

การเพิ่มกำไรโดยการเลือกประเภทความสัมพันธ์ของเครือข่ายเศรษฐกิจ Increasing Profits by Choosing the Economy Network Relations

ชินสัค สุวรรณอัจฉริย*

สาขาเศรษฐศาสตร์ คณะเศรษฐศาสตร์และบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยทักษิณ

*e-mail: chinasak2000@gmail.com

Chinasak Suwan-achariya

Department of Economics, Faculty of Economics and Business Administration,
Thaksin University

บทคัดย่อ

บทความวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์ข้อจำกัดการแลกเปลี่ยนธุรกรรมในตลาดของสำนักเศรษฐศาสตร์นีโอคลาสสิก และประเมินค่าขนาดต้นทุนธุรกรรมโดยการเลือกรูปแบบความสัมพันธ์ของการทำงานร่วมกัน วิธีการศึกษาวิเคราะห์มาจากงานของการเลี้ยงวัว และการประสานกิจกรรมในเครือข่ายกลุ่มตัวอย่างใช้ประเภทความสัมพันธ์ร่วมกันทำงานร่วมกัน (เจ้าของวัว-ควาญวัว) โดยเป็นกลุ่มตัวอย่างการเลี้ยงวัวแบบประเภทความสัมพันธ์แบบครัวเรือน 27 ตัวอย่างแบบหุ้นส่วน 11 ตัวอย่าง และแบบธุรกิจเก่าแก่-ลูกน้อง 13 ตัวอย่างในจังหวัดนครศรีธรรมราช พัทลุง และ สงขลา ที่มีฐานข้อมูลด้านการเลี้ยงวัวในปี 2554-2558 ใช้วิธีการสัมภาษณ์งานของเจ้าของวัว ควาญวัวโดยเก็บข้อมูลแต่ละขั้นตอนของวัฏจักรการเลี้ยงวัว

ผลการศึกษาพบว่า สำนักเศรษฐศาสตร์นีโอคลาสสิกขาดการประเมินค่าตัวเลขแลกเปลี่ยนธุรกรรมในตลาดโดยพิจารณาว่าบริษัท และหน้าที่การผลิตของบริษัทในตลาดการแข่งขันมีความหมายเดียวกันนอกจากนั้นการใช้หน้าที่ของกลไกราคาในตลาดนั้นไม่ก่อให้เกิดรายจ่ายใด ๆ อย่างไรก็ดีตามข้อบกพร่องของตลาดจากการขาดการเข้าถึงข้อมูลอย่างทั่วถึงและชนิดของความสัมพันธ์ทางสังคมมีผลทำให้เกิดขนาดของต้นทุนในการแลกเปลี่ยนธุรกรรม เมื่อศึกษาขนาดต้นทุนธุรกรรมพบว่ามีรูปแบบการเลี้ยงวัวแบบหุ้นส่วนมีต้นทุนธุรกรรมต่ำสุดในภาพรวม สาเหตุจากค่าแรงของควาญวัวส่วนใหญ่ถูกประเมินค่าในรูปของการลงหุ้นกันและใช้หลักการทุกคนต้องชนะหรือแพ้ร่วมกัน ส่งผลให้เกิดการฉวยโอกาสต่ำของเครือข่ายสามารถควบคุมต้นทุนธุรกรรมคิดเป็นร้อยละ 8.86 ต่อมูลค่าการเติมพันธุ์วัวและควบคุมต้นทุนของค่าแรงควาญวัวและค่าหัวร้อยละ 10 ต่อต้นทุนการดำเนินการทั้งหมดคิดเป็นร้อยละ 30.44 และ 4.59 ตามลำดับ เนื่องจากต้องการผลชนะมากกว่าร้อยละ 90 ทำให้เพิ่มกำไรสามารถดำเนินการได้โดยพิจารณารูปแบบความสัมพันธ์ของการทำงานร่วมกันในฐานะสินทรัพย์ของตนเองผ่านการสร้างความเชื่อถือและรูปแบบของความไว้วางใจร่วมกัน

คำสำคัญ: ความสัมพันธ์ของเครือข่ายเศรษฐกิจ ความสัมพันธ์แบบหุ้นส่วน ความสัมพันธ์แบบเก่าแก่-ลูกน้อง
ความสัมพันธ์แบบครอบครัว



Abstract

The purpose of this study was aimed to analyze the restrictions on market exchange activities, based on the neo-classical economics, and to evaluate transaction costs by the choice of the collaborative relationship. In present study, the on-site analysis was performed at the cattle livestock and the cooperative activities in the networks. The samples included the types of cooperative relationship (cattle owner-herdsman) including; 27 household relationships, 11 partner relationships and 13 employee and employer relationship in the territory of Nakhon Si Thammarat, Patthalung, and Songkhla. The existing database of cattle livestock during 2011–2015 was adopted. The on-site interview was implemented to enquire the cattle owners and herdsmen. Data collection was conducted in each cycle of cattle decoration. The results showed that the neo-classical economics is deficient in estimating the market transactions; regarding that the company and its production in the competitive markets is common in the meaning. In addition, the function of market price mechanism does not cause any expenses. However, the shortcomings of the market caused by the deficient access to information thoroughly and the forms of social relationships have resulted in transaction costs in the exchange. The results found that cattle raising in partner relationship showed the lowest transaction costs overall, resulted from that herdsman wage is mainly evaluated in the form of a stocks and the win-lose rule is applied, resulted that network opportunism is low. The control of transaction costs represents 8.86 percent stake per betting. The control of labor wage and one's head of 10 percent per total operating costs accounted for 30.44 percent and 4.59 percent, respectively. As more than the 90 percent winning results is desired, increase in profits is feasible regarding the collaborative relationship patterns as their assets through building creditability and mutual trust.

Key words: Economy Network Relations; Partnership Relationship; Employee-Employer Relationship; Household Relationship

บทนำ

การได้รับกำไร คือ เป้าหมายสุดท้ายในการผลิตของสถานประกอบการ หากสถานการณ์ที่เผชิญปัญหาวิกฤติหรือการลดความสามารถในการแข่งขันยังมีความสำคัญในการรักษาบริษัทให้อยู่รอด การอธิบายหลักการวิชาเศรษฐศาสตร์จึงให้ความสำคัญกับพฤติกรรมที่มีเหตุผลในการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดไปที่การลดต้นทุนโดยการนำเอานวัตกรรมมาใช้หรือการหาวิธีประหยัดในสถานประกอบการจะสามารถแก้ปัญหาได้ตามหลักวิชาการไม่มีข้อสงสัยที่ผ่านมา แต่มีข้อสังเกตว่าการอธิบายด้วยวิธีการแบบนี้เน้นไปที่ความเป็นมนุษย์ เศรษฐกิจเป็นหลักในสถานประกอบการจะมีความสามารถแก้ไขปัญหาในเรื่องนี้ได้มากแค่ไหน เนื่องจากกิจกรรมทางเศรษฐกิจด้านหนึ่งเป็นกิจกรรมที่อาศัยตัวเลขที่มีเหตุผลในการตัดสินใจและการดำเนินการ แต่อีกด้านหนึ่งนั้นกิจกรรมเกี่ยวข้องกับการจัดการความสัมพันธ์กับผู้คนในการทำงานมีค่าใช้จ่ายในระบบเศรษฐกิจส่วนของตัวเลขที่มีปัญหาซึ่งเป็นเรื่องของศิลปะความสามารถของหัวหน้า

และเครื่องมือที่นำมาจัดการในส่วนนี้ก่อให้เกิดต้นทุนธุรกรรมในการใช้กลไกตลาด เนื่องจากเป็นรายจ่ายในการทำงานร่วมกัน ระบบเศรษฐกิจจะกำหนดผลรวมการทำงานร่วมกันระหว่างตัวแทนทางเศรษฐกิจ (Ehrrou, 1993) กล่าวว่า "ความได้เปรียบตรงนี้ให้ความเป็นไปได้ในการเปรียบเทียบชนิดของการจัดตั้งทางเศรษฐกิจที่แตกต่างกัน โดยเฉพาะข้อมูลของผู้ร่วมงานก่อนทำธุรกรรม เวลาการทำธุรกรรมและผลของการทำธุรกรรม" ที่ผ่านมานักเศรษฐศาสตร์ของสำนักสถาบันนิยมใหม่ได้ศึกษาและค้นพบตัวเลขที่อยู่นอกเหนือต้นทุนการผลิตเรียกว่า ต้นทุนธุรกรรม Buleev & Spelenko (2007) ได้ตั้งข้อสังเกตว่าในแวดวงวิชาเศรษฐศาสตร์ของแองโกลแซกซอนโดยเฉพาะสหรัฐอเมริกาได้นำเอาแนวคิดดังกล่าวมาแก้ปัญหาและเป็นที่ยอมรับในการกำหนดกฎหมาย ระเบียบ คำสั่ง แม้กระทั่งการทำสัญญาระหว่างกัน การหมุนเวียนสินค้าในตลาด อย่างไรก็ตามในวงการวิชาเศรษฐศาสตร์ของประเทศมีการศึกษาที่ค่อนข้างน้อยและยังขาดการศึกษาต้นทุนธุรกรรมในฐานะทรัพยากรสำรองในองค์กร การค้นหาวิธีการและคำนวณต้นทุน

ธุรกรรมยังเป็นคำถามและมีความจำเป็นเพื่อพัฒนาวิธีการศึกษาสำหรับนำมาใช้ในการแก้ปัญหาให้ได้กำไรมากที่สุด สถานการณ์ปัจจุบัน ดังนั้นจึงสนใจในการศึกษาวิเคราะห์ข้อจำกัดการแลกเปลี่ยนธุรกรรมในตลาดของสำนักเศรษฐศาสตร์นีโอคลาสสิกและประเมินค่าขนาดต้นทุนธุรกรรมโดยการเลือกรูปแบบความสัมพันธ์ของการทำงานร่วมกัน

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อวิเคราะห์ข้อจำกัดการแลกเปลี่ยนธุรกรรมในตลาดของสำนักเศรษฐศาสตร์นีโอคลาสสิก
2. เพื่อประเมินค่าขนาดต้นทุนธุรกรรมโดยการเลือกรูปแบบความสัมพันธ์ของการทำงานร่วมกัน

วิธีการศึกษา

กลุ่มตัวอย่างใช้ประเภทที่มีความสัมพันธ์ร่วมกันทำงานประเภทที่สามารถคำนวณของเจ้าของวัว และความยาวจากแบบครีวเรือน 27 ตัวอย่าง แบบหุ่นส่วน 11 ตัวอย่าง และแบบธุรกิจเก่าแก่ 13 ตัวอย่าง รวม 51 ตัวอย่าง ในจังหวัดนครศรีธรรมราช พัทลุง และ สงขลา เก็บข้อมูลตัวอย่างศึกษาจากการเลี้ยงวัวชนที่มีประสบการณ์ไม่น้อยกว่า 7 ปี เนื่องจากสามารถระบุที่มานำเชื่อถือต่อกันของเครือข่ายเศรษฐกิจตามวัฏจักรการเลี้ยงวัวชน ใช้ข้อมูลปี พ.ศ.2554- 2558 จากการสัมภาษณ์พนักงานของเจ้าของวัว ความยาว การเก็บข้อมูลของแต่ละขั้นตอนของวัฏจักรการแตงวัวชนซึ่งมีตัววัดที่เป็นรูปธรรมดังนี้ (1) ปริมาณทรัพยากรด้านการเงินที่ใช้โดยตรงในการทำงานร่วมกับทีมงาน (2) เวลาที่ใช้ไปกับการทำงานร่วมกับทีมงานและการเตรียมการด้านการรักษาสินทรัพย์ที่มีความเป็นพิเศษ การวิเคราะห์ต้นทุนธุรกรรมมาจากหน้างานของการเลี้ยงวัวชนและการประสานกิจกรรมในเครือข่ายโดยจำแนกทรัพยากร (เวลา และเงินที่ใช้ดำเนินการเลี้ยงวัว) (3) ค่าจ้างความยาวตั้งแต่เริ่มต้นและสิ้นสุดสัญญา และ (4) ค่าใช้จ่ายในการได้มาของเทคนิคและทักษะที่จำเป็นทำให้งานบรรลุ โดยดำเนินการวิเคราะห์ในวงรอบของการแตงวัว ตั้งแต่การเริ่มต้นการทำงานร่วมกันจนถึงผลของการชนวัวตามรูปแบบของกลยุทธ์ที่ผู้ปฏิบัติตัดสินใจกำหนดความสัมพันธ์ร่วมกันทางสังคม คำนวณปริมาณและสัดส่วนของต้นทุนธุรกรรมในเครือข่ายวัวชนเป็นค่าเฉลี่ยร้อยละ

ผลการศึกษา

1. การวิเคราะห์ข้อจำกัดการแลกเปลี่ยนธุรกรรมในตลาดของสำนักเศรษฐศาสตร์นีโอคลาสสิก
ค่าใช้จ่ายในการผลิต คือ เงินที่ใช้สำหรับการซื้อปัจจัยการผลิต ต้นทุนการผลิตจะถูกวัดในแง่ของมูลค่าสำหรับการเกิดค่าใช้จ่าย (Grebnev, 2006) และ Urkova & Urkov (2006) เข้าใจตรงกันว่าค่าใช้จ่ายการผลิต "เป็นรายจ่ายในรูปเงินของปัจจัยการผลิตที่จำเป็นสำหรับการดำเนินงานในขณะนั้น" นักเศรษฐศาสตร์เน้นรูปแบบมูลค่าของค่าใช้จ่ายว่ามีการเชื่อมโยงมูลค่าระหว่างกัน รูปแบบค่าใช้จ่ายประกอบด้วยต้นทุนในการซื้อปัจจัยที่จำเป็นในการผลิต (วัตถุดิบ สินทรัพย์ถาวร แรงงาน และอื่น ๆ) แม้ว่าค่าใช้จ่ายเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินงานของสถานประกอบการใด ๆ ก็ตามไม่สามารถเริ่มกิจกรรมทางเศรษฐกิจได้ หากไม่คำนวณว่าจะได้กำไรเท่าไรจากรายจ่ายของบริษัท การกิจของการผลิต คือ การกำหนดใช้ปัจจัยการผลิตให้เหมาะสมที่สุดและลดรายจ่าย อย่างไรก็ตาม Marks (1978) สังเกตว่าในกระบวนการผลิตซ้ำสินค้าไม่ว่าช้าหรือเร็วนั้นมีรายจ่ายการหมุนเวียน เกิดการประสานห่วงโซ่ระหว่างความสัมพันธ์ในกระบวนการผลิตที่ดำเนินต่อไปซึ่งมีมูลค่าที่หมุนเวียนการผลิตไม่สามารถแยกออกมาจากการหมุนเวียนได้เสริมซึ่งกันและกัน ในการแก้ปัญหามูลค่าได้ถูกกำหนดโดยการผลิตการหมุนเวียนเป็นรายจ่ายที่มีความสัมพันธ์การไหลเวียนสินค้าจากผู้ผลิตสู่ผู้บริโภค ในขณะที่รายจ่ายในการผลิต คือ ต้นทุนการผลิตที่มีผลต่อกำไรเมื่อพิจารณาในข้อเท็จจริงกระบวนการผลิตซ้ำ คือ การผลิต การหมุนเวียนและการบริโภค ค่าใช้จ่ายการหมุนเวียน คือ ค่าใช้จ่ายการผลิตที่ดำเนินการในขั้นตอนการไหลเวียนแต่ไม่ใช่การผลิตแต่เป็นค่าใช้จ่ายในธุรกรรมในตลาดประกอบด้วยรายจ่ายในการขนส่งสินค้า การเก็บรักษาสินค้า การบรรจุหีบห่อในเงื่อนไขปัจจุบันมีขนาดรายจ่ายที่สูงมาก การผลิตสินค้ามีการขนส่ง รับส่งสินค้า การโฆษณาและการสำรองสินค้าจนถึงการจำหน่ายก่อให้เกิดมูลค่าหรือรายจ่ายที่จำเป็นในการแปรมูลค่าจากรูปแบบหนึ่งไปสู่อีกรูปแบบหนึ่ง ค่าใช้จ่ายส่วนนี้เกิดขึ้นในขั้นตอนเริ่มต้นการผลิตซึ่งประกอบด้วยรายจ่ายในการค้นหาตลาดและสิ้นสุดที่การจำหน่ายสินค้าในตลาดทั้งแบบค้าส่งและค้าปลีก อย่างไรก็ตามหน้าที่ของตลาดถูกกำหนดโดยสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ ในส่วนนี้มีรายจ่ายในการให้บริการทำธุรกรรมทำให้เกิดต้นทุนธุรกรรมที่มีความสัมพันธ์กับการใช้กลไกราคาในตลาดแตกต่างจากสำนักเศรษฐศาสตร์คลาสสิกและนีโอคลาสสิกกำหนดให้การแลกเปลี่ยนไม่มีรายจ่ายใด ๆ อย่าง



งอดัมสมิทอธิบายว่าการเกิดราคาในกลไกในตลาดมาจากมือที่มองไม่เห็น แนวคิดของนีโอคลาสสิกเช่นเดียวกันไม่ได้ตั้งคำถามหรือมีข้อสงสัยว่าบริษัทจะดำรงความมั่นคงได้อย่างไรในตลาด (Kapelyushnikov, 1994) พิจารณาบริษัทกับหน้าที่การผลิตเป็นเรื่องเดียวกัน บริษัทกับตัวแทนทางเศรษฐกิจในตลาดมีค่าเท่ากัน แม้ว่าการผลิตและการหาตลาดเกิดขึ้นภายในบริษัทซึ่งจำเป็นต้องประชุมกันและตัดสินใจในการผลิตและการจำหน่ายโดยกำหนดปริมาณเวลา การจำหน่ายราคาและการประสานงานในสถานการณ์ของตลาดที่มีการแข่งขันที่รุนแรงมากยิ่งขึ้นต้องใช้ระเบียบคำสั่งภายในหน่วยงานที่เคร่งครัดมากยิ่งขึ้นสำหรับการคัดเลือกแรงงานและการขัดเกลางานในการผลิตและการจำหน่ายซึ่งจะมีส่วนของค่าใช้จ่ายในการทำงานร่วมกันในหมู่คณะ Commons (1931) ได้ค้นพบว่า เป็นค่าใช้จ่ายอยู่นอกต้นทุนการผลิตการแลกเปลี่ยนมีความสัมพันธ์กับรายจ่ายการดำเนินการแลกเปลี่ยนมีทฤษฎีนีโอคลาสสิกส่วนใหญ่ด้านเศรษฐศาสตร์มหภาคไม่ได้คำนึงค่าใช้จ่ายในการแลกเปลี่ยนในตลาดพิจารณาค่าใช้จ่ายเป็นความสัมพันธ์ระหว่างปริมาณการผลิตและราคาสำหรับชนิดผลิตภัณฑ์เท่านั้น ค่าใช้จ่ายจะขึ้นอยู่กับปริมาณการผลิต ค่าใช้จ่ายในการผลิต คือ การสร้างและจำหน่ายผลิตภัณฑ์และบริการหากผู้บริโภคจ่ายเงินในผลิตภัณฑ์และการบริการถือเป็นกิจกรรมการผลิต ในกรณีนี้มีปัญหาค่าใช้จ่ายของการไหลเวียนทางกายภาพของผลิตภัณฑ์ นักเศรษฐศาสตร์ได้ให้ความหมายการไหลเวียนทางกายภาพเป็นทฤษฎีนามธรรมมากกว่าปฏิบัติในแง่ของการแข่งขันที่สมบูรณ์แบบ (Shumpeter, 2001) เป็นกลไกของระบบทุนนิยม บริษัทต้องกำหนดกลยุทธ์การตลาดเพื่อผู้บริโภคในตลาดเฉพาะกลุ่ม ก่อให้เกิดคำถามที่ว่าทำไมไม่ใช้ต้นทุนการทำธุรกรรมในการวิเคราะห์ หมายความว่าในระดับของตัวเลขหน่วยเศรษฐกิจอุปสงค์และอุปทานมีเป็นจำนวนมาก ลักษณะตลาดมีการดำเนินงานอย่างเป็นอิสระของผู้ซื้อและผู้ขายจำนวนมากแต่ละผลิตภัณฑ์การดำเนินการซื้อและการขายของสินค้าปลายทางที่เป็นเนื้อเดียวกันสินค้าส่วนใหญ่จะมาจากการบริโภคส่วนบุคคล ระหว่างบริษัทไม่ได้มีการพึ่งพาซึ่งกันและกัน ในทางตรงกันข้ามแต่ละบริษัทได้กำหนดนโยบายไม่ได้คำนึงถึงปฏิกิริยาที่เป็นไปได้ของคู่แข่ง ตัวแทนทางเศรษฐกิจจะถูกแยกออกจากกัน ดังนั้นตลาดที่สมบูรณ์แบบมีจำนวนของผู้ผลิตอิสระ ที่จะตัดสินใจว่าผลิตอะไร? วิธีการผลิตผลิตภัณฑ์อย่างไร? ขายแก่ใคร? ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์นีโอคลาสสิกมีสมมติฐานว่าการมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างตัวแทนทางเศรษฐกิจจะ

จำหน่ายสินค้าในตลาดได้อย่างราบรื่นและได้ทันทีโดยไม่มีแรงเสียดทาน ค่าใช้จ่ายของความสัมพันธ์ระหว่างเจ้าภาพเศรษฐกิจน้อยที่สุด สมมติฐานนี้ถูกนำมาใช้ในรูปแบบของการทำงานของตลาดการแข่งขันที่สมบูรณ์แบบ ผลิตภัณฑ์ของบริษัทสามารถจำหน่ายในตลาดไม่มีอุปสรรคใด ๆ และบริษัทสามารถเข้าถึงข้อมูลได้ จึงไม่มีรายจ่ายพิเศษใด ๆ และมีความได้เปรียบในการแข่งขัน ดังนั้น ต้นทุนธุรกรรมไม่สามารถนำมาใช้ได้ซึ่งสอดคล้องกับ Chamberlin (1996) อธิบายว่าเป็นค่าใช้จ่ายการตลาดซึ่งเน้นไปที่การจัดตั้งการตลาดและการโฆษณาเป็นรายจ่ายการปรับตัวผลิตภัณฑ์ต่ออุปสงค์ กำหนดว่าค่าใช้จ่ายในการผลิตประกอบด้วยรายจ่ายทั้งหมดที่สอดคล้องกับความต้องการในการบริโภค ส่วนค่าใช้จ่ายการตลาด คือ รายจ่ายที่มีเป้าหมายในการสร้างอรรถประโยชน์การบริการตามความต้องการของการบริโภคและการเปลี่ยนแปลงการสร้างอุปสงค์ในตัวผลิตภัณฑ์ กลไกการทำงานในตลาดถูกกำหนดโครงการผลิตสินค้า ขนาดการผลิต การเลือกช่องทางการจำหน่าย และขนาดของการให้บริการแก่ผู้บริโภคซึ่งการหมุนเวียนเกิดขึ้นหลังการผลิตและจำเป็นต้องสร้างความน่าเชื่อถือผู้บริโภคต่อมาเรียกว่าค่าใช้จ่ายในหน้าที่ของตลาด ประกอบด้วยรายจ่าย 4 ประเภทคือ (1) รายจ่ายการเก็บรวบรวมใช้ข้อมูล (เกี่ยวกับศักยภาพของผู้ผลิตและผู้จำหน่ายราคา คุณลักษณะ สินค้าและการบริการ) (2) รายจ่ายการเจรจา และการตัดสินใจ (3) รายจ่ายในการควบคุม การติดตามเงื่อนไขของสัญญา และ (4) รายจ่ายในการประกันสัญญา ตามกฎหมาย(รายจ่ายในศาลกรณีการละเมิดสัญญา) ในขณะที่ Kouz (2001) เรียกว่าต้นทุนธุรกรรมเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นมาจากพฤติกรรมของผู้เข้าร่วมในตลาด ในกิจกรรมทางเศรษฐกิจ ปัจจัยที่มีผลต่อการตกลงสัญญาเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นกับเจ้าภาพทางเศรษฐกิจของการทำธุรกรรมซึ่งกำหนดเป็นรายจ่ายในรูปเวลา เงิน แรงงาน และอื่น ๆ เป็นรายจ่ายที่เกิดขึ้นจากการวางแผน การปรับตัวและการประกันการควบคุมให้ดำเนินการตามภาระหน้าที่ในกระบวนการของการได้มาในสิทธิกรรมสิทธิ์ Olejnik (2000) เห็นด้วยว่าต้นทุนธุรกรรม คือ ค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับการแลกเปลี่ยนและการคุ้มครองของอำนาจในกรรมสิทธิ์ข้อมูลการเจรจาต่อรองการทำธุรกรรม แต่ยังมีค่าใช้จ่ายหลังจากการทำสัญญา (อย่างเป็นทางการหรือไม่เป็นทางการ) ในขั้นตอนของการปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญา (เช่น การทำให้สิทธิในทรัพย์สินมีความมั่นคง) การตีความแนวคิดของค่าใช้จ่ายธุรกรรมนี้ไม่ได้ขัดแย้งกับ Kapelyushnikov (1990) เนื่องจากเป็นค่าใช้จ่ายที่

เกี่ยวข้องกับกระบวนการของการค้นหา การจำแนกแบบนั้น ทำให้สามารถวัดจำนวนปริมาณของต้นทุนธุรกรรมในระดับจุลภาคและมหภาค ค่าใช้จ่ายธุรกรรมมักจะ (แต่ไม่เสมอไป) เป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของระบบเศรษฐกิจ (Ehrrou, 1993) ซึ่งเป็นมุมมองที่คล้ายกับ Malahov (1998) ที่กล่าวว่า "ธุรกรรมเป็นรายจ่ายแก่ระบบเศรษฐกิจสำหรับตลาดที่มีการแข่งขันไม่สมบูรณ์" หากตลาดไม่สมบูรณ์มากเท่าไรต้นทุนธุรกรรมจะสูงขึ้นเท่านั้นซึ่งเกิดขึ้นมาจากผลของการครอบครองของข้อมูลราคาและการกระจายตัวของข้อมูลที่ไม่สมบูรณ์ของเจ้าภาพเมื่อเกิดการแลกเปลี่ยนในตลาด อย่างไรก็ตาม ต้นทุนธุรกรรมสามารถลดได้หรือเพิ่มขึ้นได้ขึ้นกับชนิดของความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจหรือเครือข่ายทางเศรษฐกิจโดยขึ้นกับทุนทางสังคม ความน่าเชื่อถือกันภายในซึ่งเป็นการจัดการสินทรัพย์พิเศษที่มีผลต่อระดับต้นทุนธุรกรรม

2. รูปแบบการจัดความสัมพันธ์กับขนาด

ต้นทุนธุรกรรม ขนาดต้นทุนธุรกรรมขึ้นกับพฤติกรรมที่ฉวยโอกาสและการรับรู้ข้อมูลไม่ทั่วถึงในการตัดสินใจกิจกรรมทางเศรษฐกิจเกี่ยวกับการทำงานร่วมกันของความสัมพันธุ์ผู้คนที่ใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัด การติดตามผลประโยชน์ จากตรงนี้พบว่าการทำธุรกรรมเกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์ทางสังคม 3 ประเภท คือ ความขัดแย้ง การขึ้นต่อกัน และระเบียบการ ความขัดแย้ง กำหนดความสัมพันธ์เกี่ยวกับการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัด การขึ้นต่อกันเป็นความสัมพันธ์ที่เข้าใจร่วมกันในการเพิ่มความเป็นไปได้ในฐานะความเป็นอยู่ผ่านการกระทำร่วมกัน ระเบียบการนั้น คือ ความสัมพันธ์ที่ผ่านการกำหนดโดยการกระจายความสัมพันธ์ร่วมกันในบุคคลที่มีส่วนได้ส่วนเสีย กลุ่มตัวอย่างในความสัมพันธ์ทางสังคมด้านธุรกรรมของการเลี้ยงวัวชนมีดังนี้ (ก) ความขัดแย้งในกลุ่มของการทำงานเป็นรูปแบบความสัมพันธ์ของเจ้าแกล่ลูกน้อง (ความขัดแย้ง) เครือข่ายทางสังคมบนพื้นฐานของการควบคุมกิจการซึ่งเป็นการบูรณาการในแนวตั้งลักษณะทุนทางสังคมด้วยรูปแบบที่แตกต่างกันของการแลกเปลี่ยนแบบตลาด คือ การแลกเปลี่ยนระหว่าง "เจ้าแกล่-ลูกน้อง (ความญว)" การเข้าถึงทรัพยากรไม่เท่ากันและความแตกต่างระหว่างผู้เข้าร่วมสถานะในระบบของเครือข่ายทางสังคมในระบบอุปถัมภ์ พื้นฐานของการแลกเปลี่ยนนี้มีความเชื่อมโยงในแนวตั้งที่อ่อนแอครอบคลุมบุคคลที่แตกต่างสถานะระหว่างพวกเขาจะมากหรือน้อยอย่างเป็น

ทางการ กำหนดมาตรฐานและเกณฑ์การใช้งานร่วมกันอย่างไม่เป็นทางการและยังมีการควบคุมตัวแปรที่สำคัญอย่างแรงงานที่มีทักษะสูงสามารถทำงานที่ซับซ้อนได้ หากทำงานได้ผลที่ไม่ดีหรือยากที่จะถ่ายทอดความรู้และกระบวนการทำงาน เจ้าแกล่ส่วนใหญ่มักจะทราบข้อมูลภายหลังการทำงานของความญวว่าทำงานผ่านหรือไม่จากการประเมินประสิทธิภาพการแต่งวัวของความญว (ข) การขึ้นต่อกันในธุรกิจของครอบครัววัวชนใช้ทุนทางสังคมแบบปิดในฐานะแหล่งที่มาและเครื่องมือพื้นฐานของเครือข่ายสังคมครอบครัวโดยอยู่ในรูปของความสัมพันธ์เชิงสายเลือดจากพื้นฐานของบรรพบุรุษร่วมกัน ในแง่ของความสัมพันธุ์เชิงสายเลือดเป็นพื้นฐานของทุนทางสังคมแบบปิด ระดับของความไว้วางใจที่สูงในหมู่เครือญาติสร้างความไว้วางใจได้รับการสนับสนุนโดยการรับผิดชอบร่วมกับสมาชิก เห็นได้ว่าการจัดการความสัมพันธ์ภายในครอบครัวเพื่อที่จะแต่งวัวชน (หากไม่มีทุนเพียงพอ) เพื่อให้ได้ประโยชน์ก็ดำเนินการจัดสรรรายได้ในรูปกายภาพ (อาหาร ลูกวัวชน หนี้เลี้ยงวัวเพื่อขายและอื่น ๆ) แก่เครือญาติโดยหลานต้องมีหน้าที่ในการแต่งวัว หลังจากนั้นก็สามารถดำเนินกิจกรรมดังกล่าวไปได้ (ค) ระเบียบการ คือ กลุ่มการเลี้ยงวัวแบบหุ้นส่วนใช้ความเชื่อใจเป็นวิธีการที่จะให้การเข้าถึงสิทธิประโยชน์ของขาด้านทรัพยากรอำนาจและอื่น ๆ นอกจากนี้ทุนทางสังคมเพิ่มประสิทธิภาพของขาด้านรายบุคคลและส่วนรวมช่วยให้ลดค่าใช้จ่ายเพื่อให้บรรลุผลที่ต้องการหรือบรรลุผลที่ดีในขณะที่ติดตามการใช้จ่ายตามเกณฑ์ที่กำหนดไว้ ลักษณะของความสัมพันธ์ดังกล่าวมีบทบาทที่สำคัญทำให้การขยายเครือข่ายอยู่ในวงจำกัดเนื่องจากมีทีมงานที่ใกล้ชิด การลงทุนที่ต่ำและความสนใจในกลยุทธ์ของการนำเสนอข้อมูลค่าทำให้จำนวนเครือข่ายค่อนข้างที่จะไม่เปลี่ยนแปลงหรือเปลี่ยนแปลงน้อยมาก (Suwanachariya, 2015) หากพิจารณาจากรูปแบบการจัดการความสัมพันธ์และดำเนินการศึกษาต้นทุนธุรกรรมตามแนวปฏิบัติการเลี้ยงวัวชน 1 ตัวต่อความญว 1 คน ประกอบด้วยต้นทุนธุรกรรมก่อนการเคียววัวบวกต้นทุนธุรกรรมของขั้นตอนชนวัวบวกต้นทุนธุรกรรมหลังชนวัวบวกต้นทุนธุรกรรมของความญว ในขณะที่การคำนวณกำไรของการแต่งวัวแต่ละตัวมาจากมูลค่าของวัวชนลบต้นทุนการแต่งวัวลบต้นทุนธุรกรรมซึ่งค้นพบตัวเลขดังนี้



กรณีการเลือกรูปแบบการเลี้ยงวัวแบบเล้าแก่-ลูกน้อง

ตารางที่ 1 ต้นทุนธุรกรรมก่อนการเลี้ยงวัว (หน่วย: บาท)

รายการ	ค่าโทรศัพท์	ค่าเดินทาง	ค่าของฝาก (อาหารและอื่น ๆ)
การหาคนเลี้ยงวัว	28	160	-
การตรวจสอบการทำงานและให้กำลังใจ	600	1,960	1,880
ค่าขอคำปรึกษาเรื่องการเลี้ยงวัว	60	1,200	500
การไปเลี้ยงวัวชน	102	600	400
รวม	790	3,920	2,780
ทั้งหมด		7,490	

ต้นทุนธุรกรรมของขั้นตอนชนวัว (การไปหาคู่ชนวัว)

ตารางที่ 2 ต้นทุนธุรกรรมของขั้นตอนชนวัว (หน่วย: บาท)

รายการ	การติดต่อข้อมูล	ค่าเดินทาง	ค่าของฝาก (อาหารและอื่น ๆ)	ราคา
การไปเลี้ยงวัวชน	102	520	622	
ค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบการทำงานและให้กำลังใจ	540	1,540	1,160	
ค่าเข้าค่ายเตรียมตัวชน (การหาสถานที่และอื่น ๆ)	340	3,000	3,020	
ค่าจ้างคนเฝ้าวัว				2,500
ค่าที่พัก				2,500
ค่าเดินทางหาหญ้าและตกลงราคา	60	260		
รวม	1,042	6,362	4,802	5,000
ทั้งหมด		17,206		

ต้นทุนธุรกรรมหลังวัวชน การดูแลเครือข่าย (หลังผลชนวัว)

ตารางที่ 3 ต้นทุนธุรกรรมหลังชนวัว (หน่วย: บาท)

รายการ	ค่าจัดเลี้ยง	ให้รางวัล
การดูแลเครือข่าย	1,720	20,215
รวม	1,720	20,215
ทั้งหมด		21,935



ต้นทุนธุรกรรมของควาญวู้

ตารางที่ 4 ต้นทุนธุรกรรมของควาญวู้ (หน่วย: บาท)

รายการ	การติดต่อข้อมูล	ค่าเดินทาง	ค่าอาหาร
การค้นหาข้อมูลในการทำงาน (ตัดหญ้า)	2,400	1,760	300
ค่าปกป้องสินทรัพย์พิเศษ	50	300	
ค่าประสานงาน	600	800	
รวม	3,050	2,860	300
ทั้งหมด		6,210	

ต้นทุนธุรกรรมเฉลี่ย 52,841 บาท ต่อรอบ 5 เดือน ต้นทุนการเลี้ยงวัวชน 1 ตัวของเจ้าของ

ตารางที่ 5 ต้นทุนการเลี้ยงวัวชน (หน่วย: บาท)

รายการ	บาท
การจ่ายเงินเดือนแก่ควาญวู้	23,000
ค่าหัวร้อยละ 10	50,000
ค่าอุปกรณ์การชนวัว	8,500
ค่าอาหารวัว	3,917
ค่าฉีดยาบำรุง	4,850
ค่าตรวจสอบสุขภาพวัว	8,334
ค่าไม้พินมุ้งและฉีดยาฆ่าแมลง	1,917
ค่าเบ็ดเตล็ด	4,250
ค่าน้ำและไฟ	5,914
ค่าหญ้าและปลูกหญ้า	2,615
รวม	113,297

หากคิดสัดส่วนของต้นทุนธุรกรรมต่อต้นทุนการเลี้ยงวัวชนต่อตัวในแต่ละครั้งในจุดที่เหมาะสมเป็นร้อยละ 46.63 ซึ่งถือว่าเป็นระดับที่เหมาะสมมากที่สุดสำหรับรูปแบบความสัมพันธ์ทางสังคมของเครือข่ายเลี้ยงวัวเถาแก่กับควาญวู้ มีสินทรัพย์ในรูปวัวชนในราคาเฉลี่ย 78,000 บาทโดยมีค่าเงินเดิมพันเฉลี่ย 500,000 บาท หาก

วัวชนชนะจะมีรายได้คิดเป็น 500,000-166,138 บาท เท่ากับ 333,862 บาท กำไรร้อยละ 50.42 และวัวจะมีสินทรัพย์เพิ่มขึ้นในราคาเฉลี่ย 135,000 บาทต้นทุนธุรกรรมคิดเป็นสัดส่วนต่อมูลค่าการเดิมพันเป็นร้อยละ 10.56

กรณีการเลี้ยงวัวเลือกรูปแบบหุ้นส่วน

ตารางที่ 6 ต้นทุนธุรกรรมการค้นหาวัว (หน่วย: บาท)

รายการ	การติดต่อข้อมูล	ค่าเดินทาง	ค่าอาหาร
การค้นหาวัว	72	1,200	560
การค้นหาควาญวู้	84	0	170
การค้นหาหญ้า	252	80	370
ค่าขอคำปรึกษาเรื่องการเลี้ยงวัว	90	340	200
การซ่อมวัว	32	200	560
ค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบการทำงานและให้กำลังใจ	60	1,120	1,440
ค่าใช้จ่ายในการปกป้องสินทรัพย์เฉพาะ		400	
รวม	590	3,340	3,300
ทั้งหมด		7,230	



ตารางที่ 7 ต้นทุนธุรกรรมวัวเพื่อชน (หน่วย:บาท)

รายการ	การติดต่อข้อมูล	ค่าอาหาร	ค่าเดินทาง	ราคา
เคียงวัว	106	660		
ค่าติดตาม			1,500	
ค่าข้อมูล (การหาสถานที่และอื่น ๆ)	360		1,800	
ค่าเดินทางหาหญ้าและตกลงราคา	160		800	
ค่าของฝาก		4,400		
จ้างเฝ้าคอก				2,600
ค่าเช่าคอก				2,900
รวม	626	5,060	4,100	5,500
ทั้งหมด			15,286	

ตารางที่ 8 ต้นทุนธุรกรรมหลังวัวชนการดูแลเครือข่าย(หลังผลชนวัว) (หน่วย:บาท)

รายการ	ค่าจัดเลี้ยง	ให้รางวัล
การดูแลเครือข่าย	2,400	4,400
รวม	2,400	4,400
ทั้งหมด		6,800

ตารางที่ 9 แสดงต้นทุนธุรกรรมของควาญวัว (หน่วย: บาท)

รายการ	การติดต่อข้อมูล	ค่าเดินทาง	ค่าอาหาร
การค้นหาข้อมูลในการทำงาน(ตัดหญ้า)	800	1,500	1,500
ค่าประสานงาน	200	0	
รวม		4,000	

ต้นทุนธุรกรรมเฉลี่ย 33,316 บาท ต่อรอบ 5 เดือน ต้นทุนการเลี้ยงวัวแบบหุ้นส่วน

ตารางที่ 10 รายจ่ายในต้นทุนการเลี้ยงวัวชนของหุ้นส่วน (หน่วย: บาท)

รายการ	บาท
ค่าจ้างคนงาน	8,000
ค่าหัวร้อยละ10	9,200
ค่าอุปกรณ์การชนวัว	10,500
ค่าอาหารวัว	2,660
ค่าฉีดยา	4,000
ค่าตรวจสอบสุขภาพวัว	6,600
ค่าไม้พินมุ้งและฉีดยาฆ่าแมลง	1,880
ค่าเบ็ดเตล็ด	1,200
ค่าน้ำและไฟ	2,800
ค่าปุ๋ยปลูกหญ้า	495
ค่าหญ้า	9,160
รวม	56,495



หากคิดสัดส่วนของต้นทุนธุรกรรมของต่อต้นทุนการเลี้ยงวัวในแต่ละครั้งในจุดที่เหมาะสมเป็นร้อยละ 58.97 ซึ่งถือว่าเป็นระดับที่เหมาะสมมากที่สุดสำหรับรูปแบบความสัมพันธ์ทางสังคมของเครือข่ายเลี้ยงวัวโดยหุ้นส่วนด้วยกัน (ควาญวัว) มีสินทรัพย์ในรูปวัวชนในราคาเฉลี่ย 56,000 บาทโดยมีค่าเงินเดิมพันเฉลี่ย 376,000

บาท หากวัวชนชนะจะมีรายได้คิดเป็น 376,000-98,811 บาทเท่ากับ 277,189 บาท กำไรร้อยละ 58.39 และวัวจะมีสินทรัพย์เพิ่มขึ้นในราคาเฉลี่ย 115,000 บาทต้นทุนธุรกรรมคิดเป็นสัดส่วนต่อมูลค่าการเดิมพันเป็นร้อยละ 8.86

กรณีต้นทุนธุรกรรมแบบการเลี้ยงวัวชนโดยครัวเรือน

ตารางที่ 11 ต้นทุนธุรกรรมเลี้ยงวัว (หน่วย: บาท)

รายการ	การติดต่อข้อมูล	ค่าเดินทาง	การใช้ความสัมพันธ์ (ค่าอาหาร)
การค้นหาวัว	160	1,120	620
การค้นหาควญวัว	0	0	0
การค้นหาหญ้า	520	2,400	206
ค่าขอคำปรึกษาการเลี้ยงวัว	80	400	180
การซ่อมวัว	82	900	380
ค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบการทำงานและให้กำลังใจ			3,900
ค่าใช้จ่ายในการปกป้องสินทรัพย์เฉพาะ		1,710	
รวม	842	6,530	5,286
ทั้งหมด		12,658	

ตารางที่ 12 ต้นทุนธุรกรรมเลี้ยงวัวเพื่อชน (หน่วย: บาท)

รายการ	การติดต่อข้อมูล	ค่าอาหาร	ค่าเดินทาง	ราคา
เลี้ยงวัว	112	680		
ค่าติดตาม			800	
ค่าข้อมูล (การหาสถานที่และอื่น ๆ)	230		1,900	
ค่าของฝาก		5,000		
ค่าเดินทางหาหญ้าและตกลงราคาค่าเดินทางหาหญ้าและตกลงราคา	95		740	
จ้างเฝ้าคอก				3,000
ค่าเช่าคอก				2,300
รวม	437	5,680	3,440	5,300
ทั้งหมด		18,297		

ตารางที่ 13 ต้นทุนธุรกรรมหลังวัวชนการดูแลเครือข่าย (หลังผลชนวัว) (หน่วย: บาท)

รายการ	ค่าจัดเลี้ยง	ให้รางวัล	จำนวน
การดูแลเครือข่าย	3,000		
ให้รางวัล	-	20,215	
แบ่งเดิมพัน	35,300		35,300
รวม	38,300	20,215	35,300
ทั้งหมด		93,815	



ตารางที่ 14 ต้นทุนธุรกรรมของควายวัว (หน่วย: บาท)

รายการ	การติดต่อข้อมูล	ค่าเดินทาง	ค่าอาหาร
การค้นหาข้อมูลในการทำงาน(ตัดหญ้า)	108	600	
ค่าประสานงาน	100	0	
รวม		808	

ต้นทุนธุรกรรมเฉลี่ย 125,578 บาทต่อรอบ 5 เดือน ต้นทุนการเลี้ยงวัวของครัวเรือน

ตารางที่ 15 รายจ่ายในต้นทุนการเลี้ยงวัวของครัวเรือน

รายการ	บาท
ค่าหัวร้อยละ10	28,000
ค่าอุปกรณ์การชนวัว	9,620
ค่าอาหารวัว	1,400
ค่าฉีดยาบำรุง	3,000
ค่าตรวจสอบสุขภาพวัว	5,040
ค่าไม้พินมุ้งและฉีดยาฆ่าแมลง	1,640
ค่าเบ็ดเตล็ด	800
ค่าน้ำและไฟ	2,280
ค่าปุ๋ยปลูกหญ้า	250
ค่าหญ้า	3,400
รวม	55,430

หากคิดสัดส่วนของต้นทุนธุรกรรมของต้นทุนการเลี้ยงวัวในแต่ละครั้งในจุดที่เหมาะสมเป็นร้อยละ 226.55 ซึ่งถือว่าเป็นระดับที่เหมาะสมมากที่สุดสำหรับรูปแบบความสัมพันธ์ทางสังคมของเครือข่ายเลี้ยงวัวโดยครัวเรือนมีสินทรัพย์ในรูปวัวชนในราคาเฉลี่ย 17,000 บาท มีค่าเงินเติมพันเฉลี่ย 280,000 บาท หากวัวชนชนะจะมีรายได้คิดเป็น 280,000-181,008 บาท เท่ากับ 98,992 บาท กำไรร้อยละ 27.32 และวัวจะมีสินทรัพย์เพิ่มขึ้นในราคาเฉลี่ย 86,000 บาท และต้นทุนธุรกรรมคิดเป็นสัดส่วนต่อมูลค่าการเติมพันเป็นร้อยละ 44.84

อภิปรายผลการวิจัย

จะเห็นได้ว่าการศึกษาวิเคราะห์ข้อจำกัดการแลกเปลี่ยนธุรกรรมในตลาดของสำนักเศรษฐศาสตร์นิโอคลาสสิกไม่สามารถนำมาใช้ได้ในการศึกษาการผลิตสินค้าเข้าสู่ตลาด เนื่องจากการแลกเปลี่ยนสินค้าในตลาดเกี่ยวกับความสัมพันธ์ในการแลกเปลี่ยนกรรมสิทธิ์ต่อกันระหว่างผู้ผลิตและผู้ซื้อและเครือข่ายทางเศรษฐกิจ ส่งผลทำให้เกิดขนาดของรายจ่ายที่ไม่ได้คำนวณต้นทุนการผลิตแนวคิดด้านมนุษยเศรษฐกิจของสำนักนีโอคลาสสิกไม่สามารถอธิบายได้ว่าต้นทุนที่เกิดขึ้นจากการแลกเปลี่ยนที่

ไม่ได้อยู่ในราคาสินค้าเกิดขึ้นมาได้อย่างไรและขนาดของต้นทุนดังกล่าวมากน้อยขึ้นกับอะไรและมีวิธีการลดต้นทุนดังกล่าวอย่างไร? สำนักสถาบันนิยมใหม่ได้อธิบายต้นทุนประเภทนี้อาจชัดเจนว่าเป็นต้นทุนธุรกรรมโดยขนาดของต้นทุนขึ้นกับการเลือกประเภทเครือข่ายทางเศรษฐกิจและวิธีการคุ้มครองสิทธิ์ในกรรมสิทธิ์เมื่อดำเนินการทำธุรกรรมจากข้อมูลที่ศึกษาเห็นได้ว่าการใช้รูปแบบเครือข่ายการเลี้ยงวัวของครอบครัวมีต้นทุนธุรกรรมสูงสุดเนื่องจากแบ่งผลประโยชน์ให้แก่ควายวัวตามความผูกพันของสมาชิกและสร้างแรงกระตุ้นการทำงานร่วมกันแต่มีต้นทุนต่ำที่สุดเนื่องจากไม่มีค่าแรง ค่าแรงเปลี่ยนไปในรูปของการให้รางวัลและแบ่งเติมพันแทนซึ่งจะทำให้ต้นทุนสูงในความสัมพันธ์แบบนี้คิดเป็นร้อยละ 74.70 ด้านหนึ่งแต่อีกด้านหนึ่งความสัมพันธ์ของเครือข่ายเศรษฐกิจที่ถูกสร้างขึ้นบนทุนทางสังคมแบบปิดและเป็นประเภทธุรกรรมที่ขึ้นต่อกัน พบว่ามีต้นทุนธุรกรรมที่ต่ำในส่วนของควายวัวคิดเป็นร้อยละ 0.07 ซึ่งถือว่าน้อยมากไม่จำเป็นต้องค้นหาควายวัวเนื่องจากมีเครือข่ายภายในครอบครัว (ต้นทุนในการหาควายวัวเป็น 0 บาท) และมีนัยที่สำคัญเพราะแรงงานของควายวัวเป็นสินทรัพย์พิเศษที่สามารถทำให้เพิ่มมูลค่าสินทรัพย์วัวชนเกี่ยวกับทักษะ การเลี้ยงวัวและ

ความสามารถใช้ในการวิเคราะห์การเคี้ยวและเลือกลูกวุ้น จะทำให้โอกาสที่รับข้อมูลที่มีความแม่นยำสูง และมีความเสี่ยงที่ต่ำ หากพิจารณาจากมูลค่าของการเติม พันโดยรูปแบบนี้เหมาะสมสำหรับผู้ที่ต้องการทำงานกัน ภายในครัวเรือนและมีความเป็นมืออาชีพที่สูง มีทุนน้อย ต้องการมีกิจการของตนเองและสะสมหรือเพาะเลี้ยง กิจการเลี้ยงวุ้นในอนาคตให้กับสมาชิกในครอบครัว หาก พิจารณาด้านทุนของค่าหัวร้อยละ 10 ต่อต้นทุนการเลี้ยงวุ้น คิดเป็นร้อยละ 50.5 และ 10 ตามลำดับ การใช้รูปแบบ การเลี้ยงวุ้นแบบหั่นส่วนนั้น ต้นทุนธุรกรรมต่ำในภาพรวม เพราะค่าแรงของควาญวุ้นส่วนใหญ่ถูกประเมินค่าในรูป ของการลงหุ้นกัน หลักการจัดรูปแบบความสัมพันธ์ถูกจัด ขึ้นจากทุกคนตามความสามารถจากการกระจายแรงงาน ส่งผลให้ต้องการผลชนะเป็นความสำคัญในการเคี้ยว กลายเป็นการสร้างแรงจูงใจนอกจากกรณีหุ้นส่วนจำ กควาญวุ้นการตัดสินใจการดำเนินการชนวุ้นในแต่ละครั้ง หมายถึงทุกคนต้องชนะหรือแพ้ร่วมกัน การวิเคราะห์ ข้อมูลของคู่แข่งจึงมีความสำคัญ การฉวยโอกาสน้อย เพราะต้องลงทุนร่วมกัน สามารถควบคุมต้นทุนธุรกรรม และต้นทุนการเลี้ยงวุ้นได้ง่ายในฐานะตัวแทนการจัดการ ความสัมพันธ์แบบระบียบการ หากสามารถกำหนดกฎ กติกาและสร้างให้เกิดความเชื่อถือร่วมกันได้จะทำให้ แรงงานที่มีทักษะเพิ่มสินทรัพย์ของตนเองหรือเป็นหุ้นส่วน อย่างอัตโนมัติด้านหนึ่ง แต่อีกด้านหนึ่งการหาควาญวุ้นนั้น ต้องใช้เวลาในการค้นหาให้ผลทำให้วงจรวุ้นในแต่ละครั้ง มีค่าเฉลี่ยที่ยาวนานกว่ารูปแบบความสัมพันธ์แบบอื่น ๆ เนื่องจากต้องการผลชนะมากกว่าร้อยละ 90 และหาหุ้น ต้องลงคะแนน 4/5 เสียง ส่งผลให้การแบ่งรายได้ภายใน เครือข่ายมีจำนวนน้อยครั้งแต่เป็นรูปแบบที่สามารถลด ต้นทุนธุรกรรมที่เหมาะสมและการเข้าสู่กิจกรรมการเลี้ยง วุ้นแบบมืออาชีพเกิดขึ้นได้ง่าย หากพิจารณาด้านทุนของ ค่าแรงควาญวุ้นและค่าหัวร้อยละ 10 ต่อต้นทุนการ ดำเนินการเลี้ยงวุ้นเพื่อคิดเป็นร้อยละ 30.44 และ 4.59 ตามลำดับ กำไรร้อยละ 58.39 ซึ่งสูงสุดเมื่อเปรียบเทียบกับความสัมพันธ์แบบเจ้าแก่และครอบครัว

การใช้รูปแบบความสัมพันธ์เลี้ยงวุ้นแบบเจ้าแก่ ลูกน้องในฐานะประเภทความขัดแย้งหากพิจารณาด้าน ธุรกรรมจะมีสัดส่วนที่สูง เนื่องจากความสัมพันธ์ถูก กำหนดมาจากผลประโยชน์ของแต่ละฝ่ายทั้งควาญวุ้นและ เจ้าแก่ส่งผลให้เกิดการรับรู้ข้อมูลไม่ทั่วถึงกันในการ ตัดสินใจ ด้านหนึ่งควาญวุ้นต้องการเร่งสู่กิจกรรมของการ เคี้ยวเพื่อให้ได้มาซึ่งรายได้ในรูปค่าหัว ข้อมูลในการ วิเคราะห์คู่แข่งจึงไม่ครบถ้วน อีกด้านหนึ่งเจ้าแก่ คือ ผู้ที่

ลงทุนเป็นสำคัญมีผลทำให้ต้นทุนมีระดับสูงกว่าประเภท ความสัมพันธ์ในรูปแบบต่าง ๆ เนื่องจากความสัมพันธ์ถูก กำหนดมาจากการว่าจ้างทั้งหมดทำให้หากวุ้นชนะได้ผู้ เดียวแต่หากวุ้นแพ้จ่ายผู้เดียวและขาดความมั่นคงแก่ ควาญวุ้น กล่าวคือ เจ้าแก่ส่วนใหญ่จะฉวยโอกาสไปเล่น พนันวุ้นของผู้อื่น ๆ ด้วยทำให้เงินที่ได้มาจากชัยชนะของ ตนเองสูญเสียไปทำให้ความสัมพันธ์ที่สร้างขึ้นมีระยะเวลา อันสั้นหรือเป็นความสัมพันธ์ชั่วคราว มีความเชื่อถือระดับ ต่ำทั้งในกิจกรรมทางธุรกิจ ในที่สุดควาญวุ้นต้องเปลี่ยนไป ทำงานกับเจ้าแก่รายใหม่ หากพิจารณาในสัดส่วนของทุนที่ เท่ากันจะเห็นได้ว่ามีต้นทุนธุรกรรมที่สูงกว่าแบบหุ้นส่วน และครัวเรือนคิดเป็นร้อยละ 14.05 และ 18.87 ตามลำดับ เหมาะสมสำหรับกิจกรรมที่เกี่ยวกับการฟอกเงิน นอกระบบและการสร้างความสัมพันธ์แบบนักเลงวุ้นกับ ควาญวุ้นหากพิจารณาด้านทุนของค่าแรงควาญวุ้นและค่าหัว ร้อยละ 10 ต่อต้นทุนการเลี้ยงวุ้นคิดเป็นร้อยละ 64.4 และ 14.6 ตามลำดับ ที่ผ่านมาการศึกษาการเพิ่มกำไรของ กิจกรรมทางเศรษฐกิจมักจะมุ่งตอบคำถามโดยการลด ต้นทุนการผลิตเป็นสำคัญแต่ขาดการพิจารณาทรัพยากรที่ เกิดขึ้นมาจากการตัดสินใจเลือกประเภทเครือข่ายทาง เศรษฐกิจในการทำงานร่วมกันกำหนดประเภท ความสัมพันธ์ถือว่าเป็นสินทรัพย์อย่างหนึ่งที่ถูกกำหนดไว้ จากข้อตกลงในการทำงานและการปฏิบัติตามเงื่อนไขของ ข้อตกลงบนพื้นฐานกิจกรรมของการเลี้ยงวุ้น วิธีการจัด ความสัมพันธ์มีบทบาทอย่างมากต่อการกำหนดโครงสร้าง ของต้นทุนธุรกรรมและต้นทุนการเลี้ยงวุ้นซึ่งแสดง ออกมาในรูปของผลลัพธ์และความไว้วางใจกัน โดยเห็นได้ ว่ารูปแบบการจัดการแบบระบียบการนำมาสู่การตัดสินใจ บนประโยชน์ร่วมกันของทุกฝ่ายบนฐานข้อมูลหน่วยงานของ ตนเอง ทำให้ผลลัพธ์จากการชนวุ้นมีโอกาสที่ได้รับชัยชนะ มากกว่าร้อยละ 90 ในทางตรงกันข้ามแบบเจ้าแก่มีต้นทุน ธุรกรรมสูงและอยู่บนพื้นฐานความไม่แน่นอนในการ ตัดสินใจ การยอมรับในผลงานทำให้ได้ชื่อเสียงเกิดขึ้นได้ ง่ายแบบหุ้นส่วนในฐานะที่เป็นสินทรัพย์ไม่มีตัวตนบ่งบอก ถึงระดับศักยภาพของพันธมิตรที่ลดรายจ่ายด้านต้นทุน การเลี้ยงและมูลค่าของการเติมพัน การเลือกรูปแบบ ความสัมพันธ์ของเครือข่ายการทำงานร่วมกันกลายเป็น ความคาดหวังของผลลัพธ์การทำงานที่มีอนาคต ดังนั้น รูปแบบความสัมพันธ์แต่ละประเภทกลายเป็นมูลค่าเพิ่มที่ ได้รับจากเครือข่ายมีส่วนทำให้ลดต้นทุนธุรกรรมและ ต้นทุนการผลิตสอดคล้องกับงานของ Omarova (2007) รูปแบบความสัมพันธ์ของเครือข่ายการเลี้ยงวุ้นแบบ หุ่นส่วนเป็นรูปแบบการบูรณาการแบบแนบราบซึ่งหาก



เปรียบเทียบกับรูปแบบอื่น ๆ แล้วเป็นรูปแบบที่บูรณาการการกระจุกตัวของเศรษฐกิจและพลังงานนโยบายในข้อจำกัดของปริมาณการรวมศูนย์ที่สามารถเข้าไปสู่ตลาดได้ดีและลดความเสี่ยงในการฉวยโอกาสในการทำงานของผู้ร่วมงาน

สรุป

การเพิ่มกำไรสามารถดำเนินการได้ที่แตกต่างจากการลดต้นทุนการผลิตที่นิยมใช้กันเป็นการพิจารณาแบบความสัมพันธ์ของการทำงานร่วมกันในฐานะสิทธิประโยชน์ของตนเองโดยผ่านการสร้างความเชื่อถือและรูปแบบของความไว้วางใจต่อกัน แต่จำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องมีความชัดเจนในการกำหนดประเภทของต้นทุนธุรกรรมในขอบเขตที่วิจัย วิธีการวัดต้นทุนธุรกรรมจำเป็นต้องเลือกในความเฉพาะเจาะจงและการจำแนกประเภทเปลี่ยนแปลงต้นทุนธุรกรรมต้องคำนึงขอบเขตที่วิจัยในระบบเศรษฐกิจแบบตลาดโดยหาสัดส่วนแต่ละประเภทและค่าเฉลี่ยของต้นทุนธุรกรรมในภาพรวมจะส่งผลอย่างมากในการบูรณาการทางเครือข่ายเศรษฐกิจในรูปแบบที่ไม่เป็นทางการอย่างกรณีการเลี้ยงวัวชนดังที่ปรากฏในงานวิจัย

ข้อเสนอแนะ

จากการวิจัยการเพิ่มกำไรของเครือข่ายการเลี้ยงวัวชน เจ้าของวัวชนและความรู้วัวควรกำหนดวิธีการค้นหาและการประเมินความคุ้มค่าและเจ้าของวัวชนเช่นกันซึ่งจำเป็นต้องรวบรวมข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูลทั้ง 2 ฝ่ายตั้งแต่หลักการทำงาน ประวัติการทำงานในความเป็นมืออาชีพและกลไกการปฏิบัติงานเพื่อให้บรรลุ เครื่องมือและกลไกในการสนับสนุนการทำงานและการก่อตัวของราคาจึงจะนำมาสู่การตัดสินใจในการทำงานร่วมกัน ซึ่งฐานข้อมูลดังกล่าวจะสร้างบรรยากาศในการร่วมมือกันทำงานและการลดต้นทุนธุรกรรมและสาระสำคัญของการร่วมมือกันทำงานระหว่างกันในฐานะนายจ้างและลูกจ้างควรที่ตกลงกันทำงานในรูปแบบสัญญาเพราะจะสร้างความมั่นคงต่อกันทั้ง 2 ฝ่าย การวิจัยในอนาคตที่จะนำมาใช้ในการศึกษาวิจัยควรเน้นไปที่การบูรณาการของกิจกรรมทางเศรษฐกิจร่วมกันของเจ้าภาพทางเศรษฐกิจในรูปแบบแนวตั้งและแนวนอนโดยพัฒนาการประเมินค่าความร่วมมือ ประสิทธิภาพความร่วมมือ ในวงการวิจัยค้นคว้ายังมีการวิจัยจำนวนน้อยในแวดวงวิชาการจะส่งผลอย่างมากต่อการหาจุดเติบโตทางเศรษฐกิจและการขยายตัวการลงทุนของเครือข่ายเศรษฐกิจตามมา

References

- Buleev, I.P., & Spepelenko, O.V. (2007). *Transakcii ihrol' v sistemerynochnyhrynochnyh otnoshenij. NaukovipraciDonec'kogo nacional'nogotekhnichnogouniversitetu. Seriya: ekonomichna. Vipusk 31-1(117). Donec'k, DonNTU, 142-146.*
- Chemberlin, E. H. (1996). *Teoriya Monopolisticheskoykonkurencii.-M.: Ehkonomika.*
- Commons, J.R. (1931). *Institutional economics. American Economic Review, 21, 648-657.*
- Ehrrou, K. (1993). *Vozmozhnostiipredelyrynkakakmekhanizmaraspredeleniya resursov. THESIS, t. 1, vyp. 1, 53-68.*
- Grebnev ,L. (2006). *OtCheloveka v ehkonomike k ehkonomike v cheloveke. Voprosy Ehkonomiki, 11, 46-58.*
- Kapelyushnikov, R. (1990). *Ehkonomicheskaya Teoriyapravsobstvennosti. M.: IMEIMO.*
- _____. (1994). *Kategoriya transakcionnyhizderzhkekakehto delaetsya: finansovye, social'nyei informacionnyetekhnologii. M.: institut kommercheskojinzhenierii, 3, 32-49.*
- Kouz, R. (2001). *Prirodafirmy. Per. s Angl. Podred. O. I.Uil'yamsonai S. Dzh. Uintera. M.: Delo.*
- Malahov, S. (1998). *Transakcionnyeizderzhkii makroehkonomicheskoeavnovesie. Voprosy Ehkonomiki, 11, 78-96.*
- Marks, K.L. (1978). *Kapital. Kritikapoliticheskoy ehkonomii. per. I. I. Skvorcova-Stepanova. T.2. Kn.2. Processobrashcheniyakapitala. podred. F. Enngel'sa.M., Politizdat.*
- Olejnuk, A.N. (2000). *Institucional'naya Ehkonomika. M.: Voprosyehkonomiki. INFRA-M.*



- Omarova, Z.K. (2007). Organizacionnye formy integracii kompanij: preimushchestvai nedostatki. *Rossijskoe Predprinimatel'stvo*, 11, 8-11.
- Shumpeter, J.A. (2001). *Istoriya ekonomicheskogo analiza*. per. sangl. pod red. V.S. Avtonomova, v3-h t. T. 1.-552 s., T. 2.-504s., T. 3.-688 s. SPb.: Ehkonomicheskayashkola.
- Suwan-achariya, C. (2015). *Trust and Economic Relations of the Informal Economy Networks: (Case Study: Market of Fighting Bull)*. Songkhla, Thaksin University. [in Thai]
- Urkova, T.I., & Urkov, S.V. (2006). *Ekonomika Predpriyatiya: Uchebnik*.-Rostov N/D: Feniks.