้จ่ายของการขายสิทธิบัตรให้แก่บริษัทต่างชาติเพื่อ

ทำการผลิตสินค้าส่งออกไปยังประเทศแม่ โดยที่  $D^*$  คือ

ค่าใช้จ่ายของความเสี่ยงที่จะสูญเสียกำไรไป อันเนื่องมา

จากการแพร่กระจายของ "ความรู้" ไปพร้อม ๆ กับการ

ขายสิทธิบัตร

เราจะได้อาสมการที่แสดงให้ถึงการเลือกของบริษัทข้ามชาติในปัญหา "off-shore production " ดังต่อไปนี้

(1) ถ้า  $C < C^* + M + A^*$  และ  $C < C^* + M + D^*$

บริษัทข้ามชาติจะเลือก วิธีการผลิตในประเทศแม่

(2) ถ้า  $C^* + M + A^* < C$  และ  $C^* + M + A^* < C^* + M + D^*$

บริษัทข้ามชาติจะเลือก วิธีการผลิตในต่างประเทศเพื่อส่งออกกลับไปยังประเทศแม่

(3) ถ้า  $C^* + M + D^* < C^* + M + A^*$  และ  $C^* + M + D^* < C$

บริษัทข้ามชาติจะเลือก วิธีการขายสิทธิบัตรให้แก่บริษัทต่างชาติเพื่อผลิตสินค้าส่งออกไปยังประเทศแม่

นอกจากนี้แล้ว Rugman ยังได้ใช้วิธี "มูลค่าปัจจุบันสุทธิ" (net present value approach) ในการกำหนดความสัมพันธ์เกี่ยวกับการเลือกวิธีการดำเนินธุรกิจในต่างประเทศของบริษัทอีกด้วย ซึ่งวิธีการแบบ NPV approach นี้ โดยพื้นฐานแล้วก็เหมือนกับวิธีการที่โกลดวามาแล้วข้างต้นคือ ให้ความสนใจกับด้านค่าใช้จ่าย (cost) ของการส่งออก, การลงทุนโดยตรง และการขายสิทธิบัตร โดยสมมุติให้ทั้ง 3 แบบต่างก็ได้รับผลกำไรจากธุรกิจในต่างประเทศนี้เท่า ๆ กัน แต่ข้อเด่นของวิธีการแบบ NPV approach ก็คือ สามารถผนวกการพิจารณาเวลาปัจจัยที่มีลักษณะถึงพลวัตรเข้าไปในการเลือกของบริษัทข้ามชาติได้ด้วย (Rugman, 1981, p.44) กล่าวคือบริษัทข้ามชาติ นอกจากจะต้องคำนวณ "มูลค่าปัจจุบันสุทธิ" (NPV) ของการเลือกแต่ละแบบทั้ง 3 แบบ โดยคำนึงถึงส่วนต่างระหว่างรายรับกับรายจ่าย (ที่มีทั้งส่วนปกติและส่วนพิเศษ) แล้วบริษัทข้ามชาติจะต้องเลือกแบบที่ทำให้เกิด "มูลค่าปัจจุบันสุทธิ" สูงที่สุด ภายในช่วงระยะเวลาที่คาดการณ์ได้ด้วย แต่เพราะว่าค่า NPV ที่เหมาะสมที่สุดจะเปลี่ยนแปลงไปพร้อม ๆ กับกาลเวลา ฉะนั้น บริษัทข้ามชาติจะต้องสำนึกให้ได้ว่าจุดไหนหรือเวลาไหนเป็นเวลาที่จะต้องเปลี่ยนรูปแบบของการทำธุรกิจระหว่างประเทศแล้ว

สมมุติให้

R เป็นรายรับรวมที่ได้จากการขายสินค้าขั้นสุดท้ายของบริษัทข้ามชาติที่มีความได้เปรียบเฉพาะ

C, C\*, M\*, A\* และ D\* เป็นนิยามเดียวกับที่กล่าวไปแล้ว

ถ้าตัวแปรทั้งหมดถูกกำหนดอยู่ในระหว่างช่วงระยะเวลา t โดยให้เวลาที่บริษัทข้ามชาติเริ่มคนเข้ามาดำเนินธุรกิจในต่างประเทศเป็นครั้งแรก เป็น  $t_e$

$$\begin{array}{ll}
 \text{NPV} & \text{ของการส่งออก (NPV}_E\text{)} \quad \text{จะเท่ากับ} \quad \sum_{t=t_e}^t \frac{R_t - C_t - M_t^*}{(1+r)^t} \\
 & \text{ของการลงทุนโดยตรง (NPV}_{FDI}\text{)} \quad \text{จะเท่ากับ} \quad \sum_{t=t_e}^t \frac{R_t - C_t^* - A_t^*}{(1+r)^t} \\
 & \text{ของการขายสิทธิบัตร (NPV}_L\text{)} \quad \text{จะเท่ากับ} \quad \sum_{t=t_e}^t \frac{R_t - C_t^* - D_t}{(1+r)^t}
 \end{array}$$

ดังนั้น

$$(1) \text{ ถ้า } NPV_E > \max (NPV_{FDI}, NPV_L)$$

บริษัทข้ามชาติจะเลือกวิธีการส่งออก

$$(2) \text{ ถ้า } NPV_{FDI} > \max (NPV_E, NPV_L)$$

บริษัทข้ามชาติจะเลือก วิธีการลงทุนโดยตรง

$$(3) \text{ ถ้า } NPV_L > \max (NPV_E, NPV_{FDI})$$

บริษัทข้ามชาติจะเลือก วิธีการขายสิทธิบัตร

และถ้าหากเราสมมติให้ค่า  $c$ ,  $c^*$  และ  $R$  คงที่ การเปลี่ยนแปลงของมูลค่าปัจจุบันสุทธิจะขึ้นอยู่กับฟังก์ชันของค่าใช้จ่าย  $M^*$ ,  $A^*$ ,  $D^*$  ซึ่งทั้ง 3 ฟังก์ชันของค่าใช้จ่ายนี้จะมีแนวโน้มลดลงเมื่อเวลาผ่านไป ฟังก์ชันของค่าใช้จ่ายทั้ง 3 แบบนี้สามารถเขียนออกมาในรูปของ  $t$  ได้ดังต่อไปนี้

$$M^* = a + bt^c$$

$$A^* = e + ft^g$$

$$D^* = h + qt^p$$

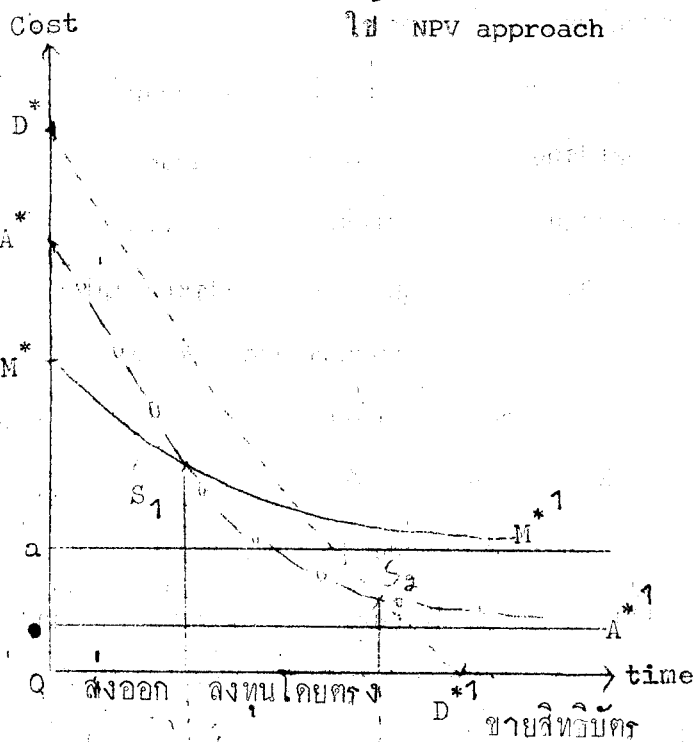
สมมติให้ (ก)  $a > 0$ ,  $a > e$  และ  $h = 0$ ; ทั้งหมดเป็นค่าใช้จ่ายคงที่

$$(ข) p > g > c \quad \text{และ} \quad c \leq -1$$

เราจะได้รูปดังต่อไปนี้

แผนภูมิที่ 19

เงื่อนไขการเลือกวิธีการทำธุรกิจในต่างประเทศของบริษัทข้ามชาติโดย



ที่มา : ภาพผนวกของ Rugman (1981) ฉบับแปลเป็นภาษาไทย, หน้า 190

หรือ A. Rugman, Multinationals in Canada : Theory, Performance and Economic Impact, Martinus Nijhoff, Boston, 1980.

การเปลี่ยนแปลงอันนี้เกิดจากการเปลี่ยนแปลงของความสัมพันธ์ระหว่าง  $M^*$ ,  $A^*$  และ  $D^*$  ที่ในช่วงต้นเป็น  $M^* < A^* < D^*$  ซึ่งต่อมาเปลี่ยนเป็น  $A^* < M^* < D^*$  (การลงทุนโดยตรงดีกว่าการส่งออก) และในที่สุดเปลี่ยนเป็น  $D^* < A^* < M^*$  (การขายสิทธิบัตรดีที่สุด)นั่นเอง

ถ้ากล่าวตามวิธีคิดแบบของ Rugman ดังข้างต้นจะเป็นว่า ในช่วงแรก ๆ ของการทำธุรกิจระหว่างประเทศ การส่งออกจากประเทศแม่จะเป็นรูปการหลัก ทั้งนี้ก็เพราะว่าในตอนแรก ๆ ค่าใช้จ่ายปกติของการผลิตสินค้าในประเทศแม่ (C) จะมีค่าต่ำกว่าการผลิตสินค้าในประเทศอื่น (C\*) เนื่องจากสินค้าที่จะผลิตส่งออกไปขายยังต่างประเทศได้นั้นจะต้องมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ (comparative advantage) ซึ่งความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบนี้ถูกกำหนดโดยความได้เปรียบทางทำเล (location advantage) ของประเทศแม่ (เช่นแรงงานมีคุณภาพดี ราคาถูก รัฐบาลของประเทศแม่ให้การสนับสนุนการส่งออก มีการส่งเสริมความชำนาญในการผลิตและการควบคุมการผลิต ฯลฯ) ขณะเดียวกันการไปทำการผลิตในต่างประเทศจะเกิดค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม (A\*) อันเนื่องมาจากบริษัทข้ามชาติยังไม่เคยชินกับเศรษฐกิจ การเมือง และวัฒนธรรมของประเทศผู้รับการลงทุน อย่างไรก็ตาม ค่าใช้จ่าย A\* อันนี้จะไม่เปลี่ยนแปลงไปตามปริมาณผลผลิต แต่มีลักษณะเป็นเหมือนกับภาษีแบบเหมาจ่าย (lump-sum Tax) เสียมากกว่า ขณะที่ค่า M\* ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายในการตลาดสำหรับการส่งออกจะเสียเฉพาะค่าขนส่ง ค่าประกัน ค่าภาษี (นำเข้า) เท่านั้น ฉะนั้น ในช่วงแรก ๆ ความได้เปรียบทางทำเล (ทำให้ต้นทุนการผลิตต่ำ) + ค่าธุรกรรม (ในการส่งออก) จะต่ำกว่าค่าใช้จ่ายในการทำให้เป็นภายใน + ความเสียเปรียบ (ค่าใช้จ่ายเพิ่มที่เป็นแบบเหมาจ่าย) เมื่อเวลาผ่านไป ต้นทุนการผลิตในประเทศแม่อาจจะสูงขึ้นเนื่องจากเริ่มสูญเสียความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ เช่น ค่าจ้างแรงงานสูงขึ้น ค่าเงินของสกุลตนแข็งขึ้น เทคโนโลยีก็ถดถอยกันทางการค้า และนโยบายปกป้องอุตสาหกรรมภายในประเทศของประเทศอื่น เทคโนโลยีในการผลิตสินค้าประเภทนี้เริ่มเป็นที่แพร่หลาย (standardize) ฯลฯ ในขณะที่ประเทศผู้รับการลงทุนอาจจะมี ความได้เปรียบทางทำเลมากขึ้น อันเนื่องมาจากนโยบายส่งเสริมการลงทุนของรัฐบาลประเทศนั้น คุณภาพของแรงงานสูงขึ้น อันเนื่องมาจากการพัฒนาของระบบการศึกษา พื้นฐานอุตสาหกรรม (infrastructure) สมบูรณ์ขึ้น อันเนื่องมาจากการลงทุนในภาครัฐบาลมีมากขึ้น มีการค้นพบทรัพยากรธรรมชาติที่หายาก ฯลฯ ทำให้ต้นทุนการผลิตในประเทศผู้รับการลงทุนต่ำลงโดยสัมพัทธ์ และเมื่อมาถึงช่วงหนึ่งต้นทุนการผลิตและค่าธุรกรรม (transaction cost)

ในการส่งออกมากกว่าต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายในการทำให้เป็นภายในแล้ว เมื่อนั้น การลงทุนโดยตรงจะเป็นรูปการหลักที่มาแทนที่การส่งออกของบริษัทข้ามชาติ

จะเห็นได้ว่า แนวคิดเกี่ยวกับเรื่องค่าธุรกรรม (transaction cost) นั้นมีความสำคัญมากในทฤษฎี "ทำให้เป็นภายใน" เพราะจะว่าไปแล้ว ค่าใช้จ่ายในการทำให้เป็นภายในก็เป็นค่าธุรกรรมชนิดหนึ่งแต่เป็นค่าธุรกรรมในตลาดภายใน ขณะที่ค่าธุรกรรมในการส่งออกเป็นค่าธุรกรรมในตลาดภายนอก Marx Casson [Preface in Rugman (1981)] ได้กล่าวไว้ในคำนำของหนังสือ Inside the Multinationals ของ Rugman ว่า ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์แบบ orthodox นั้น ทำการกลัดกลายทางตรรกะโดยตั้งอยู่บนสมมุติฐานว่า ค่าธุรกรรมเป็นศูนย์ ซึ่งถ้าตั้งอยู่บนข้อสมมุติเช่นนี้จะไม่มีความอธิบายบริษัทข้ามชาติได้ การนำเอาแนวคิดเกี่ยวกับค่าธุรกรรมเข้ามาพิจารณาด้วยในทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ orthodox จึงทำให้ทฤษฎีแบบ orthodox กับทฤษฎีบริษัทข้ามชาติสามารถประสานกันได้

"เหตุผลทางทฤษฎีของการดำรงอยู่ของบริษัทข้ามชาติอยู่ที่บริษัททำการกว้านซื้อหลักทรัพย์ที่มีทำเลอยู่ตามประเทศต่าง ๆ แล้วทำการประสานกิจกรรมธุรกิจต่าง ๆ เหล่านี้ภายในหน่วยงานควบคุมเพียงหนึ่งเดียวเพื่อลดค่าธุรกรรม" (หน้า 10 ของ "คำนำ")

และเนื่องจากมี "ทฤษฎีทั่วไป" ดำรงอยู่ในค่าธุรกรรม (หน้า 13 ของ "คำนำ") Casson จึงเห็นว่าสามารถสร้างทฤษฎีทั่วไปของบริษัทข้ามชาติได้ด้วยการปรับเปลี่ยน ทฤษฎี "ทำให้เป็นภายใน" ให้อยู่ในบริบท (context) ที่มีลักษณะเป็นทฤษฎีทั่วไปของค่าธุรกรรม ขอเขียนขึ้นต่อมาของ Casson เรื่อง "Transaction costs and the theory of the multinational enterprise" (in Rugman (ed.), 1982) จึงจับกับปัญหานี้โดยตรง คราวนี้เขาเสนอว่า ค่าธุรกรรมเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นเพื่อเอาชนะอุปสรรคทางการค้า และยังมีอุปสรรคทางการค้าและยังมีอุปสรรคทางการค้าหลายประเภทเพียงใด ก็จะมีกิจกรรมทางการตลาด (market-making activity) ที่ทำให้เกิดค่าธุรกรรมที่หลากหลายขึ้นเพียงนั้น ดังตารางที่ 38

ตารางที่ 38

การจัดประเภทของกิจกรรมทางการตลาด

| อุปสรรคทางการค้า<br>(Obstacle to trade)                                  | กิจกรรมทางการตลาด<br>(Market-making activity)                                                  | Major resource input                              |
|--------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|
| 1. ไม่มีการติดต่อระหว่างผู้ซื้อ<br>กับผู้ขาย                             | 1. สร้างการติดต่อโดยผ่านการหา<br>ลูกค้าหรือการโฆษณา                                            | งานบริหาร (administra-<br>tive labour)            |
| 2. ไม่รู้ความต้องการของกัน<br>และกัน                                     | 2. ทำให้เชี่ยวชาญในการค้าเฉพาะ<br>อย่างกับติดต่อสื่อสารกันใน<br>รายละเอียด                     | งานบริหาร                                         |
| 3. ไม่มีข้อตกลงกันในเรื่องราคา                                           | 3. การต่อรอง                                                                                   | งานบริหาร                                         |
| 4. ไม่มีความมั่นใจในสินค้า                                               | 4. Monitoring เช่นการ<br>กวดขันเรื่องคุณภาพ, ระยะเวลา<br>ขนส่ง, ปริมาณ, คุณเล่ห์<br>ฉ้อโกง ฯลฯ | งานบริหาร                                         |
| 5. ความจำเป็นในการรักษาสินค้า                                            | 5. การขนส่ง                                                                                    | พลังงานที่ใช้ผ่านแรงงานมือ<br>หรือเครื่องมือขนส่ง |
| 6. กำแพงภาษี, ภาษีการค้า,<br>การควบคุมราคา, การจำกัด<br>โควตา            | 6. การชำระภาษี, การหลีกเลี่ยง<br>หรือหลบภาษีและการจำกัด<br>โควตา                               | งานบริหาร                                         |
| 7. ไม่มีความมั่นใจว่าจะมีการ<br>ชดเชยค่าเสียหายสำหรับกรณี<br>ที่ผิดสัญญา | 7. ใช้อำนาจกฎหมายบังคับ                                                                        | งานบริหาร                                         |

ที่มา : Marx Casson in Rugman (ed.) New Theories of the Multinational Enterprise (1982), p. 26

คุณูปการที่ Casson (in Rugman (ed.), 1982) มีต่อทฤษฎีบริษัทข้ามชาตินั้น อยู่ที่ เขาได้ใช้มุมมองจากกิจกรรมทำการพิจารณาถึงความเป็นไปได้ของการเกิดบริษัท ข้ามชาติที่ไม่ใช่เทคโนโลยีสูงนัก (non-R & D intensive MNE) เพราะตามปกติ เท้าที่ผ่านมา คำอธิบายของทฤษฎี "ทำให้เป็นภายใน" มักจะมีพลังในการอธิบายการเกิด บริษัทข้ามชาติ (โดยเฉพาะของสหรัฐอเมริกา) ที่มีเทคโนโลยีในระดับสูงเท่านั้น แต่พอ Casson เสนอแนวคิดเรื่องธุรกรรมเพื่อเอาชนะอุปสรรคทางการค้าเข้ามาประกอบการ พิจารณาดู ทำให้คำอธิบายของทฤษฎี "ทำให้เป็นภายใน" มีขอบเขตขยายกว้างขึ้น กล่าวคือทำให้เป็นไปได้ว่าแม้แต่เรื่องการควบคุมคุณภาพ (Quality control) อันเป็น กรณียกหนึ่งของกิจกรรม "monitoring" (ตารางที่ 38) ก็สามารถเป็นแรงจูงใจให้เกิด "การทำให้เป็นภายใน" และนำไปสู่ "market-making MNE" ได้ (เช่นใน อุตสาหกรรมโรงแรม)

สำหรับผู้ที่ไม่ค่อยเห็นด้วยกับทฤษฎี "ทำให้เป็นภายใน" ในฐานะที่จะเป็น "ทฤษฎีทั่วไป" ของการผลิตระหว่างประเทศ มักจะแย้งว่าในระยะหลัง ๆ นี้ การผลิต ระหว่างประเทศในรูปแบบของการขายสิทธิบัตร (licensing) กับการลงทุน (joint ventures) มีสัดส่วนสูงขึ้นสำหรับบางประเทศ เช่น ญี่ปุ่น ถึงกับมี สัดส่วนมากกว่าการลงทุนโดยตรงเสียอีก นี่ก็ย่อมแสดงว่าทฤษฎี "ทำให้เป็นภายใน" ยัง ไม่มีลักษณะที่สากลพอ ต่อข้อแย้งเช่นนี้ Rugman ได้แย้งกลับไปในข้อเขียนของเขา เรื่อง "Internalization and Non-Equity Forms of International Involvement" (in Rugman (ed.), 1982, pp. 9 - 23) ว่าเหตุที่การผลิต ระหว่างประเทศในรูปแบบที่ไม่ใช่การลงทุนเข้าหุ้น (non-equity forms) มี จำนวนเพิ่มขึ้นนั้น เนื่องมาจาก

- (ก) มีการขยายตัวของผลิตภัณฑ์ที่ใช้เทคโนโลยีที่เป็นที่แพร่หลาย (standardized products)
- (ข) มีการเพิ่มขึ้นในการแบ่งส่วน (segmentation) ของสินค้า และปัจจัยการผลิตในตลาดโลก ทำให้การที่บริษัทข้ามชาติจะ ผลิตสินค้าที่ใช้เทคโนโลยีที่เป็นที่แพร่หลาย แล้วนำไปขายต่ออีก นั้นทำได้ยากลำบากขึ้น



(3) การควบคุมการลงทุนโดยตรงและบริษัทข้ามชาติของรัฐบาล  
ประเทศต่าง ๆ มีมากขึ้น

และถ้ามองจากตรรกะของทฤษฎีทำให้เป็นภายใน รูปแบบที่ไม่ใช่การ  
ลงทุนเข้าหุ้นจะมีจำนวนเพิ่มขึ้นก็แต่เฉพาะในกรณีที่มีความเสี่ยงของการแพร่กระจายของ  
ความได้เปรียบเฉพาะของบริษัทข้ามชาติมีระดับต่ำเท่านั้น (เช่นในผลิตภัณฑ์ที่ใช้  
เทคโนโลยีแบบ standardized) สำหรับเรื่องการขายสิทธิบัตรนั้น ส่วนใหญ่ก็จะ  
เกิดขึ้นเมื่อความจำเป็นในการ "ทำให้เป็นภายใน" มีระดับต่ำที่สุดเท่านั้น (หน้า 14)

ทฤษฎี "ทำให้เป็นภายใน" ได้รับการพัฒนาให้ละเอียดลึกซึ้งยิ่งขึ้น ตั้งแต่  
กลางทศวรรษที่ 1970 เป็นต้นมา โดย Buckley, Casson, Rugman ได้ทำการ  
พิจารณามูลเหตุของการทำให้เป็นภายในจากโครงสร้างของค่าใช้จ่ายโดยเปรียบเทียบ  
ระหว่างค่าใช้จ่ายในการส่งออกกับค่าใช้จ่ายในการลงทุนโดยตรงเป็นหลัก ต่อมา Itaki  
(in Sugimoto (ed.) 1986) ได้พัฒนาแนวคิดของ "การทำให้เป็นภายใน" ให้  
กว้างไกลออกไป โดยทำการเปรียบเทียบโครงสร้างของราคาการผลิตต่อผลิตภัณฑ์  
1 หน่วย ของบริษัทข้ามชาติกับบริษัทประเภทอื่น ๆ อีก 3 ประเภทคือ บริษัทคู่แข่ง  
(ที่เป็นต่างชาติเหมือนกัน), บริษัทในท้องถิ่น และบริษัทลูก หรือ licensee ของ  
บริษัทข้ามชาติในท้องถิ่นนั้น เพราะเท่าที่ผ่านมา Rugman, Buckley และ Casson  
เพียงทำการเปรียบเทียบโครงสร้างค่าใช้จ่ายของการเลือกรูปแบบการทำธุรกิจระหว่าง  
ประเทศของบริษัทข้ามชาติเท่านั้น โดยยังไม่ได้เปรียบเทียบกับโครงสร้างค่าใช้จ่าย  
ของบริษัทอื่น ๆ

สมมุติให้

C<sub>1</sub>

เป็นค่าใช้จ่ายในการผลิตโดยเฉลี่ยของบริษัทคู่แข่งทั้งหลาย  
ของบริษัทข้ามชาติที่ดำเนินกิจกรรมในตลาดต่างประเทศ  
เช่นกัน (ในรูปของการส่งออก)

C<sub>2</sub>

เป็นค่าใช้จ่ายในการผลิตของบริษัทแม่ที่เป็นบริษัทข้ามชาติ

- $C_3$  เป็นค่าใช้จ่ายในการผลิตของบริษัทลูก หรือ  
ของบรรษัทข้ามชาติ
- $C_4$  เป็นค่าใช้จ่ายในการผลิตโดยเฉลี่ยของบริษัทในท้องถิ่นทั้งหลาย  
ที่ไม่ได้ผูกพันกับบรรษัทข้ามชาติ
- $P$  เป็นกำไรเฉลี่ยโดยทั่วไปที่คาดว่าจะได้รับในตลาดระหว่าง-  
ประเทศ
- $P'$  เป็นกำไรเฉลี่ยโดยทั่วไปที่คาดว่าจะได้รับในตลาดท้องถิ่น
- $A_1$  เป็นความได้เปรียบของผลิตภาพ (productivity) ที่  
บริษัทแม่ (บรรษัทข้ามชาติ) มีต่อบริษัทคู่แข่ง
- $A_2$  เป็นความได้เปรียบทางต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายในการผลิตที่  
บริษัทลูกหรือ licensee มีต่อบริษัทแม่
- $A_3$  เป็นความได้เปรียบของผลิตภาพที่บริษัทลูกมีต่อบริษัทในท้องถิ่น
- $A_4$  เป็นความได้เปรียบที่เกิดจากการผูกขาดตลาดท้องถิ่นของ  
บรรษัทข้ามชาติที่มีต่อบริษัทคู่แข่ง
- $T$  เป็นภาษีที่จะต้องเสียเมื่อทำการส่งออกสินค้าไปยังตลาดท้องถิ่น

ความได้เปรียบทางเทคโนโลยี ( $A_1$ ) ที่บรรษัทข้ามชาติมีต่อบริษัทคู่แข่ง  
นี้จะปรากฏให้เห็นในผลต่างของ  $C_1 - C_2$  อันเป็นผลต่างของค่าใช้จ่ายในการผลิตต่อ  
ผลิตภัณฑ์ 1 หน่วย

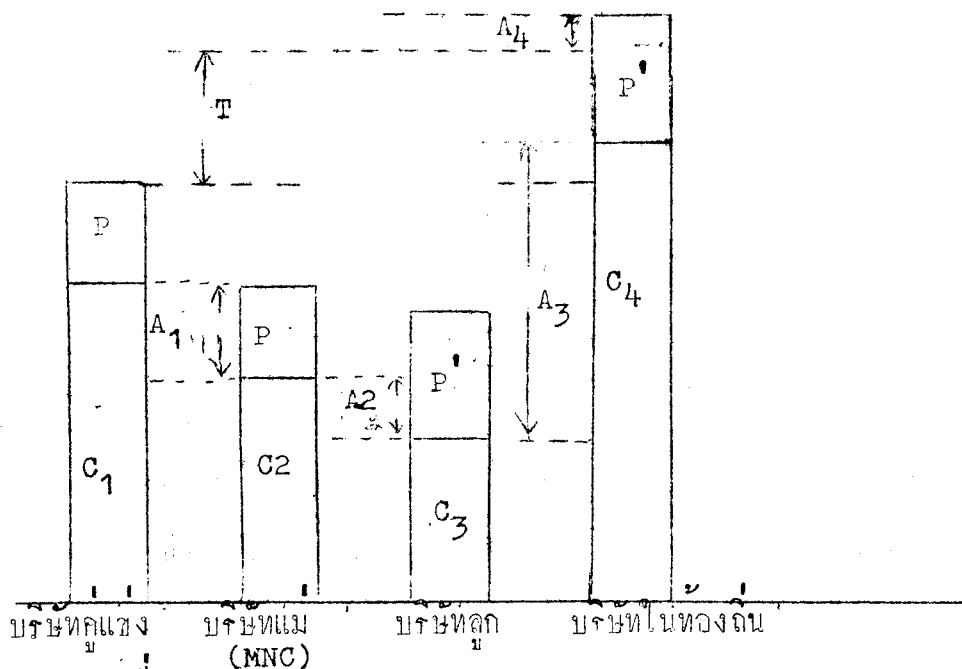
ส่วนความได้เปรียบทางต้นทุนที่บริษัทลูกมีต่อบริษัทแม่ ( $A_2$ ) นั้น  
ได้เปรียบจากทำเล (เช่นมีแรงงานราคาถูก, มีทรัพยากรสมบูรณ์, ได้อิทธิพลจากรัฐบาล  
ท้องถิ่น) ฉะนั้น ในขณะที่บริษัทแม่มีความได้เปรียบของผลิตภาพต่อบริษัทในท้องถิ่นเท่ากับ  
 $C_4 - C_2$  บริษัทลูกจะมีความได้เปรียบต่อบริษัทในท้องถิ่นเท่ากับ  $(C_4 - C_2) + A_2$   
ซึ่งเท่ากับ  $A_3$

จะได้ว่า

- $C_1 + P$  เป็นราคาในตลาดระหว่างประเทศ (ตลาดโลก)
- $C_2 + P$  เป็นราคาการผลิตของบริษัทข้ามชาติ (ซึ่งต่ำกว่า  $C_1 + P$ )
- $C_3 + P$  เป็นราคาการผลิตของบริษัทลูก (ซึ่งต่ำกว่า  $C_2 + P$ )
- $C_4 + P$  เป็นราคาในตลาดท้องถิ่น (ซึ่งสูงกว่าเพื่อน) ซึ่งมีค่าเท่ากับ  
ราคาตลาดในต่างประเทศ บวกด้วยกำแพงภาษี (T) และ  
ความได้เปรียบจากการผูกขาดตลาด ( $A_4$ )

ความสัมพันธ์ของโครงสร้างราคาการผลิตต่อผลิตภัณฑ์ 1 หน่วยของบริษัททั้ง 4 ประเภท  
ข้างต้น สามารถแสดงออกมาให้เห็นเป็นแผนภูมิได้ดังต่อไปนี้คือ

แผนภูมิที่ 20 การเปรียบเทียบโครงสร้างราคาการผลิตต่อผลิตภัณฑ์  
1 หน่วยของบริษัทข้ามชาติ, บริษัทคู่แข่ง, บริษัทลูก และบริษัทในท้องถิ่น



ที่มา : Itaki (in Sugimoto (ed.), 1986, p. 241)

หลังจากตั้งข้อสมมุติฐานอยู่บนความสัมพันธ์ของโครงสร้างราคาการผลิต (ต่อผลิตภัณฑ์ 1 หน่วย) ของบริษัทข้ามชาติ, บริษัทลูก, บริษัทคู่แข่ง และบริษัทในท้องถิ่นเช่นข้างต้นแล้ว Itaki จึงยอมมาพิจารณาปัญหาการเลือกรูปแบบการทำธุรกิจระหว่างประเทศของบรรษัทข้ามชาติระหว่างการส่งออก, การลงทุนโดยตรง และการขายสิทธิบัตร

ปัญหาการเลือกประการแรกของบรรษัทข้ามชาติในความเป็นจริงก็คือ จะดำเนินธุรกิจที่มีอยู่เดิมในตลาดระหว่างประเทศต่อไป หรือจะเจาะเข้าไปในตลาดใหม่ในต่างประเทศ ถ้าหากบรรษัทข้ามชาติตัดสินใจที่จะเลือกการเจาะตลาดใหม่ในต่างประเทศ บรรษัทข้ามชาติก็ต้องเผชิญกับปัญหาการเลือก ประการที่สอง คือจะเลือกวิธีการเจาะตลาดแบบใดระหว่างการลงทุนโดยตรง (ตั้งบริษัทลูกเพื่อผลิตในประเทศนั้น), การส่งออก และการขายสิทธิบัตร แต่ไม่ว่าจะเลือกแบบใดใน 3 แบบนี้ บรรษัทข้ามชาติก็จะได้อำไรพิเศษ ที่มากกว่าระดับกำไรเฉลี่ยที่จะได้รับโดยปกติ อันเนื่องมาจากความได้เปรียบทางเทคโนโลยีของบรรษัทข้ามชาติ ซึ่งปริมาณสูงสุด (maximum) ของกำไรพิเศษ อันนี้ จะถูกกำหนดโดย ความแตกต่างของราคาการผลิต ระหว่างบรรษัทข้ามชาติกับบริษัทคู่แข่งและบริษัทในท้องถิ่น กล่าวคือ

กำไรพิเศษสูงสุดที่บริษัทแม่ได้รับในตลาดระหว่างประเทศที่มีอยู่เดิมจะเท่ากับ  $A_1$  ส่วนกำไรพิเศษสูงสุดที่บริษัทลูกได้รับในตลาดท้องถิ่น (ที่เจาะเข้าไป) จะเท่ากับ  $A_3$  ฉะนั้น ถ้าบรรษัทข้ามชาติทำการลงทุนโดยตรง บริษัทแม่จะได้รับกำไรพิเศษสูงสุดเท่ากับ  $A_3 + (P' - P)$  แต่ถ้าบรรษัทข้ามชาติทำการส่งออก บริษัทแม่จะได้รับกำไรพิเศษสูงสุดเท่ากับ  $A_3 + (P' - P) - A_2$  (เนื่องจากการผลิตในประเทศแม่จึงไม่มีความได้เปรียบทางค่าเฉลี่ย หรือ  $A_2$ ) หากเป็นการขายสิทธิบัตร กำไรพิเศษสูงสุดที่บริษัทแม่จะได้รับคือ  $A_3$  (ในช่วงที่อยู่ในสัญญา บริษัทท้องถิ่นที่ซื้อสิทธิบัตรจะได้เพียงกำไรเฉลี่ยในท้องถิ่นหรือ  $P'$  เท่านั้น ส่วนที่เหลืออันเป็นผลพวงของความได้เปรียบทางเทคโนโลยีหรือ  $A_3$  จะตกอยู่กับบรรษัทข้ามชาติ แต่แน่นอนว่าภายหลังจากหมดสัญญาแล้ว ความได้เปรียบอันนี้จะตกเป็นของบริษัทท้องถิ่นที่ซื้อสิทธิบัตร)

กำไรพิเศษข้างต้นนี้ไม่เท่ากัน (โปรดสังเกตว่าในกรณีของ Rugman กลับสมมุติให้ส่วนนี้เท่ากันทั้ง 3 แบบ) และยังไม่ใช่กำไรสุทธิ บริษัทข้ามชาติยังจะต้องนำค่าใช้จ่ายพิเศษที่เกิดจากการทำธุรกิจระหว่างประเทศทั้ง 3 แบบ (กล่าวคือ ความเสียเปรียบกับค่าใช้จ่ายในการทำให้เป็นภายในสำหรับการลงทุนโดยตรง, ค่าใช้จ่ายทางธุรกรรมสำหรับการส่งออก, ค่าความเสี่ยงของการแพร่กระจายของความรู้ได้เปรียบทางเทคโนโลยีสำหรับการขายสิทธิบัตร) นี้มาหักออกจากกำไรพิเศษสูงสุดของการทำธุรกิจระหว่างประเทศแต่ละแบบด้วย

นอกจากนี้แล้วยังมีค่าใช้จ่ายของเงินทุน (ทุนเงินตรา, money-capital) ที่จำเป็นในการทำธุรกิจของบริษัทข้ามชาติที่จะต้องนำมาหักออกจากกำไรพิเศษสูงสุดนี้ด้วย ในปัจจุบันแหล่งทุนของบริษัทข้ามชาตินี้มีความหลากหลายและมีขอบข่ายระดับโลกทั้งจากประเทศแม่, ประเทศผู้รับการลงทุน, ตลาด Euro-dollar ฯลฯ ดังนั้นอัตราดอกเบี้ยเงินกู้และค่าใช้จ่ายของเงินทุนซึ่งเป็นเงินทุนระยะยาวจึงมีความแตกต่างกันด้วย อย่างเช่นถ้าดูมาจากธนาคารพาณิชย์ ค่าใช้จ่ายของเงินทุนคืออัตราดอกเบี้ยเงินกู้ระยะยาวถ้าออกใบหุ้นกู้ของบริษัท (debenture) ค่าใช้จ่ายของเงินทุนคือ ดอกเบี้ย (ผลตอบแทน) กับค่าใช้จ่ายในการออกใบหุ้นกู้, ถ้าออกเป็นหุ้น (stock) ค่าใช้จ่ายของเงินทุนคือเงินปันผลกับค่าใช้จ่ายในการออกหุ้น และถึงใช้เงินสะสมภายในบริษัทมาลงทุนเอง ค่าใช้จ่ายของเงินทุนก็จะเป็นต้นทุนค่าเสียโอกาสหรืออัตราดอกเบี้ยเงินฝากของตลาดเงินทุนระยะยาว ดังนั้นเป็นต้น ฉะนั้น ค่าใช้จ่ายของเงินทุนสำหรับธุรกิจระหว่างประเทศที่มีอยู่เดิมของบริษัทข้ามชาติจะเท่ากับค่าใช้จ่ายของเงินทุนระยะยาวในตลาดระหว่างประเทศ ซึ่งเท่ากับค่าใช้จ่ายของเงินทุนสำหรับการส่งออกสินค้าไปยังตลาดท้องถิ่นสำหรับการขายสิทธิบัตรนั้นเนื่องจากการเคลื่อนย้ายของทุนเงินตรา ดังนั้น ค่าใช้จ่ายของเงินทุนจึงเท่ากับศูนย์ ส่วนการลงทุนโดยตรงนั้น ค่าใช้จ่ายของเงินทุนจะเท่ากับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของเงินทุนระยะยาวในตลาดทุนท้องถิ่น (ซึ่ง Hymer เห็นว่าโดยปกติมักจะต่ำกว่าของประเทศแม่ และถึงแม้จะสูงกว่าแต่เมื่อเทียบกับค่าธุรกรรมและความเสี่ยงของการแลกเปลี่ยนเงินตราแล้วจะมีแรงจูงใจที่จะกู้จากตลาดทุนท้องถิ่นมากกว่า

เมื่อเป็นเช่นนี้แล้ว ถ้าโรทีเยสสูงที่สุดที่บรรษัทข้ามชาติได้รับจริง ๆ จะเท่ากับ

- (1)  $A_1 - \frac{\text{ค่าใช้จ่ายของเงินทุนระยะยาวในตลาดระหว่างประเทศ สำหรับกรณีของธุรกิจระหว่างประเทศที่มีอยู่เดิม}}{\text{}}$
- (2)  $\left\{ A_3 + (P' - P) \right\} - \frac{\text{ความเสียเปรียบ (เนื่องจากมาผลิตในต่างประเทศ) - ค่าใช้จ่ายในการทำให้เป็นภายใน - ค่าใช้จ่ายของเงินทุนระยะยาวในตลาดท้องถิ่น สำหรับกรณีที่เลือกวิธีการลงทุนโดยตรง}}{\text{}}$
- (3)  $\left\{ A_3 + (P' - P) - A_2 \right\} - \frac{\text{ค่าใช้จ่ายทางธุรกรรม (ในการส่งออก) - ค่าใช้จ่ายของเงินทุนระยะยาวในตลาดระหว่างประเทศ สำหรับกรณีที่เลือกวิธีการส่งออก}}{\text{}}$
- (4)  $A_3 - \frac{\text{ค่าความเสี่ยงอันเนื่องจากการขายสิทธิบัตร (ค่าใช้จ่ายในการขายสิทธิบัตร) สำหรับกรณีที่เลือกวิธีการขายสิทธิบัตร}}{\text{}}$

จะเห็นได้ว่า การพิจารณาเกี่ยวกับเงื่อนไขในการเลือกรูปแบบการทำธุรกิจระหว่างประเทศของบรรษัทข้ามชาติของ Itaki นั้น ละเอียดยิ่งกว่าของ Rugman อีก เพราะคราวนี้พฤติกรรมของบรรษัทข้ามชาติจะไม่เปลี่ยนแปลงไปอย่างมีกฎเกณฑ์ตามการเปลี่ยนแปลงของกาลเวลาอย่างแผนภูมิที่ 19 หรือตามทฤษฎี "Product Cycle" ของ Vernon อีกต่อไปแล้ว แต่จะเป็นบรรษัทข้ามชาติที่มีประสิทธิภาพต่ำลง มีความยืดหยุ่นสูงที่จะทำการคัดเลือกรูปแบบการทำธุรกิจระหว่างประเทศอย่างเสรี โดยพิจารณาเปรียบเทียบผลประโยชน์และค่าใช้จ่ายของวิธีการทั้งหมดอย่างละเอียดทุกแง่มุมตั้งแต่เริ่มแรก

ยังมีอีกปัญหาหนึ่งที่น่าสนใจหยาบๆขึ้นมาพิจารณานั้นก็คือ ปัญหาที่ว่าทำไมบรรษัทข้ามชาติจึงไม่พอใจอยู่แค่การดำเนินธุรกิจที่มีอยู่เดิมในตลาดระหว่างประเทศต่อไป แต่มีแนวโน้มที่จะเจาะหรือบุกเบิกขยายตลาดใหม่ในต่างประเทศอย่างไม่หยุดยั้ง คำตอบต่อปัญหานี้จะอยู่ที่การดำรงอยู่ของกำไรส่วนเกิน (surplus-profit) ที่ได้จากการบุกเบิกตลาดใหม่โดยวิธีการลงทุนโดยตรง

กำไรส่วนเกินของการลงทุนโดยตรงนี้จะเท่ากับ

กำไรพิเศษของการลงทุนโดยตรง - กำไรพิเศษของธุรกิจระหว่างประเทศที่มีอยู่เดิม ซึ่งเท่ากับ  $(A_3 - A_1) + (P' - P)$  - ความเสียเปรียบ - ค่าใช้จ่ายในการทำให้เป็นภายใน - (ค่าใช้จ่ายของเงินทุนระยะยาวในตลาดท้องถิ่น - ค่าใช้จ่ายของเงินทุนระยะยาวในตลาดระหว่างประเทศ)

บ่อเกิดของกำไรส่วนเกินที่กระตุ้นการลงทุนโดยตรงนี้ จึงไม่ใช่มาจากความได้เปรียบอย่างสมบูรณ์ของผลการผลิตของบริษัทข้ามชาติ แต่มาจากความแตกต่างโดยสัมพัทธ์ระหว่างความได้เปรียบในตลาดท้องถิ่นกับความได้เปรียบในตลาดระหว่างประเทศ และมาจากความแตกต่างของอัตรากำไรโดยเฉลี่ยของตลาด 2 ตลาดนี้ โดยเฉพาะค่า  $(A_3 - A_1) + (P' - P)$  นั้น สามารถเขียนใหม่ได้เป็น  $T + A_2 + A_4$  แสดงว่า ถ้าไม่มีการผูกขาดตลาดท้องถิ่นโดยรัฐ ในรูปของภาษี กับไม่มีการผูกขาดตลาดท้องถิ่นโดยบริษัทข้ามชาติ ( $A_4$ ) แล้ว ราคาสินค้าในตลาดท้องถิ่นจะตกลงมาใกล้เคียงกับราคาสินค้าในตลาดต่างประเทศ หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งก็คือ บ่อเกิดของกำไรส่วนเกินที่กระตุ้นให้มีการลงทุนโดยตรงนั้น ส่วนใหญ่มาจาก การผูกขาดตลาดโดยรัฐ (เศรษฐกิจประชาชาติ) กับตัวบริษัทข้ามชาติเอง ส่วนความได้เปรียบจากผลผลิตของบริษัทข้ามชาติในตลาดต่างประเทศนั้น ให้เพียง  $A_1$  เท่านั้น ฉะนั้น เงินไขว้ "ค่าใช้จ่ายในการทำให้เป็นภายใน น้อยกว่าค่าธรรมเนียมในการส่งออก" ของ Rugman จึงเป็นเงินไขว้ที่จำเป็นหรือควรจะเป็นของการลงทุนโดยตรงเท่านั้น ยังไม่ใช่เงินไขว้ที่เพียงพอ สำหรับการลงทุนโดยตรง แต่จะต้องคำนึงถึงเงินไขว้ของรัฐในประเทศที่รับการลงทุนและความสามารถในการรักษาการผูกขาดตลาดท้องถิ่นของตัวบริษัทข้ามชาติเองด้วย

อีกประเด็นหนึ่งที่น่าสนใจในทัศนะของ Itaki ก็คือว่า วิธีการทำธุรกิจระหว่างประเทศทั้ง 3 แบบคือ การส่งออก, การลงทุนโดยตรง และการขายสิทธิบัตรนั้น ไม่ควรเป็นแค่ปัญหาการเลือก (Choice) เอาแบบใดแบบหนึ่งเมื่อเวลาผ่านไป (เหมือนอย่างทัศนะของ Rugman ในแผนภูมิที่ 19) แต่ควรเป็นปัญหาการใช้

ทวิวิธีประกอบกันไป (combination) พร้อม ๆ กันตามเงื่อนไขที่เหมาะสมมากกว่า  
ทั้งนี้เพราะว่ามโนทัศน์ (concept) ของคำว่า "การลงทุนโดยตรง" นั้น ความจริง  
หมายถึงประเภทหนึ่งของการหาแหล่งทุนสำหรับบริษัทในต่างประเทศ มโนทัศน์ของคำว่า  
"การส่งออก" ก็หมายถึงการขายผลิตภัณฑ์ขั้นสุดท้ายหรืออะไหล่ชิ้นส่วนวัตถุดิบแก่ต่างประเทศ  
ในขณะที่มโนทัศน์ของคำว่า "การขายสิทธิบัตร" นั้น หมายถึงการเปิดเผยข่าวสารทาง  
เทคโนโลยีที่บริษัทแม่ผูกขาดอยู่ให้เป็นบางส่วน ซึ่งจะเห็นได้ความมโนทัศน์ทั้ง 3 อันนี้แตกต่างกัน  
กันในทางมิติ (dimension) และสามารถจะดำรงอยู่รวมกันได้ในเวลาเดียวกัน  
พัฒนาการของการแบ่งงานภายในบริษัทในระดับโลกของบริษัทข้ามชาติจะทำให้รูปการทั้ง  
3 แบบที่ผสมผสานกันเกิดรูปการหรือวิธีการทำธุรกิจระหว่างประเทศ แบบใหม่ ๆ ที่หลากหลาย  
ออกไป อย่างเช่น วิธีการทำธุรกิจแบบ "การร่วมทุน" (joint venture)  
อันรูปการที่เป็นที่นิยมที่สุดของบริษัทข้ามชาติญี่ปุ่นนั้น จะว่าไปแล้วก็คือการผสมผสานกัน  
ระหว่างวิธีการขายสิทธิบัตรกับวิธีการลงทุนโดยตรงนั่นเอง อนึ่ง การพิจารณาปัญหาวิธี  
การทำธุรกิจระหว่างประเทศจากมุมมองของ "combination" (ที่ซับซ้อนกว่า  
"choice") เช่นนี้ ยังสอดคล้องลักษณะที่ซับซ้อนของกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ  
ระหว่างประเทศของวิสาหกิจสมัยใหม่ในปัจจุบันด้วย

เหตุที่บริษัทข้ามชาติต้องใช้การ "combination" วิธีการต่าง ๆ  
ในการทำธุรกิจระหว่างประเทศนั้นก็เพราะว่าในองค์ประกอบของสินค้าชิ้นหนึ่ง ๆ นั้น  
ประกอบขึ้นมาจากเทคโนโลยีที่คุณภาพต่างกัันนั่นเอง โดยปกติ เทคโนโลยีจะสามารถ  
แบ่งออกได้เป็น 3 ชนิด ตามคุณภาพของมันคือ (1) เทคโนโลยีล้ำยุคที่ถูกผูกขาด  
(2) เทคโนโลยีที่เป็นที่แพร่หลายแล้ว (standardized) และ (3) เทคโนโลยี  
ที่อยู่กึ่งกลางระหว่างสองอันแรก และมีการแข่งขันกันรุนแรงมากระหว่างผู้ผลิตจำนวนน้อย  
ราย (oligopoly) เนื่องจากว่าบริษัทข้ามชาติทำการผลิตสินค้าต่าง ๆ นานา โดย  
เอาเทคโนโลยีเหล่านี้มาผสมกัน บริษัทข้ามชาติจึงสามารถบรรลุ "การจัดสรรทรัพยากร  
อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุดในขอบเขตระดับโลก" ได้ด้วยการลดชิ้นส่วนองค์ประกอบของสินค้า  
แต่ละชนิดให้เหลือเป็นเพียงหน่วยย่อยของเทคโนโลยีที่เล็กที่สุด จากนั้นก็ทำการเลือกว่า  
จะใช้รูปการไหนใน 3 รูปแบบ (การลงทุนโดยตรง, การส่งออก, การขายสิทธิบัตร)  
ในการผลิตหน่วยย่อยแต่ละอันนี้โดยใช้ต้นทุนที่ต่ำที่สุด เนื่องจากบริษัทข้ามชาติสามารถ



"ส่งกำลังบำรุง" (logistic) ไปทั่วโลก ดังนั้น ต้นทุนการผลิตของบริษัทข้ามชาติจึงต่ำกว่าของบริษัทประเภทอื่น (แผนภูมิที่ 20) ซึ่งวิธีคิดโดยปกติของบริษัทข้ามชาติ เป็นดังนี้

(1) ถ้าหากสินค้านั้นมีองค์ประกอบที่สำคัญ เป็นเทคโนโลยีล้ำยุคที่ถูกผูกขาด (สินค้าประเภท A) บริษัทจะไม่เลือกวิธีการขายสิทธิบัตร แต่จะเลือกวิธีส่งออกหรือวิธีการลงทุนโดยตรงแทน โดยคำนึงถึงนโยบายต่อการลงทุนจากต่างประเทศของรัฐบาลประเทศนั้น ระดับกำแพงภาษี ความได้เปรียบทางทำเล ค่าใช้จ่ายในการทำให้เป็นภายใน ฯลฯ ประกอบการพิจารณาด้วย (เพื่อรักษาความได้เปรียบทางเทคโนโลยีของบริษัทไว้ให้นานที่สุดเท่าที่จะนานได้) สมมติว่าบริษัทเห็นว่าวิธีการลงทุนจะได้ประโยชน์มากกว่า บริษัทก็ยังมีหนทางให้เลือกเดินอยู่อีกอย่างน้อย 3 ทางด้วยกันคือ

(ก) นำเอาเทคโนโลยีล้ำยุคที่ผูกขาด (ประเภทที่ 1) เข้ามาใช้ในการผลิตที่บริษัทลูกทั้งหมด หรือ

(ข) นำเอาเฉพาะเทคโนโลยีที่มีการแข่งขันกันอย่างรุนแรง (ประเภทที่ 3) เข้ามาผลิตในบริษัทลูกเท่านั้น ส่วนที่เป็นชิ้นส่วนที่ใช้เทคโนโลยีล้ำยุคให้นำเข้ามาจากบริษัทแม่ หรือ

(ค) ทำการผลิตเฉพาะกระบวนการที่ใช้เทคโนโลยีที่แพร่หลาย (ประเภทที่ 2) ที่ท้องถิ่นเท่านั้น ส่วนที่เป็นชิ้นส่วนที่ใช้เทคโนโลยีล้ำยุคให้นำเข้ามาจากบริษัทแม่ และส่วนที่เป็นชิ้นส่วนที่ใช้เทคโนโลยีที่มีการแข่งขันสูงนั้น ให้ซื้อจากบริษัทอื่น หรือไม่ก็นำเข้ามาจากบริษัทแม่เช่นกัน

(2) ถ้าหากสินค้านั้นมีองค์ประกอบที่สำคัญเป็นเทคโนโลยีที่มีการแข่งขันสูงกับเทคโนโลยีที่เป็นที่แพร่หลาย (สินค้าประเภท B.) บริษัทสามารถเลือกวิธีการขายสิทธิบัตรเข้ามาอยู่ในการพิจารณาได้ด้วย จริงอยู่แม้ว่าการขายสิทธิบัตรจะเป็นการสร้างคู่แข่งในอนาคตขึ้นมาก็จริง แต่ถาบริษัทข้ามชาติยังได้กำไรจากความได้เปรียบที่ยังมีอยู่

ในปัจจุบันนี้ แล้วสามารถเอากำไรที่ได้ไปทุ่มเทกับการวิจัยและพัฒนา (R & D) ผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ และเทคโนโลยีใหม่ ๆ ได้แล้ว การทำเช่นนี้จะเป็นประโยชน์สำหรับอนาคตของตัวบรรษัทข้ามชาติเองโดยรวมมากกว่า

(3) ถ้าหากสินค้านั้นมีองค์ประกอบที่สำคัญเป็นเพียงเทคโนโลยีที่แพร่หลายเท่านั้น (สินค้าประเภท C) เนื่องจากสินค้าประเภทนี้ถูกกำหนดโดยความได้เปรียบเปรียบเทียบ (โดยเฉพาะทางด้านทำเล) ค่อนข้างมาก บรรษัทจึงมีแนวโน้มที่จะประกอบหรือผลิตสินค้าประเภทนี้โดยใช้ชิ้นส่วนที่ถูกที่สุดที่ส่งป้อนมาจากเครือข่ายของบริษัทตนตามที่ต้องการ ๆ ทั่วโลก เพื่อให้ได้มาซึ่งกำไรสูงสุด โดยไม่ต้องคำนึงถึงปัญหาการสูญเสียความได้เปรียบทางเทคโนโลยีแต่อย่างใด

[๕๙]

ที่กล่าวมาทั้งหมดข้างต้นเป็นการกล่าวถึงพัฒนาการล่าสุดของทฤษฎี "ทำให้เป็นภายใน" ในฐานะที่พยายามจะเป็น "ทฤษฎีทั่วไป" ของการผลิตระหว่างประเทศที่มุ่งจะอธิบายปัจจัยกำหนดและรูปแบบทั้งปวงของกิจกรรมของบรรษัทข้ามชาติจากมุมมองทางทฤษฎีที่เป็นเอกภาพและมีความต่อเนื่องทางตรรกะ อย่างไรก็ตาม จะเห็นได้ว่าตั้งแต่ Buckley, Casson มาจนถึง Rugman ความพยายามที่จะอธิบายปัจจัยกำหนด มูลเหตุ และรูปแบบของพฤติกรรมทั้งปวงของบรรษัทข้ามชาติจาก "การทำให้เป็นภายใน" (internalization) ยังทำไม่ได้ครอบคลุมและสมบูรณ์นัก เพราะปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจในการลงทุนโดยตรงนั้น มีความซับซ้อนกว่าสาเหตุจากความล้มเหลวหรือความไม่สมบูรณ์ของตลาด อย่างไรก็ตาม ความพยายามในการพัฒนาทฤษฎีบรรษัทข้ามชาติของสำนัก "internalization" นี้ ได้ช่วยยกระดับความรู้และคุณภาพทางทฤษฎีเกี่ยวกับบรรษัทข้ามชาติและการลงทุนโดยตรงให้สูงขึ้นมาอีกขั้นหนึ่ง และเป็นใจกลางของทฤษฎีสมัยใหม่เกี่ยวกับบรรษัทข้ามชาติที่มีมาตรฐานสูงมากในปัจจุบัน

ขอเตือนกัน พร้อม ๆ กับการพัฒนาของทฤษฎี "ทำให้เป็นภายใน" ซึ่งส่วนใหญ่ถูกเบิกโดยนักวิชาการจากมหาวิทยาลัย Reading แห่งประเทศอังกฤษ (ยกเว้น Rugman ที่เป็นักวิชาการของมหาวิทยาลัยแห่งหนึ่งในประเทศแคนาดา)

John Dunning ซึ่งเป็นคนหนึ่งของนักวิชาการสำนัก Reading นี้ก็ได้พยายามที่จะสังเคราะห์ "ทฤษฎีทั่วไป" ของการผลิระหว่างประเทศขึ้นมา โดยพยายามผนวกเอาทฤษฎี "การทำให้เป็นภายใน" ของ Buckley, Casson, Rugman ให้มาอยู่เป็นส่วนหนึ่งขององค์รวมทางทฤษฎีของเขาด้วย และ Dunning ได้ตั้งสมณานามทฤษฎีอันนี้ของเขาว่า "eclectic theory" (ทฤษฎี "ผสมผสาน")

## 6.2 ทฤษฎี "ผสมผสาน" ในฐานะที่เป็นทฤษฎีทั่วไปของการผลิระหว่างประเทศ

[60]

ความพยายามอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปลายทศวรรษที่ 1970 เป็นต้นมาของ Dunning (1977, 1980a, 1980b, 1981a) ที่จะเสนอ "ทฤษฎีทั่วไป" ของการผลิระหว่างประเทศ ได้ออกมาในรูปของการสังเคราะห์ทฤษฎีต่าง ๆ ที่มีอยู่เกี่ยวกับการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ (the existing theories of FDI) (ซึ่งได้กล่าวโดยสังเขปไปแล้วในหัวข้อที่ [52]) ซึ่งถ้าดูให้ดีแล้วจะพบว่า ทฤษฎี "ผสมผสาน" หรือ "eclectic theory" ของ Dunning นี้เป็นการขยายความ (an elaborated version) ของทฤษฎี "การทำให้เป็นภายใน" (หัวข้อที่ [58]) ด้วยการเพิ่มเติมปัจจัยอื่น ๆ เข้าไปเสริมการอธิบายของทฤษฎี "การทำให้เป็นภายใน" นั้นเอง กล่าวคือ ในขณะที่ทฤษฎี "การทำให้เป็นภายใน" มุ่งที่จะสะท้อนเจตนาารมณ์และความสามารถของบริษัทในการผลิระหว่างประเทศด้วยการทำให้ตลาดสินการะหว่างกลางมาอยู่ภายในบริษัทแบบข้ามชาติ (internalise intermediate markets across national boundaries) โดยผ่านกลไกของการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ ดังนั้น ทฤษฎี "การทำให้เป็นภายใน" จึงมุ่งที่จะอธิบายเหตุผลการดำรงอยู่ของบริษัทข้ามชาติจากมุมมองของ ความล้มเหลวของตลาด เป็นหลัก และการอธิบายพฤติกรรมของบริษัทข้ามชาติด้วยทฤษฎี "การทำให้เป็นภายใน" จึงเป็นการอธิบายแบบแผนเชิงสถาบัน (institutional modality) ว่าทำไม ? บริษัทถึงเลือกหนทางในการเคลื่อนย้ายทรัพยากรข้ามพรมแดนด้วยวิธีเป็นบริษัทข้ามชาติ แทนที่จะผ่านกลไกตลาด ส่วนทฤษฎี "ผสมผสาน" กลับพิจารณาปัญหาจากแง่มุมที่กว้างกว่าของทฤษฎี "การทำให้เป็นภายใน" โดยตั้งปัญหาว่า

(1) ทำไม (why) บริษัทต้องทำการผลิตระหว่างประเทศ (ซึ่งครอบคลุมทั้งคำถามที่ว่าทำไมถึงเลือกการเป็นบริษัทข้ามชาติ แทนที่จะผ่านกลไกตลาด และทำไมการเป็นบริษัทข้ามชาติจึงทำให้บริษัทนั้นเจริญเติบโตเร็วกว่าบริษัทอื่น ๆ โดยสัมพัทธ์ด้วย)

(2) ที่ไหน (where) เป็นที่ที่บริษัทจะตัดสินใจลงทุนโดยตรง

และ (3) อย่างไร (how) บริษัทถึงจะเลือกการลงทุนโดยตรง หรือไม่เลือกการลงทุนโดยตรงในการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ

Dunning ได้พยายามที่จะตอบปัญหาข้างต้นนี้โดยเริ่มจากการเสนอว่า

"ทฤษฎี 'ผสมผสาน' มีข้อสมมุติฐานว่า บริษัทจะเข้าร่วมในการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ ถ้าหากบริษัทนั้นสามารถบรรลุเงื่อนไข 3 ข้อดังต่อไปนี้

หนึ่ง ถ้ามันครอบครองความได้เปรียบจากการเป็นเจ้าของ (ownership advantage) เหนือบริษัทอื่นในตลาดหนึ่ง ๆ ความได้เปรียบจากการเป็นเจ้าของนี้ส่วนใหญ่จะอยู่ในรูปของการครอบครองทรัพย์สินที่จับต้องไม่ได้ (intangible assets).....

สอง ถ้าเงื่อนไขข้อที่หนึ่งบรรลุแล้ว ก็จะเป็นประโยชน์กว่าสำหรับบริษัทผู้ครอบครองความได้เปรียบเหล่านี้ ที่จะใช้สิ่งเหล่านี้ด้วยตัวเอง แทนที่จะขายไปให้แก่บริษัทต่างชาติ นั่นคือ จะเป็นประโยชน์กว่าสำหรับบริษัทที่จะทำความได้เปรียบให้เป็นภายในโดยผ่านการขยายกิจกรรมของตน แทนที่จะทำความได้เปรียบให้เป็นภายนอกโดยการ

ขายสิทธิบัตร และทำสัญญาที่คล้ายคลึงกันกับบริษัทอื่นที่เป็นเอกเทศ  
สาม ถ้าเงื่อนไขข้อที่หนึ่งและข้อที่สองบรรลุแล้ว ก็จะเป็นประโยชน์สำหรับบริษัทที่จะใช้ความได้เปรียบเหล่านี้ร่วมกับปัจจัยใส่เข้า (factor inputs) อื่น ๆ (ซึ่งรวมทั้งทรัพยากรธรรมชาติ) ที่อยู่นอกประเทศผู้ส่งออก..." (Dunning, 1981, p. 79)

โดยการแบ่งประเภทของความได้เปรียบสำหรับบริษัทออกเป็น (ก) ความได้เปรียบจากการเป็นเจ้าของ (ownership advantages) (ข) ความได้เปรียบจากการทำให้เป็นภายใน (internalisation advantages) (ค) ความได้เปรียบจากทำเล (location advantages)

Dunning ได้แบ่งประเภทของกิจกรรมการผลิตระหว่างประเทศจากมุมมองของทฤษฎี

"ผสมผสาน" ดังตารางที่ 39 ต่อไปนี้

ตารางที่ 39

ประเภทต่าง ๆ ของการผลิระหว่างประเทศ - ปัจจัยที่กำหนด

| ประเภทของการ<br>ผลิระหว่างประเทศ                              | ความได้เปรียบจาก<br>การเป็นเจ้าของ<br>(The "why" of<br>MNC activity)                  | ความได้เปรียบจากทำเล<br>(The "where" of<br>production)                                                                                | ความได้เปรียบจาก<br>การทำให้เป็นภายใน<br>(The "how" of<br>involvement)                                      | ตัวอย่างของประเภท<br>กิจกรรมของบริษัท<br>ข้ามชาติ                                                                                     |
|---------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| (1) เพื่อหาทรัพยากร<br>(Resource based)                       | ทุน, เทคโนโลยี<br>และการเข้าถึง<br>ตลาด                                               | มีทรัพยากร                                                                                                                            | เพื่อรับประกัน<br>เสถียรภาพของอุปทาน<br>น้ำมันในราคาที่เหมาะสม, การควบคุมตลาด                               | น้ำมัน, ทองแดง,<br>ดีบุก, สังกะสี,<br>บอกลี, กลวยหอม<br>สับปะรด, โกโก้, ชา                                                            |
| (2) หักอุตสาหกรรม<br>ทดแทนการนำเข้า                           | ทุน, เทคโนโลยี,<br>ทักษะในการบริหาร<br>และการจัดตั้ง,<br>การวิจัยและพัฒนา,<br>ยี่ห้อ, | ต้นทุนวัตถุดิบและแรงงาน<br>ตลาด, นโยบายของ<br>รัฐบาล                                                                                  | ความปรารถนาที่จะใช้<br>ความได้เปรียบทาง<br>เทคโนโลยี, ค่า<br>สารสนเทศที่สูง,<br>ความไม่แน่นอนของ<br>ผู้ซื้อ | คอมพิวเตอร์,<br>เกสซ์กรรม<br>รถยนต์, บุหรี่                                                                                           |
| (3) เพื่อ RATIONALISE<br>(ก) ผลิภัณฑ์<br>(ข) กระบวนการ<br>ผลิ | เหมือนข้างบน แต่<br>เพิ่มการเข้าถึง<br>ตลาดเข้าไปด้วย                                 | (ก) economics of<br>product speciali-<br>sation<br>(ข) ต้นทุนแรงงานที่ต่ำ,<br>แรงจูงใจให้ผลิใน<br>ท้องถิ่นจากรัฐบาลผู้<br>รับการลงทุน | (ก) เหมือนประเภท 2<br>(ข) The economies<br>of vertical<br>integration                                       | (ก) รถยนต์, เครื่อง<br>ใช้ไฟฟ้า, เครื่องจักร<br>เกษตร<br>(ข) เครื่องอิเล็กทรอนิกส์สำหรับผู้บริโภค<br>สิ่งทอ, เสื้อผ้า,<br>กล่องถายรูป |

ตารางที่ 39 (ต่อ)

| ประเภทของการ<br>ผลิระหว่าง<br>ประเทศ          | ความได้เปรียบจาก<br>การเป็นเจ้าของ<br>(The "why" of<br>MNC activity)        | ความได้เปรียบจากทำเล<br>(The "where" of<br>production)                                          | ความได้เปรียบจาก<br>การทำให้เป็นภายใน<br>(The "how" of<br>involvement)                                  | ตัวอย่างของประเภท<br>กิจกรรมของบริษัท<br>ข้ามชาติ                               |
|-----------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|
| (4) การค้าและการ<br>แจกจ่ายสินค้า             | มีผลิตภัณฑ์สำหรับ<br>ขาย                                                    | ตลาดท้องถิ่น, ความ<br>จำเป็นที่ต้องใกล้ชิดกับ<br>ผู้บริโภค, การให้บริการ<br>ภายหลังจากขายสินค้า | ความจำเป็นที่จะต้อง<br>รับประกันว่าสามารถ<br>ระบายสินค้าได้หมด<br>และเพื่อรักษาภาพ<br>พจน์ชื่อของบริษัท | สินค้าประเภทต่าง ๆ<br>โดยเฉพาะอย่างยิ่ง<br>สินค้าที่ต้องใกล้ชิด<br>กับผู้บริโภค |
| (5) บริการที่ตามมา<br>(ancillary<br>services) | การเข้าถึงตลาด<br>(ในกรณีของนัก-<br>ลงทุนต่างชาติ)                          | ตลาด                                                                                            | ส่วนใหญ่เหมือน<br>ประเภทที่ 2 และ<br>ประเภทที่ 4                                                        | ประกันภัย, การ<br>ธนาคาร และ<br>บริการให้คำปรึกษา                               |
| (6) จิปาถะ                                    | หลากหลาย/ซึ่ง<br>รวมทั้งการ<br>กระจายทาง<br>ภูมิภาค (สาย<br>การบิน, โรงแรม) | ตลาด                                                                                            | ต่าง ๆ (ดูข้างบน)                                                                                       | ชนิดต่าง ๆ                                                                      |

ที่มา : Dunning (1981, p. 49)

สิ่งซึ่งเป็นความใหม่ ที่ทฤษฎี "ผลสมผล" นำมาใช้แก่พวกเราก็คือ การที่มันได้ให้สายใยที่เชื่อมตอลักษณะพิเศษต่าง ๆ ของการผลิระหว่างประเทศเข้าด้วยกัน กล่าวคือ (1) ถ้าหากบริษัทมีแต่ความได้เปรียบจากการเป็นเจ้าของ บริษัทจะพิจารณาการลงทุนโดยตรง, การส่งออก และการขายสิทธิบัตร อย่างมีฐานะเท่าเทียมกัน แต่ถ้า (2) ความได้เปรียบจากการเป็นเจ้าของนี้ถูกทำให้เป็นภายในบริษัทด้วยแล้ว บริษัทจะชอบการลงทุนและการส่งออกมากกว่าการขายสิทธิบัตร และถ้า (3) ความได้เปรียบจากการเป็นเจ้าของสามารถได้ประโยชน์จากการทำให้เป็นภายในข้ามพรมแดน อันเนื่องมาจากปัจจัยพิเศษทางทำเลของทำเลในต่างประเทศแล้ว เมื่อนั้นบริษัทจะชอบการลงทุนโดยตรงมากกว่าการส่งออกและการขายสิทธิบัตร ดังแสดงออกมาเป็นตารางได้ตามตารางที่ 40 ต่อไปนี้

ตารางที่ 40

ทฤษฎี "ผลสมผล" ของการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ

| กิจกรรมของบริษัท<br>ข้ามชาติ       | ความได้เปรียบ         |                          |                         |
|------------------------------------|-----------------------|--------------------------|-------------------------|
|                                    | จากการเป็น<br>เจ้าของ | จากการทำให้<br>เป็นภายใน | จากทำเลใน<br>ต่างประเทศ |
| (1) การลงทุนโดยตรง<br>ในต่างประเทศ | ใช่ (yes)             | ใช่ (yes)                | ใช่ (yes)               |
| (2) การส่งออก                      | ใช่ (yes)             | ใช่ (yes)                | ไม่ใช่ (no)             |
| (3) การขายสิทธิบัตร                | ใช่ (yes)             | ไม่ใช่ (no)              | ไม่ใช่ (no)             |

ที่มา : Dunning (1981, p. 111)

Dunning ให้ความสำคัญทฤษฎีการผลิระหว่างประเทศของตนว่าเป็นทฤษฎี "ผสมผสาน" ด้วยเหตุผลใหญ่ 3 ประการดังต่อไปนี้ว่าเพราะ ประการแรก ทฤษฎีนี้สรุปมาจาก 3 กระแสหลักของทฤษฎีการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศที่ปรากฏขึ้นมาตลอดช่วงเวลา 20 กว่าปีมานี้ (หัวข้อที่ [47], [51]) ประการที่สอง ทฤษฎีนี้ใช้ได้กับทุกประเภทของการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ ประการที่สาม ทฤษฎีนี้ครอบคลุมเครื่องมือหลัก ๆ 3 อย่างในการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศของบริษัท คือ การลงทุนโดยตรง, การส่งออก และการขายสิทธิบัตร (Dunning, 1981, p.110) ในแง่มุมหนึ่งทฤษฎี "ผสมผสาน" ของ Dunning ไม่ใช่ทฤษฎี ทั้งนี้เพราะมันจะมีพลังในการอธิบายอยู่มากก็จริง แต่พลังนี้ก็มาจากข้อเท็จจริงที่ว่า เพราะทฤษฎี "ผสมผสาน" นี้ ห่อหุ้มครอบคลุมเกือบทั้งหมดของทฤษฎีการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศเอาไว้มันเอง กล่าวโดยนัยนี้ ทฤษฎี "ผสมผสาน" ของ Dunning จึงมีลักษณะเป็น กรอบทางทฤษฎี (framework) มากกว่าจะเป็นตัวเนื้อหาทฤษฎี (เมื่อเทียบกับทฤษฎี "การทำให้เป็นภายใน" ที่ได้กล่าวอย่างละเอียดไปแล้วในหัวข้อที่ [58]) และมีความเป็นวิชาการธุรกิจระหว่างประเทศมากกว่าที่จะเป็นวิชาเศรษฐศาสตร์ เมื่อเทียบกับทฤษฎีของ Kojima (ที่จะได้กล่าวต่อไป) หรือแม้แต่เมื่อเทียบกับทฤษฎี "การทำให้เป็นภายใน" ตัว Dunning เองก็ดูเหมือนจะตระหนักในข้อนี้ดี เขาจึงได้พยายามที่จะเสริม ทฤษฎี "ผสมผสาน" ของเขาด้วยแนวทางของเศรษฐศาสตร์มหภาคที่เรียกว่า "The level of development approach" (Gray in Rugman (ed.), 1982, p. 182) ซึ่งเป็นการเปรียบเทียบ "net outward investment" (NOI) (ผลต่างระหว่าง "Gross outward investment (GOI)" กับ "Gross inward investment (GII)" กับรายได้ประชาชาติต่อหัว (GNP per capita) ของประเทศต่าง ๆ ทำให้สามารถกำหนดฐานะหรือระดับการพัฒนาของประเทศต่าง ๆ อย่างเป็นขั้นตอนได้

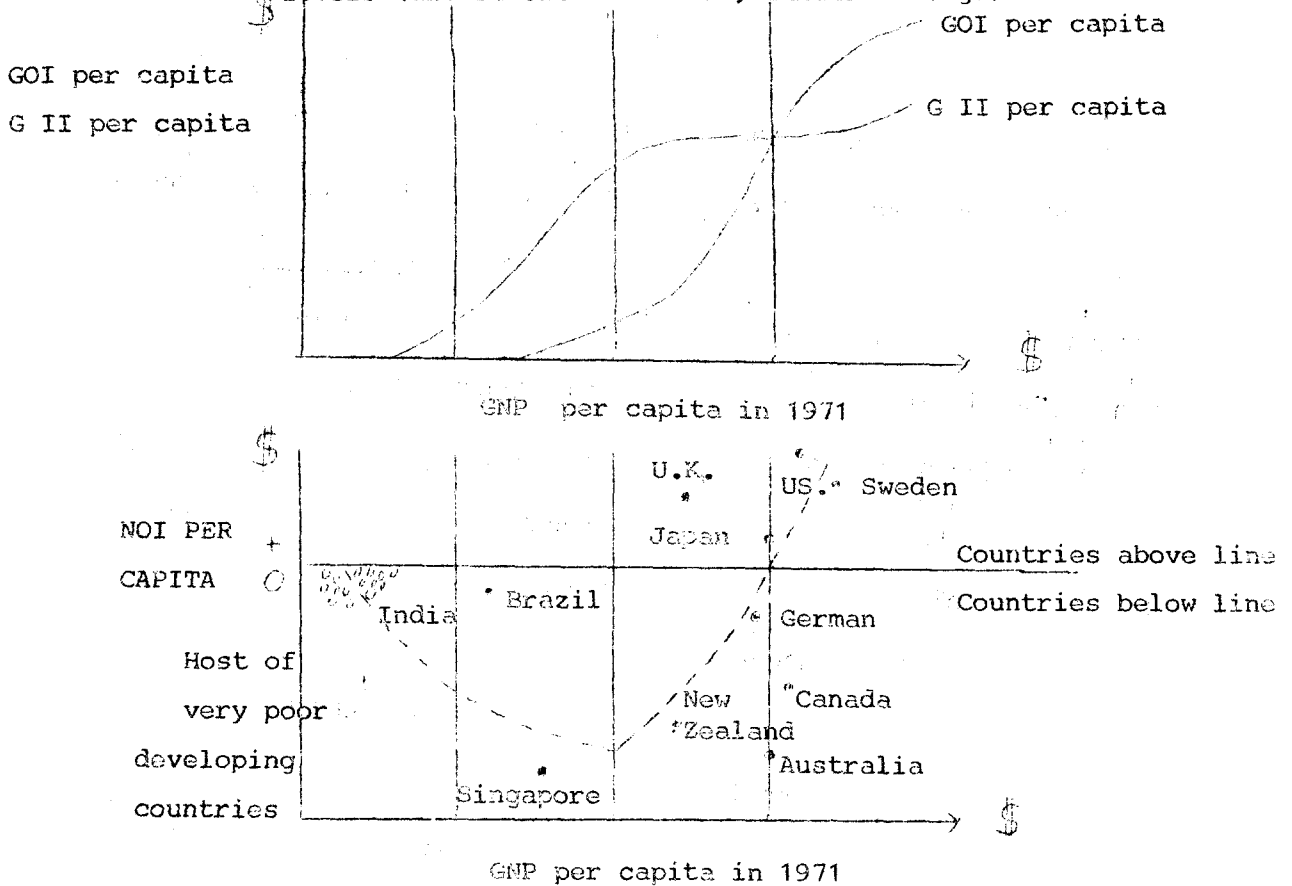
Dunning ได้ใช้ตัวเลขกระแสการลงทุนโดยตรง (direct investment flow, the IMF Balance of Payments Yearbook เฉลี่ยระหว่างปี 1967-1975 เปรียบเทียบกับรายได้ประชาชาติต่อหัวของ 67 ประเทศ ในปี 1971 เพื่อหาความสัมพันธ์



ระหว่างกระแสการลงทุนโดยตรงกับระดับรายได้ประชาชาติ ซึ่งปรากฏว่าสามารถเขียนเป็นเส้น (plot) รูปตัว S (เจ) หรือเรียกว่าเป็น "the investment-development cycle" ได้ดังแผนภูมิที่ 21 ต่อไปนี้

แผนภูมิที่ 21

Illustration of Relationship between  
Direct Investment Flows and Income  
Levels (investment 1967-1975, annual Average)



Stage 1 Stage 2 Stage 3 Stage 4

This diagram is presented for illustrative purposes only.

ที่มา : Dunning (1981, p. 115)

จากแผนภูมิข้างต้น จะเห็นได้ว่า "ระดัการพัฒนาศาสามารถแบ่งออกเป็น  
ขั้นตอนได้ 4 ขั้นตอนด้วยกันคือ

- ขั้นตอนที่ 1 เป็นขั้นตอนที่ไม่มี Gross outward investment (GOI) เพราะวาศรียัของประเทศไทยยังไม่มีวาศได้เปรียบจากการเป็น  
เจ้าของพหุที่จะทำให้อการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศได้ และก็ไม่มี  
Gross inward investment (GII) ด้วย เพราะวาศประเทศไทยยัง  
ไม่มีวาศได้เปรียบจากทำเลพหุที่จะดึงดูดักลงทุนจากต่างชาติให้มาลงทุน  
ได้
- ขั้นตอนที่ 2 เป็นขั้นตอนที่ inward direct investment (GII) เริ่มมีมากขึ้น  
เพราะตลาดภายในประเทศขยายตัว ส่วน Gross outward investment  
เริ่มมีบ้างแต่ก็ยังมีปริมาณน้อย
- ขั้นตอนที่ 3 เป็นขั้นตอนที่ net inward investment (NOI) เริ่มที่จะเพิ่มขึ้น  
แม้วาศจะยังมีค่าเป็นลบอยู่ ซึ่งแสดงวาศวาศได้เปรียบจากการเป็นเจ้าของ  
ของรียัต่างชาติเริ่มลดน้อยลง ในขณะที่รียัท้องถิ่นของประเทศไทย  
ได้ปรับปรุงวาศสามารถในการแข่งขันจนเริ่มมีวาศได้เปรียบจากการ  
เป็นเจ้าของพหุที่จะหาประโยชน์จากการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศได้
- ขั้นตอนที่ 4 เป็นขั้นตอนที่ net inward investment เริ่มมีค่าเป็นบวก  
(GOI มีค่ามากกว่า GII) ซึ่งแสดงวาศรียัของประเทศไทย  
มีวาศได้เปรียบจากการเป็นเจ้าของเป็นอย่างมาก และมีแนวโน้มที่จะหา  
ประโยชน์จากวาศได้เปรียบเหล่านี้จากการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ  
เป็นอย่างมาก

Inward และ Outward direct investment จึงมีความสัมพันธ์กับ  
ขั้นตอนต่าง ๆ ของการพัฒนาเศรษฐกิจดังข้างต้น โดยผ่านเหลาคตัวแปรของวาศได้เปรียบ  
3 ตัว (OLI paradigm) ที่มีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างพลวัต (dynamic) ของ  
ทฤษฎี "ผสมผสาน" ซึ่งสามารถแสดงความสัมพันธ์เหล่านี้ออกมาได้เป็นตาราง ดังตารางที่ 41  
ต่อไปนี้

ตารางที่ 41

Inward และ Outward direct investment  
กับขั้นตอนต่าง ๆ ของการพัฒนาเศรษฐกิจ - พลวัตของ  
"OLI paradigm"

| Inward Investment |    |                                   | Outward Investment |                     |  |
|-------------------|----|-----------------------------------|--------------------|---------------------|--|
| Stage 1           | Of | Substantial                       | Od                 | Virtually none      |  |
|                   | I  | Substantial                       | I                  | Not applicable      |  |
|                   | Ld | Few                               | Lf                 | Not applicable      |  |
| Stage 2           | Of | Substantial                       | Od                 | Few                 |  |
|                   | O  | Probably declining                | O                  | Few and specialised |  |
|                   | Ld | Increasing                        | Lf                 | Beginning to emerge |  |
| Stage 3           | Of | Declining/more specialised        | Ld                 | Increasing          |  |
|                   | I  | Probably increasing               | I                  | Still limited       |  |
|                   | Ld | Declining                         | Lf                 | Increasing          |  |
| Stage 4           | Of | Declining and/or more specialised | Of                 | Increasing          |  |
|                   | I  | Substantial                       | I                  | Increasing          |  |
|                   | Ld | Declining                         | Lf                 | Increasing          |  |

หมายเหตุ

O หมายถึง ความได้เปรียบจากการเป็นเจ้าของ

L หมายถึง ความได้เปรียบจากทำเล

I หมายถึง ความได้เปรียบจากการทำให้เป็นภายใน

f = ต่างประเทศ

d = ภายในประเทศ

ที่มา : Dunning, (1981, p. 117)

เนื่องจากทฤษฎี "ผสมผสาน" ของ Dunning เป็นการสร้างทฤษฎีแบบ inductive จากประสบการณ์ของพฤติกรรมการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศจากนักลงทุนประเทศพัฒนาแล้ว ดังนั้น แม่ทฤษฎีนี้จะมีข้ออ่อนตรงที่ไม่มีความเป็นทฤษฎีเทียบเท่ากับทฤษฎี "การทำให้เป็นภายใน" ซึ่งค่อนข้างเป็นการสร้างทฤษฎีแบบ Deductive แต่ข้อดีของทฤษฎี "ผสมผสาน" เมื่อเทียบกับทฤษฎี "การทำให้เป็นภายใน" นี้ก็มีเหมือนกัน กล่าวคือ ทฤษฎี "ผสมผสาน" ของ Dunning มีความเหมาะสมกว่าทฤษฎี "การทำให้เป็นภายใน" ของ Buckley - Casson - Rugman ตรงที่มันสามารถอธิบายพฤติกรรมของบรรษัทข้ามชาติจากประเทศกำลังพัฒนา ได้ดีกว่าทฤษฎี "การทำให้เป็นภายใน" ซึ่งส่วนใหญ่เหมาะแก่การอธิบายบรรษัทข้ามชาติที่มาจากประเทศพัฒนาแล้ว (โดยเฉพาะจากสหรัฐอเมริกา) ที่มีขนาดใหญ่ และมีเทคโนโลยีในระดับสูงมากเท่านั้น (Agarwal 1984, p. 7) ความสัมพันธ์ระหว่างทฤษฎี "ผสมผสาน" กับทฤษฎี "การทำให้เป็นภายใน" ในฐานะที่จะเป็น "ทฤษฎีทั่วไป" ของการผลิระหว่างประเทศ จึงมีลักษณะที่ส่งเสริมเกื้อหนุนซึ่งกันและกันมากกว่าที่จะขัดแย้งกัน ตัว Rugman ก็กล่าวว่า

"ระหว่างทฤษฎี eclectic กับทฤษฎี internalisation นั้นมีส่วนร่วมกันอยู่ค่อนข้างมาก ความแตกต่างใหญ่ ๆ เพียงหนึ่งเดียวระหว่าง 2 ทฤษฎีนี้ อยู่ที่การตั้งข้อสมมุติเกี่ยวกับลักษณะที่ dynamic ของความได้เปรียบจากการเป็นเจ้าของของบริษัท กล่าวคือจะตั้งอยู่บนข้อสมมุติว่า "externality" นั้น จำเป็นต้องคงอยู่เหมือนอย่างทฤษฎี internalisation กำหนดไว้ หรือว่าจะตั้งอยู่บนข้อสมมุติว่า "externality" นั้น สามารถถูกทำให้เป็นภายในได้ ในขั้นตอนใดขั้นตอนหนึ่งเหมือนอย่างทฤษฎี eclectic ที่ได้กำหนดไว้ (Rugman, 1981, p. 55)

ส่วน Dunning ก็เห็นว่า ความแตกต่างระหว่าง 2 ทฤษฎีนี้อยู่ที่ทฤษฎี eclectic ไม่ยอมรับว่า การตัดสินใจจะเลือกระหว่างการลงทุนโดยตรงหรือการส่งออกของบริษัทนั้น ถูกกำหนดโดยความล้มเหลวของตลาดเสมอไปเท่านั้น แต่ไม่ว่าจะเป็นอย่างไรก็ตาม สิ่งที่ไม่อาจปฏิเสธได้ในขั้นตอนปัจจุบันนี้ก็คือว่า ทั้ง 2 ทฤษฎีนี้ต่างก็กำลังอยู่ในขั้นกำลังพัฒนาไปเป็น "ทฤษฎีทั่วไป" ของการผลิระหว่างประเทศอยู่ ซึ่งคาดได้ว่าจะมีความก้าวหน้าทฤษฎีให้เห็นอีกในอนาคตอันใกล้

### 6.3 ทฤษฎีของ "Kojima" ในฐานะที่เป็นทฤษฎีทั่วไปของการผลิตระหว่างประเทศ

[61]

ในขณะที่ทฤษฎี "การทำให้เป็นภายใน" และทฤษฎี "การผสมผสาน" ให้ความสนใจกับการอธิบายถึงกระบวนการเจริญเติบโตของบรรษัทข้ามชาติจากปัจจัยภายในที่เป็นความได้เปรียบของตัวเอง ซึ่งเป็นการวิเคราะห์ในระดับจุลภาค (micro) (เพื่อแสวงหาวิธีการทำธุรกิจในต่างประเทศที่ให้มูลค่าหรือกำไรสูงสุดแก่บรรษัทข้ามชาติ ในช่วงหนึ่ง ฯ) ทฤษฎีของ "Kojima" (1978, 1980, 1981, 1985) กลับให้ความสนใจกับปัญหาที่ว่าทำอย่างไรถึงจะทำให้การลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ ก่อประโยชน์ให้แก่ประเทศผู้ส่งออกทุนในรูปของการส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ และการปรับโครงสร้างอุตสาหกรรม (industrial adjustment) สำหรับอุตสาหกรรมที่เริ่มเสื่อมอำนาจในการแข่งขันระหว่างประเทศ และก่อก่อประโยชน์ให้แก่ประเทศผู้รับการลงทุนในรูปของการยกระดับโครงสร้างอุตสาหกรรม (upgrading of industrial structure) อย่างเหมาะสมกับขั้นตอนการพัฒนา เศรษฐกิจและอุตสาหกรรมของประเทศนั้นด้วย อันเป็นการวิเคราะห์ในระดับมหภาค (macro)

ในขณะที่ทฤษฎี "การทำให้เป็นภายใน" และทฤษฎี "การผสมผสาน" เริ่มต้นการพัฒนาทฤษฎีของตนจากการวิจารณ์ความไม่มีประสิทธิภาพของทฤษฎี Heckscher-Ohlin ในการวิเคราะห์การลงทุนโดยตรงในต่างประเทศแล้วหันไปอธิบายพฤติกรรมของบรรษัทข้ามชาติจาก "ตรรกะของทุนสากล" ในเชิง Business Approach

ทฤษฎีของ "Kojima" กลับเริ่มต้นการพัฒนาทฤษฎีของตนจากการยืนยันว่า ทฤษฎีการแบ่งงานระหว่างประเทศ (international division of labour) ซึ่งยึดหลักต้นทุนการผลิตเปรียบเทียบ (comparative costs) เป็นทฤษฎีพื้นฐานสำหรับการวิเคราะห์การลงทุนและการค้าระหว่างประเทศ และทฤษฎี Heckscher-Ohlin เป็นทฤษฎีที่เป็นระบบที่สุดและครอบคลุมที่สุด (ทฤษฎีสัดส่วนปัจจัยการผลิต - the theory of factor proportions) ในการอธิบายถึงการกำหนดต้นทุนการผลิตเปรียบเทียบนี้ (Kojima, 1978, pp. 21-33) นั้น ถ้ามีการปรับปรุงแบบจำลอง (model) พื้นฐานของ Heckscher-Ohlin โดยนำเรื่องความสามารถในการประกอบการ

( Entrepreneur ) ของบริษัทหรือ "Ownership advantage" (ตามคำเรียกของ Dunning) เข้ามาพิจารณาประกอบด้วยแล้วก็ยอมที่จะสามารถสร้างแบบจำลอง พื้นฐานของการลงทุนและการค้าระหว่างประเทศได้ (Kojima, 1985, p. 37)

ในขณะที่ "ทฤษฎีทั่วไป" ในความหมายของทฤษฎี "การทำให้เป็นภายใน" และทฤษฎี "การผสมผสาน" หมายถึงหลักทฤษฎีที่สามารถครอบคลุมในการอธิบายรูปการต่าง ๆ ของการดำเนินธุรกิจหรือการผลิระหว่างประเทศทั้งปวงได้ "ทฤษฎีทั่วไป" ในความหมายของ Kojima กลับ หมายถึงการเสนอองค์รวมทางทฤษฎี (an integrated theory) ของการลงทุนและการค้าระหว่างประเทศโดยตั้งอยู่บนหลักของการแบ่งงานระหว่างประเทศ

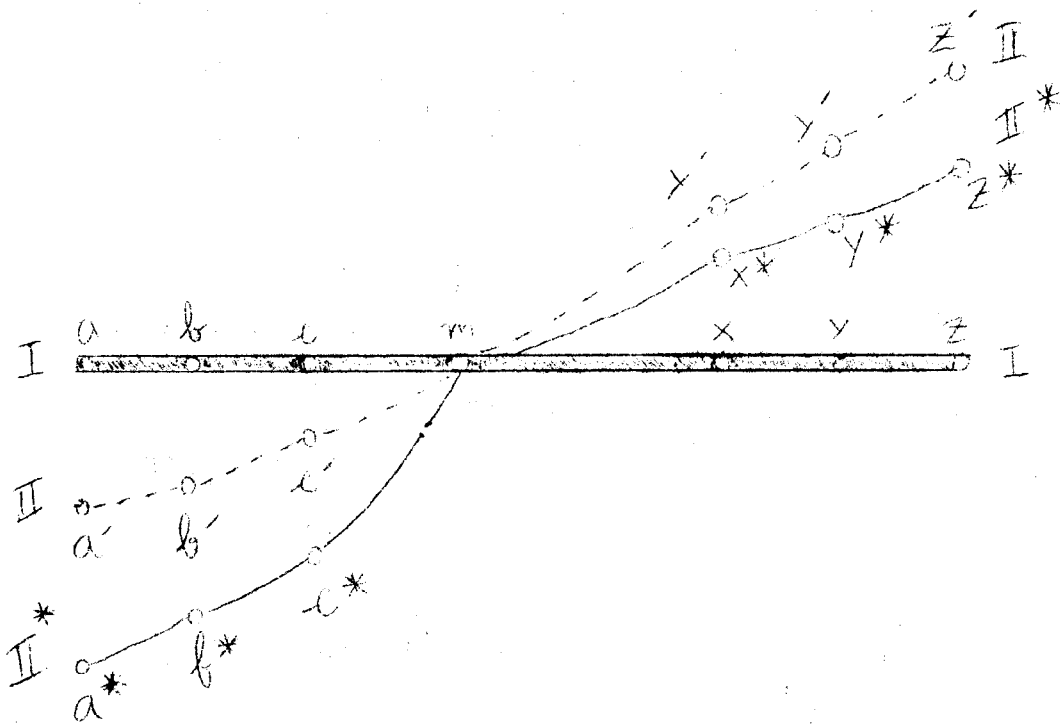
จากลักษณะที่ผิดแผก (contrast) กันอย่างเห็นได้ชัดเป็นหลังมือระหว่างทฤษฎี "การทำให้เป็นภายใน" - "การผสมผสาน" (ซึ่งเป็นทฤษฎีกระแสหลักในวงการนี้) กับทฤษฎีของ "Kojima" (ซึ่งเป็นเสียงส่วนข้างน้อยในวงการนี้) ดังข้างต้นเช่นนี้ ทำให้เท่าที่ผ่านมาทฤษฎีของ Kojima มิได้รับการเข้าใจหรือการประเมินอย่างถูกต้องนัก ทั้งในวงการวิชาการของญี่ปุ่นและในวงการวิชาการต่างประเทศเอง ประกอบกับการบังเอิญตัวของตัว Prof. Kojima เอง อย่างเช่นการลงทุนโดยตรงแบบ "American type" (แบบอเมริกา) เทากับ "anti-trade-oriented" (มีแนวโน้มปฏิเสธกับการค้าระหว่างประเทศ) และการลงทุนโดยตรงแบบ "Japanese type" (แบบญี่ปุ่น) เทากับ "trade - oriented" (มีแนวโน้มส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ) ก็มีผลช่วยให้ทฤษฎีของ "Kojima" ไม่เป็นที่เข้าใจมากยิ่งขึ้นก่อนอื่นขอเฝ้าลองมาหาคำอธิบายถึง "แก่นแท้" (essence) ของทฤษฎีการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศของ Kojima จากปากคำของตัว Kojima เอง

[62]

"แก่นแท้" ของทฤษฎี Kojima ในส่วนที่เกี่ยวกับทฤษฎีการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศเป็นดังต่อไปนี้

สัจพจน์พื้นฐาน "การลงทุนโดยตรงในต่างประเทศควรจะเป็นลำดับ  
ขั้นตอนจากอุตสาหกรรมที่มีความเสียเปรียบโดยเปรียบเทียบ หรือกำลังมีความเสียเปรียบ  
โดยเปรียบเทียบในประเทศของตน (แต่เป็นอุตสาหกรรมที่มีหรือมีศักยภาพที่จะมีความ  
ได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในประเทศผู้รับการลงทุน)" ซึ่งสามารถอธิบายให้เข้าใจได้  
ง่ายยิ่งขึ้นโดยแผนภูมิที่ 22 นี้ จากรูปสมมุติให้เส้น I - I เป็นเส้นอันดับต้นทุนการ  
ผลิตของประเทศผู้ให้สินค้าทุกชนิด (ตั้งแต่ a ถึง z) สามารถผลิตได้ในราคา  
หน่วยละ 100 เยนเท่ากันหมด หากเส้น II - II (ที่เป็นเส้นไขปลาค้าง) เป็นเส้นอันดับ  
ต้นทุนการผลิตของประเทศผู้รับการลงทุนโดยที่ตำแหน่ง a' เท่ากับ 0.8 ดอลลาร์สหรัฐ  
ที่ตำแหน่ง z' เท่ากับ 5 ดอลลาร์สหรัฐ และตัดกับเส้น I - I ที่สินค้า m  
(ให้อัตราแลกเปลี่ยนเป็น 100 เยน เท่ากับ 1 ดอลลาร์สหรัฐ) ฉะนั้น ถ้าเกิดการเปลี่ยน  
แปลงในอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราระหว่างประเทศ อย่างเช่น หากค่าเงินดอลลาร์สหรัฐ

แผนภูมิที่ 22



สูงขึ้นเมื่อเทียบกับเงินเยน เส้น II - c จะ shift ขึ้นไปทางด้านบนซ้าย แต่หากค่าเงินดอลลาร์สหรัฐตกลงเมื่อเทียบกับเงินเยน (หรือค่าเงินเยนสูงขึ้น) เส้น II-II จะ shift ลงไปทางด้านล่างขวา ในรูปอุตสาหกรรม a, b, c เป็นอุตสาหกรรมที่เริ่มมีความเสียเปรียบโดยเปรียบเทียบของญี่ปุ่น เช่น สิ่งทอ Kojima เห็นว่าการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศควรจะเริ่มเป็นลำดับจากอุตสาหกรรมเหล่านี้ (a, b, c) เพราะการลงทุนในต่างประเทศของอุตสาหกรรมเหล่านี้ในประเทศที่มีศักยภาพที่จะมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ เช่น ประเทศไทย (ที่มีค่าจ้างแรงงานถูกกว่าเมื่อเทียบกับญี่ปุ่น) จะส่งผลในการปรับปรุงฟังก์ชันการผลิตของประเทศไทย ทำให้ต้นทุนการผลิตต่ำลงไปอีก (เช่นจาก  $a'$ ,  $b'$ ,  $c'$  ไปเป็น  $a^*$ ,  $b^*$ ,  $c^*$ ) ซึ่งการทำเช่นนี้จะเป็นประโยชน์แก่ทั้ง 2 ประเทศมากขึ้นกว่าเดิม เพราะประเทศไทยก็สามารถขยายการส่งออกสินค้าสิ่งทอได้ (ยกเว้นกับโครงสร้างอุตสาหกรรมของประเทศไทยด้วย) ส่วนประเทศญี่ปุ่นก็สามารถนำเข้าสินค้าสิ่งทอด้วยต้นทุนที่ต่ำกว่าเดิม เช่นจาก 100 เยนเป็น 80 เยน ( $a'$ ) เมื่อก่อนลงทุนและเป็น 60 เยน ( $a^*$ ) หลังการลงทุน ขณะเดียวกันก็สามารถปรับโครงสร้างอุตสาหกรรมภายในประเทศญี่ปุ่นเองให้คงเหลือแต่อุตสาหกรรมที่มีกำลังแข่งขันกับต่างประเทศได้ Kojima เรียกรูปแบบการลงทุนเช่นข้างต้นนี้ว่าเป็นการ ลงทุนโดยตรงแบบญี่ปุ่นที่ส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ หรือการลงทุนที่ส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ และทำให้การค้าขยายตัว

ในกรณีตรงกันข้าม หากประเทศผู้ส่งออกทุนทำการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ โดยเริ่มจากอุตสาหกรรมระดับแนวหน้าที่ประเทศตนมีความได้เปรียบเทียบ เช่น อุตสาหกรรม z, y, x. (หากเป็นกรณีของสหรัฐอเมริกาได้แก่ คอมพิวเตอร์) อันเป็นการกระทำที่ผิดและขัดกับหลักการการค้าเปรียบโดยเปรียบเทียบ อะไรจะเกิดขึ้น ? ผลก็คือ ภายหลังการลงทุนในต่างประเทศ ต้นทุนการผลิต ( $z^*$ ,  $y^*$ ,  $x^*$ ) คงจะต่ำกว่าเดิม ( $z'$ ,  $y'$ ,  $x'$ ) แต่ก็ยังคงสูงกว่าต้นทุนการผลิตในประเทศ z, y, x อยู่ดี ซึ่งการกระทำเช่นนี้มีได้เป็นการส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศของตน แต่เป็นเพียงการแทนที่การค้าระหว่างประเทศด้วยการผลิตในต่างประเทศเท่านั้น และเป็นการเปลี่ยนแปลงทรัพยากรในการผลิตแทนที่จะเป็นการประหยัดทรัพยากรในการผลิต Kojima



เรียกูปแบบการลงทุนเช่นข้างต้นว่า เป็นการลงทุนโดยตรงแบบอเมริกา ที่เป็นปฏิปักษ์กับ การค้าระหว่างประเทศ (Kojima, 1980, pp. 21-22) เนื่องจาก Kojima ใช้คำว่า "แบบญี่ปุ่น" กับ "แบบอเมริกา" จึงทำให้มีการไขว้แหว่เกิดขึ้นในการที่จะเห็นด้วย หรือไม่เห็นด้วยกับทฤษฎีของ Kojima โดยยึดติดกับการพิสูจน์ว่าการลงทุนในต่างประเทศ ในความเป็นจริงของญี่ปุ่นในอดีตนั้น มีบางส่วนที่ไม่เป็นไปตามแนวของ Kojima หรือใน อนาคตมีแนวโน้มที่จะเป็นแบบอเมริกามาเป็นสิ่งปฏิเสธความหมายของทฤษฎี Kojima ซึ่งเป็นเรื่องที่น่าเสียดายอย่างยิ่ง ต่อมาในภายหลัง Kojima จึงหันมาใช้คำว่า "MNC Type" DFI แทนคำว่า "American Type" และใช้คำว่า "Development Oriented" DFI แทนคำว่า "Trade - oriented" (Kojima, 1985, p. 31 และ p. 53)

[63] ความแหลมคมของ Kojima ในทัศนะของผู้วิจัยนั้นอยู่ที่การที่เขาได้ชี้ให้เห็นถึงข้อเสียของการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศแบบ MNC (แบบบริษัทข้ามชาติ) ในแง่ของการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศที่ส่งออกทุนและประเทศผู้รับทุน (macro effects) อันเป็นข้อเสียที่เกิดจากข้อจำกัดอันหลีกเลี่ยงได้ยาก ที่ถูกกำหนดมาจาก "ตรรกะของทุนสากล" กล่าวคือ "ปัจจุบันทัศนะที่เป็นกระแสหลักเกี่ยวกับการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศก็คือทัศนะที่ใช้วิธีการแบบ international business approach ทัศนะเช่นนี้สนับสนุนกิจกรรมของบรรษัทข้ามชาติในการที่จะติดตั้งเครือข่ายของการผลิตและการขายไว้มุมที่ต่าง ๆ ทั่วโลก และดึงเอาการค้าเงินธุรกรรม (transaction) ทั้งปวงให้มาอยู่ภายในบริษัทเดียว (กล่าวคือทำให้เป็นภายในหรือ internalize) เพื่อที่จะได้ประหยัดค่าใช้จ่ายในการทำธุรกรรมและได้มาซึ่งกำไรผูกขาด แบบแผนพฤติกรรมและแรงจูงใจในการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศทั้งปวง ล้วนถูกพิจารณาจากมุมมองของการแสวงหาผลประโยชน์สูงสุดของบรรษัทข้ามชาตินี้ทั้งสิ้นโดยไม่คอยคำนึงถึงเรื่องการยกระดับสวัสดิการหรือการพัฒนาเศรษฐกิจระดับมหภาคของประเทศผู้ลงทุนและประเทศผู้รับการลงทุนแต่อย่างใด ซึ่งสิ่งนี้ถือว่าเป็นสาเหตุใหญ่ที่สำคัญอันหนึ่งของ "โรคประเทศพัฒนาแล้ว" ที่เศรษฐกิจของประเทศสหรัฐอเมริกากำลังเผชิญอยู่ ไม่มีความจำเป็นอย่างใดที่เราจะต้องเลียนแบบ "การลงทุนโดยตรงในต่างประเทศแบบบริษัทข้ามชาติ" ของยุโรปอเมริกานี้ สิ่งที่ดีควรแสวงหา ก็คือรูปแบบของ "การลงทุนโดยตรงในต่างประเทศแบบญี่ปุ่น" ที่ส่งเสริม

การพัฒนาเศรษฐกิจและการค้าระหว่างประเทศระหว่างประเทศผู้ลงทุนกับประเทศผู้รับการ  
ลงทุนอย่างปรองดองกัน ซึ่งทฤษฎีที่จะให้พื้นฐานแก่รูปแบบอันนี้คือ ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์  
มหภาคว่าด้วยการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ (มิใช่ทฤษฎี international  
business)"

[64]

Kojima กล่าววาทะของการค้นคว้าในเชิง macroeconomic  
approach ก็คือ "ผลประโยชน์ของเศรษฐกิจประชาชาติ (มหภาค) ที่ได้รับจาก  
การค้าระหว่างประเทศและการลงทุนโดยตรง" ซึ่งเป็นการ

- (ก) พิจารณาปัญหาโดยยึดเศรษฐกิจประชาชาติเป็นกรอบการวิเคราะห์  
(มิใช่บริษัท)
- (ข) พิจารณาถึงการจัดสรรทรัพยากร (ปัจจัยการผลิต) ที่ดำรงอยู่ใน  
เศรษฐกิจประชาชาติหนึ่ง ๆ อย่างมีประสิทธิภาพที่สุด ภายใต้ระบบ  
เศรษฐกิจแบบเปิด
- (ค) มุ่งยกระดับสวัสดิการ (welfare) ของประชาชนด้วยการ  
ดำเนินการผลิตที่มีประสิทธิภาพที่สุดที่เป็นผลมาจากการค้าระหว่าง  
ประเทศและการลงทุนโดยตรง
- (ง) มุ่งแสวงหาแนวทางในการพัฒนาเศรษฐกิจประชาชาติ โดยใช้การค้า  
ระหว่างประเทศและการลงทุนโดยตรงเป็นเครื่องมืออันหนึ่ง
- (จ) พิจารณาปัญหาการพัฒนาเศรษฐกิจในเชิงเปรียบเทียบอย่างสัมพัทธ์  
(เช่น ต้นทุนการผลิตเปรียบเทียบ หรือสัดส่วนของปัจจัยการผลิต  
โดยเปรียบเทียบ) มิใช่เป็นการพิจารณาปัญหาการพัฒนาเศรษฐกิจ  
ในเชิงเปรียบเทียบกับเศรษฐกิจประชาชาติของประเทศอื่นอย่าง  
สัมบูรณ์
- (ฉ) ยอมรับการลงทุนโดยตรงก็เฉพาะแต่ประเภทของการลงทุนโดยตรง  
ที่คำนึงถึงการสร้างผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจประชาชาติสูงสุดให้  
เกิดขึ้นแก่ประเทศผู้รับการลงทุนด้วยเท่านั้น เพราะการลงทุนโดยตรง

แบบนี้จะเป็นการลงทุนโดยตรงที่สอดคล้องกับต้นทุนการผลิตเปรียบเทียบแบบ dynamics ที่จะเป็นประโยชน์ต่อการส่งเสริมการพัฒนาเศรษฐกิจ, ยกเว้นสวัสดิการแห่งสองประเทศ (Kojima, 1985, p. 33)

การศึกษาการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศในเชิงเศรษฐศาสตร์มหภาค เช่นข้างต้นนี้ ในแง่มุมหนึ่งจึงเป็นทฤษฎีเพื่อการจัดสรรทรัพยากรที่มีประสิทธิภาพที่สุด และเพื่อยกระดับสวัสดิการสูงสุดให้เกิดขึ้นแก่เศรษฐกิจประชาชาติหนึ่ง ๆ นั้นเอง และจากจุดยืนอันนี้ทำให้เราสามารถประเมินทางคุณค่าเกี่ยวกับบทบาทและคุณภาพของการลงทุนโดยตรงอันหนึ่ง ๆ จะมีต่อประเทศหนึ่ง ๆ ได้ (นั่นคือสามารถประเมินทาง normative เป็น normative economics ไปพร้อม ๆ กันด้วยได้)

[65]

แบบจำลองทางเศรษฐกิจของการลงทุนโดยตรงแบบ "ส่งเสริมการค้า" หรือแบบ "ญี่ปุ่น" ที่เป็นที่พึ่งปรารถนาในทัศนะของ Kojima เป็นดังต่อไปนี้ สมมุติให้ ฟังก์ชันการผลิตของประเทศหนึ่ง ๆ เป็น

$$Q^i = q(L^i, K^i, E^i) = q^i(L^i, K^i)$$

ในที่นี้

$Q$  คือ ปริมาณที่ผลิตได้ (the output)

$L$  คือ แรงงานที่ใส่เข้าไป,  $K$  คือทุนที่ใส่เข้าไป

ทั้ง  $L$  และ  $K$  เป็นปัจจัยการผลิตทั่วไปที่สามารถเคลื่อนย้ายได้ระหว่างอุตสาหกรรม

$E$  คือ ความสามารถในการจัดการ (Entrepreneur) หรือ ownership advantage หรือส่วนที่เป็น intangible assets ใน managerial resources ของบริษัท

$i$  บ่งถึงประเทศอุตสาหกรรมและบริษัทที่เป็นตัวแทนของอุตสาหกรรม  $i$  นั้น

จากสมการข้างต้นจะเห็นได้ว่า บริษัทจะทำการผลิตโดยใช้ปัจจัยการผลิต  
ทุนและแรงงานด้วยเทคโนโลยีเฉพาะตัวของตนเพื่อให้ได้มาซึ่งการผลิตที่มีประสิทธิภาพที่สุด  
(มีต้นทุนต่ำที่สุด) ซึ่งฟังก์ชันการผลิตอันนี้จะขึ้นอยู่กับความแตกต่างของ  $E^i$  กล่าวคือ  
ความแตกต่างของ  $E^i$  จะทำให้ฟังก์ชันการผลิต (ทั่วไป)  $q$  กลายเป็น  $q^i$  ซึ่งเป็น  
ฟังก์ชันการผลิตเฉพาะตัวของอุตสาหกรรมหนึ่ง ๆ และจากฟังก์ชัน  $q^i$  นี้ จะกำหนด  
ตำแหน่งและลักษณะของเส้น isoquant (อันเป็นเส้นซึ่งแสดงการผสมสัดส่วนต่าง ๆ ของ  
 $L$  กับ  $K$  โดยได้ผลผลิตคงที่) อีกทีหนึ่ง

คราวนี้สมมุติให้ประเทศ 2 ประเทศคือ ประเทศ A และประเทศ B  
ทำการผลิตสินค้า 2 ประเภทคือสินค้า  $x$  และสินค้า  $y$  ตามฟังก์ชันการผลิตข้างต้น  
จะได้ว่า

$$(1) \quad x_A = x(L_{xA}, K_{xA}, E_{xA}) = x_A(L_{xA}, K_{xA})$$

ซึ่งฟังก์ชันการผลิต  $x_A$  นี้ ถูกกำหนดโดย  $E_{xA}$  นั้นเอง ในทำนองเดียวกัน

$$(2) \quad y_A = y(L_{yA}, K_{yA}, E_{yA}) = y_A(L_{yA}, K_{yA})$$

$$(1)' \quad x_B = x(L_{xB}, K_{xB}, E_{xB}) = x_B(L_{xB}, K_{xB})$$

$$(2)' \quad y_B = y(L_{yB}, K_{yB}, E_{yB}) = y_B(L_{yB}, K_{yB})$$

ถ้าหากมีการจ้างงานเต็มที่ (ปัจจัยการผลิตถูกใช้อย่างเต็มที่) แล้ว

$$(3) \quad L_{xA} + L_{yA} = \bar{L}_A \quad (3)' \quad L_{xB} + L_{yB} = \bar{L}_B$$

$$(4) \quad K_{xA} + K_{yA} = \bar{K}_A \quad (4)' \quad K_{xB} + K_{yB} = \bar{K}_B$$

และถ้า  $p$  = ราคาสินค้า,  $w$  = อัตราค่าจ้าง  $r$  = capital rental

เงื่อนไขที่บริษัทจะได้กำไรสูงสุด ( $\pi$ ) ไฉน

$$\begin{aligned} \text{กำไร} &= \text{รายได้ของบริษัท} - \text{รายจ่ายค่าตอบแทนแก่ปัจจัยการผลิต} \\ \text{หรือ } \pi &= pQ - (wL + rK) \\ &= pq(L, K) - (wL + rK) \end{aligned}$$

$$\frac{d\pi}{dL} = p \frac{dq}{dL} - w = 0 \quad \therefore w = p \frac{dq}{dL}$$

$$\frac{d\pi}{dK} = p \frac{dq}{dK} - r = 0 \quad \therefore r = p \frac{dq}{dK}$$

ในตอนแรกสมมติให้ทั้ง 2 ประเทศนี้มีฟังก์ชันการผลิตเหมือนกัน ( $E_{XA} = E_{XB}$ ,  $E_{YA} = E_{YB}$ ) หากประเทศ A เป็นประเทศที่มีทุนสมบูรณ์มากกว่าประเทศ B จะได้

$$\bar{K}_A/L_A > \bar{K}_B/L_B \quad w_A/r_A > w_B/r_B$$

นั่นคือที่ประเทศ A ค่าจ้างจะค่อนข้างสูง ขณะที่ capital rental จะค่อนข้างถูก เมื่อเทียบกับประเทศ B ถ้าสมมุติให้สินค้า X เป็นสินค้าที่ใช้แรงงานหนาแน่นกว่าสินค้า Y เสมอ จะได้

$$K_{XA}/L_{XA} < K_{YA}/L_{YA}$$

และ  $K_{XB}/L_{XB} < K_{YB}/L_{YB}$

ภายใต้สภาพการดังกล่าวข้างต้น ต้นทุนการผลิตเปรียบเทียบ (C) จะเป็น

$$\frac{C_{YA}}{C_{XA}} < \frac{C_{YB}}{C_{XB}}$$

และราคาเปรียบเทียบจะเป็น  $\frac{P_{YA}}{P_{XA}} < \frac{P_{YB}}{P_{XB}}$

นั่นคือ " ถึงแม้ฟังก์ชันการผลิตของ 2 ประเทศนี้จะเหมือนกัน (ตามเงื่อนไขของทฤษฎี Keckscher - Ohlin) แต่ประเทศ A ซึ่งมีทุนสมบูรณ์กว่าและค่า capital rental ถูกกว่าจะผลิตสินค้า Y ซึ่งเป็นสินค้าที่ใช้ทุนหนาแน่น ควดยต้นทุนการผลิตที่ถูกกว่าของประเทศ B ในขณะเดียวกัน ประเทศ B ที่มีแรงงานสมบูรณ์และค่าจ้างราคาถูกจะมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในสินค้า X " (สัจพจน์ข้อที่ 1)

[66]

คราวนี้ลองมาพิจารณากรณีที่ต้นทุนการผลิตเปรียบเทียบมิได้ถูกกำหนดโดยสัดส่วนของปัจจัยการผลิต ( $K/L$ ) ระหว่าง 2 ประเทศ เช่นกรณีระหว่างประเทศพัฒนาแล้วกับประเทศกำลังพัฒนา แต่เป็นกรณีที่ต้นทุนการผลิตเปรียบเทียบถูกกำหนดโดยความแตกต่างโดยเปรียบเทียบของความสามารถในการประกอบการ ( $E$ ) ระหว่าง 2 ประเทศที่มีสัดส่วนของปัจจัยการผลิตเหมือนกัน ซึ่งเป็นการที่ระหว่างประเทศพัฒนาแล้วด้วยตนเอง จะได้

$$\bar{K}_A / \bar{L}_A = \bar{K}_B / \bar{L}_B$$

และ 
$$w_A / r_A = w_B / r_B$$

สมมติให้ความแตกต่างของความสามารถในการประกอบการระหว่างบริษัทของ 2 ประเทศ (A, B) เป็นดังนี้

จะได้ 
$$\frac{E_{YA}}{E_{XA}} > \frac{E_{YB}}{E_{XB}}$$

$$\frac{Y_A}{X_A} > \frac{Y_B}{X_B}$$

นั่นคือ ประเทศ A มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการผลิตสินค้า Y มากกว่าประเทศ B โดยที่

$$\frac{C_{YA}}{C_{XA}} < \frac{C_{YB}}{C_{XB}}$$

จะได้ว่า "ในระหว่าง 2 ประเทศที่มีความคล้ายคลึงกันในส่วนของการผลิตแต่ละประเทศจะมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในสินค้าที่มีความเหนือกว่าโดยเปรียบเทียบ อันเนื่องมาจากความเหนือกว่าในความสามารถในการประกอบการ และจะสามารถส่งออกสินค้านั้นไปแข่งขันกับต่างประเทศได้" (สัจพจน์ข้อที่ 2)

[67]

เมื่อนำการเคลื่อนย้ายทรัพยากรการบริหาร โดยผ่านการลงทุนโดยตรงเข้ามาพิจารณาด้วย ประกอบกับแบบจำลองพื้นฐานข้างต้น โดยสมมติให้

$$(ก) \quad \frac{\bar{K}_A}{L_A} > \frac{\bar{K}_B}{L_B} \quad (\text{ประเทศ A มีทุนสมบูรณ์กว่าประเทศ B})$$

$$(ข) \quad \frac{w_A}{r_A} > \frac{w_B}{r_B}$$

จะได้ว่า ถึงไม่มีความแตกต่างโดยเปรียบเทียบใน E (ดังหัวข้อที่ 66)

$$(ค) \quad \frac{C_{YA}}{C_{XA}} \text{ ก็ } < \frac{C_{YB}}{C_{XB}} \quad (\text{ดังหัวข้อที่ 65})$$

คราวนี้ถ้าเพิ่มข้อสมมุติต่อไปลงไปอีก อันได้แก่

$$(ง) \quad E_{XA} > E_{XB}, \quad E_{YA} > E_{YB}$$

$$\text{แต่ทว่า (จ) } \frac{E_{YA}}{E_{XA}} > \frac{E_{YB}}{E_{XB}} \quad \text{เพราะฉะนั้น}$$

$$(จ) \quad X_A > X_B, \quad Y_A > Y_B$$

$$\text{แต่ทว่า (ฉ) } \frac{Y_A}{X_A} > \frac{Y_B}{X_B}$$

นั่นคือ ประเทศ A มีความเหนือกว่าในอุตสาหกรรม X และ Y ทั้งในด้านทั้งชิ้น การผลิตและความสามารถในการประกอบการ แต่โดยเปรียบเทียบแล้ว มีความเหนือกว่าในสินค้า Y มากกว่า ถ้าการพิจารณาเป็นการเปรียบเทียบอย่างสมบูรณ์ การลงทุนโดยตรงจากประเทศ A (ที่พัฒนาแล้ว) ไปยังประเทศ B (ที่มีศักยภาพที่จะมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในสินค้า X ที่เป็นสินค้าที่ใช้แรงงานหนาแน่น) จะไม่เกิดขึ้นแท้จริง ๆ แล้ว การลงทุนโดยตรงในต่างประเทศสามารถเกิดขึ้นได้ ถ้าใช้การพิจารณาแบบเปรียบเทียบโดยสัมพัทธ์ ยกตัวอย่างเช่น

- (ก) สมมุติให้ ต้นทุนการผลิตโดยเปรียบเทียบของ 2 ประเทศก่อนมีการลงทุนโดยตรงเป็นดังต่อไปนี้

|                        | ประเทศ A (ญี่ปุ่น) | ประเทศ B (ไทย) |
|------------------------|--------------------|----------------|
| สินค้า X (สิ่งทอ)      | \$100              | \$150          |
| สินค้า Y (เครื่องจักร) | \$100              | \$300          |

ถ้าพิจารณาอย่างเปรียบเทียบโดยสมบูรณ์ จะเห็นว่า ประเทศ A มีความเหนือกว่าประเทศ B ทั้งในด้าน E และ  $\frac{K}{L}$  ทั้งนี้เนื่องจากประเทศ B ขาดแคลนทั้งเงินทุนและเทคโนโลยี แต่จากตารางข้างต้นจะเห็นได้ว่า ประเทศ A มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในสินค้า Y มากกว่า และประเทศ B ก็มีศักยภาพที่จะมีความได้เปรียบในสินค้า X เพราะว่า

$$\frac{C_{XA}}{C_{YA}} \div \frac{C_{XB}}{C_{YB}} = \frac{100}{100} \div \frac{150}{300} = 2 > 1$$

- (ข) คราวนี้ ถ้าสมมุติให้มีการลงทุนโดยตรงจากประเทศ A ไปยังประเทศ B

$E_{XB}$  และ  $E_{YB}$  จะได้รับการปรับปรุงให้ดีขึ้น (สมมุติเป็น  $E_X^*$ ,  $E_Y^*$ )

ทำให้ฟังก์ชันการผลิต  $X_B$ ,  $Y_B$  ยกกระดานสูงขึ้นเป็น  $X^*$ ,  $Y^*$  จะได้ว่า



|          | ประเทศ A | ประเทศ B |
|----------|----------|----------|
| สินค้า X | \$100    | \$ 75    |
| สินค้า Y | \$100    | \$200    |

ผลปรากฏว่าต้นทุนการผลิตของสินค้า X, Y ในประเทศ B ถูกสูงกว่าเดิมก็จริง แต่ด้วยอัตราส่วนที่ต่างกัน (ซึ่งถูกกำหนดโดยขั้นตอนการพัฒนาเศรษฐกิจระดับการพัฒนาอุตสาหกรรมของประเทศ B ในขณะนั้น) ยังผลให้สินค้า X ของประเทศ B มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่จะแข่งขันในตลาดระหว่างประเทศได้ (ถูกกว่าผลิตในประเทศ A) ส่วนสินค้า Y ก็ยังคงมีต้นทุนการผลิตสูงกว่าการผลิตในประเทศ A อยู่ดี เมื่อเป็นเช่นนี้ ทำให้เราสามารถตั้งปัญหาเกี่ยวกับรูปแบบของการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศของประเทศ A ได้ดังต่อไปนี้

(1) ถ้าประเทศ A (ซึ่งสมมติให้เป็นระบบเศรษฐกิจที่ประกอบขึ้นมาจาก 2 อุตสาหกรรม X, Y เท่านั้น) หันไปลงทุนโดยตรงในต่างประเทศทั้ง 2 อุตสาหกรรม ทั้งนี้เพราะ  $E_{XA} > E_{XB}$ ,  $E_{YA} > E_{YB}$  หรือกล่าวอีกนัยหนึ่ง ห้างบริษัท (อุตสาหกรรม X, Y ของประเทศ A) ล้วนมี ownership advantages อะไรจะเกิดขึ้น ?

ผลก็คือ เศรษฐกิจประชาชาติของประเทศ A จะถูกบั่นทอนลง หรือมีลักษณะกลวง เกิดปัญหาการว่างงาน, การขาดดุลการค้าขึ้น

(2) คราวนี้ถ้าจำเป็นต้องเลือกเอาระหว่างอุตสาหกรรม X กับ อุตสาหกรรม Y อย่างใดอย่างหนึ่งว่าจะลงทุนในประเทศ B ในอุตสาหกรรมไหน จะพบว่า

ถ้าเลือกลงทุนในอุตสาหกรรม X ประเทศ A ก็จะสามารถนำเข้าสินค้า X จากประเทศ B ด้วยต้นทุนที่ถูกกว่าเดิมได้ ( $75 < 100\$$ ) และประเทศ B ก็จะสามารถแก้ไขปัญหาการขาดดุลการค้าของประเทศตนได้ดีขึ้น ด้วยการขยายการส่งออกได้

Kojima เรียกการลงทุนประเภทนี้ว่าเป็นการลงทุนแบบส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ แต่ถาเลือกลงทุนในอุตสาหกรรม Y อันเนื่องจากประเทศ B ใช้นโยบายคุ้มครอง อุตสาหกรรมภายในประเทศดังกำแพงภาษีสูง ๆ ประเทศ A ไม่สามารถส่งออกสินค้า Y มายังประเทศ B โดยตรงได้ ต้องหันมาผลิตสินค้า Y ภายในประเทศ B แทน ผลก็คือ แม้นต้นทุนการผลิตสินค้า Y ในประเทศ B จะถูกลง แต่ก็ยังไม่ถูกพอที่จะส่งออกไป แข่งขันในตลาดระหว่างประเทศได้ จึงไม่ช่วยในการขยายการส่งออก แก่ไขปัญหาดุลการค้า (เป็นแค่ทดแทนการนำเข้า) ส่วนประเทศ A ก็ต้องไปผลิตสินค้า Y ในต่างประเทศด้วย ต้นทุนการผลิตที่สูงกว่าผลิตในประเทศ ซึ่งเป็นการสูญเสียของทรัพยากร และไม่ช่วยส่งเสริม การค้าระหว่างประเทศของประเทศ A. Kojima เรียกการลงทุนประเภทนี้ว่า เป็น การลงทุนแบบปฏิบัติกับการค้าระหว่างประเทศ

[469]

ที่กล่าวมาข้างต้นคือ "แกนแท้" ของทฤษฎีของ Kojima ซึ่งผู้วิจัยเห็นว่า เป็นแนวคิดที่น่าสนใจมากในฐานะที่เป็นทฤษฎีการแบ่งงานระหว่างประเทศ สำหรับเหล่าประเทศ ในแถบเอเชียแปซิฟิก ในยุคปัจจุบัน แต่โดยตัวของทฤษฎี Kojima นี้เองนั้นเป็นทฤษฎี การแบ่งงานระหว่างประเทศ มากกว่าที่จะเป็นทฤษฎีบรรทัดข้ามชาติ ทั้งนี้คงเป็นเพราะว่า จุดยืนของ Kojima ในการพิจารณาปัญหาบรรทัดข้ามชาตินั้น เป็นจุดยืนของวิชา เศรษฐศาสตร์มหภาค อันเป็นจุดยืนของฐานนโยบายเศรษฐกิจของรัฐบาลมากกว่าที่จะเป็น จุดยืนของวิชาการบริหารธุรกิจระหว่างประเทศ หรือวิชาเศรษฐศาสตร์จุลภาค อันเป็นจุดยืนของ ผู้ประกอบการในภาคเอกชน ฉะนั้น การวิจารณ์ทฤษฎี Kojima โดยพวกสำนัก International business approach จึงเป็นการวิจารณ์คนละมิติกันที่นำมาหักล้าง กันไม่ได้ เป็นที่น่าสังเกตว่าในขณะที่พวกสำนัก international business approach วิจารณ์ทฤษฎีของ Kojima ว่าเป็นการหยาบเกินไปที่จะใช้ทฤษฎีของ Hecksher - Ohlin มาเป็น ตัวกำหนดต้นทุนการผลิตเปรียบเทียบ แต่ควรคำนึงถึงปัจจัยรูปธรรม อื่น ๆ ที่หลากหลายด้วย (เช่นทฤษฎี "ผสมผสาน" ของ Dunning) ส่วน Prof. Kojima กลับไม่ได้เน้นไปที่การวิจารณ์เนื้อหาของทฤษฎี "การทำให้เป็นภายใน" และ "การผสมผสาน" มากไปกว่าการชี้ให้เห็นถึงขีดจำกัดของการวิเคราะห์แบบนี้ (ซึ่งในขณะเดียวกันก็เป็นขีดจำกัด ของแนวมองจาก "ตรรกะของทุนสากล" ด้วย) และพยายามเสนอรูปแบบการลงทุนโดยตรง ที่คิดว่าน่าจะเหมาะสมกว่าและดีกว่ารูปแบบการลงทุนโดยตรงแบบ MNC

ควยเหตุนี้เอง การพัฒนาทฤษฎีบริษัทข้ามชาติจากนี้ไป จึงควรเป็นการ  
พัฒนาทฤษฎีในเชิง normative ควย

[69]

สิ่งที่ทำให้ทฤษฎี Kojima มักเป็นที่เข้าใจกันอย่างผิด ๆ นั้น ผู้วิจัย  
คิดว่าสาเหตุส่วนหนึ่งคงเป็นเพราะเท่าที่ผ่านมา นักวิชาการต่างชาติส่วนใหญ่ยังไม่ค่อยมีความ  
เข้าใจอย่างถูกต้องนักเกี่ยวกับ นโยบายอุตสาหกรรม (industrial policy) ของญี่ปุ่น  
โดยเฉพาะตั้งแต่ช่วงหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 เป็นต้นมา จนถึงทศวรรษที่ 1970 นั้นเอง  
ก่อนหน้านี้ OECD จะพิมพ์รายงานเกี่ยวกับ "นโยบายอุตสาหกรรม" ของประเทศต่าง ๆ  
ออกมาในช่วงครึ่งแรกของทศวรรษที่ 1970 (United States Industrial Policies,  
1970; The Industrial Policies of 14 Member Countries, 1971; The  
Industrial Policy of Austria, 1971; Industrial Policy of Japan,  
1972; The Industrial Policy of France, 1974; The Aims and  
Instruments of Industrial Policy, 1975) คำว่า industrial policy  
ที่มีความหมายเท่ากับ (แปลจาก) "SANGYO SEISAKU" (นโยบายอุตสาหกรรม) ใน  
ภาษาญี่ปุ่นนั้น ไม่เป็นที่ใช้กันในประเทศทางยุโรปและอเมริกา จะมีก็แต่คำว่า "public  
policies toward business" เท่านั้น ที่มีความหมายใกล้เคียงกับคำนี้

จะว่าไปแล้ว คำว่า "นโยบายอุตสาหกรรม" นี้เป็นสิ่งที่ปรากฏขึ้นให้เห็น  
อย่างมีลักษณะพิเศษ ก็เฉพาะในประเทศทุนนิยมที่พัฒนามาทีหลัง (late comer capitalist  
country) อย่างประเทศญี่ปุ่นและเยอรมันที่การไล่ให้ทัน (catch up) ประเทศ  
ทุนนิยมที่พัฒนาแล้วด้วยการยกระดับโครงสร้างอุตสาหกรรมและผลผลิตภายใต้การนำ  
ของรัฐ ได้กลายมาเป็นเป้าหมายหลักของประเทศเหล่านั้น (Johnson [1982]. เรียก  
รัฐของประเทศเหล่านี้ว่าเป็น developmental state ซึ่งแตกต่างไปจากรัฐอย่าง  
ประเทศสหรัฐอเมริกาที่เป็น regulatory state ซึ่งความแตกต่างอันนี้สะท้อน  
ให้เห็นชัดในนโยบายของรัฐต่ออุตสาหกรรม, ภาคธุรกิจเอกชน) "นโยบายอุตสาหกรรม"  
ของประเทศเหล่านี้จึงมีลักษณะพิเศษที่เป็น "industrial rationalization policy"  
(นโยบายเพิ่มประสิทธิภาพอุตสาหกรรม) อยู่ในตัวด้วย

"นโยบายเพื่อประสิทธิภาพอุตสาหกรรม" หรือ "SANGYŌ GORIKAI-SEISAKU" ในภาษาญี่ปุ่นเป็นแกนของนโยบายอุตสาหกรรมสำหรับรัฐบาลญี่ปุ่นในช่วงสงครามโลกครั้งที่ 2 จาก "สรุปทศวรรษวาทะการเพิ่มประสิทธิภาพอุตสาหกรรม" ของกระทรวงอุตสาหกรรมและการค้าระหว่างประเทศ (MITI) ที่ตีพิมพ์ในปี 1957 ได้กล่าวถึงความหมายและความจำเป็นของการต้องมีนโยบายเพิ่มประสิทธิภาพอุตสาหกรรมได้ดังต่อไปนี้ว่า

"----(1) การที่ประเทศเราซึ่งมีประชากรอยู่เป็นจำนวนมากจะมีชีวิตรอดอยู่ในสังคมเศรษฐกิจระหว่างประเทศต่อจากนี้ไปได้ จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีการพัฒนาเศรษฐกิจ -- แต่ภายใต้สถานการณ์ที่เหล่าประเทศทางยุโรป-อเมริกาได้เกาะติดคลื่นของการปฏิรูปเทคโนโลยีและพัฒนาเศรษฐกิจอย่างไปโลก พร้อมทั้งมีการแข่งขันกันเองอย่างหนักหน่วงเช่นนี้ ไม่ใช่เป็นเรื่องง่ายเลยที่ประเทศของเราจะพัฒนาเศรษฐกิจได้---ปัจจุบันประเทศของเราประสบกับความล่าช้าต่อต่างประเทศทั้งทางด้านเทคโนโลยี, วัสดุอุปกรณ์, การบริหารการจัดการ, เงินโซ่ทำเล, องค์การอุตสาหกรรม และโครงสร้างอุตสาหกรรมด้วย---- การชดเชยความล่าช้าที่เสียไปในอดีตและเสริมสร้างระบบเศรษฐกิจที่แข็งแกร่งขึ้นมาใหม่จึงเป็นเงื่อนไขเบื้องต้นที่สำคัญที่สุดในการจะพัฒนาเศรษฐกิจของเราต่อจากนี้ไป--- เราเรียกกระบวนการปรับปรุงคุณภาพของอุตสาหกรรมนี้ว่า การเพิ่มประสิทธิภาพอุตสาหกรรม ซึ่งเป็นภารกิจสำคัญสำหรับบริษัทเอกชนที่จะต้องพยายามบรรลุและก็เป็นแกนกลางของนโยบายอุตสาหกรรมตั้งแต่หลังสงครามโลกครั้งที่ 2 ของรัฐบาลเรามาโดยตลอดด้วย

----- (2) ในปัจจุบันแม้ว่าการเพิ่มประสิทธิภาพอุตสาหกรรมจะเป็นคำที่ติดปากในหมู่นักที่อยู่ในวงการก็ตาม แต่การนิยามความหมายและเนื้อหาของคำคำนี้ก็ยิ่งแตกต่างกันไป ในที่นี้เราจะสรุปความหมายของคำนี้ว่ามีเนื้อหาหลัก ๆ ดังนี้คือ

- (ก) การเพิ่มประสิทธิภาพภายในบริษัท อันได้แก่การที่แต่ละบริษัทนำเอาเทคโนโลยีการผลิตแบบใหม่ ๆ เข้ามาใช้, มีการลงทุนเพิ่มทางด้านอุปกรณ์เพื่อเพิ่มยอดขาย, มีการยกระดับคุณภาพของสินค้า, มีการประหยัดรายจ่าย, มีการปรับปรุงระบบการบริหารด้วยการนำเอาวิธีการบริหารแบบสมัยใหม่เข้ามาใช้ ฯลฯ
- (ข) การเพิ่มประสิทธิภาพของเงินโฆษณาอยู่ที่แวดลอมบริษัท ถึงแม้บริษัทจะไต่พยายามเพิ่มประสิทธิภาพภายในบริษัทสักเพียงใดก็ตาม แต่หากเงินโฆษณาทางทำนองเช่น การขนส่ง, น้ำใช้, เหล่านี้นั้นไม่พร้อมแล้วก็ยากที่จะส่งผลอย่างเต็มที่ได้---
- (ค) การเพิ่มประสิทธิภาพของแต่ละประเภทอุตสาหกรรม คือการขึ้นอยู่กับจุดยืนของประเภทอุตสาหกรรมซึ่งเป็นองค์รวมของแต่ละบริษัทในสาขาอันนี้ที่ต้องคอยดูแลให้มีการแข่งขันกันอย่างยุติธรรม และสร้างระบบความร่วมมือกัน (cartel) ระหว่างบริษัทในสาขาเดียวกัน เพื่อให้ประเภทอุตสาหกรรมนั้นสามารถเติบโตไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- (ง) การเพิ่มประสิทธิภาพของโครงสร้างอุตสาหกรรม เพื่อขจัดความล่าช้าของโครงสร้างอุตสาหกรรมของประเทศเราที่เป็นระบบเศรษฐกิจทุนนิยม และยกระดับให้ทัดเทียมอารยะประเทศ---

----(3) แม้การเพิ่มประสิทธิภาพอุตสาหกรรมจะมีเนื้อหาที่หลากหลาย ดังที่โลกกว้างไปแล้วข้างต้น แต่ก็สามารถสรุปได้ว่าเป็นการแสวงหาการบรรลุประสิทธิภาพของเศรษฐกิจทั้งในระดับจุลภาคและมหภาคไปพร้อม ๆ กัน โดยที่ในระดับแต่ละบริษัทมุ่งไปที่การบรรลุผลประโยชน์สูงสุดโดยใช้รายจ่ายที่น้อยที่สุด ส่วนในระดับเศรษฐกิจประชาชาติก็มุ่งไปที่การใช้ปัจจัยการผลิตอย่างมีประสิทธิภาพที่สุด และอย่างมีคุณภาพได้---นั่นคือเมื่อมองจากจุดยืนของเศรษฐกิจประชาชาติ ทิศทางของกิจกรรมเพิ่มประสิทธิภาพของบริษัทจะต้องสอดคล้องกับทิศทางของการเพิ่มประสิทธิภาพของโครงสร้างอุตสาหกรรม" (อ้างซ้ำจาก

โดยปกติแล้ว "ตํรกะของทุน" หรือตํรกะของบริษัทเอกชนซึ่งเป็นตํรกะของกลไกตลาดกับตํรกะของรัฐ (ระบบข้าราชการ) อันเป็นตํรกะของการควบคุม (regulation) เป็นตํรกะคนละชนิดกัน ที่มีความแตกต่างในทางพฤติกรรมเป็นอย่างมากจะมีก็แต่ภายใต้การะกิจของทั้งชาติอย่างนโยบายเพิ่มประสิทธิภาพอุตสาหกรรม หรือภายใต้ developmental state ที่นโยบายอุตสาหกรรมเป็นนโยบายหลักที่สำคัญที่สุดในนโยบายเศรษฐกิจของรัฐเท่านั้นที่หลักการหรือตํรกะที่มีความแตกต่างกันมากอย่าง 2 หลักการนี้จะมาีความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันได้ (Morikawa (et al.), 1976, pp.14-15) หรือจุดยืน (ผลประโยชน์) ของบริษัท (ข้ามชาติ) กับของรัฐบาลจะมีความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันได้

โดยนัยยะนี้ ทฤษฎีของ Kojima ก็คือสิ่งสะท้อนทางทฤษฎีของนโยบายอุตสาหกรรมของรัฐญี่ปุ่นที่เป็น "developmental state" ที่มีความสัมพันธ์กับธุรกิจเอกชนของญี่ปุ่นอย่างแนบแน่น (Japan Inc.) โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงระหว่างสงครามโลกครั้งที่ 2 ถึงปี ค.ศ. 1970 ในส่วนที่เกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศและการลงทุนโดยตรงนั่นเอง

ถ้าหากขาดแววมองหรือการวิเคราะห์ในเชิงสถาบัน-เชิงนโยบายอุตสาหกรรม เช่นนี้แล้วก็มีอาจที่จะทำความเข้าใจ พื้นเพ, ความหมาย และบทบาทที่แท้จริงของทฤษฎีของ Kojima ได้ และจะทำให้การวิจารณ์ทฤษฎีของ Kojima ไม่ตรงเป้า (เหมือนอย่างที่ผ่านมา โดยเฉพาะจากนักวิชาการยุโรปและอเมริกาที่ไม่ค่อยมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับลักษณะพิเศษของนโยบายอุตสาหกรรมของญี่ปุ่น) ตัว Kojima เองก็ไม่ได้สำนึกในประเด็นนี้อย่างแจ่มชัดนัก (กล่าวคือ เขาไม่เคยกล่าวว่าทฤษฎีของเขาเป็นการประมุขต์มาจากนโยบายอุตสาหกรรมของญี่ปุ่นระหว่างช่วงหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 จนถึงปี 1970) เขาเพียงแต่พูดเปรย ๆ ว่า "ไมอาจปฏิเสธได้ว่าการลงทุนโดยตรงของญี่ปุ่นนั้นเป็นแบบ ethnocentric - คือผลประโยชน์ของชาติเป็นใหญ่" (Kojima, 1985, p.23) เท่านั้น Kojima ได้เสนอให้ทุกประเทศทุนนิยมที่พัฒนาแล้วที่เป็นประเทศแม่ของบริษัทข้ามชาติหันมาใช้รูปแบบการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ "แบบญี่ปุ่น" (ที่การลงทุนโดยตรงดำเนินไปเพื่อเสริมการค้าระหว่างประเทศและเพื่อรักษาความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบแบบ dynamic

ของประเทศ) แต่ข้อเสนอของเขาจะมีความเป็นไปได้ในความเป็นจริงมากแค่ไหน เพราะ ประการที่หนึ่ง นอกจากรัฐแบบ "developmental state" แล้วโอกาสที่ตรรกะของบริษัทข้ามชาติ (การทำให้เป็นภายใน) กับตรรกะของระบบข้าราชการ (รักษาผลประโยชน์ของเศรษฐกิจประชาชาติ) จะเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันอย่างแนบแน่นได้ยากมาก แม้แต่กรณีของประเทศญี่ปุ่นเอง เมื่อเศรษฐกิจของตนประสบความสำเร็จจนภาระกิจในการไล่ตามให้ทันประเทศพัฒนาแล้วได้ลุล่วงไปแล้ว นโยบายอุตสาหกรรมก็ได้เปลี่ยนเนื้อหาไปจากเดิม มิได้มุ่งที่การพัฒนาเศรษฐกิจอย่างเดียวเหมือนแต่ก่อน ขณะเดียวกัน บริษัทเอกชนขนาดใหญ่ของญี่ปุ่นก็เติบโตจนไม่ต้องพึ่งการอุปถัมภ์หนุนช่วยจากรัฐเหมือนแต่ก่อนอีกต่อไปแล้ว ทำให้ในระยะ หลังรูปแบบการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศของบริษัทข้ามชาติญี่ปุ่น เริ่มมีลักษณะเป็น "แบบอเมริกา" มากยิ่งขึ้น โดยเฉพาะในอุตสาหกรรมรถยนต์ซึ่งมีประวัติศาสตร์ที่ค่อนข้างเป็นอิสระจากการชี้นำของระบบข้าราชการ (MITI) อยู่แล้ว

ประการที่สอง ลงมือแต่ประเทศผู้รับการลงทุน (host country)

จากญี่ปุ่นที่เป็นรัฐแบบ developmental state ด้วยกันเท่านั้นถึงจะได้รับผลประโยชน์จากรูปแบบการลงทุน เช่นนี้ได้ดังในกรณีของกลุ่มประเทศอุตสาหกรรมใหม่ในเอเชีย (Asia NICs) กล่าวโดยนัยนี้ ทฤษฎีของ Kojima คงยังไม่อาจเป็น "ทฤษฎีทั่วไป" ที่สามารถประยุกต์ใช้กับทุกประเทศได้ ใ้จะมองจากแง่ของประเทศผู้ลงทุนหรือประเทศผู้รับการลงทุน

[70]

ที่กล่าวมาแล้วทั้งหมดเป็นการนำเสนออย่างวิพากษ์เกี่ยวกับความพยายามต่าง ๆ ที่ผ่านมาที่จะทดลองเสนอ "ทฤษฎีทั่วไป" ของการผลิกระหว่างประเทศโดยพยายามชี้ให้เห็นถึงจุดเด่นและจุดอ่อนของแนวทางต่าง ๆ ซึ่งผู้วิจัยเห็นว่ายังไม่มีแนวทางใดที่จะประสบความสำเร็จอย่างสมบูรณ์แท้จริงในฐานะที่เป็น "ทฤษฎีทั่วไป" โดยเฉพาะอย่างยิ่งการปรากฏตัวของบริษัทข้ามชาติจากประเทศกำลังพัฒนาก็เป็นปรากฏการณ์ใหม่ที่กำลังมาท้าทายคำอธิบายของทฤษฎีต่าง ๆ เหล่านี้ด้วย ซึ่งเรื่องนี้คงจะต้องเป็นหน้าที่ของนักทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ที่จะต้องทำการศึกษา ค้นคว้า และพัฒนาทฤษฎีบริษัทข้ามชาติต่อไป

#### 6.4 บทสรุป

[71]

ในส่วนนี้ ผู้วิจัยจะพยายามสรุปแนวคิดทฤษฎีต่าง ๆ ที่พยายามทดลองเสนอ เป็น "ทฤษฎีทั่วไป" ของการผลิตรายต่างประเทศ โดยจะพยายามเปรียบเทียบให้เห็นถึง จุดเด่นจุดด้อยของแต่ละแนวคิด

ก่อนอื่น ผู้วิจัยมีความเห็นว่า กระแสความคิดทฤษฎีเกี่ยวกับบรรษัทข้ามชาติ หรือเกี่ยวกับ "ทฤษฎีทั่วไป" ของการผลิตรายประเทศนั้น แบ่งได้กว้าง ๆ เป็น 2 กระแสใหญ่ ๆ คือ (1) กระแสความคิดทฤษฎีในเชิง "บริหารธุรกิจระหว่างประเทศ" กับ (2) กระแสความคิดทฤษฎีในเชิง "เศรษฐศาสตร์มหภาค"

[72]

(1) กระแสความคิดทฤษฎีในเชิง "บริหารธุรกิจระหว่างประเทศ" (International Business approach) ทฤษฎี "ผสมผสาน" ของ Dunning ก็คือ ทฤษฎี "การทำให้เป็นภายใน" ของ Rugman ก็คือ คิดว่า โดยหลัก ๆ แล้ว สังกัดอยู่ในกระแสความคิดนี้ ซึ่งปัจจุบันก็เป็น "กระแสหลัก" ของทฤษฎีบรรษัทข้ามชาติ (แต่อาจจะไม่ใช่กระแสหลักของ ทฤษฎีการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ เพราะทฤษฎีบรรษัทข้ามชาติกับทฤษฎีการลงทุนโดยตรง ในต่างประเทศไม่ใช่สิ่งเดียวกัน แม้จะมีความเกี่ยวข้องกันอย่างลึกซึ้งก็ตาม) กระแสความคิดนี้ ให้ความสนใจหลักแต่เฉพาะปัญหาว่า ทำอย่างไรกำไรของบริษัทหรือของผู้ประกอบการจะเพิ่มขึ้น หรือทำอย่างไร สัดส่วนของตลาดของบริษัทจึงจะขยายตัวเพิ่มขึ้น อันเป็นการมุ่งแสวงหาเฉพาะ ผลประโยชน์ของบริษัทหนึ่ง ๆ เท่านั้น โดยค่อนข้างจะละเลย แนวมองเกี่ยวกับการทำให้มีสวัสดิการสูงสุด หรือการจัดสรรทรัพยากรให้เหมาะสมที่สุดในระดับเศรษฐกิจประชาชาติ หรือ ผลกระทบทางเศรษฐกิจมหภาคที่การลงทุนของบรรษัทข้ามชาติมีต่อประเทศผู้รับการลงทุน วิธีคิด ของกระแสความคิดนี้ ผู้วิจัยคิดว่ามีลักษณะพิเศษดังต่อไปนี้คือ

- (ก) เชื่อว่าการดำเนินธุรกิจมีเวทีอยู่ที่ตลาดโลก โดยถือว่าธุรกิจไม่มีพรมแดน
- (ข) มุ่งคิดหาวิธีที่มีประสิทธิภาพในการบุกเบิก ค้นหาโอกาสในการได้กำไร จากการผลิตและการขายของบริษัทหนึ่ง ๆ



- (ค) มุ่งแสวงหากำไรเพิ่มขึ้น สัดส่วนตลาดที่ขยายใหญ่ขึ้น ขนาดของบริษัทที่ใหญ่ขึ้น ฯลฯ ซึ่งล้วนแล้วแต่เป็นการกระทำเพื่อผลประโยชน์ส่วนตัวของบริษัทเท่านั้น
- (ง) เป็นการวิเคราะห์คุณภาพเฉพาะส่วนที่เกี่ยวกับสินค้าหนึ่ง ๆ หรืออุตสาหกรรมหนึ่ง ๆ เนื่องจากเป็นการอธิบายถึงพฤติกรรมของบริษัทหนึ่ง ๆ
- (จ) เนื่องจากกระแสดูความคิดนี้ มิได้ใช้หน่วยเศรษฐกิจประชาชาติมาเป็นกรอบของการวิเคราะห์ เพราะฉะนั้น จึงได้ใช้การเปรียบเทียบต้นทุนต่าง ๆ ในสินค้าหนึ่ง ๆ อย่างสมบูรณ์มาเป็นตัวกำหนดกิจกรรมธุรกิจระหว่างประเทศ

ข้อวิจารณ์ ผู้วิจัยมีต่อกระแสดูความคิดทฤษฎีในเชิง "บริหารธุรกิจระหว่างประเทศ" นั้น มีอยู่ 2 ประเด็นหลัก ๆ ด้วยกันคือ ประเด็นที่หนึ่ง แนวมองของกระแสดูความคิดแบบนี้ค่อนข้างเป็นแนวมองแบบจุลภาคจนเกินไป คือค่อนข้างคับแคบไป เพราะว่าแนวมองแบบนี้ให้ความสนใจแต่ปัญหาที่ว่าจะทำอย่างไรดี บริษัทถึงจะสามารถขยายตัวและเพิ่มกำไรให้มากขึ้นในต่างประเทศได้เท่านั้น โดยค่อนข้างละเลยแนวมองแบบเศรษฐศาสตร์มหภาคเกี่ยวกับการเพิ่มสวัสดิการของประชาชน หรือการมีคุณภาพทั่วไปในระดับเศรษฐกิจประชาชาติ เพราะเราสามารถแลเห็นได้อย่างชัดเจนว่า พฤติกรรมทางจุลภาคบางอย่างของบริษัท อาจจะขัดแย้งกับผลประโยชน์ทางมหภาค (แต่เป็นผลประโยชน์ส่วนตัวของบริษัท) เช่น "การทำให้เป็นภายใน" จะสร้างความชอบธรรมให้แก่การตั้งราคาโอน (Transfer pricing) และการผูกขาด หรืออย่างปัญหาการออกไปลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ อาจเป็นไปเพียงเพื่อหลีกเลี่ยงกำแพงภาษีและการกีดกันทางการค้า ซึ่งเป็นการใช้ประโยชน์จากความบกพร่องหรือความล้มเหลวของตลาดมากกว่าที่จะเป็นการมุ่งแก้ไขความบกพร่องหรือความล้มเหลวของตลาด นอกจากนี้ กระแสดูความคิดแบบนี้ยังได้สร้างความชอบธรรมให้การออกไปดำเนินกิจกรรมการผลิต-การขายระหว่างประเทศของบริษัทข้ามชาติในรูปของการส่งออก การลงทุนโดยตรง และการขายสิทธิบัตรเทคโนโลยีจากมุมมองของการเพิ่มผลประโยชน์ส่วนตัวให้กับบริษัทเท่านั้น โดยมีค่านึงถึงผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจประชาชาติของฝ่ายประเทศผู้รับการลงทุนแต่อย่างใด

ประเด็นที่สอง แนวมองของกระแสความคิดแบบนี้เห็นว่า ปัจจัยที่สำคัญที่สุดในการที่บริษัทหนึ่ง ๆ ในอุตสาหกรรมหนึ่ง ๆ จะตัดสินใจไปลงทุนโดยตรงในต่างประเทศนั้นอยู่ที่ว่าบริษัทนั้นมีความสามารถในการประกอบการเหนือกว่าบริษัทประเทศอื่นในอุตสาหกรรมเดียวกัน และเมื่อออกไปลงทุนโดยตรงแล้วจะได้ผลประโยชน์จากการทำให้เป็นภายในกับผลประโยชน์จากทำเล เช่นสามารถใช้วัตถุดิบหรือแรงงานราคาถูกในต่างประเทศได้ แต่แนวมองแบบนี้ไม่สามารถเสนอมาตรฐานในการเลือกได้ว่า บริษัทไหนของอุตสาหกรรมแบบไหนที่ควรจะไปลงทุนโดยตรง และบริษัทไหนที่ไม่ควรออกไปลงทุนโดยตรง (ถ้ามองจากผลประโยชน์ทางมหภาค) ทั้งนี้ก็เพราะว่าแนวคิดแบบนี้มุ่งที่จะตัดสินใจการลงทุนโดยตรงของบริษัทหนึ่ง ๆ ในอุตสาหกรรมหนึ่ง ๆ โดยใช้การเปรียบเทียบเงื่อนไข ต้นทุน-กำไรภายในกับภายนอกอย่างสมบูรณ์ (มิใช่อ้างอิงสัมพัทธ์) ฉะนั้น ถ้ายึดความแนวคิดแบบนี้ ไม่ว่าบริษัทใดของอุตสาหกรรมใด ๆ ก็สามารถจะแสวงหาผลประโยชน์จากทำเลและจากการทำให้เป็นภายในได้ทั้งสิ้น และจะนำไปสู่ข้อสรุปที่อันตรายมากกว่า ถ้าบริษัทใดก็ตามในอุตสาหกรรมใดก็ตาม มีความได้เปรียบพิเศษเฉพาะจากการเป็นเจ้าของ (Ownership Specific Advantage) เหนือกว่าบริษัทต่างชาติแล้ว ก็ควรจะออกไปลงทุนโดยตรงในต่างประเทศทั้งหมด ซึ่งผู้วิจัยไม่เห็นด้วยกับข้อสรุปเช่นนี้ เพราะถ้าหากประเทศพัฒนาแล้วที่บริษัทข้ามชาติของประเทศนั้น แห้วกันไปลงทุนโดยตรงในต่างประเทศในทุก ๆ อุตสาหกรรมจนหมดสิ้น ปัญหาที่จะเกิดขึ้นตามมาอย่างหลีกเลี่ยงได้ยากแก่ประเทศพัฒนาแล้วนั้น คือปัญหาการว่างงาน ปัญหาการขาดดุลการค้า (ซึ่งเป็นผลจากประสิทธิภาพสูงของเมออร์แรง หรือการส่งออกสินค้ากลับไปยังประเทศแม่จากบริษัทลูกของบริษัทข้ามชาติในต่างประเทศ) ปัญหา "de-industrialization" ในเศรษฐกิจประชาชาติของประเทศนั้น ฯลฯ ซึ่งปัญหาเหล่านี้ก็ได้เกิดขึ้นจริงแล้วในประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งเป็นบ่อเกิดของบริษัทข้ามชาติและได้ทำให้เศรษฐกิจประชาชาติของประเทศสหรัฐอเมริกาอ่อนแอลงจนส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจของประเทศอื่น ๆ ทั่วโลกในปัจจุบัน

[73]

(2) กระแสความคิดทฤษฎีในเชิง "เศรษฐศาสตร์มหภาค" (Macro Economic approach) นักทฤษฎีเศรษฐศาสตร์มหภาคที่สนใจปัญหาการค้าและการลงทุนโดยตรงส่วนใหญ่จะสังกัดอยู่ในกระแสดังนี้ กระแสดังนี้เช่น ทฤษฎีของ Kojima ให้ความสำคัญหลักอยู่ที่

ผลประโยชน์ของเศรษฐกิจประชาชาติ (มหภาค) ที่จะได้รับจากการค้าระหว่างประเทศ และการลงทุนโดยตรง (ซึ่งรายละเอียดของวิธีคิดแบบนี้ได้กล่าวแล้วในหัวข้อที่ [64] ) ถ้าหากลองเปรียบเทียบความแตกต่างของกระแสความคิด 2 แนวนี้ จะเห็นว่ามัลักษณะที่ตรงกันข้าม (contrast) กันอยู่มากทีเดียวคือ

(ก) ในขณะที่แนวคิดทฤษฎีในเชิง "บริหารธุรกิจระหว่างประเทศ" ได้เริ่มการพัฒนาทฤษฎีของตน จากการปฏิเสธหรือวิจารณ์ ทฤษฎี Heckscher-Ohlin (หน้า 184) แล้วมุ่งไปหาทฤษฎีค่าธุรกรรม (transaction cost) ส่วนแนวคิดทฤษฎีในเชิง "เศรษฐศาสตร์มหภาค" อย่างของ Kojima นั้น กลับเริ่มต้นคลี่คลายทฤษฎีของตนจากการยึดทฤษฎี Heckscher-Ohlin เป็นหลัก แล้วปรับปรุงทฤษฎีนี้ให้เข้ากับเงื่อนไขต่าง ๆ

(ข) ในขณะที่จุดยืนของนักทฤษฎีในเชิงแนวคิด "บริหารธุรกิจระหว่างประเทศ" นี้ เป็นจุดยืนเดียวกันกับนักบริหารธุรกิจหรือผลประโยชน์ของบรรษัทข้ามชาติ ส่วนจุดยืนของนักทฤษฎีในเชิง "เศรษฐศาสตร์มหภาค" เป็นจุดยืนของรัฐบาล (Nation state) หรือผลประโยชน์ของเศรษฐกิจประชาชาติ จึงเป็นเรื่องธรรมดาที่ทัศนะทางทฤษฎีย่อมจะต้องแตกต่างกันโดยพื้นฐาน

(ค) ในแนวคิดทฤษฎีเชิง "บริหารธุรกิจระหว่างประเทศ" การตัดสินใจออกไปลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ ถูกกำหนดจากการคำนวณทางธุรกิจของผู้บริหารบรรษัทข้ามชาติ โดยใช้การเปรียบเทียบต้นทุน, อัตรากำไรทั้งภายในและภายนอกประเทศอย่าง สัมบูรณ์ ในขณะที่แนวคิดเชิง "เศรษฐศาสตร์มหภาค" จะพิจารณาปัญหาการตัดสินใจออกไปลงทุนโดยตรงในต่างประเทศจาก ต้นทุนการผลิตเปรียบเทียบหรือความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ ซึ่งเป็นแนวทางแบบผู้วางนโยบายอุตสาหกรรมของประเทศ

เพราะฉะนั้น เมื่อความแตกต่างของแนวคิด 2 กระแสนี้เป็นความแตกต่างอันเนื่องมาจากจุดยืนจึงเป็นเรื่องที่ยากแก่การวินิจฉัยว่าใครถูกใครผิด หรือใครดีกว่าเลวกว่าได้ เพราะ ว่าจุดยืนของผู้ตัดสินนั้น จะทำให้เกิดความลำเอียงในการวินิจฉัย สำหรับตัวของผู้วิจัยเองนั้น แม้ว่าในทางจุดยืนจะค่อนข้างโน้มเอียงไปในทางสาย "เศรษฐศาสตร์มหภาค"

ก็จริง แต่ผู้วิจัยก็มีความเห็นว่า สำหรับผู้ที่สนใจปัญหาบรรษัทข้ามชาติและการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ ควรจะให้ความสนใจการศึกษา กระแสความคิดทั้ง 2 กระแสนี้ไปพร้อม ๆ กัน โดยไม่ควรถือว่าเฉพาะกระแสใดกระแสหนึ่งเท่านั้น เพราะการศึกษากระแสความคิดในเชิง "บริหารธุรกิจระหว่างประเทศ" จะช่วยให้เรามีความเข้าใจอย่างลึกซึ้งยิ่งขึ้นเกี่ยวกับพฤติกรรม และกิจกรรมของบรรษัทข้ามชาติที่ไม่หยุดนิ่ง และการศึกษากระแสความคิดในเชิง "เศรษฐศาสตร์มหภาค" จะช่วยให้เรามีความแจ่มชัดยิ่งขึ้นในการวางนโยบายอุตสาหกรรมของประเทศ การศึกษาทั้ง 2 แนวนี้จึงเป็นเหมือนดังสุภาษิตจีนที่ว่า "รู้เขา (บรรษัทข้ามชาติ : แนวคิดบริหารธุรกิจระหว่างประเทศ) รู้เรา (นโยบายอุตสาหกรรม แนวคิดเศรษฐศาสตร์มหภาค) ร้อยก็บอกพ่าย"

อนึ่ง สำหรับข้อวิจารณ์ที่ผู้วิจัยมีต่อกระแสความคิดในเชิง "เศรษฐศาสตร์มหภาค" (ที่โชทฤษฎี Heckscher - Ohlin เป็นหลัก) นั้นมีอยู่เพียงประเด็นเดียว คือ แนวมองแบบมองการพัฒนาเศรษฐกิจที่เกิดจากการโอนย้ายระหว่างประเทศ (international transfer) ในรูปของการไหลเข้ามาของทรัพยากรทางเศรษฐกิจ (สินค้า, บริการ, เทคโนโลยี, เงิน, การบริหาร ฯลฯ) ในแง่มุมที่เป็น "pure economic" จนเกินไป เพราะผู้เขียนเห็นว่ากระบวนการไหลเข้ามาของทรัพยากรทางเศรษฐกิจโดยผ่านตัวกลางที่ชื่อว่า บรรษัทข้ามชาตินั้น นอกจากจะเป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจแล้ว ในขณะเดียวกันก็ยังเป็นกระบวนการสื่อสาร (communication) กันระหว่างประเทศ ภายใต้ความเป็นไปได้แห่งการถ่ายทอดเทคโนโลยี ซึ่งก็หมายความว่า พร้อม ๆ กับการลงทุนโดยตรง (กิจกรรมทางเศรษฐกิจ) จะเกิดการถ่ายทอดเทคโนโลยี (กิจกรรมการเรียนรู้เทคโนโลยี) และเกิดการ "เสวนา" (dialogue) การสื่อสารที่มีความตึงเครียด (tension) หรือการปะทะประสານ (acculturation) ทางวัฒนธรรม หรือการปะทะประสานระหว่างระบบวัฒนธรรม (culture system) (ภาษา, ประเพณี, ประวัติศาสตร์, พรหมแดน ฯลฯ) ที่แตกต่างกันขึ้นมา เพราะฉะนั้น การศึกษาเรื่องทฤษฎีบรรษัทข้ามชาติที่สมบูรณ์นั้น จะต้องเป็นการศึกษาในเชิง 3 มิติที่ประกอบด้วย มิติทางเทคโนโลยี มิติทางเศรษฐกิจ และมิติทางวัฒนธรรมไปพร้อม ๆ กัน ซึ่งการศึกษาทั้ง 3 มิตินี้จะต้องดำเนินควบคู่ไปกับการอธิบายพลวัต (dynamic) ของระบบโลกด้วย แต่การศึกษาเชิง "เศรษฐศาสตร์มหภาค" นั้น ได้ให้เราได้เพียงเฉพาะมิติทางเศรษฐกิจที่ลึกซึ้งเท่านั้น

## บทสงท่าย

### บรรษัทข้ามชาติสามารถช่วยการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศกำลังพัฒนาได้หรือไม่ ?

คำถามอันนี้ ผู้วิจัยคิดว่าคงเป็นคำถามที่อยู่ในใจของคนไทยที่สนใจปัญหาการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศไทยทุกคน ซึ่งผู้วิจัยก็เป็นคนหนึ่งไม่น้อยด้วย ก่อนที่ผู้วิจัยจะตอบคำถามอันนี้ ผู้วิจัยคิดว่ามีประเด็นปัญหาอยู่ 2 ประเด็นที่พวกเราควรจะพิจารณาก่อนที่จะไปตอบปัญหาที่ว่าบรรษัทข้ามชาติสามารถช่วยการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศกำลังพัฒนาอย่างประเทศไทยได้หรือไม่ ประเด็นปัญหานั้นที่หนึ่ง เป็นประเด็นปัญหาทางจิตวิทยา ส่วนประเด็นปัญหานี้ที่สองเป็นประเด็นปัญหาทางเลือก

ประเด็นปัญหาทางจิตวิทยา คือ ปัญหา "ชาตินิยม" หรือปัญหา "ศักดิ์ศรี" ของคนในท้องถิ่น การที่บรรษัทข้ามชาติเข้ามาลงทุนในประเทศกำลังพัฒนา อาจถูกคนท้องถิ่นมองได้ว่าเป็นการแสวงหา "ผลประโยชน์" (ซึ่งมีด้านหนึ่งที่เป็นเช่นนั้นจริง) หรือมา "ขูดรีด" แรงงานและทรัพยากรธรรมชาติอันอุดมสมบูรณ์ในประเทศนั้น ถ้าหากทัศนคติเช่นนี้มีตรรกะทางความคิดที่เห็นว่า คนต่างชาติที่ "มั่งมี" มาขูดรีดคนไทย เอาเปรียบคนไทย ถ้าหากสามารถขับไล่คนต่างชาติที่ "มั่งมี" ออกไปจากประเทศไทยแล้ว เมืองไทยหรือคนไทยก็จะดีขึ้น มั่งมีขึ้น ผู้เขียนก็คิดว่าทัศนคติเช่นนี้เป็นทัศนคติที่ผิดพลาด เพราะถ้าหากเราใช้ตรรกะวิธีคิดแบบนี้ไปมอง "คนรวย" แทน "คนต่างชาติที่มั่งมี" แล้ว เราก็จะได้อธิบายว่า ถ้าหากขับไล่คนรวยออกไปจากประเทศไทยทั้งหมด คนไทยส่วนใหญ่ที่เหลือที่เป็น "คนจน" ก็จะมีความเป็นอยู่ดีขึ้น เพื่อนบ้านของเราอย่างเขมรแดงในอดีต หรือเวียดนามในปัจจุบันก็คิดเช่นนั้นจริง ๆ ถึงได้มีการปฏิวัติเกิดขึ้น แต่ความเป็นจริงก็ได้แสดงให้เห็นแล้วว่าภายหลังการปฏิวัติในประเทศเหล่านั้น มิได้มีการเปลี่ยนแปลงที่ดีขึ้น (โดยเปรียบเทียบ) เท่าใดนัก ถึงแม้จะไม่มี "คนต่างชาติ" เข้ามารอบงำแล้วก็ตาม ข้อผิดพลาดในวิธีคิดแบบ "ชาตินิยม" อยู่ที่วิธีคิดเช่นนี้เห็นว่า ความมั่งคั่งเป็น "Zero-sum" กล่าวคือ เมื่อเกิดความมั่งคั่งของคน ๆ หนึ่ง จะต้องมีคนอื่น ๆ (คนหนึ่งหรือหลายคน) ที่สูญเสียความมั่งคั่งไป หรือกล่าวอีกนัยหนึ่ง ความมั่งคั่งเป็นสิ่งที่เกิดมาจากการเอารัดเอาเปรียบคนอื่น แต่ผู้วิจัยเห็นว่า ความมั่งคั่งไม่ใช่แต่เกิดมาจากการเอารัดเอาเปรียบเท่านั้น ความมั่งคั่งยังสามารถเกิดขึ้นมาได้ด้วยวิธีอื่นด้วย เช่น การค้นพบตลาด

ใหม่ ๆ การค้นพบขอบเขต (frontier) สาขาดอุตสาหกรรมชนิดใหม่ การเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานหรือการผลิต เหล่านี้เป็นต้น การที่ใครคนหนึ่งจะประสบความสำเร็จทางธุรกิจที่ไม่ได้มาจากการเอาเปรียบ แต่มาจากจิตใจของผู้ประกอบการ ท้าทาย ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์, ความวิริยะอุตสาหะ เหล่านี้ย่อมสามารถช่วยเกื้อกูลผู้อื่น (ให้ทีมงานทำ มีสวัสดิการที่ดี) และทำให้สังคมโดยรวมเจริญรุ่งเรืองขึ้นมาได้

ความสำเร็จทางธุรกิจ จึงสามารถไปในทิศทางของ "การรวมอยู่รวมเจริญ" (co-existence co-prosperity) ฉะนั้น ในสังคมที่มีความคิดเช่นนี้เป็นกระแสหลัก บริษัทวิสาหกิจจะสามารถเจริญเติบโตและพัฒนา เศรษฐกิจได้ แต่ถ้าวางสังคมที่ความสำเร็จเป็นมอเกิดของความอิจฉาแล้ว บริษัทวิสาหกิจก็ยากที่จะเติบโตอย่างเสรีและแข็งแกร่งได้

สำหรับปัญหาบรรษัทข้ามชาติจะสามารถช่วยการพัฒนา เศรษฐกิจของประเทศ-ไทยได้หรือไม่ ถ้าหากผู้อ่านที่ได้อ่านงานวิจัยชิ้นนี้ของผู้วิจัยอย่างระมัดระวังตั้งแต่ต้นจนถึงบัดนี้ ก็คงพอจะทราบคำตอบของผู้วิจัยอย่างเป็นเลา ๆ ใดว่า ผู้วิจัยเห็นว่าบรรษัทข้ามชาติสามารถช่วยการพัฒนา เศรษฐกิจของประเทศได้อย่างมีเงื่อนไขว่าถ้าเราลดข้อรั้งกันพอ มีอำนาจต่อรองพอ เตรียมหา นโยบายและมาตรการอย่างดีพอ มีการวางแผนระยะยาวดีพอ และที่สำคัญที่ผู้วิจัยอยากจะเน้นมากที่สุดคือเราต้องมียุทธศาสตร์การสร้างความมั่นคงที่เป็กว้างพอด้วย มิใช่ใช้วิธีคิดแบบ "ชาตินิยม" ที่จงเหว่งจนเกินตัว

ประเด็นปัญหาอันที่สอง เป็นปัญหาทางเล็อก คือการตีประเด็นในมุมกลับ (reverse thinking) ว่าถ้าหากไม่มีการลงทุนโดยตรงจากบรรษัทข้ามชาติ ประเทศไทยหรือประเทศกำลังพัฒนาทั้งหลายจะสามารถปรับปรุงพ้แข่งขันการผลิตของประเทศตนให้ดีขึ้น และสามารถรุ่งเรืองทางเศรษฐกิจภายใต้ระบบโลกนี้โดยผ่านการค้าระหว่างประเทศได้หรือไม่ หรือถ้าหากจะปิดประเทศ ปฏิเสธคานิยมทางเศรษฐกิจสมัยใหม่ ประเทศไทยจะทนทานต่อแรงกดดันทั้งจากภายในและภายนอกประเทศได้นานเท่าใด การเล็อก "การปิดประเทศ" เป็นแนวทางที่ไม่ได้อยู่ในความเป็นจริง และขัดแย้งกับระบววัฒนธรรมของไทยที่เป็นระบบเปิดกว้าง และการจะค้าขายกับต่างประเทศโดยไม่มีการปรับปรุงพ้แข่งขันการผลิต ก็จะนำมาซึ่งความเสียเปรียบในเงื่อนไขทางการค้า ตรงกับที่การค้าขายระหว่างประเทศนี้ยังถูกกำหนดด้วยต้นทุนการผลิตเปรียบเทียบอยู่

เมื่อเป็นเช่นนี้แล้ว ผู้วิจัยจึงเห็นว่า หนทางในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศไทยคงจะต้องเผชิญกับปัญหาการลงทุนโดยตรงจากบริษัทข้ามชาติแล้ว แก่ปัญหา นี้อย่างมีประสิทธิภาพเท่านั้น จึงจะพ้นผ่านอุปสรรคการพัฒนาเศรษฐกิจออกไปได้ และจริง ๆ แล้วก็ดูเหมือนว่า การใช้ประโยชน์ของการลงทุนโดยตรงจากบริษัทข้ามชาตินี้ จะเป็น เครื่องมือที่สำคัญที่สุดในขั้นตอนของระบบโลกปัจจุบันนี้ที่จะทำให้ประเทศกำลังพัฒนา สามารถ "ไล่ตาม" (catch up) ประเทศพัฒนาแล้วให้ไกลยิ่งขึ้นได้ หรืออย่างน้อยที่สุดก็ดีกว่า การถูกทิ้งจากต่างประเทศมาพัฒนาเศรษฐกิจ)

บรรณานุกรม

- เกริกเกียรติ พิพัฒน์เสรีธรรม, ที่ดินกับชาวนา : ปกิริยาหรือปฏิวัติ, สำนักพิมพ์  
ดวงกมล, 2521
- เกริกเกียรติ พิพัฒน์เสรีธรรม วิเคราะห์ลักษณะการเป็นเจ้าของธุรกิจขนาดใหญ่  
ในประเทศไทย, เอกสารรายงานวิจัย หมายเลข 14 สถาบันไทยคดี  
ศึกษา, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2525
- กองชัย อภิวัฒน์รังสรรค์, "พัฒนาการของบริบทลงทุนข้ามชาติในประเทศไทย" ใน  
สมชัย วงศ์ภวรักษ์ (บรรณาธิการ) สิทธิอาณานิคมแผนใหม่ในเอเชีย-  
อาคเนย์, สำนักพิมพ์พายุไต้ฝุ่น, 2524
- ฉัตรทิพย์ นาถสุภา และ สุธี ประศาสน์เสรีธรรม "ระบบเศรษฐกิจไทย พ.ศ. 2394-  
2453" ใน ฉัตรทิพย์ นาถสุภา และสมภพ มานะรังสรรค์(บรรณาธิการ)  
ประวัติศาสตร์เศรษฐกิจไทยจนถึง พ.ศ. 2484 สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัย  
ธรรมศาสตร์, 2527
- ฉัตรทิพย์ นาถสุภา และคณะ ประวัติศาสตร์เศรษฐกิจและสังคม, สำนักพิมพ์สร้างสรรค์,  
2527
- ณรงค์ เพชรประเสริฐ, "การขยายตัวของทุนนิยมในประเทศไทยตั้งแต่ พ.ศ. 2488  
ถึงปัจจุบัน" ในวารสารเศรษฐศาสตร์ปริทัศน์, ปีที่ 4 ฉบับที่ 1 ม.ค.-  
มิ.ย. 2524
- ปราณี หินกร และ ดิเรก ปัทมสิริวัฒน์ "พื้นที่ต่างประเทศของประเทศค้ายพัฒนา และ  
กรณีศึกษาพื้นที่ต่างประเทศภาครัฐบาลไทย" ในเอกสารประกอบการสัมมนา  
วิชาการ ประจำปี 2527 เรื่อง วิกฤตการณ์ต่างประเทศของรัฐบาลไทย,  
คณะเศรษฐศาสตร์, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- รังสรรค์ ธนะพรพันธุ์, บันทึกการสัมมนาเศรษฐศาสตร์การเมือง ครั้งที่ 5 เรื่อง  
"การขยายตัวของระบบทุนนิยมในประเทศไทย ตั้งแต่ พ.ศ. 2488 ถึง  
ปัจจุบัน" ในวารสารเศรษฐศาสตร์ปริทัศน์, ปีที่ 4 ฉบับที่ 1 ม.ค. -  
มิ.ย. 2524



แล คิลกวิทรัน, "การก่อตัวของระบบทุนนิยมโลกในทัศนะของวอลเตอร์สไตน์" ใน  
วารสารเศรษฐศาสตร์ปริทัศน์ คณะเศรษฐศาสตร์, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
ปีที่ 7 ฉบับที่ 2 กันยายน 2528

สุวินัย ภรณวลัย "เศรษฐกิจญี่ปุ่นและระบบทุนนิยมโลกในทศวรรษ 1980" ใน  
ความสัมพันธ์ไทย-ญี่ปุ่น 10 ปีหลังการต่อต้านสินค้าญี่ปุ่น (บัญญัติ สุกราวีทย์  
บรรณาธิการ) สถาบันญี่ปุ่นศึกษา มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2526

สุวินัย ภรณวลัย "ประเทศอุตสาหกรรมใหม่ในเอเชียกับบทบาทของญี่ปุ่น : ศึกษาเปรียบเทียบกรณีเกาหลีใต้และไทย" ในวารสารเศรษฐศาสตร์ ปีที่ 14 ฉบับที่ 2  
มิถุนายน 2528

สุทธิ ประศาสน์เศรษฐ "การเปลี่ยนแปลงสภาพในระบบทุนนิยมโลกและกระบวนการข้ามชาติ  
ของทุน" ในวารสารเศรษฐศาสตร์ปริทัศน์ คณะเศรษฐศาสตร์  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, ปีที่ 7, ฉบับที่ 2 กันยายน 2528

สุภา ภิรมานนท์ แคปิตาลิสม์ (พ.ศ. 2494) ฉบับตีพิมพ์ครั้งที่ 2, พ.ศ. 2517  
สำนักพิมพ์เกล็ดไทย

สังกิต พิริยะรังสรรค์ ทุนนิยมทุนนางไทย (พ.ศ. 2475 - 2503) สำนักพิมพ์สร้างสรรค์,  
2526

Agarwal, Jamuna P., "Determinants of foreign direct investment :  
A Survey" in Weltwirtschaftliches Archiv Vol. 116  
No. 4, 1980, pp. 739 - 773.

Agarwal, Jamuna P., Intra-LDCs Foreign Direct Investment :  
A comparative analysis of Third World Multinationals  
working paper no. 198, Kiel Institute of World Economic,  
February 1984.

- Aliber, R.Z., "A theory of direct foreign investment" in  
Kindleberger, C.P. (ed., The International Corporation,  
Cambridge, Mass : MIT Press, 1970
- Anand Panyarachun, "MNCs in Thailand-an investor's point of view"  
in Conference on The Role of Multi-national Corporation  
in Thailand, Thammasat University, 1984.
- Ando, Tetsuo "TAKOKSEKI-KIGYO-NO-GIJUTSUITEN-TO-KEIZAI  
HATTEN-KANKOKU-NO-BAAI" (Technology Transfer of MNCs  
and Economic development-case of South Korea) in  
Sugimoto Shoshichi (ed.) TAKOKUSEKIKIGYO-TO-JUSOTEKI  
TOGOKA, Dobunkan, 1986.
- Brooke and Remmers The Strategy of Multinational Enterprise :  
organization and Finance Longman, London, 1970.
- Buckley, P.J. and Casson, M., The Future of the Multinational  
Enterprise, London, Macmillan, 1976.
- Buckley, Peter (1985) "New Forms of International Industrial  
Co-operation" in The Economic Theory of The Multina-  
tional Enterprise Selected Papers of Buckley and  
Casson, Macmillan, London, 1985.
- Calvet, A.L., "A Synthesis of foreign direct investment theories  
and theories of the multinational firm" in Journal of  
International Business Studies, Spring-Summer, 1981.  
pp. 43 - 59.

Casson, Marx "Transaction costs and the theory of the multinational enterprise" in Alan Rugman (ed.) New Theories of the Multinational Enterprise Croom Helm, London, 1982.

Casson, Mark, "Introduction : the conceptual framework" in Mark Casson (ed.) The Growth of International Business George Allen & Unwin, London, 1983.

Casson, Marx, and associates, Multinationals and World Trade Allen & Unwin, London, 1986.

Chandler, A.D. Jr. Strategy and Structure : Chapters in the history of the American Industrial Enterprise, M.I.T. Press, 1962, Paperback edition, 1969.

Chandler, A.D. Jr. The Visible hand, Harvard University Press, 1977 (Japanese version, TOYOKEIZAI-SHINBUNSHA, 1979)

Chen, Edward K.Y., Multinational Corporations, Technology and Employment, Hongkong, Macmillan, 1983.

Chira Hongladarom and Eddy Lee. "Employment and Labor Relations in Conference on The Role of Multinational Corporations in Thailand, Thammasat University, 1984.

Coase, Ronald, "The nature of the firm", in Economica Vol. 4, 1937, pp. 386-405 reprinted in Stigler and Boulding (eds) Reading in Price Theory, Homewood, 1962, pp. 331 - 351.

- Corden, W.M., "The theory of international trade", in Dunning (ed.) Economic Analysis and the Multinational Enterprise, London, George Allen & Unwin, 1974, pp. 184 - 210.
- Day, Richard "The Theory of the Long Cycle; Kondratiev, Trotsky, Mandel" in New Left Review October, 1976.
- Dunning & Pearce, The World's Largest Industrial Enterprises Gower, England, 1981.
- Dunning, John "The determinants of international production" in Oxford Economic Papers, Vol 25, 1973 pp. 289-336.
- Dunning, J.H. "Trade, Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise" in Ohlin (ed.) The International Allocation of Economic Activity, London, Macmillan, 1977, pp. 395 - 418.
- Dunning, J.H., "Trade, Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise : Some Empirical Tests" in Journal of International Business, Vol. XL, no. 1 spring-summer, 1980a.
- Dunning, J.H. "Explaining Changing Patterns of International Production : In Support of the Eclectic Theory" in Oxford Bulletin of Economics and Statistics, Vol. 41, 1980b

Dunning, J.H., "Explaining the International Direct Investment Position of Countries : Towards a Dynamic or Development Approach" in Weltwirtschaftliches Archiv Vol 17. 1981a, pp. 30 - 64.

Dunning, J.H., International Production and the Multinational  
Allen & Unwin, London, 1981.

Dunning, J.H., "Changes in the level and structure of international production : the last one hundred years" in Mark Casson (ed.) The Growth of International Business, George Allen & Unwin, London, 1983.

Enatsu, Kenichi, TAKOKUSEKIKIGYŌ-YŌRON (The essential theory of multinational corporations), Bunshindo, Tokyo, 1983.

Frank, Andre Gunder, Dependent Accumulation and Underdevelopment  
Macmillan, 1978 & Monthly Review Press, 1979  
(Japanese version, Iwanami Shoten, Tokyo, 1980)

Fujise, Hiroshi, SHINONSHUO SEKAI-NO-SEIRITSU (the formation of world capitalism) Mineruba, Kyoto, 1980.

Gilpin, Robert U.S. Power and the Multinational Corporation  
Macmillan, London, 1975 (Japanese version,  
DAIAMONDO, 1977)

Gray, Peter "Macroeconomic Theories of foreign direct investment:  
an assessment" in Rugman (ed.), New Theories of  
the Multinational Enterprise, Croom Helm, London,  
1981.

Green, Robert, Political Instability as a Determinant of U.S.  
Foreign Investment, Bureau of Business  
Research, Graduate School of Business,  
University of Texas, 1972.

Helleiner, G.K., Intra-firm Trade and the Developing countries,  
Macmillan, 1981. (Japanese version)

Hilgerdt, Folke, Industrialization and Foreign Trade, League of  
Nations, 1945. (Japanese version, Under the title  
of KOGYOKA NO SEKAISHI (world history of  
industrialization) (MINERUBA, KYOTO, 1979)

Hood and Young, The Economics of Multinational Enterprise  
Longman, London, 1979.

Horst, T., "Firm and industry determinants of the decision to  
invest abroad : an empirical study" in Review  
of Economics and Statistics, No. 54, 1972.

Hopkins, Terence and Wallerstein, Immanuel World - Systems  
Analysis : Theory and Methodology SAGE publica-  
tions, Beverly Hills, 1982.

- Hufbauer, G.C. "The Multinational Corporation and Direct Investment" in International Trade and Finance Kenen (ed.) Cambridge University Press, 1975.
- Hymer, Stephen "The international operations of national firms : A study of direct foreign investment" unpublished Doctoral Dissertation MIT, 1960. (Japanese version, 1979)
- Hymer, stephen "The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development" in J.N. Bhagwati (ed.) ECONOMICS and WORLD ORDER, Macmillan, 1972.
- Ikegami, Jun. JOHO KASHAKAI-NO-SEIJIKEIZAIGAKU (The Political Economy of Information Society) SHOWADO, Kyoto, 1985.
- Iki and Kimura (ed.) NIHONKIGYO-DOKUHON (Reading on Japanese Firm) Toyokeizai-Shinposha, 1985.
- Itaki, Masahiko, "CHOKUSETSUTŌSHI - TO - TAKOKUSEKIKIGYŌ - NO - RIRON" (Direct investment and the theory of Multinational Corporation) in Sugimoto (ed.) TAKOKUSEKIKIGYŌ - TO - JŪZŌ TEKI TŌGŌKA, Dobunkan, 1986.
- Jeerasak Pongpissanupichit, Private Direct Foreign Investment and Thai Economy, Ph.D. dissertation, Cornell University, 1985.

Johnson, Chalmers, MITI and The Japanese Miracle - The growth of industrial policy, 1925 - 1975, Stanford University Press, 1982.

Kojima, Kiyoshi, Japanese Direct Foreign Investment - A model of multinational business operations., Charles Tuttle Company, 1978.

Kojima, Kiyoshi, "TAKOKUSEKIKIGYORON-NO-SHINCHORYU-NIHONGATA KAIGAI CHOKUSETSUTOSHIRON-NO-ICHIZUKE" (The new current of the theory of the multinational corporations) in KAIGAITOSHI KENKYUSHOHO August, 1980, pp. 21 - 42.

Kojima, Kiyoshi, TAKOKUSEKIKIGYO-NO-CHOKUSETSU TOSHI (Direct Investment of The Multinational Corporations) DIAMONDO-SHA, TOKYO, 1981.

Kojima, Kiyoshi, NIHON-NO-KAIGAI CHOKUSETSU TOSHI (Japanese Direct Foreign Investment), Bunshindo, Tokyo, 1985.

Kazumi, Kenmochi, MAIKONKAKUMEI-TO-RODO-NO-SHORAI (The micro-electronical revolution and the future of labour) NIHONHYORON-SHA, Tokyo, 1983.

Kindleberger, C.P., American Business Abroad : six Lectures on Direct Investment, New Haven, Yale University Press, 1969.



Kondratieff, N.D., KONDORACHIEFU-KEIKI HADORON (The Theory of Long Cycle of Kondratieff) (Japanese title), Akishobo, 1978.

Bail, Sanjaya "Less-Developed Countries and Private Foreign Investment: A Review Article" in World Development April-May, 1974.

Lenin, V.I., Imperialism-the highest stage of capitalism, 1917.

Machlup, F., The Political Economy of Monopoly, 1952.

Magdoff, Harry The Age of Imperialism Monthly Review Press, 1969.

Makino, masahiro, "TAKOKUSEKIKIGYO KODO-TO-HATTENTOJOKOKU-NO-KEIZAI HATTEN" (behavior of MNC and economic development) in Irie (ed.) NIHONTEKI TAKOKUSEKIKIGYORON-NO-TENKAI horitsubunka-sha, 1979.

Mandel, Ernest Europe versus America ?; Contradictions of Imperialism, NLB, 1970, (Japanese Version, Toyokeizaishinposha, 1972)

Mandel, Ernest, Late Capitalism NLB, London, 1976 (Japanese version, Tsuge Shobo, Tokyo, 1980)

Mandel, Ernest Long Waves of Capitalist Development, the Marxist Interpretation, Cambridge, 1980.

Michalet, Charles-Albert, Le Capitalisme Mondial (the capitalist world) economie en liberte, 1976 (Japanese version, Sekai Shoin, 1982)

Ministry of International Trade and Industry (MITI). SHOKO-SEISAKUSHI (The History of Commercial and Industrial Policy), Vol. 10., 1974.

Miyazaki, Yoshikazu, GENDAI-SHIHON-SHUGI-TO-TAKOKUSEKIKIGYO (Multinational Corporations and Modern Capitalism) Iwanami-Shoten, Tokyo, 1982.

Miyazaki Yoshikazu, GENDAIKIGYORON NYUMON (Introduction to the theory of the modern firm) Yuhikaku, Tokyo, 1985.

Morikawa, Hidemasa (et al.) NIHON-NO-KIKYO-TO-KOKKA (State and Enterprise of Japan) Nikonkeizaishinbun-sha, 1976.

Narver, J.C., Conglomerate Mergers and Market Competition, 1967.

NIHONKEIZAIKENKYOBENTA, Research Report No. 48 KIGYOKEIEI-NO-NICHIBEI HIKAKU (comparative study of Business management between Japan and United states) March 1982.

Okumura, Shigetsugu, "TAKOKUSEKIKIGYO-TO-HATTENTOJOKOKU-JOSETSU" (Preface to MNC and developing countries) in Ozaki and Okumura, ed., TAKOKUSEKIKIGYO-TO-HATTENTOJOKOKU, TOKYO UNIVERSITY Press, 1977.

Palloix, Christian, "The self-Expansion of Capital on a World Scale" in The Review of Radical Political Economy  
Vol. 9. No. 2 Summer 1977,

Perlmutter and Heenan, Multinational Organization Development  
Addison - Wesley, 1979.

Ragazzi, G., "Theories of the determinants of direct foreign  
investment in IMF Staff Papers. July 1973,  
pp. 471 - 498.

Rowthorn, Bob, Capitalism, Conflict and Inflation, Lawrence  
and Wishart, London, 1980.. (Japanese Version,  
Shinchishobo, 1983)

Rugman, Alan, "Internalization as a general theory of foreign  
direct investment" in Weltwirtschaftliches  
Archiv, June, 1980.

Rugman, Alan Inside the Multinationals Croom Helm, London,  
1981, (Japanese version 1983)

Rugman, Alan "Internalization and non-equity forms of international  
involvement" in Rugman (ed.) New Theories of the  
Multinational Enterprise Croom Helm, London,  
1982.

Sakurai, makoto "KAIGAICHOKUSETSUTOSHI RIRON-NO-KEIFU" (The  
genealogy of the theory of foreign direct investment)  
in KAIGAI TOSHIKENKYUSHO HO May, 1980.

Sakamoto, kazuichi, GENDAIKIGYO-NO-KOZORIRON (The structure theory of the modern big business), Aoki-Shoten, Tokyo, 1983.

Sato, Sadayuki, "NIHONKIGYO-NO-TAKOKUSEKI KIKYO A-NO-KANOSEI-TO-GENKAI" (the possibility and limitation of multinationalization of Japanese corporation) in TAKOKUSEKIKIGYOKENKYUKAI (ed.) NIHON-TEKI-TAKOKUSEKI KIGYORON-NO-TENKAI, HORITSU GUNKASHA BUNKASHA, KYOTO, 1979.

Sato, Sadayuki, TAKOKUSEKIKIGYO-NO-SEIJIKEIZAIGAKU (The political economy of multinational enterprise) Yuhikaku, Tokyo, 1984.

Schneider, Friedrich and Frey, Bruno. "Economic and political Determinants of Foreign Direct Investment" in World Development Vol. 13, No. 2, pp. 161-175, 1985.

Scott, John Corporations, Classes and Capitalism Hutchinson, London, 1979.

Shima, Yasuhiko and others (ed.) TEIKOKUSH GI-NO-RIRON (The Theory of Imperialism) Yuhikaku, Tokyo, 1972 (A)

Shima and others (ed.) TEIKOKUSHUGI-TO-GENDAI (Imperialism and the present age), Yuhikaku, Tokyo, 1972 (B)

Somsak Tambunlertchai and Ian McGovern, "An Overview of the Role of MNCs in The Economic Development of Thailand in Conference on The Role of Multinational Corporations in Thailand, Thammasat University, 1984.

Stevens, G.V. "Determinants of Investment" in Economic Analysis and the Multinational Enterprise Dunning (ed.) London, Allen & Unwin, 1974.

Stopford and Dunning, Multinationals : Company performance and Global Trends Macmillan, London, 1983.

Stopford, Dunning and Haverich, The World Directory of Multinational Enterprises Macmillan, London, 1980.

Suehiro, Akira, Capital Accumulation and Industrial Development of Thailand, Chulalongkorn University, Social Research Institute, 1985.

Sugimoto, Shoshichi, GENDAI-TEIKOKUSHUGI-NO-KIMONKOZO (The basic structure of modern imperialism) Otsuki-Shoten, Tokyo, 1978.

Suzuki, Motoyoshi Theory and some empirical evidence of japanese foreign direct investment in Thailand, M.A. Thesis, Faculty of Economics, Thammasat University, 1986.

Suzuki, Takashi, "KOKUREN-NI-OKERU-TAKOKUSEKIKIGYOKAN-NO HENSEN"

(Changes of the view of MNC in U.N.) in TAKOKUSEKI-KIGYORON-NO-KEIFU-TO-TENBO (IRIE ed.) Bunshindo, Tokyo, 1984.

Sweezy, Pual "The Multinational Corporation" in Monthly Review, October and November, 1969.

Sweezy and Magdoff, The Dynamics of U.S. Capitalism Monthly Review Press, New York, 1972 (Japanese version)

UN, CTC, Transnational Corporations in World Development : A Re-examination, New York, 1978.

UN, CTC, Transnational Corporations in World Development : Third Survey New York, 1983.

UNCTC Measures Strengthening the Negotiating Capacity of Governments in Their Relations Transnational Corporations, New York, 1983 a.

UN, Dept. of Economic and Social Affairs. Multinational Corporations in World Development, New York, 1973.

Urry, John The Anatomy of Capitalist Societies : the economy, civil society and the state Macmillan, London, 1981.

Varga, Y., "The Problem of Inter-Imperialist Contradictions and War" in Politico-Economic Problems of Capitalism, Moscow, 1968.

Wallerstein, Immanuel, The Modern World-System : Capitalist Agriculture and the origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century Academic Press, 1974 (Japanese version, Iwanami Shoten, Tokyo, Vol. I, 1981.)

Wallerstein, Immanuel The capitalist world-economy Cambridge University Press, 1979.

Wilkins, Mira, The Emergence of Multinational Enterprise : American Business Abroad from the Colonial Era to 1914, Harvard University Press, 1970

Wilkins, Mira The Maturing of Multinational Enterprise : American Business Abroad from 1914 to 1970 Harvard University Press, 1974 (Japanese Version, MINERUBA, Kyoto, 1978)

Williamson, O.E. Martets and Hierarchies : Analysis and Antitrust Implications, The Free Press, New York, 1975. (Japanese Version, NIHONHYORON-SHA, Tokyo, 1980)

Yuasa, Takeo BUNMEI-NO-REKISHI JINRUIGAKU (The historical anthropology of Civilization) Shinhyoron, Tokyo, 1985.

รายชื่อเอกสารรายงานวิจัย  
หน่วยวิจัย คณะเศรษฐศาสตร์

---

1. การประเมินค่าของเวลาในการเดินทางในกรุงเทพมหานคร  
(Estimating Time Cost of Traveling in the  
Bangkok Metropolitan Area) (พนก)  
มีนาคม 2520  
เกรียงไกร สุวรรณรัตน์  
สำวิตรี กาญจนกุลบุตร
2. การกระจายรายได้ของครอบครัวไทย ปี 2515 (พนก)  
(The Distribution of Income in Thailand  
in 1971 - 1973 and the Related Measure of  
Income Inequality : A Tentative Proposal)  
สิงหาคม 2520  
เพ็ญศรี อรรถกวี
3. Estimation of the Elasticity of Substitution  
in Thai Economy. (Out of print)  
June 1977  
Chirapong Sawaphorn
4. An Economic Analysis of the Coconut.  
(Out of print)  
March 1978  
Kundhol Srisembhok
5. Financial Capital Flows and Portfolio  
Behavior of Thai Commercial Bank.  
(Out of print)  
August 1978  
Nimit Montapachawat



6. การเงินนโยบายการเงินเพื่อแก้ไขปัญหาการว่างงาน (บทกวี)  
(Monetary Measure for Employment Generation)  
สิงหาคม 2521  
ธานีศ อุทัยศรี
7. A Study of Disparities in Income and Social  
Services Across Provinces in Thailand  
(Out of print)  
September 1978  
Oey Astra Meesook
8. An Economic History of the Chao Phraya Delta  
1950-1890 (Out of print)  
September 1978  
Pattana Sanyaseng
9. Employment Effects of Small and Medium  
Scale Industries in Thailand. (Out of print)  
November 1978  
Somsak Tambulertchai
10. Income Distribution in Thailand.  
December 1978  
Oey Astra Meesook
11. ประเมินผลการสอบเข้าสถาบันอุดมศึกษาในประเทศไทย  
ปีการศึกษา 2521-2522 มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์  
และสถาบันอื่นที่เกี่ยวข้อง (บทกวี)  
(The Evaluation of Entrance Examination for  
the Faculty of Economics.)  
สิงหาคม 2522  
วรการณ - ศาสตราจารย์

12. ความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจและการจ้างงานของ  
ประเทศไทย 1960-1975  
(Economic Growth and Employment Expansion  
in the Thai Economy)  
พฤษภาคม 2522  
บุญจง หันจางสิทธิ์  
บุญช่วย ศรีคำพร
13. แบบแผนและผลการทำงานนอกไรนา (หมด)  
(Patterns and Consequences of Non-farm  
Employment)  
กรกฎาคม 2522  
วรวรรณ อุภกรรยา  
ประยงค์ เนตยารักษ์
14. ความเจริญเติบโตของภูมิภาค : ทฤษฎีและการใช้ทฤษฎีใน  
การวิเคราะห์  
(Regional Growth : Theory and Its Application)  
กรกฎาคม 2522  
ภาณุเจณี พลจันทร์
15. ผลกระทบของระบบการคลังต่อการกระจายรายได้ของไทย  
(The Impact of the Fiscal System on the  
Distribution of income in Thailand).  
สิงหาคม 2522  
เฟื้อ ครองแก้ว
16. Development of Selected Thai Commodity  
Export to Japan.  
December 1979  
Supote Chunanuntatham  
Narongchai Akrasanee  
Thanwa Jitsanguan

17. ข้อมูลเพื่อการปรับปรุงการเรียนการสอนในคณะเศรษฐศาสตร์  
(The Information for Learning and Teaching  
Improvement of the Faculty of Economics)  
เมษายน 2523  
ลิลี โกศัมยานนท์  
พรพิมล สันติมิตรรัตน์
18. Industrial Investment Incentives, Cost of  
Capital and Employment Creation in the  
Thai Manufacturing Sector. (Out of print)  
July 1980  
Sawong Swetwatana
19. แนวการวิเคราะห์ระบบเศรษฐกิจเปรียบเทียบ (ทศก)  
(Approch to the Study of Comparative  
Economic System)  
สิงหาคม 2523  
กาญจณี ทองจันทร์  
เอกจิต วงศ์สุภาวดีกุล
20. Dualism กับการพัฒนา : บทสำรวจแนวความคิดและทฤษฎี  
(A Survey of Theories of Dualism Developing  
Countries.)  
สิงหาคม 2523  
ประกอบ ทองมา
21. Agricultural Incentives, Comparative  
Advantage and Employment in Thailand :  
A case Study of Rice, Maize, Cassava  
and Sugar Cane  
October 1980  
Praipol Koomsup

22. อุปสงค์ต่อการบริการทางการแพทย์  
(Demand for Health Service in Thailand).  
ตุลาคม 2523  
ประภัสสร เลียวไพโรจน์
23. The Distribution Flow of Education in the  
Formal School. System in Thailand : An  
Analysis of Factor Affecting Scholastic  
Achievement of Students of Different Level  
of Education.  
October 1980  
Sukanya Nitungkorn  
Chita Vutisart
24. ผลการสำรวจทัศนคติของผู้ใช้น้ำประปาภายหลังโครงการ  
ปรับปรุงระยะแรกช่วงแรก  
(A Survey of Customer Attitudes Towards  
The Metropolitan Water Work Authority, 1980)  
ตุลาคม 2523  
โอม พุระนัท  
เจนฉา โสณกุลจิตร  
บัญญัติ สุรการวิทย์
25. Demand for Alcoholic Beverages in Thailand :  
A Cross - Sectional and Time Series Study on  
Demand for Mekhong Whisky  
November 1980  
Chira Hongladarom  
George E. Delehanty  
Boonkong Hunchangsith
26. The Distribution Flow of Educations in  
the Formal School System : An Analysis  
on Distribution of Educational Attainment.  
December 1980  
Wanasiri Naiyavitit  
Edita A. Tan

27. การค้าของไทยกับกลุ่มประเทศอาเซียน : การพิจารณา ประเสริฐ วัฒราเศรษฐ  
รูปแบบทางการค้าและวิเคราะห์พฤติกรรมการส่งออก (ฉบับ)  
(Thai Trade with ASEAN Countries : A Look  
of Pattern of Trade and Analysis on  
Export Performance).  
มกราคม 2524
28. การวิเคราะห์การเป็นเจ้าของธุรกิจขนาดใหญ่ในประเทศไทย เกริกเกียรติ วิวัฒน์เสรีธรรม  
(The Distributions of Ownership in the Thai  
big Business). (ฉบับ)  
เมษายน 2524
29. Manufactured Exports and foreign Direct Somsak Tambunlertchai  
Investment : A Case Study of the Textile Ippai Yamazawa  
Industry in Thailand  
May 1981
30. Bilateral Export Performances Between Supote Chunanuntatham  
Thailand and Japan, 1960-1977 A. Murakami  
May 1981
31. Import Substitution and Export Expansion : Somsak Tambunlertchai  
An Analysis of Industrialization Experience  
in Thailand  
May 1981

32. ประสิทธิภาพของการใช้นโยบายการเงินของประเทศไทย วดี จงศิริวัฒน์  
(The Effectiveness of the Monetary Policy  
in Thailand.)  
กรกฎาคม 2524
33. บรรณานุกรมเอกสารเพื่อการพัฒนาชนบทไทย วันรัตน์ วิจิตรเวศ  
(Thai Rural Development : A Selected Annotated Bibliography). ทรัพย์สิน สัมพันธ์รัตน์  
เฉลิมเกียรติ ลักขณางาม  
กันยายน 2524
34. A Study of Employment Aspects of Vocational Apichai Puntasen  
Education in Thailand, 1970 - 75 Boonchual Sreecomporn  
October 1981
35. การพัฒนาเมืองในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ สมลักษณ์รัตน์ วังนวิภูธร  
(Urbanization in Regional Development) กาญจน์ พลจันทร์  
November 1981
36. รูปแบบการอุปโภคในประเทศไทย (2518-2519) กาญจน์ พลจันทร์  
(consumption Pattern in Thailand : สุวรรณี วัชรเลิศ  
1975 - 1976)  
เมษายน 2524
37. การวางแผนพัฒนาภาค : ทฤษฎีและการใช้ทฤษฎีศึกษารากฐานของ กาญจน์ พลจันทร์  
ประเทศไทยในทวีปแอฟริกา (ใต้ทะเลทรายซาฮารา)  
(Regional Planning : Theories and Application :  
Case Study of African Countries (South of Sahara)  
พฤษภาคม 2525

38. การเคลื่อนย้ายแรงงานระหว่างประเทศ ศึกษาในกรณี  
ของแรงงานไทยในประเทศสิงคโปร์  
(External Migration of Thai Workers  
To Republic of Singapore)  
มิถุนายน 2525  
วัชรียา โตสงวน
39. The Determinants of Direct Foreign  
Investment with a Specific Role of  
a Foreign Exchange Rate : An Application  
to the Japanese Case in Thailand.  
November 1982  
Supote Chunanuntatham  
Sukrita Sachchamarga
40. บทบาทการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีการเกษตร  
(The Role of Technological Change in  
Agriculture).  
มกราคม 2526  
มาดี วีระกิจพานิช
41. Agricultural Supply Response of Some  
Major Crops in Thailand  
February 1983  
J. Malcolm Dowling  
Medhi Krongkaew
42. ทฤษฎีแหล่งที่ตั้งและการใช้วิเคราะห์  
(Location Theories and its application)  
มิถุนายน 2526  
กาญจน์ พลจันทร์

43. The Impacts of Different Exchange Rate Regimes on Inflation and Trade of Some LDC's : A Study of South Korea, the Philippines, Malaysia, Indonesia, Singapore and Thailand.  
June 1983  
Sawong Swetwatana  
Pornpimol Santimaneeerathna
44. บทบาทผู้ประกอบการญี่ปุ่นก่อนสงครามโลกครั้งที่ 2  
(The Role of Japanese Entrepreneur Before W.W. II)  
กรกฎาคม 2526  
รัชนีคารา ยันติกุล
45. ความต้องการถือเงิน  
(Demand for Money)  
กันยายน 2526  
วดี ฉอยเกียรติกุล
46. การศึกษาระบบธนาคารในประเทศของกลุ่มอาเซียน  
(A Study of Banking System in ASEAN Countries)  
ตุลาคม 2526  
วเรศ อุนาธิก
47. ค่าเงินบาท  
(Value of Baht)  
พฤศจิกายน 2526  
บุญช่วย ศรีคำทร



48. รูปแบบการพัฒนาชนบทของประเทศไทย  
(Different Model of Rural Development  
in Thailand)  
เมษายน 2527  
ฉลิ โกลัยยานนท์  
วรวรรณ ฤกษ์จรยา
49. การประเมินนโยบายรักษาระดับราคาข้าวของรัฐบาล  
ปีการเพาะปลูก 2523/2524  
(An Evaluation of the Rice Price Policy  
for the Crop year 1980-1981)  
พฤษภาคม 2527  
เจียมศักดิ์ ปิ่นทอง  
ปราณี ชินกร
50. ปัญหาและดูทางขยายการค้าระหว่างประเทศ (ศึกษากรณี  
ไทยกับโซเวียต)  
(Problems and Prospects of Expanding  
Thai Trade with the Soviet Union)  
พฤษภาคม 2527  
กาญจณี พลจันทร์  
สุกฤษฎา ศักจนารักษ์
51. ปัจจัยที่มีผลต่อการผลิตเหล้าขาว  
(Supply of Alcoholic Beverages in  
Thailand)  
มกราคม 2528  
จิระ หงส์ถาวรภัก  
บุญคง หันจางสิทธิ์
52. Documentation of the Thammasat University  
International (TUI) Model  
June 1985  
Apichai Puntasen

53. ความสามารถในการชำระหนี้ต่างประเทศของไทย : วรากรณ์ สายโกเสต์  
การวิเคราะห์ความทอนความเป็นไปได้  
(Thailand's Ability to Finance Public  
Debts : An Application of Probability  
Theory)  
กรกฎาคม 2528
54. การสำรวจสถานะความรู้ว่าความภาษีอากรในเมืองไทย รังสรรค์ ธรรมะพรหม  
(A Survey on Taxes and Government Expenditure  
in Thailand)  
สิงหาคม 2528
55. ภาระหนี้ต่างประเทศของรัฐบาล : อดีต ปัจจุบัน ปรชาติ กิณกร  
และอนาคต ดิเรก ปัทมศิริวัฒน์  
(External Public Debt of the Thai วันรักษ์ มิ่งมณีนาถ  
Government : Past Present and Future) อัจฉา วิมานกิจ  
บรรณคดี กุเพรัมย์
56. การค้าของประเทศไทยกับกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป : กฤษณา ทศิรังสรรค์สุข  
การพิจารณารูปแบบทางการค้าและวิเคราะห์ความสามารถ  
ของการส่งออก  
(Thailand is Trade with EEC Countries :  
A look for Pattern of Trade and Analysis  
on Export Performance)  
มิถุนายน 2528

57. A Survey of Natural Gas Production                      Praipol Koomsup  
Consumption and Trade in ASEAN                      Atchana Wattananukit  
March 1986
58. การคุ้มครองอุตสาหกรรมในประเทศไทย                      ลุกฤตา สัจจมารัต  
(Industrial Protection in Thailand)  
มิถุนายน 2529
59. Energy Demand Management Policy                      Praipol Koomsup  
in Thailand                      Pranee Tinakorn  
May 1987                      Somchai Ratanakomut
60. ความเป็นไปได้ในการใช้ศูนย์สาธิตการตลาด                      ประยงค์ เนตยารักษ์  
ส่งเสริมโครงการฝึกอาชีพ  
(Possibility of Promoting Occupational  
Traning Programme Through the Utilization  
of Village Demonstation Store)  
มิถุนายน 2530
61. ทฤษฎีบริษัทข้ามชาติ                      สุวินัย กรณาสัย  
The Theory of the Multinational  
Corporations  
กันยายน 2530