



การจัดการธุรกิจ ในกลุ่มประเทศ **CLMV**

Business Management in CLMV Countries



การจัดการธุรกิจในกลุ่มประเทศ CLMV

Business Management in CLMV Countries

ผู้เขียน	ดวงพร คงพิกุล
บรรณาธิการบริหาร	จุฑาทิพย์ สุกาญจนาศเรษฐ
บรรณาธิการ	ณัฐธยาน์ เตชะยังไฟบุลย์
กองบรรณาธิการ	ชุติมา สัมพันธ์ะ, มินตรา ฮมแสน
ศิลปกรรม	พลีสิทธิ์ศักดิ์คุณ จุลละมณฑล, วีรดิล อารังวิชัย

หนังสือเล่มนี้สงวนลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ (ฉบับเพิ่มเติม) พ.ศ. 2558 Copyright © 2022 ห้ามมิให้มีส่วนหนึ่งส่วนใดของหนังสือเล่มนี้เพื่อผลิตใหม่ ห้ามทำซ้ำหรือละเมิดลิขสิทธิ์โดยส่งเนื้อหาสาระสำคัญ ทั้งทางอิเล็กทรอนิกส์และรูปแบบต่าง ๆ รวมถึงการถ่ายเอกสาร ทำสำเนา หรือเก็บข้อมูลทุกรูปแบบ โดยไม่ได้รับอนุญาตจากเจ้าของลิขสิทธิ์

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

ดวงพร คงพิกุล.

การจัดการธุรกิจในกลุ่มประเทศ CLMV.-- นนทบุรี : สยามจุลละมณฑล, 2567.

272 หน้า.

1. บรรษัทข้ามชาติ. 2. การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ.

I. พลีสิทธิ์ศักดิ์คุณ จุลละมณฑล, ผู้วาดภาพประกอบ.

II. วีรดิล อารังวิชัย, ผู้วาดภาพประกอบร่วม.

III. ชื่อเรื่อง.

338.88

ISBN 978-616-94537-1-0

พิมพ์ครั้งที่ 1 กรกฎาคม 2567 จำนวน 100 เล่ม

จัดพิมพ์และจำหน่ายโดย

บริษัท สยามจุลละมณฑล จำกัด

เลขที่ 98/28 ถนนเกตอำพัฒนา ตำบลบางคูรัด อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี 11110

โทร. 063 451 9359, 061 519 3641, 092 425 5229

www.siamclmt.com • Email: contact@siamclmt.com

ราคา 275 บาท

คำนำ สำนักพิมพ์

เมื่อโลกขับเคลื่อนจากการรวมกลุ่มของ
ประชากรประเทศต่าง ๆ เพื่อจุดมุ่งหมายเฉพาะ ไม่ว่าจะเป็น
เป็นกลุ่มเศรษฐกิจ การค้า-การลงทุน การเมือง สังคม-วัฒนธรรม
รวมถึงธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม โดยกำหนดวัตถุประสงค์หรือเงื่อนไข
หลากหลายแบบ ทั้งยังติดต่อเจรจาและเชื่อมโยงเรื่องต่าง ๆ ผ่านความร่วมมือทุกด้านเพื่อจัดการ
ปัญหาหรือแก้ไขสถานการณ์ในระดับประเทศและระดับโลก ปรากฏการณ์นี้จึงเป็นเรื่องน่ายินดี
ที่ประชาคมโลกจะผานแนวคิดหรือเทคโนโลยีใหม่ ๆ เพื่อมุ่งพัฒนาทุกภาคส่วนของสังคม
ให้พร้อมขับเคลื่อนไปด้วยกัน

ดังนั้น หนังสือ “การจัดการธุรกิจในกลุ่มประเทศ CLMV” เล่มนี้ ซึ่งจัดทำโดย
ดร.ดวงพร คงพิกุล จึงช่วยเปิดมุมมองความร่วมมือเศรษฐกิจและสังคมของกลุ่มประเทศ CLMV
อันได้แก่ กัมพูชา ลาว เมียนมา และเวียดนาม หนึ่งในภูมิภาคโดดเด่นที่ทั่วโลกต่างยอมรับว่า
เศรษฐกิจขยายตัวอย่างต่อเนื่องจากจุดแข็งของผู้ประกอบการ ซึ่งมีศักยภาพสูงและพร้อม
ปรับทัศนคติหรือสถานการณ์เพื่อรับความเปลี่ยนแปลงเศรษฐกิจและสังคมโลก ขณะเดียวกัน
กลุ่มประเทศ CLMV ยังมีสภาพสังคมวัฒนธรรมและปัจจัยแวดล้อมใกล้เคียงกับประเทศไทย
จึงเป็นโอกาสที่นักธุรกิจหรือผู้ประกอบการไทยจะขยายตลาดการค้า-การลงทุนไปยังประเทศ
เหล่านี้ในฐานะเป็นศูนย์กลางความเชื่อมโยงโครงข่ายธุรกิจการผลิตและการตลาดระหว่างประเทศ
โดยควรเตรียมพร้อมด้านทรัพยากร เทคโนโลยี บุคลากร ความรู้-ทักษะการบริหารจัดการ
เพื่อรองรับการขยายกิจกรรมเศรษฐกิจ การค้า-การลงทุนกับประเทศดังกล่าวอย่างมีประสิทธิภาพ
ซึ่งจะต่อยอดจุดแข็งของทั้งประเทศไทยและ CLMV ให้ได้รับประโยชน์หรืออำนาจต่อรองต่าง ๆ
จากคู่ค้ากลุ่มประชาคมเดียวกันและภูมิภาคอื่นมากขึ้น ทั้งนี้ นโยบายการค้าเสรีจะมีผลให้ภูมิภาค
นี้มีพลวัตรเศรษฐกิจ-สังคมเปลี่ยนไปชัดเจนผ่านจุดแข็งด้านการตลาดและฐานการผลิตครบวงจร
รวมถึงช่วยบูรณาการภูมิภาคนี้เข้ากับเศรษฐกิจโลก เพื่อพัฒนาเศรษฐกิจอย่างเท่าเทียมและแข่งขัน
เสรีได้ ซึ่งผู้ประกอบการทุกประเทศจะต้องปรับตัวให้เร็วขึ้นหรือเพิ่มทักษะจำเป็นต่าง ๆ
ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงนี้

นอกจากนี้ ประเทศไทยยังเชื่อมโยงธุรกิจกับกลุ่มประเทศ CLMV อีกมาก เช่น เป็นศูนย์กลางท่องเที่ยว-การบิน อุตสาหกรรมโรงแรม จัดประชุม-นิทรรศการ ศูนย์กระจายสินค้า บริการสาธารณสุข-สุขภาพ ศูนย์กลางผลิตอาหารโลก ทั้งยังเคลื่อนย้ายแรงงานฝีมือได้ ปัจจัยเหล่านี้จะช่วยให้ประเทศไทยพัฒนาและปรับตัวเต็มศักยภาพได้

หนังสือเล่มนี้ จึงมีคุณูปการต่อนักธุรกิจ ผู้ประกอบการ หรือผู้อ่านที่สนใจศึกษา เศรษฐกิจ สังคม การเมืองและวัฒนธรรมของกลุ่มประเทศ CLMV เพื่อที่จะลงทุน ขยายกิจการ หรือค้าขายสินค้า-บริการ โดยใช้ข้อมูลเหล่านี้ช่วยกำหนดนโยบาย วางแผนกลยุทธ์ และพัฒนาปรับเปลี่ยนรูปแบบการดำเนินธุรกิจให้เหมาะสมกับสถานการณ์ต่อไป

บรรณาธิการบริหาร

กรกฎาคม 2567



คำนำ ผู้เขียน

หนังสือ “การจัดการธุรกิจในกลุ่มประเทศ CLMV” เล่มนี้ พัฒนาจากตำราที่ใช้ประกอบการเรียนการสอนรายวิชาการจัดการธุรกิจในกลุ่มประเทศอาเซียน (Business Management in ASEAN Countries) สำหรับนักศึกษาระดับปริญญาตรี หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจ ของคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

หนังสือเล่มนี้แบ่งเนื้อหาเป็น 8 หัวเรื่อง ประกอบด้วยธุรกิจระหว่างประเทศและการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจที่สำคัญของโลก การรวมกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ประเทศสมาชิกกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน การพิจารณาเลือกประเทศเป้าหมายเพื่อดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ การพัฒนาโครงสร้างองค์การและกลยุทธ์สำหรับธุรกิจระหว่างประเทศ การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์สำหรับองค์การธุรกิจระหว่างประเทศ โอกาสดำเนินธุรกิจในกลุ่มประเทศ CLMV และการเขียนแผนธุรกิจสำหรับธุรกิจระหว่างประเทศ

เนื่องจากหนังสือเล่มนี้เผยแพร่ในรูปแบบหนังสือเป็นครั้งแรก หลังจากผู้เขียนเคยจัดทำเป็นตำราและใช้จัดกิจกรรมการเรียนการสอนในชั้นเรียนช่วงเวลาหนึ่ง ซึ่งใช้ภายในสถาบันเท่านั้น เนื้อหาบางส่วนจึงอาจยังไม่สมบูรณ์มากนัก หากท่านใดมีข้อเสนอแนะ สามารถติดต่อผู้เขียนทาง E-mail: duangporn778@gmail.com เพื่อปรับปรุงหนังสือเล่มนี้ให้มีคุณภาพดียิ่งขึ้นต่อไป คุณความดีและประโยชน์ของหนังสือเล่มนี้ ขอมอบแต่บิดามารดาและครอบครัว คณะครูอาจารย์ที่เคยถ่ายทอดความรู้แก่ผู้เขียน นักศึกษาที่เคยเรียนวิชานี้ และแหล่งอ้างอิงเอกสารทุกชิ้นงานที่มีส่วนก่อร่างสร้างองค์ความรู้จนทำให้เกิดหนังสือเล่มนี้ขึ้นได้

ผู้เขียนหวังว่าหนังสือเล่มนี้ จะอำนวยความสะดวกต่อนักศึกษาและผู้สนใจทั่วไป เพื่อศึกษาเรียนรู้ด้านการจัดการธุรกิจตามสมควร ขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ดวงพร คงพิกุล

กรกฎาคม 2567

สารบัญ

คำนำสำนักพิมพ์	3
คำนำผู้เขียน	5
สารบัญ	6
สารบัญภาพ	9
สารบัญตาราง	11
บทที่ 1 ธุรกิจระหว่างประเทศและการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ	12
วิวัฒนาการของการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ	14
การจัดตั้ง “องค์การการค้าโลก”	20
การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ	24
บทสรุป	37
คำถามทบทวน	38
เอกสารอ้างอิง	39
บทที่ 2 การรวมกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน	41
การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจที่สำคัญระดับโลก	43
การรวมกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน	48
ยุทธศาสตร์การดำเนินงานของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน	53
ความร่วมมือหลักของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน	54
ความร่วมมือภายในและภายนอกประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน	57
ประโยชน์จากการเข้าร่วมกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนของประเทศไทย	63
ผลกระทบจากการเข้าร่วมกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนของประเทศไทย	66
บทสรุป	68
คำถามทบทวน	69
เอกสารอ้างอิง	70

บทที่ 3 ประเทศสมาชิกกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน	72
สภาพภูมิประเทศ	74
การเมืองและความมั่นคง	83
สังคมและวัฒนธรรม	92
เศรษฐกิจ การค้า การลงทุน	101
บทสรุป	115
คำถามทบทวน	115
เอกสารอ้างอิง	117
 บทที่ 4 โอกาสการดำเนินธุรกิจในประเทศ CLMV	 119
ประเภทของธุรกิจที่มีโอกาสลงทุนในกลุ่มประเทศ CLMV	121
โอกาสและความท้าทายของการลงทุนในกลุ่มประเทศ CLMV	123
วัฒนธรรมการสื่อสารทางธุรกิจในกลุ่มประเทศ CLMV	136
หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจในกลุ่มประเทศ CLMV	140
บทสรุป	146
คำถามทบทวน	146
เอกสารอ้างอิง	148
 บทที่ 5 การพิจารณาเลือกประเทศเป้าหมายเพื่อดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ	 150
ปัจจัยการพิจารณาเลือกประเทศเป้าหมาย	152
การตัดสินใจเลือกประเทศที่จะเป็นแหล่งการผลิต	156
การใช้เฟสเซลวิเคราะห์สภาพแวดล้อมที่มีผลต่อการแข่งขัน	158
ในระดับอุตสาหกรรมธุรกิจ	
การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมด้วยแบบจำลองแรงผลักดัน 5 ประการ	162
ของพอร์ตเตอร์	
การสำรวจประเทศเป้าหมายการลงทุนในภาคสนาม	165
ทางเลือกในการขยายธุรกิจระหว่างประเทศ	166
บทสรุป	173
คำถามทบทวน	174
เอกสารอ้างอิง	175

บทที่ 6	การพัฒนาโครงสร้างองค์การและกลยุทธ์สำหรับธุรกิจระหว่างประเทศ	176
	กระบวนการจัดโครงสร้างองค์การ	178
	กระบวนการพัฒนาองค์การเพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจระหว่างประเทศ	179
	รูปแบบโครงสร้างองค์การเพื่อการประยุกต์ใช้สำหรับธุรกิจระหว่างประเทศ	181
	กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ	190
	บทสรุป	195
	คำถามทบทวน	196
	เอกสารอ้างอิง	197
บทที่ 7	การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์สำหรับองค์การธุรกิจระหว่างประเทศ	199
	การพัฒนาตนเองสำหรับเจ้าของธุรกิจหรือผู้ประกอบการที่มุ่งธุรกิจระหว่างประเทศ	201
	การพัฒนาฝ่ายงานในองค์การเพื่อการจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ	206
	การบริหารทรัพยากรมนุษย์ในองค์การธุรกิจระหว่างประเทศ	211
	การธำรงรักษาแรงงานข้ามชาติอาเซียนที่ทำงานในประเทศไทย	214
	การพัฒนาตนเองสำหรับผู้ประกอบอาชีพอิสระข้ามชาติ	219
	บทสรุป	225
	คำถามทบทวน	225
	เอกสารอ้างอิง	227
บทที่ 8	การเขียนแผนธุรกิจสำหรับธุรกิจระหว่างประเทศ	229
	การวิเคราะห์ธุรกิจตนเองด้วย SWOT TOWS และ SOAR	231
	การออกแบบธุรกิจด้วยแบบจำลองธุรกิจบนผืนผ้าใบ	242
	การกำหนดแผนการดำเนินธุรกิจด้วยแบบพิมพ์เขียวของธุรกิจ	247
	การประยุกต์ใช้แผนธุรกิจเพื่อดำเนินการ	249
	บทสรุป	251
	คำถามทบทวน	251
	เอกสารอ้างอิง	253
	บรรณานุกรม	255
	ดัชนี	267
	ประวัติผู้เขียน	275

สารบัญ ภาพ

ภาพที่ 1.1	รูปแบบการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ	27
ภาพที่ 1.2	แผนที่ประเทศสมาชิกสมาคมการรวมกลุ่มของประเทศ ในละตินอเมริกา	28
ภาพที่ 1.3	แผนที่ประเทศสมาชิกตามข้อตกลงเขตการค้าเสรีทวีป ไทย-ออสเตรเลีย	30
ภาพที่ 1.4	แผนที่ประเทศสมาชิกสหภาพศุลกากรแห่งแอฟริกาใต้	31
ภาพที่ 1.5	แผนที่ประเทศสมาชิกของตลาดร่วมอเมริกาใต้ตอนล่าง	32
ภาพที่ 1.6	แผนที่ประเทศสมาชิกสหภาพแอฟริกา	33
ภาพที่ 1.7	แผนที่ประเทศสมาชิกสหภาพยุโรป	35
ภาพที่ 2.1	แผนที่ประเทศสมาชิกประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน	51
ภาพที่ 2.2	ธงชาติของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน	52
ภาพที่ 2.3	สัญลักษณ์ของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน	52
ภาพที่ 2.4	แสดงความร่วมมือภายในและภายนอกกลุ่มประชาคม เศรษฐกิจอาเซียน	62
ภาพที่ 5.1	ตัวอย่างแบบฟอร์มการวิเคราะห์เพสเซล	159
ภาพที่ 5.2	แบบจำลองแรงผลักดันพื้นฐานการแข่งขัน 5 ประการ ของพอร์ตเตอร์	162
ภาพที่ 5.3	โซ่อุปทานการนำเข้าและส่งออกโคเนื้อรวมถึงเนื้อโค ผ่านชายแดนของประเทศไทย	171
ภาพที่ 6.1	โครงสร้างองค์กรแบบง่าย	182
ภาพที่ 6.2	โครงสร้างองค์กรแบบหน้าที่	183
ภาพที่ 6.3	โครงสร้างองค์กรแบบแยกตามผลิตภัณฑ์	184
ภาพที่ 6.4	โครงสร้างองค์กรแบบแยกตามพื้นที่การผลิต	185
ภาพที่ 6.5	โครงสร้างองค์กรแบบบริษัทในเครือ	186

ภาพที่ 6.6	โครงสร้างองค์การแบบเมทริกซ์	187
ภาพที่ 6.7	โครงสร้างองค์การแบบสตาร์ทอัป	188
ภาพที่ 7.1	จำนวนแรงงานชาวต่างชาติที่ได้รับอนุญาตทำงานคงเหลือ ทั่วราชอาณาจักร	214
ภาพที่ 7.2	แผนภาพสรุปผลวิจัยการธำรงรักษาแรงงานข้ามชาติ ในกิจการประมงน้ำจืดพื้นที่จังหวัดฉะเชิงเทรา	217
ภาพที่ 7.3	แผนภาพการสร้างคุณค่าสินทรัพย์ในตนเอง	221
ภาพที่ 8.1	วิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมายหลักของบริษัทแกรบ	231
ภาพที่ 8.2	ตัวอย่างแบบฟอร์มการวิเคราะห์ SWOT	232
ภาพที่ 8.3	ตัวอย่างการวิเคราะห์ SWOT ของบริษัทแกรบ	234
ภาพที่ 8.4	ตัวอย่างแบบฟอร์มการวิเคราะห์ TOWS	236
ภาพที่ 8.5	ตัวอย่างการวิเคราะห์ TOWS ของบริษัทแกรบ	237
ภาพที่ 8.6	ตัวอย่างแบบฟอร์มการวิเคราะห์ SOAR	239
ภาพที่ 8.7	การวิเคราะห์ SOAR เพื่อพัฒนาธุรกิจท่องเที่ยวท้องถิ่นกาบาลอง ประเทศอินโดนีเซีย	241
ภาพที่ 8.8	ประเด็นสำคัญการเขียนโครงร่างรูปแบบธุรกิจ โดยใช้แบบจำลองธุรกิจบนผืนผ้าใบ	243
ภาพที่ 8.9	แนวทางการวิเคราะห์องค์ประกอบโครงร่างรูปแบบธุรกิจ โดยใช้แบบจำลองธุรกิจบนผืนผ้าใบ	245
ภาพที่ 8.10	ตัวอย่างแบบฟอร์มแบบจำลองธุรกิจบนผืนผ้าใบ	245
ภาพที่ 8.11	ตัวอย่างการวิเคราะห์แบบจำลองธุรกิจบนผืนผ้าใบ ของบริษัทแกรบในประเทศไทย	246

สารบัญ ตาราง

ตารางที่ 3.1	ชื่อประเทศ เมืองหลวง และพื้นที่ของแต่ละประเทศในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน	74
ตารางที่ 3.2	เมืองสำคัญของแต่ละประเทศในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน	80
ตารางที่ 3.3	จำนวนประชากรแต่ละประเทศในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน พ.ศ. 2563 – 2567	83
ตารางที่ 3.4	ระบอบการปกครองและผู้นำของแต่ละประเทศในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน	84
ตารางที่ 3.5	ภาษาที่ใช้สื่อสารของกลุ่มประเทศสมาชิกประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน	92
ตารางที่ 3.6	การนับถือศาสนาของกลุ่มประเทศสมาชิกประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน	93
ตารางที่ 3.7	ดอกไม้และอาหารประจำชาติของกลุ่มประเทศสมาชิกประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน	94
ตารางที่ 3.8	ประเพณีและการแต่งกายประจำชาติกลุ่มประเทศสมาชิกประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน	95
ตารางที่ 3.9	มูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศของสมาชิกประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ช่วงระหว่าง พ.ศ. 2563 – 2567	105
ตารางที่ 3.10	อัตราการขยายตัวเศรษฐกิจของประเทศสมาชิกประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ระหว่าง พ.ศ. 2563 – 2567	106
ตารางที่ 3.11	ข้อมูลทรัพยากรธรรมชาติและอุตสาหกรรมสำคัญของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน	107
ตารางที่ 3.12	ข้อมูลสินค้าส่งออกและนำเข้าสำคัญของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน	108
ตารางที่ 3.13	ข้อมูลตลาดส่งออกและนำเข้าสำคัญของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน	110
ตารางที่ 3.14	ข้อมูลสกุลเงินและอัตราแลกเปลี่ยนของแต่ละประเทศในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน	112
ตารางที่ 4.1	โอกาสและความท้าทายในการลงทุนประเทศกัมพูชา	124
ตารางที่ 4.2	โอกาสและความท้าทายในการลงทุนประเทศลาว	126
ตารางที่ 4.3	โอกาสและความท้าทายในการลงทุนประเทศเมียนมา	129
ตารางที่ 4.4	โอกาสและความท้าทายในการลงทุนประเทศเวียดนาม	132
ตารางที่ 4.5	หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจในกลุ่มประเทศ CLMV	141
ตารางที่ 8.1	ตัวอย่างการเขียนพิมพ์เขียวแผนการดำเนินธุรกิจ	247

บทที่ 1

ธุรกิจระหว่างประเทศ
และการรวมกลุ่ม
ทางเศรษฐกิจ



เมื่อนักธุรกิจแต่ละประเทศดำเนินธุรกิจในประเทศของตนประสบความสำเร็จแล้ว ก็มักจะสร้างแรงจูงใจเพื่อเพิ่มโอกาสขยายธุรกิจของตนให้เป็นที่รู้จักยังต่างประเทศ ทั้งยังเข้าถึง ตลาดใหม่ ลูกค้านำเข้าใหม่หรืออาจเป็นแหล่งทรัพยากรใหม่ ซึ่งจะส่งเสริมให้ธุรกิจนั้นเติบโต กระจายความเสี่ยงจากการพึ่งพาทรัพยากรหรือตลาดแห่งใดแห่งหนึ่งเป็นเวลานาน รวมถึงกระตุ้น ให้เกิดแรงจูงใจในการพัฒนาหรือคิดค้นนวัตกรรมใหม่เพื่อได้เปรียบทางการแข่งขัน ซึ่งการจะ ดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศได้นั้นจำเป็นต้องเตรียมความพร้อมของกิจการหลายด้าน ทั้งด้าน ความรู้ ทักษะ ประสบการณ์ เงินทุน และทรัพยากรอื่นที่เกี่ยวข้อง

หนังสือเล่มนี้จึงเรียบเรียงเนื้อหาแบ่งเป็น 8 บท สำหรับผู้อ่านที่สนใจดำเนินธุรกิจ ระหว่างประเทศเพื่อเรียนรู้ในเบื้องต้น โดยบทที่ 1 - 4 กล่าวถึงความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับธุรกิจ ระหว่างประเทศ การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ การรวมกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน แนะนำ ประเทศสมาชิกกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนทั้ง 10 ประเทศโดยเสนอเนื้อหาด้านโอกาสดำเนิน ธุรกิจในกลุ่มประเทศกัมพูชา ลาว เมียนมา และเวียดนาม ส่วนบทที่ 5 - 8 เสนอแนวทางการ พิจารณาเลือกเป้าหมายดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ การพัฒนาโครงสร้างองค์การ กลยุทธ์ ระหว่างประเทศ การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ และการเขียนแผนธุรกิจสำหรับธุรกิจระหว่างประเทศ

โดยบทนี้นำเสนอ ความเป็นมาของการจัดการธุรกิจระหว่างประเทศจากการรวมกลุ่มระดับโลก ภูมิภาค และประเทศ อันประกอบด้วยหัวข้อวิวัฒนาการของธุรกิจระหว่างประเทศ การจัดตั้ง “องค์การการค้าโลก” รวมถึงการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ ก่อนที่จะเข้าสู่เนื้อหาของการรวมกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในบทต่อไป

วิวัฒนาการของการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ



การดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศเกิดขึ้นเมื่อเจ้าของกิจการตระหนักถึงความสามารถที่จะซื้อสินค้า วัตถุดิบหรือวัสดุต่าง ๆ จากตลาดต่างประเทศเพื่อดำเนินธุรกิจ ซึ่งมีราคาถูกกว่าตลาดภายในประเทศ รวมถึงช่วยลดต้นทุนของกิจการหรือขายสินค้าและบริการในตลาดต่างประเทศด้วยราคาสูงกว่าตลาดในประเทศ จึงทำให้เกิดการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศอย่างต่อเนื่องจนถึงปัจจุบัน ซึ่งรูปแบบการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศมีมานานหลายสมัยแล้ว โดยเริ่มจากยุคก่อนคริสต์ศักราช ยุคกลาง ทั้งยังมียุคแห่งการค้นหาเส้นทางทางการค้าและพาณิชย์นิยม รวมถึงยุคตลาดสหรัฐอเมริกามุ่งตลาดระหว่างประเทศ (นิพัทธ์ จิตรประสงค์, 2530, หน้า 1 - 16) จนถึงยุคปัจจุบันที่มุ่งเน้นนโยบายการลงทุนเพื่อกีดกันหรือสร้างพันธมิตรร่วมกัน (ชลชาติพิทย์ ธีรสุนทรากุล, 2566) ดังนี้

1. การค้าขายในยุคก่อนคริสต์ศักราช

การดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศเกิดจากการทำการค้าระหว่างประเทศในช่วงเวลาที่คาดว่าใกล้เคียงกับการบันทึกประวัติศาสตร์เมื่อประมาณ 3,000 ปีก่อนคริสต์ศักราช ซึ่งยุคนั้นเชื่อกันว่า นักสำรวจที่เป็นพ่อค้าชาวกรีกเป็นกลุ่มชนกลุ่มแรกที่เริ่มต้นรูปแบบการผลิตสินค้าจำนวนมากเพื่อการส่งออกราคาถูกลงได้ ต่อมาพ่อค้าประเทศอื่นส่วนใหญ่จึงใช้แนวคิดจากพ่อค้าชาวกรีกเพื่อดำเนินกิจการนำเข้าและส่งออกสินค้าไปขายยังต่างประเทศโดยเน้นสินค้าฟุ่มเฟือยเป็นหลัก พ่อค้าสมัยนั้นส่วนมากประกอบอาชีพชาวนา ชาวประมง หรือช่างฝีมือ ซึ่งต่างเชี่ยวชาญเฉพาะด้านในอาชีพของตนรวมถึงด้านการค้าขาย ก่อนที่จะเป็นพ่อค้ามืออาชีพในเวลาต่อมา

ขณะเดียวกันกรุงโรมสมัยนั้นต่างให้อิสระด้านการค้าขาย โดยพลเมืองสามารถเดินทางเพื่อค้าขายอย่างอิสระได้ ทั้งยังดเว้นการเก็บภาษีอากรจากการเคลื่อนย้ายสินค้าอีกด้วย ซึ่งการมีอิสระในการค้าขายนี้สร้างความสามัคคีให้เกิดขึ้นในจักรวรรดิโรมัน และเกิดสกุลทางการเงินขึ้น

ครั้งแรก คือ “ดีนาร์” ซึ่งกร่อนคำมาจาก “ดีนาริอุส” (Denarius) แล้วใช้กันอย่างแพร่หลายทั้งจักรวรรดิโดยใช้เหรียญเป็นตัวกลางในการแลกเปลี่ยน ทั้งยังช่วยให้การแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการทั้งภายในและต่างประเทศสะดวกมากขึ้นได้

ต่อมาเมื่อการค้าขายอาณาเขตพรมแดนมากขึ้นในช่วง 3 ศตวรรษก่อนคริสต์ศักราช นักธุรกิจโรมันและกรีกจึงเริ่มขนถ่ายสินค้าลงเรือเพื่อนำสินค้าออกไปตระเวนขายที่ตลาดท่าเรือของชาติอื่น ขณะเดียวกันก็หาสินค้าของคู่แข่งและซื้อสินค้าเหล่านี้เพื่อจะทำกำไรให้มากที่สุดเมื่อเดินทางไปค้าขายยังเมืองทำอื่น ๆ ต่อไป

2. การค้าขายที่เริ่มขยายอาณาเขตกว้างขึ้นในยุคกลาง

การค้าขายตัวทางการค้าในศตวรรษที่ 12 ส่วนหนึ่งเป็นไปเพื่อทำให้เกิดเสถียรภาพทางการเมืองและประชากรมากขึ้น โดยสถาบันเศรษฐกิจสมัยใหม่ที่ก่อตั้งขึ้นเพื่ออำนวยความสะดวกในการติดต่อค้าขายระหว่างประเทศส่วนมากเกิดขึ้นครั้งแรกในกรุงคอนสแตนติโนเปิล (Constantinople) เช่น ธนาการ ประกันภัย ระบบเงินกู้ยืมอัตราดอกเบี้ยต่ำ ระบบตราสารเครดิต ซึ่งสนับสนุนให้การชำระระหว่างภูมิภาคสะดวกสบายมากขึ้นในยุคนั้น รวมถึงการพัฒนาด้านประกันการขนส่งสินค้าเพื่อช่วยให้แก่นักธุรกิจทั่วโลกเดินทางแลกเปลี่ยนสินค้ากันอย่างแพร่หลาย ต่อมา นักธุรกิจเหล่านี้ จึงร่วมกันก่อตั้ง “สมาคมพ่อค้า” (Merchant Guilds) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อป้องกันอันตรายจากกลุ่มธุรกิจนอกกฎหมาย

สันนิบาตฮันเซอ (Hanse) เป็นชื่อเรียกสมาคมพ่อค้าในยุโรปเหนือที่รวมกลุ่มเพื่อผลประโยชน์ทางการค้าร่วมกันของแคว้นต่าง ๆ ในเยอรมันเหนือ และขยายอิทธิพลไปยังยุโรปเหนือหลายแห่ง โดยสมาชิกของสมาคมจะได้เปรียบบุคคลอื่นมากมาย ทั้งยังเข้าเป็นสมาชิกยารวมถึงมีกฎข้อบังคับเคร่งครัด จึงทำให้กลุ่มอภิสิทธิ์ชนต้องการเข้าร่วมเป็นสมาชิกอย่างมาก ขณะที่สมาคมพ่อค้าในยุโรปเหนือพยายามสร้างแนวทางเพื่อปกป้องผลประโยชน์การขนส่งสินค้าของสมาชิกทั้งทางบกและทางเรือร่วมกัน รวมถึงสมาชิกของสมาคมมีสิทธิที่จะกีดกันการขายสินค้าบางอย่างทั้งในและนอกเมืองของตนได้

ขณะเดียวกันในยุคนี้อย่างเกิดสาลทางการค้าขึ้นเพื่อกำหนดกฎระเบียบการค้าและการติดต่อธุรกิจในประเทศ เมื่อสมาชิกสมาคมพ่อค้าเหล่านี้ ต้องการขายสินค้าให้ตลาดในเมืองไกลก็จะจัดตั้งกองคาราวานขึ้นโดยมีบุคคลที่รอบรู้ด้านภาษา ภาษีศุลกากร และภูมิประเทศของดินแดนเหล่านั้นให้การคุ้มครองหรือควบคุมการดำเนินงาน ซึ่งบางครั้งกองคาราวานที่เดินทาง

ไปค้าขายยังตลาดต่างเมืองก็จะจัดสินค้าและขนส่งสินค้าร่วมกัน ทั้งยังแบ่งผลกำไรตามจำนวนเงินที่ลงทุนอีกด้วย โดยช่วงเวลานี้นับปัจจัยสำคัญที่ก่อกำเนิดรูปแบบธุรกิจและความสัมพันธ์ทางสังคมนั้นเกิดจากการเติบโตของเมือง การพัฒนาอุตสาหกรรมและเกษตรกรรม รวมถึงประชากรมีจำนวนเพิ่มขึ้น ตลอดจนการค้าในยุโรปที่เริ่มฟื้นฟูและขยายตัวอย่างมาก

การทำธุรกิจระหว่างประเทศในยุคกลางถือว่าเป็นยุคที่มีการแผ่ขยายและการริเริ่มทางพาณิชย์หลายอย่าง โดยเมื่อกรุงโรมเสื่อมลง ก็มีผลให้ศูนย์กลางกิจกรรมธุรกิจของโลกย้ายไปที่กรุงคอนสแตนติโนเปิล ซึ่งเป็นสถานที่บรรจบของเส้นทางการค้าจากเหนือถึงใต้ และตะวันออกถึงตะวันตก ทั้งยังเป็นจุดศูนย์กลางการค้าระหว่างประเทศทางตะวันออกและตะวันตก รวมถึงทำการซื้อขายในเมืองไบแซนไทน์ (Byzantine) อันเป็นชื่อเดิมของกรุงคอนสแตนติโนเปิล ซึ่งนับว่ายุคนั้นจักรวรรดิไบแซนไทน์เจริญสูงสุด โดยพิจารณาจากระบบเงินตราที่แพร่หลายและเป็นที่ยอมรับกันทุกแห่งทั่วโลก อย่างไรก็ตาม การพาณิชย์ของชาวไบแซนไทน์มีความสำคัญและยั่งยืนต่อเนื่องจนกระทั่งเกิด “สงครามครูเสด” (Crusades War) ซึ่งเป็นสงครามศาสนาระหว่างคริสต์กับอิสลาม อันเป็นเหตุการณ์สำคัญของยุคนี้ที่ทำให้การค้าของยุโรปขยายตัว เนื่องจากนักบวชจากแดนตะวันตกพบสินค้าจากแดนตะวันออกจึงทำให้มีการขนย้ายนำเข้าสินค้าเพื่อการค้าหรือแลกเปลี่ยนระหว่างทั้งสองดินแดนเพิ่มขึ้น รวมถึงการทำธุรกรรม การกู้เงินของพ่อค้า และการจัดหาเครื่องใช้ต่าง ๆ ให้นักบวชในสงครามครูเสด จนนำไปสู่การเปลี่ยนศูนย์กลางการค้าจากเดิม ณ กรุงคอนสแตนติโนเปิลสู่เมืองสำคัญในอิตาลีเหนือ เนื่องจากอิตาลีมีที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ที่เหมาะสมในศูนย์กลางทะเลเมดิเตอร์เรเนียน จึงทำให้อิตาลีขยายการค้าระหว่างตะวันตกกับตะวันออกได้ง่าย พ่อค้าอิตาลีสมัยนั้นจึงมีโอกาสะสมทุนจำนวนมากจากการค้าขายกับเมืองที่อยู่ไกลทำให้ได้รับผลกำไรมากมาย ทั้งยังนำเงินเหล่านั้นไปลงทุนในกิจการที่ใหญ่กว่าเพื่อสะสมผลกำไรเพิ่มขึ้นได้อีก

นอกจากนี้ การทำการค้ายังขยายอาณาเขตไปยังแถบยุโรปเหนือ โดยเน้นสินค้าหัตถกรรมเป็นสำคัญ เช่น เสื้อผ้า ขนสัตว์ เหล้าองุ่น ปลา ข้าว ผ้าไหม วัตถุที่ใช้ทำสีย้อมผ้า ผ้าฝ้าย และสินค้าฟุ่มเฟือยต่าง ๆ เมื่อการค้าขยายตัวมากขึ้น จึงเริ่มใช้ตัวแลกเงิน (Bill of Exchange) เป็นเครื่องมือการค้าระหว่างประเทศ โดยตัวนี้เป็นสัญญาว่า “จะจ่ายเงินจำนวนที่เป็นหนี้” ซึ่งในทางกฎหมายจัดเป็นตราสารที่กำหนดวันชำระเงินและระบุสถานที่ใช้เงินได้อย่างชัดเจน ผลคือผู้ขายสามารถให้เครดิตแก่ผู้ซื้อได้ นอกจากนี้ ธุรกิจและการค้าในยุโรปตะวันตก ก็พัฒนาขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเริ่มกำหนดรูปแบบองค์กรธุรกิจเพื่อจัดการกับหุ้นส่วนและปัญหาทางการค้าในรูปแบบของการก่อตั้งบริษัทแบบครบครันขึ้น

3. การค้าขายในช่วงการค้นหาลู่ทางการค้าและการเกิดลัทธิพาณิชย์นิยม

ในศตวรรษที่ 16 รัฐอนุญาตให้กลุ่มอภิสิทธิ์ชนผูกขาดกรรมสิทธิ์การขายสินค้าแต่เพียงผู้เดียวจนเกิดลัทธิพาณิชย์นิยม (Mercantilism) ซึ่งเจริญสูงสุดในศตวรรษที่ 17 และ 18 โดยระบบเศรษฐกิจแบบลัทธิพาณิชย์นิยมนี้ รัฐบาลกลางจะควบคุมธุรกิจทั้งในและต่างประเทศ เพื่อเพิ่มความอุดมสมบูรณ์ทางเศรษฐกิจ รวมถึงเกิดความมั่นคงในอำนาจทางการเมืองและการทหารมากกว่าประเทศคู่แข่ง ซึ่งวิธีหนึ่งที่ประสบความสำเร็จคือการสะสมทองคำและเงินให้มากที่สุด สำหรับใช้เป็นสื่อกลางการแลกเปลี่ยน เนื่องจากระดับการพัฒนาเศรษฐกิจและการใช้เครดิตยังไม่ค่อยแพร่หลาย ดังนั้น การสะสมปริมาณทองคำและเงินให้มากที่สุดจะทำให้ใช้จ่ายเกี่ยวกับการตั้งกองทหารขนาดใหญ่และการป้องกันชาติให้ปลอดภัยได้

นอกจากนี้ ในเวลานั้นรัฐยังจัดเก็บภาษีระบบเดียวกัน จึงใช้นโยบายหลายด้านเพื่อส่งเสริมให้เกิดความมั่งคั่ง โดยเฉพาะการสนับสนุนสินค้าส่งออกและผูกขาดสินค้านำเข้า รวมถึงนโยบายต่อมา คือการทำให้ประเทศมีดุลการค้าได้เปรียบประเทศอื่นโดยส่งออกสินค้ามากกว่านำเข้า เพื่อให้ประเทศได้รับเงินตราจากต่างประเทศมากขึ้น ซึ่งดุลการค้าที่ได้เปรียบส่งผลให้เกิดการส่งทองคำและเงินเข้าประเทศ ทั้งยังสร้างความมั่งคั่งด้านเศรษฐกิจ การเมือง และการทหารได้

ทั้งนี้ แนวความคิดที่คล้ายคลึงกับการค้าได้เปรียบหรือการค้าเกินดุล คือการตั้งอาณานิคมเพื่อเพิ่มความมั่งคั่งให้กับประเทศแม่ โดยในศตวรรษที่ 16 สเปนและโปรตุเกสแสวงหาอาณานิคมเพื่อจุดประสงค์นี้เช่นกัน แล้วตามมาด้วยอังกฤษ ฝรั่งเศส และฮอลแลนด์ ทั้งยังเริ่มจากการค้นหาวัตถุดิบเพื่อกระบวนการผลิตสินค้าในประเทศ ซึ่งรัฐต่าง ๆ ที่ใช้ลัทธิพาณิชย์นิยมพยายามรักษาการผูกขาดทางการค้ากับการเพิ่มอาณานิคมโดยวิธีการแลกเปลี่ยนผลผลิตหัตถกรรมกับวัตถุดิบ ทำให้กลุ่มประเทศเหล่านี้ขยายอาณานิคมด้วยการสะสมทองคำหรือเงินมากที่สุดเพื่อตั้งใจพัฒนาประเทศชาติหรืออาณานิคมของตน ดังนั้น บริษัทระหว่างประเทศในยุคนี้จึงสนใจผลประโยชน์การดำเนินงานตามแผนการพัฒนาเศรษฐกิจประเทศของตนเท่านั้น

จุดกำเนิดของบริษัทปัจจุบันมาจากการขยายตัวของการค้าในศตวรรษที่ 16 และ 17 เนื่องจากประการแรก การจัดการองค์การธุรกิจที่มีอยู่เดิมไม่เหมาะสมกับการขยายตัวด้านความต้องการเงินทุนที่จะสนับสนุนการลงทุนใหม่ ประการที่สอง ธุรกิจที่มีกำไรที่ดำเนินอยู่เสี่ยงต่อการขาดทุนมากกว่าในอดีต จึงทำให้ต่อมานักธุรกิจและสมาชิกสมาคมอาชีพช่วยกันแก้ปัญหาดังกล่าว โดยพัฒนารูปแบบสัญญาก่อตั้งบริษัทในรูปแบบหุ้นส่วนเพื่อจะได้รับอภิสิทธิ์ทางการค้า

จากกษัตริย์และเจ้าชายในแคว้นต่าง ๆ ในการนำสินค้าออกขายได้ เพื่อให้บรรลุเป้าหมาย การติดต่อของธุรกิจและรัฐบาลร่วมกัน นอกจากนี้ยังพัฒนารูปแบบการค้าด้วยการจัดตั้งเป็นบริษัท ร่วมหุ้น (Joint-Stock Company) โดยการร่วมทุนจากนักลงทุนจำนวนมาก

4. การพาณิชย์ในช่วงบริษัทสหรัฐอเมริกาบุ่งตลาดระหว่างประเทศ

ปลายศตวรรษที่ 17 ถึงต้นศตวรรษที่ 18 พลเมืองสหรัฐอเมริกาเดินทางไปยุโรปเพื่อ เป็นผู้แทนสมาคมธุรกิจ เมื่อกลับมาแล้วจึงสนใจเรื่องการค้านำเข้าและส่งออกค้าขาย ระหว่างประเทศ นักธุรกิจเหล่านี้ซึ่งส่วนมากเป็นตัวแทนอิสระจึงเริ่มตั้งบริษัทสหรัฐอเมริกาใน ต่างประเทศ นอกจากนี้ยังค้นพบว่า ยุคก่อน พ.ศ. 2403 สหรัฐอเมริกาเริ่มขยายธุรกิจผลิตสินค้า ไปยังต่างประเทศครั้งแรกเพื่อตั้งโรงงานผลิตอาวุธปืนและผลิตยางอบ ซึ่งโรงงานทั้ง 2 แห่ง ตั้งอยู่ ในสหราชอาณาจักรบริเตนใหญ่ (Great Britain) แต่ล้มเหลวทั้งคู่ ซึ่งสาเหตุที่ธุรกิจระหว่างประเทศ ของสหรัฐอเมริกาไม่ค่อยประสบความสำเร็จประการแรก คือ ปัญหาด้านการขนส่งและความปลอดภัยในการติดต่อกับตลาดต่างประเทศ ประการที่สอง คือ ไม่มีบริษัทใหญ่เพียงพอที่จะขาย สินค้าให้แก่สหรัฐอเมริกา อย่างไรก็ตาม พ.ศ. 2409 เส้นทางขนส่งสายแรกที่ผ่านมหาสมุทร แอตแลนติกก็สร้างเสร็จสมบูรณ์ และ 3 ปีต่อมาก็สร้างทางรถไฟข้ามทวีปสำเร็จเป็นครั้งแรก จึงทำให้ตลาดระหว่างประเทศของสหรัฐอเมริกาเริ่มขึ้นอย่างจริงจังใน พ.ศ. 2423

ในยุคนั้นเมื่อการส่งออกสินค้าไปจำหน่ายต่างประเทศขยายตัวขึ้น บริษัทแม่อาจจะ แต่งตั้งผู้แทนโดยจ่ายเงินเดือนให้ไปเป็นผู้เปิดสำนักงานขายในรูปบริษัท และจะลงทุนเมื่อ ยอดขายขยายตัวอย่างพอเพียง ซึ่งขั้นต่อไปก็จะแต่งตั้งผู้จัดการด้านการส่งออกให้ไปทำงาน เต็มเวลา จนทุกวันนี้บริษัทส่วนมากก็ยังดำเนินกิจการในรูปแบบนี้เมื่อเริ่มต้นส่งออกสินค้าไปขาย ในต่างประเทศ และขั้นสุดท้ายจึงตั้งคณะผู้บริหารขึ้นเมื่อพิจารณาว่าสามารถเปิดโรงงานผลิตสินค้า ในประเทศเหล่านั้นได้ อย่างไรก็ตาม ต้น พ.ศ. 2443 บริษัทของสหรัฐอเมริกายังมิได้เริ่มขยาย ธุรกิจหรือตั้งโรงงานผลิตในสาขาต่างประเทศ จนกระทั่งช่วงสงครามโลกครั้งที่ 2 จึงดำเนินการ ดังกล่าวสำเร็จได้

ช่วงกลางศตวรรษที่ 19 บริษัทของสหรัฐอเมริกาทำการตลาดเพื่อการส่งออกหรือ ตั้งโรงงานสาขาในยุโรปและแคนาดาเพิ่มขึ้น ซึ่งส่วนใหญ่เน้นด้านเครื่องจักรหรือเครื่องใช้ไฟฟ้า และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ในยุคนั้นตัวอย่างของบริษัทสหรัฐอเมริกาที่ประสบความสำเร็จ ในตลาดยุโรป ได้แก่ บริษัทซิงเกอร์ (Singer) ซึ่งมีสินค้าเป็นที่รู้จัก คือ จักรเย็บผ้า เป็นต้น

5. ธุรกิจระหว่างประเทศมุ่งนโยบายการลงทุนเพื่อสกัดกั้นหรือสร้างพันธมิตรร่วมกัน

จากประวัติการค้า การพาณิชย์ รวมถึงการดำเนินธุรกิจต่างประเทศที่มีพัฒนาการต่อเนื่องตั้งแต่ยุคก่อนคริสตกาลถึงปัจจุบันจะพบว่า ในอดีตกลุ่มพ่อค้ามักจะดำเนินธุรกิจผ่านการใช้เครื่องมือแลกเปลี่ยนและการสร้างผลประโยชน์ทางการค้า ทั้งยังกีดกันการค้าหลายรูปแบบ ซึ่งปัจจุบันยังพบร่องรอยการดำเนินธุรกิจเช่นนั้นอยู่ โดยอาจจะมีรูปแบบต่างกันบ้าง เช่น การตั้งกำแพงภาษี การควบคุมสินค้านำเข้าส่งออก การควบคุมการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ การสนับสนุนเงินทุนอุตสาหกรรมทั้งในและต่างประเทศ รวมถึงนโยบายการเมืองของแต่ละประเทศที่จะใช้เป็นเครื่องมือสร้างความได้เปรียบเพื่อการแข่งขันทางเศรษฐกิจ ซึ่งปัจจุบันจะเห็นได้ชัดเจนเมื่อประเทศใดเกิดความขัดแย้งหรือตกลงผลประโยชน์ทางการค้าไม่ประสบความสำเร็จ เช่น กรณีสหรัฐอเมริกาและสาธารณรัฐประชาชนจีนที่มีปัญหาการค้าต่อกันยาวนาน กรณีการเกิดสงครามรัสเซียกับยูเครนที่มีแนวโน้มเริ่มขยายวงกว้างขึ้นเรื่อย ๆ ซึ่งความขัดแย้งระหว่างประเทศเหล่านี้สร้างผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจทั้งในและต่างประเทศด้วย จึงทำให้เกิดแนวความคิดการปกป้องผลประโยชน์ทางการค้าและการเมืองของประเทศตนเองขึ้นอีกครั้ง

แนวความคิดการปกป้องผลประโยชน์ทางการค้าและการเมืองที่กำลังเกิดขึ้นในปัจจุบันเป็นเสมือนวิธีกีดกันการค้าแนวทางใหม่ ได้แก่ แนวคิดการแยกเศรษฐกิจหรือโซ่อุปทานธุรกิจออกจากอีกประเทศหนึ่งที่ขัดแย้งกันอย่างสิ้นเชิง (decoupling) และอาจเรียกว่า “การกีดกันการค้า” รูปแบบหนึ่ง รวมถึงการใช้นโยบายหรือกลยุทธ์การค้าที่จะเลือกดำเนินธุรกิจตลอดโซ่อุปทานเฉพาะกับประเทศที่เป็นมิตรทางการเมืองเท่านั้น หรืออาจเรียกว่า “การสร้างพันธมิตรร่วมกัน” และล่าสุดการตื่นตัวกับกระแสการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมกำลังสร้างเงื่อนไขการค้ารูปแบบใหม่ขึ้นเพื่อเป็นแนวทางการแก้ปัญหาสิ่งแวดล้อมโลกร่วมกัน ทั้งนี้กลุ่มประเทศยุโรปเริ่มทำการค้าแบบมีเงื่อนไขโดยกำหนดมาตรการปรับภาษีคาร์บอนก่อนข้ามพรมแดนยุโรป (Carbon Border Adjustment Mechanism: CBAM) ในอุตสาหกรรมผลิตสินค้าที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ได้แก่ เหล็กและเหล็กกล้า อะลูมิเนียม ซีเมนต์ ปูน กระแสไฟฟ้า และไฮโดรเจน เพื่อรับกระแสเศรษฐกิจสีเขียว (green economy) ในระดับโลก

การดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศมีวิวัฒนาการอย่างต่อเนื่องนับตั้งแต่การค้าขายในยุคก่อนคริสต์ศักราช ไปจนถึงการค้าขายที่เริ่มขยายอาณาเขตมากขึ้นในยุคกลาง ก่อนจะเข้าสู่ยุคแห่งการค้นหาเส้นทางการค้าและพาณิชย์นิยม รวมถึงยุคบริษัทสหรัฐอเมริกาคุมตลาดระหว่างประเทศ

และยุคปัจจุบันที่มุ่งเน้นนโยบายการลงทุนเพื่อกระตุ้นหรือสร้างพันธมิตรร่วมกัน โดยยุคเปลี่ยนผ่านเหล่านี้ช่วยให้ผู้อ่านเข้าใจภาพรวมความเป็นมาของการการค้าระหว่างประเทศได้ ทั้งยังช่วยขยายวัตถุประสงค์ของผู้ทำการค้าซึ่งได้มีแค่นัยยะเพื่อการสร้างผลประโยชน์เฉพาะธุรกิจจนแต่คาดหวังว่า เมื่อธุรกิจสร้างผลประโยชน์มากขึ้นจนทำให้เศรษฐกิจของประเทศนั้นเติบโตก็จะช่วยให้สอดคล้องกับนโยบายหรือทิศทางการบริหารของประเทศนั้นด้วย

การจัดตั้ง “องค์การการค้าโลก”



องค์การการค้าโลก (World Trade Organization: WTO) นับเป็นหน่วยงานสำคัญที่สุดของโลกในการสร้างเวทีการเจรจาการค้าระหว่างประเทศให้เป็นไปอย่างเสรีตามทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศ อย่างไรก็ตาม การเจรจาในองค์การการค้าโลกนั้นยาก เนื่องจากเป็นข้อตกลงในระดับพหุภาคี (Multilateral Agreement) จึงเกิดการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจระดับภูมิภาค (Regional Economic Agreement) และการเจรจาข้อตกลงการค้าเสรีระดับทวิภาคี (Bilateral Free Trade Agreement) เกิดขึ้นมากมาย (รชยา อินทนนท์, 2563, หน้า 127; กระทรวงการต่างประเทศ, 2565) โดยนักจัดการธุรกิจระหว่างประเทศจะต้องเข้าใจข้อตกลงระดับต่าง ๆ ตั้งแต่ระดับโลกระดับภูมิภาค หรือระดับประเทศ เพื่อให้การดำเนินงานไม่ขัดต่อกติกาที่กำหนด การรู้ถึงข้อตกลงดังกล่าวจะช่วยให้ธุรกิจมีโอกาสใช้ประโยชน์จากข้อตกลงเหล่านั้น ทั้งยังช่วยสร้างความได้เปรียบเหนือคู่แข่งได้ เนื้อหาในส่วนนี้จะนำเสนอที่มาขององค์การการค้าโลกเพื่อให้เข้าใจเรื่องการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจในระดับโลก ก่อนที่จะนำไปสู่ระดับภูมิภาคและระดับอาเซียนต่อไป

1. ความเป็นมาขององค์การการค้าโลก

องค์การการค้าโลกเริ่มรวมตัวขึ้นระหว่าง พ.ศ. 2473 - 2483 ซึ่งขณะนั้นยังไม่ใช่ชื่อองค์การการค้าโลกอย่างเป็นทางการ ช่วงเวลานั้นประเทศต่าง ๆ แข่งขันการค้าอย่างรุนแรงเพื่อให้ได้เปรียบดุลการค้าตามความเชื่อของลัทธิพาณิชย์นิยม โดยกีดกันการค้าขายกับต่างประเทศหลายรูปแบบ ไม่ว่าจะเป็นการตั้งกำแพงภาษีหรือการกำหนดเงื่อนไขการค้าเฉพาะขึ้น ผลคือเมื่อส่งสินค้าออกไปขายต่างประเทศอย่างอิสระเสรีไม่ได้ รวมถึงเมื่อสินค้าผ่านได้ก็จะเรียกเก็บภาษีในอัตราสูง ทำให้สินค้ามีราคาสูงมากจนประชาชนซื้อสินค้าไม่ได้ จึงเกิดภาวะสินค้าล้นตลาด ส่งผลให้ผู้ผลิตต้องปิดกิจการและปลดคนงานออกเป็นจำนวนมาก

ก่อให้เกิดปัญหาชนชั้นแรงงานขาดรายได้ที่จะซื้อสินค้าอุปโภคบริโภค ทำให้สภาวะเศรษฐกิจซบเซา นอกจากนี้ ภาวะการเงินหลายประเทศก็ตกต่ำอย่างรุนแรง แต่ละประเทศต่างแข่งขันกันลดค่าเงินของตนเพื่อหวังที่จะส่งสินค้าออกไปขายให้มากขึ้น เมื่อปัญหาเศรษฐกิจและการเงินไม่ได้รับการแก้ไขให้ตรงกับปัญหาที่แท้จริง เศรษฐกิจโลกก็เข้าสู่สภาวะตกต่ำถึงที่สุดอันเป็นสาเหตุหนึ่งของการเกิดสงครามโลกครั้งที่สอง จากนั้นประเทศต่าง ๆ ก็พยายามจัดทำระเบียบการค้าของโลกขึ้น โดยประเทศมหาอำนาจขณะนั้นคือ สหรัฐอเมริกาและอังกฤษต่างเห็นพ้องว่า ระเบียบการค้าระหว่างประเทศหลังสงครามโลกครั้งที่สองจะต้องอยู่บนพื้นฐานของระบบเศรษฐกิจเสรีนิยม

ต่อมาจึงจัดตั้งองค์การสหประชาชาติขึ้น พ.ศ. 2488 และมีมติให้ปีต่อมาจัดการประชุมเพื่อร่างกฎบัตรในการจัดตั้งองค์การการค้าระหว่างประเทศ (International Trade Organization: ITO) เพื่อทำหน้าที่ดูแลจัดการเรื่องความสัมพันธ์และระเบียบทางการค้าโลก สู่การค้าเสรี และจัดการประชุมขึ้นอีกครั้ง พ.ศ. 2490 โดยมีวาระการพิจารณาร่างกฎบัตร ITO การเจรจาพหุภาคีเพื่อลดภาษีศุลกากรในลักษณะต่างตอบแทน และการร่างหลักทั่วไปเกี่ยวกับพันธกรณีทางภาษีศุลกากร ทั้งยังเป็นที่มาของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า หรือแกตต์ (General Agreement on Tariffs and Trade: GATT) อย่างไรก็ตาม ความคิดการจัดตั้ง ITO ไม่สำเร็จ เนื่องจากรัฐบาลสหรัฐอเมริกาไม่เห็นชอบด้วย จึงทำให้อังกฤษไม่ให้การรับรองนี้ด้วย และจากความล้มเหลวที่จะจัดตั้ง ITO นี้จึงทำให้แกตต์กลายเป็นกลไกสำคัญของระบบการค้าระหว่างประเทศในเวลานั้น

แกตต์มีบทบาทสำคัญในการสร้างกฎเกณฑ์ทางการค้าระหว่างประเทศ เพื่อให้ประเทศสมาชิกแข่งขันกันอย่างยุติธรรมอันจะทำให้เกิดการค้าเสรี ทั้งยังเป็นเวทีช่วยระงับข้อพิพาทการค้าระหว่างประเทศสมาชิก รวมถึงเป็นเวทีในการเจรจาการค้าระดับพหุภาคี ส่งผลให้อุปสรรคทางการค้าระหว่างประเทศลดลงอย่างมาก ทั้งนี้ การเจรจาแกตต์รอบอุรุกวัย (Uruguay Round) ที่ยาวนานถึง 7 ปี (พ.ศ. 2529 - 2536) ถือว่าเป็นการเจรจาสำคัญมากที่สุดรอบหนึ่ง เนื่องจากช่วยยกฐานะแกตต์ขึ้นเป็น "องค์การการค้าโลก" หรือนิยมเรียกว่า WTO (World Trade Organization) และจากผลการประชุมนี้ องค์การการค้าโลกก็จัดตั้งขึ้นเพื่อทำหน้าที่แทนแกตต์ ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2538 ซึ่งครั้งแรกมีสมาชิก 81 ประเทศ มีศูนย์กลางที่นครเจนีวา ประเทศสวิตเซอร์แลนด์ โดยประเทศไทยเข้าเป็นสมาชิกเมื่อวันที่ 28 ธันวาคม พ.ศ. 2538 มีสถานะเป็นสมาชิกก่อตั้งลำดับที่ 59

2. วัตถุประสงค์ขององค์การการค้าโลก

องค์การการค้าโลกมีเป้าหมายเปิดเสรีการค้าระหว่างประเทศแบบค่อยเป็นค่อยไปตามความพร้อมและระดับการพัฒนาของประเทศสมาชิก ซึ่งมีกฎกติกาเป็นพิเศษแก่ประเทศต่าง ๆ โดยเฉพาะกลุ่มประเทศกำลังพัฒนา เพื่อให้เข้าร่วมระบบการค้าพหุภาคี นอกจากนี้ยังเจรจาร่วมกันอย่างต่อเนื่องเพื่อพัฒนาและสร้างกฎกติกาใหม่ ๆ รองรับวิวัฒนาการของการค้าระหว่างประเทศและรูปแบบการค้าที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ทั้งยังช่วยเจรจาข้อโต้แย้งการค้าระหว่างประเทศสมาชิกที่มีข้อขัดแย้งกัน รวมถึงคอยควบคุมนโยบายการค้าของประเทศสมาชิก ทั้งนี้ ประเทศที่เป็นสมาชิกจะได้รับการส่งเสริมให้การแข่งขันทางการค้าระหว่างประเทศอย่างเป็นธรรม ทั้งยังสร้างความมั่นใจแก่ผู้ค้า นักลงทุน ผู้ผลิต และผู้ส่งออก เพื่อช่วยวางแผนการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศได้

3. หน้าที่ขององค์การการค้าโลก

องค์การการค้าโลกมีหน้าที่และความรับผิดชอบเช่นเดียวกับแกตต์ คือ สร้างเวทีการค้าระหว่างประเทศให้เป็นไปอย่างเสรี โดยลดข้อกีดกันทางการค้าต่าง ๆ อันเป็นสิ่งขัดขวางการค้าเสรีที่สำคัญ ทั้งยังส่งผลให้ใช้ทรัพยากรโลกอย่างมีประสิทธิภาพตามทฤษฎีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบอย่างแท้จริงได้ โดยองค์การการค้าจะทำหน้าที่วางกฎเกณฑ์กติกาเกี่ยวกับการค้าทั้งสินค้าและบริการ รวมถึงทรัพย์สินทางปัญญาและมาตรการลงทุนเกี่ยวกับการค้า ตลอดจนเป็นเวทีช่วยระงับข้อพิพาทระหว่างประเทศสมาชิกอีกด้วย

4. หลักการพื้นฐานขององค์การการค้าโลก

การปฏิบัติงานขององค์การการค้าโลกเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของการสร้างเวทีการค้าระหว่างประเทศที่เสรีและเป็นธรรมนั้น กระทำภายใต้กรอบหลักการพื้นฐานตั้งแต่สมัยยังเป็นแกตต์อยู่ โดยหลักการพื้นฐานการปฏิบัติงานขององค์การการค้าโลกประกอบด้วย 3 ประการ คือ หลักการไม่เลือกปฏิบัติ หลักปฏิบัติอย่างชาติ และหลักต่างตอบแทน

4.1 หลักการไม่เลือกปฏิบัติ หมายความว่า หากประเทศสมาชิกปฏิบัติต่อประเทศสมาชิกอีกประเทศหนึ่งอย่างไร ก็จะต้องปฏิบัติเช่นเดียวกันนั้นกับประเทศสมาชิกอื่นด้วย โดยเมื่อสินค้าที่เหมือนกันจากประเทศสมาชิกใด ถูกนำเข้ามายังในประเทศสมาชิกหนึ่ง ประเทศนำเข้านั้นก็จะต้องปฏิบัติอย่างเท่าเทียมกันโดยไม่เลือกปฏิบัติ นั่นคือประเทศสมาชิกหนึ่งจะต้องปฏิบัติต่อประเทศสมาชิกใด ๆ อย่างเท่าเทียมกัน ไม่ว่าจะเป็นผลประโยชน์ การอนุเคราะห์

แลกเปลี่ยนหรือการคุ้มกันใด ๆ ก็ตาม นอกจากนี้ยังรวมถึงภาษีศุลกากร ค่าธรรมเนียมการนำเข้า วิธีการจัดเก็บ กฎเกณฑ์ ระเบียบพิธีการ และกฎบังคับที่เกี่ยวข้องกับภาษีภายในประเทศ อย่างไรก็ตาม ประเทศที่พัฒนาแล้วอาจให้สิทธิพิเศษทั่วไปด้านภาษีศุลกากรแก่ประเทศกำลังพัฒนาได้ โดยอาจลดหรือยกเว้นการเก็บภาษีนำเข้าสินค้าจากประเทศกำลังพัฒนา ซึ่งอาจกระทำเป็นรายสินค้าหรืออุตสาหกรรมไป ทั้งนี้เพื่อช่วยให้เศรษฐกิจของประเทศกำลังพัฒนาดีขึ้น จากปริมาณการส่งออกเพิ่มขึ้น และบางกรณีอาจมีข้อตกลงหรือการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจกับบางประเทศได้ รวมถึงการเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาด การเก็บภาษีตอบโต้การอุดหนุน และการใช้มาตรการปกป้อง

4.2 หลักปฏิบัติอย่างชาติ หมายถึง การห้ามเลือกปฏิบัติต่อสินค้าประเภทเดียวกันที่ผลิตขึ้นภายในประเทศกับสินค้าที่นำเข้าจากประเทศสมาชิกอื่น โดยเมื่อสินค้าผ่านพิธีการศุลกากรเข้าประเทศแล้ว ประเทศสมาชิก WTO จะต้องปฏิบัติต่อสินค้านั้นเช่นเดียวกับที่ปฏิบัติต่อสินค้าเหมือนกันที่ผลิตในประเทศของตน ไม่ว่าจะเป็นภาษีภายในประเทศ กฎระเบียบและข้อบังคับต่าง ๆ

4.3 หลักต่างตอบแทน หมายถึง การปฏิบัติการค้าที่เป็นธรรม โดยประเทศต่าง ๆ ลดหย่อนระเบียบการค้าระหว่างกันในการเจรจาการค้าระหว่างประเทศนั้น และมีวัตถุประสงค์เพื่อลดอุปสรรคทางการค้า ทั้งนี้ เมื่อประเทศหนึ่งลดอุปสรรคทางการค้าลง อีกประเทศหนึ่งก็ยินยอมที่จะลดอุปสรรคทางการค้าหนึ่งลงเพื่อตอบแทนเช่นกัน อย่างไรก็ตาม หลักต่างตอบแทนก็มีข้อยกเว้นบางกรณี ยกตัวอย่างประเทศพัฒนาแล้วอาจเสนอลดภาษีให้กับประเทศกำลังพัฒนา แต่ประเทศกำลังพัฒนาอาจไม่มีศักยภาพพอที่จะเสนอลดภาษีดังกล่าวแก่ประเทศพัฒนาแล้วเพื่อตอบแทนได้ หลักต่างตอบแทนนี้จะได้ผลดีและส่งผลให้เกิดการค้าเสรีตามจุดมุ่งหมายของ WTO ก็ต่อเมื่อนำหลักการไม่เลือกปฏิบัติมาใช้ร่วมด้วยโดยเมื่อเสนอการลดอุปสรรคทางการค้าต่อประเทศสมาชิกใด ๆ ก็ควรใช้หลักการไม่เลือกปฏิบัติควบคู่กัน เพื่อให้ประเทศสมาชิกอื่น ๆ ทั้งหมดได้รับผลประโยชน์จากการเจรจาแลกเปลี่ยนนั้นได้

เรื่องราวการเกิดขึ้นของการค้าโลกตามที่ถูกเขียนเรียบเรียงตั้งแต่ความเป็นมาขององค์การการค้าโลก หน้าที่ขององค์การการค้าโลก และหลักการพื้นฐานขององค์การการค้าโลก แสดงถึงความตั้งใจของนานาประเทศที่ต้องการจัดระเบียบการค้าระหว่างกันให้เป็นธรรมมากขึ้น และเพื่อผลประโยชน์ของชาติ อย่างไรก็ตาม ความตั้งใจที่จะให้เกิดการรวมตัวกันเป็นกลุ่ม

แน่นแฟ้นเพื่อให้เห็นชอบร่วมกันทุกเรื่อง รวมถึงแนวทางการค้าในทิศทางเดียวกันนั้น จะค่อนข้างยาก เนื่องจากความแตกต่างของที่มาทางความคิด วัฒนธรรม ภูมิศาสตร์ที่ตั้ง และมูลค่าทรัพยากรที่จะใช้แลกผลประโยชน์ซึ่งกันและกัน จึงทำให้ในเวลาต่อมาเกิดการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจอื่นขึ้นอีกด้วย

การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ



การเกิดขึ้นขององค์การการค้าโลกที่พยายามจัดระเบียบทางการค้าให้เป็นในทิศทางเดียวกันทั้งโลกค่อนข้างเป็นได้ยากในทางปฏิบัติอย่างที่กล่าวถึงข้างต้น ทำให้ต่อมาองค์การการค้าโลกอนุญาตให้รวมกลุ่มทางเศรษฐกิจระดับย่อยได้ ทั้งยังช่วยลดภาษีศุลกากร รวมถึงสิทธิประโยชน์อื่น ๆ ระหว่างกัน และต้องมีวัตถุประสงค์เพื่อขยายการค้ามิใช่การเบียดเบียนการค้า ซึ่งประเทศสมาชิกองค์การการค้าโลกจะตกลงรวมกลุ่มกันเพื่อขยายการค้าระหว่างกัน และได้รับการยกเว้นไม่ต้องขยายสิทธิที่ตกลงกันระหว่างภาคีสมาชิกกลุ่มเศรษฐกิจนี้ไปยังประเทศนอกกลุ่มด้วย แต่มีเงื่อนไขว่า การรวมกลุ่มต้องไม่มีวัตถุประสงค์เพื่อกีดกันการนำเข้าสินค้าจากประเทศนอกกลุ่ม และเมื่อรวมกลุ่มกันแล้วต้องไม่กระทบต่อผลประโยชน์เดิมของประเทศนอกกลุ่ม ซึ่งความจริงการรวมกลุ่มเศรษฐกิจก็ย่อมส่งผลกระทบด้านลบต่อความได้เปรียบในการแข่งขันของประเทศนอกกลุ่มด้วย

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากการเจรจาในองค์การการค้าโลกเป็นการเจรจาระดับพหุภาคี ทำให้กระบวนการเจรจาเรื่องใดเรื่องหนึ่งยากและใช้เวลานาน เนื่องจากต้องได้รับความเห็นชอบจากทุกฝ่าย จึงทำให้ปัจจุบันหลายประเทศต่างรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ โดยเฉพาะการเจรจาระดับภูมิภาคซึ่งอาจเป็นระดับทวิภาคี (bilateral) หรือการเจรจาระหว่างประเทศต่อประเทศ และการเจรจากับหลายฝ่าย (plurilateral) เช่น การเจรจาสามฝ่าย การเจรจาสี่ฝ่าย ซึ่งองค์การการค้าโลกคาดหวังว่า การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจระดับย่อยจะมีผลให้การค้าเสรีขยายวงกว้างออกไป ซึ่งจะช่วยให้ระบบการค้าเสรีในเวทีโลกเกิดขึ้นได้จริง

ในอดีตการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจมักจะกระทำกันระหว่างประเทศที่อยู่ในภูมิภาคเดียวกัน หรือเป็นประเทศเพื่อนบ้านกัน แต่ปัจจุบันจะพบเห็นการรวมกลุ่มเศรษฐกิจที่มีได้จำกัดขอบเขตทางภูมิศาสตร์มากขึ้น นอกจากนี้ในอดีตการรวมกลุ่มเศรษฐกิจมักเป็นการเปิดเสรีแก่กัน

ด้านการค้าขายสินค้าเท่านั้น แต่ปัจจุบันขอบเขตการรวมกลุ่มยังครอบคลุมทั้งสินค้า บริการ และนโยบายการค้าอื่นที่เกี่ยวข้องอีกด้วย (สมชนก (คุ้มพันธุ์) ภาสกรจรัส, 2556, หน้า 228 - 248; Triple a Learning, 2024)

1. ข้อดีของการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจมีข้อดีต่อประเทศที่เป็นสมาชิกในกลุ่มหลายประการ ดังนี้

1.1 การส่งเสริมการค้าระหว่างกันในกลุ่มทำง่ายขึ้นได้โดยการรวมกลุ่มเศรษฐกิจจะช่วยส่งเสริมทางการค้าและการจัดสรรทรัพยากรโลกอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ซึ่งประเทศที่ได้เปรียบด้านทรัพยากรการผลิตวัตถุดิบจะสามารถผลิตสินค้าด้วยต้นทุนที่ต่ำกว่าได้ หรือผลิตสินค้าที่ตนมีความรู้ความเชี่ยวชาญซึ่งจะทำล่องตัวขึ้นได้ตามหลักการความได้เปรียบ

1.2 การสร้างความคิดเห็นที่เป็นเอกฉันท์ทำรวดเร็วขึ้นได้ โดยการเจรจาระดับพหุภาคีขององค์การการค้าโลกมักจะหาข้อยุติยาก เนื่องจากประเทศสมาชิกมีจำนวนมากเกินไป จึงแสดงความคิดเห็นแตกต่างหลากหลาย ทำให้การตกลงที่ต้องได้รับความเห็นชอบจากทุกฝ่ายนั้นยาก การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจจึงเป็นเครื่องมือสำคัญที่ช่วยให้เกิดความเป็นเอกฉันท์ในกลุ่มย่อยง่ายขึ้น และรวดเร็วเป็นวงกว้าง

1.3 การเอื้อให้เกิดความร่วมมือทางการเมืองระหว่างกันดีขึ้น การร่วมมือทางเศรษฐกิจเป็นการสร้างความเป็นปึกแผ่นในกลุ่มประเทศสมาชิก ช่วยให้การเจรจาต่อรองผลประโยชน์ในองค์การระหว่างประเทศ เช่น องค์การสหประชาชาติ องค์การการค้า มีน้ำหนักและเป็นเสียงเดียวกันมากขึ้น นอกจากนี้ หากการร่วมมือทางเศรษฐกิจมีประเด็นความร่วมมือทางการเมืองเข้ามาเกี่ยวข้องก็ยิ่งช่วยให้ความขัดแย้งทางการเมืองหรือการทหารภายในกลุ่มประเทศสมาชิกลดน้อยลง

1.4 การสร้างโอกาสการจ้างแรงงานในประเทศสมาชิกมากขึ้น การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจที่อนุญาตให้เคลื่อนย้ายแรงงานเสรีในกลุ่มประเทศสมาชิก ถือเป็นการเพิ่มโอกาสการจ้างแรงงานในกลุ่มประเทศสมาชิกให้เข้าไปทำงานระหว่างประเทศที่อยู่ในกลุ่มเดียวกันอย่างอิสระและง่ายขึ้นตามข้อตกลงระหว่างประเทศ ทั้งยังช่วยพัฒนาคุณภาพชีวิตของแรงงานหรือผู้ต้องการแสวงหาโอกาสก้าวหน้าทางอาชีพในกลุ่มประเทศสมาชิกให้ดีขึ้น