

## บทที่ 2

### ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การวิจัยครั้งนี้จะกล่าวถึงทฤษฎีและแนวความคิดต่าง ๆ เอกสาร ตำรา และผลการวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาสถานภาพและแนวโน้มการย้ายฐานธุรกิจของบริษัทสัญชาติญี่ปุ่นมายังประเทศไทยโดยนำมาบูรณาการให้เหมาะสมกับการวิจัยในครั้งนี้ โดยมีหัวข้อสำคัญดังนี้

1. ความสำคัญของ SMEs ต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศ
2. คำจำกัดความของ SMEs
3. แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมฉบับที่ 3 (พ.ศ. 2555-2559)
4. ภาพรวมของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของญี่ปุ่น
5. นโยบายและมาตรการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของญี่ปุ่น
6. การลงทุน
  - 6.1 ความหมายของการลงทุน
  - 6.2 รูปแบบของการลงทุน
  - 6.3 หลักทั่วไปเกี่ยวกับการลงทุน
  - 6.4 ประเภทของการลงทุน
  - 6.5 จุดมุ่งหมายในการลงทุน
  - 6.6 ความจำเป็นในการกำหนดหลักเกณฑ์การลงทุน
  - 6.7 การลงทุนของประเทศญี่ปุ่นในประเทศไทย
  - 6.8 ภาวะการลงทุนโดยตรงจากญี่ปุ่นในประเทศไทย ปี 2551-2553
  - 6.9 องค์ประกอบของการขยายฐานในต่างประเทศของ SMEs ญี่ปุ่น ในปัจจุบันและสภาพแวดล้อมที่ทำให้ SMEs ญี่ปุ่นต้องไปขยายฐานลงทุนในต่างประเทศ

#### ความสำคัญของ SMEs ต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศ

ประเทศต่าง ๆ มีระดับการพัฒนาทางเศรษฐกิจและแนวคิดในการส่งเสริม SMEs ตามลักษณะเฉพาะของแต่ละประเทศ เนื้อหาในบทนี้จะสรุปภาพรวมของสถานการณ์ SMEs ตลอดจนนโยบายและมาตรการในการส่งเสริม SMEs ของ 4 ประเทศที่ศึกษา ได้แก่ ไทย ออสเตรเลีย ญี่ปุ่น และฝรั่งเศส เพื่อเป็นพื้นฐานในการเข้าใจสภาพแวดล้อมและปัญหาของ SMEs ในแต่ละประเทศ

ในระบบเศรษฐกิจต่าง ๆ วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจะมีอยู่เป็นจำนวนมากและ

กระจายตัวอยู่ทั่วไปในประเทศ SMEs จึงมีบทบาทสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศอย่างน้อย 4 ด้านคือ

1. การสร้างงานใหม่และเพิ่มการแข่งขันในตลาด SMEs โดยเฉพาะวิสาหกิจขนาดย่อมเป็นธุรกิจที่เกิดขึ้นได้ง่าย ใช้เงินทุนไม่สูงและมีความเสี่ยงน้อยกว่าการลงทุนในวิสาหกิจขนาดใหญ่ ตลอดจนมีความคล่องตัวในการดำเนินการ จึงเป็นจุดกำเนิดของผู้ที่สนใจลงทุนเป็นผู้ประกอบการรายใหม่ โดยเฉพาะยามเกิดวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจ คนที่ว่างงานสามารถหันมาเริ่มต้นวิสาหกิจขนาดย่อมได้ง่าย นอกจากนี้ การที่มี SMEs เข้าสู่ตลาดยังช่วยเพิ่มระดับการแข่งขันในตลาดมากขึ้น ลดการผูกขาด จึงส่งผลให้ผู้บริโภคมีทางเลือกในสินค้าและบริการต่าง ๆ มากขึ้น

2. การเชื่อมโยงกับวิสาหกิจขนาดใหญ่ SMEs มีส่วนช่วยเหลือและสนับสนุนวิสาหกิจขนาดใหญ่ในหลายด้าน เช่น การรับช่วงการผลิต การช่วยในการจัดจำหน่ายสินค้าส่งออกและค้าปลีกแก่ผู้บริโภค การเป็นผู้ผลิตปัจจัยการผลิตให้กับวิสาหกิจขนาดใหญ่ หรือการทำหน้าที่ให้บริการเสริมให้วิสาหกิจขนาดใหญ่ เช่น การซ่อมแซม การทำความสะอาด เป็นต้น

3. การรองรับการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ SMEs มักมีความยืดหยุ่นในการปรับตัว และมีความหลากหลาย ดังนั้น ระบบเศรษฐกิจที่มี SMEs ที่แข็งแกร่งจำนวนมากอย่างเช่น ใต้หวันจึงสามารถปรับตัวในช่วงเกิดวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจเอเชียปี ค.ศ.1997 ได้ดีกว่าเกาหลีใต้ซึ่งมีวิสาหกิจขนาดใหญ่เป็นวิสาหกิจหลัก

4. การกระจายการพัฒนาไปทั่วประเทศ SMEs มักมีลักษณะการจัดตั้งกระจัดกระจายไปตามชุมชนในภูมิภาคต่าง ๆ ทั่วประเทศ จึงมีบทบาทสำคัญในการส่งเสริมการกระจายความเจริญเติบโตของชุมชนต่าง ๆ

## คำจำกัดความของ SMEs

### ตารางที่ 1 คำจำกัดความของ SMEs ของประเทศต่าง ๆ

ประเทศ	คำจำกัดความ	
	วิสาหกิจขนาดย่อม	วิสาหกิจขนาดกลาง
พ.ร.บ.ส่งเสริมวิสาหกิจ ขนาดกลางและขนาด ย่อม พ.ศ. 2543 และ กฎกระทรวง อุตสาหกรรมฉบับวันที่ 11 กันยายน พ.ศ. 2545	<p><b>ภาคการผลิต</b> จำนวนคนงานไม่เกิน 50 คน หรือจำนวนสินทรัพย์ถาวรไม่เกิน 50 ล้านบาท</p> <p><b>ภาคบริการ</b> จำนวนคนงานไม่เกิน 50 คน หรือจำนวนสินทรัพย์ถาวรไม่เกิน 50 ล้านบาท</p> <p><b>ภาคการค้าส่ง</b> จำนวนคนงานไม่เกิน 25 คนหรือจำนวนสินทรัพย์ถาวรไม่เกิน 50 ล้านบาท</p> <p><b>ภาคการค้าปลีก</b> จำนวนคนงานไม่เกิน 15 คนหรือจำนวนสินทรัพย์ถาวรไม่เกิน 30 ล้านบาท</p>	<p><b>ภาคการผลิต</b> จำนวนคนงาน 51-200 คนหรือจำนวนสินทรัพย์ถาวรมากกว่า 50 แต่ไม่เกิน 200 ล้านบาท</p> <p><b>ภาคบริการ</b> จำนวนคนงาน 51-200 คนหรือจำนวนสินทรัพย์ถาวรมากกว่า 50 แต่ไม่เกิน 200 ล้านบาท</p> <p><b>ภาคการค้าส่ง</b> จำนวนคนงาน 26-50 คนหรือจำนวนสินทรัพย์ถาวรมากกว่า 50 แต่ไม่เกิน 100 ล้านบาท</p> <p><b>ภาคการค้าปลีก</b> จำนวนคนงาน 16-30 คนหรือจำนวนสินทรัพย์ถาวรมากกว่า 30 แต่ไม่เกิน 60 ล้านบาท</p>
ออสเตรเลีย สำนักงานสถิติ ออสเตรเลีย	<p>ภาคอุตสาหกรรม จำนวนคนงานน้อยกว่า 100 คน</p> <p>ภาคก่อสร้างและบริการ จำนวนคนงานน้อยกว่า 20 คน</p>	<p>ภาคอุตสาหกรรม จำนวนคนงาน 100-199 คน</p> <p>ภาคก่อสร้างและบริการ จำนวนคนงาน 20-199 คน</p>
สำนักงานภาษี ออสเตรเลีย	กิจการที่มีรายได้ไม่เกิน 1 ล้าน ดอลลาร์ออสเตรเลีย	-
AusIndustry	กิจการที่มีรายได้ไม่เกิน 5 ล้าน ดอลลาร์ออสเตรเลีย	-
ฝรั่งเศส ข้อเสนอแนะของสหภาพ ยุโรปเมื่อวันที่ 3 เมษายน 1996 (Recommendation of the European Union of 3 April 1996)	จำนวนคนงาน 10-49 คน	จำนวนคนงาน 50-249 คน

ประเทศ	คำจำกัดความ
ญี่ปุ่น กฎหมายพื้นฐาน วิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม ปี 1999	วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ภาคการผลิต จำนวนคนงานน้อยกว่า 300 คนหรือมีเงินทุนไม่เกิน 300 ล้านบาท ภาคบริการ จำนวนคนงานน้อยกว่า 100 คนหรือมีเงินทุนไม่เกิน 50 ล้านบาท ภาคการค้าส่ง จำนวนคนงานน้อยกว่า 100 คนหรือมีเงินทุนไม่เกิน 100 ล้านบาท ภาคการค้าปลีก จำนวนคนงานน้อยกว่า 50 คนหรือมีเงินทุนไม่เกิน 50 ล้านบาท ผู้ประกอบการรายย่อย ภาคการผลิต จำนวนคนงานไม่เกิน 20 คน ภาคการค้าหรือบริการ จำนวนคนงานไม่เกิน 5 คน

ที่มา : รวบรวมโดยสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย

### แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมฉบับที่ 3 (พ.ศ. 2555-2559)

(www.sme.go.th)

#### เป้าหมายการส่งเสริม

เป้าหมายของยุทธศาสตร์ กำหนดให้สะท้อนถึงผลการดำเนินงานของหน่วยงานและสอดคล้องกับนโยบายการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ซึ่งแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมฉบับที่ 3 (พ.ศ. 2555-2559) ได้กำหนดเป้าหมายการส่งเสริม โดยพิจารณาจากข้อมูลในปัจจุบันประกอบกับผลการส่งเสริมที่ผ่านมา และการคาดการณ์จากแนวโน้มสถานการณ์ทางเศรษฐกิจและสังคมไว้ 5 ประการ ได้แก่

1. วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมีการจดทะเบียนนิติบุคคลเพิ่มขึ้นและสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน ไม่น้อยกว่า 250,000 วิสาหกิจ ภายในปี 2559 พิจารณาจากวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ดำเนินธุรกิจในภาคการผลิต ภาคการค้า ภาคบริการ ซึ่งจดทะเบียนนิติบุคคลกับกระทรวงพาณิชย์

2. วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในสาขากลุ่มเป้าหมายได้รับการพัฒนาขีดความสามารถการแข่งขันในเชิงลึกไม่น้อยกว่า 30,000 รายภายในปี 2559 พิจารณาจากวิสาหกิจขนาด

กลางและขนาดย่อมที่ได้รับการส่งเสริมและพัฒนาจากส่วนราชการ หน่วยงานภาครัฐ องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น รัฐวิสาหกิจ และองค์กรเอกชนที่เกี่ยวข้อง ในด้านต่าง ๆ เช่น

- การวิเคราะห์ ประเมินศักยภาพของธุรกิจและนำมาใช้เพื่อกำหนดแนวทางการดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ

- การพัฒนาการบริหารจัดการอย่างเป็นระบบ
- การพัฒนาเพื่อเพิ่มผลิตภาพและพัฒนาประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจ
- การพัฒนามาตรฐานสินค้าและบริการ
- การพัฒนาสินค้าและบริการเพื่อให้เกิดคุณค่าและมูลค่าเพิ่ม
- การสร้างความพร้อมให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเข้าสู่ประชาคม

เศรษฐกิจอาเซียน และการแข่งขันในระดับสากล

3. เครือข่ายวิสาหกิจของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมได้รับการพัฒนาให้มีความเข้มแข็งไม่น้อยกว่า 60 เครือข่ายวิสาหกิจต่อปีซึ่งเครือข่ายวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม หมายถึง วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีการรวมกลุ่มกัน โดยมีวัตถุประสงค์ที่จะร่วมมือกันหรือดำเนินกิจกรรมร่วมกัน โดยมีความเชื่อมโยงกันระหว่างธุรกิจและเชื่อมโยงกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น หน่วยงานภาครัฐ สมาคมการค้า สถาบันการศึกษาและฝึกอบรม สถาบันวิจัยและพัฒนา เป็นต้น เพื่อพัฒนากิจการอันก่อให้เกิดประโยชน์แก่เศรษฐกิจและสังคมโดยรวม

4. ปัจจัยแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจได้รับการพัฒนา ปรับปรุง แก้ไขให้ลดอุปสรรคและเอื้ออำนวยความสะดวกในการดำเนินธุรกิจของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมากขึ้นปัจจัยแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมคือ โครงสร้างพื้นฐานที่ภาครัฐจัดขึ้นเพื่อลดอุปสรรคและอำนวยความสะดวกในการดำเนินธุรกิจแก่วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมทุกกลุ่ม ทุกพื้นที่ เช่น กฎหมาย กฎระเบียบ การเงินข้อมูล วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี การวิจัยและพัฒนา นวัตกรรม การตลาด เป็นต้น

5. การบริหารจัดการด้านงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม มีประสิทธิภาพและทำงานเชิงบูรณาการโดยที่ส่วนราชการ หน่วยงานของรัฐ หรือรัฐวิสาหกิจที่เกี่ยวข้อง ทั้งในส่วนกลางและส่วนท้องถิ่นอันได้แก่ องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น (อปท.) คณะกรรมการบริหารงานจังหวัดแบบบูรณาการ (ก.บ.จ.) และคณะกรรมการบริหารงานกลุ่มจังหวัดแบบบูรณาการ (ก.บ.ก.) ได้รับการเสริมสร้างความรู้ ความเข้าใจทิศทางการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และได้นำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไปใช้เป็นแนวทางในการดำเนินงานตามบทบาทหน้าที่ของหน่วยงานอย่างมีความเชื่อมโยง และเกื้อหนุนระหว่างกัน เพื่อให้เกิดการบูรณาการและพลังขับเคลื่อนอย่างมีทิศทางเดียวกัน การจัดทำแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมโดยทุกภาคส่วนมีส่วนร่วม มีการวิเคราะห์ประเมินความคุ้มค่าของโครงการภายใต้แผนปฏิบัติการฯ รวมถึงมีการติดตาม ประเมินผลการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอย่างเป็นระบบ

### กลุ่มเป้าหมายการส่งเสริม

เพื่อให้การส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมีประเภทกิจการที่ได้รับการส่งเสริมอย่างชัดเจนแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมฉบับที่ 3 (พ.ศ. 2555-2559) จึงได้กำหนดหลักเกณฑ์การคัดเลือกดังนี้

### เกณฑ์การคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายการส่งเสริม

วิสาหกิจกลุ่มเป้าหมายที่ให้ความสำคัญเป็นพิเศษตามแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมฉบับที่ 3 (พ.ศ. 2555-2559) นี้ มุ่งเน้นไปที่สาขาธุรกิจที่มีจำนวนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในสัดส่วนสูง หรือมีแนวโน้มการขยายตัวของจำนวนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในอัตราที่สูง และมีเกณฑ์เพิ่มเติม ดังต่อไปนี้

- เป็นสาขาธุรกิจที่สร้างประโยชน์และรายได้ให้ประเทศเป็นจำนวนมาก รวมทั้งมีการใช้วัตถุดิบในประเทศ
- เป็นสาขาธุรกิจที่ประเทศไทยมีศักยภาพในการแข่งขันและเป็นวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมสาขาธุรกิจใหม่ที่มีโอกาสในอนาคต (New Wave)
- เป็นสาขาธุรกิจที่ตอบสนองต่อนโยบายสำคัญของรัฐ เช่น การกระจายรายได้ การสร้างงานสร้างอาชีพ การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันจากการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่สินค้าและบริการ
- เป็นสาขาธุรกิจที่คำนึงถึงการรักษาสีสิ่งแวดล้อม และสร้างความสมดุลในสังคม
- เป็นสาขาธุรกิจที่ดำรงรักษาศิลปวัฒนธรรมไทยอันดีงาม

จากเกณฑ์การคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายข้างต้น สามารถระบุสาขาธุรกิจที่ให้ความสำคัญเป็นพิเศษได้ดังนี้

- กลุ่มอุตสาหกรรมเทคโนโลยีและนวัตกรรม
- กลุ่มอุตสาหกรรมเกษตรและเกษตรแปรรูป
- กลุ่มอุตสาหกรรมสร้างสรรค์
- กลุ่มธุรกิจการค้าปลีกและค้าส่ง
- กลุ่มธุรกิจบริการและท่องเที่ยว

แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมฉบับที่ 3 (พ.ศ. 2555-2559) กำหนดยุทธศาสตร์และกลยุทธ์การส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ดังนี้

ยุทธศาสตร์ที่ 1 สนับสนุนปัจจัยแวดล้อมให้เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทย

ยุทธศาสตร์ที่ 2 เสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทย

ยุทธศาสตร์ที่ 3 ส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยให้เติบโตอย่างสมดุลตามศักยภาพของพื้นที่

ยุทธศาสตร์ที่ 4 เสริมสร้างศักยภาพของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยให้เชื่อมโยงกับเศรษฐกิจระหว่างประเทศ

### ภาพรวมของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของญี่ปุ่น

ประเทศญี่ปุ่นมีนโยบายพัฒนา SMEs มานานหลายร้อยปี คำจำกัดความของ SMEs ที่เป็นมาตรฐานของประเทศมีขึ้นครั้งแรกจากกฎหมายพื้นฐาน SME ปี ค.ศ.1963 (SME Basic Law) ต่อมาในปี พ.ศ. 2542 ประเทศญี่ปุ่นได้ปฏิรูปนโยบายการส่งเสริมและพัฒนา SMEs และได้เปลี่ยนแปลงคำจำกัดความของ SMEs ในกฎหมายพื้นฐาน SME ฉบับใหม่ปี ค.ศ. 1999 (SME Basic Law)

มาตรา 2 ของกฎหมายพื้นฐาน SMEs ปี ค.ศ. 1999 ได้ให้คำจำกัดความของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมตามประเภทของกิจการ ดังนี้

- ภาคการผลิต จำนวนคนงานน้อยกว่า 300 คนหรือมีเงินทุนไม่เกิน 300 ล้านเยน
- ภาคบริการ จำนวนคนงานน้อยกว่า 100 คนหรือมีเงินทุนไม่เกิน 50 ล้านเยน
- ภาคการค้าส่ง จำนวนคนงานน้อยกว่า 100 คนหรือมีเงินทุนไม่เกิน 100 ล้านเยน
- ภาคการค้าปลีก จำนวนคนงานน้อยกว่า 50 คนหรือมีเงินทุนไม่เกิน 50 ล้านเยน

โดยวิสาหกิจขนาดย่อม (Small Enterprise) หมายถึงกิจการทั่วไปที่มีคนงานไม่เกิน 20 คน หรือ ในกรณีภาคการค้าหรือบริการให้หมายถึงกิจการที่มีคนงานไม่เกิน 5 คน

รายงานสถานการณ์วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมปี ค.ศ. 2002 ขององค์การความร่วมมือทางเศรษฐกิจและการพัฒนา (OECD) ระบุว่า ในปี พ.ศ. 2542 ประเทศญี่ปุ่นมี SMEs จำนวน 4.8 ล้านราย หรือคิดเป็นร้อยละ 99.7 ของวิสาหกิจเอกชน โดยมีการจ้างงานรวม 31.2 ล้านคนหรือคิดเป็นร้อยละ 69.5 ของกำลังแรงงาน นอกจากนี้ ผลผลิตของ SMEs คิดเป็นร้อยละ 62 ของผลผลิตภาคการค้าส่ง ร้อยละ 73 ของภาคการค้าปลีก และร้อยละ 52 ของภาคการขนส่งสินค้า ตามลำดับ

ตารางที่ 2 ประเภทอุตสาหกรรมของการลงทุนของญี่ปุ่นในประเทศไทย

ประเภทอุตสาหกรรม	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
1. เกี่ยวกับการเกษตร	9	0.7
2. การผลิต	1,879	48.4
2.1 อาหาร	126	3.2
2.2 สิ่งทอ	68	1.8
2.3 ไม้เฟอร์นิเจอร์	20	0.5
2.4 ยี่ห้อกระดาษ	24	0.6
2.5 สิ่งพิมพ์	29	0.7
2.6 เคมี	93	2.4
2.7 น้ำมัน	8	0.2
2.8 พลาสติก	171	4.4
2.9 ยาง	61	1.6
2.10 หินแร่	31	0.8
2.11 โลหะ	376	9.7
2.12 เครื่องจักรทั่วไป	167	4.3
2.13 ไฟฟ้า	234	6.0
2.14 ยานยนต์	330	8.5
2.15 อื่น ๆ	141	3.6
3. ก่อสร้าง	137	3.5
4. สื่อสาร	118	3.0
5. ขนส่ง	144	3.7
6. ขายส่ง	907	23.4
7. ขายปลีก	35	0.9
8. การเงิน ประกันภัย	56	1.4
9. อสังหาริมทรัพย์	63	1.6
10. บริการ	475	12.2



## นโยบายและมาตรการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของญี่ปุ่น

นโยบายการส่งเสริม SMEs ของญี่ปุ่นมีมาอย่างยาวนาน โดยสามารถแบ่งเป็นช่วงเวลาหลัก 3 ช่วง คือ นโยบายช่วงก่อนสงครามโลกครั้งที่ 2 นโยบายช่วงหลังสงครามโลกจนถึงปี พ.ศ.2542 และช่วงที่สาม ช่วงการปฏิรูปนโยบายเพื่อพัฒนา SMEs หลังปี พ.ศ. 2542 ซึ่งสามารถสรุปได้ดังต่อไปนี้ (ที่มา :<http://www.sme.ne.jp/policies/index.html>)

นโยบายช่วงก่อนสงครามโลกครั้งที่ 2 นโยบายที่เกี่ยวข้องกับ SMEs เริ่มขึ้นในช่วงทศวรรษที่ 1930 อันเป็นผลจากภาวะเศรษฐกิจตกต่ำทั่วโลก รวมทั้งในประเทศญี่ปุ่น รัฐบาลได้ใช้มาตรการฉุกเฉินหลายประการ โดยเฉพาะการช่วยเหลือ SMEs ในอุตสาหกรรมที่ได้รับผลกระทบจากการลดลงของมูลค่าการส่งออก นอกจากนี้ในช่วงสงคราม รัฐบาลญี่ปุ่นเข้าควบคุมวัตถุดิบต่าง ๆ และเป็นผู้เชื่อมโยงการผลิตระหว่างโรงงานขนาดกลางและขนาดย่อมเพื่อผลิตสินค้าในช่วงสงคราม ดังนั้นการพัฒนา SMEs จึงมีรากฐานส่วนหนึ่งมาจากแนวคิดทางเศรษฐกิจในช่วงนี้ที่รัฐบาลเข้ามาแทรกแซงค่อนข้างมาก

นโยบายช่วงหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 ถึงปี พ.ศ. 2542 นโยบายในช่วงนี้ถือเป็นการวางรากฐานนโยบายการพัฒนา SMEs ของญี่ปุ่นอย่างจริงจัง สามารถแบ่งเป็น 5 ระยะ คือ

1. ช่วงปฏิรูปสังคมและเริ่มวางระบบการพัฒนา SMEs (พ.ศ. 2488-2497) นโยบายหลัก คือ การส่งเสริมให้ SMEs มีส่วนร่วมในการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศ โดยในปี พ.ศ. 2491 มีการตั้งสำนักงานวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME Agency) มีการจัดตั้งสถาบันการเงินเพื่อ SMEs เป็นการเฉพาะ มีการออกกฎหมายเกี่ยวกับ SMEs หลายฉบับ

2. ช่วงเศรษฐกิจเติบโตอย่างรวดเร็วช่วงต้น (พ.ศ.2498-2505) นโยบายหลัก คือ การลดความเสียหายของ SMEs จากธุรกิจขนาดใหญ่ โดยส่งเสริมให้เกิดการแข่งขันที่เป็นธรรมระหว่าง SMEs กับธุรกิจขนาดใหญ่

3. ช่วงเศรษฐกิจเติบโตอย่างรวดเร็วช่วงปลาย (พ.ศ.2506-2515) นโยบายหลักต่อเนื่องจากช่วงก่อน คือ การลดความเสียหายของ SMEs จากธุรกิจขนาดใหญ่และเสริมด้วยนโยบายการปรับโครงสร้างและยกระดับขีดความสามารถของ SMEs ในปี พ.ศ. 2506 ญี่ปุ่นได้ออกกฎหมายพื้นฐานวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME Basic Law 1963) ซึ่งเป็นกฎหมายหลักในการส่งเสริม SMEs

4. ช่วงวิกฤตการณ์น้ำมัน (พ.ศ.2516-2527) นโยบายหลัก คือ การพัฒนา SMEs โดยเน้นด้านคุณภาพและการสร้างมูลค่าเพิ่ม การปรับปรุงเครื่องมือเครื่องจักรให้ทันสมัย รวมทั้งการคุ้มครองช่วยเหลือ SMEs ที่อ่อนแอ และเริ่มมีการส่งเสริมการสร้างนวัตกรรม

5. ช่วงการเปลี่ยนแปลงนโยบาย (พ.ศ.2528-2542) มีการปฏิรูปนโยบายเกี่ยวกับ SMEs ให้

สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจและสังคมที่เชื่อมโยงกับการค้าโลกมากขึ้น ในปี พ.ศ. 2542 มีการออกกฎหมายพื้นฐานวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมฉบับใหม่ (SME Basic Law 1999) และให้ความสำคัญกับนโยบายสนับสนุน SMEs ให้มีนวัตกรรมทางเทคโนโลยีระดับสูงมากขึ้น

การปฏิรูปนโยบายเพื่อพัฒนา SMEs หลังปี พ.ศ. 2542 หลังจากออก SME Basic Law แล้ว ญี่ปุ่นได้ขยายขอบเขตการสนับสนุน SMEs ไปสู่การส่งเสริมการสร้างธุรกิจใหม่ที่มีความคิดสร้างสรรค์ การส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศใน SMEs การส่งเสริมการสร้างนวัตกรรมทางธุรกิจ เป็นต้น นอกจากนี้ SME Basic Law ได้ปรับนิยามของ SMEs ใหม่ โดยเพิ่มเกณฑ์ด้านเงินทุนให้มีมูลค่าสูงขึ้นกว่านิยามตาม SME Basic Law ฉบับก่อน เนื่องจากธุรกิจสมัยใหม่โดยเฉพาะอย่างยิ่งธุรกิจเกี่ยวกับเทคโนโลยีมีมูลค่าเงินทุนเพิ่มสูงกว่าแต่ก่อนมากแม้ว่าจะมีจำนวนการจ้างงานต่ำก็ตาม

หน่วยงานกลางที่ทำหน้าที่กำหนดนโยบายและมาตรการสนับสนุน SMEs ของญี่ปุ่นคือ สำนักงานวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME Agency) อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของกระทรวงเศรษฐกิจ การค้าและอุตสาหกรรม (Ministry of Economy, Trade and Industry: METI) นโยบายที่กำหนดขึ้นใช้เป็นแนวทางให้หน่วยงานระดับปฏิบัตินำไปกำหนดมาตรการและดำเนินงานในการสนับสนุน SMEs ในด้านต่าง ๆ ทั้งในส่วนกลางและส่วนท้องถิ่นซึ่งอยู่ในจังหวัดและเมืองที่สำคัญต่าง ๆ เนื่องจากประเทศญี่ปุ่นมีการกระจายอำนาจการปกครอง โดยจังหวัด (Prefecture) และเมือง (City) มีอำนาจในการปกครองตนเอง (Autonomy) โดยมีสถานะนิติบัญญัติของจังหวัด ฝ่ายบริหาร มีอำนาจจัดเก็บภาษีระดับท้องถิ่นได้เอง รัฐบาลท้องถิ่นจึงมีบทบาทสำคัญในการเป็นกลไกเพื่อดำเนินมาตรการส่งเสริม SMEs ให้มีผลในทางปฏิบัติ โดยรัฐบาลท้องถิ่นจะตั้งองค์กรส่งเสริมและสนับสนุน SMEs ในท้องถิ่นของตน โดยประสานนโยบายกับสำนักงานวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

นโยบายและมาตรการส่งเสริม SMEs ของญี่ปุ่นมีดังต่อไปนี้(ที่มา: SMEs Agency,2002)

มาตรการด้านการเงินและการลงทุน ประกอบด้วยมาตรการด้านสินเชื่อ มาตรการด้านการลงทุน และมาตรการค้ำประกันสินเชื่อ ดังต่อไปนี้

1. มาตรการด้านสินเชื่อ รัฐบาลญี่ปุ่นได้จัดตั้งสถาบันการเงินเพื่อทำหน้าที่เป็นแหล่งเงินทุนให้กับ SMEs โดยเฉพาะ ประกอบด้วย 3 สถาบันหลัก คือ บริษัทเงินทุนเพื่อธุรกิจขนาดเล็ก (Japan Finance Corporation for Small Business: JFS) บริษัทเงินทุนแห่งชาติ (National Life Finance Corporation: NLFC) และธนาคารกลางเพื่อสมาคมหอการค้า (Shoko Chukin Bank: SCB)

2. มาตรการด้านการลงทุน ตัวอย่างเช่น มาตรการสนับสนุนทางการเงินโดยตรงแก่ SMEs มาตรการการให้สินเชื่อหรือร่วมลงทุนกับโครงการของ SMEs ที่มีศักยภาพที่จะพัฒนาให้เกิดมูลค่า

เชิงพาณิชย์ มาตรการการสนับสนุนทางการเงินโดยอ้อมผ่านบริษัทร่วมทุน (Venture Capital Companies) เป็นต้น

3. มาตรการค้ำประกันสินเชื่อ มีการจัดตั้งระบบเพื่อค้ำประกันความเสี่ยงในสินเชื่อและเงินลงทุนให้กับ SMEs ที่มีปัญหา โดย SMEs ที่ได้รับการค้ำประกันจะสามารถกู้ยืมได้จากระบบค้ำประกันความเสี่ยงในต้นทุนที่สูงกว่าอัตราตลาดเล็กน้อย

มาตรการด้านการคลังและภาษี ตัวอย่างเช่น

1. มาตรการการให้สิทธิพิเศษทางภาษีเพื่อเป็นแรงจูงใจให้ SMEs เข้าร่วมโครงการพัฒนาต่าง ๆ

2. มาตรการการสนับสนุนให้ SMEs ได้รับการจัดซื้อจัดจ้างจากภาครัฐ เพื่อเป็นการรักษาโอกาสในการดำเนินธุรกิจให้กับ SMEs ที่มักจะเสียเปรียบธุรกิจขนาดใหญ่

3. มาตรการการให้สิทธิพิเศษทางภาษีเพื่อส่งเสริมธุรกิจจัดตั้งใหม่ และการลดภาระภาษีแก่ SMEs เป็นต้น

มาตรการด้านการรับช่วงการผลิต การเชื่อมโยงธุรกิจ ตัวอย่างองค์กรที่รับผิดชอบในด้านนี้ได้แก่

1. สมาคมเพื่อการส่งเสริมการรับช่วงการผลิตแห่งชาติ (National Association for Subcontracting Enterprises Promotion: NASEP) ให้การสนับสนุนระบบธุรกิจรับช่วงการผลิตให้มีประสิทธิภาพ โดยส่งเสริมการใช้เครือข่ายอินเทอร์เน็ตออนไลน์ในการดำเนินธุรกิจในระบบรับช่วงผลิต การใช้เครือข่ายคอมพิวเตอร์อำนวยความสะดวกในการจับคู่ (Matching) ความต้องการของบริษัทที่ต้องการว่าจ้างและธุรกิจ SMEs ที่รับช่วงผลิต เป็นต้น

2. สมาคมเพื่อการส่งเสริมการรับช่วงผลิตของจังหวัด (Prefectural Association for Subcontracting Enterprises Promotion) เป็นผู้รับนโยบายจาก NASEP ให้มีผลในทางปฏิบัติในระดับท้องถิ่น โดยเป็นตัวกลางทำการจับคู่ระหว่าง SMEs กับบริษัทที่ต้องการว่าจ้างช่วงผลิต และทำการรวบรวมข้อมูลและทำวิจัย เพื่อให้บริการข้อมูลข่าวสารที่จำเป็นแก่ธุรกิจ

3. ศูนย์ข้อมูลคู่ค้าธุรกิจระหว่างประเทศ (International Business Partner Information Center) ให้บริการข้อมูลที่จำเป็นสำหรับการทำธุรกิจระหว่างประเทศแก่บริษัทญี่ปุ่น เช่น ข้อมูลเกี่ยวกับกฎหมาย องค์กรที่เกี่ยวข้อง และข้อมูลที่จำเป็นต่าง ๆ สำหรับการทำธุรกิจรับช่วงการผลิตกับต่างประเทศ เป็นต้น

มาตรการด้านการพัฒนาเทคโนโลยี ผลิตภัณฑ์ และการบริหารจัดการ ตัวอย่างมาตรการที่สำคัญ ได้แก่

1. มาตรการการให้ความช่วยเหลือในการลงทุนการพัฒนาเทคโนโลยีผ่านระบบสินเชื่อ

SMEs และการค้าประกันสินเชื่อและการร่วมทุน (Venture Capital)

2. มาตรการการสนับสนุนความร่วมมือระหว่างสถาบันการศึกษากับอุตสาหกรรม โดยการตั้งศูนย์เทคโนโลยีเพื่อให้บริการวิจัยและให้คำปรึกษาแก่ SMEs

3. มาตรการการจัดตั้งศูนย์ทรัพย์สินทางปัญญาเพื่อให้บริการฐานข้อมูลด้านสิทธิบัตรแก่ SMEs

4. มาตรการการพัฒนาระบบข้อมูลข่าวสารของ SMEs โดยผ่านศูนย์ข้อมูลของประเทศและจังหวัด และการจัดตั้งศูนย์บริการให้คำปรึกษาในระดับประเทศและระดับท้องถิ่น

5. มาตรการการส่งเสริมโอกาสในการพัฒนาศักยภาพของ SMEs โดยเปิดโอกาสให้ SMEs สามารถเชื่อมโยงกับต่างประเทศ และขยายการค้าการลงทุนในต่างประเทศ

6. มาตรการการฝึกอบรมเพื่อพัฒนาทรัพยากรบุคคล โดยผ่านหน่วยงานต่าง ๆ เช่น บริษัทวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมญี่ปุ่น (Japan Small and Medium Enterprise Corporation: JASMEC) เป็นต้น

มาตรการด้านการส่งเสริมการรวมกลุ่ม ตัวอย่างมาตรการที่สำคัญ ได้แก่

1. มาตรการการให้สินเชื่อเพื่อสนับสนุนการรวมกลุ่ม โดย SMEs ที่เป็นสมาชิกสหกรณ์จะได้รับสิทธิประโยชน์ในการกู้ยืมและรับการสนับสนุนจาก ธนาคารกลางเพื่อสมาคมหอการค้า (Shoko Chukin Bank)

2. มาตรการการค้าประกันสินเชื่อเพื่อสนับสนุนการรวมกลุ่ม โดย SMEs ที่เป็นสมาชิกของสหกรณ์จะได้รับสิทธิประโยชน์ในการค้าประกันสินเชื่อ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการกู้ยืมจากสถาบันเพื่อการพัฒนา SMEs ต่าง ๆ โดยไม่ต้องมีหลักทรัพย์ค้ำประกันแต่สามารถให้สหกรณ์ค้ำประกันแทน

3. มาตรการส่งเสริมการสร้างเขตการค้าของ SMEs เพื่อให้ SMEs มีการรวมกลุ่มและอยู่ในพื้นที่ที่มีสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมต่อการทำธุรกิจ เช่น การให้สินเชื่อปลอดดอกเบี้ย 20 ปี แก่สหกรณ์ SMEs เพื่อสร้างศูนย์บริการทางการค้าและบันเทิงครบวงจร ซึ่งจะรวมร้านค้า SMEs พร้อมกับโรงภาพยนตร์ สวนสนุก และที่จอดรถ เป็นต้น

มาตรการด้านการตลาดและการส่งออก ตัวอย่างมาตรการที่สำคัญ ได้แก่

1. มาตรการการส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในระบบการค้า เช่น การให้ความช่วยเหลือในการเข้าซื้อคอมพิวเตอร์ในสำนักงานเพื่อใช้ดำเนินงานของ SMEs การเชื่อมโยงฐานข้อมูลทั้งในระดับประเทศและระดับท้องถิ่นเพื่อประโยชน์ในการจับคู่ธุรกิจทางอินเทอร์เน็ต เป็นต้น

2. มาตรการการสร้างศูนย์อำนวยความสะดวกในแต่ละจังหวัดเพื่อให้บริการแก่ SMEs ใน

ราคาต่ำ เช่น การตั้งศูนย์บริการฐานข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการทำธุรกิจ ได้แก่ ข้อมูลเกี่ยวกับการหาสถานที่เพื่อทำธุรกิจการค้าในแต่ละจังหวัด และข้อมูลสำหรับการจับคู่ระหว่างผู้ผลิตสินค้าในจังหวัดกับผู้บริโภค เป็นต้น

3. มาตรการการสร้างโอกาสให้ผู้ประกอบการ นักลงทุน และผู้บริโภคพบปะกัน โดยสนับสนุนการจัดงานแสดงสินค้าต่าง ๆ การสัมมนาระหว่างประเทศเพื่อเป็นเวทีที่ผู้ประกอบการ นักลงทุน และผู้บริโภคทั้งในประเทศและต่างประเทศจะได้พบปะแลกเปลี่ยนความเห็นในการทำธุรกิจร่วมกัน

4. มาตรการการสำรวจ วิจัย และการให้บริการข้อมูลด้านการตลาดและการส่งออก ได้แก่ การให้บริการรวบรวมข้อมูล วิเคราะห์ และเผยแพร่ข้อมูลที่เป็นประโยชน์แก่ SMEs ตลอดจนการให้คำปรึกษาต่าง ๆ เช่น แนวโน้มความต้องการของตลาด การวางแผนการตลาด และแนวโน้มตลาดการส่งออกสาขาต่าง ๆ เป็นต้น

**มาตรการช่วยเหลือ SMEs ในการปรับตัวรับการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจและสังคม ตัวอย่างมาตรการที่สำคัญ ได้แก่**

1. การจัดตั้งระบบบรรเทาผลกระทบ (Mutual Reliefs System) โดยจัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพสำหรับวิสาหกิจขนาดย่อม ซึ่งสมาชิกจะจ่ายเงินสมทบเข้ากองทุน โดยเงินสมทบดังกล่าวสามารถนำมาหักภาษีได้เต็มจำนวน โดยเมื่อเลิกกิจการ เกษียณอายุ หรือลาออกจากงาน กองทุนจะจ่ายบำนาญแก่สมาชิกหรือจ่ายบำเหน็จเพื่อใช้ในการเริ่มต้นธุรกิจใหม่

2. การจัดตั้งระบบป้องกันการล้มละลายเป็นลูกโซ่ของ SMEs (Mutual Relief System for the Prevention of Bankruptcies in SMEs) โดยจัดตั้งกองทุนกู้ยืมฉุกเฉินให้กับ SMEs ที่ประสบปัญหาสภาพคล่องเนื่องจากได้รับผลกระทบจากการล้มละลายของลูกหนี้หรือคู่ค้า โดย SMEs ที่เข้าร่วมกองทุนจะได้สิทธิประโยชน์ในการกู้ยืมฉุกเฉินจากกองทุนได้ในวงเงินสูงสุด 10 เท่าของเงินสมทบที่ได้จ่ายให้กับกองทุนมาแล้ว โดยมีระยะปลอดดอกเบี้ยและเงินต้น 6 เดือน

## การลงทุน

### ความหมายของการลงทุน

การลงทุน คือ การนำเงินที่เก็บสะสมไปสร้างผลตอบแทนที่สูงกว่าการออม โดยการลงทุนในพันธบัตรรัฐบาล หรือหลักทรัพย์ต่าง ๆ ซึ่งจะมีความเสี่ยงที่สูงขึ้น เมื่อตัดสินใจลงทุน แปลว่าก็มีโอกาสที่จะขาดทุนรวมอยู่ด้วย ซึ่งแตกต่างจากการออม เพราะสิ่งที่ลงทุนไปไม่ได้มีการรับประกันในตัวต้นทุน ไม่ว่าจะเป็นการลงทุนเพื่อความพอใจในการได้ใช้ทรัพย์สินต่าง ๆ เช่น

การซื้อที่วีซอร์ถ การลงทุนด้วยการประกอบธุรกิจที่อาจจะเป็นเจ้าของเอง หรือร่วมลงทุนกับเพื่อนสนิท เพื่อก่อให้เกิดรายได้ หรือเป็นการลงทุนซื้อหลักทรัพย์โดยคาดหมายว่าจะได้รับผลตอบแทนในอนาคตเพิ่มเติมขึ้นมา ซึ่งล้วนแล้วแต่มีความเป็นไปได้ที่อาจจะได้รับหรือไม่ได้รับทั้งความพอใจรายได้หรือผลตอบแทนการลงทุน(ที่มา : Theory of stock investment and speculator <http://salamanderr.wordpress.com> ค้นเมื่อวันที่ 8/12/54)

การลงทุน (Investment) หมายถึง การซื้ออสังหาริมทรัพย์หรือหลักทรัพย์ของบุคคลหรือสถาบัน ซึ่งให้ผลตอบแทนเป็นสัดส่วนกับความเสี่ยงตลอดเวลาด้านยาวนานประมาณ 10 ปี แต่อย่างต่ำไม่เกิน 3 ปี(ที่มา : Institute of Data and Information Services จาก <http://www.idis.ru.ac.th/report/> ค้นเมื่อวันที่ 8/12/54 ) เพชร ชุมทรัพย์, 2544, หน้า 1-2)

สรุป การลงทุน หมายถึง การนำเงินที่เก็บสะสมไปสร้างผลตอบแทนที่สูงกว่าการออม และได้รับผลตอบแทนในอนาคตเพิ่มเติมขึ้นมา ผลตอบแทนเป็นสัดส่วนกับความเสี่ยงตลอดเวลาด้านยาวนานประมาณ 10 ปี แต่อย่างต่ำไม่เกิน 3 ปี

**รูปแบบของการลงทุน** ตามความหมายอย่างกว้าง อาจจัดเป็น 3 รูปแบบ คือ

1. การลงทุนในตราสารทางการเงิน (Financial หรือ Security Investment)
2. การลงทุนของผู้บริโภค (Consumer Investment)
3. การลงทุนทางธุรกิจ (Business หรือ Economic Investment)

**หลักทั่วไปเกี่ยวกับการลงทุน**

1. การเก็บเงินออมเพื่อการลงทุน

เมื่อบุคคลหนึ่งได้รับเงินได้ เขาอาจใช้จ่ายได้นั้นและ/หรือเก็บออมเงินได้นั้นไว้ หากเขาเลือกที่จะเก็บออมหรือใช้จ่ายน้อยกว่ารายได้เขาจะต้องตัดสินใจว่าจะออมโดยวิธีใด ในทางกลับกันบางคนอาจต้องการใช้จ่ายมากกว่าจำนวนเงินที่หามาได้เป็นผลให้เกิดการกู้ยืมขึ้นเป็นจำนวนหนึ่งเขาจะต้องตัดสินใจว่าจะกู้ยืมจากแหล่งใดเมื่อใดที่รายได้ในปัจจุบันมีมูลค่าสูงกว่าการใช้จ่ายในปัจจุบัน จะมีการเก็บออมรายได้ส่วนเกินเอาไว้ ในขณะที่เดียวกันหลาย ๆ คน อาจรู้สึกว่าจะชะลอการใช้จ่ายเงินจำนวนหนึ่งลงในปัจจุบันแล้วเก็บออมด้วยวิธีอื่น เพื่อให้เงินจำนวนนั้นงอกเงยขึ้นเพื่อใช้จ่ายในอนาคตได้มากขึ้น การพิจารณาว่าจะชะลอการบริโภคในวันนี้ไว้เพื่อการบริโภคที่มากขึ้นในอนาคตนี้เองเป็นที่มาของการออมและการลงทุน โดยจำนวนเงินที่งอกเงยขึ้นก็คือผลตอบแทนจากการลงทุนในทางตรงกันข้ามเมื่อใดที่รายได้ในปัจจุบันมีน้อยกว่าความต้องการบริโภคในปัจจุบันบุคคลนั้นก็พิจารณาถึงเอารายได้ที่จะได้รับในอนาคตมาบริโภคก่อน ซึ่งก็ทำได้โดยการ

กู้ยืมที่สัญญาว่าจะชำระเงินกู้ (ด้วยรายได้) ในอนาคต โดยเงินที่ชำระคืนย่อมมีจำนวนมากกว่าจำนวนเงินเมื่อแรกยืม จำนวนเงินที่สูงขึ้นก็คือดอกเบี้ยเงินกู้นั่นเอง เงินที่กู้ยืมมาอาจใช้เพื่อการบริโภคหรือนำมาลงทุนที่คาดว่าจะให้ผลตอบแทนมากกว่าต้นทุนการกู้ยืมที่จ่ายออกไป

## 2. อัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงและอัตราดอกเบี้ยที่เป็นตัวเงิน

เนื่องจากการลงทุนเป็นการชะลอการใช้จ่ายเงินในวันนี้ เพื่อมุ่งหวังใช้จ่ายในวันหน้า มูลค่าของเงินที่จะได้รับในวันหน้าจึงควรสูงขึ้น นั่นคือมีผลตอบแทนจากการลงทุน และเนื่องจากเป็นมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับในอนาคตซึ่งอาจมีความไม่แน่นอน จึงมีปัจจัยด้านความเสี่ยงเข้ามาเกี่ยวข้องกับบุคคลซึ่งเก็บเงินได้ในปัจจุบันของเขาไว้และชะลอการบริโภคในปัจจุบันลง ย่อมต้องการเงินที่จะได้รับในอนาคตเป็นจำนวนที่สูงกว่าจำนวนเงินที่อดออมไว้ในปัจจุบัน ในขณะเดียวกันบุคคลที่พยายามจะบริโภคหรือลงทุนในปัจจุบันในระดับที่สูงกว่าระดับรายได้ปัจจุบันของเขาจะต้องจ่ายเงินกู้คืนเป็นจำนวนที่สูงกว่าเงินที่กู้ยืมมาในปัจจุบัน อัตราของการแลกเปลี่ยนระหว่างการบริโภคในอนาคต (หรือเงินที่จะได้รับอย่างแน่นอนในอนาคต) กับการบริโภคที่ชะลอไว้ในปัจจุบัน (หรือเงินที่เก็บออมและลงทุนในปัจจุบัน) ก็คือ “อัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง” (Pure Rate of Interest หรือ Pure Time Value of Money) นั่นเอง อัตราของการแลกเปลี่ยนระหว่างการบริโภคในปัจจุบันกับในอนาคตนี้ ถูกกำหนดขึ้นโดยตลาดการเงิน และได้รับอิทธิพลจากอุปทานของรายได้ส่วนเกินที่จะนำมาลงทุน ณ เวลาใดเวลาหนึ่งกับอุปสงค์ของการบริโภคส่วนเกิน (ที่มา : การลงทุน Theory of stock investment and speculator <http://salamanderr.wordpress.com> ค้นเมื่อวันที่ 8/12/54)

## ประเภทของการลงทุน

แบ่งออกเป็นประเภทใหญ่ ๆ ได้ 3 ประเภท (ที่มา : การลงทุน Theory of stock investment and speculator <http://salamanderr.wordpress.com> ค้นเมื่อวันที่ 8/12/54)

1. การลงทุนเพื่อการบริโภค (Consumer Investment) เป็นเรื่องเกี่ยวกับการซื้อสินค้าประเภทคงทนถาวรเช่น รถยนต์ รวมทั้งการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ (Real Estate Investment) การลงทุนในลักษณะนี้ไม่ได้หวังกำไรในรูปตัวเงิน แต่หวังความพอใจในการใช้ทรัพยากรเหล่านั้น การซื้อทองคำเพื่อเป็นเครื่องประดับเป็นการลงทุนเพื่อการบริโภคอย่างหนึ่งของผู้บริโภค เงินที่จ่ายเป็นเงินที่ได้จากการออม การซื้อทองคำเพื่อเป็นเครื่องประดับให้ความพอใจแก่เจ้าของแล้ว ในกรณีที่ทองคำมีมูลค่าสูงขึ้นหากขายได้ ถือได้ว่าเป็นเพียงผลพลอยได้

2. การลงทุนในธุรกิจ (Business or Economic Investment) หมายถึงการซื้อสินทรัพย์เพื่อประกอบธุรกิจหารายได้ โดยหวังว่ารายได้ที่ได้นี้จะเพียงพอที่จะชดเชยกับความเสี่ยงในการลงทุนได้แก่ การลงทุนในสินค้าประเภททุน เครื่องจักร โรงงาน เพื่อผลิตสินค้าและบริการเพื่อสนองความ

ต้องการของผู้บริโภค การลงทุนลักษณะนี้มุ่งหวังกำไรจากการลงทุน ถ้าไรจะเป็นตัวดึงดูดผู้ลงทุน นำเงินมาลงทุน การลงทุนตามความหมายนี้เป็นการนำเงินออม (Saving) หรือเงินที่สะสมไว้ (Accumulated Fund) หรือกู้ยืมเงินจากธนาคาร (Bank Credit) มาลงทุนเพื่อจัดสร้างหรือจัดหาสินค้า ประกอบด้วย เครื่องจักรและสินทรัพย์ ประเภทอสังหาริมทรัพย์ได้แก่ การลงทุนในที่ดิน อาคารสิ่งปลูกสร้างเพื่อนำมาใช้ผลิตสินค้าและบริการเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค

3. การลงทุนในหลักทรัพย์ (Financial or Securities Investment) การลงทุนตามความหมายทางการเงินหรือการลงทุนในหลักทรัพย์ (Asset) ในรูปของหลักทรัพย์ (Securities) เช่น พันธบัตร หุ้นกู้ หุ้นทุน ตราสาร เป็นต้น การลงทุนในลักษณะนี้เป็นการลงทุนทางอ้อมที่แตกต่างจากการลงทุนทางธุรกิจ ผู้ที่มีเงินแต่เมื่อไม่ต้องการเป็นผู้ประกอบธุรกิจเอง เนื่องจากมีความเสี่ยงหรือผู้ออมยังมีเงินไม่มากพอ ผู้ลงทุนนำเงินที่ออมได้ไปซื้อหลักทรัพย์ลงทุน โดยให้ผลตอบแทนในรูปของอัตราดอกเบี้ยหรือเงินปันผล (Yield) และ ส่วนต่างราคา (Capital Gain) ซึ่งมากหรือน้อยจะขึ้นอยู่กับความเสี่ยงของหลักทรัพย์ที่ลงทุน

การลงทุนแบ่งออกเป็นประเภทใหญ่ ๆ ได้ 3 ประเภท คือ (Institute of Data and Information Services จาก <http://www.idis.ru.ac.th/report/> ค้นเมื่อวันที่ 8/12/54)

1. การลงทุนเพื่อการบริโภค (Consumer Investment)
2. การลงทุนในธุรกิจ (Business or Economic Investment)
3. การลงทุนในหลักทรัพย์ (Financial or Securities Investment)

การลงทุนเพื่อการบริโภค (Consumer Investment) การลงทุนของผู้บริโภคจะเป็นเรื่องเกี่ยวกับการซื้อสินค้าประเภทคงทนถาวร (Durable Goods) เช่น รถยนต์ เครื่องดูดฝุ่น เครื่องซักผ้า ตู้เย็น โทรทัศน์ เป็นต้น การลงทุนในลักษณะนี้ไม่ได้หวังกำไรในรูปของตัวเงิน แต่ผู้ลงทุนหวังความพอใจในการใช้สินทรัพย์เหล่านั้นมากกว่า

การซื้อบ้านเป็นที่อยู่อาศัยถือได้ว่าเป็นการลงทุนอย่างหนึ่งของผู้บริโภค หรือที่เรียกว่าการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ (Real Estate Investment) เงินที่จ่ายซื้อเป็นเงินที่ได้จากการออม การซื้อบ้านเป็นที่อยู่อาศัยนอกจากจะให้ความพอใจแก่เจ้าของแล้ว ในกรณีที่อุปสงค์ (Demand) ในที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นมากกว่าอุปทาน (Supply) มูลค่าของบ้านที่ซื้อไว้อาจสูงขึ้น หากขายจะได้กำไรซึ่งถือได้ว่าเป็นเพียงผลพลอยได้

การลงทุนในธุรกิจ (Business or Economic Investment) การลงทุนในความหมายเชิงธุรกิจหมายถึง การซื้อทรัพย์สินเพื่อประกอบธุรกิจหารายได้ โดยหวังว่าอย่างน้อยที่สุดรายได้ที่ได้นี้เพียงพอที่จะชดเชยกับความเสี่ยงในการลงทุน มีข้อสังเกตว่าเป้าหมายในการลงทุนของธุรกิจ คือกำไร ถ้าไรจะเป็นตัวดึงดูดผู้ลงทุนนำเงินมาลงทุน การลงทุนตามความหมายนี้จะกล่าวโดยสรุปได้ว่า เป็น



การนำเงินออม (Saving) หรือเงินที่สะสมไว้ (Accumulated Fund) และ/หรือเงินกู้ยืมจากธนาคาร (Bank Credit) มาลงทุนเพื่อจัดสร้างหรือจัดหาสินค้าประเภททุน ซึ่งประกอบด้วยเครื่องจักร อุปกรณ์ และสินทรัพย์ประเภทอสังหาริมทรัพย์ได้แก่ การลงทุนในที่ดิน โรงงาน และอาคารตั้งปลูกสร้าง เพื่อนำมาใช้ประโยชน์ผลิตสินค้าและบริการเพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภค ธุรกิจที่ลงทุนในสินทรัพย์เหล่านี้มุ่งหวังกำไรจากการลงทุนเป็นผลตอบแทน

การลงทุนในหลักทรัพย์ (Financial or Securities Investment) การลงทุนตามความหมายทางการเงิน หรือการลงทุนในหลักทรัพย์ที่เป็นการซื้อสินทรัพย์ (Asset) ในรูปของหลักทรัพย์ (Securities) เช่น พันธบัตร (Bond) หุ้นกู้หรือหุ้นทุน (Stock) การลงทุนในลักษณะนี้เป็นการลงทุนทางอ้อม ซึ่งแตกต่างจากการลงทุนทางธุรกิจ ผู้มีเงินออมเมื่อไม่ต้องการที่จะเป็นผู้ประกอบธุรกิจเองเนื่องจากมีความเสี่ยงหรือผู้ออมยังมีเงินไม่มากพอ ผู้ลงทุนอาจนำเงินที่ออมได้จะมากหรือน้อยก็เข้าไปซื้อหลักทรัพย์ที่เขาพอใจที่จะลงทุนโดยให้ผลตอบแทนในรูปของดอกเบี้ย หรือเงินปันผลแล้วแต่ประเภทหลักทรัพย์ที่ทำการลงทุน นอกจากนี้ผู้ลงทุนอาจจะได้ผลตอบแทนอีกลักษณะหนึ่งก็คือ กำไรจากการขายหลักทรัพย์ (Capital Gain) หรือการขาดทุนจากการขายหลักทรัพย์ (Capital Loss) อัตราผลตอบแทนที่ผู้ลงทุนได้จากการลงทุนที่เรียกว่า Yield ซึ่งไม่ได้หมายถึงอัตราดอกเบี้ยหรือเงินปันผลที่ได้รับเพียงอย่างเดียว แต่ยังได้คำนึงถึงกำไรจากการขายหลักทรัพย์ หรือขาดทุนจากการขายหลักทรัพย์ที่เกิดขึ้น หรือที่คาดว่าจะเกิดขึ้น Yield ที่ผู้ลงทุนได้รับจากการลงทุนไม่ว่าจะมากหรือน้อยก็ขึ้นอยู่กับความเสี่ยง (Risk) ของหลักทรัพย์ที่ลงทุนนั้น ๆ โดยปกติแล้ว ผู้ลงทุนพยายามเลือกลงทุนในหลักทรัพย์ที่ให้ผลตอบแทนสูงสุด ณ ระดับความเสี่ยงหนึ่ง

การลงทุนในหลักทรัพย์ หมายถึง การซื้อหลักทรัพย์ที่ได้มีการวิเคราะห์อย่างเหมาะสม และเป็นหลักทรัพย์ที่ผู้ลงทุนมีความพึงพอใจในอัตราผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้ ทั้งนี้ได้คำนึงถึงความเสี่ยงที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดช่วงเวลาที่ลงทุน

#### จุดมุ่งหมายในการลงทุน

ผู้ลงทุนต่างก็มีจุดมุ่งหมายในการลงทุนของตัวเองตามความต้องการ และภาวะแวดล้อมของผู้ลงทุนซึ่งพอจะแบ่งจุดมุ่งหมายดังกล่าวในลักษณะต่าง ๆ ได้ ดังนี้ (เพชร ชุมทรัพย์, 2544, หน้า 4-6)

1. ความปลอดภัยของเงินลงทุน (Security of Principal) ความปลอดภัยของเงินลงทุน นอกจากจะหมายถึงการรักษาเงินทุนเริ่มแรกให้คงไว้แล้วถ้ามองให้ไกลอีกนิด ยังหมายความถึงการป้องกันความเสี่ยงซึ่งเกิดจากอำนาจซื้อที่ลดลง เป็นผลจากภาวะเงินเฟ้ออีกด้วย จากความหมายดังกล่าว การลงทุนในหลักทรัพย์ที่มีกำหนดระยะเวลาคืนเงินต้นจำนวนแน่นอน

ซึ่งได้แก่ พันธบัตรรัฐบาล หุ้นกู้ และหุ้นบุริมสิทธิที่มีกำหนดระยะเวลาไถ่ถอนของบริษัทที่มั่นคง ก็อยู่ในความหมายนี้ นอกจากนี้การลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัทที่มีฐานะมั่นคง และกำลังขยายตัว ก็อยู่ในความหมายนี้เช่นกัน

2. เสถียรภาพของรายได้ (Stability of Income) ผู้ลงทุนมักจะลงทุนในหลักทรัพย์ที่ให้รายได้สม่ำเสมอ ทั้งนี้เนื่องจากรายได้ที่สม่ำเสมอ เช่น อัตราดอกเบี้ย หรือเงินปันผลหุ้นบุริมสิทธิ ผู้ลงทุนสามารถทำแผนการใช้เงินทุนได้ว่า เขาจะนำรายได้ที่ได้นี้ไปใช้เพื่อการบริโภคหรือเพื่อลงทุนใหม่ต่อไป นอกจากนี้อัตราดอกเบี้ย หรือเงินปันผลที่ได้รับเป็นประจำย่อมมีค่ามากกว่าดอกเบี้ย หรือเงินปันผลที่เขาสัญญาว่าจะให้ออนาคตซึ่งยังไม่แน่ว่าจะได้ตามที่เขาสัญญาหรือไม่

3. ความงอกเงยของเงินลงทุน (Capital Growth) ตามกฎทั่ว ๆ ไปแล้ว ผู้ลงทุนมักจะตั้งจุดมุ่งหมายว่าพยายามจัดการให้เงินทุนของเขาเพิ่มพูนขึ้น ทั้งนี้ไม่ได้หมายความว่า ความงอกเงยของเงินทุนที่จะเกิดขึ้นได้จากการลงทุนในหุ้นของบริษัทที่กำลังขยายตัว (Growth Stock) เท่านั้น การนำรายได้ที่ได้รับไปลงทุนใหม่ ก็จะก่อให้เกิดการงอกเงยของเงินทุนได้พอดี ๆ กับการลงทุนในหุ้นของบริษัทที่กำลังขยายตัว ผู้ลงทุนส่วนมากจะเพิ่มมูลค่าของเงินทุนของเขาโดยการนำดอกเบี้ย และเงินปันผลที่ได้รับไปลงทุนใหม่ ความงอกเงยของเงินทุนนี้ให้ประโยชน์แก่ผู้ลงทุนในแง่ที่ว่า (1) เพื่อปรับฐานะผู้ลงทุนในระยะยาวให้ดีขึ้น (2) เพื่อรักษาอำนาจซื้อให้คงไว้ (3) เพื่อให้การจัดการคล่องตัวดีขึ้น

4. ความคล่องตัวในการซื้อขาย (Market Ability) หมายถึง หลักทรัพย์ที่สามารถซื้อหรือขายได้ง่ายและรวดเร็ว ทั้งนี้จะขึ้นอยู่กับราคา ขนาดของตลาดหลักทรัพย์ที่หุ้นนั้นจดทะเบียน ขนาดของบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์ จำนวนผู้ถือหุ้น และความสนใจที่ประชาชนทั่ว ๆ ไปมีต่อหุ้นนั้น หุ้นที่มีราคาสูงมักจะขายได้ยากกว่าหุ้นที่มีราคาต่ำกว่า ยกตัวอย่างง่าย ๆ หุ้นราคา 500 บาท ย่อมขายได้ยากกว่าหุ้นราคา 50 บาท เป็นต้น

สถานที่ซื้อขายหุ้นก็มีส่วนที่ทำให้หุ้นขายได้คล่องหุ้นที่ซื้อขายใน New York Stock Exchange หรือ American Stock Exchange ย่อมให้ข้อมูลแก่ผู้ลงทุนมากกว่า และขายได้เร็วกว่าหุ้นที่ซื้อขายในตลาดหุ้นเล็ก ๆ

หุ้นของบริษัทใหญ่จำหน่ายได้ยากกว่าหุ้นของบริษัทเล็ก ทั้งนี้เนื่องจากบริษัทใหญ่มีหุ้นออกจำหน่ายจำนวนมาก ทำให้การซื้อขายดำเนินติดต่อกันตลอดเวลา ด้วยเหตุนี้หุ้นของบริษัทใหญ่จึงมีความคล่องตัวมากกว่า

5. ความสามารถในการเปลี่ยนเป็นเงินสดได้ทันที (Liquidity) เมื่อหลักทรัพย์ที่จะลงทุนมี Liquidity สูง ความสามารถในการหากำไร (Profitability) ก็ย่อมจะลดลง ผู้ลงทุนที่ต้องการลงทุนในหลักทรัพย์ที่มี Liquidity หรือหลักทรัพย์ที่ใกล้เคียงกับเงินสด เพราะหวังว่าหากโอกาสลงทุนที่น่า

ดึงดูดใจมาถึง เขาจะได้มีเงินพร้อมที่จะลงทุนได้ทันที การจัดการสำหรับเงินทุนส่วนนี้ ผู้ลงทุนอาจจะแบ่งสรรปันส่วนจากเงินลงทุนเพื่อการนี้โดยเฉพาะ หรืออาจใช้เงินปันผล หรือดอกเบี้ยที่ได้รับมาเพื่อซื้อหุ้นใหม่ดังกล่าวก็ได้

6. การกระจายเงินลงทุน (Diversification) วัตถุประสงค์ใหม่ก็คือต้องการที่จะกระจายความเสี่ยง และการกระจายความเสี่ยงลงทุนในหลักทรัพย์กระทำได้ 4 วิธี คือ

6.1 ลงทุนผสมระหว่างหลักทรัพย์ที่มีหลักประกันในเงินลงทุน และมีรายได้จากการลงทุนแน่นอนกับหลักทรัพย์ที่มีรายได้ และราคาเปลี่ยนแปลงขึ้นลงตามภาวะธุรกิจ

6.2 ลงทุนในหลักทรัพย์หลายอย่างปนกันไป

6.3 ลงทุนในหลักทรัพย์ของธุรกิจที่มีความแตกต่างทางด้านภูมิศาสตร์ เพื่อลดความเสี่ยงเรื่องน้ำท่วมหรือภัยธรรมชาติ เป็นต้น

6.4 ลงทุนในหลักทรัพย์ของธุรกิจที่มีลักษณะการผลิตที่ต่างกันแบบ Vertical หรือ Horizontal ถ้าเป็นแบบ Vertical หมายถึง การลงทุนในธุรกิจต่าง ๆ ตั้งแต่วัตถุดิบไปจนถึงสินค้าสำเร็จรูป ถ้าเป็นแบบ Horizontal เป็นการลงทุนในกิจการที่ประกอบธุรกิจในลักษณะเดียวกัน

7. ความพอใจในด้านภาษี (Favorable Tax Status) ฐานะการจ่ายภาษีของผู้ลงทุนเป็นปัจจัยสำคัญอย่างหนึ่งที่ผู้บริหารลงทุนต้องให้ความสนใจ ปัญหาคือว่าจะทำอย่างไร จึงจะรักษารายได้ และกำไรจากการขายหลักทรัพย์ (Capital Gain) ให้ได้มากที่สุดเท่าที่จะมากได้ การจ่ายภาษีในอัตราก้าวหน้าจากเงินได้พึงประเมินทำให้ยากแก่การรักษาจำนวนรายได้นั้นไว้ ผู้ลงทุนอาจเลี่ยงการเสียภาษีเงินได้จากเงินได้พึงประเมินดังกล่าว โดยทำการลงทุนในพันธบัตรที่ได้รับการยกเว้นภาษีหรือซื้อหลักทรัพย์ที่ไม่มีการจ่ายเงินปันผลในเวลานี้ แต่จะได้ในรูปแบบกำไรจากการขายหลักทรัพย์ในอนาคต สำหรับในต่างประเทศอัตราภาษีที่เก็บจากกำไรจากการขายหลักทรัพย์นั้นต่างกัน กำไรจากการขายหลักทรัพย์ที่ได้จากการขายสินทรัพย์ประเภททุน (Capital Asset) ผู้ที่ลงทุนครอบครองไว้เป็นเวลา 6 เดือน หรือมากกว่านี้ จะเสียภาษีในอัตราสูงสุดที่ 25% ในการบริหารเงินลงทุน ผู้จัดการเงินลงทุนต้องดูว่า ผู้ลงทุนท่านนี้ต้องเสียภาษีเงินได้ในอัตราสูงสุดเท่าไร ถ้าเขาเสียภาษีในอัตราร้อยละ 50 หรือสูงกว่าร้อยละ 50 แล้ว เขาควรลงทุนในหลักทรัพย์ที่ให้กำไรจากการขายหลักทรัพย์หรือพันธบัตรที่ได้รับการยกเว้นภาษี (เกรียงศักดิ์, 2550)

จาก <http://www.bpcd.net> ได้ให้ความหมายของจุดมุ่งหมายหลักของการลงทุนว่า จุดมุ่งหมายหลักของผู้ลงทุนคือ เพื่อให้ได้อัตราผลตอบแทนสูงสุด ณ ระดับความเสี่ยงหนึ่ง หรือเพื่อลดความเสี่ยงให้ต่ำที่สุด ณ ระดับอัตราผลตอบแทนหนึ่ง ทั้งนี้ถือกันว่า ผู้ลงทุนเป็นผู้ที่ไม่ชอบความเสี่ยง (Risk-Averse) ถ้าหากการลงทุนใดมีความเสี่ยงสูง ผู้ลงทุนย่อมต้องการผลตอบแทนสูงเพื่อชดเชยความเสี่ยง หากการลงทุนใดมีความเสี่ยงน้อยแม้อัตราผลตอบแทนไม่มากนัก ผู้ลงทุนก็

จะยอมรับได้ จากจุดมุ่งหมายหลักของการลงทุนดังกล่าว อาจแยกแยะเป็นรายละเอียดของ วัตถุประสงค์การลงทุนดังนี้

- เงินต้นหรือเงินลงทุนจะต้องปลอดภัยไม่สูญหาย
- เงินต้นหรือเงินลงทุนควรมีค่าเพิ่มขึ้น ไม่ลดค่าลงเนื่องจากภาวะเงินเฟ้อ
- ตราสารที่ลงทุนนั้นควรซื้อ-ขายง่าย หรือเป็นที่ต้องการของตลาด (มี Marketability)
- สามารถเปลี่ยนตราสารที่ลงทุนเป็นเงินสดได้ในเวลาที่รวดเร็ว โดยไม่ขาดทุน (มี Liquidity)

- รายได้ควรสม่ำเสมอ
- มีผลประโยชน์ทางด้านภาษีอันเนื่องจากการลงทุน
- ควรมีการกระจายการลงทุนเพื่อลดความเสี่ยง วัตถุประสงค์การลงทุนจะเป็นไปในรูปใด ขึ้นอยู่กับว่าผู้ลงทุนเป็นใคร หรือเป็นสถาบันใดผู้ลงทุนที่มีอายุ สภาพการสมรส นิสัย แตกต่างกัน ย่อมมีวัตถุประสงค์ในการลงทุนต่างกัน อย่างไรก็ตามสิ่งสำคัญในการตัดสินใจลงทุนก็คือ ผลตอบแทน ความเสี่ยง และระยะเวลาการลงทุน

- ผลตอบแทน ผู้ลงทุนได้ลงทุนในทรัพย์สินการเงินหรือการลงทุนในรูปแบบอื่น ๆ ด้วย หวังว่ามูลค่าของเงินลงทุนจะสูงขึ้นและ/หรือได้รับกระแสเงินสดรับระหว่างงวดการลงทุน โดยผลตอบแทนรวมทั้งสองรูปแบบนี้ควรคุ้มกับอัตราเงินเฟ้อและความเสี่ยงจากการลงทุน ในการวิเคราะห์การลงทุนจะถือว่า ผู้ลงทุนไม่อิ่มในผลตอบแทน (No satiation) กล่าวคือ ณ ระดับความเสี่ยงที่เท่ากัน ยิ่งอัตราผลตอบแทนสูงผู้ลงทุนจะยิ่งพอใจ นอกจากนั้นผู้วิเคราะห์ควรแยกแยะระหว่าง อัตราผลตอบแทนที่คาดไว้ กับอัตราผลตอบแทนที่ได้รับจริง ผู้ลงทุนลงทุนเพื่อหวังจะได้รับผลตอบแทนซึ่งจะเกิดขึ้นในอนาคต แต่เมื่อเวลานั้นมาถึงผู้ลงทุนอาจได้รับผลตอบแทนจริง ตรงตามที่คาดไว้ หรือน้อยกว่าหรือมากกว่าที่คาดไว้ก็ได้ นั่นคือผู้ลงทุนต้องตระหนักถึงความเสี่ยง ซึ่งจะต้องเกี่ยวข้องกับการลงทุนเสมอ

- ความเสี่ยง เนื่องจากผลตอบแทนจากการลงทุนที่ได้รับจริง จะเกิดขึ้นในอนาคต ซึ่งอาจไม่เป็นไปตามที่ผู้ลงทุนคาดหวังไว้ก็ได้ การลงทุนที่อัตราผลตอบแทนที่ได้รับจริง ไม่ตรงตามอัตรา

### ความจำเป็นในการกำหนดหลักเกณฑ์การลงทุน

เหตุผลสำคัญที่ทำให้ นักเศรษฐศาสตร์พัฒนาหลักเกณฑ์การลงทุน เพื่อการจัดสรร ทรัพยากรทุนได้แก่

1. ทรัพยากรมีอยู่จำกัด และต้องเสียต้นทุนในการระดมทรัพยากร
2. โครงการลงทุนมีมากมายจึงต้องเลือกลงทุนในโครงการที่จะทำให้บรรลุวัตถุประสงค์

ของการพัฒนาที่ต้องการ

3. อุปสรรคในการพัฒนาเศรษฐกิจต่าง ๆ กัน จึงต้องมีหลักเกณฑ์การลงทุนเพื่อลดอุปสรรคในการพัฒนา

### การลงทุนของประเทศญี่ปุ่นในประเทศไทย

1. การลงทุนของญี่ปุ่นในประเทศไทย คิดเป็นสัดส่วนประมาณ ร้อยละ 3.6 ของการลงทุนของญี่ปุ่นทั่วโลก และเป็นอันดับ 2 ในเอเชีย รองจาก จีน (พ.ศ. 2550) แต่หากมองจากฝ่ายไทย โดยพิจารณาจาก ยอดการยื่นขอส่งเสริมการลงทุนต่อ คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ประเทศญี่ปุ่นครองอันดับ 1 (คิดเป็นร้อยละ 29 ของยอดการลงทุนจากต่างประเทศทั้งหมด ในปี พ.ศ. 2550 รองลงมาคือ สหรัฐอเมริกา (ร้อยละ 20) สิงคโปร์ (ร้อยละ 20) เนเธอร์แลนด์ (ร้อยละ 18)

2. เพื่อรับมือกับค่าเงินเยนแข็งตัว หลังเดือนกันยายน พ.ศ. 2528 บริษัทญี่ปุ่นต่าง ๆ ได้มีการเคลื่อนไหวที่จะย้าย ฐานการผลิต ออกสู่ต่างประเทศ และดำเนินการกัน อย่างจริงจัง หลังปี พ.ศ. 2529 ในขณะที่ สถานะการลงทุนในประเทศไทย ก็อยู่ในสภาพดีเด่น การลงทุนของญี่ปุ่นในไทย จึงเริ่มขยายตัวอย่างเห็นได้ชัด โดยเฉพาะช่วงครึ่งหลังของทศวรรษที่ 80 (พ.ศ.2528-2532) การลงทุนในอุตสาหกรรมการผลิต เพื่อการส่งออก และในช่วงครึ่งแรกของทศวรรษที่ 90 (พ.ศ. 2533-2537) การลงทุนในอุตสาหกรรมต่อเนื่อง (Supporting Industries) เพื่อผลิตชิ้นส่วนต่าง ๆ ได้เพิ่มขึ้น ทว่า จากสถานะเศรษฐกิจตกต่ำ และเงินบาทที่ไร้เสถียรภาพ ดังในขณะนี้ อาจจะมีผลกระทบต่อ การลงทุนโดยตรงของญี่ปุ่นด้วย

### ตารางที่ 3 แสดงยอดการลงทุนของประเทศญี่ปุ่น ช่วงปี 2535-2539 (หน่วย : ล้านดอลลาร์)

ปี พ.ศ.	2535	2536	2537	2538	2539
การลงทุน จากญี่ปุ่น	657	578	719	1,224	1,437

ที่มา : เอกสารของกระทรวงการคลัง : ยอดการลงทุนในต่างประเทศจริงตามแจ้ง

### ภาวะการลงทุนโดยตรงจากญี่ปุ่นในประเทศไทย ปี 2551-2553

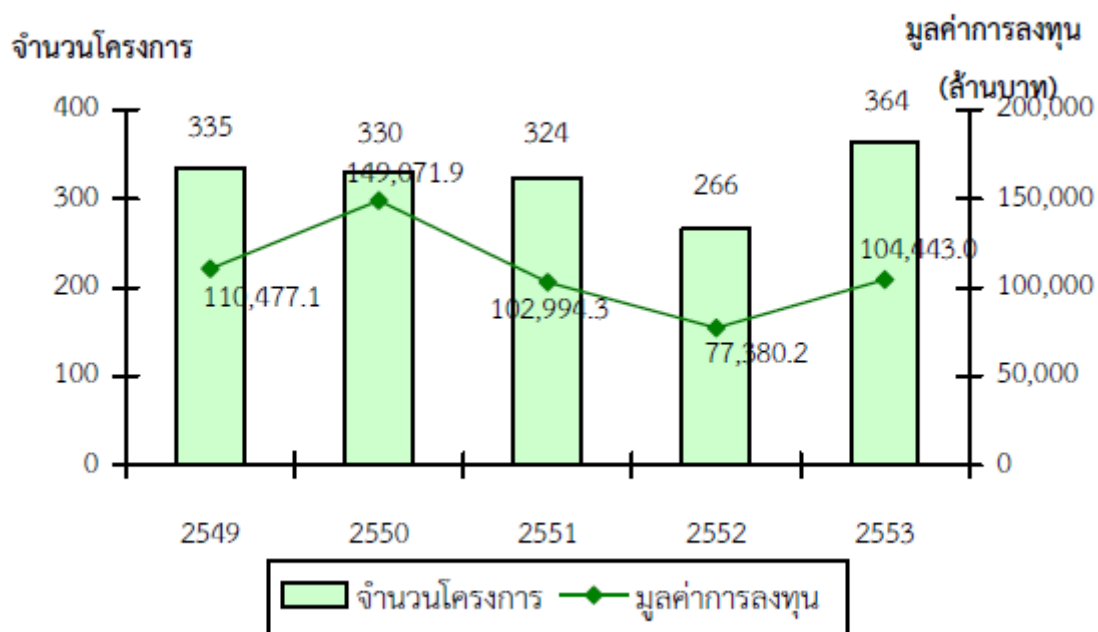
ประเทศญี่ปุ่นมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ จากการสนับสนุนของกระทรวงการคลังของญี่ปุ่น (ดังตารางที่ 3) โดยประเทศที่มีการลงทุนในญี่ปุ่นมากที่สุดได้แก่ สหรัฐอเมริกา (15,861 ร้อยล้านเยน หรือคิดเป็นร้อยละ 40.1 ของจำนวนเงินลงทุนลงทุนโดยตรงสุทธิทั้งหมด) รองลงมาคือการลงทุนจากหมู่เกาะเคย์แมน สิงคโปร์ สวิตเซอร์แลนด์ และเยอรมนี ตามลำดับ

ภาวะการลงทุนโดยตรงจากญี่ปุ่นในประเทศไทย ปี 2551 เศรษฐกิจญี่ปุ่นอยู่ในภาวะถดถอยรุนแรงและรวดเร็วที่สุดในรอบ 35 ปี โดยในไตรมาสที่ 4 ของปี 2551 อัตราการเจริญเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศที่แท้จริง (Real GDP) ติดลบร้อยละ 3.3 แต่เมื่อคำนวณเป็นรายปี (Annual Rate) จะติดลบร้อยละ 12.7 นับว่ารุนแรงที่สุดนับตั้งแต่ปี 2517 ที่เกิดวิกฤตการณ์น้ำมัน โดย Real GDP ของญี่ปุ่นติดลบ 3 ไตรมาสติดต่อกันแล้ว ทำให้ญี่ปุ่นถูกประเมินว่าเศรษฐกิจอยู่ในสภาวะถดถอย (Recession) เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจโลกที่ชะลอตัวลง จากสถิติของธนาคารแห่งประเทศไทยพบว่าการลงทุนโดยตรงสุทธิจากญี่ปุ่นในไทยในปี 2551 มีมูลค่ารวมทั้งสิ้น 85,316.3 ล้านบาท ลดลงจากปี 2550 คิดเป็นจำนวน 22,949.8 ล้านบาท ในส่วนของการลงทุนที่ผ่านสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนในปี 2551 เชื่อว่า ญี่ปุ่นยังคงเป็นนักลงทุนอันดับหนึ่งในแง่จำนวนโครงการและมูลค่าการลงทุน

ภาวะการลงทุน ญี่ปุ่นในประเทศไทยในปี 2552 สภาวะโดยรวมของเศรษฐกิจญี่ปุ่นประเมินว่าเศรษฐกิจญี่ปุ่นในปีงบประมาณ 2553 (เมษายน 2553-มีนาคม 2554) จะฟื้นตัวอย่างช้า ๆ และไม่มั่นคงนัก เนื่องจากประชาชนยังระวังเรื่องการใช้จ่ายเพราะไม่มั่นใจเกี่ยวกับรายได้และสภาวะการจ้างงาน และการลงทุนภาครัฐจะลดลง อย่างไรก็ตามจากการส่งออกที่มีแนวโน้มดีขึ้นและมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจต่าง ๆ ของรัฐบาลเริ่มส่งผลในเชิงบวก ทำให้คาดว่าเศรษฐกิจญี่ปุ่นจะไม่ประสบภาวะวิกฤติเป็นครั้งที่สอง ผลผลิตภาคอุตสาหกรรมจะมีแนวโน้มดีขึ้น บริษัทจะมีกำไรมากขึ้นซึ่งเป็นผลมาจากยอดขายที่เพิ่มขึ้นและการลดต้นทุนต่าง ๆ แต่ผลกำไรจะยังไม่สูงนักเนื่องจากบริษัทยังคงต้องลดราคาขายอยู่ นอกจากนี้ ยังคาดว่าภาวะการจ้างงานและสถานการณ์ด้านรายได้จะดีขึ้น ซึ่งจะส่งผลให้ประชาชนตัดสินใจลงทุนซื้อที่อยู่อาศัยมากขึ้น และจากสถิติของธนาคารแห่งประเทศไทยพบว่าการลงทุนโดยตรงสุทธิจากญี่ปุ่นในไทยในปี 2552 มีมูลค่ารวมทั้งสิ้น 78,237.2 ล้านบาท ลดลงจากปี 2551 คิดเป็นร้อยละ 7.4 ในส่วนของการลงทุนที่ผ่านคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนในปี 2552 เชื่อว่า ญี่ปุ่นยังคงเป็นนักลงทุนอันดับหนึ่งทั้งในแง่จำนวนโครงการและมูลค่าการลงทุน

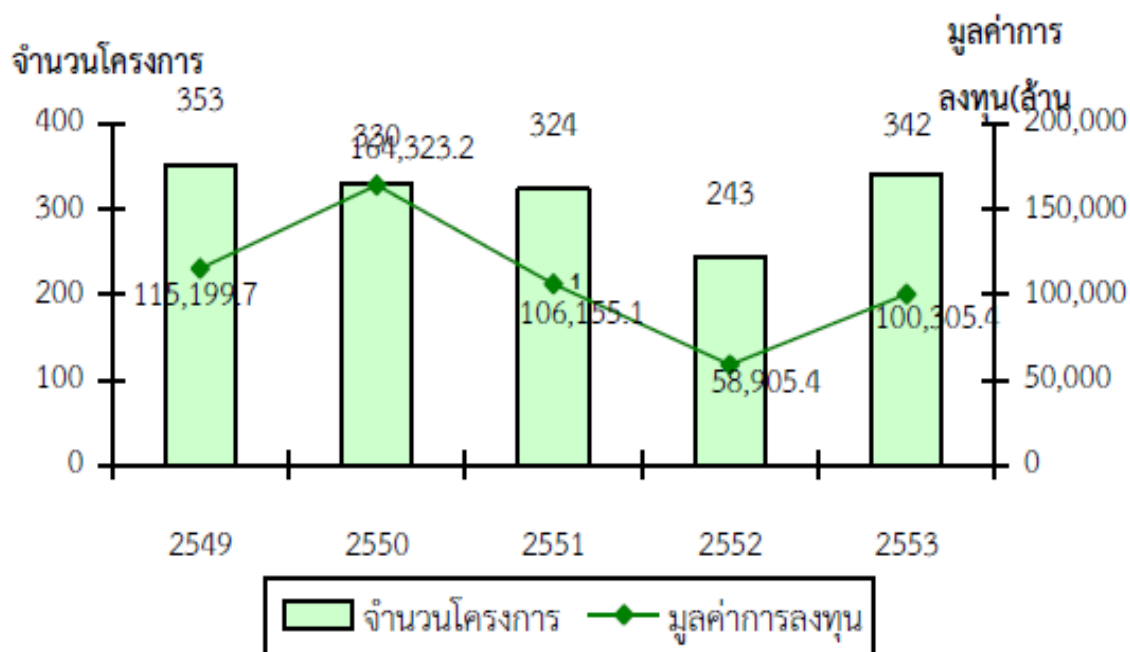
ภาวะการลงทุนโดยตรงจากญี่ปุ่นในประเทศไทยปี 2553 เศรษฐกิจญี่ปุ่นมีสัญญาณการฟื้นตัวอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นผลมาจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ โลกทำให้การส่งออกของญี่ปุ่นฟื้นตัวต่อเนื่องจากสถิติของธนาคารแห่งประเทศไทยพบว่า การลงทุนโดยตรงสุทธิจากญี่ปุ่นในไทยในปี 2553 มีมูลค่ารวมทั้งสิ้น 33,183.06 ล้านบาท (ตัวเลขเบื้องต้น) ลดลงจากปี 2552 ซึ่งมีมูลค่าการลงทุนสุทธิ 93,130.46 ล้านบาทถึง 59,947.4 ล้านบาท ในส่วนของการลงทุนที่ผ่านคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนในปี 2553 เชื่อว่า ญี่ปุ่นยังคงเป็นนักลงทุนอันดับหนึ่งในแง่จำนวนโครงการและมูลค่าการลงทุน

ภาพที่ 1 โครงการลงทุนญี่ปุ่นที่ยื่นขอรับการส่งเสริมระหว่างปี 2549-2553



ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน มกราคม 2554

ภาพที่ 2 โครงการลงทุนญี่ปุ่นที่ได้รับการอนุมัติส่งเสริมระหว่างปี 2549-2553



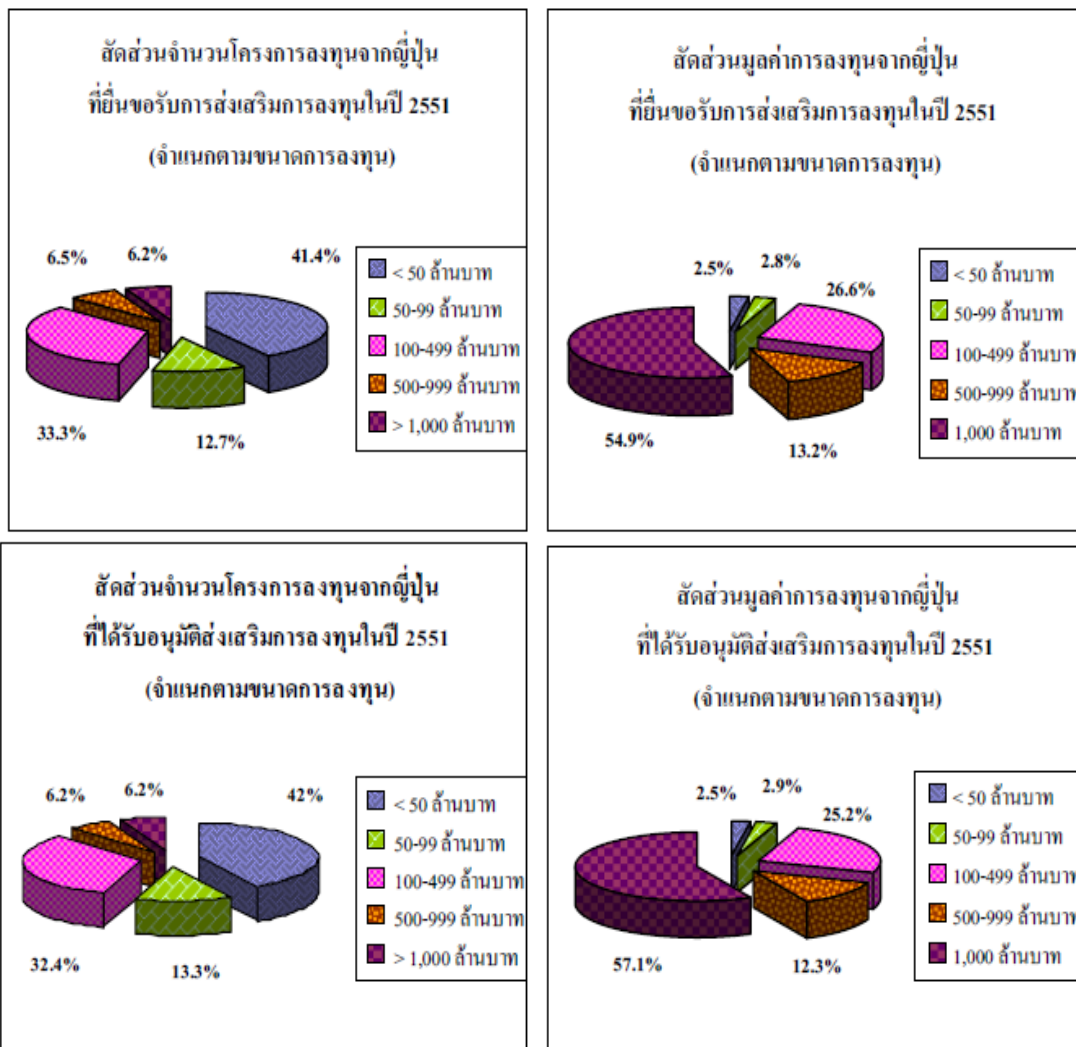
ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน มกราคม 2554

นอกจากนี้ในปี 2550 สภาการค้าระหว่างประเทศแห่งญี่ปุ่น (Japan Foreign Trade Council) ได้จัดตั้ง Special Research Committee on the Medium Term Vision for Trade and Investment เพื่อวิเคราะห์ทิศทางเศรษฐกิจของโลกและกำหนดวิสัยทัศน์ด้านการค้า และผลจากการศึกษาสามารถสรุปได้ว่า ถึงเวลาที่ญี่ปุ่นจะต้องปรับเปลี่ยนตัวเองจากการพึ่งพาการค้าตามรูปแบบปกติ (Trading Nation) เป็น New Foreign Trading Nation ที่การขยายตัวของเศรษฐกิจเกิดจากการลงทุนระหว่างประเทศ การแลกเปลี่ยนบุคลากร สินค้า เงินทุน และข้อมูลแทน สิ่งเหล่านี้ทำให้ญี่ปุ่นต้องดำเนินการในหลาย ๆ ด้านเพิ่มมากขึ้น อาทิ การเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน การปฏิรูปภาคี การลดขั้นตอนพิธีการต่าง ๆ ความร่วมมือกันส่งเสริมเศรษฐกิจ เช่นการลงทุนในข้อตกลงเขตการค้าเสรีต่าง ๆ รวมถึงการเพิ่มความแข็งแกร่งด้านโครงสร้างพื้นฐานของการขนส่ง เป็นต้น ซึ่งสอดคล้องกับนโยบายที่นายกรัฐมนตรี Fukuda ประกาศว่าจะให้ความสำคัญใน 2 หัวข้อ กล่าวคือ การสร้างชื่อเสียงด้านกิจกรรมทางการค้าและการลงทุนของญี่ปุ่นในต่างประเทศ และการทำให้ญี่ปุ่นเป็นประเทศเปิด (Open nation) มากขึ้นโดยจะเข้าไปมีส่วนร่วมในกิจกรรมเพื่อการขยายตัวของเศรษฐกิจโลกมากยิ่งขึ้น (ข้อมูลจากสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ กรุงโตเกียว มกราคม 2551)

ข้อมูลสถิติการลงทุนของญี่ปุ่นในประเทศไทยในปี 2553 ซึ่งให้เห็นว่า ญี่ปุ่นยังคงมีความเชื่อมั่นต่อการลงทุนในประเทศไทย และยังคงเป็นนักลงทุนอันดับหนึ่งของไทย การลงทุนของญี่ปุ่นในปี 2553 เพิ่มขึ้นทั้งในแง่จำนวน โครงการและมูลค่าการลงทุน ทั้งนี้ สาเหตุส่วนหนึ่งมาจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกและเศรษฐกิจของญี่ปุ่นเอง ทำให้ญี่ปุ่นขยายการลงทุนในต่างประเทศมากขึ้น และคาดว่าแนวโน้มการลงทุนจะปรับตัวดีขึ้นต่อเนื่องถึงปี 2554

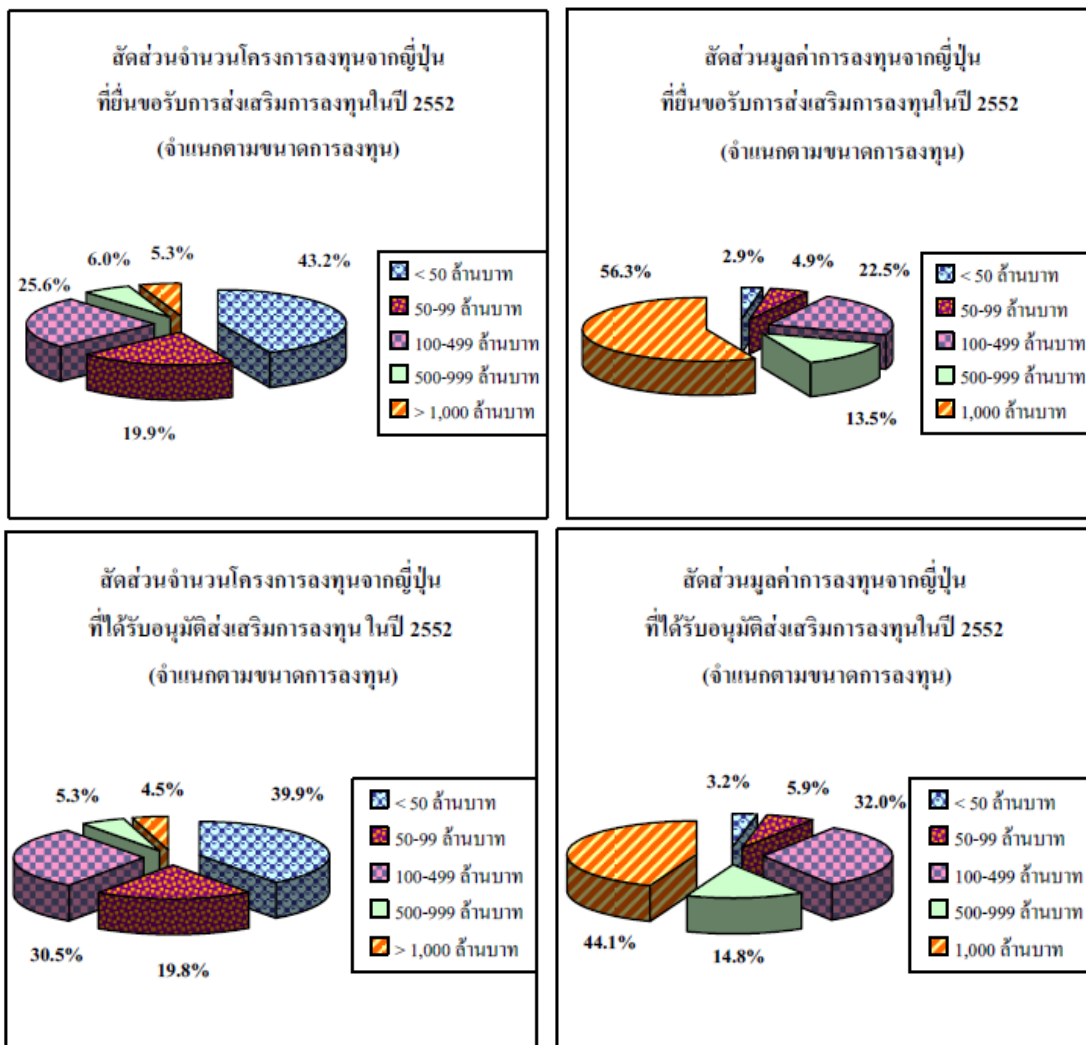


ภาพที่ 3 สัดส่วนจำนวนโครงการ มูลค่า การได้รับอนุมัติการลงทุนลงทุนจากญี่ปุ่นเพื่อขอรับการส่งเสริมการลงทุนปี 2551



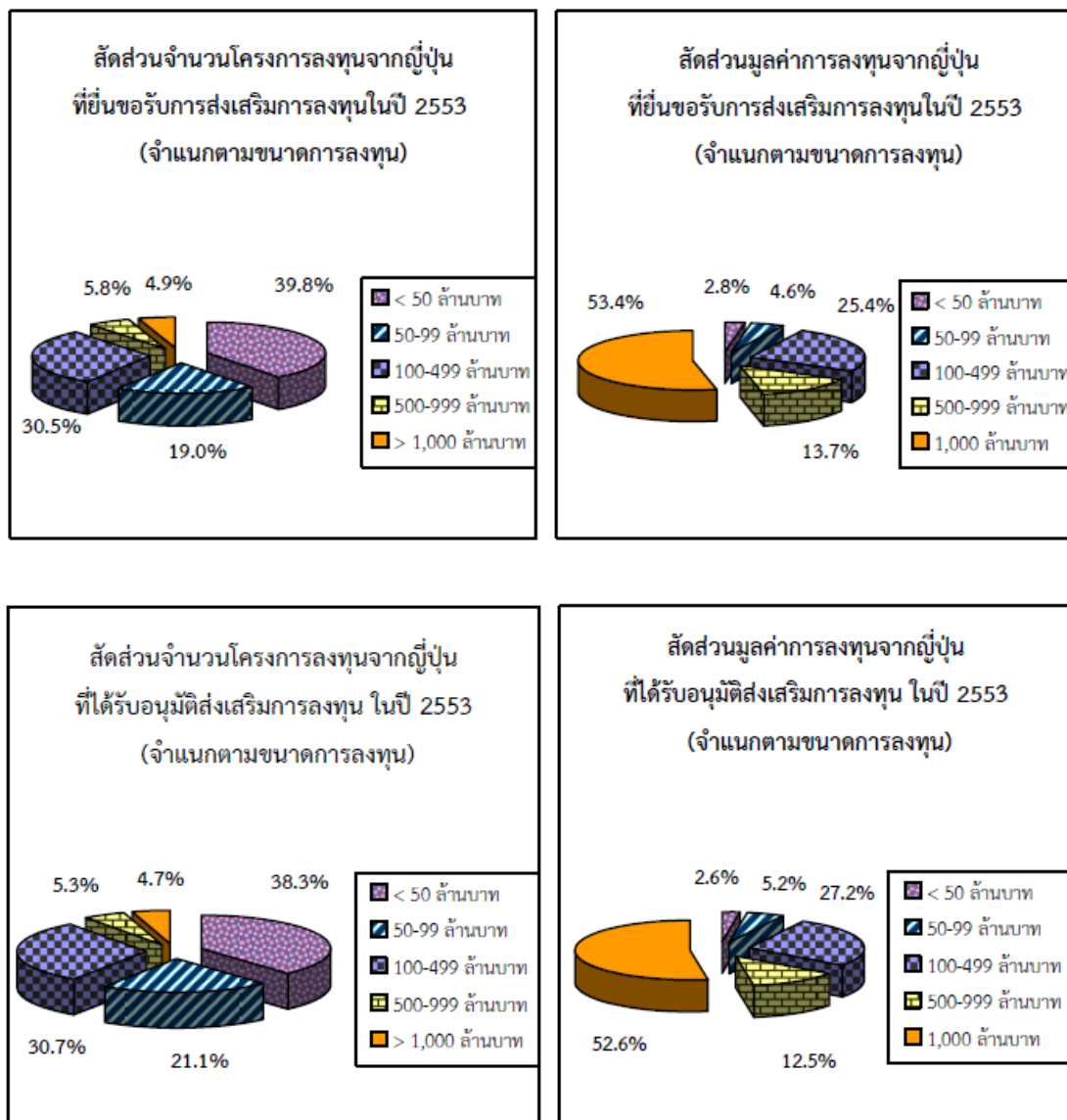
ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน, มกราคม 2552

ภาพที่ 4 ร้อยละของจำนวนโครงการ มูลค่า ของการได้รับอนุมัติการลงทุนลงทุนจากญี่ปุ่นเพื่อ  
ขอรับการส่งเสริมการลงทุนปี 2552



ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน, มกราคม 2553

ภาพที่ 5 สัดส่วนจำนวนโครงการ มูลค่า การได้รับอนุมัติการลงทุนลงทุนจากญี่ปุ่นเพื่อขอรับการส่งเสริมการลงทุนปี 2553

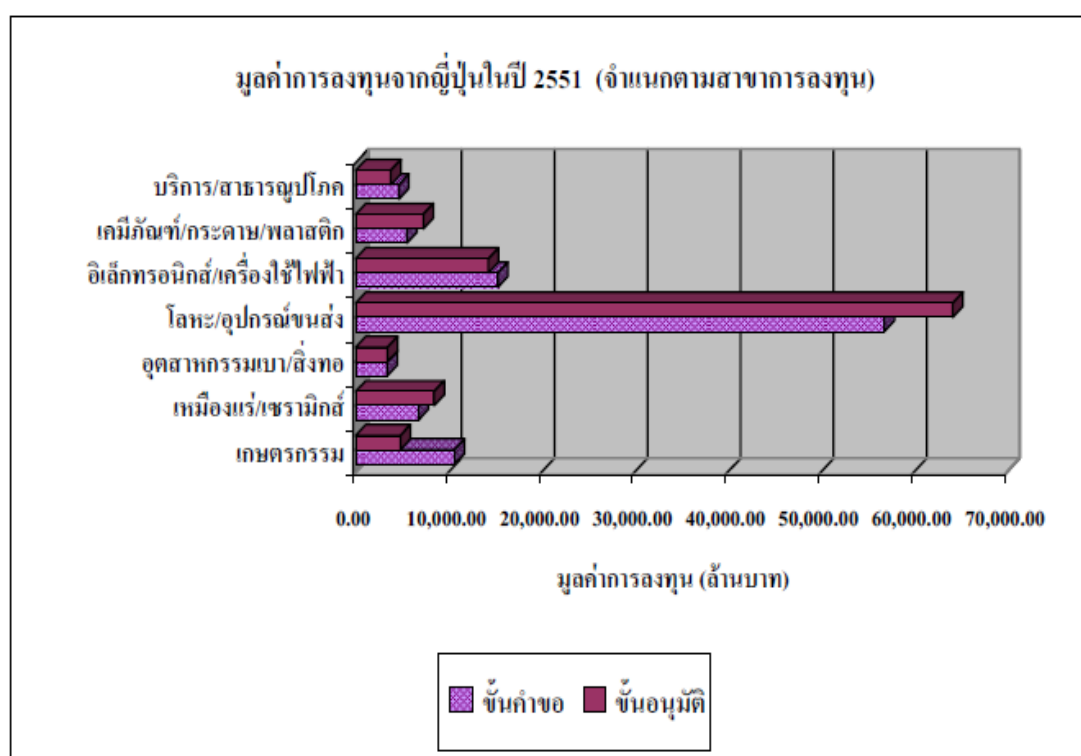
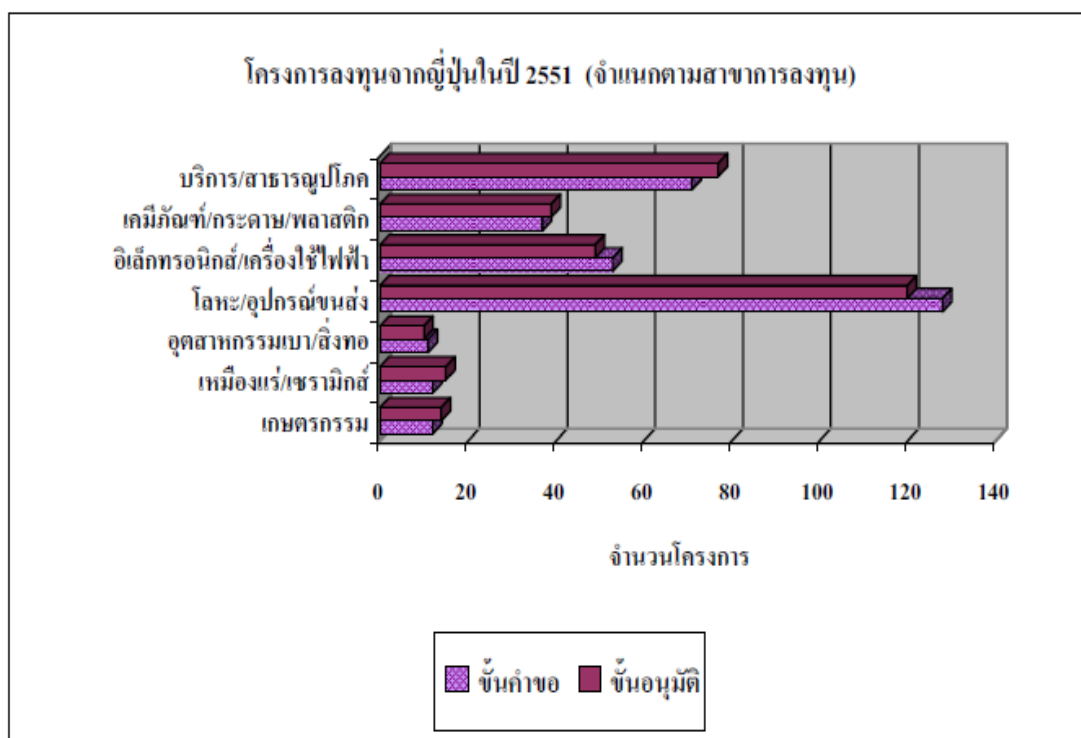


ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน มกราคม 2554

จากรูปกราฟที่แสดงสัดส่วนจำนวนโครงการ มูลค่า การได้รับอนุมัติการลงทุนลงทุนจากญี่ปุ่นเพื่อขอรับการส่งเสริมการลงทุนปี 2551 -2553 พบว่า สัดส่วนของจำนวนโครงการที่ยื่นขอรับการส่งเสริมการลงทุน จำนวนโครงการที่ได้รับการอนุมัติส่งเสริมการลงทุน จำนวนโครงการที่ขอมีจำนวนโครงการส่วนมากเป็นโครงการขนาดไม่เกิน 100-499 ล้านบาท ในขณะที่สัดส่วนของมูลค่าการลงทุนที่ยื่นขออนุมัติและได้รับอนุมัติส่วนใหญ่เป็นโครงการที่มีมูลค่าตั้งแต่ 100-1,000 ล้านบาท

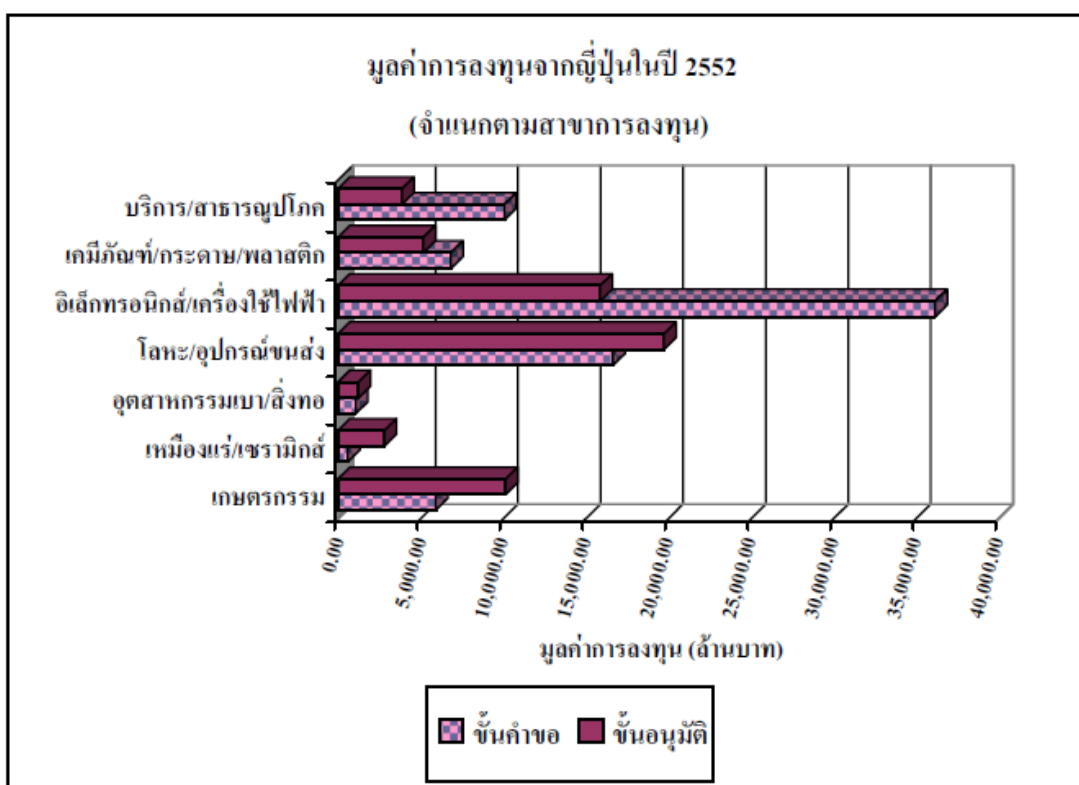
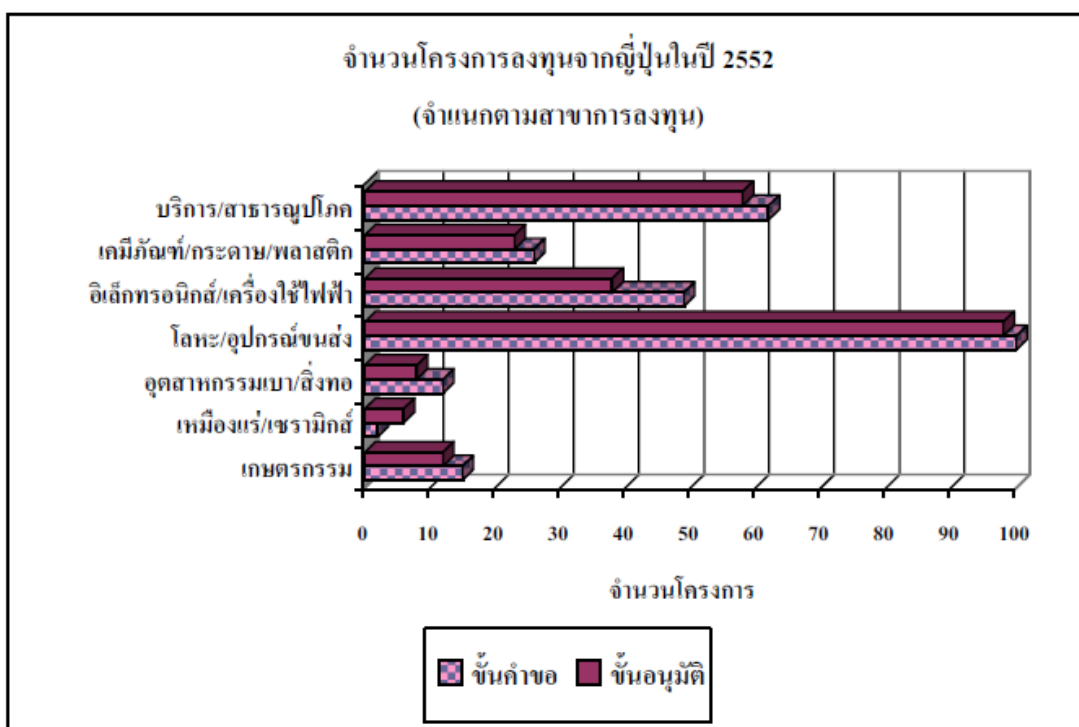
อย่างไรก็ตาม แม้ญี่ปุ่นจะลดการขยายการลงทุนลง แต่ก็ยังมีการลงทุนเข้ามาในโครงการขนาดเล็ก เนื่องจากได้มีการวางแผนการลงทุนไว้ล่วงหน้าแล้ว บริษัทจึงเดินหน้าตามแผนที่ได้วางไว้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการขยายการลงทุนในด้านการวิจัยและพัฒนา (R&D) ซึ่งญี่ปุ่นมองว่าเป็นเรื่องสำคัญมาก เพราะเป็นสิ่งที่จะช่วยให้ญี่ปุ่นสามารถรักษาความเป็นผู้นำด้านเทคโนโลยีในภูมิภาคเอเชียไว้ได้ หากญี่ปุ่นลดการวิจัยและพัฒนา อาจทำให้พ่ายแพ้ต่อคู่แข่งอย่างไต้หวันและเกาหลีใต้ได้ (ที่มา : หนังสือพิมพ์ประชาชาติธุรกิจ , 2551) นอกจากนี้ ข้อมูลจากสำนักงานเศรษฐกิจการลงทุน ณ นครโอซากา ประเทศญี่ปุ่นแจ้งว่า ปัญหาเศรษฐกิจของญี่ปุ่นในขณะนี้ ทำให้บริษัทญี่ปุ่นเปลี่ยนรูปแบบการขยายฐานการผลิตในต่างประเทศมาเป็นการลงทุนจัดตั้งศูนย์จัดซื้อสินค้าหรือวัตถุดิบ (Outsource) ส่งกลับญี่ปุ่นมากขึ้น (ที่มา : หนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ , 2552) ซึ่งหากไทยมีการเตรียมแผนรองรับไว้ก็จะได้เปรียบประเทศอื่นในการดึงดูดการลงทุนจากญี่ปุ่น สำหรับปัญหาความไม่มีเสถียรภาพทางการเมืองของประเทศไทย รวมถึงการปิดสนามบินในช่วงปลายปี 2551 นั้น ส่งผลกระทบต่อความรู้สึกของนักลงทุนญี่ปุ่นในประเทศไทยอย่างมาก (ที่มา: กุลกัญญา , 2552)

ภาพที่ 6 โครงการและมูลค่าการลงทุนจากญี่ปุ่นในปี 2551 จำแนกตามสาขาการลงทุน



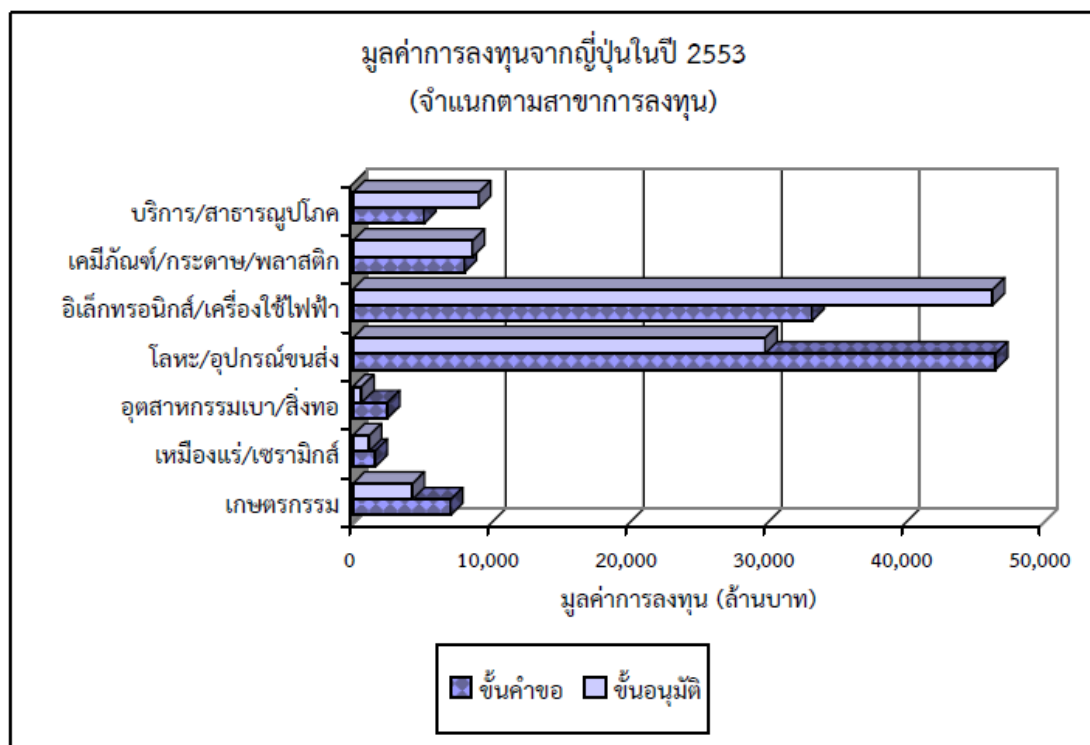
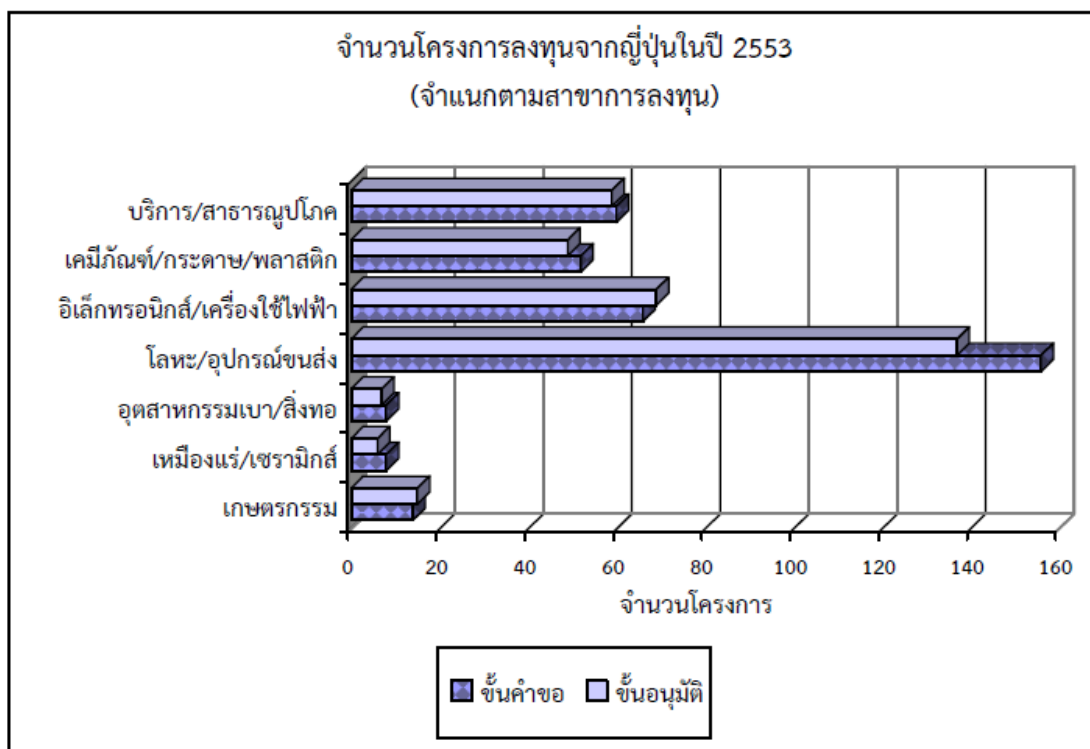
ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน, มกราคม 2552

ภาพที่ 7 โครงการและมูลค่าการลงทุนจากญี่ปุ่นในปี 2552 จำแนกตามสาขาการลงทุน



ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน, มกราคม 2553

ภาพที่ 8 โครงการและมูลค่าการลงทุนจากญี่ปุ่นในปี 2553 จำแนกตามสาขาการลงทุน



ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน มกราคม 2554

จากรูปภาพกราฟแสดงโครงการและมูลค่าการลงทุนจากญี่ปุ่นในปี 2551-2553 จำแนกตามสาขาการลงทุน พบว่า สาขาที่มีการยื่นขอและได้รับการอนุมัติมากที่สุด คือ สาขาอิเล็กทรอนิกส์/เครื่องใช้ไฟฟ้า สาขาโลหะ/อุปกรณ์ขนส่ง และสาขาบริการ/อุปโภค สาขาที่มีการยื่นขอและได้รับการอนุมัติน้อยที่สุด คือ สาขาอุตสาหกรรมเบา/สิ่งทอ และสาขาเหมืองแร่/เซรามิกส์

ญี่ปุ่นจะยังให้ความเชื่อมั่นต่อการลงทุนในประเทศไทย และยังคงเป็นนักลงทุนอันดับหนึ่งของไทย แต่การลงทุนญี่ปุ่นในประเทศไทยในปี 2552 ลดลงค่อนข้างมาก ทั้งในแง่จำนวนโครงการและมูลค่าการลงทุน เช่นเดียวกันกับการลงทุนของญี่ปุ่นในประเทศอื่น ๆ เช่น ใต้หวัน เวียดนาม สหรัฐฯ ในปี 2552 ก็ลดลงเช่นกัน ทั้งนี้มีสาเหตุส่วนหนึ่งมาจากสภาพเศรษฐกิจของญี่ปุ่นที่ประสบภาวะวิกฤติในช่วงปี 2551-2552 และเพิ่งจะเริ่มฟื้นตัว ทำให้ญี่ปุ่นยังคงชะลอการลงทุนในต่างประเทศ ในขณะที่เดียวกันบรรยากาศการลงทุนในไทยก็อยู่ในช่วงการปรับเสถียรภาพในหลายด้าน อย่างไรก็ตาม คาดว่าแนวโน้มการลงทุนของญี่ปุ่นในไทยในปี 2553 น่าจะดีขึ้น เนื่องจากเศรษฐกิจโลกเริ่มฟื้นตัวขึ้นอย่างช้า ๆ ส่งผลให้ญี่ปุ่นสามารถส่งออกสินค้าได้เพิ่มขึ้น ซึ่งจะทำให้เศรษฐกิจญี่ปุ่นเริ่มฟื้นตัวตามไปด้วย

จากผลสำรวจแนวโน้มทางเศรษฐกิจของบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นในประเทศไทยประจำครึ่งปีหลัง 2552 จัดทำโดยหอการค้าญี่ปุ่น กรุงเทพฯ พบว่า นักลงทุนญี่ปุ่นส่วนใหญ่ (ร้อยละ 52 จากจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด) ยังคงเชื่อมั่นว่าสภาพธุรกิจในช่วงครึ่งแรกของปี 2553 จะปรับตัวดีขึ้น และยังมีแผนจะขยายธุรกิจในประเทศไทย (ร้อยละ 48 จากจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามในประเด็นนี้ 371 บริษัท)

แนวโน้มของการลงทุนญี่ปุ่นในอนาคตจะอยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม เช่น การผลิตรถยนต์ประหยัดพลังงาน การผลิตอาหาร อุตสาหกรรมบริการ โดยเฉพาะธุรกิจการขนส่ง ธุรกิจค้าปลีก การก่อสร้าง และการเงินและประกันภัย เป็นต้น รวมถึงธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) ต่าง ๆ สำหรับประเทศที่ญี่ปุ่นมองว่ามีศักยภาพและเป็นเป้าหมายของธุรกิจ ทั้งการลงทุนและการค้า คือ กลุ่ม BRIC ได้แก่ บราซิล รัสเซีย อินเดีย และจีน รวมถึงเวียดนาม

อย่างไรก็ตาม จากการสำรวจ Survey Report on Overseas Business Operations by Japanese Manufacturing Companies ประจำปี 2552 โดย Japan Bank for International Cooperation (JBIC) พบว่า นักลงทุนญี่ปุ่นยังเลือกไทยเป็นฐานการลงทุนในอันดับต้น ๆ และดีกว่าอันดับในปี 2551 และเห็นว่าสิ่งที่เป็นจุดแข็งของประเทศไทยที่มีผลในการตัดสินใจมาลงทุน ได้แก่ ระบบสาธารณูปโภคที่ดีกว่าประเทศคู่แข่งหลายประเทศ เช่น อินเดีย เวียดนาม ค่าจ้างแรงงานที่ไม่สูงนัก และความเหมาะสมในการใช้ประเทศไทยเป็นฐานการส่งออกไปยังประเทศที่สาม คาดว่าในปี 2553



ด้วยมาตรการและกิจกรรมสร้างภาพลักษณ์ที่ดีต่าง ๆ ของรัฐบาลไทยอย่างต่อเนื่องจะช่วยเรียกความมั่นใจจากนักลงทุนญี่ปุ่นได้มากขึ้น และจะช่วยเพิ่มการลงทุนจากญี่ปุ่นในอนาคตเมื่อเศรษฐกิจภายในของญี่ปุ่นฟื้นตัวอย่างเต็มที่ (ที่มา : กุญญัตติญา, 2552 )

อย่างไรก็ตาม จากผลการสำรวจ Survey Report on Overseas Business Operations by Japanese Manufacturing Companies ครั้งที่ 22 ซึ่งจัดทำโดย Japan Bank for International Cooperation (JBIC) ในเดือนธันวาคม 2553 พบว่า บริษัทญี่ปุ่นมีแผนลงทุนในช่วง 3 ปีข้างหน้าในประเทศจีนมากเป็นอันดับหนึ่ง รองลงมา ได้แก่ อินเดีย เวียดนามและไทยเป็นอันดับสี่ ซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามได้ให้เหตุผลในการเลือกขยายการลงทุนในประเทศไทยว่า ไทยมีตลาดที่มีแนวโน้มจะเติบโต เป็นฐานการผลิตที่ดีสำหรับผู้ประกอบการประกอบชิ้นส่วน เป็นฐานในการส่งออกไปยังประเทศที่สาม และมีการพัฒนาสาธารณูปโภคอย่างต่อเนื่อง ในขณะที่ได้แสดงความกังวลเกี่ยวกับความปลอดภัยและความไม่มีเสถียรภาพของสังคมไทย ซึ่งมีสาเหตุจากการชุมนุมทางการเมืองที่เกิดขึ้นบ่อยครั้งในระยะหลัง แต่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังคงมีแผนที่จะขยายการลงทุนในประเทศไทย ตามมาด้วยกลุ่มที่คาดว่าจะรักษาการลงทุนในประเทศไทยอยู่ในระดับเดิม

ผลการสำรวจดังกล่าวสอดคล้องกับผลการสำรวจแนวโน้มทางเศรษฐกิจของบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นในประเทศไทยประจำปีหลัง 2553 จัดทำโดยหอการค้าญี่ปุ่น กรุงเทพฯ ซึ่งพบว่า นักลงทุนญี่ปุ่น ส่วนใหญ่ (ร้อยละ 55 จากจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด) ยังคงเชื่อมั่นว่าสภาพธุรกิจในช่วงครึ่งแรก ของปี 2554 จะปรับตัวดีขึ้น แต่นักลงทุนญี่ปุ่นร้อยละ 46 ได้รับผลกระทบทางลบจากการที่ค่าเงินบาทแข็งตัว ในส่วนของข้อเรียกร้องที่มีต่อรัฐบาลไทย นักลงทุนญี่ปุ่นร้อยละ 67 เห็นว่า รัฐบาลควรรักษาความมั่นคง เสถียรภาพทางการเมือง และความปลอดภัยของสถานการณ์บ้านเมือง รองลงมาเห็นว่า ควรพัฒนา และปรับเปลี่ยนการใช้งานที่เกี่ยวข้องกับระบบภาษีศุลกากร และควรพัฒนาและปรับเปลี่ยนการใช้งานระบบภาษี ตามลำดับ ซึ่งประเด็นเหล่านี้เป็นประเด็นที่รัฐบาลไทยตระหนักถึงผลกระทบต่อการตัดสินใจลงทุน และให้ความสำคัญในการพยายามแก้ไขปัญหาเพื่อฟื้นฟูและรักษาความเชื่อมั่นของนักลงทุนอย่างต่อเนื่อง

เนื่องจากผู้ประกอบการในภาคอุตสาหกรรมญี่ปุ่นต้องเผชิญกับปัญหาค่าเงินเยนที่แข็งขึ้นท่ามกลางภาวะเศรษฐกิจโลกตกต่ำ ทำให้ผู้ประกอบการต้องแก้ปัญหาด้วยการย้ายฐานการผลิตในประเทศไปต่างประเทศ และย้ายฐานการผลิตในต่างประเทศไปยังประเทศที่มีความสามารถในการแข่งขันสูงกว่า เพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขันและความอยู่รอดของบริษัท โดยมีเอเชียเป็นเป้าหมายหลักในการไปลงทุน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในอุตสาหกรรมรถยนต์ ซึ่งไทยเป็นประเทศที่บริษัทญี่ปุ่นให้ความสนใจมาลงทุนเป็นอันดับต้น ๆ ดังนั้น ไทยจึงควรมีการพัฒนาเพื่อรักษาจุดแข็งในเรื่องประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในอุตสาหกรรม ทักษะของแรงงานฝีมือ สาธารณูปโภค

การคมนาคมขนส่ง ความสามารถของอุตสาหกรรมชิ้นส่วนภายในประเทศที่รองรับการผลิต การเป็นฐานใน การส่งออกไปยังประเทศที่สาม รวมถึงมาตรการส่งเสริมการลงทุน เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับนักลงทุนญี่ปุ่น และส่งเสริมให้เกิดการลงทุนจากญี่ปุ่นเพิ่มมากขึ้นในอนาคต ซึ่งต้องอาศัยความร่วมมืออย่างใกล้ชิดระหว่างภาครัฐกับภาคเอกชนต่อไป (ที่มา : กุลกัญญา , 2554)

#### ตารางที่ 4 สรุปข้อมูลบริษัท สัญชาติญี่ปุ่นมายังประเทศไทยตั้งแต่ปี 2001 -2010 ( 10 ปี)

Japanese Investment Projects Approved by Borad of Investment (BOI) Classified by Sector

ประเภท	No. of Projects	Investment (Unit:Million Baht)	สัดส่วน /ขนาดธุรกิจ		
			SMALL	MEDIUM	LARGE
Agricultural Products	127	48,663	68	54	5
Minerals and Ceramics	84	41,130	34	40	10
Light Industries/Textiles	106	23,652	42	58	6
Metal Products and Machinery	1,308	522,172	128	945	235
Electric	234	111,053	94	104	36
Electronic Products	447	159,980	94	284	69
Chemicals and Paper	391	160,949	58	234	99
Services	531	56,921	214	244	73
Total	3,228	1,124,519	732	1,963	533

ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI)

ตารางที่ 5 สรุปข้อมูลบริษัท สัญชาติญี่ปุ่นมายังประเทศไทยข้อมูล 10 ปี (2001-2010) โครงการลงทุนจำแนกตามสาขา

Sector	Year	2001					2002					2003					2004					2005				
		No. of Projects	Investment	สัดส่วน/ขนาดธุรกิจ			No. of Projects	Investment	สัดส่วน/ขนาดธุรกิจ			No. of Projects	Investment	สัดส่วน/ขนาดธุรกิจ			No. of Projects	Investment	สัดส่วน/ขนาดธุรกิจ			No. of Projects	Investment	สัดส่วน/ขนาดธุรกิจ		
				SMALL	MEDIUM	LAGE			SMALL	MEDIUM	LAGE			SMALL	MEDIUM	LAGE			SMALL	MEDIUM	LAGE			SMALL	MEDIUM	LAGE
<i>Agricultural Products</i>		9	5,268.0	4	5	0	10	1,506.8	5	4	0	9	3,445.6	5	4	1	19	4,533.1	10	8	1	11	3,787.2	6	5	0
<i>Minerals and Ceramics</i>		4	1,801.0	1	3	0	5	1,487.0	2	2	1	8	1,890.8	3	4	1	7	1,095.2	3	3	1	11	2,693.4	4	5	1
<i>Light Industries/Textiles</i>		13	1,581.5	3	7	3	9	3,067.0	4	5	1	10	2,872.7	4	5	1	14	4,421.5	6	8	1	10	2,202.1	4	5	1
<i>Metal Products and Machinery</i>		90	19,911.4	10	14	15	99	14,819.2	10	72	18	113	50,971.6	11	82	27	150	51,239.3	15	108	27	145	127,119.0	14	105	26
<i>Electric</i>		33	7,355.0	13	15	6	24	6,109.0	10	11	4	24	7,406.1	9	11	6	30	12,904.9	12	13	5	29	8,052.5	12	13	4
<i>Electronic Products</i>		50	11,032.5	10	33	7	37	9,163.5	7	23	7	36	11,109.1	7	23	8	44	19,357.3	9	28	7	44	12,078.8	9	28	7
<i>Chemicals and Paper</i>		34	33,760.2	5	20	9	18	1,823.2	3	11	5	33	14,749.3	5	20	11	42	27,777.1	6	25	11	48	11,851.2	7	29	12
<i>Services</i>		24	2,659.2	10	11	3	13	422.6	5	6	2	27	5,151.7	11	12	6	44	4,603.4	18	20	6	56	4,012.2	23	26	8
Total		257	83,368.8	59	156	42	215	38,398.3	46	134	35	260	97,596.9	56	160	57	350	125,931.8	78	214	57	354	171,796.4	79	215	59

Sector	Year	2006					2007					2008					2009					2010				
		No. of Projects	Investment	สัดส่วน/ขนาดธุรกิจ			No. of Projects	Investment	สัดส่วน/ขนาดธุรกิจ			No. of Projects	Investment	สัดส่วน/ขนาดธุรกิจ			No. of Projects	Investment	สัดส่วน/ขนาดธุรกิจ			No. of Projects	Investment	สัดส่วน/ขนาดธุรกิจ		
				SMALL	MEDIUM	LAGE			SMALL	MEDIUM	LAGE			SMALL	MEDIUM	LAGE			SMALL	MEDIUM	LAGE			SMALL	MEDIUM	LAGE
<i>Agricultural Products</i>		6	1,585.0	3	3	0	12	5,498.9	6	5	0	14	4,800.2	7	6	1	17	10,166.8	9	7	1	20	4,322.5	11	9	1
<i>Minerals and Ceramics</i>		9	1,527.4	4	4	1	10	17,355.3	4	5	1	15	8,441.0	6	7	2	7	2,813.5	3	3	1	8	1,222.5	3	4	1
<i>Light Industries/Textiles</i>		9	1,671.2	4	5	1	11	2,147.1	4	6	1	10	3,416.7	4	5	1	10	1,234.4	4	5	1	10	661.6	4	5	1
<i>Metal Products and Machinery</i>		160	45,359.8	16	116	28	118	77,071.9	12	85	21	120	64,189.2	12	87	22	128	19,756.3	13	92	23	185	29,890.7	18	133	34
<i>Electric</i>		28	13,406.4	10	12	5	24	12,844.4	9	10	4	20	5,708.5	8	8	3	23	6,349.6	9	10	4	38	18,553.3	16	16	6
<i>Electronic Products</i>		41	20,109.5	9	26	6	35	19,266.7	7	23	3	29	8,562.7	6	20	4	35	9,524.5	7	22	5	57	27,830.0	12	37	8
<i>Chemicals and Paper</i>		38	26,129.6	6	23	10	44	18,683.2	7	26	11	39	7,257.9	6	23	10	33	5,174.0	5	20	8	62	8,695.3	9	37	16
<i>Services</i>		62	5,410.8	25	29	10	76	11,455.7	30	35	11	77	3,778.9	31	35	11	73	3,886.3	29	34	10	79	9,129.5	33	36	10
Total		353	115,199.7	76	217	59	330	164,323.2	80	195	54	324	106,155.1	80	191	52	326	58,905.4	79	194	52	459	100,305.4	104	278	77

ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI)

**องค์ประกอบของการขยายฐานในต่างประเทศของ SMEs ญี่ปุ่น ในปัจจุบัน  
และสภาพแวดล้อมที่ทำให้ SMEs ญี่ปุ่นต้องไปขยายฐานลงทุนในต่างประเทศ**

1. ประชากรลดลง ทำให้ ความต้องการในประเทศมีแนวโน้มลดลงเรื่อย ๆ
  2. เศรษฐกิจโลกาภิวัต จะเน้นการขยายตัวของตลาดของประเทศที่กำลังเจริญ  
ในขณะเดียวกัน การส่งออกต้องมีการแข่งขันอย่างรุนแรงกับประเทศสำคัญ ๆ ทั้งหลาย
  3. การแข่งขันกับกลุ่มประเทศที่กำลังเจริญในเอเชีย ต่าง ๆ กำลังรุนแรงขึ้น ทำให้มีการ  
แข่งขันด้านราคา และคุณค่าผลิตภัณฑ์ที่สูง
  4. ธุรกิจที่ดำเนินการแบบข้ามชาติ มีการขยายตัวขึ้น เกิด Supply Chain ระดับโลกเกิดขึ้น  
ดังนั้น บริษัทธุรกิจระดับ Global จะต้องพยายามรักษาอัตรากำไรที่สูง โดยการเปลี่ยนไปเป็น  
Global Supply Chain and Value Chain อย่างรวดเร็ว นั่นหมายความว่า โครงสร้างธุรกิจที่พึ่งพา  
ธุรกิจขนาดใหญ่ หรือ พึ่งพาธุรกิจภายในประเทศนั้นเริ่มมีขีดจำกัด ดังนั้นกระแสในต่างประเทศที่มี  
ความแข็งแกร่งกว่า จะทำให้สามารถไปแก้ปัญหาการจ้างแรงงานซึ่งมาจากความต้องการ  
ภายในประเทศที่มีแนวโน้มลดลงได้
  5. เงินเยนแข็งอย่างต่อเนื่อง การเน้นการส่งออกอย่างเดียวจะทำให้เสียเปรียบ แต่หาก  
ได้มีการลงทุนในต่างประเทศ เพื่อแสวงหาตลาดใหม่ หรือ ผลิตเพื่อนำกลับเข้ามาจะเป็นกลยุทธ์ผู้  
ทางรอดได้หากมองในเชิงกลยุทธ์ทางการบริหารแล้ว จะเห็นได้ว่า มีองค์ประกอบสำคัญสำหรับการ  
การตัดสินใจขยายฐานธุรกิจในต่างประเทศ ที่สำคัญ ในระยะหลังนั้นต่างจากในอดีต
  6. ในการขยายฐานไปสู่ต่างประเทศนั้น เดิม จะมีเป้าหมายเน้นการแสวงหาแรงงานที่มี  
คุณภาพดี และราคาถูก แต่ในปัจจุบันมีแนวโน้มต่ำลง องค์ประกอบที่สำคัญในระยะหลังนั้น จะเน้น  
การแสวงหาความต้องการ (ตลาด) ของผลิตภัณฑ์ในตลาดท้องถิ่นนั้น ๆ (ซึ่งรวมถึงตลาดในอนาคต  
ด้วย)
  7. ในอีกด้านหนึ่ง เพื่อความมั่นคงของการบริหาร ก็ทำการนำเข้าสินค้าที่ผลิตใน  
ต่างประเทศ เข้าสู่ญี่ปุ่น มีมูลค่าเพิ่มที่สูงขึ้น จึงเป็นอีกกลยุทธ์หนึ่งของการขยายฐานไปสู่  
ต่างประเทศ ทำให้สามารถเพิ่มยอดขายได้ และ ทำให้ฐานทางการบริหารมีความแข็งแกร่งยิ่งขึ้น คือ  
เมื่อพิจารณาจากตัวเลขแสดงให้เห็นถึง องค์ประกอบการตัดสินใจในการลงทุนในต่างประเทศของ  
SMEs ญี่ปุ่น (ข้อมูลสำรวจปี 2007 โดยกระทรวงเศรษฐกิจอุตสาหกรรมญี่ปุ่น)
1. เน้นการขยายตลาด มี 17%
  2. เน้นการแสวงหาแรงงาน มี 10.3%
  3. เน้นความมีประสิทธิภาพของ Supply Chain มี 17.2%
  4. เน้นการผลิตเพื่อส่งกลับไปยังญี่ปุ่น มี 18.7%

5. อื่น ๆ มี 36.7%

นอกจากนี้จากการสำรวจเดียวกัน พบว่า ในการผลิตส่งกลับไปญี่ปุ่นซึ่งมีอัตราส่วนที่สูงที่สุดนั้น ยังสามารถอธิบายเหตุผลได้ดังนี้

1. ทำให้สามารถลดราคาขายลงได้มี 64.4%
2. ทำให้สามารถมีสินค้าที่หลากหลายขึ้น 29.7%
3. ทำให้สามารถจัดซื้อสินค้า วัตถุดิบ หรือชิ้นส่วนได้อย่างมั่นคง
4. ทำให้สามารถสร้างสินค้าที่ลักษณะพิเศษได้มากขึ้น

### การขยายฐานกับการสูญเสียเทคโนโลยี

ในอีกด้านหนึ่ง ญี่ปุ่นเองก็ต้องระวังว่า ในการขยายฐานไปสู่ต่างประเทศ มีความเสี่ยงในเรื่องของการสูญเสียเทคโนโลยี โดยระบุว่า บริษัทอาจจะมีโอกาสสูญเสีย ด้วยสาเหตุดังนี้

1. การสูญเสียเทคโนโลยีจากการเริ่ม หรือ การขยายการผลิตในต่างประเทศ
2. การสูญเสียเทคโนโลยีจากการต้องให้สิทธิบัตรเทคโนโลยี
3. การสูญเสียเทคโนโลยี โดยติดไปกับชิ้นส่วน หรือวัตถุดิบที่จำเป็นในการผลิต
4. การสูญเสียเทคโนโลยี โดยติดไปกับเครื่องจักร อุปกรณ์ที่จำเป็นในการผลิต
5. การสูญเสียเทคโนโลยี ผ่านการไหลออกของแบบแปลน หรือ Know How ที่จำเป็นในการผลิต

การผลิต

6. การสูญเสียเทคโนโลยี โดยติดไปกับคน

จึงได้มีการวางมาตรการป้องกันดังนี้

1. ควรจะแบ่งระดับความสำคัญของเทคโนโลยี หรือ Know How เช่น “เทคโนโลยีแกนหลัก” “เทคโนโลยีที่ควรให้ความสำคัญเป็นพิเศษ” “เทคโนโลยีที่เปิดเผยได้” เป็น 3 ระดับ แล้วให้ผู้รับผิดชอบด้านเทคนิค ดูแลอย่างเข้มงวด

2. เทคโนโลยีแกนหลัก ที่หากเปิดเผยไปแล้ว จะเป็นอันตราย โดยหลักแล้ว ไม่ถ่ายทอดไปยังต่างประเทศ กรณีที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ ควรจะเป็นการลงทุนด้วยตัวเอง ไม่ควรร่วมทุน

3. หากการผลิตเป็นแบบเน้นแรงงาน ก็ให้ทำในต่างประเทศ ส่วนกระบวนการที่เป็นแกนหลักที่เป็นขีดความสามารถในการแข่งขัน ก็ให้ทำในประเทศ หรือไปในประเทศที่มีความเข้มงวดในเรื่องทรัพย์สินทางปัญญา

4. เครื่องจักรอุปกรณ์การผลิต หรือชิ้นส่วนที่สำคัญ ให้ผลิตในประเทศญี่ปุ่น

5. กระบวนการผลิตหรืออุปกรณ์เครื่องจักรที่เป็นแกนหลักนั้น ในการบำรุงรักษาจะต้องให้เป็นผู้ที่เลือกสรรเป็นพิเศษ (เช่น ทีมงานจากบริษัทแม่)

6. ข้อมูล CAD/CAM นั้น จะต้องมีความปลอดภัยที่ว่า เครื่องคอมพิวเตอร์ในท้องถิ่นนั้น ไม่สามารถอ่านได้

7. จะต้องพยายามรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับพนักงาน หรือ คู่ค้า เพื่อให้รักษาความลับอย่างเข้มงวด (ที่มา : รายงานภาษาญี่ปุ่นเรื่อง “Keizai no Global ka to waga kuni chuushou kigyō (Economic globalization and Japan SMEs)” โดย ทบวงวิสาหกิจขนาดกลางและย่อม ญี่ปุ่น วันที่ 6 กันยายน 2554 )