

ทฤษฎีการจำเริญเติบโตของหน่วยผลิต

รังสรรค์ ณะพรพันธุ์

บทความนี้มีจุดมุ่งหมายที่จะกล่าวถึงวิวัฒนาการทางแนวความคิดเกี่ยวกับทฤษฎีหน่วยผลิต (Theories of the Firm) โดยสังเขป และพิจารณาทฤษฎีสมัยใหม่โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ส่วนที่เป็นผลงานของนายโรบิน แมร์ริส และนายโอลิเวอร์ วิลเลียมสัน กับให้ความสนใจเป็นพิเศษแก่ออกกเถียงและข้อมูลทางสถิติต่างๆทั้งที่เป็นเครื่องสนับสนุนและข้อคัดค้านทฤษฎีของนายแมร์ริสโดยเฉพาะ

ความเบื้องต้น

ทฤษฎีหน่วยผลิตนั้นนับได้ว่าเป็นหัวใจสำคัญของเศรษฐศาสตร์จุลภาคของสำนักนีโอคลาสสิกส์ นักเศรษฐศาสตร์สำนักนี้ให้ความสนใจเป็นอย่างมากในเรื่องความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยผลิตกับผลผลิต และในเรื่องนโยบายราคากับปริมาณผลผลิต กล่าวโดยทั่วไป ทฤษฎีหน่วยผลิตของสำนักนีโอคลาสสิกส์เป็นทฤษฎีว่าด้วยพฤติกรรมของตลาด โดยมีจุดมุ่งหมายอธิบายถึงพฤติกรรมของหน่วยผลิตและขบวนการจัดสรรทรัพยากรแก่หน่วยผลิตต่างๆ (Clarkson : 339-361) สมมติฐานสำคัญที่ใช้มีอยู่ 3 ประการด้วยกัน

ประการแรก ภาวะการแข่งขันในตลาดเป็นการแข่งขันแบบสมบูรณ์ (Perfect Competition)

ประการที่สอง หน่วยผลิตมีจุดมุ่งหมายในการแสวงหากำไรให้มากที่สุดเท่าที่จะมากได้ (Profit-Maximisation)

ประการที่สาม โลกของพวกนีโอคลาสสิกส์เป็นโลกที่มีแต่สภาวะความแน่นอน (Certainty) ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีถูกกำหนดให้คงที่ หน่วยผลิตทุกหน่วยสามารถใช้เทคนิคการผลิตที่ดีที่สุด ในขณะที่หนึ่งขณะใดได้ ข้อมูลเกี่ยวกับภาวะการณ์ในตลาดผลผลิตและตลาดปัจจัยการผลิต ตลอดจนวิธีการผลิตของหน่วยผลิตอื่นสามารถได้มาโดยไม่ต้องเสียต้นทุนแม้แต่หน่วย ทั้งผู้ประกอบการก็สามารถคาดการณ์ในอนาคตได้อย่างถูกต้องแม่นยำ (Perfect Foresight)

ตลอดระยะเวลาหลายทศวรรษที่ผ่านมา ทฤษฎีหน่วยผลิตของสำนักนีโอคลาสสิกส์ถูกโจมตีเป็นอย่างมากในข้อที่ว่า ยึดมั่นในสมมติฐานที่มีได้เป็นจริงในโลกนี้ ซึ่งทำให้ชวนสงสัยว่า ทฤษฎีของพวกนี้สามารถนำไปใช้ในชีวิตจริงได้หรือ นับตั้งแต่ต้นคริสต์ศตวรรษที่ 20 เป็นต้นมา นักเศรษฐศาสตร์มากมายได้ใช้ความพยายามอย่างยิ่งยวดในการปรับปรุงทฤษฎี

หน่วยผลิต เริ่มต้นด้วยนางโจน โรบินสัน และนายเอ็ดเวิร์ด แชมเบอร์ลิน (*Robinson 1969 ; Chamberlin 1960*) นำเสนอทฤษฎีหน่วยผลิตโดยอาศัยสมมติฐานที่ว่า ภาวะการแข่งขันในตลาดผลิตผลเป็นการแข่งขันที่ไม่สมบูรณ์ (Imperfect or Monopolistic Competition) ซึ่งเป็นสมมติฐานที่ใกล้เคียงความเป็นจริงในโลก ต่อมานายทิบอร์ สกิตตอฟสกี เสนอวิธีการวิเคราะห์โดยอาศัยสมมติฐานที่ว่า การแข่งขันในตลาดผลิตผลเป็นการแข่งขันที่สมบูรณ์ แต่การแข่งขันในตลาดปัจจัยผลิตเป็นการแข่งขันที่ไม่สมบูรณ์ (*Scitovsky 1966 : chapter 10*) ปรากฏว่า ผลการวิเคราะห์ยังคงให้คำทำนายและข้อเสนอแนะทางนโยบายในข้อที่ใหญ่ใจความตรงกับทฤษฎีดั้งเดิมของสำนักนีโอคลาสสิกส์ แม้งานชิ้นหลังๆเกี่ยวกับภาวะการแข่งขันที่มีผู้แข่งขันไม่กี่คน (Oligopoly) อย่างเช่นงานของนายไซลอส ลาบินิ และนายฟรังโก โมดิเกลียนิ (*Sylos-Labini 1962 ; Modigliani 1958*) ก็ยังคงให้ข้อสรุปทำนองเดียวกัน ที่เป็นเช่นนี้ก็เพราะทฤษฎีเหล่านี้ยังคงยึดถือสมมติฐานดั้งเดิมของสำนักนีโอคลาสสิกส์ที่ว่า หน่วยผลิตมีจุดมุ่งหมายในการแสวงหากำไรสูงสุด โดยไม่ได้ให้ความสำคัญแม้แต่น้อยว่า ในโลกแห่งความเป็นจริง หน่วยผลิตมีพฤติกรรมในการแสวงหากำไรสูงสุดจริงหรือไม่

ด้วยเหตุที่ยึดถือสมมติฐานการแสวงหากำไรสูงสุดนี้เอง ทฤษฎีหน่วยผลิตของสำนักนีโอคลาสสิกส์จึงให้ข้อเสนอแนะทางนโยบายว่า ในภาวะการแข่งขันที่สมบูรณ์หน่วยผลิตควร จะผลิตจำนวนผลผลิต ณ จุดที่ต้นทุนส่วนที่เพิ่มขึ้น (Marginal Cost) เท่ากับราคาตลาด ส่วนในภาวะการแข่งขันที่ไม่สมบูรณ์ หน่วยผลิตควร จะผลิตจำนวนผลผลิต ณ จุดที่ต้นทุนส่วนที่เพิ่มขึ้นกับ รายรับส่วนที่เพิ่มขึ้น (Marginal Revenue) นโยบายราคาและปริมาณผลผลิตเช่นนี้ว่านี้ ได้รับการโจมตีจากนักเศรษฐศาสตร์สำนักอ็อกซ์ฟอร์ดในระหว่างสงครามโลกครั้งที่สองเป็นอย่างมาก ทั้งนี้ จากการสอบปากคำนักธุรกิจและอุตสาหกรรมทั้งหลายปรากฏว่า การกำหนดราคาผลผลิตของ หน่วยผลิตส่วนใหญ่หาได้ยึดถือหลัก Marginal-Cost Pricing ไม่ หากทว่ายึดหลักการกำหนดราคาเต็มตามต้นทุน (Full-Cost Pricing) (*Hall and Hitch 1939*) เหตุผลส่วนหนึ่งเป็นเพราะความยากลำบากในการคำนวณต้นทุนส่วนที่เพิ่มขึ้น ข้อโจมตีสำนักนีโอคลาสสิกส์ในประเด็นนี้ก่อให้เกิดการถกเถียงครั้งใหญ่เมื่อสงครามโลกครั้งที่สองสิ้นสุดลง [*Farrell 1951 ; Robinson 1950 ; 1951 ; Kahn 1952 ; Silberston 1970*] ข้อที่ควรกล่าวถึงก็คือ การศึกษาจากความเป็นจริงในโลกโดยอาศัยการสุ่มตัวอย่างหรือการสอบปากคำจากชนชั้นผู้ประกอบการกลุ่มหนึ่งนั้น ไม่เพียงพอที่จะให้ข้อเสนอแนะ ทั่วไป เกี่ยวกับนโยบายการตัดสินใจของหน่วยผลิต แม้ข้อมูลและการวิเคราะห์ของนายฮอลล์กับนายฮิตซ์ก็ยิ่งแสดงให้เห็นว่า ผู้ประกอบการมุ่งแสวงหากำไรสูงสุด หลักการกำหนดราคาเต็มตามต้นทุนก็มีข้อบกพร่อง ดังที่นายคาห์น (ซึ่งต่อมาได้รับบรรดาศักดิ์เป็นลอร์ดคาห์น) ชี้ให้เห็นว่า การกำหนดราคาเต็มตามต้นทุนนั้นจะยึดต้นทุนเต็ม (Full Cost) ของใคร เพราะในอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขัน หน่วยผลิตอาจไม่อยู่ในฐานะที่จะกำหนดราคาเต็มตามต้นทุน ของ

ตนเอง ต้องพิจารณาจากต้นทุนเต็มของหน่วยผลิตอื่นด้วย ในอังกฤษการถกเถียงครั้งนั้นดูประหนึ่ง เป็นวิวาทะระหว่างนักเศรษฐศาสตร์สำนักอ็อกซ์ฟอร์ดกับนักเศรษฐศาสตร์สำนักเคมบริดจ์ ใน สหรัฐอเมริกาก็มีการถกเถียงทำนองนี้เช่นกัน (Lester 1946 ; Machlup 1946) อีกสองทศวรรษ เศษต่อมา นักเศรษฐศาสตร์ผู้หนึ่งซึ่งมีส่วนร่วมในการอภิปรายครั้งนั้นกล่าวเป็นทำนองว่า จากผล การอภิปรายครั้งนั้น ปรากฏว่า สำนักนีโอคลาสสิกส์ชนะสงครามใหญ่ ผู้โจมตีชนะสงครามย่อย (Machlup 1967) อย่างไรก็ตาม มีหลักฐานสนับสนุนว่า ในบรรดาบริษัทที่ได้ชื่อว่ามีจัดการอัน ยอดเยี่ยม ('Excellently Managed' Companies) ตามความเห็นของสถาบันการจัดการของสหรัฐฯ (The American Institute of Management) ยังคงใช้ Marginal Accounting Techniques (Earley 1956) ความข้อนี้ย่อมขัดแย้งกับความเห็นของนักเศรษฐศาสตร์ในสำนักการกำหนดราคาเต็มต้นทุน (Full-Cost School) ที่ว่า หน่วยผลิตมิได้แสวงหากำไรสูงสุดและหน่วยผลิตมิได้ยึดหลัก Marginal - Cost Pricing

แนวการโจมตีทฤษฎีหน่วยผลิตของสำนักนีโอคลาสสิกส์อีกแนวหนึ่งหาได้โจมตี ข้อเสนอนโยบายงานนโยบายดังข้อได้เถียงของสำนักการกำหนดราคาเต็มตามต้นทุนไม่ หากทว่าโจมตี สมมติฐานของทฤษฎีโดยตรง โดยเฉพาะอย่างยิ่งสมมติฐานที่ว่า หน่วยผลิตมุ่งแสวงหากำไรสูงสุด แนวการโจมตีแนวนี้นับได้ว่าเป็นจุดเริ่มต้นของทฤษฎีสมาคมใหม่เกี่ยวกับหน่วยผลิต ('New' Theories of the Firm) ทฤษฎีสมาคมใหม่ส่วนมากยึดถือสมมติฐานที่ว่า หน่วยผลิตมีจุดมุ่งหมายอื่นที่มีใช้การ แสวงหากำไรสูงสุด และวิเคราะห์พฤติกรรมของหน่วยผลิตกับพยายามให้ข้อเสนอแนะนโยบาย

ข้อโจมตีสมมติฐานการแสวงหากำไรสูงสุดของหน่วยผลิตอาจสรุปได้ดังนี้ (Simon 1959)

ประการแรก ทฤษฎีหน่วยผลิตของสำนักนีโอคลาสสิกส์มิได้ให้ความกระจ่างว่า กำไรสูงสุดเป็นเป้าหมายระยะสั้นหรือระยะยาวของหน่วยผลิต หรืออีกนัยหนึ่ง การแสวงหากำไร สูงสุดของหน่วยผลิตเป็นเป้าหมายที่ปราศจากความหมายใดๆ หากเรายังไม่รู้ Expectation Horizon ของผู้ประกอบการนั้นเป็นอันใด

ประการที่สอง ผู้ประกอบการอาจได้รับรายได้ที่มีใช้ตัวเงิน (Psychic Income) เพราะฉะนั้นถ้าหากผู้ประกอบการมุ่งแสวงหาอรรถประโยชน์สูงสุด (Utility Maximisation) เขาก็ต้อง ชั่งน้ำหนักระหว่างกำไรที่เป็นตัวเงินกับรายได้ที่มีใช้ตัวเงิน โดยนัยนี้ คำว่า 'กำไรสูงสุด' หาได้มี ความหมายแน่นอนใดๆไม่ คนเป็นอันมากมักจะเข้าใจกันว่า การแสวงหากำไรสูงสุดของหน่วยผลิต ก็คือ การแสวงหาความพอใจสูงสุดของผู้ประกอบการ ความข้อนี้นับเป็นความเข้าใจผิดอย่างมหันต์ แม้ในโลกที่มีแต่ชนชั้นผู้ประกอบการ (Entrepreneur) และไม่มีชนชั้นผู้จัดการ (Managerial Class) นายสกิตตอฟสกีก็พิสูจน์ให้เห็นว่า (Scitovsky 1943) การแสวงหากำไรสูงสุดของผู้ประกอบการ คนหนึ่งคนใดหาได้หมายความว่า เป็นการแสวงหาความพอใจสูงสุดของผู้ประกอบการคนนั้นเสมอ

ไปไม่ การกล่าวว่่าปัจเจกชนคนหนึ่งคนใดมุ่งแสวงหาความพอใจสูงสุดย่อมเป็นการกล่าวที่ครอบคลุมทั่วไปโดยไม่จำเป็นต้องพิจารณาถึงจิตวิทยาและพฤติกรรมของปัจเจกชนคนนั้น แต่สมมติฐานที่ว่า ผู้ประกอบการมุ่งแสวงหากำไรสูงสุดนั้นเป็นข้อสรุปที่จำเป็นต้องพิจารณาถึงจิตวิทยาและพฤติกรรมของผู้ประกอบการด้วย เพราะสมมติฐานข้อนี้อ้างอิงสมมติฐานที่ว่า Marginal Utility of Money มีค่าคงที่ หรืออีกนัยหนึ่ง Income Elasticity of Supply of Entrepreneurship มีค่าเป็นศูนย์ ด้วยเหตุฉะนี้ สมมติฐานการแสวงหากำไรสูงสุดของหน่วยผลิตจึงเป็นสมมติฐานที่ใช้ได้โดยจำกัด เพราะจะหาผู้ประกอบการได้สักกี่คนที่ม่ Income Elasticity of Supply of Entrepreneurship มีค่าเป็นศูนย์

ประการที่สาม ในโลกแห่งการแข่งขันที่ไม่สมบูรณ์ การแสวงหากำไรสูงสุดย่อมเป็นเป้าหมายที่คลุมเครือ เพราะการตัดสินใจกระทำการใดๆของหน่วยผลิตหนึ่งจะเป็นสิ่งที่ดีสำหรับหน่วยผลิตนั้นหรือไม่ ย่อมขึ้นอยู่กับมติตัดสินใจกระทำการของหน่วยผลิตอื่นๆ ข้อโจมตีข้อนี้อ้างถึงสถานการณ์ที่มีผู้ผลิตเพียงไม่กี่คน (Oligopoly)

ประการที่สี่ ในบริษัทสมัยใหม่ซึ่งมีผู้ถือหุ้นมากมาย ชนชั้นผู้จัดการเป็นชนชั้นที่มีบทบาทสำคัญในการตัดสินใจดำเนินนโยบายของบริษัท โดยเหตุที่ผู้จัดการส่วนมากมิได้มีส่วนเป็นเจ้าของบริษัท เพราะฉะนั้นจึงไม่มีเหตุผลที่คนพวกนี้จะมุ่งแสวงหากำไรสูงสุด นี่เป็นข้อโต้เถียงที่สำคัญที่สุดของทฤษฎีสมัยใหม่เกี่ยวกับหน่วยผลิต

การโจมตีสมมติฐานการแสวงหากำไรสูงสุดของหน่วยผลิตถูกนักเศรษฐศาสตร์ในสำนักนีโอคลาสสิก โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำนักชิคาโกต่อต้านอย่างมาก ข้อโต้แย้งมีดังนี้

ประการแรก สมมติฐานที่ว่า หน่วยผลิตมุ่งแสวงหากำไรสูงสุดนั้นเป็นสมมติฐานที่ไม่อาจทดสอบได้โดยตรง และถึงจะทดสอบได้ ข้อมูลที่ได้จากการศึกษาโลกแห่งความเป็นจริงก็มีใช้สิ่งสำคัญในการประเมินความเป็นประโยชน์ของสมมติฐานข้อนี้

ประการที่สอง เมื่อพิจารณาด้านคำทำนายและข้อเสนอแนะทางนโยบาย ทฤษฎีหน่วยผลิตของสำนักนีโอคลาสสิกเป็นทฤษฎีที่ถูกต้องและดีกว่าทฤษฎีอื่นๆ

ประการที่สาม การแบ่งแยกระหว่างความเป็นเจ้าของ (Ownership) กับการควบคุมจัดการ (Control) ในบริษัทสมัยใหม่ ตลอดจนโครงสร้างภายในของบริษัทสมัยใหม่ และไม่ว่าบริษัทสมัยใหม่จะมีลักษณะเป็นองค์กร (Organisation) ตามคำจำกัดความทางสังคมวิทยาหรือไม่ หากได้มีความสำคัญในการเปลี่ยนแปลงหลักเบื้องต้นของทฤษฎีหน่วยผลิตไม่ สิ่งแวดล้อมภายนอกบริษัทเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้บริษัทจำต้องเผชิญกับการแข่งขันรูปแบบต่างๆ การแข่งขันดังกล่าวนี้เองที่บังคับให้หน่วยผลิตมุ่งแสวงหากำไรสูงสุด มิฉะนั้นหน่วยผลิตจะไม่สามารถมีชีวิตอยู่รอดได้ ไม่ว่าชนชั้นผู้จัดการจะมีความมุ่งหมายในใจอย่างไร ลงท้ายที่สุดก็ไม่พ้นที่จะแสวงหากำไรสูงสุดให้บริษัท เพราะการแสวงหากำไรสูงสุดเป็นนโยบายที่ดีที่สุดสำหรับการปรับภาวะการณ์

เพื่อความอยู่รอด ขบวนการดังกล่าวนี้เรียกว่า Economic Natural Selection for Survival ซึ่งอาศัยศัพท์ทางชีววิทยาของชาร์ลส์ ดาร์วิน (Friedman 1966 ; Becker 1962 ; Alchian 1950)

นายมิลตัน ฟรีดแมนถึงกับลงความเห็นว่าการจะพิจารณาทฤษฎีใดๆว่า สามารถอธิบายปรากฏการณ์หนึ่งปรากฏการณ์ใดอย่างเพียงพอหรือไม่ มีอาจจะทำได้ด้วยการประเมินความเป็นจริงของสมมติฐาน หากทว่าควรจะประเมินจากข้อสอดคล้องของลำดับแห่งเหตุผลกับปรากฏการณ์ที่ทฤษฎีนั้นมุ่งอธิบาย กล่าวอีกนัยหนึ่งการทดสอบความถูกต้อง (Validity) ของทฤษฎีหนึ่งทฤษฎีใดจะต้องเปรียบเทียบคำทำนาย (Predictions) ของทฤษฎีนั้นกับสภาพที่เป็นจริงในโลก ถ้าหากคำทำนายสอดคล้องกับประสบการณ์ที่เป็นจริงในโลก ทฤษฎีนั้นจึงจะได้ชื่อว่าเป็นทฤษฎีที่ถูกต้อง (Friedman 1966 : 8-9)

ความเห็นของนายฟรีดแมนดังกล่าวนี้ได้รับการวิพากษ์วิจารณ์อย่างกว้างขวาง (Nagel 1963 ; Samuelson 1963) หลายคนเชื่อว่า นี่เป็นความพยายามอันสิ้นหวังที่จะรักษาทฤษฎีหน่วยผลิตของสำนักนีโอคลาสสิกไว้ ซึ่งมีข้อเรื่องน่าประหลาดใจเลย ในประวัติศาสตร์ เศรษฐกิจ นักเศรษฐศาสตร์มากหลายพากัน 'ฆ่าตัวตาย' ด้วยวิธีนี้มามากต่อมากแล้ว ถ้าหากเรายึดถือข้อโต้แย้งของนายฟรีดแมน เราก็ต้องยอมรับว่า ทฤษฎีใดแม้จะตั้งอยู่บนสมมติฐานที่มีได้สอดคล้องกับสภาพที่เป็นจริง หากสามารถนำเสนอคำทำนายที่สอดคล้องกับสภาพที่เป็นจริงได้ ย่อมได้ชื่อว่าเป็นทฤษฎีที่ถูกต้อง ในขณะที่นายฟรีดแมนมุ่งป้องกันการโจมตีสมมติฐานการแสวงหากำไรสูงสุดของหน่วยผลิต นายฟรีดแมนลืมนึกไปว่า ข้อโต้แย้งของตนจะกลายเป็นหมอกหม่นที่หันมาทิ่มตัวเอง เพราะถ้าหากเรายึดถือข้อโต้แย้งของนายฟรีดแมน ผลการวิเคราะห์ของสำนักการกำหนดราคาเต็มตามต้นทุนก็เพียงพอที่จะล้มล้างทฤษฎีหน่วยผลิตของสำนักนีโอคลาสสิกแล้ว

อย่างไรก็ตาม นายซิดนีย์ วินเตอร์ ได้พิสูจน์ให้เห็นว่า (Winter 1964) Economic Natural Selection มิได้หมายความว่า บริษัทที่แสวงหากำไรสูงสุดเท่านั้นที่จะอยู่รอดได้ ทั้งนี้ได้หมายความว่า บริษัทที่ *มีได้* แสวงหากำไรสูงสุดจะต้องตายจากไปเสมอไป กล่าวอีกนัยหนึ่ง ขบวนการเพื่อความอยู่รอดของผู้ที่สมบูรณ์ที่สุด (Survival of the Fittest) นั้นมิได้หมายความว่า ผู้ที่เก่งที่สุดหรือสมบูรณ์ที่สุดเท่านั้นที่สามารถอยู่รอดได้ แท้ที่จริงผู้ที่อยู่รอดได้เท่านั้นที่สามารถอยู่รอดได้ และโดยเหตุที่เขาสามารถอยู่รอดได้จึงถูกสมมติว่าเป็นผู้ที่เก่งที่สุดหรือผู้ที่สมบูรณ์ที่สุด (Marris 1972 : 332) ทำนองเดียวกันบริษัทที่อยู่รอดได้หาได้เป็นบริษัทที่แสวงหากำไรสูงสุดเสมอไปไม่ บริษัทพวกนี้มักจะถูกสมมติว่าเป็นผู้แสวงหากำไรสูงสุด เพราะความอยู่รอดของตนเองในภาวะที่มีผู้ผลิตเพียงไม่กี่ราย (Oligopoly) กับมีอุปสรรคในการเข้าไปแข่งขัน (Barriers to Entry) บริษัทที่มุ่งแสวงหากำไรที่นำพอใจระดับหนึ่ง (Satisficers) กับบริษัทที่มุ่งแสวงหากำไรการจำเรอเติบโตของบริษัทในระดับหนึ่งมีความหวังที่จะอยู่รอดได้มากกว่าบริษัทที่มุ่งหากำไรสูงสุด

ทฤษฎีหน่วยผลิตสมัยใหม่

ทฤษฎีหน่วยผลิตสมัยใหม่มักจะเริ่มต้นด้วยการโจมตีสมมติฐานการแสวงหากำไรสูงสุดของหน่วยผลิตว่าเป็นสมมติฐานที่มีได้เป็นจริงในโลก ด้วยเหตุฉะนั้นจึงพยายามเสนอวิธีการวิเคราะห์โดยอาศัยสมมติฐานเกี่ยวกับพฤติกรรมของหน่วยผลิต ซึ่งคิดว่ามีแก่นแท้ของความเป็นจริงมากกว่า จุดสำคัญของการวิเคราะห์นี้มักจะเริ่มต้นด้วยโครงสร้างภายในของบริษัทสมัยใหม่ซึ่งมีลักษณะคล้ายคลึงกับคำว่า 'องค์การ' (Organisation or Bureaucracy) ทางสังคมวิทยา วิวัฒนาการของบริษัทที่มีผู้ถือหุ้นร่วมกัน (Joint-Stock Company) ก่อให้เกิดการแบ่งแยกระหว่างชนชั้นผู้ถือหุ้นกับชนชั้นผู้จัดการ ผู้ถือหุ้นมุ่งหวังแต่เงินปันผลที่น่าพึงพอใจและมีได้ยุ่งเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัทแต่น้อย การตัดสินใจดำเนินนโยบายใดๆของบริษัทตกเป็นหน้าที่ของชนชั้นผู้จัดการ เพราะฉะนั้นจึงมีการแบ่งแยกระหว่างความเป็นเจ้าของ (Ownership) กับการควบคุมจัดการ (Control) การที่ปล่อยให้ชนชั้นผู้จัดการมีบทบาทสำคัญในการตัดสินใจดำเนินนโยบายของบริษัททั้งๆที่มิได้มีส่วนเป็นเจ้าของหรือมีแต่เพียงส่วนน้อยนิด ย่อมทำให้สมมติฐานที่ว่า หน่วยผลิตมุ่งหากำไรสูงสุดเป็นสมมติฐานที่ปราศจากความหมายใดๆ เพราะในภาวะการณ์เช่นนี้ดูจะไม่มีความสมเหตุสมผลที่สมมติว่า ชนชั้นผู้จัดการจะกระทำการใดๆเพื่อความอยู่ดีกินดีของผู้ถือหุ้นโดยมิได้คิดถึงตนเองแต่น้อย แท้ที่จริงในภาวะการณ์เช่นนี้ เป้าหมายของผู้จัดการย่อมเป็นเป้าหมายของบริษัทด้วย และเป้าหมายนั้นมีจำเป็นต้องเป็นกำไรสูงสุดเสมอไป กล่าวอีกนัยหนึ่ง Utility Function ของผู้ถือหุ้นมิใช่ Utility Function ของผู้จัดการ ในปัจจุบันมีทฤษฎีหน่วยผลิตที่มุ่งอธิบายพฤติกรรมของหน่วยผลิตอยู่ 3 แนวด้วยกัน

แนวที่หนึ่ง หน่วยผลิตมุ่งแสวงหารายรับสูงสุดจากการขายผลผลิตของตน

แนวที่สอง หน่วยผลิตมุ่งทำกำไรในอัตราที่น่าพึงพอใจระดับหนึ่ง

แนวที่สาม หน่วยผลิตมีเป้าหมายที่จะบรรลุอัตราการเจริญเติบโตสูงสุด

อนึ่งน่าสังเกตว่า ถ้าหากการแบ่งแยกระหว่างความเป็นเจ้าของกับการควบคุมจัดการมีจริง คำว่า *ผู้ประกอบการ* (Entrepreneur) จะปราศจากความหมายใดๆ เพราะ *ผู้ประกอบการ* ในความหมายดั้งเดิม หมายถึงผู้รับภาระการเสี่ยง (Risk-Taker) ผู้รับผิดชอบแทนจากการเสี่ยง (Reward-Receiver) กับผู้ตัดสินใจในการประกอบการ (Decision-Maker) ชนชั้นผู้ถือหุ้นในบริษัทสมัยใหม่ย่อมมิใช่ *ผู้ประกอบการ* ในความหมายดั้งเดิม ทำนองเดียวกัน ชนชั้นผู้จัดการก็มีใช่ *ผู้ประกอบการ* ในความหมายข้างต้น เพราะถึงผู้จัดการจะเป็นผู้ตัดสินใจเลือกดำเนินนโยบายของบริษัทกับมีส่วนร่วมรับผิดชอบแทนจากการเสี่ยงร่วมกับผู้ถือหุ้น แต่ภาระเสี่ยงย่อมตกอยู่กับเจ้าของ คือผู้ถือหุ้นอยู่ดี

จากการสังเกตพฤติกรรมทางธุรกิจของหน่วยผลิตต่างๆ นายวิลเลียม บอมบอลลงความเห็นไว้ว่า (Baumol 1959) หน่วยผลิตมิได้มุ่งหากำไรสูงสุด หากทว่ามุ่งหารายได้สูงสุดจาก

การขายผลิตผลของตน (Sales-Revenue Maximisation) โดยที่ได้รับอัตรากำไรที่น่าพอใจระดับหนึ่ง ทฤษฎีของนายบอมมอลให้ข้อสรุปที่แตกต่างจากทฤษฎีของสำนักนีโอคลาสสิกส์ในข้อใหญ่ใจความอยู่ 2 ประการ คือ

ประการแรก ถ้าหากต้นทุนประจำ (Fixed Cost) เพิ่มขึ้น หน่วยผลิตจะเพิ่มราคาสินค้าที่ขาย หรือไม่ก็ลดรายจ่ายที่ควบคุมได้ เช่น ค่าโฆษณา เป็นอาทิ ทั้งนี้เพื่อรักษา *อัตรากำไรที่น่าพอใจ* ในภาวะการณ์เช่นนี้ ทฤษฎีของสำนักนีโอคลาสสิกส์ให้คำทำนายว่า จะไม่มีการเปลี่ยนแปลงราคาหรือปริมาณผลผลิต เพราะการเปลี่ยนแปลงต้นทุนแปรผัน (Variable Cost) เท่านั้นที่จะนำมาซึ่งการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว

ประการที่สอง การแข่งขันด้านอื่นที่มีใช้การแข่งขันด้านราคา (Non-Price Competition) เป็นกลยุทธ์สำคัญของบริษัทที่มุ่งหารายได้สูงสุดจากการขาย ตรงกันข้าม ทฤษฎีของสำนักพิมพ์นีโอคลาสสิกส์ให้ข้อเสนอว่า การเปลี่ยนแปลงราคาสินค้าเป็นกลยุทธ์สำคัญในการเพิ่มพูนกำไร แม้ว่าทฤษฎีของนายบอมมอลจะสอดคล้องกันความเป็นจริงในโลก แต่ทฤษฎีนี้ก็มิได้วิเคราะห์รายละเอียดว่าทำอย่างไรหน่วยผลิตจึงจะแสวงหารายได้สูงสุดจากการขายสินค้า โดยที่ได้รับอัตรากำไรที่น่าพอใจระดับหนึ่ง (Satisfactory-Level-of-Profit Constraint)

ทฤษฎีหน่วยผลิตที่อาศัยสมมติฐานว่า หน่วยผลิตมุ่งหากำไรในระดับที่น่าพอใจระดับหนึ่งนั้นนับได้ว่าเป็นหัวใจสำคัญของสำนักพฤติกรรมของหน่วยผลิต (Behavioural School) ซึ่งมีนายเซอร์เบิร์ต ไชมอนเป็นต้นตระกูล [(Simon 1955 ; 1959 ; 1962) ; (Cyert and March 1959 ; 1963)] นักเศรษฐศาสตร์ในสำนักนี้มีความเห็นว่า ในโลกซึ่งเต็มไปด้วย *ความไม่แน่นอน* (Uncertainty) ทฤษฎีที่อ้างอิงสมมติฐานการแสวงหากำไรสูงสุด หรือเป้าหมายสูงสุดอื่นๆ (Maximisation Models) นั้น ไม่อาจจะอธิบายพฤติกรรมของหน่วยผลิตได้มากนัก เพราะในภาวะการณ์เช่นนี้ การคำนวณตัวแปรค่าสูงสุด (Maximands) ดังเช่นมูลค่าปัจจุบัน (Present Value) ของ Discounted Net Profits มิอาจจะทำได้อย่างถูกต้องแม่นยำ ด้วยเหตุนี้ การวิเคราะห์ที่อาศัยหลักการลำดับจากเหตุไปหาผล (A Priori) จึงไม่สู้เป็นประโยชน์นัก ควรที่จะหันมาศึกษาด้วยการสังเกตการณ์โดยตรง (Direct Observation) โดยเน้นวิธีการกำหนดเป้าหมายของหน่วยผลิต กลวิธีการตัดสินใจ และวิธีการขจัดความขัดแย้งระหว่างเป้าหมายต่างๆ นักเศรษฐศาสตร์สำนักนี้มีความเห็นว่า หน่วยผลิตต่างๆ นั้นหาได้มีเป้าหมายหนึ่งเป้าหมายใดเพียงเป้าเดียวไม่ หากทว่ามีเป้าหมายมากมาย วิธีการที่จะบรรลุเป้าหมายหนึ่งนั้นอาจก่ออุปสรรคในการบรรลุเป้าหมายอื่น หน่วยผลิตจะต้องดำเนินนโยบายเพื่อลดความขัดแย้งระหว่างการบรรลุเป้าหมายต่างๆ ตามปกติการตัดสินใจดำเนินนโยบายใดๆ หน่วยผลิตมักจะอาศัยประสบการณ์ในอดีต (Rules of Thumb) เป็นปัจจัยสำคัญประกอบการตัดสินใจ (Baumol and Stewart 1971) ในเป้าหมายส่วนที่เกี่ยวกับกำไร หน่วยผลิตจะมุ่งหากำไรในระดับที่น่าพอใจระดับหนึ่งซึ่งมิใช่กำไร

สูงสุด กล่าวอีกนัยหนึ่ง หน่วยผลิตเป็น Satisficer มิใช่ Profit-Maximiser นอกจากกำไรแล้ว หน่วยผลิตอาจมีเป้าหมายอื่น เช่นรายได้จากการขายสินค้า อัตราการเจริญเติบโตของบริษัท ต้นทุนการผลิต ฯลฯ เป้าหมายเหล่านี้เป็นเป้าหมายที่ถือว่าน่าพอใจ มิใช่เป้าหมายสูงสุดหรือต่ำสุด (Maximands or Minimands) ถ้าหากหน่วยผลิตไม่อาจบรรลุเป้าหมายระดับที่น่าพอใจตามที่กำหนดไว้ หน่วยผลิตก็จะเริ่มกระบวนการค้นหา (Search Behaviour) ว่ามีความผิดพลาดอันใดเกิดขึ้น หน่วยผลิตอาจพบว่า เป้าหมายที่ตั้งไว้แต่แรกนั้นสูงเกินกำลังของหน่วยผลิตเอง หรือไม่ก็พบว่า ความผิดพลาดนั้นเกิดจากความหย่อนประสิทธิภาพในการผลิต เมื่อเป็นเช่นนั้นหน่วยผลิตก็จะหาทางแก้ไขหรือปรับเป้าหมายในปีต่อไป

กล่าวโดยสรุป ทฤษฎีหน่วยผลิตของสำนักพฤติกรรมของหน่วยผลิตมีข้อดีในแง่ที่ว่า ทฤษฎีเหล่านี้มุ่งวิเคราะห์พฤติกรรมของหน่วยผลิตในชีวิตจริง และพิจารณาไม่แต่เฉพาะปัจจัยทางเศรษฐศาสตร์เท่านั้น หากทว่าครอบคลุมปัจจัยทางจิตวิทยาด้วย ข้อบกพร่องซึ่งมักจะถูกกล่าวขวัญอยู่เสมออยู่ (Loasby 1967 ; Marris 1967 : 266-277) ก็คือ

ประการแรก สำนักพฤติกรรมของหน่วยผลิตยังมีอาจให้คำตอบที่สมเหตุสมผลได้ว่า อะไรเป็นปัจจัยที่กำหนด เป้าหมายที่น่าพอใจ เช่น กำไรที่น่าพอใจ อัตราการเจริญเติบโตที่น่าพอใจ ฯลฯ

ประการที่สอง เป้าหมายที่น่าพอใจ เหล่านี้ย่อมเป็นเป้าหมายที่ปราศจากเสถียรภาพซึ่งลงท้ายที่สุด เป้าหมายที่แท้จริงก็ไม่พ้นที่จะเป็นเป้าหมายสูงสุด ดังเช่นกำไรสูงสุดไปได้ อย่างไรก็ตาม นักเศรษฐศาสตร์ในสำนักนี้มิได้ปฏิเสธความเป็นไปได้เช่นว่านี้ หากมีความเห็นต่างไปว่า ในสภาวะความไม่แน่นอน (Uncertainty) คำว่า *กำไรสูงสุด* มิได้มีความหมายเดียว หากทว่ามีหลายความหมาย ทั้งทฤษฎีของสำนักพฤติกรรมของหน่วยผลิตก็มีใช้ทฤษฎีที่จะไปแทนที่ทฤษฎีของสำนักนีโอคลาสสิกส์ หากทว่าไปเสริมทฤษฎีดังกล่าว หรืออีกนัยหนึ่ง ทฤษฎีหน่วยผลิตของสองสำนักนี้สามารถใช้ประกอบกันในการอธิบายสภาพที่เป็นจริงได้ดียิ่งขึ้น

ประการที่สาม แม้สำนักพฤติกรรมของหน่วยผลิตจะประสบความสำเร็จในการชี้ให้เห็นว่า การตัดสินใจดำเนินนโยบายใดๆของหน่วยผลิตมักจะอาศัยกฎเกณฑ์ที่ได้จากประสบการณ์ในอดีต (Rules of Thumb) และแม้ว่าความข้อนี้จะได้รับการยืนยันจากการศึกษาเฉพาะกรณี (Case Studies) ของหน่วยผลิตต่างๆ แต่จนบัดนี้นักเศรษฐศาสตร์สำนักนี้ยังมิอาจให้อรรถาธิบายที่น่าพอใจได้ว่า อะไรเป็นปัจจัยกำหนดกฎเกณฑ์เหล่านี้

ทฤษฎีการเจริญเติบโตของหน่วยผลิต

ทฤษฎีการเจริญเติบโตของหน่วยผลิตมีเรื่องใหม่ แท้ที่จริงนักเศรษฐศาสตร์ในสำนักนีโอคลาสสิกส์ให้ความสนใจเรื่องนี้มาช้านานแล้ว นายอัลเฟรด มาร์แชลล์ถึงกับ

เปรียบเทียบการจำเรญเติบโตของบริษัทสมัยใหม่ประจุนั้นการเติบโตของต้นไม้ในป่า และดังที่นางโจน โรบินสันชี้ให้เห็นว่า ความต้องการที่จะอยู่รอดทำให้หน่วยผลิตจำต้องเติบโตอย่างหลีกเลี่ยงมิได้ (Robinson 1971) อย่างไรก็ตาม ทฤษฎีการเจริญเติบโตของหน่วยผลิตซึ่งเสนอวิธีการวิเคราะห์อย่างเป็นระบบเพิ่งเริ่มต้นในทศวรรษ 2510 ก่อนหน้านั้นมีงานสำคัญเกี่ยวกับเรื่องนี้อยู่ 2 ชิ้น คือ *The Competitive Process* ของนายแจ็ค ดาวนี่ กับ *The Theory of the Growth of the Firm* ของนางอีดิธ เพ็นโรส แต่งานทั้งสองชิ้นนี้มุ่งอธิบายวิธีการจำเรญเติบโตของหน่วยผลิตเป็นสำคัญ หาได้เสนอวิธีการวิเคราะห์เกี่ยวกับพฤติกรรมของหน่วยผลิตในตลาดไม่ เพราะฉะนั้นงานทั้งสองชิ้นนี้จึงมิใช่ *ทฤษฎีหน่วยผลิต* ในความหมายที่แท้จริง (Downie 1958 ; Penrose 1963)

ดังกล่าวแล้วว่า วิวัฒนาการของทฤษฎีสมัยใหม่เกี่ยวกับหน่วยผลิตแนวหนึ่งคือการนำเสนอหน่วยผลิตโดยอาศัยสมมติฐานที่ว่า หน่วยผลิตมีจุดมุ่งหมายในการบรรลุอัตราการจำเรญเติบโตสูงสุด ทฤษฎีหน่วยผลิตในแนวนี้แตกต่างจากทฤษฎีของสำนักพฤติกรรมของหน่วยผลิตในข้อที่ว่า หน่วยผลิตยังคงแสวงหาเป้าหมายสูงสุด (Maximand) ส่วนหน่วยผลิตตามทฤษฎีของสำนักพฤติกรรมของหน่วยผลิตมุ่งหวังเป้าหมายที่พึงพอใจเพียงระดับหนึ่งเท่านั้น (Satisficers) เมื่อพิจารณาในแง่นี้ ทฤษฎีหน่วยผลิตสมัยใหม่ในแนวนี้ยังคงอาศัยวิธีการวิเคราะห์เช่นเดียวกับทฤษฎีของสำนักนีโอคลาสสิกส์ ต่างกันก็แต่เพียงเป้าหมาย คือ อัตราการจำเรญเติบโตสูงสุดกับกำไรสูงสุดเท่านั้น อย่างไรก็ตาม ทฤษฎีการจำเรญเติบโตของหน่วยผลิตทุกทฤษฎีต่างอาศัยสมมติฐานที่ว่า มีการแบ่งแยกระหว่างเป็นเจ้าของ (Ownership) กับการควบคุมจัดการ (Control) ผู้จัดการเป็นอีกชนชั้นหนึ่งที่แตกต่างไปจากผู้ถือหุ้น ทั้งมีเป้าหมายที่อาจจะต่างกันด้วย แม้ผู้จัดการจะมีอำนาจตัดสินใจดำเนินนโยบายใดๆโดยอิสระ หรือเกือบจะอิสระ แต่ก็จำเป็นต้องบริหารงานให้ดี ทำกำไรให้งาม เพื่อให้ผู้ถือหุ้นพึงพอใจ กำไรที่น่าพึงพอใจระดับหนึ่งจึงกลายเป็นข้อจำกัด (Constraint) การจำเรญเติบโตของหน่วยผลิตอย่างหลีกเลี่ยงมิได้ กล่าวอีกนัยหนึ่ง ผู้จัดการหรือผู้อำนวยการบริษัทจะเอาแต่การขยายกิจการเพื่อให้บริษัทเติบโตเพียงอย่างเดียวมิได้ จำต้องแสวงหากำไรระดับหนึ่งซึ่งเป็นที่พึงพอใจของผู้ถือหุ้นส่วนใหญ่ มิฉะนั้นผู้ถือหุ้นอาจมีมติขับหรือปลดผู้จัดการหรือผู้บริหารออกจากตำแหน่งได้

นักเศรษฐศาสตร์ผู้มีส่วนบุกเบิกทฤษฎีการจำเรญเติบโตของหน่วยผลิตก็คือ นายวิลเลียม บอมมอล ซึ่งนำเสนอการวิเคราะห์โดยอาศัยสมมติฐานที่ว่า หน่วยผลิตมีจุดมุ่งหมายในการแสวงหา *อัตราการจำเรญสูงสุดของรายรับจากสินค้าที่ขายได้* (Baumol 1962) ต่อมาเมื่อผู้เสนอทฤษฎีหน่วยผลิตตามแนวนี้ในระยะไล่เลี่ยกันถึงสองท่าน ท่านหนึ่งนั้นคือ นายโอลิเวอร์ วิลเลียมสัน อีกท่านหนึ่งคือ นายโรบิน แมร์ริส ตามทฤษฎีของนายวิลเลียมสัน (Williamson 1963; 1967) หน่วยผลิตมีจุดมุ่งหมายในการแสวงหามูลค่าสูงสุดของ Utility Function ซึ่งมีตัวแปรค่าดังนี้

$$U = [S, M, P_1 - P_2 - T]$$

ในที่นี้	U	=	Utility Function
	S	=	รายจ่ายให้แก่พนักงานของบริษัทหรือรายจ่ายด้านบริหาร
	M	=	รายได้พิเศษของผู้จัดการ (Managerial Emoluments)
	P ₁	=	กำไรตามรายงานของผู้จัดการ (Reported Profit)
	P ₂	=	กำไรขั้นต้นที่ผู้ถือหุ้นพึงพอใจ
	T	=	ภาษี

การที่มีการแบ่งแยกระหว่างความเป็นเจ้าของกับการควบคุมจัดการในบริษัทใหม่ และการที่ผู้จัดการกลายเป็นอาชีพหนึ่งที่ต้องอาศัยความชำนาญพิเศษ ยังผลให้พฤติกรรมของ บริษัทสมัยใหม่แตกต่างไปจากเดิม เพราะเป้าหมายของเจ้าของบริษัท (คือ ผู้ถือหุ้น) อาจมิใช่ เป้าหมายของผู้จัดการเสมอไป แม้ในบางกรณีผู้จัดการจะมีส่วนเป็นเจ้าของบริษัทอยู่บ้าง แต่หุ้น ที่ถือกันมักจะมีเพียงอัตราส่วนน้อยนิด ในบริษัทสมัยใหม่ ผู้จัดการ *มักจะ* มีความมุ่งหมายที่จะ แสวงหาสิ่งต่อไปนี้ คือ เงินเดือน ความมั่นคง อำนาจ สถานะทางสังคม เกียรติศักดิ์ ความเป็นเลิศ ทางอาชีพ ฯลฯ นายวิลเลียมสันมีความเห็นว่า ผู้จัดการมีความมุ่งหมายที่จะแสวงหาความพอใจ จากการใช้จ่ายเงิน (Expense Preference) ทั้งนี้เพราะเหตุว่า ผู้จัดการมิได้มีส่วนเป็นเจ้าของ บริษัทสมัยใหม่อย่างสำคัญ จึงมิได้มีทัศนคติที่เป็นกลาง (Neutral Attitude) ต่อรายจ่ายที่เป็น ต้นทุนของบริษัทนี้ประการหนึ่ง อีกประการหนึ่ง รายจ่ายบางประเภทนั้นสามารถก่อให้เกิดความ พพอใจแก่ผู้จัดการได้

โดยทั่วไปผู้จัดการสามารถแสวงหาความพอใจจากการใช้ทรัพยากรของบริษัทได้ 3 วิธีด้วยกัน

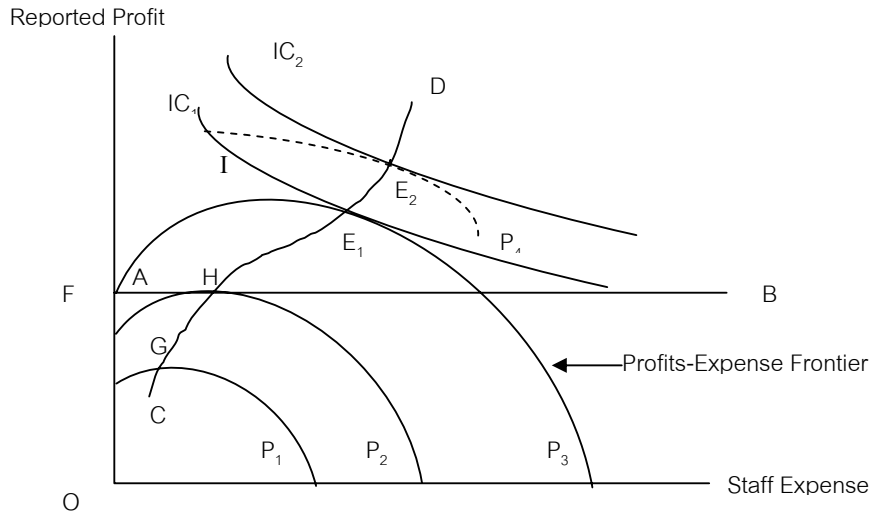
วิธีที่หนึ่ง คือการหากำไรให้แก่บริษัทเพิ่มขึ้น เพื่อว่าเงินเดือนของตนจะได้สูงขึ้น

วิธีที่สอง ผู้จัดการอาจเพิ่มเงินเดือนให้ตนเองด้วยการลดกำไรลง หรืออีกนัยหนึ่ง นำกำไรที่เคยทำได้ส่วนหนึ่งมาเป็นเงินเดือนของตน โดยเฉพาะอย่างยิ่งหากผู้จัดการเชื่อว่า ขนาด ของบริษัทยิ่งใหญ่เพียงใด เงินเดือนของตนจะยิ่งสูงเพียงนั้น ผู้จัดการอาจขยายกิจการและเพิ่มพูน สินทรัพย์ (Asset) ของบริษัท

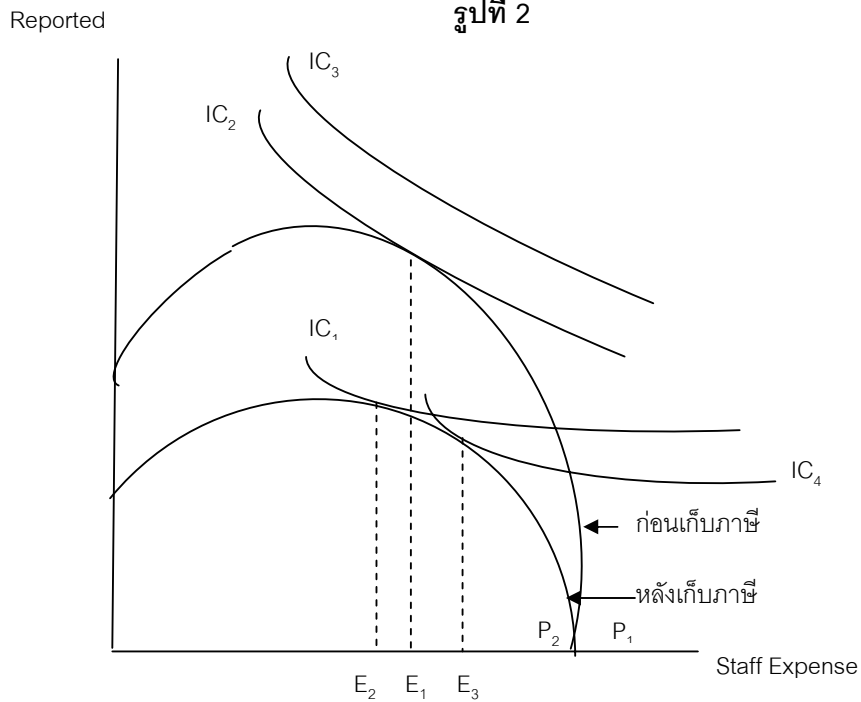
ส่วนวิธีที่สาม คือการแสวงหาความพอใจจากการใช้จ่ายเพื่อจ้างพนักงาน หรือ จากการใช้จ่ายเงินรับรอง (Emolument) ของบริษัท ทั้งนี้ก็เพราะหากจำนวนพนักงานในบริษัทยิ่ง มากเท่าใด โอกาสที่ผู้จัดการจะได้รับเงินเดือนสูงขึ้นก็ยิ่งมีมากเท่านั้น อีกประการหนึ่ง จำนวน พนักงานในบริษัทยังเป็นที่มาของความมั่นคง อำนาจ สถานะทางสังคม เกียรติศักดิ์ และ

ความสำเร็จในอาชีพอีกด้วย อย่างไรก็ตามผู้จัดการจำเป็นต้องทำกำไรขั้นต่ำที่ผู้ถือหุ้นส่วนใหญ่พึงพอใจ มิฉะนั้นอาจไม่สามารถดำเนินนโยบายใดเพื่อบรรลุมเป้าหมายส่วนบุคคลของตนได้

รูปที่ 1



รูปที่ 2



ทฤษฎีของนายวิลเลียมสันอาจอธิบายได้ตามรูปที่หนึ่ง

P_1 , P_2 , P_3 และ P_4 เป็นเส้นโค้งที่แสดงให้เห็นความสัมพันธ์ระหว่างกำไรที่ปรากฏตามรายงาน (Reported Profit) กับรายจ่ายการจ้างพนักงานระดับต่างๆ

IC_1 กับ IC_2 คือ เส้น Indifference Curves ซึ่งแสดงให้เห็นความพอใจที่เท่ากันระหว่างกำไรที่ปรากฏตามรายงานกับรายจ่ายการจ้างพนักงานระดับต่างๆ

AB เป็น Indifference Curve อีกเส้นหนึ่งซึ่งขนานกับแกนนอน แสดงว่า หากกำไรที่ปรากฏตามรายงานเท่ากับ OF แล้ว ถึงรายจ่ายการจ้างพนักงานบริษัทจะเปลี่ยนแปลงไปเท่าใด ความพอใจยังคงเท่าเดิม

เส้น P_1, P_2, P_3, P_4 มี y - intercept เป็นบวก แสดงว่า ถึงจะไม่มีรายจ่ายการจ้างพนักงานเช่นว่านี้ บริษัทยังคงมีกำไร

หากผู้จัดการมีเป้าหมายในการแสวงหากำไรสูงสุด บริษัทควรประกอบประกอบ การ ผลิตสูงสุดของเส้น Profits-Expense Frontier ซึ่งได้แก่ จุด G, H และ I ตามรูปที่หนึ่ง

กำไรระดับที่ผู้ถือหุ้นพึงพอใจคือ OF ถ้าหากผู้จัดการทำกำไรให้แก่บริษัทได้ต่ำกว่า OF เขาจะต้องตัดสินใจประกอบ การ ผลิตสูงสุดของ Profits-Expense Frontier มิฉะนั้นผู้ถือหุ้นอาจมีมติปลดออกจากตำแหน่ง แต่ถ้าหากกำไรของบริษัทมากกว่า OF แล้ว ถึงจะมีรายจ่ายการจ้างพนักงานเพิ่มขึ้นอีกเท่าใด ผู้ถือหุ้นย่อมไม่ขัดข้อง เพราะฉะนั้นหากกำไรสูงกว่า OF แล้ว ผู้จัดการย่อมสามารถแสวงหาความพอใจสูงสุดของตนเองได้ ด้วยการตัดสินใจประกอบ การ ผลิตที่เส้น Profit-Expense Frontier สัมผัสกับ Indifference Curve ในกรณีเช่นนี้ หากเส้น Profits-Expense Frontier คือเส้น P_3 ผู้จัดการจะได้รับความพอใจสูงสุดด้วยการประกอบ การ ผลิตจุด E_1 ส่วนจุดที่ให้ ความพอใจสูงสุดแก่ผู้ถือหุ้นคือ จุด I ซึ่งมีใช้จุดที่ผู้จัดการได้รับความพอใจสูงสุดตามรูปที่หนึ่ง เส้น C G H E₁ E₂ D จึงเป็นเส้นที่แสดงถึงการตัดสินใจประกอบ การ ผลิตของผู้จัดการ

นายวิลเลียมสันชี้ให้เห็นว่า หากรัฐเก็บภาษีบริษัทเป็นจำนวนคงที่ ผู้จัดการจะสามารถใช้จ่ายเงินรับรองและจ้างพนักงานได้น้อยลง ทั้งนี้เพราะการเก็บภาษีบริษัทจะยังผลให้ Profits Expense Frontier เคลื่อนต่ำลงจาก P_1 เป็น P_2 ดังรูปที่สอง รายจ่ายการจ้างพนักงานจะลดลงจาก E_1 เหลือเพียง E_2 อย่างไรก็ตาม หากกำไรขั้นต่ำที่ผู้ถือหุ้นส่วนใหญ่พึงพอใจลดลงด้วยรายจ่ายการจ้างพนักงานอาจเพิ่มขึ้นก็ได้ เช่นจาก E_1 เป็น E_3 ข้อเสนอแนะทางนโยบายจากการวิเคราะห์ข้างต้นนี้ก็คือ หากกำไรขั้นต่ำที่ผู้ถือหุ้นพึงพอใจมีค่าคงที่ และหากการจ้องการภายในบริษัทเป็นไปในรูป Multi-Division Form สำนักงานใหญ่อาจป้องกันมิให้ผู้จัดการสาขาแต่ละแห่งใช้จ่ายเงินรับรองและเงินจ้างพนักงานอย่างฟุ่มเฟือย โดยการเรียกเก็บเงินจากสาขาแต่ละแห่งเป็นจำนวนคงที่ ประดุจหนึ่งต้นทุนคงที่ ฉะนั้นการเรียกเก็บเงินเช่นนี้จะมีผลเช่นเดียวกับการเก็บภาษีบริษัท ผลงานชิ้นต่อมาของนายวิลเลียมสันเกี่ยวกับเรื่องนี้จึงมุ่งวิเคราะห์ผลดีผลเสียของการจัดองค์การแบบ Multi-Division Form¹ อย่างไรก็ตาม ดังที่นายอัลเคียน (A.A.A. Alchian) ชี้ให้เห็น (Alchian 1965) ข้อบกพร่องของทฤษฎีของนายวิลเลียมสันมีอยู่ 2 ประการด้วยกันคือ

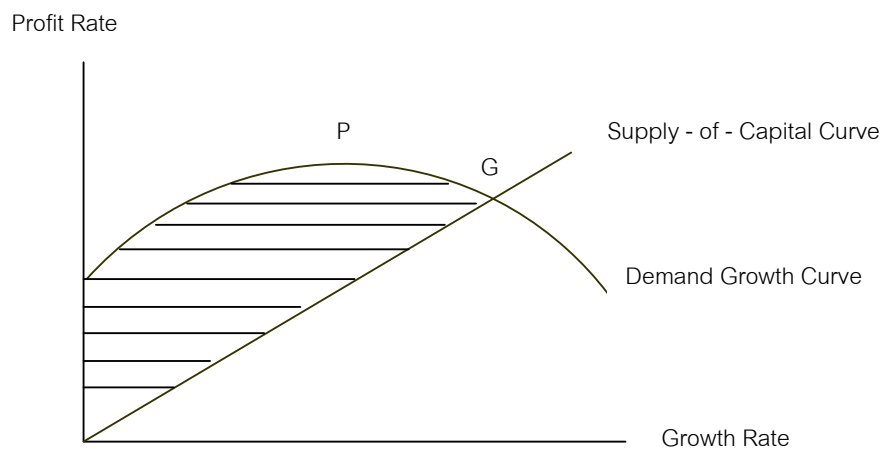
¹ ดูบทความของนายวิลเลียมสันใน *Marris and Wood (1971)*

ประการแรก นายวิลเลียมสันมิได้กล่าวอย่างกระจ่างชัดว่า อะไรที่เป็นปัจจัยกำหนด Profit-Staff Feasibility Curve

ประการที่สอง การที่นายวิลเลียมสันพิจารณาทั้งปัจจัยเป็นตัวเงินและปัจจัยที่มีใช้ตัวเงินในการกำหนดอรรถประโยชน์ของผู้จัดการนั้น ทำให้ความหมายของ Utility Isoquant ค่อนข้างเลื่อนลอย

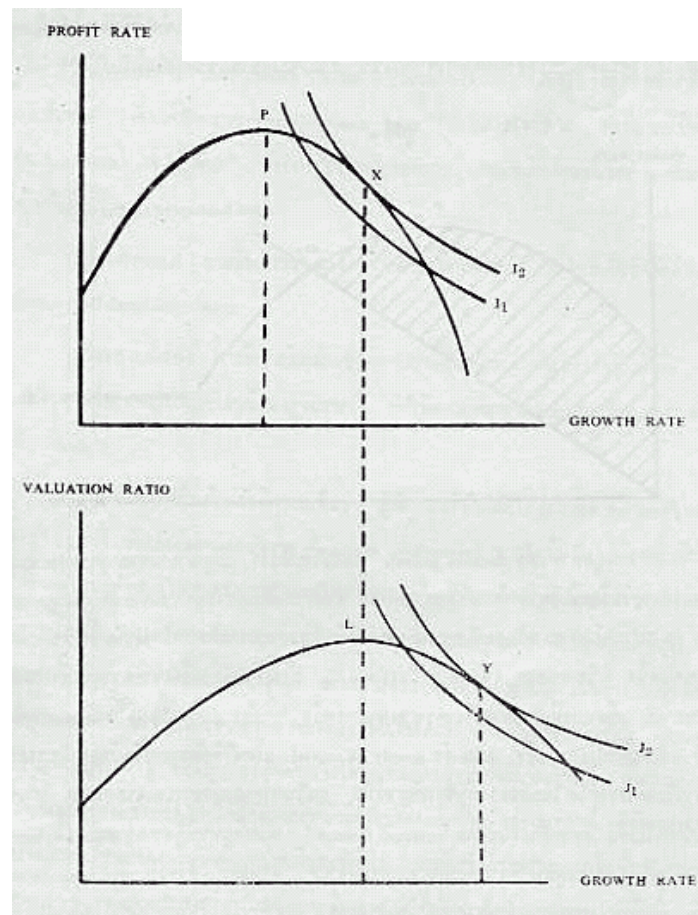
ในขณะที่นายวิลเลียมสันมีความเห็นว่า ผู้จัดการบริษัทสมัยใหม่แสวงหาความพอใจจากการใช้จ่ายเงินรับรองและการจ้างพนักงาน (Expense Preference) นายโรบิน แมร์ริสกลับเห็นว่าผู้จัดการในบริษัทสมัยใหม่แสวงหาความพอใจจากการเจริญเติบโตของบริษัท (Growth Preference) เพราะฉะนั้น นายแมร์ริสจึงเสนอทฤษฎีหน่วยผลิตโดยอาศัยสมมติฐานที่ว่า หน่วยผลิตมีจุดมุ่งหมายในการบรรลุอัตราการจำเจริญเติบโตสูงสุด อัตราการจำเจริญเติบโตดังกล่าวนี้เป็นอัตราการเติบโตของสินทรัพย์บริษัท เพราะมูลค่าของสินทรัพย์เป็นเครื่องสะท้อนขนาดของบริษัท ยิ่งบริษัทมีขนาดใหญ่เพียงใด ช่องโอกาสที่ผู้จัดการจะได้รับเงินเดือนสูงขึ้นยิ่งมีมากเท่านั้น ทั้งความใหญ่โตของบริษัทยังมีส่วนส่งเสริมให้ผู้จัดการมีหน้ามีตาในสังคมอีกด้วย อย่างไรก็ตาม ผู้จัดการจะมุ่งสร้างสมสินทรัพย์ของบริษัทเพียงอย่างเดียวหาได้ไม่ จำต้องทำกำไรและแบ่งเงินปันผลตามสมควร มิฉะนั้นมูลค่าของบริษัทในตลาดจะต่ำกว่ามูลค่าที่ควรจะเป็นในสายตาของบริษัทอื่น ซึ่งถ้าเป็นเช่นนั้น บริษัทอื่นอาจซื้อหุ้นในตลาด และเข้าครอบครองบริษัทนั้นแทน (Take-Over) ความเกรงกลัวบริษัทอื่นจะเข้ามาครอบครองบริษัทที่ตนทำงานอยู่นี้เอง ทำให้ผู้จัดการจำต้องระมัดระวังมิให้มูลค่าของบริษัทตกต่ำเกินไป มิฉะนั้นอำนาจและอาชีพที่มีอยู่อาจสิ้นไปได้ (Marris 1963 ; 1964-65 ; 1967a ; 1967b ; 1968 ; 1971a ; 1971b)

รูปที่ 3



ตามรูปที่ 3 เส้น Demand Growth แสดงให้เห็นว่า ถ้าหน่วยผลิตพยายามที่จะเพิ่มพูนอัตราการจำเรือเติบโตของดีมานด์สินค้าของตนด้วยการผลิตสินค้าชนิดใหม่ออกสู่ตลาดก็ดี หรือด้วยการปรับนโยบายราคาและนโยบายการตลาดก็ดี ในระยะแรกอัตรากำไรจะเพิ่มขึ้น แต่พอถึงระดับหนึ่ง กำไรจะลดลง (ดังจุด P ในรูปที่ 3) ทั้งนี้เป็นผลสืบเนื่องมาจากความจำเป็นในการลดราคา หรือการเพิ่มรายจ่ายด้านการขายประการหนึ่ง กับอัตราผลตอบแทนที่ลดน้อยถอยลงของสินค้าใหม่อีกประการหนึ่ง ส่วนเส้น Supply of Capital แสดงให้เห็นอัตราการจำเรือเติบโตสูงสุดที่สามารถดำรงอยู่ได้ในแต่ละระดับของอัตรากำไร ทุนในการขยายกิจการของบริษัทนั้นอาจจะอาศัยกำไรที่มีได้จ่ายเป็นเงินปันผล (Internal Finance) หรือเงินทุนที่กู้จากตลาดทุน (External Finance) แต่เงินทุนที่ได้จากทั้งสองแหล่งย่อมมีจำกัด ตามรูปที่ 3 สำหรับ Profit-Maximiser นั้น จะเลือกประกอบการ ณ จุด P ซึ่งให้กำไรสูงสุด แต่สำหรับบริษัทที่ควบคุมโดยผู้จัดการนั้น จะเลือกประกอบการ ณ จุดหนึ่งจุดใดภายในพื้นที่แรเงา โดยการชั่งน้ำหนัก (Trade Off) ระหว่างอัตรากำไรกับอัตราการจำเรือเติบโต เพื่อให้ปลอดภัยจากการเข้าครอบครองโดยบริษัทอื่น

รูปที่ 4



ในรูปที่ 4 เส้น I_1, I_2 คือ Indifference Curves ของผู้ถือหุ้น ส่วนเส้น J_1, J_2, \dots คือ Indifference Curves ของผู้จัดการ Profit-Maximiser จะเลือกประกอบการ ณ จุด X ซึ่งเป็นจุดที่ Valuation Ratio ของบริษัทมีค่าสูงสุดด้วย อย่างไรก็ตาม สำหรับบริษัทที่ควบคุมโดยผู้จัดการ จะเลือกประกอบการ ณ จุด Y ซึ่งผู้จัดการได้รับความพอใจสูงสุด แต่อัตรากำไรจะต่ำกว่า ณ จุด X แต่อัตรากำไรเฉลี่ยเติบโตสูงกว่า จุด X จะตรงกับจุด Y ก็ต่อเมื่อตลาดหุ้นมีลักษณะเป็นไปตามสมมติฐานของสำนักนีโคลาสสิคส์

การพิสูจน์ทฤษฎีหน่วยผลิตสมัยใหม่ของนายวิลเลียมสันและนายแมริสว่า ถูกต้องหรือไม่นั้น ไม่อาจจะทำได้โดยตรง (Wood 1971) เพราะฉะนั้นความพยายามส่วนใหญ่ จึงมุ่งไปที่สมมติฐานดังได้กล่าวแล้ว ทฤษฎีหน่วยผลิตสมัยใหม่มักจะตั้งต้นจากสมมติฐานที่ว่า มีการแบ่งแยกระหว่างความเป็นเจ้าของกับการควบคุมจัดการ ความข้อนี้เป็นข้อสรุปของนายเบิร์ลและนายมีนส์ (Berle and Means 1932) ซึ่งต่อมาได้รับการยืนยันจากผลการวิเคราะห์ของนาย ลาร์เนอร์ (Lerner 1966) นายเบอร์เนมถึงกับกล่าวว่า ปรัชญาการณเช่นนี้เป็นเครื่องบ่งถึงการ ปฏิวัติโดยชนชั้นผู้จัดการ (Burnham 1941) ข้อที่ควรพิจารณาต่อไปก็คือ หากผู้จัดการมี เป้าหมายที่แตกต่างจากเจ้าของบริษัทแล้วไซ้ บริษัทที่ควบคุมโดยเจ้าของควรจะกำไรมากกว่า บริษัทที่ควบคุมโดยผู้จัดการ ความข้อนี้ได้รับการยืนยันจากงานวิจัยของ Monsen, Chiu, and Cooley (1968) นายมอนเสน นายชิว และนายคูเลียร่วมกัน อย่างไรก็ตาม นายราดิซซี่ชี้ให้เห็นว่า ตามทฤษฎีของนายแมริสนั้น บริษัทที่ควบคุมโดยเจ้าของควรจะกำไรมากกว่า และมีอัตรากำไรเฉลี่ยเติบโตต่ำกว่าบริษัทที่ควบคุมโดยผู้จัดการ จากผลการวิจัยของนายราดิซซี่ปรากฏว่า บริษัทที่ ควบคุมโดยเจ้าของนั้นไม่แต่จะได้กำไรมากกว่าบริษัทที่ควบคุมโดยผู้จัดการเท่านั้น หากยังมีอัตรากำไรเฉลี่ยเติบโตสูงกว่าอีกด้วย เพราะฉะนั้นทฤษฎีของนายแมริสจึงไม่อาจใช้ได้โดยทั่วไปกับ บริษัทที่มีการแบ่งแยกระหว่างความเป็นเจ้าของและการควบคุมจัดการ คงใช้ได้แต่บริษัทใหญ่ๆ เท่านั้น (Radice 1971)

ดังได้กล่าวแล้วว่า ข้อเสนอแนะทางนโยบายตามทฤษฎีหน่วยผลิตของนายแมริสก็คือ หน่วยผลิตจะต้องพยายามทำกำไรและจ่ายเงินปันผลขั้นต่ำหนึ่ง ซึ่งเป็นที่พึงพอใจของผู้ถือหุ้น มิฉะนั้นผู้ถือหุ้นอาจขายหุ้นที่ถืออยู่ ซึ่งเปิดโอกาสให้บริษัทอื่นเข้ามาซื้อหุ้นเพื่อ ครอบครองบริษัทนั้นง่ายขึ้น กล่าวอีกนัยหนึ่ง ผู้จัดการจะต้องพยายามป้องกันมิให้อัตราร่วมมูลค่า ของบริษัท (Valuation Ratio) ตกต่ำกว่าอัตราร่วมขั้นต่ำหนึ่ง มิฉะนั้น Take-Over อาจ เกิดขึ้นได้ ยิ่ง Valuation Ratio มีค่าสูงเท่าใด โอกาสที่จะถูกครอบครองโดยบริษัทอื่นยิ่งมีน้อย เท่านั้น อย่างไรก็ตาม จากผลการวิจัยของนายอาจิต สิงห์ ปรากฏว่า แม้ Valuation Ratio ของ Taken-Over Firms จะต่ำกว่าของ Non-Taken-Over Firms มาก แต่ก็มีผลลึกลับบาง ประการ กล่าวคือ Taken-Over Firms บางบริษัทมี Valuation Ratio สูงกว่าอัตราร่วมเฉลี่ย

ขณะเดียวกัน Non-Taken-Over Firms บางบริษัทกลับมี Valuation Ratio ต่ำกว่าอัตราถัวเฉลี่ยในอุตสาหกรรมนั้นๆ ผลการวิจัยที่ได้นี้ย่อมขัดกับทฤษฎีของนายแมร์ริส เพราะถ้าหากทฤษฎีของนายแมร์ริสถูกต้องแล้ว Valuation Ratio ของ Taken-Over Firms ทุกบริษัทควรจะต่ำกว่าอัตราถัวเฉลี่ย และ Valuation Ratio ของ Non-Taken-Over Firms ทุกบริษัทควรจะสูงกว่าอัตราถัวเฉลี่ย เพราะฉะนั้นนายสิงห์จึงสรุปข้อกล่าวอ้างที่ว่า Valuation Ratio มีความสัมพันธ์ผกผันกับโอกาสที่ถูกบริษัทอื่นเข้าครอบครองนั้นแม้จะเป็นจริงในบางกรณี แต่ก็หาได้เป็นจริงในทุกกรณีไม่ การมี Valuation Ratio สูงมิได้เป็นเครื่องประกันว่าจะไม่ถูก Take-Over ทั้งมิใช่หลักประกันว่า โอกาสที่จะถูกเข้าครอบครองโดยบริษัทอื่นจะลดลง (Singh 1971 : 79-81 ; Reddaway 1972 : 1-7)

นี่เป็นข้อถกเถียงเกี่ยวกับ *New Theories of the firm* เท่าที่ผ่านมา แม้ว่าทฤษฎีเหล่านี้จะยังไม่สามารถอธิบายพฤติกรรมของหน่วยผลิตในทุกกรณี แต่อย่างน้อยทฤษฎีเหล่านี้ก็ค้ำยันถึงข้อเท็จจริงที่ว่า กำเนิดของบริษัทมหาชน (Public Company) ซึ่งขายหุ้นให้แก่คนทั่วไป ยังผลให้มีการแบ่งแยกระหว่างความเป็นเจ้าของกับการควบคุมจัดการ แนนอนทีเดียว ทฤษฎีเหล่านี้หาใช่ทฤษฎีทั่วไป (General Theory) ไม่ เพราะมีโอกาสใช้อธิบายพฤติกรรมของบริษัทที่เจ้าของเป็นผู้บริหารด้วย โดยเฉพาะอย่างยิ่งการประกอบกิจการที่มีเจ้าของเพียงคนเดียว แต่อาจจะใช้อธิบายพฤติกรรมของบริษัทใหญ่ที่หุ้นส่วนกระจายแก่คนเป็นอันมาก จนกระทั่งอำนาจในการตัดสินใจดำเนินนโยบายตกแก่ชนชั้นผู้จัดการอย่างชนิดเกือบเต็มที่ เมื่อพิจารณาในแง่นี้ ทฤษฎีใหม่น่าจะมีใช้ทฤษฎีที่ไปทดแทนทฤษฎีของสำนักนีโอคลาสสิกส์ ตรงกันข้ามทฤษฎีทั้งสองต่างเสริมส่งกัน ต่างกันแต่ทฤษฎีใหม่พยายามอธิบายปรากฏการณ์อย่างใหม่ที่เกิดขึ้นในระบบทุนนิยมปัจจุบัน สมมติฐานที่ใช้จึงแตกต่างกันอย่างหลีกเลี่ยงมิได้ อย่างไรก็ตาม มีผู้วิจารณ์ว่าทฤษฎีที่ไม่อาจให้ข้อเสนอแนะทางนโยบายใดๆ ย่อมมิใช่ทฤษฎีที่เป็นประโยชน์ จริงอยู่ ทฤษฎีของนายแมร์ริสให้ข้อเสนอแนะว่า หน่วยผลิตควรจะระมัดระวังมิให้ Valuation Ratio ตกต่ำเกินกว่าอัตราขั้นหนึ่ง แต่อะไรเล่าที่เป็นเครื่องกำหนด Valuation Ratio อัตราขั้นต่ำดังกล่าวนั้น ในแง่นี้คำอธิบายของนายแมร์ริสยังไม่สามารถให้คำตอบที่น่าพอใจนัก อนึ่งน่าสังเกตว่า ในขณะที่ทฤษฎีหน่วยผลิตของสำนักนีโอคลาสสิกส์สนใจนโยบายราคาและนโยบายผลผลิต ทฤษฎีสมัยใหม่กลับมิได้ให้ความสนใจปัจจัยทั้งสอง ตรงกันข้ามกลับเน้นถึงการจำเรอเติบโตของหน่วยผลิต แม้แต่นักเศรษฐศาสตร์ในสำนักพฤติกรรมของหน่วยผลิตก็ยังเสนอทฤษฎีของตนในแนวนี้ (Cyert and George 1969) นอกจากนี้มีผู้ชี้ให้เห็นว่า ยังไม่มีทฤษฎีหน่วยผลิตใดๆ ที่จะอธิบาย Conglomerate Mergers ได้ดีไปกว่าทฤษฎีที่อาศัยสมมติฐานที่ว่า หน่วยผลิตมุ่งบรรลุอัตราการจำเรอเติบโตสูงสุด (Mueller 1969)

หมายเหตุ ตีพิมพ์ในวารสารเศรษฐศาสตร์ ปีที่ 1 (มิถุนายน - ตุลาคม 2515) หน้า 103-127

บรรณานุกรม

Alchian, A.A.

"Uncertainty, Evolution and Economic Theory",
Journal of Political Economy (1950).

Alchian, A.A.

"The Basis of Some Recent Advances in the Theory of the Firm",
Journal of Industrial Economics (1965).

Baldwin, W.L.

"The Motives of Managers, Environmental Restraints, and the Theory of
Managerial Enterprise",
The Quarterly Journal of Economics (1964).

Baumol, W.J.

Business Behaviour and Growth.
New York : Macmillan, 1959.

Baumol, W.J.

"On the Theory of Expansion of the Firm",
American Economic Review (1962).

Baumol, W.J. and Maco Stewart,

"On the Behavioural Theory of the Firm",
in Robin Marris and Adrian Wood (eds.) *The Corporate Economic* (London :
Macmillan 1971).

Becker, G.S.

"Irrational Behavioural and Economic Theory",
Journal of Political Economy (1962).

Berle, A.A. and G.C. Means,

The Modern Corporation and Private Property.
New York : Macmillan, 1932.

Burnham, J.

The Managerial Revolution.

New York : The John Day Co., Inc., 1941.

Chamberlin, E.H.

The Theory of Monopolistic Competition. Seventh Edition.

Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1960.

Clarkson, G.P.E.

"International of Economic Theory and Operations Research",

in A.R. Oxenfeldt (ed.), *Models of Markets* (Columbia University Press),

pp. 339-361.

Cyert, R.M. and J.G. March,

"Organisation Factors in the Theory of Oligopoly",

The Quarterly Journal of Economics (1959).

Cyert, R.M. and J.G. March,

A Behavioural Theory of the Firm.

Englewood Cliffs, New Jersey : Prentice-Hall,, Inc., 1963.

Cyert, R.M. and K.D. George,

"Competition, Growth and Efficiency",

The Economic Journal (1969).

Downie, Jack.

The Competitive Process.

London : Duckworth, 1958.

Earley, J.S.

"Marginal Policies of 'Excellently Managed' Companies",

American Economic Review (1956).

Farrell, M.J.

"The Case Against the Imperfect Competition Theories",

The Economic Journal (1951).

Friedman, Milton.

"The Methodology of Positive Economics",
in *Essays in Positive Economics*, (Chicago : The University of Chicago Press,
1966).

Hall, R.L. and C.J. Hitch,

"Price Theory and Business Behaviour",
Oxford Economic Paper (1939). Reprinted in T. Wilson and P.W.S. Andrews
(eds.), *Oxford Studies in the Price Mechanism* (Oxford : the Clarendon Press
1951).

Kahn, R.F.

"Oxford Studies in the Price Mechanism",
The Economic Journal (1952).

Kamerschen, D.R.

"The Influence of Ownership and Control on Profit Rates",
American Economic Review (1968).

Larner, R.J.

"Ownership and Control in the 200 Largest Non-financial Corporations,
1929 and 1963",
American Economic Review (1966).

Lester, R.A.

"Shortcomings of Marginal Analysis for Empirical Research",
American Economic Review (1946).

Loasby, B.J.

"Management Economics and the Theory of the Firm",
Journal of Industrial Economics (1967).

Machlup, Fritz.

"Marginal Analysis and Empirical Research",
American Economic Review (1946).

Machlup, Fritz.

"Theories of the Firm : Marginalist, Behavioural, Managerial",
American Economic Review (1967).

Marris, R.L.

"A Model of the 'Managerial' Enterprise",
The Quarterly Journal of Economics (1963).

Marris, R.L.

"Incomes Policy and the Rate of Profit in Industry",
Proceedings of Manchester Statistical Society (1964-65).

Marris, R.L. [1967a].

"Profitability and Growth in the Individual Firm",
Business Ratios (Spring, 1967).

Marris, R.L. [1967b].

The Economic Theory of 'Managerial' Capitalism.
London : Macmillan (1967).

Marris, R.L.

"A Review of J.K. Galbraith : The New Industrial State",
American Economic Review (1968).

Marris, R.L. [1971a].

"An Introduction to Theories of Corporate Growth",
in Marris and Wood (eds.) *The Corporate Economic* (London : Macmillan
1971).

Marris, R.L. [1971b].

"The Modern Corporation and Economic Theory",
in Marris and Wood (eds.) *The Corporate Economic* (London : Macmillan
1971).

Marris, R.L.

"Why Economic Needs a Theory of the Firm",
The Economic Journal : Special Issue in Honour of E.A.G. Robinson
(March, 1972).

Marris, R.L. and Andrian Wood (eds.),

The Corporate Economic.

London : Macmillan, 1971.

Modigliani, Franco.

"New Developments on the Oligopoly Front",

Journal of Political Economy (1958).

Monsen, R.J. and A. Downs,

"A Theory of Large Managerial Firms",

Journal of Political Economy (1965).

Monsen, R.J., J.S. Chiu, and D.E. Cooley,

"The Effect of Separation of Ownership and Control on the Performance of the Large Firm",

The Quarterly Journal of Economics (1968).

Mueller, D.C.

"A Theory of Conglomerate Mergers",

The Quarterly Journal of Economics (1969).

Nagel, Ernest.

"Assumptions in Economic Theory"

American Economic Review : Proceedings and Supplement (May 1963).

Papandreou, A.G.

"Some Basic Problems in the Theory of the Firm",

in B.F. Haley (ed.), *A Survey of Contemporary Economics*, Vol. II,

(Homewood, Illinois : Richard D. Irwin, Inc., 1952), pp. 183-219.

Penrose, E.T.

The Theory of the Growth of the Firm.

Oxford : Basil Blackwell, 1963.

Radice, H.

"Control Type, Profitability and Growth in Large Firms",

The Economic Journal (1971).

Reddaway, W.B.

"An Analysis of Take-overs",
Lloyds Bank Review (April 1972), pp. 1-7.

Robinson, E.A.G.

"The Pricing of Manufactured Products",
The Economic Journal (1950).

Robinson, E.A.G.

"The Pricing of Manufactured Products and the Case Against
Imperfect Competition : A Rejoinder",
The Economic Journal (1951).

Robinson, Joan.

The Economics of Imperfect Competition. Second Edition.
London : Macmillan, 1969.

Robinson, Joan.

Economic Heresies.
London : Macmillan, 1971.

Samuelson, Paul.

"Comment on Ernest Nagel's Assumption in Economic Theory",
American Economic Review : Proceedings and Supplement (May 1963).

Scitovsky, T.

"A Note on Profit Maximisation and Its Implication",
The Review Economic Studies (1943).

Scitovsky, T.

Welfare and Competition.
London : Unwin University Books, 1966.

Silberston, A.

"Price Behaviour of Firms",
The Economic Journal, 1970.

Silver, Morris.

"Managerial Discretion and Profit Maximising Behaviour :
Some Further: Comment",
Journal of Industrial Economics (1967).

Simon, H.A.

"A Behavioural Model of Rational Choice",
The Quarterly Journal of Economics (1955).

Simon, H.A.

"Theories of Decision-Making in Economics and Behavioural Science",
American Economic Review (1959).

Simon, H.A.

"New Developments in the Theory of the Firm",
American Economic Review : Proceedings and Supplement (1962).

Singh, Ajit.

Take-overs.
Cambridge : The Cambridge University Press, 1971.

Sylos-Labini, P.

Oligopoly and Technical Progress.
Cambridge, Mass. : Harvard University Press, 1962.
Revised Edition, 1969.

Williamson, J.H.

"Profit, Growth and Sales Maximisation",
Economica (1966). Reprinted with appendix in G.C. Archibald (ed.),
The Theory of the Firm (Middlesex England : Penguin Books, 1971).

Williamson, O.E.

"Managerial Discretion and Business Behaviour",
American Economic Review (1963).

Williamson, O.E.

*The Economics of Discretionary Behaviour : Managerial Objectives
in a Theory of the Firm.*

Chicago : Markham Publishing Company, 1967.

Winter, Jr., Sidney

"Economic Natural Selection and Theory of the Firm",

Yale Economic Essays (1964).

Wood, Adrian.

Economic Analysis of the Corporate Economy.

in Marris and Wood (eds.) *The Corporate Economic* (London : Macmillan,
1971).