

ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์และการตัดสินใจขององค์กรธุรกิจ*

ແສງ ສາວນເຮົອງ *

ทฤษฎีเศรษฐกิจศาสตร์แบบนิโภคคลาสสิกในส่วนที่เกี่ยวกับองค์การธุรกิจหรือที่เรียกว่า The Neoclassical Theory of the Firm ซึ่งได้รับช่วงต่อ กันมาจาก อัลเฟรด มาร์เชลล์ เก็ตวิด เชมเบอร์ลิน และโจน โรบินสันเนน ได้รับการโภมตีอย่างกว้างขวางเป็นเวลานานพอสมควร การโภมตีถังกล่าวสืบเนื่องมาจากการเชื่อของผู้วิจารณ์ว่า ทฤษฎีเศรษฐกิจศาสตร์ถังกล่าวไม่สามารถอธิบายขบวนการตัดสินใจขององค์การธุรกิจ ได้มีความพยายามที่จะทำการปรับปรุง และตัดแปลงแก้ไขให้ทฤษฎีสามารถทำหน้าที่ของมันให้ดีขึ้น กล่าวคือ ให้สามารถอธิบายและพยากรณ์ปراกฏิกการณ์ต่าง ๆ ได้ดีขึ้น

ที่กันที่จะมาต่อค้าไป คราวนี้ทำความเข้าใจกับผู้อ่านเดียวกันว่า ในบทความนี้ ผู้เขียนไม่ได้ให้ความสนใจทางทั่วไป “ความเป็นจริง” (realism) ของทฤษฎี หากแต่สนใจเกี่ยวกับปัญหาที่ว่าทฤษฎีเศรษฐศาสตร์เกี่ยวข้อง (relevance) กับการตัดสินใจของบริษัทห้างร้านธุรกิจหรือไม่ ในการวิเคราะห์ทฤษฎีอันใดก็ตามสิ่งที่สำคัญ คือ relevance หากใช้ realism ไม่ ทุนจำลองทางทฤษฎีอันหนึ่งอาจสร้างภาพความเป็นจริง (realistic) แต่เดิมไปด้วยรายละเอียดปลีกย่อยซึ่งไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการณ์ชัยที่ในปัญหาซึ่งทุนจำลองนั้นพยายามแก้ไข การให้ความสนใจทางท่านความเป็นจริงของทฤษฎีมากเกินไปในแท้ที่ว่า สมมติฐานที่สร้างนั้นทุกวันจำเป็นต้องมีส่วนผูกพันกับข้อเท็จจริงในโลกแห่งความเป็นจริงนั้น เป็นการเข้าใจในลักษณะและวิธีการทางวิทยาศาสตร์ติดไป ถ้าหากได้ขึ้นต่อเจ้าของทุกสิ่งทุกอย่างเข้ามาอยู่ในทุนจำลองทุนจำลองนั้นก็จะไม่เป็นทุนจำลองยังไงก็ต้องไป หากแต่เป็นสภาพการที่แท้จริง ถ้าหากเป็นเช่นนั้นว่าทฤษฎีของทางสร้างทุนจำลองก็เป็นอันล้มไปโดยปริยาย จึงต้องประยุกต์ดังกล่าวไว้คือ ค้น

¹ Fritz Machlup, Discussion, *American Economic Review*, 42, No. 2, 1952, p. 71.

* บทความนี้ปรากฏในหนังสือ ที่รัฐลีกิวบุลลิบริบูร์ต์ ๔๐ ปี ของศาสตราจารย์ ดร. น.เม็ท บูร์วนันเก้น
และศาสตราจารย์กุนน์ผิงอุนด บูร์วนันเก้น บรรณาธิการพิเศษนิตยสารนี้เป็นประจำอยู่นั้น ซึ่งได้ออกตุลาคม
๘๖๙๗ และพิมพ์ที่สำนักพิมพ์ในวารสารพัสดุ บนริมทางท่าสูตรรัตนากร ถนนท่าพระจันทร์

*** แม่สูง ธรรมนูรุจิ, D.B.A. อาจารย์กogo กอบะบารีไกรชุรุกิ สถาบันนักเรียนพัฒนบริหารศาสตร์

สภาพจากความเป็นจริงเพื่อให้ได้เฉพาะส่วนที่สำคัญและส่วนที่ไม่ข้องข้ออ้าง เพื่อให้เราสามารถนำมาราใช้ในการวิเคราะห์และลงความเห็นเกี่ยวกับข้อมูลที่ปรากฏขึ้น การที่กล่าวเช่นนี้ก็ เพราะผู้เขียนไม่เห็นด้วยกับการดำเนินทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ว่าไม่ realistic ถ้าคิดว่าเงินซื้อได้เทียบเท่าเงินซื้อตัว ห้างร้านไม่มีความสามารถในการคิด marginal revenue กับ marginal cost หรือว่าบริษัทห้างร้านไม่รู้ความยืดหยุ่นของค่าน้ำด้วยกัน ดังนั้น ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ จึงไม่ realistic เช่นนี้ ผู้เขียนถือว่า เป็นข้อโต้แย้งที่ดี เป็นข้อโต้แย้งที่ดี อีกด้วย แต่ผู้เขียนก็ถือว่าข้อโต้แย้งทั้งสองประการจากความสำคัญ

ในบทกวานนี้ ผู้เขียนจะได้พิจารณาเรื่องเกี่ยวข้อง ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์อันว่าหัวของ การธุรกิจ (Theory of the firm) ที่มีต่อรายงานการตัดสินใจ ภายใต้ 3 หัวข้อด้วยกัน คือ แนวความคิดเกี่ยวกับองค์กรธุรกิจ (firm) มุตเตคุณใจขององค์กรธุรกิจ และถึงเวลาสิ่งของ องค์กร ภายใต้หัวข้อเหล่านั้น ผู้เขียนพยายามปูทางมูลฐานว่า อะไรที่เป็นเนื้อหาสำคัญ ในยังที่จะทำให้เราเข้าใจพฤติกรรมขององค์กร ในแบบที่ว่า เราจะสามารถนำความเข้าใจยังนั้น มาวิเคราะห์ และลงความเห็นเพื่อขอรับยาปฏิภัติการนั้น (empirical phenomenon) ที่เกิดขึ้น

แนวความคิดเกี่ยวกับองค์กรธุรกิจ (Concept of the firm)

ตามทฤษฎีนิโคลัสสิก ของการธุรกิจ (firm) นั้น คือ ภาพพจน์ (abstraction) หรือ “ideal type” ซึ่งมีหน้าที่ประการเดียว คือ เป็นสื่อเพื่อกระชับสัมภาระที่เปลี่ยนแปลงไปที่เรา เรียกว่า สาเหตุ กับสิ่งอันเกิดจากเหตุการณ์ที่เปลี่ยนแปลงกันนั้นที่เราเรียกว่าผล ³ ถ้าจะว่ากันแล้ว ในกรณีที่มีการแข่งขันอย่างสมบูรณ์ การที่จะมองค์กรธุรกิจว่า ฯ เป็น Counterpart ของ ideal type หรือภาพพจน์ที่จำกัดไว้ไม่ ไม่สำคัญ ดังที่ Machlup กล่าวว่าแนวความคิด เช่นนี้เป็นเพียงเครื่องมือในการศึกษา (heuristic device) ทั้งนี้เพราในสภาพการแข่งขันโดย สมบูรณ์ทั้งก่อน องค์กรธุรกิจไม่มีทางเลือกในการตัดสินใจอันเกี่ยวกับราคาและผลผลิต อย่างไรก็ตาม ในทางวิเคราะห์สภาพตลาดถูกแบ่งผู้ขายจากผู้ซื้อโดยสมบูรณ์หรือในลักษณะเจ้าปัน ก็ตามแนวความคิดขององค์กรธุรกิจ ในฐานะที่เป็นเครื่องมือในการศึกษา ไม่เพียงพอ จึงอยู่ องค์กรธุรกิจที่เป็นความคิดที่สร้างขึ้น (mental construct) แต่จำเป็นที่จะตั้งมือองค์กรธุรกิจนั้นใน

² ข้อลักษณะประการนี้ก่อต้นมาจากนักวิชาการอเมริกัน Fritz Machlup, "Marginal Analysis and Empirical Research," *American Review*, 36, No. 4; 1946, reprinted in Machlup, *Essays in Economic Semantics*, The Norton Library, New York 1967, pp. 147-191.

³ Fritz Machlup, "Micro and Macro Economics," *Essays*, p. 134.

โลกแห่งความเป็นจริง คั่งที่ Pareto กล่าวว่า “ทฤษฎีบิสุทธิ์ใช้กับการผลิตสินค้าภายใต้สภาพที่มีการแข่งขันโดยสมบูรณ์ ถ้าจะอธิบายเกี่ยวกับเรื่องราคาและผลผลิตขององค์การผู้ขายก็ จำเป็นต้องสร้างข้อสมมติ ซึ่งทำให้เกิดข้อเท็จจริงมากขึ้น ซึ่งเป็นสิ่งที่นอกเหนือไปจากทฤษฎีบิสุทธิ์”⁴

การที่ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ให้ความสนใจเกี่ยวกับการวิเคราะห์สภาพตลาด ที่มีการแข่งขัน โดยสมบูรณ์มากเกินไปเช่นนี้ มีผลสะท้อนคือแนวความคิดเกี่ยวกับองค์การเป็นอันมาก เพราะว่าภายใต้สภาพการณ์เช่นนั้น ย่อมเป็นไปได้และเป็นการสะดวกที่จะใช้สิ่งที่ Alfred Marshall ได้ประดิษฐ์ขึ้น กล่าวคือ “องค์กรธุรกิจตัวแทน” (representative firm) ยังคงการตัวแทนคงคล่อง เป็นสิ่งเดลิยอย่างหนึ่งซึ่ง “มีชีวิตยานานพอสมควร ประสบผลสำเร็จพอควรและมีผู้บริหารด้วยความสามารถในระดับปัจจุบัน”⁵

ในการอธิบายขบวนการจัดสรรงรภัยการให้ได้ส่วนลดที่ดี ภายในสภาพการณ์แข่งขันที่สมบูรณ์ และภายใต้ความเที่ยงแท้แน่นอน แนวความคิดขององค์กรตัวแทนย่อมเป็นเครื่องมือ อันทรงพลัง ภายใต้แนวคิดคงคล่อง ความแตกต่างใด ๆ ระหว่างบริษัท ก็ถูกกลืนไปคั้วยการเปลี่ยน แนวคิดเช่นนี้เป็นสิ่งที่พึงเข้าใจได้ ตราบใดที่การกระทำการของบริษัทนั่นไม่อาจกระทบกระเทือนราคากลาง และผลผลิตในท้องตลาดมามากมายนัก อย่างไรก็ตาม แนวความคิดที่คงคล่องเป็น การเสียสละอย่างใหญ่หลวง ในตอนหลังของบทความนี้จะได้กล่าวว่ามีผู้คนบางอย่างของ กิจการ ซึ่งต่างกันยกไปและเกี่ยวข้องอย่างสำคัญในการทั้งสิ้นใจ ถ้านั่นเป็นนั้น แนวความคิด เกี่ยวกับ “representative firm” ก็จะกลายเป็นสิ่งเกือบจะไร้ประโยชน์

ในตอนนี้คริสต์ว่าไว้สักเล็กน้อยว่า แนวความคิดขององค์กรธุรกิจตามทฤษฎี นิโอลาสติก ได้รับการโถมก่อตั้งรุนแรงจากพวกทฤษฎีเกี่ยวกับการจัดองค์การ (Organization Theorists)⁶ คือพวกที่รักกันในนามของ Barnard-Simon School ในบทความอันนี้ขอเสียง เกี่ยวกับทฤษฎีองค์กรธุรกิจ Papandreou ให้ใช้แนวความคิดเกี่ยวกับการจัดองค์การเพื่อใช้ ในการวิเคราะห์องค์กรธุรกิจ Papandreou มององค์กรธุรกิจในแง่ของระบบความร่วมมือ

⁴ อ้างจาก Ibid.

⁵ Alfred Marshall, *Principles of Economics*, 9 th edition, Vol. 1, Macmillan, London, 1961, p. 317.

⁶ Andreas Papandreou, "Problems in the theory of the Firm," A Survey of Contemporary Economics, Vol. II, Halcy (ed.), Irwin, Illinois, 1952, pp. 183-219,

ซึ่งมีผู้ประทานงานชั้นสุดยอดเป็นเจ้า⁷ ภายใต้ระบบถักถ่อง ความร่วมมือกันในสิ่งสำคัญยังซึ่งต้องอาศัยขบวนการประสานงาน การแก้ปัญหาข้อขัดข้องและการปรับตัวให้เข้ากับสภาพการณ์ที่เปลี่ยนไปทั้งภายในและภายนอก Boulding มีความเชื่อว่างของการไปกว่าไฟ โดยมองธุรกิจเป็นองค์พายพ้อนหนึ่งในสิ่งแวดล้อมแห่งสังคม ซึ่งพยายามให้ได้มาทั้งความกตัญญู ซึ่งเป็นแนวคิดที่กว้างขวางกว่า maximizing equilibrium⁸

แนวความคิดถังง่ายถ้วนทั้งที่นับป่วงว่าควรจะนำทฤษฎีเศรษฐศาสตร์เข้ามาร่วมกับทฤษฎีการตัดสินใจ นักเขียนที่กล่าวในอยู่หน้าข้างบนพยายามที่จะผลิตทฤษฎีเช่นว่าอุกมา อย่างไร ก็ตาม Boulding ซึ่งเป็นนักเศรษฐศาสตร์คนสำคัญกว่าไปไก่ถึงกับกล่าวว่า หากมีความเชื่อมั่น ขั้นทุกที่ว่า “ไม่มีสิ่งที่เรียกว่า เศรษฐกิจด้วย มีแต่สังคมทางการที่นำมาไว้ใช้กับบัญชาทางเศรษฐกิจ ยังไปกว่านั้น สังคมทางการอาจไม่มีกิจด้วย” มีแต่ “วิถีทางการที่ว่าไปที่นำมาไว้ใช้กับบัญชาของสังคม”⁹

ผู้อ่านอาจจะถามว่า เท่าที่กล่าวมาเกี่ยวกับทฤษฎีการตัดสินใจว่าข้องี้จะไร้ทัย กับการเมืองที่พุฒนารมณทางเศรษฐกิจขององค์กรธุรกิจ ผู้เขียนเชื่อว่านักเศรษฐศาสตร์ที่มีสมสัมปชัญญะทุกท่านคงจะไม่ปฏิเสธว่า การตัดสินใจการแบ่งต่างๆ เป็นสิ่งสำคัญ ทุกท่านคงจะเห็นว่า การแก้ไขข้อข้องใจเมือง การประสานงาน การปรับตัวเข้ากับอิทธิพลที่มาจากการภายในและภายนอก เป็นบัญชาสำคัญที่บริษัททุกแห่งก็จะต้องเผชิญ แต่สิ่งต่าง ๆ เหล่านี้ไม่ใช่เป็นสิ่งที่นักเศรษฐศาสตร์จะค้ำงว่ามีความสามารถหรือเป็นสิ่งที่นักเศรษฐศาสตร์เรียกเป็นธุรกิจหรือเป็นแก่นวิชาแห่งตน สำหรับนักเศรษฐศาสตร์องค์กรธุรกิจมีวัตถุประสงค์ มีมูลเหตุจุนใจอย่าง มีหัวนคติ บางอย่างและมี datum 3 ประการที่อยู่ทางเลือกเกี่ยวกับการให้มามีชีวิตรักษากิจการ ทางเลือก เกี่ยวกับการนำบริการอันเกี่ยวกับการผลิตมาเปลี่ยนรูปให้เป็นผลิตผล และทางเลือกเกี่ยวกับการจำหน่วยผลิตผลนี้¹⁰ องค์กรการธุรกิจก็จะทดสอบคุณค่า datum ทั้งๆ ข้าตัวยังนั้นเพื่อทำการตัดสินใจเกี่ยวกับราคาและผลิตผล ซึ่งอยู่ภายใต้กรอบแห่งมูลเหตุจุนใจและหัวนคติขององค์กรดังกล่าว แล้ว เวียงยืน ๆ อันเกี่ยวข้องกับการตัดสินใจที่ไม่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจเรื่องราคาและ

⁷ Ibid, pp. 190-191.

⁸ Kenneth E. Boulding, *A Reconstruction of Economics*, John Wiley & Sons, New York, 1950, Ch. 2.

⁹ Ibid, p. 6:

¹⁰ Fritz Machlup, *The Economics of Sellers Competition*, John Hopkins, Baltimore, 1952, p. 28.

ผลิตผล เป็นสิ่งที่ “กำหนดให้” สำหรับเศรษฐศาสตร์ การที่นักเศรษฐศาสตร์ไม่เกี่ยวข้องกับเรื่องเหล่านี้ก็เป็นสิ่งสมควร โดยเหตุผลที่ว่า สิ่งเหล่านี้ไม่ใช่เป็นภารกิจสำคัญของนักเศรษฐศาสตร์ การที่มีข้อเสนอแนะให้กับผู้เรียนเศรษฐศาสตร์นำเอาก็จะดีต่อไป ข้ออันเป็นภารกิจของการศึกษาคือการเข้าไปอยู่ในหุ้น嫁ลงทางเศรษฐกิจนั้น เป็นการฝึกหัดสำคัญที่สุดประการหนึ่งของวิชาเศรษฐศาสตร์ คือ หลักแห่งการแบ่งงานกันทำ

บุคลากรในทรัพย์สินและประสบการณ์ขององค์กรธุรกิจ

ผู้เขียนเชื่อว่า เกือบจะไม่มีสมมติฐานอันใดในทฤษฎีองค์กรธุรกิจ แบบนิโโยคลาสสิกที่จะถูกโภมที่หนักมากไปกว่า สมมติฐานที่ว่า องค์กรธุรกิจแต่งห้ามผลกำไรสูงสุด ในตอนนั้นสมควรจะสรุปข้อคิดค้านสมมติฐานทั้งกล่าว ซึ่งเป็นข้อคิดค้านที่ Simon ยกมาล่าว่า¹¹

1. ทฤษฎีไม่ได้กล่าวชัดเจนว่าองค์กรธุรกิจตั้งกล้าจะแสวงหากำไร ระยะสั้น หรือระยะยาว
2. องค์กรธุรกิจอาจแสวงหาสิ่งตอบแทนที่ไม่ใช่เงินตรา รายได้ทางใจควรจะนำเข้ามากที่สุด องค์กรธุรกิจอาจยินดีสูญเสียผลกำไรอันเป็นเงินตรา หากว่า การเพิ่มขึ้นของรายได้ทางใจ ผู้ก่อการสูญเสียผลกำไรที่เป็นเงินตรา
3. ถ้าหากการแข่งขันเป็นไปโดยสมบูรณ์ การแสวงหาผลกำไรสูงสุด เป็นจุดหมายที่เล็กน้อย ทั้งนี้เพราะอันใจจะเป็นผลกำไรสูงสุดย่อมขึ้นอยู่กับกฎที่วิธีของคุณจะแข่งขัน
4. องค์กรธุรกิจ แสวงหาระดับที่พอใช้ (Satisfice) แทนที่จะแสวงหาระดับที่สูงสุด (Maximize)

ข้อที่ 4 นี้ 1 จะหมายความสำคัญไป ถ้าหากจะถือว่าตามทฤษฎีนิโโยคลาสสิก วัตถุประสงค์ที่องค์กรธุรกิจต้องการให้ต่อ แสวงหาผลตอบแทนสูงสุดให้มากที่สุด (maximization of net return) ขอบฟ้าแห่งการตลาดจะเป็นเท่าไถ่ย่อมแล้วแต่ความต้องการขององค์กรธุรกิจว่า คุณต้องมายังไบข้างหน้า ใกล้สักเพียงใด ส่วนข้อที่ 2 นั้นอาจทำให้คุณต้องมายังคุณให้เร็ว

¹¹ Herbert A. Simon, "Theories of Decision Making in Economics and Behavioral Science" American Economic Review, Vol. XLIX, 1959. p. 262.

เที่ยวกัน การที่จะพิสูจน์ว่า สมมติฐานใดที่กว่าสมมติฐานอันนั้นคืออย่างหลังที่ว่าสมมติฐาน ให้สามารถพยากรณ์ได้ดีและง่ายแก่การอธิบายมากกว่ากัน¹² ถ้าหากว่าหุ่นจำลองได้ให้ข้อมูลที่ผิด ออกไปโดยมีความแตกต่างมากพอสมควร และถ้าความรู้ที่ต่างกันออกไปนั้นมีคุณค่ามากเกินกว่า ความยุ่งยากที่เกิดขึ้นจากการใช้หุ่นจำลองที่มากกว่า ถ้าเป็นเช่นนี้แล้วก็สมควรรับหุ่นจำลองนั้น Baumol และ Williamson ให้ค้นคิดหุ่นจำลองโดยอาศัยมูลเหตุจุงใจอื่น ๆ นอกจากการแสวง หาผลกำไรเป็นสมมติฐานโดยรวมมูลเหตุจุงใจต่าง ๆ เช้าทั่วโลก เรียกว่า Preference Function¹³ อย่างไรก็ตาม หากรูปแบบและตัว parameters ของ Preference function ไม่มีเสถียรภาพใน ช่วงระยะเวลาอันนานพอสมควร หุ่นจำลองดังกล่าวก็จะสูญเสียคุณค่าไป เพราะถ้าเป็นเช่นนั้น ทฤษฎีก็กล่าวแต่เพียงว่า people do what they do ตั้งที่ Boulding กล่าวไว้¹⁴

ในสภาพการณ์ส่วนใหญ่ ถ้าหากเราสนใจในการวิเคราะห์แนวโน้มที่จะเกิดขึ้นจากการ เปลี่ยนแปลง สมมติฐานการแสวงหาผลกำไรสูงตุกติก็เป็นสมมติฐานที่จะได้ประโยชน์ ในกรณี ทึ้งก่อผ้าบ่าจั้ยที่ไม่ใช่เป็นบ่าจ้ยทางทั้นการเงิน “มักจะเป็นในรูปของตัวคงที่ซึ่งมีส่วนสำคัญใน การกำหนดระดับให้ระดับหนึ่ง แต่อาจไม่มีความสำคัญในการพิจารณาการเปลี่ยนแปลงระดับ”¹⁵

ในแข่งขันวิทยาศาสตร์บิสุทธิ์ ทฤษฎีไม่อาจกำหนดได้ว่า ในสภาพการณ์หนึ่งใด จะ มุ่งหมายอันใดเป็นสิ่งสำคัญขององค์กรธุรกิจ ทั้งนี้ยอมแล้วแต่บัญหาที่เกิดขึ้นในขณะใดขณะ หนึ่ง แต่ถ้าหากเราเปลี่ยนจาก positive economics เป็น normative economics จุดมุ่งหมายของ องค์กรธุรกิจควรจะเป็นเช่นใดนั้น ควรจะได้รับการยกเดียงกันอย่างกว้างขวาง¹⁶ ในกรณีเช่นนี้ (คือในกรณี normative economics) นักเศรษฐศาสตร์ยอมมีพันธะที่จะต้องแสดงถึงข้อชี้明 ของหุ่นจำลองที่ต่างกันออกไป และนักเศรษฐศาสตร์ยอมมีเสรีภาพในการที่จะแสดงความเห็น ต่างกัน หรือคุณค่าที่นิยมของตนให้ปรากฏ อย่างไรก็ตาม ในขั้นสุดท้ายแล้วองค์กรธุรกิจที่ใช้ ประโยชน์จากบริการของนักเศรษฐศาสตร์ยอมจะต้องคำนึงใจคำว่า เห็นว่า หุ่นจำลองอันใดใช้ ได้เหมาะสมที่สุด

¹² Milton Friedman, "The Methodology of Positive Economics," in *Essays in Positive Economics*, Chicago : 1966, p. 9.

¹³ Cohen and Cyert, *Theory of the Firm*, Prentice Hall, New Jersey, 1955, Ch. 17,

¹⁴ K. E. Boulding, "Implications for General Economics of More Realistic Theories of the Firm," *American Review*, 42, No. 2, 1952, p. 46.

¹⁵ Machlup, *The Economics of Sellers Competition*, pp. 48-49.

¹⁶ Avery B. Cohan, "The Theory of the Firm : A View on Methodology" *Journal of Business*, 36, 1953, p. 316.

ณ ที่นี่ควรจะกล่าวถึง ความคิดเกี่ยวกับการแสวงหาระดับที่พอใจหรือ “Satisficing” สักเล็กน้อย ความคิดดังกล่าวถ้าจะมองคุณเป็นๆ แล้ว ต่างกับความคิดในการ maximize แค่ โดยทั่วไปความสามารถที่จะแปลง Satisficing problem ให้เป็น maximizing problem ให้ถ้าหาก เราสามารถกำหนดข้อจำกัด (constraints) ให้ได้เพียงและถ้าเป็นเช่นนั้น บัญชา Satisficing ก็แก้ได้โดยใช้เครื่องมือทาง mathematical programming.

สิ่งแวดล้อมขององค์การธุรกิจ

องค์การธุรกิจมีมิติในการอยู่ในระยะสั้นค่อนข้างมากซึ่งชั้นช้อน ซึ่งเต็มไปด้วยความไม่แน่นอน ผู้ร่วงทุ่นกำลังเพื่อการวิเคราะห์ทางเศรษฐศาสตร์ซึ่งก้องมีหน้าที่พิจารณาว่า ส่วนใหญ่องค์ประกอบสั่งที่จะนำเข้ามาในทุนกำลัง ผู้เขียนได้เสนอไว้แล้วในตอนที่นั่นว่า ส่วนที่เกี่ยวข้องกับการจัดองค์การนั้นควรให้เป็นหน้าที่ของนักสังคมวิทยา รัฐศาสตร์ และรัฐประศาสนศาสตร์

สำหรับเรื่องความไม่แน่นอนนั้น ควรจะทำอย่างไร ผลของความไม่แน่นอนที่มีก่อพฤษิตกรรมทางเศรษฐกิจ ให้เป็นที่รับทราบกันมาเป็นเวลานานพอสมควร อย่างไรก็ตามยังไม่ได้มีการวิเคราะห์ผลแห่งความไม่แน่นอนมากนัก แม้แต่ Hicks ก็ถ้าเพียงว่า “ถ้าหากเราจะพิจารณาถึงผลของความไม่แน่นอนในการกำหนดแผน เราต้องไม่ใช้ราคาที่น่าจะเป็นมากที่สุด แต่ราคาที่น่าจะเป็น ± ความเปลี่ยนแปลงอันอาจเกิดจากความไม่แน่นอน อีกนัยหนึ่งคือต้องคิดเพื่อไว้สำหรับการเสี่ยงด้วย”¹⁷

งานของ Gerhard Tintner ชี้ให้เห็นว่า ผลของความไม่แน่นอนสามารถนำเข้ามารวมกับทฤษฎีแห่งการเลือกได้¹⁸ Tintner แยก risk ออกจาก Uncertainty โดยถือว่า risk เป็นกรณีแห่งความไม่แน่นอนที่เราสามารถกำหนดความน่าจะเป็น (Probability distribution) ของเหตุการณ์ต่างๆ ในขณะที่ Uncertainty เป็นเหตุการณ์ที่เราไม่อาจกำหนดความน่าจะเป็นได้ การที่องค์การธุรกิจต้องทำการตัดสินใจภายใต้ความไม่แน่นอนนี้ มีส่วนกระบวนการย่างสำคัญต่อทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ ทฤษฎีนิโอดัลส์สิก พยายามหลีกเดียงไม่เผชิญกับบัญชาของความไม่แน่นอนดังกล่าว¹⁹ ทั้งนี้ยາจะเป็นเพราะว่าการเอาความไม่แน่นอนเข้ามาไว้ในทุนกำลัง ต้องรอกอย่างวิวัฒนาการของ Statistical inference สมัยใหม่ก็เป็นได้

17 J.R. Hicks, *Value and Capital*, 2th edition, Oxford, Clarendon Press, p. 125.

18 โปรดดูบทสรุปของ Tintner ใน Papandreou, *op.cit.* p. 209.

19 Machlup, *The Economics of Sellers Competition*, p. 29.

ผลยังหนึ่งที่เกิดจากการนำความไม่แน่นอนเข้ามาพิจารณาคือ ทรงคนจะขององค์การธุรกิจที่มีต่อความเสี่ยงย่อมมีส่วนสำคัญในการกำหนดพฤติกรรมทางเศรษฐกิจขององค์การ ใน การนี้ได้มีผู้คิดสร้างหุ่นจำลอง โดยนำเอาความไม่แน่นอน เข้าเป็นส่วนหนึ่งของหุ่นจำลองและ นำเอาความไม่แน่นอนนี้เข้าไปในรูปของ subjective probability distribution ของ Flows ต่างๆ นอกจากนี้ หุ่นจำลองนี้ยังได้ร่วมเอา utility function ขององค์การธุรกิจเข้าไว้ด้วย²⁰ ซึ่ง function นี้ไม่ใช้อินไกล์ คือ ทรงคนขององค์การธุรกิจที่มีต่อการเสี่ยงนั้นเอง หุ่นจำลอง ทั้งกล่าวแห่งนี้ให้เห็นว่า พฤติกรรมทางเศรษฐกิจขององค์การธุรกิจจะมีค่าเปลี่ยนไปแล้วแต่ว่า ใน ขณะนั้นผลกำไรขององค์การเป็นเท่าใด จะเดล้ำแต่่ว่าองค์การนั้นไม่ชอบการเสี่ยงภัย (risk averse) หรือทรงคนที่มีต่อการเสี่ยงเป็นในลักษณะเชิงเส้น (linear inrisk) หรือบริษัทชอบ การเสี่ยง(risk preferring)

หุ่นจำลองในลักษณะทั้งกล่าวยอมรับความหมายสำคัญประการหนึ่งคือ สมมติฐานความคิดเกี่ยวกับ representative firm ซึ่ง Marshall ให้สร้างขึ้นมาโดยสืบเชิง ฉะนั้นจะพยายามว่า องค์การธุรกิจที่เผชิญสภาพการณ์อย่างเดียวกัน จะมีพฤติกรรมไปในทิศทางเดียวกันย่อมเป็นสิ่งที่ ไม่สามารถกระทำได้ท่อไป อีกนัยหนึ่งคือ ไม่มี Average firm ที่จะเป็นตัวแทนของ firm อื่นๆ

ณ ที่นี้ควรจะกล่าวไว้เพียงเล็กๆ ว่า การใช้หุ่นจำลองประणาทที่นำเอาความเสี่ยงภัยเข้า มาเกี่ยวข้องย่อมจะก่อให้เกิดปัญหาที่ยุ่งยากในตัวของมนุษย์เมืองประणาท โดยเฉพาะที่สำคัญ ก็คือการหา Utility function ขององค์กร แม้ว่าในทฤษฎี (และทางปฏิบัติ) การหา utility function ของเอกชนแต่ละคนเป็นสิ่งที่กระทำได้ แต่จะหาเอา utility function ของผู้ใดเป็นตัวแทน (Proxy) ของทรงคนที่ต่อความเสี่ยงของบริษัท จะใช้ function ของประธานกรรมการผู้จัดการ หรือของผู้ถือหุ้นผู้มีอิทธิพล ? ถ้าเราจะขยายการวิเคราะห์จากรายคับ firm ไปเป็นระดับ industry จะทำอย่างไร ?

สรุป ในบทความนี้ผู้เขียนได้พยายามพิจารณา relevance ของทฤษฎีเศรษฐกิจใน ส่วนที่เกี่ยวข้องกับองค์การธุรกิจ ที่มีต่อระบบการตลาดในโลกแห่งความเป็นจริง ข้อยก็อัน หนึ่งจากการวิเคราะห์คือ แนวคิดเกี่ยวกับ representative นั้นเป็นแนวคิดที่ไม่มีประโยชน์ใน การพิจารณา การตัดสินใจขององค์การธุรกิจในโลกแห่งความเป็นจริง ความไม่แน่นอนเป็นสิ่ง

²⁰ Ira Horowitz, บทความที่สองในนั้น ว่า The Theory of Price and Market II, Indiana University Spring, 1968.

ปกติถุมการตัดสินใจหั้งหลาย คั่งน้ำ จึงควรเอาความไม่แน่นอนและบรรกันขององค์การธุรกิจที่มีต่อการเสี่ยงภัยเข้ามาอยู่ในหุนนำลงโดยชัดแจ้ง ในการพิจารณาผู้ดูเหตุจุงใจที่ใช้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการพิจารณาความเปลี่ยนแปลง

เท่าที่พิจารณาหั้งน้ำกันได้ให้ความสนใจทางทั้น positive aspect ของทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ แต่ก็จะมีผู้กามว่าจะน่าเอากดูจะเป็นเศรษฐศาสตร์มาเป็นเครื่องมือช่วยในการตัดสินใจอย่างไร คำตอบที่ดีที่สุดก็คือ ทฤษฎีบทต่อ ๆ ที่ร่าเรียนมากจากคำว่าเศรษฐศาสตร์นั้นคงจะไม่เป็นเครื่องช่วยโดยตรงในการตัดสินใจอย่างหนึ่ง แต่ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์จะเป็นเครื่องแนะนำทางให้ผู้ตัดสินใจทั้งค่ายตามที่เหมาะสมและเข้าร่องเข้ารอย ซึ่งเป็นวิธีเดียวในอันที่จะเริ่มต้นในการแบ่งปัน²¹ เหตุผลอันเนื่องที่ทำให้ Baumol กล่าวว่า วิธีการสร้างหุนนำลงซึ่งนักเศรษฐศาสตร์ใช้อยู่นั้น ไม่เคยทำให้เข้าผิดหวังแม้แต่ครั้งเดียว ในการพิจารณาปัญหาทางเศรษฐกิจในทางปฏิบัติ²²

²¹ Joan Robinson, *The Economics of Imperfect Competition*, Macmillan, London, 1933, p. 3.

²² William, J. Baumol, "What Can Economic Theory Contribute to Managerial Economics?" *American Economic Review*, Vol. LI. No. 2, 1961, p. 145