

## ส่วนที่ 1

- บทนำ
- ทฤษฎีทางการค้าระหว่างประเทศ



# บทที่ 1

## บทนำ

### ขอบเขตของเนื้อหาเพื่อศึกษา

1. เหตุผลที่ต้องศึกษาสิ่งแวดล้อมทางธุรกิจระหว่างประเทศ
2. ความหมายของธุรกิจระหว่างประเทศ
3. วัฒนาการธุรกิจระหว่างประเทศ
4. วัตถุประสงค์การเข้าไปทำธุรกิจระหว่างประเทศ
5. ปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจระหว่างประเทศเจริญเติบโตอย่างรวดเร็วในปัจจุบัน
6. รูปแบบการขยายตัวของธุรกิจระหว่างประเทศ
7. รูปแบบการเข้าไปดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ

### 1.1 เหตุผลที่ต้องศึกษาสิ่งแวดล้อมทางธุรกิจระหว่างประเทศ

จากสถานการณ์ในปัจจุบันที่มีการแข่งขันกันอย่างรุนแรง การดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ จึงมีความสลับซับซ้อนมากยิ่งขึ้นตามลำดับ ทั้งนี้เนื่องมาจากปัจจัยที่มีอิทธิพลทั้งภายในและภายนอกประเทศ ไม่ว่าจะเป็นปัจจัยทางด้านวัฒนธรรมและสังคมที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว ความผันผวนทางด้านเศรษฐกิจ ความไม่แน่นอนทางการเมือง ความเจริญก้าวหน้าทางด้านเทคโนโลยี ตลอดจนการเปิดเสรีทางการค้า ของประเทศในภูมิภาคต่างๆ ย่อมส่งผลกระทบต่อการค้าดำเนินธุรกิจ ไม่ทางบวกก็ทางลบ ซึ่งเป็นการยากที่ธุรกิจจะสามารถควบคุม คาดเดา หรือหลีกเลี่ยงได้ ดังนั้นการทำธุรกิจระหว่างประเทศให้ประสบผลสำเร็จ จำเป็นที่ผู้ประกอบการ ต้องทำการศึกษาสภาพแวดล้อม เพื่อจะได้ปรับตัวให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงภายใต้สถานการณ์ดังกล่าว

### 1.2 ความหมายของธุรกิจระหว่างประเทศ

ธุรกิจระหว่างประเทศ (International Business) หมายถึง ธุรกิจการค้าที่บริษัท เอกชนหรือรัฐบาล เข้าไปเกี่ยวข้องกับดำเนินการทำธุรกิจในประเทศต่างๆ ตั้งแต่ 2 ประเทศ

ขึ้นไป อาจจะมุ่งหวังกำไรหรือไม่มุ่งหวังกำไรก็ได้ แต่ในการศึกษาธุรกิจระหว่างประเทศ จะศึกษากรณีธุรกิจมุ่งหวังกำไร

### 1.3 วิวัฒนาการธุรกิจระหว่างประเทศ

ธุรกิจระหว่างประเทศ ได้มีการวิวัฒนาการมาหลายยุคหลายสมัย จากอดีตจนถึงปัจจุบัน โดยแต่ละยุคได้รับอิทธิพลจากแนวคิด และทฤษฎีทางการค้า มาเป็นแนวทางในการทำธุรกิจระหว่างประเทศ โดยนับตั้งแต่ยุคต้นๆ แต่ละประเทศต่างอยู่โดดเดี่ยว ใช้ระบบพึ่งพาอาศัยตนเอง (Autarky) ไม่สนใจติดต่อค้าขายกับประเทศอื่นๆ ทำการผลิตสินค้าบริโภคเฉพาะภายในประเทศของตนเอง ต่อมาเมื่อเข้าสู่ยุคล่าอาณานิคมของชาติมหาอำนาจทางยุโรป ที่ต้องการแสวงหาแหล่งทรัพยากรธรรมชาติ และเพื่อความมั่งคั่งของประเทศ การติดต่อค้าขายระหว่างประเทศจึงเกิดขึ้น การติดต่อค้าขายในยุคนี้ส่วนใหญ่อยู่ภายใต้ลัทธิพาณิชย์นิยม (Mercantilism) ซึ่งเป็นลัทธิมีหลักความเชื่อที่ว่าประเทศจะร่ำรวยมั่งคั่งได้ เกิดจากการสะสมแร่โลหะที่มีค่า เช่น ทองคำ แร่เงิน ฯลฯ ที่ได้มาจากการส่งออกมากกว่าการนำเข้า จึงนับเป็นลัทธิที่มีการเอารัดเอาเปรียบ และแสวงหาผลประโยชน์จากประเทศที่อ่อนแอกว่า ลัทธิดังกล่าวจึงไม่ขยายตัว และเสื่อมสลายไปในช่วงปลายของศตวรรษที่ 18

ต่อมาได้มีนักเศรษฐศาสตร์สำนักต่างๆ ได้เสนอแนวคิดและทฤษฎีทางการค้า เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ ลดการเอารัดเอาเปรียบ การผูกขาดทางการค้า และการใช้ทรัพยากรธรรมชาติของแต่ละประเทศให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด นักเศรษฐศาสตร์ที่มีชื่อเสียง ได้แก่ อัดัม สมิท (Adam Smith) ได้เสนอกฎการค้าได้เปรียบสมบูรณ์ไว้ว่า "ถ้าประเทศใดมีความได้เปรียบ ในการผลิตสินค้าใดสินค้าหนึ่ง อย่างมีประสิทธิภาพ เหนือกว่าประเทศอื่นๆ ก็ควรให้ประเทศนั้นผลิตสินค้านั้น และส่งไปขายแลกเปลี่ยนกับประเทศอื่นๆ เพื่อให้เกิดผลลัพธ์ของประสิทธิภาพรวมที่สูงที่สุดของโลก" จึงเป็นแนวคิดและทฤษฎีทางการค้าระหว่างประเทศ ที่ถือเป็นแบบฉบับตกทอดมาจนถึงปัจจุบัน และทฤษฎีการค้าได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบของ เดวิด ริคาร์โด (David Ricardo) ได้เสนอแนวคิดเกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศไว้ว่า "ถ้าประเทศใดมีความได้เปรียบในการผลิตสินค้า 2 ชนิดขึ้นไป ประเทศนั้นควรเลือกผลิตสินค้านั้น และส่งออกสินค้าที่ตนเองได้เปรียบ เมื่อเปรียบเทียบกับมากที่สุด และขณะเดียวกันก็นำเข้าสินค้าที่ตนเองด้อยประสิทธิภาพกว่า ในเชิงเปรียบเทียบจากต่างประเทศ" และนอกจากนี้ยังมีทฤษฎีอื่นๆ อีก หลายทฤษฎี ที่ทำให้

เกิดการค้าระหว่างประเทศ ได้แก่ ทฤษฎีว่าด้วยวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ และทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศของ เฮคเชอร์-โอล์ลิน (Heckscher-Ohlin theory) เป็นต้น

สำหรับการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศในปัจจุบัน นับวันแต่จะมีบทบาทต่อธุรกิจโลกในยุคโลกาภิวัตน์ (Globalization) เป็นอย่างมาก ทั้งนี้เพราะความเจริญก้าวหน้าทางด้านคมนาคม การติดต่อสื่อสารที่สะดวกรวดเร็ว การลดข้อจำกัดและการเปิดการค้าเสรีของประเทศต่างๆ ทำให้มีการเคลื่อนย้ายเงินทุน แรงงาน และทรัพยากรระหว่างประเทศได้มากขึ้น ประเทศต่างๆ ที่ทำการผลิตสินค้าเพื่อจำหน่ายในตลาดภายในประเทศ เมื่อมีปริมาณคุณภาพเพียงพอ จึงได้หาแนวทางขยายตลาดไปยังผู้บริโภคต่างประเทศ โดยในระยะแรกๆ รูปแบบการดำเนินธุรกิจนำสินค้าออกไปสู่ตลาดต่างประเทศเป็นรูปแบบที่ง่าย ๆ ไม่สลับซับซ้อนมากนัก เช่น การส่งออก การนำเข้าสินค้าและบริการ ต่อมาเมื่อธุรกิจเริ่มประสบผลสำเร็จในระยะหนึ่งแล้ว จึงค่อยๆ ปรับตัวเข้าไปในรูปแบบที่สลับซับซ้อนมากยิ่งขึ้นตามลำดับ เช่น การให้สิทธิในการผลิต (Licensing) การเข้าไปเป็นพันธมิตรทางกลยุทธ์ (Strategic Alliance) เช่น การเข้าไปร่วมทุน (Joint Venture) การเข้าไปลงทุนโดยตรง (Direct Investment) เป็นต้น และมีรูปแบบการค้าแบบใหม่ๆ เกิดขึ้น เช่น การค้าแบบอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Commerce) เป็นการประกอบธุรกิจการค้าบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต (Internet) ที่กำลังได้รับความนิยมแพร่หลายในปัจจุบัน

#### 1.4 วัตถุประสงค์การเข้าไปทำธุรกิจระหว่างประเทศ<sup>1</sup>

การเข้าไปทำธุรกิจระหว่างประเทศ มีวัตถุประสงค์เบื้องต้นหลักๆ 4 ประการ ได้แก่

- 1) เพื่อเพิ่มยอดขาย (To expand sales)
- 2) เพื่อแสวงหาแหล่งทรัพยากร (To acquire resources)
- 3) เพื่อกระจายแหล่งของตลาดและแหล่งผู้จัดส่งวัตถุดิบ (To diversify sources of sales and supplies )
- 4) เพื่อลดความเสี่ยงในการแข่งขันให้น้อยที่สุด (To minimize competitive risk)

**เพื่อเพิ่มยอดขาย (To expand sales)**

การเพิ่มยอดขายเป็นแรงจูงใจที่สำคัญสำหรับธุรกิจ ที่จะก้าวออกไปทำธุรกิจระหว่างประเทศ ดังจะเห็นได้จากบริษัทข้ามชาติใหญ่ๆ ในโลก เช่นบริษัท Sony ของญี่ปุ่น บริษัท General Motor ของสหรัฐอเมริกา บริษัท Nokia ของฟินแลนด์ เป็นต้น บริษัทเหล่านี้ ยอดขายมากกว่าครึ่งหนึ่ง จะได้มาจากการทำธุรกิจการค้าระหว่างประเทศ

### **เพื่อแสวงหาแหล่งทรัพยากร (To acquire resources)**

การแสวงหาแหล่งทรัพยากรอาจเป็นทั้งวัตถุดิบ หรือแรงงานในประเทศต่างๆ ที่มีต้นทุนต่ำ เช่น กรณีบริษัทในประเทศต่างๆ เคลื่อนย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศจีน ไต้หวัน และเม็กซิโก เนื่องจากประเทศดังกล่าวมีต้นทุนวัตถุดิบและค่าแรงที่ต่ำ

### **เพื่อกระจายแหล่งของตลาดและแหล่งผู้จัดส่งวัตถุดิบ (To diversify sources of sales and supplies)**

เนื่องจากการดำเนินธุรกิจ ย่อมจะต้องประสบกับวงจรชีวิตของผลิตภัณฑ์ (Product Life Cycle) จะมีช่วงที่รุ่งเรือง และตกต่ำ ดังนั้นการขยายตลาดไปต่างประเทศ ในช่วงรุ่งเรือง และตกต่ำไม่ตรงกันจะช่วยลดความเสี่ยง และการแสวงหาแหล่งวัตถุดิบสำรองในต่างประเทศ จะทำให้สามารถจัดหาวัตถุดิบมาใช้ได้ทันเวลา ในช่วงที่ประสบกับปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบ ก็จะช่วยลดความเสี่ยงอีกทางหนึ่งเช่นเดียวกัน

### **เพื่อลดความเสี่ยงในการแข่งขันให้น้อยที่สุด (To minimize competitive risk)**

หลายบริษัทเข้าไปทำธุรกิจระหว่างประเทศ เพื่อสกัดกั้นคู่แข่ง และสร้างรายได้เปรียบใน การแข่งขัน คือถ้าหากปล่อยให้คู่แข่ง เข้าไปในตลาดต่างประเทศโดยลำพัง ธุรกิจอาจจะสูญเสียตลาดในประเทศนั้นไป ดังนั้นจำเป็นต้องขยายไปตลาดต่างประเทศ เพื่อต้องการลดความเสี่ยงในการแข่งขันให้น้อยที่สุด

## **1.5 ปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจระหว่างประเทศเจริญเติบโตอย่างรวดเร็วในปัจจุบัน**

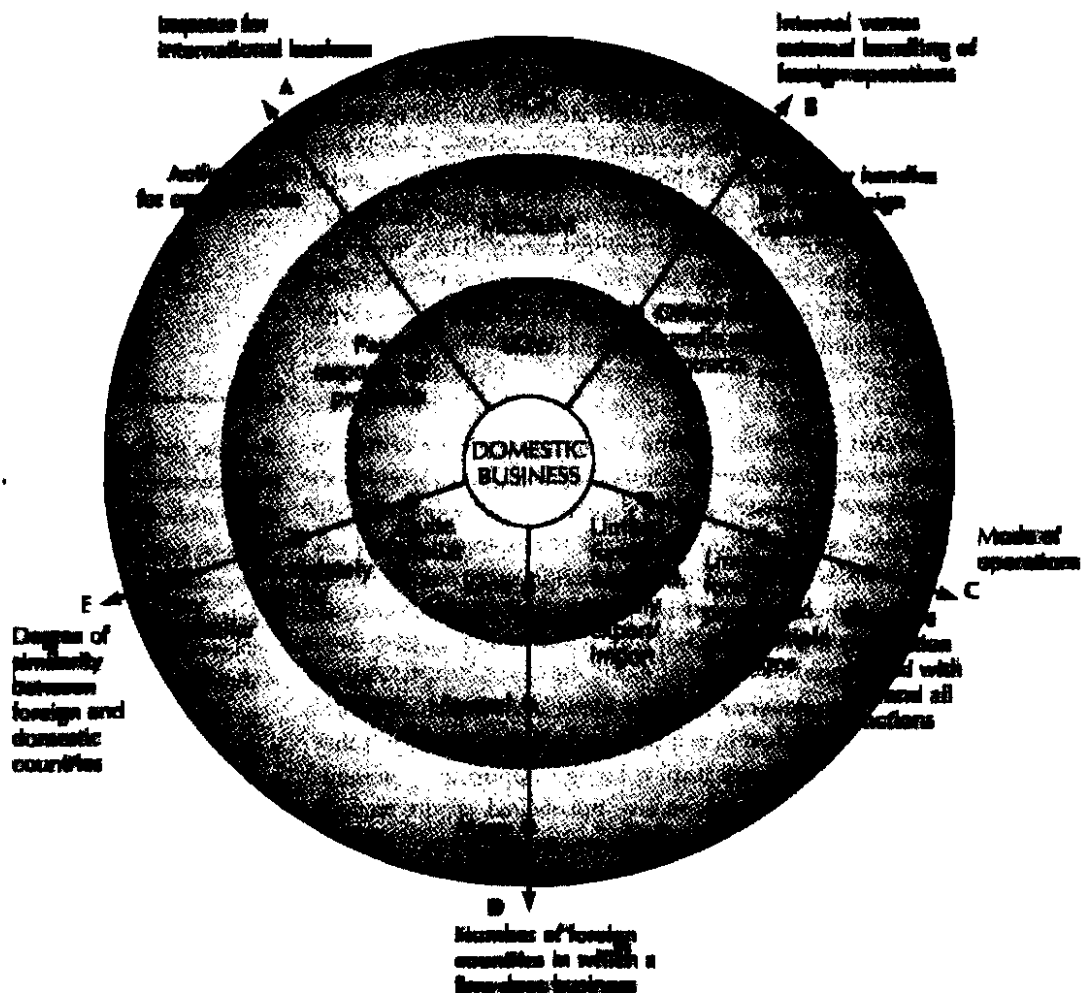
ปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจระหว่างประเทศเจริญเติบโตรวดเร็ว และมีบทบาทสำคัญ ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน ประกอบด้วยปัจจัยต่างๆ ดังนี้

- 1) ความเจริญก้าวหน้าทางด้านเทคโนโลยี ได้แก่ การคมนาคมสะดวก รวดเร็ว การติดต่อสื่อสารที่ทันสมัย เช่นการใช้เครื่องโทรสาร การใช้ Internet การใช้ E-mail เป็นต้น
- 2) การเปิดเสรีทางการค้าของประเทศต่างๆ ทำให้การขนส่งเคลื่อนย้ายสินค้า ทรัพยากร และการให้บริการต่างๆ ข้ามพรมแดนได้สะดวก รวดเร็วยิ่งขึ้น
- 3) มีการพัฒนาสถาบันที่รับรองธุรกรรมต่างๆ โดยมีการจัดตั้งหน่วยงานต่างๆ ใน ภาครัฐ เพื่ออำนวยความสะดวก และลดความเสี่ยงแก่ผู้ประกอบการทำธุรกิจระหว่างประเทศ เช่นการเปิดธนาคารเพื่อการนำเข้า-ส่งออก (Exam Bank) เป็นต้น

4) การแข่งขันของธุรกิจได้ขยายไปสู่ตลาดโลกมากยิ่งขึ้น เนื่องจากการแข่งขันที่รุนแรงภายในประเทศ ทำให้บางธุรกิจจำเป็นต้องก้าวออกไปหาตลาดใหม่ๆ มารองรับปริมาณสินค้า ที่ผลิตเกินความต้องการภายในประเทศ ประกอบกับปัจจุบันการขยายออกไปสู่ตลาดต่างประเทศทำได้ง่าย เพราะมีการนำเทคโนโลยีที่ทันสมัย และการขนส่งที่สะดวก สามารถขนย้ายสินค้าจากที่หนึ่งไปอีกที่หนึ่งได้อย่างรวดเร็ว

### 1.6 รูปแบบการขยายตัวของธุรกิจระหว่างประเทศ<sup>2</sup>

การขยายตัวของธุรกิจระหว่างประเทศ มีการขยายตัวตามแกนต่างๆ ดังภาพที่ 1



ภาพที่ 1 แสดงการขยายตัวของธุรกิจระหว่างประเทศ (The Usual Pattern of Internationalization)

ที่มา : Daniels and Radebaugh, 2001 : 18.

**แกน A การขยายตัวในเชิงรับและเชิงรุก (Impetus for International business)**

การขยายตัวในเชิงรับ เป็นการขยายตัวของบริษัทตั้งใหม่ ๆ มักจะผลิตสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าภายในประเทศเท่านั้น ยังไม่กล้าจะขยายตัวออกไปตลาดต่างประเทศ เนื่องจากยังขาดประสบการณ์ และมีความเสี่ยง จึงผลิตสินค้าขายภายในประเทศเท่านั้น

สำหรับการขยายตัวเชิงรุก เป็นลักษณะการขยายตัวในลักษณะมีตัวแทน หรือลูกค้าที่อยู่ต่างประเทศนำสินค้าออกไปแนะนำผู้บริโภคในต่างประเทศ เมื่อสินค้าเป็นที่รู้จัก และได้รับความนิยม ชื่นชมจากลูกค้าต่างประเทศ บริษัทก็เริ่มใช้กลยุทธ์การขยายตัวจากเชิงรับไปสู่เชิงรุกต่อไป

**แกน B การดำเนินธุรกิจจากภายนอกองค์กรสู่ภายในองค์กร (Internal versus external handling of foreign operations)**

เป็นการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศด้วยผู้อื่นช่วยดำเนินการ ได้แก่ตัวแทนหรือคนกลางที่เข้าใจ รู้ข้อมูลสภาพแวดล้อมของประเทศนั้น ๆ เป็นอย่างดี ซึ่งเป็นวิธีการขยายตัวของบริษัทในระยะแรก ๆ เพื่อต้องการลดความเสี่ยง จึงต้องอาศัยบริษัทตัวแทนในต่างประเทศที่เข้าใจข้อมูลสภาพแวดล้อมของประเทศนั้น ๆ เมื่อประสบผลสำเร็จเป็นอย่างดีแล้ว จึงค่อยเข้าไปดำเนินการด้วยตนเอง

**แกน C ความสลับซับซ้อนของวิธีดำเนินการ (Mode of operations)**

การดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศในระยะแรก ๆ บริษัทมักจะเริ่มต้นทำธุรกิจรูปแบบที่มีความเสี่ยงน้อย จึงมักจะทำธุรกิจจำกัดเฉพาะการส่งออก และนำเข้า และเมื่อธุรกิจประสบผลสำเร็จระดับหนึ่ง จากการส่งออกและนำเข้า สินค้าเป็นที่ต้องการในตลาดเป้าหมาย จึงได้ขยายการลงทุนที่มีความสลับซับซ้อนมากขึ้น เช่นการสร้างฐานการผลิต ไปถึงการลงทุนโดยตรง และจัดจำหน่ายเอง

**แกน D การดำเนินธุรกิจจากน้อยประเทศไปสู่หลายประเทศ (Number of Foreign countries in which a firm does business )**

การเข้าสู่ธุรกิจระหว่างประเทศในระยะเริ่มแรก บริษัทมักจะจำกัดเพียง 1 ประเทศก่อน แล้วค่อยขยายตัวเพิ่มมากขึ้น และเมื่อมีความคุ้นเคย และสะสมประสบการณ์ในระดับหนึ่งแล้ว จึงขยายตัวกว้างขวางไปสู่ระดับโลก



แกน E การดำเนินธุรกิจจากสภาพแวดล้อมที่คล้ายคลึงกัน ไปสู่สภาพแวดล้อมที่แตกต่างกัน (Degree of similarity between foreign and domestic countries)

รูปแบบการขยายตัวลักษณะนี้ โดยบริษัทที่เริ่มต้นทำธุรกิจใหม่ๆ มักจะขยายตัวไปทำธุรกิจกับประเทศใกล้เคียง ที่มีวัฒนธรรมคล้ายคลึงกันก่อน เช่นประเทศเพื่อนบ้าน จากนั้นค่อยๆ ขยายตัวไปยังภูมิภาคต่างๆ ที่ห่างไกล ที่มีความแตกต่างทางวัฒนธรรม และสังคมแตกต่างกันออกไป

### 1.7 รูปแบบการเข้าไปดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ

รูปแบบการเข้าไปทำธุรกิจระหว่างประเทศมีหลายรูปแบบ ผู้ประกอบการที่จะเข้าไปทำธุรกิจระหว่างประเทศ สามารถพิจารณาตัดสินใจเลือกรูปแบบต่างๆ ซึ่งมีหลายรูปแบบ จากรูปแบบที่ง่าย ไม่สลับซับซ้อน ไปยังรูปแบบที่ยุ่งยาก และมีความสลับซับซ้อนมากขึ้นตามลำดับ ดังนี้

1. การส่งออก (Exporting) เป็นรูปแบบที่ง่าย ไม่สลับซับซ้อน เหมาะสำหรับผู้ที่มีประสบการณ์ไม่มากนัก เป็นการส่งออกสินค้า ผลิตภัณฑ์ที่มีตัวตน (Tangible goods) เช่น เสื้อผ้า ข้าวสาร อาหารแปรรูปต่างๆ เป็นต้น และการส่งออกด้านบริการ (Service Export and Import) เป็นการส่งออกสินค้าที่ไม่เป็นตัวตน คือไม่สามารถจับต้องได้ (Invisibles) เป็นลักษณะการให้บริการ เช่น การท่องเที่ยว การขนส่ง และการโรงแรม เป็นต้น

วิธีการส่งออก สามารถแบ่งออกได้ 2 วิธีใหญ่ๆ ได้แก่

1.1 การส่งออกทางอ้อม (Indirect Exporting) เป็นวิธีการส่งออกที่ผู้ขายสินค้า หรือผู้ผลิต ทำการติดต่อซื้อขายสินค้า กับผู้ซื้อในต่างประเทศโดยผ่านพ่อค้าคนกลาง หรือผ่านตัวแทน ช่วยดำเนินการแทน

1.2 การส่งออกโดยตรง (Direct Exporting) เป็นวิธีการที่ผู้ผลิตสินค้า ทำการติดต่อซื้อขาย กับผู้ซื้อในต่างประเทศ โดยไม่ต้องผ่านคนกลาง โดยมีหน่วยงานรับผิดชอบทำหน้าที่ติดต่อลูกค้า ทำหน้าที่ขนส่งสินค้า ตลอดจนการติดต่อผู้จัดจำหน่าย (Supplier) ในต่างประเทศเอง

### 2. การให้สิทธิในการผลิต (Licensing)

เป็นการดำเนินธุรกิจในต่างประเทศ ที่ผู้ให้สิทธิ (Licensor) ในประเทศหนึ่ง อนุญาตให้บริษัทอีกประเทศหนึ่ง เป็นผู้รับสิทธิ (Licensee) ใช้กรรมวิธีในการผลิต หรือ

เครื่องหมายการค้า ตรา หรือ ยี่ห้อ ที่เป็นกรรมสิทธิ์ของตนเอง นำไปดำเนินการหาผลประโยชน์ โดยผู้ให้สิทธิจะได้รับค่าธรรมเนียม (Royalty) เป็นค่าตอบแทน

### 3. การให้สิทธิทางการค้า (Franchising)

เป็นระบบการทำธุรกิจ ระหว่างบุคคล 2 ฝ่าย ได้แก่ผู้ให้สิทธิทางการค้า (Franchisor) ยินยอมให้ผู้รับสิทธิทางการค้า (Franchisee) ใช้เครื่องหมายการค้า ตรา หรือ ยี่ห้อ ไปดำเนินการหาผลประโยชน์ทางการค้า โดยผู้ให้สิทธิทางการค้า จะเป็นผู้จัดรูปแบบ การจัดการ การบริหาร และการวางแผนการขายให้ ซึ่งจะเป็นรูปแบบและมาตรฐานเดียวกันทั่วโลก ผู้รับสิทธิจะตัดแปลงคุณภาพสินค้าหรือการให้บริการตามใจชอบไม่ได้ ผู้ให้สิทธิจะได้รับค่าตอบแทนในรูปค่าธรรมเนียม (Royalty) เป็นค่าตอบแทน มักจะนิยมในอุตสาหกรรม การบริการด้านต่างๆ เช่น ธุรกิจโรงแรม และอาหารประเภทฟาสต์ฟู้ด เป็นต้น

### 4. การร่วมทุน (Joint-Venture )

คือการที่มีบริษัทต่างชาติ เข้าไปลงทุนทำธุรกิจในต่างประเทศร่วมกัน หรือ บริษัทต่างชาติ ร่วมลงทุนกับบริษัทในประเทศเจ้าของบ้าน โดยการเข้าร่วมเป็นเจ้าของ ควบคุมการบริหารจัดการ ปกติมักเป็นบริษัทใหญ่ร่วมทุนกับบริษัทเล็กในท้องถิ่น เนื่องจากบริษัทในท้องถิ่นรู้สภาพแวดล้อมได้ดี และเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้เร็วกว่าที่บริษัทใหญ่ จะไปลงทุนเองโดยตรง เช่นบริษัทเอกชนของญี่ปุ่นร่วมกับบริษัทเอกชนของไทย ร่วมทุนผลิตสินค้าในประเทศไทย จัดจำหน่ายในประเทศและตลาดต่างประเทศ แล้วแบ่งปันผลประโยชน์ร่วมกัน หรือเป็นการร่วมทุนระหว่างบริษัทเอกชนกับรัฐบาลก็ได้

#### ข้อดี-ข้อเสีย ของการร่วมทุน (Joint - Venture)

##### ข้อดี

1. หุ้นส่วนแต่ละคนระดมทุนเต็มที่ และนำเทคโนโลยีหลายด้านมารวมกัน ทำให้เพิ่มประสิทธิภาพได้ดีกว่าบริษัทหนึ่งบริษัทใดดำเนินการโดยลำพัง
2. การแสวงหาแหล่งเงินทุนทำได้ง่าย เพราะมี 2 บริษัทสนับสนุน
3. มักจะรวมกันระหว่างบริษัทใหญ่กับบริษัทเล็ก

##### ข้อเสีย

1. เป็นการยากที่จะบรรลุวัตถุประสงค์ เนื่องจากหุ้นส่วนแต่ละหุ้นส่วนมีเป้าหมาย และวิธีการดำเนินการตลอดวัฒนธรรมและรูปแบบการทำงานที่แตกต่างกัน
2. ขาดความคล่องตัวในการบริหารและการตัดสินใจ เนื่องจากจะต้องมีหุ้นส่วนเข้ามาเกี่ยวข้องในการบริหาร

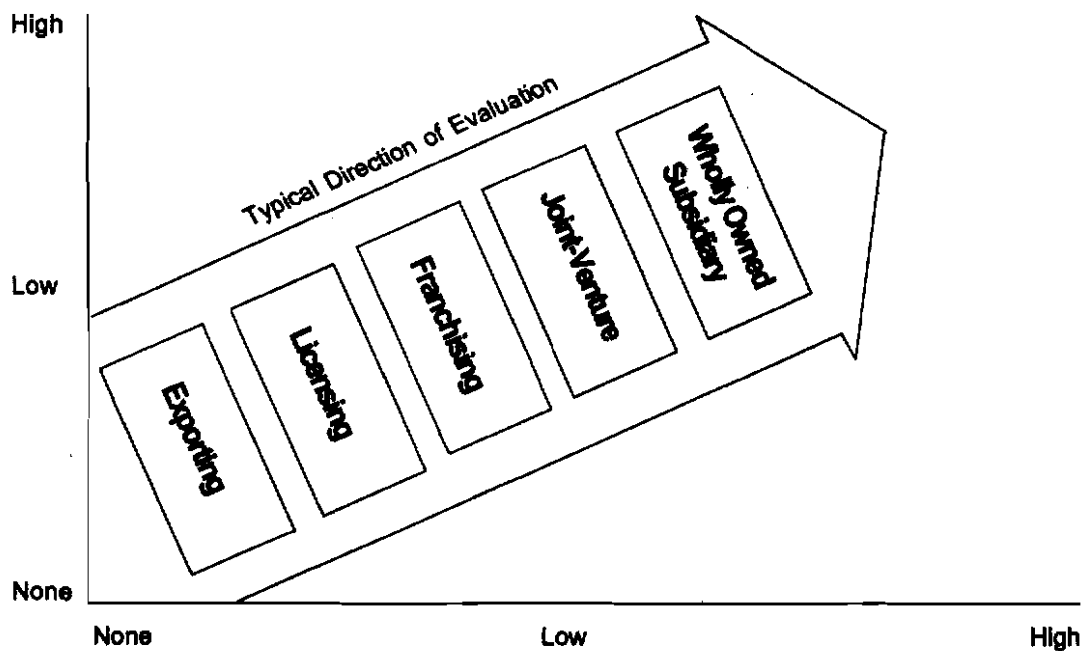
5. การลงทุนเองทั้งหมด (Wholly Owned Subsidiary) เป็นการลงทุนของบริษัทต่างชาติ ที่เข้าไปทำการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ มีอำนาจในการบริหาร การจัดการ และการตลาดเองทั้งหมด ซึ่งอาจดำเนินการโดย การบุกเบิกกิจการใหม่ หรือการซื้อบริษัทท้องถิ่นที่มีอยู่เดิมมาดำเนินการต่อ

6. สัญญาอื่นๆ

- สัญญาเหมาเบ็ดเสร็จ (Turnkey Operation) ผู้ลงทุนทำสัญญาเข้าไปดำเนินการโครงการต่างๆ ในระยะแรก เช่น การก่อสร้างโรงงาน การติดตั้งเครื่องจักร การฝึกอบรมบุคลากร ฯลฯ และเมื่อดำเนินการเสร็จแล้ว ก็โอนให้เจ้าของโครงการดำเนินการต่อไป

- สัญญาด้านบริหารและดำเนินการ (Management Contracts) เป็นสัญญาที่ผู้ลงทุนได้ส่งบุคลากรเข้าไปให้ความช่วยเหลือ แนะนำด้านบริหาร และการดำเนินการในต่างประเทศ จนกว่าผู้บริหารกิจการในประเทศนั้น สามารถบริหารเองได้

- สัญญาการผลิต (Contract Manufacturing) เป็นสัญญาที่ผู้ลงทุน ทำสัญญากับผู้ผลิตในต่างประเทศ ให้ผลิตสินค้าให้ แล้วผู้ลงทุนดำเนินการทำตลาดเอง ทั้งนี้เพื่อต้องการลดต้นทุน เช่นการจัดตั้งโรงงานการผลิต การขนส่ง เป็นต้น



ภาพที่ 2 รูปแบบกลยุทธ์การเข้าไปดำเนินการธุรกิจระหว่างประเทศ (จัดระดับตามความสลับซับซ้อนของวิธีดำเนินการ)

## บทสรุป

ธุรกิจระหว่างประเทศ ได้มีการวิวัฒนาการมาหลายยุคหลายสมัย โดยเริ่มจากยุคต้นๆ ที่แต่ละประเทศต่างอยู่โดดเดี่ยว ทำการผลิตสินค้าเพื่อบริโภคเฉพาะภายในประเทศของตนเอง ต่อมาได้เข้าสู่ยุคล่าอาณานิคมของชาติมหาอำนาจทางยุโรป การติดต่อค้าขายระหว่างประเทศจึงเกิดขึ้น แต่การติดต่อค้าขายในยุคนี้ ไม่ขยายตัวเพราะประเทศที่อ่อนแอกว่า มักจะถูกเอารัดเอาเปรียบจากประเทศมหาอำนาจ ต่อมาเพื่อให้การค้าระหว่างประเทศของประเทศคู่ค้า มีความเป็นธรรมมากขึ้น มีนักเศรษฐศาสตร์ที่มีชื่อเสียง ได้เสนอทฤษฎีทางการค้าระหว่างประเทศที่สำคัญๆ ไว้หลายทฤษฎี ได้แก่ อัดัม สมิท (Adam Smith) ได้เสนอทฤษฎีความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ เดวิด ริคาร์โด (David Ricardo) ได้เสนอ ทฤษฎีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบ Eli Heckscher และ Bertil Ohlin ได้เสนอทฤษฎีการจัดสรรปันส่วนของปัจจัยการผลิต เป็นต้น จนกระทั่งถึงปัจจุบันเข้าสู่ยุคโลกาภิวัตน์ (Globalization) การค้าระหว่างประเทศ ได้เจริญรุดหน้าไปตามลำดับ โดยไม่จำกัดเฉพาะการส่งออกและนำเข้าเท่านั้น แต่มีรูปแบบใหม่ๆ เช่น การให้สิทธิในการผลิต (Licensing) การเข้าไปร่วมทุน (Joint Venture) การเข้าไปลงทุนโดยตรง (Direct Investment) การค้าแบบอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Commerce) และ การค้าบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต (Internet) เป็นต้น

วัตถุประสงค์การเข้าไปทำธุรกิจระหว่างประเทศ มีวัตถุประสงค์หลักๆ 4 ประการ ได้แก่ 1) เพื่อเพิ่มยอดขาย (To expand sales) 2) เพื่อแสวงหาแหล่งทรัพยากร (To acquire resources) 3) เพื่อกระจายแหล่งของตลาดและแหล่งผู้จัดส่งวัตถุดิบ (To diversify sources of sales and supplies ) และ 4) เพื่อลดความเสี่ยงในการแข่งขันให้น้อยที่สุด (To minimize competitive risk)

ปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจระหว่างประเทศเจริญเติบโตอย่างรวดเร็วในปัจจุบัน ประกอบด้วยปัจจัยต่างๆ ดังนี้ 1) ความเจริญก้าวหน้าทางด้านเทคโนโลยี 2) การเปิดเสรีทางการค้าของประเทศต่างๆ 3) มีการพัฒนาสถาบันที่รับรองธุรกรรมต่างๆ และ 4) การแข่งขันของธุรกิจได้ขยายไปสู่ตลาดโลกมากยิ่งขึ้น ทำให้บางธุรกิจจำเป็นต้องก้าวออกไปหาตลาดใหม่ๆ มารองรับปริมาณสินค้า ที่ผลิตเกินความต้องการภายในประเทศ ของตน

วิธีการขยายตัวของธุรกิจระหว่างประเทศ มีการขยายตัวตามแกนต่างๆ คือ แกน A การขยายตัวในเชิงรับและเชิงรุก (Impetus for international business) แกน B การดำเนินธุรกิจจากภายนอกองค์กรสู่ภายในองค์กร (Internal versus external handling of foreign

operations) แกน C ความสลับซับซ้อนของวิธีดำเนินการ (Mode of operations) แกน D การดำเนินธุรกิจจากน้อยประเทศไปสู่หลายประเทศ (Number of foreign countries in which a firm does business) และ แกน E การดำเนินธุรกิจจากสภาพแวดล้อมที่คล้ายคลึงกันไปสู่สภาพแวดล้อมที่แตกต่างกัน (Degree of similarity between foreign and domestic countries)

รูปแบบการเข้าไปดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ มีหลายรูปแบบได้แก่ การส่งออก (Exporting) การให้สิทธิในการผลิต (Licensing) การให้สิทธิทางการค้า (Franchising) การร่วมทุน (Joint-Venture) การลงทุนเองทั้งหมด (Wholly Owned Subsidiary) และสัญญาอื่นๆ เช่น สัญญาเหมาเบ็ดเสร็จ (Turnkey Operation) สัญญาการบริหารและดำเนินการ (Management Contracts) และสัญญาการผลิต (Contract Manufacturing)

### คำถามท้ายบท

1. จงอธิบายถึงการวิวัฒนาการของธุรกิจระหว่างประเทศ ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน มาพอสังเขป
2. การเข้าไปทำธุรกิจระหว่างประเทศมีวัตถุประสงค์หลักๆ อะไรบ้าง จงอธิบาย
3. รูปแบบการเข้าไปดำเนินการทำธุรกิจระหว่างประเทศมีหลายรูปแบบ ได้แก่ อะไรบ้าง และแต่ละรูปแบบมีลักษณะแตกต่างกันอย่างไร จงอธิบาย



## บทที่ 2

### ทฤษฎีทางการค้าระหว่างประเทศ

#### ขอบเขตของเนื้อหาเพื่อศึกษา

ทฤษฎีทางการค้าระหว่างประเทศในยุคต่างๆ ได้แก่

1. ลัทธิพาณิชย์นิยม (Mercantilism)
2. ทฤษฎีความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ (Absolute Advantage)
3. ทฤษฎีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบ (Comparative Advantage)
4. ทฤษฎีการจัดสรรปันส่วนของปัจจัยการผลิต (Factor-Proportion)

ถ้าหากมีคำถามหรือข้อสงสัยว่า ชุมกิจระหว่างประเทศเกิดขึ้นมาได้อย่างไร สามารถวิเคราะห์หาคำตอบได้จากทฤษฎีทางการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งนักเศรษฐศาสตร์ แต่ละยุคแต่ละสมัย ได้ให้แนวคิด ทฤษฎีเป็นหลักในการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ แตกต่างกันไปตามช่วงระยะเวลา ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน จำเป็นที่ผู้ประกอบการธุรกิจระหว่างประเทศ จะต้องศึกษาเพื่อเป็นพื้นฐาน หรือเป็นแนวทางในการดำเนินการทางธุรกิจระหว่างประเทศ ทฤษฎีที่สำคัญๆ มีหลายทฤษฎี ได้แก่

#### 2.1 ลัทธิพาณิชย์นิยม (Mercantilism)

ลัทธินี้กำเนิดในช่วงคริสตศตวรรษที่ 17-18 แนวคิดการค้าระหว่างประเทศในยุค Mercantilism มีหลักความเชื่อที่ว่า ประเทศร่ำรวยมั่งคั่งได้ เกิดจากการสะสมโลหะที่มีค่า เช่น ทองคำ แร่เงิน เป็นจำนวนมาก ซึ่งจะได้มาจากการส่งออกสินค้ามากกว่าการนำเข้า ดังนั้น จะเห็นได้ว่า ประเทศที่มีอาณานิคมมากๆ เช่น ประเทศอังกฤษ จะเป็นประเทศที่มั่งคั่ง เพราะจะกอบโกยเอาทรัพยากรจากประเทศที่ตกเป็นอาณานิคม และบังคับขายกับประเทศเหล่านั้น และการค้าจะอยู่ในรูปของการค้าแบบผูกขาด เอารัดเอาเปรียบ โดยการส่งสินค้าของตนออกไปขายมากกว่านำเข้า มีการสกัดกั้นทางการค้า ไม่ให้มีการนำเข้าสินค้า ทั้งนี้เพื่อป้องกันไม่ให้ทองคำไหลออกนอกประเทศ ลัทธินี้จึงไม่ขยายตัว และเสื่อมสลายไปในช่วงคริสตศตวรรษที่ 18

## 2.2 ทฤษฎีความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ (Absolute Advantage) ของ อัดัม สมิธ (Adam Smith)

อาดัม สมิธ ได้พิมพ์ผลงานของเขาในหนังสือที่ชื่อว่า "The Wealth of Nation" หรือ "โภคทรัพย์ของชาติ" เมื่อปี ค.ศ. 1776 โดยเสนอทฤษฎี Absolute Advantage ซึ่งได้เสนอความจริงเบื้องต้นว่า "การค้าระหว่างประเทศของสองประเทศจะต้องเกิดขึ้นโดยสมัครใจ (มิใช่การค้าแบบบังคับจากสิ่งหนึ่งสิ่งใด เช่น การค้าระหว่างประเทศแม่กับประเทศอาณานิคม ซึ่งจะเป็นการค้าแบบไม่สมัครใจ) ประเทศทั้งสองที่ทำการค้าขายกัน จะได้ประโยชน์ทั้งสองประเทศ หากการค้าระหว่างประเทศทำให้ประเทศหนึ่งได้ประโยชน์และอีกประเทศหนึ่งเสียประโยชน์หรือไม่ได้อะไรเลย ประเทศที่เสียประโยชน์ก็สมควรปฏิเสขการค้าแบบนี้" คำที่ต้องอธิบายต่อไปก็คือว่า การค้าระหว่างประเทศที่มีผลประโยชน์ร่วมกัน (Mutually Beneficial) เกิดขึ้นได้อย่างไร และผลประโยชน์เกิดขึ้นจากอะไร อัดัม สมิธ ได้อธิบายว่า การค้าระหว่างสองประเทศ จะอยู่กับความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ กล่าวคือ เมื่อประเทศแรกสามารถผลิตสินค้าหนึ่ง ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากกว่าประเทศที่สอง และขณะเดียวกันประเทศที่สองก็สามารถผลิตสินค้าอีกประเภทหนึ่ง ได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงกว่าประเทศแรก การวัดประสิทธิภาพการผลิต จะเกิดจากปัจจัยความเหมาะสมในการผลิต เช่น จากสภาพภูมิอากาศ ความอุดมสมบูรณ์ของทรัพยากร และจากความชำนาญในการผลิตที่สูงกว่า ตัวอย่างเช่น ประเทศไทย มีภูมิอากาศเหมาะสมในการปลูกข้าวหอมมะลิ ประเทศศรีลังกาเหมาะสมในการปลูกชา เมื่อทั้งสองประเทศมีผลผลิตส่วนเกิน ก็จะทำการค้าขายกัน ทั้งประเทศไทยและประเทศศรีลังกา จะได้ประโยชน์ทั้งสองฝ่าย โดยประเทศไทยผลิตข้าวหอมมะลิเพิ่มขึ้น และประเทศศรีลังกาก็ผลิตชาเพิ่มขึ้นเช่นเดียวกัน ทำให้ประชากรของทั้งสองประเทศสามารถบริโภคได้มากขึ้น และใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ได้อย่างเหมาะสม ขณะเดียวกัน อัดัม สมิธ มีความเชื่อว่าทุกๆ ประเทศในโลก จะได้รับประโยชน์จากการค้าเสรี เพราะเมื่อมีการค้าเสรี จะทำให้การใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ และทำให้ประชากรในโลกมีความเป็นอยู่ดีขึ้น นอกจากนั้น อัดัม สมิธ ยังให้การสนับสนุนอย่างมาก ต่อนโยบายเศรษฐกิจการค้าแบบเสรี (Laissez Faire) เป็นระบบเศรษฐกิจของประเทศที่รัฐบาลเข้ามาแทรกแซงน้อยที่สุด

อาดัม สมิธ ได้แสดงแนวคิดเกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศ โดยแยกวิเคราะห์ 2 ประเด็นหลักๆ ได้แก่ กฎการค้าได้เปรียบสมบูรณ์ และหลักการแบ่งงานกันทำตามความสามารถ





## ตารางที่ 1 แสดงต้นทุนการผลิตของสินค้า 2 ชนิด ของ 2 ประเทศ

	ข้าวหอมมะลิ (1 ตัน)	ชา (1 ตัน)
ศรีลังกา	40	10
ไทย	8	20

จากตารางที่ 1 จะเห็นว่าศรีลังกา มีความได้เปรียบอย่างสมบูรณ์ในการผลิตชา 1 ตัน โดยใช้ทรัพยากรการผลิตเพียง 10 หน่วย ในขณะที่ไทยใช้ทรัพยากรในการผลิตถึง 20 หน่วย ดังนั้น ประเทศศรีลังกาคควรใช้ทรัพยากรทั้งหมดผลิตชา และเมื่อพิจารณาจากการผลิตข้าวหอมมะลิ 1 ตัน พบว่าไทย มีความได้เปรียบอย่างสมบูรณ์ในการผลิตข้าวหอมมะลิ เพราะใช้ทรัพยากรผลิตเพียง 8 หน่วย ในขณะที่ประเทศศรีลังกาใช้ทรัพยากรถึง 40 หน่วย ฉะนั้นไทยควรใช้ทรัพยากรทั้งหมดผลิตข้าวหอมมะลิ

ดังนั้น เมื่อมีการค้าระหว่างประเทศเกิดขึ้น ประเทศศรีลังกาจะผลิตชาเป็นสินค้าที่ตนเองได้เปรียบอย่างสมบูรณ์แต่เพียงอย่างเดียว และส่งออกมายังประเทศไทย และในขณะเดียวกันประเทศไทย ก็จะผลิตข้าวหอมมะลิแต่เพียงอย่างเดียว และส่งออกไปขายยังประเทศศรีลังกา

### 2.3 ทฤษฎีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบ (Comparative Advantage) ของ เดวิด ริคาร์โด (David Ricardo)

หลังจากที่ อดัม สมิท ได้เผยแพร่ทฤษฎี ความได้เปรียบสมบูรณ์แล้วประมาณ 40 ปี ในปี ค.ศ. 1817 ริคาร์โด ได้พิมพ์หนังสือของเขาชื่อ "หลักการของเศรษฐกิจการเมืองและภาษีอากร" (Principles of Political Economy and Taxation) ซึ่งในหนังสือนี้ได้นำเสนอ ทฤษฎี Comparative Advantage นับว่าเป็นทฤษฎีที่สำคัญที่สุดทฤษฎีหนึ่งทางเศรษฐศาสตร์ ได้มีการนำมาใช้อ้างอิงจนถึงปัจจุบันนี้

เดวิด ริคาร์โด ได้ใช้หลักพื้นฐานจากแนวคิดของ อดัม สมิท มาพัฒนาต่อเนื่อง ซึ่งกฎการได้เปรียบอย่างสมบูรณ์ของ อดัม สมิท มิได้กล่าวถึงว่า ถ้าประเทศหนึ่งมีความได้เปรียบอย่างสมบูรณ์ เหนืออีกประเทศหนึ่งโดยสิ้นเชิงในการผลิตสินค้าทุกๆ ชนิด ประเทศต่างๆ เหล่านี้ จะมีประโยชน์จากการค้าเกิดขึ้นหรือไม่ แต่ทฤษฎีการได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบ

เทียบของ เดวิด ริคาร์โด ได้สรุปต่อไปว่า "ถ้าประเทศหนึ่งประเทศใด มีความได้เปรียบในการผลิตสินค้า 2 ชนิดขึ้นไป ประเทศนั้นควรเลือกผลิต และส่งออกสินค้าที่ตนเองได้เปรียบ เมื่อเปรียบ เทียบมากที่สุด และขณะเดียวกัน ก็นำเข้าสินค้าที่ตนเองผลิตได้ด้อยประสิทธิภาพกว่าในเชิงเปรียบเทียบจากต่างประเทศ" แล้วทุกประเทศจะได้ทำการค้าขายกัน ธุรกิจระหว่างประเทศจะเกิดขึ้น

ตัวอย่าง ทฤษฎีการได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบ ของประเทศสหรัฐอเมริกา และประเทศไทย ในการผลิตข้าวสาลีและข้าวหอมมะลิ โดยที่ทั้ง 2 ประเทศ ต่างมีทรัพยากรอยู่ประเทศละ 200 หน่วย เช่นเดียวกัน และมีสัดส่วนในการใช้ทรัพยากรต่างกัน ดังตารางที่ 2

**ตารางที่ 2 แสดงต้นทุนการผลิตข้าวหอมมะลิและข้าวสาลี ของประเทศสหรัฐอเมริกา และไทย**

	ข้าวหอมมะลิ (1 ตัน)	ข้าวสาลี (1 ตัน)
สหรัฐอเมริกา	10	8
ไทย	20	20

จากตารางดังกล่าวจะเห็นได้ว่า สหรัฐอเมริกา ควรจะผลิตทั้งข้าวหอมมะลิและข้าวสาลี เนื่องจากมีประสิทธิภาพในการผลิตสินค้าทั้ง 2 ชนิด ได้ดีกว่าไทย แต่ถ้าเป็นเช่นนั้น ประเทศไทยก็ต้องผลิตสินค้าทั้ง 2 ชนิดด้วย และไทยก็จะมีสินค้าใดเลย ที่จะขายให้แก่สหรัฐอเมริกา ลักษณะเช่นนี้การค้าระหว่างประเทศของ 2 ประเทศ ก็จะไม่เกิดขึ้น

ถ้าแต่ละประเทศต่างใช้ทรัพยากรครึ่งหนึ่งเพื่อผลิตข้าวสาลี และอีกครึ่งหนึ่งผลิตข้าวหอมมะลิ เพื่อใช้เองภายในประเทศ จะได้ผลผลิตดังตารางที่ 3

**ตารางที่ 3 แสดงผลผลิตที่ประเทศสหรัฐอเมริกาและไทย ต่างแบ่งทรัพยากร ครึ่งหนึ่ง เพื่อผลิตข้าวสาลี และครึ่งหนึ่งผลิตข้าวหอมมะลิ**

	ข้าวหอมมะลิ (ตัน)	ข้าวสาลี (ตัน)
สหรัฐอเมริกา	$100/10 = 10$	$100/8 = 12.5$
ไทย	$100/20 = 5$	$100/20 = 5$
ผลผลิตรวม	$= 15$	$= 17.5$

จากตารางที่ 3 จะเห็นได้ว่าสหรัฐอเมริกา มีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบในการผลิตข้าวสาลี แต่เพียงอย่างเดียว เพราะใช้ทรัพยากรจำนวนเท่ากันกับไทย สามารถผลิตข้าวสาลีได้มากกว่าไทย 2 เท่าครึ่ง แต่ผลิตข้าวหอมมะลิได้มากกว่าไทยเพียง 2 เท่า ถึงแม้ว่าไทยจะเสียเปรียบทั้งการผลิตข้าวสาลีและข้าวหอมมะลิ แต่ก็มีควมเสียเปรียบเชิงเปรียบเทียบ ที่น้อยกว่าสหรัฐอเมริกาในการผลิตข้าวหอมมะลิ

ดังนั้น เพื่อให้มีการค้าระหว่างประเทศเกิดขึ้น ประเทศทั้ง 2 ต้องตัดสินใจ แบ่งสัดส่วนของทรัพยากร เพื่อใช้ในการผลิตสินค้าแต่ละชนิด คือสหรัฐอเมริกาควรเลือกผลิตข้าวสาลี ส่งมาขายยังประเทศไทย และขณะเดียวกันประเทศไทยก็ผลิตข้าวหอมมะลิ ส่งไปขายยังประเทศสหรัฐอเมริกา ทำให้การค้าระหว่าง 2 ประเทศจึงเกิดขึ้น

และนอกเหนือจากทฤษฎีความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ของ อัดัม สมิท และทฤษฎีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบ ของเดวิด ริคาร์โด ดังที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น ยังมีทฤษฎีอื่นๆ ที่สามารถนำมาอธิบายสนับสนุน ถึงความจำเป็นในการทำธุรกิจระหว่างประเทศได้เป็นอย่างดี ตัวอย่างเช่น ทฤษฎีการจัดสรรปันส่วนของปัจจัยการผลิต (Factor Proportion)

#### 2.4 ทฤษฎีการจัดสรรปันส่วนของปัจจัยการผลิต (Factor Proportion)

เนื่องจากทฤษฎีความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ (Absolute Advantage) ของอาดัม สมิท และทฤษฎีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบ (Comparative Advantage) ของเดวิด ริคาร์โด เป็นทฤษฎีที่กล่าวถึงประเทศควรเลือกผลิตสินค้าที่มีความชำนาญ และได้เปรียบด้านทรัพยากร แต่ต่อมา ได้มีนักเศรษฐศาสตร์ ชาวสวีเดน 2 คนคือ Eli Heckscher และ Bertil Ohlin ได้สร้างทฤษฎีการจัดสรรปันส่วนขึ้น เป็นทฤษฎีที่ได้อธิบายถึงความแตกต่างของการใช้ปัจจัยการผลิต 3 อย่าง ได้แก่ แรงงาน ที่ดิน และทุน

Heckscher ได้ให้ข้อเสนอไว้ว่า เมื่อแต่ละประเทศมีทรัพยากร หรือปัจจัยการผลิต ได้แก่ แรงงาน ที่ดิน และทุน โดยเปรียบเทียบในปริมาณที่ต่างกันไปแล้ว ต้นทุนการผลิตสินค้าแต่ละชนิด ก็ย่อมแตกต่างกัน จึงทำให้ต้นทุนการผลิตโดยเปรียบเทียบแตกต่างกันด้วย เช่น ถ้าแรงงานในประเทศใดมีปริมาณมาก เมื่อเทียบกับปริมาณที่ดิน และทุนแล้ว ทำให้ต้นทุนของค่าแรงงาน ในประเทศนั้นต่ำ และถ้าประเทศใด ขาดแคลนแรงงาน ต้นทุนของค่าแรงงาน ในประเทศนั้นก็สูง เมื่อเปรียบเทียบกับเงินทุนและที่ดิน

การเปรียบเทียบต้นทุนในด้านปัจจัยการผลิต จะทำให้แต่ละประเทศผลิตสินค้า และส่งออกสินค้า ที่ใช้ปัจจัยการผลิตมีจำนวนมากในประเทศของตน และสามารถผลิตได้ในราคาที่ถูกลงกว่า

สัดส่วนการผลิตที่กล่าวถึง ในเรื่องปัจจัยการผลิต ได้แก่

- 1) ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่ดินกับปัจจัยแรงงาน (Land – Labor relationship)
- 2) ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยแรงงานและปัจจัยทุน (Labor-capital relationship)
- 3) ความสลับซับซ้อนของเทคโนโลยี (Technological Complex)

**ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่ดินกับปัจจัยแรงงาน (Land-Labor relationship)**

จากพื้นฐานของทฤษฎีการจัดสรรปันส่วน จะเปรียบเทียบให้เห็นชัดเจนระหว่างประเทศศรีลังกากับประเทศฮ่องกง ซึ่งทั้ง 2 ประเทศมีความได้เปรียบเกี่ยวกับปัจจัยการผลิตแตกต่างกัน ประเทศฮ่องกง เป็นประเทศที่มีพื้นที่น้อย ที่ดินมีราคาแพงมาก จึงไม่สามารถผลิตสินค้าที่ต้องใช้พื้นที่มาก เช่น สินค้าทางด้านเกษตร แต่ฮ่องกงมีความสามารถในการผลิตสินค้าประเภทเสื้อผ้า โดยอาศัยแรงงานของแม่บ้าน ที่นำไปตัดเย็บที่บ้านของตนเอง และเป็นประเทศที่ไม่เหมาะในการผลิตสินค้า ที่ต้องใช้พื้นที่เป็นโรงงานอุตสาหกรรม เช่น การผลิตรถยนต์ เป็นต้น ส่วนประเทศศรีลังกา มีความได้เปรียบในด้านมีแรงงานประเภทกึ่งชำนาญ (Semi skilled) จึงถนัดในด้านผลิตสินค้าเกษตรกรรม เช่น การปลูกชา ซึ่งต้องใช้พื้นที่มาก

**ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยแรงงานและปัจจัยทุน (Labor-capital relationship)**

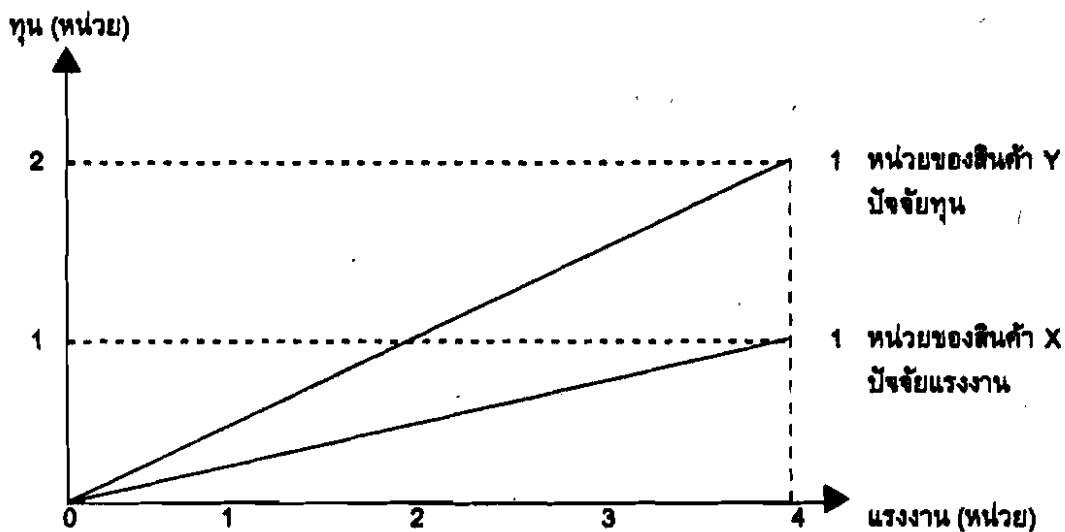
เป็นการเปรียบเทียบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทุน กับปัจจัยแรงงาน คือ ถ้าประเทศใดมีปัจจัยแรงงานมาก เมื่อเทียบกับปัจจัยทุน อัตราค่าจ้างแรงงานจะถูกกว่าประเทศนั้นก็ควรผลิตสินค้าประเภทแรงงานส่งออก โดยใช้แรงงาน และในทางกลับกัน ถ้าประเทศใดขาดแคลนแรงงาน แต่มีเงินทุนมาก ก็ควรผลิตสินค้าประเภททุน และส่งสินค้าออกไปขาย และซื้อสินค้าประเภท แรงงาน เข้ามา

แต่อย่างไรก็ตาม ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทุนกับปัจจัยแรงงาน ไม่ได้เป็นไปตามแนวคิดทฤษฎี Factor Proportion เสมอไป ยังมีแนวคิดของ Leontief Paradox ที่ค้นพบว่าประเทศสหรัฐอเมริกา เป็นประเทศที่ควรผลิตสินค้าประเภทอุตสาหกรรม และส่งออก

เนื่องจากเป็นประเทศที่มีปัจจัยทุนเป็นจำนวนมาก เมื่อเทียบกับปัจจัยแรงงาน แต่ปรากฏว่าสินค้าส่งออกของสหรัฐอเมริกา ส่วนใหญ่เป็นประเภท แรงงาน มากกว่าสินค้าประเภททุน ซึ่งก่อให้เกิดความขัดแย้งกับทฤษฎี Factor - Proportion

### ความสลับซับซ้อนของเทคโนโลยี (Technological Complex)

การวิเคราะห์การจัดสรรปัจจัยการผลิต จะมีความสลับซับซ้อนมากขึ้น เมื่อผลิตภัณฑ์เหมือนกัน อาจจะใช้วิธีการผลิตที่แตกต่างกัน ตัวอย่างเช่น เรื่องแรงงานและทุนของประเทศแคนาดา มีการผลิตสินค้าโดยอาศัยปัจจัยการผลิตด้านทุนเป็นหลัก เนื่องจากเครื่องจักรมีราคาถูกกว่า ค่าจ้างแรงงาน และในทางตรงกันข้าม ประเทศอินเดียผลิตข้าวสาลีใช้เครื่องจักรจำนวนน้อยกว่า แต่มีการใช้แรงงาน ซึ่งมีราคาถูกกว่า แต่การจะเปรียบเทียบจากต้นทุนปัจจัยการผลิต ว่าประเทศใดผลิตสินค้าได้ถูกกว่า เป็นเรื่องค่อนข้างยาก เพราะสินค้าชนิดเดียวกันขึ้นอยู่กับวิธีการผลิต สินค้าชนิดเดียวกันอาจใช้วิธีมากกว่า 1 วิธี



ภาพที่ 3 สัดส่วนของปัจจัยการผลิตในการผลิตสินค้า  
(คัดแปลงจาก กัตญญู ศิริบุญสมบุรณ์ หน้า 23 )

จากภาพที่ 3 แสดงให้เห็นว่า เมื่อผลิตสินค้า X 1 หน่วย ต้องใช้ปัจจัยการผลิตแรงงาน 4 หน่วย และปัจจัยทุน เพียง 1 หน่วย สินค้า X จึงจัดเป็นสินค้าประเภทใช้แรงงาน แต่การ ผลิตสินค้า Y 1 หน่วย ต้องใช้แรงงาน 4 หน่วย และทุน 2 หน่วย สินค้า Y จึงจัดเป็นสินค้าทุน

## บทสรุป

ทฤษฎีการค้าระหว่างที่สำคัญมีอยู่หลายทฤษฎี ได้แก่ (1) ลัทธิพาณิชย์นิยม (Mercantilism) มีหลักความเชื่อที่ว่า ประเทศจะร่ำรวยมั่งคั่งได้ เกิดจากการสะสมโลหะที่มีค่าเป็นจำนวนมาก เช่นทองคำ แร่เงิน ฯลฯ ทำให้มีการล่าอาณานิคม ของประเทศมหาอำนาจ เพื่อกอบโกยเอาผลประโยชน์จากประเทศอาณานิคม การค้าในยุคนี้จึงอยู่ในรูปของการค้าแบบผูกขาด เอารัดเอาเปรียบประเทศที่อ่อนแอกว่า (2) ทฤษฎีความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ (Absolute Advantage) ของอดัม สมิท (Adam Smith) ได้แยกวิเคราะห์ 2 ประเด็นหลักๆ ได้แก่ กฎการได้เปรียบสมบูรณ์ (Absolute Advantage) ได้แสดงแนวคิดไว้ว่า “ถ้าประเทศใดมีความได้เปรียบในการผลิตสินค้าใดสินค้าหนึ่ง อย่างมีประสิทธิภาพเหนือกว่าประเทศอื่นๆ ก็ควรให้ประเทศนั้นผลิตสินค้านั้น และส่งไปขายแลกเปลี่ยนกับประเทศอื่นๆ เพื่อให้เกิดผลลัพธ์ของประสิทธิภาพรวมที่สูงที่สุดของโลก” และหลักการแบ่งงานกันทำตามความสามารถ (Division of Labor) คือแต่ละประเทศควรใช้ทรัพยากรของตน ที่สามารถผลิตสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุด จนเกิดการได้เปรียบในการแข่งขันกับผู้อื่น สำหรับความเชี่ยวชาญเฉพาะของแต่ละประเทศ ซึ่งก่อให้เกิดความได้เปรียบประเทศอื่นๆ ได้แก่ ความได้เปรียบตามธรรมชาติ (Natural Advantage) และ ความได้เปรียบจากการเรียนรู้ (Acquired Advantage) (3) ทฤษฎีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบ (Comparative Advantage) ของ เดวิด ริคาร์โด (David Ricardo) ได้เสนอแนวคิดเกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศไว้ว่า “ถ้าประเทศหนึ่งประเทศใดมีความได้เปรียบในการผลิตสินค้า 2 ชนิดขึ้นไป ประเทศนั้นควรเลือกผลิตสินค้านั้น และส่งออกสินค้าที่ตนเองได้เปรียบ เมื่อเปรียบเทียบมากที่สุด และขณะเดียวกันก็นำเข้าสินค้าที่ตนเองด้อยประสิทธิภาพกว่า ในเชิงเปรียบเทียบจากต่างประเทศ” (4) ทฤษฎีการจัดสรรปันส่วนของปัจจัยการผลิต (Factor Proportion) เสนอโดยชาวสวีเดน 2 คน คือ Eli Heckscher และ Bertil Ohlin โดยได้ให้ข้อเสนอไว้ว่า เมื่อแต่ละประเทศมีทรัพยากร หรือปัจจัยการผลิตที่แตกต่างกัน 3 อย่าง ได้แก่ แรงงาน ที่ดิน และทุน โดยเปรียบเทียบในปริมาณที่แตกต่างกันแล้ว ต้นทุนการผลิตสินค้าแต่ละชนิด ก็ย่อมแตกต่างกัน จึงทำให้ต้นทุนการผลิตโดยเปรียบเทียบแตกต่างกันด้วย

## คำถามท้ายบท

1. การศึกษาทฤษฎีการค้าแต่ละยุคแต่ละสมัย สามารถนำมาอธิบายความเป็นมาของการค้าระหว่างประเทศได้อย่างไร จงอธิบาย
2. แนวคิดและทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศที่สำคัญๆ ที่ได้รับการกล่าวถึงในปัจจุบัน มีทฤษฎี อะไรบ้าง จงอธิบาย
3. จงเปรียบเทียบความแตกต่าง ระหว่างทฤษฎีความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ (Absolute Advantage) ของอดัม สมิท (Adam Smith) กับทฤษฎีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบ (Comparative Advantage) ของ เดวิด ริคาร์โด (David Ricardo) มีความแตกต่างกันอย่างไร