

## บทที่ 2

### อุปสงค์ อุปทาน

จากปัญหาพื้นฐานทางเศรษฐกิจที่ได้กล่าวไปแล้วในบทที่ 1 ทุกสังคมต่างพยายามเรียนรู้และทำความเข้าใจเพื่อหาหนทางแก้ไขปัญหาดังกล่าวโดยเฉพาะในระบบเศรษฐกิจที่ต้องอาศัยกลไกราคาและระบบตลาดเป็นเครื่องมือในการจัดสรรปัจจัยการผลิตโดยมีพฤติกรรมของผู้บริโภคและพฤติกรรมของผู้ผลิตเป็นตัวกำหนดถึงปริมาณของสินค้าที่ควรจะมีผลิตขึ้นมาและกำหนดราคาซื้อขายสินค้า

#### 2.1 ตลาด (The Market)

คำว่า “ตลาด” หมายถึง การดำเนินการบางอย่างใดอย่างหนึ่งเพื่อให้ผู้ซื้อและผู้ขายได้ติดต่อกันแลกเปลี่ยนสินค้าซึ่งกันและกัน ตลาดอาจมีสถานที่ที่ผู้ซื้อและผู้ขายมาพบติดต่อกันได้หรือไม่ก็ได้ เช่น ตลาดหุ้น ซึ่งผู้ซื้อและผู้ขายไม่ได้ติดต่อกันโดยตรง แต่ติดต่อโดยผ่านคนกลางหรือนายหน้า

ไม่ว่า “ตลาด” จะมีความหมายกว้างหรือมากมายแค่ไหนก็ตาม ตลาดก็ทำหน้าที่ในทางเศรษฐกิจที่เหมือนกัน นั่นคือ จะเป็นผู้กำหนดราคาซึ่งผู้ซื้อยินดีที่จะซื้อและผู้ขายยินดีที่จะขาย และทำให้ปริมาณเสนอซื้อเท่ากับปริมาณเสนอขาย เพื่อให้การทำความเข้าใจในระบบตลาดเป็นไปอย่างลึกลับ ซึ่งเราควรจะต้องรู้ถึงลักษณะที่จำเป็นบางประการเสียก่อน นั่นคือ พฤติกรรมของผู้บริโภคและพฤติกรรมของผู้ผลิต ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อการทำงานของระบบตลาด

#### 2.2 อุปสงค์และอุปทาน (Demand and Supply)

“อุปสงค์” หมายถึง ปริมาณของสินค้าและบริการซึ่งผู้ซื้อประสงค์จะซื้อ ณ ราคาระดับหนึ่ง

คำว่า “อุปสงค์ (Demand)” ไม่ได้หมายถึงจำนวนสินค้าจำนวนใดจำนวนหนึ่ง เช่น ไม่ได้หมายถึงจำนวนมะม่วง 6 ลูก แต่หมายถึงจำนวนมะม่วงที่ผู้บริโภคต้องการซื้อ ณ ราคาระดับต่าง ๆ

จากตารางที่ 2.1 คอลัมน์ที่ 1 แสดงราคาของมะม่วงระดับต่าง ๆ (บาทต่อกิโลกรัม)  
คอลัมน์ที่ 2 แสดงจำนวนมะม่วงที่ผู้บริโภคอาจต้องการซื้อ ณ ราคาระดับต่าง ๆ

**ตารางที่ 2.1**  
**อุปสงค์สำหรับมะม่วง**

| ราคา(บาท/กิโลกรัม) | อุปสงค์(กิโลกรัม) |
|--------------------|-------------------|
| 12                 | 3                 |
| 10                 | 6                 |
| 8                  | 9                 |
| 6                  | 12                |
| 4                  | 15                |
| 2                  | 18                |

ในการซื้อมะม่วงของผู้บริโภคย่อมมีขอบเขต นั่นคือ แม้ว่าราคาของมะม่วงจะถูกมากแค่ไหน หรืออาจแจกฟรีก็ได้ ผู้บริโภคแต่ละคนจะซื้อมะม่วงมารับประทานจำกัดจำนวนหนึ่งเท่านั้น เพราะการรับประทานมะม่วงมากเกินไปอาจทำให้ผู้บริโภคเจ็บป่วยได้ เมื่อราคามะม่วงสูงขึ้น ผู้บริโภคก็ซื้อมะม่วงน้อยลง (กำหนดให้สิ่งอื่น ๆ ไม่เปลี่ยนแปลง) และถ้าราคามะม่วงลดลง ผู้บริโภคจะซื้อมะม่วงมากขึ้น ดังนั้นสรุปได้ว่า คอลัมน์ที่ 1 และ 2 เป็นการแสดงความสัมพันธ์ระหว่างราคาสินค้ากับปริมาณการซื้อสินค้าของผู้บริโภค นั่นคือ อุปสงค์สำหรับมะม่วงขึ้นอยู่กับราคาของมะม่วง

**2.2.1 อุปสงค์สำหรับสินค้าและบริการ**  
( Demand for Goods and Services)

หมายถึง จำนวนต่าง ๆ ของสินค้าหรือบริการชนิดหนึ่งที่ผู้บริโภคต้องการซื้อในระดับราคาที่เป็นอยู่ในระยะเวลาหนึ่ง หรือ ณ ระดับรายได้ของผู้บริโภคระดับหนึ่ง หรือ ณ ระดับราคาของสินค้าอื่นที่เกี่ยวข้อง

มีปัจจัยหลายอย่างที่เป็นตัวกำหนดอุปสงค์ เช่น ราคาของสินค้านั้น รายได้ของผู้บริโภค รสนิยมของผู้บริโภค ราคาของสินค้าอื่นที่เกี่ยวข้อง ฯลฯ ซึ่งเราสามารถแบ่งประเภทของอุปสงค์ตามปัจจัยกำหนดอุปสงค์ที่สำคัญ ได้ 3 ประเภทคือ

1. อุปสงค์ต่อราคา (Price Demand)
2. อุปสงค์ต่อรายได้ (Income Demand)
3. อุปสงค์ไขว้ (Cross Demand)

### อุปสงค์ต่อราคา (Price Demand)

หมายถึง ปริมาณเสนอซื้อสินค้าหรือบริการชนิดหนึ่ง ณ ระดับราคาต่าง ๆ ในระยะเวลาหนึ่ง โดยกำหนดให้สิ่งอื่น ๆ คงที่ (Other Things Being Equal)

อุปสงค์ต่อราคามีอยู่ 2 ประเภท คือ อุปสงค์ส่วนบุคคลและอุปสงค์ตลาด

#### 1) อุปสงค์ส่วนบุคคล (Individual Demand)

หมายถึง ปริมาณเสนอซื้อสินค้าชนิดหนึ่งของผู้ซื้อหรือผู้บริโภคแต่ละคน ซึ่งอาจจะเหมือนกันหรือแตกต่างกันในแต่ละระดับราคา

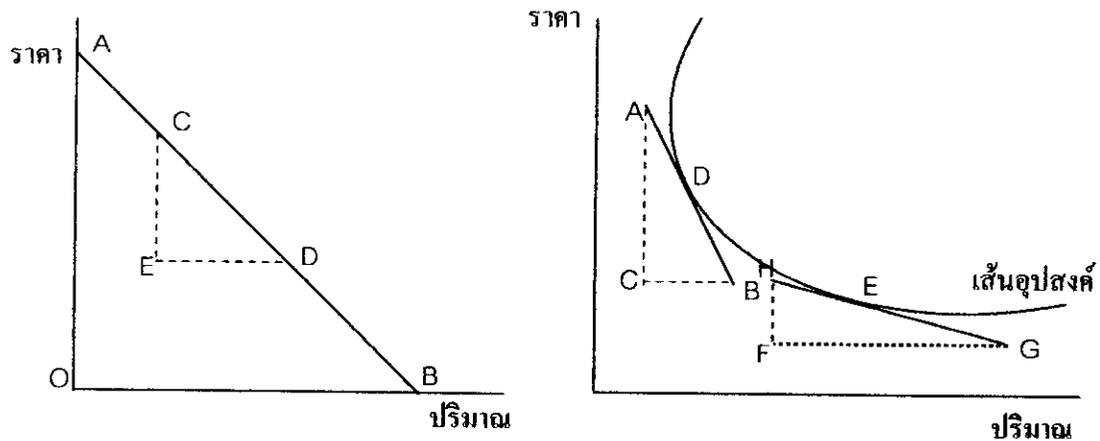
จากตารางอุปสงค์แสดงในตารางที่ 2.1 แสดงถึงปริมาณซื้อสินค้าชนิดหนึ่งของผู้บริโภค ณ ราคาสินค้าระดับต่าง ๆ (โดยสมมติว่าสิ่งอื่นๆ เช่น รายได้ รสนิยม ราคาของสินค้าอื่นที่เกี่ยวข้องคงที่) เราสังเกตได้ว่า ราคาสินค้าและปริมาณซื้อสินค้าเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางตรงกันข้าม ซึ่งเป็นไปตามกฎของอุปสงค์ (Law of Demand) ที่ว่า

“ปริมาณสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่งที่ผู้บริโภคต้องการซื้อจะเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางตรงกันข้ามกับการเปลี่ยนแปลงในระดับราคาสินค้า กำหนดให้สิ่งอื่น ๆ คงที่”

ถ้าเรานำมาแสดงความสัมพันธ์ระหว่างราคาและปริมาณซื้อ ในรูปกราฟ ก็จะได้เส้นอุปสงค์ เป็นเส้นลาดลงจากซ้ายมือมาทางขวามือ แต่อาจเป็นเส้นตรงหรือเส้นโค้งเข้าหาจุด origin ก็ได้ โดยมีค่าความชัน (Slope) ติดลบ แสดงว่า ราคาสินค้าและปริมาณซื้อสินค้ามีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้าม (ดูรูปประกอบ)

ตารางที่ 2.2

| ราคา (บาท/ก.ก) | ปริมาณซื้อ(ก.ก) |
|----------------|-----------------|
| 12             | 3               |
| 10             | 6               |
| 8              | 9               |
| 6              | 12              |
| 4              | 15              |



รูปที่ 2.1

ค่าความลาดชันวัดได้จากสูตรต่อไปนี้

$$\text{ความลาดชัน (Slope)} = \frac{\text{แกนตั้ง}}{\text{แกนนอน}}$$

ถ้าหากเส้นอุปสงค์เป็นเส้นตรง ค่าความลาดชันจะมีค่าเท่ากันตลอดทั้งเส้น จากรูปที่ 2.1 (ซ้ายมือ) ค่าความลาดชันเท่ากับ  $OA/OB$  หรือ  $CE/ED$

แต่ถ้าหากเส้นอุปสงค์เป็นเส้นโค้ง ค่าความลาดชันจะมีค่าไม่เท่ากันตลอดทั้งเส้น จากรูปที่ 2.1 (ขวามือ) เราสามารถหาค่าความลาดชัน ณ จุดใดจุดหนึ่งบนเส้นอุปสงค์ได้โดยการลากเส้นตรงมาสัมผัส ณ จุดที่ต้องการหาค่าความลาดชัน แล้วสร้างสามเหลี่ยมขึ้น

ค่าความลาดชัน ณ จุด D เท่ากับ AC / BC

ค่าความลาดชัน ณ จุด E เท่ากับ FH / FG

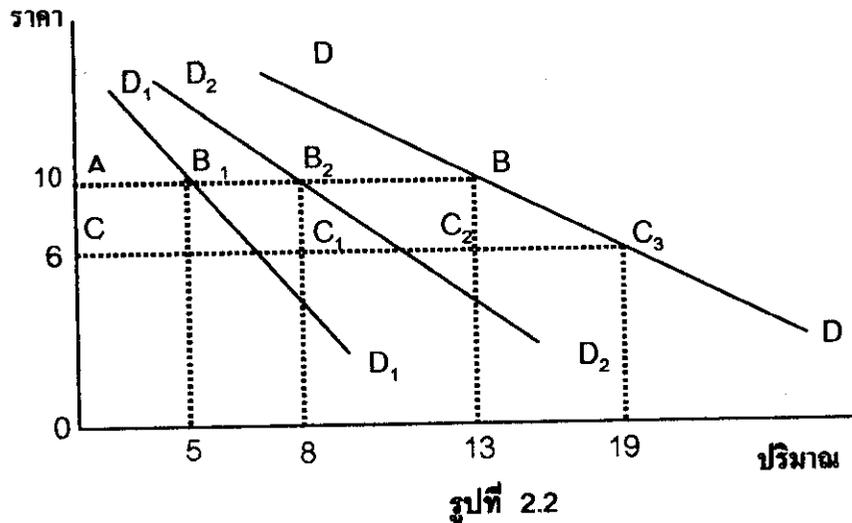
2) อุปสงค์ของตลาด(Market Demand)

หมายถึง ปริมาณเสนอซื้อสินค้าชนิดหนึ่งของผู้ซื้อหรือผู้บริโภคทุกคนในตลาด ณ แต่ละระดับราคาของสินค้า

ตารางที่ 2.3

แสดงอุปสงค์ตลาด(Market Demand)

| ราคาสินค้า | ปริมาณซื้อสินค้าของ |                  | อุปสงค์ตลาด<br>(2) + (3) |
|------------|---------------------|------------------|--------------------------|
|            | ผู้บริโภคคนที่ 1    | ผู้บริโภคคนที่ 2 |                          |
| 12         | 4                   | 6                | 4 + 6 = 10               |
| 10         | 5                   | 8                | 5 + 8 = 13               |
| 8          | 6                   | 10               | 6 + 10 = 16              |
| 6          | 7                   | 12               | 7 + 12 = 19              |
| 4          | 8                   | 14               | 8 + 14 = 22              |



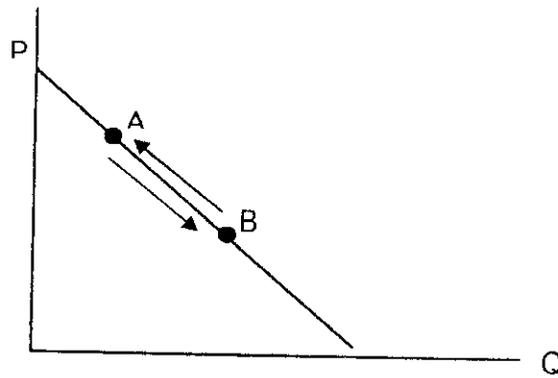
EC 111 (s) บทที่ 2

เส้น  $D_1D_1$  คือ เส้นอุปสงค์ของผู้บริโภคคนที่ 1, เส้น  $D_2D_2$  คือ เส้นอุปสงค์ของผู้บริโภคคนที่ 2 และเส้น  $DD$  คือ เส้นอุปสงค์ของตลาด ณ ราคาเท่ากับ  $OA$  (หรือ 10 บาท) ผู้บริโภคคนที่ 1 เสนอซื้อสินค้าจำนวน  $AB_1$  (หรือ 5 ก.ก) ผู้บริโภคคนที่ 2 เสนอซื้อสินค้าจำนวน  $AB_2$  (หรือ 8 ก.ก) ดังนั้นจำนวนสินค้าทั้งหมดที่ผู้บริโภครวมทั้งสองต้องการซื้อรวมกันเท่ากับ  $AB = AB_1 + AB_2$  (หรือ 13 กิโลกรัม) ดังนั้นในการหาเส้นอุปสงค์ตลาด เราสามารถหาได้จากรูปกราฟโดยการรวมปริมาณสินค้าที่ผู้บริโภคแต่ละคนเสนอซื้อ ณ ราคาสินค้าระดับต่าง ๆ

### การเปลี่ยนแปลงปริมาณซื้อ (Change in Quantity Demanded)

หมายถึง ปริมาณเสนอซื้อสินค้าชนิดหนึ่งของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไปตามการเปลี่ยนแปลง ในระดับราคาของสินค้านั้นโดยกำหนดให้สิ่งอื่น ๆ คงที่

การเปลี่ยนแปลงในปริมาณเสนอซื้ออันเนื่องมาจากราคาของสินค้าแต่เพียงอย่างเดียวโดยที่สิ่งอื่น ๆ คงที่ (เช่น รายได้ของผู้บริโภค หรือ รสนิยม) จะเป็นการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นบนเส้นอุปสงค์เส้นเดียวกัน นั่นคือ จะเป็นการเคลื่อนย้ายจากจุดหนึ่งไปยังอีกจุดหนึ่งเพราะราคาสินค้าเพิ่มขึ้นหรือลดลง เราเรียกว่า เป็นการเคลื่อนย้ายไปบนเส้นอุปสงค์เส้นเดียวกัน (move along the demand curve) ดังรูป



รูปที่ 2.3

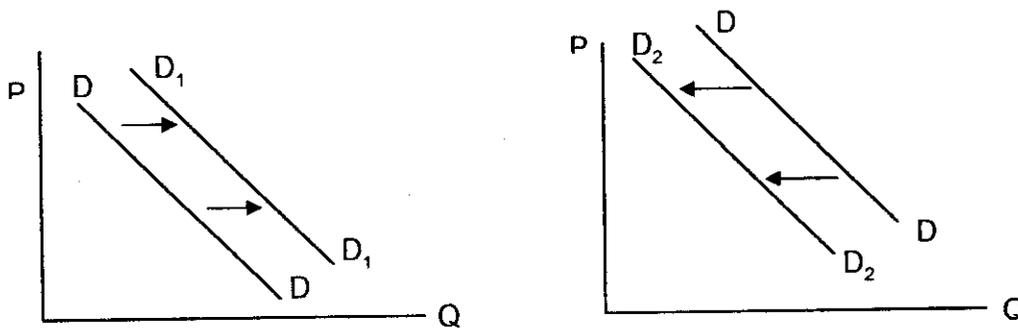
## การเปลี่ยนแปลงในระดับอุปสงค์ (Change in Demand)

หมายถึงการเปลี่ยนแปลงในปริมาณเสนอซื้ออันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงในสิ่งอื่น ๆ (ไม่ใช่ราคาของสินค้านั้น) เช่น

- การเปลี่ยนแปลงในรายได้ของผู้บริโภค
- การเปลี่ยนแปลงในรสนิยม
- การเปลี่ยนแปลงในสภาพอากาศ
- การเปลี่ยนแปลงในราคาของสินค้าอื่นที่เกี่ยวข้อง
- การเปลี่ยนแปลงในการคาดการณ์เกี่ยวกับอนาคต

การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวข้างต้นมีผลทำให้เกิดการเคลื่อนย้ายของเส้นอุปสงค์ไปทั้งเส้น (SHIFT) หมายความว่า ปริมาณเสนอซื้อสินค้านั้นเปลี่ยนแปลงไป ณ แต่ละระดับราคาสินค้า เรียกว่า การเปลี่ยนแปลงในระดับอุปสงค์

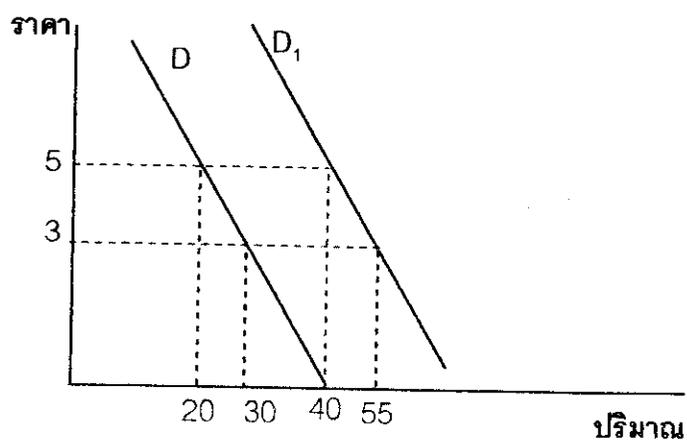
ณ ระดับราคาสินค้าระดับหนึ่ง ผู้บริโภคอาจเพิ่มปริมาณการซื้อสินค้านั้นได้โดยที่ราคาสินค้านั้นคงที่ แต่รายได้ของผู้บริโภคสูงขึ้น เส้นอุปสงค์จะเคลื่อนย้ายไปทางขวามือของเส้นเดิม จากเส้น  $D$  เป็นเส้น  $D_1$  (รูปที่ 2.4) และผู้บริโภคอาจลดปริมาณการซื้อสินค้านั้นได้โดยที่ราคาสินค้านั้นคงที่ แต่ราคาของสินค้าคู่แข่งลดลง เส้นอุปสงค์จะเคลื่อนย้ายไปทางซ้ายมือของเส้นเดิม จากเส้น  $D$  เป็นเส้น  $D_2$



รูปที่ 2.4

ตารางที่ 2.4  
การเปลี่ยนแปลงในระดับอุปสงค์

| $P_A$ | $Q_A$ | $Q_{A1}$ |
|-------|-------|----------|
| 6     | 18    | 38       |
| 5     | 20    | 40       |
| 4     | 24    | 46       |
| 3     | 30    | 55       |
| 2     | 40    | 770      |
| 1     | 60    | 100      |



รูปที่ 2.5

ต่อไปนี้เป็นตัวอย่างของการเปลี่ยนแปลงในสิ่งอื่น ๆ นอกเหนือจากราคาทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในระดับอุปสงค์

1. การเปลี่ยนแปลงในรสนิยม การที่คนไทยหันมานิยมรับประทานอาหารประเภทมังสวิรัตมากขึ้น มีผลทำให้มีอุปสงค์สำหรับผักมากขึ้นในขณะที่อุปสงค์สำหรับเนื้อสัตว์น้อยลง
2. การเปลี่ยนแปลงในสภาพอากาศ ในฤดูร้อนอากาศร้อนมาก ทำให้มีความต้องการใช้ร่มมากขึ้น

3. การเปลี่ยนแปลงในราคาของสินค้าอื่นที่เกี่ยวข้อง การที่ราคากาแฟสูงขึ้น ทำให้ผู้บริโภคหันไปดื่มชามากขึ้น แสดงว่าอุปสงค์สำหรับชาเคลื่อนย้ายไปทางขวามือ

4. การเปลี่ยนแปลงในรายได้ของผู้บริโภค การที่รายได้ของครอบครัวสูงขึ้น ทำให้อุปสงค์สำหรับรถยนต์เพิ่มขึ้น

5. การเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับการคาดการณ์อนาคต มีข่าวลือว่า ราคารถยนต์ในปีหน้าจะเชียบตัวสูงขึ้น มีผลทำให้ความต้องการซื้อรถยนต์ในปัจจุบันเพิ่มขึ้น

### อุปสงค์ต่อรายได้ (Income Demand)

หมายถึง ปริมาณเสนอซื้อสินค้าหรือบริการชนิดหนึ่ง ณ รายได้ระดับต่าง ๆ ในระยะเวลาหนึ่งโดยกำหนดให้สิ่งอื่น ๆ คงที่

การเสนอซื้อจะเปลี่ยนแปลงไปตามรายได้ อย่างไร ขึ้นอยู่กับชนิดของสินค้า

ก. **สินค้าปกติ (Normal Goods)** หมายถึง สินค้าที่ผู้บริโภคจะซื้อเพิ่มขึ้นเมื่อรายได้สูงขึ้น และจะซื้อน้อยลง เมื่อรายได้ลดลง สินค้าโดยทั่วไปเป็นสินค้าปกติ

ข. **สินค้าด้อยความสำคัญ (Inferior Goods)** หมายถึง สินค้าที่ผู้บริโภคจะซื้อน้อยลงเมื่อรายได้สูงขึ้น เช่น เสื้อผ้าที่ใช้แล้ว

ดังนั้นสินค้าทุกชนิด อาจเป็นสินค้าด้อยความสำคัญได้ขึ้นอยู่กับว่า เรากำลังพิจารณา ณ ระดับรายได้ระดับใด

สินค้าชนิดเดียวกันอาจเป็นสินค้าด้อยความสำคัญสำหรับบุคคลหนึ่งแต่อาจเป็นสินค้าปกติสำหรับอีกบุคคลหนึ่งก็ได้

### อุปสงค์ต่อราคาของสินค้าชนิดอื่น หรือ อุปสงค์ไขว้ (Cross Demand)

หมายถึง ปริมาณเสนอซื้อสินค้าหรือบริการชนิดหนึ่ง ณ ระดับราคาต่าง ๆ ของสินค้าชนิดอื่นที่เกี่ยวข้อง โดยกำหนดให้สิ่งอื่น ๆ คงที่

การเสนอซื้อจะเปลี่ยนแปลงไปตามราคาของสินค้าชนิดอื่นอย่างไรขึ้นอยู่กับชนิดของสินค้า

**ก. สินค้าที่ใช้ทดแทนกัน (Substitution Goods)**

คำว่า “แทนกัน” หมายถึง ใช้แทนกันด้วยวัตถุประสงค์เดียวกันและความสามารถให้แทนกันได้ ซึ่งในกรณีนี้ การเปลี่ยนแปลงในราคาของสินค้าชนิดหนึ่งจะมีผลกระทบต่อ การเปลี่ยนแปลงในปริมาณเสนอซื้อสินค้าอีกชนิดหนึ่งโดยจะเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางเดียวกัน

**ข. สินค้าที่ใช้ร่วมกัน (Complementary Goods)**

หมายถึง สินค้าที่ปริมาณเสนอซื้อจะเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางตรงกันข้ามกับราคาของสินค้าชนิดอื่นที่ใช้ร่วมกัน

**2.2.2 อุปทาน (Supply)** หมายถึง ปริมาณของสินค้าหรือบริการที่ผู้ขายหรือผู้ผลิตต้องการขาย ณ ราคาระดับต่าง ๆ ในระยะเวลาใดเวลาหนึ่ง

ปริมาณเสนอขายในขณะหนึ่ง ไม่จำเป็นต้องเท่ากับปริมาณทั้งหมดของสินค้าที่มีอยู่ อุปทานอาจเป็นเพียงส่วนหนึ่งของจำนวนสินค้าในสต็อกทั้งหมด

**กฎของอุปทาน (Law of Supply)**

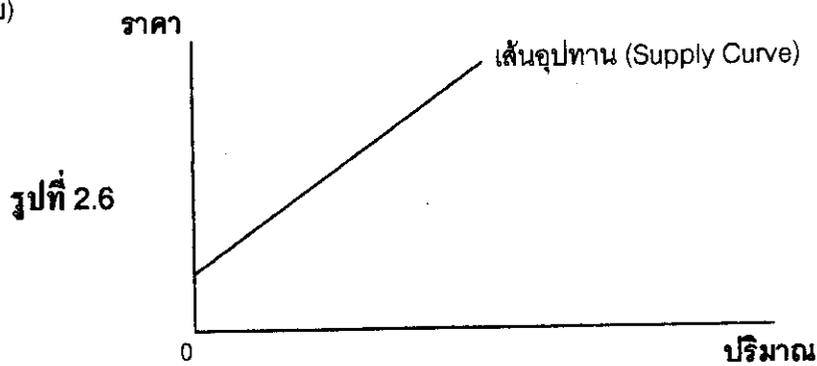
“ปริมาณสินค้าชนิดหนึ่งที่ผู้ขายต้องการจะขาย จะเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางเดียวกันกับการเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้าชนิดนั้น กำหนดให้สิ่งอื่น ๆ คงที่”

จากตารางที่ 2.4 คอลัมน์ที่ 1 แสดงราคาของมะม่วงระดับต่าง ๆ (บาทต่อกิโลกรัม) คอลัมน์ที่ 2 แสดงจำนวนมะม่วงที่ผู้ผลิตเสนอขาย ณ ราคาระดับต่าง ๆ

ตารางที่ 2.5  
อุปทานของมะม่วง

| ราคา(บาท/กก.) | ปริมาณเสนอขาย(กก.) |
|---------------|--------------------|
| 12            | 15                 |
| 10            | 12                 |
| 8             | 9                  |
| 6             | 6                  |
| 4             | 3                  |

ถ้าเรานำตัวเลขในตารางอุปทานมาแสดงความสัมพันธ์ระหว่างราคาและปริมาณซื้อ ในรูปกราฟ ก็จะได้เส้นอุปทาน เป็นเส้นลาดขึ้นจากซ้ายมือไปทางขวามือ โดยมีค่าความชัน(Slope) เป็นบวก แสดงว่า ราคาสินค้าและปริมาณขายสินค้ามีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน (ดูรูปประกอบ)



**อุปทานของบุคคล (Individual Supply)**

หมายถึง ปริมาณเสนอขายสินค้านิตหนึ่งของผู้ขายหรือผู้ผลิตแต่ละคน ซึ่งอาจจะเหมือนกันหรือแตกต่างกันในแต่ละระดับราคา

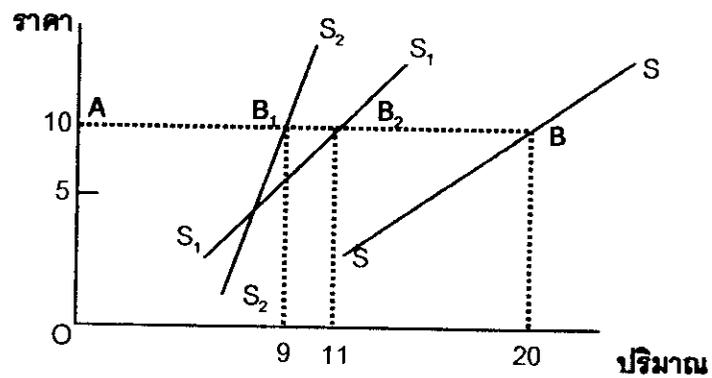
### อุปทานของตลาด(Market Supply)

หมายถึง ปริมาณเสนอขายสินค้าชนิดหนึ่งของผู้ขายหรือผู้ผลิตทุกคนในตลาด ณ แต่ละระดับราคาของสินค้า

ตารางที่ 2.6  
แสดงอุปทานตลาด(Market Supply)

| ราคาสินค้า | ปริมาณขายสินค้าของ |                | อุปทานตลาด<br>(2) + (3) |
|------------|--------------------|----------------|-------------------------|
|            | ผู้ผลิตคนที่ 1     | ผู้ผลิตคนที่ 2 |                         |
| 12         | 13                 | 10             | 13 + 10 = 23            |
| 10         | 11                 | 9              | 11 + 9 = 20             |
| 8          | 9                  | 8              | 9 + 8 = 17              |
| 6          | 7                  | 7              | 7 + 7 = 14              |
| 4          | 5                  | 6              | 5 + 6 = 11              |

เราสามารถหาเส้นอุปทานของตลาดได้จากตารางอุปสงค์หรือจากรูปกราฟโดยการรวมปริมาณสินค้าที่ผู้ผลิตแต่ละคนเสนอขาย ณ ราคาสินค้าระดับต่าง ๆ ดังนี้



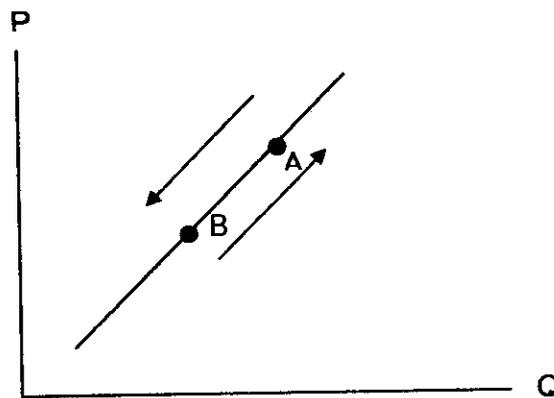
รูปที่ 2.7

เส้น  $S_1S_1$  คือ เส้นอุปทานของผู้ผลิตคนที่ 1, เส้น  $S_2S_2$  คือ เส้นอุปทานของผู้ผลิตคนที่ 2 และเส้น SS คือ เส้นอุปทานของตลาด ณ ราคาเท่ากับ OA (หรือ 10 บาท) ผู้ผลิตคนที่ 1 เสนอขายสินค้าจำนวน  $AB_1$  (หรือ 11 ก.ก) ผู้ผลิตคนที่ 2 เสนอขายสินค้าจำนวน  $AB_2$  (หรือ 9 ก.ก) ดังนั้นจำนวนสินค้าทั้งหมดที่ผู้บริโภคทั้งสองต้องการขายรวมกันเท่ากับ  $AB = AB_1 + AB_2$  (หรือ 20 กิโลกรัม) ดังนั้นในการหาเส้นทานตลาด เราสามารถหาได้จากกราฟโดยการรวมปริมาณสินค้าที่ผู้ผลิตแต่ละคนเสนอขาย ณ ราคาสินค้าระดับต่าง ๆ

### การเปลี่ยนแปลงปริมาณเสนอขาย (Change in Quantity Supplied)

หมายถึง ปริมาณเสนอขายสินค้านิตหนึ่งของผู้ผลิตเปลี่ยนแปลงไปตามการเปลี่ยนแปลงในระดับราคาของสินค้านั้นโดยกำหนดให้สิ่งอื่นๆคงที่

การเปลี่ยนแปลงในปริมาณเสนอขายอันเนื่องมาจากราคาของสินค้าแต่เพียงอย่างเดียว โดยที่สิ่งอื่น ๆ คงที่ ( เช่น อัตราค่าจ้างแรงงาน หรือ เทคโนโลยีในการผลิต ) จะเป็นการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นบนเส้นอุปทานเส้นเดียวกัน จะเป็นการเคลื่อนย้ายจากจุดหนึ่งไปยังอีกจุดหนึ่งเพราะราคาสินค้าเพิ่มขึ้นหรือลดลง เราเรียกว่า เป็นการเคลื่อนย้ายไปบนเส้นอุปทานเส้นเดียวกัน (move along the supply curve) ดังรูป



รูปที่ 2.8

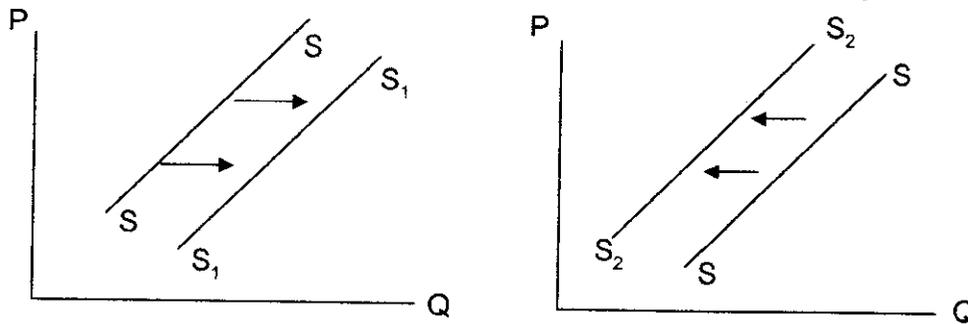
## การเปลี่ยนแปลงในระดับอุปทาน (Change in Supply)

หมายถึงการเปลี่ยนแปลงในปริมาณเสนอขายอันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงในสิ่งอื่น ๆ (ไม่ใช่ราคาของสินค้านั้น) เช่น

- การค้นพบสิ่งใหม่ ๆ
- การเปลี่ยนแปลงในเทคโนโลยีการผลิต
- การเปลี่ยนแปลงในสภาพอากาศ
- การเปลี่ยนแปลงในราคาของสินค้าอื่นที่เกี่ยวข้อง
- การเปลี่ยนแปลงในปริมาณปัจจัยการผลิต

การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวข้างต้นมีผลทำให้เกิดการเคลื่อนย้ายของเส้นอุปทานไปทั้งเส้น (SHIFT) หมายความว่า ปริมาณเสนอขายสินค้านั้นจะเปลี่ยนแปลงไป ณ แต่ละระดับราคาของสินค้า เรียกว่า การเปลี่ยนแปลงในระดับอุปทาน

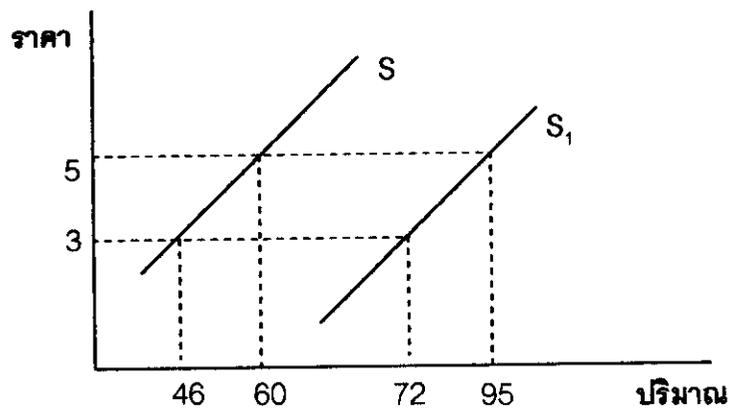
ณ ระดับราคาสินค้าระดับหนึ่ง ผู้ผลิตอาจเสนอขายสินค้าในปริมาณเพิ่มขึ้นได้โดยที่ราคาสินค้านั้นคงที่ ทั้งนี้เนื่องจากการนำเอาเทคโนโลยีการผลิตแบบใหม่มาใช้ในการผลิต ทำให้ผู้ผลิตสามารถผลิตสินค้าได้จำนวนมากขึ้นและเสียค่าใช้จ่ายลดลง เส้นอุปทานจะเคลื่อนย้ายไปทางขวามือของเส้นเดิม จากเส้น  $S$  เป็นเส้น  $S_1$  (รูปที่ 2.9) และผู้ผลิตอาจเสนอขายสินค้าในจำนวนมากขึ้นที่ราคาสินค้านั้นคงที่ หรือในกรณีที่สภาพอากาศไม่อำนวย เช่น ฝนแล้ง ทำให้ผลผลิตที่ผู้ผลิตผลิตได้ลดลง เส้นอุปทานจะเคลื่อนย้ายไปทางซ้ายมือของเส้นเดิม จากเส้น  $S$  เป็นเส้น  $S_2$



รูปที่ 2.9

ตารางที่ 2.7  
การเปลี่ยนแปลงในระดับอุปทาน

| $P_A$ | $Q_s$ | $Q_{s1}$ |
|-------|-------|----------|
| 6     | 65    | 120      |
| 5     | 60    | 95       |
| 4     | 54    | 80       |
| 3     | 46    | 72       |
| 2     | 40    | 65       |
| 1     | 32    | 50       |



รูปที่ 2.10

ต่อไปนี้เป็นตัวอย่างของการเปลี่ยนแปลงในสิ่งอื่น ๆ นอกเหนือจากราคาทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในระดับอุปทาน

1. การค้นพบสิ่งใหม่ ๆ การค้นพบแหล่งแก๊สธรรมชาติอีกหนึ่งแห่ง ทำให้อุปทานของแก๊สธรรมชาติเพิ่มขึ้น เส้นอุปทานของแก๊สธรรมชาติเคลื่อนย้ายไปทางขวามือของเส้นเดิม
2. การเปลี่ยนแปลงในเทคโนโลยีการผลิต เส้นอุปทานของคอมพิวเตอร์เคลื่อนย้ายไปทางขวามือของเส้นเดิมเพราะการพัฒนาอย่างรวดเร็วในเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์

3. การเปลี่ยนแปลงในราคาของผลผลิตอีกชนิดหนึ่ง การที่ราคาของถั่วเหลืองสูงขึ้น เกษตรกรจะหันไปเพาะปลูกถั่วเหลืองมากขึ้นและลดการเพาะปลูกข้าวเส้นอุปทานของข้าวโพดจะเคลื่อนย้ายไปทางซ้ายมือ

4. การเปลี่ยนแปลงในสภาพภูมิอากาศ เนื่องจากมีฝนตกหนักทั้งปี ทำให้ลำไยออกดอกและติดผลน้อย เส้นอุปทานของลำไยเคลื่อนย้ายไปทางซ้ายมือ

5. การเปลี่ยนแปลงในปริมาณของปัจจัยการผลิต การผลิตเหล็กแผ่นลดลง ทำให้ปริมาณการผลิตรถยนต์ลดลงด้วย เส้นอุปทานของรถยนต์เคลื่อนย้ายไปทางซ้ายมือ

### ดุลยภาพของตลาด (Market Equilibrium)

ราคาของสินค้าถูกกำหนดโดยอุปสงค์และอุปทาน แต่จะถูกกำหนดอย่างไรขึ้นอยู่กับลักษณะของตลาดของสินค้านั้นและมีการกำหนดราคาของสินค้าชนิดเดียวกันไว้แตกต่างกันหรือไม่

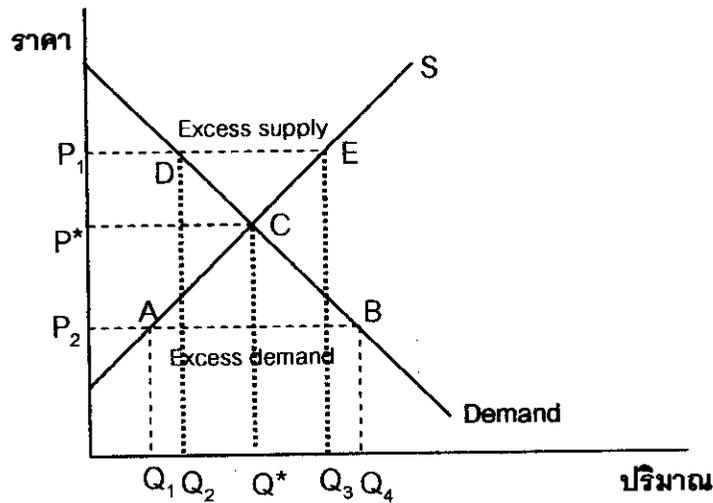
สมมุติว่าเรากำลังศึกษาการกำหนดราคาสินค้าในตลาดที่มีการแข่งขันอย่างสมบูรณ์ ซึ่งหมายความว่า มีผู้ผลิตและผู้ซื้อสินค้าจำนวนมากมาย ไม่มีผู้ผลิตหรือผู้ซื้อรายใดมีอิทธิพลเหนือราคาตลาด ราคาตลาดจะถูกกำหนดที่จุดตัดกันของเส้นอุปสงค์และเส้นอุปทาน นั่นคือ ณ ราคา  $OP^*$  ซึ่งเป็นราคาที่ผู้บริโภคทุกคนจะต้องจ่ายเงินในการซื้อสินค้า ปริมาณสินค้าที่ผู้ผลิตขายและผู้บริโภคซื้อ คือ จำนวน  $OQ^*$

$P^*$  คือ ระดับราคาดุลยภาพ และ  $Q^*$  คือ ปริมาณดุลยภาพ

ดังนั้นภาวะดุลยภาพ คือ ภาวะที่อุปสงค์และอุปทานเท่ากัน และเป็นภาวะที่ทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภคพอใจในการขายและซื้อสินค้า ณ ราคา  $P^*$  และปริมาณ  $Q^*$

ถ้าหากปริมาณเสนอซื้อและปริมาณเสนอขายไม่เท่ากัน ก็จะเกิดความไม่ได้ดุลยภาพ (Disequilibrium) พิจารณาจากรูป

รูปที่ 2.11



- ถ้า ราคาสินค้าสูงกว่า  $OP^*$  คือ  $OP_1$  ผู้ซื้อมีความต้องการซื้อสินค้าเป็นจำนวนน้อยกว่าจำนวนสินค้าที่ผู้ขายต้องการขาย ( $D < S$ ) แสดงว่าสินค้าล้นตลาด ขายได้ไม่หมด หรือที่เรียกว่า เกิดอุปทานส่วนเกิน (Excess Supply) เท่ากับ DE  $Q_2Q_3$
- ถ้า ราคาสินค้าต่ำกว่า  $OP^*$  คือ  $OP_2$  ผู้ซื้อมีความต้องการซื้อสินค้าเป็นจำนวนมากกว่าจำนวนสินค้าที่ผู้ขายต้องการขาย ( $D > S$ ) แสดงว่าสินค้าขาดตลาด มีสินค้าไม่พอขาย หรือที่เรียกว่า เกิดอุปสงค์ส่วนเกิน (Excess Demand) เท่ากับ AB หรือ  $Q_1Q_4$

ในภาวะที่ไม่ได้ดุลยภาพนี้ กลไกราคาหรือกลไกตลาดก็จะมีการปรับตัวโดยอัตโนมัติ นั่นคือถ้าเกิดภาวะอุปทานส่วนเกิน ผู้ขายก็ต้องยอมลดราคาลงมา ผู้ซื้อก็จะซื้อมากขึ้น จนในที่สุดจากการปรับตัวระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย จะทำให้จำนวนสินค้าที่ขายเท่ากับจำนวนสินค้าที่ซื้อ แสดงว่าเกิดภาวะดุลยภาพขึ้น

จากตารางที่ 2.7 และรูปที่ 2.11 ภาวะดุลยภาพเกิดขึ้น ณ  
 ระดับราคาดุลยภาพเท่ากับ  $OP^*$  หรือ 300 บาท  
 ระดับปริมาณดุลยภาพเท่ากับ  $OQ^*$  หรือ 80 หน่วย

ตารางที่ 2.8  
แสดงภาวะดุลยภาพในตลาด

| ราคาสินค้าต่อหน่วย<br>(บาท) | อุปทานของสินค้า X<br>(หน่วย) | อุปสงค์ต่อสินค้า X<br>(หน่วย) |
|-----------------------------|------------------------------|-------------------------------|
| 100                         | 20                           | 160                           |
| 200                         | 40                           | 120                           |
| 300                         | 80                           | 80                            |
| 400                         | 120                          | 40                            |
| 500                         | 160                          | 30                            |
| 600                         | 200                          | 20                            |
| 700                         | 240                          | 10                            |

### 2.3 ความยืดหยุ่น (ELASTICITY)

หมายถึงค่าที่ชี้ให้เห็นว่าปริมาณการเสนอซื้อหรือเสนอขายมีปฏิกิริยาต่อการเปลี่ยนแปลงในตัวกำหนดนั้นๆ มากน้อยเพียงใด

2.3.1 ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ (Elasticity of Demand) เป็นค่าที่บอกให้ทราบว่าเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงในตัวกำหนดต่าง ๆ เช่น ราคาของสินค้านั้น รายได้ของผู้บริโภค และราคาของสินค้าอื่นที่เกี่ยวข้อง จะมีผลทำให้ผู้บริโภคสินค้านั้นเพิ่มขึ้นหรือลดลง มากหรือน้อย? ความยืดหยุ่นของอุปสงค์สามารถแบ่งได้เป็น 3 ประเภท คือ

#### (1) ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคา (Price Elasticity of Demand)

เป็นการเปรียบเทียบระหว่างอัตราหรือเปอร์เซ็นต์การเปลี่ยนแปลงในปริมาณเสนอซื้อกับอัตรา หรือเปอร์เซ็นต์การเปลี่ยนแปลงในราคาสินค้านั้น

$$Ed = \frac{\% \text{ การเปลี่ยนแปลงในปริมาณเสนอซื้อ}}{\% \text{ การเปลี่ยนแปลงในราคาสินค้านั้น}} \quad \text{หรือ} \quad Ed = \frac{\Delta Qd/Qd}{\Delta P/P}$$

### ความยืดหยุ่นแบบช่วง (ARC ELASTICITY)

เป็นการหาค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างมากในราคา

สินค้า

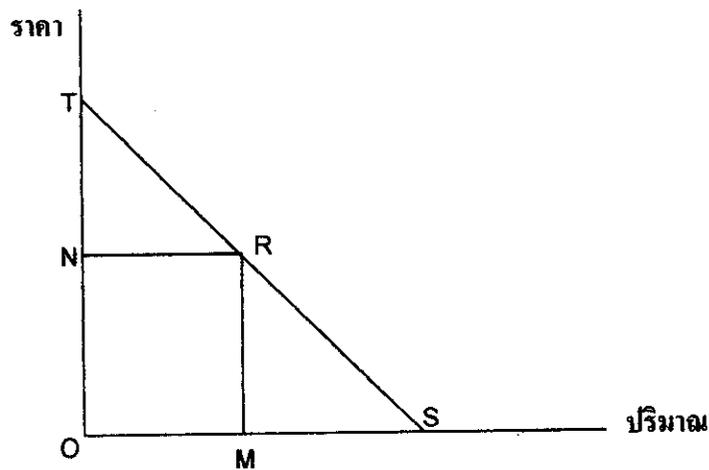
$$Ed = \frac{Q_1 - Q_2}{P_1 - P_2} \times \frac{P_1 + P_2}{Q_1 + Q_2}$$

### ความยืดหยุ่นแบบจุด (POINT ELASTICITY)

เป็นการหาค่าความยืดหยุ่น ณ จุดใดจุดหนึ่งบนเส้นอุปสงค์ในกรณีที่ราคาเปลี่ยนแปลงเพียงเล็กน้อย ซึ่งในทางทฤษฎีถือว่ามีผลทำให้ปริมาณเสนอซื้อเปลี่ยนแปลงด้วย

$$Ed = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q}$$

- เราสามารถหาค่าความยืดหยุ่นแบบจุดโดยวิธีเรขาคณิต<sup>1</sup> โดยสมมติให้ราคาเปลี่ยนแปลงเพียงเล็กน้อยจนแทบมองไม่เห็น เป็นเพียงจุดจุดเดียวบนเส้นอุปสงค์เท่านั้น



<sup>1</sup> C.L. Allen. The Framework of Price Theory. Belmont: Wadsworth Publishing, Co., Inc., p. 50-51.

จากสูตรค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคา

$$E_d = \frac{\Delta Q_d / Q_d}{\Delta P / P}$$

ถ้าหากพิจารณาจากรูปกราฟ ราคาสินค้าเปลี่ยนแปลงน้อยมากแทบจะเห็นเป็นจุดเดียวกัน ควรใช้การคำนวณจากสูตร point elasticity แบบเรขาคณิต (the geometry of point elasticity) ดังนี้

ณ จุด R ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคา สามารถคำนวณหาได้ ดังนี้ ให้ลากเส้นตรงจากจุด R ไปยังแกนตั้งที่จุด N และลากไปตั้งฉากกับแกนนอนที่จุด M

เราสามารถคำนวณหาค่า Slope ของเส้น TS ได้จากสูตรต่อไปนี้

$$\begin{aligned} \text{Slope} &= (\text{แกนตั้ง}) / (\text{แกนนอน}) = \Delta P / \Delta Q \\ &= RM / MS \end{aligned}$$

นำ  $\Delta Q = MS$  และ  $\Delta P = RM$  ไปแทนค่าในสูตรความยืดหยุ่นแบบจุด

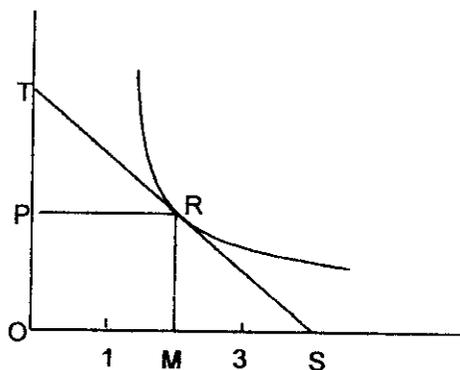
$$\begin{aligned} E &= (\Delta Q / \Delta P) \times (P / Q) \\ &= [MS / RM] \times [NO / OM] \end{aligned}$$

เนื่องจาก  $NO = RM$

$$\text{เพราะฉะนั้น } E = [MS / RM] \times [RM / OM]$$

$$E = [MS / OM]$$

ในกรณีที่เส้นอุปสงค์เป็นเส้นโค้ง เราก็สามารถหาค่าความยืดหยุ่นแบบจุดได้เช่นกัน ดังนี้



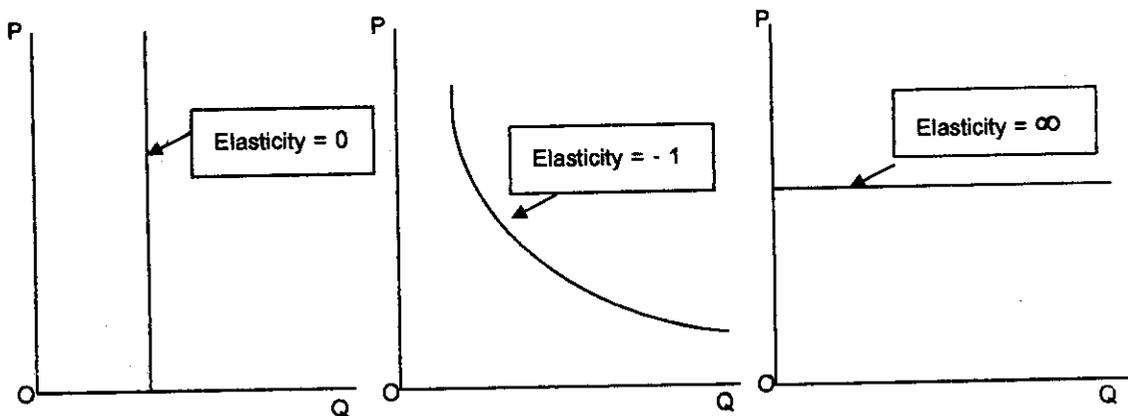
ให้ลากเส้นตรงมาสัมผัส ณ จุดที่ต้องการหาค่าความยืดหยุ่นบนเส้นอุปสงค์ ณ จุด R  
 ค่าความยืดหยุ่น ณ จุด R เท่ากับ  $MS/OM = -[2/2] = -1$

ค่าความยืดหยุ่นจะมีค่าระหว่าง 0 ถึง  $\infty$  นั่นคือ

- ถ้าค่า  $E_d > |1|$  เรียกว่า มีความยืดหยุ่นมาก (Elastic)
- ถ้าค่า  $E_d < |1|$  เรียกว่า มีความยืดหยุ่นน้อย (Inelastic)
- ถ้าค่า  $E_d = |1|$  เรียกว่า มีความยืดหยุ่นแบบ Unitary Elastic
- ถ้าค่า  $E_d = 0$  เรียกว่า ไม่มีความยืดหยุ่นเลย (Perfectly Inelastic)
- ถ้าค่า  $E_d = \infty$  เรียกว่า มีความยืดหยุ่นอย่างสมบูรณ์ (Perfectly Elastic)

ค่าความยืดหยุ่นบนจุดต่างๆของเส้นอุปสงค์ไม่ว่าเส้นอุปสงค์นั้นจะเป็นเส้นตรงหรือเส้นโค้ง จะมีค่าไม่เท่ากันตลอดทั้งเส้น (ยกเว้นเส้นอุปสงค์ที่เป็นเส้นตั้งฉากกับแกนนอนหรือขนานกับแกนนอนหรือเป็นเส้นโค้งแบบ Rectangular Hyperbola)

รูปภาพต่อไปนี้แสดง ลักษณะของเส้นอุปสงค์ที่มีความยืดหยุ่นแตกต่างกัน



### (1.1) ปัจจัยกำหนดค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคา

สินค้าแต่ละชนิดจะมีความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคาที่แตกต่างกัน บางชนิดมีความยืดหยุ่นมาก ( $E_D > |1|$ ) ในขณะที่บางชนิดมีความยืดหยุ่นน้อย ( $E_D < |1|$ ) ปัจจัยอะไรที่เป็นตัวกำหนดความยืดหยุ่น?

ความยืดหยุ่นของสินค้าชนิดหนึ่ง อาจมีค่าแตกต่างกัน ณ ระดับราคาต่าง ๆ ได้ เช่น สินค้าจำเป็น มักจะมีค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคาน้อย แต่สินค้าฟุ่มเฟือยจะมีค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคาสูง

นอกจากนั้น ยังมีปัจจัยอื่น ๆ อีกที่มีผลต่อค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ เช่น เป็นสินค้าที่มีสินค้าชนิดอื่นมาทดแทนได้ใกล้เคียงหรือไม่ ถ้ามีสินค้าอื่นมาทดแทนได้ใกล้เคียงมาก ค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคาจะมาก แต่ถ้ามีสินค้าอื่นมาทดแทนได้ใกล้เคียงน้อย ค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคาจะน้อย

สัดส่วนของเงินที่จ่ายไปในการซื้อสินค้านั้นเมื่อเทียบกับรายได้ของผู้บริโภค ก็เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่กำหนดค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคา เช่น ค่าใช้จ่ายในการซื้อน้ำอัดลม กับการซื้อเครื่องซักผ้า ผู้บริโภคจะใช้จ่ายเงินเป็นสัดส่วนที่ต่างกัน ดังนั้น ความยืดหยุ่นของน้ำอัดลมจึงมีค่าความยืดหยุ่นน้อย ส่วนความยืดหยุ่นของเครื่องซักผ้าจะมีค่าความยืดหยุ่นมาก

ยังมีเหตุผลอื่น ๆ อีกที่อธิบายว่าสินค้าแต่ละชนิดมีค่าความยืดหยุ่นที่ต่างกัน นั่นคือ ความคงทนถาวรของสินค้า เช่น กรณีของเครื่องซักผ้า อาจอธิบายได้ว่าเครื่องซักผ้ามีค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ค่อนข้างมากด้วยเหตุผลดังได้กล่าวมาแล้ว คือ ผู้บริโภคต้องใช้จ่ายเงินซื้อเป็นสัดส่วนค่อนข้างมากเมื่อเทียบกับรายได้ และยังมีอีกเหตุผลหนึ่ง คือ เครื่องซักผ้าเป็นสินค้าคงทนถาวร (มีอายุการใช้งานนาน ไม่เน่าเสียง่าย) ถ้าหากราคาเครื่องซักผ้าเครื่องใหม่สูงขึ้น ผู้บริโภคอาจต้องเลื่อนการซื้อออกไป เพราะผู้บริโภคมักมีทางเลือก คือ ซื้อใหม่ หรือซ่อมแซม ดังนั้นถ้าหากเครื่องซักผ้าราคาเพิ่มขึ้นมาก ผู้บริโภคอาจต้องตัดสินใจเลือกการซ่อมแซมก็ได้<sup>2</sup>

ระยะเวลา ก็เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่กำหนดค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคา ระยะเวลา คือ ระยะเวลาที่ผู้บริโภคสามารถปรับตัวสำหรับการเปลี่ยนแปลงในราคาสินค้า เพราะผู้บริโภคได้

<sup>2</sup> ในกรณีรถยนต์ ผู้บริโภคอาจหันไปซื้อรถยนต์มือสองก็ได้

เรียนรู้ว่าจะมีสินค้าชนิดอื่นมาทดแทนสินค้าที่ราคาสูงขึ้นหรือไม่ ดังนั้นในระยะยาว ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคาจะมีค่ามากกว่าในระยะสั้น

เราสามารถสรุปปัจจัยที่กำหนดค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคาได้ ดังนี้

**1. ประเภทของสินค้า**

- |                    |       |      |
|--------------------|-------|------|
| ก. สินค้าที่จำเป็น | $E_p$ | น้อย |
| ข. สินค้าฟุ่มเฟือย | $E_p$ | มาก  |

**2. มีสินค้าอื่นสามารถใช้ทดแทนกันกับสินค้านั้นได้มากหรือไม่**

- |                  |       |      |
|------------------|-------|------|
| ก. แทนกันได้มาก  | $E_p$ | มาก  |
| ข. แทนกันได้น้อย | $E_p$ | น้อย |

**3. ความคงทนของสินค้า**

- |                |       |      |
|----------------|-------|------|
| ก. คงทนถาวร    | $E_p$ | มาก  |
| ข. ไม่คงทนถาวร | $E_p$ | น้อย |

**4. สัดส่วนของเงินที่จ่ายไปในการซื้อสินค้านั้นเมื่อเทียบกับรายได้ของผู้บริโภค**

- |                  |       |      |
|------------------|-------|------|
| ก. มีสัดส่วนน้อย | $E_p$ | น้อย |
| ข. มีสัดส่วนมาก  | $E_p$ | มาก  |

**5. ระยะเวลา**

- |             |       |      |
|-------------|-------|------|
| ก. ระยะสั้น | $E_p$ | น้อย |
| ข. ระยะยาว  | $E_p$ | มาก  |

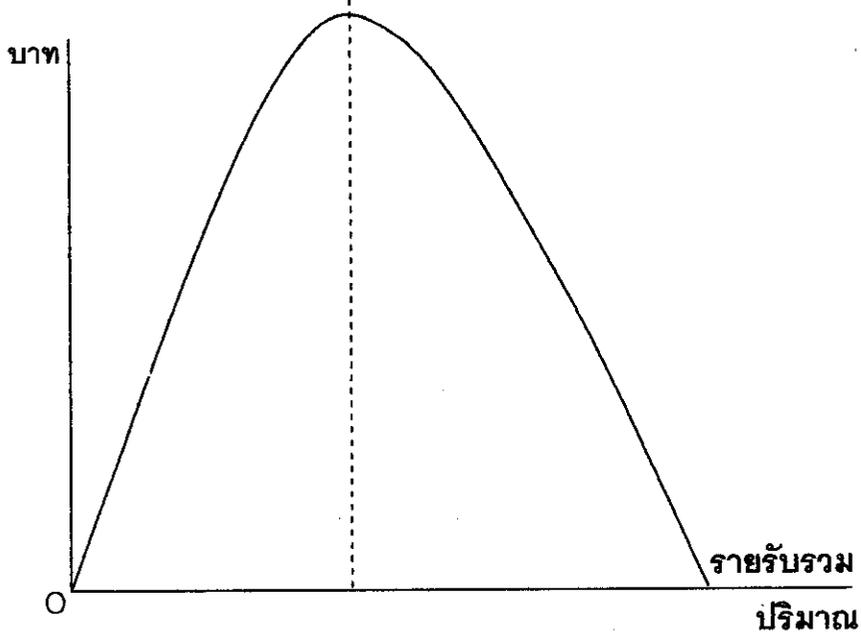
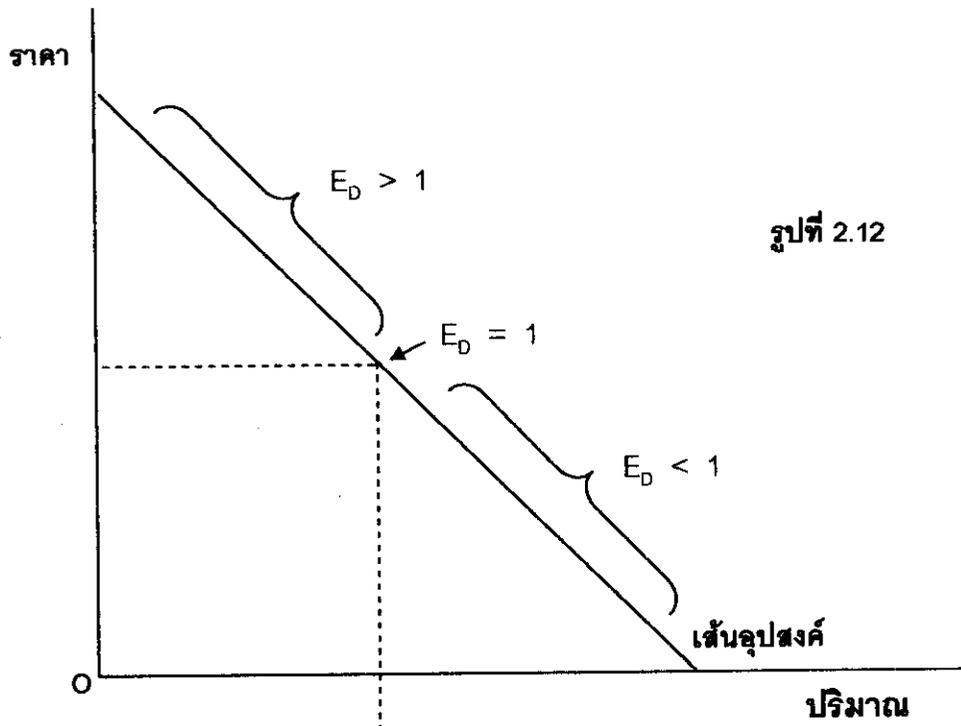
**(1.2) ความสัมพันธ์ระหว่างราคารับรวม(TR) กับความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคา**

ถ้าหากผู้ขายทราบถึงความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคาของสินค้าที่ตนขาย จะทำให้ผู้ขายสามารถดำเนินนโยบายได้ถูกต้อง

**ตารางที่ 2.10**  
**ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคาและรายรับรวม**

| ราคาสินค้า | ปริมาณเสนอซื้อ | Ep    | Total Revenue |
|------------|----------------|-------|---------------|
| 10         | 1              | -     | 10            |
| 9          | 2              | -6.33 | 18            |
| 8          | 3              | -3.40 | 24            |
| 7          | 4              | -2.14 | 28            |
| 6          | 5              | -1.44 | 30            |
| 5          | 6              | -1.00 | 30            |
| 4          | 7              | -0.69 | 28            |
| 3          | 8              | -0.46 | 24            |
| 2          | 9              | -0.29 | 18            |
| 1          | 10             | -0.15 | 10            |

| ความยืดหยุ่น | การเปลี่ยนแปลงของราคา |          |
|--------------|-----------------------|----------|
|              | เพิ่มขึ้น             | ลดลง     |
| $E_d > 1$    | TR ↓                  | TR ↑     |
| $E_d < 1$    | TR ↑                  | TR ↓     |
| $E_d = 1$    | TR คงที่              | TR คงที่ |



### (1.3) ประโยชน์ของค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคา

1. ในการวางนโยบายหรือมาตรการของรัฐ เช่น การจัดเก็บภาษีจากสินค้า รัฐจะต้องรู้ว่าสินค้านั้นมีความยืดหยุ่นเท่าไร เพื่อจะได้ทราบว่าภาระภาษีจะตกไปยังบุคคลกลุ่มใด
2. ช่วยให้หน่วยธุรกิจสามารถดำเนินกลยุทธ์ทางด้านราคาได้อย่างถูกต้องว่าสินค้าชนิดใดควรตั้งราคาสินค้าไว้สูงหรือต่ำเพียงใด ควรเพิ่มหรือลดราคาสินค้า จึงจะทำให้รายได้รวม/กำไรของธุรกิจเพิ่มขึ้น
3. นำมาใช้ประกอบการพยากรณ์แนวโน้มกิจกรรมทางเศรษฐกิจ

### (2) ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อรายได้ (Income Elasticity of Demand)

หมายความว่า ถ้าหากรายได้ของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไปหนึ่งเปอร์เซ็นต์ จะทำให้ปริมาณการเสนอซื้อสินค้าเปลี่ยนแปลงไปอย่างไร

$$E_y = \frac{\% \text{การเปลี่ยนแปลงในปริมาณเสนอซื้อ}}{\% \text{การเปลี่ยนแปลงในรายได้ของผู้บริโภค}}$$

การคำนวณค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อรายได้ คือ

ความยืดหยุ่นแบบช่วง (Arc Elasticity)

$$E_y = \frac{Q_2 - Q_1}{Y_2 - Y_1} \cdot \frac{Y_1 + Y_2}{Q_1 + Q_2}$$

ความยืดหยุ่นแบบจุด (Point Elasticity)

$$E_y = \frac{\Delta Q}{\Delta Y} \cdot \frac{Y}{Q}$$

ค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อรายได้มี 2 ค่า คือ ค่า + และค่า -

- ถ้า  $E_y = +$  แสดงว่า เมื่อรายได้เพิ่มขึ้น ปริมาณเสนอซื้อสินค้านั้นก็เพิ่มขึ้น
- ถ้า  $E_y = -$  แสดงว่าเมื่อรายได้สูงขึ้น ปริมาณเสนอซื้อสินค้านั้นก็ลดลง
- ค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อรายได้ จะบอกให้ทราบว่า
  - สินค้านั้นเป็นสินค้าปกติ (Normal Goods) ถ้า  $E_y > 0$
  - สินค้านั้นเป็นสินค้าจำเป็น ถ้า ค่า  $0 < E_y < 1$
  - สินค้านั้นเป็นสินค้าฟุ่มเฟือยถ้าค่า  $E_y > 1$
  - สินค้านั้นเป็นสินค้าด้อยความสำคัญ(Inferior Goods) ถ้า  $E_y < 0$

ตัวอย่างต่อไปนี้เป็น ผลงานวิจัยที่ได้มีการการศึกษาและคำนวณค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคาและต่อรายได้สำหรับสินค้าประเภทต่าง ๆ ไว้ดังนี้

| สินค้าและบริการ                               | ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคา | สินค้าและบริการ                               | ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อรายได้ |
|---|-------------------------------|---|---------------------------------|
| กลุ่มที่ที่มีความยืดหยุ่นมาก (Elastic Demand) |                               | กลุ่มที่ที่มีความยืดหยุ่นมาก (Elastic Demand) |                                 |
| โลหะ  | 1.52                          | การโดยสารเครื่องบิน                           | 5.82                            |
| ผลิตภัณฑ์วิศวกรรมไฟฟ้า                        | 1.39                          | ภาพยนตร์                                      | 3.41                            |
| ผลิตภัณฑ์เครื่องกล                            | 1.30                          | การท่องเที่ยวต่างประเทศ                       | 3.08                            |
| เฟอร์นิเจอร์                                  | 1.26                          | ไฟฟ้า   | 1.94                            |
| ยานยนต์                                       | 1.14                          | รับประทานอาหารที่ภัตตาคาร                     | 1.61                            |
| ผลิตภัณฑ์เครื่องมือทางวิศวกรรม                | 1.10                          | โดยสารโดยรถประจำทางและรถไฟ                    | 1.38                            |
| บริการสายอาชีพ                                | 1.09                          | ตัดผม   | 1.36                            |
| บริการขนส่ง                                   | 1.03                          | รถยนต์  | 1.07                            |

| กลุ่มที่มีความยืดหยุ่นน้อย (Inelastic Demand) | ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคา | กลุ่มที่มีความยืดหยุ่นน้อย (Inelastic Demand) | ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อรายได้ |
|---|-------------------------------|---|---------------------------------|
| แก๊ส, ไฟฟ้าและน้ำประปา                        | 0.92                          | ยาสูบ   | 0.86                            |
| น้ำมันเชื้อเพลิง                              | 0.91                          | เครื่องดื่มแอลกอฮอล์                          | 0.62                            |
| สารเคมี                                       | 0.89                          | เฟอร์นิเจอร์                                  | 0.53                            |
| เครื่องดื่ม(ทุกประเภท)                        | 0.78                          | เสื้อผ้า                                      | 0.51                            |
| เสื้อผ้า                                      | 0.64                          | หนังสือพิมพ์และนิตยสาร                        | 0.38                            |
| ยาสูบ   | 0.61                          | โทรศัพท์                                      | 0.32                            |
| การธนาคารและการประกันภัย                      | 0.56                          | อาหาร   | 0.14                            |
| การให้บริการเกี่ยวกับบ้าน                     | 0.55                          |   |                                 |
| ผลผลิตทางเกษตรและประมง                        | 0.42                          |   |                                 |
| หนังสือ, นิตยสารและหนังสือพิมพ์               | 0.34                          |   |                                 |
| อาหาร   | 0.12                          |   |                                 |

Source: Michael Parkin. *Economics*. 5<sup>th</sup> edition. Adisson-Wesley Publishing Company, 2000, pp.93,97.

### (3) ความยืดหยุ่นไขว้ (Cross Elasticity)

หมายความว่า เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงในราคาของสินค้าชนิดหนึ่ง จะมีผลทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงปริมาณเสนอซื้อสินค้าอีกชนิดหนึ่งอย่างไร

$$E_c = \frac{\% \text{ การเปลี่ยนแปลงในปริมาณซื้อสินค้า A}}{\% \text{ การเปลี่ยนแปลงในราคาของสินค้า B}}$$

### ความยืดหยุ่นแบบช่วง (Arc Elasticity)

$$E_c = \frac{Q_{A1} - Q_{A2}}{P_{B1} - P_{B2}} \cdot \frac{P_{B1} + P_{B2}}{Q_{B1} + Q_{A2}}$$

### ความยืดหยุ่นแบบจุด (Point Elasticity)

$$E_c = \frac{\Delta Q_A}{\Delta P_B} \cdot \frac{P_B}{Q_A}$$

ค่าความยืดหยุ่นไขว้ จะมีค่าทั้งเป็น + และ -

- ถ้า ค่า  $E_c = +$  แสดงว่า ถ้าราคาของสินค้า B สูงขึ้น จะทำให้ปริมาณการเสนอซื้อสินค้า A เพิ่มขึ้น แสดงว่า สินค้า A และ B เป็นสินค้าที่ใช้ทดแทนกันได้ (Substitution Goods)
- ถ้าค่า  $E_c = -$  แสดงว่าถ้าราคาของสินค้า B สูงขึ้น จะทำให้ปริมาณเสนอซื้อสินค้า A ลดลง แสดงว่าสินค้า A และ B เป็นสินค้าที่ใช้ร่วมกัน (Complementary Goods)

### 2.3.2 ความยืดหยุ่นของอุปทาน (Elasticity of Supply)

เราทราบแล้วว่าเมื่ออุปสงค์สำหรับสินค้าเพิ่มขึ้น ราคาดุลยภาพจะสูงขึ้นและปริมาณดุลยภาพก็จะเพิ่มขึ้น แต่ราคาดุลยภาพและปริมาณดุลยภาพที่เปลี่ยนแปลงนั้น เปลี่ยนแปลงไปมากหรือน้อย? คำตอบ คือ ขึ้นอยู่กับว่าอุปทานจะเปลี่ยนแปลงไปมากหรือน้อยเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงในราคาสินค้า ซึ่งเราสามารถวัดการเปลี่ยนแปลงในอุปทานได้โดยคำนวณค่าความยืดหยุ่นของอุปทาน

**ความยืดหยุ่นของอุปทาน** คือ การเปรียบเทียบระหว่างอัตราหรือเปอร์เซ็นต์การเปลี่ยนแปลงของปริมาณเสนอขายสินค้ากับอัตรา หรือเปอร์เซ็นต์ของการเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้านั้น

$$E_d = \frac{\text{เปอร์เซ็นต์การเปลี่ยนแปลงในปริมาณเสนอขายสินค้า}}{\text{เปอร์เซ็นต์การเปลี่ยนแปลงในราคาของสินค้า}}$$
$$E_s = \frac{\Delta Q_s / Q_s}{\Delta P / P}$$

### ความยืดหยุ่นแบบช่วง (ARC ELASTICITY)

เป็นการหาค่าความยืดหยุ่นของอุปทานในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างมากในราคา  
สินค้า

$$E_S = \frac{Q_1 - Q_2}{P_1 - P_2} \times \frac{P_1 + P_2}{Q_1 + Q_2}$$

### ความยืดหยุ่นแบบจุด

(POINT ELASTICITY)

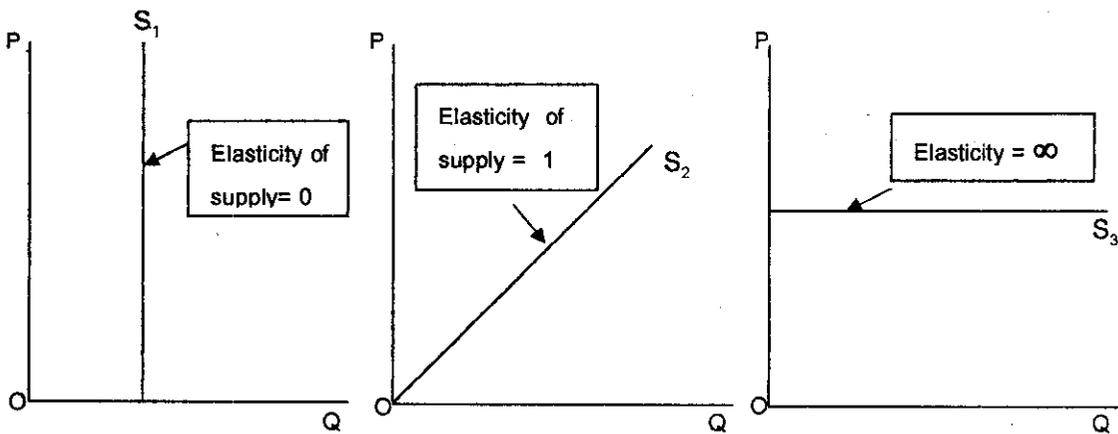
เป็นการหาค่าความยืดหยุ่น ณ จุดใดจุดหนึ่งบนเส้นอุปทานในกรณีที่ราคาเปลี่ยนแปลง  
เพียงเล็กน้อย ซึ่งในทางทฤษฎีถือว่ามีผลทำให้ปริมาณเสนอขายเปลี่ยนแปลงด้วย

$$E_S = \frac{\Delta Q_S}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q_S}$$

ค่าความยืดหยุ่นของอุปทานจะมีค่าระหว่าง 0 ถึง  $\infty$  นั่นคือ

- ถ้าค่า  $E_S > 1$  เรียกว่า มีความยืดหยุ่นมาก (Elastic)
- ถ้าค่า  $E_S < 1$  เรียกว่า มีความยืดหยุ่นน้อย (Inelastic)
- ถ้าค่า  $E_S = 1$  เรียกว่า มีความยืดหยุ่นแบบ Unitary Elastic
- ถ้าค่า  $E_S = 0$  เรียกว่า ไม่มีความยืดหยุ่นเลย (Perfectly Inelastic)
- ถ้าค่า  $E_S = \infty$  เรียกว่า มีความยืดหยุ่นอย่างสมบูรณ์ (Perfectly Elastic)

รูปกราฟต่อไปนี้แสดง ลักษณะของเส้นอุปทานที่มีความยืดหยุ่นแตกต่างกัน



### ปัจจัยกำหนดค่าความยืดหยุ่นของอุปทาน

สินค้าแต่ละชนิดจะมีความยืดหยุ่นของอุปทานแตกต่างกัน ปัจจัยอะไรที่เป็นตัวกำหนดความยืดหยุ่นของอุปทาน ?

ความยืดหยุ่นของอุปทานของสินค้าชนิดหนึ่ง อาจมีค่าแตกต่างกัน ณ ระดับราคาต่าง ๆ ได้ เช่น ในการผลิตสินค้าบางชนิด อาจต้องใช้ปัจจัยการผลิตที่มีลักษณะพิเศษเฉพาะหรือเป็นปัจจัยที่หายาก สินค้าลักษณะนี้จะมีค่าความยืดหยุ่นของอุปทานต่ำหรืออาจเท่ากับศูนย์ก็ได้ ส่วนสินค้าที่สามารถผลิตได้โดยใช้ปัจจัยการผลิตทั่วไปที่หาซื้อได้ง่าย สินค้าประเภทหลังนี้จะมีความยืดหยุ่นของอุปทานมาก

ระยะเวลาที่ใช้ในการปรับแผนการผลิต เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่บอกว่าผู้ผลิตจะมีปฏิกิริยาตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงในราคาสินค้ามากหรือน้อย เพราะสินค้าบางชนิด ถึงแม้ว่าราคาสินค้าจะเปลี่ยนแปลงสูงขึ้น ผู้ผลิตก็ไม่สามารถเพิ่มจำนวนสินค้าออกสู่ตลาดได้ในระยะเวลาอันรวดเร็ว เช่น ผลผลิตทางเกษตร ดังนั้นความยืดหยุ่นของอุปทานจึงค่อนข้างต่ำหรือเท่ากับศูนย์ก็ได้ ในขณะที่สินค้าบางชนิดผู้ผลิตสามารถปรับตัวได้อย่างรวดเร็วเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงในราคาสินค้า แสดงว่าสินค้านั้นมีความยืดหยุ่นของอุปทานค่อนข้างสูง

ระยะเวลา ก็เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่กำหนดค่าความยืดหยุ่นของอุปทาน ระยะยาว(long run) คือ ระยะเวลาที่ผู้ผลิตสามารถปรับตัวสำหรับการเปลี่ยนแปลงในราคาสินค้าโดยการวางแผนล่วงหน้าเกี่ยวกับการผลิตสินค้า เช่น ถ้าผู้ปลูกส้ม รู้ว่าในระยะยาว ราคาส้มในตลาดจะมีราคาสูงขึ้น ผู้ปลูกส้มก็จะวางแผนในการปลูกส้มเป็นจำนวนมากขึ้น สำหรับในระยะสั้น(short run) ผู้ผลิตอาจมีปฏิกิริยาตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงในราคาสินค้าบ้างแต่ไม่มาก เช่น ราคาดอกมะลิในตลาดปัจจุบัน มีราคาลดลง ผู้ปลูกมะลิอาจจะชะลอการเก็บเกี่ยวดอกมะลิ หรือปล่อยให้ดอกมะลิเน่าไปเลยเพราะราคาที่ได้รับอาจไม่คุ้มกับค่าใช้จ่ายในการเก็บเกี่ยว หรือรู้ว่าในเดือนหน้า ดอกมะลิจะราคาสูงขึ้น(อาจเป็นเพราะมีเทศกาลหรืองานประเพณี) ผู้ปลูกมะลิอาจเร่งผลผลิตโดยการใส่ปุ๋ยเพื่อเร่งให้ดอกมะลิออกดอกมาก ๆ ดังนั้นในระยะยาว ความยืดหยุ่นของอุปทานจะมีค่ามากกว่าในระยะสั้น

## 2.4 รัฐบาลกับการแทรกแซงราคา

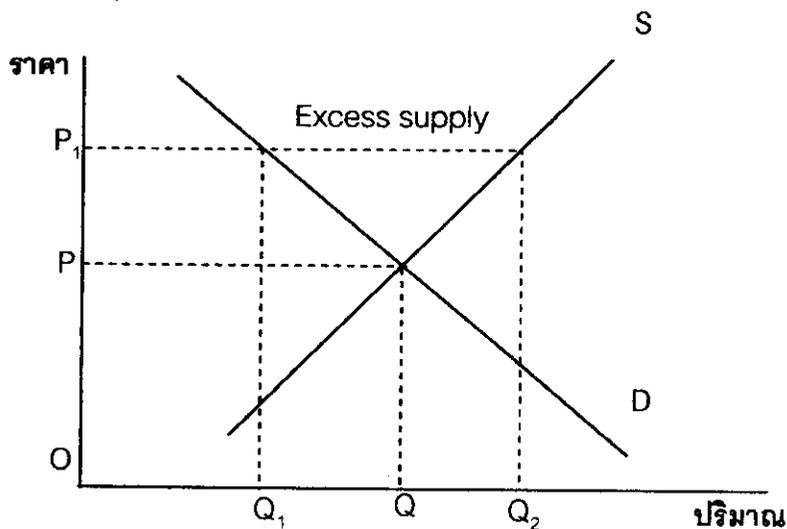
ในบางกรณี อาจต้องมีการแทรกแซงกลไกราคา ซึ่งทำให้กลไกราคาทำหน้าที่โดยเสรีไม่ได้ ทั้งนี้เพื่อบรรเทาปัญหาทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นกับบุคคลต่าง ๆ ในกลุ่มสังคม วิธีการแทรกแซงราคาสินค้าของรัฐบาลที่ใช้กันทั่วไปมี 2 มาตรการด้วยกันคือ

2.4.1. การกำหนดราคาขั้นต่ำ ( Minimum Price Control ) มาตรการนี้มักนิยมใช้กรณีสินค้าเกษตรกรรม ซึ่งระดับราคาสินค้าในตลาดถูกกำหนดโดยอุปสงค์และอุปทาน แต่ระดับราคาตลาดนั้นอยู่ในระดับต่ำเกินไป อาจเป็นเพราะมีอุปทานมากเกินไปหรืออุปทานควบคุมได้ยาก และอุปสงค์มีความยืดหยุ่นต่ำ ความเดือดร้อนจึงตกอยู่กับผู้ผลิต(เกษตรกร) โดยรัฐบาลจะเข้ามาบรรเทาความเดือดร้อนโดยการกำหนดราคาขั้นต่ำของสินค้าที่จะขายในตลาดให้สูงกว่าระดับราคาดุลยภาพ นโยบายนี้เรียกว่า การประกันราคาหรือพยุงราคา(Price Guarantee or Price Support) หรือนโยบายที่ใช้กับแรงงาน ซึ่งเป็นปัจจัยการผลิตชนิดหนึ่งในรูปของนโยบายการกำหนดค่าจ้างขั้นต่ำ(Minimum Wage)

นโยบายการประกันราคา เป็นการกำหนดราคาสินค้าให้สูงกว่าราคาดุลยภาพโดยมิได้เข้าไปเปลี่ยนแปลงลักษณะอุปสงค์หรืออุปทาน เป็นการเข้าไปแทรกแซงกลไกราคาอย่างแท้จริง

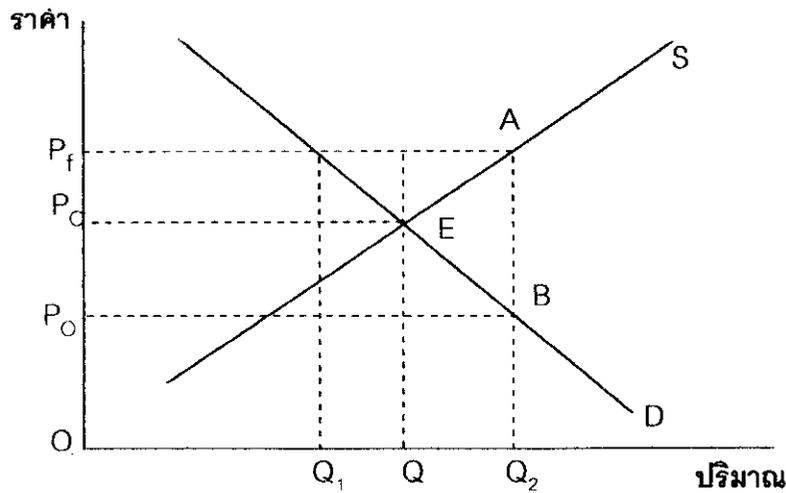
นโยบายพยุงราคา เป็นการยกระดับราคาสินค้าให้สูงขึ้นโดยการเปลี่ยนแปลงอุปสงค์(สูงขึ้น)หรืออุปทาน(ลดลง)โดยที่กลไกราคาทำงานตามปกติ

ก. การกำหนดราคาขั้นต่ำ เป็นนโยบายที่รัฐบาลเข้ามากำหนดราคาสินค้าให้สูงกว่าราคาดุลยภาพ จากรูป ณ ราคาดุลยภาพเท่ากับ  $P$  และปริมาณดุลยภาพ  $= Q$  ถ้ารัฐบาลเห็นว่าราคา  $OP$  เป็นราคาต่ำเกินไป รัฐบาลก็จะกำหนดให้ผู้ซื้อทุกคนซื้อสินค้าในราคาที่รัฐบาลกำหนด คือ  $OP_1$  และปรากฏว่า ณ ราคา  $= OP_1$  ผู้ซื้อจะซื้อสินค้าเพียง  $OQ_1$  เท่านั้น ในขณะที่ผู้ขาย(เกษตรกร)อยากจะขายจำนวน  $OQ_2$  ทำให้เกิดอุปทานส่วนเกิน(excess supply) เท่ากับ  $Q_2 - Q_1$  ซึ่งรัฐบาลจะไปบังคับให้ผู้ซื้อซื้อตามปริมาณที่ต้องการอยากขายไม่ได้ ดังนั้นรัฐบาลจะต้องเป็นผู้รับผิดชอบกับจำนวนส่วนเกินของสินค้าที่เหลืออยู่ โดยรัฐบาลจะต้องจัดสรรงบประมาณเพื่อซื้ออุปทานส่วนเกินเป็นเงินเท่ากับ  $OP_1 \times Q_2 - Q_1$  และเตรียมจัดตั้งคลังและไซโลไว้ แต่ถ้าเหตุการณ์เป็นอย่างนี้ไปเรื่อยๆ รัฐบาลก็จะมีเงินมาซื้ออุปทานส่วนเกินได้ รัฐบาลอาจต้องหาทางออกโดยการลดการผลิตสินค้านั้นลง โดยการส่งเสริมให้ไปปลูกพืชชนิดอื่นที่ให้รายได้ดีกว่า เป็นต้น



รูปที่ 2.13

ข. การแทรกแซงอีกวิธีหนึ่งของรัฐ คือ การจ่ายเงินอุดหนุนแก่ผู้ผลิต(Subsidy) โดยรัฐบาลกำหนดราคาขั้นต่ำไว้ที่  $OP_1$  การกำหนดให้ราคาขั้นต่ำเท่ากับ  $OP_1$  ผู้ซื้อต้องการซื้อเพียง  $OQ_1$  ผู้ขายต้องการขายเท่ากับ  $OQ_2$  เพื่อให้เกษตรกรสามารถขายสินค้าได้หมดตามที่ต้องการ รัฐบาลก็ปล่อยให้เกษตรกรขาย  $= OQ_2$  ในราคาที่สามารถขายได้ คือ  $OP_0$  และรัฐบาลจ่ายเงินอุดหนุนให้เกษตรกรเท่ากับส่วนต่างระหว่าง  $OP_1$  กับราคา  $OP_0$  เท่ากับ  $P_1P_0$  ดังนั้นรายจ่ายของรัฐในกรณีนี้จะเท่ากับ  $\square P_0P_1AB$

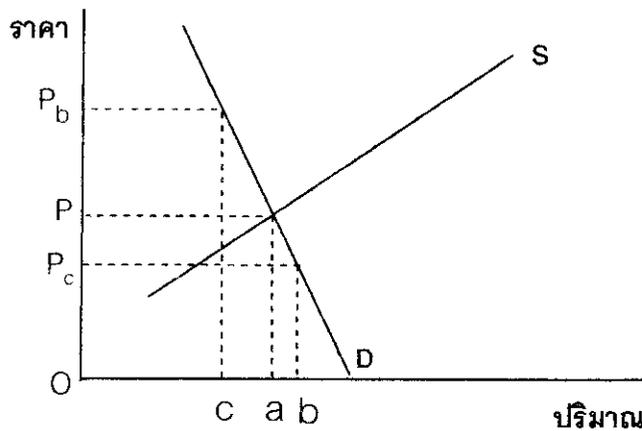


รูปที่ 2.14

จากมาตรการทั้งสอง มาตรการใดจะก่อให้เกิดภาวะแก่รัฐบาลมากกว่ากัน ต้องอาศัยความรู้ในเรื่องความยืดหยุ่นของอุปสงค์และอุปทานมาพิจารณา

**2.4.2. การกำหนดราคาขั้นสูง(Maximum Price Control)** เป็นนโยบายที่รัฐบาลนำมาใช้เมื่อเห็นว่า ราคาสินค้าที่ถูกกำหนดโดยอุปสงค์และอุปทานของตลาด เป็นราคาที่สูงเกินไป จนก่อให้เกิดความเดือดร้อนแก่ผู้บริโภค โดยเฉพาะถ้าเป็นสินค้าจำเป็น ดังนั้นรัฐบาลจะกำหนดราคาขั้นสูงไว้ในระดับที่ต่ำกว่าราคาดุลยภาพ

จากรูป ราคาสินค้าถูกกำหนดโดยกลไกราคาที่ระดับเท่ากับ  $OP$  ซึ่งรัฐบาลเห็นว่าเป็นราคาที่สูงเกินไป จึงเข้ามากำหนดราคาสินค้าให้ต่ำลงเป็น  $OP_c$  จะมีผลทำให้ปริมาณเสนอซื้อเพิ่มขึ้นเป็น  $Ob$  แต่ปริมาณขายลดลงเป็น  $OC$  เกิดอุปสงค์ส่วนเกิน(Excess Demand) หมายความว่า ในขณะนี้ได้เกิดการขาดแคลนสินค้าในตลาดเท่ากับ  $bc$



รูปที่ 2.15

การใช้นโยบายการประกันราคาขั้นสูงของรัฐบาล จะก่อให้เกิดผลที่ตามมา คือ

1. จะเกิดการขายในลักษณะใดมาก่อนได้ก่อนทำให้เกิดการรอคิวแถวยาว ก่อให้เกิดการสูญเสียด้านเวลา ซึ่งถ้าคิดเป็นเงินแล้ว ราคาของสินค้าที่ซื้อขายอาจสูงกว่าราคาขั้นสูงก็ได้
2. อาจเกิดการลดลงในคุณภาพของสินค้า หรือการให้บริการหลังการขาย เช่น การกำหนดราคาน้ำมันเชื้อเพลิง ปิมน้ำมัน อาจเปิดขายไม่กี่ชั่วโมง ไม่กี่วัน/สัปดาห์หรือลดบริการด้านต่าง ๆ เป็นต้น
3. เกิดการลักลอบซื้อขายสินค้ากันอย่างลับ ๆ ในระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายที่มีกำลังทรัพย์ค่อนข้างสูง นั่นคือ เกิดตลาดมืด(Black Market) โดยราคาซื้อขายจะสูงกว่าราคาขั้นสูง แต่จะไม่สูงเกินระดับสูงสุดที่ผู้บริโภคจะยอมจ่ายสำหรับจำนวนสินค้าที่เสนอขายในขณะนั้น คือ ราคาเท่ากับ  $OP_0$
4. เพื่อให้มาตรการกำหนดราคาขั้นสูงทำงานได้ รัฐบาลมักจะใช้นโยบายอื่นควบคู่กันไปด้วย คือ นโยบายการปันส่วนเพื่อกระจายสินค้าที่มีไม่พอเพียงให้กับผู้บริโภคอย่างทั่วถึงโดยวิธีแจกคูปอง ซึ่งเป็นวิธีแก้ปัญหาเฉพาะหน้าเท่านั้น

## 2.5 การจัดเก็บภาษีและการผลักภาระภาษี

ในบางกรณี รัฐบาลอาจนำความรู้เกี่ยวกับกลไกราคา อุปสงค์ อุปทาน และความยืดหยุ่นมาใช้ให้เป็นประโยชน์ในการวางนโยบายเพื่อจุดประสงค์อันใดอันหนึ่ง เช่น การใช้ภาษีเป็นเครื่องมือในการแก้ปัญหาดุลการค้า ดุลการชำระเงิน การส่งเสริมการผลิตในประเทศ หรือบรรเทาความไม่เสมอภาคทางสังคม

การจัดเก็บภาษีมีผลทำให้ราคาสินค้าในตลาดเปลี่ยนแปลงไปจากเดิม โดยวิธีการเก็บภาษีมิใช่เป็นการเข้าไปกำหนดราคาสินค้าให้สูงขึ้นหรือลดต่ำลงอันเป็นการแทรกแซงกลไกราคาโดยตรง แต่การใช้ภาษีเป็นการแทรกแซงโดยอ้อม

### การผลักภาระภาษี

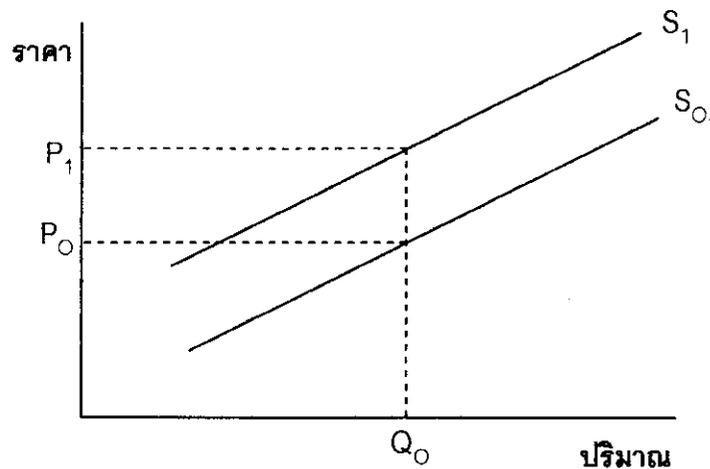
การจัดเก็บภาษีแบ่งได้เป็น 2 ลักษณะ คือ

1. Specific Tax คือ ภาษีต่อหน่วย เป็นการจัดเก็บภาษีคิดเป็นจำนวนเงินต่อสินค้า 1 หน่วย เช่น 1 กิโลกรัม 1 ตัน 1 ห่อ 1 กล่อง หรือ 1 ของ

2. **Advalorem Tax** คือ ภาษีที่จัดเก็บโดยคิดเป็นร้อยละของราคาสินค้า เช่น ร้อยละ 10 ของราคา หรือร้อยละ 5 ของราคาสินค้า

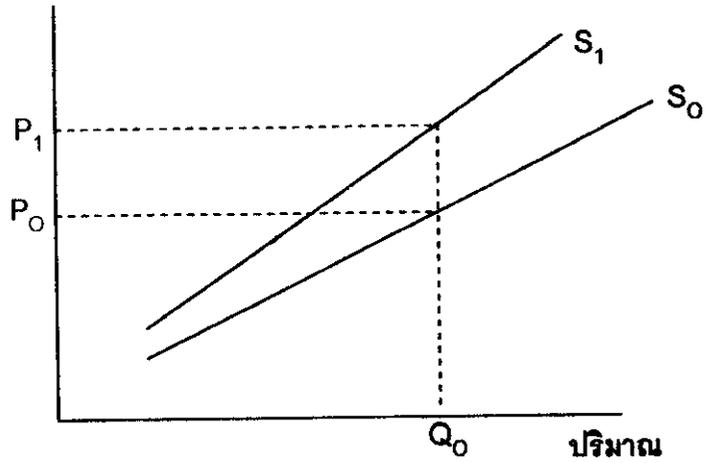
**กรณีที่ 1** สมมุติว่ารัฐบาลจัดเก็บภาษีจากสินค้าที่ผู้ขายขายให้แก่ผู้ซื้อแบบ **Specific Tax** เมื่อมีการจัดเก็บภาษีสินค้าจากผู้ขาย เท่ากับเป็นการเพิ่มต้นทุนต่อหน่วยในการผลิตสินค้าให้สูงขึ้นเท่ากับจำนวนภาษีที่เรียกเก็บ จากรูปที่ 10 ณ ระดับราคาสินค้าเท่ากับ  $P_0$  ผู้ผลิตเต็มใจจะขายในปริมาณ  $OQ_0$  แต่เมื่อรัฐบาลเก็บภาษีเท่ากับ 2 บาทต่อสินค้า 1 หน่วย ถ้าหากจะให้ผู้ผลิตขายสินค้าในจำนวนเท่าเดิม ผู้ขายก็จะปรับราคาสินค้าแต่ละจำนวนให้ครอบคลุมภาษีต่อหน่วย ซึ่งมีผลทำให้เส้นอุปทานจะเคลื่อนย้ายจากเส้น  $S_0$  เป็นเส้น  $S_1$  โดยมีระยะห่างระหว่างเส้นอุปทานทั้งสองเป็นระยะทางเท่ากัน แสดงว่าผู้ขายสามารถขายสินค้าได้จำนวนเท่าเดิม ในราคาที่สูงขึ้นเท่ากับจำนวนภาษีที่ถูกจัดเก็บ คือ ราคาเท่ากับ  $P_1$

รูปที่ 2.16



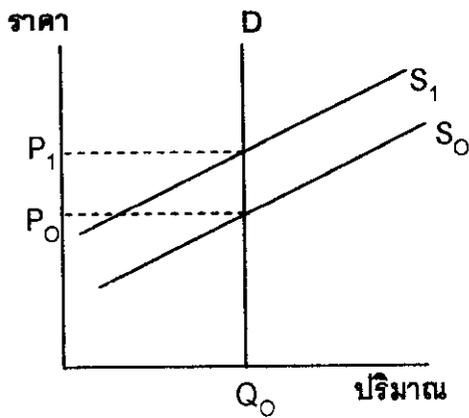
**กรณีที่ 2** ถ้ารัฐบาลจัดเก็บภาษีสินค้าแบบ **Advalorem Tax** เป็นการเก็บภาษีเป็นร้อยละของราคาสินค้าซึ่งเท่ากับ (อัตราภาษี)  $\times$  (ราคาสินค้า) ซึ่งการจัดเก็บภาษีในลักษณะนี้ทำให้สินค้า ณ ระดับราคาที่สูงต้องเสียภาษีเป็นจำนวนเงินมากกว่าสินค้า ณ ระดับราคาที่ต่ำ เมื่อรัฐบาลจัดเก็บภาษี จะทำให้เส้นอุปทานของสินค้าเคลื่อนย้ายไปทางซ้ายมือโดยมีระยะห่างระหว่างเส้นอุปทาน  $S_0$  กับเส้นอุปทาน  $S_1$  ไม่เท่ากันตลอดช่วง ดังรูปที่ 2.17

รูปที่ 2.17

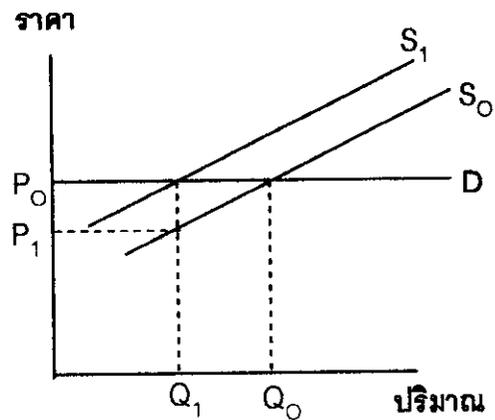


อย่างไรก็ตาม ผู้ขายจะสามารถผลักราคาขึ้นไปให้ผู้ซื้อได้มากน้อยเพียงไรขึ้นอยู่กับลักษณะและความยืดหยุ่นของอุปสงค์ของสินค้านั้นด้วย

ถ้าเส้นอุปสงค์มีความยืดหยุ่นเท่ากับ ศูนย์ หรือมีลักษณะเป็นเส้นตรงตั้งฉากกับแกนนอน ผู้ขายจะสามารถผลักราคาไปให้กับผู้ซื้อได้ทั้งหมดเพราะไม่ว่าราคาสินค้าจะเพิ่มขึ้นเล็กน้อยแค่ไหนผู้ซื้อจะไม่เปลี่ยนแปลงปริมาณซื้อสินค้านั้น ดังรูปที่ 2.18



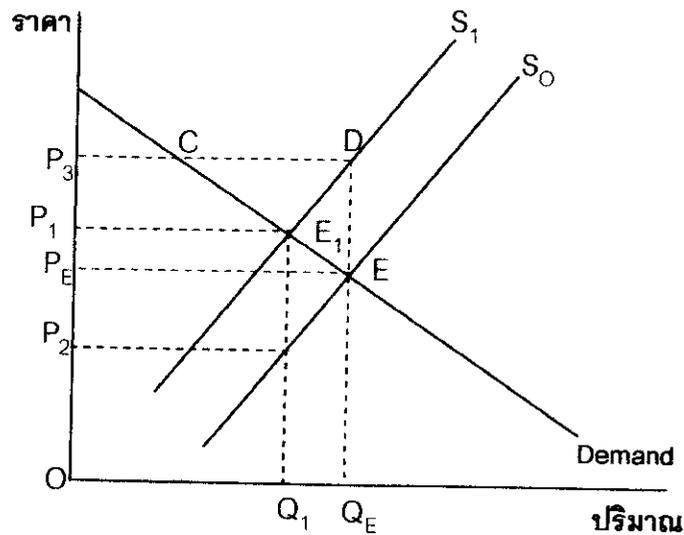
รูปที่ 2.18



รูปที่ 2.19

ถ้าเส้นอุปสงค์มีความยืดหยุ่นเท่ากับ  $\infty$  หรือมีลักษณะเป็นเส้นตรงขนานกับแกนนอน ผู้ขายไม่สามารถผลักภาระไปให้กับผู้ซื้อได้เลย ต้องรับภาระภาษีไว้เองทั้งหมดทั้งหมดเพราะถ้าหากผู้ขายเปลี่ยนแปลงราคาขายให้สูงกว่าราคา  $P_0$  เพียงเล็กน้อย ผู้ซื้อจะไม่ซื้อสินค้านั้นเลย ดังนั้นผู้ขายจึงต้องขายราคาเท่าเดิม ( $P_0$ ) และรับภาระภาษีไว้เองทั้งหมดเท่ากับ  $P_0 - P_1$  ดังรูปที่ 2.19

ถ้าเส้นอุปสงค์มีความยืดหยุ่นระหว่าง 0 และ  $\infty$  หรือมีลักษณะเป็นเส้นที่ลาดลงจากซ้ายมือมาทางขวามือเหมือนเส้นอุปสงค์ทั่วไป ผู้ขายจะสามารถผลักภาระไปให้กับผู้ซื้อได้บางส่วน ดังรูปที่ 2.20



รูปที่ 2.20

**ก่อนการจัดเก็บภาษี** ดุลยภาพเกิดขึ้น ณ ที่จุด E ราคาดุลยภาพเท่ากับ  $OP_E$  ปริมาณดุลยภาพเท่ากับ  $OQ_E$

**หลังการจัดเก็บภาษี** เส้นอุปทานเคลื่อนย้ายจากเส้น  $S_0$  เป็นเส้น  $S_1$  จุดดุลยภาพเปลี่ยนจากจุด E เป็น จุด  $E_1$  แสดงว่าราคาสินค้าสูงขึ้นจาก  $OP_E$  เป็น  $OP_1$  ผู้ซื้อจะซื้อสินค้าลดลงจาก  $OQ_E$  เหลือเพียง  $OQ_1$  ผู้ซื้อต้องจ่ายเงินซื้อสินค้าต่อหน่วยในราคาที่สูงขึ้นเท่ากับ  $P_3 - P_1$  (นั่นคือ ภาระภาษีต่อสินค้า 1 หน่วยที่ผู้ซื้อต้องรับภาระนั่นเอง) ในขณะที่ผู้ขายก็ต้องรับภาระด้วยส่วน

หนึ่ง จากที่เคยขายได้ในราคาเท่ากับ  $OP_E$  จะได้รับค่าสินค้าต่อหน่วยเพียง  $OP_2$  (นั่นคือ ภาวะภาษีต่อสินค้า 1 หน่วยที่ผู้ขายต้องรับภาระ คือ กับ  $P_E P_2$  ซึ่งน้อยกว่าภาวะภาษีทั้งหมดที่ผู้ขายจะต้องเสีย ( $P_1 P_2$ ) ถ้าหากไม่สามารถผลักไปให้ผู้ซื้อได้

แต่ถ้าหากผู้ขายต้องการจะผลักภาวะภาษีไปให้ผู้ซื้อทั้งหมด ผู้ขายจะต้องขายสินค้าในราคาเท่ากับ  $OP_3$  ซึ่งเป็นไปไม่ได้เพราะ ณ ระดับราคาเท่ากับ  $OP_3$  จะเกิดอุปทานส่วนเกิน (Excess Supply) เท่ากับ กับ  $CD$  ในที่สุดผู้ขายก็ต้องปรับจำนวนการผลิตให้มาอยู่ ณ ระดับ  $Q_1$  ที่ดุลยภาพ กับ  $E_1$

