

หนังสือว่าด้วยบรรษัทระหว่างประเทศของโลกที่สาม

การที่วิสาหกิจจากโลกที่สามออกไปลงทุนยังต่างประเทศ จนก่อให้เกิด**บรรษัทระหว่างประเทศของโลกที่สาม** (Third World Multinationals = TWMs) มิใช่ปรากฏการณ์ใหม่ หากแต่ได้มีมาก่อนสงครามโลกครั้งที่สองแล้ว อย่างไรก็ตาม การเติบโตทางพลังการผลิตทางด้านหัตถอุตสาหกรรมในโลกที่สามมีส่วนในการผลักดันให้ TWMs ขยายตัว ดังจะเห็นได้ว่า ประเทศที่เป็นเจ้าของ TWMs มักจะเป็นประเทศที่มีความก้าวหน้าในการพัฒนาหัตถอุตสาหกรรม ดังเช่น กลุ่มประเทศอุตสาหกรรมใหม่ในเอเชีย (เกาหลีใต้ ไต้หวัน ฮองกง และสิงคโปร์) ละตินอเมริกา (อาร์เจนตินา บราซิล และเม็กซิโก) รวมตลอดจนอินเดีย John H. Dunning นำเสนอข้อสมมุติว่า การลงทุนในต่างประเทศของประเทศหนึ่งประเทศใดขึ้นอยู่กับลำดับขั้นการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศนั้นๆ โดยที่การลงทุนต่างประเทศสุทธิ (Net outward investment) จะเพิ่มขึ้นตามลำดับขั้นการพัฒนาเศรษฐกิจ Well (1983) พบว่า ประเทศเจ้าของ TWMs ส่วนใหญ่มีระดับการพัฒนาเศรษฐกิจสูงกว่าประเทศเจ้าบ้านที่ TWMs เข้าไปลงทุน Lall (1983) พบว่า สภาพแวดล้อมภายในประเทศมีส่วนผลักดันให้ TWMs ออกไปลงทุนต่างประเทศ หากรัฐบาลเจ้าของ TWMs ดำเนินนโยบายควบคุมการประกอบธุรกิจอย่างเข้มงวด นอกจากนี้ หากประเทศที่เป็นตลาดสินค้าออกของ TWMs เริ่มปกป้องการผลิตภายในประเทศด้วยการส่งเสริมการผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้า TWMs อาจต้องเริ่มพิจารณาทางเลือกในการลงทุนในต่างประเทศแทนการส่งออก ในบางกรณีการขยายตัวของการลงทุนในต่างประเทศของ TWMs เป็นผลจากความต้องการผลประโยชน์จากสิทธิพิเศษทางการค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งสิทธิพิเศษทางด้านภาษีศุลกากร (preferential tariff) และสิทธิพิเศษทางด้านโควตาสินค้า (preferential quota) ทั้งนี้เนื่องจากประเทศเจ้าของ TWMs ได้พัฒนาจนถึงระดับที่จะไม่ได้รับสิทธิพิเศษทางการค้าดังกล่าวนี้ หากผลประโยชน์จากสิทธิพิเศษทางการค้ามีอยู่เป็นอันมาก TWMs อาจเริ่มพิจารณาที่จะเข้าไปลงทุนในประเทศด้อยพัฒนามากกว่า ซึ่งยังคงได้รับสิทธิพิเศษทางการค้าจากประเทศที่พัฒนาแล้วอยู่

Lecraw (1977) และ Wells (1983) นับเป็นงานบุกเบิกสำคัญเกี่ยวกับบรรษัทระหว่างประเทศของโลกที่สาม Lecraw-Wells Hypothesis ซึ่งชี้ให้เห็นว่า TWMs มีลักษณะที่แตกต่างจากบรรษัทระหว่างประเทศ (multinational corporation = MNCs) ของประเทศที่พัฒนาแล้วอย่างชัดเจน MNCs ของโลกหนึ่งเป็นบริษัทยักษ์ใหญ่ที่มีอำนาจผูกขาดหรือกึ่งผูกขาดในอุตสาหกรรมที่ประกอบการ มีสาขาในต่างประเทศจำนวนมาก และมีเครือข่ายทั่วโลก บรรษัทยักษ์ใหญ่นี้จะ

* ตีพิมพ์ครั้งแรกในวารสารเศรษฐศาสตร์ธรรมศาสตร์ ปีที่ 8 ฉบับที่ 1 (มีนาคม 2533) หน้า 111-121

ใช้คุณภาพของสินค้า การผลิตสินค้าที่มีลักษณะหลากหลาย (product differentiation) และเครื่องหมายการค้าหรือยี่ห้อเป็นเครื่องมือสำคัญ MNCs นิยมจัดตั้งสาขาของตนเองขึ้นในต่างประเทศมากกว่าประกอบธุรกิจร่วมทุน (joint venture) กับนายทุนท้องถิ่น แต่ TWMs กลับมีลักษณะตรงกันข้าม TWMs นิยมใช้เทคโนโลยีที่ใช้แรงงานเข้มข้น (labour-intensive) การประกอบการมีขนาดเล็ก นิยมผลิตสินค้าที่มีมาตรฐานอันแน่ชัด (Standardized products) และปรับปรุงคุณภาพเพื่อสนองความต้องการของตลาดในประเทศเจ้าบ้าน มากกว่าที่จะผลิตสินค้าที่มีลักษณะหลากหลาย ซึ่งทำให้ความจำเป็นในการใช้จ่ายเพื่อการโฆษณา มีน้อย TWMs นิยมประกอบธุรกิจร่วมทุนกับนายทุนท้องถิ่น โดยอาจร่วมถือหุ้นเพียงส่วนน้อย ในบางกรณีนายทุนท้องถิ่นที่ร่วมลงทุนอาจมีความสัมพันธ์ทางเชื้อชาติร่วมกับ TWMs TWMs มีแนวโน้มที่จะใช้วัตถุดิบและปัจจัยการผลิตในประเทศเจ้าบ้านมากกว่า MNCs จากโลกที่หนึ่ง กลยุทธ์ทางการตลาดของ TWMs ก็คือ การขายสินค้าราคาถูก และการปรับปรุงคุณภาพของสินค้าให้ต้องตามรสนิยมของผู้บริโภคในประเทศเจ้าบ้าน

Lall (1983) พยายามพิสูจน์ให้เห็นว่า Lecraw-Wells Hypothesis มิได้เป็นจริงเสมอไป แม้ TWMs จะมีลักษณะบางประการแตกต่างจาก MNCs ของโลกที่หนึ่ง แต่ความแตกต่างมิได้มีมากเท่าที่ Lecraw-Wells กล่าวไว้ ดังเช่น *Chudnovsky (1979)* พบว่า บริษัท Laboratorio Bago SA ของอาร์เจนตินา ซึ่งเข้าไปลงทุนในอุตสาหกรรมยาในประเทศเพื่อนบ้านนิยมผลิตสินค้าที่มีลักษณะหลากหลาย และมีการใช้จ่ายในการโฆษณาในระดับที่ไม่แตกต่างจาก MNCs จากโลกที่หนึ่งมากนัก

ศาสตราจารย์หลุยส์ เวลส์ (Louis T. Wells) เสนอประมาณการไว้ว่า เมื่อต้นทศวรรษ 1980 มี TWMs ประมาณ 6,000-8,000 บริษัท (*Lall, 1983 : iii*) แต่ลักษณะที่เด่นชัดประการหนึ่งก็คือ TWMs มิได้มีเครือข่ายทั่วโลกดังเช่น MNCs จากโลกที่หนึ่ง โดยทั่วไปแล้ว TWMs จำกัดการลงทุนเฉพาะในประเทศเพื่อนบ้าน บรรษัทระหว่างประเทศของอินเดียและฮ่องกง จำกัดการลงทุนเฉพาะในเอเชีย บรรษัทระหว่างประเทศของอาร์เจนตินา จำกัดการลงทุนเฉพาะในลาตินอเมริกา แต่การลงทุนข้ามทวีปเชื่อว่าจะไม่มีเสียเลยทีเดียว ดังกรณีบรรษัทระหว่างประเทศของบราซิลและเกาหลีใต้ ลักษณะที่เด่นชัดอีกประการหนึ่ง ก็คือ TWMs มีสาขาจำนวนไม่มาก ในจำนวน TWMs 963 บริษัทที่ *Wells (1983)* ใช้เป็นตัวอย่างในการศึกษา มีเพียง 6 บรรษัทเท่านั้นที่มีคุณลักษณะเป็นบรรษัทระหว่างประเทศตามนิยามของ Harvard Business School's Multinational Enterprise Project กล่าวคือ มีสาขาในต่างประเทศอย่างน้อย 6 ประเทศ (*Well, 1983 : 9*) การที่ TWMs มิได้มีเครือข่ายทั่วโลกและมีสาขาในต่างประเทศเพียงจำนวนน้อยนิด ทำให้ *Jenkins (1986)* มีความเห็นว่า TWMs ที่มีอยู่ในปัจจุบันหาใช่บรรษัทระหว่างประเทศในความหมายที่แท้จริงไม่ งานวิจัยจำนวนไม่น้อยพบว่า สาขา TWMs ในต่างประเทศมีการบริหารจัดการที่ค่อนข้างเป็น

เอกเทศ และไม่มีความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจกับบริษัทแม่มากนัก Jenkins (1986) มีความเห็นว่าคุณลักษณะเฉพาะของ TWMs ซึ่งแตกต่างจาก MNCs ของโลกที่หนึ่ง ดังที่ Wells (1983) เสนอบทวิเคราะห์ไว้ นั่น อาจเป็นเพียงลักษณะแรกเริ่มของ TWMs ซึ่งหากมีการพัฒนาต่อไป TWMs จะมีลักษณะและพฤติกรรมคล้ายคลึงกับ MNCs จากโลกที่หนึ่งมากขึ้น ในประเด็นดังกล่าวนี้ Kojima (1977) พบว่า MNCs ของญี่ปุ่นเมื่อต้นทศวรรษ 1970s มีลักษณะและพฤติกรรมแตกต่างจาก MNCs ของสหรัฐอเมริกา แต่ในปัจจุบันดูเหมือนจะไม่มีใครกล่าวถึงความแตกต่างระหว่าง MNCs ของญี่ปุ่นกับ MNCs ของประเทศที่พัฒนาแล้วอื่นๆ อีกเลย

ท้ายบทความนี้ มีบทแนะนำหนังสือว่าด้วย TWMs รวม 6 เล่ม บทแนะนำหนังสือแต่ละเล่มจบลงด้วยการนำเสนอสารสนเทศเกี่ยวกับบทวิจารณ์หนังสืออื่นๆ เพื่อให้ผู้อ่านสามารถติดตามอ่านบทวิจารณ์ต่อไป

บรรณานุกรม

- Chudnovsky, Daniel. "The Challenge by Domestic Enterprise to Transnational Corporations' Domination : A Case Study of the Argentine Pharmaceutical Industry," *World Development*, Vol. 7, No. 1 (January 1979), pp. 45-58.
- Jenkins, Rhys. "Third World Multinationals : Rhetoric or Reality?", *Journal of Development Studies*, Vol. 22, No. 2 (January 1986), pp. 458-463.
- Kojima, Kiyoshi. "Transfer of Technology to Developing Countries : Japanese Type versus American Type", *Hitotsubashi Journal of Economics*, Vol. 17, No. 2 (February 1977).
- Lall, Sanjaya. "The Emergence of Third World Multinationals : Indian Joint Ventures Overseas," *World Development*, Vol. 10, No. 2 (February 1982), pp. 127-146.
- Lall Sanjaya. *The New Multinationals : The Spread of Third World Enterprises*. Chichester : John Wiley and Sons, 1983.
- Lecraw, Donald. "Direct Investment by Firms from Less Developed Countries," *Oxford Economic Papers*, Vol. 29, No. 3 (November 1977), pp. 442-457.
- Well, Jr., Louis T. *Third World Multinationals : The Rise of Foreign Investment from Developing Countries*. Cambridge, Mass : The M.I.T. Press, 1983.

หนังสือว่าด้วย TWMs

Multinationals from Small Countries

Tamir Agmon and Charles P. Kindleberger (eds.)

Cambridge, Mass : The M.I.T. Press, 1977

xv + 224 pages

หนังสือเล่มนี้กล่าวถึงบริษัทระหว่างประเทศ (multinational enterprises) จากประเทศเล็กๆ แต่มิได้ให้คำจำกัดความที่แน่ชัดว่า ประเทศเล็กๆ นั้นมีความหมายเช่นไร ประเทศที่อยู่ในขอบข่ายของการศึกษาจึงมีทั้งประเทศที่พัฒนาแล้ว ดังเช่นสวีตเซอร์แลนด์ สวีเดน ฝรั่งเศส และออสเตรเลีย และประเทศด้อยพัฒนา ดังเช่นอินเดีย บราซิล อาร์เจนตินา และเม็กซิโก ขนาดของประเทศมิได้วัดจากพื้นที่ หรือจำนวนประชากร หรือฐานะทางเศรษฐกิจ แต่ดูเหมือนว่าจะวัดจากอำนาจทางการเมืองระหว่างประเทศ

บทความรวม 7 เรื่องที่ตีพิมพ์ในหนังสือนี้ เดิมเป็นบทความที่นำเสนอต่อการสัมมนาซึ่งจัดโดย Center for International Studies ร่วมกับ Sloan School of Management แห่ง M.I.T. ในเดือนมกราคม 2519 ในจำนวนนี้มีบทความเพียง 2 เรื่อง (เขียนโดย Louis T. Wells, Jr. และ Carlos F. Diaz-Alejandro) ที่กล่าวถึงบริษัทระหว่างประเทศของประเทศด้อยพัฒนา ด้วยเหตุนี้เอง หนังสือเล่มนี้จึงนับเป็นหนังสือเล่มแรกๆ ที่กล่าวถึงบทบาทของบริษัทระหว่างประเทศของประเทศด้อยพัฒนา

บทวิจารณ์หนังสือเล่มนี้ ดู

Rugman, Alan M. *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 28, No. 4 (July 1980), pp. 871-875.

Multinationals from Developing Countries

Krishna Kumar and Maxwell G. McLeod (eds.)

Lexington, Mass : Lexington Books, 1981.

228 pages. \$ 23.95

บทความจำนวน 11 เรื่องในหนังสือเล่มนี้มาจากการสัมมนา ซึ่งจัดโดย East-West Culture Learning Institute ในสังกัด East-West Center ในปี 2522 ในจำนวนนี้สามารถจำแนกออกเป็น 4 กลุ่ม กลุ่มแรกเป็นบทความที่นำเสนออรรถาธิบายว่า เหตุใดบริษัทธุรกิจจากโลกที่สามจึงตัดสินใจไปลงทุนต่างประเทศ ในกลุ่มนี้มีบทความอยู่ 2 เรื่อง กลุ่มที่สองเป็นกรณีศึกษาบริษัทระหว่างประเทศของประเทศด้อยพัฒนา ประกอบด้วยบทความ 3 เรื่อง ซึ่งศึกษาบทบาทของบริษัท

ระหว่างประเทศจากโลกที่สามในเอเชีย อินเดีย และไนจีเรีย กลุ่มที่ศึกษาบทบาทของ รัฐวิสาหกิจในประเทศด้อยพัฒนาที่เติบโตเป็นบริษัทระหว่างประเทศ ในกลุ่มนี้มีบทความเพียงเรื่องเดียว

บริษัทระหว่างประเทศของประเทศด้อยพัฒนามีพฤติกรรมพื้นฐานไม่แตกต่างจากบริษัทระหว่างประเทศของประเทศที่พัฒนาแล้วในข้อที่ว่า การตัดสินใจลงทุนในต่างประเทศ แทนการผลิตภายในประเทศเพื่อส่งออก ก็เป็นเพราะเหตุว่า บริษัทเหล่านี้มีความได้เปรียบในด้านต่างๆ เหนือคู่แข่ง J.H.Dunning นำเสนอข้อสมมุติว่า การลงทุนในต่างประเทศของประเทศหนึ่ง ประเทศใดขึ้นอยู่กับลำดับขั้นการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศนั้น โดยที่การลงทุนต่างประเทศสุทธิ (Net outward investment) จะเพิ่มขึ้นตามลำดับขั้นการพัฒนาเศรษฐกิจ เมื่อตรวจสอบข้อเท็จจริงในประเทศอุตสาหกรรมใหม่ ดังเช่นบราซิลและเกาหลีใต้ ก็พบว่า คำอธิบายดังกล่าวนี้ใช้ได้ดี Louis T.Wells, Jr. พบว่า บริษัทระหว่างประเทศของประเทศด้อยพัฒนาสามารถแข่งขันกับธุรกิจท้องถิ่นของประเทศเจ้าบ้านและบริษัทระหว่างประเทศจากประเทศที่พัฒนาแล้วได้ ทั้งนี้เพราะเหตุว่า บริษัทระหว่างประเทศของประเทศด้อยพัฒนาเหล่านี้มีความได้เปรียบจำเพาะจากการพัฒนาเทคโนโลยีสนองต่อสภาพการณ์ในตลาดผลผลิตและตลาดปัจจัยการผลิต เทคโนโลยีที่พัฒนาขึ้นเหล่านี้เป็นเทคโนโลยีที่ใช้แรงงานเข้มข้น (Labour intensive) ซึ่งสามารถปรับใช้ในการผลิตในลักษณะอเนกประสงค์ (multipurpose) และการประกอบการมีขนาดเล็ก Donald Lecraw ซึ่งศึกษาบทบาทของบริษัทระหว่างประเทศจากโลกที่สามในกลุ่มประเทศอาเซียนก็พบข้อเท็จจริงว่า บริษัทระหว่างประเทศจากประเทศด้อยพัฒนามีแนวโน้มที่จะใช้เทคโนโลยีที่ใช้แรงงานเข้มข้นมากกว่าบริษัทระหว่างประเทศจากประเทศที่พัฒนาแล้ว

หนังสือเล่มนี้ได้นำเสนอกรณีศึกษาและข้อมูลที่น่าสนใจเป็นอันมาก และช่วยให้เราเห็นภาพการเติบโตของระบบทุนนิยมในโลกที่สาม โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกลุ่มประเทศอุตสาหกรรมใหม่

บทวิจารณ์หนังสือเล่มนี้ ดู

Balasubramanyam, V.N. *The World Economy*, Vol. 5. No. 2 (September 1982), p. 218.

Third World Multinationals :

The Rise of Foreign Investment from Developing Countries

Louis T. Wells, Jr.

Cambridge, Mass. : The M.I.T. Press, 1983

viii + 206 pages. \$ 25.

หนังสือเล่มนี้นับเป็นงานวิชาการว่าด้วยบรรษัทระหว่างประเทศของโลกที่สามจีนสำคัญ งานวิชาการในเรื่องนี้ก่อนหน้านี้เกือบทั้งหมดเป็นบทวิเคราะห์เชิงทฤษฎีและกรณีศึกษาดังเช่น Krishna Kumar and Maxwell G. McLeod, *Multinationals from Developing Countries* (1981) และ Sanjaya Lall, *et. al., The New Multinationals : The Spread of Third World Enterprises* (1983) แต่งานของ Louis T. Wells, Jr. เล่มนี้พยายามสังเคราะห์พฤติกรรมของบรรษัทระหว่างประเทศของโลกที่สาม เพื่อหาข้อสรุปทั่วไปในประเด็นต่างๆ โดยอาศัยข้อมูลภาพตัดขวาง (cross section data) ของบรรษัทระหว่างประเทศของโลกที่สามจำนวนมากในประเทศด้อยพัฒนาหลายประเทศ ผู้เขียนได้สัมภาษณ์ผู้บริหารบริษัทเหล่านี้ประมาณ 150 บริษัท ทั้งในระดับบริษัทแม่และบริษัทสาขาในไต้หวัน ฮองกง ฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย อินเดีย ศรีลังกา มอริเชียส เม็กซิโก เปรู บราซิล และอาร์เจนตินา ดังนั้น ผู้เขียนจึงมีฐานข้อมูลที่กว้างขวาง กรณีศึกษาบรรษัทระหว่างประเทศของประเทศหนึ่งประเทศใดเพียงประเทศเดียว แม้จะสามารถให้คำตอบในด้านต่างๆ ได้ แต่คำตอบที่ได้นั้นไม่สามารถให้ข้อสรุปทั่วไปได้ Chen (1985) จึงเห็นว่า หนังสือเล่มนี้เป็นงานบุกเบิกชิ้นสำคัญ

ข้อค้นพบสำคัญที่ปรากฏในหนังสือเล่มนี้ ก็คือ บรรษัทระหว่างประเทศของโลกที่สาม (TWMs) มีแนวโน้มที่จะลงทุนในต่างประเทศในลักษณะธุรกิจร่วม (joint venture) กับนายทุนท้องถิ่นมากกว่า MNCs ของโลกที่หนึ่ง โดยที่การลงทุนดังกล่าวนี้ส่วนใหญ่เป็นการลงทุนในประเทศเพื่อนบ้านที่เป็นประเทศด้อยพัฒนาด้วยตนเอง อย่างไรก็ตาม ประเทศเจ้าของ TWMs ส่วนใหญ่มีระดับการพัฒนาเศรษฐกิจสูงกว่าประเทศเจ้าบ้านที่ TWMs เข้าไปลงทุน การที่ TWMs เข้าไปลงทุนในต่างประเทศนั้นเป็นเพราะมีความได้เปรียบในการแข่งขัน (competitive advantage) และมีเหตุจูงใจ (motivation) ให้ทำเช่นนั้น ความได้เปรียบในการแข่งขันของ TWMs ที่มีเหนือกว่า MNCs ของโลกที่หนึ่งนั้นมีอยู่อย่างน้อย 3 ประการ

ประการแรก TWMs พยายามปรับเปลี่ยนเทคโนโลยีให้เหมาะสมกับสภาพการณ์ในประเทศเจ้าบ้าน โดยเลือกใช้เทคโนโลยีที่ใช้แรงงานเข้มข้น (labour intensive) และการประกอบการมีขนาดเล็ก ซึ่งเหมาะสมกับประเทศด้อยพัฒนาที่เข้าไปลงทุน เนื่องจากมีขนาดตลาดที่เล็ก ดังนั้น TWMs จึงมักจะมีขนาดเล็กกว่า MNCs จากโลกที่หนึ่ง

ประการที่สอง TWMs พยายามปรับเปลี่ยนเทคโนโลยี เพื่อให้สามารถใช้วัตถุดิบและปัจจัยการผลิตอื่นๆ ที่มีอยู่แล้วในประเทศเจ้าบ้าน โดยพึ่งพิงปัจจัยการผลิตที่นำเข้าให้น้อยที่สุดเท่าที่จะน้อยได้ พฤติกรรมดังกล่าวนี้นับว่าแตกต่างจาก MNCs จากโลกที่หนึ่ง การพึ่งพิงวัตถุดิบและปัจจัยการผลิตภายในประเทศทำให้ความจำเป็นที่จะต้องใช้เงินตราต่างประเทศมีน้อย เนื่องจากต้นทุนการนำเข้า (import cost) ต่ำ ความจำเป็นในการส่งออกเพื่อแสวงหารายได้ในรูปเงินตราต่างประเทศ

ประเทศจึงมีน้อย การณ์จึงปรากฏว่า TWMs มุ่งผลิตเพื่อขายภายในประเทศเจ้าบ้านมากกว่าที่จะส่งออก ซึ่งต่างกับ MNCs จากโลกที่หนึ่งที่มีสัดส่วนของการผลิตเพื่อการส่งออกสูงกว่า

ประการที่สาม TWMs พยายามปรับพฤติกรรมการผลิตสินค้าให้เหมาะสมกับการสนองตอบความต้องการภายในประเทศเจ้าบ้าน โดยมุ่งผลิตสินค้าที่มีมาตรฐานอันแน่ชัด (Standardized products) และไม่เน้นการผลิตสินค้าที่มีลักษณะหลากหลาย (product differentiation) ดังนั้น จึงไม่ต้องมีรายจ่ายในการโฆษณามากนัก ความข้อนี้บ่งชี้ว่าแตกต่างจาก MNCs จากโลกที่หนึ่ง

ผู้เขียนได้กล่าวถึงเหตุจูงใจที่ทำให้ TWMs เข้าไปลงทุนในต่างประเทศว่า เหตุจูงใจที่สำคัญที่สุด ก็คือ ความได้เปรียบในแหล่งที่ตั้ง (location advantage) ในประเทศเจ้าบ้าน เหตุจูงใจดังกล่าวนี้มีได้แตกต่างกันระหว่าง TWMs กับ MNCs จากโลกที่หนึ่ง ในสภาวะการณ์ที่ TWMs กำลังสูญเสียตลาดสินค้าออก และกำลังพิจารณาเรื่องการลงทุนในต่างประเทศทดแทนการส่งออก TWMs มีทางเลือกอย่างน้อย 2 ทาง ทางที่หนึ่งได้แก่ การให้เช่าช่วงสิทธิในการผลิตแก่นายทุนท้องถิ่น ทางที่สอง ก็คือ TWMs เข้าไปลงทุนเอง แทนที่จะให้เช่าช่วงสิทธิในการผลิต ผู้เขียนอธิบายปรากฏการณ์นี้ว่า การลงทุนในต่างประเทศจะเกิดขึ้นก็ต่อเมื่อประโยชน์สุทธิจากการตั้งสาขาในต่างประเทศมีมากกว่าการให้เช่าช่วงสิทธิในการผลิต การจัดตั้งสาขาทำให้ผลประโยชน์อันเกิดจากความได้เปรียบในการแข่งขันถูกเก็บกักไว้ภายในบริษัทนั่นเอง (internalization) ไม่หกเรียราดออกนอกบริษัท

แม้ว่าเนื้อหาเกือบทั้งหมดในหนังสือเล่มนี้จะเป็นเรื่องของหัตถอุตสาหกรรม แต่ผู้เขียนก็ได้กล่าวถึงการลงทุนของ TWMs ในภาคบริการด้วย และจบลงด้วยการกล่าวถึงนโยบายของรัฐบาลทั้งประเทศเจ้าของ TWMs และประเทศเจ้าบ้านที่ TWMs เข้าไปลงทุน ตลอดจนนโยบายของประเศมหาอำนาจและสถาบันระหว่างประเทศที่มีต่อการลงทุนจากต่างประเทศ

จุดอ่อนสำคัญของหนังสือเล่มนี้ ดังที่ *Lindsey (1984)* ชี้ให้เห็นก็คือ ผู้เขียนมิได้นำเสนอข้อมูลที่รวบรวมมาได้เป็นอย่างดี ผู้อ่านจึงมิได้เห็นข้อมูลทั้งหมด โดยผู้เขียนเลือกเสนอข้อมูลในจุดที่ต้องการสนับสนุนข้อสรุปของตนเท่านั้น ผลการวิเคราะห์ที่ปรากฏในหนังสือเล่มนี้จึงมีความน่าเชื่อถือมากน้อยเพียงใด จึงขึ้นอยู่กับความเชื่อถือที่ผู้อ่านมีต่อตัวผู้เขียนเป็นสำคัญ ทั้ง *Lindsey (1984)* และ *Taniguchi (1985)* ต่างเห็นร่วมกันว่า จำนวนตัวอย่าง TWMs ที่ใช้ในการวิเคราะห์ในหนังสือเล่มนี้น้อยเกินกว่าที่จะให้ข้อสรุปทั่วไปได้ แม้จะมีการเปรียบเทียบพฤติกรรมของ TWMs ในลาตินอเมริกากับอาเซียน โดยผู้เขียนสรุปว่า TWMs ในภูมิภาคทั้งสองมิได้มีพฤติกรรมที่แตกต่างกันโดยพื้นฐาน แต่การเปรียบเทียบพฤติกรรมของ TWMs กับ MNCs จากโลก

ที่หนึ่งยังมีได้ให้ความสำคัญแก่ MNCs จากญี่ปุ่นเท่าที่ควร ท้ายที่สุดดังที่ Jenkins (1986) ชี้ให้เห็นข้อสรุปสำคัญๆ ที่ปรากฏในหนังสือเล่มนี้มีผู้ตั้งข้อกังขาในเวลาต่อมา บทวิจารณ์หนังสือเล่มนี้ ดู

Chen, Edward K.Y. *Journal of Developing Areas*, Vol. 19, No. 3 (April 1985), pp. 427-429.

Lindsey, Charles W. *Pacific Affairs*, Vol. 57, No. 1 (Spring 1984), pp. 190-192.

Jenkins, Rhys. *Journal of Development Studies*, Vol. 22, No. 2 (January 1986), pp. 458-463.

Taniguchi, Koji. *The Developing Economies*, Vol. 23, No. 1 (March 1985), pp. 91-96.

The New Multinationals : The Spread of Third World Enterprises

Sanjaya Lall, *et.al.*

Chichester : John Wiley and Sons, 1983.

xv + 268 pages. \$ 13.50

หนังสือเล่มนี้นำเสนอผลการวิจัยเกี่ยวกับบรรษัทระหว่างประเทศของโลกที่สาม (TWMs) โดยประกอบด้วยเนื้อหา 6 บท บทที่หนึ่ง Sanjaya Lall ปูพื้นทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ว่าด้วยบรรษัทระหว่างประเทศของโลกที่หนึ่งและของโลกที่สาม บทที่สองเป็นกรณีศึกษาบรรษัทระหว่างประเทศของอินเดีย ซึ่งนำเสนอโดย Sanjaya Lall บทที่สามเป็นกรณีศึกษาบรรษัทระหว่างประเทศของฮ่องกง ซึ่งนำเสนอโดย Edward K.Y. Chen บทที่สี่ว่าด้วยอาร์เจนตินา เขียนโดย Jorge Katz ร่วมกับ Bernado P. Kosacoff บทที่ห้าว่าด้วยบราซิลเขียนโดย Annibal V. Villela และบทที่สุดท้าย Sanjaya Lall ประมวลข้อสรุปและเสนอบทสังเคราะห์ว่าด้วยบรรษัทระหว่างประเทศของประเทศด้อยพัฒนาทั้ง 4 ประเทศดังกล่าวนี้

สาระสำคัญของหนังสือเล่มนี้ต้องการชี้ให้เห็นว่า Lecraw-Wells Hypothesis มิได้เป็นจริงในทุกกรณี แม้ว่าหนังสือเล่มนี้จะออกสู่บรรณพิภพในปีเดียวกับหนังสือเรื่อง *Third World Multinationals : The Rise of Foreign Investment from Developing Countries* ของ Louis T. Wells, Jr. แต่เนื่องจาก Sanjaya Lall ได้รับต้นฉบับหนังสือของศาสตราจารย์เวลส์ก่อนตีพิมพ์ จึงมีโอกาสเปรียบเทียบผลการศึกษาของตนกับผลการศึกษาของศาสตราจารย์เวลส์ Lall ยอมรับว่า TWMs มีลักษณะบางประการแตกต่างจาก MNCs จากโลกที่หนึ่ง แต่ความแตกต่างนี้มีไม่มากเท่ากับที่ศาสตราจารย์เวลส์กล่าวถึง

ประการแรก แม้ว่า TWMs จะมีแนวโน้มที่จะใช้เทคโนโลยีที่ใช้แรงงานเข้มข้น และการประกอบการมีขนาดเล็ก แต่ความข้อนี้หาได้มีนัยว่า TWMs จะนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาดัดแปลงเพื่อเพิ่มความเข้มข้นของการใช้แรงงาน (labour intensivity) และ/หรือลดระดับของ

เทคโนโลยี (technological down-scaling) กรณีศึกษาบางเรื่องพบว่า TWMs มีได้นำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาดัดแปลง หากแต่นำเทคโนโลยีเก่าๆ มาดัดแปลง นอกจากนี้ การดัดแปลงเทคโนโลยีเพื่อเพิ่มความเข้มข้นในการใช้แรงงานหรือลดระดับของเทคโนโลยีมิใช่ปรากฏการณ์ที่พบมากนัก

ประการที่สอง ศาสตราจารย์เวลส์พบว่า TWMs พยายามปรับปรุงผลผลิตให้เหมาะสมกับความต้องการในตลาดท้องถิ่น โดยมุ่งผลิตสินค้าที่มีมาตรฐานอันแน่ชัด (Standardized products) และไม่เน้นการผลิตสินค้าที่มีลักษณะหลากหลาย (product differentiation) จึงไม่ต้องมีรายจ่ายในการโฆษณามากนัก ในประเด็นดังกล่าวนี้ Lall กลับพบว่า TWMs บางบริษัทนิยมผลิตสินค้าที่มีลักษณะหลากหลาย

บทวิจารณ์หนังสือเล่มนี้ ดู

Esho, Hideki. *The Developing Economies*, Vol. 23, No. 1 (March 1985), pp. 88-91.

Jenkins, Rhys. *Journal of Development Studies*, Vol. 22, No. 2 (January 1986), pp. 458-463.

Kobrin, Stephen J. *Journal of Developing Areas*, Vol. 19, No. 3 (April 1985), pp. 436-438.

Pearce, Robert D. *Journal of Development Economics*, Vol. 19, No. 1-2 (September-October 1985), pp. 210-213.

Sorensen, George. *Third World Quarterly*, Vol. 7 No. 2 (April 1985), pp. 449-452.

Multinationals from Third World : Indian Firms Investing Abroad

Rajiv B. Lall

Delhi : Oxford University Press, 1986

100 pages. \$ 12.95

หนังสือเล่มนี้เดิมเป็นวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาเอก ซึ่งเสนอต่อมหาวิทยาลัยโคลัมเบีย ประเทศสหรัฐอเมริกาในปี 2527 มีจุดมุ่งหมายที่จะศึกษาการลงทุนของบริษัทอินเดียในต่างประเทศ สารสำคัญของหนังสือมีอยู่อย่างน้อย 2 ส่วน ส่วนแรกนำเสนออธิบายเกี่ยวกับบรรษัทระหว่างประเทศของประเทศโลกที่สาม โดยใช้บริษัทอินเดียเป็นกรณีศึกษา ทั้งนี้ผู้เขียนพยายามอธิบายว่า เหตุใดบริษัทอินเดียจึงตัดสินใจไปลงทุนต่างประเทศ และอะไรเป็นเหตุปัจจัยที่ทำให้การลงทุนต่างประเทศดังกล่าวนี้ขยายตัว ผู้เขียนอาศัยข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้บริหารบรรษัทระหว่างประเทศของอินเดีย 17 บริษัท (ทุกบริษัทมีสาขาในต่างประเทศอย่างน้อย 1 แห่ง) อีกทั้งยังใช้ข้อมูลระดับบริษัทจากงบดุลในการวิเคราะห์ โดยอาศัยวิธีการทางเศรษฐมิติ เพื่อประเมินความได้เปรียบในการแข่งขันของบริษัทเหล่านี้ และเพื่อหาคำตอบว่า ในกรณีใดที่บริษัทควรจะมีการผลิตภายในประเทศ แล้วส่งสินค้าไปขายต่างประเทศ และในกรณีใดที่บริษัทควรจะต้องตัดสินใจไปลงทุน

ต่างประเทศแทนการส่งออก ส่วนที่สองประเมินผลปฏิบัติการของบริษัทอินเดียเหล่านี้ โดยพิจารณาจากการดำเนินนโยบายของรัฐบาล

Multinationals of the South : New Actors in the International Economy

Kushi M. Khan (ed.)

London : Frances Printer Publishers, 1986.

xi + 250 pages

บทความ 12 เรื่อง ซึ่งรวมตีพิมพ์ไว้ในหนังสือเล่มนี้ เดิมนำเสนอต่อการประชุมทางวิชาการ ซึ่งจัดโดย German Overseas Institute ร่วมกับ Volkswagen Foundation ในเดือนพฤศจิกายน 2528 เนื้อหาของหนังสืออาจจำแนกออกเป็น 4 ส่วน ส่วนที่หนึ่งเป็นเนื้อหาภาคทฤษฎี (มี 2 บทความ) ส่วนที่สองกล่าวถึงการประกอบกิจการของบริษัทระหว่างประเทศของโลกที่สาม (TWMs) ทั้งในด้านการผลิต การเงิน และการค้าระหว่างประเทศ ประกอบด้วยบทความ 6 เรื่อง ส่วนที่สามเป็นกรณีศึกษาว่าด้วยบริษัทระหว่างประเทศของอินเดียและประเทศกลุ่มอาหรับ เพื่อที่จะศึกษาว่า พฤติกรรมของ TWMs เป็นไปตามข้อสรุปทางทฤษฎีหรือไม่ ในส่วนนี้มีบทความอยู่เพียง 2 เรื่อง ส่วนที่สี่กล่าวถึงความสัมพันธ์ระหว่าง TWMs กับ MNCs จากโลกที่หนึ่ง และความสัมพันธ์ระหว่าง TWMs กับประเทศเจ้าบ้านที่ TWMs เข้าไปลงทุน ในส่วนนี้ประกอบด้วยบทความ 2 เรื่อง ทั้ง *Lall (1987)* และ *Cantwell (1988)* ต่างมีความเห็นร่วมกันว่า คุณภาพของบทความที่รวมตีพิมพ์ไว้ในหนังสือเล่มนี้แตกต่างกันอย่างมาก บทความที่มีคุณภาพโดดเด่นในหนังสือนี้ ได้แก่ บทความของ John H. Dunnign เรื่อง “The Investment Development Cycle and Third World Multinationals” และบทความของ Louis T.Wells, Jr. เรื่อง “New and Old Multinationals : Competitors or Partners?” กล่าวโดยทั่วไปแล้ว บทความที่ตีพิมพ์ในหนังสือเล่มนี้มีได้แสดงถึงความก้าวหน้าทางวิชาการในเรื่องนี้มากนัก

บทความส่วนใหญ่ในหนังสือเล่มนี้อาศัยกรอบการวิเคราะห์ของศาสตราจารย์ หลุยส์ เวลล์ (Louis T.Wells) โดยเฉพาะอย่างยิ่งหนังสือเรื่อง *Third World Multinationals : The Rise of Foreign Investment from Developing Countries* (1983) โดยเฉพาะอย่างยิ่งในประเด็นที่ว่า การที่ TWMs ออกไปลงทุนในต่างประเทศก็เป็นเพราะว่า TWMs มีความได้เปรียบในการแข่งขัน (competitive advantage) บางประการที่เหนือว่า MNCs จากโลกที่หนึ่งและผู้ประกอบการในประเทศเจ้าบ้าน อุตสาหกรรมที่จะเข้าไปลงทุนมักจะเป็นอุตสาหกรรมที่เติบโตมากพอสมควร จนผลิตผลและเทคโนโลยีการผลิตมีลักษณะมาตรฐาน อันเป็นเหตุให้การแข่งขันในอุตสาหกรรมนั้นเป็นการแข่งขันด้านราคา (price competition) มากกว่าการทำให้สินค้ามีลักษณะหลากหลาย

(product differentiation) ทำนบกีดขวางการเข้าไปแข่งขัน (barriers to entry) ในอุตสาหกรรมดังกล่าวจึงผ่อนคลายลง อันเป็นเหตุให้ TWMs สามารถเข้าแทรกตัวเข้าไปได้

บทความหลายเรื่องในหนังสือเล่มนี้ได้กล่าวถึงสาเหตุที่ทำให้ TWMs เติบโตอย่างรวดเร็ว สาเหตุสำคัญมีอยู่อย่างน้อย 3 ประการคือ

ประการแรก ดังที่ J.H. Dunning ชี้ให้เห็น ระดับและแบบแผนการลงทุนในต่างประเทศของประเทศหนึ่งประเทศใดแปรผันไปตามลำดับขั้นของการพัฒนาในประเทศนั้นๆ เมื่อประเทศโลกที่สามบางประเทศเจริญรุดหน้า และมีการพัฒนาอุตสาหกรรมจนถึงระดับหนึ่ง ก็เริ่มมีการขยายพลังการผลิตไปสู่ภายนอกประเทศ การเติบโตของพลังการผลิตทางหัตถอุตสาหกรรมในประเทศด้อยพัฒนา โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกลุ่มประเทศที่ในเวลาต่อมาเรียกกันว่า ‘กลุ่มประเทศอุตสาหกรรมใหม่’ (NICs) มีส่วนสำคัญในการผลักดันการเติบโตของ TWMs

ประการที่สอง การเติบโตของ TWMs เป็นปฏิกิริยาที่มีต่อการเปลี่ยนแปลงแบบแผนการแบ่งงานกันทำระหว่างประเทศ (international division of labour)

ประการที่สาม การเติบโตของ TWMs เป็นการสนองตอบต่อการดำเนินยุทธศาสตร์การพัฒนาอุตสาหกรรมเพื่อทดแทนการนำเข้าของกลุ่มประเทศที่ด้อยพัฒนามากกว่า ดังที่ Louis T. Wells ชี้ให้เห็น ประเทศที่ TWMs เข้าไปลงทุนมักจะเป็นประเทศที่มีระดับการพัฒนาต่ำกว่าประเทศเจ้าของ TWMs เมื่อประเทศที่เคยเป็นตลาดสินค้าออกเริ่มปกป้องคุ้มครองอุตสาหกรรมภายในประเทศอย่างรุนแรง ย่อมเป็นเหตุปัจจัยที่ผลักดันให้ TWMs เริ่มคิดที่จะไปลงทุนในต่างประเทศแทนการส่งออก ในทำนองเดียวกัน การขยายตัวของการกีดกันทางการค้ายุคใหม่ (New Protectionism) หลังวิกฤตการณ์น้ำมันปี 2516 มีส่วนผลักดันให้ TWMs เติบโตมากขึ้น

สาระสำคัญอีกส่วนหนึ่งของหนังสือเล่มนี้กล่าวถึงยุทธศาสตร์การพึ่งพิงตนเองร่วมกันระหว่างประเทศในโลกที่สาม (Collective self reliance) ทั้งนี้โดยอาศัย TWMs Marjan Svetlicic เสนอให้ประเทศในโลกที่สามจัดตั้งวิสาหกิจที่มีการลงทุนร่วมกัน (intra-LDC joint venture) ทั้งนี้เพื่อขจัดปัญหาการขาดแคลนเงินทุน อีกทั้งยังได้ประโยชน์ในแง่ของการขยายตลาดและการถ่ายทอดเทคโนโลยีระหว่างประเทศด้อยพัฒนาด้วยตนเอง นอกจากนี้ ยังส่งเสริมให้การค้าระหว่างประเทศฝ่ายใดขยายตัวอีกด้วย อย่างไรก็ตาม Lall (1987) และ Cantwell (1988) มีความเห็นว่า ความพยายามที่จะให้กลุ่มประเทศโลกที่สามร่วมมือกันจัดตั้ง TWMs เพื่อผลประโยชน์ร่วมกันนั้น เป็นเรื่องพ้นสมัยไปแล้ว ทั้งนี้ไม่เพียงแต่ว่า ประเทศด้อยพัฒนาแต่ละประเทศต่างก็มีความเห็นแก่ตัวและมีปัญหาภายในประเทศอันจำเป็นแก่การแก้ไขแตกต่างกันเท่านั้น หากทว่ายังมีระดับการพัฒนาเศรษฐกิจที่แตกต่างกัน ซึ่งทำให้ประโยชน์ที่จะได้รับจากยุทธศาสตร์การพึ่งพิงตนเองร่วมกันแตกต่างกันอีกด้วย บทความของ Reginald H. Green ในหนังสือเล่มนี้ได้ชี้ให้เห็นแล้วว่า

การขยายตัวของการค้าระหว่างประเทศฝ่ายใดด้วยตัวเอง หาได้หมายความว่า จะเป็นประโยชน์แก่ประเทศด้อยพัฒนาทุกประเทศเสมอไป บางประเทศได้ประโยชน์มาก บางประเทศได้ประโยชน์น้อย และบางประเทศต้องเสียประโยชน์

บทวิจารณ์หนังสือเล่มนี้ ดู

Cantwell, John. *Journal of Development Studies*, Vol. 24, No. 3 (April 1988), pp. 437-440.

Komoda, Fumio. *The Developing Economies*, Vol. 25, No. 3 (September 1987), pp. 281-284.

Lall, Sanjaya. *Finance and Development*, Vol. 24, No. 3 (September 1987), p. 51.

Tandon, Rameshwar. *Kyklos*, Vol. 41, Fasc 3 (1988), pp. 531-533.