

รายได้ส่วนเพิ่มที่ B ได้รับจากการขายผลผลิตให้ S ในปริมาณต่าง ๆ ณ ระดับราคา P_1 S เดิมใจที่จะขายเป็นปริมาณ Q_1 หน่วย (เป็นจำนวนซึ่งทำให้ MR และ MC ของ S เท่ากัน) ณ ระดับราคา P_2 S เดิมใจที่จะขายเป็นปริมาณ Q_2 เป็นอย่างนี้ต่อไปเรื่อย ๆ คือว่าเส้นต้นทุนรวมเฉลี่ย (AC) ของ B ก็คือต้นทุนส่วนเพิ่มต่อหน่วย (MC) ดังนั้น MC' จึงเป็นต้นทุนส่วนเพิ่มของสินค้าที่ B เผชิญอยู่ B จะได้รับกำไรสูงสุดถ้าซื้อปัจจัยเป็นจำนวน Q_b ในราคา P_b เพราะเป็นสัดส่วนที่ทำให้ $MC' = MR$ แต่อย่างไรก็ตาม B ต้องการสัดส่วนของปริมาณและราคาที่แตกต่างออกไป เพราะว่า MR เป็นเส้นที่บอกถึงปริมาณสินค้าของ S ที่ B เดิมใจจะซื้อในระดับราคาต่าง ๆ ดังนั้น MR จึงเป็นเส้นรายได้เฉลี่ย (AR) ของ S เพราะฉะนั้น MR' จึงเป็นเส้นแสดงรายได้ส่วนเพิ่มของ S ซึ่งทำกำไรสูงสุดได้ที่ปริมาณ Q_s ณ ระดับราคา P_s

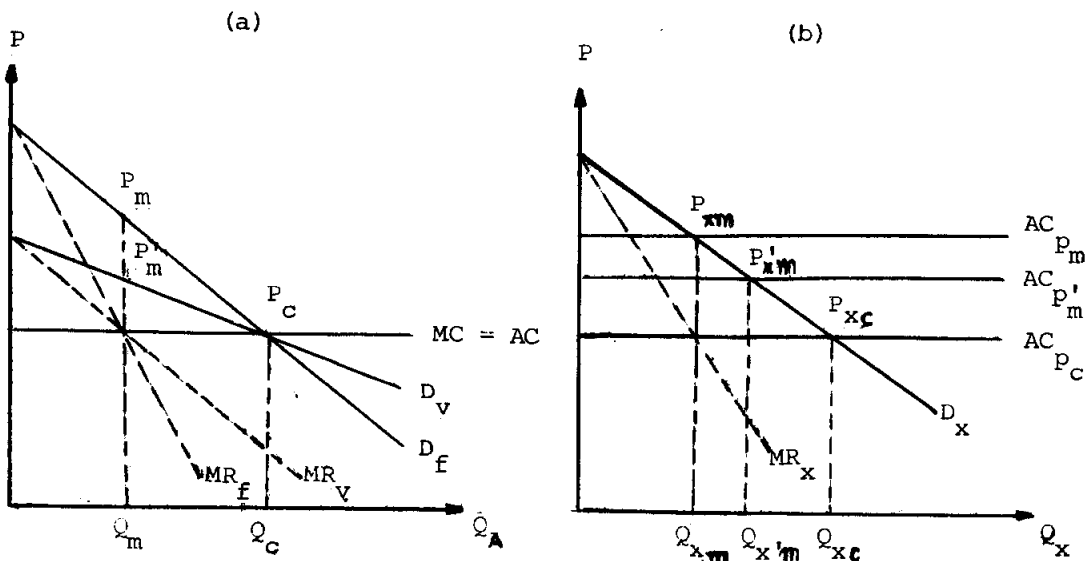
ราคาและปริมาณสินค้าของ S ที่ตกลงซื้อขายกันนั้นจะขึ้นอยู่กับข้อตกลงระหว่างคู่กรณีทั้งสอง และเป็นไปได้หลายทาง ราคาที่ต่อรองกันจะอยู่ในช่วงระหว่าง P_s และ P_b เพราะราคาที่สูงเกิน P_s คู่กรณีทั้งสองก็จะตกลงที่จะลดราคาลง ในขณะที่ราคาต่ำกว่า P_b คู่กรณีทั้งสองก็จะตกลงที่จะเพิ่มราคาให้สูงขึ้น อย่างไรก็ตาม ผลผลิตที่ซื้อขายกัน ณ ระดับราคาที่ตกลงกันได้นั้น อาจจะต่ำกว่า Q_2 ซึ่งเป็นระดับผลผลิตที่ทำกำไรรวมของธุรกิจทั้งสองได้สูงสุด เมื่อทั้งสองรวมกัน การตัดสินใจในด้านผลผลิตจะถูกกำหนดตามเส้น MR และ MC เดิม และระดับผลผลิตของสินค้าชั้นกลางจะทำให้เพิ่มขึ้น โดยเปรียบเทียบกับผลผลิตในกรณีของการ

ผูกขาดทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย ถ้ากำหนดให้สัมประสิทธิ์การผลิต (production coefficient) ระหว่างผลผลิตของ S และสินค้าขั้นสุดท้ายที่ขายโดย B คงที่แล้ว ระดับของผลผลิตขั้นกลาง ก็สามารถบ่งถึงปริมาณของสินค้าขั้นสุดท้ายได้ด้วย

5.5.2 สัดส่วนปัจจัยการผลิตผันแปรและการรวมตัว^{7/}

ในกรณีข้อสมมติได้เปลี่ยนเป็นว่าสัดส่วนของปัจจัยการผลิตที่ใช้ผันแปร (variable input proportion, VIP) ระหว่างผู้ผูกขาดขั้นการผลิตขั้นที่หนึ่ง และอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันมากในขั้นที่สอง จะยังผลให้ราคาสูงขึ้นและระดับผลผลิตของสินค้าขั้นสุดท้ายลดลง

รูปที่ 5-3



ที่มา: Douglas Needham, *The Economics of Industrial Structure Conduct and Performance*.

^{7/}M.L. Burstien, "A Theory of Full-Line Forcing", in *the Economic of Industrial Structure Conduct and Performance*, ed. by Douglas Needham, *Ibid.*, pp. 200.

จากรูป 5-3 (a) เส้น D_F แสดงถึงความต้องการผลผลิตของผู้ขายผูกขาด (ต่อไปนี้เรียกปัจจัย A) เมื่อสัดส่วนของปัจจัยที่ใช้ในการผลิตคงที่

Q_C เป็นปริมาณ A ที่ผู้ผลิตในขั้นที่สองต้องการ ถ้าหากราคาผลผลิตของขั้นที่หนึ่ง กำหนดให้เท่ากับต้นทุนส่วนเพิ่ม (MC) เมื่อ A ราคาสูงขึ้น ปริมาณของ A ที่ผู้ผลิตในขั้นที่สองต้องการจะลดลง แต่จะลดลงเป็นจำนวนเท่าใดขึ้นอยู่กับ

1. ศีมาณต์ของสินค้าขั้นสุดท้าย (final demand) จะลดลงเป็นจำนวนเท่าไรเมื่อราคาสูงขึ้น
2. ในการผลิตขั้นที่สอง ราคาปัจจัยอื่นซึ่งใช้ร่วมกับ A ได้ลดลง เพราะปริมาณความต้องการปัจจัยอื่น ๆ ได้ลดลง

เมื่อสัดส่วนของปัจจัยที่ใช้ในการผลิตคงที่ D_F จะหาได้โดยง่ายจากการที่นำต้นทุนของปัจจัยอื่น ๆ (B) ซึ่งใช้ร่วมกับ A ในการผลิตขั้นที่สอง เพื่อใช้ผลิตสินค้าขั้นสุดท้าย 1 หน่วย หักออกจากราคาตามเส้นศิมาณต์ของสินค้าขั้นสุดท้าย ระดับราคาและปริมาณของ A ตามเส้น D_F ที่จะให้กำไรสูงสุดก็คือ P_m และ Q_m ตามลำดับ

รูปที่ 5-3 (b) สมมติว่าขั้นการผลิตที่สอง ดำเนินไปภายใต้สภาพต้นทุนคงที่เช่นกัน

AC_{PC} แสดงต้นทุนการผลิตของขั้นที่สอง ถ้าราคาของ A ถูกกำหนดให้เท่ากับต้นทุนส่วนเพิ่ม

AC_{PM} แสดงต้นทุนผลิตของขั้นที่สอง เมื่อผลผลิตของผู้ผูกขาด กำหนดราคาในระดับ P_m

เมื่อสัดส่วนปัจจัยที่ใช้ในการผลิตคงที่ ทางเลือกในระดับผลผลิตของผู้ผูกขาดก็มีผลกำหนดระดับผลผลิตของสินค้าขั้นสุดท้าย และผู้ผูกขาดในขั้นที่หนึ่ง สามารถที่จะดึงกำไรจากการผูกขาดได้ทั้งหมดจากการขายสินค้าขั้นสุดท้ายที่ขั้นที่สอง

แต่อย่างไรก็ตาม เมื่อสัดส่วนปัจจัยที่ใช้ในการผลิตเปลี่ยนแปลงไป นั่นคือ สัดส่วนของ A และ B ที่ใช้ร่วมกันในการผลิตสินค้าขั้นสุดท้าย 1 หน่วยเปลี่ยนแปลงไป ในกรณีที่ ราคาของ A ที่สูงเกินต้นทุนส่วนเพิ่ม (MC) ของ A จะทำให้ความต้องการลดลง เพราะผู้ผลิตในขั้นที่สองจะใช้ B แทน A บางส่วน ดังนั้น เมื่อสัดส่วนปัจจัยที่ใช้ในการผลิตเปลี่ยนแปลง เส้นคิมานของ A จะเป็นเส้น D_V โดยมีเส้นรายได้ส่วนเพิ่ม (MR_V) (จะไม่สามารถหา D_V โดยการนำ AC_2 มาหักจาก D_2 ตามรูป 5-1 ได้อีกแล้ว เพราะว่า AC_2 ซึ่งแสดงถึงต้นทุนของปัจจัยผลิตอื่น ๆ ที่ถูกใช้ร่วมกับ A ในการผลิตขั้นที่สอง ต่อ 1 หน่วย ของสินค้าขั้นสุดท้ายนั้น ในขณะที่ขึ้นกับปริมาณของ B ที่ถูกใช้ซึ่งขึ้นอยู่กับราคาของ A อีกต่อหนึ่ง)

ตามรูป 5-3 (a) จะเห็นได้ว่าราคาของ A ที่ได้กำไรสูงสุด (P'_m) จะต่ำกว่าในกรณีสัดส่วนปัจจัยการผลิตที่ (P_m) จากสิ่งนี้แสดงให้เห็นต่อไปอีกว่า ความสูงของเส้นต้นทุนในการผลิตขั้นที่สอง [$AC_{P'_m}$ ในรูป 5-3 (b)] จะต่ำกว่าในแต่ละระดับของผลผลิตของสินค้าขั้นสุดท้าย ไม่เพียงแต่ราคาของ A ที่ต่ำลงเท่านั้นที่ทำให้ต้นทุนระดับใดระดับหนึ่งของการผลิตสินค้าขั้นสุดท้ายต่ำลง แต่ยังเป็นเพราะว่า A ถูกใช้น้อยลง เมื่อราคาของ A เป็น P_m

ตามรูป 5-3 (b) $AC_{P'_m}$ แสดงถึงต้นทุนในการผลิตขั้นที่สอง ราคาของสินค้าขั้นสุดท้ายจะเท่ากับ P'_{xm} เพราะขั้นที่สองได้มีการสมมติว่า

เป็นอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันมาก จะเห็นว่าในกรณีสัดส่วนปัจจัยการผลิต เปลี่ยนแปลงระดับราคาจะต่ำกว่า และจำนวนผลผลิตของสินค้าขั้นสุดท้ายจะ สูงกว่าในกรณีสัดส่วนปัจจัยการผลิตคงที่

ดังนั้น เมื่อมีการรวมตัวโดยการรวมขั้นการผลิตทั้ง 2 เข้าด้วยกัน ผู้ผูกขาดที่ขาย A สามารถที่จะเพิ่มกำไรของคนด้วยเหตุผล 2 ประการ คือ

1. โดยการเปลี่ยนสัดส่วนปัจจัยการผลิตและใช้ ในปริมาณ ที่เพิ่มขึ้นในการผลิตสินค้าขั้นสุดท้าย ในระดับผลผลิตหนึ่งที่ถูกกำหนดขึ้น และมีทางเป็นไปได้ที่จะทำต้นทุนในการผลิต สินค้าขั้นสุดท้ายให้ต่ำลง เพราะสัดส่วนปัจจัยที่ใช้จะเป็น อย่างไร ขึ้นอยู่กับต้นทุนส่วนเพิ่มของ A เป็นหลักมากกว่า ราคาของ A
2. กำไรสามารถที่จะเพิ่มขึ้นต่อไปได้อีก โดยการลดจำนวน ผลผลิตของสินค้าขั้นสุดท้ายจนถึงระดับที่ให้กำไรสูงสุด

Q_{xm} ในรูป 5-3 (b)

ดังนั้น ตามที่กล่าวมาแล้วข้างต้น เกี่ยวกับการรวมตัวในขั้นการ ผลิตหลายขั้น ในกรณีของการใช้สัดส่วนปัจจัยการผลิตผันแปร และการใช้สัดส่วน ปัจจัยการผลิตคงที่ การวิเคราะห์ที่ผ่านมาแสดงให้เห็นว่า การรวมตัวไม่ทำ ให้ระดับผลผลิตและราคาของสินค้าขั้นสุดท้ายเปลี่ยนแปลง แต่ถ้าสัดส่วนปัจจัย การผลิต เปลี่ยนแปลง จะทำให้สามารถลดราคาและเพิ่มผลผลิตของสินค้าขั้น สุดท้ายได้ เพราะจะเกิดการประหยัดต้นทุนได้อันเนื่องจากการรวมตัว

แต่เนื่องจากยังไม่พบผลเสียทางด้านความไม่มีประสิทธิภาพในการจัดสรรทรัพยากรที่เกิดขึ้นจากการรวมตัวในการผลิต ที่ทำให้ราคาที่สูงขึ้น หรือการลดปริมาณการผลิตในสินค้าขั้นสุดท้ายอย่างรุนแรง ดังนั้น นโยบายของรัฐบาลจึงไม่ขัดขวางการที่ธุรกิจจะรวมตัวกัน บางครั้งถ้าไม่สนับสนุนก็วางตัวเป็นกลาง นอกจากนี้ การรวมตัวกันมักจะก่อให้เกิดผลดีเกี่ยวกับประสิทธิภาพทางด้านเทคนิคการผลิต ในการรวมปัจจัยการผลิตต่าง ๆ เพื่อใช้ผลิตผลผลิตระดับหนึ่ง

5.6 การรวมตัวและอุปสรรคกีดกันการเข้ามาของผู้ผลิตรายใหม่

ถ้าสมมติว่าการรวมตัวไม่มีผลกระทบต่อสภาพต้นทุนของทุกขั้นตอนการผลิต อุปสรรคกีดกันการเข้ามาของผู้ผลิตรายใหม่ที่จะเข้ามาแข่งขันด้วย อาจเกิดขึ้นได้ดังนี้

5.6.1 กรณีการรวมตัวไปทางด้านหลัง (backward integration) ถ้าธุรกิจที่มีอยู่เดิมซึ่งผลิตอยู่ในชั้นที่สอง ได้เข้าไปควบคุมแหล่งวัตถุดิบ หรือสินค้าขั้นกลางได้แล้ว การเข้ามาของผู้เข้ามาใหม่จะเป็นไปได้ยาก เพราะเพียงแต่ธุรกิจชั้นที่สองนี้ จะปฏิเสธการขายปัจจัยการผลิตนั้นให้ ผู้จะเข้ามาก็ต้องพบกับความยุ่งยาก นี่เป็นการกีดกันการแข่งขันที่ชั้นที่สองได้เข้ามาควบคุมชั้นที่หนึ่ง เมื่อไม่มีผู้จะเข้ามาแข่งขันก็จะทำให้ธุรกิจเดิม ซึ่งเข้าควบคุมแหล่งวัตถุดิบเกิดเป็นธุรกิจรวมซึ่งจะทำให้ได้ผลตอบแทนชั้นที่สอง สูงกว่าในกรณีที่ไม่ได้รวมตัว ถึงแม้ว่าจะไม่มีการรวมตัว ผู้ผลิตรายใหม่ที่จะเข้ามาในชั้นที่หนึ่ง ก็อาจจะถูกกีดกันได้ ถ้าธุรกิจอิสระในชั้นที่หนึ่ง ขายวัตถุดิบให้ผู้ที่จะเข้ามา และธุรกิจซึ่งตั้งอยู่แล้วเหมือน ๆ กัน ทำให้ผู้ผลิตรายใหม่ผู้เข้ามาที่การผลิตชั้นที่สอง ต้องแข่งขันซื้อปัจจัยกับธุรกิจที่ตั้งขึ้นแล้วที่ชั้นที่สอง สิ่งต่าง ๆ เหล่านี้ จะเป็นอุปสรรคต่อผู้ที่จะเข้ามาแข่งขัน ทำให้ต้องซื้อวัตถุดิบแพงกว่าที่ควรจะเป็น และต้องเผชิญกับความไม่แน่นอนด้วย

5.6.2 กรณีการรวมตัวไปทางค้ำหน้า (forward integration)

โดยธุรกิจที่ตั้งขึ้นแล้วที่ขั้นที่สอง อาจเพิ่มอุปสรรคกีดกันการแข่งขันจากผู้ผลิตรายใหม่ ด้วยการกีดกันช่องทางการจำหน่ายให้กับผู้เข้ามาใหม่ ซึ่งการกีดกันอาจจะเป็นด้วยเหตุผลทางกฎหมาย เช่น ข้อกำหนดเกี่ยวกับใบอนุญาต หรือกฎหมายแบ่งเขต ถ้าธุรกิจที่ตั้งขึ้นแล้วสามารถควบคุมขั้นการผลิตที่สามได้ ก็จะไม่ยอมซื้อจากผู้ผลิตรายใหม่ การเข้ามาของผู้ผลิตรายใหม่ในขั้นที่สอง ก็จะพบกับอุปสรรค ทำให้ต้องขายสินค้าในตลาดด้วยความยากลำบากกว่าที่ควรจะเป็น

- 5.6.3 การปฏิเสธของธุรกิจที่ตั้งขึ้นในการขายหรือซื้อจากผู้ผลิตรายใหม่ ที่ไม่ได้รวมขั้นการผลิตขั้นที่สอง ย่อมหมายความว่าผู้ผลิตรายใหม่ถูกบังคับให้เริ่มกิจการในทั้ง 2 ขั้นตอนการผลิต ซึ่งจะเป็นการไปเพิ่มปริมาณเงินทุนที่จำเป็นในการแข่งขันของผู้ผลิตรายใหม่ โดยเปรียบเทียบกับ การเข้ามาแข่งขันในขั้นตอนการผลิตเพียงขั้นตอนเดียว ความจำเป็นด้านเงินทุนที่เพิ่มขึ้นจะไปเพิ่มอุปสรรคกีดกันด้านการแข่งขัน ถ้าหากว่าผู้ผลิตรายใหม่ที่จะเข้ามาประสบกับข้อจำกัดด้านเงินทุน ประเด็นหลังนี้ จะมีความสำคัญเพราะนอกจากผู้เข้ามาใหม่ จะไม่สามารถหาเงินทุนตามที่ต้องการหรือต้องกู้ยืมมาลงทุน โดยเสียดอกเบี้ยสูงกว่าธุรกิจรวมที่ตั้งขึ้นอยู่แล้ว แต่ความจำเป็นด้านเงินทุนที่เพิ่มขึ้นโดยตัวเองมันเอง ไม่ทำให้อุปสรรคกีดกันการแข่งขันจากผู้ผลิตที่จะเข้ามาใหม่เพิ่มขึ้น ถ้าผู้ผลิตรายใหม่ที่จะเข้ามาเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ที่ตั้งขึ้นแล้ว ในอุตสาหกรรมอื่น

ถ้าหากการรวมตัวในหลายขั้นตอนการผลิตทำให้ต้นทุนต่ำลงแล้ว ต้นทุนของผู้ผลิตรายใหม่ที่เข้ามาในขั้นตอนการผลิตเดียวจะสูงกว่าของธุรกิจที่ตั้งอยู่แล้ว อย่างไรก็ตาม การที่ต้นทุนจากการรวมตัวลดลง โดยตัวเองแล้วไม่ได้เป็นอุปสรรคที่เพิ่มขึ้น

ในการกีดกันผู้ผลิตรายใหม่ ผู้ผลิตรายใหม่ก็สามารถที่จะลดต้นทุนลงได้เช่นกัน โดยวิธีการเข้าไปดำเนินการรวมขั้นตอนการผลิตต่าง ๆ แต่วิธีการนี้จะเป็นไปไม่ได้ ถ้าผู้เข้ามาใหม่มีข้อจำกัดทางด้านเงินทุน

5.7 การวัดระดับของการรวมตัวในขั้นการผลิตหลายชั้น มีหลายวิธีได้แก่

5.7.1 โดยใช้อัตราส่วนของมูลค่าเพิ่ม (Value Added)^{*}/ ต่อยอดขายของธุรกิจ

(V/S) การวัดโดยวิธีนี้ จะบอกให้ทราบว่ายิ่งธุรกิจดำเนินการในขั้นการผลิตต่าง ๆ ที่ต่อเนื่องมากขึ้นเท่าใด ขนาดของอัตราส่วนนี้ก็เพิ่มขึ้นมากเท่านั้น ข้อบกพร่องของวิธีนี้

5.7.1.1 แม้ลักษณะของขั้นตอนการผลิตที่ธุรกิจดำเนินการอยู่ไม่เปลี่ยนแปลง

แต่ความแตกต่างในอัตราการผลิตเปลี่ยนแปลงของราคามััจจยและผลผลิต เมื่อเวลาผ่านไปจะทำให้ค่าดัชนีเปลี่ยนไปด้วย

5.7.1.2 เนื่องจากมูลค่าเพิ่มรวมกำไรไว้ด้วย การเปรียบเทียบธุรกิจที่

ดำเนินการในขั้นการผลิตที่เหมือนกัน 2 แห่ง ธุรกิจที่มีกำไรมากกว่าก็จะมีค่าดัชนีที่สูงกว่า แม้จะเป็นธุรกิจในอุตสาหกรรมเดียวกันก็ตาม

5.7.1.3 ข้อบกพร่องจะมากขึ้น ถ้าพยายามใช้อัตราส่วนนี้เพื่อเปรียบเทียบ

ระดับของการรวมตัวในขั้นการผลิตหลายชั้น ไม่ว่าจะอยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกันหรือต่างกัน สมมติว่าแต่ละขั้นตอนที่ต่อเนื่องกัน เพื่อผลิตสินค้าขั้นสุดท้ายอันหนึ่ง ดำเนินการโดยธุรกิจที่แยกกันออกไป และธุรกิจแต่ละแห่งนั้นมีส่วนในมูลค่าทั้งหมดของสินค้าขั้นสุดท้ายในปริมาณที่เท่ากัน ระดับของการรวมตัวกันจากการวัดตามอัตราส่วนมูลค่าเพิ่มต่อยอดขาย (V/S) จะลดลงมาก

* Value Added = รายได้จากการขาย - ค่าวัตถุดิบ และค่าใช้จ่ายในการผลิต

ขึ้นเป็นลำดับ เมื่อพิจารณาถึงธุรกิจที่อยู่ในขั้นการผลิตใกล้ถึงขั้นการผลิตขั้นสุดท้าย ทั้ง ๆ ที่ตามคำจำกัดความแล้ว ธุรกิจทั้งหมดถูกรวมเข้าด้วยกันอย่างเท่าเทียมกัน เพราะว่าดัชนีแสดงถึงขั้นตอนในขบวนการผลิตที่ถือว่าอยู่มากกว่าพิจารณาถึงระดับของการรวมตัว จึงมีประโยชน์น้อยมากเมื่อใช้เปรียบเทียบธุรกิจต่าง ๆ ในอุตสาหกรรมเดียวกัน นอกจากว่า ธุรกิจเหล่านั้นจะอยู่ที่ขั้นตอนเดียวกันในขบวนการผลิต

5.7.1.4 ข้อบกพร่องอีกอันหนึ่งจะเกิดขึ้นเมื่อนำแสดงให้เห็นถึงการเปลี่ยนแปลงในการรวมตัว โดยจะแสดงให้เห็นถึงความแตกต่างในทิศทางของการรวมตัว โดยให้มูลค่าที่แตกต่างกันสำหรับมูลค่าเพิ่มที่เพิ่มขึ้นเท่ากัน เช่น ธุรกิจ 2 แห่ง ซึ่งเดิมอยู่ที่ขั้นตอนการผลิต และอุตสาหกรรมเดียวกัน ทำการรวมขั้นตอนการผลิตในทิศทางตรงกันข้ามกัน ดัชนี จะแสดงให้เห็นว่า ธุรกิจที่รวมขั้นตอนการผลิตไปทางด้านหลัง จะมีระดับของการรวมตัวกันสูงกว่าของธุรกิจที่รวมตัวกันไปทางด้านหน้า

5.7.2 วัดโดยใช้อัตราส่วนของมูลค่าสินค้าคงคลัง (Inventory) ต่อยอดขาย (I/S)

การใช้ดัชนีนี้เป็นเครื่องวัดได้มีข้อสมมติฐานไว้ในใจว่า ยิ่งค่าเนินขั้นตอนการผลิตมากเท่าใด ระดับของสินค้าคงคลังทั้งหมดของธุรกิจก็จะเพิ่มมากขึ้นเท่านั้น แต่ความคิดนี้ได้ถูกล้มเลิกไปด้วยเหตุที่ว่า การรวมตัวทำให้ธุรกิจสามารถประหยัดการสัคสินค้าคงคลังได้ ดังนั้น ยิ่งขั้นตอนการผลิตที่ดำเนินการอยู่มีจำนวนมากขึ้นเท่าใด มูลค่าของอัตราส่วน I/S ก็จะน้อยลงเท่านั้น

นอกจากนี้ อัตราส่วน I/S จะถูกรบกวนโดยอัตราการผลิตเปลี่ยนแปลงในสินค้าคงคลัง และราคาสินค้าขั้นสุดท้ายที่แตกต่างออกไป การเปลี่ยนแปลงเช่นนี้ทำให้ค่าดัชนีเปลี่ยนไป แม้จำนวนขั้นการผลิตและลักษณะของการดำเนินการของธุรกิจยังคงไม่เปลี่ยนแปลง

- 5.7.3 วัดจากปริมาณการซื้อหรือการโยกย้ายปัจจัยการผลิตที่ต้องใช้ในขั้นการผลิตนั้น ๆ ระหว่างธุรกิจอันเป็นส่วนหนึ่งของปริมาณทั้งหมด ของปัจจัยที่ต้องใช้ นี่ก็เป็นวิธีการอันหนึ่งของการรวมตัวไปทางด้านหลัง (backward integration) วิธีการวัดแบบนี้ชี้ให้เห็นถึงขอบเขตซึ่งธุรกิจต้องพึ่งพาดลาดที่ขายปัจจัย ณ ขั้นตอนใดขั้นตอนหนึ่งของขบวนการผลิต
- 5.7.4 ในทำนองเดียวกัน การโยกย้ายผลผลิต ณ ขั้นตอนการผลิตขั้นหนึ่งระหว่างธุรกิจทั้งหมด อันเป็นส่วนหนึ่งของปริมาณผลผลิตทั้งหมดของขั้นการผลิตนั้น ก็เป็นการวัดระดับของการรวมตัวไปข้างหน้า (forward integration) ที่ขั้นตอนนั้นได้ และยังชี้ให้เห็นถึงขอบเขตซึ่งธุรกิจที่ดำเนินกิจการที่ขั้นตอนนั้นต้องพึ่งพาอาศัยตลาดสำหรับจำหน่ายสินค้าของตน

ข้อดีของการวัดตาม 2 วิธีนี้คือ ข้อมูลทั้งด้านมูลค่า และปริมาณสินค้าคงคลัง อาจถูกนำมาใช้ได้ และอัตราส่วนก็ไม่ผันแปรตามการเปลี่ยนแปลงของระดับราคา เพราะทั้งเศษและส่วนของมูลค่าของอัตราส่วนต่างก็ใช้ราคาเดียวกัน ปัญหาส่วนใหญ่ในการใช้วิธีการวัดแบบนี้ อาจจะเกิดขึ้นจากคำจำกัดความของขั้นตอนหนึ่ง ในกระบวนการผลิต อุตสาหกรรมส่วนมากมีขั้นตอนการผลิตที่ต่อเนื่องกัน เพียงสองหรือสามขั้น ซึ่งในทางทฤษฎีอาจต้องแยกออกเป็นผู้ผลิตสองรายหรือมากกว่า อย่างไรก็ตาม โดยทั่วไป การพิจารณาควรเน้นตรงสภาพการณ์ ซึ่งขั้นการผลิตต่อเนื่องที่ถูกควบคุมโดยการดูแลด้านบริหารเพียงอันเดียว ก็ถูกดำเนินการโดยธุรกิจที่แยกออกจากกันด้วยเช่นกัน

5.8 การกระจายการลงทุน หรือการประกอบกิจการหลายประเภท (Diversification)

5.8.1 ความหมายของการกระจายการลงทุน

ธุรกิจที่มีหลายกิจการ (diversified firm) คือ ธุรกิจซึ่งผลิตสินค้าที่แตกต่างกันหลายชนิด แทนที่จะมีความชำนาญพิเศษในการผลิตสินค้าใดสินค้าหนึ่งเพียงอย่างเดียว และการรวมตัวในการผลิตหลายชั้น (vertical integration) ก็เป็นรูปแบบหนึ่งของการประกอบกิจการหลายประเภท นอกจากนี้ ได้มีผู้ที่พยายามจะให้ความหมายของการกระจายการลงทุนไว้ต่าง ๆ มากมาย เช่น หมายถึง การกระจายการลงทุนเพื่อการขยายตัวของสินค้า หรือเพื่อการขยายตลาด และอื่น ๆ ที่นอกเหนือจาก 2 ประเด็นแรก แต่จะเป็นในลักษณะใดนั้น ยังขึ้นอยู่กับวิธีที่ใช้ในการนิยามให้กับสินค้านั้น ๆ และขอบเขตระหว่างสินค้าและตลาดก็มีวิธีการต่าง ๆ นับไม่ถ้วน ดังนั้น จึงมีคำนิยามของคำว่า การกระจายการลงทุนมากมาย ตัวอย่างธุรกิจที่มีการกระจายการลงทุน และได้รับความสำเร็จในการค้ามากทีเดียวได้แก่ การกระจายการลงทุนของบริษัทในเครือซีเมนต์ไทย ซึ่งประกอบไปด้วย

ชื่อบริษัทในเครือซีเมนต์ไทย

ผลิตภัณฑ์

บริษัทปูนซีเมนต์ไทย จำกัด	ปูนซีเมนต์
บริษัทกระเบื้องกระดาษไทย จำกัด	ท่อซีเมนต์ กระเบื้องมุงหลังคา ฯลฯ
บริษัทผลิตภัณฑ์และวัสดุก่อสร้าง จำกัด	กระเบื้องโมเนีย ยิปซัมบอร์ด
บริษัททวโลหะไทย จำกัด	เหล็กหล่อ
บริษัทค้าสากลซีเมนต์ไทย จำกัด	ตัวแทนจำหน่ายและส่งออกต่างประเทศ
บริษัท สยามพัฒนาที่ดิน จำกัด	ที่ดิน

การวัดระดับของการกระจายการลงทุนของธุรกิจใด หรือของอุตสาหกรรมใด จึงขึ้นอยู่กับคำตอบที่นำมาใช้สำหรับปัญหาที่เกิดจากขอบเขตตลาดนั้น และการที่จะชี้ว่าคำตอบของขอบเขตตลาดอันไหน ตลอดจนหลักและแนวความคิดที่สอดคล้องกับการกระจายการลงทุนอันไหนเหมาะสมนั้น ขึ้นอยู่กับ

1. จุดประสงค์ของการใช้หลักและแนวความคิดที่ใช้ในการตีความสินค้าและขอบเขตของตลาด
2. ระดับของการกระจายการลงทุนที่เกิดขึ้น สามารถที่จะวัดได้หลายวิธี

5.8.2 การวัดการกระจายการลงทุน

- 5.8.2.1 ใช้วิธีวัดแบบเดียวกับการวัดอัตราการกระจุกตัวของอุตสาหกรรม (concentration ratio) ดังที่ได้กล่าวโดยละเอียดแล้วในบทที่ 2 ซึ่งได้ใช้จำนวนของธุรกิจและขนาดของธุรกิจมาเป็นปัจจัยในการวัด หรือในแง่ของการกระจายกิจกรรมด้านการผลิตของธุรกิจ ในอุตสาหกรรมต่าง ๆ เหล่านั้น มาเป็นตัววัด
- 5.8.2.2 การวัดโดยวิธีใช้อัตราส่วนของกิจกรรมที่ไม่ใช่ขั้นมูลฐานของธุรกิจ (non-primary activities) ต่อกิจกรรมทั้งหมดของธุรกิจ (total output activities) แต่วิธีนี้อาจมีปัญหาในกรณีที่ธุรกิจ 2 ธุรกิจ อาจมีอัตราส่วนซึ่งเป็นดัชนีของการกระจายการลงทุน (diversification index) เท่ากัน แต่ปรากฏว่า non-primary output ของธุรกิจหนึ่งมีการกระจายการลงทุนในสินค้าที่แตกต่างกันไป ผิดกับอีกธุรกิจหนึ่งที่ non-primary output กระจุกตัวอยู่ในสินค้าชนิดเดียวกัน

ดังนั้น แม้ธุรกิจแรกจะมีการประกอบหลายประเภทว่าธุรกิจ
หลัง แต่ diversification index กลับมีค่าเท่ากัน

5.8.2.3 โดยวิธีการวัดในรูปของจำนวนของอุตสาหกรรม ซึ่งธุรกิจเข้าไป
ดำเนินการอยู่ หรือในรูปของการกระจายกิจกรรมของธุรกิจไป
ตามอุตสาหกรรมต่าง ๆ ซึ่งวิธีนี้อาจทำได้โดยการคูณ non-
primary activities ต่อ total output activities
ด้วยจำนวนของอุตสาหกรรม ซึ่งคิดเป็นร้อยละของผลผลิตทั้งหมด
ของธุรกิจ หรืออาจใช้วิธีการนับจำนวนของอุตสาหกรรม ซึ่งคิด
เป็นร้อยละของผลผลิต หรือทรัพย์สิน หรือของการจ้างงานทั้งหมด
ของธุรกิจ แต่วิธีนี้มีข้อบกพร่องที่ว่า ถ้าธุรกิจใดมีชั้นการผลิตที่ต่อ
เนื่องหลายชั้น ย่อมจะมีค่าดัชนีการกระจายการลงทุน (diversification
index) มากกว่าธุรกิจที่มีชั้นการผลิตน้อยกว่า

5.8.2.4 โดยใช้สูตรของ Herfindahl Index จาก 1-Herfindahl Index

แต่ไม่ว่าหลักและแนวความคิดในการวัดการกระจายการลงทุนโดยวิธีใดก็ตาม
ในทางปฏิบัติไม่สามารถคำนวณหาค่าได้ถูกต้องร้อยเปอร์เซ็นต์ โดยปกติแล้วธุรกิจเอง
ก็ไม่ได้จัดแบ่งยอดขายและกำไรตามชนิดของสินค้าแยกแต่ละประเภทอย่างเห็นได้ชัด
และแม้แต่ธุรกิจประเภทเดียวกัน การคิดกำไร การตีค่าทรัพย์สินต่าง ๆ ก็อาจจะตีค่า
โดยวิธีการที่แตกต่างกันไป เพราะวิธีการคิดทางบัญชีมิได้หลายรูปแบบ

5.8.3 สาเหตุของการกระจายการลงทุน

การกระจายการลงทุนเป็นพฤติกรรมรูปแบบหนึ่งของธุรกิจ ซึ่งเป็น
ผลของความพยายามของธุรกิจที่จะบรรลุเป้าหมายของการดำเนินการบางอย่าง
ภายใต้ข้อจำกัดภายในธุรกิจ ประเด็นหลัก 3 ประเด็นที่มีความสำคัญต่อการ
กระจายการลงทุนคือ กำไร ต้นทุน และปริมาณของธุรกิจ

- 5.8.3.1 การกระจายการลงทุนจะก่อให้เกิดการประหยัด ซึ่งได้รับการจากการที่กระจายปัจจัยการผลิตบางชนิดที่ไม่สามารถแบ่งแยกได้ (indivisible inputs) เพื่อผลิตสินค้าชนิดต่าง ๆ ได้มากกว่า จึงมีโอกาที่จะทำให้ต้นทุนการดำเนินงานต่อหน่วยของสินค้าแต่ละชนิดต่ำกว่า เหตุผลนี้ จะสอดคล้องกับเหตุผลของการประหยัดต่อขนาด กล่าวคือ สามารถผลิตได้เป็นจำนวนที่มากขึ้น โดยที่ไม่ต้องใช้ต้นทุนการผลิตเพิ่มขึ้น และเหตุผลนี้ยังสอดคล้องกับการขยายตัวของธุรกิจอันเนื่องมาจากการผลิตกิจกรรมที่ต่อเนื่องอีกด้วย
- 5.8.3.2 มีเหตุผลพอที่จะกล่าวคือ ต้นทุนของเงินลงทุนสำหรับธุรกิจที่มีการกระจายการลงทุนในกิจการหลายประเภท จะต่ำกว่ากลุ่มของธุรกิจที่ผลิตสินค้าอย่างใดอย่างหนึ่งเพียงอย่างเดียว เพราะว่าธุรกิจที่มีการกระจายการลงทุนแตกต่างกันไปนั้น การที่จะหาเงินมาลงทุนนั้น จะทำได้ง่ายกว่าธุรกิจที่ผลิตเพียงอย่างเดียว
- 5.8.3.3 ความไม่แน่นอนของรายได้ที่คาดหวังจะได้จากการขายสินค้าเพียงอย่างเดียว จะมีมากกว่าธุรกิจที่ผลิตสินค้าหลาย ๆ อย่าง เพราะถ้าผู้ซื้อไม่ซื้อสินค้าชนิดนี้อาจไปซื้ออีกชนิดหนึ่งของธุรกิจที่มีการกระจายการลงทุนก็ได้ แต่ถ้าเป็นธุรกิจผลิตสินค้าอย่างเดียว ถ้าผู้ซื้อไม่ซื้อ ก็จะสูญเสียรายได้จากการขายสินค้าไปทั้งหมด ดังนั้น ความไม่แน่นอนที่คาดหวังจะได้เงินจากลูกค้ากรณีธุรกิจมีการกระจายการลงทุนจะมีน้อยกว่า
- 5.8.3.4 ความเสี่ยงจากการไม่ชำระหนี้ของธุรกิจที่ประกอบกิจการหลายอย่างจะต่ำกว่า ธุรกิจที่ประกอบการเพียงอย่างเดียว ผู้ให้ยืม

จะเห็นว่า diversified firm จะมีความเสี่ยงน้อยกว่า specialized firm เพราะถ้ากิจการใดกิจการหนึ่งของ diversified firm ล้มไป ก็ยังมีโอกาสที่จะได้รับชำระหนี้คืนจากกิจการอื่น ๆ ดังนั้น diversified firm จึงมีโอกาหาเงินทุนได้ง่ายกว่า และได้ต้นทุนของเงินลงทุนที่ต่ำกว่า

- 5.8.3.5 เมื่อพิจารณาถึงเรื่องภาษี หุ่นของ diversified firm จะน่าสนใจกว่าหุ้นของ specialized firm เพราะถ้าทั้ง 2 ธุรกิจ สามารถทำอะไรให้เป็นจำนวนที่เท่า ๆ กัน แต่ผู้ถือหุ้นของ diversified firm จะถูกหักภาษีน้อยกว่า specialized firm ไม่ว่าจะ เป็นภาษีการค้าของธุรกิจ และภาษีเงินได้ส่วนบุคคล เพราะยอดเงินที่ต้องเสียภาษีของ diversified firm แต่ละประเภทจะต่ำกว่าธุรกิจประเภทเดียว
- 5.8.3.6 ธุรกิจที่เข้าลักษณะ diversified firm สามารถที่จะหาตลาดได้มากกว่าธุรกิจประเภท specialized firm กล่าวคือ ถ้ามองในแง่ของขอบเขตจำกัดด้วยดีมานด์แล้ว ธุรกิจที่ประกอบการเพียงอย่างเดียวจะมีขีดจำกัดมากกว่า นอกจากนี้ เมื่อนำเอาประเด็นของการทำสินค้าให้แตกต่าง (product differentiation) เข้ามาอธิบายในเรื่องนี้ จะเห็นได้ว่า diversified firm มีโอกาสที่จะสร้างความแตกต่างในสินค้าของตนได้ดีกว่ากรณีเป็น specialized firm มีโอกาสที่จะขายสินค้าในราคาแตกต่างกันให้แก่ตลาดที่มีความยืดหยุ่นของดีมานด์อันเนื่องมาจากราคาต่างกัน หรือการวางแผนการขายด้วยการนำสินค้าซึ่งเป็นตัวนำ

มาขายรวมกันกับสินค้าอีกชนิดหนึ่งต้องการเข้าตลาด โดยวิธีการขายควบ (tie-in-sales) ของ diversified firm ก็จะช่วยส่งเสริมด้านการตลาดของสินค้าใหม่ และช่วยเพิ่มปริมาณของสินค้าซึ่งเป็นตัวนำได้มากขึ้น

- 5.8.3.7 อิทธิพลจากนโยบายของรัฐ ที่มักจะเข้มงวดหรือเข้าไปแทรกแซง ในกิจการที่มีการขยายกิจการใหญ่โตอย่างรวดเร็วเกินไป เมื่อเป็นเช่นนี้ การกระจายการลงทุนไปในกิจการต่าง ๆ ก็เป็นทางหนึ่งที่จะหลีกเลี่ยงความเป็นผู้มีอิทธิพลทางการค้าจากสวาคาของรัฐบาลได้

ดังนั้น สรุปได้ว่าการกระจายการลงทุนเป็นทางเลือกที่ดีไม่ว่าจะเป็นเงื่อนไขในการที่จะนำเงินมาลงทุนได้ง่ายในแต่ละกิจการ ต้นทุนของเงินลงทุนต่ำ สามารถลดภาษีให้แก่ ธุรกิจ และผู้ถือหุ้น สามารถหลีกเลี่ยงคำว่า การรวมตัวเพื่อการผูกขาด และสามารถหลีกเลี่ยงการเข้มงวด และการเข้าแทรกแซงจากรัฐบาลได้

5.8.4 การกระจายการลงทุนและการแข่งขัน

การแข่งขันและพฤติกรรมของธุรกิจ เป็นคำที่มีความหมายตรงกัน และในที่นี้การแข่งขันจะหมายถึง พฤติกรรมทางด้านราคาและลักษณะของสินค้าที่ธุรกิจผลิตเพื่อจำหน่าย ในการพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างการกระจายการลงทุน และการแข่งขัน จะง่ายและเห็นได้ชัดเจนขึ้นเมื่อแยกเป็นประเด็นพิจารณาดังต่อไปนี้

5.8.4.1 พฤติกรรมของ diversified firm

5.8.4.2 พฤติกรรมของคู่แข่งในตลาดต่าง ๆ ของ diversified firm

5.8.4.3 พฤติกรรมของธุรกิจที่จะเข้ามาใหม่

5.8.4.1 พฤติกรรมของ diversified firm มีหลายรูปแบบได้แก่

รูปแบบที่ 1 การขายควบ (tie-in-sales)

รูปแบบที่ 2 การอุดหนุนระหว่างกิจการต่าง ๆ
ของธุรกิจ (cross-subsidization)

รูปแบบที่ 3 การค้าแบบแลกเปลี่ยน (reciprocal
and exclusive dealing
arrangements)

รูปแบบที่ 1 การขายควบ (tie-in-sales)

บางครั้งอาจจะมีความหมายเดียวกับวิธีการบังคับซื้อ (full-line forcing) ซึ่งเป็นวิธีการปฏิบัติที่กำหนดให้ผู้ที่จะซื้อสินค้า A ต้องซื้อสินค้าอื่น ๆ เช่น B และ C ฯลฯ จากผู้ขายสินค้า A เข้าไปด้วย เหตุผลอีกอันหนึ่งของการขายควบที่เป็นที่นิยมก็เพราะว่า ทำให้ธุรกิจกิจการนั้น ๆ สามารถที่จะกำหนดราคาให้แตกต่างกันในแต่ละตลาดสินค้าได้ ตัวอย่างเช่น ถ้าธุรกิจที่ผลิตสินค้า A ต้องการที่จะคิดราคาสำหรับผู้ซื้อต่าง ๆ กันตามความแตกต่างของความยืดหยุ่นอันเนื่องมาจากราคา และโดยวิธีนี้จะทำให้ธุรกิจสามารถที่จะคิดราคาจากผู้ที่มีความต้องการซื้อสินค้า A มาก ยกตัวอย่างเช่น การขายควบสินค้าประเภทที่เป็นปัจจัยใช้ร่วมกับเครื่องจักร เช่น บัตรเจาะที่ใช้กับเครื่องคอมพิวเตอร์ หรือพัสดุที่ใช้กับเครื่องโรเนียว ผู้ขายสามารถขายบัตรเจาะหรือพัสดุที่ใช้กับเครื่องโรเนียวในราคาสูงกว่าที่ควรจะเป็นได้ เมื่อผู้ซื้อได้ซื้อเครื่องมาใช้แล้ว

ดังนั้น การขายควบจึง เป็นวิธีการหนึ่งที่จะทำให้ธุรกิจ โดยเฉพาะ diversified firm ได้รับกำไรมากขึ้นจากการขายสินค้าของกิจการควบคู่กันไป

แต่ก็มีบางครั้งที่การขายควบทำให้ราคาของสินค้าที่เป็นตัวนำต้องลดลง ที่เป็นเช่นนี้ จะเกิดขึ้นได้ในกรณีที่ diversified firm ต้องการสนับสนุนสินค้าใหม่ของกิจการในเครือ หรือต้องการส่งเสริมผลิตภัณฑ์อีกตัวใดตัวหนึ่งให้มีผู้ซื้อมากขึ้น ก็จะทำให้การขายควบกับสินค้าที่เป็นตัวนำอยู่แล้ว และลดราคาสินค้าที่เป็นตัวนำเพื่อจูงใจให้ผู้ซื้อหันมาซื้อมากขึ้น เรื่องนี้ Burstien^{8/} ได้ศึกษาพบว่า กรณีนี้จะเกิดขึ้นเมื่อสินค้าที่เป็นตัวนำ และสินค้าที่จะนำมาขายควบเป็นอิสระต่อกัน แต่ถ้าเป็นสินค้าประกอบกันมักจะทำให้ค่าความยืดหยุ่นของดีมานด์อื่นเนื่องมาจากราคาของสินค้าตัวนำจะเพิ่มขึ้น นั่นคือ ต้องลดราคาจึงจะทำให้มีคนซื้อมากขึ้น แต่ถ้าสินค้ามีมาขายควบเป็นสินค้าทดแทนกัน ราคาของสินค้าที่เป็นตัวนำอาจสูงขึ้นได้ ทั้งนี้ ก็ขึ้นอยู่กับตลาดที่ธุรกิจเผชิญด้วย

รูปแบบที่ 2 การอุดหนุนระหว่างกิจการต่าง ๆ ของธุรกิจ (cross-subsidization) โดยทั่วไปมักจะเข้าใจกันว่า diversified firm สามารถใช้กำไรจากการขายสินค้าหนึ่ง (A) มาอุดหนุนการขายสินค้าอีกอย่างหนึ่ง (B) ด้วยการขายราคาต่ำกว่าทุน การทำเช่นนี้จะเป็นการเอาเปรียบธุรกิจอื่น

^{8/} M.L. Burstein. "The Economics of Tie-in Sales." Review of Economics and Statistics. Vol. 42, (February, 1971).

ซึ่งผลิตสินค้า B เช่นกัน และทำให้ธุรกิจคู่แข่งที่ผลิต B อาจต้องออกจากวงการไป แต่พฤติกรรมเช่นนี้ อาจจะไม่เป็นจริงเสมอไป เพราะพฤติกรรมแบบนี้จะทำได้เพียงระยะเวลาสั้น ๆ เท่านั้น ยังมีวิธีการอื่น ๆ ที่ทำได้ผลดีกว่าการกำหนดราคาต่ำกว่าทุน เช่น โดยวิธีการสร้างพฤติกรรมรวมตัวกันกำหนดราคา (collusive pricing behavior) หรือการรวมตัวของธุรกิจ และเข้าครอบครองธุรกิจของคู่แข่งอื่น (acquisition of rival firms) หรือที่เรียกว่าการควบธุรกิจ (Mergers) แต่วิธีการต่าง ๆ เหล่านี้เป็นพฤติกรรมที่มีผลต่อการลดภาวะการแข่งขันทั้งนั้น

รูปแบบที่ 3 การค้าแบบแลกเปลี่ยน (reciprocal and exclusive dealing) เกิดขึ้นเมื่อธุรกิจ 2 ธุรกิจ หรือมากกว่านั้น ตกลงกันอย่างลับ ๆ หรืออย่างเปิดเผยที่จะซื้อสินค้าจากกันและกันเท่านั้น โดยไม่ซื้อจากแหล่งอื่น ซึ่งรูปแบบนี้จะมีเหตุผลคล้าย ๆ กับการรวมตัวในชั้นการผลิตหลายชั้น (vertical integration) และคล้าย ๆ กับเหตุผลของการขายควบด้วย ยกตัวอย่างเช่น ถ้าธุรกิจซื้อขายสินค้า A ไม่สามารถที่จะได้รับความพอใจส่วนเกินของผู้บริโภค (consumer's surplus) จากการขายสินค้า A ได้ทั้งหมดโดยตรงจากการกำหนดราคาขายให้ต่ำกว่า ธุรกิจอาจหันมาใช้วิธีทางอ้อมที่จะลดความพอใจส่วนเกินของผู้บริโภค โดยบังคับให้ผู้ซื้อสินค้า A ขายสินค้าอีกอย่างหนึ่ง สมมติว่าเป็น B ให้แก่ธุรกิจที่ผลิต A ในราคาที่ต่ำกว่าราคาท้องตลาด ถ้าหากวิธีนี้ประสบความสำเร็จก็จะเพิ่มกำไรของผู้ผลิตสินค้า A วิธีนี้จะมีผลมากในกรณีที่เป็นผู้ซื้อขายเดียว (monopsony) และผู้ขายรายเดียว (monopoly)

5.8.4.2 พฤติกรรมของคู่แข่งในตลาดต่าง ๆ ของ diversified firm

ก่อนที่จะศึกษาถึงเรื่องนี้ ควรจะแยกความแตกต่างระหว่างการกระจายการลงทุนของ diversified firm ออกเป็น 3 วิธี

- (1) การกระจายการลงทุนที่ได้มาโดยการเข้าครอบครอง
- (2) การรวมตัวระหว่าง diversified firm กับธุรกิจที่ดำเนินกิจการอยู่แล้วในอีกอุตสาหกรรมหนึ่ง
- (3) การกระจายการลงทุนที่ได้มาโดยการขยายตัวภายใน (internal expansion)

วิธีการแบบที่ 1 จะไม่เพิ่มจำนวนผู้ขายที่ดำเนินกิจการในตลาดในขณะที่แบบที่ 2 จะมีผู้ขายเพิ่มเข้ามาแข่งขันอีกรายหนึ่ง Lawrence Goldberg^{9/} ได้พิจารณาผลกระทบของการกระจายการลงทุนโดยการรวมตัวที่มีต่อส่วนแบ่งการครองตลาดของธุรกิจที่ถูกรวมเข้ามาพบว่า การกระจายการลงทุนโดยผ่านการรวมตัวไม่ได้ทำให้ส่วนแบ่งการครองตลาดของธุรกิจที่ถูกรวมเข้ามาเพิ่มขึ้น แต่ส่วนแบ่งการครองตลาดจะเพิ่มขึ้นมักเกิดขึ้นจากอัตราการผลิตก่อนการรวมตัว ดังนั้น Goldberg ได้สรุปว่า การกระจายการลงทุนโดยผ่านการรวมตัวไม่มีผลกระทบ

^{9/}L.G. Goldberg. "The effect of conglomerate mergers on competition." Journal of Law and Economics. (April, 1973)

ที่เป็นอันตรายต่อการแข่งขัน นอกจากนี้ ในปี 2517 Charles H. Berry^{10/} ได้ศึกษาขอบเขตของการกระจายการลงทุน โดยธุรกิจใหญ่ 461 ราย ในสหรัฐอเมริกาพบว่า แท้จริงแล้ว ในตลาดที่มีการกระจายการลงทุนเกิดขึ้นแล้ว ส่วนแบ่งการครองตลาดของธุรกิจที่เป็นผู้นำ (leading firms) จะลดลง และจะลดลงมากขึ้นเมื่ออุตสาหกรรมที่มีการกระจายการลงทุน มีระดับการกระจุกตัวจุกตัวสูง ดังนั้น จึงกล่าวได้ว่าการกระจายการลงทุนจะส่งเสริมให้มีการแข่งขันมากขึ้นและไม่ได้เป็นอุปสรรคต่อภาวะการแข่งขันอย่างใด

การศึกษาพฤติกรรมของผู้ขายรายอื่น ๆ ที่มีปฏิกิริยาโต้ตอบการมีการกระจายการลงทุนเข้าสู่ตลาด ไม่ว่าจะโดยการผ่านการรวมตัว หรือการขยายตัวภายใน ในทั้ง 2 กรณี พฤติกรรมของผู้ขายรายอื่น ๆ จะถูกกระทบหรือไม่อย่างไรนั้นขึ้นอยู่กับการคาดคะเนของเขา (ผู้ขายรายอื่น ๆ) ที่มีค่อนโยมบายของ diversified firm ตัวอย่างเช่น ในกรณีของการกระจายการลงทุนโดยการรวมตัว ทางที่เป็นไปได้อันหนึ่งคือว่า พฤติกรรมของผู้ขายรายอื่นจะไม่กระทบกระเทือน ถ้าเขาคาดว่าพฤติกรรมหลังการรวมตัวของธุรกิจ เพื่อกระจายการลงทุนจะเหมือนกับพฤติกรรมก่อนการรวมตัว ในทางตรงกันข้าม ถ้าผู้ขายรายอื่น ๆ คาดว่า พฤติกรรมหลังการรวมตัวแตกต่างไปจากก่อนการรวมตัว พฤติกรรมของผู้ขายรายอื่น ๆ ก็จะเปลี่ยนไป แต่จะเปลี่ยนไปเป็นอย่างไร

^{10/} C.H. Berry. "Corporate Diversification and Market Structure." Journal of Economics and Management Science. (Spring, 1974)

นั้นขึ้นอยู่กับว่า ผู้ขายรายอื่น ๆ ได้คาดการณ์ไว้อย่างไรเกี่ยวกับ
 ปฏิกริยาตอบของธุรกิจที่ถูกรวม ที่มีต่อนโยบายของเขา ซึ่งผล
 ออกมาจะเป็นได้หลายกรณีนับไม่ถ้วน ไม่ว่าจะเป็นในรูปแบบของ
 พฤติกรรมทางการเปลี่ยนแปลงราคา และพฤติกรรมที่ไม่ใช่ทาง
 ด้านราคา (non-price aspects)

5.8.4.3 พฤติกรรมของธุรกิจที่จะเข้ามาใหม่

ผลกระทบของการกระจายการลงทุนต่อพฤติกรรม
 ของผู้ผลิตรายใหม่ที่คิดจะ เข้ามาแข่งขัน จะทำให้ผู้ผลิตรายใหม่
 จะเข้ามาหรือไม่นั้น ในหัวข้อเรื่องอุปสรรคในการเข้ามาของ
 ผู้ผลิตรายใหม่ได้กล่าวไว้โดยละเอียดแล้ว คือนี้ไปเป็นการ
 พิจารณาถึงเหตุผลที่ผู้จะเข้ามาคำนึงถึงว่า ควรจะเข้ามาดีหรือไม่
 ปกติแล้ว ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้เข้ามาใหม่ขึ้นอยู่กับว่า
 เขาคาดว่าจะมีโอกาสที่จะเข้ามาทำกำไรได้หรือไม่ ผู้ผลิตรายใหม่
 อาจจะมาในอุตสาหกรรมที่มีการกระจายการลงทุนด้วยเหตุผล
 ประการที่ 1 ขึ้นอยู่กับการคาดการณ์ของธุรกิจที่คิดจะเข้ามาแข่ง
 ขันโดยคำนึงถึงกำไรที่คาดว่าจะได้ และสภาพ
 เงื่อนไขทางด้านต้นทุน และพฤติกรรมของธุรกิจ
 เดิม หลังจากรายใหม่เข้ามา (post-entry
 behavior) โดยเฉพาะเรื่องราคาและกำไรใน
 ตลาด หลังจากที่เข้ามาจะเป็นประเด็นที่ช่วยในการ
 ตัดสินใจอย่างสำคัญ จะไม่มีการเข้ามาแข่งขันเกิด
 ขึ้น ถ้าผู้จะเข้ามาคาดการณ์ว่า เมื่อเข้ามาแล้ว
 ธุรกิจเดิมจะมีปฏิกิริยาโต้ตอบซึ่งเป็นอุปสรรคต่อ

การดำเนินงานเป็นอย่างมาก ด้วยการใช้ความได้เปรียบของธุรกิจเดิมสร้างกำแพงกีดกัน แต่ในทางตรงกันข้าม ถ้าผู้จะเข้ามาใหม่คาดว่าธุรกิจเดิมจะมีปฏิกริยาในทางเอื้ออำนวยตอบ เขาก็จะเข้ามา

ประการที่ 2 การกระจายการลงทุนซึ่งมีผลจัดคู่แข่งชั้นที่คิดว่าจะเข้ามาจะเกิดขึ้น ในกรณีที่มีการควบธุรกิจ (mergers)^{11/} ซึ่งการควบธุรกิจ (mergers) คือ การรวมธุรกิจตั้งแต่ 2 ธุรกิจขึ้นไปเข้าเป็นธุรกิจใหม่ โดยอาจมีวัตถุประสงค์เพื่อจัดการแข่งขันกันเอง หรือ เพื่อประหยัดค่าใช้จ่ายของแต่ละธุรกิจ หรือ เพื่อขยายกิจการค้า หรือ เพื่อประโยชน์ในการบริหารงานของธุรกิจ ผลของการควบธุรกิจจะทำให้ธุรกิจเดิมต้องสิ้นสภาพไปโดยปริยาย และเกิดธุรกิจใหม่ขึ้นมาแทน ผู้ถือหุ้นทุกคนของธุรกิจที่ควบเข้ากัน ก็คงกลับมาถือหุ้นในธุรกิจใหม่ สิทธิหน้าที่และความรับผิดชอบของแต่ละธุรกิจที่มาควบกัน เป็นธุรกิจใหม่จึงกลับเป็นเจ้าของนี้และลูกหนี้ตามสัญญาเดิม นับตั้งแต่ได้มีการประกาศใช้ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ บรรพ 3 ว่า ด้วยหุ้นส่วนและบริษัทตั้งแต่ 1 เมษายน 2472 เป็นต้นมาจนถึงปัจจุบัน ได้มีการจดทะเบียนควบธุรกิจ 11 ราย ยก

^{11/} จิตต์ ทัศนประเสริฐ, "การควบธุรกิจ (Mergers)", ข่าวพาณิชย์, ฉบับพิเศษครบรอบปีที่ 62, (20 สิงหาคม 2525)

ตัวอย่างเช่น

- 1) บริษัทขนส่งจำกัด ควบกับ บริษัทเรือไทยจำกัด
เป็นบริษัทขนส่งจำกัด
- 2) บริษัทเดินอากาศจำกัด ควบกับ บริษัทการบิน
แปซิฟิกโอเวอร์ซีส์จำกัด เป็นบริษัทเดินอากาศ
ไทยจำกัด
- 3) ธนาคารเกษตรจำกัด ควบกับ ธนาคารมณฑล
จำกัด เป็นธนาคารกรุงไทยจำกัด
- 4) บริษัทนิเวศจำกัด ควบกับ บริษัทไอสดสภา
(เด็กเฮงหมู) จำกัด เป็นบริษัทไอสดสภา
(เด็กเฮงหมู) จำกัด เป็นต้น

การควบธุรกิจนี้มีลักษณะเหมือนกับการกระจายการ
ลงทุนโดยการขยายตัวภายใน การรวมตัวแบบนี้
จะป้องกันการเข้ามาในตลาดเดิมของ diversified
firm ซึ่งอาจจะเกิดขึ้นในอนาคต

สาเหตุที่ต้องมีการ Mergers

- ก. ถ้าไม่มีการรวมตัวผู้จะเข้ามาใหม่ก็จะเข้ามาได้ง่าย
- ข. การรวมตัวโดยวิธีการ Mergers เปรียบเสมือนกับการ
ขยายการผลิตภายใน ดังนั้น ธุรกิจที่มีการรวมตัวอาจ
กำหนดราคาขายให้ต่ำ เพื่อเพิ่มยอดขาย ก็จะทำให้ธุรกิจ
ที่จะเข้ามาใหม่อาจเข้ามาไม่ได้ เพราะราคารุนั้นอาจต่ำ
เกินไป

ค. เพื่อจะขจัดคู่แข่งชั้นทางอ้อมซึ่งมีผลกระทบต่อธุรกิจ อาจ
จะเนื่องมาจากสภาพของต้นทุนและการคาดการณ์ ซึ่งอาจจะ
มีลักษณะคล้ายคลึงกับผู้ที่คาดว่าจะมาลงทุน

ถ้าทั้ง 3 กรณีนี้สามารถบรรลุได้ ก็จะทำให้โอกาส
ที่จะขจัดผู้ที่เข้ามาแทรกแซงตลาดได้ แต่ถ้าขาดข้อใดข้อหนึ่งก็
จะทำให้มีคู่แข่งชั้นมาได้มากขึ้น

ประการที่ 3 การกระจายการลงทุน อาจไม่ได้มุ่งเน้นเพื่อขจัด
คู่แข่งชั้น แต่มุ่งเน้นถึงพฤติกรรมของผู้ผลิตรายใหม่
ที่คิดจะเข้ามาแข่งขัน จะแตกต่างกันหรือไม่ขึ้นอยู่กับ
กันว่า ธุรกิจเดิมนั้นมีความชำนาญเฉพาะหรือผลิต
และขายในตลาดสินค้าอื่น ๆ ด้วย สิ่งนี้จึงขึ้นอยู่กับ
กับปฏิภณของธุรกิจเดิม ซึ่งคาดการณ์โดยธุรกิจ
ที่จะเข้ามาแข่งขัน ตัวอย่างเช่น ถ้าธุรกิจเดิมเป็น
diversified firm สิ่งซึ่งผู้จะเข้ามาใหม่คาด
การณ์ก็คือ ธุรกิจเดิมจะอุดหนุนระหว่างกิจการของ
ตน (cross subsidisation) และตั้งราคาให้
ต่ำกว่าทุนในตลาดหนึ่ง โดยเอากำไรจากอีกกิจการ
หนึ่งมาจุนเจือ ซึ่งการทำเช่นนี้จะเป็นไปไม่ได้ถ้า
ธุรกิจเดิมไม่ได้เป็น diversified firm พฤติกรรม
ของผู้ผลิตเดิมแบบนี้ จะเป็นสิ่งที่น่ากลัวของผู้ที่จะ
เข้ามา เพราะแม้จะผลิตด้วยต้นทุนที่ต่ำ ก็อาจถูก
กลั่นแกล้งจากธุรกิจเดิมได้ ดังนั้น จึงเป็นอุปสรรค
ต่อการเข้ามาแข่งขันของธุรกิจใหม่ ทำให้ภาวะ
การแข่งขันลดน้อยลง