

บทที่ 8

ทฤษฎี และวรรณกรรมปริทัศน์

จากบทที่ 2 พบว่าอุตสาหกรรมแผงวงจรไฟฟ้าไทยเป็นอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออกเป็นหลัก โดยผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศในลักษณะรูปแบบต่างๆ เช่น การเริ่มก่อตั้งกิจการใหม่ (Greenfield venture) ซึ่งอาจเป็นบริษัทลูกของบริษัทข้ามชาติในรูปแบบของการเป็นเจ้าของโดยสมบูรณ์หรืออาจเป็นไปในรูปของบริษัทร่วมทุน (Joint venture) เป็นต้น ในขณะที่ผู้ประกอบการส่วนหนึ่งมีบริษัทแม่ในประเทศและมีฐานะเป็นบริษัทมหาชนจำกัดที่มีการเชื่อมโยงกับต่างประเทศในลักษณะของบริษัทข้ามชาติ ดังนั้นอุตสาหกรรมแผงวงจรไฟฟ้าไทยจึงมีความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศโดยมีการติดต่อซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการ การถ่ายทอดวิทยาการความก้าวหน้าและเทคโนโลยี รวมถึงการเคลื่อนย้ายปัจจัยการผลิตต่างๆ ได้แก่ ทุน แรงงาน ผู้ประกอบการและเพื่อให้ผลการศึกษารอบคลุมตามวัตถุประสงค์ภายใต้พื้นฐานทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์ ดังนั้นในบทนี้จึงประกอบด้วยเนื้อหาสำคัญ 2 ส่วน คือ ส่วนแรกกล่าวถึงทฤษฎีที่เกี่ยวข้องในการศึกษาซึ่งครอบคลุมถึงสาเหตุการเกิดหน่วยผลิต (firm) และการเชื่อมโยงทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศในเชิงการค้าและการลงทุนซึ่งประกอบด้วยทฤษฎีเศรษฐศาสตร์อุตสาหกรรม เศรษฐศาสตร์การค้าระหว่างประเทศและเศรษฐศาสตร์ค่าธุรกรรม ส่วนที่สอง เป็นส่วนของวรรณกรรมปริทัศน์ซึ่งรวบรวมผลงานทางวิชาการที่เกี่ยวข้องในการศึกษาโดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

ทฤษฎีปริทัศน์ทางการค้าระหว่างประเทศ (Pure Theory of International Trade)^{*}

จากความพยายามอธิบายถึงสาเหตุการเกิดการค้าระหว่างประเทศก่อให้เกิดการพัฒนาทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศเพื่ออธิบายการค้าและการติดต่อธุรกิจระหว่างประเทศในรูปแบบ

^{*} ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศจะเป็นทฤษฎีปริทัศน์ที่ต่อเนื่องกันมาจากการวิเคราะห์ทางการค้าระหว่างประเทศเป็นไปโดยปราศจากอิทธิพลของการเงิน โดยกำหนดให้เงินมีสภาพเป็นกลาง (neutral) ในขณะที่โลกอยู่ในสภาวะสถิตย์ (static world) โดยไม่มีการเพิ่มขึ้นหรือลดลงของจำนวนปัจจัยการผลิตที่มีอยู่ในระบบเศรษฐกิจ ปัจจัยการผลิตในแต่ละประเทศถูกใช้อย่างเต็มที่และเต็มประสิทธิภาพ (full employment and full efficiency) ในขณะที่เทคโนโลยีในการผลิตคงที่ ตลอดจนปัจจัยการผลิตสามารถเคลื่อนย้ายภายในประเทศได้อย่างเสรีแต่เคลื่อนย้ายระหว่างประเทศไม่ได้ และตลาดทุกตลาดเป็นตลาดแข่งขันสมบูรณ์และราคาสามารถเคลื่อนไหวขึ้นลงได้อย่างเสรี โดยการเคลื่อนย้ายสินค้าระหว่างประเทศเป็นไปได้อย่างเสรีและไม่มีต้นทุนค่าขนส่ง ในขณะที่อุปสงค์ที่มีต่อสินค้าของประเทศต่างๆ เหมือนกันทุกประการ (identical demand) และจากข้อสมมติดังกล่าวทำให้ทฤษฎีปริทัศน์ทางการค้าระหว่างประเทศเป็นทฤษฎีทางด้านอุปทาน (Supply Side) นั่นเอง

แบบต่างๆและเพื่อให้ง่ายแก่การอธิบายจึงกำหนดให้มีประเทศที่ทำการค้าขายกันเพียงสองประเทศ และสินค้าเพียงสองชนิดเท่านั้น โดยทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศเริ่มต้นจากนักเศรษฐศาสตร์ สำนักคลาสสิก อควัม สมิท ได้เสนอผลงานทางวิชาการ เรื่อง *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (ปี ค.ศ. 1776) ซึ่งเป็นการค้นหาลักษณะและสาเหตุของการอยู่ดีกินดีของประเทศต่างๆ¹ โดยมีความเชื่อว่า ความมั่งคั่งและการเพิ่มผลผลิตของประเทศเป็นส่วนหนึ่งของการอยู่ดีกินดีของประชาชน และเห็นว่าการแบ่งงานกันทำมีผลต่อการเพิ่มขึ้นของผลผลิต ทั้งนี้เนื่องจากการแบ่งงานกันทำจะก่อให้เกิดความชำนาญสามารถทำงานได้อย่างคล่องแคล่วรวดเร็ว มีข้อผิดพลาดน้อยและก่อให้เกิดประสิทธิภาพในการผลิตสูง ส่งผลให้ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยต่ำ (ผู้เขียน) นอกจากนี้ สมิท ยังชี้ให้เห็นว่า “การแบ่งงานกันทำในทุกระดับเกิดขึ้นเพราะประโยชน์ส่วนตัว และเป็นการวิวัฒนาการตามปกติของสังคมต่าง ๆ และเมื่อมีการแบ่งงานกันทำก็มีการค้า และการใช้เงินเป็นสื่อกลางในการแลกเปลี่ยน”² ดังนั้น “ความได้เปรียบของการแบ่งงาน(ทางสังคม)จึงสามารถนำมาใช้ในระดับระหว่างประเทศได้เช่นเดียวกับในระดับประเทศ กล่าวคือ การค้าระหว่างประเทศแบบเสรีจะเกิดขึ้นถ้ามีความแตกต่างในด้านต้นทุนอย่างสมบูรณ์ (Absolute Cost) เกิดขึ้น”³ ด้วยเหตุนี้การค้าระหว่างประเทศตามหลักของสมิทจะเกิดขึ้นเมื่อแต่ละประเทศมีความสามารถผลิตสินค้าใดสินค้าหนึ่งเก่งกว่าต่างประเทศเสมอไปซึ่งเรียกว่า “ความถนัดในการผลิตคนละด้าน” หรือกฎการค้าได้เปรียบสมบูรณ์ (Law of Absolute Advantage) ดังนั้นการคุ้มครองปัจจัยการผลิตไปผลิตสินค้าที่มีความได้เปรียบสมบูรณ์แล้วแลกเปลี่ยนกันระหว่างประเทศในที่สุดแล้วจะทำให้การใช้ทรัพยากรของโลกเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพที่สุด ได้ผลผลิตสูงที่สุด ซึ่งจะเป็ผลได้จากการผลิตตามความชำนาญเฉพาะอย่างโดยผลผลิตที่ได้รับมากที่สุดนี้ก็จะถูกแบ่งไปเพื่อตอบสนองความต้องการใช้ในประเทศคู่ค้า นอกจากนี้สมิทยังให้ความสำคัญแก่การผลิตสินค้ามากกว่าการบริการ โดยเห็นว่าการเพิ่มผลิตภัณ์ประชาชาติสามารถกระทำได้ 2 วิธี คือ การโยกย้ายแรงงานจากการผลิตบริการมาผลิตสินค้าและการเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตของแรงงาน โดยการแบ่งงานกันทำ ภายได้ข้อสมมติว่าปัจจัยการผลิตที่สำคัญมีเพียงชนิดเดียวคือแรงงานโดยแรงงานที่ใช้มีประสิทธิภาพในการผลิตสินค้าเท่ากันทุกหน่วย (Homogeneous) และการวัดมูลค่าสินค้าจะเป็นไปตามทฤษฎีมูลค่าแรงงาน (Labour theory of value) เป็นหลักซึ่งมูลค่าสินค้าที่เกิดขึ้นจะถูกกำหนดโดยจำนวนแรงงานที่ใช้ในการผลิตสินค้านั้นๆ ดังนั้นการวัดการค้าได้เปรียบ

¹ ไกรวิทย์ ปะธานนท์, *แนววิวัฒนาการของทฤษฎีเศรษฐศาสตร์* (กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์ป๊อปวิชั่น ประจวบฯ จำกัด, 2527), หน้า 87.

² Adam Smith, *The Wealth of Nation*, E.R.A. Seligman (editor), Volume I, p.19-20. ย้ายถึงใน ไกรวิทย์ ปะธานนท์, *แนววิวัฒนาการของทฤษฎีเศรษฐศาสตร์* (กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์ป๊อปวิชั่น ประจวบฯ จำกัด, 2527), หน้า 97.

³ สุวณิช ภรณาอ้อ, *ทฤษฎีบรรษัทพาณิชย์ในการพัฒนาเศรษฐกิจไทย* (กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2535), หน้า 115.

⁴ ศิววงศ์ สุมิตร และศานิตี วรบัณฑิต, *เศรษฐศาสตร์ระหว่างประเทศ* (กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2534), หน้า 15.

⁵ ไกรวิทย์ ปะธานนท์, *เรื่องเดียวกัน* หน้า 94.

สัมบูรณ์จึงเป็นการเปรียบเทียบประสิทธิภาพของแรงงานในการผลิตของประเทศคู่ค้านั้นเอง⁶ แต่อย่างไรก็ตามอาจเป็นไปได้ที่ประเทศหนึ่งประเทศใดจะไม่มี การได้เปรียบสัมบูรณ์ในการผลิตสินค้าชนิดใดๆเลย ในขณะที่ประเทศคู่ค้าอีกประเทศหนึ่งกลับมีการได้เปรียบสัมบูรณ์ในการผลิตสินค้าทุกชนิดเหนืออีกประเทศหนึ่งและเมื่อพิจารณาจากกฎการได้เปรียบสัมบูรณ์แล้วประเทศทั้งสองจะไม่สามารถทำการค้ากันได้เลยซึ่งโอกาสที่จะเกิดการฉ้อฉลเช่นนี้เป็นไปได้มาก ประกอบกับการที่สมิธิให้ความสนใจภาคการผลิตสินค้าเกินไปนับเป็นจุดค้อยในการอธิบายถึงการขยายตัวทางเศรษฐกิจในปัจจุบันที่มีภาคการบริการเป็นตัวนำ (ผู้เขียน) และประมาณ 40 ปีต่อมา (ค.ศ. 1816) เดวิด ริคาร์โด (David Ricardo) ได้อาศัยแนวคิดและปรับปรุงทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศของสมิธิที่เกิดขึ้น เนื่องจากการได้เปรียบอย่างสัมบูรณ์ (Absolute Advantage) เป็นทฤษฎีการค้าโดยเปรียบเทียบ (Theory of Comparative Advantage) โดยริคาร์โดเห็นว่าแต่ละประเทศควรจะส่งสินค้าที่มีความถนัด/มีความชำนาญหรือความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการผลิตมากที่สุด (The most Comparative advantage) เป็นสินค้าออกแล้วซื้อสินค้าที่ต่างประเทศมีความชำนาญในการผลิตมากกว่าหรือสินค้าที่คนเสียเปรียบเมื่อเปรียบเทียบน้อยที่สุด (The least comparative advantage) เป็นสินค้าเข้าแทนการผลิตเพื่อใช้ภายในประเทศ ดังนั้นการค้าระหว่างประเทศจะสามารถเป็นไปได้ และเป็นประโยชน์ต่อประเทศคู่ค้าถ้าการค้าค้านั้นตั้งอยู่บนหลักของความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ โดยความได้เปรียบดังกล่าวถูกกำหนดจากความแตกต่างระหว่างประเทศในเรื่องของผลิตภาพการผลิตของแรงงานซึ่งเป็นผลมาจากความแตกต่างในด้านเทคโนโลยีและฟังก์ชันการผลิต⁷ ดังนั้นจะเห็นได้ว่าทฤษฎีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของริคาร์โดสามารถอธิบายถึงความสัมพันธ์ทางการค้าระหว่างประเทศโดยอาศัยความไม่เท่าเทียมกันในด้านเทคโนโลยีและผลิตภาพการผลิตของแต่ละประเทศได้ชัดเจนยิ่งขึ้นแต่ก็ไม่สามารถอธิบายถึงการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศ (Direct Investment) ได้ ทั้งนี้เนื่องจากทฤษฎีที่ตั้งอยู่บนข้อสมมติที่ว่าปัจจัยการผลิตระหว่างประเทศไม่สามารถเคลื่อนย้ายได้อย่างสมบูรณ์ (Complete international immobility of factors of production) และเนื่องจากกฎการได้เปรียบสัมบูรณ์ของสมิธิและทฤษฎีการค้าโดยเปรียบเทียบของริคาร์โดมีความเชื่อถึงทฤษฎีมูลค่าแรงงานและสมมติให้แรงงานเป็นปัจจัยการผลิตเพียงอย่างเดียวจึงนับเป็นจุดค้อยที่ทำให้ทฤษฎีทั้งสองสามารถอธิบายการค้าระหว่างประเทศได้ค่อนข้างแคบ โดยประเทศต่างๆที่ทำการค้าระหว่างประเทศจะพิจารณาเลือกชนิดสินค้าที่จะผลิตและส่งออกได้จากการเปรียบเทียบผลได้ ต้นทุนด้านแรงงานและประสิทธิภาพของแรงงานนั่นเอง โดยมูลค่าของสินค้าคิดจากมูลค่าของแรงงานที่ใช้ในการผลิต ดังนั้นโอกาสในการนำทฤษฎีดังกล่าวมาใช้ในการอธิบายการค้าและแบบแผนการค้าระหว่างประเทศที่เกิดขึ้นในสภาวะการณ์ปัจจุบันอาจเป็นไปได้

⁶ ศิววงศ์ สุมิตร และภาณี วรปัญชร, เรื่องเดียวกัน หน้า 18.

⁷ สุวณิช ภควาธิ, เรื่องเดียวกัน หน้า 115.

หากพิจารณาในแง่ของความแตกต่างระหว่างประเทศคู่ค้าในด้านประสิทธิภาพของแรงงานซึ่งต้องสอดคล้องกับความแตกต่างในราคาเปรียบเทียบหรืออาจกล่าวได้ว่าทฤษฎีที่กล่าวข้างต้นจะสามารถอธิบายถึงแบบแผนการค้าระหว่างประเทศได้จริงก็ต่อเมื่ออัตราค่าแรงและโครงสร้างต้นทุนในการผลิตสินค้าชนิดเดียวกันเท่ากันระหว่างประเทศ

ปัจจัยการผลิตที่มีอยู่ในประเทศ และทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศเฮกเซอร์-โอห์ลิน (Factor Endowment and Heckscher-Ohlin Theory)

จากแนวคิดที่ผ่านมา การเปิดการค้าระหว่างประเทศเป็นผลเนื่องมาจากความแตกต่างของราคาเปรียบเทียบภายในประเทศ (domestic relative price เท่ากับ อัตราส่วนราคาสินค้า 2 ชนิดที่ผลิตภายในประเทศ) โดยยึดถือในทฤษฎีมูลค่าแรงงาน (Labour Theory of Value) และกำหนดให้มีปัจจัยการผลิตเพียงอย่างเดียวคือแรงงานและมีประสิทธิภาพของแรงงานหน่วยสุดท้ายคงที่ ซึ่งนับเป็นข้อบกพร่องของทฤษฎีในการนำไปใช้จริง และเพื่อปรับปรุง/พัฒนาทฤษฎีทางการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศให้มีความครอบคลุมสอดคล้องและเป็นไปได้ในทางปฏิบัติมากยิ่งขึ้น ดังนั้นในทศวรรษ 1930 ได้มีสองนักเศรษฐศาสตร์ชาวสวีเดน เสนอแนะทฤษฎีทางการค้าระหว่างประเทศที่อธิบายถึงสิ่งที่ก่อให้เกิดความแตกต่างในราคาเปรียบเทียบซึ่งส่งผลให้เกิดการค้าระหว่างประเทศ การกำหนดแบบแผนการค้าและผลได้จากการค้า โดยถือเป็นทฤษฎีที่มีความทันสมัยและเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวางว่าสามารถนำไปใช้ในทางปฏิบัติได้และใกล้เคียงกับความเป็นจริงมิใช่เป็นเพียงหลักทฤษฎีเท่านั้น¹ โดยอีไล เฮกเซอร์ (Eli Heckscher) และเบร์ทิล โอห์ลิน (Bertil Ohlin)² ได้เสนอแนวคิดว่าการค้าระหว่างประเทศเกิดขึ้นเนื่องจากความแตกต่างระหว่างประเทศในเรื่องของปัจจัยการผลิตหรือทรัพยากรที่จะก่อให้เกิดรายได้ในอนาคต (factor endowment) อันได้แก่ปัจจัยการผลิตประเภททุนและแรงงาน ซึ่งแต่ละประเภทจะมีความอุดมสมบูรณ์ของปัจจัยการผลิตไม่เท่ากันและนับเป็นความได้เปรียบอันเนื่องมาจากทำเลที่ตั้ง (Location specific advantage) ภายใต้ข้อสมมติว่าประเทศคู่ค้ามีปัจจัยการผลิตเหมือนกันทุกประการ (Homogeneous, ปัจจัยการผลิตมี 2 ชนิดคือปัจจัยการผลิตประเภททุนและแรงงาน) และไม่มีการเคลื่อนย้ายปัจจัยการผลิตระหว่างประเทศ ตลอดจนไม่มีการกีดกันทางการค้าระหว่างประเทศ รวมถึงการกำหนดให้ฟังก์ชันการผลิตสินค้าเดียวกันและรสนิยมการบริโภคเหมือนกันระหว่างประเทศ (โดยแบบจำลอง

¹ ศรีวงศ์ สุมิตร และสาธิตี วรรณขจร, เรื่องเดียวกัน หน้า 112.

² Eli Heckscher เสนอแนวคิดโดยพิมพ์เผยแพร่เป็นภาษาสวีดิชในหัวข้อเรื่อง "The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income" ในปี ค.ศ.1919 (พิมพ์ต่อเผยแพร่เป็นภาษาอังกฤษในปี ค.ศ.1949 ใน A.E.A. Readings in the Theory of International Trade) โดยแนวคิดนี้ได้รับการขยายความและพัฒนาโดย Bertil Ohlin ใน International and Interregional Trade (Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1933) หน้า 10 ใน ศรีวงศ์ และสาธิตี วรรณขจร, เรื่องเดียวกัน หน้า 112.

ในการวิเคราะห์มีลักษณะเป็นแบบ $2 \times 2 \times 2$ คือ มีการผลิตสินค้า 2 ชนิด 2 ปัจจัยการผลิต และ 2 ประเทศ) ดังนั้นประเทศหนึ่งๆจะมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการผลิตและส่งออกสินค้าที่มีปัจจัยการผลิตอุดมสมบูรณ์และถูกใช้อย่างเต็มที่ ซึ่งจะเห็นได้ว่าทฤษฎีเฮกเซอร์-โอห์ลีน ได้แสดงให้เห็นถึงบทบาทของปัจจัยการผลิตที่มีต่อการค้าระหว่างประเทศชัดเจนยิ่งขึ้น แต่อย่างไรก็ตามถ้าทุกอย่างเป็นไปตามข้อสมมติ การค้าระหว่างประเทศจะเป็นเพียงรูปแบบเดียวที่เป็นไปได้ของการค้าเสรีระหว่างประเทศซึ่งไม่สอดคล้องกับสภาพการณ์ในปัจจุบัน ทั้งนี้เนื่องจากการสมมติให้ปัจจัยการผลิตไม่อาจเคลื่อนย้ายระหว่างประเทศและฟังก์ชันการผลิตเหมือนกันระหว่างประเทศทำให้ทฤษฎีไม่อาจอธิบายถึงการลงทุนระหว่างประเทศที่มีการเคลื่อนย้ายปัจจัยการผลิตไม่ว่าจะเป็นเงินทุน เครื่องมือ เครื่องจักร รวมถึงช่างเทคนิค ฯลฯ ในรูปแบบของการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ (Foreign direct investment) เช่น บริษัทลูกของบรรษัทข้ามชาติ (Wholly - owned subsidiary) การร่วมทุน (Joint venture) และการลงทุนทางอ้อมโดยผ่านการซื้อพันธบัตร (Portfolio investment) ได้ ประกอบกับในแง่ของความเป็นจริงแล้วการค้าระหว่างประเทศมิได้เกิดขึ้นอย่างเสรีแต่เกิดขึ้นภายใต้การรวมกลุ่มและการกีดกันทางการค้า แต่อย่างไรก็ตามทฤษฎีเฮกเซอร์-โอห์ลีน (ในระยะแรก: ก่อนทศวรรษที่ 1950) ก็สามารถอธิบายถึงสาเหตุการค้าระหว่างประเทศได้ในระดับหนึ่งถึงแม้ว่าจะอธิบายถึงการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศไม่ได้ก็ตาม (จุดค้อยของทฤษฎี) โดยทฤษฎีเฮกเซอร์-โอห์ลีนมีความแตกต่างจากทฤษฎีของริคาร์โดตรงข้อสมมติที่ว่าฟังก์ชันการผลิตเหมือนกันระหว่างประเทศซึ่งสะท้อนถึงการกระจายของข่าวสารและเทคโนโลยีระหว่างประเทศสามารถกระทำได้อย่างเสรีและทันทีทันใดนั่นเอง จากจุดค้อยของทฤษฎีส่งผลให้มีการปรับปรุงทฤษฎีให้มีความสอดคล้องกับความเป็นจริง (Realism) มากยิ่งขึ้นก่อนที่จะเป็นทฤษฎีเฮกเซอร์-โอห์ลีนที่รู้จักกันทั่วไปในปัจจุบัน (แนวคิดหลักของทฤษฎีเริ่มจากแนวคิดของเฮกเซอร์เมื่อปี ค.ศ.1919 และได้รับการปรับปรุง/พัฒนาตลอดจนได้รับการสถาปนาเป็นทฤษฎีเฮกเซอร์-โอห์ลีน ที่ได้รับการยอมรับโดยทั่วไปเมื่อทศวรรษที่ 1950) โดยมีการปรับปรุงทฤษฎีใน 2 ทิศทางด้วยกัน คือ⁹

1. ทฤษฎีปัจจัยการผลิต-นีโอ (Neo-factor theories of trade) เป็นการขยายขอบเขตทฤษฎีเฮกเซอร์-โอห์ลีน ซึ่งมีปัจจัยการผลิตเพียง 2 ชนิด คือ แรงงานและทุน ให้ครอบคลุมถึงปัจจัยการผลิตอื่นๆที่มีลักษณะของความได้เปรียบอันเนื่องมาจากทำเลที่ตั้งของประเทศ (Location specific endowment) โดยเฉพาะทรัพยากรมนุษย์และทรัพยากรธรรมชาติที่มีความแตกต่างกันทั้งในด้านปริมาณและคุณภาพ ดังนั้นการลงทุนพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ย่อมส่งผลให้แรงงานมีทักษะและมีความสามารถในการบริหารงานเพิ่มสูงขึ้นและนับเป็นการสร้างความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการผลิตสินค้าที่ใช้ทักษะหนาแน่น (skill intensive goods) ดังนั้นการ

⁹ สุรนัย ภรรยาธิ, กึ่งองค์ความรู้ หน้า 116.

ขยายขอบเขตดังกล่าวจึงเป็นการพัฒนาความสามารถในการอธิบายความสัมพันธ์ทางการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศของทฤษฎีเฮกเซอร์-โอห์ลินในแง่ความแตกต่างของปัจจัยการผลิตระหว่างประเทศได้ชัดเจนมากยิ่งขึ้น ดังนั้นการอธิบายประสิทธิภาพทางการค้าระหว่างประเทศจึงเป็นเรื่องของการผลิตและการแลกเปลี่ยนบนพื้นฐานของการแบ่งงานกันทำตามความเชี่ยวชาญเฉพาะอย่าง (Specialization) และหลักความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ (Comparative Advantage Principle) ในการผลิตสินค้าเพื่อการส่งออก

2. ทฤษฎีเทคโนโลยี-นีโอ (Neo-technology theories of trade) เป็นการขยายขอบเขตทฤษฎีเฮกเซอร์-โอห์ลินที่ตั้งอยู่บนสภาพการแข่งขันทางการค้าอย่างสมบูรณ์เป็นการแข่งขันแบบไม่สมบูรณ์ซึ่งมุ่งพัฒนาไปในทิศทางเดียวกันกับบริการโค โดยเพิ่มเติมข้อสมมติที่ว่าความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการผลิตถูกกำหนดจากความแตกต่างด้านเทคโนโลยีในการผลิตระหว่างประเทศซึ่งก่อให้เกิดความแตกต่างระหว่างประเทศในเรื่องของประสิทธิภาพการใช้ปัจจัยการผลิต และการพัฒนาสินค้าทั้งด้านปริมาณและคุณภาพ ดังนั้นการลงทุนในด้านการวิจัยและพัฒนา (Research and Development) ย่อมส่งผลต่อการพัฒนาด้านเทคโนโลยีในด้านต่างๆ จึงเสมือนเป็นการสร้างความได้เปรียบระหว่างประเทศ โดยจะเห็นได้ว่าทฤษฎีเทคโนโลยี-นีโอให้ความสนใจปัจจัยใหม่ๆ ที่เป็นตัวกำหนดความได้เปรียบจากการเป็นเจ้าของแค่เพียงผู้เดียว (Ownership advantage) นั่นเอง จากการพัฒนา/ปรับปรุงข้อสมมติที่กล่าวมาข้างต้นส่งผลให้ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศเฮกเซอร์-โอห์ลินสามารถอธิบายถึงภาวะการค้าระหว่างประเทศของอุตสาหกรรมแผงวงจรไฟฟ้าไทยซึ่งส่วนใหญ่เป็นการร่วมลงทุนจากต่างประเทศ โดยผู้ประกอบการทั้งหมดเป็นผู้ผลิตในขั้นตอนการประกอบชิ้นส่วนสำเร็จรูปเพื่อการส่งออกโดยมีการพึ่งพาวัดุดิบที่สำคัญและเทคโนโลยีจากต่างประเทศที่แฝงอยู่ในรูปของเครื่องจักรที่ทันสมัยมาใช้ร่วมกับแรงงานภายในประเทศที่มีความชำนาญตามแนวคิดเรื่องการแบ่งงานกันทำในสังคม แต่อย่างไรก็ตามการอธิบายถึงปรากฏการณ์การค้าระหว่างประเทศของอุตสาหกรรมแผงวงจรไฟฟ้าไทยโดยอาศัยทฤษฎีเฮกเซอร์-โอห์ลิน ก็เป็นเพียงการอธิบายในเชิงของทฤษฎีปัจจัยการผลิต-นีโอเท่านั้นและอธิบายถึงปรากฏการณ์การค้าในธุรกิจการค้าระหว่างประเทศในระดับมหภาคแต่ไม่อาจอธิบายถึงโครงสร้างและพฤติกรรมการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศได้ ทั้งนี้เนื่องจากยังไม่ได้ผนวกเอาทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ค่าธุรกรรม (Transactional Cost Economics) ซึ่งอธิบายถึงรูปแบบและแบบแผนการลงทุนของหน่วยผลิตในระดับจุลภาคเข้ามาอยู่ในกรอบการวิเคราะห์ด้วย โดยโครงสร้าง พฤติกรรม และผลการดำเนินงาน (structure-conduct-performance approach) ต่างมีความสัมพันธ์เชื่อมโยงกัน โดยโครงสร้างตลาดจะเป็นตัวกำหนดพฤติกรรมและพฤติกรรมเป็นตัวกำหนดผลการดำเนินงานอีกต่อหนึ่งภายใต้ขอบข่ายของรัฐบาล ดังนั้นลักษณะโครงสร้างตลาดจึงเป็นส่วนประกอบที่สำคัญต่อการตัดสินใจและการใช้กลยุทธ์ต่างๆ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์

ประสงค์ในการดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจ โดยลักษณะโครงสร้างตลาดที่แตกต่างกันจะส่งผลให้พฤติกรรมของผู้ขายในแต่ละตลาดต่างกันและพฤติกรรมที่ต่างกันย่อมทำให้ผลการดำเนินงานออกมาไม่เหมือนกัน สำหรับอุตสาหกรรมแผงวงจรไฟฟ้าไทยนับว่ามีโครงสร้างตลาดเป็นแบบตลาดผู้ขายมากราย (monopolistic competition) ทั้งนี้เนื่องจากผลิตภัณฑ์แผงวงจรไฟฟ้าที่ผลิตภายในประเทศมีความหลากหลายและแตกต่างกันหรือไม่เหมือนกันทุกประการ (heterogeneous product) โดยผลิตภัณฑ์มาตรฐานบางชนิดสามารถใช้ทดแทนกันได้ ในขณะที่ผลิตภัณฑ์บางชนิดไม่สามารถใช้ทดแทนกันได้ ทั้งนี้เนื่องจากลักษณะพิเศษของผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการออกแบบพิเศษเพื่อใช้งานเฉพาะอย่าง ซึ่งในบางครั้งเรียกตลาดแบบนี้ว่าตลาดกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาด และเนื่องจากความแตกต่างของผลิตภัณฑ์นี้เองส่งผลให้ผู้ผลิตบางรายมีอำนาจในการกำหนดราคาให้แตกต่างกันตามคุณภาพและความซับซ้อนในการผลิต ซึ่งตลาดกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาดไม่มีข้อสมมติให้ผู้ที่เกี่ยวข้องทั้งผู้ซื้อและผู้ขายรู้ถึงข่าวสารทุกอย่างที่เกิดขึ้นในตลาด ดังนั้นการส่งเสริมการขายในลักษณะของการโฆษณาชวนเชื่อจึงเป็นสิ่งจำเป็นเพื่อชนะความไม่รู้ของผู้บริโภคนั่นเอง โดยลักษณะโครงสร้างตลาดผู้ขายจะเป็นตัวกำหนดการผูกขาดในตลาดสินค้าซึ่งระดับการผูกขาดจะส่งผลต่อการขึ้นแก่กันหรือความไม่เป็นอิสระต่อกัน (dependent) ของผู้ขายหรือผู้ผลิตแต่ละรายในตลาดนั่นเอง โดยปัจจัยที่ส่งผลให้ตลาดมีโครงสร้างต่างกัน ได้แก่ การกระจุกตัวของผู้ขาย อุปสรรคในการเข้ามาแข่งขัน และความแตกต่างในต้นทุนค่า แต่อย่างไรก็ตามการวัดระดับการกระจุกตัวของผู้ขาย (seller concentration) นับได้ว่าเป็นเสมือนเครื่องมือที่ใช้วัดระดับการผูกขาดในตลาดที่นิยมใช้อีกวิธีหนึ่ง โดยการวัดการกระจุกตัวของผู้ขายสามารถกระทำได้ หลายวิธี เช่น วิธีอัตราส่วนการกระจุกตัว (concentration) วิธีเส้นกราฟการกระจายตัวแบบสมบูรณ (absolute concentration curve) วิธีเส้นการกระจุกตัวลอเรนซ์หรือการกระจุกตัวเปรียบเทียบ (Lorenz concentration curve or relation concentration) วิธีสัมประสิทธิ์จินี (Gini coefficient) และสำหรับการศึกษามิวัดการกระจุกตัวของอุตสาหกรรมแผงวงจรไฟฟ้าไทยโดยใช้ดัชนีเฮร์ฟินดัล (Herfindahl Index) ซึ่งเป็นวิธีวัดระดับการกระจุกตัวของผู้ขายในตลาดโดยคำนวณจากผลรวมกำลังสองของขนาดธุรกิจเมื่อเทียบกับทรัพย์สินรวมของอุตสาหกรรมนั้นๆ โดยดัชนีเฮร์ฟินดัล มีค่าอยู่ระหว่าง 0 ถึง 1 และถ้าดัชนีดังกล่าวมีค่าเข้าใกล้ 1 มากเท่าใด ยิ่งแสดงว่าอุตสาหกรรมนั้นมีระดับการกระจุกตัวของผู้ขายมากขึ้นหรือกล่าวได้ว่ามีระดับผูกขาดสูงขึ้น

ดังนั้นระดับการกระจุกตัวของผู้ขายซึ่งเป็นตัวกำหนดลักษณะโครงสร้างตลาดและโครงสร้างตลาดจะเป็นปัจจัยกำหนดพฤติกรรมของหน่วยผลิตซึ่งมีความแตกต่างกันระหว่างหน่วยผลิตตามการบริหารจัดการภายในหน่วยงานอีกต่อหนึ่ง ด้วยเหตุนี้การศึกษาถึงพฤติกรรมกรมการ

คำนิยามจึงเป็นการศึกษาในระดับจุลภาค โดยหน่วยผลิตหรือสถานประกอบการ^๒ ทำหน้าที่ผลิตสินค้าและบริการต่างๆเพื่อตอบสนองความต้องการของมนุษย์และนับเป็นหน่วยกิจกรรมพื้นฐานทางเศรษฐกิจ ซึ่งแนวคิดเกี่ยวกับทฤษฎีว่าด้วยสถานประกอบการ (The theory of firm) สามารถแบ่งได้เป็น 2 แนวคิดหลักๆ คือ

1) แนวคิดสำนักนีโอ-คลาสสิก เห็นว่าสถานประกอบการจะดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจอย่างมีเหตุผลและเป็นไปตามแรงกดดันจากกลไกตลาด โดยพฤติกรรมนั้นดำเนินการภายใต้ความสมบูรณ์ของข้อมูล (perfect information) และการแข่งขันอย่างสมบูรณ์ (perfect competition) โดยสำนักนีโอ-คลาสสิก มองสถานประกอบการว่ามีสภาพเป็นกล่องดำ (black box) ซึ่งจะไม่มีการใช้ดุลยพินิจในการจัดสรรทรัพยากรและกฎเกณฑ์ที่กำหนดไว้จะละเมิดมิได้เพราะหากละเมิดก็จะออกนอกขอบเขตหรือระบบการวิเคราะห์ซึ่งอยู่ในสภาพหุคหนึ่งและสถานประกอบการจะอยู่ในโครงสร้างตลาดที่กำหนดให้โดยไม้อาจเคลื่อนย้ายระหว่างตลาดที่แตกต่างได้ ดังนั้นการพิจารณา ข จุดคุณภาพบางช่วงเวลา (Static) จึงเป็นเสมือนการไม่กำหนดให้สถานประกอบการเป็นหน่วยที่ทำหน้าที่ในการตัดสินใจ โดยสมมติให้ไม่มีปัญหาในการบริหารงานภายในสถานประกอบการ ดังนั้นการดำเนินการจึงเป็นไปอย่างราบรื่นภายใต้เงื่อนไขแรงกดดันของตลาดทั้งนี้เพื่อบรรเทาการแสวงหากำไรสูงสุดโดยเน้นปัจจัยภายนอกสถานประกอบการเป็นหลัก

2) สถานประกอบการตามแนวคิดสำนักการจัดการ สำนักพฤติกรรม และสำนักโครงสร้าง โดยเห็นว่าสถานประกอบการมิได้มุ่งหวังเพียงเพื่อแสวงหากำไรสูงสุดเสมอไป ทั้งนี้เนื่องจากบางครั้งสถานประกอบการอาจถึงเห็นความจำเป็นด้านความมั่นคงหรือความอยู่รอดและการเติบโตในระยะยาว โดยสถานประกอบการนั้นมีพฤติกรรมและขบวนการตัดสินใจอย่างมีเหตุผลภายใต้ข้อมูลที่หาไม่ได้(มีข้อมูลเพียงพอแต่ไม่สมบูรณ์)และเนื่องจากความไม่สมบูรณ์ของข้อมูลนี้เองจึงทำให้สถานประกอบการดำเนินการด้วยความเฉื่อยเนื่องจากเหตุผล 3 ประการ^๓ คือ 1) ความพยายามของแรงงานไม่คงที่ 2) คุณภาพปัจจัยการผลิต เช่น คุณภาพของผู้จัดการซึ่งต้องอาศัยระยะเวลาในการสั่งสมความรู้และประสบการณ์ โดยไม่สามารถซื้อขายตามท้องตลาดได้ 3) สถานประกอบการไม่รู้ถึงฟังก์ชันการผลิตที่สมบูรณ์ ดังนั้นการดำเนินการของแต่ละสถานประกอบการจะมีความแตกต่างกันแล้วแต่ดุลยพินิจในการจัดการซึ่งกระทำภายใต้ความไม่สมบูรณ์ของข้อมูลประกอบกับสถานประกอบการจะมีความแตกต่างกันในพฤติกรรมและกลยุทธ์ซึ่งเป็นผล

^๒ ในที่นี้หน่วยผลิต สถานประกอบการ ธุรกิจ และองค์กร หมายถึงสิ่งเดียวกัน

^๓ Cyert, R.M. and March, J.G. (1963) สนองตอบเมื่อ "A Behavioral Theory of the Firm" โดยวิภาทฤทธิธรรมการดำเนินงานและการตัดสินใจของหน่วยผลิตซึ่งเกิดขึ้นภายใต้ความไม่สมบูรณ์ของข้อมูลที่ส่งผลให้เกิดความล่าช้าในการดำเนินการของสถานประกอบการ ซึ่งได้รับการสนับสนุนจากบทความของ Leibenstein, H. (1973) ชื่อ "Competition and x-inefficiency" อ้างไว้ใน ดร.อนุภท ธีรธนา, "ความไม่แน่นอนขององค์กรพัฒนาเทคโนโลยีและอุตสาหกรรมไทย." (กรุงเทพฯ: บริษัท สารมวลชน จำกัด), 2536, หน้า 33.

มาจากความแตกต่างของปัจจัยภายใน เช่น ความแตกต่างในคุณภาพของปัจจัยการผลิต ชำนาญในการต่อรอง ความสนใจของตัวผู้จัดการ รวมไปถึงการมุ่งใจซึ่งส่งผลทางด้านจิตวิทยาต่อความกระตือรือร้นในการทำงานของแรงงานในสถานประกอบการ เป็นต้น ดังนั้นพฤติกรรมของสถานประกอบการจะแตกต่างกันถึงแม้ว่าจะเผชิญกับโครงสร้างทางตลาดเหมือนกันก็ตาม โดยพฤติกรรมของสถานประกอบการจะขึ้นกับดุลยพินิจและการตัดสินใจของสถานประกอบการนั้นๆ นอกจากนี้สำนักโครงสร้างยังให้ความสำคัญต่อการใช้ดุลยพินิจเพื่อเป้าหมายด้านการจัดการของสถานประกอบการตามความแตกต่างของทรัพยากรภายในและหลักการใช้ต้นทุนดำเนินการหรือต้นทุนธุรกรรม (transaction cost)¹⁰ และจากจุดนี้เองนับเป็นจุดเริ่มต้นของวิชาเศรษฐศาสตร์สาขาใหม่ที่ว่าด้วยเรื่องค่าใช้จ่ายในการดำเนินการธุรกรรมระหว่างหน่วยผลิตหรือสถานประกอบการในนาม "เศรษฐศาสตร์ค่าธุรกรรม"

เศรษฐศาสตร์ค่าธุรกรรม (Transaction Cost Economics)

เศรษฐศาสตร์ค่าธุรกรรมเป็นแขนงหนึ่งของเศรษฐศาสตร์สถาบันใหม่ (New Institutionism) ซึ่งสามารถอธิบายลักษณะกิจกรรมทางเศรษฐกิจได้ในเชิงสถาบันเปรียบเทียบ (Comparative institutional Approach) โดยมีการผนวกเอาทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์หลายทฤษฎีไม่ว่าจะเป็นทฤษฎีว่าด้วยสถานประกอบการ เทคโนโลยี และการจัดการ รวมไปถึงการผนวกเอาวิชากฎหมาย เข้ามาไว้ในกรอบแนวคิดด้วย ดังนั้นเศรษฐศาสตร์ค่าธุรกรรมจึงเป็นทางเลือกใหม่ในการประเมินบทบาทการลงทุนและการดำเนินงานของหน่วยผลิตจากเดิมเป็นการประเมินเชิงปริมาณมาเป็นการประเมินในเชิงคุณภาพหรือคุณค่า (Normative) แทน โดยแนวคิดเศรษฐศาสตร์ค่าธุรกรรมเริ่มจากผลงานวิชาการเรื่อง "The Nature of the Firm" โดย Coase, R.H. ในปี ค.ศ. 1937 เพื่อตอบคำถามว่าเหตุใดจึงเกิดหน่วยผลิตหรือบริษัทในระบบเศรษฐกิจและจากการศึกษาพบว่าเหตุผลหลักที่ผลักดันให้มีการก่อตั้งบริษัทคือความสามารถในการทำกำไรของบริษัทซึ่งขึ้นกับค่าใช้จ่ายในการใช้กลไกราคา(ต้นทุน)¹⁰ ซึ่งค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นเนื่องจากการจัดตั้งหน่วยผลิตหรือองค์กร (Organising) โดยผ่านกลไกตลาด ได้แก่ ค่าใช้จ่ายในการค้นหาราคาที่เหมาะสม (The cost of discovering prices) ค่าใช้จ่ายในการเจรจาต่อรองและการทำสัญญา (The cost of negotiating and concluding contracts) ทั้งนี้เนื่องจากการวิเคราะห์หาราคาที่เหมาะสมของสินค้าเป็นการพิจารณาในสถานะหุคหนึ่งภายใต้ข้อสมมติของทฤษฎีการกำหนดราคา (Theory of price determination) ซึ่งไม่เป็นจริงในการปฏิบัติทำให้หน่วยผลิตต้องเสียค่าใช้จ่ายในการค้นหาราคาที่เหมาะสมในตลาดเพื่อ

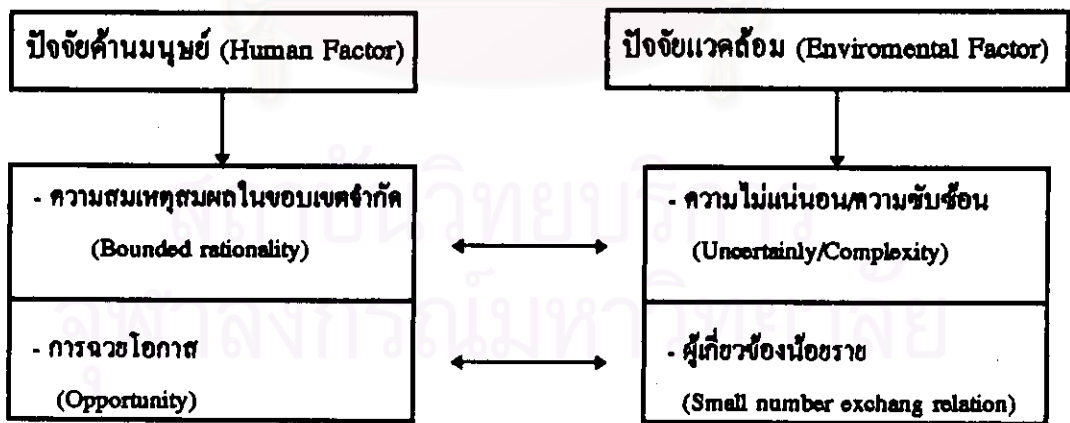
¹⁰ ในที่นี้ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ ต้นทุนดำเนินการ ต้นทุนธุรกรรม และค่าธุรกรรม หมายถึงสิ่งเดียวกัน

¹¹ Michael Dietrich, "Transaction Cost Economics and Beyond," p. 15.

กำหนดราคาสินค้าของคนและเนื่องจากมีค่าใช้จ่ายในการใช้กลไกราคาจึงส่งผลให้เกิดต้นทุนในการเจรจาต่อรองและการทำสัญญาสำหรับการส่งป้อนปัจจัยการผลิตหรือการซื้อขายสินค้าและบริการขึ้น ดังนั้นเพื่อลดต้นทุนค่าเนิการ (transaction cost) การทำสัญญา (contracting) ระยะยาวจึงเป็นสิ่งที่พึงปรารถนาสำหรับผู้ประกอบการมากกว่าการทำสัญญาระยะสั้นซึ่งต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเจรจาต่อรองและการทำสัญญาบ่อยครั้ง และเพื่อเพิ่มความมั่นใจ/ลดความเสี่ยงที่จะตามมาหลังการทำสัญญา ดังนั้นความพยายามรวมองค์กรหรือคู่สัญญาในตลาดให้กลายเป็นองค์กรภายในหรือบริษัทภายใน (Internal Organization) จึงเป็นหนทางหนึ่งที่จะก่อให้เกิดการร่วมมือและการประสานงานกันเพิ่มขึ้น ประกอบกับการดำเนินธุรกรรม (transaction) ระหว่างองค์กรภายในจะได้รับการปฏิบัติจากรัฐบาลต่างจากการดำเนินธุรกรรมระหว่างองค์กร เช่น การขายสินค้าระหว่างองค์กรภายใน(ธุรกรรม)เดียวกันไม่ต้องเสียภาษีจากการขาย (Sale tax) เป็นต้น ดังนั้นหากการดำเนินธุรกรรมระหว่างองค์กรสามารถทำให้เป็นภายใน (internalized) ได้ย่อมทำให้ค่าใช้จ่ายในการใช้กลไกราคาค่าต่ำกว่าการดำเนินธุรกรรมโดยผ่านตลาดและจะนำมาซึ่งการขายใหญ่ขึ้นขององค์กรในรูปของการทำธุรกรรม (Addition transactions) เพิ่มขึ้น ต่อมาได้มีการพัฒนาแนวคิดเรื่องต้นทุนค่าเนิการขององค์กรเพิ่มเติมโดย Oliver Williamson ได้เสนอผลงานวิชาการเรื่อง "Market and Hierarchies" ในปี ค.ศ.1975 และ "The Economic Institution of Capitalism" ในปี ค.ศ.1985 โดยชี้ให้เห็นว่าต้นทุนค่าเนิการหรือค่าธุรกรรมเกิดขึ้นเนื่องจากลักษณะพิเศษของพฤติกรรมทางเศรษฐกิจของมนุษย์ 2 ประการ คือ 1) ความสมเหตุสมผลในขอบเขตจำกัด (Bounded rationality) นั่นคือมนุษย์ทุกคนแม้ตั้งใจประพฤติอย่างมีเหตุผลแต่ก็สามารถกระทำได้ในขอบเขตจำกัด (intendedly rational but only limitedly so) ทั้งนี้เนื่องจากข้อจำกัดทางกายภาพในการรับรู้ข่าวสารและความสามารถในการสื่อสาร/การใช้ภาษาของมนุษย์ 2) ลัทธิฉวยโอกาส (Opportunism) คือพฤติกรรมที่มุ่งแสวงหาผลประโยชน์ให้แก่ตนเองอย่างหลอกลวง (Guile) หากมีโอกาสที่จะกระทำหรืออาจกล่าวได้ว่าลัทธิฉวยโอกาสก็คือการแลกเปลี่ยนอย่างไม่เป็นธรรมนั่นเอง และลักษณะพิเศษของพฤติกรรมดังกล่าวจะเกิดขึ้นก็ต่อเมื่อธุรกรรมนั้นดำเนินอยู่ภายใต้สภาพแวดล้อมที่ไม่แน่นอน/ซับซ้อน (Uncertainly/Complexity) และเป็นการดำเนินธุรกรรมระหว่างผู้เกี่ยวข้องน้อยราย (Small number exchange relation) ซึ่งส่งผลให้ค่าใช้จ่ายในการดำเนินธุรกรรมของแต่ละองค์กรไม่เท่ากัน ดังนั้นจะเห็นได้ว่าเศรษฐศาสตร์ค่าธุรกรรมไม่ยอมรับว่ามนุษย์สามารถรับรู้ข่าวสารและตัดสินใจกำหนดพฤติกรรมทางเศรษฐกิจได้อย่างมีข่าวสารสมบูรณ์ครบถ้วน แต่อย่างไรก็ตามหัวใจของเศรษฐศาสตร์ค่าธุรกรรมไม่ได้อยู่ที่ค่าใช้จ่ายหรือต้นทุน (cost) แต่อยู่ที่การออกแบบระบบบริหารธุรกรรมเพื่อให้พฤติกรรมของมนุษย์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกรรมมีการเอาเปรียบหรือฉวยโอกาสน้อยที่สุดอันจะก่อให้เกิดการร่วมมือระหว่างองค์กรอย่างต่อเนื่องและยาวนาน ดังนั้นการดำเนินธุรกรรมเพื่อก่อให้เกิดผลประโยชน์สูงสุด (maximized benefit) จึงเป็นเรื่องของการบริหาร

และการจัดการให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดภายใต้ทรัพย์สินที่มีอยู่ซึ่งมีลักษณะจำเพาะ โดยลักษณะจำเพาะของทรัพย์สิน (Asset specificity) สามารถแบ่งออกเป็น 4 ประเภท คือ 1.ลักษณะจำเพาะทางทำเลที่ตั้ง (Site specificity) 2.ลักษณะจำเพาะของทรัพย์สินทางกายภาพ (Physical asset specificity) 3.ทรัพย์สินที่อุทิศเพื่อสาธารณะ (Dedicate asset) 4.ลักษณะจำเพาะของทรัพย์สินที่แฝงอยู่ในตัวคน (Human asset specificity) โดยลักษณะจำเพาะของทรัพย์สินที่มีความสำคัญต่อการดำเนินการขององค์กรมากที่สุด คือ ลักษณะจำเพาะของทรัพย์สินที่แฝงอยู่ในตัวคนซึ่งบางครั้งเรียกว่าทักษะจำเพาะ (specific skill) ของแรงงาน รองลงมาคือ ลักษณะจำเพาะของทรัพย์สินทางกายภาพ ซึ่งได้แก่ เครื่องจักร เครื่องมือและอุปกรณ์การผลิต โดยลักษณะจำเพาะของทรัพย์สินจะเป็นตัวกำหนดประสิทธิภาพในการผลิตและการจัดการขององค์กรซึ่งส่งผลให้ต้นทุนในการดำเนินงาน (transaction cost) ของแต่ละองค์กรมีความแตกต่างกันตามความสามารถ/ความชำนาญและความสนใจของผู้ประกอบการในการตัดสินใจกำหนดพฤติกรรมขององค์กรซึ่งนับเป็นปัจจัยด้านมนุษย์ (Human Factor) ถึงแม้ว่าองค์กรนั้นจะเผชิญกับปัจจัยแวดล้อม (Environmental Factor) ได้แก่ ความไม่แน่นอน/ความซับซ้อนของการดำเนินธุรกรรมและการฉวยโอกาสที่อาจเกิดขึ้นได้ในการทำธุรกรรมภายใต้ผู้เกี่ยวข้องน้อยรายเหมือนกัน (ดูแผนภาพที่ 3.1)

แผนภาพที่ 3.1 ปัจจัยกำหนดค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ (Transaction Cost)



ที่มา : คัดแปลงจาก Michael Dietrich, "Transaction cost Economic and Beyond," p 26.

จากที่กล่าวข้างต้นส่งผลให้ธุรกรรมกลายเป็นหน่วยสุดท้ายของการศึกษาถึงกิจกรรมทางเศรษฐกิจ (transaction as the ultimate of economic investigation) ในทัศนะของวิชาเศรษฐศาสตร์ค่าธุรกรรมและมองว่าองค์กรหรือสถานประกอบการ คือ กลไกที่เป็นโครงสร้างการบริหารธุรกรรม (Governance structure) ซึ่งจะแตกต่างกันไปตามลักษณะหรือธรรมชาติของ

ธุรกรรม (Governance structure is the institutional matrix within which transactions are negotiated and executed, then governance structure vary with the nature of transaction.)¹¹ โดยสามารถแบ่งการวิเคราะห์ธุรกรรม (Transaction analysis) ได้เป็น 3 มิติ (dimension) คือ

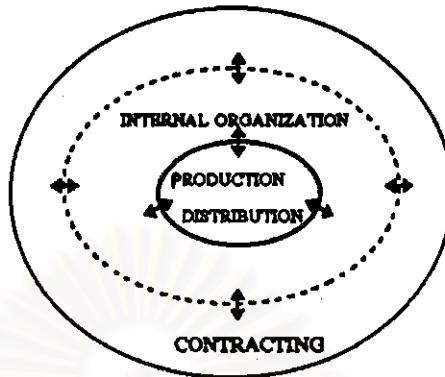
- 1) ความถี่หรือจำนวนครั้งในการทำธุรกรรม (The frequency with which transaction recur)
- 2) ระดับความไม่แน่นอนที่รายล้อมธุรกรรม (Uncertainty)
- 3) ระดับการลงทุนที่มีลักษณะจำเพาะทางธุรกรรม (The degree to which durable transaction specific investment are incurred) นับเป็นมิติการวิเคราะห์ธุรกรรมที่มีความสำคัญในการกำหนดลักษณะของธุรกรรม ซึ่งโดยทั่วไปการทำธุรกรรมจะเกี่ยวข้องกับการใช้ทรัพยากรการบริหาร (Managerial input) ของสถานประกอบการ ได้แก่ เงิน ings ของ คน และข่าวสาร(เทคโนโลยี) ตามลักษณะจำเพาะของทรัพย์สิน (โดยเฉพาะที่แฝงอยู่ในตัวคนและเครื่องจักรเครื่องมือ) โดยลักษณะจำเพาะของการลงทุน (Investment characteristic) สามารถแบ่งได้เป็น 3 ระดับ คือ 1) การลงทุนแบบไม่จำเพาะเจาะจง (Non-specific investment) เป็นการลงทุนแบบไม่มีความจำเป็นใดๆที่จะต้องประดิษฐ์โครงสร้างการบริหารธุรกรรมเป็นพิเศษเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ซื้อหรือผู้ขายเฉพาะราย โดยลักษณะธุรกรรมแบบนี้จะเป็นธุรกรรมที่ดำเนินการโดยผ่านตลาด (Spot market) และเรียกการบริหารแบบนี้ว่าการบริหารธุรกรรมในตลาด (Market governance) 2) การลงทุนแบบกึ่งจำเพาะเจาะจง (Semi-specific or mixed investment) เป็นการลงทุนแบบที่มีการปรับเปลี่ยนโครงสร้างการบริหารธุรกรรมในบางส่วนเพื่อให้สอดคล้องกับการดำเนินธุรกรรมระหว่างสถานประกอบการ เช่น สถานประกอบการหนึ่งมีความต้องการใช้วัตถุดิบประเภทชิ้นส่วนประกอบแต่ก็ไม่จำเป็นต้องทำการผลิตเองเพราะไม่คุ้มที่จะลงทุนเนื่องจากปริมาณการใช้ไม่มากพอทำให้ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยสูงเกินไปไม่เกิดการประหยัดเนื่องจากขนาด (economies of scale) ดังนั้นสถานประกอบการนี้อาจใช้วิธีการสั่งซื้อจากสถานประกอบการอื่นโดยผู้ซื้อและผู้ขายต่างเป็นผู้ประกอบการอิสระหรืออาจมีการประสานงานทางธุรกิจค้าทั้งสองฝ่ายถึงเห็นประโยชน์จากการทำธุรกรรมร่วมกันแบบเป็นลูกค้าประจำ แต่อย่างไรก็ตามการลงทุนแบบกึ่งจำเพาะเจาะจงนับเป็นการลงทุนที่มีแรงจูงใจก่อให้เกิดการฉวยโอกาสระหว่างการทำธุรกรรมเพื่อเพิ่มส่วนแบ่งของกำไรหากมีความได้เปรียบในการเจรจาต่อรอง ดังนั้นการยอมรับได้ในการร่วมมือทางธุรกิจระหว่าง 2 ฝ่ายจึงถูกกำหนดภายใต้ขอบเขตที่ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งจะต้องสร้างความน่าเชื่อถืออย่างสนิทใจที่จะไม่มีการเพิ่มส่วนแบ่งของกำไรด้วยการฉวยโอกาสหรือเอาเปรียบอีกฝ่ายหนึ่ง โดยโครงสร้างการบริหารธุรกรรมแบบนี้ เรียกว่า การบริหารธุรกรรมแบบทวิภาคี (Bilateral governance) หรือการทำสัญญาระยะยาวแบบมีเงื่อนไขผูกมัด (Obligational

¹¹ สุวัฒน์ กรมสวัสดิ์ เรื่องเศรษฐศาสตร์ หน้า 264.

Contracting) 3) การลงทุนแบบจำเพาะเจาะจงอย่างสูง (Highly specific or idiosyncratic) เป็น การลงทุนที่มีความจำเป็นต้องประดิษฐ์โครงสร้างการบริหารธุรกรรมเป็นพิเศษเพื่ออำนวยความสะดวก และสนองตอบความต้องการให้แก่ผู้ซื้อหรือผู้ขายรายใดรายหนึ่ง โดยเฉพาะและเนื่องจาก ความจำเพาะของการลงทุนทำให้การดำเนินธุรกรรมเป็นการแลกเปลี่ยนระหว่างผู้ประกอบการน้อย ราย (Small number exchange relation) ก่อให้เกิดการผูกขาดในการทำธุรกรรมและจากความ สัมพันธ์ระหว่างคู่ธุรกรรมที่ต่างฝ่ายต่างมีลักษณะจำเพาะของการลงทุนในระดับหนึ่งทำให้รูปแบบ การบริหารธุรกรรมมีแนวโน้มที่จะเกิดการรวมตัวทางธุรกิจ (merger) โดยฝ่ายให้ (อุปทาน) และ ฝ่ายรับ (อุปสงค์) จะอยู่ภายใต้สิทธิความเป็นเจ้าของเดียวกัน (บริษัทในเครือ) จึงไม่ก่อให้เกิดแรง จูงใจในการฉวยโอกาสหรือการเอาเปรียบเพื่อแสวงหากำไรอย่างไม่ชอบธรรม (appropriability) ทั้งนี้เพราะเจ้าของกิจการต้องการบรรลุผลกำไรรวมมากกว่าการมุ่งบรรลุกำไรสูง สุดในแต่ละส่วน ในขณะที่การทำธุรกรรมระหว่างหน่วยผลิตหรือสถานประกอบการที่มีเจ้าของ เดียวกันสามารถกระทำได้อย่างสะดวกรวดเร็ว และเสียค่าใช้จ่ายในการดำเนินการต่ำกว่าการทำ ธุรกรรมระหว่างหน่วยผลิตที่มีเจ้าของคนละคนโดยโครงสร้างในการบริหารธุรกรรมแบบนี้เรียกว่า การบริหารธุรกรรมแบบรวมอำนาจ (Unified governance) หรือเรียกได้ว่าเป็นการบริหารธุรกรรม แบบการทำให้เป็นภายใน (Internalization) หรือองค์กรภายใน (Internal Organization)

ดังนั้นการทำธุรกรรมต่างๆให้เป็นภายในจึงเป็นทางเลือกในการลดต้นทุนการ ดำเนินการหรือค่าธุรกรรมของสถานประกอบการลง ทั้งนี้เนื่องจากค่าใช้จ่ายในการเจรจาต่อรอง และการทำสัญญาต่างๆ (The cost of negotiating and concluding contracts) ในตลาดจะถูกแทนที่ ด้วยการร่วมมือและการประสานงานระหว่างสถานประกอบการประกอบกับการทำสัญญาระยะ ยาวจะทำให้ต้นทุนในการทำสัญญาลดต่ำกว่าการทำสัญญาระยะสั้นหลายๆครั้ง โดยการทำ ธุรกรรมยังมีความดีหรือความบ่อยในการทำมากเท่าใดค่าใช้จ่ายในการดำเนินการก็ยิ่งมากขึ้นเท่า นั้น ดังนั้นการทำสัญญา (Contracting) จึงเป็นเสมือนเครื่องมือในการกระจายการผลิตและเป็นการ ลดต้นทุนการดำเนินธุรกรรมของสถานประกอบการจากเดิมดำเนินธุรกรรมโดยผ่านกลไกตลาด เป็นการดำเนินธุรกรรมในลักษณะของการทำให้เป็นภายในโดยการรวมตัวทางธุรกิจเพื่อสร้างความ ร่วมมือในการดำเนินธุรกรรมระหว่างสถานประกอบการ ไม่ว่าจะเป็นการเจรจาต่อรอง การทำ สัญญา รวมถึงการถ่ายทอดความรู้และข้อมูลข่าวสาร (เทคโนโลยี) (ดูแผนภาพที่ 3.2)

แผนภาพที่ 3.2 แบบจำลองสถานประกอบการ (Model of the firm)

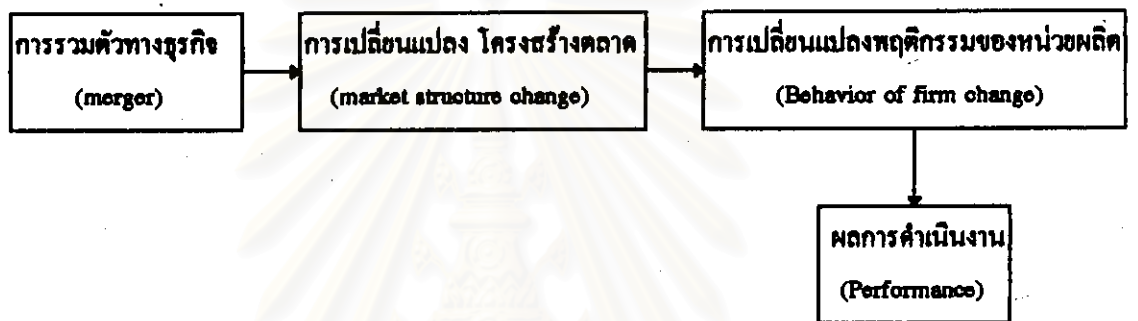


ที่มา : คัดแปลงจาก Michael Dietrich, "Transaction cost Economic and Beyond," p 32.

การรวมตัวทางธุรกิจ (merger) หมายถึง การที่ธุรกิจตั้งแต่ 2 รายขึ้นไปมารวมตัวกันภายใต้เจ้าของกิจการหรือผู้ควบคุมกลุ่มเดียวกัน ซึ่งการรวมตัวอาจเกิดขึ้นด้วยความสมัครใจระหว่างหน่วยธุรกิจที่มารวมกันในรูปของบริษัทในเครือเป็นการขยายตัวภายในหน่วยธุรกิจเอง (internal expansion) หรืออาจเป็นการขยายกิจการด้วยการซื้อหน่วยธุรกิจที่ผู้อื่นจัดตั้งขึ้น (take over) เข้ามาอยู่ในการดูแลของคนซึ่งนับเป็นการขยายตัวภายนอก (external expansion) โดยทั่วไปการรวมตัวทางธุรกิจแบ่งออกเป็น 3 ประเภท คือ 1) การรวมตัวในแนวตั้งหรือแนวคิ่ง (vertical integration) เป็นการรวมตัวของหน่วยธุรกิจที่มีขั้นตอนการผลิตที่แตกต่างกันแต่อยู่ในกระบวนการผลิตเดียวกัน ซึ่งการรวมโดยทั่วไปจะเป็นการรวมตัวของบุคคล 3 กลุ่ม คือ ผู้ผลิตปัจจัยการผลิต ผู้ผลิตสินค้าสำเร็จรูป และผู้ขายสินค้า ซึ่งนับเป็นการรวมตัวทางธุรกิจตั้งแต่ผู้ผลิตถึงผู้บริโภค โดยเรียกการรวมตัวแบบนี้ว่าการรวมตัวแนวคิ่งสมบูรณ์ (complete vertical integration) แต่อย่างไรก็ตามการรวมตัวในแนวตั้งอาจเกิดขึ้นระหว่างบุคคล 2 กลุ่มที่มีขั้นตอนการผลิตติดกันหรือต่อเนื่องกันซึ่งเกิดขึ้นระหว่างผู้ผลิตปัจจัยการผลิตกับผู้ผลิตสินค้าสำเร็จรูปก็ได้ ซึ่งเรียกการรวมตัวแบบนี้ว่าการรวมตัวแนวคิ่งเฉพาะส่วน (partial vertical integration) โดยถ้าผู้ผลิตสินค้าไปนำผู้ผลิตปัจจัยการผลิตมารวมด้วยเรียกว่าการรวมตัวข้างหลัง (backward integration) และถ้าผู้ผลิตสินค้าไปนำผู้ขายสิน้ามารวมด้วยเรียกว่าการรวมตัวข้างหน้า (forward integration) 2) การรวมตัวแบบหลากหลายหรือการกระจายการลงทุน (conglomerate diversification) เป็นรูปแบบหนึ่งของธุรกิจที่มีการกระจายการลงทุนไปสู่ธุรกิจหลายชนิดซึ่งอาจจะอยู่ในขั้นตอนเดียวกัน เช่น ผู้ผลิตกระดาษกระจายการลงทุนไปสู่การผลิตเหล็กเส้นและการผลิตปูนซีเมนต์ เป็นต้น 3) การรวมตัวในแนวนอน (horizontal integration) เป็นการรวมตัวของธุรกิจที่ผลิตสินค้าในลำดับขั้นตอนการผลิตเดียวกัน

กันของกระบวนการผลิตสินค้าเดียวกัน เช่น ผู้ผลิตท่อเหล็กมีตะเข็บรวมตัวกับผู้ผลิตท่อเหล็กไร้ตะเข็บ เป็นต้น โดยการรวมตัวทางธุรกิจไม่ว่าจะอยู่ในรูปแบบใดย่อมมีผลทำให้โครงสร้างตลาดเปลี่ยนแปลงไปได้ทั้งสิ้น โดยการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างที่เกิดขึ้นจะส่งผลกระทบต่อเนื่อง ไปถึงอำนาจทางการตลาด พฤติกรรมและผลการดำเนินงาน (แผนภาพที่ 3.3)

แผนภาพที่ 3.3 ความสัมพันธ์ระหว่างการรวมตัวทางธุรกิจกับผลการดำเนินงาน
(Merger and Performance Relation)



ทฤษฎีความเสมอภาคของอำนาจซื้อ (Purchasing - Power Parity Theory)¹²

จากทฤษฎีที่กล่าวมาข้างต้นเป็นการวิเคราะห์ถึงการค้าและการลงทุนโดยปราศจากอิทธิพลของเงินตรา โดยกำหนดให้เงินมีสภาพเป็นกลาง (neutral) ทำหน้าที่เป็นสื่อกลางในการแลกเปลี่ยนเท่านั้น แต่เนื่องจากสภาพความเป็นจริงนอกจากเงินจะทำหน้าที่เป็นสื่อกลางในการแลกเปลี่ยนแล้วยังทำหน้าที่ในการรักษามูลค่า ประกอบกับประเทศต่างๆ ใช้เงินตราต่างสกุลกัน ดังนั้น การซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าระหว่างประเทศจึงต้องตกลงกันว่าในการชำระหนี้ระหว่างประเทศจะใช้เงินตราหรือสินทรัพย์ใดๆ เป็นหลัก แต่โดยทั่วไปแล้วประเทศต่างๆ ใช้ทองคำหรือเงินตราบางสกุลที่เป็นที่ยอมรับในการชำระหนี้ระหว่างประเทศ ด้วยเหตุนี้แต่ละประเทศจึงจำเป็นต้องกำหนดอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราของประเทศตนกับเงินสกุลอื่นๆ เพื่อเป็นการเทียบค่าในการแลกเปลี่ยนกัน ซึ่งเงินตราของประเทศต่างๆ แต่ละสกุลจะมีอำนาจซื้อ (purchasing power) แตกต่างกันไปตามค่าของเงินแต่ละประเทศ โดยแนวคิดเกี่ยวกับความเสมอภาคของอำนาจซื้อระหว่างประเทศ ประกอบด้วย 2 ทฤษฎีหลัก ดังนี้ 1) ทฤษฎีความเสมอภาคของอำนาจซื้ออย่างสมบูรณ์ (Absolute Purchasing Power Parity Theory) หมายถึงความสามารถในการจับจ่ายใช้สอยของเงินตรา 2 สกุลเงิน

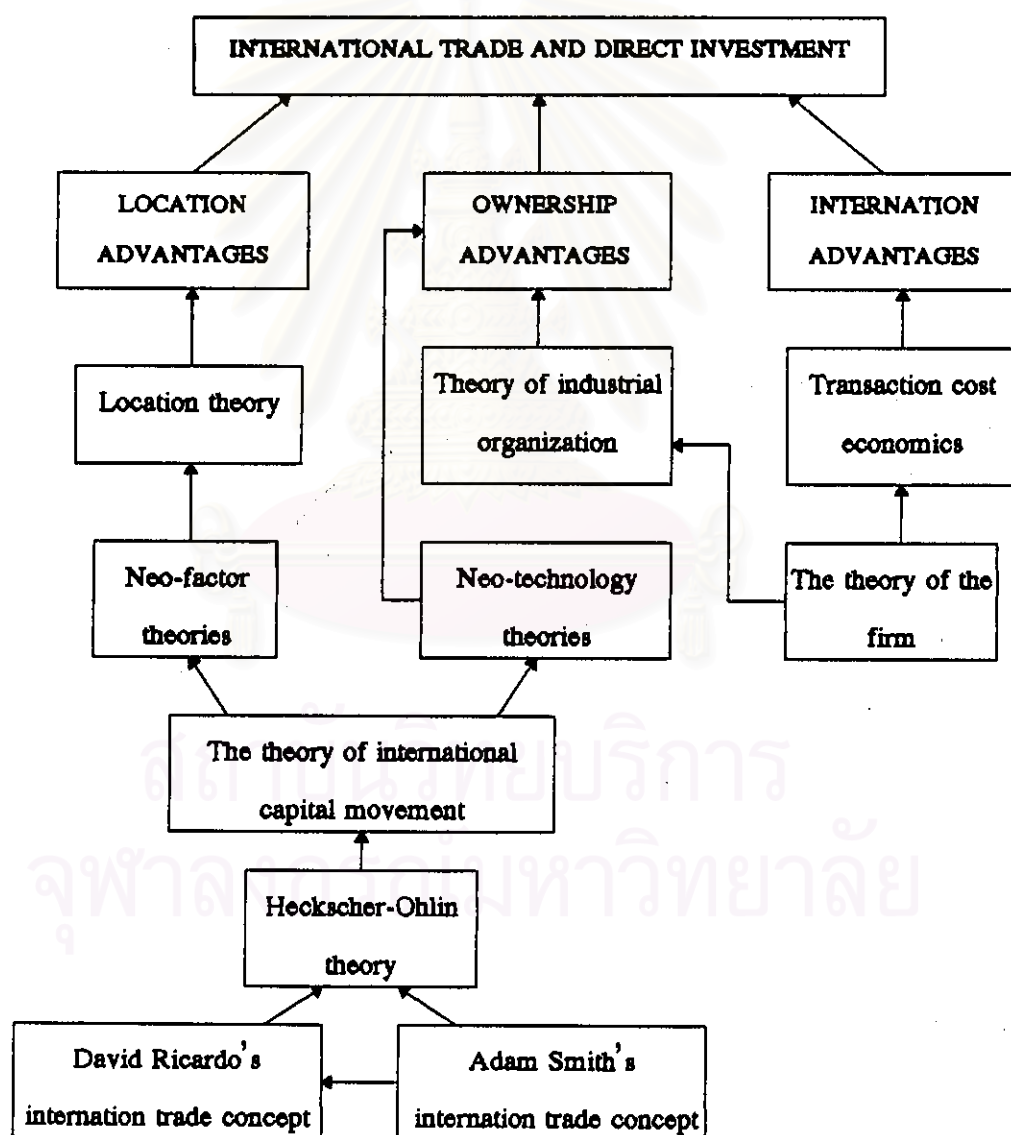
¹² ศนร ชันทรกุลวัฒน์, ทฤษฎีการเงินระหว่างประเทศ (กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์ชวนพิมพ์เศรษฐกร, 2556), หน้า 22-23.

โดยการเปรียบเทียบระดับราคาสินค้าภายในของทั้งสองประเทศซึ่งก็คืออัตราแลกเปลี่ยนระหว่างเงินตรา 2 สกุลนั่นเอง เช่น ถ้าเงิน 1 ดอลลาร์สหรัฐ สามารถซื้อสินค้าในประเทศสหรัฐอเมริกาได้มูลค่าเท่ากับเงิน 2 มาร์ค ในการซื้อสินค้าภายในประเทศเยอรมัน โดยกำหนดให้สินค้าภายในประเทศทั้งสองมีความเหมือนกันทุกประการแล้ว ฉะนั้นจะได้ว่าในระยะยาวแล้วดุลยภาพอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราระหว่างเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐกับเงินสกุลมาร์ค เท่ากับ $1 \text{ US\$} : 2 \text{ DM\$}$ หรืออัตราแลกเปลี่ยนเงินตราระหว่างประเทศเท่ากับอัตราส่วนของระดับราคาสินค้าภายในของทั้งสองประเทศนั่นเอง โดยแนวคิดนี้พิจารณาว่าระดับราคาสินค้าชนิดเดียวกันในทุกประเทศจะเท่ากัน(เมื่ออยู่ในรูปของเงินสกุลเดียวกัน) โดยมีข้อสมมติว่าไม่มีค่าขนส่งและข้อกีดกันทางการค้าใดๆซึ่งเรียกทฤษฎีนี้ว่า "กฎของราคาเดียว" (Law of One Price) แต่ในแง่ของความเป็นจริงแล้วการค้าระหว่างประเทศมิได้มีข้อกำหนดหรือข้อสมมติใดๆตามทฤษฎี แต่กลับเกิดขึ้นภายใต้ภาวะการแข่งขันและข้อกีดกันทางการค้ามากมายตลอดจนมีความได้เปรียบ/เสียเปรียบในเรื่องของค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศผู้ผลิตกับตลาดสินค้าหรือประเทศผู้นำเข้า ฉะนั้นในการกำหนดอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราระหว่างประเทศโดยคำนึงถึงเฉพาะระดับราคาสินค้าภายในประเทศเพียงอย่างเดียวเท่านั้นจึงไม่เพียงพอและไม่เหมาะสมกับสภาวะการณ์ในปัจจุบัน 2) ทฤษฎีความเสมอภาคของอำนาจซื้อโดยเปรียบเทียบ (Relative Purchasing Power Parity Theory) เป็นการปรับปรุงทฤษฎีความเสมอภาคของอำนาจซื้ออย่างสมบูรณ์โดยการนำเอาผลของภาวะเงินเฟ้อที่มีต่ออัตราแลกเปลี่ยนเข้ามารวมพิจารณาในการกำหนดอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราระหว่างประเทศและกำหนดเป็นอัตราแลกเปลี่ยนที่แท้จริง (Real exchange Rate) ซึ่งมีค่าเท่ากับอัตราแลกเปลี่ยนปกติ (Nominal Exchange rate) (หมายถึงราคาของเงินตราต่างประเทศสกุลหนึ่ง ในรูปของเงินตราภายในประเทศ) ถ่วงน้ำหนักด้วยอัตราส่วนของระดับราคาต่างประเทศต่อราคาภายในประเทศ ซึ่งอัตราแลกเปลี่ยนที่แท้จริงจะสะท้อนถึงระดับราคาสินค้าต่างประเทศเทียบกับราคาสินค้าภายในประเทศเมื่ออยู่ในรูปของเงินตราภายในประเทศ ด้วยเหตุนี้ถ้าอัตราแลกเปลี่ยนที่แท้จริงสูงขึ้นย่อมแสดงถึงอำนาจซื้อของเงินสกุลนั้นเพิ่มขึ้นนั่นเอง

จากการศึกษาถึงทฤษฎีที่ผ่านมาสามารถสรุปสาเหตุการดำเนินกิจกรรมและการเชื่อมโยงทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศได้เป็น 2 แนวทางตามระดับการศึกษา คือ 1) ระดับมหภาค (macro) การค้าและการลงทุนเกิดขึ้นเนื่องจากความแตกต่างระหว่างประเทศในด้านความสมบูรณ์ของปัจจัยการผลิต (factor endowment) ซึ่งเป็นความได้เปรียบอันเนื่องมาจากทำเลที่ตั้ง (Location advantages) และด้านข้อมูลข่าวสาร (เทคโนโลยี) ซึ่งนับเป็นความได้เปรียบอันเนื่องมาจากความเป็นเจ้าของ (Ownership advantage) ทั้งนี้เนื่องจากการได้มาซึ่งข่าวสารข้อมูลต้องมีค่าใช้จ่ายในการค้นคว้าวิจัยและพัฒนา (Research & Development) 2) ระดับจุลภาค (micro) การค้าและการลงทุน

เกิดขึ้นเนื่องจากความสามารถในการทำกำไรของหน่วยผลิต (firm) อันเป็นผลสืบเนื่องจากประสิทธิภาพในการดำเนินการของหน่วยผลิตนั้นๆ นอกจากนี้การทำให้เป็นภายใน (Internalized) เพื่อลดต้นทุนดำเนินงาน (transaction cost) จึงเป็นหนทางเพิ่มส่วนแบ่งกำไรอีกทางเลือกหนึ่งและนับเป็นความได้เปรียบในการดำเนินการในอีกรูปแบบหนึ่งเรียกว่า ความได้เปรียบเนื่องจากการทำให้เป็นภายใน (Internalization advantages) (ดูแผนภาพที่ 3.4)

แผนภาพที่ 3.4 ความเกี่ยวเนื่องของทฤษฎีและความได้เปรียบในเชิงการค้าและการลงทุน



ที่มา : ดัดแปลงจาก สุวินัย ภรณวลัย, "ทฤษฎีบรรษัทข้ามชาติกับการพัฒนาเศรษฐกิจไทย," หน้า 125.

ดังนั้นในการศึกษาถึงความสามารถในการแข่งขันทางการค้าระหว่างประเทศของอุตสาหกรรมแผงวงจรไฟฟ้าไทยซึ่งเป็นการศึกษาในระดับมหภาคอันประกอบด้วยความสามารถในการแข่งขันเชิงราคาและไม่ใช้ราคา (price and non-price competition) ซึ่งสามารถอธิบายได้โดยการประยุกต์ใช้ทฤษฎีความเสมอภาคของอำนาจซื้อและทฤษฎีเอกเซอร์-โอห์ดิน ตามลำดับ และเพื่อความสะดวกของการศึกษาถึงจำเป็นต้องศึกษาถึงโครงสร้างอุตสาหกรรมแผงวงจรไฟฟ้าไทยซึ่งมีความเกี่ยวเนื่องถึงพฤติกรรมและผลการดำเนินงานของอุตสาหกรรมซึ่งจะสะท้อนถึงความสามารถในการแข่งขันทางการค้าในเชิงกลยุทธ์การค้าในธุรกิจกรรมและนับเป็นการศึกษาในระดับจุลภาคโดยการประยุกต์ใช้ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์อุตสาหกรรมร่วมกับเศรษฐศาสตร์การค้ากรรม โดยจะกล่าวในรายละเอียดต่อไปในบทที่ 4

วรรณกรรมปริทัศน์

ในอดีตที่ผ่านมามีผู้สนใจศึกษาถึงบทบาทและการพัฒนาอุตสาหกรรมแผงวงจรไฟฟ้าในแง่มุมต่างๆทั้งนี้เนื่องจากสินค้าวัสดุกึ่งตัวนำประเภทแผงวงจรไฟฟ้าเริ่มมีบทบาทต่อการขยายตัวของเศรษฐกิจไทยในฐานะสินค้าส่งออกที่สร้างรายได้ให้ประเทศในแต่ละปีเป็นจำนวนมาก โดยโกศล เพ็ชรสุวรรณและคณะ¹³ (พ.ศ.2529) ได้ศึกษาถึงบทบาทอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ไทยซึ่งแบ่งอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ออกเป็น 3 ประเภท คืออุตสาหกรรมผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องใช้อิเล็กทรอนิกส์ภายในบ้าน (Consumer Electronic Products Industry) อุตสาหกรรมผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องใช้อิเล็กทรอนิกส์ในงานอุตสาหกรรม (Industrial Electronic Products Industry) และอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Components Industry) จากการศึกษาพบว่าอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ไทยมีลักษณะพิเศษ 2 ประการ คือ ความจำเป็นในการพึ่งพาชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์จากต่างประเทศในระดับสูงและโครงสร้างการผลิตอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์เป็นการผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องใช้อิเล็กทรอนิกส์ภายในบ้านเพื่อทดแทนการนำเข้าเป็นส่วนใหญ่ ในขณะที่อุตสาหกรรมการผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ไทยส่วนใหญ่เป็นการผลิตเพื่อส่งออกเกือบทั้งหมด โดยเฉพาะอุตสาหกรรมแผงวงจรไฟฟ้าเป็นการผลิตในขั้นตอนประกอบชิ้นส่วนขั้นสุดท้ายทำให้ประเทศไทยได้รับประโยชน์ในด้านการจ้างงานเท่านั้น โดยอุตสาหกรรมผลิตอุปกรณ์ภายในประเทศไม่ได้รับประโยชน์จากการผลิตและพัฒนาแผงวงจรไฟฟ้าแต่อย่างใด โดยในระยะแรกเป็นอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานเป็นหลักแล้วพัฒนาไปสู่การใช้เครื่องอัตโนมัติ และประมาณ 8 ปีต่อมาได้มีการศึกษาถึงการพัฒนาระบบบทบาทของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ไทยเพิ่มเติม โดยอมรรัตน์

¹³ โกศล เพ็ชรสุวรรณและคณะอื่น ๆ, "การวางแผนพัฒนาอุตสาหกรรมและการจ้างงานในระยะแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 6." (กรุงเทพฯ: สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2529).

อภิรักษ์ หฤฤ, นิพนธ์ พัวพงศกร, อธิธิชัย ปัทมศิริวัฒน์ และ ศุภชัย วัฒนวิทย์กรรมย์¹⁴ (พ.ศ. 2537) พบว่า การเจริญเติบโตของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ไทยเป็นผลสืบเนื่องจากการลงทุนของบริษัทต่างชาติที่ย้ายฐานการผลิตมายังประเทศไทย ทั้งนี้เนื่องจากความมั่นคงทางเศรษฐกิจ ค่าจ้างแรงงานถูกและมีวิศวกรและช่างเทคนิคในการผลิตเพียงพอแก่ความต้องการของอุตสาหกรรม ประกอบกับค่าเงินเยนที่แข็งตัวขึ้นในญี่ปุ่นและประเทศอุตสาหกรรมใหม่ ตลอดจนมาตรการกีดกันทางการค้าของสหรัฐอเมริกาและยุโรป ส่งผลให้อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ไทยเติบโตขึ้นอย่างรวดเร็วและมีบทบาทสำคัญต่อการขยายตัวทางเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยสัดส่วนมูลค่าการผลิตของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมภาคอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้นจากเดิมร้อยละ 1.97 ในปี พ.ศ.2523 เป็นร้อยละ 2.65 และร้อยละ 9.26 ในปี พ.ศ.2528 และ 2535 ตามลำดับ โดยคิดเป็นอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นจากเดิมร้อยละ 13.35 ในช่วงปี พ.ศ. 2523-2528 เป็นร้อยละ 36.39 ในปี พ.ศ.2528-2535 และเมื่อเปรียบเทียบกับอุตสาหกรรมสาขาอื่นๆแล้วนับว่าอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์เป็นอุตสาหกรรมที่สร้างมูลค่าเพิ่มในประเทศได้เป็นอันดับ 5 รองจากอุตสาหกรรมสิ่งทอ เครื่องแต่งกาย อุปกรณ์การขนส่งและอุตสาหกรรมอาหาร ตามลำดับ โดยการเชื่อมโยงระหว่างอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วน/ส่วนประกอบกับอุตสาหกรรมต่อเนื่องภายในประเทศไม่ประสบผลสำเร็จเท่าที่ควร โดยเฉพาะการเชื่อมโยงระหว่างอุตสาหกรรมเครื่องใช้อิเล็กทรอนิกส์ภายในบ้านกับอุตสาหกรรมแผงวงจรไฟฟ้า ทั้งนี้เนื่องจากอุตสาหกรรมแผงวงจรไฟฟ้าไทยเป็นการผลิตเพื่อการส่งออกเกือบทั้งหมด ส่งผลให้อุตสาหกรรมการประกอบสินค้าสำเร็จรูปภายในประเทศจำเป็นต้องนำเข้าวัตถุดิบประเภทแผงวงจรไฟฟ้าจากต่างประเทศ ดังนั้นการเชื่อมโยงระหว่างอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วน/ส่วนประกอบกับอุตสาหกรรมการประกอบสินค้าสำเร็จรูปภายในประเทศจึงไม่เกิดขึ้น แต่อย่างไรก็ตาม วรวัฒน์ ศรีบุคค์ (พ.ศ.2535)¹⁵ ชี้ว่าโอกาสที่เป็นไปได้ในการแข่งขันทางการค้าระหว่างประเทศของอุตสาหกรรมแผงวงจรไฟฟ้าไทย คือการผลิตแผงวงจรไฟฟ้าใช้งานเฉพาะด้าน (Application Specific Integrated Circuit : ASIC) ซึ่งต้องอาศัยความสามารถในการออกแบบวงจรเป็นพิเศษ ทั้งนี้เนื่องจากคุณสมบัติของแรงงานไทยที่มีทักษะประกอบกับการผลิตแผงวงจรไฟฟ้าใช้งานเฉพาะด้านเป็นการลงทุนที่ใช้เงินไม่สูงนักและไม่ต้องผลิตเป็นจำนวนมาก ตลอดจนสามารถออกแบบได้ตามความต้องการ ยากต่อการเลียนแบบ และถ้ามีการออกแบบวงจรรวมทั้งที่เหมาะสมแล้วจะสามารถทำให้อุตสาหกรรมปลายทางสามารถผลิตสินค้าได้แตกต่างจากคู่แข่งในตลาดได้ ใน

¹⁴ โดอมนรัตน์ อภิรักษ์ หฤฤ, นิพนธ์ พัวพงศกร, อธิธิชัย ปัทมศิริวัฒน์ และ ศุภชัย วัฒนวิทย์กรรมย์, "การพัฒนาการและบทบาทของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ไทย," (กรุงเทพฯ: สถาบันวิจัยและพัฒนาแห่งชาติประเทศไทย, 2537).

¹⁵ วรวัฒน์ ศรีบุคค์, "วิกฤติทางเทคโนโลยีในอุตสาหกรรมสารกึ่งตัวนำ," (วิทยานิพนธ์ปริญญาโททางบริหารธุรกิจ คณะบริหารศาสตร์ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2535).

ขณะที่อนุภาพ ธีรธาก¹⁶ (พ.ศ.2536) กลับเห็นว่าโอกาสในการพัฒนาความสามารถในการออกแบบ ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ไทยโดยเฉพาะอุตสาหกรรมแผงวงจรไฟฟ้าไม่น่าจะมีเลยถึงแม้ว่าความต้องการแผงวงจรไฟฟ้าใช้งานเฉพาะด้านจะมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นก็ตาม ทั้งนี้เพราะผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมนี้ทั้งหมดทำหน้าที่เป็นผู้รับช่วงการผลิต (subcontractors) ในขั้นตอนการประกอบชิ้นส่วน (assembly) ต่อจากผู้ผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ (part/component maker) อีกต่อหนึ่งเท่านั้น จึงไม่จำเป็นต้องพัฒนาความสามารถในการออกแบบ ถึงอย่างไรก็ตามแม้ว่าผู้ประกอบการไทยจะไม่มีขีดความสามารถในการออกแบบแต่ก็มีขีดความสามารถในการประกอบชิ้นส่วนในระดับหนึ่ง แม้ว่าขั้นตอนการประกอบจะใช้เครื่องจักรเป็นส่วนใหญ่ก็ตามแต่การรู้จักคิดแปลงกระบวนการผลิตและการใช้เครื่องจักรที่ดัดแปลงทำให้เกิดประสิทธิภาพการผลิตที่แตกต่างกันได้

หากให้ขีดความสามารถในการแข่งขันระหว่างประเทศมีความหมายสอดคล้องกับความสามารถในการแข่งขันทางการค้าแล้วการขยายตัวเพิ่มขึ้นของมูลค่าการส่งออกแผงวงจรไฟฟ้าย่อมสะท้อนถึงความสามารถในการแข่งขันระหว่างประเทศที่เพิ่มขึ้น โดยสุนันทา จีระวศินวัณณะ (พ.ศ.2534) ได้ศึกษาถึงภาวะการค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าและผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์ระหว่างประเทศไทยกับกลุ่มประเทศอาเซียน ในช่วงปี พ.ศ.2527-2534¹⁷ โดยพิจารณาจากสินค้าที่สำคัญ 6 ชนิด คือ แผงวงจรไฟฟ้า เครื่องวิทยุ-อุปกรณ์เครื่องเสียงและส่วนประกอบ เครื่องรับวิทยุโทรทัศน์และส่วนประกอบ เครื่องรับโทรทัศน์ อุปกรณ์เคาอบไมโครเวฟ มอเตอร์ไฟฟ้าและเครื่องกำเนิดไฟฟ้า พบว่า มูลค่าการค้าระหว่างประเทศไทยกับกลุ่มประเทศอาเซียนมีขยายตัวเพิ่มขึ้นจากเดิม 6,000 ล้านบาท ในปี พ.ศ. 2527 เป็น 39,906 ล้านบาท ในปี พ.ศ.2534 เพิ่มขึ้นกว่า 6 เท่าตัวภายในระยะเวลาเพียง 8 ปี โดยประเทศไทยเป็นฝ่ายได้เปรียบดุลการค้ามาโดยตลอดยกเว้นปี พ.ศ. 2533 เท่านั้นที่มีการขาดดุลการค้าเพียงเล็กน้อย โดยสินค้าที่มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นในอัตราสูงที่สุดได้แก่ เครื่องรับโทรทัศน์และอุปกรณ์ รองลงมาคือ เครื่องรับวิทยุโทรทัศน์และส่วนประกอบ แผงวงจรไฟฟ้า มอเตอร์ไฟฟ้าและเครื่องกำเนิดไฟฟ้า เครื่องวิทยุอุปกรณ์เครื่องเสียงและส่วนประกอบ เคาอบไมโครเวฟ ตามลำดับ โดยมูลค่าการส่งออกแผงวงจรไฟฟ้าไปยังกลุ่มประเทศอาเซียนคิดเป็นร้อยละ 35.0 ของมูลค่าส่งออกแผงวงจรไฟฟ้าโดยรวมของประเทศโดยมีประเทศสิงคโปร์เป็นตลาดส่งออกที่ใหญ่ที่สุด ในขณะที่บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย¹⁸ (พ.ศ.2538) ได้ชี้ถึงภาวะการค้าแผงวงจรไฟฟ้าไทย พบว่า ในช่วง 7 ปีที่ผ่านมา (พ.ศ.2531-

¹⁶ อนุภาพ ธีรธาก, "ความไม่สมดุลของการพัฒนาเทคโนโลยีและอุตสาหกรรมไทย", (กรุงเทพฯ: ศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ สำนักงานวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี, 2536).

¹⁷ สุนันทา จีระวศินวัณณะ, รายงานการค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ของไทยกับอาเซียน, (กรุงเทพฯ: กรมเศรษฐกิจพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์, 2534).

¹⁸ บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย, ภาวะธุรกิจอุตสาหกรรมปี พ.ศ.2538 และแนวโน้มในอนาคต, หน้า 176-179.

2537) การนำเข้าแผงวงจรไฟฟ้าไทยขยายตัวเพิ่มขึ้นโดยเฉลี่ยร้อยละ 20.75 โดยนำเข้าจากประเทศอเมริกามากที่สุด รองลงมาคือ ญี่ปุ่น สิงคโปร์และไต้หวัน ตามลำดับ ในขณะที่การส่งออกแผงวงจรไฟฟ้าไทยมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นโดยเฉลี่ยร้อยละ 15.73 โดยมีตลาดส่งออกที่สำคัญคือประเทศสิงคโปร์ รองลงมาคือประเทศสหรัฐอเมริกาและญี่ปุ่น ตามลำดับ โดยในช่วง 8 เดือนแรกของปี พ.ศ.2538 มีการนำเข้าและส่งออกแผงวงจรไฟฟ้คิดเป็นมูลค่า 54,476.35 และ 28,606.0 ล้านบาท ตามลำดับ และคาดว่าแนวโน้มการผลิตและการส่งออกแผงวงจรไฟฟ้าในปี พ.ศ.2539 จะมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 25.0 เนื่องจากแผงวงจรไฟฟ้านำไปใช้ในอุตสาหกรรมต่างๆได้หลายสาขา ประกอบกับประเทศไทยมีการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตให้ทันสมัยและครบวงจรมากขึ้นจากการจัดตั้งศูนย์วิจัยและพัฒนาเทคโนโลยี“ไมโครอิเล็กทรอนิกส์”ของศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ ตลอดจนการผลิตแผ่นเวเฟอร์ซึ่งเป็นวัตถุดิบในการผลิตแผงวงจรไฟฟ้าขึ้นใช้เองของบริษัทขั้วไมครอนเทคโนโลยีจำกัด(มหาชน) ซึ่งจะสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่อุตสาหกรรมแผงวงจรไฟฟ้าได้มากขึ้น และอาจก่อให้เกิดอุตสาหกรรมสนับสนุน เช่น น้ำยาเคมี เป็นต้น โดยคาดว่าจะสามารถทำการผลิตได้ในปลายปี พ.ศ.2539 นี้

จากการเชื่อมโยงทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศทั้งด้านการค้าและการลงทุนภายใต้ภาวะการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น ทำให้การพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันระหว่างประเทศกลายเป็นเครื่องมือสำคัญในการชี้แนะภาวะการแข่งขันซึ่งความสามารถในการแข่งขันระหว่างประเทศไม่ได้หมายถึงการเพิ่มขึ้นของมูลค่าการส่งออกหรือความสามารถในการแข่งขันทางการค้าเพียงอย่างเดียวเท่านั้นแต่ยังรวมถึงปัจจัยทางเศรษฐกิจอื่นๆด้วย โดยศิรณ พงศ์มณฑล¹⁹ (พ.ศ. 2536) ได้ศึกษาถึงขีดความสามารถในการแข่งขันทางเศรษฐกิจโดยรวมของไทย พบว่า ความสามารถในการแข่งขันทางเศรษฐกิจภายใต้สภาวะหยุดนิ่ง (Static) อยู่ในฐานะที่ดิพอสควรทั้งนี้เนื่องจากความสามารถในการแข่งขันเชิงราคาและความสามารถในการแข่งขันเชิงความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของการส่งออกอยู่ในระดับค่อนข้างสูง แต่อย่างไรก็ตามประเทศที่มีอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจในระดับสูงก็ไม่ได้หมายความว่าประเทศนั้นจะมีความสามารถด้านการแข่งขันระหว่างประเทศอยู่ในเกณฑ์สูงเพราะอัตราการเจริญเติบโตของประเทศไม่ได้สะท้อนให้เห็นถึงการใช้ทรัพยากรในการผลิตอย่างมีประสิทธิภาพเสมอไปและการเจริญเติบโตดังกล่าวอาจเกิดเนื่องจากการใช้จ่ายที่เกินตัวของประเทศจนก่อให้เกิดภาวะเงินเฟ้อก็ได้ ดังนั้นตัวกำหนดความสามารถในการขยายตัวทางเศรษฐกิจจึงขึ้นกับปัจจัยหลายประการทั้งทางด้านอุปสงค์และอุปทาน สำหรับตัวกำหนดสำคัญทางด้านอุปทานอาจพิจารณาได้จากสภาพการณ์ด้านแรงงาน สถานการณ์ด้านการ

¹⁹ ศิรณ พงศ์มณฑล, "ความสามารถด้านการแข่งขันของเศรษฐกิจไทย," เศรษฐกิจไทยในทศวรรษหน้า, (กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ, 2536).

สะสมทุนและต้นทุนทางสังคมที่กระทบต่อการตัดสินใจลงทุนหรือประกอบการธุรกิจ ส่วนการวิเคราะห์ความได้เปรียบในการแข่งขันเชิงพลวัต (Dynamic Competitive Advantage) อาจทำให้ความสามารถในการแข่งขันระหว่างประเทศแตกต่างกันไปตามขั้นตอนของการพัฒนา โดยขั้นเริ่มต้นจะอาศัยความอุดมสมบูรณ์ของทรัพยากรเป็นตัวหลัก แต่ขั้นตอนการพัฒนาขั้นสูงขึ้นไปจะอาศัยความอุดมสมบูรณ์ของทรัพยากรอย่างเฉียวไม่เพียงพอเพราะความสามารถในการแข่งขันคือองอาศัยพลังขับเคลื่อนอื่นๆ เช่น การลงทุนและนวัตกรรมทางเทคโนโลยี เป็นต้น ดังนั้นความได้เปรียบเชิงพลวัตจึงพิจารณาได้จากผลิตภาพการผลิต (Productivity) ซึ่งเป็นเครื่องชี้ความแข็งแกร่งและประสิทธิภาพในระยะยาวของความสามารถในการแข่งขันของแต่ละประเทศ (National Competition) ดังนั้นผลิตภาพการผลิตจึงเป็นไปตามแหล่งที่มาของการเจริญทางเศรษฐกิจ โดยการขยายตัวของเศรษฐกิจของไทยเป็นผลเนื่องจากการเติบโตของผลิตภาพการผลิตรวม (Total Factor Productivity : TFP) หรือความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี (Technical Progress) อยู่ในระดับปานกลางค่อนข้างต่ำ โดยคิดเป็นร้อยละ 23.0 ของอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจในช่วงปี พ.ศ. 2529-2532 ดังนั้นในอนาคตเศรษฐกิจไทยจึงจำเป็นต้องยกระดับความสำคัญของความก้าวหน้าทางเทคนิคให้มากขึ้นเพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขันทางเศรษฐกิจไทย แต่อย่างไรก็ตาม International Institute for Management Development (IMD)²⁰ (พ.ศ.2538) ได้ศึกษาเปรียบเทียบขีดความสามารถในการแข่งขันระหว่างประเทศ (International Competitiveness) ที่เป็นสากลและได้จัดทำรายงานภาวะการแข่งขันโลกขึ้น โดยมีแนวคิดในการศึกษาครอบคลุมปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจและสังคมหลายประการไม่จำกัดเฉพาะความสามารถในการส่งออกเท่านั้น โดยเพิ่มความสนใจในการแข่งขันจำเป็นต้องพัฒนาปัจจัยแวดล้อมต่างๆ เพื่อยกระดับคุณภาพและรูปแบบสินค้าให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดโลกที่เปลี่ยนแปลงไป โดยมีหลักในการวิเคราะห์ลำดับความสามารถในการแข่งขันระหว่างประเทศประกอบด้วยปัจจัยต่างๆ 8 ประการ คือ 1) ความแข็งแกร่งของระบบเศรษฐกิจภายในประเทศ (Domestic Economic Strength) โดยพิจารณาจากอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ อัตราเงินเฟ้อ คุลดการค่า คุลบัญชีเดินสะพัก อัตราแลกเปลี่ยน การออมและการลงทุน ตลอดจนระดับการอุปโภคบริโภค 2) ความสามารถในการพัฒนาเข้าสู่ระดับสากล (Internationalization) ในด้านการผลิต การค้า การลงทุน การเคลื่อนย้ายเงินทุน ระดับมาตรฐานการครองชีพของประชาชน ตลอดจนความเปิดกว้างทางการศึกษาและวัฒนธรรมจากต่างประเทศ 3) ความสามารถของรัฐบาล (Government) ในการบริหารเศรษฐกิจที่เอื้อต่อการสำนินธุรกิจและการแข่งขันของภาคเอกชนโดยพิจารณาถึงการมีส่วนร่วมของรัฐบาลในทางเศรษฐกิจ นโยบายการเงินและการคลัง การส่งเสริมการลงทุน ตลอดจนเสถียรภาพทางสังคมและการเมืองของประเทศ 4) การพัฒนาของระบบการเงินและตลาดทุน (Finance) ที่เอื้ออำนวยต่อ

²⁰ The World Competitiveness Yearbook, (Lansanne Switzerland: International Institute for Management Development, 1996).

การแข่งขันและการให้บริการทางการเงินที่มีประสิทธิภาพ 5) โครงสร้างพื้นฐานทางเศรษฐกิจ (Infrastructure) เพื่อพิจารณาถึงความเพียงพอของสิ่งก่อสร้างพื้นฐานและตรงกับความต้องการพื้นฐานที่จำเป็นแก่การประกอบธุรกิจ 6) ความสามารถในการบริหารและการจัดการของธุรกิจเอกชน (Management) ได้แก่ ความสามารถในการปรับตัวให้ทันต่อสภาพการแข่งขันและสอดคล้องกับความต้องการของตลาด 7) ความสามารถในการพัฒนาการวิจัยทางด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี (Science and Technology) ซึ่งหมายถึงประสิทธิภาพและการวิจัยพัฒนาด้านเทคโนโลยีที่จะสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันเพิ่มขึ้น 8) ทรัพยากรบุคคล (People) โดยพิจารณาถึงโครงสร้างประชากร จำนวนประชากร ตลอดจนคุณภาพของประชากรซึ่งมีผลทำให้ความสามารถในการแข่งขันระหว่างประเทศเพิ่มขึ้น จากการจัดอันดับความสามารถในการแข่งขันระหว่างประเทศของประเทศชั้นนำของโลกรวม 46 ประเทศ โดยพิจารณาจากความสามารถในการแข่งขันระหว่างประเทศจากปัจจัยทั้ง 8 ประการแล้วนับว่าประเทศไทยมีระดับความสามารถในการแข่งขันระหว่างประเทศอยู่ในอันดับที่ 30 ของโลก ดังนั้นการจัดอันดับความสามารถในการแข่งขันของประเทศต่างๆจึงเป็นเสมือนภาพสะท้อนถึงขีดความสามารถในการแข่งขันระหว่างประเทศซึ่งครอบคลุมปัจจัยทางเศรษฐกิจและสังคมของไทยในปัจจุบัน

จากวรรณกรรมที่กล่าวข้างต้นจะเห็นได้ว่าส่วนใหญ่เป็นการศึกษาถึงขีดความสามารถในการแข่งขันระหว่างประเทศโดยรวมของไทยแต่ยังไม่ปรากฏผลงานวิจัยใดที่ศึกษาถึงความสามารถในการแข่งขันทางการค้าระหว่างประเทศของอุตสาหกรรมแผงวงจรไฟฟ้าไทยโดยตรงถึงแม้ว่าวรรณกรรมบางเรื่องกล่าวถึงภาวะการค้าและโอกาสที่เป็นไปได้ในการแข่งขันของอุตสาหกรรมแผงวงจรไฟฟ้าไทยก็ตาม แต่ในการศึกษานี้จะทำการศึกษาถึงความสามารถในการแข่งขันทางการค้าของอุตสาหกรรมแผงวงจรไฟฟ้าไทยในเชิงราคาและไม่ใช่ราคาซึ่งครอบคลุมถึงโครงสร้างพฤติกรรมการค้าเงินธุรกรรมและกลยุทธ์ในการแข่งขันของอุตสาหกรรมแผงวงจรไฟฟ้าไทย โดยคาดว่าผลการศึกษานี้จะเป็นประโยชน์และชี้ให้เห็นถึงระดับความสามารถในการแข่งขันทางการค้าของแผงวงจรไฟฟ้าไทยเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศคู่แข่ง รวมถึงความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรม การแข่งขันและการเชื่อมโยงของภาวะการผลิตและการพัฒนาอุตสาหกรรมแผงวงจรไฟฟ้ากับอุตสาหกรรมต่อเนื่องภายในประเทศซึ่งจะสะท้อนให้เห็นถึงผลได้จากการพัฒนาอุตสาหกรรมแผงวงจรไฟฟ้าไทยต่อไป