



รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการ “ปัจจัยกำหนดและผลกระทบของการสนับสนุนการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศ
ออกต่อการพัฒนาอุตสาหกรรมชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์และเครื่องใช้ไฟฟ้าของไทย”

Determinants and Impacts of the Outward Foreign Direct Investment on the
Development of the Electrical and Electronics Industry in Thailand

โดย

สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย

22 เมษายน 2557

รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการ “ปัจจัยกำหนดและผลกระทบของการสนับสนุนการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศ
ขาออกต่อการพัฒนาอุตสาหกรรมชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์และเครื่องใช้ไฟฟ้าของไทย”

Determinants and Impacts of the Outward Foreign Direct Investment on the
Development of the Electrical and Electronics Industry in Thailand

คณะผู้วิจัย

1. ดร. นณริฏ พิศลยบุตร
2. ดร. ภาณุทัต สัมมะไชย

สังกัด

มูลนิธิสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สนับสนุนโดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)

(ความเห็นในรายงานนี้เป็นของผู้วิจัย สกว. ไม่จำเป็นต้องเห็นด้วยเสมอไป)

สารบัญ

บทคัดย่อ

Abstract

1. ความเป็นมาของโครงการ	1
2. พัฒนาการของอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์โลก	5
2.1 ภาพรวมของการพัฒนาอุตสาหกรรมที่ผ่านมา	5
2.2 ภาพรวมของตลาดสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์	9
2.3 ทฤษฎีองค์กรอุตสาหกรรม (Industrial organization theory)	11
2.4 ทฤษฎีการพัฒนาประสิทธิภาพแรงงานในกระบวนการผลิต (labor process theory)	13
2.5 ภาพรวมการนำเข้าและการส่งออกสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ของโลก	14
2.6 อนาคตของอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์	21
3. พัฒนาการของอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ของไทย	24
3.1 ภาพรวมของการพัฒนาที่ผ่านมา	24
3.2 สถานการณ์ในปัจจุบัน	25
4. ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศ	38
4.1 มูลเหตุแห่งการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศ	38
4.2 การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศในบริบทของการพัฒนา	40
5. กรอบแนวคิดและระเบียบวิธีวิจัย	43
6. ประเมินศักยภาพ ผลกระทบของแต่ละบทบาทของการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศต่อการพัฒนาอุตสาหกรรมไทย	45
6.1 การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศเพื่อแสวงหาตลาด	46
6.2 การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศเพื่อแสวงหาทรัพยากรธรรมชาติ	50
6.3 การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศเพื่อการจัดสรรทรัพยากรแรงงานที่ดีขึ้น	53
6.4 การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศเพื่อขยายห่วงโซ่การผลิตให้สูงขึ้น หรือเพื่อได้มาซึ่งเทคโนโลยีระดับสูง	58
6.5 การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศเพื่อผลประโยชน์ทางภาษี	60
6.6 การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศเพื่อกระจายความเสี่ยงของการอยู่ในเครือข่ายเดียว	65
7. สรุปและข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย	67
บรรณานุกรม	71
ภาคผนวก	74

สารบัญรูป

รูปที่ 1.1: การจำแนกระดับการพัฒนาของกลุ่มประเทศ ASEAN+3 ตามมูลค่าของผลิตภัณฑ์มวลรวมต่อหัวประชากรและรูปแบบการพัฒนา	3
รูปที่ 2.1 แสดงวัฏจักรของเศรษฐกิจโลกตามทฤษฎีของ Kondratiev	6
รูปที่ 2.2 แสดงวงจรชีวิตของสินค้าตามช่วงระยะเวลา	8
รูปที่ 2.3 แสดงตัวอย่างสินค้าใหม่ในอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์	9
รูปที่ 2.4 แสดงมูลค่าการตลาดของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์รวม ระหว่างปี 2513-2550	10
รูปที่ 2.5 แสดงการคาดการณ์มูลค่าการตลาดของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์รวม ระหว่างปี 2551-2556	10
รูปที่ 2.6 แสดงอัตราแลกเปลี่ยนของสกุลเงินหลักของโลกเทียบกับสกุลเงินดอลลาร์ในช่วงเกิดข้อตกลง Plaza Accord	12
รูปที่ 2.7 แสดงภาพรวมการนำเข้าและส่งออกสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ระหว่างทวีปต่างๆในโลก (ข้อมูลปีค.ศ. 2008)	17
รูปที่ 2.8 แสดงสัดส่วนและมูลค่าการส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ของประเทศหลัก	18
รูปที่ 2.9 แสดงสัดส่วนและมูลค่าการนำเข้าเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ของประเทศหลัก	19
รูปที่ 2.10 แสดงสัดส่วนมูลค่าผลผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์แยกตามประเภทของสินค้า	20
รูปที่ 2.11 แสดงอัตราการเจริญเติบโตของยอดขายสินค้าแยกตามประเภทของสินค้าที่คาดการณ์ระหว่างปี 2551-2556	20
รูปที่ 3.1 แสดงโครงสร้างของอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์	27
รูปที่ 3.2 แสดงโครงสร้างของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ แยกตามสถานที่ตั้งโรงงาน	28
รูปที่ 3.3 แสดงโครงสร้างผู้ประกอบการตามลักษณะการดำเนินธุรกิจและสัดส่วนการเป็นเจ้าของธุรกิจ	29
รูปที่ 3.4 แสดงการเปรียบเทียบมูลค่าเพิ่มแยกตามห่วงโซ่การผลิต	30
รูปที่ 3.5 แสดงมูลค่าการส่งออกของอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ของไทย	31
รูปที่ 3.6 แสดงมูลค่าการนำเข้าของอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ของไทย	32
รูปที่ 3.7 แสดงปริมาณการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาเข้าสะสม (Stock) ในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์	33
รูปที่ 3.8 แสดงยอดคงค้างการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาเข้าในอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า	34
รูปที่ 3.9 แสดงยอดคงค้างการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาเข้าในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์	34
รูปที่ 3.10 แสดงยอดคงค้างการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกในอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า	36
รูปที่ 3.11 แสดงยอดคงค้างการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์	36
รูปที่ 6.1 แสดงมูลค่าการค้าชายแดนรวมของไทย (3 ด้าน)	47

รูปที่ 6.2 แสดงราคาเฉลี่ยของทองแดงที่ซื้อขายในตลาดโลกระหว่างปี 2544-2556	51
รูปที่ 6.3 แสดงการประเมินต้นทุนส่วนเพิ่มเทียบกับกำไรของภาคธุรกิจโดยเฉลี่ยของอุตสาหกรรม เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์	55

สารบัญตาราง

ตารางที่ 1.1: สัดส่วนขนาดของ Outward FDI (Stock) ต่อ GDP ระหว่างปี 2549-2553 จำแนกตาม ประเทศ	4
ตารางที่ 2.1 แสดงประมาณการจำนวนประชากรในกลุ่มรายได้ปานกลางของโลกในอนาคต	22
ตารางที่ 2.2 แสดงประมาณการสัดส่วนรายจ่ายของประชากรในกลุ่มรายได้ปานกลางของโลกในอนาคต	22
ตารางที่ 2.3 แสดงอัตรากำไร (profit margin) ของบริษัทอิเล็กทรอนิกส์ยักษ์ใหญ่ของเกาหลีใต้ ญี่ปุ่นและ ไต้หวัน	24
ตารางที่ 3.1 แสดงประเด็นปัญหาในอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์	37
ตารางที่ 5.1 แสดงรายชื่อแหล่งข้อมูลสัมภาษณ์เชิงลึกและงานสัมมนาที่เกี่ยวข้อง	45
ตารางที่ 6.1 เปรียบเทียบสัดส่วนแรงงานไร้ฝีมือและค่าจ้างที่ใช้ในกระบวนการผลิตของแต่ละภาคการผลิต	55
ตารางที่ 6.2 เปรียบเทียบอัตราภาษีและสิทธิประโยชน์ของไทยกับมาเลเซียและสิงคโปร์	61
ตารางที่ 6.3 แสดงบัญชีกิจการในกลุ่มเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์จำแนกตามลำดับความสำคัญใน ยุทธศาสตร์การส่งเสริมการลงทุนใหม่	63
ตารางที่ 7.1 สรุปผลการประเมินความสำคัญ ผลกระทบและข้อเสนอแนะเชิงนโยบายเพื่อใช้การลงทุน โดยตรงระหว่างประเทศขาออกให้เกิดประโยชน์ต่อการพัฒนาธุรกิจไทยมากที่สุด	69

บทคัดย่อ

งานวิจัยชิ้นนี้มุ่งศึกษาถึงความเหมาะสมในการใช้การสนับสนุนการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศาออกเพื่อตอบโจทย์การยกระดับการพัฒนาของอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ของประเทศไทย โดยการศึกษาจะมุ่งเน้นไปที่ผลประโยชน์ของการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศาออกที่มีต่อการพัฒนาอุตสาหกรรมในระยะยาวเป็นสำคัญ

จากการสังเคราะห์ตามกรอบในภาคทฤษฎี คณะผู้วิจัยสามารถระบุถึงบทบาทของการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศาออกในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นในภาคอุตสาหกรรม 6 ด้าน ได้แก่ การแสวงหาตลาด การแสวงหาทรัพยากรธรรมชาติ การจัดสรรแรงงาน การขยายกิจกรรมข้ามห่วงโซ่มูลค่าและการแสวงหาเทคโนโลยีขั้นสูง การลงทุนขาออกเพื่อประโยชน์ทางด้านภาษี และการลดความเสี่ยงของการอยู่ในเครือข่ายการผลิตเดียว

การวิเคราะห์ข้อมูลการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศาออกของอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ของไทยบ่งชี้ถึงระดับการพัฒนาอุตสาหกรรมที่ไม่เท่าเทียมกันระหว่างธุรกิจของไทย กับธุรกิจของต่างชาติ โดยธุรกิจไทยนั้นยังอยู่ในช่วงเริ่มต้นของการอาศัยการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศาออกในการขับเคลื่อนและพัฒนาอุตสาหกรรมโดยวัตถุประสงค์หลักของธุรกิจไทยมุ่งเน้นที่การขายตลาดเป็นหลัก ในขณะที่ธุรกิจข้ามชาติรายใหญ่จะมีพัฒนาการที่เร็วและสูงกว่า โดยธุรกิจข้ามชาติจะมุ่งเน้นการใช้ลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศาออกเพื่อการยกระดับกิจกรรมตามห่วงโซ่การผลิต และการแสวงหาเทคโนโลยีในระดับสูง

ผลการศึกษาพบว่าการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศาออกให้ผลกระทบที่แตกต่างกันตามมูลเหตุปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศาออก โดยคณะผู้วิจัยพบว่า ในกรณีของอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ไทยมีทั้งกรณีที่เป็นปัญหาที่สำคัญและเร่งด่วนควรได้รับการแก้ไข (เช่น การขยายตลาด การขาดแคลนแรงงานชำนาญการ การแสวงหาผลประโยชน์ทางด้านภาษี) กรณีที่เป็นปัญหาระยะปานกลางหรือยาว (เช่น การแสวงหาทรัพยากรธรรมชาติเพื่อเชื่อมโยงธุรกิจต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ และการลดความเสี่ยงจากการอยู่ในเครือข่ายการผลิตเดียว) ซึ่งต้องการการช่วยเหลือ และกรณีที่ยังไม่พบว่าเป็นปัญหาที่สำคัญ (เช่นการจัดสรรประสิทธิภาพแรงงานไร้ฝีมือ การขยับขึ้นห่วงโซ่มูลค่าและการแสวงหาเทคโนโลยีขั้นสูง)

สำหรับนโยบายภาครัฐที่มีการดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน คณะผู้วิจัยพบว่า มีทั้งนโยบายภาครัฐที่พยายามตอบโจทย์ที่เป็นปัญหา และสามารถช่วยบรรเทาปัญหาได้ดี (เช่น การให้ความช่วยเหลือด้านข้อมูลผ่านหน่วยงานที่จัดตั้งใหม่) มีทั้งส่วนที่พยายามตอบปัญหาแต่อาจยังมีการดำเนินการที่ไม่สอดคล้องกับสถานการณ์ในปัจจุบัน (เช่น แบบจำลองการผลิตชาติแทน) และมีส่วนที่พยายามจะตอบโจทย์ทุกๆ อุตสาหกรรมยังไม่มีปัญหาเกิดขึ้น(เช่น การผลักดันการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศาออกสำหรับธุรกิจที่มีระดับการพัฒนต่ำ)

Abstract

The main purpose of this paper is to assess the suitability of the “outward foreign direct investment, OFDI” promotion scheme in helping further develop the electrical and electronic industry in Thailand. In this study, we will primarily emphasize the long-term benefits of using such OFDI on the industrial development.

From the theoretical models of the OFDI, we synthesize the six roles of OFDI that would serve the industrial needs and would help further develop the industry: (1) market-seeking, (2) resource-seeking, (3) labor allocation, (4) value-chain upgrading and technological acquisition, (5) tax incentive, and (6) production network risk-reducing.

The current OFDI figures of Thai electrical and electronic industry show that there is an uneven pace of development between Thai-owned firms and foreign multinational firms. While the Thai-owned firms are currently on the initial stage of outward investment in which the market-seeking is the main driving force of such investment, the foreign multinational firms are in the more advanced stage of development and tend to use outward investment for upgrading their value-chain and acquiring new technology.

We find that the impacts of using the outward foreign direct investment in addressing the problems depend on the role in which the OFDI is served. The relative importance of the problems is distinguished into three classes: urgent problems that require immediate response, medium-to-long term problem, and insignificant problem.

The analysis on the current government policies shows that while many policies are relevant and properly addressing the problem. Some policies may be misleading or even unrelated to the problem of the industry.

โครงการ “ปัจจัยกำหนดและผลกระทบของการสนับสนุนการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกต่อการพัฒนาอุตสาหกรรมชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์และเครื่องใช้ไฟฟ้าของไทย”

Determinants and Impacts of the Outward Foreign Direct Investment on the Development of the Electrical and Electronics Industry in Thailand

1. ความเป็นมาของโครงการ

ในอดีตที่ผ่านมา ประเทศไทยเป็นหนึ่งในประเทศที่มีระดับการพัฒนาเศรษฐกิจที่ดี โดยในช่วงกว่า 50 ปีที่ผ่านมา (พ.ศ. 2504-2552) อัตราการขยายตัวของผลผลิตมวลรวมเฉลี่ยอยู่ที่ระดับ 6.2 เปอร์เซ็นต์ต่อปี พร้อมๆกับการที่คนไทยได้หลุดพ้นจากความยากจนไม่ต่ำกว่า 70-80 เปอร์เซ็นต์ของคนทั้งประเทศ แต่กระนั้น รูปแบบการพัฒนาเศรษฐกิจในอดีตของไทยอาศัยความได้เปรียบทางด้านต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่าร่วมกับนโยบายสนับสนุนอุตสาหกรรมจากภาครัฐแบบเสรีในการผลักดันการพัฒนาประเทศ เช่น ผลักดันผ่านการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาเข้า หรือผ่านการส่งออก อย่างไรก็ตามรูปแบบดังกล่าวอาจไม่สามารถที่จะผลักดันให้ประเทศไทยก้าวพัฒนาต่อไปในอนาคตได้อย่างเช่นที่ผ่านมา

เหตุผลหลักประการหนึ่งมาจากการเข้าร่วมกลุ่มประชาคมอาเซียนของไทยที่กำลังจะมาถึง การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจจะทำให้เกิดการแบ่งกระบวนการผลิตตามความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบมากขึ้น (รูปที่ 1.1) และจะทำให้ประเทศไทยซึ่งมีระดับการพัฒนาอยู่ในขั้นกลางจะถูกกดดันจากกลุ่มประเทศที่มีระดับการพัฒนาที่อยู่ต่ำกว่าไทย ซึ่งมีความได้เปรียบในการผลิตสินค้าที่ใช้ทรัพยากรและแรงงานเข้มข้นเป็นหลักเนื่องจากมีต้นทุนที่ต่ำกว่า และในขณะเดียวกันก็ถูกแรงต้านจากกลุ่มประเทศที่มีพัฒนาทางเศรษฐกิจที่อยู่สูงกว่าไทย เนื่องจากประเทศดังกล่าวมีประสบการณ์ ความชำนาญ และระดับเทคโนโลยีที่สูง ทำให้เกิดความชำนาญในการผลิตสินค้าที่ใช้ทุนและเทคโนโลยีเข้มข้นเป็นหลัก

เพื่อรองรับแรงกดดันดังกล่าว รูปแบบการพัฒนาของประเทศไทยในอนาคตจึงต้องคำนึงถึงการแบ่งกระบวนการผลิตเป็นสำคัญ ทั้งนี้ จากประสบการณ์ของกลุ่มประเทศสี่เสือแห่งเอเชีย (Four Asian Tigers) ในช่วง พ.ศ. 2500-2530 ที่เขตปกครองฮ่องกง ประเทศสิงคโปร์ เกาหลีใต้ และไต้หวันผ่านประสบการณ์การรับแรงกดดันดังกล่าว และประสบความสำเร็จในการยกระดับประเทศไปสู่กลุ่มประเทศที่พัฒนาแล้ว

ประสบการณ์ของทั้งสี่ประเทศข้างต้นมีความสอดคล้องกับทฤษฎีความสัมพันธ์ระหว่างระดับการพัฒนา เศรษฐกิจและการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศ หรือ Investment Development Path (IDP) เช่น Euh and Min (1986), Narula and Dunning (2000), Dunning, Kim and Lin (2001) และ Barry, Gorg and McDowell (2003) เป็นต้น ซึ่งพบว่าเมื่อประเทศมีการพัฒนาทางเศรษฐกิจที่สูงขึ้น ขนาดของการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกจะเพิ่มสูงขึ้น เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงต้นของการพัฒนาเศรษฐกิจที่อาศัยการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาเข้า (Inward FDI) เป็นตัวขับเคลื่อนหลัก ประเทศที่มีระดับพัฒนาสูงขึ้นจึงต้องทำย้าย กระบวนการผลิตไปยังประเทศที่มีต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่าเนื่องจากต้นทุนการผลิตภายในประเทศเพิ่มสูงขึ้นตาม ประสิทธิภาพการผลิตและผลิตภาพแรงงานที่เพิ่มสูงเมื่อประเทศมีการพัฒนาสูงขึ้น ทั้งนี้เพื่อรักษาระดับการเติบโตทางเศรษฐกิจ

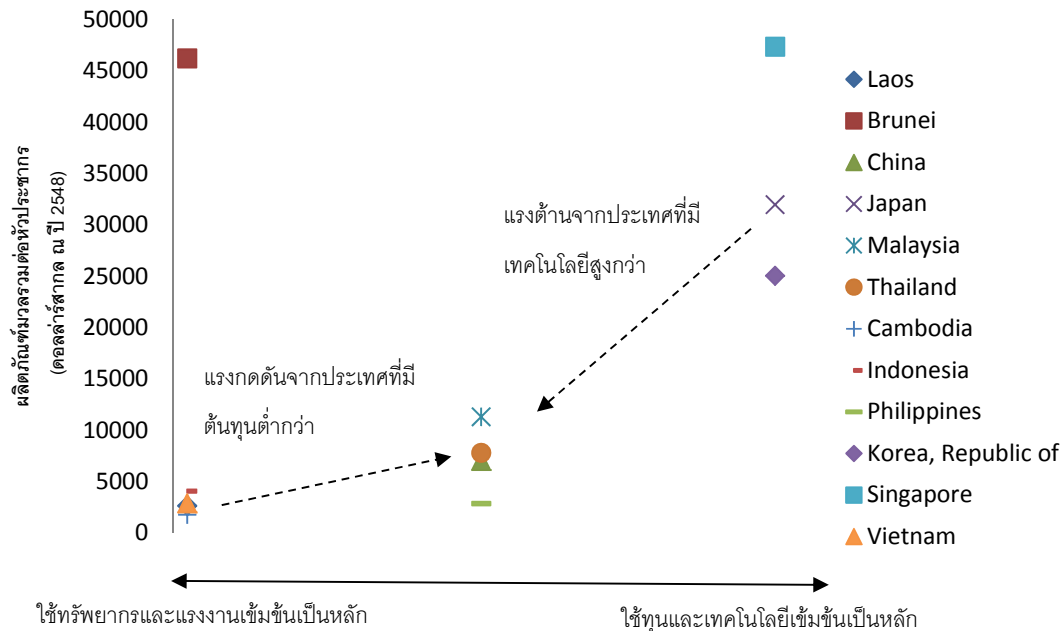
นอกจากนี้ยังพบว่าการกระจายกระบวนการผลิตในระดับสากล (International Production Network) ผ่านทางการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออก (Outward FDI) เป็นกระบวนการที่สำคัญและจำเป็นต่อการพัฒนาเศรษฐกิจของทั้งกลุ่มประเทศสี่เสือแห่งเอเชียในช่วงระยะเวลาดังกล่าว

ในการพัฒนาเศรษฐกิจผ่านการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกนี้ การกระจายกระบวนการผลิตดังกล่าวจึงเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ เนื่องจากต้นทุนแรงงานในกระบวนการผลิตที่เพิ่มสูงขึ้นเรื่อยๆ และเพิ่มในระดับที่เร็วกว่าการเพิ่มขึ้นของประสิทธิภาพทางการผลิต ทำให้การย้ายกระบวนการผลิตที่ใช้แรงงานเป็นหลักไปสู่ประเทศที่มีต้นทุนแรงงานต่อประสิทธิภาพทางการผลิตมีความเหมาะสมมากกว่า¹ นอกจากนั้นการกระจายกระบวนการผลิตจะทำให้ประเทศมีการพัฒนาแบบเจาะจงในกระบวนการใดกระบวนการหนึ่งหรือในการผลิตชิ้นส่วนใดชิ้นส่วนหนึ่งมากขึ้น ทำให้เกิดความชำนาญเฉพาะทางมากขึ้น (Market niche) และทำให้ธุรกิจเกิดการ พัฒนาประสิทธิภาพทางการผลิตที่เพียงพอต่อการรับแรงกดดันจากต่างประเทศในที่สุด²

¹ ตัวอย่างเช่น การย้ายกระบวนการผลิตที่เน้นแรงงานเข้มข้นเป็นหลักในอุตสาหกรรม ฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์จากประเทศสิงคโปร์มายังประเทศไทย

² ตัวอย่างเช่น การย้ายฐานการผลิตในอุตสาหกรรมสิ่งทอของไต้หวัน โดยธุรกิจของไต้หวันยังคงรักษากระบวนการผลิตบางส่วนที่สำคัญเอาไว้ผลิตเอง แต่ก็ได้มีการกระจายกระบวนการผลิตที่เน้นแรงงานเข้มข้นไปยังประเทศที่ต้นทุนต่ำกว่าโดยเปรียบเทียบ

รูปที่ 1.1: การจำแนกระดับการพัฒนาของกลุ่มประเทศ ASEAN+3 ตามมูลค่าของผลิตภัณฑ์มวลรวมต่อหัว ประชากรและรูปแบบการพัฒนา



ที่มา: สมชัย จิตสุชนและคณะ (2555)

เมื่อเปรียบเทียบการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกจะพบว่าประเทศไทยยังมีสัดส่วนการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกที่ต่ำกว่าประเทศคู่แข่งโดยเปรียบเทียบ (ตารางที่ 1.1) และเป็นที่สังเกตว่าประเทศมาเลเซียซึ่งอยู่ในสถานการณ์เดียวกันกับประเทศไทย (ได้รับแรงกดดันจากประเทศที่กำลังพัฒนา และแรงดันจากประเทศที่พัฒนาแล้ว) ได้มีการขยายการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกในระดับที่สูงมาก ในขณะที่ประเทศจีนซึ่งอาจจะดูเหมือนว่ามีระดับการลงทุนโดยตรงขาออกที่ต่ำกว่าของไทย แต่ด้วยความที่ประเทศจีนมีขนาดเศรษฐกิจที่ใหญ่ทำให้การจำแนกกระบวนการผลิตภายในประเทศสามารถทดแทนการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกได้ ด้วยเหตุนี้เอง ประเทศไทยจึงมีความจำเป็นที่จะต้องผลักดันให้เกิดการขยายการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกในระดับที่สูงขึ้น เพื่อปรับรูปแบบการพัฒนาประเทศให้เหมาะสมกับสภาวะทางเศรษฐกิจในปัจจุบัน

ตารางที่ 1.1: สัดส่วนขนาดของ Outward FDI (Stock) ต่อ GDP ระหว่างปี 2549-2553 จำแนกตามประเทศ

ประเทศ	2549	2550	2551	2552	2553
ญี่ปุ่น	10.3	12.4	13.9	14.6	15.1
เกาหลีใต้	5.2	7.1	10.5	14.5	13.8
ฮ่องกง	356.5	488.3	359.9	395.2	419.5
ไต้หวัน	33.7	40.3	43.5	48.3	46.6
สิงคโปร์	114.3	127.2	110.0	120.3	139.4
มาเลเซีย	23.1	31.4	30.2	41.6	41
ไทย	3.9	4.0	4.9	6.9	8.0
จีน	2.6	2.8	3.4	4.6	5.1

ที่มา: ฐานข้อมูล UNCTAD

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออก เป็นเครื่องมือที่ช่วยเหลือภาคธุรกิจใน การปรับเปลี่ยนรูปแบบการผลิตเพื่อลดการพึ่งพาแรงงานที่มีต้นทุนภายในประเทศที่สูงขึ้นลง ซึ่งการเปลี่ยนแปลง ดังกล่าวอาจจะส่งผลกระทบต่อภาคธุรกิจที่ไม่มีความพร้อมได้ นอกจากนี้ การลดการพึ่งพาแรงงานภายในประเทศยัง ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจในระดับมหภาค เช่น ทำให้เกิดการจ้างงานภายในประเทศลดลง ซึ่งอาจจะเป็นผลลบ ของการสนับสนุนการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกดังกล่าวในอีกช่องทางหนึ่ง ด้วยเหตุนี้เอง การวิเคราะห์ ถึงปัจจัยกำหนดและการประเมินผลกระทบของการสนับสนุนการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกจึงมี ความสำคัญเป็นอย่างยิ่งต่อการพัฒนาอุตสาหกรรมของไทย

โครงการวิจัยชิ้นนี้ เป็นส่วนหนึ่งของชุดโครงการศึกษาเงินลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกของ ประเทศไทย เพื่อศึกษาถึงศักยภาพและความเป็นไปได้ของประเทศไทยในการขยายการลงทุนโดยตรงระหว่าง ประเทศขาออกในอุตสาหกรรมสาขาชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์และเครื่องใช้ไฟฟ้า วิเคราะห์ปัจจัยกำหนดที่เกี่ยวข้อง และการประเมินผลดี/ผลเสียของการดำเนินกิจกรรมดังกล่าว รวมทั้งการหามาตรการสนับสนุนจากภาครัฐ เพื่อ แก้ไขปัญหาและอุปสรรคของการลงทุนขาออกของประเทศ ทั้งนี้ มาตรการสนับสนุนจากภาครัฐที่ไม่ควรที่จะทำ ให้เกิดการขยายตัวของการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศในขาออกเพียงอย่างเดียว แต่ควรที่จะมุ่งเน้นให้การ ลงทุนเกิดผลประโยชน์ต่อการพัฒนาอุตสาหกรรมในระยะยาวเป็นสำคัญ

ทั้งนี้เพื่อให้เกิดความชัดเจนในการตอบโจทย์และบรรลุเป้าหมายของชุดโครงการวิจัยข้างต้น งานวิจัยชิ้นนี้ จะมุ่งเน้นไปที่ผลกระทบของการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกที่เกิดขึ้นกับธุรกิจชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์และ เครื่องใช้ไฟฟ้าของคนไทยเป็นหลัก อย่างไรก็ตามเนื่องจากบริษัทข้ามชาติที่ลงทุนในอุตสาหกรรมชิ้นส่วน อิเล็กทรอนิกส์และเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในประเทศมีความเชื่อมโยงและเกี่ยวข้องต่อธุรกิจชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์และ

เครื่องใช้ไฟฟ้าของคนไทยเป็นอย่างมาก
ส่วนประกอบอีกด้วย

การศึกษาจึงต้องพิจารณาถึงพฤติกรรมของบริษัทข้ามชาติเป็น

2. พัฒนาการของอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์โลก

2.1 ภาพรวมของการพัฒนาอุตสาหกรรมที่ผ่านมา

“The fundamental impulse that sets and keeps the capitalist engine in motion comes from the new consumers’ goods, the new methods of production or transportation, the new markets, the new forces of industrial organization that capitalist enterprise creates”

-- Schumpeter (1943)

นับตั้งแต่การปฏิบัติอุตสาหกรรมเมื่อปี 2303 เศรษฐกิจของโลกมีการพัฒนาเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง ผ่านทางการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมในด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการพัฒนาสินค้าชนิดใหม่ การพัฒนากระบวนการผลิตวิธีการใหม่ การพัฒนาระบบการขนส่ง การจัดเก็บสินค้า การพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาด ไปจนถึงการปรับปรุงการบริหารจัดการองค์กรให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ มีสัญญาณให้เห็นเริ่มต้นจากการพัฒนาวิทยุเป็นสินค้าชนิดใหม่ออกสู่ตลาด ซึ่งเกิดขึ้นประมาณปี 2444 อย่างไรก็ตาม พัฒนาการของอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ในระดับที่สร้างมูลค่าสูงให้กับเศรษฐกิจโลกนั้นเกิดขึ้นจากการพัฒนาอุปกรณ์สารกึ่งตัวนำทรานซิสเตอร์ (transistor) ขึ้นที่สหรัฐอเมริกาในปี 2491 โดยทรานซิสเตอร์ที่ถูกใช้มาแทนวาล์วเทอร์มियोนิค (thermionic valve) หรือหลอดสุญญากาศ (vacuum tube) มีคุณสมบัติที่เอื้ออำนวยในการพัฒนาต่อเพื่อเป็นสารกึ่งตัวนำ (semiconductor) และเป็นเทคโนโลยีที่เอื้ออำนวย (enabling technology) ให้เกิดการพัฒนาอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ขนาดเล็กได้

ปลายทศวรรษที่ 2490 วงจรเบ็ดเสร็จ (integrated circuit) ถูกพัฒนาขึ้น โดยเป็นการรวมเอาทรานซิสเตอร์จำนวนมากเข้าด้วยกันในชิ้นส่วนเดียว หรือที่เรียกกันว่า ชิป (chip) ซึ่งได้มีการพัฒนาต่อไปเรื่อยๆจนขนาดของชิ้นส่วนชิปลดเหลือเพียงเท่าเล็บมือ ซึ่งถูกเรียกว่า ไมโครโพรเซสเซอร์ (microprocessor) ในช่วงต้นทศวรรษที่ 2510 การลดลงในขนาดของชิปยังทำให้การทำงานมีความรวดเร็วและความแม่นยำมากยิ่งขึ้น ซึ่งทำให้เครื่องใช้ไฟฟ้าบางส่วนเริ่มหันมาใช้การควบคุมแบบกลไกมากขึ้น เช่น เครื่องซักผ้า เป็นต้น การพัฒนาไมโครโพรเซสเซอร์ยังเป็นตัวต้นแบบให้เกิดการพัฒนาคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล (personal computer) ในระยะเวลาต่อมาอีกด้วย

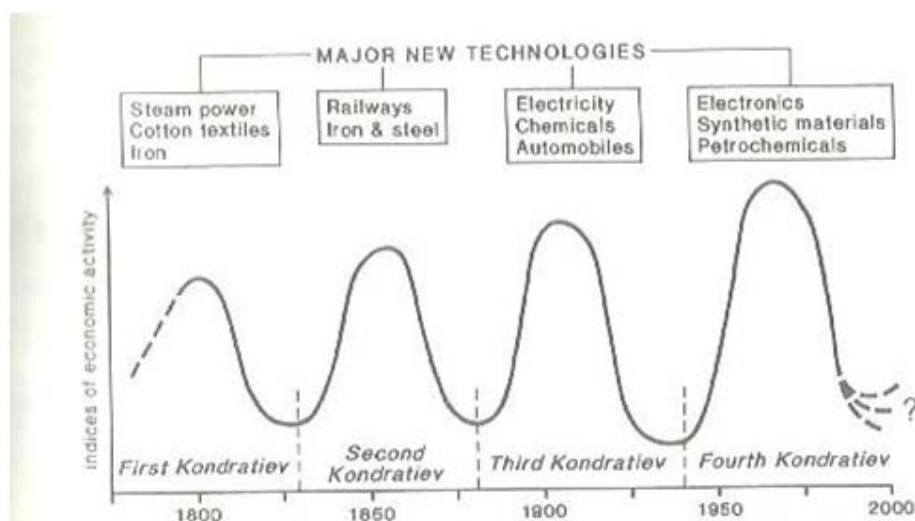
ในปัจจุบัน อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ได้ถูกผลักดันจากการผสมผสานเทคโนโลยีสารสนเทศ (information technology) เข้ากับเทคโนโลยีการสื่อสาร (communication technology) และเทคโนโลยีลดพื้นที่ (space-shrinking technology) ซึ่งทำให้เกิดการใช้คอมพิวเตอร์ส่วนบุคคลอย่างแพร่หลาย ทำให้เกิดการพัฒนาคำชนิดใหม่ๆ เช่น โทรศัพท์มือถือ, ไอโฟน (Iphone) และ ไอแพด (Ipad) เป็นต้น และยังทำให้เกิดจัดสรรกระบวนการผลิตรูปแบบใหม่ ซึ่งก็คือ การผลิตโดยอาศัยโครงข่ายการผลิต (production network) ซึ่งก่อให้เกิดการผลิตที่มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

จากการทบทวนทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอุตสาหกรรม คณะผู้วิจัยพบว่ามีสองทฤษฎีที่สามารถนำมาอธิบายปรากฏการณ์การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นกับอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ ได้แก่ (1) ทฤษฎีคลื่นขนาดยาว (Long wave theory) และ (2) ทฤษฎีวัฏจักรสินค้า (Product cycle theory)

ทฤษฎีคลื่นขนาดยาว (Long wave theory)

บทบาทของอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ต่อเศรษฐกิจโลก สามารถที่จะพิจารณาได้โดยอาศัยทฤษฎีคลื่นขนาดยาวของ Nikolai Kondratiev (1926) ซึ่งระบุว่าเศรษฐกิจโลกซึ่งถูกผลักดันด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรมนั้นจะเกิดขึ้นในลักษณะวัฏจักร (cycle) โดยวัฏจักรแต่ละครั้งจะเกิดขึ้นจากการพัฒนาเทคโนโลยีครั้งสำคัญยิ่ง (breakthrough) ซึ่งในหนึ่งรอบจะเกิดขึ้นทุกๆ 50 ปีโดยประมาณ (รูปที่ 2.1) ทั้งนี้ในแต่ละวัฏจักรจะสามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ช่วง ได้แก่ ช่วงขยายตัว (expansion) ช่วงทรงตัว (stagnation) และช่วงหดตัว (recession)

รูปที่ 2.1 แสดงวัฏจักรของเศรษฐกิจโลกตามทฤษฎีของ Kondratiev



ที่มา: Dicken (1992)

นับตั้งแต่การพัฒนาอุตสาหกรรมเป็นต้นมาจนถึงปัจจุบัน ได้มีการจำแนกวัฏจักรออกเป็น 5 วัฏจักร โดยวัฏจักรแรกเกิดขึ้นประมาณปี 2330 จนถึงปี 2386 เทคโนโลยีที่สำคัญยิ่งที่เกิดขึ้นในวัฏจักรนี้ก็คือ เครื่องจักรไอน้ำ ซึ่งส่งผลให้เกิดการเจริญเติบโตของอุตสาหกรรมสิ่งทอผ้าฝ้าย (cotton textile) วัฏจักรที่สองเกิดขึ้นระหว่างปี 2385-2440 มีการคิดค้นกระบวนการเบสซเมเมอร์ (Bessemer process) ขึ้น ทำให้การผลิตเหล็กกล้ามีความแข็งแกร่ง ทนทาน และมีราคาที่ไม่แพง ทำให้เกิดการพัฒนาอุตสาหกรรมเหล็กกล้าขึ้น พร้อมๆกันนี้ การเชื่อมโยงกับเทคโนโลยีเครื่องจักรไอน้ำก็ทำให้เกิดการพัฒนาอุตสาหกรรมการขนส่งระบบรางรถไฟ

ในช่วงวัฏจักรที่สาม ระหว่างปี 2440-2481 เศรษฐกิจโลกถูกผลักดันด้วยการพัฒนาความรู้เกี่ยวกับไฟฟ้า (electricity) เคมี (chemistry) และ ยานยนต์ (automotive) ตัวอย่างเช่น มีการใช้หลอดไฟฟ้า แทนตะเกียง น้ำมันก๊าด การพัฒนาเครื่องยนต์สันดาปภายใน (internal combustion engine) การใช้น้ำมันปิโตรเลียมในเรือ และเครื่องบินรบในช่วงสงครามโลกครั้งที่ 1 รวมทั้งการเติบโตของการใช้อุปกรณ์เครื่องมือเครื่องจักรต่างๆที่ใช้น้ำมันเป็นเชื้อเพลิง เป็นหลัก

วัฏจักรช่วงที่ 4 เกิดขึ้นปี 2482-2525 โดยประมาณ เกิดขึ้นจากการพัฒนาอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า และอิเล็กทรอนิกส์ (ซึ่งอธิบายแล้วข้างต้น) และการพัฒนาเคมีโพลีเมอร์ (polymer chemistry) ในอุตสาหกรรมปิโตรเคมีซึ่งเป็นพื้นฐานที่พัฒนาต่อมาสู่พลาสติก โยสังเคราะห์ และยาง ในยุคนี้นี้ โลกได้เปลี่ยนแปลงการใช้เชื้อเพลิงจากถ่านหินมาสู่ปิโตรเลียมเป็นหลัก

ในปัจจุบัน เศรษฐกิจโลกกำลังอยู่ในวัฏจักรที่ 5 (Freeman and Perez, 1988) ซึ่งเกิดจากการพัฒนาอุตสาหกรรมสารสนเทศ (information technology) เทคโนโลยีการสื่อสาร (communication technology) และ เทคโนโลยีลดพื้นที่ (space-shrinking technology) ซึ่งก่อให้เกิดสินค้าและบริการใหม่ๆเพิ่มขึ้นจำนวนมาก และยังมีผลทำให้กระบวนการผลิตสินค้าถูกกระจายไปในลักษณะของเครือข่ายการผลิตในระดับโลก (Global production network)

ทฤษฎีคลื่นขนาดยาว บ่งชี้ถึงจุดกำเนิดของอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ว่าเกิดจากการคิดค้นเทคโนโลยีใหม่ๆที่สำคัญยิ่ง (breakthrough technology) แม้ว่าอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ในยุคแรก ซึ่งตรงกับวัฏจักรที่ 4 จะได้สิ้นสุดลงไปแล้ว แต่อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ก็ยังคงอยู่ต่อไปได้ เนื่องจากการเข้ามาของเทคโนโลยีที่สำคัญยิ่งอันใหม่ ซึ่งก็คือ กลุ่มเทคโนโลยีสารสนเทศ เทคโนโลยีการสื่อสาร และเทคโนโลยีลดพื้นที่ ซึ่งหากรอบของวัฏจักรครั้งนี้ มีวงจรครบรอบที่ 50 ปี เช่นเดียวกับวัฏจักรอื่นๆ ก็จะได้ว่าอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์จะยังคงมีบทบาทสำคัญต่อการเจริญเติบโตของเศรษฐกิจโลกไปจนกระทั่งปี 2575

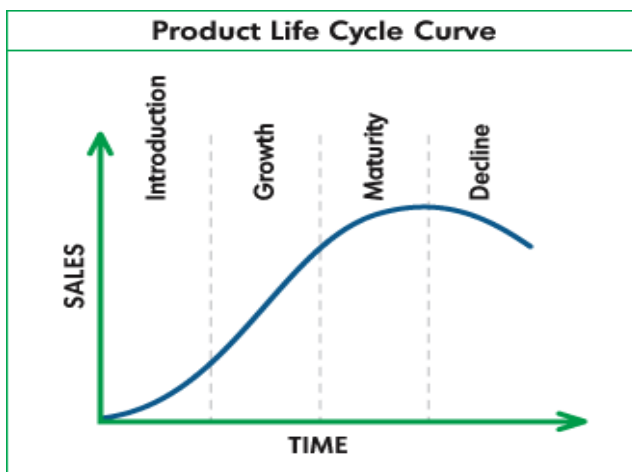
ทฤษฎีวัฏจักรสินค้า Product Cycle Theory (Vernon, 1966)

เป็นทฤษฎีที่ใช้อธิบายถึงวงจรชีวิตของสินค้า ซึ่งสามารถใช้อธิบายการพัฒนาอุตสาหกรรมในกรอบระยะเวลาที่สั้นลงและไม่ได้ถูกอธิบายโดย Long wave Theory ได้

ในตัวทฤษฎีจะแบ่งวงจรชีวิตของสินค้าออกเป็น 4 ช่วง (รูปที่ 2.2) ประกอบไปด้วย

1. ช่วงเวลาแนะนำสินค้า (introduction) ซึ่งเกิดขึ้นในช่วงระยะเวลาแรกที่สินค้าได้เริ่มมีการผลิตและวางจำหน่ายเข้าสู่มือผู้บริโภคเป็นครั้งแรก
2. ช่วงเจริญเติบโต (growth) เป็นช่วงที่ความต้องการสินค้ามีสูง ธุรกิจเร่งขยายกำลังการผลิต
3. ช่วงเติบโตถึงขีดสุด (maturity) เป็นช่วงที่ความต้องการสินค้าเริ่มคงที่ ธุรกิจที่อยู่รอดจะต้องมีกระบวนการผลิตที่ต้นทุนต่ำที่สุด
4. ช่วงตกต่ำ (decline) ความต้องการสินค้าเริ่มลดลงเรื่อยๆ ธุรกิจที่จะอยู่รอดต้องการพัฒนาธุรกิจของตนทางใดทางหนึ่งเพื่ออยู่รอด เช่น การสร้างสินค้าใหม่เพื่อทดแทนของเก่า การปรับปรุงสินค้าให้มีคุณลักษณะที่ดีขึ้นเพื่อยืดอายุวงจรชีวิตของสินค้าเดิม หรือการพัฒนาเทคโนโลยีในการผลิต เป็นต้น

รูปที่ 2.2 แสดงวงจรชีวิตของสินค้าตามช่วงระยะเวลา



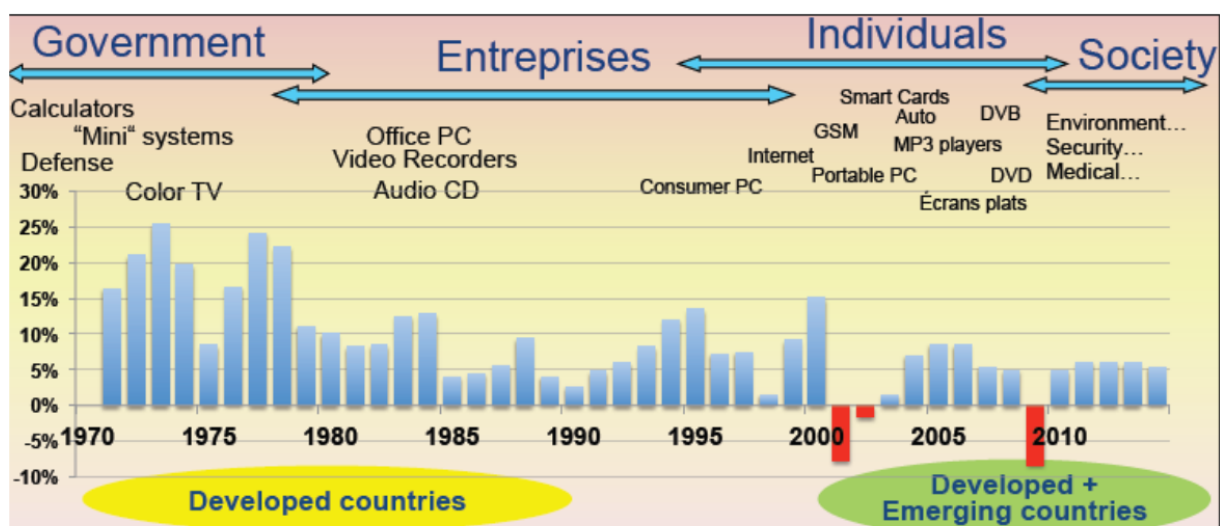
ที่มา: <http://www.tomspencer.com.au/2009/01/25/product-life-cycle-model/>

บริษัทที่ปรึกษา Decision Etudes Conseil ได้อธิบายถึงการพัฒนาสินค้าใหม่ในอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ ในช่วงวัฏจักรที่ 5 ของ Long wave theory ระบุว่า วงจรสินค้าใหม่สามารถที่จะแบ่งได้ออกเป็น 4 ช่วงระยะเวลาตามลักษณะของผู้ใช้สินค้า (รูปที่ 2.3) โดยในช่วงแรก (ปี 2513-2524) นั้น สินค้าจะถูกผลิตขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการของภาครัฐ (government) เป็นหลัก ในช่วงที่สอง (ปี 2521-2543) ซึ่ง

มีเวลาคาบเกี่ยวกับช่วงแรกเล็กน้อย สินค้าที่ผลิตจะมุ่งเพื่อตอบสนองภาคธุรกิจ (enterprises) เป็นหลัก ในช่วงที่สาม ซึ่งเกิดขึ้นระหว่างปี 2538-2554 สินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์จะถูกผลิตขึ้นเพื่อผู้บริโภครายบุคคลเป็นหลัก (individuals) และในอนาคต ซึ่งเป็นช่วงที่สี่ ทางบริษัทคาดว่าสินค้าจะถูกผลิตเพื่อตอบสนองต่อสังคมโดยรวม (society) ในส่วนที่เป็นการพัฒนาสิ่งแวดล้อม (environment) เพื่อความปลอดภัยและความมั่นคง (security) และใช้ในทางการแพทย์ (Medical) เป็นหลัก

ทางบริษัทที่ปรึกษาได้ยกตัวอย่างของการพัฒนาสินค้าใหม่ที่มีการผลิตในแต่ละช่วงเวลาตั้งแต่ในอดีตจนถึงปัจจุบัน ซึ่งประกอบไปด้วย เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ทางการทหาร เครื่องคิดเลข ทีวีสี คอมพิวเตอร์สำหรับสำนักงาน เครื่องอัดวิดีโอ แผ่นเสียงซีดี คอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล ระบบอินเทอร์เน็ต ระบบ GSM ในโทรศัพท์มือถือ คอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะ ระบบ Smart Cards เครื่องเล่น MP3 ดีวีดี ฯลฯ

รูปที่ 2.3 แสดงตัวอย่างสินค้าใหม่ในอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์



Source : DECISION

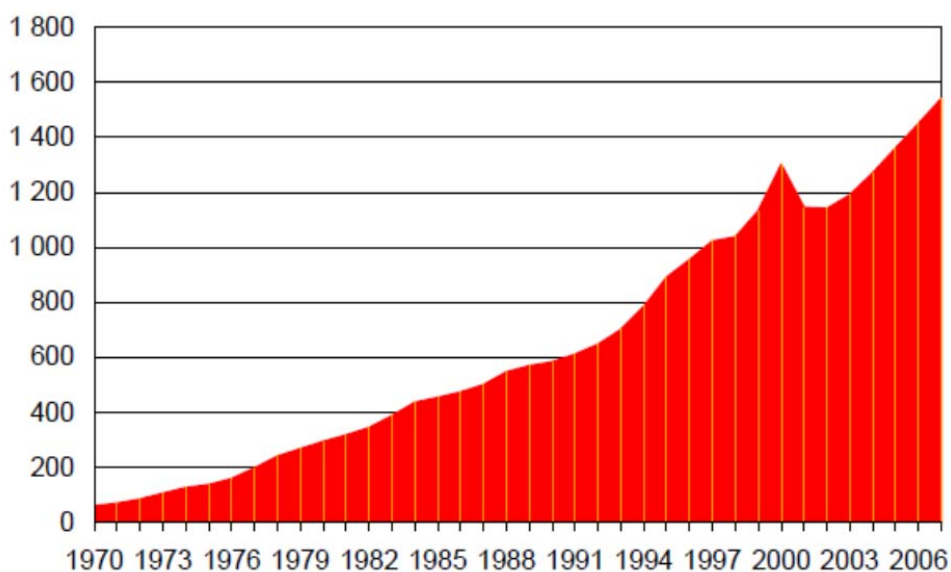
2.2 ภาพรวมของตลาดสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์

เมื่อพิจารณาในแง่ของมูลค่าตลาดของอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ (รูปที่ 2.4 และ 2.5) จะพบว่าอุตสาหกรรมมีการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง แม้ว่าในบางปีที่ประสบวิกฤติทางเศรษฐกิจโลกจะทำให้มูลค่าตลาดลดลงบ้างก็ตาม ทั้งนี้ ทางผู้วิจัยตั้งข้อสังเกตว่าอัตราการเจริญเติบโตของมูลค่าการตลาดในช่วงปี 2513-2550 จะมีอัตราการเจริญเติบโตที่สูงกว่าในช่วงหลังซึ่งก็คือ 2551-2556 ซึ่งมีความเป็นไปได้ว่าตลาดอิเล็กทรอนิกส์อาจจะเริ่มเข้าสู่ยุคอัตราการเจริญเติบโตชะลอตัวเพื่อเข้าสู่จุดอิ่มตัวก็เป็นไปได้ ในอีกด้านหนึ่ง

อาจจะเป็นไปได้ที่การชะลอตัวเกิดขึ้นเนื่องจากวิกฤติเศรษฐกิจที่รุนแรงแพร่ระบาดทั่วโลกในปัจจุบัน ซึ่งทำให้ความต้องการสินค้าของโลกเกิดสภาวะชะงักงันเพียงแต่ชั่วคราว ซึ่งบอกเป็นนัยว่าอนาคตอุตสาหกรรมอาจจะกลับมามีอัตราเจริญเติบโตที่สูงขึ้นในระดับเดียวกับในอดีตก็เป็นได้เช่นเดียวกัน

รูปที่ 2.4 แสดงมูลค่าการตลาดของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์รวม ระหว่างปี 2513-2550

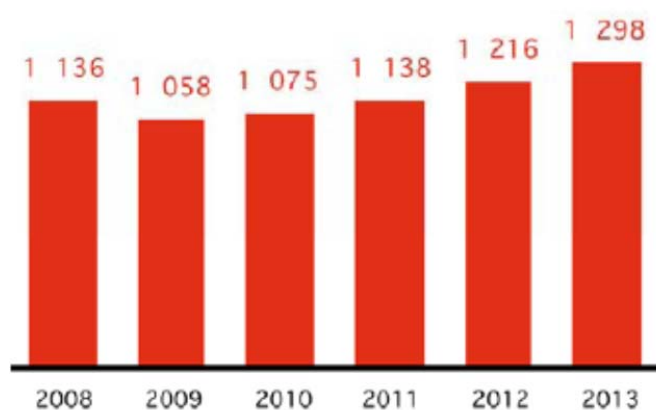
หน่วย: พันล้านยูโร



ที่มา: สถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ (2551)

รูปที่ 2.5 แสดงการคาดการณ์มูลค่าการตลาดของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์รวม ระหว่างปี 2551-2556

หน่วย: พันล้านยูโร



ที่มา: Decision (2009)

2.3 ทฤษฎีองค์กรอุตสาหกรรม (Industrial organization theory)

การบริหารจัดการอุตสาหกรรมมีการพัฒนาขึ้นเรื่อยๆตามการพัฒนาของตลาด การจัดการโครงสร้างขององค์กรเป็นกุญแจสำคัญที่ส่งผลอย่างมากต่อความสามารถในการแข่งขัน และความอยู่รอดของธุรกิจ เมื่อพิจารณาจากอดีตจนถึงปัจจุบัน พบว่าการบริหารจัดการองค์กรมีการเปลี่ยนแปลงพัฒนาขึ้นเรื่อยๆ ซึ่งพบสรุปได้ดังนี้

องค์กรแบบดั้งเดิมในยุคแรก จะมีขนาดเล็ก มีต้นทุนดำเนินการที่ไม่สูงนัก และมีเป้าหมายเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของตลาดในพื้นที่ที่จำกัด แต่ละธุรกิจอาจจะมีการเชื่อมโยงเข้าหากัน เช่น ธุรกิจหนึ่งอาจจะผลิตสินค้าที่เป็นวัตถุดิบให้กับอีกธุรกิจหนึ่ง แต่การผลิตจะไม่เน้นการผลิตในปริมาณที่มาก

ในยุคที่สอง องค์กรจะมีขนาดที่ใหญ่มากขึ้น เป็นการรวมองค์กรในแนวดิ่ง (Vertical integration) หรือก็คือ เป็นองค์กรที่รวมเอากระบวนการผลิตทุกขั้นตอนมาไว้ในองค์กรเดียวกัน แต่ละองค์กรจะมีหน่วยวิจัยและพัฒนาในองค์กรเพื่อพัฒนาสินค้า บริการและประสิทธิภาพในการผลิต

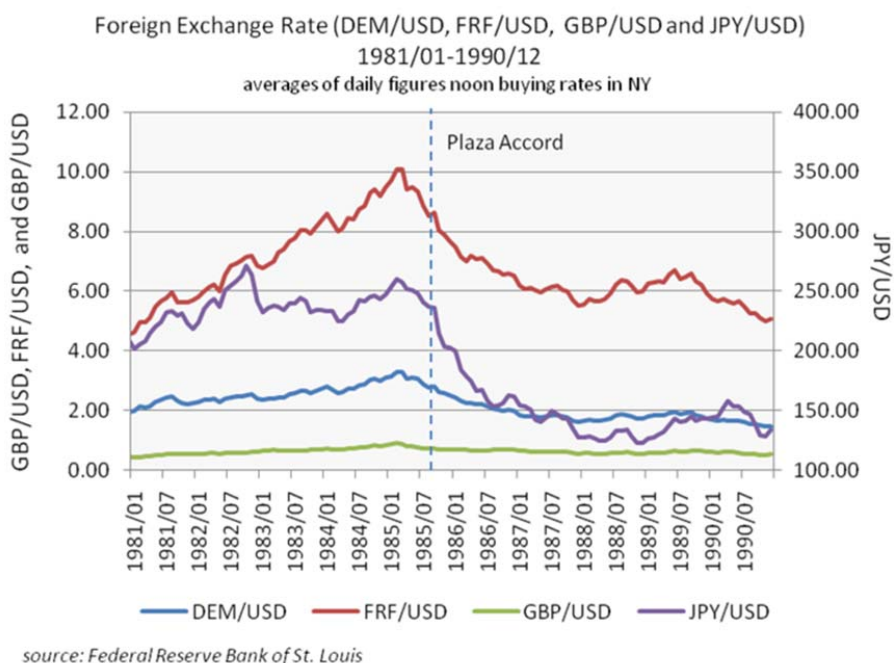
มีทฤษฎีหลายทฤษฎีที่สามารถอธิบายถึงปรากฏการณ์การเปลี่ยนแปลงขนาดขององค์กรได้อย่างน่าสนใจ Schumpeter (1943) อธิบายว่าโดยธรรมชาติแล้ว เพื่อตอบสนองต่อความต้องการสินค้าในปริมาณที่มาก และเพื่อให้เกิดการพัฒนานวัตกรรมขึ้นในองค์กร ธุรกิจที่จะตอบสนองทั้งสองสิ่งนี้ได้จะต้องมีขนาดใหญ่ เนื่องจากการทำวิจัยและพัฒนาจะต้องอาศัยธุรกิจที่มีความเข้มแข็งทางการเงิน และต้องเป็นธุรกิจที่อยู่มายาวนานเพียงพอที่จะสะสมองค์ความรู้ได้เพียงพอต่อการคิดค้นสิ่งใหม่ๆ Coase (1937) อธิบายว่าในอุตสาหกรรมหนึ่งๆ ธุรกิจจะมีขนาดใหญ่ขนาดไหน ขึ้นกับว่าความต่างของต้นทุนจากการใช้ตลาดในการดำเนินการผลิตในขั้นตอนต่างๆมีมากน้อยเพียงใดเมื่อเทียบกับต้นทุนในการดำเนินการเองภายใน ทั้งนี้ ต้นทุนในการติดต่อประสานงาน บริหารจัดการ และสื่อสารข้อมูลที่ต้องการไปยังผู้ผลิตในขั้นตอนต่างๆจะเป็นตัวบังคับให้ธุรกิจต้องดึงเอากิจกรรมที่ต้นทุนสูงๆเข้ามาดำเนินการเองเพื่อลดต้นทุน และเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการ Chandler (1977) อธิบายว่าการรวมองค์กรในแนวดิ่งทำให้เกิดผลประโยชน์ 3 ประการ ก็คือ 1. ลดต้นทุนในการบริหารจัดการเนื่องจากการจัดการภายในจะมีต้นทุนที่ถูกกว่าการจัดการภายนอกผ่านกลไกตลาด 2. ข้อมูลในเรื่องของราคาและปริมาณสินค้าที่ต้องการในแต่ละขั้นตอนจะแม่นยำกว่าการติดต่อผ่านกลไกตลาด 3. การบริหารจัดการการผลิตสินค้าชั้นกลางจะมีประสิทธิภาพขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ในการกำหนดปริมาณการผลิตในแต่ละขั้นตอน

ในยุคที่สาม องค์กรจะมีขนาดที่เล็กลงกว่าในยุคที่สอง โดยจะมีการแยกกระบวนการผลิตออกเป็นส่วนๆ ธุรกิจจะใช้การจัดซื้อจัดจ้างภายนอก (outsourcing) เข้ามาแทนที่การผลิตเองจากภายใน ภาคธุรกิจจะยังคงไว้ซึ่งเฉพาะความสามารถหลัก (core competency) ขององค์กรเท่านั้น ในยุคนี้มักจะถูกเรียกว่า ยุคแห่งการผลิตภายใต้เครือข่ายการผลิต (production network)

การเปลี่ยนแปลงจากยุคองค์กรขนาดใหญ่มาสู่การผลิตภายใต้เครือข่ายการผลิต เกิดขึ้นจากสาเหตุสำคัญๆ หลายประการ ดังนี้

1. ข้อตกลง Plaza Accord ส่งผลให้ค่าเงินดอลลาร์สหรัฐอ่อนตัวลงเมื่อเทียบกับสกุลเงินหลักอื่นๆ ของโลก (รูปที่ 2.6) ทำให้ความสามารถในการแข่งขันของประเทศญี่ปุ่นลดลง ทำให้ประเทศญี่ปุ่นแก้ไขปัญหาด้วยการแยกกระบวนการผลิตที่เน้นแรงงานไร้ฝีมือเป็นหลักออกจากกระบวนการผลิตอื่นๆ และโยกย้ายกิจกรรมดังกล่าวไปยังประเทศที่ค่าแรงถูกกว่า เช่น เกาหลีใต้, ไต้หวัน เพื่อลดต้นทุนการผลิต

รูปที่ 2.6 แสดงอัตราแลกเปลี่ยนของสกุลเงินหลักของโลกเทียบกับสกุลเงินดอลลาร์ในช่วงเกิดข้อตกลง Plaza Accord



2. ค่าแรงที่ต่ำกว่าในประเทศที่กำลังพัฒนาในอดีตเช่น เกาหลีใต้ ไต้หวัน ฮองกง สิงคโปร์ ซึ่งรวมทั้งประเทศที่กำลังพัฒนาในปัจจุบันอันได้แก่ มาเลเซียและไทย เป็นปัจจัยดึงดูดให้เกิดการลงทุนในประเทศต่างๆ เหล่านี้ เพื่อลดต้นทุนในกระบวนการผลิตที่เน้นแรงงานเป็นหลัก เมื่อเศรษฐกิจของประเทศเหล่านี้เติบโตขึ้น จะทำให้ความต้องการสินค้าและบริการเพิ่มมากยิ่งขึ้น ทำให้เกิดผลประโยชน์ส่วนเพิ่มของคนที่มาที่หลัง (second mover advantage) ซึ่งได้รับผลประโยชน์จากประสบการณ์ของคนที่ลงทุนมาก่อน และจากความต้องการที่เพิ่มขึ้นซึ่งเกิดจากเศรษฐกิจที่โตขึ้นเพราะการลงทุนที่เข้ามารอบแรก

3. กระบวนการจัดซื้อจัดจ้างจากภายนอก (outsourcing) เป็นกลยุทธ์ที่มีประสิทธิภาพสูงในแง่ของการบริหารจัดการธุรกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันที่สูง และมีเทคโนโลยีที่พัฒนาไปอย่าง

รวดเร็ว เช่น อิเล็กทรอนิกส์ (Fine, 1999) ทั้งนี้ การใช้เครื่องช่วยการผลิตจะทำให้ภาคธุรกิจลดการใช้เวลาในการดำเนินการในกิจกรรมที่ธุรกิจไม่ชำนาญ มุ่งเน้นที่กิจกรรมที่ธุรกิจชำนาญ และมีมูลค่าเพิ่มที่สูง พร้อมๆกันกับการลดความเสี่ยงจากตลาดปัจจัยการผลิตชั้นกลางที่ผันผวน (Venkatesan, 1992)

4. Athukorala (2010) ได้อธิบายถึงบทบาทของเทคโนโลยีในส่วนที่เป็นตัวขับเคลื่อนให้เกิดการผลิตผ่านเครื่องช่วยการผลิต ซึ่งประกอบไปด้วย การพัฒนาในอุตสาหกรรมสารสนเทศ และการสื่อสาร และอุตสาหกรรมการขนส่ง ซึ่งทำให้การผลิตผ่านเครื่องช่วย เกิดความรวดเร็ว มีต้นทุนการผลิตที่ต่ำลง และมีประสิทธิภาพในการผลิตที่สูงขึ้น นอกจากนี้ความก้าวหน้าในตัวอุตสาหกรรมเอง ยังมีส่วนที่ทำให้สามารถแยกกระบวนการผลิตออกเป็นขั้นตอนย่อยๆได้ ทำให้สามารถจำแนกประเภทของแรงงานให้เหมาะสมกับกระบวนการผลิตในแต่ละขั้นตอนได้ ทั้งนี้ การผลิตผ่านเครื่องช่วยจะทำให้ต้นทุนการผลิตโดยรวมลดลง หากต้นทุนการผลิตที่ลดลงจากการกระจายการผลิตไปตามเครื่องช่วย มีมากกว่าต้นทุนที่เพิ่มขึ้นในกระบวนการรวมเอาชิ้นส่วนที่กระจายสู่เครื่องช่วยเข้ามาไว้ด้วยกัน (Kimura and Ando, 2005)

5. การลดมาตรการกีดกัน (deregulation) ทางด้านการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศ ช่วยขจัดอุปสรรคในดำเนินธุรกิจและช่วยลดต้นทุนการค้าและการระหว่างประเทศ ทำให้ตลาดโลกเปิดกว้างมากยิ่งขึ้น พร้อมๆกันกับตลาดการผลิตที่สามารถกระจายไปได้ทั้งโลกมากยิ่งขึ้นพร้อมๆกัน

2.4 ทฤษฎีการพัฒนาประสิทธิภาพแรงงานในกระบวนการผลิต (labor process theory)

ทฤษฎีการพัฒนาประสิทธิภาพแรงงานในกระบวนการผลิต สร้างขึ้นจากประสบการณ์การบริหารจัดการแรงงานในกระบวนการผลิตที่ก่อให้เกิดประสิทธิภาพมากที่สุดตั้งแต่อดีตมาจนถึงปัจจุบัน ซึ่งแบ่งออกได้เป็น 5 ยุคสมัย ประกอบไปด้วย

1. การผลิตด้วยมือ (manufacture) เกิดขึ้นในยุคแรก เป็นการรวมแรงงานการผลิตเข้าไว้ในที่เดียวกันเพื่อผลิตสินค้าใดสินค้าหนึ่ง

2. การทดแทนแรงงานด้วยเครื่องจักร (machinofacture, Marx; 1867) เป็นการนำเอาเครื่องจักรเข้ามาร่วมใช้ในการผลิต เพื่อทำให้การผลิตมีประสิทธิภาพมากขึ้น ทั้งในแง่ของระยะเวลาการผลิต และความแม่นยำในการผลิต

3. กระบวนการบริหารจัดการทางวิทยาศาสตร์ตามแนวคิดของ Winslow Taylor หรือที่เรียกว่า Taylorism เป็นกระบวนการจัดสรรแรงงานให้เหมาะสมกับความสามารถ ซึ่งประกอบไปด้วย

- การสร้างขั้นตอนการทำงานที่เป็นมาตรฐานให้แต่ละงาน

- การคัดเลือกแรงงานตามคุณสมบัติให้เหมาะสมกับแต่ละงาน
- การฝึกฝนแรงงานให้เข้าใจถึงขั้นตอนการทำงานของงานที่ตัวเองได้รับ
- การให้แรงจูงใจทางการเงิน (ค่าจ้าง) ที่เหมาะสมและก่อให้เกิดผลผลิตที่มากที่สุด

4. กระบวนการผลิตแบบ Fordism เป็นกระบวนการจำแนกกระบวนการผลิตออกเป็นขั้นตอนย่อยๆ ที่ต่อเนื่องกัน โดยในแต่ละขั้นตอนย่อยๆ นั้น แรงงานไร้ฝีมือจะต้องสามารถที่จะปฏิบัติในขั้นตอนย่อยๆ นั้นได้ กระบวนการผลิตจะเรียงตามลำดับขั้นตอนในลักษณะเป็นสายพานการผลิต (assembly line) โดยแรงงานแต่ละคนจะผลิตเฉพาะขั้นตอนย่อยๆ เท่านั้น วัตถุดิบจะถูกผลิตตามขั้นตอนย่อยๆ ในแต่ละขั้นตอนจนมาเป็นสินค้าสำเร็จรูปในที่สุด

5. กระบวนการผลิตแบบ Flexibilism เป็นกระบวนการผลิตที่จำแนกกระบวนการผลิตออกเป็นขั้นตอนย่อยๆ เช่นเดียวกับกระบวนการผลิตแบบ Fordism หากการผลิตในแต่ละขั้นตอนจะเป็นการผลิตแบบกลุ่ม (batch production) ซึ่งไม่จำเป็นจะต้องผลิตอยู่ในที่เดียวกัน

รูปแบบการผลิตแบบ Flexibilism จะแยกขั้นตอนการผลิตชิ้นส่วน (part production) กับขั้นตอนการประกอบ (assembly) ออกจากกัน ทำให้กระบวนการผลิตสามารถกระจายในลักษณะของเครือข่ายการผลิตสากลได้ (International production network)

อาจจะกล่าวได้ว่าการผลิตแบบ Flexibilism เป็นรูปแบบการพัฒนาที่เหนือกว่าการผลิตแบบ Fordism อีกขั้นตอนหนึ่ง เนื่องจากกระบวนการผลิตแบบ Flexibilism ได้ใช้การกระจายการผลิตชิ้นส่วนออกไปยัง Supplier รายต่างๆ ทำให้ผู้ผลิตแต่ละรายมีความชำนาญในการผลิตชิ้นส่วนแต่ละชนิด พร้อมๆ กันนี้ กระบวนการผลิตแบบ Flexibilism ยังคงไว้ซึ่งจุดเด่นของ Fordism ในแง่ของการกำหนดขั้นตอนการประกอบไว้กับประเทศซึ่งมีแรงงานไร้ฝีมือ ค่าแรงต่ำ ซึ่งทำให้กระบวนการผลิตในขั้นตอนการประกอบมีต้นทุนการผลิตที่ต่ำที่สุด

2.5 ภาพรวมการนำเข้าและการส่งออกสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ของโลก

พัฒนาการของโครงสร้างองค์กรและกระบวนการจัดการแรงงานต่างก็บ่งชี้ไปในทิศทางเดียวกันว่า การผลิตจะต้องกระทำในรูปแบบของเครือข่ายการผลิต จึงไม่น่าแปลกใจว่าการค้าขายสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ของโลกจะมีทั้งการนำเข้าและการส่งออกทั้งที่เป็นสินค้าขั้นกลางและสินค้าขั้นสุดท้าย จึงทำให้ข้อมูลทางสถิติพบถึงการนำเข้าและส่งออกสินค้าในหมวดเดียวกันเป็นจำนวนมาก

ภาพรวมการนำเข้าและการส่งออกสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ของโลก หากแยกตามทวีป (รูปที่ 2.7) จะพบว่า ทุกทวีปจะมีตัวเลขการส่งออกและนำเข้าสินค้าในหมวดเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์อย่างมีนัยสำคัญ โดยทวีปเอเชียมีมูลค่าส่งออกที่สูงที่สุดเมื่อเทียบกับทวีปอื่นๆ โดยมีมูลค่าการส่งออกอยู่ที่ 1,252 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ ทวีปยุโรปมีมูลค่าการส่งออกเป็นอันดับที่สอง อยู่ที่ 826.3 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ และทวีปอเมริกาเหนือจะมีมูลค่าการส่งออกเป็นอันดับที่สาม อยู่ที่ 337.9 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ มูลค่าการส่งออกของทั้งสามทวีปคิดเป็นร้อยละ 99 ของมูลค่าการส่งออกทั้งหมด ในขณะที่ทวีปอื่นๆมีมูลค่าการส่งออกรวมน้อยมาก

เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบการส่งออกในทวีป กับการส่งออกข้ามทวีป (ตัวเลขในวงเล็บ) พบว่าทวีปยุโรปและทวีปเอเชียมีการส่งออกภายในทวีปที่ค่อนข้างสูง อยู่ที่ร้อยละ 75 และ 60 ตามลำดับ ในขณะที่ทวีปอเมริกาเหนือมีส่วนการส่งออกภายในทวีปและออกนอกทวีปที่ใกล้เคียงกัน

รูปที่ 2.8 แสดงมูลค่าการส่งออกสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์สำหรับประเทศที่ค้าขายรายใหญ่ ประเทศที่ส่งออกสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์รายใหญ่ได้แก่ จีน สหรัฐอเมริกา เยอรมนี ฮังการี ญี่ปุ่น สิงคโปร์ เกาหลีใต้ เนเธอร์แลนด์ เม็กซิโก ฝรั่งเศส และไทย มูลค่าการส่งออกสินค้าของประเทศ 3 อันดับแรกได้แก่ จีน สหรัฐอเมริกา และเยอรมนี เท่ากับ 529.1, 221.7 และ 201.5 พันล้านดอลลาร์สหรัฐตามลำดับ โดยมีสัดส่วนการส่งออกสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าและสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ อยู่ที่ ร้อยละ 33 ต่อ 67, ร้อยละ 37 ต่อ 63 และ ร้อยละ 50 ต่อ 50 ตามลำดับ ประเทศไทยมีมูลค่าการส่งออกสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์อยู่ที่ 49.9 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยแยกเป็นเครื่องใช้ไฟฟ้าร้อยละ 38 และสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ร้อยละ 62

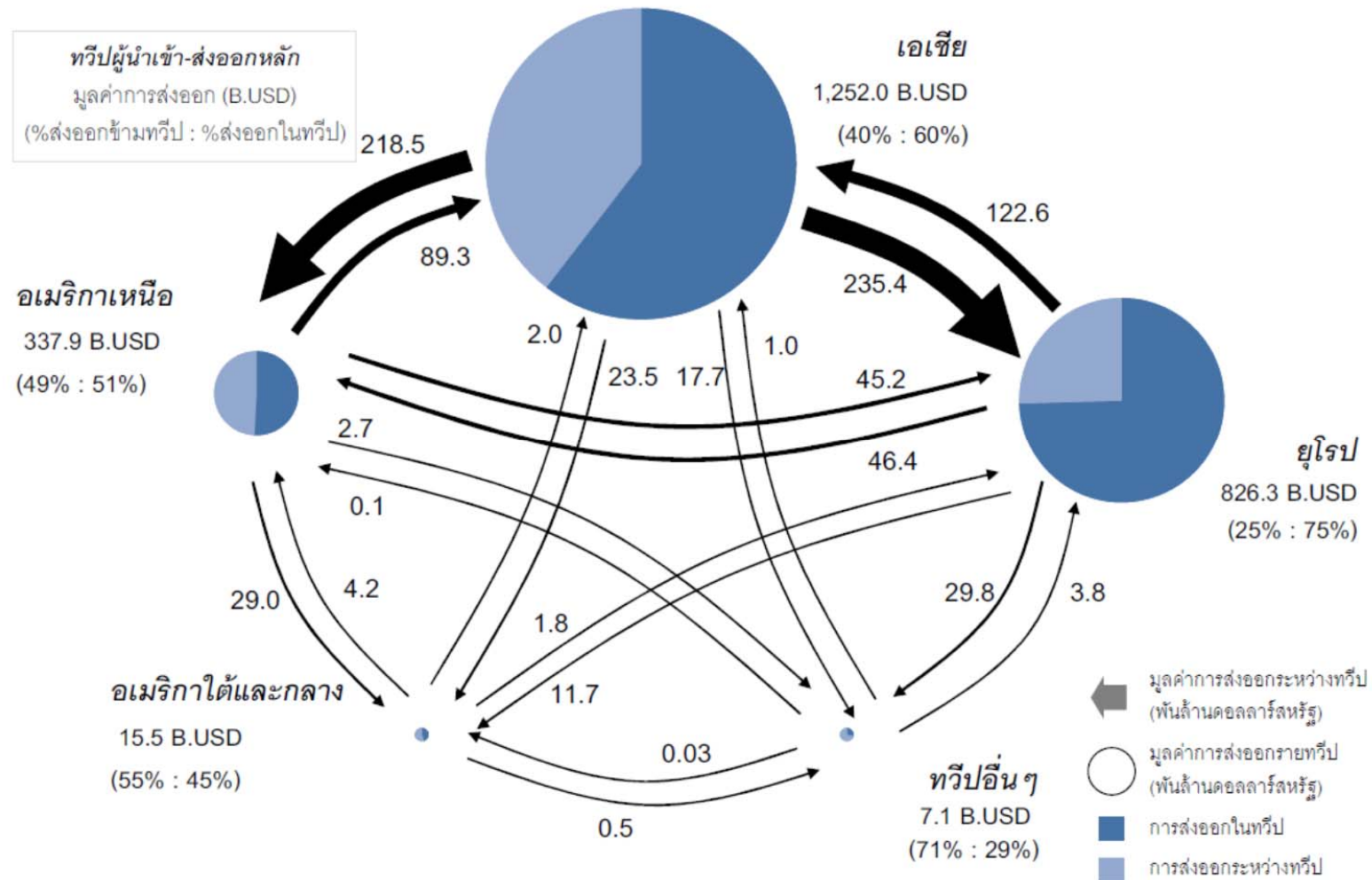
รูปที่ 2.9 แสดงมูลค่าการนำเข้าสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์สำหรับประเทศที่ค้าขายรายใหญ่ ประเทศที่นำเข้าสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์รายใหญ่ได้แก่ สหรัฐอเมริกา จีน ฮังการี เยอรมนี ญี่ปุ่น สิงคโปร์ สหราชอาณาจักร เนเธอร์แลนด์ ฝรั่งเศส เกาหลีใต้ และไทย มูลค่าการนำเข้าสินค้าของประเทศ 3 อันดับแรกได้แก่ จีน 381, 329.5 และ 193.7 พันล้านดอลลาร์สหรัฐตามลำดับ โดยมีสัดส่วนการนำเข้าสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าและสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ อยู่ที่ ร้อยละ 40 ต่อ 60, ร้อยละ 25 ต่อ 75 และร้อยละ 27 ต่อ 73 ตามลำดับ ประเทศไทยมีมูลค่าการนำเข้าสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์อยู่ที่ 49.7 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยแยกเป็นเครื่องใช้ไฟฟ้าร้อยละ 39 และสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ร้อยละ 61

เมื่อพิจารณาตามประเภทของสินค้า (รูปที่ 2.10) พบว่าอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ประกอบไปด้วยสินค้าที่แตกต่างกันมากมาย ทั้งที่ผลิตเพื่อผู้บริโภคในลักษณะการผลิตจำนวนมาก (mass production) เช่น ทีวี คอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล ใช้เป็นสินค้าสาธารณะในกระบวนการขนส่ง เช่น รถยนต์ เครื่องบิน รถไฟ ใช้เพื่อผลิตอุปกรณ์เพื่อความปลอดภัยและความมั่นคง เช่น ระบบป้องกันภัย และรวมถึงการสนับสนุนการให้บริการเฉพาะด้าน (professional services) เมื่อแยกตามสัดส่วนของมูลค่าผลผลิต พบว่า ร้อยละ

25 ของผลผลิตจะเป็นสินค้าที่เกี่ยวข้องกับการประมวลผลข้อมูล ร้อยละ 21 จะเกี่ยวข้องกับการสื่อสาร ร้อยละ 18 จะใช้ในอุตสาหกรรมและการแพทย์ ในขณะที่เครื่องใช้ในบ้านมีสัดส่วนเพียงร้อยละ 6 เท่านั้น

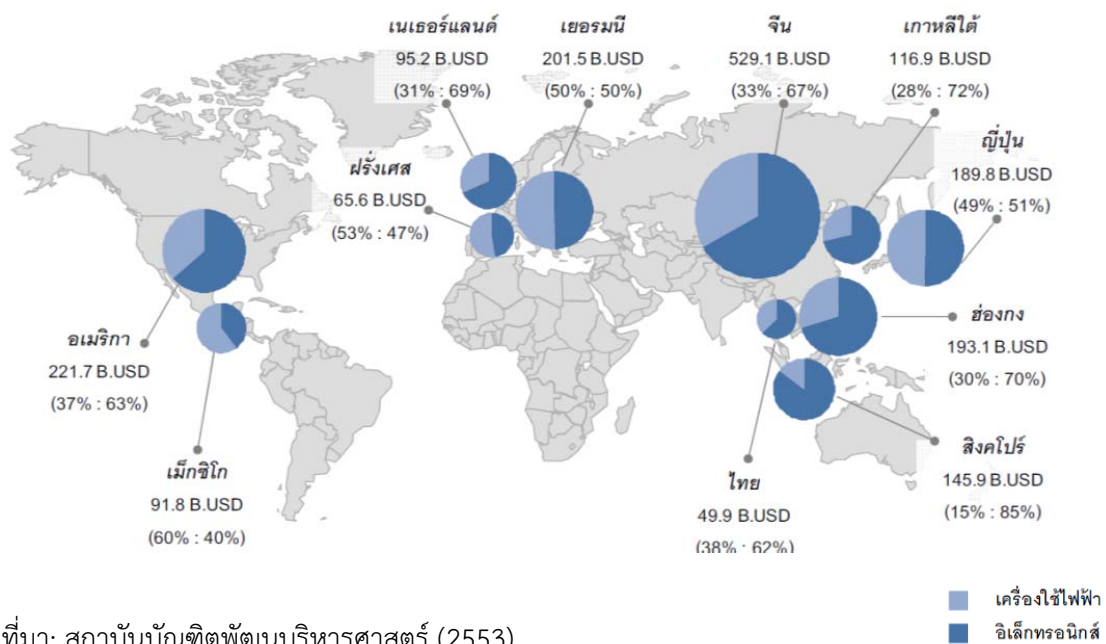
ในปัจจุบัน อัตราการเจริญเติบโตของอุตสาหกรรม เมื่อพิจารณาแยกตามประเภทของสินค้า (รูปที่ 2.11) พบว่าอัตราการเจริญเติบโตของ สินค้าที่ใช้ในอุตสาหกรรมและทางการแพทย์ สินค้าที่เกี่ยวข้องกับอวกาศและการป้องกันภัย รวมทั้งสินค้าที่ใช้ในยานยนต์ มีอัตราการเจริญเติบโตที่สูงกว่าค่าเฉลี่ยของทั้งอุตสาหกรรม หรืออีกนัยหนึ่งก็คือ สินค้าในหมวดเหล่านี้ เป็นตัวผลักดันอัตราการเจริญเติบโตของทั้งอุตสาหกรรม เป็นที่น่าสังเกตว่าสินค้าที่เกี่ยวข้องกับการประมวลผลข้อมูล และเครื่องใช้ไฟฟ้าในบ้านมีอัตราการเจริญเติบโตที่ไม่มากนัก

รูปที่ 2.7 แสดงภาพรวมการนำเข้าและส่งออกสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ระหว่างทวีปต่างๆในโลก (ข้อมูลปีค.ศ. 2008)



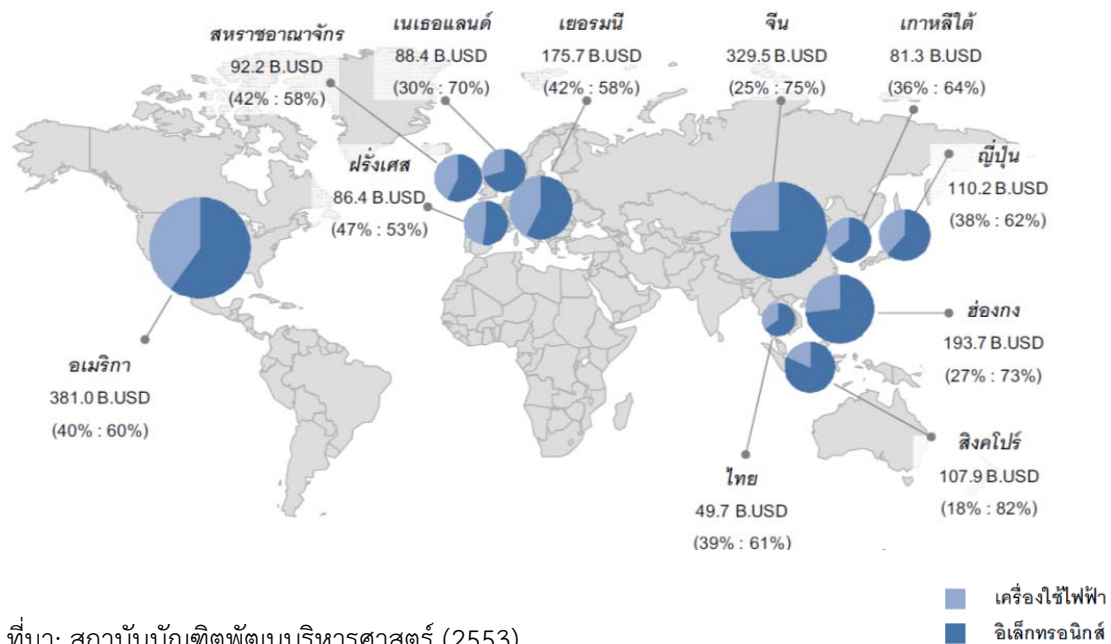
ที่มา: สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ (2553)

รูปที่ 2.8 แสดงสัดส่วนและมูลค่าการส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ของประเทศหลัก



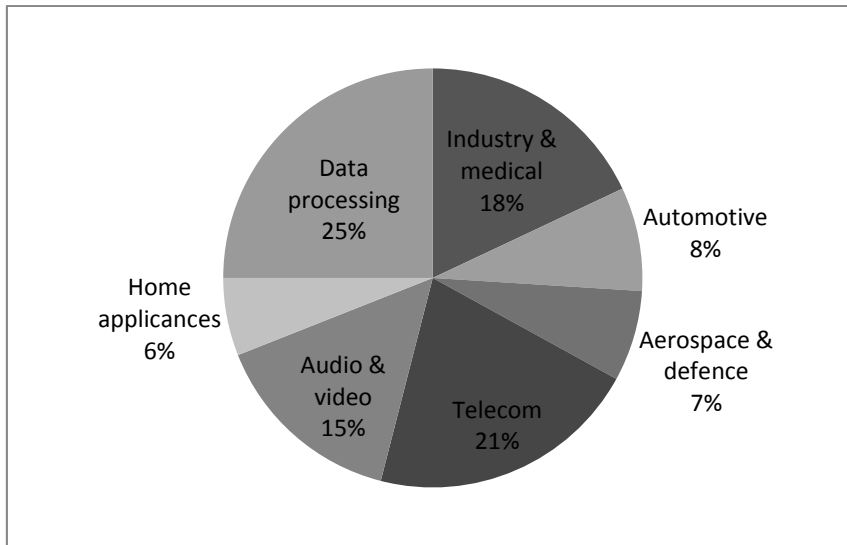
ที่มา: สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ (2553)

รูปที่ 2.9 แสดงสัดส่วนและมูลค่าการนำเข้าเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ของประเทศหลัก



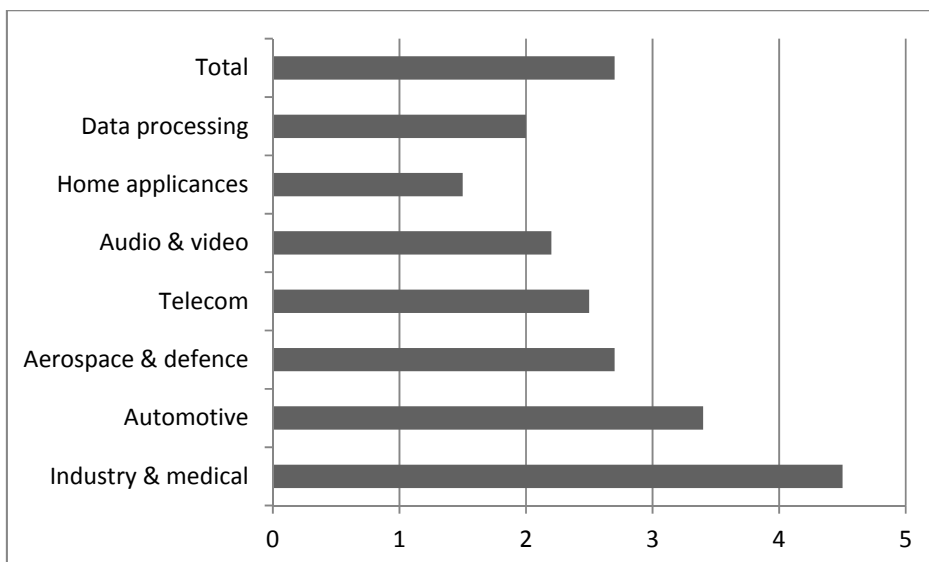
ที่มา: สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ (2553)

รูปที่ 2.10 แสดงสัดส่วนมูลค่าผลผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์แยกตามประเภทของสินค้า



ที่มา: Decision (2009)

รูปที่ 2.11 แสดงอัตราการเจริญเติบโตของยอดขายสินค้าแยกตามประเภทของสินค้าที่คาดการณ์ระหว่างปี 2551-2556



ที่มา: Decision (2009)

2.6 อนาคตของอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์

แนวโน้มทิศทางของอุปสงค์ในอนาคตของอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์

จากการทบทวนวรรณกรรมข้างต้น ภาพในระยะยาวของอุตสาหกรรม บ่งชี้ว่าอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์จะยังคงเป็นกลจักรสำคัญในการผลักดันเศรษฐกิจโลกต่อไปได้อีกอย่างน้อยประมาณ 20 ปี โดยที่สินค้าจะมีการเปลี่ยนแปลงไปสู่ยุคการตอบสนองสังคมโดยรวม ซึ่งจะมุ่งเน้นที่สินค้าที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม สินค้าที่ใช้เพื่อความปลอดภัยและความมั่นคง และสินค้าที่เกี่ยวข้องกับทางการแพทย์

สภาวะในปัจจุบันพบว่า มูลค่าทางการตลาดมีอัตราการเจริญเติบโตที่ลดลงกว่าในอดีตอย่างเห็นได้ชัด ทางคณะผู้วิจัยมีความเห็นว่า การชะลอตัวดังกล่าวอาจจะเกิดขึ้นแต่เพียงในระยะสั้น เนื่องจากเศรษฐกิจโลกกำลังประสบกับปัญหาวิกฤติ หรืออาจจะเกิดขึ้นในระยะยาวซึ่งก็คือเข้าสู่ช่วงอิมตัวตามวัฏจักรตามทฤษฎี Long wave theory ก็เป็นไปได้

ทั้งนี้และทั้งนั้น อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ยังมีปัจจัยบวกที่สำคัญอีกประการหนึ่ง ก็คือการเพิ่มขึ้นของชนชั้นกลางในกลุ่มประเทศที่กำลังพัฒนา เช่น จีน อินเดีย อินโดนีเซีย รวมทั้งประเทศพม่า ลาว กัมพูชาและเวียดนาม ซึ่งประชากรในกลุ่มรายได้ปานกลางกำลังจะเพิ่มขึ้นตามมาในอนาคต ซึ่งจะทำให้เกิดความต้องการในสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์เพิ่มมากขึ้น อาจจะนับได้ว่าเป็นจุดเกื้อหนุนให้วัฏจักรที่ 5 มีการเจริญเติบโตเพิ่มขึ้นและยาวนานมากขึ้นไปอีก

ตาราง 2.1 แสดงประมาณการจำนวนประชากรในกลุ่มรายได้ปานกลางของโลกในอนาคต ซึ่งคาดว่าจะน่าจะเป็นกลุ่มที่มีความต้องการใช้สินค้าอุปโภคบริโภคสูง ซึ่งไปถึงเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ด้วย ข้อมูลประมาณการบ่งชี้ว่าประเทศในกลุ่ม Asia Pacific จะเป็นอุปสงค์ที่สำคัญในอนาคต โดยจะมีประชากรในระดับรายได้ปานกลางเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 23 ของประชากรระดับรายได้ปานกลางของทั้งโลกในปี 2552 มาที่ร้อยละ 54 และร้อยละ 66 ในปี 2563 และปี 2573 ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาถึงประมาณการสัดส่วนรายจ่ายของกลุ่มรายได้ปานกลางของโลกในอนาคต (ตารางที่ 2.2) จะพบว่า มีทิศทางในลักษณะเดียวกัน โดยสัดส่วนรายจ่ายของประชากรในกลุ่มนี้จะมาจากกลุ่มเอเชียแปซิฟิก ถึงร้อยละ 42 และร้อยละ 59 ในปี 2563 และปี 2573 ตามลำดับ

คณะผู้วิจัยมีความเห็นว่า ไม่ว่าการชะลอตัวของมูลค่าตลาดของอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์จะเกิดขึ้นแค่ในระยะสั้นหรือในระยะยาวก็ตาม ปัจจัยบวกที่สำคัญและจะช่วยเกื้อหนุนอุตสาหกรรมต่อไปในอนาคตก็คือ การเพิ่มขึ้นของประชากรระดับรายได้ปานกลาง ซึ่งจะช่วยผลักดันให้เกิดความต้องการสินค้าอุปโภคบริโภคต่างๆมากยิ่งขึ้นต่อไปในอนาคตไม่น้อยกว่า 20 ปี

ตารางที่ 2.1 แสดงประมาณการจำนวนประชากรในกลุ่มรายได้ปานกลางของโลกในอนาคต

หน่วย: ล้านคน

กลุ่มประเทศ	2552	2563	2573
อเมริกาเหนือ	338 (18%)	333 (10%)	322 (7%)
ยุโรป	664 (36%)	703 (22%)	680 (14%)
อเมริกากลางและใต้	181 (10%)	251 (8%)	313 (6%)
เอเชียแปซิฟิก	525 (28%)	1740 (54%)	3228 (66%)
ซัพซาร่า	32 (2%)	57 (2%)	107 (2%)
ตะวันออกกลางและแอฟริกาเหนือ	105 (6%)	165 (5%)	234 (5%)
รวม	1845 (100%)	3249 (100%)	4884 (100%)

ที่มา: Kharas (2010)

ตารางที่ 2.2 แสดงประมาณการสัดส่วนรายจ่ายของประชากรในกลุ่มรายได้ปานกลางของโลกในอนาคต

กลุ่มประเทศ	2552	2563	2573
อเมริกาเหนือ	26%	17%	10%
ยุโรป	38%	29%	20%
อเมริกากลางและใต้	7%	7%	6%
เอเชียแปซิฟิก	23%	42%	59%
ซัพซาร่า	1%	1%	1%
ตะวันออกกลางและแอฟริกาเหนือ	4%	4%	4%
รวม	100%	100%	100%

ที่มา: Kharas (2010)

ภูมิทัศน์ของโลกในช่วงทศวรรษข้างหน้า

งานวิจัยของ SIGA (2554) ได้ระบุถึงการเปลี่ยนแปลงในภูมิทัศน์ของโลกในช่วงทศวรรษข้างหน้า ซึ่งมีสาระสำคัญที่น่าสนใจและเกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในบทบาทของการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออก โดยผลการวิเคราะห์ระบุถึงแนวโน้มใหญ่ใน 4 ด้าน อันประกอบไปด้วย

1. อัตราการเจริญเติบโตที่ขาดความสมดุลมากขึ้นเรื่อยๆ โดยบางประเทศมีอัตราการเจริญเติบโตที่เป็นบวก ในขณะที่บางประเทศจะมีอัตราการเพิ่มของประชากรที่หดตัวลง นอกจากนี้ การเข้าสู่สังคมสูงวัยของแต่ละประเทศยังมีรูปแบบ ระยะเวลาและความรุนแรงที่แตกต่างกัน ผลกระทบดังกล่าวจึงทำให้การจัดสรรกิจกรรมการผลิตมีความสำคัญมากขึ้น โดยในกรณีของประเทศไทยนั้น หากพบว่าปัญหาขาดแคลนแรงงานกำลังจะเกิดขึ้น ก็สมควรที่จะย้ายกิจกรรมบางอย่างที่มีมูลค่าเพิ่มไม่สูงมากนัก และใช้แรงงานที่ไม่มีความชำนาญเป็นหลัก ไปยังประเทศที่มีค่าแรงถูกกว่า

2. ข้อจำกัดทางด้านทรัพยากร การเจริญเติบโตที่สูงขึ้นเรื่อยๆ อาจจะทำให้เกิดการแข่งขัน แย่งชิงทรัพยากรการผลิตขึ้นได้ ประเทศที่สามารถครอบครองปัจจัยการผลิตจะมีอำนาจในการต่อรองที่สูง เนื่องจากมีความสามารถในการควบคุมอุตสาหกรรมต้นน้ำเอาไว้ในมือ ด้วยเหตุนี้เอง การสนับสนุนให้มีการขยายห่วงโซ่อุปทานให้ถึงต้นน้ำ อาจจะช่วยลดความเสี่ยงของประเทศที่จะตกอยู่ในสถานะเสียเปรียบดังกล่าวได้

3. การเปลี่ยนแปลงในสัดส่วนการถือสินทรัพย์ของโลก โดยจากแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงในกลุ่มประชากรระดับรายได้ปานกลางที่เพิ่มขึ้น จะส่งนัยยะถึงการเปลี่ยนแปลงในการถือสินทรัพย์ของโลกอีกด้วย ซึ่งการเพิ่มขึ้นของสินทรัพย์ในกลุ่มประเทศ AEC นอกจากจะเป็นโอกาสในการทำตลาดแล้ว ยังเป็นแหล่งการจ้างแรงงานที่ถูกเป็นโอกาสของประเทศในการผลักดันให้ประเทศก้าวไปสู่กิจกรรมที่มีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้น และยังเป็นโอกาสของไทยในการพัฒนาภาคบริการให้เป็นศูนย์กลางการค้าขายสินค้าภาคพื้นดินอีกด้วย

4. พัฒนาการของอุตสาหกรรมสารสนเทศ เทคโนโลยีการสื่อสาร และเทคโนโลยีลดขนาดพื้นที่ ยังช่วยผลักดันให้กระบวนการผลิตจะยังคงเป็นในลักษณะของเครือข่ายการผลิตมากขึ้นเรื่อยๆ

งานวิจัยของ World Economic Forum (2011) ได้กล่าวถึงบทบาทของการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมที่เพิ่มสูงขึ้นในอัตราที่เร็วมากขึ้นเรื่อยๆ การแข่งขันในการพัฒนาเทคโนโลยีในปัจจุบันเริ่มพบแนวโน้มที่ญี่ปุ่นกำลังจะถูกแซงโดยเกาหลีใต้และไต้หวัน จากข้อมูลสถานการณ์การเงินของบริษัทอิเล็กทรอนิกส์รายใหญ่ของประเทศญี่ปุ่นและประเทศเกาหลีใต้ (ตารางที่ 2.3) พบว่าในขณะที่บริษัทอิเล็กทรอนิกส์รายใหญ่ของประเทศญี่ปุ่นทำกำไรได้ในระดับต่ำ หรือบางบริษัทมีผลประกอบการที่ขาดทุน บริษัท Samsung ซึ่งเป็นบริษัทยักษ์ใหญ่ของประเทศเกาหลีใต้กลับมีกำไรในระดับที่สูงและมีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ

ตารางที่ 2.3 แสดงอัตรากำไร (profit margin) ของบริษัทอิเล็กทรอนิกส์ยักษ์ใหญ่ของเกาหลีใต้ ญี่ปุ่นและไต้หวัน

บริษัท	ควอเตอร์ 1/2555	ควอเตอร์ 2/2555	ควอเตอร์ 3/2555	ควอเตอร์ 4/2555
Samsung	10.7	10.6	12.3	12.2
Toshiba	3.5	-0.9	2.6	2.1
Panasonic	-23	0.7	-38	0.4
Hitachi	9.2	0.3	1.0	0.9
Sony	-15.9	-1.6	-0.9	-0.5
Canon	7.4	5.7	6.2	6.4
NEC	-1.3	-2.8	3.1	0.4
Acer	0.2	0.0	0.0	-3.3

ที่มา: ฐานข้อมูล Bloomberg

3. พัฒนาการของอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ของไทย

3.1 ภาพรวมของการพัฒนาที่ผ่านมา

งานวิจัยของสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย (2536) และงานวิจัยของ UNCTAD (2005) สรุปได้ว่าพัฒนาการของอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ของไทยสามารถแบ่งออกได้เป็น 4 ช่วงเวลาหลักๆ ดังนี้

ช่วงแรกเกิดขึ้นระหว่างปี 2503-2514 เป็นช่วงที่ภาครัฐใช้นโยบายทดแทนการนำเข้า โดยมีเป้าหมายให้ผู้ผลิตในประเทศผลิตสินค้าเพื่อทดแทนสินค้านำเข้าจากต่างประเทศ การผลิตจึงมุ่งเน้นที่ตลาดภายในประเทศเป็นสำคัญ เนื่องจากผู้ผลิตในประเทศยังไม่มี ความชำนาญในการผลิต การผลิตจึงต้องพึ่งพาวัตถุดิบและชิ้นส่วนจากต่างประเทศเกือบทั้งหมด และธุรกิจเกือบทั้งหมดยังต้องมีการร่วมทุนกับต่างประเทศอีกด้วย อย่างไรก็ตาม แม้ว่าผู้ผลิตจะขาดความชำนาญในการผลิต รวมทั้งการผลิตที่มุ่งเน้นที่ตลาดภายในทำให้ปริมาณผลผลิตมีไม่มากจนถึงจุดที่ต้นทุนต่ำที่สุด (Economies of scale) แต่การคุ้มครองด้วยอากรขาเข้าในอัตราที่สูง ทำให้ธุรกิจสามารถสร้างอยู่รอดได้ภายใต้การคุ้มครองด้วยกำแพงภาษี

ช่วงที่สอง (ค.ศ. 1972-1985) เป็นช่วงที่ภาครัฐเปลี่ยนแปลงนโยบายจากการสนับสนุนการผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้า มาเป็นการผลิตเพื่อการส่งออก โดยได้มีการปรับปรุงแก้ไขพรบ.ส่งเสริมการลงทุนให้มีมาตรการจูงใจเพิ่มขึ้น เช่น การยกเว้นอากรขาเข้าและภาษีการค้าสำหรับวัตถุดิบที่จำเป็นในการผลิตเพื่อส่งออก การขยายเวลายกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลจากเดิม 5 ปี เป็น 8 ปี และในช่วงเวลาเดียวกันนี้เอง ที่ประเทศไทยได้รับสิทธิ

พิเศษทางศุลกากรจากสหรัฐฯ (GSP) รวมทั้งการที่ประเทศไทยมีค่าแรงที่ต่ำกว่าประเทศผู้ผลิตสินค้า จึงเป็นแรงจูงใจให้มีบริษัทข้ามชาติย้ายฐานการผลิต มาตั้งโรงงานที่เมืองไทย ตัวอย่างเช่น บริษัท Phillips ที่เข้ามาก่อตั้งโรงงานผลิตเครื่องรับโทรทัศน์และเครื่องโทรศัพท์ รวมทั้งผู้ผลิตรายอื่นๆ เช่น Japanese Minebea Group, Seagate Technology และ Hana semiconductor

ช่วงที่สาม (2529-2535) เป็นช่วงที่การเจริญเติบโตในอุตสาหกรรมเกิดขึ้นในอัตราเร่ง ซึ่งเกิดจากข้อตกลง Plaza Accord ที่ทำให้ค่าเงินเยนของญี่ปุ่นและประเทศอุตสาหกรรมใหม่แข็งค่าขึ้น พร้อมๆกันกับการมีมาตรการกีดกันสินค้าญี่ปุ่นจากสหรัฐฯและยุโรป ประเทศญี่ปุ่นจึงต้องปรับแนวทางเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต ด้วยการเพิ่มการลงทุนในประเทศไทยอย่างก้าวกระโดด ซึ่งส่งผลทำให้เกิดอุตสาหกรรมใหม่ๆขึ้นเพื่อรองรับกับการลงทุนดังกล่าว รวมทั้งการเกิดขึ้นของผู้ขายปัจจัยการผลิตชั้นกลาง (supplier) และผู้รับเหมา (subcontractor) อันเป็นจุดเริ่มของการผลิตแบบเครือข่ายการผลิตในระยะต่อมา

ช่วงที่สี่ (2536-ปัจจุบัน) เป็นช่วงที่ภาครัฐสนับสนุนให้ประเทศไทยเป็นแหล่งผลิตปัจจัยการผลิตชิ้นส่วนให้กับอุตสาหกรรม ตัวอย่างเช่น การเพิ่มขึ้นของความต้องการ hard disk drives (HDD) ทำให้เกิดการพัฒนาศูนย์ผลิตชิ้นส่วน ผู้ผลิต PCB และ PCBA ขึ้น ในยุคนี้ยังเป็นช่วงเจริญเติบโตของวัฏจักรที่ 5 ตาม Long wave theory ซึ่งบ่งชี้ว่าอุตสาหกรรมชิ้นส่วนในช่วงนี้เกิดขึ้นจากความต้องการสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ที่เพิ่มมากขึ้นในโลก

3.2 สถานการณ์ในปัจจุบัน

โครงสร้างของอุตสาหกรรม

โครงสร้างของอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ ประกอบไปด้วย ขั้นตอนที่สำคัญ 5 ส่วน (รูปที่ 3.1) ได้แก่ วัตถุดิบ การผลิตชิ้นส่วน การประกอบชิ้นส่วน การผลิตสินค้าสำเร็จรูป และช่องทางการจัดจำหน่าย

วัตถุดิบที่สำคัญของอุตสาหกรรมจะประกอบไปด้วย เหล็ก อลูมิเนียม ทองแดง สารกึ่งตัวนำ เช่น ซิลิกอน เซรามิก แก้วและพลาสติก วัตถุดิบขั้นต้นบางอย่างมีการเปลี่ยนแปลงราคาสูงและเริ่มขาดแคลน เช่น เหล็กและทองแดง

การผลิตชิ้นส่วนเป็นขั้นตอนที่มีมูลค่าเพิ่มสูง เนื่องจากการผลิตต้องใช้เทคโนโลยีระดับสูงในการผลิต เพื่อให้ชิ้นส่วนที่ผลิตออกมามีมาตรฐาน ในการผลิตจำนวนมาก และเพื่อลดต้นทุนการผลิตให้ต่ำ

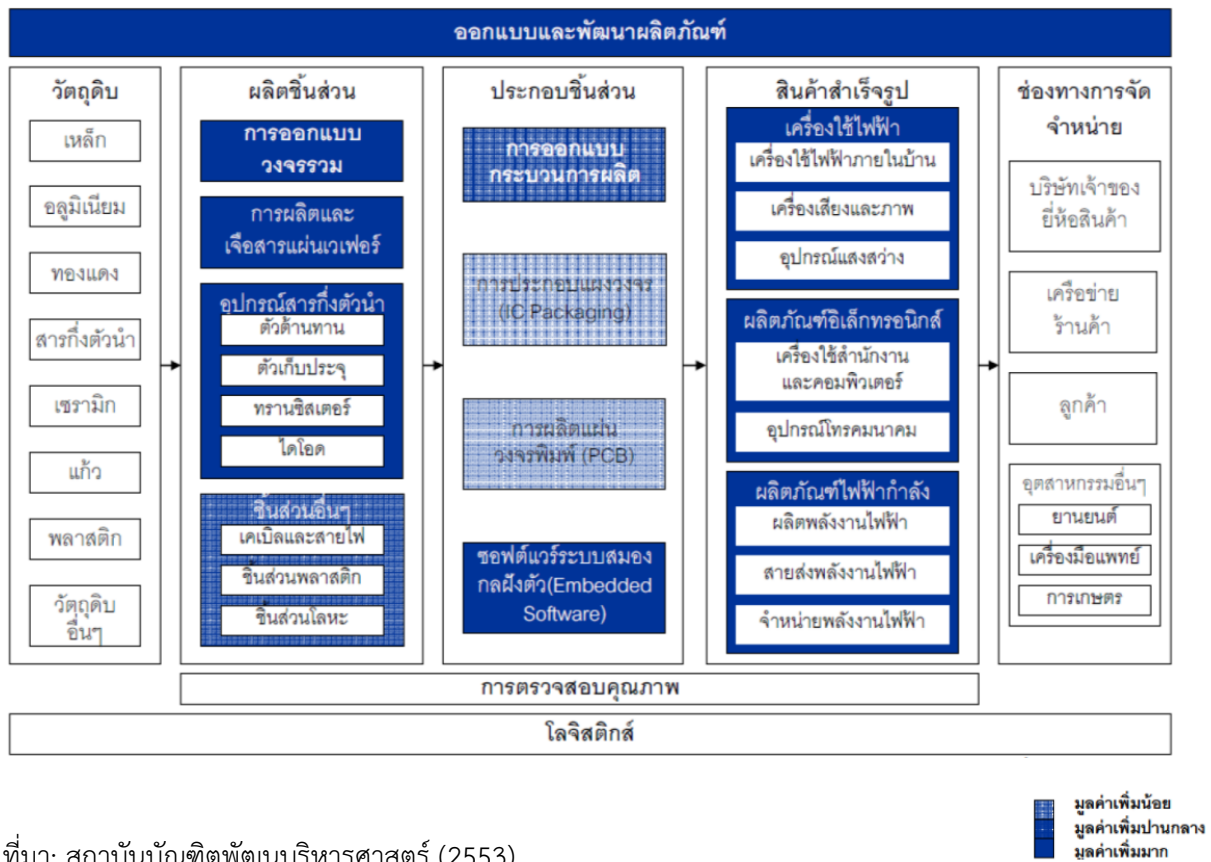
การประกอบชิ้นส่วน เป็นการนำชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์และชิ้นส่วนอื่นๆมาประกอบเข้ากันเป็นแผงวงจร เพื่อนำไปทำเป็นสินค้าสำเร็จรูปต่อไป ในขั้นตอนนี้ การออกแบบกระบวนการผลิตมีความสำคัญและสร้าง

มูลค่าเพิ่มได้มาก เนื่องจากการออกแบบที่ดีจะทำให้กระบวนการผลิตแผ่นวงจรพิมพ์ (PCB) และการประกอบแผงวงจร (IC Packaging) มีความถูกต้องแม่นยำสูง และเกิดของเสียน้อยที่สุด

การผลิตสินค้าสำเร็จรูปในกรณีของเครื่องใช้ไฟฟ้าและผลิตภัณฑ์ไฟฟ้ากำลัง จะมีเทคโนโลยีที่ไม่ซับซ้อนในการประกอบ การผลิตจะเน้นแรงงานจำนวนมาก จึงเหมาะสมกับการตั้งฐานการผลิตในประเทศที่มีค่าแรงที่ต่ำและใกล้กับตลาดส่งออก เพื่อให้ต้นทุนการผลิตและการขนส่งต่ำทำให้ได้เปรียบในเรื่องของราคา สำหรับการผลิตสินค้าสำเร็จรูปอิเล็กทรอนิกส์มีการใช้เทคโนโลยีสูงในการประกอบ แต่ยังคงต้องใช้แรงงานขั้นต่ำจำนวนมากในกระบวนการผลิต ทั้งนี้ เนื่องจากการแข่งขันในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์มีการแข่งขันที่สูง เทคโนโลยีมีการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็ว ทำให้โดยธรรมชาติแล้ว ธุรกิจในอุตสาหกรรมนี้จะต้องมีขนาดใหญ่ เพื่อที่จะสามารถทำการลงทุนในการวิจัยและพัฒนาได้อย่างต่อเนื่อง

ช่องทางการจัดจำหน่ายหมายถึงการนำผลิตภัณฑ์ขั้นสุดท้ายในอุตสาหกรรมไปส่งให้กับเจ้าของตราสินค้า และทำการบรรจุเพื่อส่งขายต่อไป การจัดจำหน่ายยังครอบคลุมถึงการนำผลิตภัณฑ์ขั้นสุดท้ายในอุตสาหกรรมไปเป็นส่วนประกอบในอุตสาหกรรมต่อเนื่องอื่นๆ อาทิเช่น อุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ เครื่องมือจักรกลทางการเกษตร เป็นต้น

รูปที่ 3.1 แสดงโครงสร้างของอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์



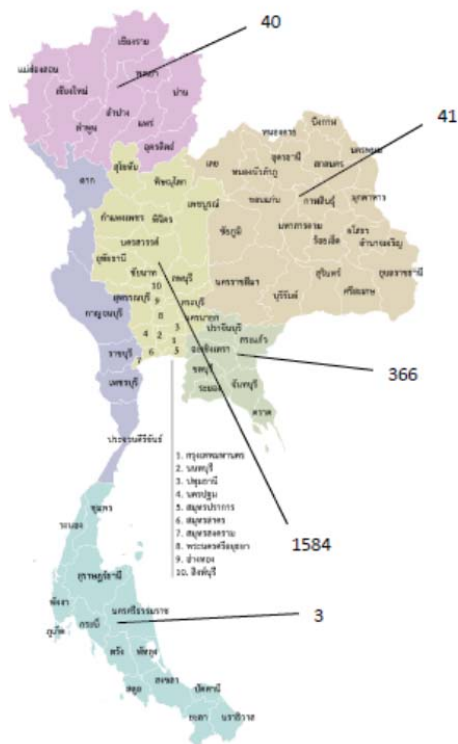
ที่มา: สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ (2553)

โครงสร้างของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์

ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์จะกระจุกตัวกันมากในภาคกลางและภาคตะวันออก (รูปที่ 3.2) โดยมีจำนวนโรงงานตั้งอยู่เท่ากับ 1,584 และ 366 โรงตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 95.8 ของโรงงานทั้งหมด ทั้งนี้ พบว่าภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคใต้มีโรงงานตั้งอยู่เท่ากับ 40, 41 และ 3 โรงตามลำดับ

ในกลุ่มผู้ประกอบการข้างต้น ร้อยละ 77 ของผู้ประกอบการเป็นธุรกิจที่ผลิตชิ้นส่วน (part supplier) (รูปที่ 3.3) ในขณะที่อีกร้อยละ 23 จะเป็นธุรกิจที่ประกอบชิ้นส่วน และประกอบสินค้าสำเร็จรูป (assembler) เมื่อพิจารณาในแง่ของความเป็นเจ้าของ พบว่าธุรกิจที่ผลิตชิ้นส่วน จะมีธุรกิจที่เป็นของคนไทย ร้อยละ 60 ในขณะที่เป็นธุรกิจของคนต่างชาติ หรือมีการร่วมทุน ร้อยละ 40 สำหรับธุรกิจประกอบชิ้นส่วนและประกอบสินค้าสำเร็จรูป พบว่า ธุรกิจเป็นของคนไทยเพียงอย่างเดียวมีอยู่ร้อยละ 43 ในขณะที่ธุรกิจที่เป็นของต่างชาติ หรืออยู่ในลักษณะการร่วมทุนมีอยู่ร้อยละ 57

รูปที่ 3.2 แสดงโครงสร้างของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ แยกตามสถานที่ตั้งโรงงาน

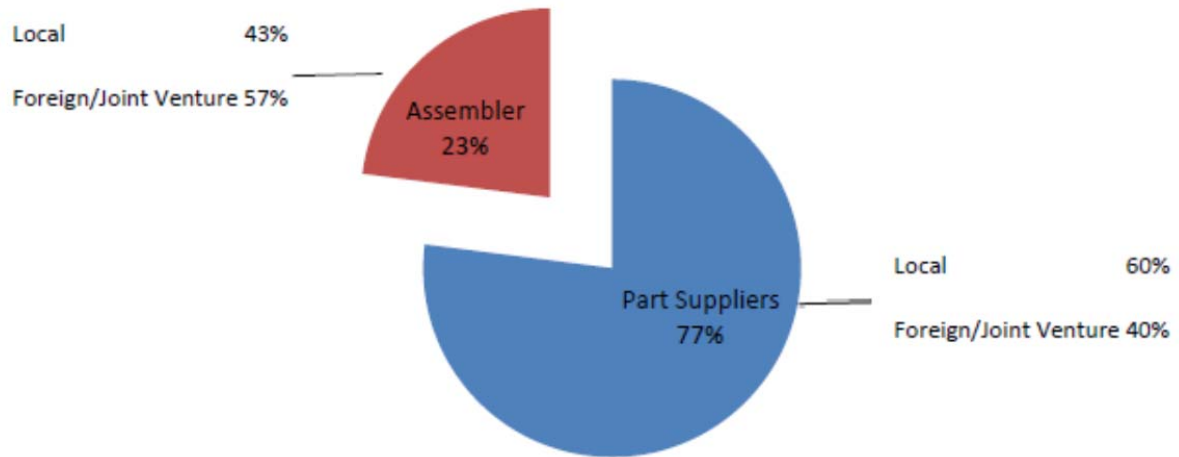


จำนวนโรงงาน

ขนาดเล็ก	1,354 โรงงาน
ขนาดกลาง	387 โรงงาน
ขนาดใหญ่	293 โรงงาน
รวม	2,304 โรงงาน

ที่มา: สถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์

รูปที่ 3.3 แสดงโครงสร้างผู้ประกอบการตามลักษณะการดำเนินธุรกิจและสัดส่วนการเป็นเจ้าของธุรกิจ



ที่มา: สถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์

สถานการณ์ด้านการผลิต

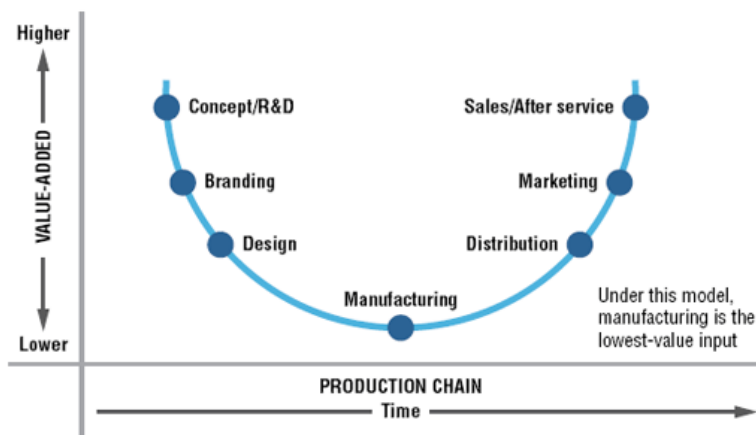
งานศึกษาของ สถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ (2555) บ่งชี้ว่าในปัจจุบัน แม้ว่าประเทศไทยจะเป็นฐานการผลิตที่สำคัญของบริษัทข้ามชาติต่างๆ แต่ลักษณะกิจกรรมการผลิตส่วนใหญ่เป็นเพียงผู้รับจ้างประกอบ (Original Equipment Manufacturer, OEM) เท่านั้น ยังไม่มีการออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของตนเอง เนื่องจากอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ของไทยเป็นอุตสาหกรรมกลางน้ำ ซึ่งเน้นการสร้างมูลค่าเพิ่มจากการนำเอาเทคโนโลยีหลายๆ ด้านมารวมกับแรงงานราคาถูก³

หากเปรียบเทียบถึงความสามารถในการสร้างมูลค่าเพิ่ม จะพบว่าผู้รับจ้างประกอบไทยจะสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มได้ในระดับที่ต่ำ เมื่อเทียบกับธุรกิจอื่น ๆ ที่มีการวิจัยและพัฒนา ธุรกิจที่มีความสามารถทางด้านการออกแบบ Original Design Manufacturer มีความสามารถพัฒนาตราสินค้าเป็นของตนเอง Original Brand Manufacturer และที่สามารถให้บริการหลังการขาย (after sales service) (รูปที่ 3.4)

ทิศทางในอนาคตของอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์จึงเป็นการขยายกิจกรรมการผลิตไปสู่การออกแบบ การแก้ไขแบบ การออกแบบการผลิต และทดสอบ รวมทั้งการพัฒนาไปสู่การมีตราสินค้าเป็นของตนเอง

³ มีธุรกิจไทยที่มีการพัฒนาไปถึงระดับมีตราสินค้าเป็นของตนเองจำนวนไม่มากนัก อาทิเช่น บริษัท ยูนิแอร์ จำกัด, บริษัท คิวทีซี เอนเนอร์ยี จำกัด (มหาชน) เป็นต้น

รูปที่ 3.4 แสดงการเปรียบเทียบมูลค่าเพิ่มแยกตามห่วงโซ่การผลิต



ที่มา: The Conference Board of Canada (2012)

มูลค่าการส่งออกและนำเข้า

ในช่วง 7 ปีที่ผ่านมา มูลค่าการส่งออกและนำเข้าของอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ของไทย มีรูปแบบที่สอดคล้องกับทิศทางอุปสงค์ของตลาดโลก (ในบทที่ 2) โดยอัตราการเจริญเติบโตของทั้งมูลค่าการส่งออกและนำเข้าที่สูงขึ้นเล็กน้อยตลอดช่วงระยะเวลา (รูปที่ 3.5 และ 3.6) ยกเว้นในปี 2551 ที่ประเทศเกิดวิกฤติที่ยอดนำเข้าและส่งออกมีการหดตัวลง นอกจากนั้นทิศทางการนำเข้าและส่งออกที่เกิดขึ้นในทิศทางเดียวกันยังบ่งชี้ว่า ประเทศไทยอยู่ในเครือข่ายการผลิต เห็นได้จากปริมาณการผลิตที่เพิ่มขึ้นจะต้องมีการนำเข้าวัตถุดิบและปัจจัยการผลิตชั้นกลางที่มากขึ้นตามกันไปด้วย ในแง่ของสัดส่วนพบว่ามูลค่าของการส่งออกและนำเข้าของทั้งอุตสาหกรรมจะมาจากสินค้าที่เป็นเครื่องใช้ไฟฟ้าประมาณร้อยละ 40 ในขณะที่เป็นสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ประมาณร้อยละ 60

ในภาคผนวก ก ได้แสดงมูลค่าสินค้าส่งออกและนำเข้าแยกตามรายสินค้า โดยจำแนกเป็นรายสินค้าพบว่า

1. เครื่องใช้ไฟฟ้าที่มีมูลค่าส่งออกสูงสุด 10 อันดับแรก ได้แก่ เครื่องปรับอากาศสำหรับที่พักอาศัย โรงงาน เครื่องอุปกรณ์ไฟฟ้าสำหรับตัดต่อป้องกันวงจรไฟฟ้า รวมถึงแป้นและแผงควบคุม กล้องถ่าย TV และ VDO เครื่องรับโทรทัศน์สี ตู้เย็น (ใช้ตามบ้านเรือน) มอเตอร์เล็ก (กำลังไม่เกิน 750 W) เครื่องคอมพิวเตอร์ของเครื่องทำความเย็น สายไฟและชุดสายไฟ เครื่องเปลี่ยนไฟฟ้าชนิดอยู่คงที่ (power supply) และเครื่องซักผ้า
2. สินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าที่มีมูลค่านำเข้าสูงสุด 10 อันดับแรก ได้แก่ เครื่องอุปกรณ์ไฟฟ้าสำหรับตัดต่อป้องกันวงจรไฟฟ้ารวมถึงแป้นและแผงควบคุม เทปแม่เหล็กและจานแม่เหล็กรวมทั้งแผ่น CD สำหรับบันทึกเสียงและภาพ

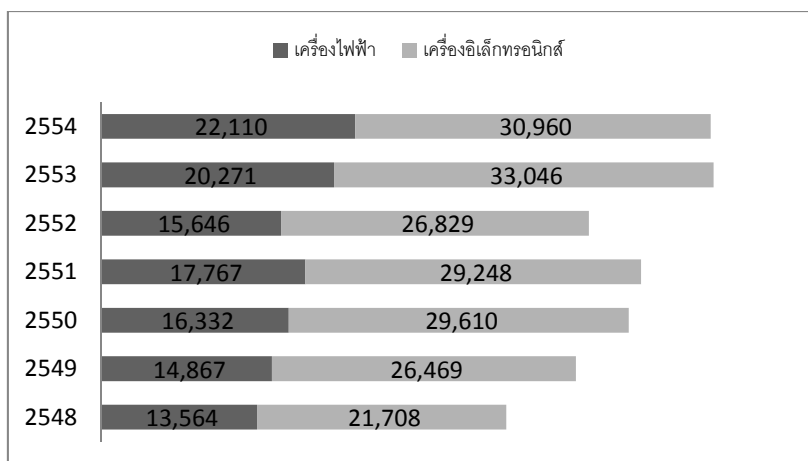
สายไฟและชุดสายไฟ มอเตอร์เล็ก(กำลังไม่เกิน 750 W) เครื่องคอมเพรสเซอร์ของเครื่องทำความเย็น หม้อแปลงไฟฟ้าขนาดใหญ่ (เกิน 1 KV แต่ไม่เกิน 10,000 KV) กล้องถ่าย TV, VDO เครื่องเปลี่ยนไฟฟ้าชนิดอยู่คงที่ (power supply) หลอดภาพโทรทัศน์สี และมอเตอร์ใหญ่ (กำลังเกิน 750 W)

3. สินค้าอิเล็กทรอนิกส์ที่มีมูลค่าส่งออกสูงสุด 5 อันดับแรก ได้แก่ ส่วนประกอบของอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ วงจรรวม (IC) วงจรพิมพ์ ไดโอด, ทรานซิสเตอร์และอุปกรณ์กึ่งตัวนำ และ เครื่องส่ง-เครื่องรับวิทยุโทรเลข วิทยุโทรศัพท์ และเครื่องเรดาร์

4. สินค้าอิเล็กทรอนิกส์ที่มีมูลค่านำเข้าสูงสุด 5 อันดับแรก ได้แก่ วงจรรวม (IC) ส่วนประกอบของอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ โทรศัพท์มือถือ ไดโอด, ทรานซิสเตอร์และอุปกรณ์กึ่งตัวนำ และวงจรพิมพ์

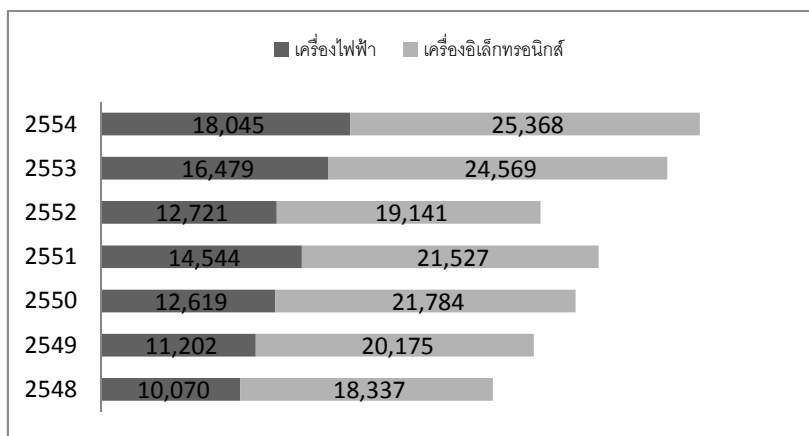
รูปที่ 3.5 แสดงมูลค่าการส่งออกของอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ของไทย

หน่วย: ล้านเหรียญสหรัฐฯ



ที่มา: สถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์

รูปที่ 3.6 แสดงมูลค่าการนำเข้าของอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ของไทย



ที่มา: สถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์

การลงทุนนำเข้า

การลงทุนนำเข้าในอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์เกิดขึ้นนับตั้งแต่ไทยเปิดรับการลงทุนจากต่างประเทศครั้งแรกในยุคการทดแทนการนำเข้าเมื่อปี 2513 โดยปริมาณการลงทุนนำเข้าสะสมของไทยมีอัตราเจริญเติบโตแบบก้าวกระโดดในช่วงหลังข้อตกลง Plaza Accord ซึ่งทำให้อัตราการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศนำเข้าสะสมในอุตสาหกรรมเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องเรื่อยมา (รูปที่ 3.7)

ในช่วง 6 ปีที่ผ่านมา พบว่าการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศนำเข้ามีแบบแผนที่แตกต่างกันระหว่างอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ โดยในอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้านั้น พบว่ายอดคงค้างการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศนำเข้าได้ลดลงอย่างมีนัยสำคัญในช่วงหลังปีพ.ศ. 2551 (รูปที่ 3.8) โดยยอดคงค้างการลงทุนระหว่างประเทศได้เพิ่มขึ้นสู่จุดสูงสุดที่ 8,710 ล้านดอลลาร์ ในปีพ.ศ. 2551 และลดมาอยู่ในระดับ 2,300-2,500 ล้านดอลลาร์สหรัฐในช่วง 2-3 ปีหลัง ในทางตรงกันข้าม ยอดคงค้างการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศนำเข้าในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ยังคงเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง (รูปที่ 3.9) โดยในช่วงปีพ.ศ. 2549-2551 นั้น การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศนำเข้าอยู่ที่ระดับ 6,000-7,500 ล้านดอลลาร์สหรัฐต่อปี และได้เพิ่มมาเป็น 10,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปีพ.ศ. 2552 และเพิ่มเป็น 13,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปีพ.ศ. 2553 และ 2554

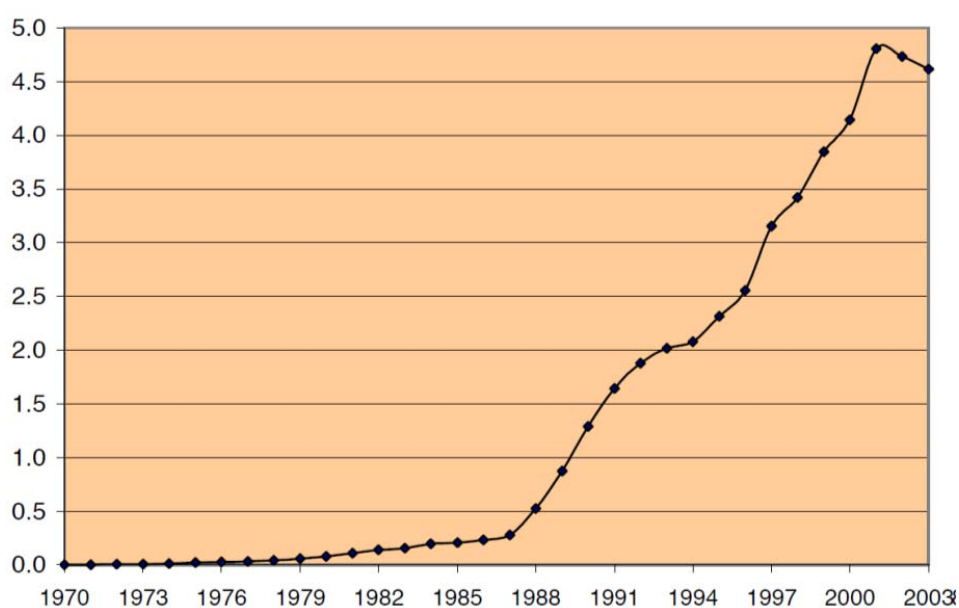
ทิศทางแนวโน้มข้างต้น บ่งชี้ว่าอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าอาจจะเข้ามาในยุคอิ่มตัวเรียบร้อยแล้ว ในขณะที่อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ยังคงอยู่ในยุคเจริญเติบโตอยู่ นั่นก็คือ การแข่งขันในอนาคตของอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าจะต้องมีการเปลี่ยนแปลงกระบวนการผลิตขนาดใหญ่ เพื่อให้เกิดการลดต้นทุน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกระบวนการผลิตที่เน้นแรงงานเป็นหลัก ที่จะต้องหาแรงงานที่ค่าแรงต่ำกว่าเพื่อชะลอผลกระทบของการหด

ตัวลงของอุตสาหกรรม ในขณะที่อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ยังไม่พบสัญญาณการชะลอตัวของอุตสาหกรรม การปรับปรุงกระบวนการผลิตเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพอาจจะยังไม่ใช้ประเด็นที่สำคัญที่สุดในสถานการณ์ปัจจุบัน

สำหรับของอนาคตของอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์นั้น ทางคณะผู้วิจัยมีความเห็นว่าการที่เศรษฐกิจเอเชียจะมีประชากรรายได้ปานกลางที่เพิ่มสูงขึ้นในอนาคตอันใกล้จะช่วยทำให้เกิดอุปสงค์ต่อทั้งอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ในรอบสอง ซึ่งการปรับกลยุทธ์การผลิตที่มีความเหมาะสมจะมีความสำคัญมากยิ่งขึ้น โดยนอกจากจะเป็นการรองรับการหดตัวของอุตสาหกรรม(เครื่องใช้ไฟฟ้า)ในระยะสั้นแล้ว ยังต้องพยายามหากลยุทธ์ที่เหมาะสมและยั่งยืน เพื่อพัฒนาอุตสาหกรรมให้พร้อมรับกับอัตราเจริญเติบโตแบบก้าวกระโดดรอบสองที่กำลังจะมาถึง

รูปที่ 3.7 แสดงปริมาณการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศเข้าสะสม (Stock) ในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์

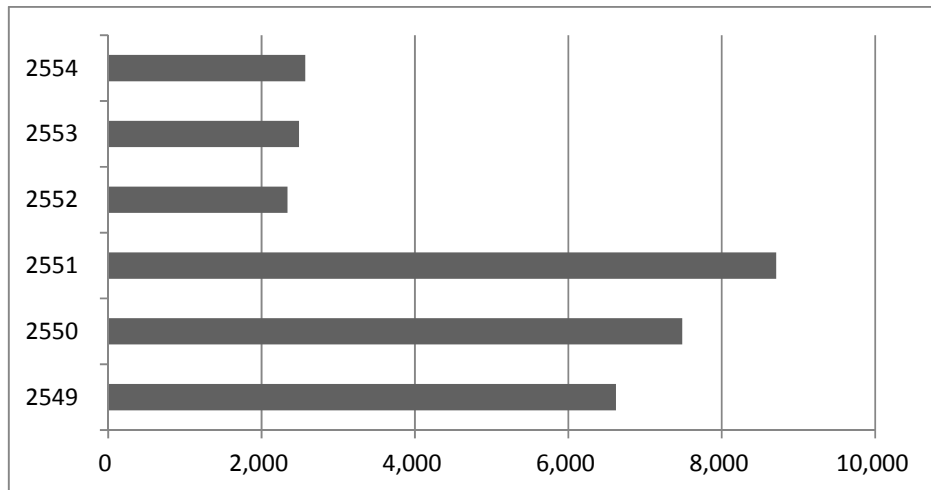
หน่วย: พันล้านดอลลาร์สหรัฐ



ที่มา: UN (2005)

รูปที่ 3.8 แสดงยอดคงค้างการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาเข้าในอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า

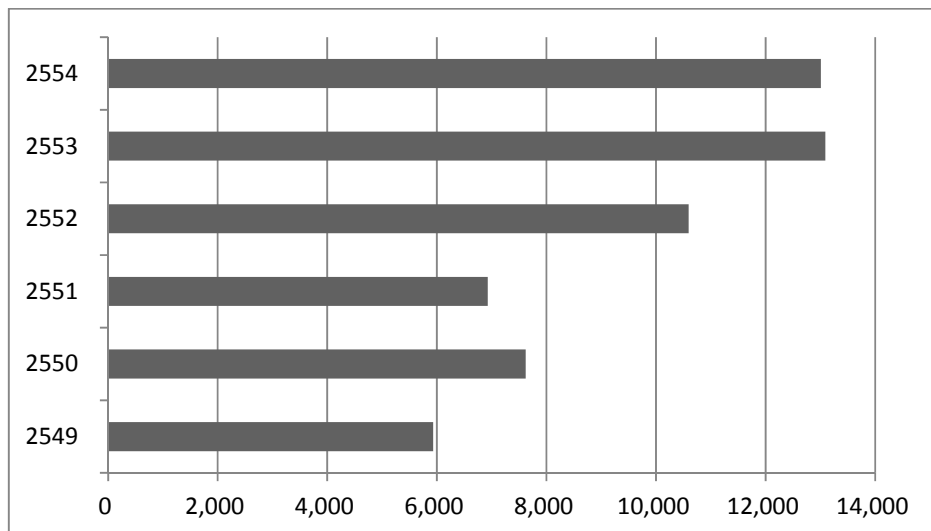
หน่วย: ล้านดอลลาร์สหรัฐ



ที่มา: ข้อมูลจากธนาคารแห่งประเทศไทย

รูปที่ 3.9 แสดงยอดคงค้างการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาเข้าในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์

หน่วย: ล้านดอลลาร์สหรัฐ



ที่มา: ข้อมูลจากธนาคารแห่งประเทศไทย

การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออก

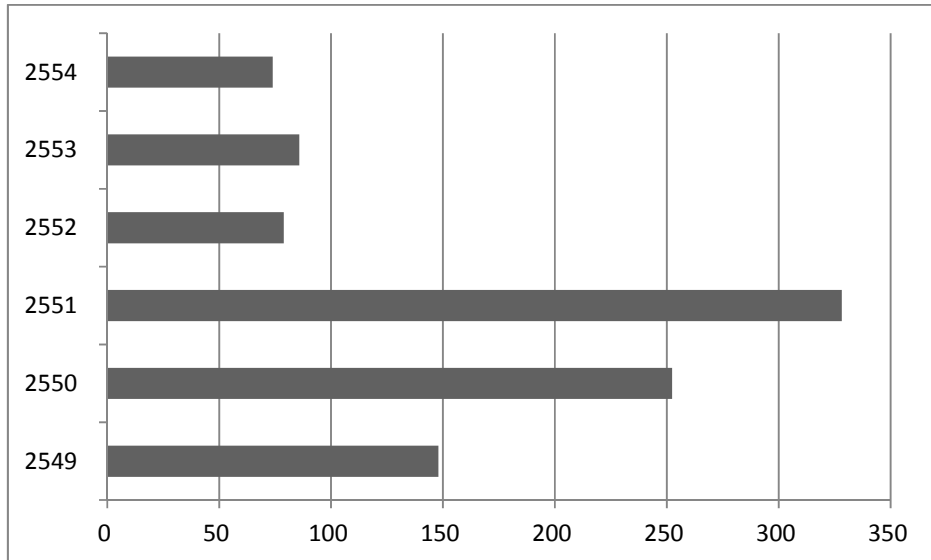
เมื่อเทียบกับการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาเข้า การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกจากประเทศไทยในอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ มีมูลค่าที่ไม่สูงเท่าใดนัก อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้ามียอดค้ำการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกเพิ่มขึ้นระหว่างปี พ.ศ. 2549-2551 และมียอดค้ำการลงทุนลดลงมาอยู่ที่ประมาณ 75 ล้านดอลลาร์สหรัฐในช่วง 3 ปีต่อมา (รูปที่ 3.10) สำหรับอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์มียอดการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกคงค้างที่สูงกว่าอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าโดยเปรียบเทียบ โดยมียอดคงค้างอยู่ในระดับ 600-1,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และมียอดคงค้ำการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกที่เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ในช่วง 5 ปีหลัง (รูปที่ 3.11)

ทั้งนี้จากการศึกษาพบว่า วัตถุประสงค์ของการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกในอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้ายังไม่ปรากฏชัดเจนนัก แต่จากการที่ข้อมูลยอดคงค้างมีแบบแผนที่คล้ายคลึงกับการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาเข้า ทำให้คณะผู้วิจัยตั้งข้อสังเกตว่า มีความเป็นไปได้ที่การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกจะเกิดขึ้นเพื่อขยายกำลังการผลิตเข้าไปในประเทศในภูมิภาคใกล้เคียง ซึ่งทำให้การลดการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาเข้าในประเทศไทย ส่งผลโดยตรงทำให้เกิดการลดความต้องการการผลิตในต่างประเทศ จึงทำให้แบบแผนการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาเข้าและขาออกมีความคล้ายคลึงกัน

งานวิจัยของ Pananond (2012) ได้ศึกษาเจาะลึกเกี่ยวกับการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกโดยอาศัยข้อมูลในตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งครอบคลุมเม็ดเงินการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ไทยเกือบทั้งหมด ผลการศึกษาพบว่า การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกของไทยในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ เกิดจากปัจจัยการได้รับผลประโยชน์ทางภาษี และเพื่อขยายกิจกรรมการผลิต (upgrading) ไปสู่การทำวิจัยและพัฒนาเพื่อพัฒนาความสามารถในการแข่งขันในอนาคต ทั้งนี้ มีข้อสังเกตที่สำคัญก็คือ เม็ดเงินลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกเกือบทั้งหมดมาจากบริษัทขนาดใหญ่เพียงไม่กี่ราย และเป็นบริษัทข้ามชาติเสียส่วนใหญ่ จึงทำให้วัตถุประสงค์ของการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกที่เกิดขึ้น เป็นกลยุทธ์ของบริษัทต่างชาติเหล่านั้นโดยเฉพาะ ดังนั้นอาจสามารถกล่าวได้ว่าการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในวงกว้างเพื่อลดต้นทุนแรงงานในการผลิตยังไม่ปรากฏเด่นชัดในปัจจุบัน

รูปที่ 3.10 แสดงยอดคงค้างการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกในอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า

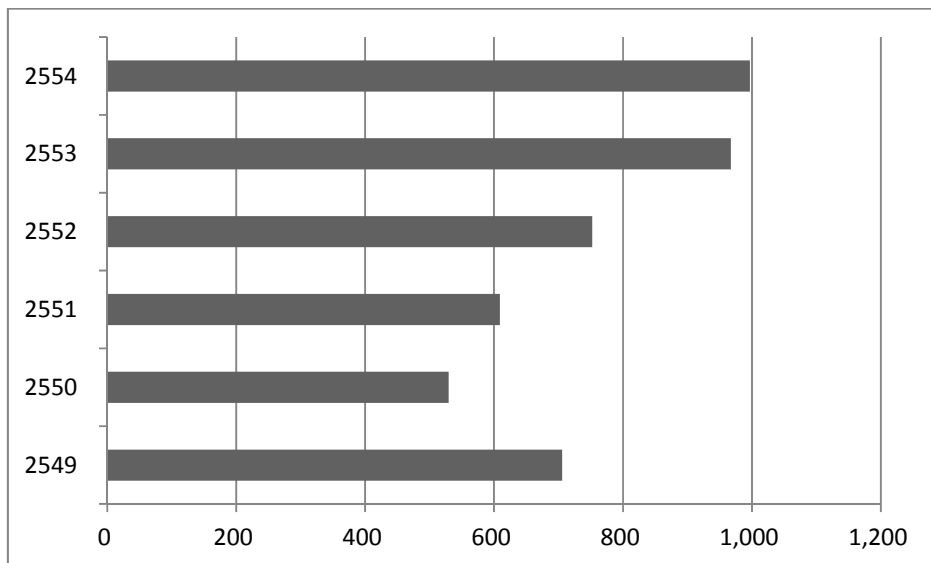
หน่วย: ล้านดอลลาร์สหรัฐ



ที่มา: ข้อมูลจากธนาคารแห่งประเทศไทย

รูปที่ 3.11 แสดงยอดคงค้างการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์

หน่วย: ล้านดอลลาร์สหรัฐ



ที่มา: ข้อมูลจากธนาคารแห่งประเทศไทย

ประเด็นปัญหาในอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์

จากงานศึกษาของสถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ (2553) ซึ่งได้ทำการศึกษายุทธศาสตร์อุตสาหกรรมไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ ปี 2554-2558 และสำรวจข้อคิดเห็นจากผู้เชี่ยวชาญในอุตสาหกรรม โดยผลการศึกษาสามารถสรุปประเด็นปัญหาในอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ ได้ดังตาราง 3.1 ซึ่งประเด็นปัญหาเหล่านี้บางส่วน เป็นปัญหาที่สามารถแก้ไขได้ด้วยการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออก ในขณะที่บางปัญหาคงจะใช้วิธีการอื่น ๆ ในการแก้ไขจะมีความเหมาะสมกว่า ทั้งนี้ คณะผู้วิจัยจะใช้การสัมภาษณ์เชิงลึกเพื่อประเมินถึงกลุ่มปัญหาที่ควรจะใช้การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกในการแก้ไขปัญหา ซึ่งจะกล่าวถึงในส่วนถัดไป

ตารางที่ 3.1 แสดงประเด็นปัญหาในอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์

ด้าน	ประเด็นปัญหา
บุคลากร	- ขาดแคลนแรงงานในสายการผลิตทั้งระดับปริญญาตรี ปวช. ปวส. และระดับปฏิบัติการ * - ขาดการพัฒนาบุคลากรด้านการออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ * - ขาดการพัฒนาและฝึกฝนบุคลากรอย่างต่อเนื่องและมีระบบ ให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี - ขาดแรงงานที่มีทักษะและความเชี่ยวชาญ เนื่องจากมีอัตราการเข้าออกของแรงงานสูง
การพัฒนาผลิตภัณฑ์และกระบวนการผลิต	- ขาดการเชื่อมโยงความต้องการในภาคอุตสาหกรรมกับงานวิจัยในระบบการศึกษา - ขาดการต่อยอดในเชิงพาณิชย์ของงานวิจัยในระบบการศึกษา * - ขาดความพร้อมในการทำผลิตภัณฑ์ต้นแบบและชิ้นงานตัวอย่างเพื่อทำการตลาดต้องส่งไปทำที่ต่างประเทศ เนื่องจากขาดเครื่องมือที่ทันสมัย และขาดการบริหารที่ดีทำให้ต้นทุนสูง * - ผู้ผลิตชิ้นส่วน ขาดการพัฒนาเทคโนโลยีในการผลิตให้ได้ทันความต้องการของอุตสาหกรรมปลายทาง เนื่องจากขาดความรู้ด้านเทคโนโลยี การออกแบบ และเงินทุนไม่เพียงพอ - มีความเสี่ยงในการย้ายฐานการผลิตของบริษัทข้ามชาติ เนื่องจากขาดอุตสาหกรรมต้นน้ำในประเทศต้องนำเข้าชิ้นส่วนปริมาณมาก และส่วนมากผลิตเพื่อส่งออกทำให้มีต้นทุนค่าขนส่งและต้นทุนด้านเวลาที่เสียเปรียบ
การตลาด	- ขาดการทำตลาดเชิงรุกในต่างประเทศ และขาดการสร้างตราสินค้าของประเทศ - ผู้ซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในประเทศขาดความรู้และขาดความตระหนักถึงความปลอดภัยในการใช้งาน โดยเลือกซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าราคาถูกที่ขาดคุณภาพ
โครงสร้างสนับสนุน	- ผู้ผลิตชิ้นส่วนไม่สามารถแข่งขันราคากับชิ้นส่วนที่นำเข้าจากจีนได้ เนื่องจากเสียเปรียบทางด้านภาษีนำเข้า - ขาดการออกมาตรฐานบังคับการนำเข้าสินค้า ทำให้ไม่สามารถป้องกันการนำเข้าสินค้าที่คุณภาพต่ำและเป็นอันตรายต่อสิ่งแวดล้อมได้ * - การกำหนดมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมยังไม่ครอบคลุมทุกผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ไฟฟ้า และการออกมาตรฐานผลิตภัณฑ์ค่อนข้างล่าช้า ทำให้ไทยเสียเปรียบในด้านการส่งออกต้องใช้เวลาอันยาวนานกว่าประเทศคู่แข่ง * - ขาดมาตรฐานในการตีความสินค้าของศุลกากร ไม่มีความชัดเจน และขึ้นอยู่กับความตีความของเจ้าหน้าที่ ในการให้สิทธิพิเศษอัตราภาษีภายใต้ BOI กำหนด

ที่มา: สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ (2553)

4. ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศ

4.1 มลเหตุแห่งการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศ

ในยุคแรก ทฤษฎีที่ได้รับการยอมรับมากที่สุดในการอธิบายการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศก็คือ ทฤษฎีการเคลื่อนย้ายทุนระหว่างประเทศ (international capital movement theory) โดยในสาระสำคัญของทฤษฎีกล่าวถึงการเคลื่อนไหวของเงินทุนเพื่อแสวงหาผลตอบแทนที่สูงที่สุด ผลตอบแทนที่แตกต่างกันระหว่าง 2 ประเทศ จึงเป็นตัวกำหนดให้เกิดการไหลเข้าออกของเงินทุนโดยตรงระหว่างประเทศ

ในช่วงหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศของโลกเกิดขึ้นโดยสหรัฐเป็นส่วนใหญ่ (Berend, 2010) ทั้งนี้ ทฤษฎีหนึ่งที่ใช้ในการอธิบายปรากฏการณ์ดังกล่าวได้ดีในระดับหนึ่งก็คือ ทฤษฎี product cycle theory ของ Vernon (1966) ซึ่งอธิบายว่า เมื่ออุปสงค์สินค้าเกิดการอิ่มตัวในตลาดแม่ (สหรัฐ) พร้อมๆ กับการเกิดภาวะเติบโตในประเทศอื่นๆ (ยุโรปตะวันตก) จะเกิดแรงผลักดันให้เกิดการย้ายฐานการผลิต หรือก็คือ เกิดการลงทุนโดยตรงไปยังประเทศที่มีอัตราเจริญเติบโตสูงเพื่อเจาะตลาด

ทฤษฎีของสำนัก Neoclassic อธิบายว่าการลงทุนเกิดขึ้นเนื่องจากการที่ประเทศที่ร่ำรวย มีแรงงานไม่เพียงพอต่อการผลิต และต้นทุนค่าแรงระหว่างประเทศที่ร่ำรวยกับประเทศที่ยากจนมีความแตกต่างกันมาก ทำให้การย้ายฐานการผลิตมายังประเทศที่ยากจน ทำให้ธุรกิจได้รับกำไรที่สูงมากขึ้น ทฤษฎีนี้สามารถใช้อธิบายการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศได้ดีในระดับหนึ่ง เช่น การลงทุนโดยตรงจากประเทศญี่ปุ่นมายังประเทศในกลุ่มสี่เสือแห่งเอเชีย มาเลเซีย และไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงหลังข้อตกลง Plaza Accord

Hymer (1960) ระบุเงื่อนไขที่สำคัญของประเทศเป้าหมายจะต้องมีการแข่งขันที่ไม่สมบูรณ์ (market imperfection) เนื่องจากธุรกิจต่างชาติมักจะเสียเปรียบธุรกิจท้องถิ่นในเรื่องของความสามารถในการสื่อสาร และความรู้เกี่ยวกับตลาดท้องถิ่น จึงทำให้กำไรปกติไม่สามารถจูงใจให้เกิดการลงทุนข้ามประเทศได้ นั่นก็คือ อำนาจเหนือตลาด (market power) เป็นปัจจัยจูงใจให้เกิดการลงทุนระหว่างประเทศ นอกจากนี้ Hymer ยังมีมุมมองว่าการย้ายฐานการผลิต จะมีส่วนเกี่ยวข้องโดยตรงกับเทคโนโลยี เทคนิคการบริหารจัดการองค์กร และแรงงานที่มีความสามารถ ซึ่งไม่สามารถจัดหาได้ทันทีในประเทศเป้าหมาย ทำให้เม็ดเงินลงทุนต้องลงให้กับทรัพยากรต่างๆ เหล่านี้อีกส่วนหนึ่ง

ทฤษฎีที่ใช้ในการอธิบายถึงมูลเหตุแห่งการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกของ Kojima (1973) เสนอว่า ในบางกรณีปัจจัยพื้นฐาน (factor endowment) ของประเทศหนึ่งอาจจะสามารถสร้างความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบ (comparative advantage) ได้สูงขึ้นหากนำมาใช้ในต่างประเทศ ซึ่งในกรณีดังกล่าว การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศจะทำให้เกิดการจัดสรรทรัพยากรที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น และทำให้ประเทศทั้งสองประเทศได้รับผลดีตามทฤษฎีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบของ Ricardo (1817)

ทฤษฎีการเข้าครอบครองทรัพยากรการผลิตของ Wernerfelt (1984) ระบุว่าการลงทุนระหว่างประเทศเกิดขึ้นเพื่อให้ธุรกิจสามารถเข้าถึงทรัพยากรการผลิตที่ประเทศขาดแคลน ในขณะที่แนวคิดของ Kohlhagen (1977) เสนอว่าอัตราแลกเปลี่ยนที่อ่อนค่าลงจะทำให้ค่าแรงของประเทศดังกล่าวถูกลง และเป็นแรงจูงใจให้เกิดการลงทุนข้ามประเทศ

ทฤษฎีสมัยใหม่ที่ได้รับการยอมรับมากที่สุดในการอธิบายการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศก็คือ กรอบ OLI ของ Dunning (1993) ภายใต้กรอบดังกล่าว การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศเกิดจาก 3 เงื่อนไข ได้แก่

1. “O” มาจาก Ownership advantages หมายถึงความได้เปรียบในการถือครอง ซึ่งเกิดขึ้นได้ในสามลักษณะคือ

- อำนาจผูกขาดจากการได้รับสิทธิพิเศษ เช่น การเป็นเจ้าของทรัพยากรการผลิตที่มีจำกัด การเป็นเจ้าของสิทธิบัตร หรือ เครื่องหมายการค้า

- การถือครองเทคโนโลยี องค์ความรู้

- ขนาดขององค์กรที่ใหญ่ทำให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economies of scale) ประสิทธิภาพเชิงขนาด (Economies of scope) และการเข้าถึงเงินทุนที่เพียงพอ

2. “L” มาจาก Location หมายถึงความได้เปรียบเชิงสถานที่ ที่จะนำเงินเข้าไปลงทุน ซึ่งแยกออกได้เป็น

- ผลประโยชน์จากการลงทุน ซึ่งเกิดจากความได้เปรียบในด้านปัจจัยการผลิต มีกระบวนการผลิตที่มีประสิทธิภาพเมื่อพิจารณาค่าขนส่ง ค่าติดต่อสื่อสาร ค่าดำเนินการต่างๆ (ซึ่งขึ้นกับระยะห่างระหว่างสองประเทศ) รวมทั้งมีขนาดของตลาดที่จูงใจให้เกิดการลงทุน

- ความได้เปรียบเชิงนโยบาย หมายถึง มีนโยบายจูงใจของประเทศผู้รับเงินทุนดึงดูดให้เข้าไปลงทุน

- ความได้เปรียบเชิงสังคม หมายถึง ปัจจัยเชิงสังคมและวัฒนธรรมที่เกี่ยวข้อง เช่น ทักษะคือนักลงทุนต่างชาติ จะต้องเกื้อหนุนและไม่เป็นอุปสรรคต่อการลงทุน

3. “I” มาจาก Internalisation หมายถึง การลงทุนเองโดยภาคธุรกิจ เป็นเงื่อนไขที่เปรียบเทียบทางเลือกของธุรกิจในกรณีที่ธุรกิจมีความได้เปรียบในสองเงื่อนไขข้างต้น โดยทางเลือกของธุรกิจสามารถที่จะทำได้มีอยู่ด้วยกัน 3 ทางเลือก คือ การเลือกที่จะลงทุนในต่างประเทศ หรือ การเลือกที่จะ “ขาย” ความได้เปรียบดังกล่าว (เช่น การทำ licensing หรือ franchising) หรือ ธุรกิจอาจจะเลือกที่จะผลิตอยู่ที่เดิมและส่งออกไปยังประเทศเป้าหมายแทน

แม้ว่ากรอบ OLI จะสามารถใช้อธิบายภาพรวมของมูลเหตุการณั้ลงทุนได้อย่างครอบคลุมมากที่สุด ทั้งในกรณีของประเทศกำลังพัฒนาและประเทศที่พัฒนาแล้ว เช่นในการศึกษาของ Lecraw (1993) และ Takii (2005) ที่ศึกษากรณีการออกไปลงทุนในต่างประเทศของประเทศอินโดนีเซีย Tan and Vertinsky (1996) ที่ศึกษากรณีของประเทศญี่ปุ่น Pradhan (2004) ในกรณีของประเทศอินเดีย Lin, Buck and Shu (2005) และ Zhang and Daly (2011) ในกรณีของประเทศจีน เป็นต้น

แต่กระนั้น ข้อด้อยประการหนึ่งก็คือ ตัวกรอบ OLI ก็ไม่ได้ระบุถึงปัจจัยเฉพาะเจาะจงที่สำคัญๆได้อย่างชัดเจนเพียงพอ การจะเข้าถึงมูลเหตุเฉพาะของการลงทุนระหว่างประเทศ จึงต้องอาศัยการทบทวนวรรณกรรมปริทัศน์ในยุคต่างๆ เพื่อประมวลผลหาปัจจัยเฉพาะดังกล่าวออกมา

จากการทบทวนวรรณกรรมข้างต้น คณะผู้วิจัยสามารถจำแนกมูลเหตุแห่งการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศนี้ออกได้เป็น 6 ประเภท ได้แก่

1. การลงทุนระหว่างประเทศเพื่อแสวงหาตลาด
2. การลงทุนระหว่างประเทศเพื่อแสวงหาทรัพยากรธรรมชาติ
3. การลงทุนระหว่างประเทศเพื่อการจัดสรรทรัพยากรแรงงานที่ดีขึ้น
4. การลงทุนระหว่างประเทศเพื่อขยายห่วงโซ่การผลิตให้สูงขึ้น หรือเพื่อได้มาซึ่งเทคโนโลยีระดับสูง (บทที่ 3)
5. การลงทุนระหว่างประเทศเพื่อผลประโยชน์ทางภาษี (บทที่ 3)
6. การลงทุนระหว่างประเทศเพื่อกระจายความเสี่ยงของการอยู่ในเครือข่ายการผลิตเดียว (บทที่ 2)

ใน 6 ประเภทดังกล่าว มีเพียงการลงทุนระหว่างประเทศเพื่อกระจายความเสี่ยงของการอยู่ในเครือข่ายการผลิตเดียว ที่ควรจะได้รับคำอธิบายเพิ่มเติม คณะผู้วิจัยมีความเห็นว่าการผูกกับเครือข่ายการผลิตใดเครือข่ายหนึ่งจะก่อให้เกิดความเสี่ยง เนื่องจากการแข่งขันที่รุนแรงของเจ้าของเครือข่ายการผลิตอาจจะทำให้เครือข่ายใดเครือข่ายหนึ่งต้องปิดตัวลง ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อธุรกิจที่เกี่ยวข้องเนื่องทั้งเครือข่ายการผลิต

แนวทางในการแก้ไขปัญหาที่เหมาะสมอาจจะเป็นการกระจายความเสี่ยงโดยการดำเนินธุรกิจเพื่อตอบสนองต่อเครือข่ายการผลิตหลายๆเครือข่าย นั้นหมายความว่าธุรกิจจะต้องมีการปรับตัวจากการเป็นผู้ผลิตภายใต้เครือข่าย มาเป็นผู้ผลิตครบวงจรภายใต้สัญญา (contract manufacturing firm) ซึ่งทำให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการสินค้าขั้นกลางของธุรกิจต่างๆได้ทุกเครือข่าย

4.2 การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศในบริบทของการพัฒนา

ในทางทฤษฎี ผลกระทบของการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศต่อประเทศผู้รับได้มีการศึกษากันอย่างกว้างขวาง งานวิจัยของ Velde (2006) ได้ให้ข้อสรุปว่าผลกระทบของการลงทุนโดยตรงจะเกิดขึ้นใน 6 ด้าน ได้แก่

1. การจ้างงานและรายได้ การลงทุนที่เกิดขึ้นทำให้เกิดการจ้างงานเพิ่มขึ้นในประเทศ และเป็นการสร้างรายได้ให้กับแรงงานโดยตรง
2. การสะสมทุนและการเข้าถึงตลาดโลก การลงทุนทำให้ปริมาณทุนในระบบมากขึ้น และทำให้ธุรกิจท้องถิ่นสามารถที่จะอาศัยธุรกิจข้ามชาติในการส่งออกไปยังตลาดโลกผ่านทางความร่วมมือต่างๆ เช่น การเข้าร่วมในเครือข่าย การทำสัญญาจ้าง การเป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนให้กับธุรกิจข้ามชาติ เป็นต้น
3. โครงสร้างของตลาด การลงทุนจะทำให้เกิดการแข่งขันมากขึ้นในตลาด ทำให้ตลาดมีการจัดสรรทรัพยากรที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น
4. เทคโนโลยีในการผลิตและฝีมือแรงงาน การเข้ามาของต่างชาติจะนำเทคโนโลยีใหม่ๆเข้ามา ทำให้เกิดการถ่ายทอดความรู้ และยังสามารถนำระบบการบริหารจัดการ องค์ความรู้ เพื่อทำให้มาตรฐานการทำงานของแรงงานดีขึ้น
5. รายได้ภาครัฐ กิจกรรมที่ต่างชาติดำเนินการจะเสียภาษีเป็นรายได้ของภาครัฐ
6. ผลกระทบต่อการเมือง สังคมและวัฒนธรรม การเข้ามาของต่างชาติทำให้การเมือง สังคมและวัฒนธรรมเปลี่ยนไป เช่น การนำระบบการทำงานแบบญี่ปุ่นที่เน้นระบบระเบียบ เข้ามาแทนวัฒนธรรมการทำงานแบบอาวสุของไทย

อย่างไรก็ดี งานวิจัยดังกล่าวยังได้เตือนถึงผลทางด้านลบที่อาจเกิดขึ้นได้เช่นเดียวกัน ดังนี้

1. การลงทุนจากต่างประเทศอาจจะเข้ามาทำลายโอกาสในการแข่งขันของธุรกิจในประเทศ ทำให้ประเทศไม่สามารถที่จะพัฒนาได้มากกว่าการถูกบังคับให้อยู่ในอาณัติของธุรกิจต่างชาติ
2. ธุรกิจต่างชาติที่เข้ามาพร้อมเงินทุนที่มหาศาลและเทคโนโลยีที่ล้ำหน้าธุรกิจในประเทศ อาจจะเป็นการทำลายธุรกิจในประเทศ ก่อให้เกิดการผูกขาดและการจัดสรรทรัพยากรที่ไม่มีประสิทธิภาพ
3. ความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีอาจจะไม่ได้ถูกถ่ายทอดให้กับธุรกิจอื่นๆ ธุรกิจในประเทศที่พึ่งพาแต่ธุรกิจต่างประเทศโดยตลอดจะขาดแรงจูงใจในการพัฒนาธุรกิจตนเอง
4. ธุรกิจต่างชาติอาจจะส่งผลเสียต่อวัฒนธรรมที่ดั้งเดิมของประเทศ หรืออาจจะแทรกแซงระบบการเมือง หรือแม้กระทั่งอาจจะก่อถูกระบบคอร์รัปชันเพื่อแลกกับอำนาจผูกขาดตลาด

ในทางตรงกันข้าม ผลกระทบของการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศต่อประเทศผู้ลงทุนกลับไม่พบว่ามีงานวิจัยที่ศึกษาด้านนี้มากนัก ทั้งนี้หากพิจารณาว่าการลงทุนขาออกคือด้านตรงกันข้ามกับการลงทุนขาเข้า ผลกระทบของการลงทุนโดยตรงไปยังประเทศผู้รับข้างต้น จะก่อให้เกิดผลกระทบในทางตรงกันข้ามกับประเทศผู้ให้ นั่นก็คือ การลงทุนขาออกจะทำให้การจ้างงานในประเทศลดลง และทำให้รายได้ทั้งของแรงงานและภาครัฐลดลงตามไปด้วย นอกจากนี้ เงินไหลออกยังทำให้การลงทุนในประเทศลดลงและส่งผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจอีกทางหนึ่ง

ทฤษฎี Investment Development Path (IDP; Dunning, 1981) ถูกนำเสนอเพื่อใช้อธิบายปรากฏการณ์การไหลเข้า/ออกของเงินทุน กับระดับการพัฒนาของประเทศ ทั้งนี้ เมื่อประเทศมีการพัฒนามากขึ้น รูปแบบการไหลเข้า/ออกของทุนก็จะเปลี่ยนแปลงไปเพื่อให้เกิดความเหมาะสมทางด้านการจัดสรรทรัพยากรและคงความสามารถในการแข่งขันในตลาดโลก

ตามทฤษฎี IDP ระดับการพัฒนาของประเทศสามารถแบ่งได้ออกเป็น 5 ระดับ ในระดับที่หนึ่ง ประเทศยังไม่มีคุณสมบัติในการดึงดูดการลงทุนจากภายนอก เช่น อาจเกิดจากตลาดภายในที่จำกัด ระบบเศรษฐกิจที่ไม่สนับสนุนการค้าขายลงทุน การขาดแคลนสาธารณูปโภคพื้นฐาน และการขาดแคลนแรงงานที่มีคุณภาพเพียงพอ ทำให้ประเทศไม่มีการลงทุนทั้งในขาเข้าและขาออก

ในระดับที่สอง ประเทศได้มีการพัฒนาปัจจัยพื้นฐานในระดับหนึ่ง ทำให้ประเทศเริ่มเป็นที่สนใจในการลงทุนจากธุรกิจข้ามชาติ เช่น อาจจะมีการพัฒนาสาธารณูปโภคที่เหมาะสม มีแรงงานที่ค่าแรงถูกเมื่อเทียบกับประสิทธิภาพการผลิต และมีกฎระเบียบภายในที่เอื้ออำนวยต่อการค้าขายลงทุน ในขั้นตอนนี้จะพบว่ามีเงินทุนไหลเข้าไปยังประเทศในปริมาณที่เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ในขณะที่การลงทุนขาออกอาจจะมีน้อยหรือไม่มีเลย

ในระดับที่สาม ธุรกิจในประเทศมีการพัฒนาความสามารถในระดับที่สูงขึ้น จนสามารถที่จะแข่งขันกับธุรกิจข้ามชาติได้ ในขณะเดียวกันระดับการพัฒนาที่สูงขึ้น ทำให้ราคาปัจจัยการผลิตพื้นฐานปรับเพิ่มสูงขึ้น การออกไปลงทุนในต่างประเทศจึงเป็นทางออกในการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตเพื่อให้สามารถแข่งขันในตลาดโลกได้ ในขั้นตอนนี้ การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาเข้าจะลดน้อยลงในขณะที่การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกจะเพิ่มมากขึ้น

ในระดับที่สี่ เมื่อระดับการพัฒนาของประเทศมาอยู่ในระดับสูง จะทำให้ปัจจัยภายในประเทศไม่เอื้ออำนวยต่อการผลิตเพื่อการส่งออกอีกต่อไป การพัฒนาในขั้นตอนนี้จะต้องอาศัยการลงทุนในต่างประเทศเพื่อใช้เป็นฐานการผลิตเพื่อส่งออกแทน เนื่องจากต้นทุนการผลิตโดยเปรียบเทียบต่ำกว่าต้นทุนการผลิตภายในประเทศ ในขั้นตอนนี้ การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกจะสูงกว่าการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาเข้าทั้งในเชิงปริมาณและอัตราการเจริญเติบโต

ในระดับที่ห้า ธุรกิจเริ่มเปลี่ยนแปลงรูปแบบการผลิต โดยเปลี่ยนจากการซื้อขายสินค้า เป็นการผลิตเอง ภายในเครือข่าย ระบบเศรษฐกิจเข้าสู่ดุลยภาพด้วยการไหลเข้าและไหลออกของเงินทุนโดยตรงระหว่างประเทศที่ค่อนข้างสมดุล

ภายใต้ทฤษฎี IDP การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกจะเกิดขึ้นเองโดยธรรมชาติของการแข่งขันในภาคธุรกิจ ซึ่งเกิดขึ้นจากปัจจัยภายในประเทศไม่สามารถที่จะสนับสนุนให้ธุรกิจสามารถทำการแข่งขันได้อย่างยั่งยืน จึงทำให้เกิดการแสวงหาปัจจัยภายนอกประเทศเพื่อรักษาไว้ซึ่งความสามารถในการแข่งขัน

ทฤษฎีห่วงโซ่มูลค่าโลก (Global Value Chain; Gereffi and Memedovic, 2003) เป็นการนำเอากรอบแนวคิดเกี่ยวกับห่วงโซ่มูลค่า (Value Chain; Porter, 1985) ซึ่งพิจารณาถึงกระบวนการผลิตตั้งแต่ขั้นวัตถุดิบมาจนถึงมือผู้บริโภค ว่ามีการสร้างมูลค่าเพิ่ม (value) ตามขั้นตอนแต่ละขั้นตอนที่เชื่อมโยงกัน (chain) ทั้งนี้ กระบวนการผลิตในปัจจุบันจะมีการกระจายขั้นตอนการผลิตไปยังประเทศต่างๆตามความเหมาะสมต่อประสิทธิภาพในการแข่งขัน จึงทำให้เกิดห่วงโซ่มูลค่าโลกขึ้น ทั้งนี้ เป้าประสงค์สำคัญของทฤษฎีจะศึกษาเกี่ยวกับโครงสร้างการบริหารจัดการห่วงโซ่การผลิตเป็นสำคัญ โดยธุรกิจที่มีอำนาจในการกำหนดและจัดการห่วงโซ่การผลิตจะเรียกว่าผู้นำห่วงโซ่ ในขณะที่ผู้ผลิตรายอื่นๆจะมีสถานะเป็นผู้ตาม

ภายใต้ทฤษฎีห่วงโซ่มูลค่าโลก การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกจะเป็นโอกาสให้ธุรกิจสามารถที่จะขยายกิจกรรมการผลิต ขยับไปสู่ห่วงโซ่มูลค่าที่เพิ่มสูงขึ้นได้ ตัวอย่างเช่น การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกเพื่อครอบครองทรัพยากรทางผลิต การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกเพื่อร่วมลงทุนในธุรกิจวิจัยและพัฒนา เป็นต้น

กล่าวโดยสรุป ในภาคทฤษฎี การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกจะเกิดขึ้นโดยธรรมชาติเพื่อให้ธุรกิจสามารถก้าวข้ามสถานะไปสู่การผลิตที่มีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้น และ/หรือเพื่อการผลิตที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น อย่างไรก็ตาม ผลกระทบทางอ้อมจะทำให้การจ้างงานในประเทศ รายได้ของแรงงาน รายได้ในรูปภาษี และการลงทุนภายในประเทศลดลง ซึ่งส่งผลเสียต่อระบบเศรษฐกิจโดยรวม การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกจึงมีความเหมาะสมเฉพาะในกรณีที่กระบวนการผลิตใช้ปัจจัยการผลิตเฉพาะภายในประเทศจะทำให้ธุรกิจเสียความสามารถในการแข่งขันเท่านั้น

5. กรอบแนวคิดและระเบียบวิธีวิจัย

ในสามบทที่ผ่านมา คณะผู้วิจัยได้ทำการสรุปข้อค้นพบจากการทำวรรณกรรมปริทัศน์ เพื่อทราบถึงพัฒนาการของอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ของโลกโดยอาศัยกรอบทางทฤษฎีต่างๆที่เกี่ยวข้อง สถานการณ์การพัฒนาอุตสาหกรรมดังกล่าวของไทย และผลกระทบของการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออก

ต่อการพัฒนาอุตสาหกรรมในภาคทฤษฎี ซึ่งโดยสรุป พบว่าบทบาทของการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกที่มีต่อการพัฒนาอุตสาหกรรมสามารถเกิดขึ้นได้ใน 6 ส่วน ประกอบไปด้วย

1. การลงทุนระหว่างประเทศเพื่อแสวงหาตลาด
2. การลงทุนระหว่างประเทศเพื่อแสวงหาทรัพยากรธรรมชาติ
3. การลงทุนระหว่างประเทศเพื่อการจัดสรรทรัพยากรแรงงานที่ดีขึ้น
4. การลงทุนระหว่างประเทศเพื่อขยายห่วงโซ่การผลิตให้สูงขึ้น หรือเพื่อให้ได้มาซึ่งเทคโนโลยีระดับสูง
5. การลงทุนระหว่างประเทศเพื่อผลประโยชน์ทางภาษี
6. การลงทุนระหว่างประเทศเพื่อกระจายความเสี่ยงของการอยู่ในเครือข่ายการผลิตเดียว

ในส่วนถัดไป คณะผู้วิจัยจะดำเนินการประเมินความสำคัญของบทบาททั้ง 6 ส่วนดังกล่าวต่อการพัฒนาเศรษฐกิจไทย เพื่อเพิ่มความเข้าใจถึงบทบาทของแต่ละช่องทางที่มีต่อการพัฒนาอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ของไทย รวมทั้งวิเคราะห์ถึงผลกระทบของแต่ละช่องทางต่อการพัฒนาเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมไทย อันจะนำมาซึ่งข้อเสนอแนะเชิงนโยบายเพื่อแสวงหาแนวทางการสนับสนุนการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกที่เหมาะสมต่อการพัฒนาอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ของไทยในที่สุด

งานวิจัยชิ้นนี้จะใช้ข้อมูลการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth interview) เป็นหลัก เนื่องจากการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกในอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ในปัจจุบันยังเกิดขึ้นไม่มากนัก จึงนับได้ว่ายังอยู่ในช่วงแรกของการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกเพื่อพัฒนาธุรกิจอยู่ (first mover) ข้อจำกัดดังกล่าว จึงทำให้การวิเคราะห์เชิงปริมาณ ซึ่งต้องอาศัยข้อมูลจำนวนมาก เพื่อจำแนกบทบาทของแต่ละปัจจัยออกมาโดยวิธีการทางสถิติไม่สามารถที่จะใช้เพื่อตอบโจทย์การวิจัยครั้งนี้ได้

แหล่งข้อมูลในการวิจัยครั้งนี้ ประกอบไปด้วย ข้อมูลจาก 4 แหล่ง ได้แก่ ข้อมูลจากภาคทฤษฎี ข้อมูลจากภาคธุรกิจ ข้อมูลจากภาครัฐ และข้อมูลจากงานสัมมนาของกลุ่มอุตสาหกรรมในส่วนที่เกี่ยวข้อง

ข้อมูลภาคทฤษฎี จะมีจุดแข็งอยู่ที่การตั้งอยู่บนเส้นทางการพัฒนาแบบอุดมคติ (idealistic) ซึ่งสะท้อนถึงทิศทางการพัฒนาที่ควรจะเป็นเพื่อให้เกิดผลประโยชน์สูงสุดในระยะยาว และถูกต้องตามหลักวิชาการ

ในทางตรงกันข้าม ข้อมูลจากภาคธุรกิจ จะสะท้อนถึงความต้องการของภาคธุรกิจที่เกิดขึ้นจริง และมักจะสะท้อนถึงปัญหาที่เกิดขึ้นในระยะสั้น ซึ่งอาจจะมีแนวทางที่ไม่ตรงกับทิศทางการพัฒนาแบบอุดมคติก็เป็นได้ ทั้งนี้เนื่องจากโดยธรรมชาติแล้ว ธุรกิจจะยินดีและอยากให้ภาครัฐเข้ามาช่วยเหลือในทุกๆด้านที่เป็นไปได้ เพื่อให้ภาคธุรกิจได้รับกำไรสูงสุด การผสมผสานข้อมูลทั้งสองฝ่ายจะทำให้เกิดความสมดุลระหว่างการพัฒนาแบบยั่งยืนกับความต้องการในการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้ดี

สำหรับข้อมูลจากภาครัฐ จะสะท้อนถึงปัญหาในส่วนที่เกี่ยวข้องกับนโยบายที่เกิดขึ้นจริง ซึ่งส่งผลกระทบต่อพัฒนาการอุตสาหกรรมในหลายๆจุด ข้อมูลดังกล่าวจะนำมาช่วยในการออกแบบนโยบายภาครัฐที่เหมาะสมต่อการพัฒนาอุตสาหกรรมในช่วงท้าย

ท้ายที่สุด ข้อมูลจากงานสัมมนาที่เกี่ยวข้องจะให้ข้อมูลเสริมเพื่อให้งานวิจัยมีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น

รายชื่อแหล่งข้อมูลสัมภาษณ์เชิงลึก ถูกแสดงไว้ในตารางที่ 5.1

ตารางที่ 5.1 แสดงรายชื่อแหล่งข้อมูลสัมภาษณ์เชิงลึกและงานสัมมนาที่เกี่ยวข้อง

1. EXIM Bank	14. สมาคมอุตสาหกรรมจังหวัดเชียงราย
2. สถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์	15. บริษัท คิวทีซี เอนเนอร์ยี จำกัด (มหาชน)
3. กลุ่มไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ สมาอุตสาหกรรม	16. Leonics Co., Ltd
4. กรมพัฒนาธุรกิจการค้า (กระทรวงพาณิชย์)	17. Kunthorn Kirby Public Company Limited
5. สถาบันส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและย่อม	18. Korat Matsushita Co.Ltd
6. สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน	19. หอการค้าจังหวัดสระแก้ว
7. ด้านศุลกากรแม่สอด	20. สถานกงสุลไทยประจำเวียดนาม (นครโฮจิมินต์)
8. สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดตาก	21. นิคมอุตสาหกรรมศรีโสภณ
9. หอการค้าจังหวัดมุกดาหาร	22. หอการค้าจังหวัดตาก
10. ธนาคารแห่งประเทศไทย	23. หอการค้าสะพานมิตร
11. ด้านศุลกากรอรัญประเทศ	24. สัมมนายุทธศาสตร์การส่งเสริมการลงทุนใหม่ เพื่ออุตสาหกรรมไทยเติบโตอย่างยั่งยืน
12. สถานทูตไทยประจำกรุงเทพมหานคร	25. สัมมนาทิศทางการส่งเสริมการลงทุนอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์และเครื่องใช้ไฟฟ้า
13. สถานกงสุลไทยประจำสะพานมิตร	26. สัมมนาเตรียมพร้อมรับมือ AEC สำหรับอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์

6. ประเมินศักยภาพ ผลกระทบของแต่ละบทบาทของการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศต่อการพัฒนาอุตสาหกรรมไทย

ในส่วนนี้ คณะผู้วิจัยจะทำการประเมินศักยภาพ และผลกระทบที่จะเกิดขึ้นการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศต่อการพัฒนาอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ของไทย โดยอาศัยกรอบมูลเหตุ 6 ส่วนที่คณะผู้วิจัยสรุปไว้ข้างต้น โดยจะแบ่งการวิเคราะห์ของแต่ละมูลเหตุออกเป็นสถานการณ์ปัจจุบัน การประเมินความสำคัญของมูลเหตุ และข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

6.1 การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศเพื่อแสวงหาตลาด

สถานการณ์ปัจจุบัน

ในทฤษฎี Investment development path ระบุว่าพัฒนาของธุรกิจจะเริ่มจากการขยายขนาดของธุรกิจจากขนาดเล็ก มาขนาดกลางและใหญ่ โดยการขยายขนาดจะเริ่มจากการพุ่งเป้าที่ตลาดในประเทศเป็นหลัก แล้วจึงขยายมายังตลาดนอกประเทศ เมื่อธุรกิจมีการขายยังตลาดนอกประเทศมากขึ้นจะเริ่มลงทุนในต่างประเทศมากขึ้นเรื่อยๆ ตั้งแต่การตั้งศูนย์จัดจำหน่าย ศูนย์บริการ ไปจนถึงการผลิตและประกอบสินค้าในต่างประเทศ

สำหรับกรณีของประเทศไทย พบว่า การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศเพื่อแสวงหาตลาด เป็นเป้าประสงค์ที่สำคัญที่สุดในทุกตัวอย่างที่ทำการศึกษา อาจจะกล่าวได้ว่า ธุรกิจในอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ไทย ยังอยู่ในช่วงต้นของการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออก (first mover) ซึ่งหมายความว่า มีธุรกิจไทยจำนวนมากที่ต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐในการทำตลาด (ทดลองส่งสินค้าไปขาย) ก่อนจะมีการพัฒนาต่อมาเป็นการลงทุนในรูปแบบอื่นๆ

นอกจากนี้ ยังพบว่าธุรกิจที่มีการผลิตสินค้าขนาดใหญ่บางรายต้องมีการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกเพื่อประกอบชิ้นส่วนสินค้า เนื่องจากสินค้ามีขนาดใหญ่ ทำให้ต้นทุนเมื่อทำการประกอบภายในประเทศแล้วส่งออกสูงกว่าการส่งออกในลักษณะของชิ้นส่วนแล้วไปประกอบสินค้าสำเร็จรูป ณ ต่างประเทศ (ดูกล่องที่ 1)

ในส่วนของภาครัฐ พบว่าภาครัฐมีนโยบายสนับสนุนการลงทุนขาออกเพื่อเจาะตลาดในรูปแบบที่ยังไม่เป็นระบบ มีหลายหน่วยงานที่ให้การสนับสนุน ตัวอย่างเช่น

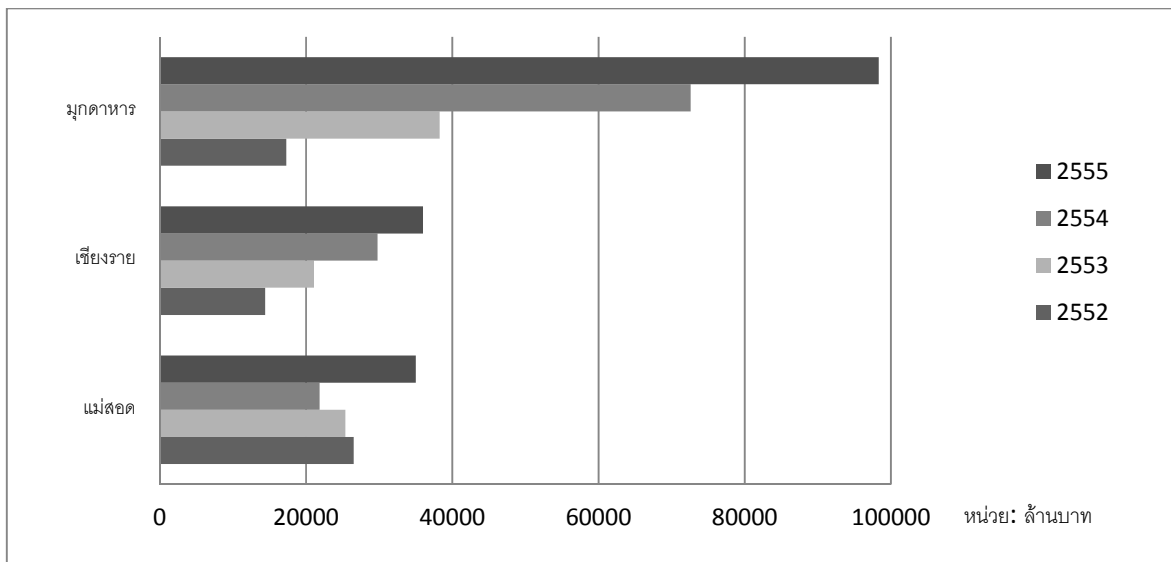
- สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน มีการนำนักธุรกิจออกไปสำรวจพื้นที่การลงทุน และมีความคิดริเริ่มในการจัดตั้งหน่วยงานขึ้นในต่างประเทศเพื่อสนับสนุนการลงทุนขาออก แต่การช่วยเหลือยังจำกัดอยู่ที่ธุรกิจขนาดกลางถึงใหญ่เป็นหลัก และการตั้งหน่วยงานยังไม่ประสบความสำเร็จเนื่องจากติดปัญหาทางด้านกำลังคนและงบประมาณ

- EXIM Bank มีการขายประกันความเสี่ยงการลงทุนที่เกิดจากปัจจัยทางด้านการเมือง กับธุรกิจที่จะไปลงทุนในต่างประเทศ ซึ่งครอบคลุมเฉพาะลูกค้าของธนาคารเท่านั้น การขายประกันดังกล่าวประสบความสำเร็จในระดับที่จำกัด เนื่องจากมีค่าใช้จ่ายในการทำประกันที่ค่อนข้างสูง และการดำเนินธุรกิจในกลุ่มประเทศ CLMV ในภาคปฏิบัติจะต้องอาศัยระบบเส้นสายมากกว่าระบบการคุ้มครองตามกฎหมาย จึงเป็นการตอบโจทย์ที่ไม่ค่อยตรงจุดเท่าใด นอกจากนี้ลูกค้าที่เป็นธุรกิจขนาดใหญ่อาจจะมีช่องทางการหาเงินอุดหนุนช่องทางอื่น จึงไม่มีสิทธิใช้ประกันดังกล่าวอีกด้วย

- ศูนย์กระจายสินค้าพรมแดน เป็นแนวความคิดในการพัฒนาพื้นที่ชายแดนให้เป็นศูนย์กระจายสินค้าของทั้งสองฝั่ง (ฝั่งไทยและฝั่งประเทศคู่ค้า) ซึ่งเกิดขึ้นหลายแห่ง เช่น แม่สอด-เมียวดี เชียงราย-แม่สาย มุกดาหาร-สะหวันเขต เป็นต้น

จากข้อมูลการค้าชายแดน (รูปที่ 6.1) พบว่าการค้าชายแดนมีมูลค่าเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ซึ่งหมายความว่าแนวทางการพัฒนาการค้าชายแดนจะตอบโจทย์การค้าในอนาคตที่มากขึ้นเรื่อยๆ ซึ่งต้องการการพัฒนาในอนาคตที่สำคัญ อาทิ เช่น การพัฒนาระบบ 1-stop service เพื่อให้สินค้ามีการผ่านแดนได้อย่างรวดเร็วมากขึ้น การพัฒนาเจ้าหน้าที่เฉพาะทางที่มีความรู้ในเรื่องของการตรวจคุณภาพของสินค้า และการร่วมมือกันพัฒนาระบบศุลกากรร่วมกันกับประเทศคู่ค้า

รูปที่ 6.1 แสดงมูลค่าการค้าชายแดนรวมของไทย (3 ด้าน)



ที่มา: สำนักงานพาณิชย์จังหวัด, ด้านศุลกากรจังหวัด, หอการค้าจังหวัด

- ภาครัฐยังได้มีการนำธุรกิจไทยออกไปทำ road show และจับคู่ทางธุรกิจ (business matching) ในต่างประเทศ เพื่อเปิดและเจาะตลาดใหม่ แต่พบว่ายังไม่ประสบความสำเร็จเท่าที่ควร นอกจากนั้น ส่วนใหญ่จะเกิดขึ้นเฉพาะบริษัทขนาดใหญ่เท่านั้นที่สามารถใช้ช่องทางดังกล่าวได้

ประเมินความสำคัญ

มีอย่างน้อย 2 เหตุผล ที่สามารถบ่งชี้ถึงความสำคัญของการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกเพื่อขยายตลาด ประการแรก ตลาดภายในของไทยมีขนาดที่จำกัดลงเรื่อยๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในตลาดเครื่องใช้ไฟฟ้า

ในขณะเดียวกัน เทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วทำให้อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ของไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่งอุตสาหกรรมฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์ อาจจะกระทบต่อการผลิตชิ้นส่วนของไทยได้ในอนาคตอันใกล้

ประการที่สอง ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ พบว่า การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกเพื่อขยายตลาดมีความสำคัญเป็นอย่างมากต่อธุรกิจไทย และเนื่องด้วยธุรกิจที่ลงทุนส่วนใหญ่ยังอยู่ในช่วงแรกของการลงทุน หรือก็คือ ยังคงต้องอาศัยการลองผิดลองถูกเพื่อหาแนวทางที่เหมาะสมในการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกเพื่อพัฒนา ภาครัฐจึงควรที่จะเข้ามาสนับสนุนเพื่อให้เกิดการลดต้นทุนในการหาข่าวสาร (information cost) ซึ่งนอกจากจะก่อให้เกิดผลประโยชน์ต่อธุรกิจที่ลงทุนในขณะนี้แล้ว ยังเป็นการปูทางให้เกิดการลงทุนสำหรับธุรกิจไทยอื่นๆที่กำลังจะตามมาในภายหลังอีกด้วย

การสนับสนุนให้เกิดการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออก จึงมีความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง เพราะนอกจากจะช่วยบรรเทาผลกระทบของตลาดภายในที่มีความจำกัดมากขึ้น ยังช่วยกระจายความเสี่ยงของสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ไปยังตลาดใหม่ๆ แล้วยังเป็นการช่วยเสริมสร้างพัฒนาธุรกิจไทยให้มีการพัฒนามากยิ่งขึ้นอีกด้วย

ผลกระทบจากการสนับสนุนของภาครัฐจะส่งผลดีต่อการพัฒนาอุตสาหกรรม เนื่องจากการขยายตลาดที่เพิ่มขึ้นจะผลักดันให้เกิดความต้องการชิ้นส่วนที่เพิ่มมากขึ้น ทำให้มีการผลิตทั้งในและนอกประเทศมากยิ่งขึ้น

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

จากข้อมูลข้างต้น กล่าวโดยสรุป พบว่า การสนับสนุนให้เกิดการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกเพื่อการขยายตลาดมีความสำคัญอย่างยิ่ง อย่างไรก็ตามก็ดี พบว่ามาตรการปัจจุบันของภาครัฐจะเอื้ออำนวยธุรกิจขนาดใหญ่เป็นหลัก ทำให้เกิดการพัฒนายที่ไม่เท่าเทียมกัน นอกจากนี้ คณะผู้วิจัยยังพบว่าหน่วยงานภาครัฐยังมีการดำเนินงานที่เป็นเอกเทศ ขาดการประสานงานกัน ขาดหน่วยงานหลักในการดำเนินการสนับสนุน และในบางกรณีพบว่าบางหน่วยงานไม่ได้รับกำลังพลและงบประมาณสนับสนุนที่เพียงพอต่อการปฏิบัติภารกิจ จึงทำให้การช่วยเหลือในปัจจุบันมีลักษณะกระจายและตอบโต้อย่างไม่สมบูรณ์

ข้อเสนอแนะนโยบาย ประกอบไปด้วย

1. การให้อำนาจ (หน้าที่ งบประมาณและบุคลากร) กับสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน เพื่อให้เป็นหน่วยงานหลักในการสนับสนุนการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกเพื่อเจาะตลาด โดยมีบทบาทสำคัญคือ เป็นศูนย์บูรณาการซึ่งทำการรวบรวมข่าวสารข้อมูลที่จำเป็นต่อการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออก โดยเน้นที่ภาคปฏิบัติเป็นสำคัญ

2. ให้อำนาจกรมเจรจาการค้ามีหน้าที่ในการดูแลทางด้านข้อพิพาทที่เกิดขึ้นกับธุรกิจไทยที่ลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออก โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อเกิดกรณีพิพาทขึ้น เนื่องจากการเจรจาแบบรัฐต่อรัฐจะมีอำนาจต่อรองมากกว่า การให้เอกชนไทยเจรจาเอง

หรือภาครัฐอาจมีการส่งเสริมให้เอกชนที่สนใจลงทุนในต่างประเทศทำการประกันกับธนาคารเพื่อการส่งออก โดยให้แรงจูงใจต่างๆ ทั้งการสนับสนุนทางการเงิน และที่ไม่ใช่การเงิน เนื่องจากธนาคารเพื่อการส่งออกสามารถเป็นตัวแทนภาคเอกชนในการฟ้องร้องและดูแลข้อพิพาทที่เกิดขึ้นระหว่างภาคเอกชนกับรัฐได้

3. พัฒนาระบบการค้าขายชายแดน ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น เช่น ระบบ 1-stop service พัฒนาความรวดเร็วของกฎระเบียบ แก้ไขปัญหาภาษีซ้ำซ้อน เป็นต้น

4. พัฒนาศูนย์กลางที่มีความชำนาญในเรื่องของกฎระเบียบการกีดกันจากต่างประเทศ เพื่อให้ธุรกิจไทยไม่ถูกเอารัดเอาเปรียบจากการตั้งกฎระเบียบที่ไม่เป็นธรรม

กล่องที่ 1: กรณีศึกษา บริษัท คิวทีซี เอนเนอร์ยี จำกัด (มหาชน)

บริษัท QTC เป็นธุรกิจของคนไทยที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ (ซึ่งสะท้อนถึงการเป็นธุรกิจระดับแนวหน้าของไทย) ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการผลิตหม้อแปลงไฟฟ้าขนาดใหญ่ และด้วยขนาดของสินค้าที่ใหญ่ (เมื่อประกอบเสร็จ) จึงทำให้การส่งออกที่เหมาะสมจะอยู่ในรูปแบบของการขนส่งชิ้นส่วนออกไปเพื่อประกอบ ณ ประเทศปลายทาง จึงอาจจะกล่าวได้ว่า การลงทุนขาออกเป็นสิ่งที่จำเป็นสำคัญธุรกิจ ในการเจาะไปยังตลาดต่างประเทศ

การลงทุนในลาว มีจุดเริ่มจากการส่งสินค้าสำเร็จรูปเข้าไปประกอบยังประเทศปลายทางก่อน แล้วจึงค่อยขยายการลงทุนผ่านทางการร่วมทุนทางธุรกิจ เพื่อเพิ่มความสามารถในการเจาะตลาด โดยการผลิตทั้งหมดยังคงใช้ชิ้นส่วนจากเมื่อไทยเป็นหลัก ในขณะที่ธุรกิจฝั่งลาวจะเป็นผู้ดำเนินการทางด้านการตลาด

การลงทุนขาออกของบริษัท QTC จึงสอดคล้องกับการลงทุนตามทฤษฎี Investment Development Path โดยธุรกิจที่เริ่มอึดตัวจากตลาดภายในจะเริ่มขยายตัวออกไปลงทุนภายนอก ซึ่งจะเริ่มต้นจากการส่งออกไปยังประเทศปลายทางเป็นอันดับแรก แล้วจึงค่อยลงทุนยังประเทศปลายทางในระยะต่อมา

ปัญหาที่พบในการลงทุนขาออก พบว่าปัญหาข้อมูลข่าวสาร เป็นปัญหาที่สำคัญเป็นอย่างมาก โดยจากประสบการณ์การติดต่อประสานงานกับคนลาว พบว่ามีข้อมูลที่จริงเท็จปะปนกันจำนวนมาก ซึ่งต้องใช้เวลาและต้นทุนมากในการพิสูจน์ จึงเป็นอุปสรรคที่สำคัญต่อการลงทุน

ในส่วนของภาครัฐ พบว่านโยบายภาครัฐ เช่น การส่งออกชิ้นส่วนไม่ต้องเสียภาษี เป็นนโยบายที่ดีและช่วยเหลือให้ธุรกิจดำเนินธุรกิจได้อย่างราบรื่น ในขณะที่ปัญหาที่อยากจะทำให้ภาครัฐดูแลอยู่คือการรวบรวมข้อมูลข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนขาออกที่ใช้ได้จริงในภาคปฏิบัติ เพื่อให้เอื้ออำนวยต่อการลงทุนขาออกใหม่ๆ การปรับปรุงระบบขนส่งให้มีประสิทธิภาพเพื่อลดต้นทุนการขนส่งให้ได้มากขึ้น และการปรับปรุงกฎระเบียบทางด้านการศุลกากรให้มีความสะดวก และรวดเร็วมากยิ่งขึ้น

6.2 การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศเพื่อแสวงหาทรัพยากรธรรมชาติ

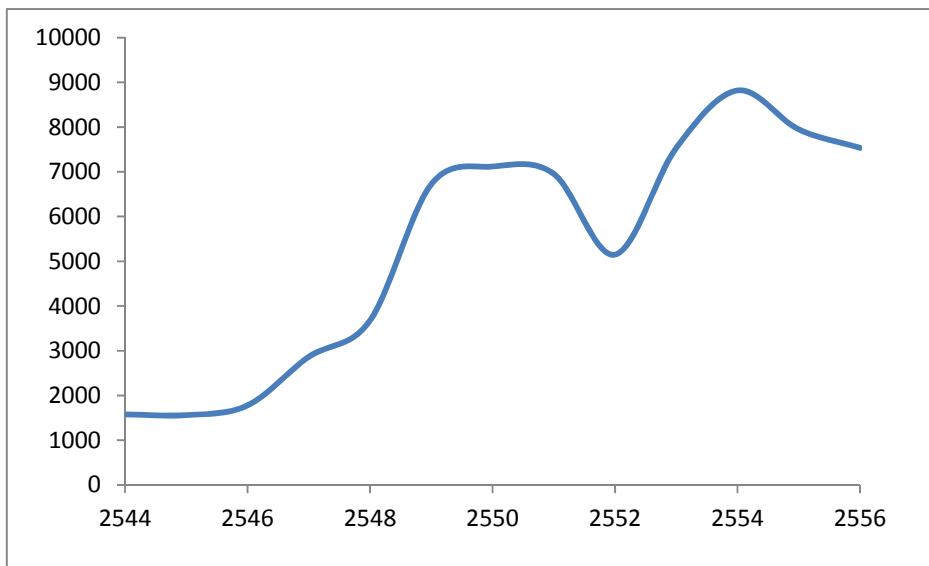
สถานการณ์ปัจจุบัน

ทรัพยากรธรรมชาติ มีความสำคัญในฐานะที่เป็นวัตถุดิบขั้นต้นในกระบวนการผลิต การเข้าถึงแหล่งทรัพยากรธรรมชาติจึงมีความสำคัญต่อการผลิตอย่างยิ่งยวด หากธุรกิจไม่สามารถเข้าถึงวัตถุดิบขั้นต้นก็จะไม่สามารถผลิตสินค้าชั้นกลาง (ชิ้นส่วนต่างๆ) และสินค้าสำเร็จรูปได้เลย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ในกรณีของประเทศไทยที่ไม่มีวัตถุดิบที่สำคัญต่อการผลิตในอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์เป็นของตัวเอง ต้องพึ่งพาการนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศในปริมาณที่มาก (ซึ่งสามารถดูได้จากตัวเลขการนำเข้าและส่งออกที่ได้เสนอในบทที่ 3 ตารางที่ 3.5 และ 3.6)

ในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา ระดับราคาวัตถุดิบมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นมาก รูปที่ 6.2 แสดงราคาเฉลี่ยของทองแดงที่ซื้อขายกันในตลาดโลก ระหว่างปี 2544-2557 ซึ่งเป็นวัตถุดิบที่สำคัญในการผลิตสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ ข้อมูลดังกล่าวบ่งชี้ว่า ราคาทองแดงได้เพิ่มสูงขึ้น จาก 1,578 ดอลลาร์สหรัฐต่อตันในปี 2544 มาสู่จุดสูงสุดที่ 7,118 ดอลลาร์สหรัฐต่อตันในปี 2551 ก่อนที่จะมีราคาปรับลดลงเนื่องจากวิกฤติการณ์ซับไพร์มของสหรัฐ ซึ่งทำให้ราคาโดยเฉลี่ยลดลงเป็นเวลาสองปี ก่อนที่จะเพิ่มขึ้นอีกครั้งจนมาสู่จุดสูงสุดใหม่ที่ 8,820 ดอลลาร์สหรัฐต่อตัน ณ ปี 2554 ก่อนที่จะลดลงอีกครั้งใน 2 ปีล่าสุด

ข้อมูลข้างต้นบ่งชี้ถึงความสำคัญของการเข้าถึงแหล่งวัตถุดิบเป็นอย่างมาก เนื่องจากต้นทุนของวัตถุดิบแม้ว่าจะมีการลดลงในช่วงหลัง แต่หากพิจารณาแนวโน้มในระยะยาวจะพบว่าวัตถุดิบมีราคาเพิ่มสูงขึ้นเรื่อยๆ จึงเป็นภัยคุกคามสำหรับอุตสาหกรรมกลางน้ำ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ธุรกิจของไทยที่ต้องพึ่งพาการนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศเป็นจำนวนมาก ผู้ผลิตที่สามารถขยายกิจกรรมไปยังธุรกิจวัตถุดิบ จะสามารถที่จะได้รับประโยชน์ในการควบคุมราคาวัตถุดิบที่เหมาะสมเพื่อป้องกันให้กับการต้องการของธุรกิจกลางน้ำของตนได้ดี และทำให้ธุรกิจลดความเสี่ยงในเรื่องของราคาวัตถุดิบได้ดีด้วย

รูปที่ 6.2 แสดงราคาเฉลี่ยของทองแดงที่ซื้อขายในตลาดโลกระหว่างปี 2544-2556



ที่มา: London Metal Exchange (www.lme.com), ข้อมูล ณ เดือน มิถุนายน 2556

นโยบายสำคัญของภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับวัตถุดิบ ก็คือ การปกป้องอุตสาหกรรมต้นน้ำ (เหล็ก) ของไทย โดยทำการเก็บภาษีศุลกากรในระดับที่สูงสำหรับวัตถุดิบนำเข้าเพื่อปกป้องอุตสาหกรรมการผลิตวัตถุดิบ ทำให้เกิดอุตสาหกรรมต้นน้ำในไทยขึ้น โดยหวังว่าจะเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับประเทศ และยังคงให้เกิดความเข้มแข็งในอุตสาหกรรมกลางน้ำและปลายน้ำอีกด้วย

อย่างไรก็ดี พบว่าการปกป้องอุตสาหกรรมดังกล่าวมีปัญหาใน 2 ส่วน โดยส่วนแรกจะเกี่ยวข้องกับความเชื่อมโยงไปยังอุตสาหกรรม โดยจากการสัมภาษณ์ ภาคธุรกิจให้ข้อมูลว่า อุตสาหกรรมต้นน้ำในไทยยังไม่สามารถตอบโจทย์ในเรื่องของคุณภาพได้ ทำให้การผลิตสินค้าบางประเภทต้องอาศัยการนำเข้าเหล็กจากต่างประเทศ แต่เนื่องจากนโยบายภาครัฐมีการปกป้องอุตสาหกรรมต้นน้ำโดยการเก็บภาษีในระดับที่สูง ทำให้ธุรกิจต้องแบกรับต้นทุนส่วนเกินจากนโยบายซึ่งทำให้เกิดผลเสียต่อความสามารถในการแข่งขันโดยไม่จำเป็น

ในส่วนที่สองจะเกี่ยวข้องกับข้อตกลงระหว่างประเทศ เนื่องจากการปกป้องอุตสาหกรรมต้นน้ำเป็นการบิดเบือนกลไกตลาดเพื่อปกป้องอุตสาหกรรม จึงมีความเสี่ยงต่อการผิดระเบียบปฏิบัติทางการเปิดการค้าเสรี ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบให้ต่างประเทศมีการยกมาตรการที่คล้ายกันในอุตสาหกรรมอื่นเพื่อตอบโต้ก็เป็นได้ การปกป้องอุตสาหกรรมจึงอาจจะส่งผลเสียต่ออุตสาหกรรมกลางน้ำและปลายน้ำ พร้อมทั้งอาจจะส่งผลทางอ้อมต่ออุตสาหกรรมอื่นๆได้อีกด้วย

ประเมินความสำคัญ

แม้ว่าราคาวัตถุดิบจะต่ำกว่าในช่วง 2-3 ปีก่อนค่อนข้างมาก แต่หากเทียบกับราคาวัตถุดิบเมื่อ 10 ปีก่อน จะพบว่าราคาวัตถุดิบมีแนวโน้มจะสูงขึ้นเรื่อยๆ ซึ่งจะเป็นภัยคุกคามในระยะปานกลางถึงระยะยาวต่อธุรกิจไทยไปเรื่อยๆ การสนับสนุนการลงทุนขาออกเพื่อแสวงหาทรัพยากรธรรมชาติจึงมีบทบาทสำคัญในการแก้ไขปัญหาราคาวัตถุดิบได้ในระดับหนึ่ง (ดูกล่องที่ 2)

ในส่วนของการปกป้องอุตสาหกรรมต้นน้ำ พบว่าเป็นปัญหาที่ต้องได้รับการแก้ไขโดยด่วน เนื่องจากในด้านหนึ่ง อุตสาหกรรมต้นน้ำไม่สามารถที่จะเชื่อมโยงไปยังอุตสาหกรรมกลางน้ำได้อย่างสมบูรณ์ และทำให้นโยบายการปกป้องอุตสาหกรรมต้นน้ำให้ผลย้อนกลับมาทำลายความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจไทยเอง ส่วนอีกด้านหนึ่ง นโยบายดังกล่าวยังอาจจะส่งผลกระทบทำให้เกิดนโยบายกีดกันในอุตสาหกรรมอื่นๆ ซึ่งก่อให้เกิดผลเสียทางอ้อมต่อเศรษฐกิจไทยอีกด้วย

ดังนั้น คณะผู้วิจัยจึงสรุปว่า มาตรการสนับสนุนการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกเพื่อแสวงหาทรัพยากรธรรมชาติ จะช่วยเพิ่มความมั่นคงให้กับอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ของไทยในระยะยาว ในขณะที่เดียวกัน การปรับปรุงประสิทธิภาพและประสิทธิผลของนโยบายปกป้องอุตสาหกรรมต้นน้ำจะช่วยให้ธุรกิจต้นน้ำมีประสิทธิภาพมากขึ้น ซึ่งจะเอื้ออำนวยต่อความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมกลางน้ำและปลายน้ำในที่สุด

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

1. ภาครัฐควรที่จะมีการตรวจสอบการเชื่อมโยงระหว่างอุตสาหกรรมต้นน้ำ กลางน้ำและปลายน้ำว่า การคุ้มครองอุตสาหกรรมต้นน้ำสามารถตอบโจทย์ได้จริง
2. หากอุตสาหกรรมต้นน้ำไทยไม่สามารถที่จะตอบโจทย์ได้ เช่น ไม่สามารถที่จะผลิตวัตถุดิบที่มีคุณภาพดีเพียงพอ ภาครัฐจะต้องยกเลิกมาตรการกีดกันทางการค้าเพื่อปกป้องวัตถุดิบในส่วนดังกล่าว เพื่อลดการกีดกันที่ไม่จำเป็น ออก และควรที่จะพิจารณาลดการปกป้องคุ้มครองอุตสาหกรรมเหล็กไม่ให้มากเกินไปจนทำให้อุตสาหกรรมต้นน้ำขาดแรงจูงใจในการเพิ่มประสิทธิภาพ
3. ในระยะยาว ภาครัฐควรที่จะมีการเข้าไปดูแลการทำข้อตกลงระหว่างรัฐ เพื่ออำนวยความสะดวกให้เอกชนไทยสามารถที่จะเข้าถึงทรัพยากรได้ดียิ่งขึ้น เช่น อาจจะเข้าไปดำเนินการช่วยเหลือประเทศในทวีปแอฟริกา เพื่อสร้างความสัมพันธ์อันดี ทำให้เอกชนไทยสามารถเข้าไปลงทุนได้ง่ายยิ่งขึ้น หรือ อาจจะร่วมกับเอกชนในการเจรจาขอสัมปทานเหมืองแร่ในประเทศต่างๆ เป็นต้น นอกจากนี้ ภาครัฐอาจจะพิจารณาการให้เงินทุนสนับสนุนแก่

ภาคเอกชนเพื่อให้สามารถลงทุนในต่างประเทศได้ โดยจะต้องคำนึงถึงในเรื่องของการตอบโจทย์ความต้องการของอุตสาหกรรมกลางน้ำและปลายน้ำเป็นสำคัญ เป็นต้น

กล่องที่ 2: กรณีศึกษา บริษัท Kunthorn Kirby Public Company Limited

บริษัท KKC เป็นธุรกิจของคนไทยที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการผลิตชิ้นส่วนและประกอบมอเตอร์สำหรับเครื่องปรับอากาศ ธุรกิจมีการจ้างงานกว่า 6 พันตำแหน่งโดยมีทุนจดทะเบียนรวม 15,000 ล้านบาท

จุดเริ่มต้นของการลงทุนเพื่อแสวงหาวัตถุดิบ เกิดขึ้นจากระดับราคาทองแดงที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา คิดเป็นอัตราทบต้นประมาณร้อยละ 18 ต่อปี ทำให้บริษัทมีความสนใจที่จะลงทุนในธุรกิจวัตถุดิบ เพื่อควบคุมต้นทุนดังกล่าว

ธุรกิจเข้าไปดำเนินการรวบรวมเข้ากับธุรกิจของสหรัฐในประเทศจีน เพื่อการผลิตทองแดงอาบน้ำยาง โดยเฉพาะ โดยแม้ว่าตลาดที่เข้าไปจะมีการแข่งขันที่สูงทางด้านราคา แต่การผลิตวัตถุดิบดังกล่าวยังมีตลาดสำหรับการผลิตสินค้าคุณภาพปริมาณจำกัดอยู่ ซึ่งนอกจากจะทำรายได้ให้กับธุรกิจใหญ่ในส่วนการผลิตวัตถุดิบแล้ว ยังเป็นการผลิตเพื่อป้อนวัตถุดิบให้กับการผลิตมอเตอร์ปรับอากาศที่เมื่อไทยอีกด้วย

ปัญหาที่สำคัญที่ธุรกิจกังวลเกี่ยวกับการลงทุนขาออกก็คือ เรื่องของความไม่แน่นอนของกฎระเบียบและปัญหาทางด้านการเมือง ซึ่งมองว่าหากภาครัฐมีการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับประเทศเพื่อนบ้าน จะช่วยทำให้ความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าวลดลง และทำให้การดำเนินธุรกิจมีความสะดวกมากขึ้น

6.3 การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศเพื่อการจัดสรรทรัพยากรแรงงานที่ดีขึ้น

สถานการณ์ปัจจุบัน

ประเทศไทยซึ่งเคยเป็นประเทศที่เน้นการผลิตในกิจกรรมที่เน้นแรงงานเป็นหลัก กำลังจะก้าวไปสู่ระบบเศรษฐกิจที่เน้นปัจจัยทุน เทคโนโลยี และความรู้เป็นหลัก รัฐบาลยิ่งลักษณ์ได้ขึ้นค่าแรงขั้นต่ำขึ้นจากระดับ 159-221 บาทตามพื้นที่ มาสู่ค่าแรง 300 บาทแบบเท่าเทียมกันทั่วประเทศ ซึ่งเป็นการเร่งกระบวนการปรับโครงสร้างการผลิตขั้นต้นที่ใช้แรงงานไร้ฝีมือให้เร็วยิ่งขึ้น

นอกจากนั้น ปัญหาขาดแคลนบุคลากรที่พบทั่วไปในอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ (บทที่ 3) ก็คือ การขาดแคลนแรงงานกึ่งฝีมือ แรงงานมีฝีมือไปจนถึงขาดแคลนนักออกแบบ ซึ่งสะท้อนภาพปัญหาการขาดแคลนแรงงานในระดับบนอีกด้านหนึ่งด้วย

ภาครัฐได้มีการวางแผนทางเพื่อช่วยแก้ไขปัญหาดังกล่าวหลายทาง ที่สำคัญประกอบไปด้วย

1. การส่งเสริมการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกผ่านหน่วยงานต่างๆของภาครัฐ ดังที่ได้กล่าวถึงแล้วในส่วนที่ 6.1

2. การพัฒนาเขตขายแดนกระจายสินค้า ไปสู่ฐานการผลิตร่วมชายแดน ซึ่งได้ตั้งแบบจำลองไว้ที่แม่สอด-เมียวดี (หรือที่สระแก้ว-ปอยเปต-ศรีโสภณ) โดยวางแผนจัดทำพื้นที่ฐานผลิตร่วมสองฝ่าย โดยฝ่ายพม่า (กัมพูชา) จะเน้นที่แรงงานราคาถูกในกระบวนการผลิต ในขณะที่ฝ่ายไทยจะลงทุนทางด้านเครื่องจักร เทคโนโลยี ความชำนาญในการบริหารจัดการเป็นหลัก

3. ไทยมีข้อตกลงในการนำแรงงานต่างชาติที่มีความชำนาญเข้ามาทำงานในประเทศไทยได้ หากแรงงานดังกล่าวมีความชำนาญในสาขาที่ประเทศไทยยังขาดแคลน หรือเข้ามาพร้อมกับการลงทุนผ่านสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

ประเมินความสำคัญ

ผลการศึกษาพบว่าปัญหาการขาดแคลนแรงงานไร้ทักษะ เป็นปัญหาที่สำคัญในระดับหนึ่งสำหรับอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ (ดูกล่องที่ 3) โดยหากพิจารณาเปรียบเทียบระหว่างภาคการผลิต (ตารางที่ 6.1) จะพบว่า อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ ยังคงมีการใช้สัดส่วนแรงงานไร้ฝีมือในระดับที่ค่อนข้างสูง แต่เนื่องจากอุตสาหกรรมสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มได้มาก จึงทำให้ธุรกิจสามารถที่จะแข่งขันในการแย่งแรงงานไร้ฝีมือได้ในระดับหนึ่ง นอกจากนี้ ถ้าไรส่วนเกินของธุรกิจยังอยู่ในระดับที่สูง ทำให้ธุรกิจบางกลุ่มในอุตสาหกรรมสามารถที่จะสร้างกำไรส่วนเกินได้มากพอที่จะรองรับผลกระทบของค่าแรง 300 บาทได้ (รูปที่ 6.3)

ตารางที่ 6.1 แสดงการเปรียบเทียบสัดส่วนแรงงานที่ใช้ในการผลิตของแต่ละภาคการผลิต พร้อมทั้งค่าแรงขั้นต่ำที่ภาคธุรกิจจ่ายให้กับแรงงาน (ก่อนขึ้นค่าแรง 300 บาท) ข้อมูลในตารางบ่งชี้ว่า ธุรกิจอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์มีการใช้แรงงานไร้ฝีมือในสัดส่วนที่สูง แต่ได้รับผลกระทบจากค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาทไม่มากนัก เนื่องจากค่าแรงที่จ่ายอยู่เดิมมีอัตราที่ใกล้เคียงกับค่าแรงขั้นต่ำอยู่ก่อนแล้ว

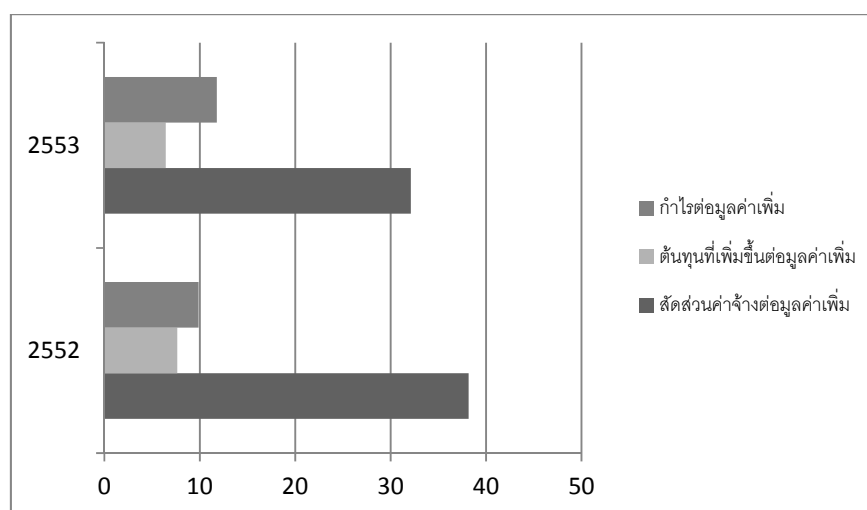
ในส่วนความสามารถในการแข่งขันเพื่อแย่งชิงแรงงาน พบว่าอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์อยู่ในกลุ่มกลาง ร่วมกับ อุตสาหกรรม เคมี ยาง พลาสติก เครื่องจักรกล ยานยนต์ และก่อสร้าง ซึ่งสามารถเสนอค่าแรงได้ในระดับ 273-316 บาท (ก่อนปรับ) ซึ่งจะเสียเปรียบอุตสาหกรรมกระดาษและการพิมพ์ ค่าปลีก-ส่ง และบริการอื่นๆ ที่สามารถเสนอค่าจ้างได้สูงกว่า แต่จะได้เปรียบกลุ่มอุตสาหกรรม เกษตร สิ่งทอ เครื่องนุ่งห่ม และไม่ ในการแย่งชิงแรงงาน

ตารางที่ 6.1 เปรียบเทียบสัดส่วนแรงงานไร้ฝีมือและค่าจ้างที่ใช้ในกระบวนการผลิตของแต่ละภาคการผลิต

ภาคอุตสาหกรรม	สัดส่วนแรงงานไร้ ฝีมือ	ค่าแรงก่อน ปรับ	ส่วนต่างค่าแรง จากค่าแรง 300 บาท	ผลกระทบของค่าแรงที่ คาดการณ์หลังใช้ ค่าแรง 300 บาท
เกษตร	99.3	210	43%	55%
สิ่งทอ	91.4	215	40%	46%
เครื่องนุ่งห่ม	96.4	214	40%	48%
ไม้	96.7	220	36%	49%
กระดาษและการพิมพ์	76.1	932	0%	5%
เคมี ยาง พลาสติก	81.7	285	5%	20%
เครื่องใช้ไฟฟ้าและ อิเล็กทรอนิกส์	88.6	273	10%	20%
เครื่องจักรกล	84.1	295	2%	16%
ยานยนต์	84.9	291	3%	17%
ก่อสร้าง	95.6	316	0%	22%
ค้าปลีก ค้าส่ง	89.8	357	0%	20%
บริการอื่นๆ	53.7	410	0%	16%

ที่มา: สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย (2555), ประเมินผลกระทบที่คาดการณ์โดยแบบจำลอง CGE

รูปที่ 6.3 แสดงการประเมินต้นทุนส่วนเพิ่มเทียบกับกำไรของภาคธุรกิจโดยเฉลี่ยของอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์



ที่มา: ประมวลผลโดยคณะผู้วิจัยโดยอาศัยข้อมูลสำรวจรายอุตสาหกรรมของกระทรวงอุตสาหกรรม

รูปที่ 6.3 แสดงการเปรียบเทียบต้นทุนส่วนเพิ่มเทียบกับกำไรของภาคธุรกิจ ซึ่งพบว่ากำไรส่วนเกินของภาคธุรกิจมีมากเพียงพอที่จะรับผลกระทบของการเพิ่มค่าจ้าง 300 บาทได้ดี โดยต้นทุนประมาณการส่วนเพิ่มหากใช้ข้อมูลสำรวจในปี 2552 (2553) จะพบว่าต้นทุนแรงงานที่เพิ่มสูงขึ้นจะอยู่ที่ประมาณ ร้อยละ 7.634 (6.424) ต่อมูลค่าเพิ่ม ซึ่งน้อยกว่ากำไรของภาคธุรกิจที่อยู่ที่ระดับร้อยละ 9.87 (11.78) ของมูลค่าเพิ่ม

ยิ่งไปกว่านั้น ข้อมูลจากการสำรวจยังพบว่า ธุรกิจยังมีทางเลือกในการปรับตัวเพื่อรองรับกับผลกระทบได้ในหลายรูปแบบ ทำให้ปัญหาการขาดแคลนแรงงานไร้ฝีมืออาจจะมีปัญหาที่ค่อนข้างจำกัดและไม่ใหญ่มากนัก ทางเลือกในการปรับตัว ประกอบไปด้วย

1. การผลิตชิ้นส่วนสามารถที่จะกระจายความเสี่ยงไปในชิ้นส่วนใหม่ๆที่มีการประหยัดต่อขนาดมากขึ้น หรือไปในชิ้นส่วนที่ใช้สำหรับอุปกรณ์ไฮเทคที่มีมูลค่าเพิ่มสูง ซึ่งจะช่วยลดสัดส่วนต้นทุนแรงงานในการผลิตได้
2. ข้อมูลจากการสัมมนาการเตรียมความพร้อมสู่ AEC ของอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ บ่งชี้ว่า แนวทางหนึ่งที่สำคัญในการแก้ไขปัญหาค่าแรงสูงก็คือ การพัฒนาระบบกึ่งอัตโนมัติ (semi-automatic) โดยจะเป็นการใช้เครื่องจักรเข้ามาทดแทนแรงงานในหลายๆกิจกรรมการผลิต ซึ่งก็เป็นแนวทางหนึ่งที่ช่วยแก้ไขปัญหาค่าแรงได้ดี และเป็นทิศทางที่ผู้ประกอบการกลุ่มหนึ่งของไทยจะเลือกใช้ในการแก้ไขปัญหที่เกิดขึ้นในอนาคต

อนึ่ง การย้ายชิ้นส่วนการผลิตที่เน้นแรงงานไร้ฝีมือเป็นหลักไปยังประเทศใกล้เคียงเช่น CLMV ยังคงพบอุปสรรคทางด้านโครงสร้างพื้นฐานและระบบสาธารณูปโภค เช่น ถนนที่ไม่เอื้ออำนวยต่อการขนส่ง และความไม่เสถียรภาพของการจ่ายไฟฟ้า หรือความพอเพียงของน้ำประปา ซึ่งการผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์มีความจำเป็นต้องใช้ไฟฟ้าและน้ำประปาอย่างต่อเนื่อง

สำหรับนโยบายภาครัฐในการพัฒนาเขตชายแดนกระจายสินค้า ไปสู่ฐานการผลิตร่วมชายแดน คณะผู้วิจัยพบว่าเป็นแบบจำลองที่เกิดขึ้นได้ยากและมีโอกาสที่จะประสบความสำเร็จได้น้อยอันเนื่องมาจากการขึ้นค่าแรง 300 บาท ทำให้การจัดสรรการผลิตตามชายแดนไม่ตอบโจทย์ในเรื่องของค่าแรงอีกต่อไป ซึ่งผลกระทบยังส่งต่อไปถึงการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกในเขตประเทศใกล้เคียงอีกด้วย เนื่องจากแรงงานสามารถที่จะเดินทางข้ามมายังฝั่งไทยเพื่อรับสิทธิ์ค่าแรง 300 บาท จึงไม่มีความจำเป็นที่จะต้องยอมรับค่าแรงที่สูงในประเทศตนเองอีกต่อไป

ทิศทางการพัฒนาอุตสาหกรรมจะต้องขยับไปสู่กิจกรรมที่เน้นปัจจัยทุน เทคโนโลยีและความรู้มากขึ้น ธุรกิจที่ต้องการจะขยับจาก OEM ไปสู่ ODM จะต้องการใช้บุคลากรที่มีความสามารถทางด้านออกแบบ จึงทำให้ปัญหาในส่วนของการจ้างงานฝีมือมีผลต่อการพัฒนาอุตสาหกรรมค่อนข้างมาก

อย่างไรก็ดี แนวทางการพัฒนาอุตสาหกรรมโดยการนำเข้าแรงงานที่มีทักษะเพื่อเติมเต็มความต้องการ อาจจะเป็นการแก้ไขปัญหาระยะสั้นที่ส่งผลเสียในระยะยาว เนื่องจากแรงงานต่างชาติจะเข้ามาแย่งงานที่มีมูลค่าเพิ่มสูงที่แรงงานไทยควรจะดำเนินการ ด้วยเหตุนี้เอง แม้ว่าการนำเข้าแรงงานทักษะ อาจจะช่วยให้อุตสาหกรรมไปต่อได้ดีในระยะสั้น แต่ภาครัฐควรที่จะมีการวางมาตรการอย่างเร่งด่วนในการพัฒนาบุคลากรไทยให้ตอบโจทย์ความต้องการของอุตสาหกรรมมากขึ้น โดยมุ่งเน้นการสร้างเส้นทางอาชีพ (career path) เพื่อให้เกิดการสร้างบุคลากรอย่างยั่งยืนต่อไป

ผลกระทบของการสนับสนุนการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศออกเพื่อแสวงหาแรงงานราคาถูกต่อการพัฒนาอุตสาหกรรมไทย คณะผู้วิจัยมีความเห็นว่า เนื่องจากอุตสาหกรรมไทยยังมีความสามารถในการรองรับกับค่าแรงที่เพิ่มสูงขึ้นได้ดี การสนับสนุนให้เกิดการย้ายฐานการผลิตเพื่อแสวงหาแรงงานจึงเป็นการลดตำแหน่งการจ้างงานที่มีมูลค่าเพิ่มพอสมควรของคนไทยลง ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อการพัฒนาอุตสาหกรรมไทยในระยะกลางถึงระยะยาว

ในส่วนของการนำเข้าแรงงานทักษะเพื่อเติมเต็มปัญหาการขาดแคลนบุคลากร จะช่วยแก้ไขปัญหาค่าแรงเฉพาะในระยะสั้นเท่านั้น ในระยะยาว จะเป็นการเบียดบังโอกาสการเติบโตของแรงงานทักษะที่มีมูลค่าเพิ่มของไทย จึงควรที่จะนำเข้าแรงงานทักษะแค่ชั่วคราว พร้อมทั้งมีการพัฒนาบุคลากรไทยแบบคู่ขนานเพื่อตอบโจทย์การขาดแคลนบุคลากรแรงงานโดยอาศัยการพัฒนาคนไทยด้วยกันเองในอนาคต

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

1. ปัญหาค่าแรงสำหรับแรงงานไร้ทักษะ ยังไม่เกิดขึ้น จึงยังไม่ควรที่จะใส่ใจกับปัญหานี้มากนัก หากภาครัฐประสงค์ที่จะช่วยเหลือภาคธุรกิจในเรื่องของค่าแรง อาจจะสนับสนุนทางด้านการเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการทำงาน การลดของเสีย การลดการใช้พลังงาน ก็จะสามารถที่จะเพิ่มกำไรให้ภาคธุรกิจได้มากพอที่จะลบล้างผลกระทบของค่าแรงที่เพิ่มขึ้นในอุตสาหกรรมนี้ได้
2. แบบจำลองฐานการผลิตเขตชายแดน ไม่สามารถใช้ในการแก้ปัญหาค่าแรงสำหรับแรงงานไร้ทักษะ ภาครัฐจึงควรที่จะพิจารณาทบทวนแบบจำลองดังกล่าว โดยมุ่งเน้นที่ใช้เขตชายแดนเป็นเขตกระจายสินค้าจะมีความเหมาะสมกับพัฒนาการของอุตสาหกรรมนี้มากกว่า
3. สำหรับปัญหาแรงงานทักษะที่ขาดแคลน ภาครัฐสามารถที่จะนำเข้าแรงงานทักษะเพื่อแก้ไขปัญหในระยะสั้น แต่ควรดำเนินการเพียงชั่วคราว และควรที่จะมีการพัฒนาบุคลากรไทยอย่างจริงจังเพื่อตอบโจทย์การขาดแคลนแรงงานในระดับสูง เพื่อให้มูลค่าเพิ่มที่สูงของกิจกรรมนี้ตกอยู่กับคนไทย

กล่องที่ 3: กรณีศึกษา Korat Matsushita Co.Ltd

บริษัท Korat Matsushita เป็นบริษัทข้ามชาติขนาดกลางและย่อมจากประเทศญี่ปุ่นที่เข้ามาดำเนินการในไทยตั้งแต่ปี 2540

ธุรกิจมีการดำเนินการผลิตชิ้นส่วนหลากหลายขนาดที่ใช้สำหรับอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ โดยเลือกที่จะตั้งโรงงานอยู่ที่จังหวัดนครราชสีมา เพราะสามารถหาแรงงานได้สะดวก

ผลกระทบของค่าแรง 300 บาทต่อการดำเนินธุรกิจ เกิดขึ้นในระดับที่จำกัด เนื่องจากธุรกิจมีต้นทุนค่าแรงในสัดส่วนของต้นทุนในระดับต่ำ (ประมาณร้อยละ 7-13 ของต้นทุนรวม) ซึ่งสามารถที่จะนำเอากำไรส่วนเกินมาทดแทนได้ไม่ยากนัก นอกจากนี้ ธุรกิจยังสามารถที่จะเลือกผลิตชิ้นส่วนที่ซับซ้อนมากขึ้น และเป็นชิ้นส่วนของผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าทางการตลาดเพิ่มสูงขึ้น เพื่อให้มูลค่าต้นทุนต่อแรงงานลดลงได้ จึงทำให้ปัญหาค่าแรง 300 บาทไม่ส่งผลกระทบต่อตัวธุรกิจมากนัก

ธุรกิจได้ทำการประเมินแล้วว่า ต้นทุนค่าแรงที่สามารถรับได้ (กำไรของการดำเนินธุรกิจอยู่ในระดับที่เหมาะสม) จะอยู่ที่ประมาณ 600-700 บาทต่อวัน

6.4 การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศเพื่อขยายห่วงโซ่การผลิตให้สูงขึ้น หรือเพื่อได้มาซึ่งเทคโนโลยีระดับสูง

สถานการณ์ปัจจุบัน

ดังที่กล่าวมาแล้วว่า ในภาพรวมประเทศไทยกำลังอยู่ในช่วงการปรับเปลี่ยนโครงสร้างการผลิตจากการใช้แรงงานเข้มข้น มาสู่การผลิตที่เน้นการใช้ทุน เทคโนโลยีและความรู้มากขึ้น ด้วยเหตุนี้เอง การส่งเสริมการพัฒนาธุรกิจไทยเพื่อขยายตามห่วงโซ่มูลค่า การพัฒนาเทคโนโลยีองค์ความรู้ จึงมีความสำคัญเป็นอย่างยิ่งต่อการพัฒนาธุรกิจไทย ณ ปัจจุบัน แต่การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกระหว่างประเทศของธุรกิจไทยเพื่อการดังกล่าว จะเป็นการว่าจ้างนอกประเทศ (outsourcing) ซึ่งเป็นการหลีกเลี่ยงการพัฒนาศักยภาพภายในประเทศโดยตรง

ถึงกระนั้น ข้อมูลจากการศึกษาบ่งชี้ว่า การเข้าไปอยู่ร่วมในเครือข่ายการผลิต จะทำให้การขยายห่วงโซ่การผลิตและการพัฒนาต่อยอดมาจากการวิจัยและพัฒนา มีความเป็นไปได้ยากมากขึ้น เนื่องจากธุรกิจต่างชาติจะมีอำนาจและในกรณีนี้ยังจะเป็นผู้ที่กำหนดว่าธุรกิจไทยในเครือข่ายใดจะขยับขึ้นตามห่วงโซ่มูลค่า หรือเลือกใช้ธุรกิจใดเพื่อทำการวิจัยและพัฒนา ดังนั้นในกรณีนี้ การส่งเสริมการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกสำหรับธุรกิจไทยเพื่อขยายห่วงโซ่มูลค่า หรือให้ได้มาซึ่งเทคโนโลยีในระดับที่สูง น่าจะเป็นแนวทางการพัฒนาธุรกิจไทยที่เหมาะสม และควรได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ

หากจำแนกธุรกิจไทยออกเป็นธุรกิจไทยแท้ และธุรกิจต่างชาติ หรือธุรกิจร่วมทุนกับต่างชาติ (ตามบทที่ 3) จะพบว่า ธุรกิจไทยแท้เกือบทั้งหมดจะอยู่ในระดับการประกอบสินค้า (assembly) และในระดับว่าจ้างการผลิต (OEM) ในขณะที่การพัฒนาธุรกิจขึ้นมาถึงขั้นการออกแบบ (ODM) และ/หรือ การทำวิจัยและพัฒนา ยังมีไม่มากนัก ข้อมูลจากการสัมภาษณ์บ่งชี้ให้เห็นภาพว่า มูลค่าเพิ่มจากการดำเนินธุรกิจประกอบสินค้าและรับจ้างการผลิต

อยู่ที่ประมาณ 2 ล้านล้านบาท แต่มูลค่าเพิ่มในอุตสาหกรรมการออกแบบของไทยยังอยู่ที่ 5-6 พันล้านบาทเท่านั้น หรือเทียบได้เพียงร้อยละ 0.25 ของมูลค่าการผลิตทั้งหมดเท่านั้น

ในส่วนของธุรกิจข้ามชาติ พบว่ามีทั้งในระดับประกอบสินค้าและรับว่าจ้างการผลิตเช่นเดียวกัน แต่มีกลุ่มธุรกิจข้ามชาติอีกกลุ่มหนึ่ง ซึ่งมีขนาดใหญ่ และมีพัฒนาการของธุรกิจในระดับที่สูง และเป็นผู้ที่ใช้การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกเพื่อขยับขึ้นห่วงโซ่การผลิตในปัจจุบัน

สำหรับประเทศไทยนั้น คณะผู้วิจัยยังไม่พบว่ามีนโยบายภาครัฐที่ให้การสนับสนุนธุรกิจเพื่อขยับขึ้นห่วงโซ่มูลค่าหรือเพื่อให้ได้เทคโนโลยีระดับสูงโดยตรง มีเพียงนโยบายช่วยเหลือในการนำเข้าเทคโนโลยีบางอย่างอยู่ประปราย เช่น การลดภาษีเครื่องจักรนำเข้าเพื่อทำวิจัยและพัฒนา ซึ่งไม่ได้เกี่ยวข้องกับการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกโดยตรง

ประเมินความสำคัญ

การขยับห่วงโซ่การผลิตและการพัฒนาเทคโนโลยี เป็นสิ่งที่จำเป็นและเร่งด่วนสำหรับธุรกิจไทยในปัจจุบัน อย่างไรก็ตาม การพัฒนาธุรกิจที่เหมาะสมและยั่งยืนควรที่จะเน้นการพัฒนาศักยภาพของคนในประเทศเพื่อตอบสนองต่อโจทย์ดังกล่าว มากกว่าการนำเข้าเทคโนโลยี หรือการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกเพื่อ outsource ในการผลิตส่วนดังกล่าว ด้วยเหตุนี้เอง การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกเพื่อขยับห่วงโซ่การผลิตและเพื่อการพัฒนาเทคโนโลยีจึงยังไม่ใช่วิธีเร่งด่วนที่สำคัญสำหรับธุรกิจไทย

ประเด็นสำคัญประการหนึ่งในส่วนที่เกี่ยวกับการพัฒนาก็คือ การปรับเปลี่ยนจากการประกอบสินค้ามาเป็นการรับว่าจ้างผลิต และจากการรับจ้างผลิตมาสู่การออกแบบ และการทำวิจัยและพัฒนาเป็นเรื่องที่ไม่ง่าย เนื่องจากการขยายกิจกรรมการผลิตดังกล่าวเป็นกิจกรรมที่แตกต่างจากเดิมค่อนข้างมาก จึงต้องอาศัยการลงทุนที่ค่อนข้างเยอะ ธุรกิจที่จะขยายกิจกรรมตามห่วงโซ่มูลค่าจึงต้องมีความมุ่งมั่นที่จะขยายธุรกิจ จากธุรกิจขนาดย่อมขึ้นมาเป็นธุรกิจขนาดกลางและใหญ่ขึ้นเรื่อยๆ และต้องการการพัฒนาธุรกิจจากในประเทศเป็นหลัก แล้วค่อยขยายกิจกรรมออกมานอกประเทศ ทั้งนี้ บทบาทของภาครัฐที่สำคัญ จะอยู่ที่การพัฒนาตามความเหมาะสมในแต่ละขั้นตอน ธุรกิจขนาดเล็ก กลาง และใหญ่ การรับจ้างประกอบ การรับจ้างผลิต การออกแบบ และการทำวิจัยและพัฒนา การขยายตลาดไปยังต่างประเทศ การลงทุนโดยตรงออกจากประเทศ ต่างต้องการนโยบายสนับสนุนที่แตกต่างกัน ภาครัฐจึงควรที่จะมีการแยกชุดนโยบายสนับสนุนให้เหมาะสมแก่ระดับการพัฒนาของแต่ละธุรกิจตามมิติข้างต้นเป็นสำคัญ

สำหรับธุรกิจร่วมทุน และธุรกิจต่างชาติ พบว่าในส่วน of ธุรกิจขนาดใหญ่เริ่มที่จะต้องการลงทุนเพื่อขยับห่วงโซ่มูลค่าและเพื่อหาแนวทางในการพัฒนาเทคโนโลยีมากขึ้น แต่กระนั้น แนวทางในการสนับสนุนของภาครัฐ

ยังให้ภาพที่ไม่ค่อยชัดเจนนัก ส่วนหนึ่งหากมองว่าเป็นธุรกิจของไทยจะหมายถึงการสนับสนุนให้ธุรกิจของไทยมีความแข็งแกร่งมากขึ้น ซึ่งจะส่งผลทำให้กลุ่มธุรกิจภายใต้เครือข่ายได้รับประโยชน์ทางอ้อมไปด้วยพร้อมๆกัน แต่ในอีกทางหนึ่งก็เป็นการว่าจ้างธุรกิจต่างประเทศในการดำเนินกิจกรรมที่สร้างมูลค่าเพิ่มที่สูง และเป็นกิจกรรมที่ควรที่จะพัฒนาศักยภาพของคนไทยเพื่อดำเนินการมากกว่า การสนับสนุนดังกล่าวจึงอาจจะเป็นการจำกัดความพยายามในการพัฒนาศักยภาพของบุคลากรไทยเอง ซึ่งจะส่งผลเสียในระยะยาวก็เป็นได้

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

1. สำหรับธุรกิจไทยที่ยังอยู่ในขั้นตอนการประกอบสินค้าและการรับจ้างผลิต คณะผู้วิจัยมีความเห็นว่ายังไม่มีควมจำเป็นสำหรับการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกเพื่อตอบโจทยดังกล่าว ภาครัฐควรที่จะมุ่งพัฒนาศักยภาพของบุคลากรภายในเพื่อตอบโจทยการขยายห่วงโซ่มูลค่ามากกว่า ยกเว้นในกรณีที่ธุรกิจไทยถูกจำกัดจากเครือข่ายแม่ ในการขยับขึ้นห่วงโซ่มูลค่า ซึ่งภาครัฐอาจจะเข้ามาสนับสนุนในการลงทุนขาออกเพื่อแก้ไขปัญหาดังกล่าว
2. สำหรับธุรกิจร่วมทุนและธุรกิจต่างประเทศ คณะผู้วิจัยมีความเห็นว่าควรพิจารณาถึงความเหมาะสมเป็นกรณีไป โดยประเมินถึงผลดี/ผลเสียที่เกิดขึ้นกับห่วงโซ่การผลิตในประเทศของธุรกิจไทยที่เกี่ยวข้องเป็นหลัก โดยหากการลงทุนโดยตรงขาออกดังกล่าว นำมาซึ่งความเข้มแข็งของเครือข่ายการผลิตที่มากขึ้น พร้อมๆกันกับการรักษาความเชื่อมโยงทางการผลิตมายังธุรกิจไทยในห่วงโซ่มูลค่าที่ต่ำกว่าอย่างแนบแน่น ก็สมควรที่จะได้รับการสนับสนุน แต่หากการลงทุนขาออกไม่ได้นำมาซึ่งการพัฒนาความเชื่อมโยงกับธุรกิจไทย แต่กลับเป็นความพยายามในการว่าจ้างการผลิตนอกประเทศเพียงอย่างเดียว ซึ่งเป็นการลดโอกาสในการพัฒนาต่อยอดธุรกิจโดยอาศัยทรัพยากรในประเทศลง ก็อาจจะส่งผลเสียในระยะยาวได้ ภาครัฐจึงควรที่จะหลีกเลี่ยงการสนับสนุนในกรณีหลังนี้

นอกจากนั้นภาครัฐอาจจะต้องเข้ามามีบทบาทในการตั้งข้อกำหนดให้ธุรกิจร่วมทุน และธุรกิจต่างชาติมีการพัฒนาศักยภาพบุคลากรภายในประเทศควบคู่ไปกับการเข้ามาลงทุนใช้ฐานการผลิตภายในประเทศ ทั้งนี้ เพื่อให้เกิดประโยชน์ทางอ้อมไปด้วยพร้อมๆกัน

6.5 การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศเพื่อผลประโยชน์ทางภาษี

สถานการณ์ปัจจุบัน

ผลประโยชน์ทางภาษี เป็นหนึ่งแรงจูงใจที่สำคัญในการดึงดูดเงินลงทุนจากประเทศต่างๆเข้ามาลงทุนในประเทศ ในกรณีที่ในแต่ละประเทศมีปัจจัยพื้นฐานทางด้านโครงสร้างในระดับที่เท่าเทียมกัน (เสถียรภาพทางเศรษฐกิจ การเมือง โครงสร้างพื้นฐาน) ธุรกิจจะเลือกลงทุนในประเทศที่ให้สิทธิประโยชน์(ทางภาษีและที่ไม่ใช่ภาษี)สูงสุด ด้วยเหตุนี้เอง การออกแบบมาตรการส่งเสริมการลงทุนจึงเป็นกุญแจที่สำคัญยิ่งในบริบทของการพัฒนาอุตสาหกรรม

ประเทศไทยมีหน่วยงานโดยตรงที่ดูแลเกี่ยวกับการสนับสนุนการลงทุน ได้แก่ สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ซึ่งได้มีการให้สิทธิประโยชน์แก่นักลงทุนต่างชาติ เพื่อดึงเม็ดเงินลงทุนเข้าไทยได้มหาศาล ก่อให้เกิดการจ้างงานและธุรกิจเกี่ยวเนื่องจำนวนมาก อย่างไรก็ตาม การสนับสนุนการลงทุนที่เหมาะสมจะต้องมีการเปลี่ยนแปลงตามระดับขั้นตอนของการพัฒนา หากธุรกิจได้รับผลประโยชน์จากการลงทุนที่มากเกินไป ก็อาจจะขาดแรงจูงใจเพื่อพัฒนาในขั้นตอนต่อไปได้

เมื่อมองมาตรการส่งเสริมการลงทุนในระดับภูมิภาค ซึ่งเปรียบเสมือนเวทีการแข่งขันเพื่อดึงดูดการลงทุน (BOI comparison) จะพบว่าคู่แข่งที่สำคัญของเราเช่น มาเลเซียและสิงคโปร์จะมีการสนับสนุนอุตสาหกรรมในลักษณะที่เปิดกว้างและตอบสนองต่อความต้องการของภาคธุรกิจมากกว่า (ตารางที่ 6.2) โดยทั้งสองประเทศ มีการให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีจากการลงทุน (Investment allowance) ในระดับที่สูง (มาเลเซียร้อยละ 60-100 ในขณะที่สิงคโปร์ให้ที่ระดับไม่เกินร้อยละ 100) การให้เงินสนับสนุนแบบให้เปล่า (Grants) มีการให้ทั้งในกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการวิจัยและพัฒนาและส่วนที่เกี่ยวข้องกับการฝึกอบรม นอกจากนี้ ทั้งสองประเทศยังเปิดโอกาสให้ภาคธุรกิจสามารถเจรจาต่อรองเพื่อให้ได้สิทธิประโยชน์ที่เหมาะสมต่อการพัฒนาได้อีกด้วย

ในส่วนของอัตราภาษี พบว่า ภาษีนิติบุคคลของไทยในกรณีที่ปรับลดลงเหลือร้อยละ 20 จะมีอัตราที่ต่ำกว่าประเทศมาเลเซีย (ร้อยละ 25) และสูงกว่าประเทศสิงคโปร์ (ร้อยละ 17) ในขณะที่ภาษีบุคคลธรรมดาของไทย มีอัตราที่สูงที่สุด โดยคิดที่อัตราสูงสุด ร้อยละ 35 ในขณะที่มาเลเซียและสิงคโปร์เรียกเก็บสูงสุดที่ร้อยละ 26 และ 20 ตามลำดับเท่านั้น

ตารางที่ 6.2 เปรียบเทียบอัตราภาษีและสิทธิประโยชน์ของไทยกับมาเลเซียและสิงคโปร์

	ไทย	มาเลเซีย	สิงคโปร์
อัตราภาษีนิติบุคคล	20%	25%	17%
อัตราภาษีบุคคลธรรมดา	35%	26%	20%
สิทธิประโยชน์	ไม่เกิน 8 ปี + ลดหย่อน 50% ไม่เกิน 5 ปี	ยกเว้น 5-10 ปี	ยกเว้นไม่เกิน 15 ปี
Investment Allowance	-	60-100% ของเงินลงทุน	ไม่เกิน 100% ของเงินลงทุน
Grants	Matching fund สวทช	R&D/ Training Grants	R&D/ Training Grants
การเจรจาอื่นๆ	-	Pre-package incentives	Customized incentives

ที่มา: ข้อมูลจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

ยุทธศาสตร์การส่งเสริมการลงทุนใหม่ ของสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน จะมีการปรับเปลี่ยนทิศทางการลงทุน จากการส่งเสริมแบบครอบคลุมทุกกิจการ มาเป็นการส่งเสริมแบบมีเป้าหมายมากขึ้น โดยใน

แต่ละภาคอุตสาหกรรมจะมีการกำหนดบัญชีกิจการ แบ่งเป็นกิจกรรมที่มีความสำคัญมากที่สุด ซึ่งมุ่งเน้นที่การสร้างมูลค่าเพิ่มบนฐานความรู้ กิจกรรมที่มีความสำคัญมาก ซึ่งครอบคลุมกิจกรรมที่ใช้เทคโนโลยีขั้นสูง มีกระบวนการผลิตซับซ้อนมาก และกลุ่มที่มีความสำคัญในระดับรองลดหลั่นกันตามลงมา

สิทธิประโยชน์เพื่อส่งเสริมการลงทุนในทิศทางใหม่จะถูกกำหนดให้ขึ้นอยู่กับความสำคัญตามบัญชีกิจการดังกล่าว โดยธุรกิจที่อยู่ในบัญชีความสำคัญระดับสูง ปานกลางและต่ำจะได้รับผลประโยชน์สูง ปานกลางและต่ำตามไปด้วย นอกจากนี้ ในชุดสิทธิประโยชน์ยังได้มีการเชื่อมโยงไปถึง การทำวิจัยและพัฒนา โดยธุรกิจที่ดำเนินกิจกรรมวิจัยและพัฒนาจะได้รับสิทธิเพิ่มเติมในการลดหย่อนภาษี

ประเมินความสำคัญ

ผลการเปรียบเทียบนโยบายในระดับภูมิภาคบ่งชี้ถึงปัญหาการออกแบบนโยบายสนับสนุนการลงทุน เนื่องจากรูปแบบการสนับสนุนของไทยในปัจจุบัน แม้ว่าจะมีการปรับเปลี่ยนมาสู่ระบบคัดสรรมากขึ้นตามมูลค่าเพิ่ม ระดับเทคโนโลยีและความซับซ้อนในกระบวนการผลิต แต่ยังคงมีข้อถกเถียงถึงความเหมาะสมในแต่กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการสนับสนุน รวมทั้งมาตรการสนับสนุนยังไม่สามารถออกแบบในลักษณะที่เปิดกว้างเพื่อแก้ไขปัญหาเฉพาะในแต่ละธุรกิจ ดังนั้น นโยบายของไทยจึงยังคงด้อยกว่าประเทศคู่แข่งที่ให้อิสระในการออกแบบนโยบายที่มากกว่า นอกจากนี้ การสนับสนุนในด้านการวิจัยและพัฒนาซึ่งเป็นหัวใจสำคัญในการพัฒนาอุตสาหกรรมในปัจจุบันยังมีบทบาทรอง และยังไม่สามารถตอบโจทย์การสนับสนุนเพื่อการวิจัยและพัฒนาอย่างแท้จริง

หากเปรียบเทียบถึงความสามารถในการคัดสรรผลิตภัณฑ์ในปัจจุบันจะพบว่า การคัดสรรของไทยยังขาดทิศทางการพัฒนาในลักษณะของการคัดสรร มีเพียงการวางกรอบเพื่อคัดเลือกผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าเพิ่มสูงหรือใช้เทคโนโลยีสูงเพื่อให้สิทธิประโยชน์ (ดูตารางที่ 6.3) โดยไม่ได้คำนึงถึงในมิติการพัฒนาของธุรกิจไทย⁴ จึงอาจจะตกเป็นฝ่ายเสียเปรียบ หากประเทศคู่แข่งมีการเลือกให้การสนับสนุนผลิตภัณฑ์บางส่วนแบบเฉพาะเจาะจง (ดูกล่องที่ 4) ซึ่งอาจจะทำให้เกิดกรณีที่ประเทศคู่แข่งจะได้ผลิตภัณฑ์ที่ตนเองต้องการไปทั้งหมด เหลือแต่ผลิตภัณฑ์ที่ไม่ต้องการผลักดันมาสู่ไทย ยิ่งไปกว่านั้น ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวกลับได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษีที่สูงในฝั่งไทยอีกด้วย

การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกเพื่อเอาสิทธิประโยชน์ทางภาษี จึงอาจจะส่งผลกระทบทางด้านลบต่อเศรษฐกิจไทย เนื่องจากการทดแทนการดำเนินกิจการในประเทศ จึงควรที่จะหามาตรการรองรับเพื่อจูงใจไม่ให้เกิดการลงทุนในลักษณะดังกล่าว แต่หากการดำเนินการลงทุนไม่ส่งผลกระทบต่อการดำเนินการ

⁴ ตัวอย่างเช่น ธุรกิจไทยในบางกลุ่มอาจจะมีเทคโนโลยีที่ไม่ซับซ้อน แต่ธุรกิจข้ามชาติในกลุ่มดังกล่าวอาจจะมีเทคโนโลยีที่ซับซ้อน ทำให้การให้สิทธิประโยชน์ใหม่อาจจะเป็นการขัดขวางการพัฒนาของธุรกิจไทยก็เป็นได้

ภายในประเทศจะถือว่าเป็นการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศเพื่อขยายตลาด (ส่วนที่ 6.1) ซึ่งในกรณีนี้สมควรได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ

ตารางที่ 6.3 แสดงบัญชีกิจการในกลุ่มเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์จำแนกตามลำดับความสำคัญในยุทธศาสตร์การส่งเสริมการลงทุนใหม่

ความสำคัญ	กลุ่มกิจการ
A1* ยกเว้นภาษีเงินได้ 8 ปี ไม่ cap วงเงิน	1. กิจกรรมออกแบบทางอิเล็กทรอนิกส์ 2. กิจกรรมการผลิต Embedded Software
A1 ยกเว้นภาษีเงินได้ 8 ปี	1. กิจกรรมผลิตผลิตภัณฑ์ ชิ้นส่วน หรือวัตถุดิบในกลุ่ม Organics & Printed Electronics (OPE)
A2 ยกเว้นภาษีเงินได้ 5 ปี ไม่ cap วงเงิน	1. กิจกรรมการผลิต Enterprise Software และ/หรือ Digital Content
A2 ยกเว้นภาษีเงินได้ 5 ปี	1. กิจการผลิต Hard Disk Drive และ/หรือชิ้นส่วน (ยกเว้น Top Cover, Base Plate, Peripheral) 2. กิจการผลิต Solid State Drive และ/หรือชิ้นส่วน 3. กิจการผลิตอุปกรณ์สารกึ่งตัวนำ 4. กิจการผลิตเซลล์แสงอาทิตย์และ/หรือชิ้นส่วน 5. กิจการผลิตชิ้นส่วนหรืออุปกรณ์ Photonics 6. กิจการผลิตผลิตภัณฑ์สำหรับโทรคมนาคมและ/หรือชิ้นส่วน 7. กิจการผลิต Flexible Printed Circuit และ/หรือ Multi Layer Printed Circuit Board 8. กิจการผลิตอุปกรณ์สำหรับระบบเซลล์แสงอาทิตย์ 9. กิจการผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์สำหรับยานพาหนะ เครื่องมือวิทยาศาสตร์ เครื่องมือการแพทย์ 10. การผลิต Wafer และการผลิตสารหรือแผ่นที่ใช้ Thin Film Technology
A3 ยกเว้นภาษีเงินได้ 3 ปี	1. กิจการผลิตกล้องถ่ายรูปดิจิทัล 2. กิจการผลิต Flat Panel TV/ Display 3. กิจการผลิตหลอดไฟฟ้าแบบ LED 4. กิจการผลิต Passive component 5. กิจการผลิต Electro-Magnetic product 6. กิจการผลิต Compressor/ Motor สำหรับเครื่องใช้ไฟฟ้า 7. กิจการผลิต Printed Circuit Board Assembly

	8. กิจการผลิต Top cover, Base Plate, Peripheral สำหรับ Hard disk drive 9. กิจการผลิตอุปกรณ์หน่วยความจำทั่วไป 10. กิจการผลิตเครื่องปรับอากาศ ตู้เย็น ตู้แช่ เครื่องซักผ้า เครื่องอบผ้า 11. กิจการผลิตผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์หรือชิ้นส่วน สำหรับสำนักงาน สำหรับอุตสาหกรรมและสำหรับการเกษตร
B1 ยกเว้นอากรขาเข้า เครื่องจักรและวัตถุดิบ	1. กิจการผลิตผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์ เครื่องใช้ไฟฟ้าและชิ้นส่วนอื่นๆที่ไม่ได้อยู่ในรายการข้างต้น
ยกเลิกการส่งเสริม	กิจการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

ที่มา: ข้อมูลจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (ฉบับปรับปรุง มกราคม 2556)

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

1. คณะผู้วิจัยมีความเห็นว่า ควรที่จะมีการยกเครื่องมาตรการสนับสนุนทางการลงทุนใหม่ทั้งระบบ โดยจะต้องมีนโยบายที่คัดสรรเลือกอุตสาหกรรมมากขึ้น มีการแจกแจงถึงแนวทางการพัฒนาเพื่อสนับสนุนธุรกิจขนาดเล็ก เพื่อให้โตขึ้นเป็นขนาดกลางและขนาดใหญ่ มีการแจกแจงถึงชนิดของผลิตภัณฑ์ที่ภาครัฐควรให้การสนับสนุน ซึ่งนอกจากจะต้องอ้างอิงกับมูลค่าเพิ่มที่สูงแล้ว ยังต้องพิจารณาถึงบริบทของการพัฒนาธุรกิจไทย เทียบกับธุรกิจข้ามชาติ และยังต้องพิจารณาถึงความเหมาะสมในบริบทของการแข่งขันกันเพื่อสนับสนุนอุตสาหกรรมของต่างประเทศอีกด้วย

2. คณะผู้วิจัยเห็นว่าต้องมีการจำแนกธุรกิจที่ควรลงทุนเพื่อขยายกิจกรรมไปต่างประเทศ ซึ่งยังคงดำเนินธุรกิจในประเทศไทยอยู่ กับธุรกิจที่ควรลงทุนเพื่อแสวงหาแหล่งผลิตที่เหมาะสม ซึ่งจะดำเนินการย้ายฐานการผลิต โดยยกเลิกกิจกรรมที่ดำเนินในประเทศไทย โดยการสนับสนุนการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกในส่วนแรกมีความเหมาะสมและสอดคล้องกับทฤษฎีการพัฒนาธุรกิจ ในขณะที่มาตรการที่เหมาะสมในส่วนหลังจะขึ้นอยู่กับว่าธุรกิจดังกล่าวเป็นเป้าหมายของการพัฒนาในระยะยาวหรือไม่? หากเป็นเป้าหมายในระยะยาว ภาครัฐควรที่จะให้การสนับสนุนเพื่อไม่ให้เกิดการย้ายฐานการผลิตออกไป แต่หากไม่ได้อยู่ในเป้าหมายระยะยาว การอยู่เฉย ไม่ปรับเปลี่ยนแรงจูงใจเพิ่มเติมอาจจะมีความเหมาะสมมากกว่า

กล่องที่ 4 กรณีศึกษา บริษัท Leonics Co., Ltd

บริษัท Leonics เป็นธุรกิจไทยที่ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการผลิตแผงโซลาร์เซลล์

ธุรกิจมองว่าการผลิตโซลาร์เซลล์ในไทยเกิดความเสียเปรียบ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง หากเปิด AEC เนื่องจากนอกจากการเปิด AEC จะหมายถึงการค้าที่ไร้พรมแดนกับประเทศสมาชิกแล้ว ยังทำให้การผลิตยังไร้พรมแดนอีกด้วย โดยระบุว่า การเปิดเสรีใน AEC จะทำให้ธุรกิจที่ส่งออกสามารถที่จะผลิตที่ไหนก็ได้ในประเทศสมาชิกแล้ว ส่งออกไปยังประเทศที่ต้องการ ซึ่งหมายความว่า ทิศทางการพัฒนาอุตสาหกรรมในอนาคต จะขึ้นกับว่า ประเทศ

ไหนให้ “แรงจูงใจ” ที่ดีที่สุดสำหรับการลงทุน

ในส่วนของตัวเอง มองว่าในการผลิตโซลาร์เซลล์ในปัจจุบัน มีสองประเทศที่กำลังได้เปรียบ โดยประเทศมาเลเซียจะได้เปรียบในด้านของการให้สิทธิประโยชน์ที่สูงกว่าประเทศอื่นๆ โดยเปรียบเทียบ ในขณะที่หากพิจารณาว่าการขนส่งสินค้าไปยังปลายทางมีต้นทุน ดังนั้น การผลิต ณ ประเทศปลายทางอาจจะช่วยลดต้นทุนได้มากที่สุด ในแง่นี้ ธุรกิจมองว่าประเทศอินโดนีเซียจะเป็นประเทศที่น่าสนใจลงทุนมากที่สุด

เมื่อพิจารณาในภาพรวม กรณีศึกษาบ่งชี้ว่า การออกแบบนโยบายสนับสนุนการลงทุนในอนาคตจะมองแต่การพัฒนา “ภายใน” เพียงอย่างเดียว อาจจะไม่เพียงพออีกต่อไป ประเทศจะต้องหันมาพิจารณาถึงการแข่งขันเพื่อสร้างแรงจูงใจที่จะลงทุนในอุตสาหกรรมสำคัญๆ ในอนาคตเพื่อเป็นข้อมูลประกอบอีกด้วย ซึ่งเป็นปัจจัย “ภายนอก” ที่สำคัญอย่างยิ่ง

6.6 การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศเพื่อกระจายความเสี่ยงของการอยู่ในเครือข่ายเดียว

สถานการณ์ปัจจุบัน

ธุรกิจในอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ ส่วนมากจะอยู่ในรูปแบบของเครือข่ายการผลิต ซึ่งประกอบไปด้วยการผลิตวัตถุดิบชิ้นกลาง การผลิตชิ้นส่วน การประกอบชิ้นส่วน การออกแบบ การทำวิจัยและพัฒนา การจัดจำหน่าย และการบริการหลังการขาย (ดูรูปที่ 3.1) ซึ่งมีข้อดีคือ การเข้าร่วมในเครือข่ายการผลิตจะเป็นโอกาสในการเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งในการสร้างมูลค่าเพิ่ม เสมือนเป็นฟันเฟืองของเครื่องกลขนาดใหญ่ ซึ่งมีระบบการสนับสนุนที่ดี มีการให้ข้อเสนอแนะคำปรึกษา เพื่อให้ธุรกิจก้าวเข้าสู่การเป็นฟันเฟืองที่เข้มแข็งและมั่นคง

แต่การอยู่ในเครือข่ายมีข้อจำกัดที่สำคัญ ซึ่งเกิดจากการแข่งขันระหว่างเครือข่ายที่ทวีความรุนแรงมากขึ้นเรื่อยๆ โดยในปัจจุบันการพัฒนาเทคโนโลยี โดยเฉพาะอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์มีการพัฒนาอย่างก้าวกระโดด ซึ่งการแข่งขันตามนัยยะของ Schumpeterian ดังกล่าวจะต้องมีผู้แพ้ ซึ่งจะตกลงพร้อมๆ กับการพังทลายลงของเครือข่ายไปด้วย ซึ่งส่งผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจ

สถานการณ์ในปัจจุบัน บ่งชี้ว่า ญี่ปุ่น ซึ่งเป็นเจ้าของเครือข่ายอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ที่สำคัญของไทย กำลังสูญเสียความได้เปรียบในการแข่งขันกับเกาหลีใต้ (บทที่ 2) หากธุรกิจของญี่ปุ่นไม่สามารถที่จะสู้กับเกาหลีได้อย่างสมบูรณ์ ในระยะยาวจะส่งผลกระทบต่อธุรกิจไทยที่อยู่ภายใต้เครือข่ายการผลิตโดยตรงของญี่ปุ่น การกระจายความเสี่ยงให้ธุรกิจไทยดำเนินธุรกิจร่วมกับธุรกิจเครือข่ายการผลิตอื่นๆ จึงมีความสำคัญต่อเสถียรภาพของธุรกิจไทยในอนาคต ทั้งนี้ เนื่องจากญี่ปุ่นมีการลงทุนในอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ในประเทศไทยมายาวนาน มีระบบอุปถัมภ์แบบครอบครัว ซึ่งให้ประโยชน์ทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อธุรกิจไทยเป็นอย่างมากนับตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน ทำให้การกระจายความเสี่ยงทางด้านเครือข่ายการผลิตภายในประเทศ อาจจะเป็นการทำลายความสัมพันธ์อันดีงามที่สร้างสมกันมาตลอดระยะเวลาอันยาวนานลงได้ การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกเพื่อกระจายความเสี่ยงทางด้านเครือข่ายการผลิต จึงเป็นอีกหนึ่งแนวทาง

ในการดำเนินการที่จะช่วยรักษาเสถียรภาพของธุรกิจไทย พร้อมทั้งยังรักษาความสัมพันธ์อันดีงามกับธุรกิจญี่ปุ่นให้ยั่งยืนต่อไปได้ในอนาคต

ประเมินความสำคัญของปัญหา

สถานการณ์ปัจจุบันบ่งชี้ว่าการแข่งขันในอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์จะยิ่งทวีความรุนแรงมากขึ้น โดยการแข่งขันในอนาคตจะไม่ได้จำกัดอยู่แค่ผู้เล่นรายเดิมๆ เช่น อเมริกา ยุโรป ญี่ปุ่นและเกาหลีใต้ แต่จะมีประเทศจีนที่สอดแทรกขึ้นมาแข่งขันในตลาดอีกด้วย ทำให้ปัญหาความเสี่ยงของเครือข่ายมีเพิ่มสูงขึ้นไปอีก และควรที่จะได้รับการพิจารณาอย่างเร่งด่วน

การสนับสนุนให้ธุรกิจไทยสามารถดำเนินการให้กับธุรกิจหลายเครือข่าย จึงมีความสำคัญและก่อให้เกิดผลกระทบที่เป็นบวกต่อเศรษฐกิจไทย (ดูกล่องที่ 5)

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

1. ภาครัฐควรที่จะเปิดช่องทางการสนับสนุนให้เกิดการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศเพื่อลดความเสี่ยงทางด้านเครือข่ายการผลิต โดยอาจจะสนับสนุนให้ธุรกิจขนาดกลางถึงใหญ่ของไทยที่อยู่ในเครือข่ายการผลิตของญี่ปุ่นออกไปลงทุนในประเทศอื่นๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของเครือข่ายการผลิตที่มีความหลากหลายมากขึ้น โดยภาครัฐจะต้องเข้ามามีส่วนดำเนินการจับคู่ระหว่างความต้องการของเครือข่ายดังกล่าวกับธุรกิจของไทยในระยะแรก เพื่อให้เกิดการเชื่อมโยงระหว่างธุรกิจ และคอยให้การสนับสนุนในการแก้ไขอุปสรรค และปัญหาต่างๆที่เกิดขึ้น เพื่อช่วยให้การเชื่อมโยงมีความแน่นแฟ้นและเกิดขึ้นอย่างมั่นคง

กล่องที่ 5 กรณีศึกษา Contract manufacturing

การดำเนินธุรกิจในอดีต มักจะมุ่งเน้นที่ธุรกิจขนาดใหญ่ ทำให้เกิดการประหยัดต่อขนาดในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งจะรวบรวมทุกกิจกรรมการผลิตเข้าด้วยกัน (Vertical integration) อย่างไรก็ตาม การผลิตในปัจจุบันบ่งชี้ว่า ขนาดขององค์กรที่ใหญ่เกินไปทำให้เกิดการควบคุมดูแลได้ยาก ทำให้การส่งผ่านข้อมูลตามสายงานเป็นไปด้วยความล่าช้า และขาดกลไกการเพิ่มประสิทธิภาพในการแข่งขัน จึงเป็นที่มาของการผลิตในลักษณะของเครือข่าย (Production network) ขึ้น

การว่าจ้างผลิตตามสัญญา (Contract manufacturing) เป็นรูปแบบการดำเนินธุรกิจแบบใหม่ที่ถูกพัฒนาขึ้นในการผลิตตามระบบเครือข่ายดังกล่าว โดยธุรกิจที่มีความสามารถในการผลิตตามสัญญาจะต้องมีความสามารถในการผลิตสินค้าตามรูปแบบที่ผู้ว่าจ้างต้องการได้อย่างมีคุณภาพ และคุ้มค่าในแง่ของราคามากที่สุด

ในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ได้มีบริษัทขนาดใหญ่ที่เติบโตขึ้นโดยทำหน้าที่เป็นผู้ว่าจ้างผลิตตามสัญญา เช่น Solectron, Flextronics, Sanmina/SCI, Celestica, Jabil Circuit โดยธุรกิจเหล่านี้จะชำนาญในเรื่องของ

การผลิตเป็นหลัก แต่อาจจะมีกิจกรรมสร้างมูลค่าอื่นเพิ่มขึ้นด้วย เช่น การผลิตวัตถุดิบ การทำวิจัยและพัฒนา การให้บริการหลังการขาย

การว่าจ้างผลิตตามสัญญาอาจจะเป็นทางออกหนึ่ง สำหรับธุรกิจที่ไม่ได้มีการสร้างสมประสบการณ์ในการสร้างตราหือสินค้าเป็นของตัวเองมาก่อน (เช่น ธุรกิจของไทย) โดยเป็นการพัฒนาความชำนาญในการผลิตจนสามารถที่จะรับจ้างผลิตจากบริษัทใดๆก็ได้ ซึ่งช่วยลดความเสี่ยงในเรื่องของการอยู่ในเครือข่ายเดียวอย่างได้ผล

7. สรุปและข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

งานวิจัยชิ้นนี้เป็นส่วนหนึ่งของชุดโครงการศึกษาเงินลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกของประเทศไทย เพื่อศึกษาถึงศักยภาพและความเป็นไปได้ของประเทศไทยในการขยายการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกในอุตสาหกรรมสาขาชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์และเครื่องใช้ไฟฟ้า โดยทำการวิเคราะห์ปัจจัยกำหนดที่เกี่ยวข้องและการประเมินผลดี/ผลเสียของการดำเนินกิจกรรมดังกล่าว รวมทั้งการหามาตรการสนับสนุนจากภาครัฐ เพื่อแก้ไขปัญหาและอุปสรรคของการลงทุนขาออกของประเทศ โดยมุ่งเน้นให้การลงทุนเกิดผลประโยชน์ต่อการพัฒนาอุตสาหกรรมในระยะยาวเป็นสำคัญ

จากการศึกษาครั้งนี้ คณะผู้วิจัยพบว่าในระยะยาวของอุตสาหกรรม บ่งชี้ว่าอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์จะยังคงเป็นกลจักรสำคัญในการผลักดันเศรษฐกิจโลกต่อไปได้ในอีกอย่างน้อยประมาณ 20 ปี โดยที่สินค้าจะมีการเปลี่ยนแปลงไปสู่ยุคการตอบสนองสังคมโดยรวม ซึ่งจะมุ่งเน้นที่สินค้าที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม สินค้าที่ใช้เพื่อความปลอดภัยและความมั่นคง และสินค้าที่เกี่ยวข้องกับทางการแพทย์ ทั้งนี้ ในปัจจุบันพบว่ามูลค่าทางการตลาดมีอัตราการเจริญเติบโตที่ลดลงกว่าในอดีตอย่างเห็นได้ชัด ซึ่งอาจจะสะท้อนถึงการชะลอตัวในระยะสั้นอันเนื่องมาจากเศรษฐกิจโลกกำลังประสบกับปัญหาวิกฤติ หรืออาจจะเกิดขึ้นในระยะยาว ซึ่งก็คืออุตสาหกรรมเริ่มเข้าสู่ช่วงอิมิตัวตามวัฏจักรตามทฤษฎี Long wave theory ก็เป็นไปได้

ทั้งนี้และทั้งนั้น อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ยังมีปัจจัยบวกที่สำคัญอีกประการหนึ่ง คือ การเพิ่มขึ้นของชนชั้นกลางในกลุ่มประเทศที่กำลังพัฒนา เช่น จีน อินเดีย อินโดนีเซีย รวมทั้งประเทศพม่า ลาว กัมพูชาและเวียดนาม ซึ่งหมายความว่าจำนวนประชากรในกลุ่มรายได้ปานกลางกำลังจะเพิ่มขึ้นตามมาในอนาคต และจะทำให้เกิดความต้องการในสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์เพิ่มมากขึ้น อาจจะนับได้ว่าเป็นจุดเกื้อหนุนให้วัฏจักรที่ 5 มีการเจริญเติบโตเพิ่มขึ้นและยาวนานมากขึ้นไปอีก

สำหรับประเทศไทย อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์มีพัฒนาการที่ยาวนาน และในปัจจุบันได้สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับเศรษฐกิจไทยผ่านทางการส่งออกในระดับที่สูง อย่างไรก็ตาม ธุรกิจที่เป็นของคนไทยโดยแท้จะอยู่ในกิจกรรมการผลิตขั้นต้นเท่านั้น เช่น การประกอบสินค้า การรับจ้างผลิตสินค้า ซึ่งสร้างมูลค่าเพิ่มได้ต่ำ จึงทำให้การพัฒนาอุตสาหกรรมที่สำคัญจะอยู่ที่การขยับกิจกรรมการผลิตจากแรงงานเข้มข้น มาสู่การผลิตโดยใช้ทุน

เทคโนโลยี และความรู้มากยิ่งขึ้น ซึ่งรวมถึงการขยับขึ้นตามห่วงโซ่มูลค่า เช่น การพัฒนามาสู่การรับจ้างออกแบบ การทำวิจัยและพัฒนา และการสร้างตราสินค้าอีกด้วย

จากข้อมูลตัวเลขการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออก คณะผู้วิจัยพบว่าการพัฒนาของอุตสาหกรรมมีความไม่เท่าเทียมกัน โดยธุรกิจไทยยังอยู่ในช่วงแรกของการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออก คือเป็นการลงทุนขาออกเพื่อขยายตลาด (เป็นเป้าประสงค์หลัก) ในขณะที่ธุรกิจข้ามชาติรายใหญ่ซึ่งมีเม็ดเงินลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกในปริมาณที่ค่อนข้างสูงจะลงทุนโดยตรงเพื่อขยายกิจกรรมตามห่วงโซ่การผลิต และการแสวงหาเทคโนโลยีในระดับสูง

ในขณะที่ผลวิเคราะห์จากภาคทฤษฎีได้สะท้อนภาพให้เห็นว่าการพัฒนาที่ไม่เท่าเทียมกันนั้น ควรจะได้รับความช่วยเหลือจากภาครัฐที่แตกต่างกัน ซึ่งรูปแบบของความช่วยเหลือที่เหมาะสมจะขึ้นกับว่าเป้าประสงค์ของการดำเนินธุรกิจเป็นไปในลักษณะใด

งานวิจัยชิ้นนี้ ได้ใช้การสัมภาษณ์เชิงลึกเพื่อประเมินบทบาทของการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกต่อการพัฒนาอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ของไทย ผ่านทางมูลเหตุปัจจัยที่กำหนดการลงทุนขาออก ซึ่งแยกออกเป็น 6 ส่วน ได้แก่ การแสวงหาตลาด การแสวงหาทรัพยากรธรรมชาติ การจัดสรรทางด้านแรงงาน การขยายกิจกรรมข้ามห่วงโซ่มูลค่าและการแสวงหาเทคโนโลยีขั้นสูง การลงทุนขาออกเพื่อประโยชน์ทางด้านภาษี และการลดความเสี่ยงของการอยู่ในเครือข่ายการผลิตเดียว

ในกรณีของประเทศไทย ผลการศึกษาพบว่า การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกให้ผลกระทบที่แตกต่างกันตามมูลเหตุปัจจัยที่กำหนดการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออก โดยมีทั้งกรณีที่เป็นปัญหาที่สำคัญเร่งด่วนที่ควรได้รับการแก้ไข กรณีที่เป็นปัญหาระยะปานกลางหรือยาว ซึ่งต้องการการช่วยเหลือ และกรณีที่ยังไม่พบว่าเป็นปัญหาที่สำคัญ

สำหรับนโยบายภาครัฐที่ดำเนินการอยู่พบว่า มีทั้งนโยบายภาครัฐที่พยายามตอบโจทยที่เป็นปัญหา และได้ช่วยบรรเทาภาระของปัญหาได้ดี มีทั้งส่วนที่พยายามตอบปัญหาแต่อาจจะยังมีการดำเนินการที่ไม่สอดคล้องกับสถานการณ์ในปัจจุบัน และมีส่วนที่พยายามจะตอบปัญหาทั้งๆที่อุตสาหกรรมยังไม่เกิดปัญหา

ทั้งนี้ ประเด็นสำคัญก็คือ อุตสาหกรรมทั้งของไทย ของต่างประเทศและที่ร่วมทุน ต่างก็มีระดับการพัฒนาที่แตกต่างกัน ซึ่งต้องการการช่วยเหลือที่แตกต่างกันตามไปด้วย ธุรกิจที่ขนาดเล็กจะต้องมีการผลักดันไปสู่ขนาดกลางและใหญ่ เพื่อให้สามารถมีเงินทุนเพียงพอในการพัฒนาธุรกิจก้าวขึ้นตามห่วงโซ่มูลค่า ธุรกิจขนาดใหญ่ควรจะได้รับ การสนับสนุนให้ดำเนินกิจกรรมมูลค่าเพิ่มสูงในประเทศ โดยภาครัฐควรที่จะมีการพัฒนาบุคลากรไทยเพื่อตอบโจทยในส่วนนี้ไปพร้อมๆกัน สำหรับธุรกิจร่วมทุนต่างชาตินั้น จะต้องแยกแยะการพัฒนาออกเป็นกรณีๆไป เพราะในแง่หนึ่ง การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกจะเป็นการพัฒนาธุรกิจเครือข่ายโดยรวมให้มีความ

มันคงมากขึ้น ซึ่งส่งผลดีต่อธุรกิจห่วงโซ่ด้านล่างของไทย แต่ในอีกด้านหนึ่งก็เป็นการเสียโอกาสในการพัฒนาบุคลากรไทยเพื่อตอบสนองต่อกิจกรรมมูลค่าเพิ่มสูงดังกล่าว

ทั้งนี้ คณะผู้วิจัยได้สรุปผลการประเมินความสำคัญ ผลกระทบและข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย โดยถูกแสดงไว้ในตารางที่ 7.1

ตารางที่ 7.1 สรุปผลการประเมินความสำคัญ ผลกระทบและข้อเสนอแนะเชิงนโยบายเพื่อใช้การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกให้เกิดประโยชน์ต่อการพัฒนาธุรกิจไทยมากที่สุด

ปัจจัยกำหนดการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออก	ระดับความสำคัญของปัญหา ⁵	มูลเหตุแห่งการแทรกแซง	ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย
1. การขยายตลาด	***	information spillover	1. พัฒนาศูนย์กระจายสินค้าชายแดน 2. ตั้งหน่วยงานสนับสนุนทางด้านข้อมูลข่าวสาร 3. ช่วยเหลือเอกชนในการเจรจาแก้ไขปัญหาข้อพิพาท
2. การแสวงหาทรัพยากรธรรมชาติ	**	mid-downstream spillover	1. ตรวจสอบการเชื่อมโยงระหว่างอุตสาหกรรมต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำว่ามีความต่อเนื่องกันจริง 2. ให้การสนับสนุนธุรกิจไทยที่ลงทุนในอุตสาหกรรมต้นน้ำในต่างประเทศ
3. การจัดสรรประสิทธิภาพแรงงาน - แรงงานไร้ฝีมือ - แรงงานชำนาญการ	* ***	negative spillover low-value chain spillover	1. ปัญหาแรงงานไร้ฝีมือยังไม่ใช่ปัญหาสำคัญสำหรับอุตสาหกรรม 2. ทบทวนแบบจำลองการผลิตชายแดนซึ่งอาจจะไม่เหมาะสมกับสถานการณ์ปัจจุบันของไทย 3. การลงทุนขาออกเพื่อแก้ไขปัญหาการขาดแคลนแรงงานชำนาญการควรดำเนินการในระยะสั้น 4. มาตรการระยะยาวควรจะพัฒนาบุคลากรไทยให้สามารถตอบโจทย์การขาดแคลนดังกล่าวให้ได้

⁵ ในการแสดงลำดับความสำคัญของปัญหา “***” หมายถึงปัญหาดังกล่าวมีความสำคัญแบบเร่งด่วน “**” หมายถึงปัญหาดังกล่าวมีขนาดใหญ่ และส่งผลในระยะปานกลางถึงระยะยาว (ไม่เร่งด่วน) และ “*” หมายถึงปัญหาดังกล่าวมีความสำคัญไม่มากนัก

4. การขยับขึ้นห่วงโซ่มูลค่าและการแสวงหาเทคโนโลยีขั้นสูง	*	low-value chain spillover	1. ปัญหานี้ยังไม่ใช่ปัญหาสำหรับธุรกิจไทยที่มีระดับการพัฒนาที่ต่ำอยู่ เช่น กลุ่มธุรกิจรับจ้างประกอบ รับจ้างผลิต ยกเว้นในกรณีที่ธุรกิจมีข้อจำกัดในการก้าวข้ามห่วงโซ่มูลค่าซึ่งเกิดจากข้อกำหนดของเจ้าของเครือข่ายการผลิต 2. สำหรับธุรกิจร่วมทุนต่างชาติ ภาครัฐควรเข้ามาช่วยเหลือ เฉพาะกรณีที่การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกก่อให้เกิดความเชื่อมโยงกับธุรกิจไทยที่ดำเนินการในประเทศเท่านั้น
5. การแสวงหาผลประโยชน์ทางด้านภาษี	***	development state	1. ยกเครื่องการสนับสนุนการลงทุนใหม่ทั้งระบบ โดยจะต้องจำแนกตามขนาดของธุรกิจ ความเป็นเจ้าของ (ไทย/ต่างชาติ) และคำนึงถึงมาตรการของต่างประเทศ โดยจะต้องมีการพิจารณาแยกผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมมากกว่านี้ 2. ภาครัฐควรให้การสนับสนุนธุรกิจไทยที่ลงทุนขาออก เฉพาะกรณีที่ไม่ได้ย้ายฐานการผลิตไปทั้งหมด เพราะการกระทำดังกล่าวจะไม่เกิดผลประโยชน์ทางอ้อมต่อธุรกิจอื่นของไทย
6. การลดความเสี่ยงของการอยู่ในเครือข่ายการผลิตเดียว	**	development state	1. สนับสนุนการลดความเสี่ยงทางด้านเครือข่าย โดยเข้ามาเป็นผู้จับคู่ความต้องการของเครือข่ายอื่นๆ เข้ากับธุรกิจไทย พร้อมทั้งอำนวยความสะดวกให้เกิดการเชื่อมโยงที่มั่นคงในระยะยาว

หมายเหตุ: spillover หมายถึง ผลประโยชน์จากการแทรกแซงภาครัฐจะเกิดขึ้นกับธุรกิจอื่นๆ ด้วย โดย information spillover หมายถึงผลประโยชน์เกิดขึ้นจากการกระจายข้อมูล mid-down stream spillover หมายถึงผลประโยชน์เกิดกับอุตสาหกรรมกลางน้ำและปลายน้ำ low-value chain spillover หมายถึง ผลประโยชน์เกิดขึ้นกับธุรกิจที่อยู่ห่วงโซ่มูลค่าที่ต่ำกว่า negative spillover หมายถึง ผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นกับธุรกิจอื่นเกิดขึ้นในแง่ลบ และ development state หมายถึงการช่วยเหลือจากภาครัฐ จะเป็นการแทรกแซงกลไกตลาด ซึ่งจะใช้ได้ในกรณีที่เชื่อว่าการแทรกแซงดังกล่าวจะก่อให้เกิดการพัฒนาอย่างยั่งยืนในอนาคต

บรรณานุกรม

สถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ (2551) “โครงการศึกษาความเป็นไปได้ในการสร้าง Value Creation ให้กับอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์โดยการสร้างความเชื่อมโยงกับอุตสาหกรรมอื่นๆ,” สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม.

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ (2553) “โครงการศึกษาทิศทางการพัฒนาอุตสาหกรรมไทยสู่ระดับโลก,” กระทรวงอุตสาหกรรม.

สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย (2555) “โครงการเพิ่มขีดความสามารถภาคอุตสาหกรรมภายใต้นโยบายเศรษฐกิจระหว่างประเทศของไทย (ระยะที่ 3)” สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม, กระทรวงอุตสาหกรรม.

SIGA (2554) “พลวัตโลก เศรษฐกิจการค้าไทยและบทบาทกระทรวงพาณิชย์,” กระทรวงพาณิชย์.

Ando, M. and Kimura, F. (2005) “The Formation of International Production and Distribution Networks in East Asia,” in Ito, T. and Rose, A., eds. “International Trade.” *NBER-East Asia Seminar on Economics*, Vol. 14, Chicago, University of Chicago Press, 177-213.

Athukorala, P. (2010) “Production Networks and Trade Patterns in East Asia: Regionalization or Globalization?,” *ADB Regional Economic Integration*, Working Paper Series No. 56.

Berend, I. (2010) “Europe Since 1980,” Cambridge University Press, Cambridge, New York.

Chandler, A. (1977) “The Visible Hand: the Managerial Revolution in American Business,” Cambridge, MA, Harvard University Press.

Coase, R. (1937) “The Nature of the Firm.” *Economica*, 4, 386-405.

Decision (2009) “World Electronic Industries: 2008 – 2013,” Decision Etudes Conseil.

Dicken, P. (1992) “Global Shift: The Internationalization of Economic Activity,” London: Paul Chapman Publishing.

Dunning, J. (1981) “Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Developmental Approach,” *Weltwirtschaftliches Archiv Bd. 117*, H, 30-64.

- Dunning, J. (1993) **“Multinational Enterprises and the Global Economy,”** Wokingham, UK, and Reading, MA, Addison Wesley.
- Fine, C. (1998) **“Clockspeed – Winning Industry Control in the Age of Temporary Advantage,”** New York, Perseus Books.
- Freeman, C. and Perez, C. (1988) **“Structural crises of adjustment, business cycles and investment behavior,”** in Dosi, G., Freeman, C., Nelson, R., Silverberg, G., and Soete, L. (eds) (1988) **“Technical Change and Economic Theory,”** Pinter, London, Chapter 3.
- Gereffi G., and Memedovic, O. (2003) **“The Global Apparel Value Chain: What Prospects for Upgrading by Developing Countries,”** Sectoral Studies Series, United Nations Industrial Development Organization.
- Hymer, S. (1960, 1976) **“The International Operations of National Firms: A Study of Foreign Direct Investment,”** The MIT Press: Cambridge, MA. (1960 doctoral thesis)
- Kharas, H. (2010) **“The Emerging Middle Class in Developing Countries,”** OECD Development Centre, *Working Paper No. 285*.
- Kohlhagen, S. (1977) **“Exchange rate changes, Profitability and Direct foreign investment,”** *Southern Economic Journal*, July.
- Kojima, K. (1973) **“A Macroeconomic Approach to Foreign Direct Investment,”** *Hitotsubashi Journal of Economics*, 14, 1-20.
- Kondratieff, N. (1926) **“Die langen Wellen der Konjunktur,”** *Archiv fur Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, 56, 573-609.
- Marx, K. (1990) [1867] **“Capital, Volume I,”** London, Penguin Books.
- Pananond, P. (2012) **“Moving Along the Value Chain: Emerging Thai Multinational in Globally Integrated Industries,”** *Asian Business & Management*, Vol. 12, 1, 85-114.
- Porter, M. (1985) **“Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance,”** Free Press.

Ricardo, D. (1817) “On the Principles of Political Economy and Taxation,” London, John Murray.

Schumpeter, J. (1943) “Capitalism, Socialism and Democracy,” Allen & Unwin, London.

The Conference Board of Canada (2012) “SME Manufacturers in Quebec: Adding Services to Boost Competitiveness and the Bottom Line,” February Report, McGill University.

Velde, D. (2006) “Foreign Direct Investment and Development: An Historical Perspective,” background paper for “World Economic and Social Survey for 2006,” Overseas Development Institute.

Venkatesan, R. (1992) “Strategic Sourcing: To Make or Not to Make,” *Harvard Business Review*, 70, 98-108.

Vernon, R. (1966) “International Investment and International Trade in the Product Cycle,” *Quarterly Journal of Economics*, 80, 190-207.

Wernerfelt, B. (1984) “A Resource-based View of the Firm,” *Strategic Management Journal*, 5, 171-180.

World Economic Forum (2011) “Global Risks 2011: An Initiative of the Risk Response Network,” World Economic Forum.

ภาคผนวก

สรุปความคิดเห็นจากผู้ทรงคุณวุฒิ และคำตอบของคณะผู้วิจัย จากการนำเสนอในที่ประชุมที่สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย ณ วันที่ 23 มีนาคม 2557

1. มูลเหตุของการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกเพื่อสร้างเป็นฐานการผลิตเพื่อการส่งออกควรนำมาพิจารณาด้วย

ในความเห็นของคณะผู้วิจัย การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกเพื่อสร้างเป็นฐานการผลิต เป็นเป้าประสงค์ชั้นกลาง โดยมีเหตุผลพื้นฐานในการใช้เป็นฐานการผลิตได้หลายสาเหตุ อาทิ การแสวงหาแรงงานราคาถูก เช่น การไปลงทุนในกลุ่มประเทศ CLMV ซึ่งมีค่าแรงที่ถูกกว่า หรือ การแสวงหาสิทธิประโยชน์ทางภาษี ทั้งทางตรง เช่น การย้ายฐานการผลิตเพื่อแสวงหาสิทธิประโยชน์ที่สูงที่สุด หรือทางอ้อม เช่น การย้ายฐานการผลิตเพื่อใช้สิทธิประโยชน์ของการรวมกลุ่ม (เช่น ในกรณีของประเทศจีนที่ย้ายฐานการผลิตบางส่วนเข้าสู่กลุ่มประเทศในยุโรป และในกลุ่มประเทศ ASEAN เพื่อให้สินค้าที่ผลิตได้รับสิทธิการค้าและการยกเว้นภาษี) ทั้งนี้ เป็นที่สังเกตว่า เหตุผลพื้นฐานข้างต้น ได้ถูกอธิบายได้ภายใต้กรอบการวิเคราะห์ปัจจัยการกำหนดการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกเรียบร้อยแล้ว

2. นอกเหนือจากการได้รับสิทธิประโยชน์ในการลงทุน (จากประเทศผู้รับทุน) แล้ว คณะผู้วิจัยควรศึกษาถึงสิทธิประโยชน์ทางด้านภาษีที่ประเทศผู้รับควรให้ต่อผู้ลงทุนด้วย เนื่องจากแต่ละประเทศอาจมีโครงสร้างภาษีที่แตกต่างกัน

คณะผู้วิจัยได้ทำการเก็บข้อมูลเพิ่มเติม (ดูตารางประกอบด้านล่าง) ซึ่งแสดงให้เห็นถึงอัตราภาษีเงินได้ในกลุ่มประเทศ CLMV ที่ค่อนข้างมีความแตกต่างกัน อย่างไรก็ตาม ใจความหลักที่สำคัญในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการสนับสนุนการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกเพื่อแสวงหาผลประโยชน์ทางด้านภาษี คือ การออกแบบนโยบายส่งเสริมการลงทุน ควรจะต้องพิจารณาถึงบริบทของการแข่งขันในการแย่งเงินลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศด้วย ดังนั้นหากการออกแบบนโยบายส่งเสริมการลงทุนไม่ได้คำนึงถึงเรื่องความแตกต่างด้านภาษีในแต่ละประเทศแล้ว มีความเป็นไปได้สูงว่า ประเทศไทยอาจจะเสียโอกาสในการพัฒนาอุตสาหกรรมที่เหมาะสมต่อการพัฒนาเศรษฐกิจในระยะยาวก็เป็นได้

ตารางแสดง สิทธิประโยชน์ทางด้านภาษี (ภาษีเงินได้) ในกลุ่มประเทศ CLMV และอินโดนีเซีย (ร้อยละ)

	กัมพูชา	สปป.ลาว	เมียนมาร์	เวียดนาม	อินโดนีเซีย
อัตราภาษีเงินได้	0-20	5-10	30	10-20	10-25
อัตราภาษีมูลค่าเพิ่ม	10	10	5-30	0-10	10

ที่มา: รวบรวมโดยคณะผู้วิจัย อ้างอิงจากคณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย (2556)⁶

หมายเหตุ: อัตราภาษีเป็นช่วงเนื่องจากสิทธิประโยชน์ขึ้นอยู่กับเกณฑ์ของแต่ละประเทศกำหนด

3. การส่งเสริมการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกในต่างประเทศมีความคุ้มค่ากับประเทศไทยอย่างไร (เนื่องจากการศึกษาที่ผ่านมายังไม่มีคำตอบชัดเจนในเรื่องการประเมินผลประโยชน์) และการส่งเสริมให้เกิดการลงทุนในต่างประเทศควรมีหลักเกณฑ์อย่างไร

การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกนั้น แตกต่างจากการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาเข้า เนื่องจากการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาเข้าทำให้เกิดผลประโยชน์ต่อเศรษฐกิจ ทำให้เกิดการจ้างงาน รวมทั้งการผนวกเข้ากับห่วงโซ่การผลิตโลก ทำให้เกิดการถ่ายทอดเทคโนโลยี ซึ่งก่อให้เกิดการพัฒนาทุนมนุษย์ ในทางตรงกันข้าม มีความเป็นไปได้ว่าการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกจะก่อให้เกิดผลตรงกันข้าม คือ ทำให้การผลิตในประเทศลดลง จึงทำให้เสียตำแหน่งงานสำหรับคนภายในประเทศไป

ในงานวิจัยชิ้นนี้ นำเสนอแนวความคิดว่า การสนับสนุนการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออก ควรจะขึ้นอยู่กับผลได้ที่คาดว่าจะเกิดขึ้นกับประเทศในรูปของ Spillover ซึ่งเป็นผลประโยชน์ที่ไม่ได้เกิดขึ้นโดยตรงกับธุรกิจที่ทำการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกในต่างประเทศ แต่จะเป็นประโยชน์กับธุรกิจที่อยู่ร่วมอุตสาหกรรม ไม่ว่าจะเป็นอุตสาหกรรมในระดับเดียวกัน หรืออุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกันในห่วงโซ่อุปทาน ตัวอย่าง เช่น การสนับสนุนการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกเพื่อแสวงหาตลาด สามารถเกิด Spillover ได้ หากข้อมูลการลงทุนเพื่อแสวงหาตลาดมีการเก็บรวบรวมอย่างเป็นระบบ ทำให้ธุรกิจที่สนใจตามออกไปลงทุน สามารถที่จะลดต้นทุนการแสวงหาข่าวสารได้ ทำให้การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกทำได้สะดวกมากขึ้น ตัวอย่างที่สอง เกิดขึ้นสำหรับการลงทุนเพื่อแสวงหาทรัพยากรธรรมชาติ โดยการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกเพื่อแสวงหาทรัพยากรธรรมชาติ สามารถที่จะเกิดผลดีต่ออุตสาหกรรมกลั่นน้ำ-ปลายน้ำได้ เนื่องจากการลงทุนดังกล่าวทำให้เกิดการเชื่อมโยงระหว่างอุตสาหกรรมได้อย่างแท้จริง

⁶ คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย (2556), “โครงการศึกษาวิจัยเรื่องโอกาสและอุปสรรคการลงทุนภายใต้ความตกลงด้านการลงทุนอาเซียน (ACIA-ASEAN Comprehensive Investment Agreement),” สนับสนุนโดยสถาบันระหว่างประเทศเพื่อการค้าและการพัฒนา

สำหรับการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกเพื่อแสวงหาแรงงานชำนาญการนั้น คณะผู้วิจัยมีความเห็นว่า แม้ว่าอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์จะมีปัญหาการขาดแคลนแรงงานกลุ่มดังกล่าวอยู่ แต่การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกจะเป็นการเปิดโอกาสการพัฒนาแรงงานชำนาญการภายในประเทศขึ้น นอกจากนั้นงานส่วนใหญ่เป็นงานที่มีมูลค่าเพิ่มสูงและควรจะมีเก็บเอาไว้ การสนับสนุนการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกในกรณีนี้ จึงควรที่จะกระทำเฉพาะในระยะสั้นเท่านั้น แต่ในระยะยาว ควรที่จะมีการพัฒนาตลาดแรงงานให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการของอุตสาหกรรมให้ได้ดีกว่านี้

สำหรับการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกเพื่อแสวงหาผลประโยชน์ทางภาษี และเพื่อลดความเสี่ยงในการอยู่ในเครือข่ายการผลิตเดียวกันนั้น ทางคณะผู้วิจัยมีความเห็นว่า แม้ว่าผลได้ในรูปของ Spillover จะยังไม่เด่นชัดนัก แต่ผลกระทบต่ออุตสาหกรรมสามารถเกิดขึ้นได้ในระดับที่สูง การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกสำหรับอุตสาหกรรมที่มีอนาคต อาจจะทำให้ประเทศไทยเสียโอกาสในการพัฒนาอุตสาหกรรมที่เอื้อต่อการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจระยะยาว ในขณะที่การอยู่ภายใต้เครือข่ายการผลิตของประเทศญี่ปุ่นเพียงอย่างเดียวก็อาจจะทำให้เกิดปัญหากับธุรกิจในช่วงใกล้ได้ หากเครือข่ายการผลิตเกิดปัญหา (เช่นในกรณีของ สหฟาร์ม) ด้วยเหตุนี้เอง ภาครัฐควรที่จะมีการพิจารณาการใช้นโยบายสนับสนุนการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาเข้า เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกในอุตสาหกรรมที่มีอนาคต ในขณะเดียวกัน การสนับสนุนให้เกิดการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกเพื่อลดความเสี่ยงในการอยู่ในเครือข่ายการผลิตเดียวกัน อาจจะช่วยให้ธุรกิจไทยสามารถผนวกเข้ากับเครือข่ายการผลิตโลกได้อย่างแนบแน่นมากขึ้น ซึ่งเป็นสิ่งดีต่อการพัฒนาอุตสาหกรรมในระยะยาว

4. การลงทุนในต่างประเทศผ่าน OFDI เป็นหนึ่งในทางเลือกการลงทุน ดังนั้นเริ่มแรก จำเป็นต้องพิจารณาก่อนว่า อุตสาหกรรมนั้นๆ มีความน่าสนใจในการลงทุนหรือไม่ โดยตัวชี้วัดทางเศรษฐกิจที่สามารถใช้พิจารณาได้ คือ capacity utilization (สะท้อนความต้องการและความจำเป็นในการลงทุน) จากนั้นจึงค่อยพิจารณานักลงทุนจะเลือกลงทุนในต่างประเทศหรือในประเทศไทย

Capacity utilization เป็นตัวชี้วัดหนึ่งที่แสดงถึงความพร้อมในการลงทุนในต่างประเทศของภาคธุรกิจได้ ทั้งนี้การลงทุนจะเกิดขึ้นภายใต้ข้อสมมติที่ว่า ธุรกิจจะเลือกลงทุนให้เต็มศักยภาพก่อนจึงจะขยายการลงทุนในต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม มีความเป็นไปได้ว่า การพัฒนาธุรกิจในยุคใหม่อาจจะมีการขยายกำลังการผลิตก่อนที่การผลิตในประเทศจะเต็มศักยภาพก็เป็นได้ งานวิจัยในส่วนของการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออก ยังไม่พบความสัมพันธ์ทางด้านกลยุทธ์ว่าการตัดสินใจในการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกจะพิจารณาถึง Capacity utilization มากน้อยเพียงใด คณะผู้วิจัยคิดว่าแนวความคิดในการใช้ Capacity utilization ในการอธิบายพฤติกรรมการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกมีความเป็นไปได้ และควรที่จะได้รับการพิจารณาเพิ่มเติมสำหรับงานวิจัยในอนาคต

5. ข้อคิดเห็นเพิ่มเติมจากสถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์

5.1 โครงสร้างรูปแบบการลงทุนของอุตสาหกรรม

อุตสาหกรรมชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์

- อุตสาหกรรมชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์เป็นการลงทุนโดยบริษัทข้ามชาติ (MNC) เป็นส่วนใหญ่ และเป็นกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจาก BOI

อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า

- อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าเป็นการลงทุนโดยบริษัทข้ามชาติ (MNC) บริษัทร่วมทุน (JV) และบริษัทของคนไทย และบางส่วนเป็นกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจาก BOI

5.2 ปัจจัยกำหนดและผลกระทบของการสนับสนุนการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกต่อการพัฒนาอุตสาหกรรม

อุตสาหกรรมชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์

- ปัจจุบัน มีบริษัทผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์มีการโยกย้ายการผลิตบางส่วนที่เป็นกระบวนการผลิตไม่ซับซ้อนมากนักไปประเทศเพื่อนบ้านที่มีปัจจัยค่าแรงงานที่ถูกกว่า แต่ก็ประสบปัญหาข้อจำกัดในการดำเนินกิจการด้านต่างๆ หลายด้าน เมื่อเปรียบเทียบกับกิจการในประเทศไทย อย่างไรก็ตาม การโยกย้ายการผลิตในลักษณะดังกล่าวของบริษัทซึ่งยังมีเพียงไม่กี่ราย อาจมองได้ว่าเป็นการสร้างเครือข่ายในห่วงโซ่อุปทาน แต่มองภาพในระยะยาวก็อาจส่งผลกระทบต่อการลงทุนของอุตสาหกรรมชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ของประเทศไทยในอนาคต (3-5 ปี) ได้ หากประเทศเพื่อนบ้านแก้ปัญหาข้อจำกัดต่างๆ ได้สำเร็จ อาจเป็นสาเหตุให้มีการย้ายฐานการผลิตทั้งหมดออกไปจากประเทศไทย
- ปัจจัยกำหนดการลงทุนในอุตสาหกรรมชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ที่สำคัญ ๆ คือ ความพร้อมด้านโครงสร้างพื้นฐาน ความพร้อมด้านแรงงาน มาตรการและกฎระเบียบของภาครัฐที่เกี่ยวข้อง ดังนั้น ประเทศไทยได้มีข้อได้เปรียบด้านปัจจัยดังกล่าว ก็จะเป็นแรงดึงดูดการลงทุนของอุตสาหกรรม และเมื่อพิจารณาถึงโครงสร้างรูปแบบการลงทุนของอุตสาหกรรมชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ของประเทศไทยซึ่งส่วนใหญ่เป็นการลงทุนโดยบริษัทข้ามชาติ น่าจะส่งผลกระทบทางลบมากกว่า กล่าวคือ มีโอกาสสูญเสียฐานการผลิตมากกว่าโอกาสในการพัฒนาอุตสาหกรรมในประเทศ
- แนวโน้มอุตสาหกรรมชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์มีการปรับเปลี่ยนโครงสร้างการผลิต ซึ่งเป็นผลสืบเนื่องจากการเกิดประเทศที่เป็นฐานการผลิตรายใหม่ (เวียดนาม) การเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีและผลิตภัณฑ์

(กรณีชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์สำหรับการใช้งาน PC > Tablet > Smart phone หรือ HDD>SSD หรือ ICs/EMS for Consumer Devices > Automotive devices > Medical devices เป็นต้น) ผลกระทบดังกล่าวโดยเฉพาะอย่างยิ่ง ผู้ผลิต OEM จำเป็นต้องพัฒนาการผลิตไปสู่การผลิต ODM มากขึ้น หลายกิจการจำเป็นต้องจัดตั้งหน่วยออกแบบ วิจัย และพัฒนา ในต่างประเทศเพื่อสนับสนุนกิจการด้านการผลิตในประเทศ กรณีดังกล่าว มีความเป็นไปได้ในการส่งเสริมบริษัทหรือกิจการที่ไม่ได้เป็นเจ้าของเครือข่ายเทคโนโลยี เพื่อการขยายการลงทุนขาออกสำหรับการจัดตั้งหน่วยงานออกแบบ วิจัย และพัฒนา ในต่างประเทศ

อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า

- ปัจจุบัน อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าของไทยยังถือเป็นอุตสาหกรรมที่มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ทั้งด้านการผลิตและการส่งออก แม้ว่าจะมีหลายผลิตภัณฑ์ที่มีผู้ผลิตต่างชาติหรือแบรนด์ต่างชาติ (ญี่ปุ่น) เลิกผลิตไปแล้ว แต่ผู้ผลิตต่างชาติรายเดิม (เกาหลี) ผู้ผลิตต่างชาติรายใหม่ (จีน) และผู้ผลิตไทยเข้ามาทำการผลิตแทน ซึ่งโดยภาพรวม ประเทศไทยถือเป็นฐานการผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าที่สำคัญแห่งหนึ่งของอาเซียน ประเทศที่เป็นฐานการผลิตที่สำคัญรองลงมา ได้แก่ มาเลเซีย เวียดนาม และอินโดนีเซีย โดยลำดับ
- อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าของไทยกรณีที่เป็นโรงงานผลิตหรือประกอบในประเทศจะขอรับสิทธิประโยชน์ยกเว้นอากรนำเข้าวัตถุดิบและวัสดุสิ้นเปลืองสำหรับนำมาใช้ผลิตหรือประกอบเป็นผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ไฟฟ้าสำเร็จรูปหรือชิ้นส่วนเครื่องใช้ไฟฟ้าสำเร็จรูป (เฉพาะการผลิตหรือประกอบผลิตภัณฑ์ที่อยู่ในรายการและประเภทพิกัดตามประกาศกระทรวงการคลัง ซึ่งครอบคลุมพิกัด (HS) รายการผลิตภัณฑ์ต่างๆ กว่า 80 รายการ) ซึ่งมาตรการดังกล่าวเป็นการสนับสนุนผู้ผลิตสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าและชิ้นส่วนเครื่องใช้ไฟฟ้าให้สามารถแข่งขันและลดผลกระทบจากการเปิดเสรีการค้าอาเซียน (AFTA) และมาตรการดังกล่าวมีส่วนที่ทำให้อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้ายังเป็นฐานการผลิต ทั้งเพื่อจำหน่ายในประเทศและส่งออก ดังนั้น ผู้ผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าและชิ้นส่วนเครื่องใช้ไฟฟ้าในประเทศไทยทั้งรายใหญ่และ SME ส่วนใหญ่จะใช้สิทธิประโยชน์ตามมาตรการดังกล่าว
- ปัจจัยกำหนดการลงทุนในอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าที่สำคัญๆ คือ ศักยภาพการผลิต ขนาดของตลาดในประเทศและตลาดอาเซียน โครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมและลอจิสติกส์ มาตรการและกฎระเบียบของภาครัฐที่เกี่ยวข้อง ดังนั้น ประเทศไทยจึงมีข้อได้เปรียบในด้านศักยภาพการผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าที่หลากหลายชนิดผลิตภัณฑ์ มีห่วงโซ่อุปทานในอุตสาหกรรมการผลิตที่ค่อนข้างครบถ้วน อย่างไรก็ตาม อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าของไทยโดยภาพรวมมีกำลังการผลิตจำนวนมากและหลายผลิตภัณฑ์มีกำลัง

การผลิตเกินความต้องการของตลาดในประเทศ จึงจำเป็นต้องมีการส่งเสริมและขยายโอกาสในการกระจายสินค้าไปสู่ตลาดในภูมิภาคอาเซียนและภูมิภาคอื่นๆ มากขึ้น

- การส่งเสริมการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกสำหรับกรณีอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า ควรส่งเสริมในการจัดตั้งกิจการสำนักงานศูนย์กระจายสินค้า (Distribution Center Office) และศูนย์บริการหลังการขาย (After Sale Service Center Office) เพื่อสร้างโอกาสในการขยายตลาดส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าของไทยไปยังภูมิภาคต่างๆ เนื่องจากสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีอายุการใช้งานค่อนข้างนาน (5-10 ปี) ดังนั้น การส่งเสริมผู้ผลิตไทยไปลงทุนในการจัดตั้งกิจการลักษณะดังกล่าวเพื่อเป็นการสร้างความเชื่อมั่นต่อลูกค้าและสร้างโอกาสในการขยายตลาดในต่างประเทศ