



การตลาดระหว่างประเทศ
ผศ. ดร. สุดาพร ภูณทลบุตร

การเข้าสู่ตลาดระหว่างประเทศ

Mode of Entry to International Marketing

วัตถุประสงค์ของบทเรียน : เพื่อให้ผู้ศึกษา

สามารถอธิบายปัจจัยที่ส่งเสริมให้ธุรกิจขยายตลาดต่างประเทศ

สามารถอธิบายกลยุทธ์ชนิดต่าง ๆ ที่ใช้ในการขยายสู่ตลาดต่างประเทศ

วิเคราะห์สถานการณ์ที่ควรใช้กลยุทธ์แต่ละชนิดในการขยายสู่ตลาดต่างประเทศได้

ปัจจัยที่ส่งเสริมการขยายสู่ตลาดต่างประเทศ

- คุณภาพของฝ่ายบริหาร
- ฝ่ายบริหารจัดการที่เข้าใจภาษาต่างประเทศ
- ความสำเร็จและรากฐานทางธุรกิจที่แข็งแกร่งในประเทศ
- ทำให้ลดต้นทุนต่อหน่วยในการผลิตสินค้า
- ศักยภาพในการผลิตสินค้าของกิจการ
- ผลประโยชน์ทางด้านภาษี
- การรักษาสวนแบ่งทางการตลาด
- ปัจจัยอื่น ๆ



กลยุทธ์ในการขยายสู่ตลาดต่างประเทศ

- การส่งออก (exporting)
- การให้ใบอนุญาต (licensing)
- การขายสัมปทาน (franchising)
- การร่วมทุน (joint venture)
- การจ้างผลิต (contract manufacturing)
- การลงทุนเองทั้งหมดในต่างประเทศ (wholly own)



การส่งออก (exporting)

- การส่งออกเกิดจากการส่งสินค้าที่มีจำหน่ายในประเทศไปจำหน่ายต่างประเทศ
- การหาลูกค้าในต่างประเทศ (seeking foreign customer)
 - ข้อมูลจากทางสถานทูตหรือสถานกงสุล
 - ข้อมูลจากอินเทอร์เน็ต
 - จากเว็บไซต์ของกิจการ
 - จากการเข้าร่วมในงานแสดงสินค้านานาชาติ
 - จากแหล่งต่างๆ

- **กระบวนการส่งออก** หมายถึงขั้นตอนในการส่งสินค้าออกไปจำหน่ายยังผู้ซื้อในต่างประเทศ และรับชำระเงินจากผู้ซื้อด้วย การส่งสินค้าออกไปจำหน่ายต่างประเทศประกอบด้วย
 - **การส่งออกทางตรง (Direct Exporting)** หมายถึงการที่ผู้ผลิตทำการส่งสินค้าออกไปจำหน่ายต่างประเทศด้วยตนเอง
- **การส่งออกทางอ้อม (Indirect Exporting)** หมายถึงการมอบให้ผู้อื่นหรือกิจการอื่นทำการส่งสินค้าออกไปสู่ลูกค้าในต่างประเทศให้

การให้ใบอนุญาต (licensing)

68

- หมายถึงการที่กิจการให้ใบอนุญาต(License) ผู้อื่นผลิตสินค้าที่กิจการเป็นเจ้าของ เครื่องหมายการค้า และทำการจำหน่ายสินค้านั้น โดยผู้ผลิตและจำหน่ายที่กิจการมอบใบอนุญาตให้ทำการผลิตต้องให้ค่าธรรมเนียม (Fee) กับเจ้าของกิจการเป็นการตอบแทนตามแต่จะตกลงกัน กิจการที่ให้ใบอนุญาตผู้อื่นผลิตและจำหน่ายสินค้า (licensor)

ข้อดี

- ไม่ต้องลงทุนในต่างประเทศด้วยตนเอง
- สามารถเพิ่มยอดขายได้โดยไม่ต้องลงทุนมาก
- สามารถสร้างชื่อให้กับสินค้าของตนในแต่ละประเทศได้โดยอาศัยความชำนาญจากนักธุรกิจภายในประเทศนั้น

ข้อเสีย

- อาจทำให้ความลึบดั่งกล่าวถูกเผยแพร่
- หากไม่มีการควบคุมคุณภาพที่ดีพอ ทำให้มีสินค้าที่ไม่ได้มาตรฐานออกจำหน่าย
- มีความขัดแย้งกับกิจการที่เคยมอบใบอนุญาตการผลิตให้



การขายสัมปทาน (franchising)

- เป็นลักษณะของการทำตลาดในต่างประเทศในลักษณะเดียวกับการมอบใบอนุญาต (license) แต่เป็นการมอบให้ผู้อื่นดำเนินงานภายใต้ชื่อของกิจการ มักเป็นธุรกิจบริการ
- เจ้าของสัมปทาน (franchisor)
- ผู้ได้รับอำนาจให้บริหารสัมปทานในต่างประเทศ (master franchise)
- ผู้ซื้อสัมปทาน (franchisee)
- ค่าใช้จ่ายเริ่มต้น (ค่าธรรมเนียมแรกเข้า)
- ค่าธรรมเนียมประจำงวด



ข้อดี

- กิจการไม่ต้องลงทุนเองแต่เมื่อขายสัมปทานจึงไม่ต้องลงทุนเอง
- ทำให้มีรายได้เบื้องต้นจากการขายสัมปทาน
- ทำให้กิจการสามารถขยายยอดขายในต่างประเทศได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพมากกว่าการลงทุนเอง

ข้อเสีย

- หากควบคุมไม่ดีพอผู้ซื้อสัมปทานอาจไม่รักษามาตรฐาน ทำให้เสียภาพลักษณ์ในภาพรวม



การร่วมทุน (joint venture)

- การเข้าร่วมทุนระหว่างกิจการต่างประเทศกับกิจการภายในประเทศเป็นทางเลือกที่ดีของการขยายตลาดในต่างประเทศ เนื่องจากการดำเนินงานทางการตลาดในต่างประเทศมีข้อจำกัดหลายประการทำให้ไม่สามารถเข้าไปลงทุนตามลำพังได้

ข้อดี

- กิจการสามารถใช้เงินทุนในการขยายตลาดในต่างประเทศน้อยลง
- เป็นการลดความเสี่ยงในการลงทุน เนื่องจากมีการร่วมลงทุนของหลาย ๆ ฝ่าย
- สามารถใช้ความสามารถและความชำนาญของแต่ละฝ่ายในการบริหารจัดการทางด้านต่าง ๆ เพื่อให้การขยายตลาดประสบความสำเร็จ

ข้อเสีย

- กิจการอาจไม่สามารถควบคุมบางสิ่งบางอย่างได้ ทำให้มีปัญหาคือการบริหารจัดการเพื่อการขยายตลาดในระยะยาว
- เทคโนโลยีบางอย่างอาจถูกเปิดเผย และทำให้คู่ร่วมทุนนำไปใช้ในภายหลัง
- อาจมีปัญหาระหว่างความซื่อสัตย์ต่อกัน ทำให้เกิดปัญหาภายหลังและต้องแยกกันไปในที่สุด

การจ้างผลิต (contract manufacturing)

- การขยายตลาดสินค้าบางชนิดต้องใช้วิธีการว่างจ้างผู้อื่นผลิตสินค้าให้ และกิจการเป็นผู้จำหน่าย

GE
3-LEVEL SURE CLEAN™ DISHWASHER WITH 6-HOUR DELAY START (GSD3330CWW)
299⁹⁹

MAYTAG®
6-TIER DISHWASHER WITH 6-HOUR DELAY START (MDB4100AWB)
399⁹⁹

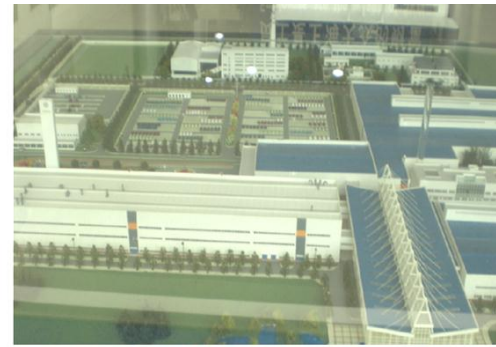
FRIGIDAIRE
Crown SERIES
GAS RANGE WITH UPSWEPT COOKTOP AND DOOR WITH WINDOW
Offers electronic clock and timer. (FGFB33WHS)
399⁹⁹

GE
SUPER LARGE CAPACITY SELF-CLEANING SMOOTH TOP RANGE
5.0 cu. ft. cooking area. Automatic oven shut-off. (JBP64BBWH)
\$599.99 - \$50 Rebate = \$549.99
549⁹⁹
After Mail-In Rebate

▲Not available in Bowling Green, KY; College Station, TX; and Mankato, MN.

การลงทุนทั้งหมดในต่างประเทศ (wholly own)

- หมายถึงการทำการลงทุนในต่างประเทศ (foreign direct investment) ด้วยเงินทุนของกิจการทั้งหมด



- ข้อดีของการลงทุนในต่างประเทศ
 - กิจการสามารถควบคุมการบริหารจัดการได้อย่างเต็มที่
 - เทคโนโลยีต่างๆที่เป็นความลับไม่ถูกเปิดเผย
 - สามารถได้กำไรจากการขยายตลาดในต่างประเทศได้อย่างเต็มที่

- ข้อเสียของการลงทุนในต่างประเทศ
 - มีความเสี่ยงจากการลงทุนสูง เนื่องจากไม่มีหุ้นส่วนที่จะกระจายความเสี่ยง
 - อาจขาดแคลนเงินทุนที่จะขยายงานได้

คำถามท้ายบท

- จงอธิบายถึงปัจจัยที่ส่งเสริมให้ธุรกิจขยายตลาดในต่างประเทศมาเป็นข้อพร้อมทั้งยกเหตุผลประกอบ
- กลยุทธ์ในการขยายตลาดในต่างประเทศมีอะไรบ้าง จงอธิบายแยกเป็นข้อ ๆ
- ให้อธิบายถึงวิธีการหาลูกค้าในต่างประเทศวิธีต่าง ๆ พร้อมอธิบายสั้น ๆ พอเข้าใจ

Slide share mode of entry
Quick MBA

<http://www.slideshare.net/parabprathamesh/modes-of-entry-ib>
<http://www.quickmba.com/strategy/global/marketentry/>