

บทที่ 2

ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 ทฤษฎีการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศ

ก่อนทศวรรษ 1960 ยังไม่มีการให้ความสำคัญของการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ มีเพียงการศึกษาเกี่ยวกับการเคลื่อนย้ายเงินทุนระหว่างประเทศ ทั้งที่จริงแล้วความหมายและผลกระทบของการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศมีความแตกต่างจากการเคลื่อนย้ายเงินทุนระหว่างประเทศมาก โดยการเคลื่อนย้ายทุน (Capital movement) คือ การเปลี่ยนแปลงสถานที่ของการลงทุน เพื่อว่าการออมที่เกิดขึ้นในประเทศหนึ่งนั้นสามารถช่วยในการสร้างทุนที่แท้จริงในอีกประเทศหนึ่งได้ การเคลื่อนย้ายทุนจากประเทศหนึ่งไปสู่อีกประเทศหนึ่ง จะเป็นปัจจัยช่วยกระตุ้นการพัฒนาเศรษฐกิจทั้งในประเทศผู้ลงทุนและประเทศผู้รับการลงทุน ประเทศเจ้าของทุนที่มีเงินออมในประเทศสูง อัตราดอกเบี้ยต่ำ และมีเทคโนโลยีสูงมากเกินความต้องการภายในประเทศ แต่ไม่สามารถผลิตสินค้าที่ตอบสนองกับความต้องการของประชาชนในประเทศได้ดีพอ การเคลื่อนย้ายเงินทุนไปสู่ประเทศกำลังพัฒนาจึงเป็นการรักษาผลตอบแทนของเงินทุนให้แก่ประเทศเจ้าของทุน สำหรับประเทศกำลังพัฒนาที่ต้องการให้มีการเคลื่อนย้าย เงินทุนเข้ามา เนื่องจากความยากจนในประเทศ เพราะมีเงินออมต่ำ เทคโนโลยีการผลิตล้าสมัย และขาดความสามารถทางการตลาดและการจัดการ

ในการให้คำจำกัดความของการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ Kindleberger (1960) ได้ให้คำจำกัดความว่าเป็น การเคลื่อนย้ายเงินทุนระหว่างประเทศรูปแบบหนึ่ง ซึ่งผู้เป็นเจ้าของเงินทุนมีส่วนในการจัดการ การบริหารและควบคุมกิจการ Caves (1971) ก็ให้นิยามในทำนองเดียวกับ Kindleberger ว่าการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศเป็นความต้องการของประเทศที่เข้าไปลงทุน เพื่อทำการควบคุมกิจการที่ตั้งอยู่ในต่างประเทศ โดยที่มีไซคนพื้นเมืองของประเทศนั้นๆ ซึ่งการลงทุนดังกล่าวจะเป็นการเคลื่อนย้ายทุนที่เรียกว่า ทุนเรือนหุ้น (Equity Capital) รวมทั้งการประกอบการและความรู้ทางเทคนิควิชาการ (Technology Know how) ซึ่งเป็นความรู้ที่ก่อให้เกิดประสิทธิผลทางอุตสาหกรรม

ดังนั้นข้อแตกต่างระหว่างการลงทุนโดยตรงกับการเคลื่อนย้ายเงินทุนระหว่างประเทศ คือ ในการลงทุนโดยตรงผู้เป็นเจ้าของเงินทุนจะมีส่วนในการเป็นเจ้าของและจัดการในกิจการที่เข้ามาลงทุน โดย Dunning (1972) ได้ อธิบายถึงความแตกต่างระหว่างการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศกับการลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ว่า การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศจะเป็นการลงทุนของบริษัท (Business Enterprise) ที่มีอำนาจในการควบคุมกระบวนการตัดสินใจในกิจการที่ตนเข้าไปลงทุน แสดงให้เห็นว่ามีสิ่งอื่นที่นอกเหนือจากเงินทุนที่เข้าไปเกี่ยวข้องกับการลงทุนโดยตรง ซึ่งอาจเป็นการบริหารการจัดการ ตลอดจนการถ่ายทอดทางเทคโนโลยี (Technology Transfer) ในกิจการนั้นๆ ขณะเดียวกัน Kojima (1973) ได้ให้ความหมายการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศคล้ายกับ Dunning คือ การลงทุน

โดยตรงจากต่างประเทศเป็นการนำเงินทุน ความชำนาญในการบริหาร ความรู้ทางเทคนิควิชาการไปสู่ประเทศผู้รับทุน ซึ่งสิ่งต่างๆเหล่านี้มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาเศรษฐกิจ

ในบางกรณีการลงทุนโดยตรงจากประเทศนั้นไม่ก่อให้เกิดการเคลื่อนย้ายเงินทุนระหว่างประเทศมากนัก เพราะบางรายไม่ได้นำเงินไปลงทุนเลยแต่ก็ยึดจากตลาดท้องถิ่น หรือนำเงินจากผลกำไรของเงินทุนที่เคยลงทุนอยู่แล้วมาลงทุนใหม่อีกครั้งหนึ่ง นอกจากนี้การลงทุนโดยตรงอาจเกิดได้สองทาง คือ แต่ละประเทศสามารถเป็นได้ทั้งผู้รับทุนและเป็นผู้ลงทุนจากต่างประเทศได้พร้อมกัน เช่น การที่บริษัทอเมริกันออกไปลงทุนโดยตรงในประเทศญี่ปุ่น ในขณะที่เดียวกันก็มีบริษัทญี่ปุ่นเข้าไปลงทุนโดยตรงในประเทศสหรัฐอเมริกาโดยการการลงทุนจากต่างประเทศในความหมายของ Kindleberger นี้ จะเป็นการเคลื่อนย้ายทุนจากประเทศที่มีแหล่งเงินทุนมากไปประเทศที่มีแหล่งเงินทุนน้อยเท่านั้น

อย่างไรก็ตาม Sodersten (1970) กล่าวว่าการลงทุนในทิศทางดังกล่าวจะเกิดในประเทศที่พัฒนาแล้ว สำหรับการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศจากประเทศด้อยพัฒนาไปสู่ประเทศพัฒนาแล้วจะมีน้อยมาก การลงทุนจากประเทศด้อยพัฒนาไปยังประเทศพัฒนาแล้ว ส่วนใหญ่จะเป็นการลงทุนในหลักทรัพย์ (Portfolio Investment) ซึ่งมีใช้ลักษณะของการลงทุนโดยตรง

สรุปได้ว่าการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศเป็นการเคลื่อนย้ายเงินทุนระหว่างประเทศแบบหนึ่ง ซึ่งผู้เป็นเจ้าของเงินทุนจะมีส่วนในการจัดการ ควบคุมกิจการรวมทั้งการใช้เทคนิควิชาการ กล่าวอีกนัยหนึ่งการลงทุนโดยตรงต่างประเทศคือ การที่ชาวต่างชาติเข้ามาลงทุนประกอบกิจการ และมีส่วนเป็นเจ้าของกิจการ ซึ่งการลงทุนดังกล่าวเป็นการเคลื่อนย้ายเงินทุนซึ่งเป็นทุนเรือนหุ้น ผู้ประกอบการเทคนิควิชาการ เครื่องจักร อุปกรณ์ ผู้ชำนาญการในการผลิต และผู้บริหาร เป็นต้น นอกจากนี้การลงทุนโดยตรงต่างประเทศ อาจเป็นไปได้สองทาง มิติจากการเคลื่อนย้ายเงินทุนระหว่างประเทศที่ขึ้นกับความแตกต่างระหว่างอัตราดอกเบี้ย ในกรณีนี้จะมีการเคลื่อนย้ายเงินทุนระหว่างประเทศในทิศทางเดียว คือ จากประเทศที่มีปัจจัยทุนเหลือเฟือ ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยต่ำไปยังประเทศที่ขาดแคลนเงินทุนซึ่งอัตราดอกเบี้ยสูงกว่า แต่การลงทุนโดยตรงแบบสองทางดังกล่าวมักจะเกิดขึ้นระหว่างประเทศพัฒนาแล้ว สำหรับการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศด้อยพัฒนาต่อประเทศพัฒนาแล้วมีอยู่น้อยมาก ประเทศพัฒนามักจะมีการลงทุนโดยตรงต่อประเทศด้อยพัฒนามากกว่า

หลังจากที่ทฤษฎีการเคลื่อนย้ายเงินทุนระหว่างประเทศตามแนวคิดระดับมหภาคได้ถูกโต้แย้งอย่างหนัก ก็เริ่มมีการวิเคราะห์การลงทุนทางตรงจากต่างประเทศในรูปการดำเนินธุรกิจขนาดใหญ่ ภายใต้ตลาดผูกขาด (Monopoly) หรือตลาดที่มีผู้ประกอบการน้อยราย (Oligopoly) โดยการวิเคราะห์มีการศึกษาถึงสภาพของตลาดปัจจัย ตลาดผลผลิต และโครงสร้างของธุรกิจที่แท้จริง ซึ่งถือเป็นแนวคิดในระดับจุลภาค ดังนั้น ทฤษฎีการเคลื่อนย้ายเงินทุนระหว่างประเทศในระยะต่อมาจึงเน้นศึกษาไปในลักษณะตลาดแข่งขันไม่สมบูรณ์ (Imperfect Competition Market) ซึ่งแนวคิดจะพิจารณาไปที่ลักษณะพิเศษขององค์กร (Firm Specific) มากกว่าการพิจารณาไปที่ระบบโดยรวม (General System) เนื่องจากการลงทุนจากต่างประเทศที่มีสัญชาติแตกต่างกัน และมีขนาดแตกต่างกัน ก็จะมีลักษณะและพฤติกรรมที่แตกต่างกันด้วย ดังนั้น การศึกษารูปแบบการลงทุนทางตรงจากต่างประเทศเพียงรูปแบบใดรูปแบบหนึ่ง

ก็จะไม่ครอบคลุมเพียงพอที่จะนำไปอธิบายลักษณะการลงทุนจากต่างประเทศทั้งหมดได้ ซึ่งแนวคิดระดับจุลภาคที่ได้รับการยอมรับอย่างแพร่หลายจะประกอบไปด้วยสามแนวคิด โดยเป็นแนวคิดของ สตีเฟน ไฮเมอร์ (Stephen Hymer) เรย์มอนด์ เวอร์นอน (Raymond Vernon) และ จอห์น ดันนิง (John Dunning)

2.1.1 ทฤษฎีความได้เปรียบเฉพาะขององค์กรของสตีเฟน ไฮเมอร์ (Stephen Hymer)

ก่อนปี ค.ศ. 1960 ยังไม่มีทฤษฎีที่ชี้ให้เห็นว่าทำไมกิจการจึงเลือกที่จะทำการผลิตในหลาย ๆ ประเทศ จนกระทั่ง Hymer (1960) ได้นำเสนอแนวคิดในการวิเคราะห์กิจกรรมของการลงทุนทางตรงระหว่างประเทศเป็นครั้งแรกในวิทยานิพนธ์ปริญญาเอกของเขา โดยวิเคราะห์การดำเนินการของกิจการจะเป็นการวิเคราะห์ในสภาพของตลาดผู้ขายน้อยราย (Oligopoly) โดย Hymer เริ่มจากข้อสมมติที่ว่าในการเข้าสู่ตลาดของประเทศใดประเทศหนึ่ง องค์กรภายในประเทศ (Domestic firm) จะมีความได้เปรียบมากกว่าองค์กรต่างประเทศ (Foreign firm) โดยความได้เปรียบขององค์กรภายในประเทศคือ การที่มีความเข้าใจในสภาพของท้องถิ่นที่ดีกว่า ทั้งในด้านด้านสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ (Business Environment) ด้านธรรมชาติของตลาด (Nature of the Market) ด้านวัฒนธรรมทางธุรกิจ (Business Customs) และ ด้านการบังคับใช้กฎหมาย (Legalization)

ดังนั้นองค์กรต่างประเทศที่ต้องการเข้าสู่ตลาดในประเทศใดประเทศหนึ่งจะต้องมีลักษณะพิเศษบางอย่างที่ชดเชยกับความได้เปรียบขององค์กรในประเทศนั้นได้ โดย Hymer ชี้ให้เห็นว่าความได้เปรียบที่องค์กรต่างประเทศมีเหนือองค์กรในประเทศ ได้แก่ ความได้เปรียบทางเทคโนโลยี การมีพฤติกรรมและโครงสร้างตลาดแบบผูกขาด ความสามารถในการบริหาร และการประกอบการ ความสามารถทางการตลาด และความได้เปรียบทางด้านการเข้าถึงทรัพยากรด้วยต้นทุนที่ถูกกว่า แนวคิดของ Hymer จึงเป็นแนวคิดแรกที่อธิบายไปที่องค์กรโดยเน้นกิจกรรมทางเศรษฐกิจไปที่การผลิตระหว่างประเทศ (International production) มากกว่าจะเน้นที่การค้าระหว่างประเทศ และเห็นว่าความไม่สมบูรณ์ของตลาดเป็นสาเหตุของการผลิตระหว่างประเทศนี้

Hymer อธิบายว่าความได้เปรียบทางเทคโนโลยีนี้เป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดในการกำหนดความได้เปรียบขององค์กรต่างประเทศ และเป็นที่มาของความได้เปรียบอื่น ๆ โดยเทคโนโลยีตามแนวคิดของ Hymer จะประกอบไปด้วยตัวเทคโนโลยีที่แท้จริง ข้อมูลข่าวสาร ความรู้ และทักษะความรู้ (Know-how) ดังนั้น ความได้เปรียบทางเทคโนโลยีในที่นี้จึงรวมไปถึงการค้นพบผลิตภัณฑ์ใหม่และกระบวนการผลิตใหม่ (New products and new production processes) โดยผ่านการลงทุนทางด้านการวิจัยและการพัฒนา (Research and Development) ขององค์กรต่างประเทศด้วย

อันที่จริงถึงแม้ว่าองค์กรต่างประเทศจะมีความได้เปรียบเหนือกว่าองค์กรภายในประเทศ ก็ไม่ได้หมายความว่าองค์กรนั้นจะต้องไปลงทุนทางตรงในต่างประเทศเสมอไป เพราะองค์กรสามารถส่งออกสินค้าซึ่งเป็นผลผลิตของความได้เปรียบนี้ไปยังประเทศนั้น หรือไม่องค์กรก็ยัง

สามารถขายสิทธิบัตรเกี่ยวกับเทคโนโลยีที่มีความได้เปรียบไปได้ แต่การที่บริษัทไม่เลือกวิธีส่งออกและไม่เลือกวิธีขายสิทธิบัตร แต่กลับมามีการเลือกวิธีการลงทุนทางตรงในประเทศนั้นก็เพราะมีความไม่สมบูรณ์ของตลาดอยู่

Aliber (1970) พิจารณาทางเลือกในการใช้ความได้เปรียบในการลงทุนทางตรงระหว่างประเทศโดย Aliber อธิบายการตัดสินใจเลือกในแต่ละทางเลือกว่าขึ้นอยู่กับขนาดขององค์กร โดยถ้าขนาดขององค์กรมีขนาดเล็กก็ควรเลือกวิธีส่งออกดีกว่า ถ้าองค์กรมีขนาดปานกลางควรเลือกขายสิทธิบัตร และถ้าองค์กรมีขนาดใหญ่พอก็ควรจะใช้วิธีการลงทุนทางตรงจากต่างประเทศแทน ขณะที่ Gray (1979) อธิบายทางเลือกขององค์กรต่างประเทศ โดยให้ความสำคัญกับการเปรียบเทียบต้นทุนการผลิตเพื่อส่งออกและต้นทุนการผลิตในต่างประเทศพิจารณาร่วมกับเทคโนโลยีที่มีอยู่เป็นตัวแปรที่ทำให้ทางเลือกมีความแตกต่างกัน ซึ่งขึ้นอยู่กับว่าองค์กรต่างประเทศมีความได้เปรียบทางด้านใดมากกว่ากัน ถ้าองค์กรมีความได้เปรียบทางด้านเทคโนโลยีมากกว่าด้านต้นทุนการผลิตก็ควรเลือกวิธีการลงทุนทางตรงจากต่างประเทศ ถ้ามีความได้เปรียบทางด้านต้นทุนการผลิตมากกว่าด้านเทคโนโลยีก็ควรเลือกวิธีการส่งออก ถ้ามีความได้เปรียบทางด้านเทคโนโลยีแต่เสียเปรียบทางด้านต้นทุนการผลิตก็ควรเลือกวิธีการขายสิทธิบัตร นอกจากนี้แล้วไม่ควรมีการดำเนินกิจกรรมระหว่างประเทศ

ในขณะที่ Caves (1971) อธิบายว่าการลงทุนทางตรงจากต่างประเทศเป็นการขยายตัวขององค์กรธุรกิจไปสู่ดินแดนใหม่ ซึ่งอาจจะเป็นการขยายตัวในแนวราบหรือแนวตั้งก็ได้ โดยการที่นักลงทุนจะต้องเห็นว่าการลงทุนทางตรงเป็นวิธีที่ถูกต้องผลประโยชน์ที่ดีกว่าวิธีอื่นจึงเลือกการลงทุน ทั้งนี้เนื่องมาจากการที่ประเทศเหล่านั้นมีการเก็บภาษีศุลกากรหรือมีมาตรการกีดกันทางการค้าอื่น มีผลทำให้การส่งสินค้าเข้าไปขายทำได้ยากขึ้น สิ่งนี้เป็นปัจจัยหลักในการกระตุ้นให้เกิดการลงทุนทางตรงจากต่างประเทศ

2.1.2 ทฤษฎีวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ของเรย์มอนด์ เฮอร์นอน : ประสบการณ์ของสหรัฐ

แนวคิดของวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ถูกนำมาอธิบายถึงการผลิตระหว่างประเทศเป็นครั้งแรก Vernon (1966) ซึ่งได้ผนวกเอามิติของทำเลที่ตั้ง (Locational Dimension) เข้ามาอธิบายการผลิตระหว่างประเทศผ่านวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ แนวคิดของ Vernon ศึกษาจากประสบการณ์ของประเทศสหรัฐอเมริกา นั่นคือ Vernon ได้สนับสนุนแนวคิดของ Hymer และได้นำเอาทฤษฎีดังกล่าวมาอธิบายในลักษณะของพลวัต (Dynamic Analysis) ผ่านช่วงเวลาการดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจ

Vernon เริ่มจากข้อสมมติที่ว่าองค์กรภายในประเทศมีความเป็นไปได้ที่จะผลักดันสินค้าใหม่เข้าสู่ตลาดในประเทศได้มากกว่าองค์กรต่างประเทศ ซึ่งข้อสมมตินี้มีความคล้ายคลึงกับข้อสมมติของ Hymer เนื่องจากลักษณะของสินค้าใหม่ที่ถูกผลักดันเข้าสู่ตลาดก็จะสะท้อนถึงลักษณะเฉพาะของตลาดในประเทศด้วย ซึ่งองค์กรภายในประเทศมีความเข้าใจมากกว่า ตัวอย่างเช่น ในกรณีของสหรัฐอเมริกา ประชาชนมีรายได้เฉลี่ยในระดับที่สูงและต้นทุนแรงงานก็สูง ดังนั้นการพัฒนา

สินค้าใหม่จะเป็นไปในทิศทางที่ตอบสนองกับผู้บริโภคที่มีรายได้สูงและเน้นการประหยัดแรงงาน ตัวอย่างเช่น เครื่องดูดฝุ่น เครื่องซักผ้า เสื้อที่ไม่ต้องรีด

Vernon แบ่งวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ในการอธิบายการขยายตัวของบริษัทนานาชาติ ออกเป็น 5 ขั้นตอน ได้แก่

ช่วงแรกของวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ ประเทศสหรัฐอเมริกาจะเป็นผู้ผลิตเองทั้งหมด และมีการส่งออกสินค้าส่วนหนึ่งเพื่อตอบสนองอุปสงค์จากต่างประเทศ แต่พฤติกรรมก็จะไม่เป็นแบบนี้ไปตลอดเพราะบริษัทของสหรัฐอเมริกาจะแสวงหาโอกาสในการลดต้นทุนการผลิตและการจัดจำหน่าย รวมถึงลดข้อจำกัดจากตำแหน่งของตลาด (Market position) ซึ่งอาจมาจากการแข่งขันของคู่แข่งตลาดต่างประเทศ หรือมาตรการกีดกันทางการค้าเพื่อลดการนำเข้าของรัฐบาลต่างประเทศ ในช่วงที่สองจะเริ่มมีการผลิตในต่างประเทศเป็นครั้งแรกซึ่งแน่นอนว่าจะต้องเป็นประเทศที่มีพฤติกรรมของตลาดที่คล้ายคลึงกันกับสหรัฐอเมริกา ในกรณีของสหรัฐอเมริกาก็จะย้ายการผลิตไปสู่ยุโรปตะวันตกและแคนาดาซึ่งเป็นตลาดส่งออกของสหรัฐอเมริกาในก่อนหน้านั้น ในช่วงที่สามโรงงานที่ตั้งขึ้นในยุโรปตะวันตกและแคนาดาจะมีความได้เปรียบในด้านต้นทุนการผลิตจนสามารถส่งออกไปยังตลาดอื่น คือตลาดในประเทศกำลังพัฒนาได้ ต่อมาช่วงที่สี่โรงงานในยุโรปตะวันตกและแคนาดาเหล่านี้ก็จะส่งออกสินค้ากลับไปขายในประเทศสหรัฐอเมริกา และการผลิตในช่วงสุดท้ายก็จะเป็นการผลิตในประเทศกำลังพัฒนาที่เน้นให้มีต้นทุนการผลิตต่ำ ท้ายที่สุดแล้วประเทศกำลังพัฒนาเหล่านี้จะเป็นผู้ผลิตสินค้าชนิดนี้ทั้งหมด โดยสินค้าดังกล่าวจะกลายเป็นสินค้าปกติโดยสมบูรณ์ (Completely Standardized)

การใช้วงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ในการอธิบายถึงทำเลที่ตั้งที่ได้รับการยอมรับอย่างแพร่หลาย จนกระทั่งต้นทศวรรษ Vernon (1974) ได้ปรับแนวคิดของเขาไปอธิบายพฤติกรรมของบริษัทข้ามชาติในตลาดผู้ขายน้อยราย โดยแบ่งการพัฒนาออกเป็น 3 ช่วง ได้แก่

1. ช่วงผู้ขายน้อยรายที่เริ่มสร้างนวัตกรรม (*Innovation-based Oligopolies*) การผลิตในช่วงนี้จะเกิดขึ้นในประเทศที่เป็นต้นกำเนิดนวัตกรรม ซึ่งอาจจะเป็นสหรัฐอเมริกา ยุโรป หรือญี่ปุ่นก็ได้ และการผลิตในขั้นนี้จะเน้นการประหยัดวัสดุมากกว่าการประหยัดแรงงาน เพราะยังไม่มีแนวคิดค้นวัสดุทดแทนที่ถูกลงกว่าได้ และแรงงานที่ใช้ก็ยังมีจำนวนไม่มาก
2. ช่วงผู้ขายน้อยรายอิมิตัว (*Mature Oligopolies*) ในช่วงนี้ องค์กรต่าง ๆ จะมีพฤติกรรมเลียนแบบองค์กรที่มีขนาดใหญ่ ซึ่งถือเป็นกลยุทธ์ดำเนินตามผู้นำ (Follow-the-leader Strategy) โดยเมื่อองค์กรใหญ่ดำเนินการอะไรก็ตามก็จะถูกทำตามโดยองค์กรอื่นที่อยู่ในอุตสาหกรรม ซึ่งองค์กรขนาดใหญ่มักจะดำเนินการในทิศทางที่ใช้อำนาจการตลาดและการผลิตปกป้องการเข้าสู่ตลาดของคู่แข่งรายใหม่ และเมื่อองค์กรอื่นในอุตสาหกรรมทำตามก็เท่ากับว่าเป็นการส่งเสริมให้มีการปกป้องการเข้าสู่ตลาดของคู่แข่งรายใหม่มากขึ้น

3. ช่วงผู้ขายน้อยรายเสื่อมถอย (*Senescent Oligopolies*) ในช่วงนี้สินค้าจะมีความเป็นสินค้าปกติมากขึ้น และมีผู้ผลิตมีจำนวนมากขึ้น ทำให้ความสำคัญจะอยู่ที่การมีต้นทุนการผลิตต่ำเพื่อสามารถแข่งขันได้ การเลือกทำเลที่ตั้งจึงมีผลอย่างมากต่อความได้เปรียบขององค์กร

แม้ว่าทฤษฎีวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์จะสามารถอธิบายถึงการเปลี่ยนแปลงทำเลที่ตั้งของบริษัทข้ามชาติได้และสามารถอธิบายลำดับขั้นการลงทุนข้ามชาติขององค์กรของสหรัฐอเมริกาได้เป็นอย่างดี แต่ในโลกความเป็นจริง มันมีความซับซ้อนมากกว่านั้น ทำให้ทฤษฎีนี้ไม่สามารถอธิบายถึงบริษัทข้ามชาติส่วนใหญ่ได้ สาเหตุเนื่องมาจาก ประการแรกคือ แหล่งกำเนิดนวัตกรรมอาจมาได้จากทุกจุดในโครงการขายโลกาภิวัตน์ (Global Network) ประการที่สอง การลงทุนระหว่างประเทศของโลกจำนวนมากเป็นการลงทุนเพื่อแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ซึ่งกันและกัน และประการสุดท้าย องค์กรต่างประเทศจะสามารถแยกขั้นตอนการผลิตสินค้าชนิดหนึ่งออกเป็นหลายขั้นตอน โดยมีบางขั้นตอนที่ยังคงผลิตในประเทศของตน แต่บางขั้นตอนก็ย้ายไปผลิตในประเทศอื่นที่ด้อยพัฒนามากกว่า เพราะมีราคาปัจจัยการผลิตที่ถูกกว่า ดังนั้นการลงทุนระหว่างประเทศก็ไม่ใช่เรื่องง่ายที่จะอธิบายในรูปของวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์

2.1.3 ทฤษฎีวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ของอากามัสซึ: ประสบการณ์ของญี่ปุ่น

Akamatsu (1973) ได้นำเอากระบวนการคิดแบบ Vernon มาทำการศึกษาเพื่ออธิบายการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ในประเทศญี่ปุ่น โดย Akamatsu แบ่งช่วงวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ออกเป็น 6 ขั้นตอน คือ

ช่วงที่ 1 ในช่วงแรกเริ่มประเทศญี่ปุ่นจะยังไม่มีผลิตภัณฑ์ใหม่ เพราะผลิตภัณฑ์ใหม่จะกระจุกตัวอยู่เฉพาะในอเมริกาและยุโรป ต่อมาจึงแพร่หลายเข้ายังประเทศญี่ปุ่นผ่านการนำเข้า ซึ่งเป็นจุดเริ่มของการสร้างความต้องการในตลาดท้องถิ่น ช่วงที่ 2 ความต้องการเพิ่มขึ้นมากทำให้การผลิตสินค้าเองในญี่ปุ่น ซึ่งเกิดจากการสะสมของกระบวนการเรียนรู้ทั้งในด้านการบริโภคและการผลิตจากการนำเข้า เทคโนโลยี การผลิต และการลงทุน จากประเทศสหรัฐอเมริกาและยุโรป ช่วงที่ 3 การขยายการผลิตจะนำไปสู่การประหยัดต่อขนาด และการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตจะช่วยในการปรับปรุงด้านคุณภาพและต้นทุนการผลิต ดังนั้นการผลิตของท้องถิ่นจะเริ่มเป็นการผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้าได้ ช่วงที่ 4 เมื่อต้นทุนการผลิตต่ำลงและเทคนิคการผลิตสินค้าได้รับการปรับปรุงให้ดีขึ้น ผลผลิตท้องถิ่นจะเริ่มส่งออกไปยังตลาดต่างประเทศมีการขยายขอบเขตการผลิตและการส่งออก โดยตลาดดังกล่าวจะเป็นตลาดในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้เป็นส่วนใหญ่

ช่วงที่ 5 ปริมาณการใช้ในประเทศและการส่งออกลดต่ำลง เพราะต้องแข่งขันกับประเทศในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ และราคาปัจจัยการผลิตในญี่ปุ่นเองก็สูงขึ้นเนื่องจากเศรษฐกิจขยายตัว

ช่วงที่ 6 เริ่มญี่ปุ่นมีการนำเข้าสินค้าอีกครั้งหนึ่งจากประเทศผู้ผลิตในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ซึ่งมีต้นทุนการผลิตต่ำกว่า

ทฤษฎีของ Akamatsu มักถูกนำมาใช้อธิบายการพัฒนาอุตสาหกรรมของญี่ปุ่นและประเทศที่กำลังพัฒนาอื่นที่มีการค้าและการลงทุนกับต่างประเทศ โดยเฉพาะทฤษฎีของ Akamatsu จะสามารถอธิบายพฤติกรรมเคลื่อนย้ายการลงทุนจากประเทศญี่ปุ่นและประเทศอุตสาหกรรมใหม่ (NICs) มาสู่ไทยได้อย่างดี

2.2 ทฤษฎีการรับช่วงการผลิตและรูปแบบการเชื่อมโยงการผลิต

การรับช่วงในความหมายของประเทศทางตะวันตกหมายถึง การจัดการทางอุตสาหกรรมที่มีกระบวนการผลิตที่ต่อเนื่องกันภายใต้เงื่อนไขทางด้านเศรษฐศาสตร์ เช่น การที่ผู้ว่าจ้างตัดสินใจที่จะว่าจ้างผู้อื่นผลิตทั้งหมดหรือส่วนหนึ่งในกระบวนการผลิตแทนที่จะผลิตเอง ผู้รับช่วงการผลิตเป็นผู้รับผิดชอบต่อการผลิตส่วนที่ได้รับมอบหมายอย่างสมบูรณ์ ในขณะที่ความหมายของการรับช่วงการผลิตในทัศนะของญี่ปุ่นมีลักษณะเฉพาะบางประการคือ ขนาดโดยเปรียบเทียบของผู้ว่าจ้างและผู้รับช่วงผลิตที่ผู้รับช่วงผลิตจะมีขนาดกิจการเล็กกว่าผู้ว่าจ้างผลิต ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ว่าจ้างและผู้รับช่วงผลิตจะต้องมีความต่อเนื่อง โดยลักษณะความสัมพันธ์จะเป็นสัญญาที่เกิดขึ้นจากความสัมพันธ์ส่วนตัว ส่วนใหญ่ผู้ว่าจ้างจะเป็นบริษัทแม่ (Parent company) และผู้รับช่วงเป็นบริษัทลูก (Child company) (Kanjavirojkul, 1987)

ในที่นี้จะให้คำจำกัดความของ "การรับช่วงการผลิต" หมายถึง ความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทผู้ผลิต 2 รายใด ๆ ที่ไม่จำกัดลักษณะ ขนาดและความเป็นเจ้าของ เมื่อบริษัทหนึ่งเรียกว่าผู้ว่าจ้าง (Contractor, Parent firm) ว่าจ้างให้อีกบริษัทหนึ่งเรียกว่า ผู้รับช่วงการผลิต (Subcontractor) ทำการผลิตชิ้นส่วนหรือรับช่วงผลิตในกระบวนการการผลิต (Subassembly, Assembly) ให้บริษัทผู้ว่าจ้าง รวมทั้งการผลิตสินค้าสำเร็จรูปที่ใช้ยี่ห้อสินค้า (Brand) ของผู้ว่าจ้างด้วยซึ่งการรับช่วงการผลิตจะต่างจากการสั่งซื้อในความหมายทั่วไปก็คือ การรับช่วงการผลิตเป็นการผลิตสินค้าที่มีลักษณะเฉพาะ (specification) ตามที่ผู้ว่าจ้างสั่งเท่านั้น

UNIDO (1974) ได้สรุปความจำเป็นของการว่าจ้างผลิตสินค้าของกลุ่มผู้ว่าจ้างออกเป็น 3กลุ่มดังนี้

1. Economic subcontracting: หมายถึงการรับช่วงการผลิตที่เกิดขึ้นเนื่องจากผู้ว่าจ้างประเมินว่าการว่าจ้างให้ผู้อื่นผลิตจะทำให้ต้นทุนการผลิตต่ำกว่าการผลิตเอง สาเหตุมาจากผู้รับช่วงสามารถจ้างแรงงานได้ถูกกว่าหรือผู้รับจ้างสามารถบริหารให้ได้ต้นทุนต่ำหรือผู้ว่าจ้างผลิตเองเพราะการที่ผู้ว่าจ้างผลิตผลิตสินค้าด้วยตนเองไม่เกิดการประหยัดจากขนาด

2. Specialized subcontracting: เป็นรูปแบบการรับช่วงการผลิตที่ผู้ว่าจ้างไม่มีความชำนาญในการผลิต หรือไม่มีเทคโนโลยี จำเป็นที่จะต้องใช้เทคโนโลยีและความชำนาญของผู้รับช่วง

3. Capacity subcontracting: เป็นรูปแบบการรับช่วงการผลิตที่เกิดขึ้นเพราะผู้ว่าจ้างได้เผชิญกับปัญหาเฉพาะหน้าบางประการ เช่น เครื่องจักรเสียหาย ปัญหาแรงงาน ในบางเวลายอดสั่งซื้อเพิ่มเติมเร่งด่วนทำให้ผู้ว่าจ้างไม่สามารถผลิตเองได้ทั้งหมด ต้องว่าจ้างผู้อื่นผลิตเพื่อให้ทันการส่งมอบ

ความเป็นจริงรูปแบบความสัมพันธ์ไม่สามารถแยกออกได้ชัดเจนดังที่ UNIDO (1974) ได้แบ่งไว้ ทั้งนี้เพราะจุดมุ่งหมายการรับช่วงการผลิตอาจมีหลายประการ และความสำคัญของแต่ละจุดมุ่งหมายอาจจะเท่า ๆ กันก็เป็นได้ แต่อย่างไรก็ตามการแยกประเภทในลักษณะนี้ให้ประโยชน์ต่อการศึกษาการถ่ายทอดเทคโนโลยีระหว่างผู้ว่าจ้างและผู้รับช่วงผลิต รูปแบบความสัมพันธ์การรับช่วงการผลิตทั้ง 3 แบบที่กล่าวแล้วมีลักษณะพิเศษคือ ในบรรดา รูปแบบความสัมพันธ์ทั้ง 3 Capacity subcontracting เป็นลักษณะความสัมพันธ์ที่ไม่มั่นคงที่สุด ยอดสั่งซื้อไม่สม่ำเสมอ เพราะปัญหาเฉพาะหน้าที่เกิดขึ้นกับผู้ว่าจ้างไม่ได้เกิดขึ้นเป็นประจำหรือบ่อย นอกจากนี้ผู้ว่าจ้างอาจจะเป็นผู้รับช่วงการผลิตของผู้ว่าจ้างอกรายก็เป็นได้ และส่งผ่านยอดสั่งซื้อบางส่วนให้ผู้รับช่วงรายอื่น ในขณะที่ Economic subcontracting และ Specialized subcontracting มีความสัมพันธ์กับผู้ว่าจ้างที่ค่อนข้างมั่นคงกว่า ยอดการสั่งซื้อค่อนข้างสม่ำเสมอ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง Specialized subcontracting เป็นลักษณะความสัมพันธ์ที่มีความมั่นคงที่สุด ทั้งนี้อาจเนื่องเพราะผู้ว่าจ้างต้องพึ่งพาผู้รับช่วงเป็นอย่างมาก จึงต้องพยายามรักษาความสัมพันธ์ไว้ให้นาน

2.2.1 การจำแนกประเภทการรับช่วงการผลิต

Watanabe (1983) ได้จำแนกประเภทระบบการรับช่วงการผลิตไว้ 2 เกณฑ์คือ การจำแนกตามหลักภูมิศาสตร์ และลักษณะการปฏิบัติงานของผู้ว่าจ้าง

2.2.1.1 การรับช่วงผลิตตามหลักภูมิศาสตร์

การจำแนกตามหลักภูมิศาสตร์ได้จำแนกระบบการรับช่วงการผลิตออกเป็น 1) การรับช่วงการผลิตข้ามประเทศ (Cross border subcontracting) และการรับช่วงผลิตภายในประเทศ (With in border domestic subcontracting) ซึ่งการรับช่วงการผลิตข้ามประเทศเป็นการรับช่วงผลิตสินค้าที่ผลิตได้ จะมีการเคลื่อนย้ายจากประเทศหนึ่งไปสู่อีกประเทศหนึ่ง ผู้รับช่วงและผู้ว่าจ้างอยู่คนละประเทศกัน แต่การรับช่วงการผลิตในประเทศ ผู้รับช่วงและผู้ว่าจ้างอยู่ในประเทศเดียวกัน สินค้าที่ผลิตได้ไม่มีการเคลื่อนย้ายข้ามประเทศ และสามารถแยกรูปแบบการรับช่วงผลิตตามภูมิศาสตร์ออกเป็น

1. การรับช่วงการผลิตระหว่างประเทศเพื่อการค้าข้ามประเทศ (Cross border international commercial subcontracting)

2. การรับช่วงการผลิตระหว่างประเทศเพื่ออุตสาหกรรมข้ามประเทศ (Cross border international industrial subcontracting)

3. การรับช่วงการผลิตระหว่างประเทศเพื่อการค้าในประเทศ (Within border international commercial subcontracting)
4. การรับช่วงการผลิตระหว่างประเทศเพื่ออุตสาหกรรมในประเทศ (Within border international industrial subcontracting)
5. การรับช่วงการผลิตภายในประเทศเพื่อการค้าในประเทศ (Within border domestic commercial subcontracting)
6. การรับช่วงการผลิตภายในประเทศเพื่ออุตสาหกรรมในประเทศ (Within border domestic industrial subcontracting)

2.2.1.2 การรับช่วงผลิตตามลักษณะการปฏิบัติงานของผู้ว่าจ้าง

การจำแนกตามลักษณะการปฏิบัติงานของผู้ว่าจ้างเกิดขึ้นทั้งการรับช่วงการผลิต อุตสาหกรรม (Industrial subcontracting) และการรับช่วงเพื่อการค้า (Commercial subcontracting) และการรับช่วงผลิตจะมีความสัมพันธ์จากสัญญาที่ทำระหว่างกันของผู้ว่าจ้างและผู้รับช่วงผลิตทั้ง สัญญาระยะสั้นและสัญญาระยะยาว หรือรายละเอียดของสัญญาที่ข้อผูกพันตามสัญญาเป็น Fixed price contract หรือ Cost plus contract (Wong Poh Kam, 1991)

ขณะเดียวกัน Sasamu (1982) ได้จำแนกประเภทของผู้รับช่วงการผลิตโดยใช้เกณฑ์ ระดับการพึ่งพา (Degree of dependency) ที่ผู้รับช่วงมีต่อผู้ว่าจ้างไว้ 3 ประเภทดังนี้

1. ผู้รับช่วงผลิตแบบพึ่งพิงผู้ว่าจ้างรายเดียว (Sponsored subcontractor) เป็นผู้รับช่วงการผลิตที่มีความสัมพันธ์เป็นพิเศษกับผู้ว่าจ้างรายใดรายหนึ่งเท่านั้น
2. ผู้รับช่วงผลิตแบบพึ่งพิงผู้ว่าจ้างหลายราย (Floating subcontractor) เป็นลักษณะของผู้รับช่วงการผลิตที่ผลิตเพื่อผู้ว่าจ้างหลายรายพร้อม ๆ กัน
3. ผู้รับช่วงผลิตอิสระ (Independent subcontractor) เป็นลักษณะผู้รับช่วงการผลิตอิสระที่ผลิตเพื่อผู้ว่าจ้างหลายรายเช่นกัน และการผลิตไม่ถูกกำหนดหรือเพื่อผู้ว่าจ้างรายใดรายหนึ่งเฉพาะ ซึ่งกรณีนี้จะต่างจาก Floating subcontractor คือ Independent subcontractor เป็นผู้รับช่วงที่เป็นเจ้าของเทคโนโลยีพิเศษ และมีอำนาจต่อรองสูงกว่าผู้ว่าจ้างเสมอ ในขณะที่ Floating subcontractor เป็นผู้รับช่วงที่เป็นเจ้าของเทคโนโลยีระดับปานกลาง และค่อนข้างมาตรฐานแล้ว

จากที่กล่าวมาแล้วว่า Sponsored subcontractor เป็นรูปแบบที่เกิดจากความสัมพันธ์พิเศษระหว่างผู้ว่าจ้างและผู้รับช่วง ผู้ว่าจ้างจะให้ความช่วยเหลือแก่ผู้รับช่วงหลายประการทั้งในตอนต้นของโครงการ อาทิเช่น ความช่วยเหลือในการตั้งโรงงาน การจัดซื้อเครื่องจักร เครื่องมือ อุปกรณ์ ข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับเทคโนโลยีแก่ผู้รับช่วง สาเหตุที่เกิดผู้รับช่วงการผลิตประเภทนี้ขึ้นคือ กรณีที่มีการโอนสัญญาการสั่งซื้อจากผู้รับช่วงอื่น ๆ มาบริษัทลูก (ซึ่งกลายเป็นผู้รับช่วงของตน) หรือจากความสัมพันธ์ส่วนตัวของผู้ว่าจ้างและผู้รับช่วง หรือการหลีกเลี่ยงจากปัญหาผูกขาดของผู้รับช่วงรายเดิม จึงต้องมีการช่วยเหลือให้เกิดผู้รับช่วงรายใหม่ ซึ่งถ้าในกรณีที่ต้องใช้เงินลงทุนเป็นจำนวนมาก ผู้ว่าจ้างอาจมีการ

ช่วยเหลือในเรื่องเงินทุนด้วย (กลายมาเป็นหุ้นส่วนในกิจการของผู้รับช่วงในที่สุด) ลักษณะการผลิตสินค้าของ Sponsored subcontractor ค่อนข้างเป็นสินค้าเฉพาะหรือพิเศษที่ต้องมีการควบคุมคุณภาพที่เข้มงวด หรือต้องมีการฝึกอบรมคนงานอย่างดี ลักษณะความสัมพันธ์กับผู้ว่าจ้างค่อนข้างมั่นคงและสม่ำเสมอ แต่อย่างไรก็ตาม Sponsored subcontractor มีการพึ่งพาผู้ว่าจ้างค่อนข้างสูง เป็นอุปสรรคต่อการขยายกิจการเพราะไม่สามารถจะขยายการผลิตเพื่อผู้ว่าจ้างรายอื่นได้โดยปราศจากความเห็นชอบของผู้ว่าจ้าง

สำหรับ Floating subcontractor เป็นผู้รับช่วงที่ผลิตสินค้าที่มีมาตรฐานและใช้เทคโนโลยีการผลิตที่ไม่ซับซ้อนนัก ผู้รับช่วงผลิตนี้มีทักษะและความสามารถในการผลิตพอควรจึงไม่จำเป็นต้องพึ่งพาผู้ว่าจ้างเท่าใด สินค้าที่ผลิตเป็นสินค้าที่มีผู้ใช้หรือผู้ว่าจ้างหลายราย ลักษณะการแข่งขันในกลุ่มผู้ว่าจ้างค่อนข้างรุนแรง ผู้รับช่วงผลิตมีอำนาจต่อรองกับผู้ว่าจ้างน้อย แต่มากกว่า Sponsored subcontractor ความสัมพันธ์กับผู้ว่าจ้างจึงไม่ค่อยมั่นคงนัก แต่อย่างไรก็ตามถ้าผู้รับช่วงมีความสามารถหรือความชำนาญในการใช้เทคโนโลยีระดับปานกลางที่มีอยู่อย่างมีประสิทธิภาพ อาจมีอำนาจต่อรองกับผู้ว่าจ้างมากขึ้น

Independent subcontractor ผลิตสินค้าเพื่อผู้ว่าจ้างหลายรายเช่นกัน และไม่พึ่งพาผู้ว่าจ้างรายใดรายหนึ่งเฉพาะ ทั้งนี้เพราะเป็นผู้รับช่วงที่เป็นเจ้าของเทคโนโลยีระดับสูง เป็นเทคโนโลยีและมักเป็นเทคโนโลยีที่ผู้ว่าจ้างไม่มี จึงมีอำนาจต่อรองกับผู้ว่าจ้างค่อนข้างสูง

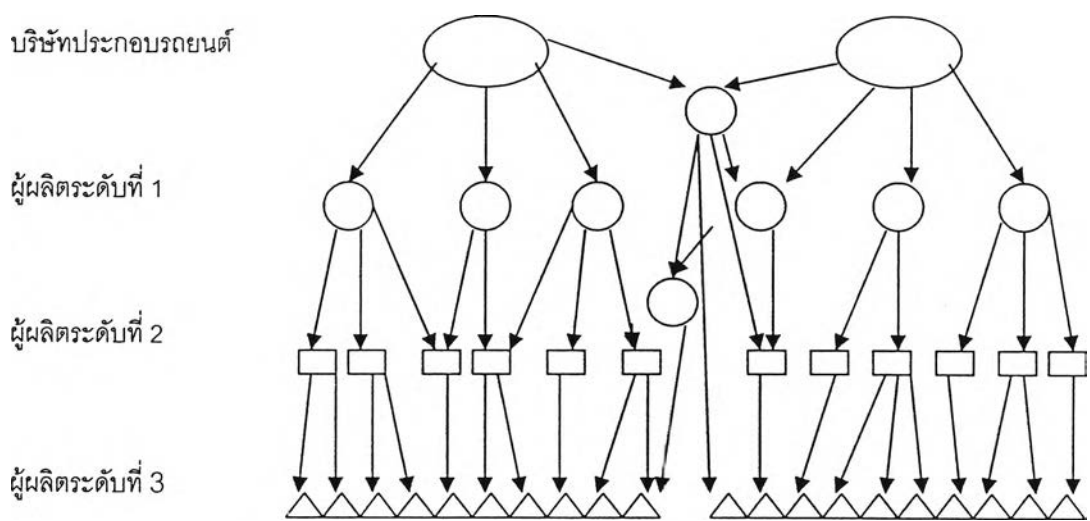
นอกจากนี้รูปแบบการรับช่วงผลิตที่มีการกล่าวอ้างกันอย่างแพร่หลายคือการรับช่วงผลิตในอุตสาหกรรมรถยนต์ซึ่งมีรูปแบบการรับช่วงผลิตที่ต่างกันระหว่างกลุ่มบริษัทรถยนต์ของญี่ปุ่นและกลุ่มบริษัทรถยนต์ของตะวันตก Dunning (1972) ได้สรุปรูปแบบของกลุ่มการรับช่วงผลิตไว้คือ รูปแบบพีรามิด (Pyramid) และรูปแบบแนวราบ (Flat) โดยรูปแบบพีรามิดจะเป็นรูปแบบการรับช่วงผลิตของกลุ่มบริษัทญี่ปุ่นที่มีการแบ่งลำดับชั้นการผลิตเป็นผู้รับช่วงการผลิตที่หนึ่ง (First tier) ผู้รับช่วงการผลิตที่สอง (Second tier) และผู้รับช่วงการผลิตที่สาม (Third tier) ที่มีความสัมพันธ์เป็นลำดับชั้น โดยการส่งต่อสินค้าในการผลิตจะไม่มีการติดต่อโดยตรงจากบริษัทแม่ แต่จะติดต่อผ่านผู้ว่าจ้างตามขั้นตอนการผลิต แต่รูปแบบการรับช่วงผลิตแบบแนวราบจะเป็นรูปแบบการรับช่วงผลิตที่ไม่มีการแบ่งลำดับชั้นการผลิต ผู้รับช่วงผลิตทุกขั้นตอนส่งสินค้าให้แก่ผู้ว่าจ้างโดยตรง

2.2.2 รูปแบบการรับช่วงผลิตและการเชื่อมโยงการผลิตในอุตสาหกรรมรถยนต์

ในประเทศไทยอุตสาหกรรมรถยนต์มีการรับช่วงผลิตของทั้งบริษัทไทยและบริษัทญี่ปุ่นเป็นจำนวนมาก แต่ในระยะหลังบทบาทของกลุ่มบริษัทของประเทศอุตสาหกรรมใหม่อาเซียน และบริษัทสหรัฐ ยุโรป มีมากขึ้น เนื่องจากการที่การขยายตัวของการผลิตระหว่างประเทศในอุตสาหกรรมรถยนต์และเครื่องใช้ไฟฟ้าอิเล็กทรอนิกส์ และอีกทั้งบริษัทของไต้หวันและเกาหลีได้มีการผลิตที่มีเทคโนโลยีสูงได้

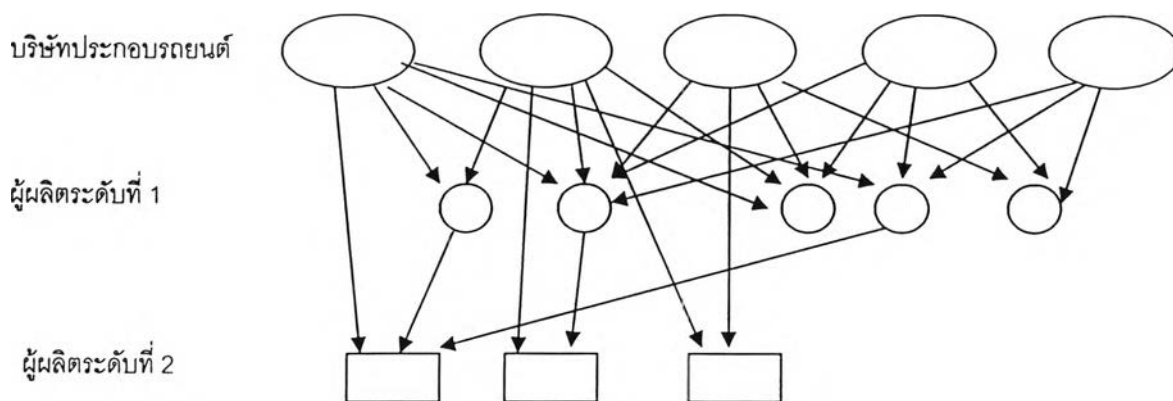
มาตรฐานมากขึ้น นอกจากนี้ผู้ผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ของญี่ปุ่นหลายบริษัทมีปัญหาทางการเงินเนื่องจากปัญหาเศรษฐกิจถดถอยในญี่ปุ่น จึงจำเป็นต้องขายหุ้นบางส่วนแก่บริษัทสหรัฐ และยุโรป สำหรับการเชื่อมโยงของอุตสาหกรรมแต่ละประเภทจะแตกต่างกันไป การเชื่อมโยงตามแบบของญี่ปุ่นจะเรียกว่า ระบบเคเรทซี (Keiretsu) ซึ่งมีความหมายว่ากลุ่มเครือข่าย กล่าวคือ แต่ละกลุ่มธุรกิจจะแยกกันค่อนข้างเด็ดขาด บริษัทที่ผลิตชิ้นส่วนส่งให้กับโตโยตาก็จะผลิตส่งให้กับโตโยต้าเพียงบริษัทเดียว ไม่ส่งให้กับบริษัทอื่น รูปแบบเคเรทซีในอุตสาหกรรมจะมีการเชื่อมโยงเป็นลำดับชั้น โดยผู้ผลิตในระดับที่ 1 (Tier 1) จะมีความสัมพันธ์เชื่อมโยงสายการผลิตแบบต่อเนื่องกับบริษัทผู้ประกอบรถยนต์ เฉพาะกลุ่มของตนเอง ขณะเดียวกันผู้ผลิตในระดับที่ 2 (Tier 2) และระดับที่ 3 (Tier 3) มีความสัมพันธ์เชื่อมโยงกับผู้ผลิตรถยนต์ในกลุ่มเดียวกัน โดยแต่ละกลุ่มจะมีเครือข่ายถ่ายทอดเทคโนโลยีระหว่างกัน

รูปที่ 1 การเชื่อมโยงการผลิตและการรับช่วงผลิตของกลุ่มบริษัทรถยนต์ญี่ปุ่น



อย่างไรก็ตาม ยุทธศักดิ์ คณาสวัสดิ์ (2546) กล่าวว่ารูปแบบของระบบเครือข่ายการผลิตในประเทศไทยมิได้เหมือนกับเครือข่ายการผลิตของญี่ปุ่นที่เดิยนักเนื่องจากการผลิตรถยนต์ในประเทศไทยมีปริมาณน้อยเมื่อเทียบกับปริมาณการผลิตในประเทศญี่ปุ่น ดังนั้นหากมีการผลิตชิ้นส่วนหรือแม่พิมพ์ส่งให้แก่ผู้ประกอบรถยนต์รายเดียวจะทำให้ต้นทุนในการผลิตสูงเนื่องจากยากแก่การขยายการผลิตให้ถึงระดับจุดคุ้มทุนและทำให้เกิดการประหยัดจากขนาดการผลิต รูปแบบการเชื่อมโยงอุตสาหกรรมรถยนต์ในประเทศไทยถึงแม้จะอยู่ในรูปแบบเคเรทซี แต่จะเป็นแบบ เครือข่ายตัดกัน (Cross network) กล่าวคือ บริษัทผลิตชิ้นส่วนสามารถผลิตชิ้นส่วนป้อนบริษัทรถยนต์ได้หลายค่าย ดังนั้น เมื่อนำรายชื่อสมาชิกของชมรมความร่วมมือผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ค่ายโตโยต้า ฮิซุซุ นิสสัน ฯลฯ มาตรวจสอบดูจะพบว่ารายชื่อซ้ำกัน และในปัจจุบันเครือข่ายการผลิตระบบเคเรทซีในญี่ปุ่นได้ผ่อนคลายมากขึ้นเรื่อยๆ ทำให้มีรูปแบบคล้ายคลึงกับประเทศไทยมากขึ้น

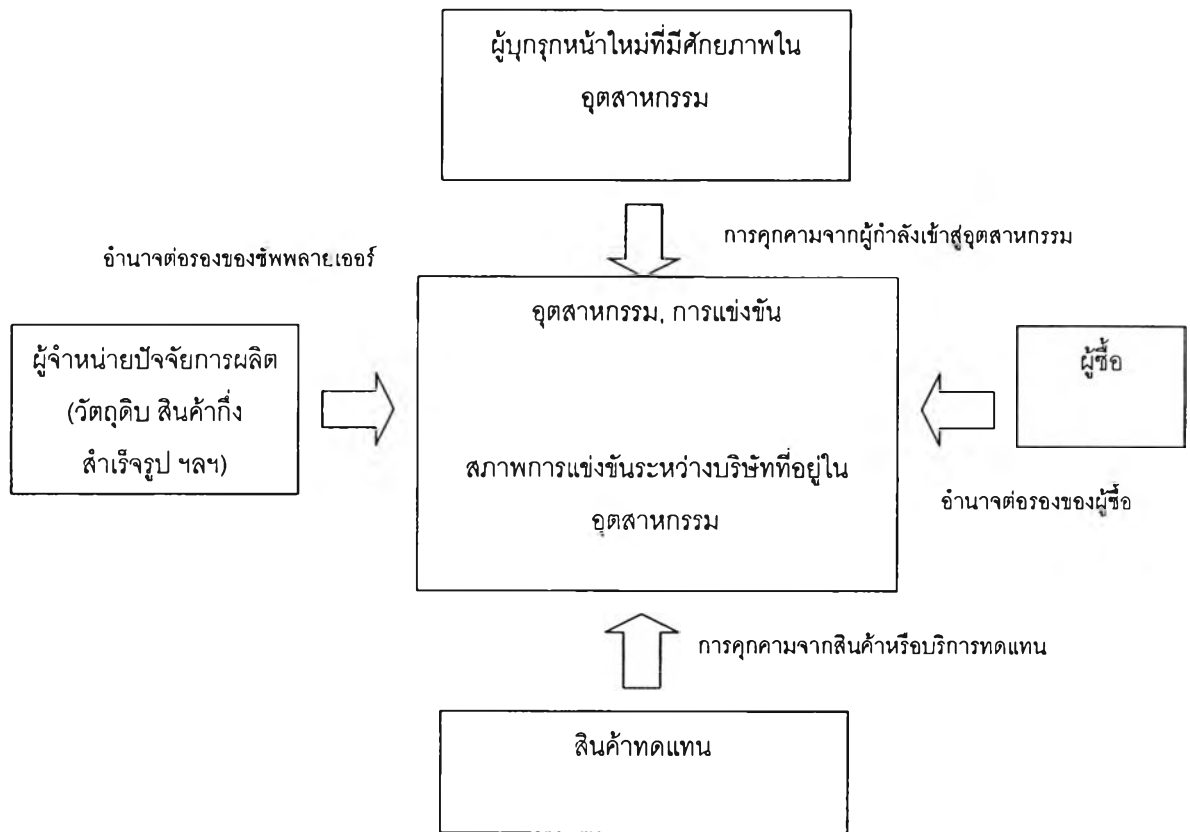
รูปที่ 2 การเชื่อมโยงการผลิตและการรับช่วงผลิตของบริษัทรถยนต์ในประเทศไทย



2.3 แนวคิดไดมอนด์โมเดล (Diamond Model) และการรวมกลุ่มอุตสาหกรรม (Cluster)

Michael Porter (1980) ได้ให้ความสำคัญกับกลยุทธ์ธุรกิจทั้งในระดับของหน่วยธุรกิจ และระดับรัฐ เพื่อการแข่งขัน โดยกลยุทธ์อาจถูกพัฒนาผ่านกระบวนการวางแผน หรือเกิดจากวิวัฒนาการภายในระหว่างกิจกรรมของแผนกต่างๆในบริษัท อย่างไรก็ตามหัวใจสำคัญของการก่อตัวเชิงกลยุทธ์ (Strategy formulation) ก็คือการจัดการกับการแข่งขัน ซึ่งการแข่งขันในอุตสาหกรรมถูกกำหนดโดยพลังทั้ง 5 (Five Competitive Forces) คือ อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ อำนาจต่อรองของผู้ขาย ภัยคุกคามจากผู้กำลังเข้าสู่อุตสาหกรรม การคุกคามจากสินค้าทดแทน และสภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม ซึ่งระดับความเข้มข้นของการแข่งขันในอุตสาหกรรมจะเป็นตัวกำหนดศักยภาพแห่งการทำการค้าของบริษัทในอุตสาหกรรม

รูปที่ 3 พลังขับเคลื่อนทั้ง 5 (Five Competitive Force)



ในปี 1985 Competitive Advantage เป็นภาคต่อของ Competitive Strategy ซึ่งกล่าวถึงกลยุทธ์ทั่วไปหรือ Generic Strategy เพื่อการพัฒนากลยุทธ์ของบริษัทในการเผชิญกับการแข่งขันในอุตสาหกรรมโดยนำมาประยุกต์ใช้ให้เหมาะสมกับธุรกิจ ซึ่งกลยุทธ์ทั่วไปมีอยู่ 3 ชนิด คือ

1. กลยุทธ์การเป็นผู้นำด้านต้นทุน (Cost leadership) หรือการแข่งขันโดยที่มีต้นทุนต่ำที่สุด
 2. กลยุทธ์การสร้างแตกต่างหรือสร้างความเป็นเอกลักษณ์ของตนเอง (Differentiation) ซึ่งเป็นการแข่งขันโดยสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับแก่สินค้าและบริการเพื่อที่จะขายสินค้าและบริการในราคาสูงได้
 3. กลยุทธ์การเลือกตลาดเฉพาะ (Focus) เพื่อผลิตสินค้าและบริการ ตอบสนองตลาดนั้นๆ เช่น การจำกัดสายการผลิต(Product line) การจำกัดกลุ่มลูกค้า (Target customer)
- (Porter, 1985)

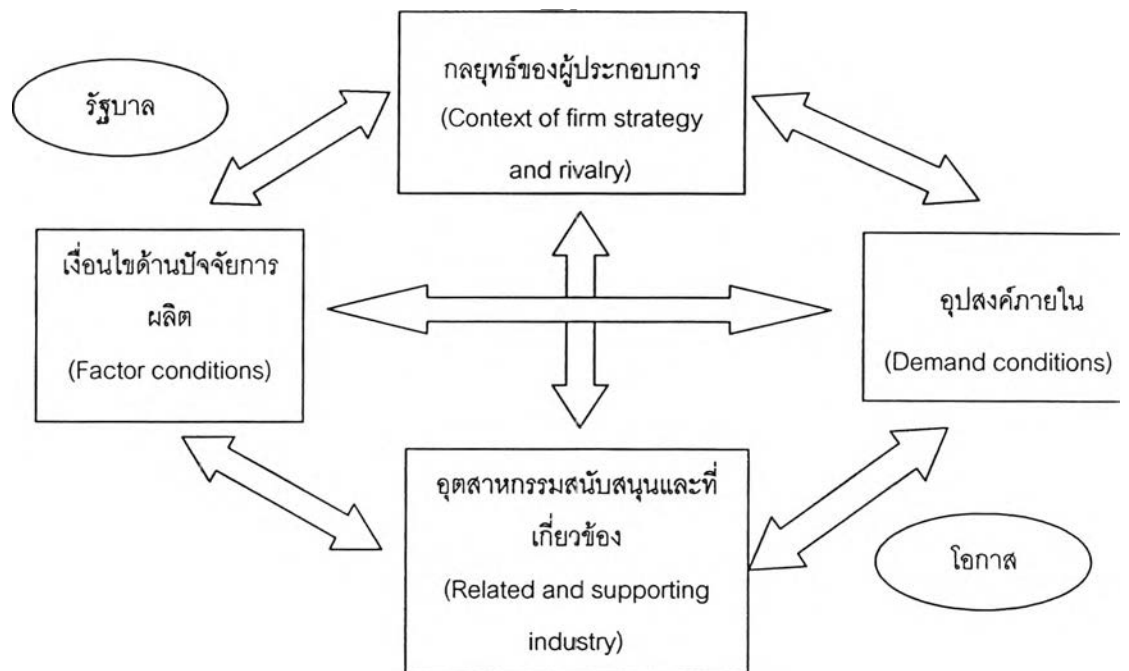
ต่อมา Porter (1990) ได้เขียนผลงาน The Competitive Advantage of Nations เพื่อตอบคำถามว่า อะไรทำให้บริษัทและอุตสาหกรรมแข่งขันได้ในระดับโลกและสิ่งใดที่ขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศไปข้างหน้า ทำไมบริษัทที่มีฐานบ้านเกิดในบางประเทศจึงสามารถสร้างและธำรงความได้เปรียบเชิงการแข่งขัน และทำไมบางประเทศจึงมีความได้เปรียบประเทศอื่นๆ ในหลายอุตสาหกรรม ซึ่ง Porter ได้กล่าวว่าเมื่อวิเคราะห์ถึงระดับประเทศแล้วคงไม่สามารถพูดถึงแต่ความสามารถเชิงแข่งขัน

เท่านั้น หากแต่มาตรวัดในระยะยาวของมาตรฐานการครองชีพของประชาชนก็คือ Productivity การพัฒนาประสิทธิภาพของประเทศขึ้นอยู่กับการยกระดับกลยุทธ์ของบริษัทและคุณภาพของสิ่งแวดล้อมทางธุรกิจระดับชาติไปพร้อมกัน Porter ได้เสนอโมเดลเชิงพลวัต (Dynamic diamond) ซึ่งให้เห็นถึงปัจจัยแห่งความได้เปรียบของอุตสาหกรรมในประเทศต่างๆ ว่าเกิดจากเงื่อนไขที่ประกอบด้วย

1. เงื่อนไขด้านปัจจัย (Factor Condition) นั่นคือปัจจัยการผลิตของประเทศได้แก่ สาธารณูปโภค ค่าจ้างแรงงาน ทักษะแรงงาน เป็นต้น
2. เงื่อนไขด้านอุปสงค์ (Demand condition) คือความต้องการต่อผลิตภัณฑ์และบริการ สำหรับตลาดภายในประเทศ
3. อุตสาหกรรมสนับสนุนและเกี่ยวเนื่อง ซึ่งก็คือการดำรงหรือสูญสลายของอุตสาหกรรมสนับสนุนหรือที่เกี่ยวเนื่อง ซึ่งจำเป็นต่อการแข่งขันระดับสากล
4. กลยุทธ์และโครงสร้างของบริษัท การบริหาร ตลอดจนสภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม ซึ่งปัจจัยทั้ง 4 นี้จะนำมาซึ่งความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมนั้นๆ
5. บทบาทของรัฐบาลได้แก่ กฎหมาย และระเบียบข้อบังคับต่าง ๆ การลงทุนของภาครัฐ การใช้กฎหมายสนับสนุนการเชื่อมโยงอุตสาหกรรมขนาดเล็กและขนาดใหญ่ ในกรณีประเทศญี่ปุ่นถือว่าบทบาทของรัฐเป็น Factor advantage ได้แก่ พรบ.มาตรฐานสินค้า พรบ. สิทธิบัตร พรบ.การต่อต้านการผูกขาด ซึ่งมีส่วนสนับสนุนการพัฒนากลุ่มอุตสาหกรรม โดยเฉพาะการจัดสรรทรัพยากรของรัฐด้านงบประมาณเพื่อการศึกษาและด้านวิทยาศาสตร์ มีความสำคัญอย่างมาก
6. องค์ประกอบด้านโอกาส ซึ่งจะสนับสนุนผู้ประกอบการในอุตสาหกรรม เพื่อเป้าหมายในการบรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ โดยโอกาสจะส่งเสริมการปฏิสัมพันธ์ระหว่างองค์ประกอบต่างๆ การจัดการระบบข้อมูล การแลกเปลี่ยนความคิด การร่วมปรึกษาเพื่อแก้ไขปัญหาทั้งด้านเทคนิคและการตลาด ซึ่งหมายความว่าองค์กรต่างๆจะมีบทบาทต่อการร่วมสร้างโอกาสของธุรกิจให้เกิดขึ้น

องค์ประกอบทั้ง 6 นี้ Porter เรียกว่าปัจจัยกำหนดประสิทธิผล (Productivity) ของปัจจัยการผลิต ซึ่งการปฏิสัมพันธ์ขององค์ประกอบเหล่านี้ภายใต้การสนับสนุนของภาครัฐและสภาวะแวดล้อมที่เอื้ออำนวย การเชื่อมโยงระหว่างองค์ประกอบต่าง ๆ ซึ่ง Porter เรียกการปฏิสัมพันธ์ว่า เป็นขบวนการปรับเปลี่ยนชนิดปฏิบัติและรวดเร็ว เช่น เมื่อทราบโอกาสของตลาดใหม่แล้วจะรีบฉวยจังหวะอย่างรวดเร็ว นอกจากนี้เมื่อปัจจัยได้เปรียบในขบวนการผลิตจำเป็นต้องมีการลงทุน เพื่อรักษาความได้เปรียบไว้ ก็จะได้รับจัดการ ทั้งหมดเกิดจากการนำปฏิสัมพันธ์ระหว่างองค์ประกอบใน โมเดลเชิงพลวัต

รูปที่ 4 โมเดลเชิงพลวัตของพอร์ตเตอร์ (Dynamic Diamond)



ต่อมา Porter ได้ใช้แนวคิดขององค์ประกอบที่แสดงถึงความสามารถในการแข่งขันด้วยพลังขับเคลื่อนทั้ง 5 มาอธิบายการพัฒนาอุตสาหกรรมแบบรวมกลุ่มว่า เป็นผลจากความสำเร็จของผู้ผลิตแต่ละที่มารวมกลุ่มเข้าด้วยกัน ซึ่งหมายถึงเกิดการปฏิสัมพันธ์กันทั้งภายในกลุ่มและระหว่างกลุ่ม ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยี การจัดการ และแนวทางปฏิบัติ (practices) ภายใต้วัฒนธรรมขององค์กรและสังคม จะทำให้การไหลของ ข้อมูลความรู้ต่าง ๆ เกิดได้

Porter เสนอทฤษฎีว่าด้วยความสามารถในการแข่งขันของชาติในอุตสาหกรรมต่าง ๆ ซึ่งหากพิจารณาแยกแล้วผู้ผลิตรายย่อย ๆ อาจไม่สามารถแข่งขันกับผู้ผลิตอื่น ๆ ในต่างประเทศ แต่เมื่อรวมกันแล้วจะแข่งขันได้โดยมีการแบ่งงานกัน จนเกิดความชำนาญเฉพาะด้านนำไปสู่การเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผล ต่อมาเมื่อมีการรวมตัวในกลุ่มอุตสาหกรรมเดียวกันหรือเชื่อมโยงกับอุตสาหกรรมอื่น ๆ ในลักษณะก่อให้เกิดปฏิสัมพันธ์ในเชิงนวัตกรรมจะทำให้เกิดการกระจายด้านความคิด ซึ่งถือว่าเป็น productive services ขึ้นในกลุ่มงานลักษณะเครือข่าย จะทำให้เกิดการทำงานร่วมกัน แล้วเพิ่มขีดความสามารถในการผลิตสินค้าและบริการใหม่ ๆ ขึ้นในอุตสาหกรรม การรวมกลุ่มนี้จะมีผลลัพธ์ทำให้เกิดขบวนการเปลี่ยนแปลงในระยะยาว ซึ่งมีผลต่อระบบเศรษฐกิจจุลภาคและมหภาค ดังนี้

- 1) มีการแนะนำวิธีการผลิตและขบวนการผลิตใหม่ ๆ เกิดขึ้น
- 2) มีการแนะนำวิธีการทำตลาดแบบใหม่ขึ้น
- 3) มีการสร้างตลาดใหม่ ๆ ขึ้นได้

- 4) มีการหาแหล่งวัตถุดิบใหม่ ๆ เพื่อสนับสนุนการเปลี่ยนแปลงข้างต้น
- 5) มีการปรับเปลี่ยนการผลิตสินค้าและบริการแบบเก่า ๆ ให้หมดไป
- 6) มีการไหลของข้อมูลการผลิตและการตลาดอย่างเสรี
- 7) มีการไหลและเคลื่อนย้ายสินค้าบริการและแรงงานอย่างมีประสิทธิภาพ

ลักษณะการรวมกลุ่มในเครือข่ายงานดังกล่าว จะทำให้เกิดการทำงานร่วมกัน แล้วเพิ่มขีดความสามารถในการผลิตสินค้าและบริการใหม่ ๆ ในรูปแบบต่างๆ ซึ่ง Porter เรียกว่า คลัสเตอร์ (Cluster) ซึ่งรูปแบบของคลัสเตอร์หรือเครือข่ายการผลิตสามารถแบ่งได้เป็น

(1) เครือข่ายการผลิตของบริษัทขนาดใหญ่ ส่วนมากเป็นคลัสเตอร์ในกลุ่มประเทศพัฒนาแล้ว ได้แก่ ญี่ปุ่น ยุโรปตะวันตก และสหรัฐอเมริกา การที่บริษัทขนาดใหญ่เป็นชนชาติเดียวกับกลุ่มผู้ผลิตชิ้นส่วน และธุรกิจคลัสเตอร์ ทำให้การถ่ายทอดเทคโนโลยี การผลิตและการจัดการเป็นไปโดยราบรื่น

(2) เครือข่ายการผลิตของบริษัทข้ามชาติขนาดใหญ่กับผู้ผลิตชิ้นส่วนภายในประเทศ ได้แก่ คลัสเตอร์ในกลุ่มประเทศอาเซียน ซึ่งได้แก่ ไทย สิงคโปร์ มาเลเซีย อินโดนีเซีย การพัฒนาธุรกิจคลัสเตอร์ของประเทศเหล่านี้ ขึ้นอยู่กับประสิทธิภาพการจัดการด้านสาธารณูปโภคของรัฐบาล การพัฒนาขีดความสามารถของผู้ประกอบการขนาดเล็ก/กลาง ตลอดจนการต่อร่องระหว่างกลุ่มผู้ประกอบการท้องถิ่นที่เป็น SMEs กับ MNCs ที่เข้ามาลงทุน

(3) คลัสเตอร์ของ SMEs ท้องถิ่น ได้แก่ การรวมกลุ่มของ SMEs ในประเทศพัฒนาแล้ว เช่น อิตาลี ไต้หวัน บราซิล ซึ่งพื้นฐานด้านเทคโนโลยีการผลิตและการจัดการได้ มีการสะสมและพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ทำให้คลัสเตอร์มีความแข็งแกร่งสามารถสร้างองค์ความรู้ และมีขีดความสามารถในการแข่งขันกับต่างประเทศได้เป็นอย่างดี

2.4 งานวิจัยการลงทุนในของต่างชาติในประเทศไทย

การลงทุนจากต่างประเทศในประเทศไทยในช่วงปี พ.ศ. 2529 เป็นต้นมาเริ่มมาจากการแข็งค่าขึ้นของเงินเยนเป็นสาเหตุสำคัญ ซึ่งเป็นสาเหตุที่ส่งผลกระทบต่อกระบวนการผลิตและการค้าของโลกเป็นอย่างยิ่งโดยเฉพาะการผลิตและการค้าในภูมิภาคเอเชีย การค้าระหว่างประเทศของญี่ปุ่นและกลุ่มประเทศอุตสาหกรรมใหม่อาเซียน พื้นฐานการผลิตเพื่อการค้าระหว่างประเทศเปลี่ยนไปเป็นการลงทุนเพื่อผลิตสินค้าในต่างประเทศของกลุ่มประเทศญี่ปุ่นและประเทศอุตสาหกรรมใหม่ เพื่อชดเชยความได้เปรียบในความสามารถในการแข่งขันที่สูญเสียไปจากการแข็งค่าของค่าเงินในประเทศ อีกทั้งปัจจัยการผลิตภายในประเทศเหล่านั้นก็ไม่เอื้ออำนวยให้ทำการผลิตเพื่อส่งออกอีกต่อไปประเทศไทยจึงเป็นประเทศหนึ่งที่ได้รับการลงทุนจากต่างประเทศในอุตสาหกรรมการผลิตต่างๆ จากกลุ่มประเทศอุตสาหกรรมใหม่อาเซียนและกลุ่มประเทศญี่ปุ่น ซึ่งจากการตรวจสอบศึกษาวิจัยการลงทุนพบ

การศึกษาการลงทุนของนักลงทุนไต้หวันและเกาหลีใต้ โดยการทบทวนงานวิจัยนี้ไม่สามารถเขียนสรุปงานศึกษาของการลงทุนของนักลงทุนสิงคโปร์เนื่องจากไม่พบข้อมูลวิจัยการลงทุนจากนักลงทุนดังกล่าว

การลงทุนของไต้หวันเป็นลักษณะเดียวกับกลุ่มประเทศอุตสาหกรรมใหม่ปัจจัยผลักดันให้ไต้หวันลงทุนในต่างประเทศ คือการเกินดุลการค้าอย่างมากในช่วงปี พ.ศ.2529 ถึง 2531 ซึ่งในปี พ.ศ. 2530 เงินทุนสำรองระหว่างประเทศของไต้หวันเพิ่มเป็น 76.8 พันล้านดอลลาร์ จาก 22.6 พันล้านดอลลาร์ เป็น ในปี พ.ศ. 2528 พร้อมกับค่าเงินของไต้หวันแข็งค่าขึ้น ค่าจ้างแรงงานที่เพิ่มขึ้นมากกว่าประสิทธิภาพของแรงงาน ราคาที่ดินและสินทรัพย์สูงขึ้น ทำให้การลงทุนภายในประเทศไต้หวันชะลอตัวด้วยต้นทุนในการลงทุนในประเทศที่สูงขึ้นในทุกด้าน การลงทุนในต่างประเทศโดยเฉพาะกลุ่มประเทศอาเซียนจึงเป็นเป้าหมายใหม่ในการย้ายฐานการผลิตของไต้หวัน โดยเฉพาะประเทศที่มีต้นทุนการผลิตต่ำเช่น อินโดนีเซีย และไทย อย่างไรก็ตามในทศวรรษที่ 90 ไต้หวันเพิ่มการลงทุนในประเทศมาเลเซียมากขึ้นด้วยนโยบายส่งเสริมการลงทุนของมาเลเซีย (Look East Policy)

การลงทุนโดยตรงของไต้หวันในประเทศไทยสูงขึ้นมากในช่วงพ.ศ. 2528 ถึง 2533 นอกจากปัจจัยผลักดัน (Push factors) จากประเทศไต้หวันเช่น ค่าจ้างแรงงานภายในประเทศที่สูงขึ้น ค่าเงินไต้หวันที่แข็งค่าขึ้นแล้ว และการผ่อนคลายกฎระเบียบของรัฐบาลไต้หวันในการนำเงินตราออกไปลงทุนในต่างประเทศ แล้ว ยังมีปัจจัยดึงดูด (Pull factors) ภายในประเทศไทยที่ส่งเสริมการลงทุนจากไต้หวัน ได้แก่ ค่าจ้างแรงงานภายในประเทศไทยที่ยังคงมีราคาถูกเป็นปัจจัยที่จูงใจการลงทุนจากไต้หวันในประเทศไทยในช่วงนี้

ลักษณะการลงทุนจากไต้หวันในช่วงนั้นจะเป็นการลงทุนในกิจการขนาดเล็ก โดยเจ้าของกิจการชาวไต้หวันที่มาลงทุนในประเทศไทยจะอาศัยความสัมพันธ์กับเจ้าของคนไทยร่วมทุนในกิจการหรือโรงงานขนาดเล็กๆ ผลิตสินค้าอุปโภคบริโภค และอุตสาหกรรมเบาได้แก่ ผลิตภัณฑ์พลาสติก สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ที่ไม่ใช่เทคโนโลยีที่ซับซ้อน(อาจจะจะเป็นกิจการประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์เพื่อส่งออก) เป็นต้น อย่างไรก็ตามกิจการของไต้หวันส่วนใหญ่ที่ลงทุนในประเทศไทยในช่วงเวลานี้ส่วนใหญ่จะไม่ได้ขอรับสิทธิพิเศษในการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน แต่กิจการสามารถดำเนินกิจการผลิตและแข่งขันอยู่ได้ด้วยการจำหน่ายสินค้าในราคาต่ำ (Chaisakul and Koji, 1991) การลงทุนของไต้หวันส่วนมากในช่วงเวลานั้นไม่ได้เกิดจากการส่งเสริมของภาครัฐไทย เนื่องจากรูปแบบการสนับสนุนและสิทธิพิเศษของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนในช่วงนี้ไม่ได้เอื้อประโยชน์ต่อลักษณะการลงทุนของไต้หวันที่เป็นกิจการขนาดเล็ก อีกทั้งการขาดแคลนสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานรองรับการลงทุนของไทยยังเป็นปัจจัยจุดรั้งการลงทุนจากไต้หวันรวมถึงนักลงทุนชาติอื่นในช่วงหลังปี พ.ศ. 2533 โดยเงินทุนไหลเข้าจากไต้หวันลดลงจาก 4 พันล้านบาท ในปี พ.ศ. 2531 เหลือเพียง 3 พันล้านบาทในปี พ.ศ.2533 โดยข้อมูลจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนในช่วงปี พ.ศ.2530-2533 มีกิจการของไต้หวันจำนวนมากที่ขอรับสิทธิพิเศษส่งเสริมการลงทุนจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนแต่ไม่มีการก่อสร้างโรงงาน หรือดำเนินการผลิต เนื่องจากการขาดแคลนสาธารณูปโภค และ

ขาดแคลนแรงงานประเภท แรงงานที่มีฝีมือ ช่างเทคนิค วิศวกร ที่มีทักษะ ทำให้มีกิจการได้วันจำนวนไม่น้อยที่ตัดสินใจย้ายการลงทุนไปสู่ประเทศมาเลเซีย ซึ่งมีแรงงานที่มีทักษะมากกว่าประเทศไทย

สำหรับการลงทุนในกิจการอุตสาหกรรมสาขาสินค้าผลิตภัณฑโลหะ เครื่องจักร ของไต้หวัน ในประเทศไทยในช่วงปี พ.ศ. 2528 ถึง 2533 นี้เป็นการผลิตสินค้าเพื่อตอบสนองทั้งตลาดในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งการเติบโตของกิจการในหมวดนี้เป็นผลมาจากการขยายตัวของภาคการก่อสร้างและอุตสาหกรรมในประเทศไทยในช่วงเวลาดังกล่าว สินค้าที่มีการผลิตที่สูงขึ้นตามความต้องการของภาคการก่อสร้างและอุตสาหกรรม ได้แก่ สายไฟ สายเคเบิล โบตล์ สกรู น็อต และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ชิ้นพื้นฐานต่างๆ

เนื่องด้วยการลงทุนของนักลงทุนไต้หวันในประเทศไทยมี 2 ลักษณะคือ การลงทุนจากกลุ่มผู้ผลิตสินค้าที่ย้ายฐานการผลิตสินค้าจากประเทศไต้หวันมายังประเทศไทย กับกลุ่มของตัวแทนจำหน่ายเครื่องจักรที่มองเห็นช่องทางประกอบการธุรกิจในประเทศไทย โดยการจำหน่ายเครื่องจักรในการผลิตสินค้าพร้อมกับร่วมทุนผลิตสินค้ากับคนไทย ทำการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์ของกิจการ ชาวไต้หวันเป็นการนำเข้าเครื่องจักรจากประเทศไต้หวันเองถึงร้อยละ 60 (Chaisakul and Koji, 1991) ในการจัดจำหน่ายสินค้ากิจการไต้หวันจะจำหน่ายสินค้าผ่านบริษัทตัวแทนจำหน่ายหรือจำหน่ายเองและมีบางส่วนที่การจำหน่ายจะจำหน่ายผ่านบริษัทแม่ที่ไต้หวัน

การลงทุนของเกาหลีใต้ในช่วงปี พ.ศ. 2529 ถึง 2531 รัฐบาลเกาหลีใต้สนับสนุนให้มีการลงทุนในต่างประเทศของนักลงทุนเกาหลีใต้ เนื่องจากการเกินดุลการค้าในช่วงนั้นก่อให้เกิดภาวะเงินเฟ้ออย่างมากในประเทศ โดยในปี พ.ศ. 2530 และ 2531 มีการเกินดุลเป็นจำนวน 6.3 และ 8.9 พันล้านบาทตามลำดับ ทำให้ค่าเงินวอนของประเทศแข็งค่าขึ้น ส่งผลต่ออุตสาหกรรมที่ผลิตเพื่อการส่งออก รวมถึงความสามารถในการแข่งขันของประเทศที่ลดลง การลงทุนโดยตรงในต่างประเทศของเกาหลีส่วนใหญ่จะเป็นการลงทุนในทวีปเอเชียและอเมริกาเหนือ โดยเกาหลีใต้มีจำนวนโครงการลงทุนในเอเชียคิดเป็นร้อยละ 36 และขนาดการลงทุนในเอเชียคิดเป็นร้อยละ 28 ของการลงทุนทั้งหมด ในขณะที่จำนวนโครงการลงทุนและขนาดการลงทุนในอเมริกาเหนือคิดเป็น ร้อยละ 35 และร้อยละ 44 ของการลงทุนทั้งหมด การลงทุนในกลุ่มประเทศเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ของเกาหลีในช่วงนี้เป็นการลงทุนในอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานเข้มข้นและเป็นอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม เช่น อุตสาหกรรมทอผ้าและเส้นใย อุตสาหกรรมรองเท้าและเครื่องหนัง เป็นต้น

ในช่วงต้นของการเข้ามาลงทุนในประเทศไทยของเกาหลีใต้ การลงทุนในอุตสาหกรรมอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์จากเริ่มต้นจากการสนับสนุนของแหล่งเงินทุนของ 4 กลุ่มบริษัท ได้แก่ ชัมซุง โกลด์สตาร์ แดวู โดยลงทุนในสินค้าที่ใช้เทคโนโลยีการผลิตจากญี่ปุ่น และการลงทุนจะร่วมทุนกับนักลงทุนไทย เช่น ชัมซุงร่วมทุนกับเครือสหพัฒน์ผลิตโทรทัศน์ อุปกรณ์เครื่องเสียง ลักกี้โกลด์สตาร์ร่วมทุนกับนักลงทุนไทยในนามของศรีไทยโกลด์สตาร์ผลิตโทรทัศน์และโทรศัพท์ ซึ่งสินค้าทั้งหมดส่งออกไปยังบริษัทแม่ที่เกาหลีรวมทั้งอเมริกา นอกจากนี้โกลด์สตาร์ยังร่วมทุนกับนักลงทุนไทยเพื่อจำหน่ายในประเทศไทยเป็นต้น

จากข้อมูลกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ขนาดการลงทุนในกิจการอื่นของนักลงทุนเกาหลีได้คิดเป็น 36.24 ล้านบาท ซึ่งเป็นกิจการขนาดย่อม โดยปัจจัยที่ทำให้ให้นักลงทุนเกาหลีได้ตัดสินใจย้ายฐานการลงทุนมาในประเทศไทย ปัจจัยแรกคือ การแสวงหา แรงงานราคาถูก และการได้รับสิทธิประโยชน์ GSP ในการส่งออก (Generalized Special Preferences for export) ไปยังประเทศที่ 3 สำหรับกิจการที่ผลิตเพื่อส่งออก นอกจากการผลิตเพื่อส่งออกแล้ว การย้าย ฐานการผลิตมายังประเทศไทยยังเป็นการขยายตลาดสินค้าโดยการผลิตเพื่อจำหน่ายในประเทศไทยอีก ทางหนึ่ง และปัจจัยที่สำคัญอีกประการหนึ่งของการขยายการลงทุนมายังประเทศไทยก็คือ การย้ายฐาน การผลิตมาเพื่อผลิตสินค้าที่ส่งขายแก่ผู้ผลิตสินค้าต่อเนื่องหรือสินค้าขั้นปลายที่ย้ายฐานการผลิตมาผลิต ในประเทศไทยด้วย เฉพาะอุตสาหกรรมประเภทอุตสาหกรรมสนับสนุนจำพวกอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ เช่น ผู้ผลิตชิ้นส่วนอุปกรณ์โทรทัศน์ วิทยุ เป็นต้น

เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่นำมาใช้ผลิตสินค้าของเกาหลีได้มีการนำเข้ามาจากประเทศ ญี่ปุ่นและไต้หวันเป็นส่วนใหญ่ ในขณะที่สินค้าที่ผลิตได้จะมีทั้งที่จำหน่ายในประเทศและส่งออก โดย สินค้าที่ส่งออกส่วนใหญ่จะเป็นสินค้าที่ผลิตในอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานเข้มข้น เพื่ออาศัยความได้เปรียบ ในด้านค่าแรงราคาถูกของไทยเพื่อผลิตสินค้าจำหน่ายยังต่างประเทศ โดยอุตสาหกรรมเหล่านี้จะมีการ จ้างแรงงานจำนวนมาก เช่น อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ และอุตสาหกรรมรองเท้า เป็นต้น ใน ก า ร จ ัด จำหน่ายกิจการเกาหลีได้จะจำหน่ายสินค้าผ่านบริษัทตัวแทนจำหน่ายหรือจำหน่ายเอง

2.5 การปรับตัวของบริษัทต่างชาติหลังวิกฤติเศรษฐกิจ

Ryuichiro (1999) ได้สำรวจการดำเนินการของอุตสาหกรรมสนับสนุนในประเทศไทย และมาเลเซีย หลังวิกฤติเศรษฐกิจ ที่ผู้ประกอบการในแต่ละประเทศพยายามรักษาและดำรงกิจการไว้ หลังจากประสบปัญหาต่างๆ จากวิกฤติเศรษฐกิจ โดยเฉพาะปัญหาที่สำคัญมาจากการขาดหายไปของ อุปทานสินค้าโดยเฉพาะอุปทานในประเทศ

Ryuihiro สัมภาษณ์เฉพาะกิจการในอุตสาหกรรมสนับสนุนที่ถือหุ้นโดยต่างชาติ 6 แห่ง พบว่า หลังจากวิกฤติเศรษฐกิจมีการปรับตัวอย่างมากทั้งการผลิต การจัดการในองค์กร สำหรับ อุตสาหกรรมสนับสนุนที่ร่วมทุนกับญี่ปุ่น พบว่า บริษัทแม่หรือบริษัทในเครือญี่ปุ่นเข้ามาช่วยเหลือ ทางด้านต่างๆ โดยเฉพาะการที่กิจการในอุตสาหกรรมสนับสนุนเผชิญกับการลดลงของอุปสงค์ ภายในประเทศไทย บริษัทแม่จึงมีการโอนการค้าสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศมาให้ผู้ผลิตในประเทศไทย เพื่อรักษาระดับของกำลังการผลิตในประเทศไว้ด้วยการส่งขายในต่างประเทศ

การสัมภาษณ์ผู้ประกอบการของ Ryuichiro พบว่า ผู้ประกอบการรายแรกมี ความสัมพันธ์ใกล้ชิดกับบริษัทขนาดใหญ่ในอุตสาหกรรมแม่พิมพ์สำหรับรถยนต์ หลังจากวิกฤติของ ประเทศไทย มีภาระหนี้เพิ่มขึ้นจากการอ่อนค่าของค่าเงินบาท และกำลังการผลิตรถลูกค้ำลดลง ทำให้ ปริมาณการสั่งซื้อสินค้าลดลงมาก อย่างไรก็ตามบริษัทนี้ยังคงรักษาระดับการผลิตได้เนื่องจาก บริษัทแม่ ในญี่ปุ่นได้โอนสั่งซื้อสินค้า กว่าร้อยละ 50 ของปริมาณคำสั่งซื้อจากทั่วโลกมายังบริษัทนี้ บริษัทมี

ความเห็นว่าเป็นปัจจัยสำคัญในการพัฒนาการผลิตในอุตสาหกรรมสนับสนุนคือ การฝึกอบรมแรงงานที่มีฝีมือ (skill labors) และช่างเทคนิค (Technicians) โดยบริษัทได้ส่งพนักงาน และช่างเทคนิคไปศึกษา งาน ณ.ประเทศญี่ปุ่น โดยปัจจุบัน ร้อยละ 60 ของพนักงานเหล่านี้ยังคงทำงานอยู่ บริษัทพนักงานทั้งสิ้น 250 คน ซึ่งทางบริษัทได้ตระหนักจำนวนแรงงานในบริษัทว่ามีจำนวนมากเกินไป และหากว่าเกิดวิกฤติเศรษฐกิจอีก บริษัทจะมีการปลดคนงานออก

ผู้ประกอบการ รายที่สอง ผลิตชิ้นส่วน Aliminum die-cast part สำหรับอุตสาหกรรมรถยนต์ ซึ่งรวมกระบวนการผลิตตั้งแต่การผลิตแม่พิมพ์ การชุบเคลือบด้วยความร้อน เป็นต้น โดยกว่าร้อยละ 90 ส่งให้กับบริษัท ฮอนด้า ประเทศไทย ที่เหลือส่งสินค้าให้แก่ นิสสัน และมิตซูบิชิ ดังเช่นบริษัทอื่นๆ ในอุตสาหกรรม บริษัทนี้ได้รับผลกระทบจากวิกฤติเศรษฐกิจทำให้ปริมาณการสั่งซื้อสินค้าลดลงมาก และได้รับผลกระทบจากค่าเงินบาทอ่อนค่าลง ทำให้บริษัทแม่ที่ญี่ปุ่นต้องเข้ามาช่วยเหลือ คือ บริษัทรับคำสั่งซื้อจากบริษัทฮอนด้า ญี่ปุ่น แทนอุปสงค์ในประเทศที่ลดลง นอกจากนี้บริษัทยังปรับตัวด้วยการขยายการผลิตไปยังกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ อุตสาหกรรมการผลิตเครื่องจักรกล บริษัทมีจำนวนลูกจ้างทั้งหมด 80 คน ใช้กำลังการผลิต 60 เปอร์เซนต์ และในอนาคตคาดว่าจะขยายกำลังการผลิตเป็น 80 เปอร์เซนต์ บริษัทเห็นว่ากรณีที่บริษัทจะเติบโตในระยะยาวต้องมีการฝึกอบรมและพัฒนาฝีมือแรงงาน เพื่อสามารถยกระดับเทคโนโลยีของบริษัท และการที่จะเจริญเติบโตในระยะยาวบริษัทมีนั้นขึ้นอยู่กับจำนวนคำสั่งซื้อสินค้ามากกว่าระดับเงินทุนของบริษัท

ผู้ประกอบการ รายที่สามก่อตั้ง ปี 2536 ทำการผลิต plastic injection molds, die-casting molds และ progressive dies ลูกค้านั้นมากเป็นบริษัทเครื่องใช้ไฟฟ้าญี่ปุ่น และบริษัทยุโรปอื่นๆ รวมทั้งลูกค้าที่เป็นบริษัทในประเทศไทย เจ้าของบริษัทเป็นบุคลากรที่มีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมโลหะการมากกว่า 15 ปี พร้อมทั้งมีวิศวกรผู้เชี่ยวชาญทางด้านเทคนิคจากญี่ปุ่น บริษัทมีพนักงานทั้งสิ้น 30 คน ช่วงวิกฤติเศรษฐกิจบริษัทมีคำสั่งซื้อลดลง กว่าร้อยละ 50 ทำให้บริษัทต้องจัดหาลูกค้าใหม่ๆ รวมถึงการปลดคนงานออก 5 คน ทำให้เหลือคนงานทำงาน 25 คน ซึ่งมีวิศวกรชาวไทย 6 คนที่ได้รับการฝึกอบรมจากเจ้าของบริษัท อย่างไรก็ตามเทคโนโลยีของบริษัท ยังไม่ทันสมัยตรงกับความต้องการของลูกค้าในปัจจุบัน ซึ่งเป็นสาเหตุหลักทำให้ยอดขายสั่งซื้อสินค้าลดลง

ผู้ประกอบการรายที่สี่ผลิตแม่พิมพ์พลาสติกสำหรับการผลิตและประกอบรถยนต์ เป็นส่วนมาก(ประมาณร้อยละ 70) ส่วนที่เหลือสร้างแม่พิมพ์สำหรับอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ มีการจ้างงาน ประมาณ 300 คน โดยการจ้างงานกว่า 200 คนเป็นแรงงานสำหรับการผลิตแม่พิมพ์สำหรับในอุตสาหกรรมรถยนต์ การปรับตัวหลังวิกฤติเศรษฐกิจทำให้การสั่งผลิตแม่พิมพ์จากบริษัทรถยนต์ลดลง แต่การรับจ้างผลิตแม่พิมพ์พลาสติกสำหรับใช้ในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์กลับมีมากขึ้น ในด้านการบริการและการจัดการของบริษัท บริษัทจะให้ความสำคัญกับการลงทุนในทรัพยากรมนุษย์ตั้งแต่เริ่มก่อตั้งบริษัท โดยการนำผู้เชี่ยวชาญที่เป็นวิศวกรจากญี่ปุ่นมาสอนและอบรมแก่พนักงานเป็นเวลาครึ่งปี จนกระทั่งในปัจจุบันบริษัทมีวิศวกรที่มีความสามารถในระดับออกแบบแม่พิมพ์ได้(นอกเหนือจากการควบคุมการผลิต) จำนวน 45 คน จากมาตรฐานและคุณภาพของแรงงาน ทำให้บริษัทร่วมทุนของญี่ปุ่น

ที่ผลิตสินค้าในประเทศไทยมีคำสั่งซื้อไปยังบริษัทนี้ จำนวนมาก ผู้ว่าจ้างหลักที่สั่งซื้อแม่พิมพ์พลาสติกจากบริษัท คือบริษัทโตโยต้า ประเทศไทย ทำให้ถึงแม้ว่าบริษัทจะมีคำสั่งซื้อจากผู้ว่าจ้างรายอื่น บริษัทยังคงให้ความสำคัญกับโตโยต้าเป็นอันดับแรกเสมอเพื่อคงความใกล้ชิดไว้ บริษัทนี้มีความได้เปรียบมากกว่าบริษัทที่มีเทคโนโลยีการผลิตใกล้เคียงกันทำให้บริษัทมีผลการดำเนินงานที่ดี คือ การที่บริษัทมีความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดกับบริษัทร่วมทุนของญี่ปุ่นในประเทศไทย

ผู้ประกอบการรายที่ห้าผลิตแม่พิมพ์ โดยมีมูลเหตุจูงใจการลงทุนในประเทศไทยจากการย้ายการผลิตมาเพื่อเป็นผู้รับช่วงผลิตให้กับผู้ประกอบการรถยนต์ญี่ปุ่นที่ย้ายฐานการผลิตมายังประเทศไทย ในช่วงแรกของการผลิตบริษัทจำหน่ายไปแม่พิมพ์นอกจากผลิตแม่พิมพ์เพื่อจำหน่ายแก่บริษัทรถยนต์ญี่ปุ่นในประเทศไทยแล้ว นอกจากนี้บริษัทยังส่งออกแม่พิมพ์จำหน่ายยังต่างประเทศด้วย ทั้งญี่ปุ่น และสหรัฐอเมริกา ปัจจุบัน มีการผลิตเพื่อส่งออกร้อยละ 40 ของการผลิตรวม โดยที่ใช้กำลังการผลิตประมาณร้อยละ 80 ของกำลังการผลิตทั้งหมด แรงงานของบริษัทในประเทศไทยมีคุณภาพใกล้เคียงกับแรงงานในญี่ปุ่น กล่าวคือ หากเทียบระดับของความสามารถในการใช้เทคโนโลยีของพนักงาน ทั้งที่เป็นช่างเทคนิคและวิศวกร พบว่า มีความสามารถประมาณร้อยละ 70-80 ของแรงงานญี่ปุ่น เนื่องจากการส่งเสริมและพัฒนาฝีมือแรงงานของบริษัท เพราะในช่วงที่บริษัทต้องการพัฒนาประสิทธิภาพการผลิต บริษัทได้ส่งพนักงานไปฝึกงานที่ญี่ปุ่นถึง 75 คน แต่เมื่อกลับมาได้มีการย้ายงานของแรงงานที่บริษัทส่งไปฝึกอบรม ถึง 50 คน แสดงถึงปัญหาที่บริษัทพบก็คือ ปัญหาการย้ายงานของแรงงานทำให้ระยะเวลาการทำงานเฉลี่ยของพนักงานที่บริษัทมีเพียง 4 ปี ในปัจจุบันการฝึกอบรมด้านเทคนิคที่สำคัญส่วนมากจึงฝึกอบรมในประเทศไทย บริษัทมีการปรับโครงสร้างและวางแผนการผลิตโดยพยายามจัดหาผู้รับช่วงผลิต แต่หาได้ยากมากเนื่องจากติดปัญหาด้วยคุณภาพของสินค้าที่ไม่ได้มาตรฐานและปัญหาการจัดส่งสินค้าไม่ตรงเวลา

ผู้ประกอบการรายที่หก ก่อตั้งโดยการร่วมทุนของผู้ร่วมทุนไทยที่เป็นผู้ผลิตเหล็กภายในใหญ่ของไทยและญี่ปุ่น คือ สหวิริยา และ Nippon Tungsten ในปี 2539 ทำการผลิต Tangsten carbide precision part ให้แก่ลูกค้าในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในประเทศไทยเป็นหลัก ตั้งแต่เริ่มทำการผลิตบริษัทมีอัตราการหมุนเวียนของรายรับ (turnover) เพิ่มขึ้นกว่าร้อยละ 30 ต่อปี จนกระทั่งเกิดวิกฤติเศรษฐกิจทำให้รายรับจากการจำหน่ายสินค้าในประเทศลดลง แต่บริษัทชดเชยด้วยรายรับจากการส่งออกสินค้าแทน บริษัทมีจำนวนแรงงาน 150 คน โดยทางบริษัทจัดหาผู้เชี่ยวชาญจากต่างประเทศมาฝึกอบรมแรงงานทั้งหมด ซึ่งวิศวกรญี่ปุ่นที่มาฝึกอบรมกล่าวชมความสามารถของวิศวกรและช่างเทคนิคไทยว่ามีความสามารถทัดเทียมกับช่างในประเทศญี่ปุ่น และมีช่างเทคนิคส่วนหนึ่งที่บริษัทส่งไปฝึกอบรมที่ญี่ปุ่นเป็นระยะเวลา 3 เดือน อายุการทำงานเฉลี่ยของแรงงาน ประมาณ 8-10 ปี ซึ่งนานกว่าบริษัทอื่นในอุตสาหกรรมเนื่องจากแรงงานได้รับการฝึกอบรมและได้รับค่าตอบแทนที่เหมาะสม ปัจจุบันบริษัทมีผู้รับช่วงผลิตสินค้าให้ 1 ราย ซึ่งเจ้าของเป็นอดีตพนักงานของบริษัทนี้ และในอนาคตบริษัทพยายามจัดหาผู้รับช่วงผลิตเพิ่มอีกเพื่อลดความเสี่ยงจากการรับซื้อสินค้าจากบริษัทใดบริษัทเดียว และสร้างทางเลือกเพื่อให้เกิดความยืดหยุ่นในการผลิตสินค้า