

บทที่ 3

แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดและทฤษฎีที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ อาศัย แนวคิดเศรษฐศาสตร์สถาบันแบบใหม่ (New Institution Economics) และแนวทางในการวิเคราะห์ผลการศึกษา

3.1 แนวคิดเศรษฐศาสตร์สถาบันแบบใหม่

สถาบัน เป็นสิ่งที่เศรษฐศาสตร์สถาบันแบบใหม่ให้ความสนใจศึกษา โดยชี้ให้เห็นว่าสถาบัน มีความสำคัญที่กระบวนการจัดสรรทรัพยากร เป็นปัจจัยที่กำหนดทิศทางและรูปแบบการจัดสรรทรัพยากร แนวคิดและสมมุติฐานที่มักใช้เป็นแนวทางพื้นฐานในการวิเคราะห์พฤติกรรมทางเศรษฐกิจของผู้เล่น(Actor) ในระบบเศรษฐกิจตามแนวคิดของเศรษฐศาสตร์สถาบัน มีประเด็นที่สำคัญต่างๆ ดังนี้

สังคมเศรษฐกิจ (Economic Society) โดยทั่วไปนั้นอันเป็นบริบทในการวิเคราะห์ประกอบด้วย ปัจเจกบุคคล (individual – actor) และกฎ กติกา (rule of the game) โดยกติกาในสังคมเศรษฐกิจ มีทั้งกติกาที่เป็นทางการ (formal rule) และกติกาที่ไม่เป็นทางการ (Informal rule)

ปัจเจกบุคคล (Individual) นั้นมีความแตกต่างกัน ไม่ว่าจะเป็นความแตกต่างในแนวคิด ความเชื่อ ศาสนา หรือวัฒนธรรม ความแตกต่างในการรับรู้ คาดการณ์และแปรความหมาย ความแตกต่างในความคาดหวังหรือเป้าหมายการดำรงชีพ ความแตกต่างในการตอบสนองต่อแรงจูงใจที่ทำให้แสดงออกทางพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่ง หรือความแตกต่างในรสนิยมในการบริโภค

ความแตกต่างของปัจเจกบุคคลเหล่านั้น ทำให้เกิดพฤติกรรมทางเศรษฐกิจที่มีความหลากหลายในระบบเศรษฐกิจ¹ ปัจเจกบุคคลมักมีพฤติกรรมฉวยโอกาส (Opportunistic Behavior) ทำให้ปัจเจกบุคคลอาจจะซ่อนเร้นความต้องการของตนเอง หรือข้อมูลที่ดินมีอยู่ ส่งผลกระทบต่อการตัดสินใจทางเศรษฐกิจโดยรวม

¹ Eirik G. Furubotn and Rudolf Richter, Institution and Economic Theory : The Contribution of the New Institutional Economics, (2005) Page 3 - 12

เมื่อปัจเจกบุคคลได้รวมตัวกันเป็นกลุ่มบุคคล หรือองค์กร (Collective Entities) เพื่อแสดงออกพฤติกรรมทางเศรษฐกิจ (Collective Action) อย่างใดอย่างหนึ่ง พฤติกรรมเหล่านั้นย่อมมีพื้นฐานจากพฤติกรรม (Action) ของปัจเจกบุคคล (Individual - actor) ทั้งนี้ การตัดสินใจทางเศรษฐกิจไม่ว่าจะเป็นระดับปัจเจกบุคคล หรือระดับกลุ่มบุคคล เป็นไปตามสมมุติฐานที่ว่า ผู้ตัดสินใจพยายามตัดสินใจทางเศรษฐกิจ เพื่อให้ได้ความพึงพอใจ หรือผลประโยชน์ตามที่ตนต้องการ หรือเพื่อให้เกิดอรรถประโยชน์สูงสุดจากการตัดสินใจดังกล่าว ภายใต้ข้อจำกัดอันเกิดจากกฎ กติกา หรือ โครงสร้างเชิงสถาบัน (Institutional Structure / Institutional Arrangement) ที่มีอยู่ในระบบเศรษฐกิจนั้นๆ ดังนั้น การตัดสินใจต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการตัดสินใจของ ผู้ประกอบการ รัฐ หรือนักการเมือง จึงเป็นการตัดสินใจเลือกแนวทางการดำเนินการทางเศรษฐกิจตามแนวทางของผู้ตัดสินใจ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่ผู้ตัดสินใจต้องการ ภายใต้ข้อจำกัดต่างๆ ขององค์กรที่ผู้ตัดสินใจนั้นดูแลอยู่ อย่างไรก็ตาม การใช้เหตุผลในการตัดสินใจของปัจเจกบุคคล มิได้เป็นไปโดยสมบูรณ์ (Incomplete individual rationality) เพราะปัจเจกบุคคลมีข้อจำกัดในการแสวงหาข้อมูลเพื่อนำมาประกอบการตัดสินใจ แต่ปัจเจกบุคคลอาจเปลี่ยนแปลงการตัดสินใจของตนเองได้ หากมีข้อมูลในการตัดสินใจมากขึ้น ดังนั้นการตัดสินใจของปัจเจกบุคคลจึงมิใช่การตัดสินใจไม่สามารถเปลี่ยนแปลงได้ หากแต่ปัจเจกบุคคลนั้นจะเปลี่ยนแปลงการตัดสินใจของตนได้ตามความรู้ หรือข้อมูลที่ใช้ในการตัดสินใจที่เพิ่มขึ้น

กติกา (Rule) และสภาพบังคับ (enforcement) ประจำกลุ่มบุคคล หรือในสังคม คือ สถาบัน (Institution) เกิดขึ้นเพื่อจะควบคุมพฤติกรรมของปัจเจกบุคคลให้เป็นไปในทิศทางที่กำหนด สร้างพฤติกรรมเชิงกลุ่ม (Collective Action) ขึ้นจากความต้องการของปัจเจกบุคคล (Individual motivation) ทั้งนี้ มีกติกา เป็นเครื่องควบคุมพฤติกรรมเชิงปัจเจก (Individual Action) ให้เป็นไปในทิศทางใดทิศทางหนึ่งที่กำหนดขึ้น อาทิ ครอบครัว กลุ่มอาชีพ บริษัท องค์กรทางการเมือง คำ สหกรณ์ กลุ่มผลประโยชน์ หรือ ภาครัฐ ในฐานะที่เป็นกติกาของสังคม สถาบันจึงเป็นปัจจัยที่กำหนดว่า ใครจะเป็นผู้ทำหน้าที่ตัดสินใจในสถานการณ์นั้น พฤติกรรมใดบ้างที่กระทำได้ พฤติกรรมใดบ้างที่ต้องงดเว้นหรือต้องกระทำภายใต้ข้อกำหนดที่มีอยู่ ระเบียบใดที่ต้องปฏิบัติตาม

เมื่อในระบบเศรษฐกิจมีการบังคับใช้กฎกติกาเหล่านี้อย่างจริงจัง พฤติกรรมของปัจเจกบุคคล จึงถูกตรวจสอบและควบคุมให้เป็นไปตามกฎกติกานั้นๆ สถาบัน หรือกติกาดังกล่าวจึงกลายเป็นโครงสร้างของกิจกรรมทางเศรษฐกิจ ช่วยให้การตัดสินใจของปัจเจกทำได้ง่ายขึ้น ลดความไม่แน่นอนของความสัมพันธ์ระหว่างปัจเจกบุคคลในระบบเศรษฐกิจ ทำให้ความร่วมมือระหว่างปัจเจกบุคคลเป็นไปได้ง่ายขึ้น ในอีกแง่หนึ่งสถาบันหรือกติกาเหล่านั้น ช่วยลดต้นทุนใน

การตรวจสอบและควบคุมพฤติกรรมของปัจเจกบุคคล ทำให้ลดต้นทุนในการรวมกลุ่มเพื่อให้เกิดความร่วมมือกันของปัจเจกบุคคล จึงช่วยลดต้นทุนทางธุรกรรมอันเนื่องมาจากพฤติกรรมหรือความสัมพันธ์ระหว่างปัจเจกบุคคลเหล่านั้นลงด้วย

กติกากและการบังคับใช้กติกาแบ่งออกเป็น 2 รูปแบบ คือ รูปแบบหนึ่งเป็นกติกามีผู้ควบคุมให้เป็นไปตามข้อกำหนด (Made order) เช่น การที่รัฐสภาในฐานะตัวแทนของประชาชนหรือปัจเจกบุคคลในสังคมในอำนาจนิติบัญญัติในการตรากฎหมายเพื่อให้เป็นกติกามีผู้บังคับควบคุมพฤติกรรมของประชาชนให้เป็นไปเพื่อประโยชน์สาธารณะ โดยมีอำนาจตุลาการหรืออำนาจฝ่ายบริหารทำหน้าที่ควบคุมพฤติกรรมที่เกิดขึ้นในสังคมให้เป็นไปตามกฎหมายที่บัญญัติขึ้นนั้น เป็นธรรมชาติที่ทำให้เกิดสภาพบังคับใช้ภายนอก ซึ่งรวมเรียกกติกาสภาพบังคับใช้ภายนอกว่าเป็นสถาบันที่เป็นทางการ รูปแบบที่สอง เป็นกติกามีสภาพบังคับตนเอง (Self Enforcement) ระหว่างปัจเจกบุคคล ทั้งนี้กติกาดังกล่าวเป็นไปตามความต้องการของปัจเจกบุคคล (Self interest) โดยปราศจากข้อตกลงที่เป็นทางการ เช่น ธรรมเนียม ระบบคุณธรรม วิถีประชา (Social norm) ซึ่งเป็นพฤติกรรมมาตรฐาน หรือเป็นพฤติกรรมที่ปัจเจกบุคคลในสังคมต่างให้การยอมรับ วิถีประชาจึงกลายเป็นแนวประพฤติปฏิบัติของปัจเจกบุคคล โดยมีสภาพบังคับทางสังคม (Social Sanction) เป็นเครื่องมือในการควบคุม ในอีกแง่หนึ่งวิถีประชาจึงกลายเป็นข้อจำกัด (Self Constraints) ในพฤติกรรมของตัวปัจเจกบุคคลเอง

สภาพบังคับใช้กติกามีอยู่ในสังคม เมื่อมีกฎหมายหรือกฎระเบียบ ย่อมต้องมีผู้บังคับใช้กฎหมายให้เป็นไปตามที่กำหนด สภาพบังคับ (Enforcement) ใช้กติกาก็กล่าวมานั้น เรียกว่า “ธรรมาภิบาล” (Governance) อย่างไรก็ตามธรรมาภิบาลอาจแบ่งออกเป็น 2 ระดับ คือ สภาพบังคับตนเอง (self enforcement) เช่น การบังคับตนเองให้มีพฤติกรรมตามหลักความเชื่อหรือศาสนาที่ตนนับถือ และสภาพบังคับภายนอก เช่น การบังคับใช้กฎหมายเจ้าหน้าที่ตำรวจจราจรเพื่อกำกับให้ประชาชนปฏิบัติตามกฎหมายจราจร เป็นต้น

สถาบัน และผู้ใช้ประโยชน์จากสถาบัน รวมเรียกว่า องค์กร (Organization) โดยแบ่งองค์กรออกตามสถาบันอันเป็นที่มาขององค์กรนั้นๆ ได้แก่ องค์กรที่เป็นทางการ (Formal Organization) ซึ่งเป็นองค์กรที่มีที่มาจากสถาบันประเภทที่มีสภาพบังคับใช้ภายนอกและองค์กรที่ไม่เป็นทางการ (Informal Organization) ซึ่งเป็นองค์กรที่มีที่มาจากสถาบันประเภทที่มีสภาพบังคับตนเอง

ในสังคมเศรษฐกิจ ยังประกอบด้วย เครือข่ายทางสังคมที่มีลักษณะเฉพาะตามรูปแบบ ปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้มีส่วนร่วมในสังคม เครือข่ายทางสังคมประกอบด้วยผู้ที่มีบทบาทในระบบ เศรษฐกิจ (Actor) ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ที่มีบทบาทในระบบเศรษฐกิจนั้น (Relational ties) และ คุณลักษณะของผู้ที่มีบทบาทในระบบเศรษฐกิจ โดยเรียกรูปแบบความสัมพันธ์ระหว่างผู้ดำเนินได้ ว่าเป็น ธุรกรรมทางเศรษฐกิจ (Economic transaction)

คุณลักษณะเฉพาะของผู้ที่มีบทบาทในระบบเศรษฐกิจที่สนใจศึกษา อาจแบ่งได้ตาม เพศ เชื้อชาติ หรือแหล่งที่อยู่ เป็นต้น ส่วนรูปแบบความสัมพันธ์นั้นอาจหมายถึงพฤติกรรมทาง สังคมที่ผู้ที่มีบทบาทในระบบเศรษฐกิจมีต่อกัน อาจจะเป็นรูปแบบความสัมพันธ์ในแง่การ แลกเปลี่ยนสินค้าและบริการ เช่น การซื้อขายสินค้าและบริการ ความสัมพันธ์ในเชิงกฎหมาย เช่น ความสัมพันธ์ระหว่างคู่สัญญา ความสัมพันธ์ทางชีวภาพ เช่น เครือญาติ ความสัมพันธ์เชิง ความคิด เช่น ความสัมพันธ์เชิงวัฒนธรรม ความเชื่อหรือศาสนา หรือความสัมพันธ์ในลักษณะอื่นๆ เช่น คู่แข่งในระบบเศรษฐกิจ ดังนั้นธุรกรรมทางเศรษฐกิจ ในฐานะความสัมพันธ์ระหว่างผู้ที่มี บทบาทในระบบเครือข่ายทางสังคม จึงถูกกำหนดโครงสร้างเชิงสถาบัน อันได้แก่ กฎกติกาทั้ง กติกาที่เป็นทางการและกติกาที่ไม่เป็นทางการ ที่กำหนดรูปแบบธุรกรรมระหว่างผู้ดำเนินการใน เป็นไปในทิศทางใดทิศทางหนึ่ง

การสร้างความสัมพันธ์ระหว่างผู้ที่มีบทบาทในสังคมนั้นเสมือนว่าเป็นการลงทุนอย่าง หนึ่ง หากเปรียบเทียบความสัมพันธ์ดังกล่าวนั้นสินค้านั้น อาจเรียกความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นนั้นได้ว่าเป็น ทุนทางสังคม(Social Capital) โดยผู้เจ้าของทุนนี้ คือ ผู้ที่มีบทบาทที่มีความสัมพันธ์ร่วมกัน และ ทุนทางสังคมนี้มีส่วนสัมพันธ์กับฟังก์ชันการผลิต ซึ่งผู้ที่มีบทบาทนั้นเกี่ยวข้อง

ในฐานะที่สถาบันเอง ก็เป็นรูปแบบความสัมพันธ์อย่างหนึ่ง การทำให้เกิดสถาบันหรือ การใช้ประโยชน์จากสถาบัน หรือการบังคับให้เกิดการใช้กฎกติกา จำเป็นต้องใช้ทรัพยากรในการ ดำเนินการเหล่านั้น เช่น มีต้นทุนในการตรวจสอบ(Monitoring Cost) และมีค่าใช้จ่ายในการ ควบคุม (Enforcement Cost) การสร้างหรือการใช้ประโยชน์สถาบัน ถือเป็นธุรกรรมอย่างหนึ่งใน ระบบเครือข่ายทางสังคม ทรัพยากรที่ถูกไปสำหรับดำเนินธุรกรรมดังกล่าว จึงสามารถเรียกได้ว่า ทรัพยากรที่ใช้ไปเพื่อให้เกิดธุรกรรม หรือความสัมพันธ์ดังกล่าวว่าเป็น “ต้นทุนทางธุรกรรม” (Transaction Cost)