

การศึกษาเกี่ยวกับเรื่องการผลักระภาษีนี้ คนส่วนใหญ่มักให้ความสนใจว่า ใครคือผู้รับภาระภาษีที่แท้จริง (real incidence or burden) มากกว่าที่จะสนใจว่าใครคือผู้รับภาระภาษีตามกฎหมาย (formal incidence) ที่เป็นเช่นนี้คงเป็นเพราะว่าในการเก็บภาษีของรัฐไม่ว่าจะเป็นภาษีอากรชนิดใดก็ตามมักจะมีการกำหนดไว้แน่นอนแล้วว่าภาษีอากรชนิดนั้น ๆ ใครคือผู้มีหน้าที่เสียภาษีตามกฎหมาย (impact)

เนื่องจากการเสียภาษีอากรเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับความรู้สึกนึกคิดของมนุษย์ เมื่อใดก็ตามที่มีความรู้สึกว่าตนเองกำลังแบกภาระอะไรอยู่ก็อยากที่จะผลักระนั้นออกไปให้พ้นตัว การแบกภาระภาษีก็เช่นเดียวกันที่ผู้เสียภาษีพยายามที่จะผลักรออกไปให้พ้นตัว ถึงแม้ว่าการผลักระภาษีจะเป็นการกระทำโดยตั้งใจของผู้เสียภาษีแต่ก็ไม่ใช่การกระทำที่ผิดกฎหมายแต่อย่างใด ผู้มีหน้าที่เสียภาษีตามกฎหมายจะสามารถผลักระภาษีได้หรือไม่ หรือมากน้อยเพียงใดนั้นขึ้นอยู่กับปัจจัยต่าง ๆ หลายประการ เช่น สภาพความยืดหยุ่นของอุปสงค์และอุปทานของสินค้าแต่ละชนิด ตลอดจนสภาพการแข่งขันของตลาดและปัจจัยอย่างอื่นอีก

ก่อนที่จะศึกษาและทำความเข้าใจเกี่ยวกับเรื่องการผลักระภาษีควรทำความเข้าใจเกี่ยวกับความหมายของคำต่อไปนี้ให้ถูกต้องเสียก่อนเพื่อจะได้ไม่เกิดความเข้าใจสับสนในภายหลัง

1. คำว่า “ผู้มีหน้าที่เสียภาษีตามกฎหมาย” (impact) คือ บุคคลที่กฎหมายกำหนดให้เป็นผู้มีหน้าที่ในการเสียภาษีแต่ละชนิดโดยเฉพาะ แสดงว่าผู้มีหน้าที่เสียภาษีตามกฎหมาย ก็คือผู้ที่กฎหมายต้องการให้เป็นผู้รับภาระภาษีไว้นั่นเอง

2. คำว่า “ผู้รับภาระภาษีที่แท้จริง” (incidence or burden) หมายถึงผู้ที่ต้องจ่ายเงินเสียภาษีจริง ๆ ทั้ง ๆ ที่กฎหมายไม่ได้กำหนดให้เป็นผู้มีหน้าที่เสียภาษีแต่ประการใด ด้วยเหตุนี้ผู้มีหน้าที่เสียภาษีตามกฎหมาย (impact) กับผู้รับภาระภาษีที่แท้จริง (real incidence) จึงอาจเป็นบุคคลคนเดียวกัน หรือเป็นคนละคนก็ได้ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับประเภทของภาษีอากรว่าเป็นภาษีทางตรง

(direct tax) หรือภาษีทางอ้อม (indirect tax) ถ้าเป็นภาษีทางตรงตามปกติผู้มีหน้าที่เสียภาษีตามกฎหมายจะไม่สามารถผลักภาระไปให้ใครได้ หรือถ้าจะผลักได้ก็กระทำได้ยากมาก เช่น ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาของประเทศไทย ตามประมวลรัษฎากรกำหนดให้ผู้มีเงินได้พึงประเมินตามกฎหมายคือผู้มีหน้าที่เสียภาษี ถ้าผู้มีเงินได้พึงประเมินไม่สามารถผลักภาระภาษีไปให้คนอื่นได้ ผู้มีหน้าที่เสียภาษีตามกฎหมายก็ต้องรับภาระภาษีทั้งหมดเอาไว้เอง (formal incidence) และเป็นผู้รับภาระภาษีที่แท้จริง (real incidence) ด้วย แต่ถ้าภาษีอากรที่เก็บเป็นภาษีทางอ้อม (indirect tax) ผู้มีหน้าที่เสียภาษีตามกฎหมายจะสามารถผลักภาระภาษีไปให้ผู้อื่นได้ ถ้าผลักภาระไปได้ทั้งหมด ผู้มีหน้าที่เสียภาษีตามกฎหมาย (impact) กับผู้รับภาระภาษีที่แท้จริง (real incidence) ก็จะเป็นคนละคนกัน แต่โดยทั่วไปแล้วการผลักภาระภาษีมักกระทำได้เพียงบางส่วนเท่านั้น มากน้อยแตกต่างกันไปตามความยืดหยุ่นของอุปสงค์ในสินค้าที่ถูกเก็บภาษี ตัวอย่างเช่นภาษีการค้า มีผู้ประกอบการค้าเป็นผู้มีหน้าที่เสียภาษีตามกฎหมาย แต่เนื่องจากภาษีการค้าเป็นภาษีทางอ้อม ที่กฎหมายเปิดโอกาสให้ผู้มีหน้าที่เสียภาษีตามกฎหมายผลักภาระภาษีที่มีอยู่ตามกฎหมาย (formal incidence) ไปให้บุคคลอื่นได้และถ้าสมมติว่าผู้ประกอบการค้าสามารถผลักภาระภาษีทั้งหมดไปให้ผู้บริโภค ผู้บริโภคก็จะกลายเป็นผู้รับภาระภาษีที่แท้จริง (real incidence) คือเป็นคนที่ต้องรับภาระจ่ายเงินเสียภาษีจริง ๆ กรณีนี้จะเห็นได้ว่าผู้มีหน้าที่เสียภาษีตามกฎหมายกับผู้รับภาระภาษีจริง ๆ เป็นบุคคลคนละคน โดยที่ผู้เสียภาษีจริง ๆ คือผู้บริโภคนั้นกฎหมายไม่ได้บังคับให้เขาเป็นผู้มีหน้าที่เสียภาษีแต่ประการใด แต่ถ้าผู้ประกอบการค้าผลักภาระไปให้ผู้บริโภคได้เพียงบางส่วน ผู้ประกอบการค้าและผู้บริโภคก็เป็นผู้รับภาระภาษีที่แท้จริงร่วมกัน

จากคำอธิบายข้างต้นคงจะช่วยทำให้เห็นถึงความแตกต่างระหว่างความหมายของคำว่า “ภาระภาษี” กับ “การตกต้องของภาษี” ได้ดังนี้ ภาระภาษี (incidence or burden of taxation) หมายถึงเงินรายได้ส่วนหนึ่งของบุคคลที่ลดจำนวนลงไปอันเนื่องมาจากการเก็บภาษีอากรชนิดใดชนิดหนึ่งของรัฐบาล ส่วนการตกต้องของภาษีคือการรับภาระตามกฎหมาย ในที่สุดถ้าไม่มีการผลักภาระภาษีต่อไปอีกแล้ว การตกต้องของภาษีก็คือผลสุดท้ายของการผลักภาระภาษีนั่นเอง

การผลักภาระภาษีจากบุคคลหนึ่งไปสู่อีกบุคคลหนึ่งต่อ ๆ กันไป อาจมีผลทำให้ผู้เสียภาษีคนสุดท้ายต้องรับภาระภาษีเป็นจำนวนมากกว่าเงินค่าภาษีที่รัฐเรียกเก็บตามกฎหมายในขั้นต้น เช่น ภาษีการค้า ผู้ประกอบการค้า ซึ่งเป็นผู้มีหน้าที่เสียภาษีตามกฎหมายมักจะเป็นผู้จ่ายเงินค่าภาษีไปก่อนแล้วจึงจะหาทางผลักภาระภาษีไปให้ผู้บริโภค หรือผู้ซื้อ เนื่องจากเงินที่ผู้ประกอบการค้า

ทอดรองจ่ายเป็นค่าภาษีไปก่อนนั้นเป็นเงินทุนที่จะต้องเสียดอกเบี้ย ดังนั้นพ่อค้ามักจะไล่เบี่ยเอา กับผู้บริโศค โดยคิดดอกเบี้ยรวมเข้าไปในค่าภาษีที่ทอดรองจ่ายไปด้วย เรื่องการผลักรวณะภษษนี้รู้สึกว่ เป็นสัณษษตติณษษณยัณษษนงหน่งของมนษษนยัที่เมือรู้สึกตัวว่ตนตองเสียภษษเมือไรก็จะพษษยวมหหทง ผลักรวณะภษษออกไปจกตัว แต่ทงที่จจะผลักรวณะภษษได้หรือน่ หรือผลักรวณะภษษได้นอยเพียงใด นั้นเป็นอีกเรองหน่งที่จจะตองศึทษษกัณยัลละเอียตตอไป เกียวกัเบองนี้ John Stuart Mill มี ความเห็นว่การผลักรวณะภษษจจะตองอาศัยการชื้อขายแลกเปลียนเป็นสื้อ ภษษษนิตใดก็ตามทีไม่มี ส่วนสัณษษพัณษษรื่กัเบองการชื้อขายจจะไม่สามารถผลักรวณะภษษได้ เช่น ภษษษเงินได้บุคคลธรรมดษษ เป็นต้น

เนืองจกภษษษอกรส่วนใหญ่ทีท้งการจกัเบองอยู่โดยท้วไปม่กมีการผลักรวณะภษษไปให้ บุคคลอื่น จนกรท้งกัลลุ่มบุคคลทีกัภษษษนยัตั้งใจจจะให้เป็นกัลลุ่มทีตองรับภษษษจรัจ ะ กลายเป็นกัลลุ่ม อื่นไป ดังนั้นก่อนทีรัฐบษษลจจะตตสึนใจเกียวกัเบองภษษษอกรษนิตใดก็ตาม ควรจจะได้ศึทษษชื้อมุลและท้ง การรวิจยให้ตองท้งเสียก่อนว่การภษษษทีแท้จริงของภษษษแต่ละษนิตทีจจะท้งการจกัเบองนั้น ในทีสฤค แล้วภษษษจจะไปตกตองอยู่กัเบองบุคคลกัลลุ่มอษษษพโศบ้ง ท้งนี้เพื่อให้การจกัเบองภษษษอกรแต่ละ ษนิตได้เป็นไปตามเป้าประสงคั ขณะเดียวกัเบองก็จจะชื้อยท้งทำให้สามารถพึจจรณษษถึงผลภษษษทบของ ภษษษอกรแต่ละษนิตได้อย่างไกล้เคียงความจรัจมกัษษน

**1. วิธีกรผลักรวณะภษษ** ผู้มีหน้าทีเสียภษษษตามกัภษษษนยัสามารถผลักรวณะภษษษไปให้ผู้อื่น 3 วิธีคือ

**1.1 การผลักรวณะภษษไปข้งหน้า (Forward shifting)** ในกรณษษทีรัฐเกียวกัเบองภษษษจกัผู้ขาย ผู้ขาย ก็คือผู้มีหน้าทีเสียภษษษตามกัภษษษนยั ผู้ขายม่กจะผลักรวณะภษษษไปให้ผู้ชื้อ หรือผู้บริโศคโดยการ บวกค่าภษษษเข้าไปในรษษคษษนค้ แต่วิธีนี้จจะท้งได้หรือน่เพียงใดชึ้นอยู่กัเบองกับสึนค้ท้งข้งนยัว่เป็นสึนค้ จำเป็นหรือน่พุ่มเพือย ถ้าเป็นสึนค้จำเป็นโอกษษษทีผู้ขายจจะผลักรวณะภษษษไปให้ผู้ชื้อก็ท้งได้มก

สึนค้ท้ง จำเป็นก็คือสึนค้ทีอุปสงคัมีความยึดหญ่นนอย การผลักรวณะภษษษไปข้งหน้าจจะ ท้งให้รษษคษษนค้หลังเกียวกัเบองภษษษษสูงกว่รษษค้ก่อนเกียวกัเบองภษษษ

**1.2 การผลักรวณะภษษไปข้งหลัง (Backward shifting)** ในกรณษษทีผู้เสียภษษษไม่สามารถ ผลักรวณะภษษษไปข้งหน้าโดยการชึ้นรษษคษษนค้อีกตอไป ผู้ขายชึ้นเป็นผู้มีหน้าทีเสียภษษษตามกัภษษษนยั จจะผลักรวณะภษษษไปข้งหลัง คือ ผลักรวณะภษษษไปให้เจ้าของป้งจยัการผลัคด้วยกรลดอ้ตรษษค้จ้งคณงาน ให้ต่ำลง หรือลดคณภษษษของสึนค้ด้วยการใช้วัสตุหรือวตุตติบทีรษษค้ถูกเพือจจะได้เสียต้นท้งนการ ผลัคต่ำลง การผลักรวณะภษษษไปข้งหลังอาจเป็นกรณษษทีพ่อค้ขายปลักรวณะภษษษไปให้พ่อค้ขายส่ง หรือผู้ผลัคโดยการบ้งคับชื้อสึนค้ในรษษค้ทีต่ำลง เพือชดเชยเงินค้ภษษษทีตองเสียก็ได้

1.3 การผลักระภาษีแบบกระจายภาษี (Diffusion shifting) คือการผลักระภาษีไปทั้งข้างหน้าข้างหลัง และในขณะเดียวกันผู้มีหน้าที่เสียภาษีซึ่งอยู่ตรงกลางก็ต้องรับภาระภาษีไว้ส่วนหนึ่งด้วย เช่น พ่อค้าขายปลีกผลักระภาษีไปข้างหน้าให้ลูกค้าคือผู้ซื้อ และผลักไปข้างหลังให้พ่อค้าขายส่ง หรือผู้ผลิตส่วนหนึ่ง สำหรับตัวพ่อค้าขายปลีกเองก็รับภาระไว้ส่วนหนึ่งด้วย เป็นที่น่าสังเกตว่า ถ้าราคาสินค้าก่อนเสียภาษีและภายหลังเสียภาษีแล้วยังคงที่เท่าเดิมไม่ขึ้นไม่ลง แสดงว่าไม่มีการผลักระภาษีเกิดขึ้น

2. ปัจจัยที่ทำให้เกิดการผลักระภาษี การผลักระภาษีจะกระทำได้หรือไม่ มากน้อยเพียงใด ขึ้นอยู่กับปัจจัยทางเศรษฐกิจหลายประการ เช่น

1) ประเภทของภาษีที่จัดเก็บ ถ้าภาษีที่จัดเก็บเป็นภาษีทางตรง ผู้มีหน้าที่เสียภาษี ตามกฎหมายจะต้องเป็นผู้รับภาระภาษีไว้เอง เพราะไม่สามารถผลักระภาษีไปให้ผู้อื่นได้ แต่ถ้าเป็น ภาษีทางอ้อมการผลักระภาษีจะสามารถทำได้แต่เพียงผลักได้มาก หรือผลักได้น้อยเท่านั้นเอง ถ้าสินค้าที่ขายเป็นของจำเป็นมากก็ผลักระภาษีได้มาก แต่ถ้าเป็นของฟุ่มเฟือยก็ผลักระภาษีได้น้อย

2) ภาวะทางเศรษฐกิจในขณะที่มีการจัดเก็บภาษี ผู้ประกอบการค้าที่เสียภาษี ตามกฎหมาย จะผลักระภาษีได้มากน้อยเพียงใดขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจ ในระยะนั้นด้วย กล่าวคือถ้าเป็นระยะที่เศรษฐกิจอยู่ในภาวะที่ค่อนข้างขาล่องผู้ซื้อมีอำนาจซื้อมาก พ่อค้าก็สามารถผลักระภาษีโดยการขึ้นราคาสินค้าได้โดยง่าย แต่ในยามที่เศรษฐกิจอยู่ในภาวะเงินฝืด หรือเงินตึงตัว อำนาจซื้อของประชาชนมีน้อย รายจ่ายเพื่อการอุปโภคบริโภคต่างก็จะลดน้อยลงลงตามไปด้วย ใน ภาวะเช่นนี้พ่อค้าจะไม่สามารถผลักระภาษีด้วยการขึ้นราคาสินค้าได้

3) ทักษะคดีของผู้มีหน้าที่เสียภาษีอากร การผลักระภาษีนอกจากจะขึ้นอยู่กับ ปัจจัยทางเศรษฐกิจแล้ว ยังขึ้นอยู่กับทักษะคดีของผู้มีหน้าที่เสียภาษีอากรอีกด้วย ในประเทศที่ ผู้มีหน้าที่เสียภาษีเป็นคนต่างด้าวจำนวนมาก ย่อมประสบปัญหาเรื่องผู้มีหน้าที่เสียภาษีมีทัศนคติ ไม่ดีต่อการเสียภาษีอากร โดยพยายามหาช่องทางปลดภาระภาษีอยู่ตลอดเวลาทั้งทางตรงและ ทางอ้อม ยิ่งเงินภาษีที่ต้องเสียจำนวนมาก ผู้มีหน้าที่เสียภาษีที่เป็นคนต่างด้าวก็มักพยายามหา ทางปลดภาระของตนมากขึ้น

การหลีกเลี่ยงภาษี (Tax evasion) คือการไม่ปฏิบัติตามกฎหมาย ซึ่งเป็นการกระทำ ที่ผิดกฎหมายก็ติ การฉ้อโกงภาษี (Tax avoidance) คือการเจตนาไม่เสียภาษีตามจำนวนที่ต้อง

เสียตามกฎหมาย โดยอาศัยช่องโหว่ของกฎหมาย ซึ่งเป็นการกระทำที่กฎหมายเอาผิดไม่ได้ก็ดี น่าจะอนุมานว่าเป็นการผลักภาระภาษีอย่างหนึ่งด้วย เพราะการหลีกเลี่ยงภาษีหรือการฉ้อโกงภาษีของคน ๆ หนึ่ง มีผลทำให้ผู้อื่นต้องรับภาระภาษีแทนเช่นเดียวกัน ถ้าผู้มีหน้าที่เสียภาษีทุกคนเสียภาษีให้แก่รัฐอย่างตรงไปตรงมา ผู้มีหน้าที่เสียภาษีแต่ละคนก็จะรับภาระภาษีไปตามส่วนของความเสมอภาคที่รัฐบาลได้กำหนดไว้ แต่ตามความจริงแล้วมีคนจำนวนไม่น้อยที่หลีกเลี่ยงไม่เสียภาษีตามที่กฎหมายกำหนดไว้ จึงมีผลทำให้ผู้ที่ไม่ได้หลีกเลี่ยงไม่ได้ฉ้อโกงต้องกลายเป็นผู้รับภาระภาษีแทน

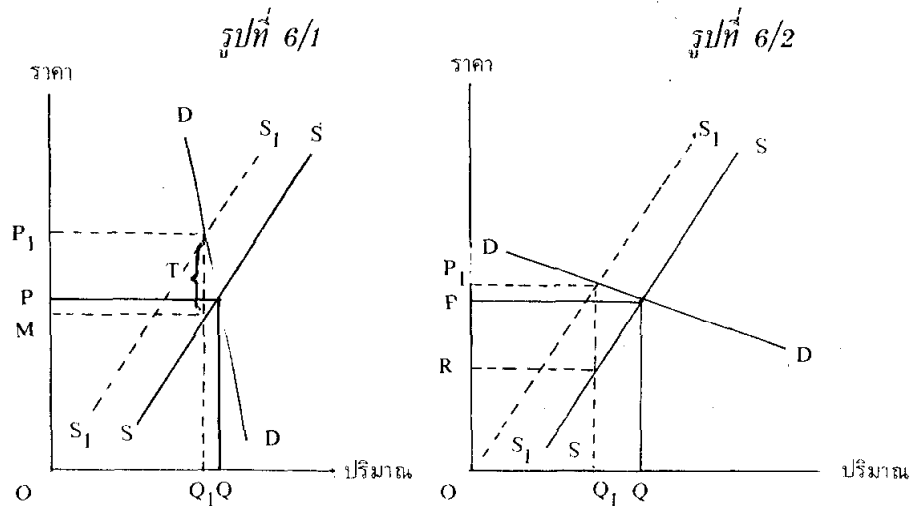
4) ภาษีที่เก็บเป็นต้นทุนคงที่หรือต้นทุนแปรผัน (Fixed Cost or Variable Cost) ถ้าภาษีที่เก็บ ๆ ตามค่าของทรัพย์สิน หรือค่าประกอบการซึ่งไม่เกี่ยวกับปริมาณการผลิต หรือจำนวนของสินค้าที่ขาย เงินภาษีดังกล่าวก็จัดว่าเป็นต้นทุนคงที่ กรณีนี้การผลักภาระภาษีจะไม่เกิดขึ้นเพราะเงินค่าภาษีไม่มีผลกระทบต่อต้นทุนเพิ่ม (MC) และรายรับเพิ่ม (MR)

แต่ถ้าภาษีที่เก็บมีส่วนทำให้ปริมาณการผลิตลดลง ภาษีนั่นก็เป็นต้นทุนแปรผันคือมีผลทำให้ต้นทุนเพิ่มสูงขึ้น ราคาสินค้าก็ต้องสูงขึ้นตามไปด้วย กรณีนี้จะมีการผลักภาระภาษีเกิดขึ้น

5) ความยืดหยุ่นของอุปสงค์และอุปทาน (Elasticity of Demand and Supply) ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ของสินค้าที่ต้องเสียภาษีนับว่าเป็นปัจจัยสำคัญที่กำหนดความสามารถในการผลักภาระภาษี ทั้งนี้เนื่องจากสินค้าต่าง ๆ ในท้องตลาดที่มีจำนวนหมื่นจำนวนแสนชนิด เป็นสินค้าที่มีความจำเป็นและฟุ่มเฟือยมากน้อยแตกต่างกัน และจากลักษณะความจำเป็นและฟุ่มเฟือยที่แตกต่างกันนี้เองที่เป็นสิ่งบอกให้ทราบถึงลักษณะความยืดหยุ่นของอุปสงค์ในสินค้า กล่าวคือ สินค้าชนิดใดยิ่งมีความจำเป็นเท่าไรอุปสงค์ของสินค้านั้นก็ยิ่งมีความยืดหยุ่นน้อย (inelastic) เพียงนั้น สินค้าที่อุปสงค์มีความยืดหยุ่นน้อยเวลาที่ราคาเปลี่ยนแปลงไปไม่ว่าจะสูงขึ้นหรือลดลงก็ตาม จะมีผลทำให้ปริมาณซื้อเปลี่ยนแปลงน้อยกว่าการเปลี่ยนแปลงของราคา และถ้ามีการเก็บภาษีจากสินค้าที่จำเป็นผู้ขายก็จะถือโอกาสบวกค่าภาษีเข้าไปในราคาสินค้า เพราะอย่างไรเสียผู้ซื้อก็ต้องซื้อเพราะเป็นของจำเป็น นี่แสดงว่าถ้าสินค้าที่ถูกเก็บภาษีเป็นของจำเป็นมาก ผู้ขายจะสามารถผลักภาระได้มาก

แต่ถ้าเป็นสินค้าไม่จำเป็นและค่อนข้างจะฟุ่มเฟือยอุปสงค์ของสินค้านั้นจะมีความยืดหยุ่นมาก (elastic) ผู้ขายจะผลักภาระไปให้ผู้ซื้อได้น้อยคือ ยิ่งอุปสงค์ยืดหยุ่นมากเท่าใดผู้ขายยิ่งผลักภาระไปให้ผู้ซื้อได้น้อยเพียงนั้น

ส่วนทางด้านความยืดหยุ่นของอุปทานของสินค้านั้น ถ้าสินค้าชนิดใดอุปทานมีความยืดหยุ่นมาก เช่น สินค้าอุตสาหกรรมโดยทั่วไปผู้ขายจะผลักราคาขึ้นไปให้ผู้ซื้อได้มากกว่าสินค้าที่อุปทานมีความยืดหยุ่นน้อย ซึ่งได้แก่สินค้าทางเกษตรที่เก็บไว้นานไม่ได้เพราะเน่าเสียง่าย หรือเสื่อมคุณภาพได้ง่าย การที่ผู้ขายผลักราคาขึ้นไปให้ผู้ซื้อได้น้อยเป็นเพราะลักษณะดังกล่าวของสินค้าทำให้ผู้ขายไม่อยู่ในภาวะที่จะเก็งกำไรได้มากนัก



จากรูปที่ 6/1 แสดงให้เห็นว่าสินค้าที่จำเป็น อุปสงค์จะมีความยืดหยุ่นน้อย ก่อนเก็บภาษีราคาสินค้าหน่วยละ  $OP$  ปริมาณซื้อเท่ากับ  $OQ$  ครั้นเมื่อเก็บภาษีหน่วยละ  $T$  บาท ราคาสินค้าจะสูงขึ้นกว่าเดิมเป็น  $OP_1$  ส่วนปริมาณซื้อลดน้อยลงเหลือเพียง  $OQ_1$  ภาษีที่เก็บหน่วยละ  $T$  บาท ส่วนที่อยู่เหนือระดับราคา  $OP$  คือ  $PP_1$  เป็นภาษีส่วนที่ผู้ขายผลักราคาขึ้นไปให้ผู้ซื้อ และส่วนที่อยู่ต่ำกว่าระดับราคา  $OP$  คือ  $PM$  เป็นส่วนที่ผู้ขายรับภาระเอาไว้อเอง จะเห็นได้ว่าสำหรับสินค้าที่อุปสงค์มีความยืดหยุ่นน้อย (inelastic) ผู้ขายสามารถผลักราคาขึ้นไปให้ผู้ซื้อได้มากกว่าส่วนที่ตนจะต้องรับภาระเอาไว้อเอง

จากรูปที่ 6/2 แสดงให้เห็นว่าสินค้าที่ไม่จำเป็นหรือสินค้าฟุ่มเฟือยอุปสงค์จะมีความยืดหยุ่นมาก ผู้ขายสามารถผลักราคาขึ้นไปให้ผู้ซื้อได้น้อยและยิ่งอุปสงค์มีความยืดหยุ่นมากเพียงใดผู้ขายก็จะผลักราคาขึ้นไปให้ผู้ซื้อได้น้อยเพียงนั้น จากรูปที่ 6/2 จะเห็นได้อย่างชัดเจนว่าผู้ขายผลักราคาขึ้นไปให้ผู้ซื้อได้เพียงหน่วยละ  $PP_1$  ในขณะที่ผู้ขายต้องรับภาระภาษีส่วนใหญ่ไว้เองคือหน่วยละ  $RP$  ทั้งนี้เนื่องจากเป็นสินค้าที่ไม่จำเป็น เมื่อผู้ซื้อจะต้องซื้อสินค้าราคาสูงขึ้นเพราะต้องเสียภาษีด้วย คนซื้อก็จะไม่ซื้อหรือซื้อสินค้าน้อยลงเป็นจำนวนมาก

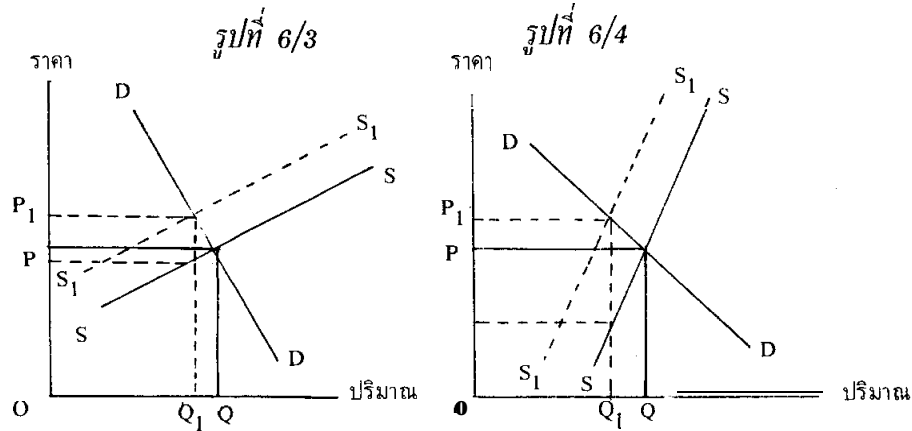
ส่วนความยืดหยุ่นของอุปทาน (Elasticity of Supply) ก็มีส่วนเกี่ยวข้องกับการผลักระงากษีเช่นเดียวกัน หากแต่พิจารณากันคนละด้านกับค ามยืดหยุ่นของอุปสงค์ กล่าวคือ ในขณะที่ความยืดหยุ่นของอุปสงค์พิจารณาในแง่ที่ว่าสินค้านั้นจำเป็นหรือไม่จำเป็น ความยืดหยุ่นของอุปทานกลับไปพิจารณาในอีกแง่หนึ่งว่าสินค้านั้นเป็นของผลิตได้ง่ายหรือผลิตยาก ความง่ายหรือยากในการผลิตนอกจากจะพิจารณากันว่าเป็นสินค้าที่ทำการผลิตได้ง่ายหรือยากในวิธีการผลิตแล้ว ความยากและง่ายในที่นี้ยังมองไปถึงเรื่องที่ว่ามนุษย์สามารถควบคุมหรือกำหนดปริมาณการผลิตได้หรือไม่อีกแง่หนึ่งด้วย ดังจะเห็นได้ว่าสินค้าทางอุตสาหกรรมโดยทั่วไป ผู้ผลิตสามารถควบคุมจำนวนการผลิตได้ เช่น เมื่ออุปสงค์ของสินค้าเพิ่มขึ้น ผู้ผลิตก็สามารถเพิ่มจำนวนการผลิตได้ โดยการเพิ่มปัจจัยแปรผัน และเพิ่มชั่วโมงการทำงาน ดังนี้เป็นต้น สินค้าดังกล่าวจัดว่าเป็นสินค้าที่อุปทานมีความยืดหยุ่นมาก ผู้ขายสินค้าประเภทนี้จะผลักระงากษีไปให้ผู้ซื้อได้มาก

ส่วนสินค้านิตใดที่ผลิตได้ยากประกอบกับเป็นสินค้าที่มนุษย์ไม่สามารถควบคุมจำนวนการผลิตตามที่ต้องการได้ด้วยแล้ว ก็แสดงว่าอุปทานของสินค้านิตนั้นมีความยืดหยุ่นน้อย เช่น สินค้าทางเกษตรซึ่งส่วนใหญ่จะผลิตได้จำนวนมากน้อยแค่ไหนมนุษย์ไม่สามารถที่จะกำหนดได้เพราะขึ้นอยู่กับสภาพของดินฟ้าอากาศ นอกจากนี้สินค้าที่อุปทานมีความยืดหยุ่นน้อย ยังหมายความถึงสินค้าประเภทเครื่องจักรที่มีลักษณะเฉพาะเจาะจง ที่ทำการผลิตได้ยากอีกด้วย เช่น เมื่ออุปสงค์เพิ่มขึ้นจะไม่สามารถผลิตเครื่องจักรดังกล่าวขึ้นตอบสนองความต้องการได้ทันทีทันใด แต่จะต้องใช้เวลาระยะหนึ่งเพื่อทำการผลิตเครื่องจักรดังกล่าวเป็นกรณีพิเศษ ดังนี้เป็นต้น ผู้ขายสินค้าที่อุปทานมีความยืดหยุ่นน้อยจะผลักระงากษีไปให้ผู้ซื้อได้น้อย

เกี่ยวกับเรื่องความยืดหยุ่นของอุปทานนี้ระยะเวลาถือว่าเป็นเรื่องสำคัญและจำเป็นที่จะต้องหยิบยกขึ้นมาพิจารณาด้วยเสมอ เพราะความยืดหยุ่นของอุปทานในระยะสั้นก็ระยะยาวแตกต่างกันมาก ในระยะยาวความยืดหยุ่นของอุปทานมีมากกว่าในระยะสั้นไม่ว่าจะเป็นการผลิตสินค้าทางเกษตร หรืออุตสาหกรรม นั่นก็หมายความว่าในระยะยาวโอกาสที่ผู้ขายจะผลักระงากษีไปให้ผู้ซื้ออิมมากกว่าในระยะสั้นทั้งนี้ไม่ว่าจะเป็นการผลักระงากษีไปข้างหน้าหรือผลักระงากษีไปข้างหลัง

อย่างไรก็ดีความยืดหยุ่นของอุปทานที่จะต้องพิจารณากันในแง่ของการผลักระงากษีจะต้องพิจารณาอีกแง่หนึ่งนอกเหนือจากเรื่องความง่ายหรือยากในการผลิต คือจะต้องพิจารณากันอีกว่าสินค้านั้นเป็นของที่เก็บไว้ได้นาน หรือเก็บไม่ได้นานเพราะเน่าเสียง่าย ถ้าสินค้าที่ถูกเก็บกษีเป็นสินค้าที่อุปทานมีความยืดหยุ่นมากซึ่งได้แก่สินค้าอุตสาหกรรมที่สามารถเก็บไว้ได้นาน ๆ

ผู้เสียภาษีหรือผู้ขายอยู่ในฐานะที่ไม่ต้องขอร้องคนซื้อจะสามารถผลักราคาขึ้นไปให้ผู้ซื้อได้มาก ส่วนสินค้าที่อุปทานมีความยืดหยุ่นน้อย ส่วนใหญ่เป็นสินค้าทางเกษตรที่เน่าเสียง่าย เช่น สินค้าจำพวกผัก ผลไม้ อาหารทะเล และเนื้อสัตว์ เป็นต้น ผู้ขายไม่อยู่ในฐานะที่จะเล่นตัว หรือเกี่ยงงอนราคาได้มากนัก ด้วยเหตุนี้โอกาสที่ผู้ขายจะผลักราคาขึ้นไปให้ผู้ซื้อจึงมีน้อย



รูปที่ 6/3 แสดงให้เห็นว่าเมื่อมีการเก็บภาษีจากสินค้าที่อุปทานมีความยืดหยุ่นมาก ซึ่งได้แก่สินค้าอุตสาหกรรมที่ผลิตได้ง่าย และสามารถเก็บไว้ได้นาน ผู้ขายจะสามารถผลักราคาขึ้นไปให้ผู้ซื้อได้เป็นจำนวนมากกว่าผู้ที่ขายจะรับภาระเอง

รูปที่ 6/4 แสดงให้เห็นถึงการผลักราคาของสินค้าที่อุปทานมีความยืดหยุ่นน้อย ซึ่งได้แก่สินค้าที่ผลิตได้ยาก และเน่าเสียง่าย เช่น สินค้าทางเกษตร การขายสินค้าจำพวกนี้ เมื่อถูกเก็บภาษี ผู้ขายจะต้องเป็นฝ่ายยอมรับภาระภาษีส่วนใหญ่ไว้ เพราะจะผลักราคาขึ้นไปให้ผู้ซื้อได้ไม่มากนัก ทั้งนี้เป็นเพราะสภาพของสินค้าที่เน่าเสียง่าย ไม่เอื้ออำนวยต่อการเกี่ยงงอนในเรื่องราคา

6. ลักษณะของการแข่งขัน นอกจากปัจจัยต่าง ๆ ที่กล่าวมาแล้ว ลักษณะหรือสภาพของการแข่งขันก็มีอิทธิพลต่อความสามารถในการผลักราคาด้วยเช่นเดียวกัน

6.1 การแข่งขันอย่างสมบูรณ์ (Pure Competition) เป็นที่ทราบกันแล้วว่าสภาพของตลาดที่มีการแข่งขันอย่างสมบูรณ์นั้นมีลักษณะที่สำคัญคือผู้ซื้อและผู้ขายมีจำนวนมาก สินค้าอย่างเดียวกันไม่ว่าจะเป็นของผู้ขายคนใดจะมีคุณภาพเหมือนกัน หรือสามารถใช้ทดแทนกันได้อย่างสมบูรณ์ จึงไม่มีผู้ซื้อหรือผู้ขายคนใดมีอิทธิพลเหนือราคาสินค้าในตลาด คือไม่สามารถที่จะควบคุมราคาสินค้าในตลาดได้ ด้วยเหตุนี้สินค้าอย่างเดียวกันในตลาดที่มีการแข่งขันอย่างสมบูรณ์จึงมีอยู่เพียงราคาเดียว

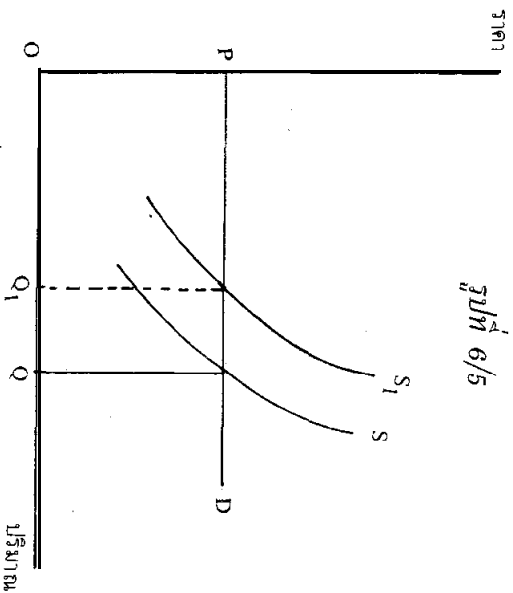


นอกจากนี้ความเจริญก้าวหน้าทางด้าน การสื่อสาร และการคมนาคมยังทำให้ผู้ซื้อ และผู้ขายทุกคนทราบเหตุการณ์เคลื่อนไหวของภาวะตลาดได้เป็นอย่างดีตลอดจนปัจจัยการผลิต ต่าง ๆ ก็มีอยู่อย่างมากมายและพร้อมที่จะเคลื่อนย้ายไปทำการผลิตในทุก ๆ ส่วนของตลาดได้ โดยสะดวกและรวดเร็ว นอกจากนี้ตลาดที่มีการแข่งขันอย่างสมบูรณ์ อุปสงค์ในสินค้าของหน่วย ผลิตแต่ละหน่วย (firm) จะมีความยืดหยุ่นอย่างสมบูรณ์ (perfectly elastic) และราคาซื้อขาย กันในตลาดก็เป็นราคาที่ถูกลงกำหนดขึ้นโดยอุปสงค์ และอุปทานอย่างแท้จริง ณ ราคาตลาดผู้ผลิต ทุกรายสามารถที่จะขายสินค้าของเขาได้โดยไม่จำกัดจำนวน แต่ถ้าผู้ผลิตรายใดขายสินค้าสูงกว่าราคา ตลาดแล้ว เขาจะขายสินค้าไม่ได้เลย เพราะผู้ซื้อสามารถซื้อจากผู้ผลิตรายอื่น ๆ ที่มีอยู่อย่างมากมาย ได้ในราคาที่ถูกลงกว่า ทั้งนี้เนื่องจากสินค้าชนิดเดียวกันไม่ว่าจะเป็นของผู้ผลิตรายใด คุณภาพจะ เหมือนกันหมด และในทำนองตรงกันข้าม ผู้ผลิตแต่ละรายก็ไม่มี ความจำเป็นที่จะต้องลดราคา สินค้าให้ต่ำกว่าราคาตลาดเพราะตามราคาตลาดนั้นเขาก็สามารถขายได้โดยไม่จำกัดจำนวนอยู่แล้ว

เมื่อรัฐบาลเก็บภาษีจากผู้ผลิต ผู้ผลิตแต่ละรายจะไม่สามารถผลักภาระภาษี ไปให้ผู้ซื้อได้ในทันที ระยะเวลาผู้ผลิตจะต้องยอมรับภาระภาษีทั้งหมดไว้ก่อน การรับภาระภาษี ไว้เช่นนี้ทำให้ผู้ผลิตแต่ละรายได้กำไรน้อยลง ถ้าเป็นหน่วยผลิตใหญ่ ๆ ที่มีทุนมาก มีกำไรสูง ก็พอที่จะแบกภาระภาษีไว้ได้ โดยไม่เดือดร้อน แต่ถึงกระนั้นก็ต้องลดปริมาณการผลิตลง เพราะภาษีทำให้ต้นทุนสูงขึ้น ส่วนหน่วยผลิตเล็ก ๆ ที่มีกำไรน้อยอยู่แล้ว เมื่อต้องมารับภาระภาษี ไว้ด้วยเช่นนี้ กำไรที่มีน้อยอยู่แล้วก็ยิ่งลดน้อยลงไปอีกจนบางรายถึงกับขาดทุนและต้องเลิกกิจการไป

เมื่อหน่วยผลิตในตลาดมีจำนวนน้อยลง ประกอบกับหน่วยผลิตที่ยังคงดำเนิน กิจการอยู่ต่างก็ลดปริมาณการผลิตลง จึงทำให้อุปทานหรือปริมาณของสินค้าที่ผลิตออกมาจำหน่าย ในตลาดมีจำนวนลดน้อยลงไปด้วย ทั้ง ๆ ที่อุปสงค์หรือความต้องการซื้อสินค้ายังคงมีอยู่เท่าเดิม

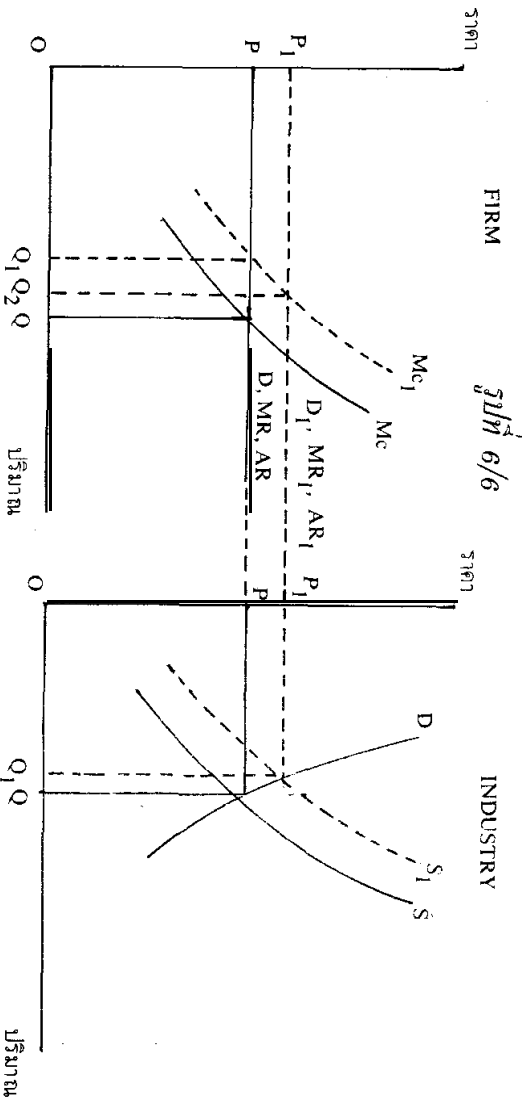
ขอให้สังเกตว่าขณะที่อุปสงค์ในสินค้าของหน่วยผลิตแต่ละหน่วยมีความยืดหยุ่น อย่างสมบูรณ์นั้น อุปสงค์ของอุตสาหกรรม หรือของตลาดกลับมีความยืดหยุ่นเหมือนอุปสงค์ ทั่ว ๆ ไป คือเส้นอุปสงค์ตลาดมีลักษณะทอดลงจากซ้ายไปขวา ดังนั้นเมื่ออุปทานของสินค้าใน อุตสาหกรรมหรือในตลาดลดน้อยลง ขณะที่อุปสงค์ในสินค้าของตลาดยังคงมีอยู่เท่าเดิม ราคา สินค้าในตลาดจึงสูงขึ้น และตอนนี้เอง หน่วยผลิตต่าง ๆ ที่ยังคงดำเนินการผลิตอยู่และรับภาระ ภาษีทั้งหมดไว้ระยะหนึ่งแล้ว ก็จะถือโอกาสปรับราคาสินค้าของหน่วยผลิต ให้สูงขึ้นในระดับ เดียวกับราคาตลาด ซึ่งหมายความว่าในระยะยาวผู้ผลิตก็สามารถผลักภาระภาษีไปให้ผู้ซื้อได้



รูปที่ 6/5

รูปที่ 6/5 แสดงให้เห็นว่าอุปสงค์ในสินค้าของหน่วยผลิตแต่ละหน่วยมีความยืดหยุ่นอย่างสมบูรณ์ ก่อนที่รัฐบาลจะทำการเก็บภาษี ผู้ผลิตจะผลิตสินค้าปริมาณ  $OQ$  และขายสินค้าราคาหน่วยละ  $OP$

เมื่อรัฐบาลเก็บภาษีจากผู้ผลิต ภาษีทำให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น ผู้ผลิตจึงต้องลดปริมาณการผลิตโดยการลดอุปทานของสินค้า ทำการผลิตเพียง  $OQ_1$  แต่ยังคงขายสินค้าราคาหน่วยละ  $OP$  เท่าเดิม แสดงว่าผู้ผลิตต้องรับภาระภาษีไว้ทั้งหมด 100% การรับภาระภาษีเช่นนี้ก็เป็นแต่เฉพาะในระยะแรก ๆ เท่านั้น



รูปที่ 6/6

รูปที่ 6/6 แสดงให้เห็นว่าอุปสงค์ในสินค้าของอุตสาหกรรม มีความยืดหยุ่นตามปกติ มิได้มีความยืดหยุ่นอย่างสมบูรณ์เหมือนกับอุปสงค์ในสินค้าของหน่วยผลิต

เมื่อหน่วยผลิตต่าง ๆ ถูกเก็บภาษีและลดปริมาณการผลิตลง จึงทำให้อุปทานของสินค้าในอุตสาหกรรมลดลง ขณะที่อุปสงค์ในสินค้าของอุตสาหกรรมยังคงมีอยู่เท่าเดิม ราคาสินค้าในอุตสาหกรรมจึงสูงขึ้นจากหน่วยละ  $OP$  เป็น  $OP_1$  ส่วนปริมาณการผลิตลดลงจาก  $OQ$  เหลือเพียง  $OQ_1$

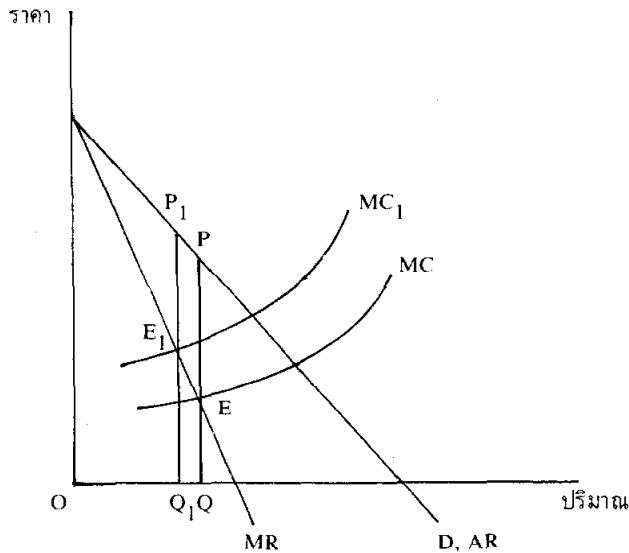
เมื่อหน่วยผลิตเห็นว่าราคาในตลาดหรือราคาของอุตสาหกรรมสูงขึ้น จึงถือโอกาสปรับราคาสินค้าตามราคาตลาดด้วย คือปรับจาก  $OP$  เป็น  $OP_1$  เมื่อหน่วยผลิตสามารถขายสินค้าได้ในราคาสูงขึ้น ก็แสดงว่าหน่วยผลิตสามารถผลักภาระภาษีไปให้ผู้ซื้อได้ในที่สุด เมื่อเป็นเช่นนั้น หน่วยผลิตจึงขยายปริมาณการผลิตจาก  $OQ_1$  เป็น  $OQ_2$  ด้วย และ ณ ปริมาณ  $OQ_2$  นี้  $MR = MC$  พอดี แสดงว่าหน่วยผลิตได้กลับเข้าสู่ดุลยภาพอีกครั้งหนึ่ง

## 6.2 ตลาดผูกขาด (Monopoly)

ลักษณะโดยทั่วไปของตลาดผูกขาดจะมีผู้ผลิตอยู่เพียงรายเดียว ซึ่งมีอิทธิพลในการควบคุมราคาและปริมาณสินค้า แต่จะทำทั้งสองอย่างในขณะเดียวกันไม่ได้ สินค้าของผู้ผูกขาดจะหาสินค้าอื่นทดแทนได้ยาก สินค้าทุก ๆ หน่วยของผู้ผูกขาดจะมีคุณภาพทัดเทียมกัน เนื่องจากผู้ผูกขาดมีอยู่เพียงรายเดียว ดังนั้นเส้นอุปสงค์ในสินค้าของผู้ผูกขาดกับเส้นอุปสงค์ของตลาด จึงเป็นเส้นเดียวกัน ถ้าผู้ผูกขาดตั้งราคาขายไว้ต่ำจะมีผู้ซื้อมาก แต่ถ้าตั้งราคาสูงก็จะขายสินค้าได้น้อย ด้วยเหตุดังกล่าวเส้นอุปสงค์ของตลาดผูกขาดจึงมีลักษณะทอดลง (downward sloping) จากซ้ายไปขวา และไม่เป็นเส้นเดียวกับเส้นรายรับเพิ่ม (MR) ดังเช่นตลาดที่มีการแข่งขันอย่างสมบูรณ์

ในตลาดผูกขาดเส้นอุปสงค์จะเป็นเส้นเดียวกับเส้นรายรับเฉลี่ย (AR) ส่วนเส้นรายรับเพิ่ม (MR) จะอยู่ที่ใต้เส้นอุปสงค์หรือเส้นรายรับเฉลี่ย โดยมีความชัน (slope) เป็น 2 เท่าของเส้นอุปสงค์ ผู้ผูกขาดจะได้กำไรสูงสุดเมื่อทำการผลิต ณ ปริมาณที่รายรับเพิ่มเท่ากับต้นทุนเพิ่ม ( $MR = MC$ )

รูปที่ 6/7



ถ้ามีการเก็บภาษีจากปริมาณการผลิต ภาระภาษีจะถูกแบ่งออกเป็น 3 ส่วน ส่วนหนึ่งจะถูกผลักไปให้ผู้ซื้อ อีกส่วนหนึ่งผู้ผลิตจะรับภาระเอาไว้เอง โดยยอมลดกำไรลงและส่วนสุดท้ายจะผลักภาระไปข้างหลังโดยการลดราคาของปัจจัยการผลิต หรือลดอัตราค่าจ้างแรงงาน การผลักภาระไปข้างหลังแต่ละกรณีจะกระทำได้น้อยเพียงใดขึ้นอยู่กับความยืดหยุ่นของอุปทานของปัจจัยการผลิต กล่าวคือ ถ้าอุปทานของปัจจัยการผลิตมีความยืดหยุ่นน้อยเพราะเป็นของที่หายากหรือมีน้อย โอกาสที่จะผลักภาระไปยังปัจจัยการผลิตก็จะทำได้น้อย แต่ถ้าอุปทานของปัจจัยการผลิตมีความยืดหยุ่นมาก คือ เป็นของที่ได้ง่ายมีอยู่เหลือเฟือ ผู้ผลิตก็สามารถผลักภาระภาษีโดยการลดราคาปัจจัยการผลิตได้มาก

จากรูปที่ 6/7 การผลิต ณ ปริมาณ  $OQ$  และขายสินค้าราคาหน่วยละ  $QP$  ซึ่งเป็นจุดที่  $MC = MR$  ผู้ผลิตจะได้รับกำไรสูงสุด

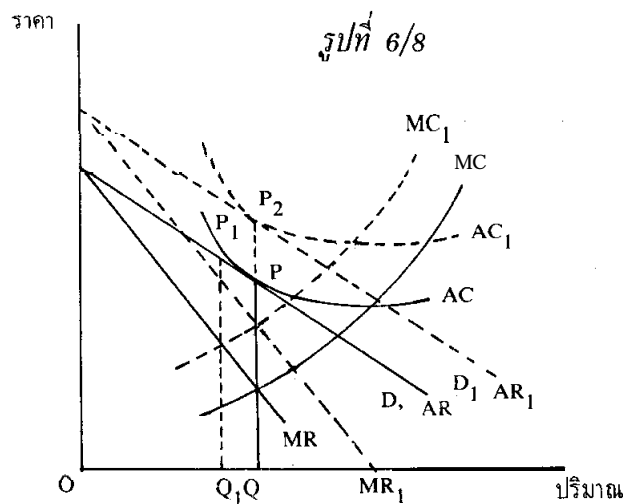
ถ้าผลิตมากกว่า  $OQ$  จะได้  $MR$  ไม่คุ้ม  $MC$  ในทำนองตรงกันข้ามถ้าผลิตน้อยกว่า  $OQ$  แม้ว่า  $MC$  จะต่ำกว่า  $MR$  และสามารถขายสินค้าได้ในราคาสูงกว่า  $QP$  เป็น  $Q_1P_1$  ก็ตาม แต่เมื่อคำนวณกำไรสุทธิแล้วจะพบว่าได้กำไรน้อยกว่าการผลิตที่  $OQ$  และขายสินค้าหน่วยละ  $QP$

ครั้นเมื่อรัฐบาลเก็บภาษีจากผู้ผลิต เงินค่าภาษีจะทำให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น เส้น MC จะเคลื่อนไปอยู่เส้น  $MC_1$  ในระยะแรกผู้ผูกขาดจะไม่ลดปริมาณการผลิตและเพิ่มราคาสินค้าในทันที เพราะตามปกติผู้ผูกขาดก็ได้กำไรมากอยู่แล้ว หากเพิ่มราคาให้สูงขึ้น ผู้ซื้อที่ไม่พอใจอยู่แล้วอาจมีปฏิกิริยาได้

ในระยะต่อมาถ้าผู้ผลิตต้องการที่จะรักษาระดับกำไรสูงสุดเอาไว้ ผู้ผลิตก็จะต้องปรับปริมาณการผลิตไปอยู่ ณ จุดที่เส้น  $MC_1$  ตัดกับเส้น MR ปริมาณผลิตจะเท่ากับ  $OQ_1$  และราคาขายสินค้าจะเท่ากับหน่วยละ  $Q_1P_1$

### 6.3 ตลาดกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาด (Monopolistic Competition)

ลักษณะโดยทั่วไปของตลาดแบบกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาด จะมีผู้ขายสินค้าเป็นจำนวนมากโดยสินค้าของผู้ผลิตแต่ละรายมีความแตกต่างกัน คืออาจแตกต่างกันทั้งด้านคุณภาพ รูปร่าง หรืออาจจะแตกต่างกันเฉพาะหีบห่อ และยี่ห้อ เท่านั้น สินค้าอย่างเดียวกันของผู้ขายแต่ละรายใช้แทนกันได้แต่ไม่สมบูรณ์ ผู้ซื้ออาจนิยมซื้อสินค้าของผู้ขายคนใดคนหนึ่งมากเป็นพิเศษ ทำให้ผู้ขายรายนั้น มีอำนาจผูกขาดที่สามารถที่จะกำหนดราคาและปริมาณขายได้พอสมควร เนื่องจากสินค้ามีคุณภาพใกล้เคียงกันและพอใช้ทดแทนกันได้ดังกล่าวแล้ว ดังนั้นถึงแม้จะสามารถกำหนดราคาได้แต่ก็ไม่สูงมากนัก



เส้นอุปสงค์ของผู้ผลิตแต่ละรายจะมีลักษณะทอดลงเหมือนกับเส้นอุปสงค์ของตลาดผูกขาด แต่จะมีความยืดหยุ่นมากกว่าเส้นอุปสงค์ในตลาดผูกขาด ผู้ผลิตแต่ละรายจะทำการผลิต ณ ปริมาณที่รายรับเพิ่ม (MR) เท่ากับต้นทุนเพิ่ม (MC) ในการผลิตระยะสั้นผู้ผลิตจะได้รับกำไรเกินปกติ แต่ในระยะยาว ผู้ผลิตจะได้รับแต่เพียงกำไรปกติเท่านั้น การผลิต ณ ปริมาณที่รายรับเพิ่มเท่ากับต้นทุนเพิ่ม ( $MR = MC$ ) นั้น รายรับเฉลี่ยก็เท่ากับต้นทุนเฉลี่ย ( $AR = AC$ ) ด้วย เนื่องจากมีกำไรเกินปกติจึงทำให้ผู้ผลิตรายอื่นสนใจเข้ามาทำการผลิตแข่งขัน ดังนั้นกำไรเกินปกติที่ผู้ผลิตรายแรก ๆ เคยได้รับก็จะถูกเฉลี่ยไปจนในที่สุดเหลืออยู่แต่กำไรปกติเท่านั้น

จากรูปที่ 6/8 จะเห็นว่า ก่อนมีการเก็บภาษีผู้ผลิตทำการผลิต ปริมาณ  $OQ$  ซึ่ง ณ ปริมาณนั้น  $MR = MC$  และขายสินค้าราคาหน่วยละ  $QP$  การผลิตสินค้าปริมาณ  $OQ$  นี้  $AR = AC$  ด้วยและผู้ผลิตก็ได้รับกำไรสูงสุด

ครั้นเมื่อมีการเก็บภาษีจากผู้ผลิตเงินค่าภาษีที่ผู้ผลิตต้องจ่ายให้รัฐบาล ทำให้ต้นทุนเพิ่ม (MC) และต้นทุนเฉลี่ย (AC) สูงขึ้น เส้น MC จะเคลื่อนไปอยู่ที่เส้น  $MC_1$  และเส้น AC ก็เคลื่อนไปอยู่ที่เส้น  $AC_1$  หากผู้ผลิตยังคงทำการผลิตปริมาณ  $OQ$  และขายสินค้าราคาหน่วยละ  $QP$  ต่อไปตามเดิม กำไรของเขาจะลดลง หรืออาจต้องประสบกับการขาดทุนก็ได้ นอกเสียจากจะขายสินค้าได้ราคาสูงขึ้นเป็นหน่วยละ  $QP_2$  จึงจะคุ้มทุน

ด้วยเหตุนี้ในระยะสั้น ผู้ผลิตแต่ละรายจึงต้องปรับปรุงปริมาณการผลิตเสียใหม่ โดยลดการผลิตลงเหลือ  $OQ_1$  การผลิต ณ ปริมาณ  $OQ_1$  นี้  $MC_1 = MR$  พอดี โดยขายสินค้าราคาหน่วยละ  $Q_1P_1$  ซึ่งยังไม่คุ้มต้นทุนเฉลี่ย เพราะราคา  $Q_1P_1$  นี้  $AR$  ยังต่ำกว่า  $AC$  ถ้าขายสินค้าราคานี้ผู้ผลิตจะต้องรับภาระภาษีไว้เอง จึงทำให้ผู้ผลิตบางรายโดยเฉพาะผู้ผลิตรายเล็ก ๆ ที่มีทุนน้อย ไม่สามารถแบกภาระภาษีเอาไว้ได้เพราะขาดทุนจึงต้องเลิกกิจการไปในที่สุด

ในระยะยาวหลังจากผู้ผลิตส่วนหนึ่งเลิกกิจการไปแล้วทำให้ผู้ผลิตมีจำนวนน้อยลงและอุปทานของสินค้าจึงลดน้อยลงตามไปด้วย เมื่ออุปทานลดลงในขณะที่อุปสงค์ยังคงมีอยู่เท่าเดิมผู้ผลิตส่วนที่เหลืออยู่จึงสามารถเก็งกำไรราคาให้สูงขึ้น เพื่อให้คุ้มต้นทุนเฉลี่ย โดยขึ้นราคาสินค้าจาก  $Q_1P_1$  เป็น  $QP_2$  เมื่อสามารถขายสินค้าได้ราคาสูงขึ้นจนคุ้มต้นทุนเฉลี่ยเช่นนี้ผู้ผลิตจึงเพิ่มปริมาณการผลิตจาก  $OQ_1$  กลับเป็น  $OQ$  ตามเดิม การที่ขายสินค้าได้ราคาหน่วยละ  $QP_2$  ทำให้เส้น MR สูงขึ้นเป็นเส้น  $MR_1$  ณ ปริมาณ  $OQ$  นี้ นอกจาก  $MR_1 = MC_1$  แล้ว  $AR_1 = AC_1$  ด้วย ในที่สุดผู้ผลิตก็สามารถผลักภาระภาษีทั้งหมดไปให้ผู้บริโภคได้

#### 6.4 ตลาดผู้ขายน้อยราย (Oligopoly)

ลักษณะ หรือสภาพโดยทั่วไปของตลาดแบบผู้ขายน้อยราย จะมีผู้ผลิตเพียงไม่กี่คน ผู้ผลิต แต่ละราย จึงมีสินค้าในครอบครองเป็นจำนวนมากเมื่อเปรียบเทียบกับปริมาณสินค้าที่มีอยู่ทั้งหมดในตลาด ถ้าสินค้าอย่างเดียวกันของผู้ผลิตทุกรายมีคุณภาพเหมือนกันก็เรียกว่า Pure Oligopoly แต่ถ้าคุณภาพของสินค้าแตกต่างกัน ก็เรียกว่า Differentiated Oligopoly

ในกรณีที่สินค้าของผู้ขายแต่ละรายแตกต่างกัน หากมีผู้ขายรายใดลดราคาสินค้า ก็จะไม่กระทบกระเทือนผู้ขายรายอื่นมากนัก แต่ถ้าสินค้าอย่างเดียวกันของผู้ขายทุก ๆ รายมีคุณภาพเหมือนกัน เวลาที่ผู้ผลิตรายใดรายหนึ่งระงับการขาย หรือลดราคาสินค้าลงต่ำกว่าราคาของผู้ผลิตรายอื่น กรณีนี้จะมีผลกระทบผู้ขายรายอื่นอย่างมาก ทำให้ผู้ขายรายอื่น ๆ ไม่ยอมและลดราคาสินค้าของเขาลงบ้างเป็นการตอบโต้

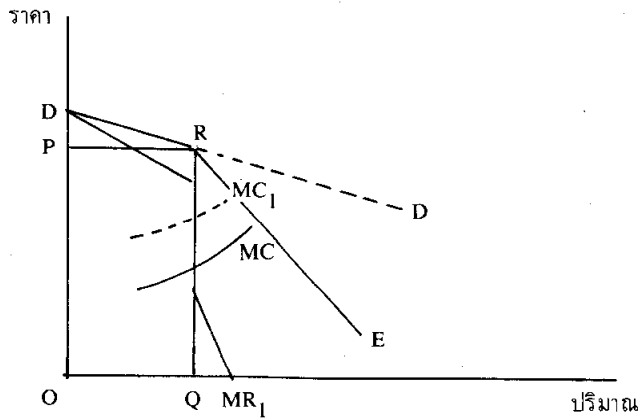
ถ้าผู้ขายรายใดขึ้นราคาสินค้าสูงกว่าราคาของผู้ผลิตรายอื่น ๆ ผู้ขายรายนั้นก็จะขายสินค้าได้ลดลงเป็นจำนวนมาก เพราะการขายสินค้าในราคาสูงกว่าราคาที่ร่วมกันกำหนดไว้ อุปสงค์จะมีความยืดหยุ่นมาก (elastic)

การที่ผู้ผลิตรายหนึ่งขึ้นราคาสินค้าผู้ผลิตรายอื่น ๆ ไม่ขึ้นราคาตาม แต่ถ้าผู้ผลิตรายใดลดราคาสินค้า ผู้ผลิตรายอื่น ๆ จะลดราคาตาม ทำให้เส้นอุปสงค์หักในลักษณะที่เรียกว่า Kinked Demand Curve

เพื่อตัดปัญหาการแข่งขันกันลดราคา และเพื่อแบ่งเขตการจำหน่ายอันเป็นการรักษาผลประโยชน์ซึ่งกันและกันผู้ขายที่มีอยู่ทั้งหมดในตลาดจึงมาทำความตกลงร่วมกันในการกำหนดราคาขายขึ้นเพื่อให้ผู้ผลิตทุกรายขายสินค้าในราคาเดียวกัน

เมื่อรัฐบาลเก็บภาษีจากผู้ขาย ผู้ขายทุกรายมักจะยอมรับภาระภาษีเอาไว้อย่างพอมมีกำไรเหลืออยู่ ดีกว่าที่จะพยายามผลักภาระภาษีไปให้ผู้ซื้อโดยการขึ้นราคาสินค้า เพราะการขึ้นราคาเพียงเล็กน้อยจะทำให้ขายสินค้าได้จำนวนน้อยลงอย่างมาก

รูปที่ 6/9



จากรูปที่ 6/9 DD คือเส้นอุปสงค์ตามปกติ OQ คือปริมาณการผลิต ณ ระดับที่  $MR = MC$  และ OP คือราคาของผู้ขายซึ่งมีอยู่เพียงไม่กี่รายร่วมกันกำหนดขึ้น

ถ้าผู้ขายรายใดขึ้นราคาสินค้าสูงกว่า OP ผู้ขายรายอื่น ๆ จะไม่ขึ้นราคาตาม ทำให้ผู้ขายรายที่ขึ้นราคาขายสินค้าได้น้อยลงอย่างมาก เพราะราคาที่สูงกว่า QP ขึ้นไปในช่วง PD จะอยู่บนเส้นอุปสงค์ช่วง DR ซึ่งมีความยืดหยุ่นมาก (Elastic)

ในทางตรงกันข้าม ถ้าผู้ขายรายใดลดราคาต่ำกว่า QP ผู้ขายรายอื่น ๆ ก็จะลดราคาตาม ทำให้เส้นอุปสงค์ DD หัก ณ จุด R เป็นเส้น DRE และมีผลทำให้เส้น MR หักตามไปด้วย ดังรูปที่ 6/9 ระดับราคาที่ต่ำกว่า QP อยู่บนเส้นอุปสงค์ช่วง RE ซึ่งมีความยืดหยุ่นน้อย (Inelastic) การลดราคา 1% จะขายสินค้าได้เพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อยไม่ถึง 1% จึงไม่มีผู้ขายรายใดลดราคาต่ำกว่า OP

ครั้งเมื่อรัฐบาลเก็บภาษีจากผู้ผลิต ภาษีจะทำให้ต้นทุนสูงขึ้น เส้น MC จึงเคลื่อนไปอยู่ที่เส้น  $MC_1$  ซึ่งตามปกติเมื่อต้นทุนสูงก็จะต้องขายสินค้าในราคาที่สูงขึ้นด้วย แต่เนื่องจากไม่ว่าต้นทุนจะเท่าเดิม หรือสูงขึ้นก็ตาม รายรับเพิ่ม ก็คงเท่าเดิม จากรูปที่ 6/9 จะเห็นว่าทั้งเส้น MC และเส้น  $MC_1$  ต่างตัดกับเส้น MR ตรงช่วงที่เส้น MR เป็นแนวตั้ง ดังนั้นการที่ MC สูงขึ้นเป็น  $MC_1$  จึงไม่มีผลทำให้ราคาสูงขึ้นแต่อย่างใด

ด้วยเหตุนี้เอง เมื่อผู้ผลิตถูกเก็บภาษีแล้วจึงยังคงต้องผลิตสินค้าปริมาณ OQ และขายสินค้าราคาหน่วยละ OP ตามเดิม จึงแสดงว่าผู้ผลิตต้องรับภาระภาษีไว้ทั้งหมด โดยไม่สามารถผลักภาระไปให้ผู้ซื้อเลย นอกจากผู้ผลิตทุกรายในตลาดจะรวมตัวกันปรับราคาให้สูงขึ้นเท่านั้น