

บทที่ 1

บทนำ

เศรษฐศาสตร์ เป็นเรื่องที่ศึกษาถึงแนวทางการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัด (Scarcity) และพยายามหาทางเลือก (Choice) ให้ตอบสนองความต้องการของมนุษย์ที่มีอยู่อย่างไม่จำกัด โดยให้มีประสิทธิภาพสูงสุด เศรษฐศาสตร์จึงมีความสัมพันธ์ และเชื่อมโยงกับหลายสาขาวิชาโดยเฉพาะอย่างยิ่งการดำเนินธุรกิจต่างๆ จะมีทางเลือกอยู่หลายแนวทาง ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจอุตสาหกรรม ธุรกิจด้านการเกษตร และธุรกิจบริการ ผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีความรู้เกี่ยวกับธุรกิจที่กำลังดำเนินการ การนำเอาหลักการของวิชาเศรษฐศาสตร์เข้าไปใช้ประกอบในการตัดสินใจทางธุรกิจ จะช่วยให้หน่วยธุรกิจไปสู่เป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งมีการใช้ทรัพยากรให้เกิดประสิทธิภาพ

ความหมายและลักษณะทั่วไปของเศรษฐศาสตร์

คำว่า เศรษฐศาสตร์ มาจากคำภาษากรีก oikonomia ซึ่งแปลว่าการจัดการครัวเรือน oikos แปลว่า บ้านและ nomos แปลว่า จารีตประเพณีหรือกฎหมาย ซึ่งรวมกันหมายความว่ากฎเกณฑ์ของครัวเรือนแบบจำลองทางเศรษฐศาสตร์ปัจจุบันแยกออกมาจากขอบเขตที่กว้างของวิชาเศรษฐศาสตร์การเมืองเมื่อปลายศตวรรษที่ 19

ลอร์ด ลีออนเนล ropicin ให้ความหมายของเศรษฐศาสตร์ว่า “ เศรษฐศาสตร์ คือ ศาสตร์ที่ศึกษาพฤติกรรมของมนุษย์ในด้านความสัมพันธ์ระหว่างผลกับมรรค อันมีจำกัด ซึ่งอาจนำไปใช้เพื่อการต่างๆได้หลายทาง” (อ้างถึง: วันรักษ์ มิ่งมณีนาคิน ,2553, หน้า 2)

นอกจากนี้ พอล เอ . แซมมวลสัน นักเศรษฐศาสตร์ชาวอเมริกันได้ให้ความหมายเศรษฐศาสตร์ไว้ว่า “ เศรษฐศาสตร์คือการศึกษาเรื่องที่เกี่ยวข้องกับประชาชนและสังคมเลือกใช้ประโยชน์จากทรัพยากรที่มีอยู่จำกัด (ซึ่งอาจใช้เพื่อการต่างๆได้หลายทาง) ในการผลิตสินค้าชนิดต่างๆ และแจกแจงสินค้าเหล่านั้นเพื่อการบริโภค ไม่ว่าจะในปัจจุบัน หรืออนาคตระหว่างบุคคล และกลุ่มบุคคลต่างๆในสังคม” (อ้างถึงวันรักษ์ มิ่งมณีนาคิน ,2553, หน้า 2)

เศรษฐศาสตร์ (Economics) เป็นขอบเขตของการศึกษา ซึ่งเกี่ยวข้องกับการจัดสรรทรัพยากรที่หายาก และมีอยู่อย่างจำกัด (Scarce resources) ไปใช้ในทางเลือกต่างๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของมนุษย์ (Satisfy human wants) (Salvatore. 1997 : 711) หรือหมายถึง ศาสตร์ทางด้านสังคม ซึ่งศึกษาทางเลือกต่างๆไม่ว่าจะเป็นบุคคล ธุรกิจ รัฐบาล หรือสังคม ไปใช้ประกอบการตัดสินใจในการจัดสรรทรัพยากร หรือ

หมายถึง ศาสตร์ทางด้านสังคม ซึ่งเกี่ยวข้องกับการใช้ทรัพยากรที่หายาก เพื่อตอบสนองความต้องการทางด้านเศรษฐกิจที่มีอย่างไม่จำกัดของสังคมอย่างสูงสุด (McConnell and Brue. 2002 : G-7) (อ้างถึงอิริฐู ตั้งกระจำง,2546, 9-10)

จากคำนิยามของเศรษฐศาสตร์ข้างต้น อาจให้ความหมายของเศรษฐศาสตร์ได้ว่า “เศรษฐศาสตร์ เป็นวิชาที่ว่าด้วยการใช้ทรัพยากรที่มีจำกัด มาใช้ให้เกิดประโยชน์มากที่สุด มีประสิทธิภาพมากที่สุด เพื่อตอบสนองความต้องการที่ไม่จำกัดของมนุษย์”

ความต้องการของมนุษย์

ความต้องการของมนุษย์ หมายถึง สินค้า บริการและความสะดวกสบายของชีวิตที่บุคคลทุกคนมีความต้องการ ความต้องการนี้จะแตกต่างกันตามแต่ละบุคคล ระยะเวลาและสถานที่ความต้องการของมนุษย์เพื่อให้เกิดความพอใจ มักจะมีมากกว่าสินค้าและบริการที่มีอยู่

ทรัพยากรทางเศรษฐศาสตร์

ทรัพยากรทางเศรษฐศาสตร์ หมายถึง ปัจจัยการผลิตที่ก่อให้เกิดการผลิตสินค้าและบริการต่างๆ ได้แก่ ที่ดิน แรงงาน ทุน และผู้ประกอบการ ที่ดินจะรวมไปถึงปุ๋ยในดิน สภาพภูมิอากาศ ป่าไม้ แร่ธาตุตลอดจนทรัพยากรธรรมชาติต่างๆ แรงงานจะรวมไปถึงความสามารถของมนุษย์ทั้งร่างกายและจิตใจ ซึ่งจะมีผลโดยตรงต่อการผลิตสินค้าและบริการ ประกอบไปด้วย แรงงานที่ทำงานโดยได้รับค่าจ้างเป็นสิ่งตอบแทนและแรงงานที่ทำงานอิสระ ทุนจะรวมไปถึงเครื่องมือ เครื่องจักรโรงงาน สิ่งประดิษฐ์ เส้นทางคมนาคมขนส่ง ชลประทาน ตลอดจนเครือข่ายการสื่อสารต่างๆ ผู้ประกอบการทางเศรษฐกิจ ในความหมายทางเศรษฐศาสตร์ เงินมิใช่ทุน เนื่องจากเงินไม่สามารถผลิตสินค้าชนิดใด ได้เลย เงินเป็นเพียงสื่อกลางที่จะก่อให้เกิดความสะดวกในการแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการเท่านั้น หมายถึง ผู้ที่ทำหน้าที่ในการจัดหาทุน รับการเสี่ยงภัย ทำหน้าที่ตัดสินใจ และรับผิดชอบต่อแทนในรูปของกำไร หรือขาดทุนจากการประกอบกิจกรรม

ทรัพยากรทางเศรษฐศาสตร์ สามารถแบ่งเป็น 2 ประเภทคือ

1. ทรัพยากรมนุษย์ มนุษย์ถือเป็นทรัพยากรสำคัญที่จะช่วยขับเคลื่อน กระบวนการทำงานให้ประสบความสำเร็จตามเป้าหมายที่ตั้งไว้

2. ทรัพยากรที่ไม่ใช่มนุษย์ ซึ่งสามารถจำแนกได้ 2 ประเภทคือ

2.1 ไม่ใช่มนุษย์ แต่มนุษย์ทำขึ้น หมายถึงสิ่งต่างๆที่มนุษย์ใช้ความรู้ ความสามารถในการผลิตเพื่อสนองความต้องการของมนุษย์ เรียกว่าเศรษฐกิจทรัพย์

2.2 ไม่ใช่มนุษย์ แต่ธรรมชาติให้มา ได้แก่ทรัพยากรธรรมชาติ ซึ่งเรียกว่าทรัพย์เสรี

ดังนั้นอาจกล่าวได้ว่าทุกสิ่งทุกอย่างเป็นทรัพยากร และเป็นสิ่งที่มีอยู่อย่างจำกัดเมื่อเปรียบเทียบกับความต้องการของมนุษย์

ระบบเศรษฐกิจ

ระบบเศรษฐกิจ (Economic System) หมายถึง กลุ่มชนที่รวมกันเป็นกลุ่มสถาบันทางเศรษฐกิจ (Economic Institution) ที่มีแนวปฏิบัติคล้ายๆ กันมา ประกอบกิจกรรมทางเศรษฐกิจ (Economic Activity) เพื่อบำบัดความต้องการของผู้บริโภค แนวปฏิบัติที่คล้ายคลึงกันนี้จะเป็กฎเกณฑ์และนโยบายที่หน่วยเศรษฐกิจในสังคมยึดถือเป็นแนวปฏิบัติ เราสามารถจำแนกระบบเศรษฐกิจออกได้เป็น 3 ระบบ คือ

1. ระบบเศรษฐกิจแบบทุนนิยม (Capitalism) หรือ ระบบเศรษฐกิจแบบเสรีนิยม (Liberal economy Economy) หรือระบบเศรษฐกิจเอกชน (Private enterprise economy) เป็นระบบเศรษฐกิจที่เอกชนเป็นเจ้าของ ปัจจัยการผลิต มีอิสระในการดำเนินการผลิตและการบริโภค ไม่มีบุคคลใดบุคคลหนึ่งเข้ามาวางแผนกำหนดว่าจะผลิตอะไร ผลิตอย่างไร และผลิตเพื่อใคร กลไกราคาจะเป็นตัวกำหนดทั้งสิ้น ระบบเศรษฐกิจแบบนี้นิยมเรียกว่าระบบเศรษฐกิจแบบทุนนิยม (capitalism)

2. ระบบเศรษฐกิจแบบวางแผนจากส่วนกลาง (Central Planning System) หรือระบบสังคมนิยมภาคบังคับ (Authoritarian socialism) เป็นระบบที่มีการวางแผนจากส่วนกลางรัฐบาลเป็นเจ้าของปัจจัยการผลิต และเป็นผู้กำหนดว่าจะผลิตอะไร ผลิตอย่างไร ผลิตเพื่อใคร ระบบเศรษฐกิจที่มีการวางแผนเต็มขั้นนี้เรียกอีกอย่างหนึ่งว่าระบบเศรษฐกิจคอมมิวนิสต์

3. ระบบเศรษฐกิจแบบผสม (Semi-Planned Economy) หรือ Mixed Economy เป็นระบบที่รัฐบาลและเอกชนรับผิดชอบร่วมกันในการตัดสินใจว่าจะผลิตอะไร อย่างไร และแบ่งปันผลผลิตกันอย่างไร ระบบนี้รัฐบาลจะเข้าดำเนินการวางแผนในกิจกรรมเศรษฐกิจบางประการเท่านั้น โดยทั่วไปจะปล่อยให้เอกชนดำเนินการโดยอาศัยกลไกราคาเป็นเครื่องชี้นำ

ปัญหาพื้นฐานทางเศรษฐกิจ

จากปัญหาที่ว่ามนุษย์มีความต้องการไม่จำกัดเมื่อเทียบกับจำนวนทรัพยากรที่มี อยู่อย่างจำกัดดังกล่าวข้างต้นทำให้ทุกๆ ประเทศมีปัญหาพื้นฐานทางเศรษฐกิจ ปัญหาพื้นฐานทางเศรษฐกิจ จำแนกได้ 3 ประการ ดังนี้ (วราลี ศรีสมบัติ.2555.หน้า 16)

1. ผลิตสินค้าอะไร (What to produce) หมายถึงการตัดสินใจว่าจะผลิตสินค้าและ บริการชนิดใด ปริมาณจำนวนเท่าไร ทั้งนี้เพราะคนในสังคม มีความต้องการที่หลากหลาย แตกต่างกัน แต่ทรัพยากรที่ใช้ในการผลิตมีจำกัด ดังนั้นจึงต้องเลือกว่าจะผลิตอะไรก่อนหลัง

2. ผลิตอย่างไร (How to produce) หลังจากได้คำตอบแล้วว่า จะผลิตอะไร แต่ปัญหาต่อมาคือจะผลิตอย่างไร ใช้เทคนิคการผลิต หรือการใช้ปัจจัยการผลิตอย่างไร เพื่อให้ได้ผลผลิตมากที่สุด และเสียต้นทุนน้อยสุด

3. ผลิตเพื่อใคร (For whom to produce) หลังได้คำตอบว่าจะผลิตอย่างไรแล้ว ขั้นตอนต่อมาคือการจำแนกแจกจ่าย จัดสรรสินค้าเหล่านั้นน้อยอย่างไรให้ทั่วถึง และมีความยุติธรรม การจัดสรรที่แตกต่างกัน ทำให้สวัสดิการทางสังคมแตกต่างกัน

การแก้ปัญหาพื้นฐานทางเศรษฐกิจเหล่านี้แต่ละประเทศจะมีวิธีการแก้ไขที่แตกต่างกันไปตามรูปแบบของระบบเศรษฐกิจของประเทศนั้นๆ

การแก้ไขปัญหาพื้นฐานทางเศรษฐกิจ

ประเทศต่างๆที่อยู่ในระบบเศรษฐกิจที่แตกต่างกันจะมีวิธีการแก้ไขปัญหาพื้นฐานทางเศรษฐกิจที่แตกต่างกันดังต่อไปนี้

1. ระบบเศรษฐกิจแบบทุนนิยม หรือระบบเศรษฐกิจเสรีนิยม จะแก้ไขปัญหาพื้นฐานทางเศรษฐกิจโดยปล่อยให้เป็นการทำงานของกลไกตลาด กล่าวคือ ในระบบเศรษฐกิจแบบทุนนิยม ราคาสินค้าจะถูกกำหนดโดยอุปสงค์และอุปทานของตลาด เมื่อใดก็ตามที่อุปสงค์ของสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่งมีมากกว่าอุปทานของสินค้าชนิดนั้น ราคาสินค้าก็จะสูงขึ้นหรืออาจกล่าวได้ว่าเมื่อสังคมมีความต้องการสินค้าชนิดใดมากก็จะทำให้ราคาสินค้านั้นสูง เมื่อราคาสินค้าสูงผู้ผลิตซึ่งต้องการกำไรสูงสุดก็จะแบ่งทรัพยากรไปผลิต สินค้าที่ให้ราคาสูงนั้นเพิ่มขึ้น เมื่ออุปทานของสินค้ามากขึ้นราคาก็จะลดลงผู้ผลิตก็จะลดการผลิตลง การที่ระบบเศรษฐกิจปล่อยให้กลไกตลาดทำงานจะช่วยตอบปัญหาว่าควรผลิตสินค้า อะไร นั่นคือผลิตสินค้าที่สังคมต้องการซึ่งบอกผ่านทางราคาที่สูงขึ้นทำให้ผู้ ผลิตมองเห็นกำไรที่จะได้รับซึ่งหันไปผลิตสินค้านั้นมากขึ้นเท่ากับว่าเป็น การตอบสนองความต้องการของชุมชนก่อให้เกิดการจัดสรรทรัพยากรที่มีอยู่อย่าง จำกัดไปผลิตสินค้าที่ประชาชนมีความต้องการทำให้สังคมได้รับความพอใจสูงสุด นับว่าเป็นการจัดสรรทรัพยากรที่มีประสิทธิภาพสูงสุด

สำหรับปัญหาที่ว่า จะผลิตสินค้าอย่างไรนั้นระบบเศรษฐกิจแบบทุนนิยมก็ยังคงปล่อยให้กลไกราคาทำงานกล่าวคือผู้ผลิตจะเลือกวิธีการผลิตที่ทำให้เสียต้นทุนต่ำสุดนั่นคือถ้าสังคมใดมีแรงงานจำนวนมากย่อมมีผลให้อัตราค่าจ้างต่ำจึงเลือกที่จะใช้วิธีการผลิตโดยเน้นการใช้แรงงานเป็นหลักแต่ถ้ามีแรงงานจำนวนน้อย อัตราค่าจ้างแรงงานสูงก็จะเลือกวิธีการผลิตโดยใช้เครื่องจักรมากกว่าแรงงาน เพื่อลดต้นทุนการผลิต ของผู้ผลิต ขณะเดียวกันก็จะก่อให้เกิดการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ

2. ระบบเศรษฐกิจที่มีการวางแผนจากส่วนกลางหรือระบบสังคมนิยม เนื่องจากรัฐบาลเป็นเจ้าของปัจจัยการผลิตทั้งหมดของประเทศมีหน่วยงานกลาง สำหรับการวางแผนทั่วประเทศควรจะผลิตสินค้าอะไรบ้าง จำนวนเท่าไรใช้วิธีการ ผลิตแบบใดผลิตแล้วจัดสรรสินค้าเหล่านั้นให้กลุ่มใดบ้างดังนั้นรัฐบาลจึงเป็น ผู้กำหนดวิธีการแก้ไขปัญหาพื้นฐานทางเศรษฐกิจทั้งสามประการ

3. ระบบเศรษฐกิจแบบผสม เป็นระบบเศรษฐกิจที่มีลักษณะผสมผสานระหว่างระบบเศรษฐกิจแบบนายทุนกับระบบ เศรษฐกิจแบบสังคมนิยมดังนั้นในการแก้ไขปัญหาพื้นฐานบางประการรัฐบาลก็จะปล่อยให้คนไกลราคาหรือระบบตลาดทำงานอย่างเต็มที่ แต่ปัญหาบางอย่างรัฐบาลก็จะเข้าไปควบคุมหรือผลิตเองคือใช้ระบบผสมผสานเพื่อการแก้ไขปัญหาพื้นฐานทาง เศรษฐกิจ เช่น สินค้าหรือบริการประเภทที่มีต้นทุนสูงมากซึ่งหาเอกชนมาลงทุนได้ยาก แต่ เป็นสิ่งจำเป็นสำหรับประชาชน เช่น สาธารณูปโภคทั้งหลายรัฐบาลก็จะเข้ามาลงทุนเอง หรือกรณีของสินค้าบางอย่างที่รัฐบาลต้องการควบคุมปริมาณหรือคุณภาพ เนื่องจากเป็นอันตรายสำหรับประชาชน รัฐบาลก็จะเข้ามาดำเนินการเอง เช่น การผลิตบุหรี่ สุรา เป็นต้น

กิจกรรมทางเศรษฐกิจและกระแสหมุนเวียนของกิจกรรมเศรษฐกิจ

ในระบบเศรษฐกิจอย่างง่ายจะประกอบด้วยครัวเรือนและหน่วยธุรกิจซึ่งเราสามารถ อธิบายถึงความเกี่ยวข้องกันระหว่างครัวเรือนและหน่วยธุรกิจในตลาดของระบบ เศรษฐกิจได้ดังนี้

1. ตลาดปัจจัยการผลิต (Factor markets) มีความเกี่ยวข้องกันระหว่างหน่วยธุรกิจ และครัวเรือน ดังนี้

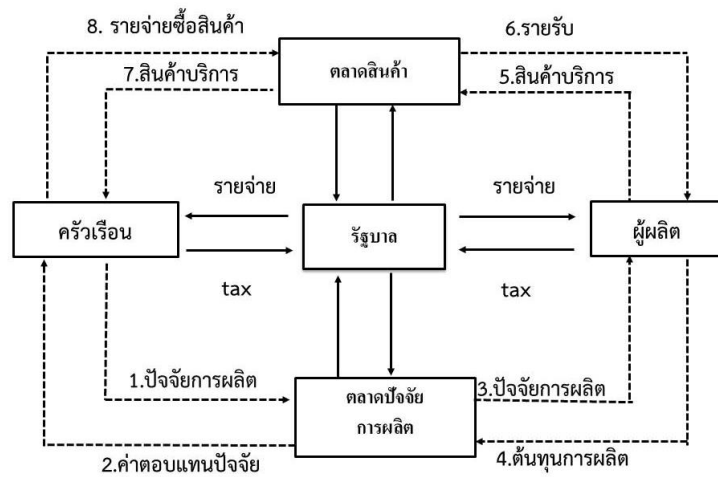
1.1 ครัวเรือนจะเป็นเจ้าของปัจจัยการผลิต ประกอบด้วย แรงงาน (Labor) ทุน (Capital) ที่ดิน (Land) และ ผู้ประกอบการ (Entrepreneur) โดยจะเสนอขายปัจจัยเหล่านี้ให้แก่หน่วยธุรกิจเพื่อสร้างรายได้ให้แก่ตนเอง

1.2 หน่วยธุรกิจจะต้องจ่ายค่าจ้าง (Wage) เงินเดือน (Salary) ดอกเบี้ย (Interest) ค่าเช่า (Rent) ให้กับครัวเรือนสิ่งเหล่านี้จะเป็นต้นทุนการผลิตของหน่วยธุรกิจ ซึ่งจะกลายเป็นรายได้ของครัวเรือน ส่วนกำไร (Profit) จะเป็นผลตอบแทนของหน่วยธุรกิจ

2. ตลาดสินค้า (Goods market) มีความเกี่ยวข้องกันระหว่างหน่วยธุรกิจและครัว เรือนดังนี้

2.1 หน่วยธุรกิจจะรวบรวมปัจจัยการผลิตเพื่อผลิตสินค้าและบริการครั้งสุดท้ายและ ขายให้กับครัวเรือน

2.2 ครัวเรือนจะซื้อสินค้าเพื่อการบริโภคโดยค่าใช้จ่ายของครัวเรือนจะก่อให้เกิด รายได้ของหน่วยธุรกิจดังรูปที่ 1.1 (วารสาร ศรีสมมติ , 2555, หน้า 20)



ภาพที่ 1.1 การหมุนเวียนของกิจกรรมทางเศรษฐกิจ

ภาพที่ 1.1 แสดงการหมุนเวียนของกิจกรรมทางเศรษฐกิจ โดยเริ่มจาก (1) หน่วยครัวเรือนนำปัจจัยการผลิตที่ตนมีอยู่ไปไว้ที่ตลาดปัจจัยการผลิต (2) ตลาดปัจจัยการผลิตจึงจ่ายค่าตอบแทนของปัจจัยการผลิตในรูปของค่าเช่า ค่าจ้าง ดอกเบี้ย และกำไร (3) ตลาดปัจจัยการผลิตจะส่งมอบปัจจัยการผลิตไปยังหน่วยธุรกิจหรือผู้ผลิต (4) เมื่อผู้ผลิตได้รับมอบปัจจัยการผลิตแล้วจึงต้องจ่ายค่าใช้จ่ายให้กับตลาดปัจจัยการผลิต ซึ่งถือเป็นต้นทุนในการผลิตสินค้า (5) ผู้ผลิตรวบรวมปัจจัยการผลิต เพื่อผลิตเป็นสินค้าและบริการส่งต่อไปยังตลาดสินค้า (6) ตลาดสินค้า เมื่อได้รับสินค้าจากผู้ผลิตแล้วจึงจ่ายเงินให้กับผู้ผลิต ซึ่งถือเป็นรายรับ หรือรายได้จากการผลิต (7) ตลาดสินค้านำสินค้าไปจำหน่ายให้กับผู้บริโภค หรือหน่วยครัวเรือน (8) ผู้บริโภค หรือหน่วยครัวเรือนเมื่อได้รับสินค้าแล้วจึงต้องจ่ายค่าใช้จ่ายให้กับตลาดสินค้า เป็นค่าใช้จ่ายในการซื้อสินค้า และทั้งหน่วยครัวเรือน ผู้ผลิต ตลาดปัจจัยการผลิต ตลาดสินค้า ต้องจ่ายภาษีให้กับรัฐบาล โดยรัฐบาลจะนำภาษีที่ได้รับไปใช้จ่ายในการบริหารสร้างความเจริญให้เกิดขึ้นแก่ประเทศชาติ

รูปแบบการวิเคราะห์ทางเศรษฐศาสตร์

ในการศึกษาวิเคราะห์ทางเศรษฐศาสตร์ คำตอบที่ได้จากการศึกษาจะเป็นอย่างไรย่อมขึ้นอยู่กับรูปแบบของการวิเคราะห์ที่ใช้ รูปแบบของการวิเคราะห์ปัญหาในทางเศรษฐศาสตร์ สามารถแยกออกได้เป็นประเภทต่าง ดังนี้ (<https://www.baanjomyut.com> สืบค้นเมื่อ 11 พฤษภาคม 2561)

1. เศรษฐศาสตร์ที่เป็นจริง และเศรษฐศาสตร์ที่ควรจะเป็น

การศึกษาเศรษฐศาสตร์ในด้านเศรษฐศาสตร์ที่เป็นจริง และเศรษฐศาสตร์ที่ควรจะเป็นมีรายละเอียดดังนี้ (นราทิพย์ ชุตินวงศ์.2548.หน้า3)

1.1 เศรษฐศาสตร์ที่เป็นจริง (Positive Economics) เป็นการศึกษาพฤติกรรมของหน่วยเศรษฐกิจและการทำงานของระบบเศรษฐกิจในความเป็นจริง หรือสภาพที่เป็นอยู่ว่ากำลังเกิดอะไรขึ้นเกิดขึ้นได้อย่างไรโดย

ไม่ใช้ความคิดเห็นส่วนบุคคล (What it is) เช่น การศึกษาว่าถ้าหากรัฐบาลช่วยเหลือผู้มีรายได้น้อยเพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิตโดยออกบัตรสวัสดิการแห่งรัฐ ใครจะเป็นผู้ได้รับประโยชน์ ใครจะเป็นผู้เสีย ผลประโยชน์ และจะเกิดผลกระทบอะไรบ้าง นั่นคือเศรษฐศาสตร์ที่เป็นจริง จะเป็นการศึกษาในลักษณะของการเรียนรู้ว่าเรื่องนั้นๆ เป็นเช่นไร

1.2 เศรษฐศาสตร์ที่ควรจะเป็น (Normative Economics) เป็นการวิเคราะห์ผลที่เกิดขึ้นจากการดำเนินกิจกรรม ทางเศรษฐกิจนั้นๆ ว่าเป็นสิ่งที่ถูกต้องหรือไม่ ควรปรับปรุงอย่างไร โดยใช้ความคิดเห็นส่วนตัวเข้ามาเกี่ยวข้อง (What it ought to be) เช่น การศึกษาว่านโยบายช่วยเหลือผู้มีรายได้น้อยดังกล่าวควรดำเนินการต่อไปหรือไม่ เป็นต้น การศึกษาเศรษฐศาสตร์ที่ควรจะเป็นจะเป็นการศึกษาในลักษณะของการเรียนรู้ว่าเรื่องนั้นๆ ควรเป็นเช่นไร

2. การวิเคราะห์เฉพาะส่วนและการวิเคราะห์คลุมทุกส่วน

การศึกษาเศรษฐศาสตร์ในด้านเฉพาะส่วนและการวิเคราะห์คลุมทุกส่วน มีรายละเอียดดังนี้ (นราทิพย์ ชุตินวงศ์.2548.หน้า5)

2.1 การวิเคราะห์เฉพาะส่วน (Partial Analysis) เป็นการวิเคราะห์เฉพาะเรื่องที่เราสนใจ โดยตัดความเกี่ยวข้องกับตัวแปรอื่นๆ เป็นการวิเคราะห์ที่อิงอยู่กับสมมติฐานว่าสิ่งอื่นๆ คงที่ ตัวอย่างเช่น ศึกษาผลที่เกิดขึ้นกับปริมาณความต้องการซื้อสินค้าเมื่อราคาสินค้าชนิดนั้นเปลี่ยนแปลงไป โดยกำหนดให้ปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องไม่ว่าจะเป็นรายได้ ราคาสินค้าชนิดอื่นรสนิยมหรือค่าใช้จ่ายในการโฆษณา คงที่

2.2 การวิเคราะห์ทุกส่วน (General Analysis) เป็นการวิเคราะห์ที่นำเอาตัวแปรทุกตัวที่เกี่ยวข้องกับเรื่องนั้นๆ มาพิจารณาร่วมด้วยพร้อมๆ กัน ตัวอย่างเช่น ในเรื่องของการศึกษาผลที่เกิดขึ้นกับปริมาณความต้องการซื้อสินค้าเมื่อราคาสินค้าเปลี่ยนแปลงไป ขณะเดียวกันปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องก็เปลี่ยนแปลงไปด้วยการวิเคราะห์คลุมทุกส่วนนี้ เป็นเรื่องที่ยุ่งยาก เพราะมีตัวแปรเข้ามาเกี่ยวข้องมากมาย จึงจำเป็นต้องอาศัยคณิตศาสตร์ชั้นสูงเข้าช่วยในการวิเคราะห์ แต่อย่างไรก็ตามการวิเคราะห์แบบนี้เป็นการวิเคราะห์ ที่สอดคล้องกับสภาพความเป็นจริง เพราะปัจจัยต่างๆ มีความเกี่ยวพันซึ่งกันและกันทั้งสิ้น การนำปัจจัยที่เกี่ยวข้องทุกตัวเข้ามาพิจารณาพร้อมๆ กัน จึงเป็นสิ่งที่ถูกต้องกับความเป็นจริง

ความหมายและลักษณะทั่วไปของเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ

เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ (Business Economic) เป็นวิชาที่ว่าด้วยการนำทฤษฎีเศรษฐศาสตร์มาประยุกต์ใช้เพื่อประกอบการตัดสินใจในการแก้ไขปัญหาทางด้านธุรกิจขององค์กรต่างๆ ทั้งองค์กรที่ไม่แสวงหาผลกำไร และต้องการผลกำไร เพื่อให้สามารถจัดสรรทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดไปใช้ในทางเลือกต่างๆ ได้อย่างเหมาะสมที่สุดและสามารถบรรลุเป้าหมายขององค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด เศรษฐศาสตร์ธุรกิจจะ

เชื่อมโยง แนวความคิดทางด้านเศรษฐศาสตร์ กรอบวิธีการเชิงปริมาณ เพื่อพัฒนาเครื่องมือในการตัดสินใจด้าน การบริหารธุรกิจ

เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ (Business Economic) เป็นวิชาที่ว่าด้วยการนำแนวความคิดต่างๆทางด้าน เศรษฐศาสตร์และแบบจำลองต่างๆมาใช้แก้ปัญหาในการจัดการทางธุรกิจเพื่อประกอบการตัดสินใจทางด้าน ธุรกิจขององค์กรต่างๆ ทั้งองค์กรที่ไม่แสวงหาผลกำไรและต้องการผลกำไร เพื่อให้สามารถจัดสรรทรัพยากรที่มี อยู่อย่างจำกัดไปใช้ในทางเลือกต่างๆ ได้อย่างเหมาะสมที่สุดและสามารถบรรลุเป้าหมายขององค์กรได้อย่างมี ประสิทธิภาพสูงสุด (สังวร ปัญญาติลล , วลัย ขวลิขิตอารงและสุพพตา ปิยะเกศิน, 2539, หน้า 3)

เศรษฐศาสตร์ธุรกิจจะเชื่อมโยง แนวความคิดทางด้านเศรษฐศาสตร์ กรอบวิธีการเชิงปริมาณ เพื่อเป็น เครื่องมือในการตัดสินใจด้านการบริหารธุรกิจ ทั้งนี้เพื่อให้มีการตัดสินใจที่ดีที่สุด (Making the best decision) นอกจากนั้นแล้ว นักธุรกิจจำเป็นต้องทราบถึงสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจของธุรกิจที่เขา ดำเนินการอยู่ ตัวอย่างเช่น ร้านค้าปลีกแห่งหนึ่งในการตั้งราคาสินค้าที่เนาเสียง่าย หรือมีความผันผวนต่อราคา สูง เช่น นมสด ในราคาที่ไม่สูงมากนักโดยบวกกำไร ประมาณร้อยละ 1-2 เท่านั้น ขณะเดียวกันกับราคาสินค้า เนาเสียยากหรือราคาไม่ผันผวนมากนักจะตั้งในราคาที่ยากขึ้นสูง เช่น เครื่องสำอาง กำหนดราคาที่สูงกว่า ต้นทุนถึงร้อยละ 50 เศรษฐศาสตร์ธุรกิจจะอธิบายพฤติกรรมกรรมการตั้งราคาดังกล่าวโดยคำนึงถึงเป้าหมายกำไร สูงสุด ในทำนองเดียวกัน เศรษฐศาสตร์ธุรกิจยังสามารถอธิบายการทำงานของรัฐบาลได้เช่น การกำหนดโควตา การนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ จะช่วยลดปริมาณนำเข้าสินค้าดังกล่าว ทำให้สามารถเพิ่มการผลิต ภายในประเทศได้มากขึ้น และช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการทำกำไรจากการผูกขาดของผู้ผลิต ภายในประเทศได้

นักเศรษฐศาสตร์ได้ให้ความสำคัญในการนำวิชาเศรษฐศาสตร์ไปใช้ในการบริหารธุรกิจเพื่อประกอบการ ตัดสินใจในการแก้ไขปัญหาทางด้านธุรกิจขององค์กรต่างๆ ทั้งองค์กรที่ไม่แสวงหาผลกำไรและต้องการผลกำไร เพื่อให้สามารถจัดสรรทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดไปใช้ในทางเลือกต่างๆ ได้อย่างเหมาะสมที่สุดและสามารถ บรรลุเป้าหมายขององค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุดจึงเกิดชื่อเรียกแตกต่างกันออกไป เช่น เศรษฐศาสตร์ ธุรกิจ (Business Economics) เศรษฐศาสตร์การจัดการ (Managerial Economics) ซึ่งมีลักษณะแตกต่าง กันเล็กน้อย โดยเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ จะเป็นการนำทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์ มาประยุกต์ใช้ทางธุรกิจ ส่วน เศรษฐศาสตร์การจัดการ จะเป็นการนำทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์ มาประยุกต์ใช้การบริหารจัดการ

เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ เป็นการนำเอาเนื้อหาจากเศรษฐศาสตร์จุลภาค มาวิเคราะห์กิจกรรมทางเศรษฐกิจ ในหน่วยย่อยๆ เช่น พฤติกรรมการบริโภค การผลิต ต้นทุนการผลิต โครงสร้างตลาด การกำหนดราคา ส่วน เศรษฐศาสตร์มหภาค จะนำเอานโยบายด้านการค้า การลงทุน อัตราดอกเบี้ย และการออกกฎระเบียบต่างๆ ของรัฐบาลที่มีผลต่อการตัดสินใจในการผลิต การกำหนดนโยบายต่างๆให้มีความถูกต้อง และเหมาะสม ดังนั้น เศรษฐศาสตร์ธุรกิจเสมือนการศึกษาเศรษฐศาสตร์ควบคู่กับการศึกษาการบริหารธุรกิจ

Spencer และ Siegelman : Managerial Economics (1970) ได้ให้ความหมายของวิชา เศรษฐศาสตร์ธุรกิจไว้ว่า “ Development and Integrations of principles and ideas from various fields of economic and business, with emphaeis on management decision making and policy formulation within the firm”(อ้างถึง อำนวยเพ็ญ มนุสข,2539,หน้า 1)

เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ หมายถึงวิชา หรือศาสตร์ที่ต้องอาศัยพื้นฐาน หรือแนวคิดทฤษฎีของวิชา เศรษฐศาสตร์ ซึ่งหมายรวมถึงเศรษฐศาสตร์จุลภาค และเศรษฐศาสตร์มหภาค มาอธิบายในการบริหารจัดการ ธุรกิจ เพื่อการจัดสรรทรัพยากรที่มีจำกัดให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อธุรกิจ (สุจินดา เจียมศรีพงษ์ , 2558 , หน้า 6)

ดังนั้นเศรษฐศาสตร์ธุรกิจจึงหมายถึงการนำความรู้ทางด้านเศรษฐศาสตร์มาประยุกต์ใช้ร่วมกับการ บริหารธุรกิจ โดยมีจุดมุ่งหมายที่จะใช้ทรัพยากรที่ที่จำกัดให้เกิดประโยชน์สูงสุด ในการสนองความต้องการของ ผู้บริโภคให้ได้รับความพอใจมากที่สุด และสนองความต้องการของผู้ประกอบธุรกิจโดยให้ใช้ต้นทุนต่ำสุด ผลผลิตมากที่สุด และกิจการได้รับกำไรสูงสุด

ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ที่เกี่ยวข้องกับเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ

ในการศึกษาทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์สามารถแบ่งเนื้อหาการศึกษาออกได้เป็น 2 ส่วน คือ

1. เศรษฐศาสตร์จุลภาค (Micro economics) เป็นการศึกษาพฤติกรรมของหน่วยเศรษฐศาสตร์ ต่างๆ ในระบบเศรษฐกิจ เช่น ผู้บริโภค ผู้ผลิต เจ้าของปัจจัยการผลิต ฯลฯ ทั้งในฐานะของบุคคลหรือกลุ่มของ บุคคลซึ่งมีพฤติกรรมเพื่อแสวงหาผลประโยชน์ส่วนบุคคลสูงสุดคือความพอใจสูงสุด ภายใต้ข้อจำกัดบาง ประการ เช่น รายได้ ทรัพยากร สภาพตลาด ราคาสินค้า ราคาปัจจัยการผลิต อัตราภาษี นโยบายของรัฐ ฯลฯ ดังนั้นการศึกษาในส่วนนี้จึงเป็นการศึกษาทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการตัดสินใจของผู้บริโภคเจ้าของ ปัจจัยการผลิตและหน่วยธุรกิจหน่วยใดหน่วยหนึ่งนั่นเอง

2. เศรษฐศาสตร์มหภาค (Macro economics) เป็นการศึกษาพฤติกรรมมวลรวมของประเทศหรือ ของระบบ เศรษฐกิจทั้งระบบ เช่น รายได้ ประชาชาติ ระดับราคาสินค้า การจ้างงาน ภาวะเงินของประเทศ การเติบโตทางเศรษฐกิจ เป็นต้น ดังนั้นการศึกษาในส่วนนี้ ซึ่งเป็นการศึกษาพฤติกรรมส่วนรวมที่ทำให้เกิดผล กระทบต่อเศรษฐกิจส่วนรวม เช่น ทฤษฎีการกำหนดรายได้ประชาชาติ ผลิตภัณท์ประชาชาติและการจ้างงาน ทฤษฎีอัตราดอกเบี้ย ทฤษฎีการบริโภค ทฤษฎีการลงทุน และทฤษฎีเงินเฟ้อ เป็นต้น การศึกษาแนวทางการใช้ นโยบายเศรษฐกิจเพื่อแก้ปัญหาเศรษฐกิจส่วนรวม หรือเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจส่วนรวม

เศรษฐศาสตร์ธุรกิจจะมีความสัมพันธ์กับเศรษฐศาสตร์จุลภาคและเศรษฐศาสตร์มหภาค เนื่องจาก เศรษฐศาสตร์จุลภาคเกี่ยวข้องกับการศึกษาพฤติกรรมขององค์กรในการจัดสรรทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดไป ใช้ในทางเลือกต่างๆ อย่างเหมาะสม เพื่อให้บรรลุเป้าหมายขององค์กรอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

สูงสุด ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์จุลภาคหลายทฤษฎีสามารถนำมาประยุกต์ใช้ในการตัดสินใจขององค์กร ในขณะที่เศรษฐศาสตร์มหภาคจะเป็นการสะท้อนภาพรวมทางเศรษฐกิจ ทำให้องค์กรได้ทราบถึงสภาพแวดล้อมภายนอกองค์กรทั้งในระดับประเทศและระหว่างประเทศ เมื่อภาวะเศรษฐกิจเปลี่ยนแปลงไปหรือรัฐบาลมีนโยบายการเงิน การคลัง การค้าระหว่างประเทศที่แตกต่างไปจากเดิมย่อมมีผลต่อการตัดสินใจขององค์กรธุรกิจด้วย

ความสัมพันธ์ระหว่างวิชาเศรษฐศาสตร์ธุรกิจกับวิชาอื่น

จากที่ได้กล่าวแล้วว่าเศรษฐศาสตร์ธุรกิจเป็นวิชาที่นำเอาทฤษฎีเศรษฐศาสตร์มาประยุกต์ใช้ในการตัดสินใจทางธุรกิจ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายขององค์กร ซึ่งการดำเนินธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพนอกจากทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์แล้วยังต้องอาศัยความรู้จากสาขาอื่นๆ ด้วย อาทิเช่น การผลิต (Production) การบัญชี (Accounting) การเงิน (Business Finance) การตลาด (Marketing) และการบริหารบุคคล (Personnel Administration) เป็นต้น

1. เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ กับสถิติ เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ จะใช้สถิติเพื่อช่วยคำนวณการตัดสินใจทางธุรกิจ เนื่องจากข้อมูลที่หน่วยธุรกิจได้จะไม่ถูกต้องทั้งหมด ดังนั้นต้องใช้ข้อมูลทางสถิติเช่นการใช้ค่าความน่าจะเป็นในการพยากรณ์ทางธุรกิจ

2. เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ กับคณิตศาสตร์ เนื่องจากเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ ต้องศึกษาความสัมพันธ์ของตัวแปรต่างๆ เพื่อใช้ในการวางแผนได้อย่างถูกต้อง เหมาะสม เช่นความสัมพันธ์ของการโฆษณา กับยอดขาย หรือความสัมพันธ์ของผลผลิต กับปัจจัยการผลิต

3. เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ กับบัญชี เนื่องจากในการดำเนินธุรกิจ เป้าหมายหลักคือการแสวงหา “กำไร” ดังนั้นเพื่อให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปตามเป้าหมาย ต้องมีการวิเคราะห์ ปริมาณการผลิตที่คุ้มทุน ราคาขายที่คุ้มทุน การกำหนดกำไรตามต้องการ การหาระยะเวลาที่คุ้มทุน

4. เศรษฐศาสตร์ธุรกิจกับการตัดสินใจ หน่วยธุรกิจต้องการตัดสินใจ ที่จะเลือกสิ่งที่ดีที่สุด ดังนั้นการตัดสินใจ (decision sciences) จึงนำมาใช้เป็นเครื่องมือโดยใช้คณิตศาสตร์และเศรษฐมิติเพื่อสร้างและกะประมาณแบบจำลองที่มีจุดหมายในการกำหนดพฤติกรรมที่เหมาะสมที่สุด (สุจินดา เจียมศรีพงษ์, 2558, หน้า 11)

ความหมายของธุรกิจและรูปแบบของธุรกิจ

นักวิชาการต่าง ๆ ได้ให้ความหมายของธุรกิจ (Business) ไว้ดังนี้

ริกกี ดับเบิลยู. กริฟฟริน และโรนัลด์ เจ. เอ็บเบิร์ต (Ricky W. Griffin & Ronald J. Ebert) ได้ให้ความหมายของธุรกิจไว้ว่า “กิจการที่ทำการผลิตสินค้าขึ้นมา มีการจำหน่ายสินค้าหรือให้บริการ โดยหวังผลกำไร” (e-learning/cd-1499/SOC18/topic4/linkfile/print5.htm : ค้นคว้าเมื่อ 22 เมษายน 2559)

โจเซฟ ที. สตรับ และเรมอนด์ เอฟ. แอ็ดเนอร์ (Joseph T. Straub and Raymond F. Attnet) ได้ให้ความหมายของธุรกิจไว้ว่า ธุรกิจหมายถึง “องค์การที่ดำเนินงานในการผลิตสินค้าและให้บริการโดยหวังผลกำไร” (e-learning/cd-1499/SOC18/topic4/linkfile/print5.htm : ค้นคว้าเมื่อ 22 เมษายน 2559)

ธุรกิจ หมายถึง การดำเนินกิจกรรมของบุคคล หรือ กลุ่มบุคคล ที่ร่วมกันในการดำเนินการผลิต การจำหน่ายสินค้าและบริการ โดยมีจุดมุ่งหมายที่จะได้รับผลตอบแทนหรือผลกำไรจากการดำเนินกิจกรรมนั้น (สิริวุฒิ บุรณพิธ.2557.หน้า2)

ธุรกิจ (Business) หมายถึงองค์การที่มุ่งแสวงกำไรจากผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้า(Customers) ต้องการ (สิริวุฒิ บุรณพิธ,2557,หน้า2)

จากที่นักวิชาการหลายท่านได้ให้ความหมายของธุรกิจมานั้น สามารถสรุปได้ว่า ธุรกิจ หมายถึง หน่วยงาน หรือองค์การที่มุ่งดำเนินกิจกรรมต่างๆทั้งการผลิตและบริการ เพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภค โดยมีจุดมุ่งหมายคือ “กำไร”

ในการประกอบธุรกิจ ผู้ประกอบธุรกิจต้องตัดสินใจเลือกรูปแบบการดำเนินธุรกิจของตนเองว่าจะดำเนินงานในรูปแบบของธุรกิจประเภทใด ซึ่งองค์กรธุรกิจที่ดำเนินกิจการ แต่ละรูปแบบมีวิธีดำเนินงานผลดี และผลเสียที่แตกต่างกัน

รูปแบบของธุรกิจ

รูปแบบของธุรกิจจำแนกเป็นองค์กรที่ไม่เป็นนิติบุคคล และองค์กรที่เป็นนิติบุคคล (ต้องจดทะเบียนจัดตั้งตามกฎหมาย) และองค์กรธุรกิจที่จัดตั้งขึ้นภายใต้กฎหมายเฉพาะอื่นๆดังนี้ (พิชญลักษณ์ พิชญกุล และวรัทยา แจ้งกระจ่าง.2557.หน้า 18-21)

1.กิจการเจ้าของคนเดียว (Single Proprietorship)

กิจการเจ้าของคนเดียว คือกิจการที่มีบุคคลคนเดียวเป็นเจ้าของหรือลงทุนคนเดียว ควบคุมการดำเนินงานเองทั้งหมดคนเดียว ตัวอย่างกิจการประเภทนี้ เช่น ร้านค้าปลีก ร้านค้าส่ง ร้านเสริมสวย การทำไร่ การทำนา แผลงลอย

ลักษณะของกิจการเจ้าของคนเดียว

- 1) มีเจ้าของกิจการเพียงคนเดียว ใช้เงินลงทุนน้อย
- 2) เจ้าของกิจการมีความรับผิดชอบในหนี้สินทั้งหมดไม่จำกัดจำนวน เจ้าหนี้มีสิทธิเรียกร้องเอาทรัพย์สินของเจ้าของได้ ถ้าทรัพย์สินของกิจการไม่เพียงพอชำระหนี้
- 3) เจ้าของกิจการได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนทั้งผลกำไรและผลขาดทุนเพียงคนเดียว
- 4) การควบคุมการดำเนินงานโดยเจ้าของกิจการคนเดียว

ข้อดีและข้อเสียของกิจการเจ้าของคนเดียว

ข้อดี	ข้อเสีย
- ง่ายและสะดวกในการจัดตั้ง	- เจ้าของกิจการรับผิดชอบเพียงคนเดียว
- มีอิสระในการดำเนินงาน	- การขยายกิจการทำได้ค่อนข้างยากเพราะ ที่ทุนจำกัด
- ได้รับผลกำไรคนเดียว	- มีภาระงานค่อนข้างหนัก ต้องคิดเองเพียง คนเดียว
- ข้อบังคับทางกฎหมายมีน้อย	

2. กิจการห้างหุ้นส่วน (Partnership)

กิจการห้างหุ้นส่วนจำกัด คือ กิจการที่มีบุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไปร่วมกันลงทุนและดำเนินกิจการ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อแบ่งผลกำไรที่ได้จากการดำเนินงาน ซึ่งธุรกิจประเภทนี้สืบต่อมาจากธุรกิจเจ้าของคนเดียว

ลักษณะของกิจการห้างหุ้นส่วน

- 1) มีผู้ร่วมเป็นหุ้นตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป ตกลงทำสัญญาร่วมกันดำเนินงาน
- 2) มีการร่วมกันลงทุนโดยนำเงินสด ทรัพย์สินหรือแรงงานมาลงทุนตามข้อตกลง
- 3) มีการกระทำกิจการอย่างเดียวกันร่วมกัน
- 4) มีความประสงค์แบ่งผลกำไรกันตามข้อตกลง

ประเภทของกิจการห้างหุ้นส่วน

ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ แบ่งห้างหุ้นส่วนออกเป็น 2 ประเภทดังนี้

1) ห้างหุ้นส่วนสามัญ คือ ห้างหุ้นส่วนที่ผู้เป็นหุ้นส่วนทุกคนต้องรับผิดชอบในหนี้สินทั้งหมดของห้างหุ้นส่วนโดยไม่จำกัดจำนวน ซึ่งห้างหุ้นส่วนสามัญจะจดทะเบียนหรือไม่ก็ได้

2) ห้างหุ้นส่วนจำกัด คือ ห้างหุ้นส่วนที่ต้องจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลตามกฎหมายห้างหุ้นส่วนประเภทนี้ต้องใช้คำว่า “ห้างหุ้นส่วนจำกัด” ประกอบหน้าชื่อของห้างหุ้นส่วนเสมอ

ข้อดีและเสียของห้างหุ้นส่วน

ข้อดี	ข้อเสีย
<ul style="list-style-type: none"> - มีแหล่งเงินทุนมากกว่ากิจการเจ้าของคนเดียว - มีผู้ช่วยร่วมในการคิดและตัดสินใจ - มีผู้ร่วมเฉลี่ยภาระการเสี่ยง - การจัดตั้งไม่ยุ่งยาก เพราะเป็นการรวมคนตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป 	<ul style="list-style-type: none"> - การระดมทุนเฉพาะจากผู้เป็นหุ้นส่วนเท่านั้น - การตัดสินใจอาจล่าช้า เพราะความคิดเห็นไม่ตรงกันของหุ้นส่วน

3.กิจการบริษัทจำกัด (Limited Company)

บริษัทจำกัด คือ บริษัทประเภทซึ่งตั้งขึ้นด้วยการแบ่งทุนเป็นหุ้นมีมูลค่าหุ้นเท่าๆกัน โดยผู้ถือหุ้นต่างรับผิดชอบจำกัดเพียงไม่เกินจำนวนเงินที่ตนยังส่งใช้ไม่ครบมูลค่าหุ้นที่ตนถือ

ประเภทของบริษัทจำกัด

1) บริษัทเอกชนจำกัด คือ บริษัทซึ่งตั้งขึ้นด้วยการแบ่งทุนออกเป็นหุ้น ซึ่งแต่ละหุ้นมีมูลค่าเท่าๆกัน โดยมีผู้ถือหุ้นตั้งแต่เจ็ดคนแต่ไม่ถึง หนึ่งร้อยคน ผู้ถือหุ้นทุกคนต่างรับผิดชอบจำกัดเพียงไม่เกินจำนวนเงินที่ตนยังส่งใช้ไม่ครบมูลค่าหุ้นที่ตนถือเท่านั้น และคุณสมบัติของผู้ถือหุ้นไม่เป็นข้อสาระสำคัญ

2) บริษัทมหาชนจำกัด หมายถึง บริษัทประเภทซึ่งตั้งด้วยความประสงค์ที่จะเสนอขายหุ้นต่อประชาชน โดยผู้ถือหุ้นมีความรับผิดชอบจำกัดไม่เกินจำนวนเงินค่าหุ้นที่ต้องชำระ และบริษัทดังกล่าวได้ระบุมูลค่าหุ้นที่ตนถือไว้ในหนังสือบริคณห์สนธิ

ข้อดีและเสียของบริษัท

ข้อดี	ข้อเสีย
<ul style="list-style-type: none"> - ผู้ถือหุ้นรับผิดชอบในหนี้สินของบริษัทเพียงเท่ากับเงินลงทุนที่สัญญาจะลงทุนตาม 	<ul style="list-style-type: none"> - ขั้นตอนการจัดตั้งยุ่งยาก - ค่าใช้จ่ายในการบริหารสูง

<p>มูลค่าหุ้น</p> <ul style="list-style-type: none"> - ผู้ถือหุ้นสามารถขายหรือโอนหุ้นให้กับผู้อื่นได้ กรณีผู้ถือหุ้นตาย หรือศาลสั่งให้ออกจากผู้ถือหุ้น บริษัทก็ยังดำเนินกิจการต่อไปได้ - ข้อมูลสามารถรับรู้ได้โดยง่าย เนื่องจากต้องเปิดเผยข้อมูลให้ผู้ถือหุ้นและบุคคลภายนอกทราบ 	<ul style="list-style-type: none"> - การเลิกกิจการทำได้ยาก ต้องมีการชำระบัญชีและจัดการให้ถูกต้องตามระเบียบข้อบังคับทางกฎหมาย - จากการเปิดเผยข้อมูลให้ผู้ถือหุ้นและบุคคลภายนอกทราบจึงไม่อาจรักษาความลับได้
---	---

4. กิจการแฟรนไชส์ (Franchise)

กิจการแฟรนไชส์ อาจเรียกอีกอย่างว่า ธุรกิจสัมปทาน คือ ธุรกิจที่เกิดจากความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล 2 กลุ่มขึ้นไปหรือมากกว่า ซึ่งมีบทบาทและหน้าที่รับผิดชอบต่างกัน แต่จะส่งเสริมซึ่งกันและกันในระบบธุรกิจ โดยมีวัตถุประสงค์จะกระจายสินค้าหรือบริการไปสู่ผู้บริโภคอย่างมีประสิทธิภาพ ดังนั้นจากลักษณะของธุรกิจแฟรนไชส์จึงมีผู้เกี่ยวข้องกับธุรกิจประเภทนี้ 2 ฝ่ายคือ

- 1) แฟรนไชส์ซอร์ หรือ เจ้าของธุรกิจ คือ ผู้ให้สัมปทาน
- 2) แฟรนไชส์ซี คือ ผู้ขอรับสัมปทาน

ประเภทของธุรกิจแฟรนไชส์

ธุรกิจแฟรนไชส์หรือธุรกิจแบบสัมปทานมี 3 ประเภท (พิริยะ ผลพิรุฬห์, 2553, หน้า 168-169) คือ

1. แฟรนไชส์แบบบุคคลหรือแฟรนไชส์หน่วยเดียว (Individual Franchise or Single Franchise) เป็นรูปแบบธุรกิจที่ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย หรือผู้ให้สัมปทานให้สิทธิแก่ผู้รับสัมปทานหรือตัวแทนจำหน่าย ในการจำหน่ายสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ใดผลิตภัณฑ์หนึ่งของผู้ให้สัมปทานเพียงแค่ 1 แห่ง โดยมีการกำหนดทำเลที่ตั้ง รูปแบบการให้สิทธิแบบนี้เหมาะกับแฟรนไชส์ซอร์ที่เพิ่งเริ่มต้นทำธุรกิจ โดยอาจมีการปรับปรุงแก้ไขข้อผิดพลาดจากการทำแฟรนไชส์

2. แฟรนไชส์แบบหลายหน่วยหรือแบบพัฒนาพื้นที่ (Multi-Unit Franchise) เป็นการให้สัมปทานที่ให้สิทธิแก่บุคคลใด บุคคลหนึ่ง หรือกลุ่มบุคคล โดยกำหนดพื้นที่แก่ผู้รับสิทธิมากกว่า 1 แห่ง ซึ่งผู้ให้สัมปทานหรือแฟรนไชส์ซอร์สามารถคัดเลือกผู้รับสัมปทานหรือแฟรนไชส์ซี ที่มีเงินทุนมากพอ

3. แฟรนไชส์แบบ แฟรนไชส์ย่อย (Sub Franchise) เป็นรูปแบบการให้สิทธิแก่บุคคลหรือกลุ่มบุคคล ทั้งแบบบุคคล (Individual Franchise) และแบบหลายหน่วย

(Multi-Unit Franchise) การดำเนินการแฟรนไชส์ลักษณะนี้ เหมาะกับพื้นที่ที่อยู่ห่างจากแฟรนไชส์ซอร์ทำ ให้แฟรนไชส์ซอร์ไม่สามารถบริการได้อย่างทั่วถึง

ข้อดีและเสียของกิจการแฟรนไชส์

ข้อดี	ข้อเสีย
- มีโอกาสประสบความสำเร็จสูง เนื่องจากแฟรนไชส์ซอร์ได้พัฒนาธุรกิจจนประสบความสำเร็จ	- ขาดอิสระในการดำเนินธุรกิจ แฟรนไชส์ซอร์จะต้องดำเนินธุรกิจตามรูปแบบที่แฟรนไชส์ซอร์กำหนดไว้เท่านั้น
- มีการโฆษณาและสนับสนุนการขายร่วมกัน	- ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ธุรกิจในรูปแบบแฟรนไชส์ซึ่งบางธุรกิจต้อง ใช้เงินลงทุนสูงในการได้มาซึ่งสิทธิในการดำเนินงาน เช่น ต้องเสียค่าธรรมเนียมแรกเข้า ต้องลงทุนในการตกแต่งร้าน เป็นต้น
- แฟรนไชส์ซอร์จะให้ความช่วยเหลือการฝึกอบรมและถ่ายโอนความเชี่ยวชาญแนะนำและให้บริการต่าง ๆ	

เป้าหมายของธุรกิจ (Business Goal)

ในการดำเนินธุรกิจจะที่มีเป้าหมายหรือวัตถุประสงค์ที่สำคัญพอสรุปได้ คือ

1. เพื่อมุ่งหวังผลกำไร ซึ่งถือเป็นเป้าหมายหลักของการดำเนินธุรกิจ กำไรจะเป็นผลตอบแทนกลับคืนให้กับเจ้าของกิจการที่ได้ลงทุนในการดำเนินธุรกิจ ในการผลิตสินค้า และบริการต่าง ๆสนองความต้องการของผู้บริโภค

2. เพื่อมุ่งหวังที่จะทำให้กิจการอยู่รอด เจ้าของกิจการเมื่อได้ลงทุนดำเนินการต่างมุ่งหวังให้กิจการดำเนินงานต่อไปอย่างต่อเนื่องไม่หยุดชะงัก หรือปิดกิจการ แต่สามารถผลิตสินค้าและบริการต่างๆ ได้อย่างต่อเนื่อง

3. เพื่อมุ่งหวังความเจริญเติบโต โดยมีการเพิ่มหรือขยายขอบเขตการดำเนินงาน มีการผลิตสินค้าใหม่ ๆ ออกสู่ตลาด ขยายสาขา เพิ่มการลงทุนในธุรกิจใหม่ ทำให้กิจการมีฐานะและสินทรัพย์ของกิจการมีจำนวนเพิ่มมากขึ้น

4. เพื่อมุ่งหวังสนองความรับผิดชอบต่อสังคม การประกอบธุรกิจผู้ประกอบการจะต้องมีความรับผิดชอบต่อสังคม เช่น มีความรับผิดชอบต่อผู้ถือหุ้น พนักงาน ลูกค้า สิ่งแวดล้อมต่างๆ แหล่งชุมชน

กล่าวโดยสรุป ในการดำเนินงานของธุรกิจนั้นมุ่งหวังที่จะจำหน่ายสินค้าและบริการแก่ผู้บริโภค โดยมีผลกำไรอยู่ในระดับที่พึงพอใจ และสามารถทำให้กิจการอยู่รอด และมีความเจริญเติบโต โดยมีการคำนึงถึงความรับผิดชอบต่อสังคม

จริยธรรมทางธุรกิจ

ความหมายของจริยธรรม

จริยธรรม (Ethics) หมายถึงสิ่งที่ดี ที่ยอมรับโดยคนทั่วไป เป็นแบบของการคิด และปฏิบัติ ซึ่งเกี่ยวข้องกับการกระทำที่ถูกต้องและเป็นธรรม (กุลสิริ โคว์สุวรรณ, พิษณุลักษณ์ พิษณุกุล, 2547 หน้า 198)

จรรยาบรรณ (Code of Ethics) หมายถึงความประพฤติที่ผู้ประกอบการอาชีพการงานแต่ละอย่าง กำหนดขึ้น เพื่อรักษาและส่งเสริมเกียรติคุณ ชื่อเสียงและฐานะของสมาชิกอาจเขียนเป็นลายลักษณ์อักษรหรือไม่ก็ได้

ธุรกิจกับจริยธรรม

มีสิ่งที่จะต้องคำนึงถึงในการประกอบธุรกิจดังนี้

1. ธุรกิจไม่เพียงต้องดำเนินการตามกฎหมายเท่านั้น จะต้องมียุติธรรมประกอบด้วย
2. ธุรกิจต้องรับผิดชอบต่อสินค้าและบริการของตนที่จำหน่ายให้แก่ผู้บริโภค
3. การกระทำผิดจริยธรรมบางอย่างไม่มีกฎหมายห้ามไว้ ถ้านักธุรกิจไม่มีจริยธรรมก็จะฉวยโอกาสดำเนินการไป
4. การตัดสินใจคุณค่าทางจริยธรรม เป็นปัญหาส่วนหนึ่งของการดำเนิน การทางธุรกิจ ในองค์กรธุรกิจทั่วไป ไม่มีกฎเกณฑ์ที่ตั้งไว้ชัดเจน

หลักเกณฑ์จริยธรรมที่นักธุรกิจพึงปฏิบัติ

ในการดำเนินธุรกิจนักธุรกิจควรมียุติธรรมที่ต้องปฏิบัติดังนี้

1. ความรับผิดชอบต่อของนักธุรกิจต่อสังคม ได้แก่การละเว้นการประกอบธุรกิจที่ทำให้สังคมเสื่อมลง ไม่ทำลายทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ให้ความร่วมมือกับชุมชนเพื่อสร้างสรรค์สังคม รวมถึงการ ให้ความสนใจเรื่องการสร้างงานแก่คนในสังคม

2. ความรับผิดชอบของนักธุรกิจต่อลูกค้า ได้แก่การ ขายสินค้าและบริการในราคาที่ยุติธรรม ผลิตสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ ใส่ใจดูแลให้บริการแก่ลูกค้าทุกคนเท่าเทียมกัน ละเว้นการกระทำใด ๆ ที่ทำให้ราคาสูงขึ้นโดยไม่มีเหตุผล

3. นักธุรกิจต่อพนักงาน ลูกจ้าง ได้แก่ให้ค่าจ้างเหมาะสม เอาใจใส่ต่อสวัสดิการและความปลอดภัยในการทำงาน พัฒนาให้ความรู้เพิ่มความชำนาญ ให้ความเป็นธรรม และโอกาสที่เท่าเทียมกัน รวมถึงการให้คำแนะนำและเป็นพี่ปรึกษา

ในการสนับสนุนในด้านความก้าวหน้าของพนักงาน

4. ความรับผิดชอบของนักธุรกิจต่อคู่แข่ง ได้แก่การละเว้นจากการกลั่นแกล้ง ให้อภัยข้อผิดพลาด ช่มชู้หรือกีดกัน ไม่ว่าจะโดยทางตรงหรือ ทางอ้อม รวมทั้งควรให้ความร่วมมือในการแข่งขัน เช่น การให้ข้อมูลความรู้ในด้านต่าง ๆ

5. ความรับผิดชอบของนักธุรกิจต่อหน่วยราชการ ได้แก่การทำธุรกิจควรตรงไปตรงมา ปฏิบัติตามข้อกำหนดของกฎหมายในการทำธุรกิจ ละเว้นจากการติดสินบนเจ้าหน้าที่ของหน่วยงานราชการ ให้ความร่วมมือเป็นพลเมืองที่ดี

สรุป

เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ (Business Economic) หมายถึงการประยุกต์ใช้เศรษฐศาสตร์ ในการตัดสินใจในการแก้ไขปัญหาทางด้านธุรกิจขององค์กรต่างๆ เพื่อให้สามารถจัดสรรทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดไปใช้ในทางเลือกต่างๆ ได้อย่างเหมาะสมที่สุดและสามารถบรรลุเป้าหมายขององค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

การศึกษาทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์แบ่งเนื้อหาการศึกษาได้ 2 ส่วน คือ เศรษฐศาสตร์จุลภาค (Micro Economics) และเศรษฐศาสตร์มหภาค (Macro Economics) โดย เศรษฐศาสตร์จุลภาค จะเป็นการศึกษาพฤติกรรมของหน่วยเศรษฐศาสตร์ต่างๆ ในระบบเศรษฐกิจ ได้แก่ ผู้บริโภค ผู้ผลิต เจ้าของปัจจัยการผลิต ฯลฯ ส่วนเศรษฐศาสตร์มหภาค (Macro Economics) เป็นการศึกษาพฤติกรรมมวลรวมของประเทศ หรือเกี่ยวข้องกับระบบเศรษฐกิจทั้งระบบ ได้แก่รายได้ประชาชาติ การจ้างงาน ภาวะการเงินของประเทศ การเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ เป็นต้น

เศรษฐศาสตร์ธุรกิจมีความสัมพันธ์กับเศรษฐศาสตร์จุลภาคและเศรษฐศาสตร์มหภาค เนื่องจากเศรษฐศาสตร์จุลภาคจะศึกษาถึงสภาพแวดล้อมภายในองค์กรในการจัดสรรทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดไปใช้ได้อย่างเหมาะสม เพื่อให้บรรลุเป้าหมายขององค์กรอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงสุด

ในการประกอบธุรกิจ ผู้ประกอบธุรกิจต้องตัดสินใจเลือกรูปแบบการดำเนินธุรกิจของตนเองว่าจะดำเนินงานในรูปแบบองค์กรธุรกิจประเภทใด ซึ่งองค์กรธุรกิจที่ดำเนินกิจการ แต่ละรูปแบบมีวิธีดำเนินงานผลดีและผลเสียที่แตกต่างกันโดยปกติที่ผู้ประกอบการนิยมมี 4 รูปแบบคือ 1. กิจการเจ้าของคนเดียว (Single Proprietorship) 2. กิจการห้างหุ้นส่วน (Partnership) 3. กิจการบริษัทจำกัด (Limited Company) และ 4. กิจการแฟรนไชส์ (Franchise)

นอกจากนั้น นักธุรกิจที่ดีต้องมีจรรยาบรรณ โดยหลักเกณฑ์จริยธรรมที่นักธุรกิจพึงปฏิบัติในการดำเนินธุรกิจ โดยหลักเกณฑ์จริยธรรมที่นักธุรกิจพึงปฏิบัติในการดำเนินธุรกิจ ได้แก่ 1. ความรับผิดชอบของนักธุรกิจต่อสังคม 2. ความรับผิดชอบของนักธุรกิจต่อลูกค้า 3. ความรับผิดชอบของนักธุรกิจต่อพนักงาน ลูกจ้าง 4. ความรับผิดชอบของนักธุรกิจต่อคู่แข่ง และ 5. ความรับผิดชอบของนักธุรกิจต่อหน่วยงานราชการ

คำถามท้ายบทที่ 1

จงตอบคำถามต่อไปนี้ให้ได้ใจความสมบูรณ์

1. ถ้านักศึกษาอยู่กลางป่าที่มีอาหารอย่างสมบูรณ์ นักศึกษาต้องใช้วิชาเศรษฐศาสตร์ในการดำเนินชีวิตหรือไม่ เพราะเหตุใด
2. การบริหารธุรกิจ กับการบริหารประเทศ เหมือนกันหรือแตกต่างกันอย่างไร อธิบายและให้เหตุผลประกอบ
3. เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ เป็นวิชาที่เกี่ยวข้องกับเรื่องใด และมีความสัมพันธ์กับเศรษฐศาสตร์จุลภาค และเศรษฐศาสตร์มหภาคอย่างไร
4. ปัญหาพื้นฐานทางเศรษฐกิจมีอะไรบ้าง อธิบาย พร้อมยกตัวอย่างประกอบ
5. สิ่งใดที่ใช้ในการแก้ปัญหาพื้นฐานทางเศรษฐกิจของระบบเศรษฐกิจแบบเสรีนิยม
6. เป้าหมายของธุรกิจ ที่สำคัญที่สุดคืออะไร ให้เหตุผลอย่างชัดเจน
7. ให้นักศึกษาอธิบายข้อแตกต่างระหว่างกิจการเจ้าของคนเดียว กับกิจการห้างหุ้นส่วน
8. ข้อดี และข้อเสียของการดำเนินธุรกิจในรูปแบบแฟรนไชส์
9. จริยธรรมทางธุรกิจคืออะไร และ นักธุรกิจควรมีจริยธรรมทางธุรกิจอย่างไรบ้างจงอธิบาย และยกตัวอย่างประกอบ
10. ในการดำเนินธุรกิจ “กำไร” และ “จริยธรรม” มีความสำคัญมากน้อยเพียงใด อธิบายให้ชัดเจน

เอกสารอ้างอิง

- นราทิพย์ ชูติวงศ์.(2548).ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์จุลภาค.กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- พิชญลักษณ์ พิชญกุลและวรัทยา แจ้งกระจ่าง.(2557).การเป็นผู้ประกอบการ และธุรกิจเบื้องต้น.เชียงใหม่: บริษัทสันติภาพแพ็คพรีนธ์.
- พิริยะ ผลพิรุฬห์.(2553).เศรษฐศาสตร์ภาคบริการ.กรุงเทพฯ:บริษัท ซีเอ็ดยูเคชั่น จำกัด (มหาชน).
- วราลี ศรีสมบัติ.(2555).เศรษฐศาสตร์จุลภาค.กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์ โอ.เอส.พรีนติ้ง.
- วันรักษ์ มิ่งมณีนาคิน. (2553) .เศรษฐศาสตร์เบื้องต้น.กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- สิริวุฒิ บุรณพิรุฑล.(2557).การเป็นผู้ประกอบการ และธุรกิจเบื้องต้น.เชียงใหม่: บริษัทสันติภาพแพ็คพรีนธ์.
- สังวร ปัญญาติลก ,วลัย ขวลิตธำรงและสุพพตา ปิยะเกศิน.(2539).เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ. กรุงเทพฯ: ศูนย์หนังสือจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สุจินดา เจียมศรีพงษ์ (2558). เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ.พิษณุโลก : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยนเรศวร.
- อำนวยการพิมพ์ มนุสุข.(_____) เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยรามคำแหง.
- อภิรัฐ ตั้งกระจ่าง.(2546). เศรษฐศาสตร์การจัดการ. กรุงเทพมหานคร. บริษัทดวงสมัย จำกัด _____e-learning/cd-1499/SOC18/topic4/linkfile/print5.htm : ค้นคว้าเมื่อ 22 เมษายน 2559

บทที่ 2

การวิเคราะห์อุปสงค์ อุปทาน และภาวะดุลยภาพ

ในระบบเศรษฐกิจที่มีการแข่งขัน กลไกราคามีบทบาทสำคัญ ในการกำหนดราคา และปริมาณการซื้อขาย โดยพฤติกรรมในการซื้อคืออุปสงค์ มีปัจจัยกำหนดหลายประการ เช่นราคาสินค้า ระดับรายได้ของผู้บริโภค รวมทั้งระดับราคาของสินค้าที่มีความสัมพันธ์กัน และอื่นๆอีกมากมาย ส่วนพฤติกรรมในการขายคืออุปทาน จะถูกกำหนดจากราคาสินค้าที่จำหน่าย ต้นทุน ในการผลิต เทคโนโลยีในการผลิต และอื่นๆอีกมากมาย แต่ปัจจัยหลักทั้งอุปสงค์และอุปทานคือราคาของสินค้าที่ทำการซื้อขายในขณะนั้น ซึ่งเรียกว่ากลไกราคา โดยเป็นสิ่งสำคัญในการควบคุมการดำเนินกิจกรรมในระบบเศรษฐกิจแบบเสรีและใช้เป็นเครื่องมือในการตัดสินใจพื้นฐานทางเศรษฐกิจ เพื่อให้เข้าสู่ภาวะดุลยภาพ

อุปสงค์ (demand)

ความหมายของอุปสงค์

อุปสงค์ หมายถึงปริมาณความต้องการซื้อสินค้าหรือบริการชนิดใดชนิดหนึ่งที่ผู้บริโภคมีความเต็มใจที่จะซื้อ และสามารถซื้อหาได้ในขณะใดขณะหนึ่ง ณ ระดับราคาต่างๆที่ตลาดกำหนดมาให้ (McConnell CR, Brue SL.2002: G6 อ่างในบัณฑิต ผังนิรันดร์,2548, หน้า 9.) หรืออุปสงค์ หมายถึงปริมาณความต้องการซื้อสินค้าหรือบริการของผู้บริโภคในสินค้าชนิดใด ชนิดหนึ่ง ณ ระดับราคาต่างๆโดยมีความตั้งใจ (willing) และความสามารถ (ability to pay) ในการซื้อสินค้าในช่วงเวลาใด เวลาหนึ่ง (สุพัตน์ อัยไพบูลย์สวัสดิ์,2555,หน้า 29) จากความหมายดังกล่าว จะเห็นได้ว่าอุปสงค์ที่มีประสิทธิผล (effective demand) ประกอบด้วย 3 ส่วนที่สำคัญ (ชยันต์ ต้นติวิศดาการ,2553,หน้า 1-7) คือ

1. ความต้องการซื้อ (wants) ลำดับแรกผู้บริโภคจะต้องมีความอยากได้ในสินค้าหรือบริการเหล่านั้นก่อน อย่างไรก็ตาม การมีแต่ความต้องการไม่ถือว่าเป็นอุปสงค์ เพราะอุปสงค์จะต้องเป็นความต้องการที่สามารถซื้อได้และเกิดการซื้อขายขึ้นจริงๆ

2. ความเต็มใจที่จะจ่าย (willingness to pay) คือการที่ผู้บริโภคมีความยินดีที่จะยอมเสียสละเงินหรือทรัพย์สินที่ตนมีอยู่เพื่อแลกเปลี่ยนกับสินค้าหรือบริการต่างๆเหล่านั้นมาเพื่อใช้ในการบำบัดความต้องการของตน

3. ความสามารถที่จะซื้อ (purchasing power or ability to pay) ถือว่าเป็นองค์ประกอบที่มีความสำคัญ คือไม่ว่าบุคคลนั้นจะมีความอยากได้หรือความต้องการในสินค้าหรือบริการมากน้อยเพียงใดก็ตาม

ถ้าปราศจากความสามารถที่จะซื้อหรือจัดหามาแล้วการซื้อขายจริงๆจะไม่เกิดขึ้น นั่นคือ จะเป็นแต่เพียงความต้องการที่มีแนวโน้มจะซื้อ (potential demand) เท่านั้น ซึ่งความสามารถที่จะซื้อโดยปกติจะถูกกำหนดจากขนาดของทรัพย์สินหรือรายได้ที่บุคคลนั้นมีหรือหามาได้ โดยมีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน กล่าวคือ ถ้ามีรายได้หรือทรัพย์สินมากความสามารถที่จะซื้อจะมีสูง ถ้ามีน้อยก็จะมีความสามารถซื้อต่ำ

ชนิดของอุปสงค์

การศึกษาชนิดของอุปสงค์เป็นประโยชน์อย่างมากของเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ องค์กรธุรกิจที่ทำหน้าที่ในการที่ในการผลิตสินค้าและบริการจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภคจึงจำเป็นต้องศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคที่มีต่อสินค้าและบริการของตน โดยเราสามารถแบ่งอุปสงค์ออกเป็นประเภทต่างๆดังนี้

1. อุปสงค์ต่อราคา (price demand) เป็นความต้องการซื้อสินค้าหรือบริการที่สามารถซื้อได้ ณ ระดับราคาต่างๆของตลาด
2. อุปสงค์ต่อรายได้ (income demand) เป็นความต้องการซื้อที่สามารถซื้อได้ ณ ระดับรายได้ต่างๆของผู้บริโภคนั้นๆ
3. อุปสงค์ไขว้ (cross demand) หรืออุปสงค์ต่อราคาสินค้าชนิดอื่น เป็นความต้องการซื้อที่สามารถซื้อได้ของสินค้าชนิดหนึ่งต่อราคาสินค้าอีกชนิดหนึ่ง ตัวอย่างเช่น อุปสงค์ของน้ำมันต่อราคาแก๊ส หรืออุปสงค์ของกาแฟต่อราคาของน้ำตาล เป็นต้น

กฎของอุปสงค์ (Law of Demand)

กฎของอุปสงค์ (Law of Demand) กล่าวว่า ภายใต้ข้อสมมติว่าปัจจัยตัวอื่นๆที่มีผลต่ออุปสงค์มีค่าคงที่ (other-things being equal) ปริมาณอุปสงค์ของสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่งจะมี ความสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้าม (ผกผัน) กับระดับราคาของสินค้าชนิดนั้น (inverse relation) กล่าวคือ เมื่อราคาลดลงปริมาณอุปสงค์จะเพิ่มขึ้น และเมื่อราคาสูงขึ้นปริมาณอุปสงค์จะลดลง ลักษณะทั่วไปของเส้นอุปสงค์จึงเป็นเส้นทอดลงจากซ้ายไปขวา (สินค้าปกติ)

$$\begin{array}{ccc} P \uparrow & \Rightarrow & Q \downarrow \\ P \downarrow & \Rightarrow & Q \uparrow \end{array}$$

ภาพที่ 2.1 กฎของอุปสงค์

จากภาพที่ 2.1 แสดงความสัมพันธ์ของราคาสินค้า กับปริมาณสินค้าที่จะซื้อจะเปลี่ยนแปลงในทิศทางตรงกันข้ามกล่าวคือ ราคาสินค้าสูงขึ้นปริมาณการซื้อจะลดลง และถ้าราคาสินค้าลดลงปริมาณความต้องการซื้อจะเพิ่มขึ้น โดยอยู่ภายใต้ข้อสมมติฐานที่ปัจจัยอื่นๆที่กำหนดอุปสงค์คงที่

ตารางอุปสงค์และเส้นอุปสงค์

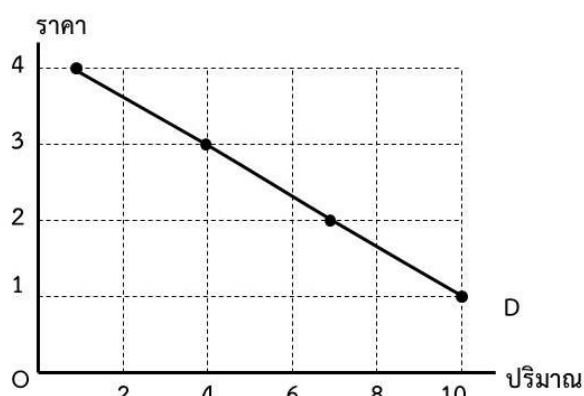
ตารางอุปสงค์ (demand schedule) หมายถึงตารางตัวเลขที่แสดงความสัมพันธ์ระหว่างปริมาณอุปสงค์ของสินค้าหรือบริการชนิดใดชนิดหนึ่ง ณ ระดับราคาต่างๆซึ่งแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ

1. ตารางอุปสงค์ส่วนบุคคล (individual demand schedule) หมายถึงตารางตัวเลขที่แสดงปริมาณอุปสงค์ในสินค้าหรือบริการของบุคคลใดบุคคลหนึ่ง ณ ระดับราคาต่างๆ ดังตารางที่ 2.1

ตารางที่ 2.1 ปริมาณอุปสงค์

ราคา	ปริมาณซื้อ A
1	10
2	7
3	4
4	1

จากตารางที่ 2.1 ระดับราคาที่ 1 บาทปริมาณความต้องการซื้อ 10 หน่วย และเมื่อราคาสูงขึ้น เป็น 2 บาทปริมาณความต้องการซื้อจะลดลง เหลือ 7 หน่วย จะเห็นได้ว่าราคาสินค้าที่สูงขึ้นปริมาณความต้องการซื้อจะลดลงเรื่อยๆ ซึ่งลักษณะดังกล่าวจะเป็นไปตามกฎของอุปสงค์



ภาพที่ 2.2 ลักษณะเส้นอุปสงค์เฉพาะบุคคล

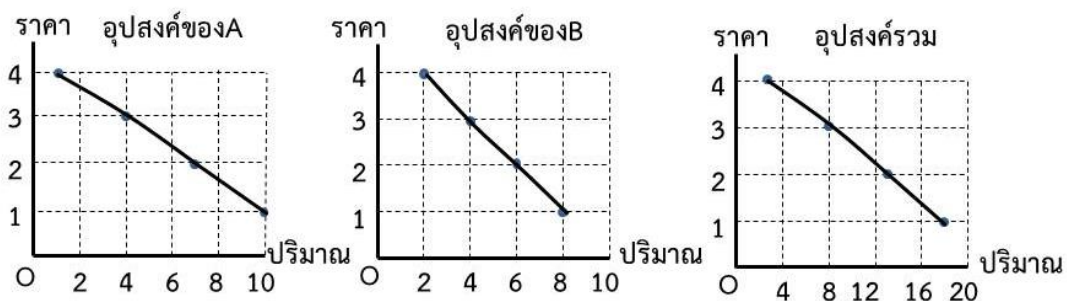
ภาพที่ 2.2 จะนำข้อมูลจากตารางที่ 2.1 มาเขียนเส้นกราฟ จะได้เส้นอุปสงค์ส่วนบุคคลซึ่งมีลักษณะเป็นเส้นทอดลงจากซ้ายไปขวา

2. อุปสงค์ตลาด (Market Demand) เป็นเส้นอุปสงค์ที่นำอุปสงค์ส่วนบุคคลมารวมกัน จะได้อุปสงค์ตลาดซึ่งหมายถึงอุปสงค์ของผู้บริโภคทั้งหมด เช่น ราคา 5 บาท A ต้องการซื้อ 10 หน่วย และ B ต้องการซื้อ 8 หน่วย ดังนั้น ตลาดต้องการทั้งหมด 18 หน่วย

ตาราง 2.2 อุปสงค์ของตลาด

ราคา	ปริมาณซื้อ A	ปริมาณซื้อ B	ปริมาณซื้อรวม
1	10	8	18
2	7	6	13
3	4	4	8
4	1	2	3

จากตารางที่ 2.2 แสดงตารางอุปสงค์รวม หรืออุปสงค์ของตลาด โดย ณ ตลาดแห่งนี้มีผู้บริโภค 2 ราย คือ A และ B ดังนั้นจึงนำความต้องการซื้อของทุกคนรวมกัน เป็นอุปสงค์รวม หรืออุปสงค์ของตลาด ดังนั้น ณ ระดับราคาที่ 1 บาทปริมาณความต้องการซื้อของ A จำนวน 10 หน่วย และ ความต้องการซื้อของ B จำนวน 8 หน่วย ดังนั้นตลาดจึงมีความต้องการซื้อรวม 18 หน่วยเมื่อราคาสูงขึ้น เป็น 2 บาทปริมาณความต้องการซื้อรวมจะลดลง เหลือ 13 หน่วย จะเห็นได้ว่าราคาสินค้าที่สูงขึ้นปริมาณความต้องการซื้อจะลดลงเรื่อยๆ ซึ่งลักษณะดังกล่าวจะเป็นไปตามกฎของอุปสงค์เช่นเดียวกับอุปสงค์ส่วนบุคคล และเมื่อนำมาเขียนกราฟจะได้ตามรูปที่ 2.3



ภาพที่ 2.3 อุปสงค์ส่วนบุคคลและอุปสงค์รวม

ภาพที่ 2.3 จะนำข้อมูลจากตารางที่ 2.2 มาเขียนเส้นกราฟ จะได้เส้นอุปสงค์ส่วนบุคคลของ A อุปสงค์ของ B และอุปสงค์รวม หรืออุปสงค์ของตลาด ซึ่งมีลักษณะเป็นเส้นทอดลงจากซ้ายไปขวา

ปัจจัยกำหนดอุปสงค์

ปัจจัยที่กำหนดอุปสงค์ของสินค้านอกจากราคาของสินค้าแล้ว ยังมีปัจจัยอื่นๆ อีก(บัณฑิต ผังนิรันดร์. 2548 หน้า 54) ดังนี้

1. รายได้ของผู้บริโภค ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้และปริมาณการเสนอซื้อสินค้าขึ้นอยู่กับชนิดของสินค้า ในกรณีสินค้าปกติ (normal Goods) และสินค้าฟุ่มเฟือย (superior Goods) รายได้และปริมาณการเสนอซื้อสินค้าของผู้บริโภคจะมีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน ส่วนในสินค้าด้อยคุณภาพ (inferior Goods) รายได้และปริมาณการเสนอซื้อสินค้าของผู้บริโภคจะมีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้าม

2. ระดับราคาสินค้าชนิดอื่น ปริมาณการเสนอซื้อสินค้าถูกกำหนดโดยราคาสินค้าชนิดอื่นด้วย เนื่องจากสินค้าที่ซื้อขายในตลาดมีความสัมพันธ์กัน กล่าวคือ สินค้าบางชนิดสามารถใช้แทนกันได้ (substitute goods) หรือสินค้าบางชนิดต้องใช้ร่วมกัน (complementary goods) ดังนั้น การที่ผู้บริโภคจะซื้อสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่งปริมาณเท่าใดต้องพิจารณาถึงราคาของสินค้าชนิดอื่นที่สัมพันธ์กันด้วย

3. รสนิยมของผู้บริโภค รสนิยมของบุคคลโดยทั่วไปจะแตกต่างกันไปตาม อายุ อาชีพ ขนบธรรมเนียม ประเพณี ระดับการศึกษา และบุคลิกส่วนตัว นอกจากนี้ยังเปลี่ยนแปลงตามกาลเวลา ยุคสมัย นอกจากนี้ความนิยมในแต่ละสินค้ายังเปลี่ยนแปลงได้เร็วช้าแตกต่างกันขึ้นอยู่กับสินค้าที่พิจารณา

4. การคาดคะเนเหตุการณ์ในอนาคต การคาดคะเนเหตุการณ์ในอนาคตเป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้อุปสงค์ของสินค้าเปลี่ยนแปลงไป ขึ้นอยู่กับการคาดคะเนของผู้บริโภคแต่ละคน

5. ขนาดและโครงสร้างของประชากร โดยปกติถ้าจำนวนประชากรเพิ่มขึ้นอุปสงค์ของสินค้าแทบทุกชนิดย่อมเพิ่มขึ้น แต่ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับลักษณะโครงสร้างประชากรด้วย ลักษณะโครงสร้างประชากรมีผลให้อุปสงค์ของสินค้าบางชนิดเพิ่มขึ้นและบางชนิดลดลง

6. ปัจจัยอื่นๆ การที่ผู้บริโภคจะมีอุปสงค์ต่อสินค้ายังขึ้นอยู่กับอีกหลายปัจจัย เช่น อุปนิสัยในการใช้จ่าย ลักษณะการจัดเก็บภาษีของรัฐ อัตราดอกเบี้ย เป็นต้น

จากปัจจัยกำหนดอุปสงค์ข้างต้น สามารถแสดงความสัมพันธ์ระหว่างปริมาณซื้อสินค้าและบริการกับปัจจัยกำหนดอุปสงค์ดังนี้

$$\begin{aligned} Q_x &= P_x \quad (\text{กำหนดให้ปัจจัยอื่นๆคงที่}) \\ \text{โดย } Q_x &= \text{ปริมาณซื้อสินค้า} \times \\ P_x &= \text{ราคาสินค้า} \times \end{aligned}$$

หรือถ้าพิจารณาทุกตัวแปรที่เกี่ยวข้องจะได้ว่า

$$Q_x = (P_x, P_y, I, T, \dots)$$

$$Q_x = \text{ปริมาณซื้อสินค้า X}$$

$$P_x = \text{ราคาสินค้า X}$$

$$P_y = \text{ราคาสินค้าอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง}$$

$$I = \text{รายได้}$$

$$T = \text{รสนิยม}$$

และปัจจัยอื่นๆที่ผู้บริโภคแต่ละคนอาจจะเหมือน หรือไม่เหมือนกัน

$$Q_x = f(P_x) \text{ เมื่อกำหนดให้ปัจจัยอื่นๆคงที่}$$

$$Q_x = a - bP_x$$

ตัวอย่างที่ 1 ถ้า $Q_x = 250 - 4P_x$ จงหาความต้องการซื้อ ณ ราคา 40 บาท

วิธีทำ จาก $Q_x = 250 - 4P_x$

และโจทย์กำหนดให้ $P_x = 40$

ดังนั้น $Q_x = 250 - 4(40)$

$$= 250 - 160$$

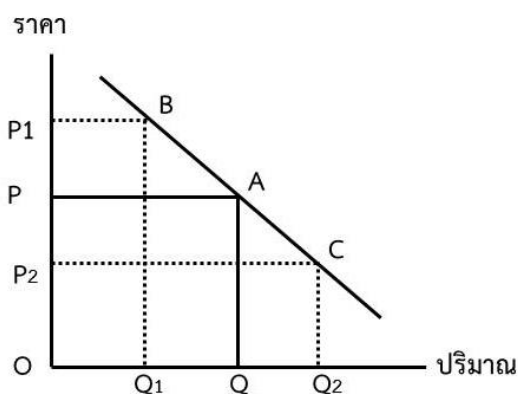
$$= 90$$

สรุป ณ ราคา 40 บาท ปริมาณซื้อเท่ากับ 90 หน่วย

การเปลี่ยนแปลงของอุปสงค์

ในความเป็นจริงปริมาณความต้องการซื้อสินค้าชนิดใด ชนิดหนึ่งของผู้บริโภคมักเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลาขึ้นอยู่กับสาเหตุที่ทำให้เกิดเปลี่ยนแปลงโดยการเปลี่ยนแปลงของอุปสงค์มี 2 ประเภทคือ

1. การเปลี่ยนแปลงภายในเส้นอุปสงค์ (Move along the curve) เป็นการเปลี่ยนแปลงที่กำหนดให้การตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคขึ้นกับราคาสินค้าเพียงอย่างเดียวโดยจะมีเส้นอุปสงค์เกิดขึ้นเพียงเส้นเดียว การเปลี่ยนแปลงทั้งหลายจะเคลื่อนย้ายภายในเส้นอุปสงค์เส้นเดิม หรือเรียกว่าการเปลี่ยนแปลงในปริมาณซื้อ

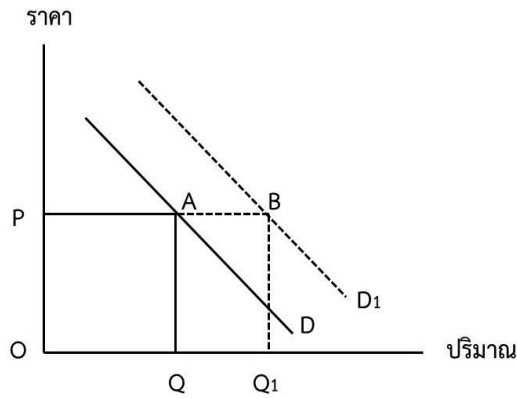


ภาพที่ 2.4 การเปลี่ยนแปลงภายในเส้นอุปสงค์

จากภาพที่ 2.4 เดิมราคา P บาท ปริมาณความต้องการซื้อ Q หน่วย อุปสงค์อยู่ที่จุด A บนเส้น D และเมื่อราคาสินค้าสูงขึ้นเป็น P_1 บาท ปริมาณความต้องการซื้อเหลือเพียง Q_1 หน่วย อุปสงค์เปลี่ยนจาก A มาเป็น B แต่ยังคงอยู่บนเส้น D และเมื่อราคาลดลงเหลือ P_2 บาท ปริมาณความต้องการซื้อเพิ่มเป็น Q_2 หน่วย อุปสงค์เลื่อนมาอยู่ที่ C แต่ยังคงอยู่บนเส้นอุปสงค์เส้นเดิมคือเส้น D จะเห็นได้ว่า ถ้าการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคพิจารณาที่ราคาสินค้าเพียงอย่างเดียว การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นจะอยู่บนเส้นอุปสงค์เพียงเส้นเดียว ลักษณะแบบนี้เป็นการเปลี่ยนแปลงภายในเส้นอุปสงค์

2. การเปลี่ยนแปลงภายนอกเส้นอุปสงค์ เป็นการเปลี่ยนแปลงที่กำหนดให้การตัดสินใจซื้อของผู้ซื้อได้ขึ้นกับราคาสินค้าเพียงอย่างเดียวแต่ยังขึ้นกับปัจจัยอื่นๆ เช่น รายได้ รสนิยม แฟชั่น ฯลฯ โดยจะมีเส้นอุปสงค์เกิดขึ้นใหม่ทั้งเส้นซึ่งอาจอยู่ทางขวาของเส้นเดิม ถ้าทำให้ปริมาณอุปสงค์เพิ่มขึ้น (Increase Demand) หรืออาจอยู่ทางซ้ายของเส้นเดิม ถ้าทำให้ปริมาณอุปสงค์ลดลง (Decrease Demand)

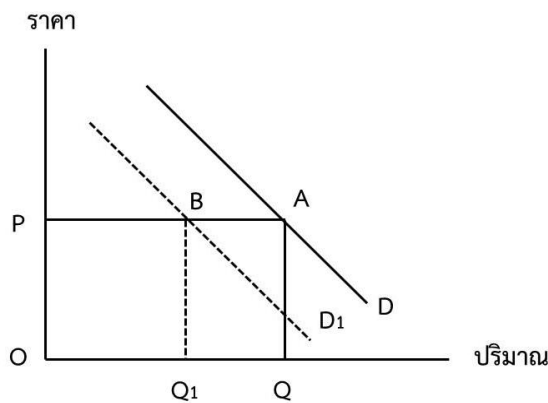
2.1 การเปลี่ยนแปลงกรณีเพิ่มขึ้น เป็นการเปลี่ยนแปลงของอุปสงค์ที่ไม่เป็นไปตามกฎอุปสงค์ เช่นราคาคงที่แต่ปริมาณการซื้อเพิ่มขึ้น ซึ่งอาจเนื่องมาจากผู้บริโภคมีรายได้เพิ่มขึ้น หรือรสนิยมของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลง หรืออาจจะเกิดจากการที่ราคาสินค้าสูงขึ้น ซึ่งจะทำให้อุปสงค์หรือความต้องการซื้อลดลง แต่ผู้บริโภค ยังคงมีความต้องการสินค้าเท่าเดิม หรือมากขึ้นกว่าเดิม การเปลี่ยนแปลงในลักษณะนี้ทำให้มีเส้นอุปสงค์ใหม่เกิดขึ้น และอยู่ด้านขวาของเส้นเดิม ดังภาพที่ 2.5



ภาพที่ 2.5 การเปลี่ยนแปลงภายนอกเส้นอุปสงค์ กรณีเพิ่มขึ้น

จากภาพ 2.5 เดิมราคา P บาท ปริมาณความต้องการซื้อ Q หน่วยอุปสงค์อยู่ที่จุด A บนเส้น D แต่ต่อมาปริมาณการซื้อเพิ่มขึ้นเป็น Q_1 หน่วย อุปสงค์เคลื่อนจากจุด A มาเป็นจุด B ซึ่งอยู่บนเส้นอุปสงค์เส้นใหม่คือเส้น D_1 ซึ่งอยู่ทางขวาของเส้นเดิม

2.2 การเปลี่ยนแปลงกรณีลดลง เป็นการเปลี่ยนแปลงของอุปสงค์ที่ไม่เป็นไปตามกฎอุปสงค์ เช่น ราคาคงที่แต่ปริมาณการซื้อลดลง ซึ่งอาจเนื่องมาจากผู้บริโภคมีรายได้ลดลง หรือรสนิยมของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลง หรืออาจจะเกิดจากการที่ราคาสินค้าลดลง ซึ่งจะทำให้อุปสงค์หรือความต้องการซื้อเพิ่มขึ้น แต่ผู้บริโภค ยังคงมีความต้องการสินค้าเท่าเดิม หรือน้อยกว่าเดิม การเปลี่ยนแปลงในลักษณะนี้ทำให้มีเส้นอุปสงค์ใหม่เกิดขึ้น และอยู่ด้านซ้ายของเส้นเดิม ดังภาพที่ 2.6



ภาพที่ 2.6 การเปลี่ยนแปลงภายนอกเส้นอุปสงค์ กรณีลดลง

จากภาพ 2.6 เดิมราคา P บาท ปริมาณความต้องการซื้อ Q หน่วยอุปสงค์อยู่ที่จุด A บนเส้น D แต่ต่อมาปริมาณการซื้อลดลงเหลือ Q_1 หน่วย อุปสงค์เคลื่อนจากจุด A มาเป็นจุด B ซึ่งอยู่บนเส้นอุปสงค์เส้นใหม่คือเส้น D_1 ซึ่งอยู่ทางซ้ายของเส้นเดิม

อุปทาน (Supply)

ความหมายของอุปทาน

อุปทานหมายถึง ปริมาณสินค้าที่ผู้ผลิตเสนอขาย ณ เวลาใดเวลาหนึ่ง ปัจจัยหลักที่กำหนดปริมาณอุปทานคือราคาตลาดและต้นทุนการผลิตดังนั้นในการศึกษาอุปทานจะมีเพียงชนิดเดียวคืออุปทานต่อราคา

จากข้อมูลข้างต้นทำให้ได้กฎของอุปทานคือราคาสินค้ากับปริมาณสินค้าที่เสนอขายจะเปลี่ยนแปลงในทิศทางเดียวกัน ถ้าราคาสูงการเสนอขายจะมีมาก หากราคาลดลงการเสนอขายจะมีน้อย

$$\begin{array}{ccc} P \uparrow & \Rightarrow & Q \uparrow \\ P \downarrow & \Rightarrow & Q \downarrow \end{array}$$

ภาพที่ 2.7 กฎของอุปทาน

จากภาพที่ 2.7 แสดงความสัมพันธ์ของราคาสินค้า กับปริมาณสินค้าที่จะขายจะเปลี่ยนแปลงในทิศทางเดียวกันกล่าวคือ ราคาสินค้าสูงขึ้นปริมาณการขายจะเพิ่มขึ้น และถ้าราคาสินค้านั้นลดลงปริมาณความต้องการขายจะลดลงด้วย โดยอยู่ภายใต้ข้อสมมติฐานที่ปัจจัยอื่นๆที่กำหนดอุปทานคงที่

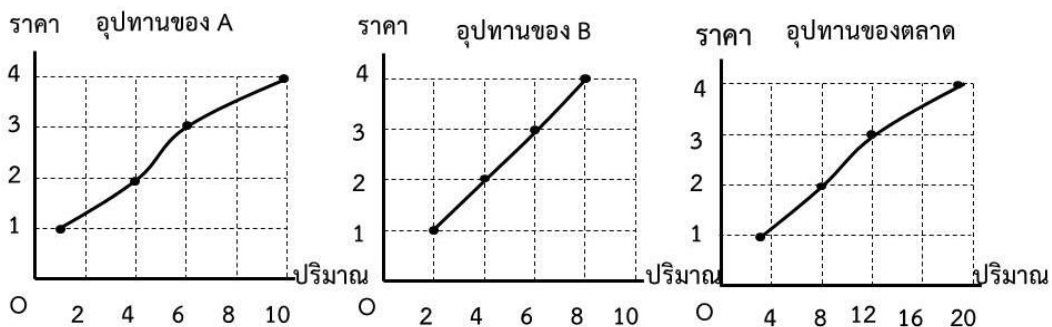
ชนิดของอุปทาน

อุปทานจะจำแนกได้ 2 ประเภทคือ

1. อุปทานส่วนบุคคล (Individual Supply) หมายถึงปริมาณสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่งของผู้ขายแต่ละราย ณ ระดับราคาต่างๆ ของสินค้านั้น
2. อุปทานตลาดสำหรับสินค้าใดๆ (Market Supply) หมายถึง อุปทานรวมสำหรับสินค้านั้นของผู้ขายแต่ละคนโดยลักษณะของเส้นอุปทานจะเป็นเส้นที่ทอดขึ้นจากซ้ายไปขวา

ตารางที่ 2.3 อุปทานเฉพาะบุคคลและอุปทานของตลาด

ราคา	ปริมาณขาย A	ปริมาณขาย B	ปริมาณขายรวม
1	1	2	3
2	4	4	8
3	6	6	12
4	10	8	18



ภาพที่ 2.8 อุปทานส่วนบุคคล และอุปทานของตลาด

ภาพที่ 2.8 แสดงลักษณะของอุปทานเฉพาะบุคคลของ A B และของตลาด โดยอุปทานของ A จะแสดงถึงความต้องการขายของ A เพียงรายเดียวซึ่งราคาขายสูงขึ้นปริมาณความต้องการขายจะมากขึ้นจึงทำให้เส้นอุปสงค์เป็นเส้นทอดขึ้นจากซ้ายไปขวา แต่ถ้าในตลาดมีผู้ขายหลายรายต้องนำความต้องการขายของผู้ขายแต่ละรายมารวมกัน เป็นอุปทานของตลาด

ปัจจัยกำหนดอุปทาน

ปัจจัยที่กำหนดอุปทานของสินค้านอกจากราคาของสินค้าซึ่งเป็นปัจจัยทางตรงแล้วยังมีปัจจัยอื่นๆเช่น

1. ต้นทุนการผลิต การตัดสินใจในปริมาณการผลิตผู้ผลิตจะเปรียบเทียบระหว่างรายได้จากการขายสินค้ากับต้นทุนในการผลิต ต้นทุนการผลิตมีผลต่อปริมาณการผลิตสินค้าโดยมีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้าม
2. ราคาของสินค้าชนิดอื่นที่เกี่ยวข้อง การเปลี่ยนแปลงในราคาสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่งใดอาจมีผลกระทบต่อปริมาณเสนอขายสินค้าอีกชนิดหนึ่งได้ ขึ้นอยู่กับความสัมพันธ์ของสินค้า เช่น สินค้าที่เป็นวัตถุดิบในการผลิตสินค้าเปลี่ยนแปลงจะส่งผลต่อการผลิตสินค้าเปลี่ยนแปลงไปด้วย
3. สภาพดินฟ้าอากาศ สภาพดินฟ้าอากาศมีผลกระทบต่อปริมาณการเสนอขายสินค้าโดยเฉพาะสินค้าเกษตร สภาพดินฟ้าอากาศที่เอื้ออำนวยจะส่งผลให้อุปทานสินค้าเพิ่มขึ้น เป็นต้น
4. เทคโนโลยี ในปัจจุบันความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีมีบทบาทต่อการผลิตมาก การนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ในการผลิตจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและปริมาณผลผลิตด้วย
5. นโยบายรัฐบาล ปริมาณเสนอขายสินค้าอาจได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายของรัฐ เช่น ถ้าจัดเก็บภาษีการค้าเพิ่มขึ้น ผู้ผลิตอาจลดการผลิตลงเนื่องจากต้นทุนในการผลิตสูงขึ้น

ฟังก์ชันอุปทาน (Supply Function)

ฟังก์ชันอุปทาน หมายถึง ความสัมพันธ์ระหว่างปริมาณขายและปัจจัยที่กำหนดอุปทาน

$$Q_x = f(P_x, C, T, \dots)$$

$$Q_x = \text{ปริมาณขายสินค้า } X$$

$$P_x = \text{ราคาสินค้า } X$$

$$C = \text{ต้นทุนของสินค้า}$$

$$T = \text{เทคโนโลยีในการผลิต}$$

เมื่อกำหนดให้ปัจจัยอื่นๆคงที่

$$Q_x = f(P_x)$$

$$Q_x = a + bP_x$$

ตัวอย่างที่ 2 ถ้าสมการอุปทาน $Q_x = 50 + 5P_x$ ถ้าต้องการขายสินค้า X จำนวน 200 หน่วย ควรกำหนดราคาขายเท่าใด

วิธีทำ จาก $Q_x = 50 + 5P_x$

ถ้าต้องการขายสินค้า X จำนวน 200 หน่วย

$$\text{ดังนั้น } 5P_x = Q_x - 50$$

$$= 200 - 50$$

$$= 150$$

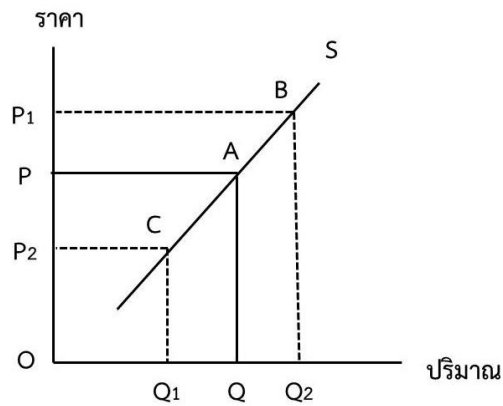
$$P_x = 30$$

ดังนั้นต้องตั้งราคาขาย 30 บาท

การเปลี่ยนแปลงของอุปทาน

การเปลี่ยนแปลงของอุปทานมี 2 ประเภทคือ

1. การเปลี่ยนแปลงภายในเส้นอุปทานเป็นการเปลี่ยนแปลงที่กำหนดให้การตัดสินใจขายของผู้ขายขึ้นกับราคาสินค้าเพียงอย่างเดียวโดยจะมีเส้นอุปทานเกิดขึ้นเพียงเส้นเดียว

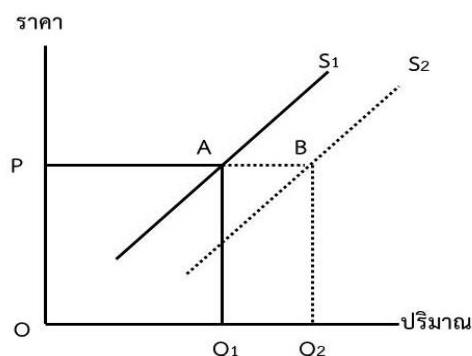


ภาพที่ 2.9 การเปลี่ยนแปลงภายในเส้นอุปทาน

จากภาพที่ 2.9 เดิมราคา P บาท ปริมาณความต้องการขาย Q หน่วย อุปทานอยู่ที่จุด A บนเส้น S และเมื่อราคาสินค้าสูงขึ้นเป็น P_1 บาท ปริมาณความต้องการขายเพิ่มขึ้นเป็น Q_1 หน่วย และเมื่อราคาสินค้าลดลงเหลือ P_2 ปริมาณความต้องการขายเหลือ Q_2 หน่วยการที่ อุปทานเปลี่ยนจาก A มาเป็น B หรือ A มาเป็น C แต่ยังคงอยู่บนเส้น S เส้นเดิม จะเห็นได้ว่า ถ้าการตัดสินใจขายของผู้ขายจะพิจารณาที่ราคาสินค้าเพียงอย่างเดียว การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นจะอยู่บนเส้นอุปทานเพียงเส้นเดียว ลักษณะแบบนี้เป็นการเปลี่ยนแปลงภายในเส้นอุปทาน

2. การเปลี่ยนแปลงภายนอกเส้นอุปทานเป็นการเปลี่ยนแปลงที่กำหนดให้การตัดสินใจขายของผู้ขายมิได้ขึ้นกับราคาสินค้าเพียงอย่างเดียวแต่ยังขึ้นกับปัจจัยอื่นๆ เช่น ต้นทุนในการผลิตสินค้า นโยบายของรัฐบาล ฯลฯ โดยจะมีเส้นอุปทานเกิดขึ้นใหม่ซึ่งอาจอยู่ทางซ้ายหรือขวาของเส้นเดิม

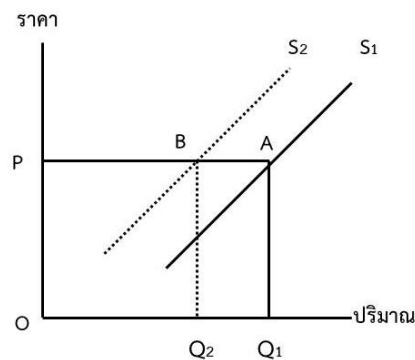
2.1 การเปลี่ยนแปลงกรณีเพิ่มขึ้น เป็นการเปลี่ยนแปลงของอุปทานที่ไม่เป็นไปตามกฎอุปทาน เช่นราคาคงที่แต่ปริมาณการขายเพิ่มขึ้น ซึ่งอาจเนื่องมาจากผู้ผลิตมีสินค้าจำนวนมากจึงมีความต้องการขายมากขึ้น หรือ การเปลี่ยนแปลงในลักษณะนี้ทำให้มีเส้นอุปทานใหม่เกิดขึ้น และอยู่ด้านขวาของเส้นเดิม ดังภาพที่ 2.10



ภาพที่ 2.10 การเปลี่ยนแปลงภายนอกเส้นอุปทานกรณีเพิ่มขึ้น

จากภาพที่ 2.10 เดิมราคา P บาท ปริมาณความต้องการขาย Q หน่วยอุปทานอยู่ที่จุด A บนเส้น S แต่ต่อมาปริมาณการขายเพิ่มขึ้นเป็น Q_1 หน่วย อุปทานเคลื่อนจากจุด A มาเป็นจุด B ซึ่งอยู่บนเส้นอุปทานเส้นใหม่คือเส้น S_1 ซึ่งอยู่ทางขวาของเส้นเดิม

2.2 การเปลี่ยนแปลงกรณีลดลง เป็นการเปลี่ยนแปลงของอุปทานที่ไม่เป็นไปตามกฎอุปทาน เช่น ราคาคงที่แต่ปริมาณการขายลดลง ซึ่งอาจเนื่องมาจากผู้ผลิตมีสินค้าจำนวนจำกัด จึงมีความต้องการขายลดลง การเปลี่ยนแปลงในลักษณะนี้ทำให้มีเส้นอุปทานใหม่เกิดขึ้น และอยู่ด้านขวาของเส้นเดิม ดังภาพที่ 2.11



ภาพที่ 2.11 การเปลี่ยนแปลงภายนอกเส้นอุปทานกรณีลดลง

จากภาพที่ 2.11 เดิมราคา P บาท ปริมาณความต้องการขาย Q หน่วยอุปทานอยู่ที่จุด A บนเส้น S แต่ต่อมาปริมาณการขายเพิ่มขึ้นเป็น Q_1 หน่วย อุปทานเคลื่อนจากจุด A มาเป็นจุด B ซึ่งอยู่บนเส้นอุปทานเส้นใหม่คือเส้น S_1 ซึ่งอยู่ทางซ้ายของเส้นเดิม

ภาวะดุลยภาพ (Equilibrium)

ภาวะดุลยภาพ หมายถึง ระดับราคาที่มีปริมาณสินค้าและบริการที่ ผู้บริโภคต้องการซื้อเท่ากับจำนวนสินค้าและบริการที่ผู้ผลิตต้องการขาย หรือภาวะที่อุปสงค์เท่ากับอุปทาน ซึ่งเรียกว่าจุดดุลยภาพ (Equilibrium Point)

ราคาดุลยภาพ (Equilibrium Price)

ราคาดุลยภาพ หมายถึงระดับราคาที่มีผู้ซื้อเต็มใจซื้อ และผู้ขายเต็มใจขาย โดยไม่เกิดปัญหาสินค้าล้นตลาด (Surplus) หรืออุปทานส่วนเกิน (Excess Supply) ถือเป็นความสมดุลของอุปสงค์และอุปทาน (วราลี ศรีสมบัติ, 2555, หน้า 44)

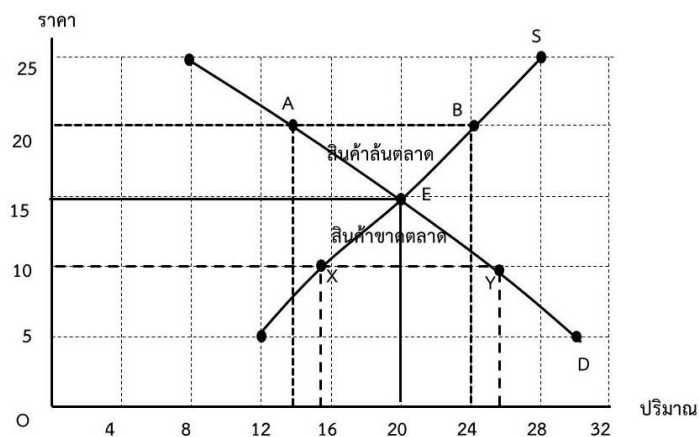
ปริมาณดุลยภาพ (Equilibrium Quantity)

ปริมาณดุลยภาพ หมายถึงปริมาณของอุปสงค์เท่ากับปริมาณอุปทาน จะเกิดขึ้นเมื่อระดับราคาสินค้าปรับตัวเข้าสู่ภาวะ ดุลยภาพ

ตารางที่ 2.4 ภาวะดุลยภาพ

ราคา	ปริมาณซื้อ	ปริมาณขาย	Qs-Qd	สถานะ
25	8	28	20	ล้นตลาด
20	14	24	10	ล้นตลาด
15	20	20	0	ดุลยภาพ
10	26	15	-11	ขาดตลาด
5	30	12	-18	ขาดตลาด

ตารางที่ 2.4 แสดงถึงระดับราคาที่สูง (25 บาท) ปริมาณซื้อ 8 หน่วย แต่ปริมาณขาย 28 หน่วย จึงเกิดปัญหาสินค้าล้นตลาด 20 หน่วย และ ณ ระดับราคาที่ต่ำ (5 บาท) ปริมาณซื้อ 30 หน่วย ปริมาณขาย 12 หน่วย จึงเกิดปัญหาสินค้าขาดตลาด แต่ในระดับราคาดุลยภาพ (15 บาท) ปริมาณซื้อ 20 หน่วย และปริมาณขาย 20 หน่วย เป็นระดับราคาที่มีปริมาณซื้อเท่ากับปริมาณขาย ซึ่งเรียกว่าดุลยภาพและทำให้เกิดปัญหาสินค้าล้นตลาด และไม่เกิดปัญหาสินค้าขาดตลาด



ภาพที่ 2.12 ภาวะดุลยภาพ สินค้าล้นตลาด และสินค้าขาดตลาด

ภาพที่ 2.12 เป็นการสร้างเส้นอุปสงค์ และอุปทาน ตามตารางที่ 2.4 จะได้ระดับราคาดุลยภาพ 15 บาท และปริมาณดุลยภาพ 20 หน่วย และถ้าระดับราคาสินค้าสูงกว่าราคาดุลยภาพ จะทำให้เกิดปัญหาสินค้าล้นตลาด ดังภาพที่ 2.12 ถ้าราคาสินค้า 20 บาทซึ่งสูงกว่าราคาดุลยภาพปริมาณซื้อ 14 หน่วย และปริมาณขาย 24 หน่วย ทำให้เกิดสินค้าล้นตลาด 10 หน่วย และถ้าราคาสินค้าต่ำกว่าราคาดุลยภาพ จะทำให้เกิดสินค้าขาดตลาด เช่นถ้าราคาสินค้าอยู่ที่ 10 บาท ปริมาณซื้อ 26 หน่วย ปริมาณขาย 15 หน่วย ทำให้เกิดสินค้าขาดตลาด 11 หน่วย

การกำหนดราคาดุลยภาพ และปริมาณดุลยภาพโดยการคำนวณ

ในการหาระดับราคาดุลยภาพ และปริมาณดุลยภาพ นอกจากการหาค่าโดยใช้กราฟ ยังสามารถทำได้จากการคำนวณดังตัวอย่างต่อไปนี้

ตัวอย่างที่ 3 จงหาราคาดุลยภาพ และปริมาณดุลยภาพจากสมการอุปสงค์และอุปทานที่กำหนดให้ และวาดกราฟประกอบ

$$Q_d = 100 - 2P$$

$$Q_s = 30 + 5P$$

วิธีทำ

เงื่อนไขดุลยภาพ $Q_d = Q_s$

ดังนั้น $100 - 2P = 30 + 5P$

$$-2P - 5P = 30 - 100$$

$$-7P = -70$$

$$P = \frac{-70}{-7}$$

$$= 10 \text{ บาท}$$

ดังนั้น ราคาดุลยภาพ = 10 บาท

แทนค่า P = 10 ลงในสมการอุปสงค์ และสมการอุปทาน

$$Q_d = 100 - 2(10)$$

$$= 100 - 20$$

ปริมาณซื้อ = 80 หน่วย

$$Q_s = 30 + 5(10)$$

$$= 30 + 50$$

ปริมาณขาย = 80 หน่วย

จากสมการอุปสงค์สามารถหาจุดตัดแกนตั้ง (ราคา) และจุดตัดแกนนอน (ปริมาณ) ของอุปสงค์ ได้ดังนี้

$$Q_d = 100 - 2P$$

ถ้า $P = 0$

$$Q_d = 100 - 2(0)$$

$$= 100$$

ถ้า $Q_d = 0$

$$P = 50$$

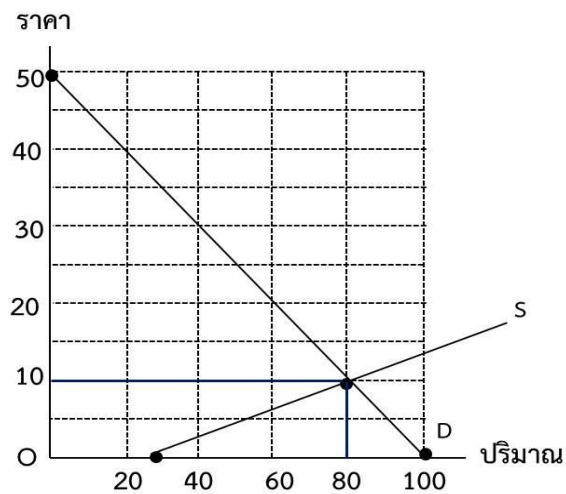
จากสมการอุปทานสามารถหาจุดตัดแกนนอน (ปริมาณ) ของอุปทาน ได้ดังนี้

$$Q_s = 30 + 5P$$

ถ้า $P = 0$

$$Q_s = 30$$

จากผลการคำนวณที่ได้สามารถเขียนกราฟได้ตามภาพที่ 2.13

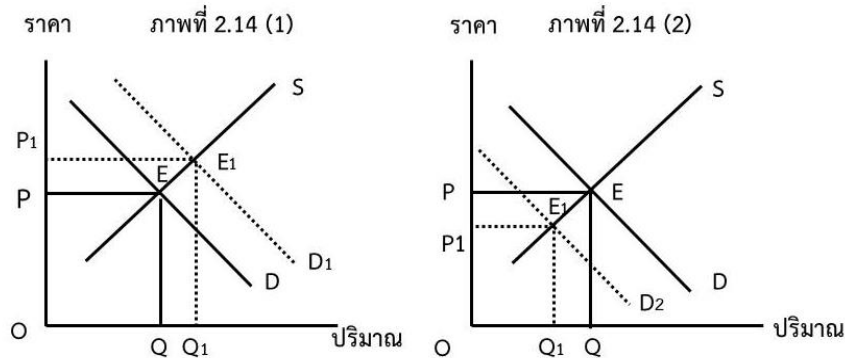


ภาพ 2.13 ดุลยภาพจากสมการอุปสงค์และอุปทาน

การเปลี่ยนแปลงภาวะดุลยภาพ

ภาวะดุลยภาพสามารถเปลี่ยนแปลงได้ถ้าอุปสงค์เปลี่ยนแปลง หรืออุปทานเปลี่ยนแปลง หรือเปลี่ยนแปลงทั้งอุปสงค์และอุปทาน โดยมีรายละเอียดดังนี้ (จรินทร์ เทศวานิช, 2550, หน้า 72)

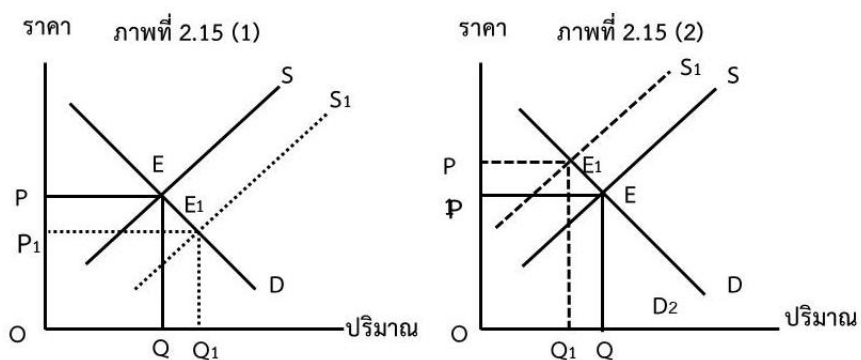
1. อุปสงค์เปลี่ยนแปลงในขณะที่อุปทานคงที่



ภาพ 2.14 การเปลี่ยนแปลงภาวะดุลยภาพกรณีอุปสงค์เปลี่ยนแปลง และ อุปทานคงที่

ภาพที่ 2.14 แสดงการเปลี่ยนแปลงภาวะดุลยภาพ กรณีอุปสงค์เปลี่ยนแปลง โดยอุปทานคงที่ โดยในภาพที่ 2.14 (1) เส้นอุปสงค์เลื่อนไปทางขวา ซึ่งเป็นอุปสงค์ที่เพิ่มขึ้น ทำให้ระดับราคาดุลยภาพใหม่สูงขึ้น จาก P เป็น P_1 และปริมาณดุลยภาพใหม่เพิ่มขึ้นจาก Q เป็น Q_1 ส่วนภาพที่ 2.14 (2) เส้นอุปสงค์เลื่อนไปทางซ้าย ซึ่งเป็นอุปสงค์ที่ลดลง ทำให้ระดับราคาดุลยภาพใหม่ลดลง จาก P เป็น P_1 และปริมาณดุลยภาพใหม่ลดลงจาก Q เป็น Q_1

2. อุปทานเปลี่ยนแปลงในขณะที่อุปสงค์คงที่



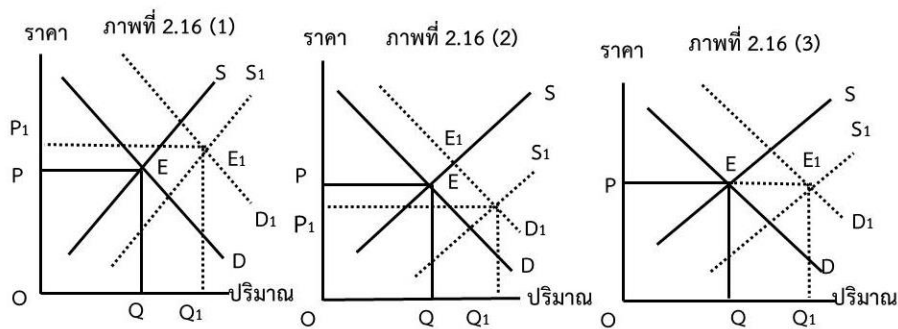
ภาพ 2.15 การเปลี่ยนแปลงภาวะดุลยภาพกรณีอุปทานเปลี่ยนแปลง และอุปสงค์คงที่

ภาพที่ 2.15 แสดงการเปลี่ยนแปลงภาวะดุลยภาพ กรณีอุปทานเปลี่ยนแปลง โดยอุปสงค์คงที่ โดยในภาพที่ 2.15 (1) เส้นอุปทานเลื่อนไปทางขวา ซึ่งเป็นอุปทานที่เพิ่มขึ้น ทำให้ระดับราคาดุลยภาพใหม่ลดลง จาก P เป็น P_1 และปริมาณดุลยภาพใหม่เพิ่มขึ้นจาก Q เป็น Q_1 ส่วนภาพที่ 2.15 (2) เส้นอุปทานเลื่อนไปทางซ้าย ซึ่งเป็นอุปทานที่ลดลง ทำให้ระดับราคาดุลยภาพใหม่เพิ่มขึ้น จาก P เป็น P_1 และปริมาณดุลยภาพใหม่เพิ่มขึ้นจาก Q เป็น Q_1

ซึ่งเป็นอุปทานลดลง ทำให้ระดับราคาดุลยภาพใหม่สูงขึ้น จาก P เป็น P_1 และปริมาณดุลยภาพใหม่ลดลงจาก Q เป็น Q_1

3. อุปสงค์และอุปทานเปลี่ยนแปลง โดยจำแนกได้ดังนี้

3.1 อุปสงค์และอุปทานเปลี่ยนแปลงในกรณีเพิ่มขึ้น โดยทั้งอุปสงค์และอุปทานจะเลื่อนไปทางขวาทั้ง 2 เส้น โดยจะสามารถเปลี่ยนแปลงได้ 3 รูปแบบดังนี้

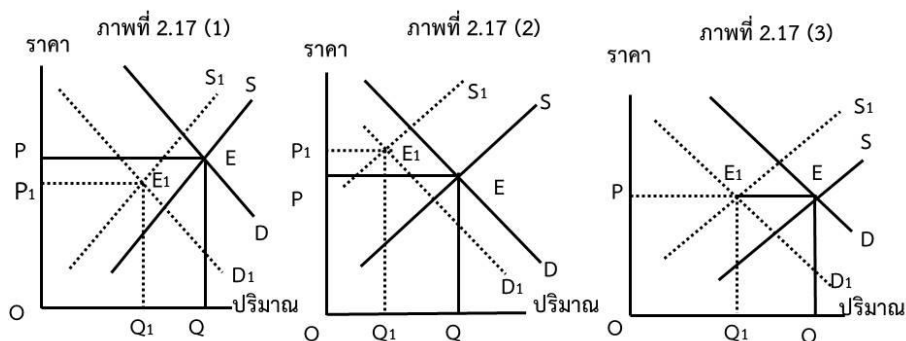


ภาพ 2.16 การเปลี่ยนแปลงภาวะดุลยภาพกรณีอุปสงค์และอุปทานเพิ่มขึ้น

ภาพที่ 2.16 แสดงการเปลี่ยนแปลงภาวะดุลยภาพ กรณีอุปสงค์ และอุปทานเปลี่ยนแปลงกรณีเพิ่มขึ้น โดยอุปสงค์และอุปทานจะเลื่อนไปทางขวา โดยในภาพที่ 2.16 (1) เส้นอุปสงค์เลื่อนไปทางขวามากกว่าที่อุปทาน ทำให้ระดับราคาดุลยภาพใหม่สูงขึ้น จาก P เป็น P_1 และปริมาณดุลยภาพใหม่เพิ่มขึ้นจาก Q เป็น Q_1 ส่วนภาพที่ 2.16 (2) เส้นอุปสงค์เลื่อนไปทางขวาน้อยกว่าอุปทาน ทำให้ระดับราคาดุลยภาพใหม่ลดลง จาก P เป็น P_1 และปริมาณดุลยภาพใหม่เพิ่มขึ้นจาก Q เป็น Q_1 และในภาพที่ 2.16 (3) เส้นอุปสงค์และอุปทานเลื่อนไปทางขวาเท่ากัน ทำให้ระดับราคาดุลยภาพไม่เปลี่ยนแปลง

แต่ปริมาณดุลยภาพใหม่เพิ่มขึ้นจาก Q เป็น Q_1

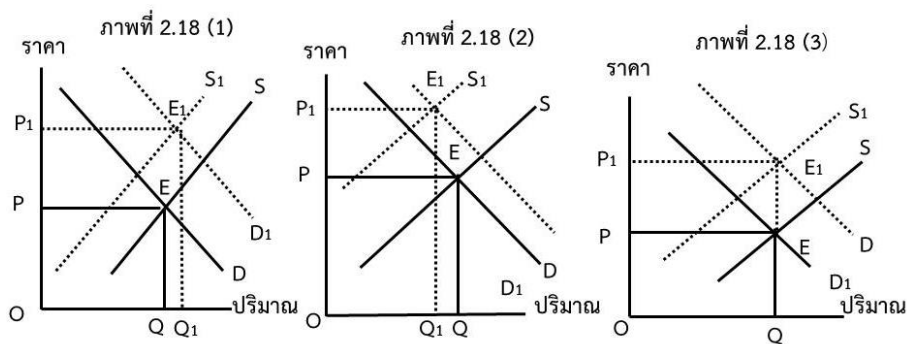
3.2 อุปสงค์และอุปทานเปลี่ยนแปลงในกรณีลดลง โดยทั้งอุปสงค์และอุปทานจะเลื่อนไปทางซ้ายทั้ง 2 เส้น โดยจะสามารถเปลี่ยนแปลงได้ 3 รูปแบบดังนี้



ภาพ 2.17 การเปลี่ยนแปลงภาวะดุลยภาพกรณีอุปสงค์และอุปทานลดลง

ภาพที่ 2.17 แสดงการเปลี่ยนแปลงภาวะดุลยภาพ กรณีอุปสงค์ และอุปทานเปลี่ยนแปลงกรณีลดลง โดยอุปสงค์และอุปทานจะเลื่อนไปทางซ้าย โดยในภาพที่ 2.17 (1) เส้นอุปสงค์เลื่อนไปทางซ้ายมากกว่าที่อุปทาน ทำให้ระดับราคาดุลยภาพใหม่ลดลง จาก P เป็น P_1 และปริมาณดุลยภาพใหม่ลดลงจาก Q เป็น Q_1 ส่วนภาพที่ 2.17 (2) เส้นอุปสงค์เลื่อนไปทางซ้ายน้อยกว่าอุปทาน ทำให้ระดับราคาดุลยภาพใหม่สูงขึ้นจาก P เป็น P_1 และปริมาณดุลยภาพใหม่ลดลงจาก Q เป็น Q_1 และในภาพที่ 2.17 (3) เส้นอุปสงค์และอุปทานเลื่อนไปทางซ้ายเท่ากัน ทำให้ระดับราคาดุลยภาพไม่เปลี่ยนแปลง แต่ปริมาณดุลยภาพใหม่ลดลงจาก Q เป็น Q_1

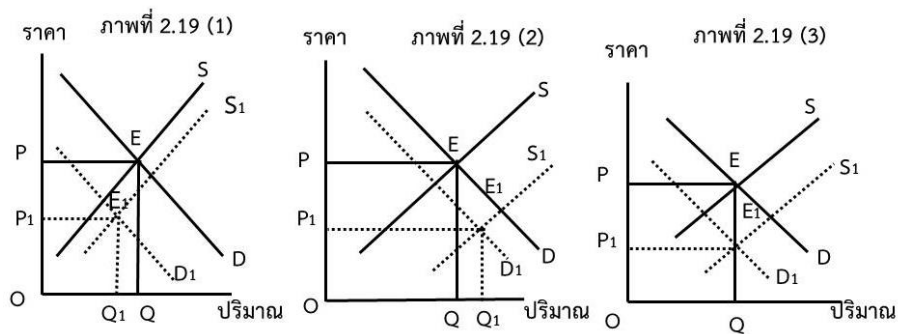
3.3 อุปสงค์และอุปทานเปลี่ยนแปลงในทางตรงกันข้าม โดยทั้งอุปสงค์เลื่อนไปทางขวาและอุปทานจะเลื่อนไปทางซ้าย ซึ่งสามารถเปลี่ยนแปลงได้ 3 รูปแบบดังนี้



ภาพ 2.18 การเปลี่ยนแปลงภาวะดุลยภาพกรณีอุปสงค์เพิ่มและอุปทานลดลง

ภาพที่ 2.18 แสดงการเปลี่ยนแปลงภาวะดุลยภาพ กรณีอุปสงค์เพิ่ม และอุปทานลดลง โดยอุปสงค์จะเลื่อนไปทางขวาและอุปทานจะเลื่อนไปทางซ้าย โดยในภาพที่ 2.18 (1) เส้นอุปสงค์เลื่อนไปทางขวามากกว่าที่อุปทานเลื่อนไปทางซ้าย ทำให้ระดับราคาดุลยภาพใหม่สูงขึ้นจาก P เป็น P_1 และปริมาณดุลยภาพใหม่เพิ่มขึ้นจาก Q เป็น Q_1 ส่วนภาพที่ 2.18 (2) เส้นอุปสงค์เลื่อนไปทางขวาน้อยกว่าอุปทานเลื่อนไปทางซ้าย ทำให้ระดับราคาดุลยภาพใหม่สูงขึ้นจาก P เป็น P_1 และปริมาณดุลยภาพใหม่ลดลงจาก Q เป็น Q_1 และในภาพที่ 2.18 (3) เส้นอุปสงค์เลื่อนไปทางขวาเท่ากับอุปทานเลื่อนไปทางซ้าย ทำให้ระดับราคาดุลยภาพใหม่สูงขึ้นจาก P เป็น P_1 แต่ปริมาณดุลยภาพใหม่ยังคงเท่าเดิม

3.4 อุปสงค์และอุปทานเปลี่ยนแปลงในทางตรงกันข้าม โดยทั้งอุปสงค์เลื่อนไปทางซ้ายและอุปทานจะเลื่อนไปทางขวา ซึ่งสามารถเปลี่ยนแปลงได้ 3 รูปแบบดังนี้



ภาพ 2.19 การเปลี่ยนแปลงภาวะดุลยภาพกรณีอุปสงค์ลดลงและอุปทานเพิ่มขึ้น

ภาพที่ 2.19 แสดงการเปลี่ยนแปลงภาวะดุลยภาพ กรณีอุปสงค์ลดลง และอุปทานเพิ่มขึ้น โดยอุปสงค์จะเลื่อนไปทางซ้ายและอุปทานจะเลื่อนไปทางขวา โดยในภาพที่ 2.19 (1) เส้นอุปสงค์เลื่อนไปทางซ้ายมากกว่าที่อุปทาน เลื่อนไปทางขวาทำให้ระดับราคาดุลยภาพใหม่ลดลงจาก P เป็น P_1 และปริมาณดุลยภาพใหม่ลดลงจาก Q เป็น Q_1 ส่วนภาพที่ 2.19 (2) เส้นอุปสงค์เลื่อนไปทางซ้ายน้อยกว่าอุปทานเลื่อนไปทางขวา ทำให้ระดับราคาดุลยภาพใหม่]จ]จาก P เป็น P_1 และปริมาณดุลยภาพใหม่เพิ่มขึ้นจาก Q เป็น Q_1 และในภาพที่ 2.19 (3) เส้นอุปสงค์เลื่อนไปทางซ้ายเท่ากับอุปทานเลื่อนไปทางขวา ทำให้ระดับราคาดุลยภาพใหม่ลดลงจาก P เป็น P_1 แต่ปริมาณดุลยภาพใหม่ยังคงเท่าเดิม

การแทรกแซงตลาดของรัฐบาล

โดยปกติในระบบเศรษฐกิจแบบเสรีนิยม จะปล่อยให้ราคาสินค้าเปลี่ยนแปลงไปตามกลไกราคา กล่าวคือเมื่อราคาสินค้าสูงเกินไปผู้ขายจะนำสินค้าออกสู่ตลาดมากขึ้น ในขณะที่ผู้ซื้อไม่ยอมซื้อเนื่องจากมองว่าราคาสินค้าสูงเกินไป ในที่สุดสินค้าจะเหลือ ผู้ขายจึงจำเป็นต้องลดราคาลงมาสู่ราคาที่เหมาะสมหรือราคาดุลยภาพ และถ้าราคาสินค้าลดต่ำมากเกินไปผู้ขายไม่ยอมขาย ในขณะที่ผู้ซื้อมีความต้องการซื้อ มากจึงทำให้เกิดปัญหาสินค้าขาดตลาด จึงทำให้ราคาขยับตัวสูงขึ้นจนเข้าสู่ดุลยภาพ ดังนั้นรัฐบาลจึงต้องเข้ามาแทรกแซงราคาของตลาดในด้านการกำหนดราคาที่ทำให้ผู้ขายขายสินค้าในราคาที่เหมาะสม ไม่ค้ากำไรเกินควร และให้ผู้ซื้อซื้อสินค้าในราคาที่ไม่สูงเกินไป (ถวิล นิลใบ.2560.หน้า 81)

ในที่นี้จึงจะพิจารณาการแทรกแซงตลาดของรัฐบาล 2 ประเภทคือ

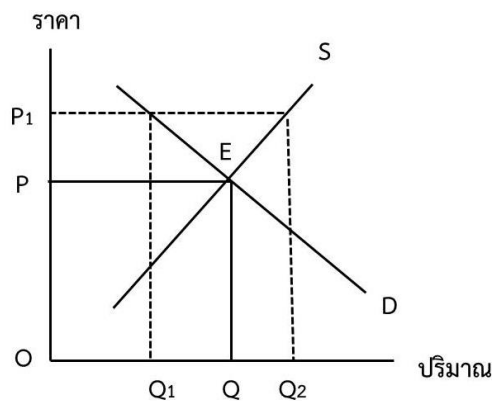
1. การกำหนดราคาขั้นต่ำ (minimum price)
2. การกำหนดราคาขั้นสูง (maximum price)

1. การกำหนดราคาขั้นต่ำ

การกำหนดราคาขั้นต่ำ เกิดจากปัญหาราคาสินค้าที่ทำการซื้อขายในตลาดตามกลไกราคามีราคาต่ำเกินไปจนทำให้ผู้ผลิตประสบปัญหา ต้องขายสินค้าที่ไม่คุ้มกับต้นทุนในการผลิต รัฐบาลจึงต้องเข้ามาแทรกแซง โดยกำหนดราคาให้สูงกว่าราคาซื้อขายกันตามกลไกราคา

จึงสามารถกล่าวได้ว่า การกำหนดราคาขั้นต่ำหมายถึง การกำหนดราคาเพื่อช่วยเหลือผู้ผลิตให้ขายสินค้าได้ในราคาที่สูงระดับราคาสินค้าตามกลไกราคา ที่กำหนดโดยอุปสงค์และอุปทานของสินค้า โดยราคาที่กำหนดนั้นจะเป็นราคาที่ต่ำที่สุดในการซื้อขาย จะทำการซื้อขายในราคาที่ต่ำกว่าที่กำหนดไม่ได้

มาตรการนี้มักนิยมใช้กับสินค้าเกษตรกรรม เนื่องจากว่าสินค้าทางการเกษตร เป็นสินค้าที่ผู้ผลิต (เกษตรกร) ไม่มีอำนาจในการต่อรอง รัฐบาลจึงนิยมใช้ นโยบายกำหนดราคาขั้นต่ำ หรือการประกันราคา เพื่อช่วยเหลือดังกล่าว



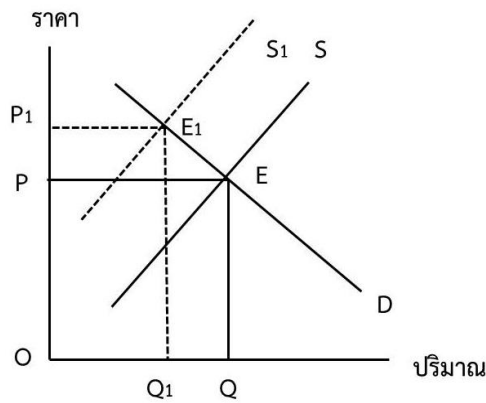
ภาพ 2.20 การกำหนดราคาขั้นต่ำ

จากภาพที่ 2.20 แสดงภาวะดุลยภาพ โดยมีระดับราคา P บาท ปริมาณการซื้อขาย Q หน่วย ซึ่งราคาดังกล่าวเป็นราคาที่ค่อนข้างต่ำเกินไป ทำให้ผู้ขายเดือดร้อน รัฐบาลจึงเข้ามากำหนดราคาขั้นต่ำ หรือการประกันราคาไว้ที่ P_1 บาท ดังนั้นผู้ซื้อจึงต้องการซื้อเพียง Q_1 หน่วย แต่ผู้ขายต้องการขาย Q_2 หน่วย จึงทำให้เกิดปัญหาสินค้าล้นตลาด ผู้ขายที่คาดว่าจะมีรายได้จากการขายมากขึ้น อาจมีรายได้ลดลงดังนั้นเพื่อให้ นโยบายดังกล่าวประสบความสำเร็จ รัฐบาลจึงต้องมีมาตรการอื่นๆเข้ามาแก้ไขปัญหาดังกล่าวได้แก่

1. การรับซื้อสินค้าส่วนเกิน จากภาพที่ 2.20 รัฐบาลจะให้ผู้ขายขายสินค้าไปก่อน และที่เหลือรัฐบาลจะรับซื้อ จำนวน Q_2 หน่วย และรับซื้อในราคา P_1 บาท

2. การรับซื้อสินค้าส่วนทั้งหมด จากภาพที่ 2.19 รัฐบาลจะรับซื้อสินค้าทั้งหมด จำนวน Q_2 หน่วย ในราคาหน่วยละ OP_1 บาทรัฐบาลจะรับซื้อ จำนวน Q_2 หน่วย และรับซื้อในราคา P_1 บาท ซึ่งวิธีการนี้ในปี พ.ศ. 2554 รัฐบาลได้ประกาศรับซื้อข้าวจากเกษตรกรในราคาตันละ 15,000 บาท

3. การลดปริมาณการผลิต เนื่องจากว่าในการกำหนดราคาขั้นต่ำ เป็นการช่วยเหลือผู้ขาย (เกษตรกร) ให้ขายสินค้าได้ในราคาที่สูงขึ้น แต่ผู้ซื้อจะมองว่าราคาสินค้าสูงเกินไป และอาจไม่บริโภค ทำให้รัฐบาลต้องใช้งบประมาณค่อนข้างมากในการแก้ปัญหาดังกล่าว ดังนั้นรัฐบาลอาจใช้วิธีการร้องขอให้ผู้ผลิตลดปริมาณการผลิตลงเพื่อให้ราคาสินค้าสูงขึ้น โดยผู้ซื้อจะไม่รู้สึกว่าราคาสินค้าแพง เพราะเป็นราคาที่ผู้ซื้อเต็มใจซื้อ



ภาพ 2.21 การลดปริมาณการผลิต

จากภาพที่ 2.21 แสดงการลดปริมาณการผลิตจาก Q หน่วย เหลือเพียง Q1 หน่วย ทำให้เส้นอุปทานเลื่อนไปทางซ้ายจากเส้น S เป็นเส้น S1 ดุลยภาพจึงเปลี่ยนจาก E ไปเป็น E1 ราคาสินค้าจึงขยับสูงขึ้นจาก P บาท เป็น P1 บาท นั่นคือระดับราคาสินค้าสูงขึ้น ผู้ขายจะมีรายรับรวมจากการขายเพิ่มมากขึ้น โดยที่รัฐบาลไม่ต้องกำหนดราคาขั้นต่ำ แต่ราคาสินค้าจะสูงขึ้นตามกลไกราคา

2. การกำหนดราคาขั้นสูง

การกำหนดราคาขั้นสูงเกิดจากระดับราคาสินค้าที่ซื้อขายในตลาดมีราคาสูงเกินไป ทำให้ผู้บริโภคเดือดร้อน รัฐบาลจึงเข้ามาช่วยเหลือผู้บริโภค ให้บริโภคสินค้าในราคาที่ลดลง โดยการกำหนดราคาขั้นสูง ซึ่งราคาที่ซื้อขายในตลาดหลังการกำหนดราคาขั้นสูง จะขายสูงกว่าราคาที่รัฐบาลกำหนดไม่ได้

จึงกล่าวได้ว่าการกำหนดราคาขั้นสูงหมายถึง การกำหนดราคาสินค้าเพื่อช่วยเหลือผู้บริโภคให้บริโภคสินค้าที่ราคาไม่สูงจนเกินไป โดยเฉพาะอย่างยิ่งสินค้าที่สำคัญและจำเป็นต่อการดำรงชีพ ดังนั้น การกำหนดราคาขั้นสูงของสินค้า รัฐบาลเข้ามากำหนดจะต่ำกว่าราคาตามกลไกราคา

ข้อควรระวังคือการกำหนดราคาขั้นสูงไม่ควรกำหนดไว้ต่ำเกินไปจนผู้ผลิตไม่สามารถดำเนินการผลิตได้ จะทำให้สินค้าเกิดขาดตลาดมากยิ่งขึ้น

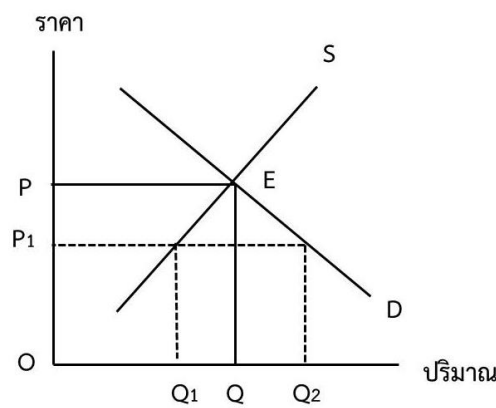
ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการกำหนดราคาขั้นสูง

1. สินค้าขาดตลาด เนื่องมาจากผู้ขายไม่ยอมขายในขณะที่ผู้ซื้อต้องการซื้อเพิ่มขึ้นมีการกักตุนสินค้าหรือกล่าวอีกนัยคืออุปสงค์มากกว่าอุปทาน
2. ตลาดมืด (Black Market) โดยราคาสินค้าจะสูงมาก และอาจสูงกว่าราคาปกติก่อนที่รัฐบาลจะเข้ามาแทรกแซงราคา

การแก้ไขปัญหา

เมื่อมีปัญหาข้างต้นเพื่อให้การกำหนดราคาขั้นสูงเป็นไปตามเป้าหมาย รัฐบาลต้องมีมาตรการดังนี้

1. การหาสินค้ามาชดเชย เป็นมาตรการที่รัฐบาลต้องหาแนวทางที่จะจัดหาสินค้ามาขายให้กับประชาชน ให้เพียงพอกับความต้องการของผู้บริโภค
2. การปันส่วนสินค้า รัฐบาลจะใช้มาตรการนี้เมื่อกำหนดราคาขึ้นสูงแล้วเกิดปัญหาสินค้าขาดตลาด และหากการขาดตลาดนั้นเป็นปัญหาที่เกิดขึ้นเป็นจำนวนมาก จนรัฐบาลไม่สามารถจัดหาสินค้ามาชดเชยให้กับประชาชนได้ รัฐบาลจึงต้องใช้มาตรการปันส่วนสินค้า (Ration)
3. การใช้มาตรการด้านกฎหมาย โดยออกกฎหมายลงโทษกับผู้ที่ยกตุนสินค้า หรือขายสินค้าในราคาที่สูง



ภาพ 2.22 การกำหนดราคาขึ้นสูง

จากภาพที่ 2.22 แสดงการกำหนดราคาขึ้นสูงจากเดิมราคาที่เกิดจากอุปสงค์และอุปทาน อยู่ที่ P บาท และปริมาณ Q หน่วย แต่ราคาดังกล่าวเป็นราคาที่สูงเกินไปจนผู้ซื้อ หรือผู้บริโภคเดือดร้อน รัฐบาลจึงเข้ามาแทรกแซงราคาโดยกำหนดราคาไว้ที่ P_1 บาท ทำให้ปริมาณการขายเหลือเพียง Q_1 หน่วย แต่ผู้ซื้อต้องการซื้อจำนวน Q_2 หน่วย จึงทำให้เกิดปัญหาสินค้าขาดตลาดจำนวน $Q_2 - Q_1$ หน่วย และผู้ขายกักตุนสินค้าไว้จำนวน $Q_1 - Q$ หน่วย โดยผู้ขายอาจจะนำไปขายในราคาที่สูงกว่าที่รัฐบาลกำหนด ดังนั้นรัฐบาลต้องมีมาตรการด้านกฎหมายป้องกันการกักตุนสินค้า อย่างไรก็ตามการกำหนดราคาขึ้นสูงรัฐบาลต้องระมัดระวังอย่ากำหนดราคาขึ้นสูงต่ำเกินไปจนผู้ขายไม่สามารถดำเนินการผลิตหรือการขายต่อไปได้

สรุป

ในระบบเศรษฐกิจที่มีการแข่งขัน ราคาจะกำหนดจากอุปสงค์และอุปทาน โดยอุปสงค์ หมายถึง ปริมาณความต้องการซื้อสินค้าหรือบริการชนิดใดชนิดหนึ่งที่ผู้บริโภคมีความเต็มใจที่จะซื้อ และสามารถซื้อหา มาได้ในขณะใดขณะหนึ่ง โดยเป็นไปตามกฎของอุปสงค์ (law of demand) ที่กล่าวปริมาณอุปสงค์ของสินค้า ชนิดใดชนิดหนึ่งจะมี ความสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้าม (ผกผัน) กับระดับราคาของสินค้าชนิดนั้น

ส่วนอุปทาน คือ ปริมาณสินค้าที่ผู้ผลิตเสนอขาย ณ เวลาใดเวลาหนึ่ง ปัจจัยหลักที่กำหนดปริมาณ อุปทานคือราคาตลาดและต้นทุนการผลิต โดยเป็นไปตามกฎของอุปทาน (law of supply) ที่กล่าวปริมาณ อุปทานของสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่งจะมี ความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน กับระดับราคาของสินค้าชนิดนั้น

จุดที่เหมาะสมที่สุดคือ จุดที่ปริมาณซื้อ เท่ากับปริมาณขาย นั่นคือจุดที่อุปสงค์เท่ากับอุปทาน เรียกว่า ภาวะดุลยภาพ ซึ่งจะไม่เกิดปัญหาสินค้าล้นตลาด และสินค้าขาดตลาด โดยภาวะดุลยภาพสามารถ เปลี่ยนแปลงได้ถ้าอุปสงค์เปลี่ยน หรืออุปทานเปลี่ยน หรือเปลี่ยนแปลงทั้งอุปสงค์และอุปทาน ซึ่งแบ่งได้ ลักษณะคือ 1.อุปสงค์คงที่ อุปทานเปลี่ยนแปลง 2. อุปทานคงที่ อุปสงค์เปลี่ยนแปลง 3. อุปสงค์เพิ่ม อุปทาน เพิ่ม 4. อุปสงค์ลด อุปทานลด 5. อุปสงค์เพิ่ม อุปทานลด 6. อุปสงค์ลด อุปทานเพิ่ม

ในบางครั้งระดับราคาตามกลไกราคา ที่เกิดจากอุปสงค์และอุปทาน อาจมีราคาต่ำเกินไปจนผู้ขายอาจ เกิดปัญหาการขาดทุน รัฐบาลจึงต้องเข้ามาแทรกแซงกลไกด้านราคาโดยการกำหนดราคาขั้นต่ำ และถ้า ราคาสินค้าสูงเกินไปจนทำให้ผู้ซื้อหรือผู้บริโภคเดือดร้อน รัฐบาลจึงต้องเข้ามาแทรกแซงกลไกตลาดโดยการ กำหนดราคาขั้นสูง

คำถามท้ายบทที่ 2

จงตอบคำถามต่อไปนี้ให้ได้ใจความสมบูรณ์

- อุปสงค์หมายถึงอะไร และมีองค์ประกอบอะไรบ้าง
- กำหนดให้สมการอุปสงค์ $Q_x = 100 - 3P_x$ จงหาปริมาณซื้อ ณ ระดับราคา 5 10 15 และ 20 บาท ตามลำดับ พร้อมวาดกราฟประกอบ
- กำหนดให้ทุกสิ่งคงที่ ถ้าราคากาแฟที่หอมอคโค่นาลดลง จะมีผลต่ออุปสงค์ของกาแฟที่หอมเนสกาแฟอย่างไร จงอธิบายเหตุผลและวาดรูปประกอบ
- ในตลาดขายเครื่องปรับอากาศ มีเหตุการณ์ต่าง ๆ เกิดขึ้นมากมาย จงวาดกราฟเพื่อแสดงผลจากการเกิดเหตุการณ์ต่อไปนี้ที่มีต่ออุปสงค์ของเครื่องปรับอากาศ
 - การเปลี่ยนแปลงฤดูกาล จากฤดูหนาวเข้าสู่ฤดูร้อน ในขณะที่ปัจจัยอื่น ๆ คงที่
 - การคาดการณ์ของผู้บริโภคว่ารัฐบาลจะเรียกเก็บค่าไฟฟ้าจากผู้ใช้เครื่องปรับอากาศในอัตราที่ก้าวหน้าเพราะถือว่าทำลายสภาพแวดล้อม
 - ราคาของเครื่องปรับอากาศเพิ่มขึ้น ในขณะที่ปัจจัยอื่น ๆ คงที่
- อุปทานหมายถึงอะไร และปัจจัยกำหนดอุปทานมีอะไรบ้างอธิบายมา 5 ประการ
- กำหนดให้สมการอุปทาน $Q_x = 120 + 5P_x$ จงหาปริมาณขาย ณ ระดับราคา 5 10 15 และ 20 บาท ตามลำดับ พร้อมวาดกราฟประกอบ
- ในตลาดน้ำตาลทรายมีเหตุการณ์ต่าง ๆ เกิดขึ้นมากมาย จงวาดกราฟเพื่อแสดงผลจากการเกิดเหตุการณ์ต่อไปนี้ที่มีต่ออุปทานของน้ำตาลทราย
 - ราคาอ้อยเพิ่มขึ้น ในขณะที่ปัจจัยอื่น ๆ คงที่
 - ราคาของน้ำตาลทรายเพิ่มขึ้น ในขณะที่ปัจจัยอื่น ๆ คงที่
- จากเหตุการณ์ใช้หวัดนกระบาดทำให้สัตว์ปีกล้มตายจำนวนมาก จากเหตุการณ์ดังกล่าวส่งผลต่อคุณภาพของของตลาดสินค้าต่อไปนี้อย่างไร
 - คุณภาพของตลาดไก่
 - คุณภาพของตลาดเนื้อหมู

9. จากสมการอุปสงค์และอุปทานที่กำหนดให้

ก. คำนวณหาราคาดุลยภาพ และปริมาณดุลยภาพ พร้อมวาดกราฟประกอบ

$$Q_d = 3550 - 260P$$

$$Q_s = 1800 + 240P$$

ข. ถ้าสมการอุปสงค์เปลี่ยนเป็นคือ $3950 - 190P$ แต่สมการอุปทานเท่าเดิม และราคาซื้อ ขายเท่าเดิม จะเกิดปัญหาใด

10. รัฐบาลจะใช้มาตรการการกำหนดราคาขั้นต่ำและการกำหนดราคาขั้นสูง เมื่อใดจงอธิบายและยกตัวอย่างประกอบ

เอกสารอ้างอิง

- จรินทร์ เทศวานิช.(2550). เศรษฐศาสตร์การจัดการ.กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ ซีเอ็ดยูเคชั่น.
- ชยันต์ ต้นติ้วสตาการ.(2553).ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ขั้นสูง.กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์
มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช.
- ถวิล นิลใบ.(2560).เศรษฐศาสตร์ทั่วไป.กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยรามคำแหง.
- บัณฑิต ผังนิรันดร์.(2548).เศรษฐศาสตร์จุลภาค.กรุงเทพฯ : บริษัทธรรมสารจำกัด.
- วราลี ศรีสมบัติ.(2555).เศรษฐศาสตร์จุลภาค.กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ โอ.เอส.พรีนติ้ง.
- สุพัฒน์ อัยไพบูลย์สวัสดิ์. (2555).เศรษฐศาสตร์จุลภาค.กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัย
รามคำแหง.

บทที่ 3

ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ อุปทาน และการนำไปใช้ทางธุรกิจ

ในบทเรียนที่ผ่านมากล่าวถึงพฤติกรรมในการซื้อคืออุปสงค์ และพฤติกรรมในการขายคือ อุปทาน เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้าและบริการ ย่อมทำให้การซื้อขายเปลี่ยนแปลงไปแต่การเปลี่ยนแปลงจะมากน้อยเพียงใดขึ้นอยู่กับประเภทของสินค้าและบริการนั้นๆ เช่น เป็นสินค้าและบริการปกติที่ต้องบริโภคประจำ หรือเป็นสินค้าฟุ่มเฟือย เป็นสินค้าเกษตรหรือสินค้าอุตสาหกรรม หรือเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงรายได้ของผู้บริโภคพฤติกรรมในการซื้อก็เปลี่ยนแปลงไปตามลักษณะของสินค้าว่าเป็นสินค้าปกติ หรือสินค้าด้อย รวมทั้งเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงราคาสินค้าและบริการที่ใช้ทดแทนกันหรือใช้ประกอบกัน ย่อมมีผลทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงอุปสงค์ หรือความต้องการซื้อของสินค้าและบริการชนิดนั้นๆ ได้ เป็นต้นในระบบเศรษฐกิจที่มีการแข่งขัน กลไกราคามีบทบาทสำคัญ ซึ่งจะศึกษาในรายละเอียดต่อไป

ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ (elasticity of demand)

ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ หมายถึงอัตราการเปลี่ยนแปลงของปริมาณสินค้าที่ผู้ซื้อต้องการซื้อ ในขณะที่ใดขณะหนึ่ง เปลี่ยนแปลงไปอันเนื่องมาจากปัจจัยกำหนดอุปสงค์ตัวใดตัวหนึ่งเปลี่ยนแปลง (สุพจน์ อภัยไพบูลย์ สวัสดิ์, 2555, หน้า 57)

ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ แบ่งได้ 3 ประเภทคือ

1. ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคา (price elasticity of Demand: E_p)

หมายถึง เมื่อราคา สินค้า X เปลี่ยนแปลงไป 1 เปอร์เซ็นต์ จะมีผลกระทบต่อปริมาณซื้อสินค้า X เปลี่ยนแปลงไปเท่าใด สามารถหาค่าความยืดหยุ่นได้จาก (วรณี จิเจริญและบุญธรรม ราชรักษ์, 2559, หน้า 80)

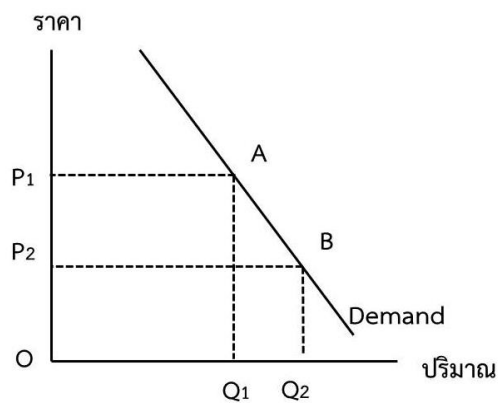
$$E_p = \frac{\text{ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงในปริมาณซื้อ}}{\text{ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงในราคา}}$$

$$E_p = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P} = \frac{\frac{\Delta Q}{Q} \times 100}{\frac{\Delta P}{P} \times 100}$$

$$E_p = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P}{Q}$$

โดยการหาค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคาจะหาได้ 2 แบบคือ

1.1 การหาค่าความยืดหยุ่นแบบจุด (point elasticity of demand) เป็นการคำนวณหาค่าความยืดหยุ่น ณ จุดใดจุดหนึ่งบนเส้นอุปสงค์เป็นกรณีที่ราคาเปลี่ยนแปลงไปเล็กน้อยแต่ในทางทฤษฎีถือว่ามีผลทำให้ปริมาณเสนอซื้อเปลี่ยนแปลงไปด้วย เช่น การหาค่าความยืดหยุ่น ณ จุด A หรือจุด B หรือจุด C จุดใดจุดหนึ่งเพียงจุดเดียวดังรูป 3.1



ภาพที่ 3.1 ความยืดหยุ่นของอุปสงค์แบบจุด

เช่นการหาค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ ณ จุด A

$$\begin{aligned} \text{จากสูตร} \quad E_p &= \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P}{Q} \\ E_p &= \frac{Q_1 - Q_2}{P_1 - P_2} \times \frac{P_1}{Q_1} \end{aligned}$$

หรือการหาค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ ณ จุด B

$$\begin{aligned} \text{จากสูตร} \quad E_p &= \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P}{Q} \\ E_p &= \frac{Q_1 - Q_2}{P_1 - P_2} \times \frac{P_2}{Q_2} \end{aligned}$$

ตัวอย่างที่ 1 กำหนดให้ $Q_x = 200 - 20 P_x$ ถ้าราคาสินค้า X เปลี่ยนแปลง จากขึ้นละ 5 บาท เป็นขึ้นละ 6 บาท ค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์สินค้า X แบบจุด ณ ระดับราคา 5 บาท และ 6 บาท

วิธีทำ ณ ระดับ $P_{x1} = 5$ บาท :

$$Q_{x1} = 200 - 20 (5)$$

$$= 200 - 100 = 100 \text{ ชิ้น}$$

ณ ระดับ $P_{X2} = 6$ บาท :

$$\begin{aligned} Q_{X2} &= 200 - 20(6) \\ &= 200 - 120 = 80 \text{ ชิ้น} \end{aligned}$$

การหาความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคา ณ ราคา 5 บาท

$$\begin{aligned} E_p &= \frac{Q_1 - Q_2}{P_1 - P_2} \times \frac{P_1}{Q_1} \\ E_p &= \frac{100 - 80}{5 - 6} \times \frac{5}{100} \\ E_p &= \frac{20}{-1} \times \frac{5}{100} \\ &= -1 \end{aligned}$$

ค่าความยืดหยุ่นที่คำนวณได้ติดลบ หมายความว่า เมื่อราคาสินค้าเปลี่ยนแปลงไปจะมีผลให้ปริมาณความต้องการซื้อเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางตรงกันข้าม จากตัวอย่างข้างต้นความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคามีค่าเท่ากับ 1 (ไม่คิดเครื่องหมายลบ) แสดงให้เห็นว่าเมื่อราคาสินค้า X เปลี่ยนแปลงไป 1 เปอร์เซ็นต์จะมีผลให้ปริมาณความต้องการซื้อสินค้า X เปลี่ยนแปลงไป 1 เปอร์เซ็นต์ในทิศทางตรงข้าม

การหาความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคา ณ ราคา 6 บาท

$$\begin{aligned} E_p &= \frac{Q_1 - Q_2}{P_1 - P_2} \times \frac{P_1}{Q_1} \\ E_p &= \frac{100 - 80}{5 - 6} \times \frac{6}{80} \\ E_p &= \frac{20}{-1} \times \frac{6}{80} \\ &= -1.5 \end{aligned}$$

ค่าความยืดหยุ่นที่คำนวณได้มีค่า -1.5 หมายความว่า เมื่อราคาสินค้าเปลี่ยนแปลงไป 1 เปอร์เซ็นต์จะมีผลให้ปริมาณความต้องการซื้อสินค้า X เปลี่ยนแปลงไป 1.5 เปอร์เซ็นต์ในทิศทางตรงข้าม

1.2 การหาค่าความยืดหยุ่นแบบช่วง (arc elasticity of demand) เป็นการคำนวณหาค่าความยืดหยุ่น ณ ช่วงใดช่วงหนึ่งบนเส้นอุปสงค์เช่น ช่วง AB บนเส้นอุปสงค์ในรูป 3.1 สูตรที่ใช้ในการคำนวณหาค่าความยืดหยุ่นแบบช่วงคือ

$$E_p = \frac{Q_1 - Q_2}{P_1 - P_2} \times \frac{\frac{P_1 + P_2}{2}}{\frac{Q_1 + Q_2}{2}}$$

$$E_p = \frac{Q_1 - Q_2}{P_1 - P_2} \times \frac{P_1 + P_2}{2} \times \frac{2}{Q_1 + Q_2}$$

$$E_p = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P_1 + P_2}{Q_1 + Q_2}$$

- โดย
- E_p = ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคา
- P_1 = ราคาก่อนการเปลี่ยนแปลง
- P_2 = ราคาหลังการเปลี่ยนแปลง
- Q_1 = ปริมาณความต้องการซื้อสินค้าก่อนการเปลี่ยนแปลง
- Q_2 = ปริมาณความต้องการซื้อสินค้าหลังการเปลี่ยนแปลง
- ΔQ = การเปลี่ยนแปลงปริมาณความต้องการซื้อ
- ΔP = การเปลี่ยนแปลงระดับราคา

ตัวอย่างที่ 2 จากตัวอย่างที่ 1 หากค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์สินค้า X แบบช่วง ณ ระดับราคา 5 บาท และ 6 บาท

วิธีทำ จากสูตร

$$E_p = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P_1 + P_2}{Q_1 + Q_2}$$

$$P_1 = 5$$

$$P_2 = 6$$

$$Q_1 = 100$$

$$Q_2 = 80$$

แทนค่าในสูตร

$$E_p = \frac{100 - 80}{5 - 6} \times \frac{5 + 6}{100 + 80}$$

$$E_p = \frac{20}{-1} \times \frac{11}{180}$$

$$E_p = -1.22$$

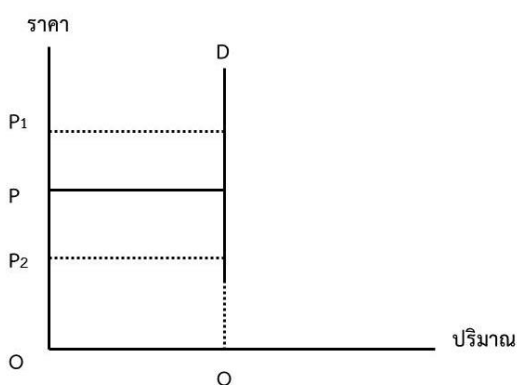
ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคา - 1.22 หมายความว่าในช่วงระดับราคา 5 บาทถึง 6 บาท เมื่อราคาสินค้ามีการเปลี่ยนแปลงไปร้อยละ 1 จะทำให้อุปสงค์สินค้า X จะเปลี่ยนแปลงในทิศทางตรงกันข้ามในอัตราร้อยละ 1.22

ค่า E_p ที่ได้จะมีค่าเป็น ลบ เสมอ เป็นไปตามกฎของอุปสงค์ (law of demand) กล่าวคือ ราคาสินค้าและปริมาณสินค้าจะเปลี่ยนแปลงในทิศทางตรงกันข้าม เมื่อมีการเปรียบเทียบค่า E_p จะใช้เฉพาะตัวเลขที่แสดงค่า E_p เท่านั้น โดยไม่นำเครื่องหมายลบมาเปรียบเทียบ เช่น ส้ม มีค่า $E_p = -2$ ขณะที่ เสื่อ มีค่า $E_p = -0.8$ หมายความว่า ส้ม เป็นสินค้าที่มีความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคามากกว่าเสื่อ เป็นต้น

ประเภทของความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคาจะสามารถจำแนกดังนี้

ก. อุปสงค์ไม่มีความยืดหยุ่นเลย (Perfectly Inelasticity : $E_d = 0$)

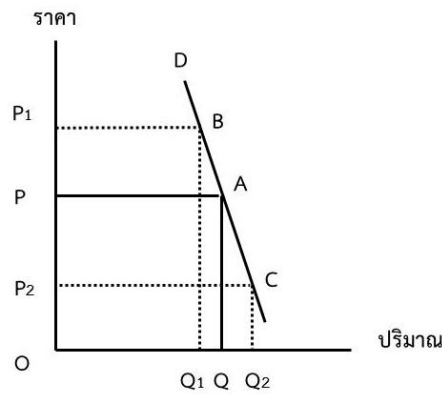
หมายความว่า เมื่อราคาสินค้าเปลี่ยนแปลงไปไม่ว่าจะสูงขึ้นหรือลดลง ปริมาณการซื้อจะไม่เปลี่ยนแปลงเลย ได้แก่สินค้าที่ปริมาณความต้องการซื้อไม่สามารถเปลี่ยนแปลงได้เช่นโรงศพ ลักษณะของกราฟจะเป็นเส้นตรงขนานกับแกนตั้ง ดังนั้นในการดำเนินธุรกิจ ถ้าสินค้าที่ผลิตเป็นสินค้าที่มีอุปสงค์ไม่มีความยืดหยุ่น ผู้ขายสามารถตั้งราคาขายค่อนข้างสูง



ภาพที่ 3.2 ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ที่ไม่มีความยืดหยุ่น

จากภาพที่ 3.2 ระดับราคา P บาทผู้ซื้อต้องการซื้อ Q หน่วย และเมื่อราคาสูงขึ้นเป็น P_1 บาท หรือ P_2 บาทปริมาณความต้องการซื้อยังคงเท่าเดิมคือ Q หน่วย

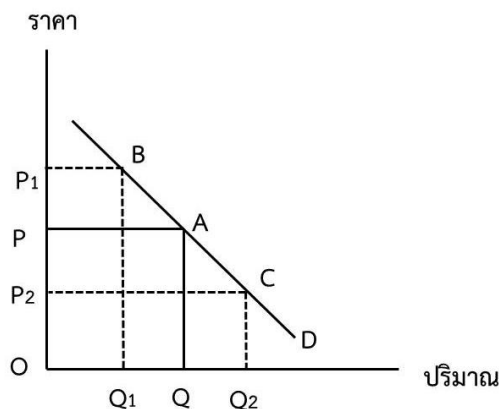
ข. อุปสงค์มีความยืดหยุ่นน้อย (inelastic demand : $E_p < 1$) หมายความว่าเมื่อราคาสินค้าเปลี่ยนแปลงไป 1% แต่ปริมาณการซื้อจะเปลี่ยนแปลงไปไม่ถึง 1% ได้แก่สินค้าจำเป็นต่อการบริโภค เช่น ข้าวสาร ลักษณะของกราฟจะมีความชันมาก ดังนั้นในการดำเนินธุรกิจ ถ้าสินค้าที่ผลิตเป็นสินค้าที่มีอุปสงค์มีความยืดหยุ่นน้อย ผู้ขายสามารถตั้งราคาขายค่อนข้างสูงแต่อาจจะไม่สามารถทำได้เหมือนกรณีแรก



ภาพที่ 3.3 ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ที่มีความยืดหยุ่นน้อย

จากภาพที่ 3.3 ระดับราคา P บาท ผู้ซื้อต้องการซื้อ Q หน่วย และเมื่อราคาสูงขึ้นเป็น P_1 บาท ปริมาณความต้องการซื้อคือ Q_1 หน่วย และเมื่อราคาลดลงเหลือ P_2 บาท ปริมาณความต้องการซื้อเพิ่มเป็น Q_2 หน่วย จะเห็นได้ว่าการเปลี่ยนแปลงในราคาจะมากกว่าการเปลี่ยนแปลงในปริมาณซื้อ

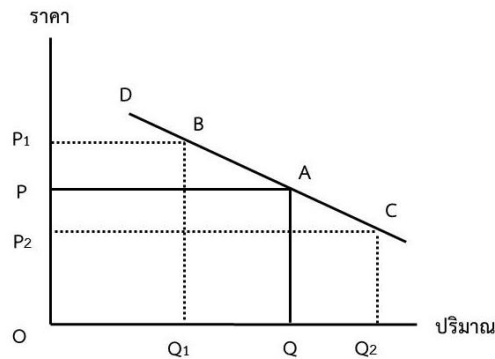
ค. อุปสงค์ที่มีความยืดหยุ่นคงที่ (unitary demand ; $E_p = 1$) หมายความว่าเมื่อราคาสินค้าเปลี่ยนแปลงไป 1% แต่ปริมาณการซื้อจะเปลี่ยนแปลงไป 1% ลักษณะของกราฟเป็น Rectangular Hyperbolar (สี่เหลี่ยมทุกรูปที่อยู่ภายใต้กราฟชนิดนี้จะมีพื้นที่เท่ากันทุกประการ) ได้แก่สินค้าทั่วไปที่ผู้บริโภคสามารถควบคุมการบริโภคได้



ภาพที่ 3.4 ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ที่มีความยืดหยุ่นคงที่

จากภาพที่ 3.4 ระดับราคา P บาท ผู้ซื้อต้องการซื้อ Q หน่วย และเมื่อราคาสูงขึ้นเป็น P_1 บาท ปริมาณความต้องการซื้อคือ Q_1 หน่วย และเมื่อราคาลดลงเหลือ P_2 บาท ปริมาณความต้องการซื้อเพิ่มเป็น Q_2 หน่วย จะเห็นได้ว่าการเปลี่ยนแปลงในราคาและปริมาณซื้อจะเปลี่ยนในสัดส่วนที่เท่ากัน โดย $\square OPAQ$ $\square OP_1BQ_1$ และ $\square OP_2CQ_2$ จะมีพื้นที่เท่ากันทุกประการ

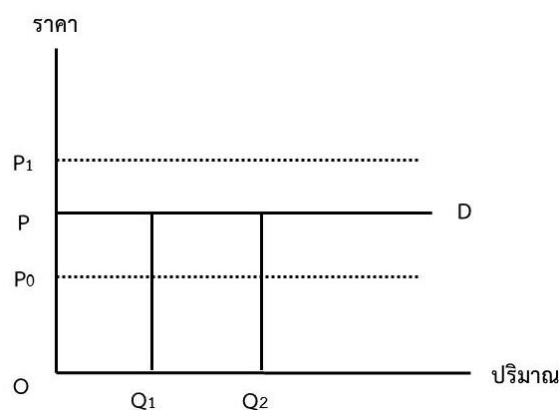
ง. อุปสงค์ที่มีความยืดหยุ่นมาก (elasticity demand : $E_p > 1$) หมายความว่าเมื่อราคาสินค้าเปลี่ยนแปลงไป 1% แต่ปริมาณการซื้อจะเปลี่ยนแปลงไปมากกว่า 1% ลักษณะของกราฟจะมีความลาดเอียงมาก ได้แก่สินค้าฟุ่มเฟือย เช่น น้ำหอม เครื่องสำอาง เป็นต้น



ภาพที่ 3.5 ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ที่มีความยืดหยุ่นมาก

จากภาพที่ 3.5 ระดับราคา P บาท ผู้ซื้อต้องการซื้อ Q หน่วย และเมื่อราคาสูงขึ้นเป็น P_1 บาท ปริมาณความต้องการซื้อคือ Q_1 หน่วย และเมื่อราคาลดลงเหลือ P_2 บาท ปริมาณความต้องการซื้อเพิ่มเป็น Q_2 หน่วย จะเห็นได้ว่าการเปลี่ยนแปลงในราคาจะน้อยกว่าการเปลี่ยนแปลงในปริมาณซื้อ นั่นหมายความว่าเมื่อราคาสินค้าเปลี่ยนแปลงไปเพียงเล็กน้อย ปริมาณความต้องการซื้อจะเปลี่ยนแปลงไปค่อนข้างมาก ดังนั้นในการดำเนินธุรกิจหากเราเป็นผู้เสนอขายสินค้าประเภทนี้ เราไม่ควรตั้งราคาสูงมาก เพราะผู้บริโภคอาจตัดสินใจไม่บริโภค

จ. อุปสงค์ที่มีความยืดหยุ่นอย่างสมบูรณ์ (perfectly elasticity demand หรือ $E_p = \infty$) หมายความว่า ณ ระดับราคาหนึ่งปริมาณความต้องการซื้อจะมากมาย แต่เมื่อราคาสินค้าเปลี่ยนแปลงไป ปริมาณความต้องการซื้อจะไม่เกิดขึ้นเลย ลักษณะของกราฟเป็นเส้นตรงขนานกับแกนนอน หรือตั้งฉากกับแกนตั้ง



ภาพที่ 3.6 ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ที่มีความยืดหยุ่นสมบูรณ์

จากภาพที่ 3.6 ระดับราคา P บาท ผู้ซื้อต้องการซื้อมากมายทั้งระดับ Q_1 หน่วย และ Q_2 หน่วย แต่เมื่อราคาสูงขึ้นเป็น P_1 บาท หรือลดลงเหลือ P_0 บาท ปริมาณความต้องการซื้อจะไม่เกิดขึ้นเลย นั่นหมายความว่า

ณ ราคาสินค้าราคาหนึ่ง ปริมาณความต้องการซื้อจะเกิดขึ้นมากมายแต่เมื่อราคาสินค้าเปลี่ยนแปลงไปไม่ว่าจะสูงขึ้นหรือลดลงปริมาณความต้องการซื้อจะไม่เกิดขึ้นเลย

ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคา และรายรับรวม

จากการที่รายรับรวม (total revenue: TR) สามารถคำนวณได้จากราคาสินค้า คูณกับปริมาณสินค้าที่ขายได้ ($P \times Q$) ดังนั้นการเปลี่ยนแปลงของราคานอกจากจะกระทบต่อปริมาณขายแล้วยังกระทบต่อรายรับรวมอีกด้วย การทราบความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคาของสินค้าทำให้ผู้ขายสามารถดำเนินนโยบายการกำหนดราคาได้ถูกต้อง เช่นถ้าอุปสงค์มีความยืดหยุ่นมากการเพิ่มราคาให้สูงขึ้นอาจทำให้รายรับรวมลดลง เพราะความต้องการซื้อลดลงคิดเป็นเปอร์เซ็นต์จะมากกว่าเปอร์เซ็นต์การเพิ่มขึ้นของราคา (วรณี จิเจริญและบุญธรรม ราชรักษ์, 2559, หน้า 100) ดังแสดงได้ตามตาราง

ตารางที่ 3.1 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างอุปสงค์ต่อราคากับรายรับรวม

ราคา	$E_p > 1$	$E_p = 1$	$E_p < 1$
สูงขึ้น	TR ลดลง	TR คงที่	TR เพิ่มขึ้น
ลดลง	TR เพิ่มขึ้น	TR คงที่	TR ลดลง

ดังนั้นหากผู้ผลิตทราบความยืดหยุ่นของสินค้าที่ทำการผลิต จะทำให้ผู้ผลิตทราบถึงผลรวมของรายรับที่ผู้ผลิตจะได้รับจากการขายสินค้าและหากผู้ผลิตต้องการจะเปลี่ยนแปลงราคาขายของสินค้า จะมีผลต่อรายรับจากการขายของผู้ผลิตรายนั้นอย่างไร ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้ (สุจินดา เจียมศรีพงษ์ , 2558, หน้า 105-106)

1. อุปสงค์ต่อราคามีค่าความยืดหยุ่นมากกว่า 1 หมายความว่า การเปลี่ยนแปลงของราคาเพียงเล็กน้อย จะกระทบต่อการเปลี่ยนแปลงในปริมาณจำนวนมาก นั่นคือ เมื่อมีการเพิ่ม หรือลดราคาสินค้า ย่อมทำให้รายรับรวม(TR)ลดลง หรือเพิ่มขึ้นได้
2. อุปสงค์มีความยืดหยุ่นเท่ากับ 1 หมายความว่า การเปลี่ยนแปลงของราคาจะมีผลกระทบต่อปริมาณการซื้อในอัตราที่เท่ากัน นั่นคือ ราคาสินค้าจะสูงขึ้นหรือลดลงจะไม่มีผลต่อรายรับรวม (TR)
3. อุปสงค์ต่อราคามีค่าความยืดหยุ่นน้อยกว่า 1 หมายความว่า การเปลี่ยนแปลงของราคาจะมีผลกระทบต่อปริมาณการซื้อเพียงเล็กน้อย นั่นคือ เมื่อราคาสูงขึ้นรายรับรวม (TR) จะสูงขึ้นและถ้าราคาลดลง รายรับรวมจะลดลงด้วย

2. ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อรายได้ (income elasticity of demand: E_y)

หมายถึง เปอร์เซ็นต์การเปลี่ยนแปลงของปริมาณสินค้าที่มีผู้ต้องการซื้อ ณ ขณะใดขณะหนึ่ง เมื่อรายได้ของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไปหนึ่งเปอร์เซ็นต์โดยกำหนดให้สิ่งอื่น ๆ คงที่ อาจเขียนสูตรความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อรายได้ ดังนี้ (วรณี จิเจริญและบุญธรรม ราชรักษ์, 2559, หน้า 107)

$$E_y = \frac{\text{ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงในปริมาณซื้อ}}{\text{ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงในรายได้}}$$

2.1 การหาค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อรายได้แบบจุด เป็นการคำนวณหาค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อรายได้ ณ จุดใดจุดหนึ่ง

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

$$E_y = \frac{\frac{\Delta Q}{Q} \times 100}{\frac{\Delta Y}{Y} \times 100}$$

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

2.2 การหาค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อรายได้แบบช่วง เป็นการคำนวณหาค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อรายได้ แบบช่วงหรือระหว่างจุด 2 จุด

$$E_y = \frac{\Delta Q}{\Delta Y} \times \frac{\frac{Y_1 + Y_2}{2}}{\frac{Q_1 + Q_2}{2}}$$

$$E_y = \frac{\Delta Q}{\Delta Y} \times \frac{Y_1 + Y_2}{Q_1 + Q_2}$$

โดย	E_y	=	ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อรายได้
	Y_1	=	รายได้ก่อนการเปลี่ยนแปลง
	Y_2	=	รายได้หลังการเปลี่ยนแปลง
	Q_1	=	ปริมาณความต้องการซื้อสินค้าก่อนรายได้เปลี่ยนแปลง
	Q_2	=	ปริมาณความต้องการสินค้าหลังรายได้เปลี่ยนแปลง
	ΔQ	=	การเปลี่ยนแปลงปริมาณซื้อ
	ΔY	=	การเปลี่ยนแปลงระดับรายได้

ผลการคำนวณความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อรายได้ อาจมีเครื่องหมายบวกหรือลบก็ได้ขึ้นอยู่กับชนิดของสินค้า

ก. เป็นบวก (+) ถ้าเป็นสินค้าปกติ เมื่อรายได้เพิ่มสูงขึ้นผู้บริโภคก็จะทำการบริโภคสินค้านั้นมากขึ้น และเมื่อรายได้ลดลงผู้บริโภคก็จะทำการบริโภคสินค้านั้นน้อยลงกล่าวคือ การเปลี่ยนแปลงของปริมาณเสนอซื้อกับรายได้จะเป็นไปในทิศทางเดียวกัน

ข. เป็นลบ (-) ถ้าเป็นสินค้าด้อย เมื่อรายได้เพิ่มสูงขึ้นผู้บริโภคก็จะทำการบริโภคสินค้านั้นน้อยลง และเมื่อรายได้ลดลงผู้บริโภคก็จะทำการบริโภคสินค้านั้นเพิ่มขึ้นกล่าวคือ การเปลี่ยนแปลงของปริมาณเสนอซื้อกับรายได้จะเป็นไปในทิศทางตรงกันข้าม

เครื่องหมายบวกหรือลบข้างต้นนี้เป็นแต่เพียงสิ่งชี้ลักษณะความสัมพันธ์ของ ปริมาณเสนอซื้อกับรายได้ว่าเป็นไปในทิศทางใด และสินค้านั้นเป็นสินค้าประเภทใด เป็นสินค้าปกติหรือสินค้าด้อยคุณภาพในสายตาของผู้บริโภค ค่าตัวเลขที่ไม่คำนึงถึงเครื่องหมายเท่านั้น ที่จะบอกถึงปฏิกริยาระหว่างอัตราการเปลี่ยนแปลงของปริมาณเสนอซื้อต่ออัตราการเปลี่ยนแปลงของรายได้ว่ามีมากน้อยเพียงใด ถ้าตัวเลขดังกล่าวมีค่าสูงแสดงว่าปริมาณเสนอซื้อสินค้านั้นเปลี่ยนแปลงไปมากเมื่อรายได้เปลี่ยนแปลงไป หรือถ้ามีค่าต่ำก็แสดงว่าปริมาณเสนอซื้อสินค้านั้นเปลี่ยนแปลงไปไม่มากนักเมื่อรายได้เปลี่ยนแปลงไป และถ้าค่าความยืดหยุ่นเท่ากับศูนย์ก็แสดงว่า ปริมาณเสนอซื้อ ไม่เปลี่ยนแปลงไปเลยแม้ว่ารายได้จะเปลี่ยนแปลงไปเท่าใดก็ตาม

ตัวอย่างที่ 3 ผู้บริโภครายหนึ่งมีรายได้เพิ่มขึ้นจากวันละ 300 บาท เป็น 400 บาท จึงบริโภคสินค้า X เพิ่มขึ้นจาก 10 หน่วย เป็น 15 หน่วย จากข้อมูลข้างต้นจงหาความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อรายได้ ณ ระดับรายได้ 300 บาท

วิธีทำ	จากสูตร E_y	=	$\frac{\Delta Q}{\Delta Y} \times \frac{Y}{Q}$
	Q_1	=	10
	Q_2	=	15
	Y_1	=	300
	Y_2	=	400
	E_y	=	$\frac{10-15}{300-400} \times \frac{300}{10}$
		=	1.5

ผลจากการคำนวณเป็นบวกแสดงว่าสินค้า X เป็นสินค้าปกติ

ตัวอย่างที่ 4 จากตัวอย่างที่ 3 จงหาความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อรายได้แบบช่วงหรือ ณ ระดับรายได้ 300 บาทและ 400 บาท

วิธีทำ	จากสูตร	E_y	$=$	$\frac{\Delta Q}{\Delta Y} \times \frac{Y_1+Y_2}{Q_1+Q_2}$
		Q_1	$=$	10
		Q_2	$=$	15
		Y_1	$=$	300
		Y_2	$=$	400
		E_y	$=$	$\frac{10-15}{300-400} \times \frac{300+400}{10+15}$
		E_y	$=$	1.4

ผลจากการคำนวณเป็นบวกแสดงว่าสินค้า X เป็นสินค้าปกติ

3. ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคาสินค้าชนิดอื่นหรือความยืดหยุ่นของอุปสงค์ไขว้ (cross elasticity of demand : E_c)

หมายถึง ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของปริมาณสินค้าที่มีผู้ต้องการซื้อในขณะใดขณะหนึ่ง เมื่อราคาสินค้าชนิดอื่นที่เกี่ยวข้องเปลี่ยนแปลงไป โดยกำหนดให้ปัจจัยอื่น ๆ คงที่ อาจเขียนในรูปสมการได้ดังนี้ (ถวิล นิลใบ ,ชมพูนุช นันทจิตและวรรณพงษ์ ดุรงค์เวโรจน์,2560,หน้า 50)

$$E_c = \frac{\text{ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงปริมาณการเสนอซื้อสินค้า}}{\text{ร้อยละการเปลี่ยนแปลงราคาสินค้าอื่นที่เกี่ยวข้อง}}$$

สูตรที่ใช้คำนวณหาค่าความยืดหยุ่นไขว้ในการคำนวณหาความยืดหยุ่นไขว้จะมี 2 ลักษณะ คือ

3.1 ความยืดหยุ่นไขว้แบบจุด เป็นการคำนวณหาค่าความยืดหยุ่นไขว้ ณ จุดใดจุดหนึ่งบนเส้นอุปสงค์หรือเรียกว่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ในสินค้า X ต่อราคาสินค้า Y สามารถคำนวณได้จากสูตร

$$E_c = \frac{\% \Delta Q_x}{\% \Delta P_y}$$

$$E_c = \frac{\frac{\Delta Q_x}{Q_x} \times 100}{\frac{\Delta P_y}{P_y} \times 100}$$

$$E_c = \frac{\Delta Q_x}{\Delta P_y} \times \frac{P_y}{Q_x}$$

โดย	E_c	=	ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ไขว้
	Q_x	=	ปริมาณความต้องการซื้อสินค้า X ก่อนการเปลี่ยนแปลง
	P_y	=	ราคาสินค้า Y ก่อนการเปลี่ยนแปลง
	ΔQ_x	=	การเปลี่ยนแปลงปริมาณความต้องการซื้อของสินค้า X
	ΔP_y	=	การเปลี่ยนแปลงระดับราคาของสินค้า Y
	ทั้งนี้สินค้า X และสินค้า Y ต้องเป็นสินค้าที่เกี่ยวข้องกัน		

3.2 ความยืดหยุ่นไขว้แบบช่วง เป็นการคำนวณหาความยืดหยุ่นของอุปสงค์ในสินค้า X ต่อราคาสินค้า Y ณ ช่วงใดช่วงหนึ่งบนเส้นอุปสงค์ สูตรที่ใช้คำนวณ คือ

$$E_c = \frac{\Delta Q_x}{\Delta P_y} \times \frac{P_{y1} + P_{y2}}{\frac{Q_{x1} + Q_{x2}}{2}}$$

$$E_c = \frac{\Delta Q_x}{\Delta P_y} \times \frac{P_{y1} + P_{y2}}{Q_{x1} + Q_{x2}}$$

โดยที่	E_c	=	ค่าความยืดหยุ่นอุปสงค์ในสินค้า X ต่อราคาสินค้า Y
	P_{y1}	=	ราคาสินค้า Y ก่อนเปลี่ยนแปลง
	P_{y2}	=	ราคาสินค้า Y หลังเปลี่ยนแปลง
	Q_{x1}	=	ปริมาณความต้องการซื้อสินค้า X ก่อนการเปลี่ยนแปลง
	Q_{x2}	=	ปริมาณความต้องการซื้อสินค้า X หลังการเปลี่ยนแปลง
	ΔQ_x	=	ปริมาณการเปลี่ยนแปลงของความต้องการซื้อสินค้า X
	ΔP_y	=	ปริมาณการเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้า Y

ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคาสินค้าชนิดอื่นมีลักษณะ อาจมีเครื่องหมายเป็นบวกหรือลบก็ได้ ขึ้นอยู่กับลักษณะความสัมพันธ์ของสินค้าสองชนิดที่เรากำลังพิจารณาอยู่นั้นโดยจำแนกได้ดังนี้

ก. เป็นบวก (+) กรณีที่เป็นสินค้าที่ใช้แทนกันได้ กล่าวคือถ้าสินค้า X และ Y เป็นสินค้าที่ใช้แทนกันได้ เมื่อราคาสินค้า Y เปลี่ยนแปลงไป จะทำให้ปริมาณซื้อสินค้า Y เปลี่ยนแปลงในทางตรงกันข้ามกับราคา และการซื้อสินค้า X จะเปลี่ยนแปลงในทางตรงกันข้ามกับการซื้อสินค้า Y

เช่น ราคาสินค้า Y ↑	⇒	ปริมาณการซื้อสินค้า Y ↓
	⇒	ปริมาณการซื้อสินค้า X ↑

หมายเหตุ : ราคาสินค้า Y กับปริมาณการซื้อสินค้า X เปลี่ยนแปลงในทางเดียวกัน

ข. เป็นลบ (-) กรณีที่เป็นสินค้าที่ใช้ร่วมกันได้ กล่าวคือถ้าสินค้า X และ Y เป็นสินค้าที่ใช้ร่วมกัน เมื่อราคาสินค้า Y เปลี่ยนแปลงไป จะทำให้ปริมาณซื้อสินค้า Y เปลี่ยนไปในทางตรงกันข้ามกับการเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้า Y ค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์สินค้า X ต่อราคาสินค้า Y จะมีเครื่องหมายเป็นลบ

เช่น ราคาสินค้า Y ↑ ⇒ ปริมาณการซื้อสินค้า Y ↓
 ⇒ ปริมาณการซื้อสินค้า X ↑

หมายเหตุ : ราคาสินค้า Y กับปริมาณการซื้อสินค้า X เปลี่ยนแปลงในทางตรงกันข้าม

ด้วยความสัมพันธ์ในลักษณะดังกล่าวมาข้างต้น จึงมักมีการใช้ค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคาสินค้าชนิดอื่นเป็นเครื่องบ่งชี้ให้รู้ว่าสินค้าที่เรากำลังพิจารณาอยู่นั้นเป็นสินค้าที่ใช้แทนกัน หรือใช้ประกอบกัน ใช้แทนกันได้ดีเพียงไร หรือจำเป็นต้องใช้ประกอบกันมากน้อยแค่ไหนโดยดูจากเครื่องหมายและค่าตัวเลขความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคาสินค้าชนิดอื่นที่คำนวณได้

ตัวอย่างที่ 5 ราคาสินค้า A สูงขึ้นจากหน่วยละ 120 บาท เป็น 150 บาททำให้ผู้บริโภคซื้อทำให้ผู้บริโภคซื้อสินค้า A ลดลงจาก 50 หน่วยเหลือ 30 หน่วย และปริมาณการซื้อ สินค้า B ลดลงด้วย จาก 70 หน่วยเหลือ 40 หน่วย จงหาความยืดหยุ่นไขว้แบบจุดของสินค้า A และสินค้า B และบอกด้วยว่าสินค้า A และสินค้า B เป็นสินค้าประเภทใด

วิธีทำ	จากสูตร	E_C	$=$	$\frac{\Delta Q_B}{\Delta P_A} \times \frac{P_A}{Q_B}$
	จากโจทย์	P_{A1}	$=$	120
		P_{A2}	$=$	150
		Q_{B1}	$=$	70
		Q_{B2}	$=$	40
		E_C	$=$	$\frac{70-40}{120-150} \times \frac{120}{70}$
			$=$	-1.71

เนื่องจากผลการคำนวณมีเครื่องหมายลบ (-) แสดงว่าสินค้าทั้ง 2 ชนิดเป็นสินค้าที่ใช้ร่วมกัน

ตัวอย่างที่ 6 จากตัวอย่างที่ 5 จงหาความยืดหยุ่นไขว้แบบช่วงของสินค้า A และสินค้า B

วิธีทำ	จากสูตร	E_C	$=$	$\frac{\Delta Q_B}{\Delta P_A} \times \frac{P_{A1}+P_{A2}}{Q_{B1}+Q_{B2}}$
	จากโจทย์	P_{A1}	$=$	120

$$P_{A2} = 150$$

$$Q_{B1} = 70$$

$$Q_{B2} = 40$$

แทนค่าในสูตร

$$E_c = \frac{70-40}{120-150} \times \frac{120+150}{70+40}$$

$$E_c = \frac{30}{-30} \times \frac{270}{110}$$

$$= -2.45$$

ความยืดหยุ่นของอุปทาน (Elasticity of Supply)

ความยืดหยุ่นของอุปทาน (Elasticity of Supply) หมายถึง เปอร์เซ็นต์การเปลี่ยนแปลงปริมาณความต้องการขายสินค้าต่อเปอร์เซ็นต์การเปลี่ยนแปลงราคาสินค้า ค่าความยืดหยุ่นที่คำนวณได้จะมีเครื่องหมายเป็นบวกเนื่องจากราคาและปริมาณความต้องการขายมีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน การคำนวณค่าความยืดหยุ่นของอุปทาน ทำได้ดังนี้

$$E_s = \frac{\text{ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงในปริมาณขาย}}{\text{ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงในราคา}}$$

การคำนวณความยืดหยุ่นของอุปทาน สามารถทำได้ 2 ลักษณะ

1. การคำนวณความยืดหยุ่นแบบจุด (Point elasticity of supply) เป็นการคำนวณหาค่าความยืดหยุ่นของอุปทาน ณ จุดใดจุดหนึ่งบนเส้นอุปทาน

$$E_s = \frac{\% \Delta Q_s}{\% \Delta P}$$

$$E_s = \frac{\frac{\Delta Q_s}{Q_s} \times 100}{\frac{\Delta P}{P} \times 100}$$

$$E_s = \frac{\Delta Q_s}{\Delta P} \times \frac{P}{Q_s}$$

โดย E_s = ความยืดหยุ่นของอุปทาน

P = ราคาก่อนการเปลี่ยนแปลง

Q_s = ปริมาณความต้องการขายสินค้าก่อนการเปลี่ยนแปลง

ΔQ_s = การเปลี่ยนแปลงปริมาณความต้องการขาย

ΔP = การเปลี่ยนแปลงระดับราคา

ตัวอย่างที่ 7 ถ้าราคาสินค้า X สูงขึ้นจาก 20 บาทเป็น 27 บาทปริมาณความต้องการขายจึงเพิ่มขึ้นจาก 80 หน่วยเป็น 150 หน่วย จงหาความยืดหยุ่นแบบจุดของอุปทาน ณ ระดับราคา 20 บาทและบอกด้วยว่าสินค้า X เป็นสินค้าประเภทใด

วิธีทำ จากสูตร	E_s	=	$\frac{\Delta Q_s}{\Delta P} \times \frac{P}{Q_s}$
จากโจทย์	P_1	=	20
	P_2	=	27
	Q_1	=	80
	Q_2	=	150
ดังนั้น	E_s	=	$\frac{80-150}{20-27} \times \frac{20}{80}$
		=	2.5

สรุปสินค้า X มีความยืดหยุ่นมากกว่า 1 ได้แก่สินค้าอุตสาหกรรม หรือสินค้าที่ทำได้ง่าย

2. การคำนวณความยืดหยุ่นแบบช่วง (Arc elasticity of supply) เป็นการคำนวณหาค่าความยืดหยุ่น ณ ช่วงใดช่วงหนึ่งบนเส้นอุปทาน สูตรที่ใช้ในการคำนวณ ได้แก่

$$E_s = \frac{\Delta Q_s}{\Delta P} \times \frac{\frac{P_1+P_2}{2}}{\frac{Q_{s1}+Q_{s2}}{2}}$$

$$E_s = \frac{\Delta Q_s}{\Delta P} \times \frac{P_1+P_2}{Q_{s1}+Q_{s2}}$$

โดย	E_s	=	ความยืดหยุ่นของอุปทาน
	P_1	=	ราคาก่อนการเปลี่ยนแปลง
	P_2	=	ราคาหลังการเปลี่ยนแปลง
	Q_{s1}	=	ปริมาณความต้องการขายสินค้าก่อนการเปลี่ยนแปลง
	Q_{s2}	=	ปริมาณความต้องการขายสินค้าหลังการเปลี่ยนแปลง
	ΔQ_s	=	การเปลี่ยนแปลงปริมาณความต้องการขาย

ΔP = การเปลี่ยนแปลงระดับราคา

ตัวอย่างที่ 8 จากตัวอย่างที่ 7 จงหาความยืดหยุ่นของอุปทาน แบบช่วง ณ ระดับราคา 20 บาทและ 27 บาท

วิธีทำ จากสูตร $E_s = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P_1+P_2}{Q_1+Q_2}$

จากโจทย์ $P_1 = 20$ $P_2 = 27$

$Q_1 = 80$ $Q_2 = 150$

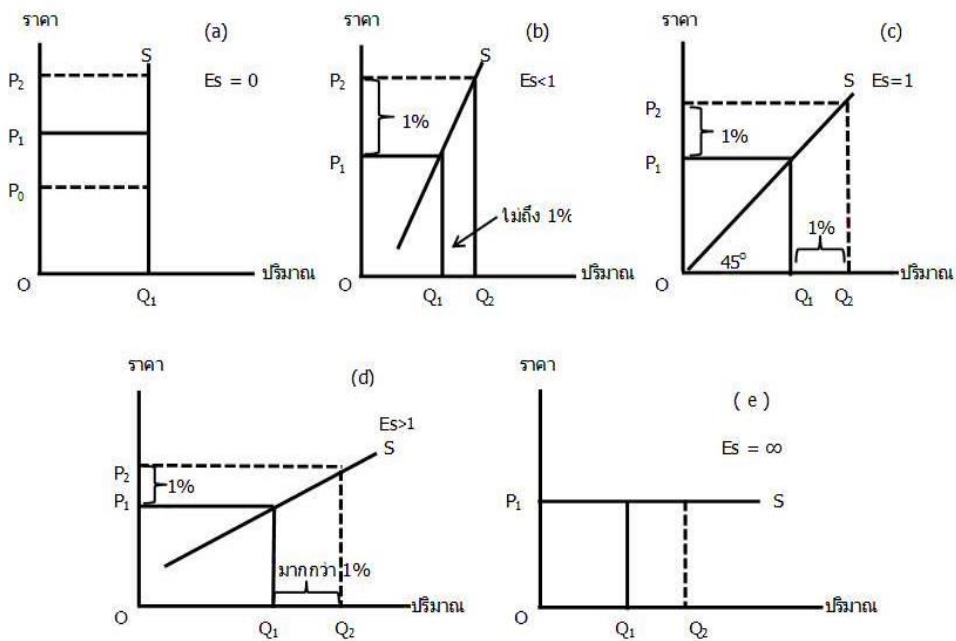
ดังนั้น $E_s = \frac{80-150}{20-27} \times \frac{20+27}{80+150}$

$= \frac{-80}{-7} \times \frac{47}{330}$

$= 1.63$

ค่าความยืดหยุ่นของอุปทาน

ค่าความยืดหยุ่นของอุปทานที่คำนวณได้ จะมีค่าเป็นบวก เนื่องจากปริมาณเสนอขายสินค้าจะมีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันกับราคาสินค้านั้น ๆ ตามกฎของอุปทาน ค่าความยืดหยุ่นของอุปทานสามารถแบ่งออกได้ 5 ประเภท คือ



ภาพที่ 3.7 ความยืดหยุ่นของอุปทาน 5 ประเภท

จากภาพที่ 3.7 อธิบายได้ดังนี้

3.7 (a) อุปทานที่มีความยืดหยุ่นน้อยที่สุด (Perfectly Inelastic Supply ; $E_s = 0$) หมายความว่าเมื่อราคาสินค้าจะเปลี่ยนแปลงไปอย่างไร ปริมาณความต้องการขายยังเท่าเดิม ลักษณะของกราฟเป็นเส้นตรงขนานกับแกนตั้ง หรือแกนราคาเช่นวัตถุดิบ

3.7 (b) อุปทานที่มีความยืดหยุ่นน้อย (Inelastic Supply ; $0 < E_s < 1$) หมายความว่า เมื่อราคาสินค้าเปลี่ยนแปลงไป 1% แต่ปริมาณการขายเปลี่ยนแปลงไปไม่ถึง 1% ลักษณะของกราฟจะมีความชันมาก ได้แก่สินค้าทางการเกษตร หรือสินค้าที่ผลิตได้ยาก

3.7 (c) อุปทานที่มีความยืดหยุ่นคงที่ (Unitary Elastic Supply ; $E_s = 1$) หมายความว่าเมื่อราคาสินค้าเปลี่ยนแปลงไป 1% ปริมาณความต้องการขายเปลี่ยนแปลงไป 1% ด้วย ลักษณะของกราฟจะทำมุม 45 องศาจุดกำเนิด

3.7 (d) อุปทานที่มีความยืดหยุ่นมาก (Elastic Supply ; $1 < E_s$) หมายความว่า เมื่อราคาสินค้าเปลี่ยนแปลงไป 1% ปริมาณการขายเปลี่ยนแปลงไปมากกว่า 1% ลักษณะของกราฟจะมีความลาดเอียงมาก ได้แก่สินค้าอุตสาหกรรม หรือสินค้าที่ทำได้ง่าย

3.7 (e) อุปทานที่มีความยืดหยุ่นมากที่สุด (Perfectly Elastic Supply ; $E_s = \infty$) หมายความว่า ณระดับราคาหนึ่งปริมาณความต้องการขายมีมากมาย แต่เมื่อราคาสินค้าเปลี่ยนแปลงไป ปริมาณความต้องการขายจะไม่เกิดขึ้นเลย ลักษณะของกราฟเป็นเส้นตรงขนานกับแกนนอน

ตัวอย่างที่ 9 ถ้าราคาสินค้า X สูงขึ้นจาก 20 บาทเป็น 27 บาทปริมาณความต้องการขายจึงเพิ่มขึ้นจาก 80 หน่วยเป็น 150 หน่วย จงหาความยืดหยุ่นของอุปทานและบอกด้วยว่าสินค้า X เป็นสินค้าประเภทใด

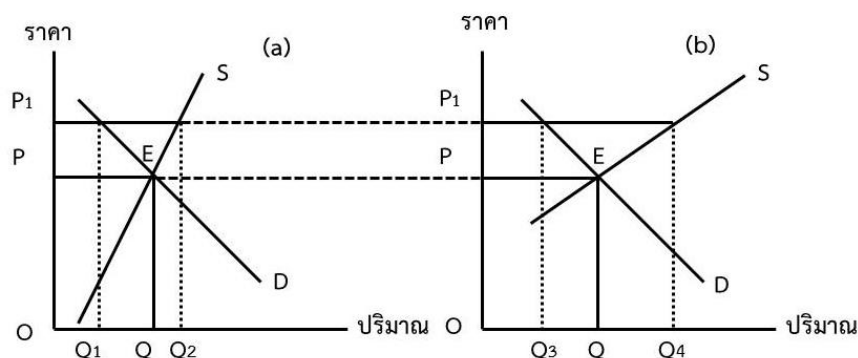
วิธีทำ	จากสูตร	E_s	=	$\frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P_1+P_2}{Q_1+Q_2}$			
	จากโจทย์	P_1	=	20	P_2	=	27
		Q_1	=	80	Q_2	=	150
	ดังนั้น	E_s	=	$\frac{80-150}{20-27} \times \frac{20+27}{80+150}$			
			=	$\frac{-80}{-7} \times \frac{47}{330}$			
			=	1.63			

สรุปสินค้า X มีความยืดหยุ่นมากกว่า 1 ได้แก่สินค้าอุตสาหกรรม หรือสินค้าที่ทำได้ง่าย

การประยุกต์ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ และอุปทานไปใช้ทางธุรกิจ

1. การกำหนดราคาขั้นต่ำ (Price Support)

จากการศึกษาในบทที่ 2 มาตรการการกำหนดราคาขั้นต่ำ เพื่อช่วยเหลือผู้ผลิตนั้น รัฐบาล หรือผู้ที่เกี่ยวข้องต้องควรพิจารณาที่อุปทานซึ่งเป็นผู้ผลิตที่รัฐบาลต้องเข้าไปช่วยเหลือเนื่องจากว่ารัฐบาลต้องเข้าไปรับภาระในการช่วยเหลือผู้ผลิต



ภาพที่ 3.8 การกำหนดราคาขั้นต่ำตามลักษณะอุปทาน

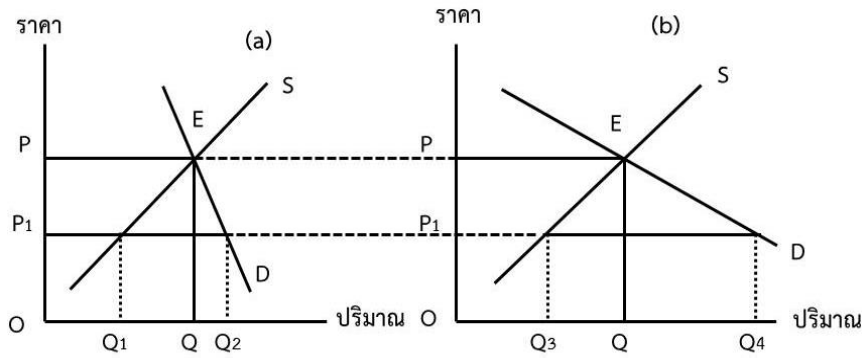
ภาพที่ 3.8 (a) อุปทานมีค่าความยืดหยุ่นน้อยกว่า 1 จากเดิมราคาดุลยภาพอยู่ที่ P บาท แต่รัฐบาลเห็นว่าราคาดังกล่าวต่ำเกินไปผู้ผลิตได้รับความเดือดร้อน รัฐบาลจึงเข้าไปพยุงราคาไว้ที่ P_1 บาทปริมาณความต้องการขายของผู้ผลิตเพิ่มขึ้นเล็กน้อยจาก Q หน่วย เป็น Q_2 หน่วย

ภาพที่ 3.8 (b) อุปทานมีค่าความยืดหยุ่นมากกว่า 1 จากเดิมราคาดุลยภาพอยู่ที่ P บาท แต่รัฐบาลเห็นว่าราคาดังกล่าวต่ำเกินไปผู้ผลิตได้รับความเดือดร้อน รัฐบาลจึงเข้าไปพยุงราคาไว้ที่ P_1 บาทปริมาณความต้องการขายของผู้ผลิตเพิ่มขึ้นค่อนข้างมากจาก Q หน่วย เป็น Q_4 หน่วย

ดังนั้นการใช้มาตรการดังกล่าวเพื่อไม่ให้เกิดปัญหาสินค้าล้นตลาดมากเกินไปจนรัฐบาลต้องเสียค่าใช้จ่ายในมาตรการดังกล่าวค่อนข้างมาก รัฐบาลควรเลือกใช้กับสินค้าที่อุปทานมีความยืดหยุ่นน้อยกว่า 1 และสินค้าที่อุปทานมีค่าความยืดหยุ่นมากกว่า 1 รัฐบาลอาจใช้มาตรการอื่นๆเช่นการให้เงินอุดหนุน

2. การกำหนดราคาขั้นสูง (Price Ceiling)

เป็นวิธีการที่รัฐบาลใช้ควบคุมราคาสินค้าของผู้ผลิตหรือผู้ขาย เพื่อช่วยเหลือผู้บริโภค ไม่ให้เดือดร้อนจากการที่ราคาสินค้าสูงเกินไป โดยเฉพาะอย่างยิ่งสินค้าที่จำเป็นต่อการบริโภค ซึ่งการกำหนดราคาให้ต่ำกว่าราคาตลาด จนทำให้สินค้าและบริการมีการขาดแคลนอย่างหนัก ดังนั้นการกำหนดราคาขั้นสูงรัฐบาลควรเลือกใช้มาตรการนี้โดยพิจารณาจากอุปสงค์ที่มีความยืดหยุ่นน้อยกว่า 1 เพื่อลดการขาดแคลนสินค้า



ภาพที่ 3.9 การกำหนดราคาขึ้นสูงตามลักษณะอุปสงค์

ภาพที่ 3.9 (a) อุปสงค์มีค่าความยืดหยุ่นน้อยกว่า 1 จากเดิมราคาดุลยภาพอยู่ที่ P บาท แต่รัฐบาลเห็นว่าราคาดังกล่าวสูงเกินไปผู้บริโภคได้รับความเดือดร้อน รัฐบาลจึงเข้าไปกำหนดราคาไว้ที่ P_1 บาท ปริมาณความต้องการซื้อของผู้บริโภคเพิ่มขึ้นเล็กน้อยจาก Q หน่วย เป็น Q_2 หน่วย

ภาพที่ 3.9 (b) อุปสงค์มีค่าความยืดหยุ่นมากกว่า 1 จากเดิมราคาดุลยภาพอยู่ที่ P บาท แต่รัฐบาลเห็นว่าราคาดังกล่าวสูงเกินไปผู้บริโภคได้รับความเดือดร้อน รัฐบาลจึงเข้าไปกำหนดราคาไว้ที่ P_1 บาท ปริมาณความต้องการซื้อของผู้บริโภคเพิ่มขึ้นค่อนข้างมากจาก Q หน่วย เป็น Q_4 หน่วย ทำให้เกิดการขาดแคลนสินค้าค่อนข้างมาก

ดังนั้นเมื่อรัฐบาลใช้มาตรการกำหนดราคาขึ้นสูงในการช่วยเหลือผู้บริโภค รัฐบาล ควรเลือกใช้กับสินค้าที่มีความยืดหยุ่นน้อยกว่า 1

สรุป

ความยืดหยุ่นของอุปสงค์หมายถึงการเปลี่ยนแปลงในปริมาณซื้อ เมื่อปัจจัยที่กำหนดอุปสงค์เปลี่ยนแปลง โดยจำแนกได้ 3 ประเภทคือ 1.ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคา เป็นการศึกษาคำความต้องการซื้อสินค้าที่เปลี่ยนแปลงอันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้านั้น โดยผลการคำนวณต้องเป็นลบ (-) เสมอ เพราะราคาสินค้า กับปริมาณสินค้าจะเปลี่ยนแปลงในทิศทางตรงกันข้าม และมี 5 ค่าคือ 0 น้อยกว่า 1 เท่ากับ 1 มากกว่า 1 และ อสงไขย 2.ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อรายได้ เป็นการศึกษ ปริมาณความต้องการซื้อชนิดหนึ่งเปลี่ยนแปลงอันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงของรายได้โดยผลการคำนวณจะมีเครื่องหมายได้ 2 ลักษณะคือ เป็นบวก (+) กรณีเป็นสินค้าปกติ และเป็นลบ (-)กรณีเป็นสินค้าด้อย และ 3.ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคาสินค้าอื่นที่เกี่ยวข้อง เป็นการศึกษ ปริมาณความต้องการซื้อชนิดหนึ่งเปลี่ยนแปลงอันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้าอีกชนิดหนึ่งที่มีความเกี่ยวข้องกันโดยผลการคำนวณจะมีเครื่องหมายได้ 2 ลักษณะคือ เป็นบวก (+) กรณีเป็นสินค้าทดแทนกัน และเป็นลบ (-)กรณีเป็นสินค้าใช้ประกอบกัน

ความยืดหยุ่นของอุปทานหมายถึงการเปลี่ยนแปลงในปริมาณขายเมื่อปัจจัยที่กำหนดอุปทานเปลี่ยนแปลง โดยผลการคำนวณต้องเป็นบวก (+) เสมอ เพราะราคาสินค้า กับปริมาณสินค้าจะเปลี่ยนแปลงในทิศทางเดียวกัน และมี 5 ค่าคือ 0 น้อยกว่า 1 เท่ากับ 1 มากกว่า 1 และ อสงไขย

การประยุกต์ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ไปใช้ทางธุรกิจ เป็นเครื่องมือที่รัฐบาล ใช้ในการแก้ปัญหาทางเศรษฐกิจของประเทศ และนักธุรกิจมักใช้เป็นแนวทางในการบริหารธุรกิจในด้านต่างๆ เช่นการกำหนดราคาขั้นสูงเพื่อช่วยเหลือผู้บริโภค การกำหนดราคาขั้นต่ำเพื่อช่วยเหลือผู้ผลิต

คำถามท้ายบทที่ 3

จงตอบคำถามต่อไปนี้

1. ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคาเท่ากับ 1 ตลอดทั้งเส้น จะมีลักษณะของเส้นกราฟเป็นอย่างไร
2. สินค้าปกติจะมีค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อรายได้ได้อย่างไร อธิบาย พร้อมยกตัวอย่างประกอบ
3. การปรับระดับราคาสินค้าสูงขึ้นของสินค้าจำเป็น จะส่งผลต่อรายรับจากการขายของผู้ผลิตอย่างไร
4. ถ้าราคาสินค้า X สูงขึ้นจาก 10 บาทเป็น 14 บาทปริมาณความต้องการซื้อจึงลดลงจาก 180 หน่วยเหลือเพียง 150 หน่วย จงหาความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคาแบบช่วงและบอกด้วยว่าสินค้า X เป็นสินค้าประเภทใด
5. ณ ระดับรายได้วันละ 400 บาท การบริโภคสินค้า X จำนวน 5 หน่วย และถ้าผู้บริโภค มีรายได้วันละ 300 บาท การบริโภคสินค้า X จะเพิ่มเป็น 15 หน่วย จงหาความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อรายได้ ณ ระดับรายได้ 400 บาท พร้อมยกตัวอย่างสินค้าประกอบ
6. ราคาน้ำมันสูงขึ้นจากกิโลกรัมละ 80 บาท เป็น 110 บาททำให้ผู้บริโภคส่วนหนึ่งหันไปซื้อเนื้อวัวแทน ทำให้ปริมาณการบริโภคเนื้อวัวในตลาดเพิ่มขึ้นจาก 150 กิโลกรัม เป็น 180 กิโลกรัม จงหาความยืดหยุ่นไขว้ของเนื้อหมูกับเนื้อวัว และบอกด้วยว่าเนื้อหมูกับเนื้อวัวเป็นสินค้าประเภทใด
7. ราคาสินค้า A สูงขึ้นจากหน่วยละ 120 บาท เป็น 150 บาททำให้ผู้บริโภคซื้อทำให้ผู้บริโภคซื้อสินค้า A ลดลงจาก 50 หน่วยเหลือ 30 สินค้า B ลดลงด้วย จาก 70 หน่วยเหลือ 40 หน่วย จงหา
 - ก. ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคาของสินค้า A
 - ข. ความยืดหยุ่นไขว้ของสินค้า A และสินค้า B และบอกด้วยว่าสินค้า A และสินค้า B เป็นสินค้าประเภทใด
8. ตอบคำถามจากตารางต่อไปนี้

ราคาสินค้า X	ปริมาณซื้อสินค้า X	ปริมาณซื้อสินค้า Y	ปริมาณซื้อสินค้า Z
8	100	70	120
10	60	40	150

- 8.1 สินค้า X เป็นสินค้าประเภทใด พร้อมยกตัวอย่างประกอบ
- 8.2 สินค้า X และสินค้า Y มีความสัมพันธ์อย่างไร
- 8.3 สินค้า X และสินค้า Z มีความสัมพันธ์อย่างไร

9. ราคาของสินค้า A หน่วยละ 500 บาท ปริมาณขายเท่ากับ 150 หน่วย ถ้า ราคาของสินค้า A ลดลงเหลือหน่วยละ 400 บาท ปริมาณขายเท่ากับ 100 หน่วย จงหา ค่าความยืดหยุ่นของอุปทานเท่ากับเท่าใด
10. การแทรกราคาของรัฐบาลโดยการกำหนดราคาขั้นต่ำ หรือการพยุงราคาควรดำเนินการกับสินค้าที่มีความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคาอย่างไรจึงจะเหมาะสม อธิบาย และให้เหตุผลประกอบ

เอกสารอ้างอิง

ถวิล นิลใบและคณะ.(2560).เศรษฐศาสตร์ทั่วไป.กรุงเทพฯ:มหาวิทยาลัยรามคำแหง.

วรรณิ จิเจริญ และบุญธรรม ราชรักษ์.(2559).เศรษฐศาสตร์จุลภาค 1.กรุงเทพฯ:มหาวิทยาลัยรามคำแหง.

สุจินดา เจียมศรีพงษ์ (2558). เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ.พิษณุโลก : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยนเรศวร.

สุพัฒน์ อัยไพบูลย์สวัสดิ์. (2555).เศรษฐศาสตร์จุลภาค.กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยรามคำแหง.

บทที่ 4

การวางแผนการผลิต ต้นทุนการผลิต และรายรับจากการผลิต

การผลิต เป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่มีความสำคัญในการผลิตสินค้าและบริการขึ้นมตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค การผลิตที่ดีมีประสิทธิภาพจะต้องใช้ต้นทุนการผลิตต่ำสุด หรือใช้ต้นทุนการผลิตเท่าเดิม แต่ผลิตได้ปริมาณมากที่สุด การผลิตที่มีประสิทธิภาพทำได้ทั้งในระยะสั้นและระยะยาว โดยจะใช้ส่วนผสมของปัจจัยการผลิตที่ทำให้ผู้ผลิตเสียค่าใช้จ่ายต่ำสุด และเป้าหมายในการผลิตคือรายรับมากที่สุด ซึ่งในบทเรียนนี้จะกล่าวถึงการผลิต และรายรับจากการผลิต

ความหมายของการผลิต ผลผลิต และปัจจัยการผลิต

การผลิต (production)

การผลิต หมายถึงกระบวนการเปลี่ยนแปลงปัจจัยการผลิต (input) ให้เป็นผลผลิต (output)

ผลผลิต (output)

ผลผลิต หมายถึงสินค้าหรือบริการที่ได้รับจากกระบวนการผลิต

ปัจจัยการผลิต (input)

ปัจจัยการผลิต หมายถึงทรัพยากรต่างๆที่ใช้ในการผลิตสินค้าและบริการ โดยปัจจัยการผลิต มีองค์ประกอบ 4 ประการคือ

1. ที่ดิน (land) หมายถึง ทรัพยากรทั้งหลายที่ติดกับดิน เช่นที่ตั้งของโรงงาน อาคาร สถานที่ต่างๆที่ใช้ในการดำเนินการผลิต โดยผลตอบแทนของที่ดินคือค่าเช่า (rent)
2. แรงงาน (labor) หมายถึงกำลังกายของมนุษย์ที่ใช้ไปในการดำเนินกิจกรรมการผลิต และกำลังสมองของมนุษย์ ที่ใช้ในการคิดค้น วางแผนการผลิต โดยผลตอบแทนของที่แรงงานคือค่าจ้าง (wage) หรือเงินเดือน (salary)
3. ทุน (capital) หมายถึงเครื่องมือ เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต หรือเงินทุนที่นำไปใช้ในการซื้อวัตถุดิบ โดยผลตอบแทนของทุนคือดอกเบี้ย (interest)
4. ผู้ประกอบการ (entrepreneur) หมายถึงบุคคลที่ทำหน้าที่ในการรวบรวมปัจจัยการผลิต เพื่อผลิตเป็นสินค้าและบริการ โดยผลตอบแทนของผู้ประกอบการ คือ กำไร (profit)

ความสัมพันธ์ของปัจจัยการผลิตและผลผลิต

การผลิต (production) หมายถึง “การเปลี่ยนแปลงสภาพปัจจัยการผลิต (inputs) ให้เป็นผลผลิต (outputs) โดยขบวนการแปรเปลี่ยนอาจเป็นการแปรรูปวัตถุดิบเปลี่ยนแปลงสถานที่ หรือเวลา ซึ่งทำให้สินค้าหรือบริการมีมูลค่าเพิ่มขึ้น” ดังนั้นการผลิตจึงหมายถึงกิจกรรมต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการผลิตสินค้าและบริการ (สุจินดา เจียมศรีพงษ์ ,2558,หน้า 179) โดยเริ่มจากการรวบรวมปัจจัยการผลิต เข้าสู่กระบวนการผลิต จนกระทั่งออกมาเป็นผลผลิต

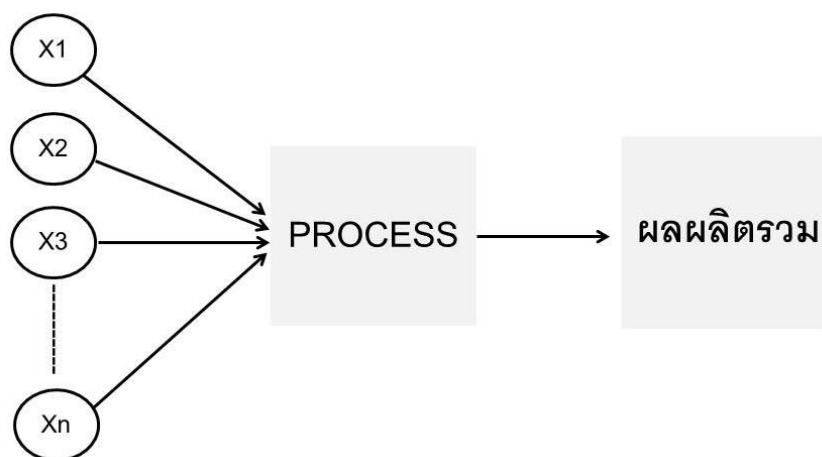
ปัจจัยการผลิต ทางเศรษฐศาสตร์ ถือเป็นเรื่องสำคัญยิ่งในการผลิตสินค้าและบริการและมีส่วนอย่างมากต่อผลของการประกอบการของหน่วยธุรกิจ หากผู้ประกอบการต้องการผลผลิตจำนวนมาก ก็ต้องนำปัจจัยการผลิตใส่เข้าไปในกระบวนการผลิต จึงจะได้ผลลัพธ์ตามต้องการ ความสัมพันธ์ของปัจจัยการผลิตและผลผลิตเป็นการแสดงความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่ใช้ในการผลิตต่างๆ และจำนวนผลผลิตที่เกิดขึ้นจากปัจจัยที่ใช้ในการผลิตนั้น โดยสามารถที่จะเขียนให้อยู่ในรูปแบบของความสัมพันธ์ได้ดังนี้

$$Q_A = f(X_1, X_2, X_3, \dots, X_n)$$

การผลิตสินค้า A ขึ้นกับปัจจัย $X_1, X_2, X_3, \dots, X_n$

หรือเขียนได้ว่า

$$TP = f(X_1, X_2, X_3, \dots, X_n)$$



ภาพที่ 4.1 กระบวนการผลิต

จากภาพที่ 4.1 แสดงกระบวนการผลิต โดยเริ่มจากปัจจัยการผลิต คือ $X_1, X_2, X_3, \dots, X_n$ จะผ่านกระบวนการผลิต และจะได้ผลผลิต

ปัจจัยการผลิต มี 2 ประเภทคือ

1. ปัจจัยคงที่ (fixed factors) หมายถึง ปัจจัยการผลิตที่ไม่สามารถเปลี่ยนแปลงไปตามจำนวนผลผลิต ไม่ว่าผลผลิตที่ผลิตจะผลิตได้มากหรือน้อยก็ตาม ปัจจัยการผลิตคงที่นี้จะมีค่าเท่าเดิมไม่เปลี่ยนแปลงโดยเฉพาะ ในระยะเวลาอันสั้น เช่น ที่ดิน โรงงาน เครื่องมือเครื่องจักร เป็นต้น

2. ปัจจัยแปรผัน (variable factors) หมายถึงปัจจัยที่ผู้ผลิตสามารถเปลี่ยนแปลงตามจำนวนผลผลิต หากมีผลผลิตมากก็ต้องใส่ปัจจัยการผลิตเข้าไปมาก หากไม่มีการผลิตเลย ปัจจัยการผลิตแปรผันนี้ก็จะไม่ต้องใส่ไปเลยในกระบวนการผลิต เช่น วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต เป็นต้น

ระยะเวลาการผลิตในทางเศรษฐศาสตร์

ทางเศรษฐศาสตร์แบ่งระยะเวลาในการผลิตเป็น 2 ประเภทคือ

1. การผลิตในระยะสั้น (short run)
2. การผลิตในระยะยาว (long run)

การผลิตระยะสั้น หมายถึง ช่วงเวลาที่หน่วยผลิตไม่สามารถเปลี่ยนแปลงระดับการใช้ปัจจัยการผลิตบางชนิดได้ตามความต้องการ ดังนั้นการผลิตในระยะสั้นจึงมีปัจจัยคงที่และปัจจัยแปรผัน โดยในการผลิตระยะสั้นจะมีเครื่องมือที่ช่วยในการวิเคราะห์การผลิตระยะสั้นมี 3 ชนิดคือ (วรณี จิเจริญ และบุญธรรม ราชรักษ์, 2559, หน้า 264)

1. ผลผลิตรวม (total product : TP) ผลผลิตทั้งหมดที่ได้จากการผลิตโดยใช้ปัจจัยการผลิตจำนวนหนึ่ง ทั้งปัจจัยคงที่ และปัจจัยแปรผัน โดยในระยะแรกการทำงานร่วมกันของปัจจัยคงที่ และปัจจัยแปรผันจะเป็นไปอย่างเหมาะสมผลผลิตรวมที่ได้จะเพิ่มขึ้นในอัตราที่เพิ่ม แต่เมื่อเพิ่มปัจจัยแปรผันเข้าไปอีกเรื่อยๆผลผลิตรวมที่ได้จะเพิ่มขึ้นในอัตราที่ลด และถ้าเพิ่มปัจจัยแปรผันมากเกินไปผลผลิตรวมที่ได้จะลดลง

$$TP = f(\text{ที่ดิน}, \text{แรงงาน})$$

$$\text{ที่ดิน} = \text{ปัจจัยคงที่}$$

$$\text{แรงงาน} = \text{ปัจจัยแปรผัน}$$

2. ผลผลิตเฉลี่ย (average product : AP) หมายถึง จำนวนผลผลิตทั้งหมดคิดเฉลี่ยต่อจำนวนปัจจัยแปรผัน 1 หน่วย

$$AP = \frac{TP}{Q}$$

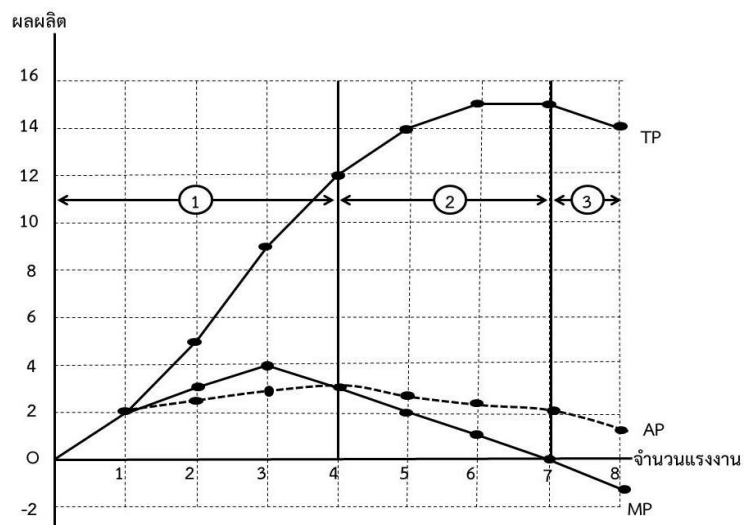
โดย Q คือปัจจัยแปรผัน

3. ผลผลิตหน่วยสุดท้าย (marginal product : MP) หมายถึงผลผลิตรวมทั้งหมดที่เพิ่มขึ้นเมื่อใช้ปัจจัยแปรผันเพิ่มขึ้นหนึ่งหน่วย

$$MP = \frac{\Delta TP}{\Delta Q}$$

ตารางที่ 4.1 ความสัมพันธ์ของปัจจัยการผลิต และผลผลิต

ที่ดิน	แรงงาน	ผลผลิตรวม	ผลผลิตเฉลี่ย	ผลผลิตหน่วยสุดท้าย
1	0	0	-	-
1	1	2	2	2
1	2	5	2.5	3
1	3	9	3	4
1	4	12	3	3
1	5	14	2.8	2
1	6	15	2.5	1
1	7	15	2.14	0
1	8	14	1.75	-1



ภาพที่ 4.2 ความสัมพันธ์ของปัจจัยการผลิตและผลผลิต

เมื่อนำข้อมูลจากตารางที่ 4.1 มาสร้างกราฟเพื่อแสดงความสัมพันธ์ของเส้นผลผลิตรวม ผลผลิตเฉลี่ย และผลผลิตส่วนเพิ่ม จะได้ว่า ระดับการผลิตที่ให้ผลผลิตมากที่สุดอยู่ที่ระดับการใช้ปัจจัยแปรผันจำนวน 7 หน่วย ดังนั้นการผลิตในระยะสั้นจึงกำหนดให้มีการผลิต 3 ช่วงต่อไปนี้

ขั้นที่ 1 เริ่มตั้งแต่การใช้ปัจจัยแปรผันหน่วยที่ 1 จนถึงการใช้ปัจจัยแปรผันหน่วยที่ 4 ในขั้นนี้เมื่อเพิ่มปัจจัยแปรผันเข้าไปทำงานร่วมกับปัจจัยคงที่ ผลผลิตรวมที่ได้จะเพิ่มขึ้นในอัตราที่เพิ่ม ระดับผลผลิตเฉลี่ยมีค่าสูงสุด และผลผลิตหน่วยสุดท้ายจะมีค่ามากกว่าผลผลิตเฉลี่ยมาตลอดช่วง ณ จุดสิ้นสุดของช่วงนี้ ผลผลิตหน่วยสุดท้ายและ ผลผลิตเฉลี่ย จะมีค่าเท่ากันพอดี

ขั้นที่ 2 เริ่มจากจุดสิ้นสุดของขั้นที่ 1 ผลผลิตเฉลี่ยมีค่าสูงสุดและเท่ากับผลผลิตหน่วยสุดท้ายจนถึงจุดที่ผลผลิตหน่วยสุดท้ายมีค่าเท่ากับศูนย์ และผลผลิตรวมมีค่าสูงสุด ขั้นนี้เป็นขั้นที่เกิดการลดน้อยถอยลงของผลได้ (diminishing returns) อย่างไรก็ตามขั้นนี้จะเป็นขั้นที่เหมาะสมในการผลิต

ขั้นที่ 3 เริ่มจากจุดที่ผลผลิตหน่วยสุดท้ายเท่ากับศูนย์เป็นต้นไป ช่วงที่ 3 นี้เป็นช่วงที่จำนวนผลผลิตทุกชนิดลดลงตามลำดับดังนั้นผู้ผลิตไม่ควรดำเนินการผลิตในขั้นนี้

ความสัมพันธ์ระหว่าง TP AP กับ MP

1. AP และ MP จะเท่ากัน ณ จุดสูงสุดของ AP
2. เมื่อ MP เพิ่มขึ้น AP จะเพิ่มขึ้นด้วย โดย MP มากกว่า AP และเมื่อ MP ลดลง AP จะลดลงด้วย โดย AP มากกว่า MP
3. เมื่อ MP เท่ากับศูนย์(0) TP จะมีค่าสูงสุด

กฎว่าด้วยการลดน้อยถอยลงของผลผลิต (law of diminishing returns)

ความสัมพันธ์ของปัจจัยการผลิตและผลผลิตทำให้เกิดกฎว่าด้วยการลดน้อยถอยลงของผลผลิตหน่วยสุดท้าย (the law of diminishing marginal returns) ในระยะสั้นที่ว่า “เมื่อเพิ่มปัจจัยการผลิตแปรผันชนิดหนึ่งเข้าไปในการผลิตโดยกำหนดให้ปัจจัยตัวอื่นมีค่าคงที่ ผลผลิตที่ใช้ปัจจัยแปรผันเพิ่มขึ้นอีกหนึ่งหน่วยจะเกิดการลดลงของผลผลิต” กล่าวคือ เมื่อหน่วยธุรกิจ ได้เพิ่มปัจจัยการผลิตที่เป็นปัจจัยแรงงานซึ่งเป็นปัจจัยแปรผันเข้าไปในกระบวนการผลิตทีละหน่วยแล้วส่งผลทำให้ผลผลิตรวม (TP) ที่หน่วยธุรกิจได้รับเพิ่มขึ้น แต่เมื่อพิจารณาถึงผลผลิตหน่วยสุดท้าย (MP) คือผลผลิตจะเพิ่มขึ้นในระยะแรกและจะลดลงเมื่อมีการเพิ่มปัจจัยแปรผันเข้าไปในการผลิต พิจารณาตารางที่ 4.1 ประกอบ ได้แสดงให้เห็นว่า เมื่อหน่วยธุรกิจได้ทำการจ้างแรงงานเพิ่มขึ้น ตั้งแต่คนที่ 1 ถึง 7 เข้าไปในการผลิตทำให้ผลผลิตรวม (TP) ที่หน่วยธุรกิจได้รับเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ จาก 2

หน่วย เป็น 15 หน่วย และในหน่วยที่ 8 มีการใช้ปัจจัยแปรผัน (แรงงาน) มากเกินไป ทำให้ผลผลิตรวมลดลง เหลือเพียง 14 หน่วย

หากพิจารณา ถึงผลผลิตหน่วยสุดท้าย (MP) จะเห็นว่าการจ้างแรงงานจำนวน 3 คน ทำให้เพิ่มผลผลิตหน่วยสุดท้าย (MP) เพิ่มขึ้นหากหน่วยธุรกิจจ้างแรงงาน คนที่ 4 ถึง 8 ก็จะทำให้หน่วยธุรกิจได้ผลผลิตหน่วยสุดท้าย (MP) ลดลงไปเป็นต้น (สุจินดา เจียมศรีพงษ์ ,2558,หน้า 182)

การผลิตระยะยาว หมายถึง ช่วงเวลาการผลิตที่ผู้ผลิตสามารถเปลี่ยนแปลงปัจจัยการผลิตทุกอย่างได้ตามความต้องการ ดังนั้น ขบวนการผลิตในระยะยาวจึงมีแต่ปัจจัยผันแปรเท่านั้น เพราะปัจจัยคงที่จะกลายเป็นปัจจัยผันแปรทันทีเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงจำนวนหรือขนาด การผลิตในระยะยาวจะวิเคราะห์ได้ 4 รูปแบบดังนี้

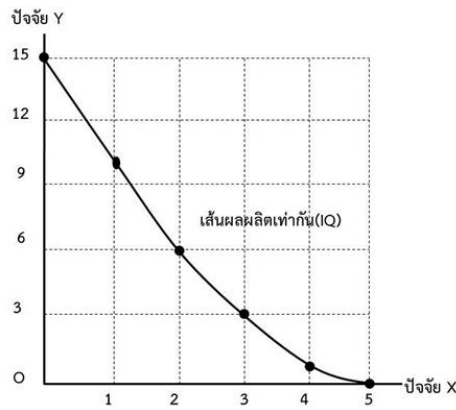
1. การวิเคราะห์โดยใช้เส้นผลผลิตเท่ากัน และเส้นต้นทุนเท่ากัน

เครื่องมือที่ช่วยในการวิเคราะห์การผลิตระยะยาวมี 2 ชนิดคือ

1.1 เส้นผลผลิตเท่ากัน (isoquant) หมายถึงเส้นที่แสดงส่วนประกอบของปัจจัยการผลิตแปรผัน 2 ชนิดร่วมกันในการผลิตสินค้าชนิดหนึ่งที่ทำให้เกิดปริมาณผลผลิตเท่ากัน

ตารางที่ 4.2 ความสัมพันธ์ของการใช้ปัจจัยการผลิตในระยะยาว

แผนการผลิต	ปัจจัย X	ปัจจัย Y	ปริมาณผลผลิต
a	0	15	100
b	1	10	100
c	2	6	100
d	3	3	100
e	4	1	100
f	5	0	100

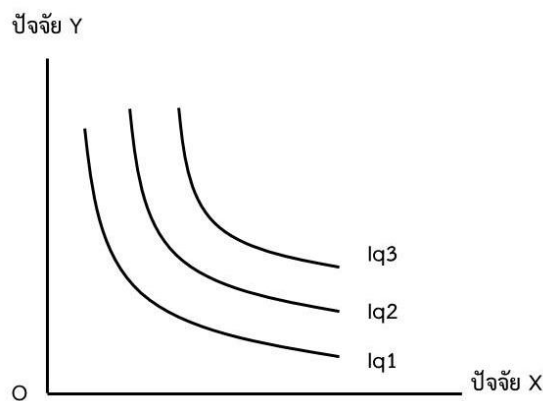


ภาพที่ 4.3 ลักษณะของเส้นผลผลิตเท่ากัน

ภาพที่ 4.3 เป็นการนำข้อมูลจากตารางที่ 4.2 มาสร้างกราฟเพื่อแสดงความสัมพันธ์ของการผลิตในระยะยาว ที่ใช้ปัจจัย X และปัจจัย Y ร่วมกันในการผลิตสินค้าชนิดหนึ่ง โดยให้ปริมาณผลผลิตที่เท่ากันจำนวนหนึ่ง จะได้ว่าเส้นผลผลิตเท่ากันจะมีลักษณะเป็นเส้นทอดลงจากซ้ายไปขวาเนื่องจากในการผลิตที่ใช้ปัจจัยในการผลิต 2 ชนิด เมื่อเพิ่มปัจจัยการผลิตชนิดหนึ่ง ทำให้การใช้ปัจจัยการผลิตอีกชนิดหนึ่งลดลง โดยที่ปริมาณการผลิตยังเท่าเดิม

ลักษณะของเส้นผลผลิตเท่ากัน

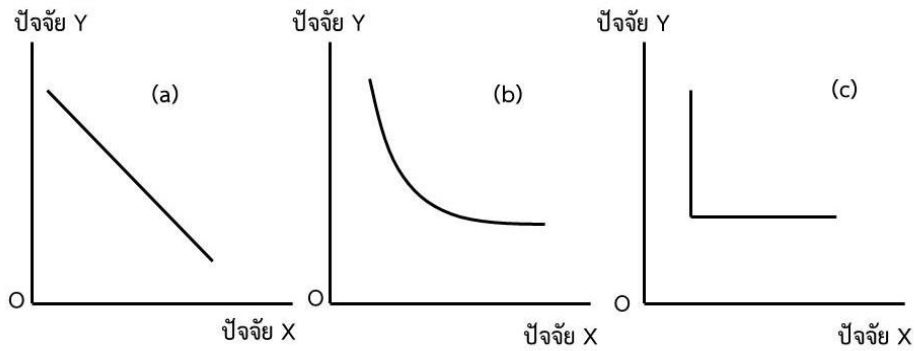
- 1) ทอดลงจากซ้ายไปขวา
- 2) เส้นผลผลิตเท่ากันจะไม่ตัดกัน แต่จะเรียงกันโดยเส้นที่อยู่ห่างจากจุดกำเนิดจะให้ผลผลิตมากกว่าเส้นที่อยู่ใกล้จุดกำเนิด



ภาพที่ 4.4 ระดับของเส้นผลผลิตเท่ากัน

จากภาพที่ 4.4 เส้นผลผลิตเท่ากันเส้น Iq_3 อยู่ห่างจากจุดกำเนิดมากที่สุดจะให้ผลผลิตมากที่สุด และเส้น Iq_1 อยู่ใกล้จุดกำเนิดมากที่สุดจะให้ผลผลิตน้อยที่สุด

- 3) เส้นผลผลิตเท่ากันอาจเป็นเส้นตรง เส้นโค้งเว้าเข้าหาจุดกำเนิด หรือเป็นเส้นหักศอก ก็ได้ตามลักษณะของปัจจัยการผลิต



ภาพที่ 4.5 ลักษณะของเส้นผลผลิตเท่ากัน

ภาพ 4.5 (a) เส้นผลผลิตเท่ากันที่เป็นเส้นตรง หมายถึงปัจจัยการผลิต 2 ชนิดทดแทนกันได้อย่างสมบูรณ์ ในกรณีที่ต้องเพิ่มปัจจัย X จำนวน 1 หน่วย ก็สามารถลดปัจจัย Y ลง 1 หน่วยได้เช่นเดียวกัน (perfectly substitute)

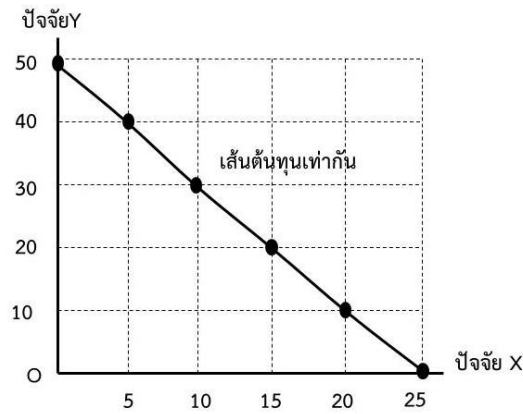
ภาพ 4.5 (b) เส้นผลผลิตเท่ากันที่เป็นเส้นโค้งเว้าเข้าหาจุดกำเนิดหมายถึงปัจจัยการผลิต 2 ชนิดทดแทนกันได้แต่ไม่สมบูรณ์ (imperfect substitute)

ภาพ 4.5 (c) เส้นผลผลิตเท่ากันที่เป็นหักศอกหมายถึงปัจจัยการผลิต 2 ชนิดทดแทนกันไม่ได้เลย ดังนั้นการเพิ่มปัจจัย X จะกี่หน่วยก็ตาม ไม่สามารถลดปัจจัย Y

1.2 เส้นต้นทุนเท่ากัน (isocost) คือเส้นที่แสดงสัดการผสมผสานของปัจจัยการผลิตสองชนิดในการผลิตสินค้าชนิดหนึ่งโดยใช้ต้นทุนที่เท่ากันจำนวนหนึ่ง

ตารางที่ 4.3 การใช้ปัจจัยการผลิตที่ใช้ต้นทุนที่เท่ากัน

แผนการใช้ เงินทุน	ปัจจัย X (200บาท)	ปัจจัย Y (100 บาท)	จำนวนเงิน
a	25	0	5,000
b	20	10	5,000
c	15	20	5,000
d	10	30	5,000
e	5	40	5,000
f	0	50	5,000

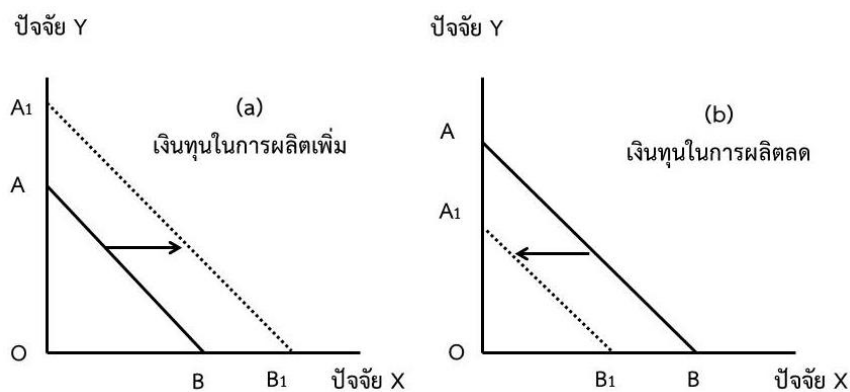


ภาพที่ 4.6 เส้นต้นทุนเท่ากัน

ภาพที่ 4.6 เป็นการแสดงความสัมพันธ์ของเงินทุนจำนวนหนึ่งในการใช้ปัจจัยการผลิตจำนวน 2 ชนิด เพื่อดำเนินการผลิตสินค้าชนิดหนึ่ง ซึ่งเรียกว่าเส้นต้นทุนเท่ากัน โดยเส้นต้นทุนเท่ากันจะเป็นเส้นตรงทอดลงจากซ้ายไปขวา

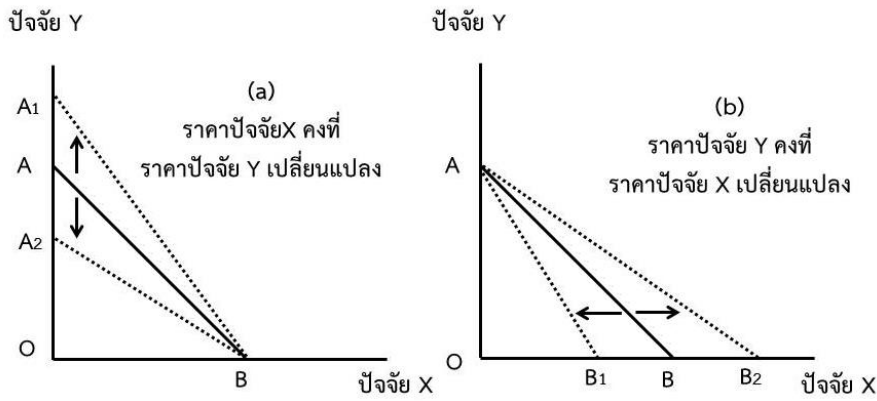
ลักษณะของเส้นต้นทุนเท่ากัน

- 1) เส้นต้นทุนเท่ากันจะเป็นเส้นตรงทอดลงจากซ้ายไปขวา ตามภาพที่ 4.6
- 2) ถ้าเงินทุนในการผลิตเพิ่มมากขึ้นเส้นต้นทุนเท่ากันจะเลื่อนขึ้นไปทางขวาของเส้นเดิมดังแสดงในภาพที่ 4.7 (a) แต่ถ้าเงินทุนในการผลิตลดลงเส้นจะเลื่อนลงมาทางซ้ายของเส้นเดิม ดังแสดงในภาพที่ 4.7 (b)



ภาพที่ 4.7 การเปลี่ยนแปลงของเงินทุนที่ใช้ในการผลิต

- 3) กรณีราคาของปัจจัยการผลิตเปลี่ยนแปลงจะทำให้เส้นต้นทุนเท่ากันเปลี่ยนแปลง ตามภาพที่ 4.8



ภาพที่ 4.8 การเปลี่ยนแปลงของปัจจัยการผลิต

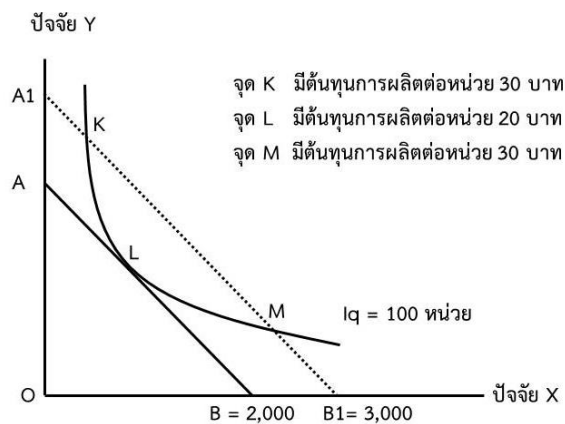
ภาพที่ 4.8 (a) เส้น A_1B เป็นเส้นที่แสดงการเปลี่ยนแปลงของปัจจัย Y โดยที่ปัจจัย Y มีราคาตกลง โดยราคาของปัจจัย X มีราคาคงที่ และเส้น A_2B เป็นเส้นที่แสดงการเปลี่ยนแปลงของปัจจัย Y โดยที่ปัจจัย Y มีราคาสูงขึ้น โดยราคาของปัจจัย X มีราคาคงที่

ภาพที่ 4.8 (b) เส้น AB_1 เป็นเส้นที่แสดงการเปลี่ยนแปลงของปัจจัย X โดยที่ปัจจัย X มีราคาสูงขึ้น โดยราคาของปัจจัย Y มีราคาคงที่ และเส้น AB_2 เป็นเส้นที่แสดงการเปลี่ยนแปลงของปัจจัย X โดยที่ปัจจัย X มีราคาตกลง โดยราคาของปัจจัย Y มีราคาคงที่

ดุลยภาพการผลิตในระยะยาว

ผู้ผลิตจะเลือกการผสมผสานปัจจัยการผลิตที่เสียต้นทุนต่ำสุด (least cost combination) โดยมี 2 แนวทางคือ

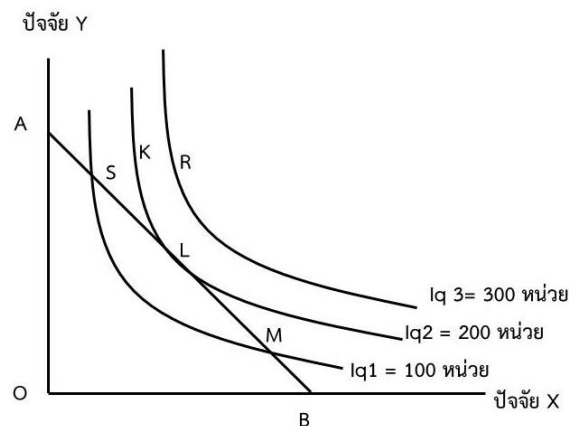
1. การกำหนดจำนวนผลผลิตที่ต้องการผลิตและหาวิธีที่ทำให้มีต้นทุนในการผลิตต่ำสุด (minimize cost of production) การหาจุดที่มีการใช้ปัจจัยการผลิตในอัตราส่วนผสมที่เหมาะสมที่สุด โดยการกำหนดจำนวนผลิตภัณฑ์ที่ต้องการไว้แล้ว หมายถึงว่าผู้ผลิตจะต้องพยายามหาวิธีการผลิตที่จะทำให้มีต้นทุนในการผลิตที่ต่ำที่สุดเพื่อให้ได้จำนวนผลผลิตตามที่กำหนดไว้แล้วนั่นเอง



ภาพที่ 4.9 ดุลยภาพการผลิตกรณีกำหนดปริมาณการผลิตที่ต้องการ

จากภาพที่ 4.9 กำหนดการปริมาณการผลิตที่ต้องการคือ 100 หน่วย ดังนั้นผู้ผลิตต้องหาแนวทางการผลิตที่ได้ผลผลิตตามต้องการโดยเสียต้นทุนน้อยที่สุด ซึ่งจุดที่เหมาะสมที่สุดคือ จุด L เพราะมีต้นทุนหน่วยละ 20 บาท ขณะที่จุด K และจุด M จะเสียค่าใช้จ่ายหน่วยละ 30 บาท

2. การกำหนดต้นทุนในการผลิตและหาวิธีผลิตให้ได้จำนวนผลผลิตสูงสุด (maximize output of production) เป็นวิธีตรงกันข้ามกับวิธีที่ 1 นั่นคือผู้ผลิตอาจตั้งงบประมาณหรือต้นทุนในการผลิตไว้ก่อน แล้วหาวิธีการผลิตที่ทำให้ได้ผลผลิตจำนวนมากที่สุดตามต้นทุนที่มีอยู่



ภาพที่ 4.10 ดุลยภาพการผลิตกรณีกำหนดจำนวนเงินทุน

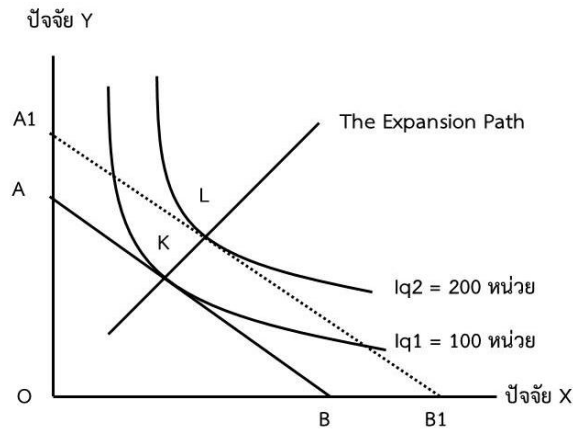
จากภาพที่ 4.10 ผู้ผลิตกำหนดเงินที่ใช้ในการลงทุนคือ 10,000 บาท ดังนั้นผู้ผลิตต้องหาแนวทางการผลิตที่ได้ผลผลิตมากที่สุดภายใต้เงินทุนที่กำหนดที่สุด ซึ่งผลผลิตที่มากที่สุดคือ 300 หน่วย แต่ผู้ผลิตไม่สามารถทำการผลิตได้เนื่องจากเงินทุนไม่เพียงพอ ดังนั้นจุดที่เหมาะสมที่สุดคือ จุด L เพราะได้ผลผลิต 200 หน่วย โดยใช้เงินทุน 10,000 บาท ส่วนจุด k และจุด M จะเสียเงินทุน 10,000 บาทเช่นกัน แต่ได้ผลผลิตเพียง 100 หน่วย ดังนั้นจุดนี้จึงไม่เหมาะสมในการผลิต

2. เส้นแนวขยายการผลิต (the expansion path)

หมายถึงเส้นที่แสดงส่วนผสมของปัจจัยการผลิตที่เสียต้นทุนต่ำสุดมีเงื่อนไขคือ

$$\frac{MP_x}{MP_y} = \frac{-P_x}{P_y}$$

ดังนั้นเส้นแนวขยายการผลิตจะเป็นเส้นที่ลากเชื่อมระหว่างจุดที่มีการใช้ปัจจัยการผลิตที่เหมาะสมที่สุด เปลี่ยนไปจากเดิมอันเนื่องมาจากการขยายขนาดของการผลิตหรือการเพิ่มปัจจัยการผลิตทุก ๆ ชนิดเข้าไปในการผลิต



ภาพที่ 4.11 เส้นแนวทางการขยายการผลิต

ภาพที่ 4.11 จุดที่เหมาะสมที่สุดในการผลิตจำนวน 100 หน่วย ระดับงบประมาณ AB จะอยู่ที่จุด K และจุดที่เหมาะสมที่สุดในการผลิตจำนวน 200 หน่วย ระดับงบประมาณ A_1B_1 จะอยู่ที่จุด L เมื่อลากเส้นต่อจุดระดับการผลิตที่เหมาะสมจะได้เส้นแนวทางการขยายการผลิต (The Expansion Path)

3. กฎผลได้ต่อขนาด (law of return to scale) เป็นการอธิบายถึงการเปลี่ยนแปลงของผลผลิตรวม จากการขยายขนาดการผลิตออกไปในระยะยาว โดยการเพิ่มปัจจัยการผลิต (สุพรรณ อัยไพบุลย์สวัสดิ์, 2555, หน้า 134) การพิจารณาผลตอบแทนต่อขนาดจะวิเคราะห์ให้เห็นผลของการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยทุกตัวพร้อมๆ กันว่าจะมีผลกระทบต่อปริมาณผลผลิตรวมอย่างไร ดังนั้นการวิเคราะห์ผลตอบแทนต่อขนาดจะเกี่ยวข้องกับการดำเนินการผลิตในระยะยาวโดยจะพิจารณาได้ 3 ประการคือ

3.1 ถ้าสัดส่วนของการเพิ่มขึ้นในปัจจัยทุกชนิดเท่ากับสัดส่วนการเพิ่มของผลผลิต เรียกว่า ผลตอบแทนต่อขนาดคงที่ (constant returns to scale) เช่น ถ้าเพิ่มปัจจัยทุกชนิดพร้อม ๆ กัน 2 เท่า ทำให้ผลผลิตเพิ่มขึ้นเป็น 2 เท่า แสดงว่าผลตอบแทนต่อขนาดคงที่

3.2 ถ้าสัดส่วนการเพิ่มในผลผลิตเพิ่มขึ้นมากกว่าการเพิ่มขึ้นในปัจจัยการผลิตทุกชนิด เรียกว่า ผลตอบแทนต่อขนาดเพิ่มขึ้น (increasing returns to scale)

3.3 ถ้าผลผลิตเพิ่มขึ้นน้อยกว่าสัดส่วนการเพิ่มขึ้นในปัจจัยการผลิตทุกชนิดเรียกว่า ผลตอบแทนต่อขนาดลดลง (decreasing returns to scale)

ความยืดหยุ่นของการผลิต (elasticity of production: E_Q)

ความยืดหยุ่นของการผลิตจะแสดงให้เห็นว่า เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงจำนวนปัจจัยแปรผันไป 1 เปอร์เซ็นต์ แล้วจะทำให้จำนวนผลผลิตเปลี่ยนแปลงไปมากน้อยเพียงใด โดยวัดการเปลี่ยนแปลงออกมาเป็นเปอร์เซ็นต์ หรืออาจกล่าวได้ว่า ความยืดหยุ่นของการผลิต จะแสดงให้เห็นถึงการไหวตัวของ การเปลี่ยนแปลงของผลผลิตเมื่อปัจจัยการผลิตเปลี่ยนแปลง โดยวัดการเปลี่ยนแปลงเป็นเปอร์เซ็นต์

$E_Q > 1$ แสดงว่าเปอร์เซ็นต์การเปลี่ยนแปลงของผลผลิตมากกว่าเปอร์เซ็นต์การเปลี่ยนแปลงของปัจจัยแปรผัน ดังนั้นการตัดสินใจในการขยายจำนวนพนักงาน จึงเป็นการตัดสินใจที่เหมาะสม

ต้นทุนการผลิต

ต้นทุนเป็นเรื่องที่สำคัญต่อธุรกิจเป็นอย่างมาก เพราะเป้าหมายในการผลิตคือการแสวงหากำไรสูงสุด ดังนั้นธุรกิจต้องพยายามทำให้มีต้นทุนต่ำสุด โดยศึกษาถึงต้นทุนต่างๆ ที่ใช้ในการผลิต และผลิตสินค้าออกจำหน่ายให้ได้มากที่สุด นอกจากนั้นต้องศึกษาถึงปริมาณขายที่คุ้มทุน หรือราคาขายที่คุ้มทุน เพื่อจะได้ทราบว่าต้องมีการผลิตที่เหมาะสมเท่าใด และราคาขายที่เหมาะสมควรเป็นเท่าใด และกิจการต้องวิเคราะห์กำไรที่ต้องการ เพื่อที่จะได้ผลิตให้เหมาะสมได้กำไรตามต้องการ

ความหมายของต้นทุนการผลิต (cost of production)

ต้นทุนการผลิต หมายถึง ค่าใช้จ่ายที่ผู้ผลิตจ่ายออกไปเพื่อให้ได้มาซึ่งจำนวนสินค้าหรือบริการที่ต้องการ หรือค่าใช้จ่ายที่ทำให้มูลค่าของสินค้าหรือบริการเพิ่มขึ้นโดยทั่วไปต้นทุนที่ผู้ผลิตจ่ายออกไปมักจะเน้นต้นทุนที่เป็นตัวเงินเช่นค่าจ้างแรงงาน ค่าใช้จ่ายในการจัดหาวัตถุดิบ ค่าเช่า ค่าดอกเบี้ย ค่าภาษี เป็นต้น

ประเภทของต้นทุน

ประเภทของต้นทุนสามารถจำแนกได้ดังนี้

1. ต้นทุนที่แบ่งตามลักษณะของการจ่าย จะแบ่งได้ 2 ประเภทคือ

1.1 ต้นทุนที่จ่ายจริง หมายถึง ค่าใช้จ่ายที่จ่ายออกไปจริงสามารถบันทึกลงในบัญชีได้ เช่น ค่าแรงงาน ค่าวัตถุดิบ ค่าโฆษณา เป็นต้น

1.2 ต้นทุนที่ไม่จ่ายจริง หมายถึง ค่าใช้จ่ายที่ไม่ได้จ่ายออกไปเป็นเงินจริงแต่เป็นค่าเสียโอกาสที่เกิดขึ้นเมื่อมีการนำทรัพยากรที่มีอยู่ ไปใช้ในทางเลือกใดทางเลือกหนึ่งในบรรดาทางเลือกต่างๆ ที่มีอยู่ แล้วทำให้เสียโอกาสในการนำปัจจัยนั้นไปหาประโยชน์จากทางเลือกอื่นๆ เรียกว่า “ต้นทุนค่าเสียโอกาส (opportunity cost)” เช่น ค่าจ้างตัวเอง หรือค่าเช่าอาคารของตนเอง สิ่งเหล่านี้ถือเป็นต้นทุนการผลิตเพราะเจ้าของปัจจัยการผลิตเสียโอกาสได้รับผลตอบแทน (พิชญ์ จงวัฒนากุล, 2558, หน้า 3-30)

2. ต้นทุนทางบัญชี และต้นทุนทางเศรษฐศาสตร์

2.1 ต้นทุนทางบัญชี (accounting cost) หมายถึง ค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่กิจการได้จ่ายออกไปและบันทึกรายการไว้ในบัญชีของกิจการ ซึ่งก็คือสิ่งเดียวกับต้นทุนที่จ่ายจริง

2.2 ต้นทุนทางเศรษฐศาสตร์ (economics cost) หมายถึง ค่าใช้จ่ายทุกชนิดที่จำเป็นต่อการผลิต ไม่ว่าจะมีการจ่ายเงินออกไปหรือไม่ ต้นทุนทางเศรษฐศาสตร์จะรวมต้นทุนจ่ายจริงและต้นทุนไม่จ่ายจริงไว้ด้วย ดังนั้น ต้นทุนทางเศรษฐศาสตร์จะสูงกว่าต้นทุนทางบัญชี

3. ต้นทุนหน่วยสุดท้ายและต้นทุนจม

3.1 ต้นทุนหน่วยสุดท้าย (marginal cost) หมายถึง ค่าใช้จ่ายที่เปลี่ยนแปลงไปหลังจากที่ผู้ผลิตตัดสินใจเปลี่ยนแปลงการผลิต เช่น การเปลี่ยนแปลงจำนวนแรงงาน

3.2 ต้นทุนจม (sunk cost) หมายถึง ค่าใช้จ่ายที่มีการตัดสินใจไปแล้ว ใช้จ่ายไปแล้ว แม้ผู้ผลิตจะเปลี่ยนวิธีการผลิตใหม่ หรือเปลี่ยนแปลงการบริหารงานใหม่ แต่ค่าใช้จ่ายส่วนนี้ไม่สามารถเปลี่ยนแปลงได้ เช่น ค่าเช่าโรงงานที่มีระยะเวลาในการเช่า (พฤษ์ สุทธิไชยเมธี, 2555, หน้า 62)

4. ต้นทุนเอกชน และต้นทุนทางสังคม

4.1 ต้นทุนเอกชน (private cost) หมายถึง ค่าใช้จ่ายที่หน่วยธุรกิจใช้ไปในการผลิต หรือเรียกอีกอย่างว่าต้นทุนภายใน (internal cost)

4.2 ต้นทุนทางสังคม (social cost) หมายถึง ค่าใช้จ่ายที่หน่วยธุรกิจพยายามลดต้นทุนการผลิตภายใน เช่น การปล่อยน้ำเสียลงสู่แม่น้ำลำคลอง ทำให้เกิดผลเสียต่อสังคมส่วนรวม หรือเรียกอีกอย่างว่าต้นทุนภายนอก (external cost)

5. ต้นทุนคงที่ และต้นทุนผันแปร

5.1 ต้นทุนคงที่ (fixed cost) หมายถึง ต้นทุนคงที่เป็นค่าใช้จ่ายหรือรายจ่ายที่ไม่ขึ้นอยู่กับปริมาณของผลผลิต กล่าวคือ ไม่ว่าจะผลิตปริมาณมาก ปริมาณน้อย หรือไม่ผลิตเลย ก็จะไม่เสียค่าใช้จ่ายในจำนวนที่ เช่น ในการทำธุรกิจร้านอาหารในศูนย์การค้าต้องเช่าพื้นที่ของศูนย์การค้า ดังนั้น ต้นทุนคงที่ก็คือค่าเช่าพื้นที่

5.2 ต้นทุนแปรผัน (variable cost) หมายถึง ต้นทุนที่เป็นค่าใช้จ่ายหรือรายจ่ายที่ขึ้นอยู่กับ ปริมาณของผลผลิต กล่าวคือ ถ้าผลิตปริมาณมากก็จะเสียต้นทุนมาก ถ้าผลิตปริมาณน้อยก็จะเสียต้นทุน น้อย และจะไม่ต้องจ่ายเลยถ้าไม่มีการผลิต ตัวอย่างของต้นทุนผันแปร ได้แก่ ค่าใช้จ่ายที่เป็นค่าแรงงาน ค่าวัตถุดิบ ค่าขนส่ง ค่าน้ำประปา ค่าไฟฟ้า ฯลฯ

6. ต้นทุนที่แบ่งตามระยะเวลา

6.1 ต้นทุนในระยะสั้น (short – run cost) เป็นการผลิตในระยะเวลาที่ประกอบด้วยปัจจัยคงที่ (fixed factors) และปัจจัยผันแปร (variable factors) ต้นทุนในระยะสั้นจึงประกอบด้วยต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปร โดยต้นทุนคงที่จะไม่เปลี่ยนแปลงตามจำนวนผลผลิต ส่วนต้นทุนผันแปรจะเปลี่ยนแปลงไปตามจำนวนผลผลิต

6.2 ต้นทุนในระยะยาว (long – run cost) เป็นต้นทุนที่ผู้ผลิตสามารถเปลี่ยนแปลงปัจจัยการผลิตทุกชนิดได้ตามต้องการ ดังนั้น การผลิตในระยะยาวปัจจัยการผลิตทุกชนิดจะเป็นปัจจัยผันแปร ต้นทุนการผลิตในระยะยาวจะประกอบด้วยต้นทุนผันแปรเพียงอย่างเดียว

การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตทางเศรษฐศาสตร์

การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตนับเป็นสิ่งสำคัญในการตัดสินใจการลงทุน เพื่อจะได้ศึกษาว่ามีความคุ้มค่าต่อการลงทุน หรือไม่ หน่วยธุรกิจสมควรจะลงทุนหรือไม่ ต้นทุนผลิตจะใช้ปัจจัยการผลิต 2 ชนิดคือ ปัจจัยคงที่ และปัจจัยผันแปร ดังนั้น สามารถคำนวณหาต้นทุนชนิดต่างๆ ได้ดังนี้

1. ต้นทุนคงที่ทั้งหมด (total fixed cost : TFC) ต้นทุนชนิดนี้จะมีจำนวนคงที่ตลอดไม่ว่าปริมาณการผลิตจะมากหรือน้อย แม้จะไม่ทำการผลิตเลยก็เกิดต้นทุนคงที่ ต้นทุนประเภทนี้ เช่น ค่าเช่า เป็นต้น

2. ต้นทุนแปรผันทั้งหมด (total variable cost : TVC) ต้นทุนนี้จะเปลี่ยนแปลงไปตามจำนวนสินค้าที่ผลิต ถ้าผลิตมากจะเสียต้นทุนชนิดนี้มาก และถ้าไม่ผลิตก็ไม่เสียเลย ต้นทุนประเภทนี้ เช่น ค่าจ้างแรงงาน เป็นต้น

3. ต้นทุนรวม (total cost : TC) เป็นต้นทุนทั้งหมดที่เกิดขึ้นจากการใช้ปัจจัยการผลิตชนิดต่างๆ ในการผลิตสินค้าและบริการจำนวนหนึ่ง ต้นทุนรวมสามารถแสดงได้ดังนี้

$$\text{ต้นทุนรวม} = \text{ต้นทุนคงที่} + \text{ต้นทุนแปรผัน}$$

$$\text{หรือ TC} = \text{TFC} + \text{TVC}$$

4. ต้นทุนคงที่เฉลี่ย (average fixed cost : AFC) หมายถึง ต้นทุนคงที่ทั้งหมดเฉลี่ยต่อปริมาณผลผลิต 1 หน่วย

$$\text{ต้นทุนคงที่เฉลี่ย} = \frac{\text{ต้นทุนคงที่รวม}}{\text{ปริมาณผลผลิต}}$$

$$\text{หรือ AFC} = \frac{\text{TFC}}{Q}$$

5. ต้นทุนแปรผันเฉลี่ย (average variable cost : AVC) หมายถึงต้นทุนผันแปรทั้งหมดเฉลี่ยต่อปริมาณผลผลิต 1 หน่วย

$$\begin{aligned} \text{ต้นทุนแปรผันเฉลี่ย} &= \frac{\text{ต้นทุนแปรผันรวม}}{\text{ปริมาณผลผลิต}} \\ \text{หรือ AVC} &= \frac{\text{TVC}}{Q} \end{aligned}$$

6. ต้นทุนรวมเฉลี่ย (average total cost : ATC) หมายถึง ต้นทุนทั้งหมดเฉลี่ยต่อปริมาณผลผลิต 1 หน่วย

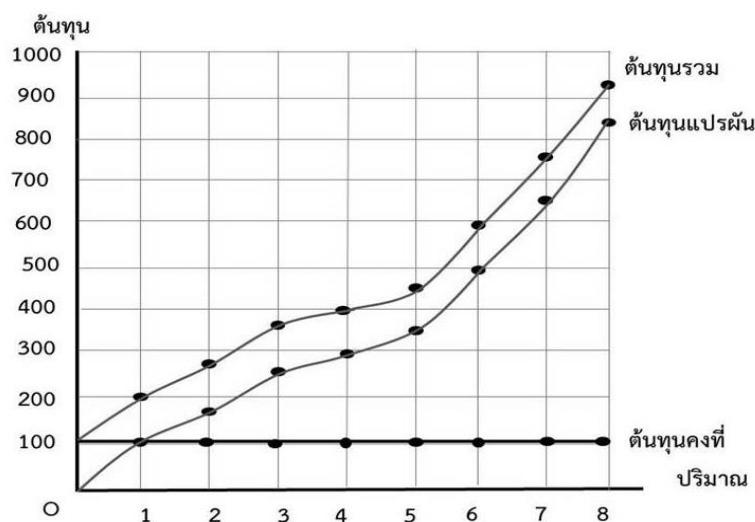
$$\begin{aligned} \text{ต้นทุนรวมเฉลี่ย} &= \frac{\text{ต้นทุนรวม}}{\text{ปริมาณผลผลิต}} \\ \text{หรือ AC} &= \frac{\text{TC}}{Q} \\ \text{หรือ AC} &= \text{AFC} + \text{AVC} \end{aligned}$$

7. ต้นทุนหน่วยสุดท้าย (marginal cost : MC) เป็นการเปลี่ยนแปลงของต้นทุนรวมเมื่อปริมาณผลผลิตเปลี่ยนแปลงไป 1 หน่วย

$$\begin{aligned} \text{ต้นทุนหน่วยสุดท้าย} &= \frac{\text{การเปลี่ยนแปลงของต้นทุนรวม}}{\text{การเปลี่ยนแปลงของปริมาณผลผลิต}} \\ \text{หรือ MC} &= \frac{\Delta \text{TC}}{\Delta Q} \\ \text{หรือ MC} &= \frac{d\text{TC}}{dQ} \end{aligned}$$

ตารางที่ 4.4 ต้นทุนการผลิตในระยะสั้น

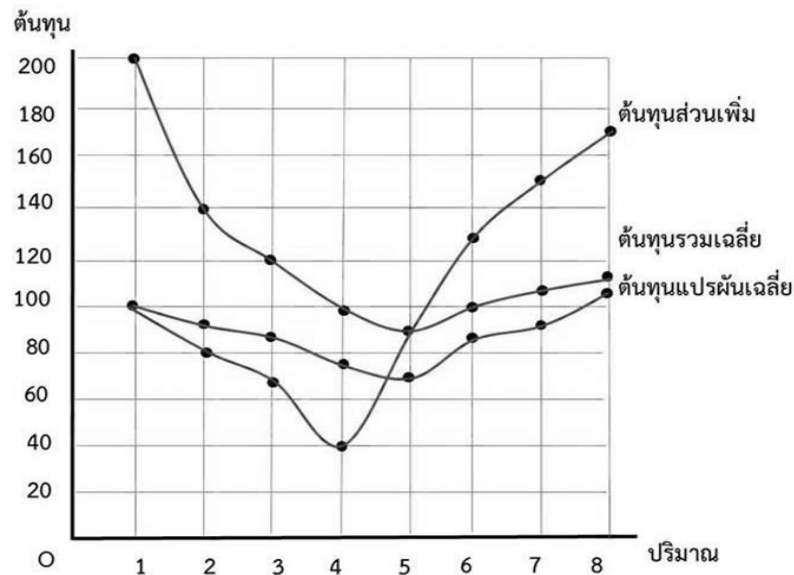
ผลผลิตรวม	ต้นทุนคงที่	ต้นทุนผันแปร	ต้นทุนรวม	ต้นทุนคงที่เฉลี่ย	ต้นทุนผันแปรเฉลี่ย	ต้นทุนรวมเฉลี่ย	ต้นทุนส่วนเพิ่ม
0	100	0	100	-	-	-	-
1	100	100	200	100	100	200	100
2	100	180	280	50	90	140	80
3	100	260	360	33.33	86.67	120	80
4	100	300	400	25	75	100	40
5	100	350	450	20	70	90	50
6	100	500	600	16.67	83.33	100	100
7	100	650	750	14.29	92.86	107.14	150
8	100	820	920	12.5	102.5	115	170



ภาพที่ 4.12 ความสัมพันธ์ระหว่างต้นทุนคงที่ ต้นทุนแปรผัน และต้นทุนรวม

จากตารางที่ 4.4 สามารถนำมาสร้างเส้นกราฟเพื่อแสดงความสัมพันธ์ของต้นทุนคงที่ ต้นทุนเฉลี่ย และต้นทุนรวมได้ตามภาพที่ 4.12 โดยจะได้เส้นต้นทุนคงที่เป็นเส้นตรงขนานกับแกนนอน เนื่องจากการผลิตจะมาก หรือ น้อย จะเสียต้นทุนคงที่เท่าเดิม เช่นค่าเช่าโรงงาน เป็นต้น ส่วนเส้นต้นทุนแปรผัน จะเป็นเส้นที่

ทอดขึ้นจากซ้ายไปขวา และต้องเริ่มที่จุดกำเนิดเสมอ เพราะถ้าไม่มีการผลิต ต้นทุนแปรผันจะไม่ต้องเสียเลย และเส้นต้นทุนรวม จะเป็นเส้นทอดขึ้นจากซ้ายไปขวา เหมือนเส้นต้นทุนแปรผัน แต่เส้นต้นทุนรวมต้องเริ่มที่จุดเดียวกับเส้นต้นทุนคงที่เริ่มขึ้น เนื่องจากถ้าหน่วยธุรกิจไม่ดำเนินการผลิตใดๆ แต่หน่วยธุรกิจยังคงมีต้นทุนคงที่อยู่จำนวนหนึ่ง



ภาพที่ 4.13 ความสัมพันธ์ระหว่างต้นทุนแปรผันเฉลี่ย ต้นทุนรวมเฉลี่ย และต้นทุนหน่วยสุดท้าย

จากตารางที่ 4.4 สามารถนำมาสร้างเส้นกราฟเพื่อแสดงความสัมพันธ์ของต้นทุนรวมเฉลี่ย ต้นทุนแปรผันเฉลี่ย และต้นทุนส่วนเพิ่ม ซึ่งเป็นปัจจัยที่สำคัญที่ช่วยในการตัดสินใจดำเนินการผลิต ตามภาพที่ 4.12 โดยสรุปความสัมพันธ์ระหว่างต้นทุนผันแปรเฉลี่ย (AVC) กับต้นทุนเพิ่ม (MC) ได้ดังนี้

1. トラบที่ MC มีค่าน้อยกว่า AVC , AVC จะมีค่าลดลงเมื่อผู้ผลิตขยายการผลิตออกไป
2. トラบที่ MC มีค่ามากกว่า AVC , AVC จะมีค่าสูงขึ้นเมื่อผู้ผลิตขยายการผลิตออกไป
3. MC จะมีค่าเท่ากับ AVC ณ จุดที่ AVC มีค่าต่ำสุด

รายรับจากการผลิต

ความหมายของรายรับ

รายรับจากการผลิต (revenues) คือ รายได้ที่ผู้ผลิตได้รับจากการขายผลผลิตในราคาที่กำหนด ซึ่งถ้าราคาสินค้าสูงขึ้นจำนวนสินค้าที่ขายได้มีปริมาณลดลง รายได้จากการผลิตจะลดลงด้วย และเนื่องจากราคาของสินค้าในแต่ละระดับคือ รายรับของผู้ผลิตจากการขายสินค้านั้นๆ ดังนั้น ราคาต่อหน่วยสินค้า ณ ระดับการขายจะเท่ากับรายรับเฉลี่ย (average revenue : AR) ของผู้ผลิต ณ ระดับการขายนั่นเอง

ประเภทของรายรับ

1. รายรับรวม (total revenue : TR) หมายถึง รายรับทั้งหมดที่ผู้ผลิตได้รับจากการขายสินค้า รายรับรวมหาได้จากราคาสินค้า คูณกับปริมาณสินค้าที่ขายได้

$$\begin{aligned} \text{กำหนด } P &= \text{ราคา} \\ Q &= \text{ปริมาณ} \\ TR &= P \cdot Q \end{aligned}$$

ตัวอย่างที่ 1 บริษัท ABC จำหน่ายปากกาชนิดลบได้ ราคาตัวละ 30 บาท จำหน่ายได้ 1,000 ตัวต่อสัปดาห์ ดังนั้นรายรับรวมของบริษัท ABC จะเป็นดังนี้

$$\begin{aligned} TR &= P \cdot Q \\ TR &= 30 \times 1,000 \\ TR &= 30,000 \text{ บาท} \end{aligned}$$

2. รายรับเฉลี่ย (Average Revenues : AR) หมายถึง รายรับรวมเฉลี่ยต่อจำนวนสินค้าทั้งหมดที่ขายได้ โดยมีสูตรในการคำนวณ

$$AR = \frac{TR}{Q}$$

ตัวอย่างที่ 2 บริษัท ABC จำหน่ายปากกาชนิดลบได้ มีรายรับรวม 30,000 บาท โดยจำหน่ายได้ 1,000 ตัวต่อสัปดาห์ ดังนั้นรายรับเฉลี่ย จะเป็นดังนี้

$$\begin{aligned} AR &= \frac{30,000}{1,000} \\ AR &= 30 \text{ บาท} \end{aligned}$$

3. รายรับหน่วยสุดท้าย (Marginal Revenue : MR) หมายถึง รายรับรวมที่เปลี่ยนแปลงไปเมื่อขายสินค้าเปลี่ยนแปลงไป 1 หน่วย

โดยมีสูตรในการคำนวณ

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q} = \frac{dTR}{dQ}$$

ตัวอย่างที่ 3 บริษัท ABC จำหน่ายปากกาชนิดลบได้ 5 ตัวมีรายรับรวม 150 บาท และเมื่อขายปากกาชนิดลบได้ 6 ตัว มีรายรับรวม 180 บาท ดังนั้นรายรับหน่วยสุดท้าย จะเป็นดังนี้

$$\begin{aligned} MR &= \frac{\Delta TR}{\Delta Q} \\ MR &= \frac{150 - 180}{5 - 6} = \frac{-30}{-1} \end{aligned}$$

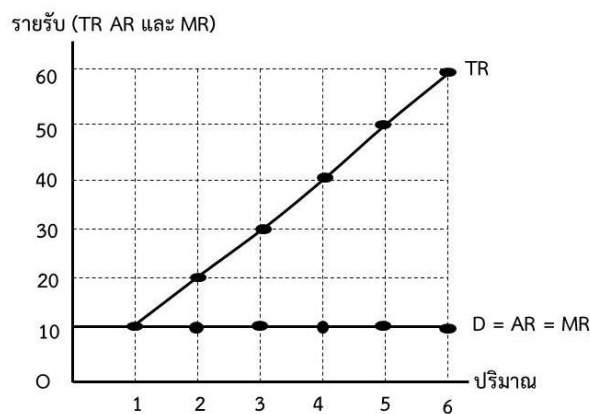
$$MR = 30 \text{ บาท}$$

ความสัมพันธ์ของรายรับเฉลี่ย รายรับหน่วยสุดท้าย กรณีตลาดเป็นผู้กำหนดราคา

ผู้ซื้อและผู้ขายในตลาดเป็นผู้ที่ยอมรับราคาที่กำหนดจากตลาด ดังนั้นราคาที่เสนอขายจึงเป็นราคาเดียว ตามตารางที่ 4.5 ราคาสินค้าจะคงที่ตลอดคือ 10 บาท

ตารางที่ 4.5 ความสัมพันธ์ของ TR AR และ MR กรณีตลาดเป็นผู้กำหนดราคา

ปริมาณ	ราคา	TR	AR	MR
1	10	10	10	10
2	10	20	10	10
3	10	30	10	10
4	10	40	10	10
5	10	50	10	10
6	10	60	10	10



ภาพที่ 4.14 ความสัมพันธ์ของ TR AR และ MR กรณีตลาดเป็นผู้กำหนดราคา

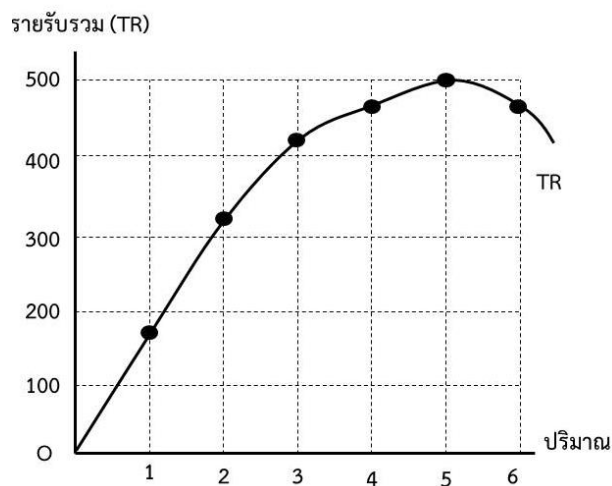
จากภาพ 4.12 เป็นการนำข้อมูลในตารางที่ 4.5 มาเขียนกราฟ เพื่อหาความสัมพันธ์ของรายรับรวม (TR) รายรับเฉลี่ย (AR) และรายรับหน่วยสุดท้าย (MR) จะได้เส้นรายรับเฉลี่ย รายรับหน่วยสุดท้าย และเส้นอุปสงค์เป็นเส้นเดียวกันและเป็นเส้นตรงขนานกับแกนนอน ส่วนเส้นรายรับรวมจะมีลักษณะเป็นเส้นตรงทอดขึ้นจากซ้ายไปขวา

ความสัมพันธ์ของรายรับเฉลี่ย รายรับหน่วยสุดท้าย กรณีผู้ผลิตเป็นผู้กำหนดราคา

ในตลาดบางประเภทผู้ขายเป็นผู้ที่สามารถกำหนดราคาได้ตามต้องการ ดังนั้นราคาที่เสนอขายจึงมีผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค และส่งผลต่อรายรับรวมของผู้ขายตามตารางที่ 4.6 โดยราคาสินค้าที่สูง ปริมาณการขายจะมีน้อย ส่วนราคาสินค้าที่ลดต่ำลงปริมาณความต้องการซื้อจะมีเพิ่มมากขึ้น

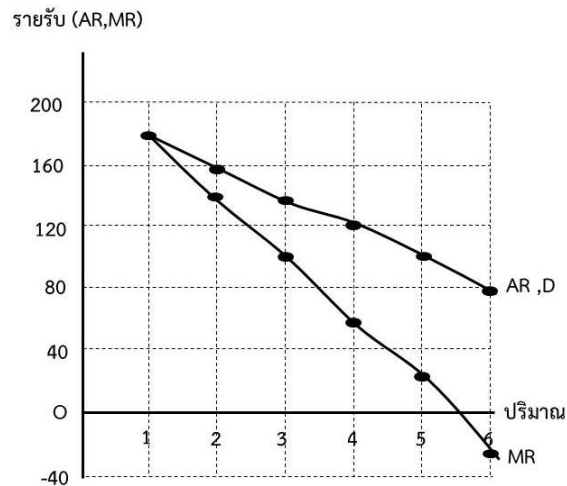
ตารางที่ 4.6 ความสัมพันธ์ของ TR AR และ MR เมื่อผู้ผลิตเป็นผู้กำหนดราคา

ปริมาณ	ราคา	TR	AR	MR
1	180	180	180	180
2	160	320	160	140
3	140	420	140	100
4	120	480	120	60
5	100	500	100	20
6	80	480	80	-20



ภาพที่ 4.15 ลักษณะของเส้นรายรับรวม กรณีผู้ผลิตเป็นผู้กำหนดราคา

จากภาพ 4.13 เป็นการนำข้อมูลในตารางที่ 4.6 มาเขียนกราฟ เพื่อหาลักษณะของรายรับรวม (TR) ซึ่งจะมีลักษณะเป็นเส้นโค้งคล้ายระฆัง



ภาพที่ 4.16 ความสัมพันธ์ของเส้นรายรับเฉลี่ย และรายรับหน่วยสุดท้าย

จากภาพ 4.16 เป็นการนำข้อมูลในตารางที่ 4.6 มาเขียนกราฟ เพื่อหาลักษณะของรายรับเฉลี่ย (AR) และรายรับหน่วยสุดท้าย (MR) ซึ่งจะมีลักษณะเป็นเส้นทอดลงจากซ้ายไปขวา โดยเส้นรายรับเฉลี่ย และเส้นอุปสงค์จะเป็นเส้นเดียวกัน และเส้นรายรับหน่วยสุดท้ายจะมีค่าความชันเป็นครึ่งหนึ่งของรายรับเฉลี่ย

กำไรทางเศรษฐศาสตร์ (economic profit)

กำไรทางเศรษฐศาสตร์ คือ ผลต่างระหว่างรายรับรวมกับต้นทุนรวมที่คิดในทางเศรษฐศาสตร์ โดยจำแนกได้ 3 ประเภท (วันรักษ์ มิ่งมณีนาคิน ,2553,หน้า73-74) คือ

1. กำไรทางเศรษฐศาสตร์ เท่ากับศูนย์ แสดงว่าการผลิตนั้นมีเพียงกำไรปกติ (normal profit) เป็นค่าตอบแทนที่ผู้ประกอบการได้รับเท่ากับต้นทุน กำไรปกตินี้จะเกิดขึ้น ไม่ได้ดึงดูดใจให้ผู้ประกอบการรายใหม่ๆ เข้ามา
2. กำไรทางเศรษฐศาสตร์มีค่ามากกว่าศูนย์ แสดงว่ามีกำไรเกินปกติ (abnormal profit, excess profit) ซึ่งถือว่ากำไรส่วนนี้เป็นกำไรทางเศรษฐศาสตร์ (economic profit) ซึ่งจะดึงดูดให้ผู้ผลิตรายใหม่เข้ามา ร่วมในการผลิต
3. กำไรทางเศรษฐศาสตร์มีค่าติดลบ แสดงว่าหน่วยผลิตนั้นขาดทุน แต่การขาดทุนนั้นกิจการอาจดำเนินการต่อถ้ายังขายสินค้าได้ในราคาที่สูงกว่า ต้นทุนผันแปรต่อหน่วย

การกำหนดกำไรสูงสุด (maximize profit)

กำไรสูงสุดหมายถึงผลต่างระหว่างรายรับรวม (TR) กับต้นทุนรวม (TC) โดยกำไรสูงสุดจึงอยู่ ณ จุดที่รายรับรวม กับต้นทุนรวมห่างกันมากที่สุด หรือค่าความชันของรายรับรวม เท่ากับค่าความชันของต้นทุนรวม หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งคือจุดที่ รายรับส่วนเพิ่ม (MR) เท่ากับต้นทุนส่วนเพิ่ม (MC)

ตารางที่ 4.7 เงื่อนไขกำไรสูงสุด

Q	P	TR	TC	MR	MC	กำไร
1	95	95	75	95	75	20
2	90	180	80	85	5	100
3	85	255	90	75	10	165
4	80	320	107	65	17	213
5	75	375	127	55	20	248
6	70	420	152	45	25	268
7	65	455	187	35	35	268
8	60	480	225	25	38	255
9	55	495	277	15	48	218
10	50	500	350	5	73	150

จากตารางที่ 4.7 รายรับรวมเกิดจากราคาสินค้าคูณกับปริมาณสินค้าที่ขายได้ และเมื่อหักออกจากต้นทุนรวมทั้งหมด จะได้เป็นกำไร จากตารางกำไรสูงสุดอยู่ที่ 268 บาทจากการเสนอขายที่ระดับราคา 70 บาทขายได้จำนวน 6 หน่วยรายรับรวม 420 บาท และเสนอขายที่ระดับราคา 65 บาทขายได้จำนวน 7 หน่วยรายรับรวม 455 บาท ในการพิจารณากรณีที่กำไรสูงสุดเท่ากันว่าจะเลือกขายระดับราคาใดต้องพิจารณาที่รายรับรวมประกอบ ดังนั้นรายรับรวม 455 บาทย่อมดีกว่ารายรับรวม 420 บาท และในระดับเงื่อนไขดังกล่าวค่าของMR จะเท่ากับค่าของMC จึงสรุปได้ว่า ในการผลิตให้ได้กำไรสูงสุดคือการผลิต ณ จุดที่ $MR = MC$

สรุป

การผลิตที่มีประสิทธิภาพจะดำเนินการผลิต โดยจะใช้ส่วนผสมของปัจจัยการผลิตที่ทำให้ผู้ผลิตเสียค่าใช้จ่ายต่ำสุด ได้ผลผลิตมากที่สุด และมีรายรับหรือกำไรมากที่สุดโดยปัจจัยการผลิตทางเศรษฐศาสตร์มี 2 ประเภทคือ (1) ปัจจัยคงที่ (fixed factors) หมายถึง ปัจจัยการผลิตที่ไม่สามารถเปลี่ยนแปลงไปตามจำนวนผลผลิตไม่ว่าผลผลิตที่ผลิตจะผลิตได้มากหรือน้อยก็ตาม และ(2)ปัจจัยแปรผัน (variable factors) หมายถึง ปัจจัยที่ผู้ผลิตสามารถเปลี่ยนแปลงตามจำนวนผลผลิต

ด้านระยะเวลาการผลิต ในทางเศรษฐศาสตร์แบ่งระยะเวลาในการผลิตเป็น 2 ประเภทคือ(1) การผลิตในระยะสั้น เป็นช่วงเวลาที่หน่วยผลิตไม่สามารถเปลี่ยนแปลงระดับการใช้ปัจจัยการผลิตบางชนิดได้ ดังนั้นการผลิตในระยะสั้นจึงมีปัจจัยคงที่และปัจจัยแปรผัน และ(2) การผลิตในระยะยาว เป็น ช่วงเวลาการผลิตที่ผู้ผลิตสามารถเปลี่ยนแปลงปัจจัยการผลิตทุกอย่างได้ตามความต้องการ ดังนั้น ขบวนการผลิตในระยะยาวจึงมีแต่ปัจจัยแปรผันเท่านั้น

ด้านต้นทุนในการผลิต เป็นค่าใช้จ่ายที่ผู้ผลิตจ่ายออกไปเพื่อให้ได้มาซึ่งจำนวนสินค้าหรือบริการที่ต้องการ หรือค่าใช้จ่ายที่ทำให้มูลค่าของสินค้าหรือบริการเพิ่มขึ้นโดยทั่วไปต้นทุนที่ผู้ผลิตจ่ายออกไปมักจะเน้นต้นทุนที่เป็นตัวเงินเช่นค่าจ้างแรงงาน ค่าใช้จ่ายในการจัดหาวัตถุดิบ ค่าเช่า ค่าดอกเบี้ย ค่าภาษี เป็นต้น

รายรับจากการผลิต เป็นรายได้ที่ได้รับจากการผลิต และจำหน่ายสินค้าและบริการโดยรายรับจากการผลิตจำแนกเป็นรายรับรวม รายรับเฉลี่ย และรายรับหน่วยสุดท้ายโดยปกติผู้ผลิตต้องทำให้กิจการมีรายรับรวมมากที่สุด

กำไรทางด้านเศรษฐศาสตร์ คือ ผลต่างระหว่างรายรับรวมกับต้นทุนรวมที่คิดในทางเศรษฐศาสตร์โดยเงื่อนไขที่ทำให้กิจการมีกำไรสูงสุดคือการผลิต ณ จุดที่ รายรับหน่วยสุดท้าย(MR) เท่ากับต้นทุนหน่วยสุดท้าย (MC)

คำถามท้ายบทที่ 4

จงตอบคำถามต่อไปนี้ให้ได้ใจความสมบูรณ์

1. จงตอบคำถามจากตารางต่อไปนี้

แรงงาน	1	2	3	4	5	6
ผลผลิตรวม	17	26	34	40	40	38

1.1 MP ในการเพิ่มแรงงานจาก 3 คน เป็น 4 คน

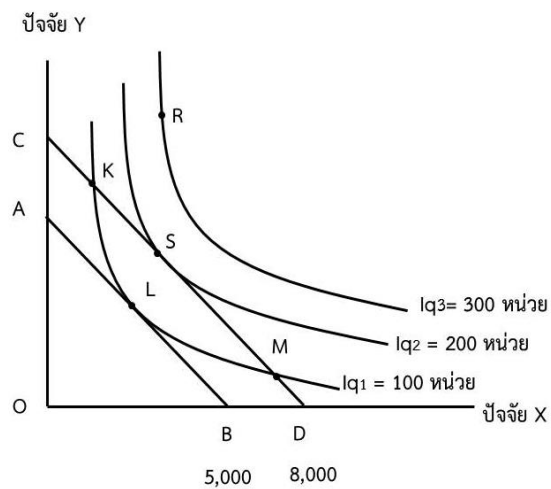
1.2 AP จากการจ้างแรงงาน 2 คน

1.3 MP จะเท่ากับศูนย์ (0) จากการจ้างแรงงานกี่คน

2. เพราะเหตุใดการผลิตในระยะยาวจึงมีปัจจัยแปรผันเพียงอย่างเดียว

3. จงอธิบายความแตกต่างของรายรับรวมเฉลี่ย และรายรับหน่วยสุดท้าย

4. ตอบคำถามจากรูปภาพ



4.1 ต้นทุนต่อหน่วยจากการผลิต ณ จุด L

4.2 ต้นทุนต่อหน่วยจากการผลิต ณ จุด K

4.3 จุดใดบ้างที่ใช้เงินลงทุนเท่ากัน

4.4 จุดใดบ้างที่ได้ผลผลิตที่เท่ากัน

4.5 จุดใดบ้างที่เป็นไปไม่ได้ในการผลิต

5. การเลือกการผลิตแบบ Minimize Cost of Production และแบบ Maximize Output of Production แบบใดที่เป็นประโยชน์กับผู้ผลิต ให้นักศึกษาแสดงความคิดเห็น และให้เหตุผลประกอบ

6. ถ้าสมการรายรับ $TR = 2Q + Q^2$ ถ้าปริมาณเสนอขาย 100 หน่วย

6.1 รายรับหน่วยสุดท้าย (MR) มีค่าเท่าใด

6.2 รายรับส่วนเฉลี่ย (AR) มีค่าเท่าใด

7. ต้นทุนทางเศรษฐศาสตร์แตกต่างจากต้นทุนทางบัญชีอย่างไร

8. ต้นทุนค่าเสียโอกาสคืออะไร และในการดำเนินธุรกิจควรนำต้นทุนค่าเสียโอกาสไปพิจารณาหรือไม่ เพราะเหตุใด จงอธิบาย

9. ในการผลิตน้ำพริกเผาของอุตสาหกรรมในครัวเรือนแห่งหนึ่ง มีต้นทุนคงที่ต่อปี 200,000 บาท และต้นทุนแปรผันเฉลี่ยต่อหน่วยมีสมการดังนี้ $AVC = 3 + 0.002Q$ ถ้ากิจการผลิตน้ำพริกเผา 40,000 กระปุก

จงหา 9.1 ต้นทุนแปรผันเฉลี่ยต่อหน่วย

9.2 ต้นทุนรวมเฉลี่ยต่อหน่วย

10. กำหนดให้สมการต้นทุนทั้งหมด $TC = 150,000 + 2Q$ และสมการอุปสงค์

$P = 1,000 - Q$ จงหา

10.1 ต้นทุนเฉลี่ยต่อหน่วย (AC)

10.2 ถ้า $Q = 200$ กำไรของผู้ผลิตมีค่าเท่าใด

10.3 ถ้ากิจการต้องการกำไรสูงสุดต้องผลิตจำนวนเท่าใด

เอกสารอ้างอิง

วรรณิ จิเจริญ และบุญธรรม ราชรักษ์.(2559).เศรษฐศาสตร์จุลภาค.กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์
มหาวิทยาลัยรามคำแหง.

สุจินดา เจียมศรีพงษ์. (2558). เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ.พิษณุโลก : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัย
นเรศวร.

สุพัฒน์ อัยไพบูลย์สวัสดิ์. (2555).เศรษฐศาสตร์จุลภาค.กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัย
รามคำแหง.

บทที่ 5

โครงสร้างของตลาด การกำหนดราคาในทางปฏิบัติ

และการแบ่งแยกราคา

ตลาดในระบบเศรษฐกิจนั้นมีความสำคัญเป็นอย่างมาก เนื่องจากตลาดทำหน้าที่เชื่อมโยงระหว่างผู้ผลิตกับผู้บริโภค ซึ่งจะช่วยให้สินค้าจากแหล่งผลิตไปสู่ผู้บริโภค และยังช่วยให้ผู้บริโภคมีสินค้าและบริการมาบำบัดความต้องการได้อย่างทั่วถึง ซึ่งในบทนี้ จะศึกษาและทำความเข้าใจเกี่ยวกับตลาดในทางเศรษฐศาสตร์ ซึ่งตลาดในทางเศรษฐศาสตร์จำแนกได้ 2 ประเภทคือตลาดแข่งขันสมบูรณ์ และตลาดแข่งขันไม่สมบูรณ์ โดยแต่ละตลาดจะมีเป้าหมายที่แตกต่างกัน นอกจากนี้การตั้งราคาในทางปฏิบัติสินค้าชนิดเดียวกัน แต่การตั้งราคาไม่เหมือนกัน โดยการตั้งส่วนเกินของผู้บริโภค ดังจะศึกษาในรายละเอียดต่อไป

ความหมายของตลาด (market)

ตลาดตามความหมายโดยทั่วไปหมายถึง สถานที่ที่ผู้ซื้อและผู้ขายมาพบปะแลกเปลี่ยนซื้อขายสินค้ากัน ส่วนตลาดในทางเศรษฐศาสตร์ หมายถึง การที่ผู้ซื้อและผู้ขายสามารถติดต่อตกลงซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าหรือบริการกันได้โดยที่ผู้ซื้อและผู้ขายจะมีโอกาสพบกันหรือไม่ก็ตาม ดังนั้นทางเศรษฐศาสตร์ ตลาดจึงมีหรือไม่มีสถานที่ซื้อขายก็ได้

ดังนั้นตลาด จะมีความหมายในสองนัย คือ

ความหมายแบบแคบ สถานที่ที่ผู้ซื้อและผู้ขายมาพบกัน เพื่อตกลงแลกเปลี่ยนหรือซื้อขายสินค้าหรือบริการระหว่างกัน และก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงสิทธิ์ความเป็นเจ้าของในสินค้าหรือบริการนั้นๆ ด้วย

ความหมายแบบกว้าง กลุ่มบุคคลหรือองค์กรที่มีความจำเป็นและความต้องการ (Needs and Wants) ในผลิตภัณฑ์ มีความเต็มใจ มีความสามารถในการแลกเปลี่ยน และมีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ เพื่อให้ได้รับความพอใจของตน

ประเภทของตลาดในทางเศรษฐศาสตร์

1. ตลาดแข่งขันสมบูรณ์ (perfect competitive market)
2. ตลาดแข่งขันไม่สมบูรณ์ (imperfect competitive market)

แบ่งได้ 3 ประเภทคือ

- 2.1 ตลาดที่มีการผูกขาดแท้จริง (pure monopoly)
- 2.2 ตลาดที่มีผู้ขายน้อยราย (oligopoly)
- 2.3 ตลาดกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาด (monopolistic competition)

1. ตลาดแข่งขันสมบูรณ์ (perfect competitive market)

ตลาดสินค้าหรือบริการประเภทหนึ่งที่มีลักษณะดังนี้ (นราทิพย์ ชุตินวงศ์.2548.หน้า265)

1. ผู้ซื้อและหน่วยผลิตมีจำนวนมาก ดังนั้น การซื้อและการขายของแต่ละ บุคคลจะเป็นเพียงส่วนย่อยของตลาด เมื่อเปรียบเทียบกับมูลค่าการซื้อขายแลกเปลี่ยนทั้งหมด การเพิ่มหรือลดระดับผลผลิตของผู้ประกอบการแต่ละราย จะไม่มีผลทำให้ราคาตลาดของสินค้าเปลี่ยนแปลง และการเพิ่มหรือลดลงในความต้องการสินค้าของผู้บริโภคแต่ละราย จะไม่มีอิทธิพลต่อราคาสินค้ามีหน่วยผลิตหรือผู้ขายรายเล็กๆ จำนวนมากจนกระทั่งไม่มีรายใดมีอิทธิพลต่อการกำหนดปริมาณและราคาในตลาด ผู้ขายแต่ละรายจึงเป็นผู้รับราคา (price taker) คือ ต้องขายสินค้าตามราคาตลาดกำหนดเท่านั้น

2. สินค้าหรือบริการของผู้ผลิตแต่ละรายมีลักษณะเหมือนกันทุกประการ(homogeneous product) จึงสามารถทดแทนกันได้อย่างสมบูรณ์ นั่นคือ ผู้ขายแต่ละรายจะไม่มีรายได้เปรียบผู้ขายรายอื่นๆ ดังนั้นถ้าผู้ขายรายใดขายสินค้าในราคาที่สูงกว่าราคาตลาด ผู้บริโภคจะไม่ซื้อสินค้าจากผู้ขายรายนั้นเลย และผู้ขายแต่ละรายไม่จำเป็นต้องลดราคาเพื่อดึงดูดให้ผู้บริโภคซื้อสินค้าของตน เพราะราคาที่ตลาดกำหนดเป็นราคาสำหรับผู้บริโภคทุกคนรับรู้และยอมรับ

3. การเข้าและออกจากตลาดของผู้ผลิตแต่ละรายเป็นไปอย่างเสรี (freedom of entry or exit) ไม่มีอุปสรรคหรือการกีดกัน

4. การเคลื่อนย้ายปัจจัยการผลิตเป็นไปอย่างเสรี เมื่อใดที่เจ้าของปัจจัยการผลิตเห็นว่าที่ใดให้ผลตอบแทนสูงกว่า จะโยกย้ายปัจจัยการผลิตได้อย่าง สะดวกรวดเร็ว และมีค่าใช้จ่ายค่อนข้างน้อย ดังนั้นราคาสินค้าในแต่ละท้องที่จะมีแนวโน้มเท่ากัน

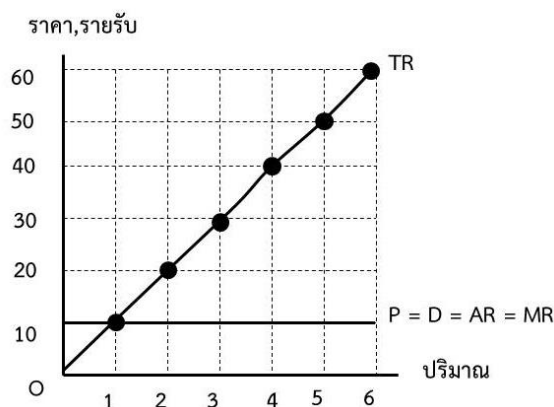
5. ผู้ซื้อและผู้ขายมีความรอบรู้เกี่ยวกับข้อมูลข่าวสารอย่างสมบูรณ์ (perfect knowledge) ไม่ว่าจะด้านราคา ปริมาณ คุณภาพ แหล่งซื้อขาย ฯ ล ฯ

ในโลกของความเป็นจริง ไม่มีสินค้าหรือบริการชนิดใดที่มีโครงสร้างตลาดที่มีคุณสมบัติครบถ้วนทั้ง 5 ประการนี้ อย่างไรก็ตาม หากตลาดนั้นมีคุณสมบัติอย่างน้อย 3 ประการแรก ก็พอจะอนุมานได้ว่า ตลาดดังกล่าวใกล้เคียงตลาดแข่งขันสมบูรณ์มากที่สุด

ตารางที่ 5.1 ความสัมพันธ์ระหว่าง D, MR, AR, TR ในตลาดแข่งขันสมบูรณ์

ปริมาณ (Q)	ราคา (P)	TR	AR	MR
1	10	10	10	10
2	10	20	10	10
3	10	30	10	10
4	10	40	10	10
5	10	50	10	10
6	10	60	10	10

จากตารางที่ 5.1 จะได้ว่าเส้นอุปสงค์ เส้นรายรับเฉลี่ย และเส้นรายรับหน่วยสุดท้าย จะเป็นเส้นเดียวกันและเป็นเส้นตรงขนานกับแกนนอนซึ่งแสดงตามภาพที่ 5.1

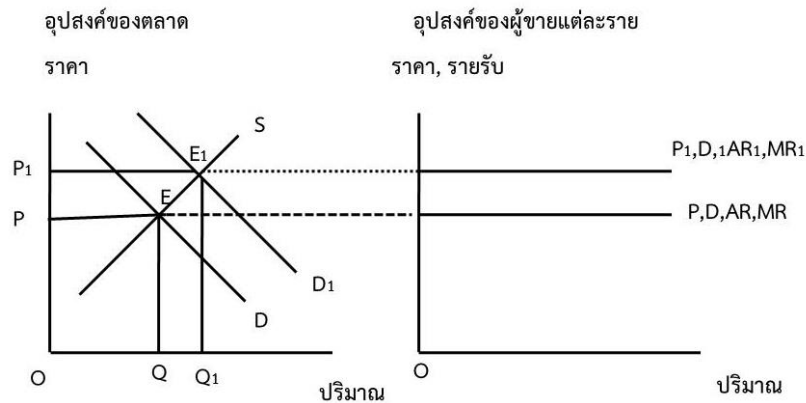


ภาพที่ 5.1 เส้นอุปสงค์ รายรับเฉลี่ยและรายรับหน่วยสุดท้ายในตลาดแข่งขันสมบูรณ์

การกำหนดราคาและปริมาณผลิตของหน่วยธุรกิจในตลาดแข่งขันสมบูรณ์

ราคาสินค้าในตลาดแข่งขันสมบูรณ์จะมีราคาเดียวกันหมด ณ ราคาที่ถูกกำหนดโดยตลาด หากผู้ขายรายใดกำหนดราคาสินค้าเกินกว่าราคาที่กำหนดจะขายสินค้าไม่ได้ เพราะผู้ซื้อจะหันไปซื้อจากผู้ขายรายอื่น (จรินทร์ เทศวานิช.2550.หน้า323) ลักษณะของตลาดแข่งขันสมบูรณ์ที่กล่าวมามีผลทำให้ตลาดสินค้าประเภทนี้เป็น ตลาดที่มีราคาเดียว(one price) โดยราคาที่เกิดขึ้นนี้เป็นราคาที่เกิดจากผู้ซื้อและผู้ขายจำนวนมาก ดังนั้น ทั้งผู้ซื้อและผู้ขายแต่ละรายจึงเป็นฝ่ายยอมรับราคา (price taker) เช่นถ้าอุปสงค์และอุปทานในตลาดกำหนดราคาไว้ที่ 5 บาท แต่ละกิจการในตลาดที่อยู่การแข่งขันโดยสมบูรณ์จะต้องขายที่ราคา 5 บาท

เหมือนกันหมด เพราะไม่มีผู้ขายรายใดมีอิทธิพลในการกำหนดราคาได้โดยเส้นอุปสงค์ของตลาดจะเป็นเส้นทอดลงจากซ้ายไปขวา เช่นเดียวกับลักษณะเส้นอุปสงค์ทั่วไป แต่เส้นอุปสงค์ของผู้ขายแต่ละรายจะเป็นเส้นขนานแกนนอน ณ ราคาที่ถูกกำหนดโดยตลาดดังแสดงจากภาพ 6.2



ภาพที่ 5.2 อุปสงค์ของตลาดและอุปสงค์ของหน่วยธุรกิจ

จากภาพที่ 6.2 ราคาที่ตลาดกำหนดคือราคา P บาทซึ่งเกิดจากอุปสงค์และอุปทานของตลาดจึงทำให้ระดับราคาของหน่วยธุรกิจที่อยู่ในตลาดแข่งขันสมบูรณ์ต้องกำหนดที่ P บาทด้วยโดยอุปสงค์ของผู้ขายแต่ละรายคือเส้น D เป็นเส้นตรงขนานกับแกนนอน และถ้าอุปสงค์ของตลาดเปลี่ยนแปลงไปจะทำให้ระดับราคาเปลี่ยนไปเป็น P_1 บาทและเส้นอุปสงค์ของหน่วยธุรกิจจะขยับไปเป็น D_1

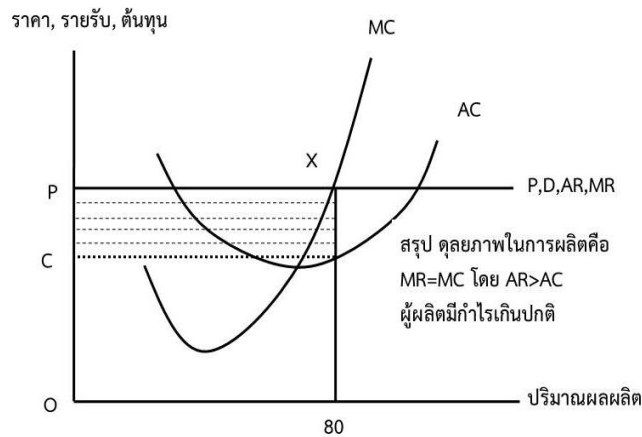
ดุลยภาพตลาดแข่งขันสมบูรณ์

ดุลยภาพของผู้ผลิต หมายถึง ภาวะที่ผู้ผลิตได้กำไรสูงสุด (หรือขาดทุนน้อยที่สุด) ซึ่งเงื่อนไขที่จะทำให้ผู้ผลิตอยู่ในภาวะดุลยภาพตามที่ศึกษามาแล้ว ก็คือ ผู้ผลิตต้องกำหนดราคาและปริมาณผลิต ณ ระดับที่รายรับหน่วยสุดท้าย (MR) เท่ากับต้นทุนหน่วยสุดท้าย (MC) การวิเคราะห์ภาวะดุลยภาพของผู้ผลิตในตลาดที่มีการแข่งขันโดยสมบูรณ์จะแบ่งการศึกษาเป็น 2 กรณีคือ

1. กรณีดุลยภาพในระยะสั้น

2. กรณีดุลยภาพในระยะยาว

1. กรณีดุลยภาพในระยะสั้น เป็นดุลยภาพที่เกิดในเวลาสั้นเท่านั้น เนื่องจากในตลาดนี้จะมีผู้ขายจำนวนมาก ดังนั้นเมื่อผู้ผลิตได้รับกำไรเกินปกติ ทำให้ผู้ผลิตรายอื่นเข้ามาร่วมในการผลิต

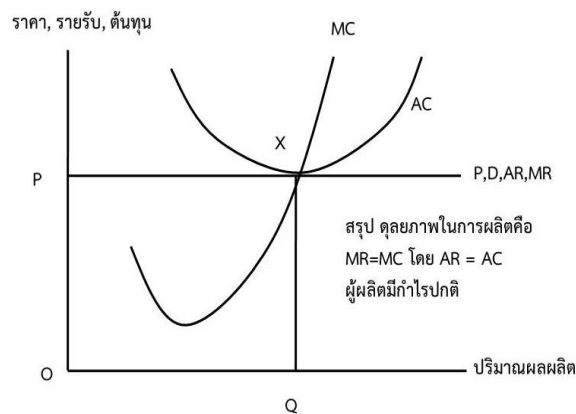


ภาพที่ 5.3 ดุลยภาพในระยะสั้นของตลาดแข่งขันสมบูรณ์

จากภาพที่ 6.3 จุดที่เหมาะสมที่สุดในการผลิตคือจุดที่ X ซึ่งเป็นจุดที่ $MR = MC$ โดย ณ จุดนี้จะเป็นจุดที่หน่วยผลิตมีกำไรสูงสุด โดยปริมาณการผลิตอยู่ที่ Q หน่วย โดยราคาขายอยู่ที่ P บาทและปริมาณการผลิต Q หน่วย จะตัดกับเส้นต้นทุนเฉลี่ย (AC) ทำให้ได้ต้นทุนต่อหน่วยคือ C บาท ดังนั้นผู้ผลิตในหน่วยธุรกิจจะได้รับกำไรเกินปกติ

สรุปในระยะสั้นซึ่งไม่ได้เป็นดุลยภาพที่แท้จริง ดุลยภาพในการผลิตคือ $MR=MC$ โดย $AR>AC$ ผู้ผลิตมีกำไรเกินปกติ

2. กรณีดุลยภาพในระยะยาว ในระยะยาวในตลาดที่มีการแข่งขันโดยสมบูรณ์ หน่วยธุรกิจแต่ละรายจะได้เพียง กำไรปกติ เท่านั้นเสมอ



ภาพที่ 5.4 ดุลยภาพในระยะยาวของตลาดแข่งขันสมบูรณ์

จากภาพที่ 6.4 จากการที่ตลาดแข่งขันสมบูรณ์จะไม่กีดกันผู้ผลิตรายใหม่ ดังนั้นจากการที่ในระยะสั้นผู้ผลิตมีกำไรเกินปกติ จึงเป็นแรงจูงใจให้ผู้ผลิตรายอื่นๆ เข้าสู่ตลาด จึงทำให้หน่วยธุรกิจมีต้นทุนเฉลี่ยสูงขึ้น โดยอาจเนื่องมาจากการวิจัย การพัฒนารูปแบบการผลิต ฯลฯ ดังนั้นผู้ผลิตจึงเหลือเพียงแค่กำไรปกติ และถ้าต้นทุนเฉลี่ยสูงเกินกว่ารายรับเฉลี่ยผู้ผลิตจะออกจากตลาดเนื่องจากประสบปัญหาการขาดทุน

สรุป ดุลยภาพในการผลิตระยะยาวซึ่งเป็นดุลยภาพที่แท้จริง ดุลยภาพในการผลิต คือ $MR=MC$ โดย $AR = AC$ และผู้ผลิตมีกำไรปกติ

ตัวอย่างที่ 1 ถ้าน้ำตาลเป็นสินค้าที่อยู่ในตลาดแข่งขันสมบูรณ์ และให้ราคาตลาดของน้ำตาลเท่ากับ 50 บาท/กิโลกรัม และต้นทุนคงที่ในการผลิตน้ำตาลมีค่าเท่ากับ 100 บาท ต้นทุนแปรผันมีค่าเท่ากับปริมาณผลผลิตทั้งหมด (คิดเป็นกิโลกรัม) ยกกำลังสอง จงวิเคราะห์

1. ปริมาณผลิตที่ได้กำไรสูงสุด
2. กำไรที่ผู้ผลิตได้รับเป็นกำไรประเภทใด
3. กำไรทั้งหมดที่ผู้ผลิตได้รับ

วิธีทำ 1.หาปริมาณที่ผู้ผลิตจะไปขายนี้ผลิตเพื่อให้ได้กำไรสูงสุด

ต้นทุนทั้งหมดคือ $TC = \text{fixed cost} + \text{variable cost}$

$$TC = 100 + Q^2$$

$$MC = \frac{dc}{dq}$$

$$= 100 + Q^2$$

$$= 2Q$$

ราคาน้ำตาลคือ $P = 50$ บาท/กิโลกรัม

แต่ในตลาดแข่งขันสมบูรณ์ $P = AR = MR$

จากเงื่อนไขที่ผู้ผลิตจะได้กำไรสูงสุด คือ $MC = MR$

$$\text{หรือ } 2Q = 50$$

$$Q = 25$$

ดังนั้นต้องผลิตน้ำตาล จำนวน 25 กิโลกรัมผู้ผลิตจึงจะได้กำไรสูงสุด

2.หาว่ากำไรที่ผู้ผลิตได้รับเป็นชนิดอะไร

การพิจารณาว่าเป็นกำไรชนิดใด ต้นทุนเฉลี่ย (AC) และรายรับเฉลี่ย (AR)

$$AC = \frac{TC}{Q}$$

$$AC = \frac{725}{25} = 29$$

$$\text{สรุป } [AC = 29] < [AR = 50]$$

ผู้ผลิตได้กำไรเกินปกติหน่วยละ 21 บาทเมื่อเขาผลิตน้ำตาลออกจำหน่าย 25 กิโลกรัม

3. กำไรทั้งหมดที่ผู้ผลิตได้รับ

$$\begin{aligned} \text{จากสูตร} \quad \text{กำไร} &= \text{รายรับทั้งหมด} - \text{ต้นทุนทั้งหมด} \\ &= (P \cdot Q) - TC \\ &= (50 \times 25) - [100 + (25 \times 25)] \\ &= 1250 - 725 \\ &= 525 \text{ บาท} \end{aligned}$$

ตัวอย่างที่ 2 จากตัวอย่างที่ 1 ถ้าราคาของน้ำตาลลดลงเป็น 30 บาท/กิโลกรัม เนื่องจากปริมาณการผลิตมากเกินไป โดยต้นทุนในการผลิตน้ำตาลยังคงเท่าเดิม จงหา

1. การผลิตให้ได้กำไรสูงสุด ผู้ผลิตต้องผลิตจำนวนเท่าใด
2. ผู้ผลิตจะได้รับกำไรหรือขาดทุนเท่าใด

วิธีทำ 1. การผลิตให้ได้กำไรสูงสุด ผู้ผลิตต้องผลิตจำนวนเท่าใด

ถ้าราคาน้ำตาลลดลงเหลือ 30 บาท ดังนั้น $P = AR = MR = 30$

$$\begin{aligned} \text{ต้นทุนทั้งหมด (TC)} &= \text{Fixed Cost} + \text{Variable Cost} \\ TC &= 100 + Q^2 \\ MC &= \frac{dc}{dq} \\ &= 100 + Q^2 \\ &= 2Q \end{aligned}$$

จากเงื่อนไขที่ผู้ผลิตจะได้กำไรสูงสุด

$$\begin{aligned} MC &= MR \\ \text{ดังนั้น} \quad 2Q &= 30 \\ Q &= 15 \end{aligned}$$

สรุปการผลิตให้ได้กำไรสูงสุดต้องผลิต จำนวน 15 กิโลกรัม

2. ผู้ผลิตจะได้รับกำไรหรือขาดทุนเท่าใด

กำไรจะพิจารณาต้นทุนเฉลี่ย (AC) และรายรับเฉลี่ย (AR)

$$\begin{aligned} \text{จาก} \quad AC &= \frac{TC}{Q} \\ &= \frac{725}{15} = 48.33 \end{aligned}$$

$$[AC = 48.33] > [AR = 30]$$

สรุปผู้ผลิตขาดทุนหน่วยละ 18.33 บาท

ผลจากการดำเนินการของตลาดแข่งขันสมบูรณ์

จากการที่ตลาดแข่งขันสมบูรณ์เป็นตลาดที่ให้เสรีภาพอย่างเต็มที่กับภาคเอกชนในการดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจ จากการที่ปล่อยให้ภาคเอกชนดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจอย่างเสรีแบบนี้จึงมีทั้งผลดี และผลเสียที่เกิดขึ้นกับเศรษฐกิจของประเทศชาติ ซึ่งจำแนกได้ดังนี้

ผลดีของตลาดแข่งขันสมบูรณ์

1. ตลาดแข่งขันสมบูรณ์จะให้เสรีภาพในการแข่งขันแก่ภาคเอกชนอย่างเต็มที่ก่อให้เกิดการจัดสรรทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ
2. การแข่งขันสนองความต้องการของผู้บริโภค และคุ้มครองผลประโยชน์ของผู้บริโภคให้พ้นจากการเอารัดเอาเปรียบของผู้ผลิต
3. การแข่งขันทำให้อุตสาหกรรมต้องปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตของตนตลอดเวลา
4. การแข่งขันส่งเสริมการผลิตสินค้าใหม่ ๆ การนำวัตถุดิบตัวใหม่มาใช้ในการผลิต และการพัฒนาเทคนิคใหม่

ผลเสียของการแข่งขัน

1. จากข้อดีของการแข่งขันที่ทำให้เกิดสินค้าใหม่ๆ หากสินค้าใหม่ๆ มีมากเกินไปจนความจำเป็น เป็นการสิ้นเปลืองทรัพยากรการผลิตอีกแบบหนึ่ง
2. สืบเนื่องจากการผลิตสินค้าซ้ำๆ กันแต่ต่างกันตรงยี่ห้อหรือรูปลักษณ์ ผู้ผลิตบางรายอาจไม่สนใจที่จะเพิ่มยอดขายโดยการปรับปรุงคุณภาพให้ดีขึ้น
3. การแข่งขันในการผลิตบางอย่างเป็นอุปสรรคต่อการนำเทคโนโลยีที่เหมาะสมมาใช้เพราะผู้ผลิตมีขนาดเล็กเกินไป

4. เนื่องจากผู้ผลิตแต่ละรายต้องแข่งขันกันด้วยประสิทธิภาพและราคา หากผู้ผลิตรายใดครอบครองเทคโนโลยีการผลิตที่เหนือกว่าคู่แข่ง ก็เปรียบในเชิงแข่งขัน

2. ตลาดผูกขาด (monopoly market) มีลักษณะของตลาดดังนี้

1. มีผู้ผลิตหรือขายเพียงรายเดียว มีหน่วยธุรกิจผู้ผลิตและผู้ขายรายเดียว ในตลาดนี้รัฐบาลจะเข้ามามีบทบาทในลักษณะผูกขาดโดยรัฐเป็นผู้ดำเนินการผลิตและขายสินค้าเอง หรือรัฐอาจจะอนุญาตให้หน่วยธุรกิจหนึ่งเป็นผู้ขายสินค้าโดยปกป้องห้ามไม่ให้หน่วยธุรกิจอื่น ๆ เข้ามาดำเนินการผลิตสินค้าและขายสินค้าแข่งขัน

2. ไม่มีสินค้าอื่นที่สามารถทดแทนได้ใกล้เคียงลักษณะสินค้าและบริการในตลาดนี้จะมีเอกลักษณ์ จะไม่มีคู่แข่ง

3. ผู้ผูกขาดมีอำนาจกำหนดราคาและปริมาณขาย จากการที่หน่วยธุรกิจผลิตสินค้าที่เป็นเอกลักษณ์ ดังนั้นอำนาจในการกำหนดราคาจะอยู่ที่หน่วยธุรกิจ (price maker)

4. สามารถกีดกันไม่ให้มีคู่แข่งได้ หน่วยธุรกิจจะกีดกันผู้ผลิตรายอื่นในการเข้าตลาด โดยอาจอยู่ในรูปแบบของการให้สัมปทาน เป็นต้น

สาเหตุที่ทำให้เกิดการผูกขาด (วราลี ศรีสมบัติ.2555.หน้า 183) ได้กล่าวว่าสาเหตุที่ทำให้เกิดการผูกขาด

1. รัฐบาลออกกฎหมายให้ผูกขาดการผลิตแต่เพียงผู้เดียว เพื่อให้เกิดประโยชน์ต่อเศรษฐกิจและสังคมส่วนรวม เช่น ไฟฟ้า ประปา เพื่อเป็นการควบคุมปริมาณการผลิต และราคา ไม่ให้ส่งผลเสียหายแก่ส่วนรวม

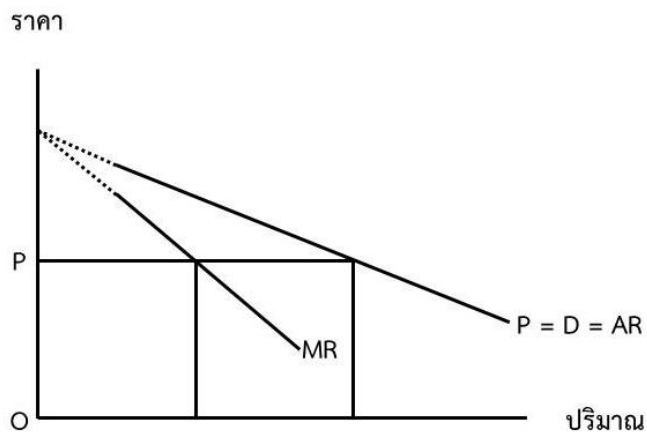
2. การเป็นเจ้าของปัจจัยการผลิต หรือวัตถุดิบสำคัญแต่เพียงผู้เดียว

3. การผลิตต้องมีขนาดการผลิตขนาดใหญ่และลงทุนสูงมากจึงจะมีประสิทธิภาพ ทำให้ในท้องถิ่นหนึ่งหรือในประเทศหนึ่งมีกิจการประเภทนี้ได้เพียงกิจการใหญ่กิจการเดียว และไม่มีกิจการรายย่อยแข่งขันได้

4. ได้ลิขสิทธิ์หรือสิทธิบัตรจากการคิดค้น ผู้อื่นลอกเลียนไม่ได้

ตารางที่ 5.2 ความสัมพันธ์ระหว่าง D, MR , AR ,TR ในกรณีตลาดผูกขาด

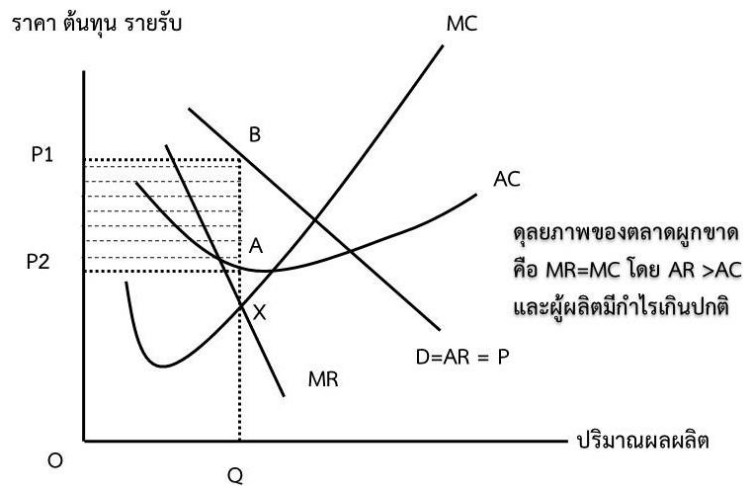
ปริมาณ(Q)	ราคา (P)	TR	AR	MR
1	180	180	180	180
2	160	320	160	140
3	140	420	140	100
4	120	480	120	60
5	100	500	100	20
6	80	480	80	-20



ภาพที่ 5.5 เส้นอุปสงค์ รายรับเฉลี่ย และรายรับหน่วยสุดท้าย ในตลาดผูกขาด

ดุลยภาพของหน่วยธุรกิจในตลาดผูกขาด

ดุลยภาพของผู้ผลิตหรือหน่วยธุรกิจในตลาดผูกขาด ก็คือภาวะที่ผู้ผลิตได้กำไรสูงสุด โดยเงื่อนไขสำคัญที่จะทำให้ผู้ผลิตอยู่ในภาวะดุลยภาพก็คือ ผู้ผลิตต้องกำหนดราคาและปริมาณผลิต ณ ระดับที่ รายรับหน่วยสุดท้าย (MR) = ต้นทุนหน่วยสุดท้าย (MC)



ภาพที่ 5.6 ดุลยภาพของตลาดผูกขาด

จากภาพที่ 5.6 ปริมาณผลิตที่เหมาะสมอยู่ ณ ระดับที่ $MR=MC$ คือดำเนินการผลิต ณ จุด X โดยปริมาณการผลิตที่เหมาะสมคือ OQ ณ ระดับการผลิต OQ นี้ รายรับเฉลี่ย (AR) คือ BQ และต้นทุนเฉลี่ย (AC) คือ AQ ดังนั้น กำไรต่อหน่วย = AB หรือ P_1P_2 กำไรทั้งหมด = $AB \times AP_2 = P_1P_2 \times AP_2 =$ พื้นที่สี่เหลี่ยม P_1P_2AB

สรุปได้ว่า ดุลยภาพของตลาดผูกขาดคือ $MR=MC$ โดย $AR > AC$ และผู้ผลิตมีกำไรเกินปกติ

ตัวอย่างที่ 3 เนื่องจากบุหรีเป็นอันตรายต่อสุขภาพของประชาชน รัฐบาลจึงไม่อนุญาตให้เอกชนรายใดเข้ามาทำการผลิตแต่ได้ทำการผลิตเองแต่เพียงผู้เดียว สมมติให้อุปสงค์ของบุหรีสามารถแสดงได้ด้วยสมการดังนี้ $Q = 400 - P$ และต้นทุนทั้งหมดในการผลิตบุหรีของรัฐบาลสามารถแสดงได้ด้วย $TC = 1,500 + Q^2$ จงหา

1. รัฐบาลต้องผลิตบุหรีหรือออกขายกี่ซอง และตั้งราคาของละกับาทจึงจะได้กำไรสูงสุด
2. กำไร (ขาดทุน) ที่ได้เป็นเท่าใด
3. ถ้าต้นทุนคงที่สูงขึ้นเป็น 10,000 บาท กำไรของการผลิตบุหรีเป็นเท่าใด (หรือขาดทุนเท่าใด)

วิธีทำ 1. รัฐบาลต้องผลิตบุหรีหรือออกขายกี่ซอง และตั้งราคาของละกับาทจึงจะได้กำไรสูงสุด

$$\text{จากโจทย์กำหนดให้ } Q = 400 - P$$

$$\text{ดังนั้น } P = 400 - Q$$

$$\text{รายรับรวม (TR) } = P \times Q$$

$$\text{ดังนั้น } TR = (400 - Q)Q$$

$$= 400Q - Q^2$$

$$MR = 400 - 2Q$$

$$\begin{aligned}
&\text{และโจทย์กำหนดให้} & TC &= & 1,500 + Q^2 \\
& & MC &= & 2Q \\
&\text{เงื่อนไขกำไรสูงสุด} & MR &= & MC \\
& & 400 - 2Q &= & 2Q \\
& & 4Q &= & 400 \\
& & Q &= & \frac{400}{4} = 100
\end{aligned}$$

ดังนั้นการผลิตให้ได้กำไรสูงสุดต้องผลิตจำนวน 100 ของ

$$\begin{aligned}
&\text{และจาก} & P &= & 400 - Q \\
&\text{เมื่อ} & Q &= & 100 \\
& & P &= & 400 - 100 \\
& & &= & 300 \text{ บาท}
\end{aligned}$$

ดังนั้นราคาขายของละ 300 บาท

2. กำไร (ขาดทุน) ที่ได้เป็นเท่าใด

$$\begin{aligned}
TR &= & 400Q - Q^2 \\
&= & (400 \times 100) - (100 \times 100) \\
&= & 40,000 - 10,000 \\
&= & 30,000 \text{ บาท} \\
TC &= & 1,500 + Q^2 \\
&= & 1,500 + (100 \times 100) \\
&= & 1,500 + 10,000 \\
&= & 11,500 \\
\text{กำไร} &= & TR - TC \\
&= & 30,000 - 11,500 \\
&= & 18,500
\end{aligned}$$

ดังนั้นกิจการมีกำไร 18,500 บาท

3. ถ้าต้นทุนคงที่สูงขึ้นเป็น 10,000 บาท กำไรของการผลิตบุหรี่เป็นเท่าใด (หรือขาดทุนเท่าใด)

$$\begin{aligned} \text{ถ้าต้นทุนคงที่ เปลี่ยนเป็น} & \quad 10,000 \text{ บาท} \\ \text{ดังนั้น TC} & = 10,000 + Q^2 \\ \text{TC} & = 10,000 + (100 \times 100) \\ & = 10,000 + 10,000 = 20,000 \\ \text{ดังนั้นกิจการยังคงมีกำไร} & = 30,000 - 20,000 \\ & = 10,000 \text{ บาท} \end{aligned}$$

ผลจากการดำเนินการของตลาดผูกขาด

จากการที่ตลาดผูกขาดเป็นตลาดที่มีผู้ผลิตหรือขายเพียงรายเดียว ดังนั้นการดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจเพียงรายเดียว อาจส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจของประเทศได้ดังนี้ (วราลี ศรีสมบัติ.2555.หน้า 190)

ผลดีของตลาดผูกขาด

1. กิจการบางอย่างต้องอาศัยการผลิตขนาดใหญ่จึงจะลดต้นทุนการผลิตให้ต่ำลงได้ ตัวอย่างเช่น การผลิตไฟฟ้าด้วยพลังน้ำ ดังนั้นการปล่อยให้เกิดการผลิตเพียงรายเดียว สามารถให้ผู้ผลิตสามารถดำเนินการผลิตได้
2. เนื่องจากการแข่งขันโดยการผลิตสินค้าซ้ำๆ กัน หรือเกือบจะเหมือนกัน สร้างความสิ้นเปลืองในการใช้ทรัพยากรการผลิต ดังนั้นหากเป็นการผลิตแต่เพียงผู้เดียว จะช่วยลดการใช้ทรัพยากรการผลิต ทำให้ต้นทุนในการผลิตลดลง
3. ไม่มีค่าใช้จ่ายในการขาย (Selling Expense) เนื่องจากการเป็นผู้ผลิตเพียงรายเดียว จึงไม่จำเป็นต้องโฆษณาเพื่อส่งเสริมการขาย นอกจากการประชาสัมพันธ์เพื่อส่งเสริมภาพลักษณ์เป็นครั้งคราวเท่านั้น

ผลเสียของการผูกขาด

1. การผูกขาดก่อให้เกิดการจัดสรรทรัพยากรการผลิตอย่างไม่มีประสิทธิภาพ ผู้ผูกขาดมักทำให้ปริมาณการผลิตน้อยเกินไปจนเกิดการขาดแคลน จึงทำให้ราคาสินค้าสูงกว่าที่ควรจะเป็น
2. ผู้บริโภคไม่ได้รับการคุ้มครองให้พ้นจากการขูดรีดของผู้ผูกขาด เพราะผู้บริโภคไม่สามารถหาซื้อสินค้าอย่างเดียวกันจากผู้ผลิตรายอื่น

3. ผู้ผูกขาดไม่ได้รับผลกระทบใดๆจากการผลิตที่ไม่มีคุณภาพ เนื่องจากเป็นผู้ผลิตแต่เพียงผู้เดียว

4. ผู้ผูกขาดอาจเอาเปรียบผู้เป็นเจ้าของปัจจัยการผลิต เช่นผู้ใช้แรงงาน โดยการเอาธัดเอาเปรียบผู้ใช้แรงงานโดยการจ่ายค่าจ้างที่ไม่เป็นธรรม

3. ตลาดที่มีผู้ขายน้อยราย (oligopoly market) มีลักษณะของตลาดดังนี้

1. มีจำนวนหน่วยธุรกิจและผู้ขายน้อยราย แต่ละรายจะเป็นรายใหญ่

2. ผู้ขายแต่ละรายในตลาดจะมีความเกี่ยวพันและขึ้นอยู่กับกัน ทำให้การกำหนดสินค้าของหน่วยธุรกิจอาจสามารถกำหนดราคาให้สูงกว่าคู่แข่งได้

3. ลักษณะของสินค้าหรือบริการในตลาดอาจเหมือนหรือแตกต่างกันและสามารถใช้ทดแทนกันได้

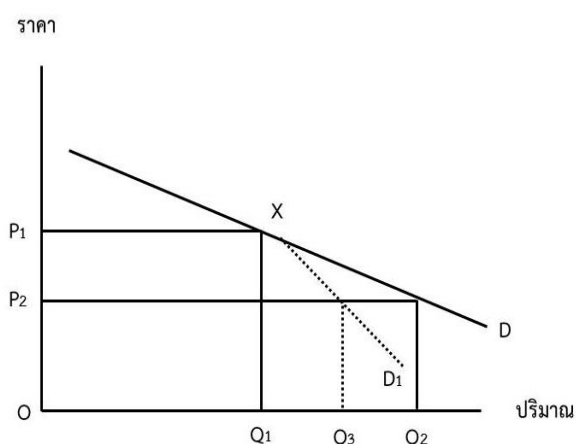
4. การเข้าสู่ตลาดของหน่วยธุรกิจรายใหม่จะเข้ามาได้ยาก แต่การออกจากตลาดของหน่วยธุรกิจเดิมที่ไม่ประสบความสำเร็จทำได้ง่าย

เนื่องจากตลาดผู้ขายน้อยราย เป็นตลาดที่มีคุณลักษณะอยู่ระหว่างตลาดแข่งขันสมบูรณ์กับตลาดผูกขาด แต่ค่อนข้างไปทางตลาดผูกขาดมากกว่า พฤติกรรมในตลาดนี้ค่อนข้างหลากหลาย

ในการวิเคราะห์ราคาและปริมาณผลผลิตของตลาดผู้ขายน้อยรายค่อนข้างยุ่งยากมากกว่าตลาดผูกขาด เพราะตำแหน่งของเส้นอุปสงค์ไม่สามารถได้แน่นอน ขึ้นอยู่กับการกระทำโต้ตอบของผู้ผลิตรายอื่นในตลาด ดังนั้น ตลาดผู้ขายน้อยรายจะมีเส้นอุปสงค์หักมุม เรียกว่า kinked demand

เส้นอุปสงค์ หรือ เส้นรายรับเฉลี่ย (AR)

เส้นอุปสงค์ในตลาดผู้ขายน้อยรายจะมีลักษณะเป็นเส้นอุปสงค์หักมุม โดยจะหักมุม ณ ราคาตลาดขณะนั้น



ภาพที่ 5.7 เส้นอุปสงค์ในตลาดผู้ขายน้อยราย

จากภาพที่ 6.7 ณ ระดับราคา P_1 ปริมาณซื้อ Q_1 ผู้ประกอบการลดราคาเหลือ P_2 บาท ด้วยหวังจะให้ผู้ซื้อซื้อสินค้าที่ Q_2 แต่ในตลาดผู้ขายน้อยรายการลดราคาของผู้ขายรายใดรายหนึ่งย่อมส่งผลต่อผู้ขายรายอื่น นั่นคือผู้ขายรายอื่นจะลดราคาลงด้วยจึงทำให้ปริมาณการซื้อที่ผู้ขายคาดการณ์ไว้ที่ Q_2 จะเหลือเพียง Q_3

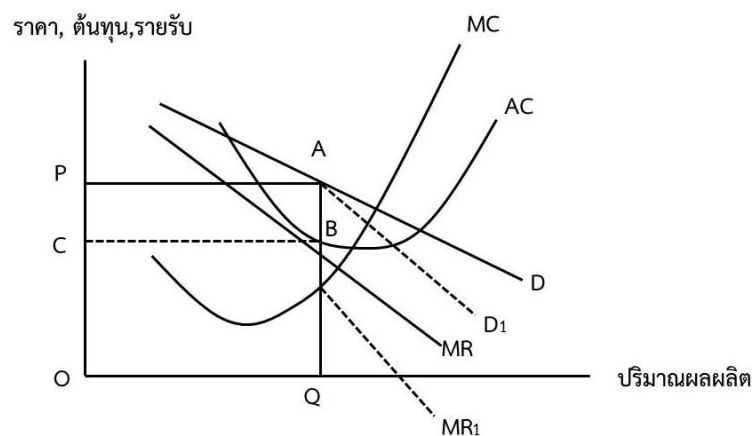
สาเหตุที่เส้นอุปสงค์หักมุม

ในช่วงเหนือราคาตลาด เส้นอุปสงค์จะมีลักษณะค่อนข้างลาด ซึ่งแสดงว่าอุปสงค์ในช่วงนี้มีความยืดหยุ่นต่อราคามาก เนื่องจากถ้าผู้ผลิตรายใดขึ้นราคาขายสูงกว่าราคาตลาด คู่แข่งจะไม่ขึ้นราคาตาม ทำให้ปริมาณขาย (ของผู้ผลิตที่ขึ้นราคา) ลดลงมาก รายรับรวมของผู้ผลิตนั้นจะลดลง ดังนั้นผู้ผลิตในตลาดประเภทนี้จะไม่กล้าขึ้นราคาให้สูงกว่าราคาตลาด

ส่วนในช่วงใต้ราคาตลาดนั้น เส้นอุปสงค์จะมีลักษณะค่อนข้างชัน ซึ่งแสดงว่าอุปสงค์ในช่วงนี้มีความยืดหยุ่นต่อราคาน้อย เนื่องจากถ้าผู้ผลิตรายใดลดราคาขายต่ำกว่าราคาตลาด คู่แข่งจะลดราคาตาม ทำให้ปริมาณขาย (ของผู้ผลิตที่ลดราคาก่อนรายอื่น) เพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อย รายรับรวมของผู้ผลิตรายนั้นจะลดลง ดังนั้นผู้ผลิตในตลาดประเภทนี้จะไม่กล้าลดราคาให้ต่ำกว่าราคาตลาด

ดุลยภาพในตลาดผู้ขายน้อยราย

เงื่อนไขที่จะทำให้หน่วยธุรกิจในตลาดผู้ขายน้อยรายอยู่ในภาวะดุลยภาพ ก็คือจะต้องทำการผลิต ณ ระดับที่ต้นทุนหน่วยสุดท้าย(MC) เท่ากับรายรับหน่วยสุดท้าย(MR) และเนื่องจากว่าหน่วยธุรกิจจะกำหนดราคาไม่แตกต่างไปจากราคาตลาดในขณะนั้น MC จึงต้องเท่ากับ MR ตรงช่วงที่ MR ขาดตอนเสมอ ซึ่งจะทำให้ราคา (ดูจาก AR) อยู่ที่ราคาตลาดขณะนั้นพอดี แม้ว่ากิจการที่ทำการผลิตในตลาดนี้จะมีแนวโน้มที่จะได้กำไรเกินปกติ แต่ก็เป็นไปได้ที่จะมีเพียงกำไรปกติหรืออาจขาดทุนได้ ตามภาพที่ 6.8



ภาพที่ 5.8 ดุลยภาพในตลาดผู้ขายน้อยราย

พฤติกรรมกาหนดราคาตลาด

เนื่องจากมีผู้ขายจำนวนน้อย การแข่งขันด้านราคาจะส่งผลกระทบต่อผู้ขายทุกราย ทำให้หน่วยธุรกิจในตลาดที่มีผู้ขายน้อยรายไม่นิยมแข่งขันกันด้านราคา และมักใช้วิธีต่อไปในการกำหนดราคาตลาด ซึ่งทุกหน่วยธุรกิจในตลาดจะใช้เป็นหลักในการตัดสินใจ

1. การร่วมมือกันของตลาดผู้ขายน้อยราย (cartel) ถ้าหน่วยธุรกิจในตลาดผู้ขายน้อยรายมีขนาดใหญ่ใกล้เคียงกัน การกำหนดราคาตลาดมักนิยมใช้วิธีรวมหัวกันตกลงราคา (collusion) หรือรวมหัวกันผูกขาด ทั้งโดยเปิดเผยและไม่เปิดเผย ซึ่งนอกจากตกลงกันเรื่องราคาแล้ว จำเป็นจะต้องตกลงเรื่องจำกัดปริมาณผลิตด้วย เพื่อให้ราคาอยู่ในระดับสูงได้

2. ถ้าหน่วยธุรกิจบางรายในตลาดมีขนาดใหญ่กว่า หรือมีส่วนแบ่งตลาดมากกว่ารายอื่นอย่างชัดเจน การกำหนดราคาตลาดมักเป็นแบบตั้งราคาตามผู้นำ โดยการที่ผู้ขายรายย่อยจะถือว่าผู้ผลิตรายใหญ่นั้นเป็นผู้นำด้านราคา (price leader) ถ้ารายใหญ่ตั้งราคาอย่างไร รายย่อยก็จะตั้งราคาตามนั้น

4. ตลาดกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาด (monopolistic competition market)

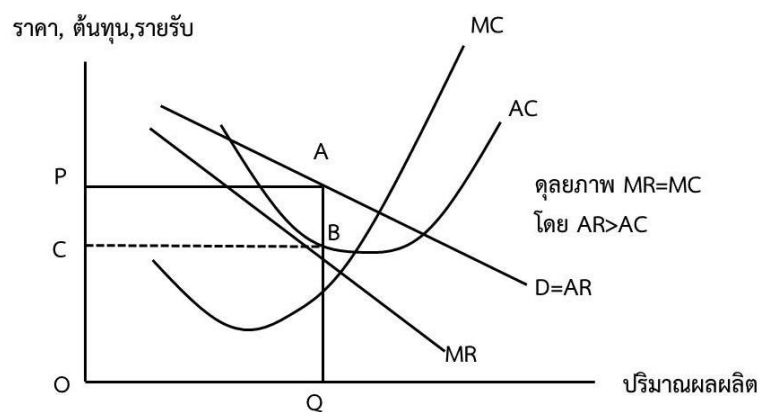
เป็นตลาดที่มีทั้งลักษณะของการแข่งขันและการผูกขาดปรากฏอยู่ ลักษณะที่แสดงถึงการแข่งขันได้แก่ การมีผู้ผลิตเป็นจำนวนมากและเข้าออกจากตลาดได้ง่าย ส่วนลักษณะที่แสดงถึงการผูกขาดที่มีอยู่บ้างก็คือ สินค้าของผู้ผลิตแต่ละรายมีความแตกต่างกัน ดังนั้น จึงทำให้ผู้บริโภคบางรายมีความนิยมชมชอบสินค้าของผู้ผลิตรายหนึ่งรายใดเป็นพิเศษ ทำให้ผู้ผลิตรายนั้นมีอำนาจในการกำหนดราคาสินค้าได้ในระดับหนึ่ง เช่นร้านเสริมสวย ร้านอาหาร หรือผลิตภัณฑ์ต่างๆที่ผู้บริโภคใช้ประจำวัน โดยมีลักษณะของตลาดดังนี้

1. มีผู้ขายจำนวนมาก แต่ละรายเป็นเพียงส่วนย่อยของตลาด
2. สินค้าแตกต่างกัน แต่ใช้แทนกันได้ดังนั้นผู้ขายแต่ละรายต้องพยายามทำให้สินค้าของตนแตกต่างจากผู้ผลิตรายอื่นๆ ทั้งนี้อาจแตกต่างในความรู้สึกของผู้บริโภคก็ได้
3. ไม่มีอุปสรรคกีดกันการเข้ามาแข่งขัน
4. ผู้ซื้อและผู้ขายมีความรอบรู้ในภาวะตลาดค่อนข้างดี
5. ผู้ขายบางรายสามารถทำให้ผู้บริโภคพอใจสินค้าของเขาเป็นพิเศษ เช่นด้วยการ โฆษณา ทำให้เกิดการผูกขาดได้ระดับหนึ่งเป็นการชั่วคราว

จากลักษณะเหล่านี้ทำให้ผู้ผลิตแต่ละรายในตลาดมีอำนาจผูกขาดในสินค้าของตน ยิ่งสามารถทำให้สินค้าของตนแตกต่างจากผู้ผลิตอื่นได้มาก อำนาจผูกขาดก็จะมีมากขึ้นตามไปด้วยแต่สินค้าของผู้ผลิตอื่นก็สามารถใช้แทนกันได้ ดังนั้น หากตั้งราคาสินค้าสูงกว่าของผู้ผลิตอื่นมากเกินไปจะประสบกับการเสียลูกค้าให้กับผู้ผลิตอื่น ทำให้เส้นอุปสงค์ของผู้ผลิตแต่ละคนมีความยืดหยุ่นค่อนข้างสูง

ดุลยภาพของผู้ผลิตในตลาดกึ่งแข่งขัน กึ่งผูกขาด ในระยะสั้น

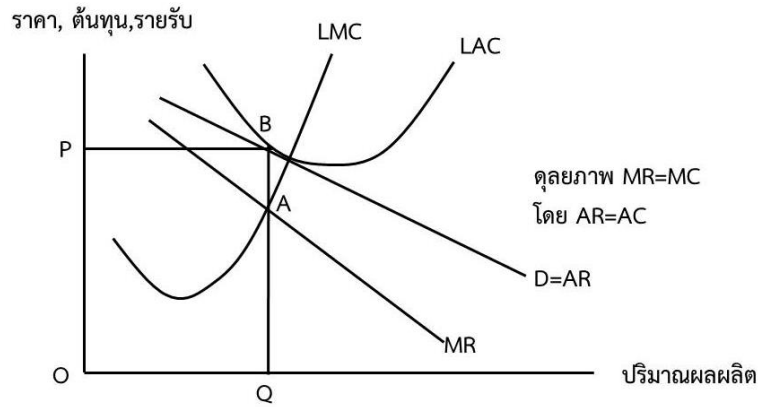
ดุลยภาพในระยะสั้นของผู้ผลิตแต่ละรายในตลาดกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาดเหมือนกับในตลาดอื่นๆ คือ ณ ระดับการผลิตที่ต้นทุนหน่วยสุดท้าย เท่ากับรายรับหน่วยสุดท้าย ($MC=MR$) เส้นอุปสงค์ของผู้ผลิตจะเป็นเส้นทอดจากซ้ายไปขวาเพราะสินค้าใช้แทนกันได้ดี เส้นรายรับหน่วยสุดท้าย จะอยู่ใต้เส้นอุปสงค์ซึ่งเป็นเส้นเดียวกับเส้นรายรับเฉลี่ย แต่หน่วยผลิตอาจประสบกับการขาดทุนได้ ถ้าราคาสินค้าต่ำกว่าต้นทุนเฉลี่ย (AC) หน่วยผลิตจะผลิตต่อไปถ้าราคาสูงกว่าต้นทุนแปรผันเฉลี่ย (AVC) โดยผลิต ณ ระดับผลผลิตซึ่งมี $MC=MR$ ซึ่งจะขาดทุนน้อยที่สุด (loss minimization) ในทำนองเดียวกัน ผู้ผลิตอาจได้รับเพียงกำไรปกติ (normal profit) โดยผู้ผลิตจะผลิต ณ จุดที่ $MC = MR$ ในตลาดนี้จะนิยมการโฆษณาและการส่งเสริมการขายเพื่อเพิ่มอุปสงค์ของผู้บริโภคเพราะถ้าประสบความสำเร็จ อุปสงค์จะเพิ่มขึ้นโดยไม่ต้องลดราคาสินค้า ดังนั้น กำไรจึงมากขึ้นตามไปด้วยแสดงได้จากภาพที่ 5.9



ภาพที่ 5.9 ดุลยภาพในระยะสั้นในตลาดกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาด

ดุลยภาพในตลาดกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาดในระยะยาว

ในระยะยาว หน่วยผลิตในตลาดมีแนวโน้มที่จะได้รับเพียงกำไรปกติ นั่นคือ ราคาดุลยภาพเท่ากับต้นทุนเฉลี่ยเพราะผู้ผลิตใหม่สามารถเข้ามาทำการผลิตแข่งขันได้โดยเสรีราบเท่าที่หน่วยผลิตยังมีกำไรเกินปกติ จาก การที่สินค้าของแต่ละหน่วยผลิตในตลาดมีความแตกต่างกันทำให้เส้นอุปสงค์ของหน่วยผลิตแต่ละรายลดลงเรื่อยๆ จนในที่สุดสัมผัสกับเส้นต้นทุนเฉลี่ยก่อนจุดต่ำสุด ดังนั้น ราคาจึงเท่ากับต้นทุนเฉลี่ย หน่วยผลิตจึงได้รับเพียงกำไรปกติเท่านั้นแสดงได้จากภาพที่ 5.10



ภาพที่ 5.10 ดูยภาพพระยะยาวในตลาดกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาด

การแบ่งแยกทางราคาขาย (price discrimination)

การแบ่งแยกราคา หมายถึงการขายสินค้าชนิดเดียวกัน โดยตั้งราคาที่แตกต่างกัน โดยราคาสินค้าที่แตกต่างกันไม่ได้มาจากต้นทุนที่แตกต่างกัน แต่มาจากความต้องการของผู้บริโภคที่แตกต่างกัน หรือความยืดหยุ่นของอุปสงค์ที่แตกต่างกัน (บัณฑิต ผึ้งนรินทร์, 2548 , หน้า 226)

สาเหตุของการแบ่งแยกทางราคา

1. ผู้ขายมีอำนาจในการกำหนดราคา ถ้าผู้ขายไม่มีอำนาจในการกำหนดราคา การแบ่งแยกราคาประเภทนี้จะไม่เกิดขึ้น เนื่องจากการแบ่งแยกราคา ทำให้ได้รับกำไรเพิ่มขึ้น
2. สามารถแบ่งแยกตลาดได้ นั่นคือผู้ที่ซื้อสินค้าไปแล้วไม่สามารถไปขายต่อในตลาดอื่นในราคาที่สูงกว่าได้ เช่นการรักษาพยาบาลในโรงพยาบาลระหว่างผู้ป่วยสามัญ กับผู้ป่วยพิเศษ ค่าไฟฟ้าที่เรียกเก็บจากบ้านพักอาศัย กับหน่วยธุรกิจ
3. ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ในตลาดที่แตกต่างกัน เช่นเสื้อกันหนาว ในร้านค้าทั่วไปจะมีความยืดหยุ่นค่อนข้างมาก ราคาขายจึงเป็นราคาปกติ แต่เสื้อกันหนาวที่เสนอขายในสถานที่ท่องเที่ยวที่มีอากาศหนาวเย็น จะมีความยืดหยุ่นน้อย ราคาขายจึงมีราคาสูง ดังนั้นถ้าอุปสงค์ของเสื้อกันหนาวเหมือนกันหมดในทุกสถานการณ์ การแบ่งแยกราคาจะไม่เกิดขึ้น

เงื่อนไขสำคัญที่ทำให้การแบ่งแยกราคาขายประสบความสำเร็จ

1. ต้องมีการแบ่งแยกตลาดที่กำหนดราคาสินค้าออกจากกันและป้องกันไม่ให้เกิดการนำสินค้าจากแหล่งที่มีการกำหนดราคาสินค้าต่ำมาขายในตลาดที่มีราคาสินค้าสูงได้

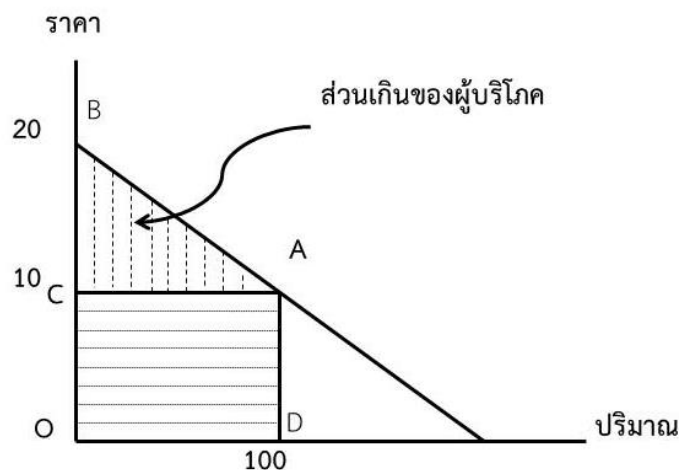
2. ตลาดที่มีการแบ่งแยกจะต้องมีความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคาสินค้าที่แตกต่างกัน การแบ่งแยกตลาดออกจากกันหรือการป้องกันไม่ให้เกิดการค้ากำไรจากความแตกต่างของราคาดังนั้นอาจจะทำได้เพราะผู้บริโภคไม่สามารถที่จะสืบรู้ข้อมูลถึงกันได้อย่างสมบูรณ์

ประเภทของการแบ่งแยกราคา

การแบ่งแยกราคาสามารถแบ่งแยกได้ 3 รูปแบบดังนี้ (นราทิพย์ ชูติวงศ์.2558.หน้า336)

1. การแบ่งแยกราคาขายลำดับที่ 1 (first degree price discrimination)

เป็นลักษณะของการแบ่งแยกราคาขายแบบสมบูรณ์ คือ ผู้ขายทราบความต้องการของผู้บริโภค และจะพยายามคิดราคาสูงสุดเท่าที่จะทำได้ ดังนั้นผู้บริโภคจะซื้อสินค้าในราคาสูงสุดที่เขาจะสามารถจ่าย นั่นคือผู้ขายสามารถเก็บเอาส่วนเกินผู้บริโภคไปทั้งหมดได้ดังแสดงในภาพที่ 5.11

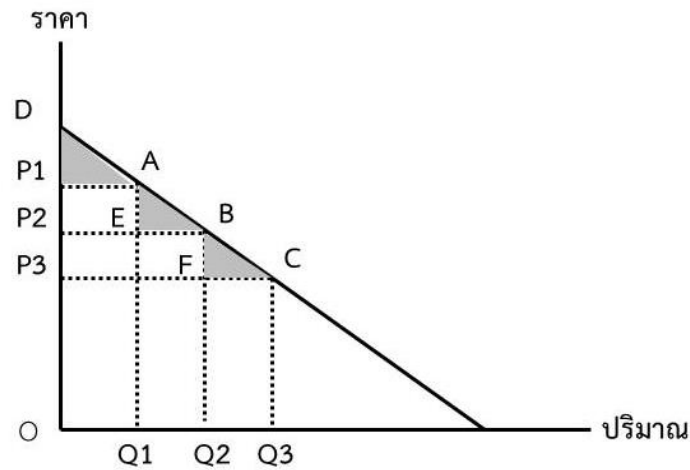


ภาพที่ 5.11 การแบ่งแยกราคาขายลำดับที่ 1

จากภาพที่ 6.11 การคำนวณการแบ่งแยกราคาขายลำดับที่ 1 ปริมาณการซื้อ 100 หน่วย หากผู้ขายกำหนดราคาขายที่ 10 บาท ผู้ขายจะมีรายรับ 1,000 บาท แต่ถ้าทำการแบ่งแยกราคาขายลำดับที่ 1 ผู้ขายจะมีรายรับเพิ่มขึ้น เนื่องจากผู้บริโภคเต็มใจจ่ายในราคาสูงสุดคือ 20 บาท ดังนั้นผู้ขายจะขายสินค้าหน่วยแรกในราคา 20 บาท และลดลงเรื่อยๆ ถึงหน่วยที่ 100 ในราคา 10 บาท จะทำให้ผู้ขายมีรายรับเท่ากับพื้นที่ OBAD ซึ่งคิดเป็นมูลค่าทั้งหมดเท่ากับ 1,500 บาท ซึ่งจะมีรายรับเพิ่ม 500 บาท การแบ่งแยกราคาขายลำดับที่ 1 ก็คือ ส่วนเกินของผู้บริโภค (consumer surplus) ที่ผู้ผลิตได้รับมาจากผู้บริโภคนั่นเอง

2. การแบ่งแยกราคาขายลำดับที่ 2 (second degree price discrimination)

เป็นการกำหนดราคาขายได้ราคาหนึ่งสำหรับปริมาณขายจำนวนหนึ่งและกำหนดราคาขายในระดับที่ต่ำลงสำหรับปริมาณขายในอีกจำนวนหนึ่งที่ถัดไป ซึ่งด้วยวิธีการดังกล่าวนี้หน่วยธุรกิจจะสามารถดึงเอาส่วนเกินของผู้บริโภคไปเป็นของตนเองได้เพียงบางส่วน ไม่ใช่ทั้งหมดเหมือนในกรณีแรกดังแสดงใน ภาพที่ 5.12



ภาพที่ 5.12 การแบ่งแยกราคาขายลำดับที่ 2

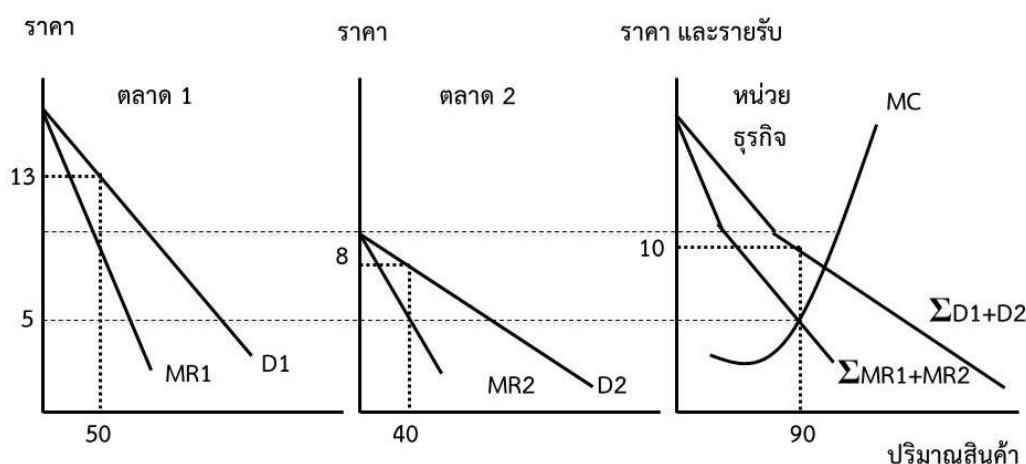
จากภาพที่ 6.12 เป็นการกำหนดราคาสินค้าที่ระดับปริมาณการขายหน่วยต่าง ๆ กันคือ Q_1 , Q_2 และ Q_3 ซึ่งทำให้เกิดการกำหนดราคาออกเป็น 3 ระดับคือ P_1 , P_2 และ P_3 ตามลำดับผู้บริโภคจะมีรายรับรวมเท่ากับพื้นที่ $ODCQ_3$ โดยจะตั้งส่วนเกินผู้บริโภคที่เป็นพื้นที่สามเหลี่ยมเล็ก 3 ส่วนตามพื้นที่แรเงา แสดงให้เห็นถึงผู้ขายสามารถถ่ายโอนส่วนเกินของผู้บริโภคมาเป็นของตนเองมากกว่าในกรณีที่กำหนดราคาสินค้าเพียงราคาเดียวเช่น ถ้ากำหนดราคา P_3 จะได้รายรับเพียงแคพื้นที่ P_3CQ_3O รายรับที่ได้น้อยกว่ากรณีการทำการแบ่งแยกราคาขายลำดับที่ 2

การแบ่งแยกราคาขายลำดับที่ 2 เป็นสิ่งที่เกิดขึ้นได้ง่ายกว่าการแบ่งแยกราคาขายลำดับที่ 1 แต่การแบ่งแยกราคาขายลำดับที่ 2 นี้ก็มักเกิดกับกิจการที่สามารถประโยชน์จากการประหยัดต่อขนาดของการผลิตและขายสินค้าส่วนที่ผลิตเพิ่มขึ้นในราคาที่ลดลง ดังแสดงในตารางที่ 6.3

ตารางที่ 5.3 ตัวอย่างของการแบ่งแยกราคาขายลำดับที่ 2

ค่าถ่ายเอกสาร	การเดินทางท่องเที่ยว	การซื้อเสื้อ
- ถ่ายเอกสารจำนวน 1-10 แผ่นราคาแผ่นละ 1 บาท	- นักท่องเที่ยวจำนวน 1-10 คน ราคาทัวร์คนละ 20,000 บาท	- ซื้อเสื้อจำนวน 1 ตัว ราคาตัวละ 300 บาท
- ถ่ายเอกสารจำนวน 11-50 แผ่น ราคาแผ่นละ .50บาท	- นักท่องเที่ยวจำนวน 11-50 คนราคาทัวร์คนละ 18,000 บาท	- ซื้อเสื้อจำนวน 3 ตัว ราคาตัวละ 200 บาท
- ถ่ายเอกสารจำนวน มากกว่า 50 แผ่น ราคาแผ่นละ .35บาท	- นักท่องเที่ยวจำนวน มากกว่า 50 คนราคาทัวร์คนละ 18,000 บาท	- ซื้อเสื้อจำนวน 12 ตัว ราคาตัวละ 150 บาท

3. การแบ่งแยกราคาขายลำดับที่ 3 (third degree price discrimination) เป็นการแบ่งแยกราคาระหว่างตลาดที่ต่างกัน หรือกลุ่มผู้บริโภคที่ต่างกัน ซึ่งอาจต่างกันในหลายลักษณะเช่น อายุ รายได้ ทำเลที่ตั้ง ช่วงเวลาซื้อ หรือ อื่นๆ ผู้ขายจึงกำหนดราคาที่แตกต่างกันและมีกำไรเพิ่มขึ้นจากการขายในราคาที่แตกต่างกัน โดยผู้ขายจะขายจะกำหนดราคาสินค้าที่สูงกว่าในตลาดที่มีความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคาต่ำ และจะกำหนดราคาสินค้าที่ต่ำกว่าในตลาดที่มีความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคาสูง ดังแสดงในภาพที่ 5.13



ภาพที่ 5.13 การแบ่งแยกราคาขายลำดับที่ 3

จากภาพที่ 5.13 ผู้ผลิตจะผลิตสินค้าผลิตสินค้าจำนวน 90 หน่วย และจำหน่ายใน 2 ตลาดที่แยกกัน และต้องการกำไรสูงสุด (เงื่อนไขการผลิตที่มีกำไรสูงสุดคือ $MR = MC$) และลากเส้นออกไปทางซ้ายมือหาเส้น MR_1 และ MR_2 โดย $MR = MR_1 + MR_2$ ดังนั้น $Q = Q_1 + Q_2$ ($90 = 50 + 40$) และราคาขายในตลาดที่ 1 (13 บาท) สูงกว่าในตลาดที่ 2 (8 บาท) นั่นคือในตลาดที่มีความยืดหยุ่นน้อย ราคาสินค้าจะสูงกว่าในตลาดที่มีความยืดหยุ่นมาก การแบ่งแยกราคาขายลำดับที่ 3 ที่เห็นกันบ่อยได้แก่การขายสินค้าให้กับคนในชาติ และคนต่างชาติ (นักท่องเที่ยว) ในราคาที่ไม่เท่ากัน

การคำนวณหารายรับ และกำไรจากภาพที่ 5.13

กรณีที่ผู้ผลิตขายสินค้าในหน่วยธุรกิจ จะมีรายรับจำนวน 900 บาท (ราคาขาย 10 บาท ปริมาณขาย 90 หน่วย) ต้นทุน 450 บาท (ต้นทุน 5 บาท ปริมาณขาย 90 หน่วย) กำไรจำนวน 450 บาท

กรณีที่ผู้ผลิตขายสินค้าในตลาดที่ 1 จะมีรายรับจำนวน 650 บาท (ราคาขาย 13 บาท ปริมาณขาย 50 หน่วย) ต้นทุน 250 บาท (ต้นทุน 5 บาท ปริมาณขาย 50 หน่วย) กำไรจำนวน 400 บาท

กรณีที่ผู้ผลิตขายสินค้าในตลาดที่ 2 จะมีรายรับจำนวน 320 บาท (ราคาขาย 8 บาท ปริมาณขาย 40 หน่วย) ต้นทุน 200 บาท (ต้นทุน 5 บาท ปริมาณขาย 40 หน่วย) กำไรจำนวน 120 บาท

จะเห็นได้ว่าการขายในตลาดที่ 1 และตลาดที่ 2 จะได้รับกำไรรวม 520 บาท ซึ่งมากกว่าที่ผู้ผลิตจะขายในหน่วยธุรกิจเพียงตลาดเดียว

ตารางที่ 5.4 ตัวอย่างของการแบ่งแยกราคาขายลำดับที่ 3

ค่าตัดผมชาย	ค่าบริการสายการบิน กรุงเทพฯ-เชียงใหม่	บัตรเข้าชมการแสดงโขน
- เด็กบริการรายละ 60 บาท	- Business Class 2,000 บาท	-นักเรียนนักศึกษาในเครื่องบิน 100 บาท
- ผู้ใหญ่ค่าบริการรายละ 100 บาท	- Economic Class 1,500 บาท	- ประชาชนทั่วไป 300 บาท

ตัวอย่างที่ 4 บริษัทผลิตแก๊อ์แห่งหนึ่งของไทยผลิตสินค้าเพื่อขายในประเทศ โดยมีแหล่งขาย 2 แหล่งและกำหนดราคาขายไม่เท่ากัน เนื่องจากเห็นว่าบริษัทจะมีกำไรเพิ่มขึ้นมีสมการอุปสงค์ดังนี้

$$\text{สมการอุปสงค์ตลาดที่ 1 คือ } P = 400 - 5Q$$

$$\text{สมการอุปสงค์ตลาดที่ 2 คือ } P = 500 - 10Q$$

และสมการต้นทุนของบริษัทมีค่าเท่ากันทั้งการผลิตในประเทศ และต่างประเทศ คือ $TC = 10,000 + 20Q$

จงหา 1.1 ราคาขายและปริมาณขายในตลาดที่ 1

1.2 ราคาขายและปริมาณขายในตลาดที่ 2

1.3 กำไรทั้งหมดที่บริษัทได้รับจากการแบ่งแยกราคาขาย

วิธีทำ จากสมการอุปสงค์ในตลาดที่ 1 คือ $P = 400 - 5Q$

$$\text{ดังนั้น } P_1 = 400 - 5Q_1$$

$$TR_1 = (400 - 5Q_1) Q_1$$

$$= 400Q_1 - 5Q_1^2$$

$$MR = 400 - 10Q_1$$

จากสมการอุปสงค์ในตลาดที่ 2 คือ $P = 500 - 10Q$

$$\text{ดังนั้น } P_2 = 500 - 10Q_2$$

$$TR_2 = (500 - 10 Q_2) Q_2$$

$$TR_2 = 500 Q_2 - 10 Q_2^2$$

$$MR = 500 - 20 Q_2$$

$$\text{จาก TC} = 10,000 + 20 Q$$

$$\text{ดังนั้น MC} = 20$$

ราคาขายและปริมาณขายในตลาดที่ 1

$$400 - 10 Q_1 = 20$$

$$10 Q_1 = 380$$

$$Q_1 = 38$$

ปริมาณขายในตลาดในตลาดที่ 1 = 38 หน่วย

$$\text{จาก } P_1 = 400 - 5 Q_1$$

$$= 400 - 5 (38)$$

$$= 400 - 190$$

$$= 210$$

ราคาขายในตลาดในตลาดที่ 1 = 210 บาท

ราคาขายและปริมาณขายในตลาดที่ 2

$$500 - 20 Q_2 = 20$$

$$20 Q_2 = 480$$

$$Q_2 = 24$$

ปริมาณขายในตลาดในตลาดที่ 2 = 24 หน่วย

$$\text{จาก } P_2 = 500 - 10 Q_2$$

$$P_2 = 500 - 10 (24)$$

$$= 260$$

ราคาขายในตลาดในตลาดที่ 2 = 260 บาท

กำไรทั้งหมดที่บริษัทได้รับจากการแบ่งแยกราคาขาย

$$\begin{aligned}\text{กำไร } (\pi) &= (TR_1 + TR_2) - TC \\ &= (7,980 + 6,240) - 11,240 \\ &= 2,980 \text{ บาท}\end{aligned}$$

สรุป

ตลาดมีความหมาย 2 แบบคือ ตลาดในความหมายแบบแคบหมายถึง สถานที่ที่ผู้ซื้อและผู้ขายมาพบกัน เพื่อตกลงแลกเปลี่ยนหรือซื้อขายสินค้าหรือบริการระหว่างกัน และก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงสิทธิ์ความเป็นเจ้าของในสินค้าหรือบริการนั้นๆ ด้วย และ ตลาดในความหมายแบบกว้าง กลุ่มบุคคลหรือองค์กรที่มีความจำเป็นและความต้องการ ในผลิตภัณฑ์ มีความเต็มใจ มีความสามารถในการแลกเปลี่ยน และมีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ เพื่อให้ได้รับความพอใจของตน ตลาดที่ปรากฏในปัจจุบันจำแนกได้ 4 ประเภทคือ

1. ตลาดแข่งขันสมบูรณ์ โดยดุลยภาพการผลิตที่ได้กำไรสูงสุดจะอยู่ที่รายรับหน่วยสุดท้ายเท่ากับต้นทุนหน่วยสุดท้าย ($MR = MC$) และผู้ผลิตมีกำไรปกติ
2. ตลาดผูกขาด โดยดุลยภาพการผลิตที่ได้กำไรสูงสุดจะอยู่ที่รายรับหน่วยสุดท้ายเท่ากับต้นทุนหน่วยสุดท้าย ($MR = MC$) และผู้ผลิตมีกำไรเกินปกติ
3. ตลาดผู้ขายน้อยราย โดยดุลยภาพการผลิตที่ได้กำไรสูงสุดจะอยู่ที่รายรับหน่วยสุดท้ายเท่ากับต้นทุนหน่วยสุดท้าย ($MR = MC$) และผู้ผลิตมีกำไรปกติ
4. ตลาดกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาด โดยดุลยภาพการผลิตที่ได้กำไรสูงสุดจะอยู่ที่รายรับหน่วยสุดท้ายเท่ากับต้นทุนหน่วยสุดท้าย ($MR = MC$) และผู้ผลิตมีกำไรปกติ

การแบ่งแยกราคา (Price Discrimination) หมายถึงการขายสินค้าชนิดเดียวกัน โดยตั้งราคาที่แตกต่างกัน โดยราคาสินค้าที่แตกต่างกันไม่ได้มาจากต้นทุนที่แตกต่างกัน แต่มาจากความต้องการของผู้บริโภคที่แตกต่างกัน หรือความยืดหยุ่นของอุปสงค์ที่แตกต่างกัน การแบ่งแยกราคาสามารถแบ่งแยกได้ 3 รูปแบบคือ

1. การแบ่งแยกราคาขายลำดับที่ 1 เป็นลักษณะของการแบ่งแยกราคาขายแบบสมบูรณ์ ส่วนเกินของผู้บริโภคที่ผู้ผลิตได้รับมาจากผู้บริโภคนั่นเอง
2. การแบ่งแยกราคาขายลำดับที่ 2 เป็นการกำหนดราคาขายได้ราคาหนึ่งสำหรับปริมาณขายจำนวนหนึ่งและกำหนดราคาขายในระดับที่ต่ำลงสำหรับปริมาณขายในอีกจำนวนหนึ่งที่ถัดไป ซึ่งด้วยวิธีการดังกล่าวนี้หน่วยธุรกิจจะสามารถดึงเอาส่วนเกินของผู้บริโภคไปเพียงส่วนหนึ่ง ไม่ใช่ทั้งหมด
3. การแบ่งแยกราคาขายลำดับที่ 3 เป็นการแบ่งแยกราคาระหว่างตลาดที่ต่างกัน หรือกลุ่มผู้บริโภคที่ต่างกัน ซึ่งอาจต่างกันหลายลักษณะเช่น อายุ รายได้ ทำเลที่ตั้งช่วงเวลาซื้อ หรืออื่นๆผู้ขายจึงกำหนดราคาที่แตกต่างกัน และมีกำไรเพิ่มขึ้นจากการขายในราคาที่ต่างกัน โดยผู้ขายจะขายจะกำหนดราคาสินค้าที่สูงกว่าในตลาดที่มีความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคาต่ำ และจะกำหนดราคาสินค้าที่ต่ำกว่าในตลาดที่มีความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคาสูง

คำถามท้ายบทที่ 5

1. ตลาดทางเศรษฐศาสตร์หมายถึงอะไร และจำแนกได้กี่ประเภท
2. เพราะเหตุใดในตลาดแข่งขันสมบูรณ์ ผู้ผลิตจะมีเพียงแค่กำไรปกติ
3. การทำสงครามราคา จะเกิดในตลาดประเภทใดบ้าง และผลของการทำสงครามราคาจะทำให้ราคาสินค้าเป็นอย่างไร
4. เพราะเหตุใดในตลาดผู้ขายน้อยราย ผู้ผลิตแต่ละรายจะรวมตัวกัน หรือตั้งราคาตามผู้นำ
5. เพราะเหตุใดในตลาดผูกขาด ผู้ผลิตจึงมีกำไรเกินปกติ
6. Kinked Demand คืออะไร เกิดในตลาดประเภทใด และผลของ Kinked Demand ทำให้ผู้ผลิตแต่ละรายต้องปรับตัวอย่างไร
7. ตลาดกึ่งแข่งขัน กึ่งผูกขาดมีลักษณะอย่างไร และดุลยภาพในตลาดประเภทนี้มีลักษณะอย่างไร
8. บริษัทผลิตรองเท้าแห่งหนึ่งจำหน่ายรองเท้าในตลาดที่มีการแข่งขันสมบูรณ์ในราคาคู่ละ 400 บาท ส่วนต้นทุนการผลิตมีสมการ $TC = 5Q^2 + 10Q + 78$ จงหา
 - 8.1 บริษัทควรผลิตรองเท้าจำนวนกี่คู่จึงจะได้กำไรสูงสุด
 - 8.2 กำไรที่ผู้ผลิตได้รับจำนวนเท่าใด
9. การแบ่งแยกทางราคา คืออะไร ทำไมผู้ผลิตจึงต้องมีการขายสินค้าโดยการแบ่งแยกราคา และการแบ่งแยกราคาขายมีกี่รูปแบบ
10. อาหารปรุงแต่งสำเร็จรูปที่ขายในห้างสรรพสินค้า จะขายลดราคาในเวลาห้างใกล้ปิด จัดเป็นการแบ่งแยกราคาประเภทใด อธิบาย และให้เหตุผลประกอบ

เอกสารอ้างอิง

จรินทร์ เทศวานิช.(2550). เศรษฐศาสตร์การจัดการ.กรุงเทพฯ: บริษัท ซีเอ็ดยูเคชั่น จำกัด
(มหาชน

นราทิพย์ ชูติวงศ์.(2548).ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์จุลภาค.กรุงเทพฯ:โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์
มหาวิทยาลัย.

นราทิพย์ ชูติวงศ์.(2558).เศรษฐศาสตร์การจัดการ.กรุงเทพฯ:โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์
มหาวิทยาลัย.

บัณฑิต ผังนรินทร์.(2548).เศรษฐศาสตร์จุลภาค.กรุงเทพฯ:บริษัทธรรมสารจำกัด.

วราลี ศรีสมบัติ.(2555).เศรษฐศาสตร์จุลภาค.กรุงเทพฯ:สำนักพิมพ์ โอ.เอส.พรีนติ้ง เฮ้าส์.

บทที่ 6

การตัดสินใจในการลงทุน

ในการบริหารธุรกิจ ผู้บริหารต้องทำการตัดสินใจ โดยเลือกทางเลือกใดทางเลือกหนึ่ง ในหลาย ๆ ทางเลือกเพื่อผลประโยชน์ที่ดีที่สุด และการตัดสินใจที่เกี่ยวข้องกับอนาคตจะเป็นเรื่องที่ยากเพราะเหตุการณ์ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต เป็นเรื่องที่ไม่แน่นอน ซึ่งไม่มีใครทราบว่าจะสอดคล้องกับทางเลือกที่ได้ตัดสินใจเลือกไว้หรือไม่ ดังนั้นการที่จะพิจารณาว่าจะลงทุนในโครงการใดที่จะดีที่สุด เหมาะสมที่สุด ย่อมมีผลกระทบต่อความสำเร็จของโครงการ นอกจากนั้นต้องต้องวิเคราะห์ความคุ้มค่าในการลงทุน โดยการวิเคราะห์จากระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน

การตัดสินใจในการลงทุน

ในการตัดสินใจว่าจะลงทุนหรือไม่ ลงทุนมากน้อยเพียงใดมีเกณฑ์ในการพิจารณาดังนี้

1. การใช้ทฤษฎีการตัดสินใจ
2. การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน
3. การวิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุน

1. การใช้ทฤษฎีการตัดสินใจ

เป็นการตัดสินใจว่าจะลงทุนอย่างไร มากน้อยเพียงใดโดยใช้การใช้ทฤษฎีการตัดสินใจ

ความหมายของการตัดสินใจ

การตัดสินใจหมายถึง การที่บุคคลใดบุคคลหนึ่ง หรือกลุ่มบุคคล ทำการเลือกวิธีปฏิบัติหรือการกระทำ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่ต้องการ หรือเพื่อแก้ปัญหาที่เกิดขึ้น(ณรงค์ศักดิ์ ธนวิบูลย์ชัย,2545,หน้า 397)

พีรพงศ์ ดาราไทย (2542, หน้า 23) กล่าวว่า การตัดสินใจ หมายถึง ความคิดและการกระทำต่าง ๆ ที่นำไปสู่การตกลงใจเลือกทางใดทางหนึ่งจากทางเลือกที่มีอยู่หลายทางเพื่อใช้แก้ปัญหาที่เกิดขึ้น

ดังนั้นจึงสรุปได้ว่าการตัดสินใจ (decision) หมายถึง การเลือกกระทำอย่างหนึ่งอย่างใดจากทางเลือกที่มีอยู่ เพื่อให้ได้ผลลัพธ์อย่างที่ตนเองมุ่งหวังให้เกิดขึ้นอย่างเป็นระบบ

สภาวะของการตัดสินใจ

1. ประเด็นที่ต้องตัดสินใจ

1.1 การตัดสินใจเรื่องส่วนตัว (individual decision) เป็นการตัดสินใจที่เกี่ยวกับเรื่องส่วนตัว ผลของการตัดสินใจจะเกิดกับตนเอง ครอบครัว โดยการตัดสินใจอาจตัดสินใจด้วยตนเองเพียงคนเดียว หรือครอบครัวช่วยในการตัดสินใจ เช่นการตัดสินใจในการเลือกสถานศึกษา เลือกซื้อที่อยู่อาศัย

1.2 การตัดสินใจทางธุรกิจ (business decision) เป็นการตัดสินใจที่เกี่ยวกับเรื่องของธุรกิจ เช่นการตัดสินใจในการผลิตเพิ่มขึ้น ผลิตลดลง ตัดสินใจในการเลือกขยายโรงงาน เป็นต้น ผลของการตัดสินใจจะเกิดกับตนเอง ครอบครัว หน่วยงาน บุคลากรในองค์กรธุรกิจ ซึ่งการตัดสินใจดังกล่าวควรต้องมีข้อมูลที่เคยบันทึก มีประสบการณ์ หรือมีผู้ให้คำแนะนำเพราะเกี่ยวข้องกับเงินลงทุนค่อนข้างมาก

1.3 การตัดสินใจทางสังคม (social decision) เป็นการตัดสินใจที่คล้ายๆกับการตัดสินใจทางธุรกิจ เพียงแต่ผลของการตัดสินใจจะส่งผลกระทบต่อสังคม

2. ผู้ตัดสินใจ

2.1 การตัดสินใจโดยบุคคลใดบุคคลหนึ่ง(individual decision making)

2.2 การตัดสินใจมักจะเป็นหมู่คณะ (group decision making)

3. สภาวะที่ต้องเผชิญในการตัดสินใจ

3.1 ปัจจัยภายในที่เกี่ยวข้อง (internal factor) เป็นปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับองค์กร โดยองค์กรต้องพิจารณาความสามารถของตนเอง เช่นจำนวนเงินลงทุนมีมากพอหรือไม่ที่จะขยายสายการผลิตเพิ่มขึ้น ความรู้ความสามารถของบุคลากรในองค์กร เป็นต้น

3.2 ปัจจัยภายนอก (external factor) เป็นปัจจัยที่องค์กรไม่สามารถควบคุมได้ ดังนั้นผู้บริหารต้องเป็นผู้มีวิสัยทัศน์ รู้เท่าทันเหตุการณ์ เช่นสภาพทางเศรษฐกิจ เช่นการเกิดปัญหาเงินเฟ้อ เงินฝืด ผู้บริหารจะต้องปรับเปลี่ยนการผลิต การขายอย่างไรเพื่อให้องค์กรอยู่รอด หรือนโยบายของรัฐบาลที่ออกมาตรการต่างๆในการแก้ปัญหาเศรษฐกิจของประเทศ

ประเภทของการตัดสินใจ

ในการดำเนินธุรกิจหน่วยธุรกิจมักมีทางเลือกหลายทาง การตัดสินใจเลือกทางใดทางหนึ่งนั้นจะมีผลตามมา ดังนั้นผู้ที่มีส่วนในการเลือกหรือการตัดสินใจ ต้องศึกษาทางเลือกเหล่านั้นด้วยความรอบคอบ โดยการตัดสินใจว่าจะเลือกหนทางใดมีดังนี้ (สุจินดา เจียมศรีพงษ์.2558.หน้า380)

1. การตัดสินใจภายใต้ความแน่นอน (certainty) หมายถึง ทางเลือกที่ผู้ตัดสินใจรู้ได้อย่างแน่นอนถึงผลลัพธ์ที่จะเกิดขึ้นจากแต่ละทางเลือก เป็นการตัดสินใจที่ผู้บริหารรู้ว่าเหตุการณ์อะไรบางอย่างที่ต้องเกิดขึ้นในอนาคตทั้งนี้อาจเกิดจากการที่ผู้ตัดสินใจมีข้อมูลข่าวสารในเรื่องที่จะตัดสินใจอย่างครบถ้วนสมบูรณ์ ทำให้สามารถตัดสินใจได้อย่างถูกต้อง (ณรงค์ศักดิ์ ธนวิบูลย์ชัย, 2545, หน้า 400) เช่น ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อสินค้าเก็บไว้ในช่วงฝนตกหนักเพราะเชื่อว่าจะเกิดปัญหาน้ำท่วม จะหาสินค้าอุปโภค บริโภคได้ค่อนข้างยาก และเป็นไปตามที่ผู้บริโภคคาดการณ์ไว้ กล่าวคือผู้ตัดสินใจจะเลือกทางเลือกที่ให้ผลได้สูงสุด

ตัวอย่างที่ 1 ร้านจำหน่ายชุดกีฬารู้ว่าในแต่ละวันจะจำหน่ายชุดกีฬาอยู่ระหว่าง 50 – 100 ชุด และโอกาสจะจำหน่ายได้ 50 ชุด มี 15 % ต่อวัน โอกาสจะจำหน่ายได้ 60 ชุด มี 25% ต่อวัน โอกาสจะจำหน่ายได้ 70 ชุด มี 30% ต่อวัน โอกาสจะจำหน่ายได้ 80 ชุด มี 15% ต่อวัน โอกาสจะจำหน่ายได้ 90 ชุด มี 10% ต่อวัน และโอกาสจะจำหน่ายได้ 100 ชุด 5 % ต่อวัน ชุดกีฬา 1ชุด มีกำไร 50 บาท สามารถสร้างตารางผลตอบแทนได้ดังนี้

ตารางที่ 8.1 การตัดสินใจภายใต้ความแน่นอน

ปริมาณจำหน่าย	กำไรที่ได้รับ	โอกาสที่จะเกิด	กำไรที่คาดหวัง
50	2,500	.15	375
60	3,000	.25	750
70	3,500	.30	1,050
80	4,000	.15	600
90	4,500	.10	450
100	5,000	.05	250
กำไรสูงสุดที่พอค่าได้รับ			3,475

2. การตัดสินใจภายใต้ การเสี่ยง (risk) สถานการณ์เป็นการตัดสินใจภายใต้สภาวะการณ์ที่ผู้ตัดสินใจไม่ทราบผลลัพธ์ที่จะเกิดขึ้น แต่พอจะคาดคะเนว่าจะเกิดขึ้นในอนาคตอย่างไร ทำให้พอที่จะสามารถทราบโอกาสหรือกะประมาณค่าความน่าจะเป็นที่จะเกิดขึ้นได้ (probability or expected value) โดยอาศัยการคาดคะเน ซึ่งอาจจะเป็นข้อมูลในอดีต หรือจากประสบการณ์ที่ผ่านมาช่วยประกอบในการวิเคราะห์หาความน่าจะเป็นในการตัดสินใจนั้นคือผู้ตัดสินใจไม่ทราบว่าเกิดเหตุการณ์อะไรขึ้นในอนาคต แต่สามารถคาดเดาได้บ้างว่า

โอกาสในการเกิดเหตุการณ์ต่าง ๆ มีความน่าจะเป็นมากน้อยเพียงไร ซึ่งการตัดสินใจภายใต้ความเสี่ยง แบ่งออกเป็น 3 วิธีคือ

2.1 การใช้เกณฑ์ค่าคาดหวัง (expected value-EV) การตัดสินใจโดยใช้ค่าคาดหวัง สรุปลงขั้นตอนได้ดังนี้

- 1) สร้างตารางช่วยตัดสินใจขั้นต้น (ตารางจะประกอบไปด้วย ทางเลือก, เหตุการณ์ และผลลัพธ์)
- 2) กำหนดความน่าจะเป็นของเหตุการณ์ ต่าง ๆ โดยผลรวมของความน่าจะเป็นของทุกเหตุการณ์รวมกันมีค่าเท่ากับ 1
- 3) คำนวณค่าคาดหวังของแต่ละทางเลือก โดยอาศัยค่าความน่าจะเป็น
- 4) เลือกทางเลือกที่ให้ค่าคาดหวังดีที่สุด

ตัวอย่างที่ 2 ผู้ส่งออกกล้วยไม้รายหนึ่ง ส่งกล้วยไม้ออกไปยังต่างประเทศ ซึ่งมีแนวโน้มว่าจะเป็นที่ต้องการของตลาด ผู้บริหารจึงต้องการส่งกล้วยไม้เพิ่มขึ้น ซึ่งก็มีทางเลือก 3 ทางในการเพิ่มการส่งออกคือ ก. ขยายสวนกล้วยไม้ ข. จ้างสวนอื่นผลิต ค. สั่งจากต่างประเทศมาจำหน่าย โดยทางเลือกทั้งสามทางข้างต้นให้ผลตอบแทน (กำไร) ต่างกันไปทั้งนี้ผลตอบแทนยังขึ้นอยู่กับสถานะเศรษฐกิจของโลกอีกด้วย ซึ่งเศรษฐกิจโลกในอนาคตมีโอกาสเกิดขึ้นได้ 3 ลักษณะคือ เศรษฐกิจดี, เศรษฐกิจทร่วงตัวและเศรษฐกิจถดถอย ซึ่งได้แสดงกำไรในแต่ละทางเลือก สำหรับแต่ละเหตุการณ์ได้ดังนี้ (หน่วย : ล้านบาท)

เหตุการณ์	ทางเลือก		
	ขยายสวนกล้วยไม้	จ้างสวนอื่นผลิต	สั่งจากต่างประเทศ
เศรษฐกิจดี	300	200	150
เศรษฐกิจทร่วงตัว	100	150	180
เศรษฐกิจถดถอย	10	20	50

จากการวิเคราะห์ด้านเศรษฐกิจของพนักงานฝ่ายวางแผน พบว่า โอกาสที่เศรษฐกิจจะดี : ทร่วงตัว : ถดถอย คือ 0.2 : 0.5 : 0.3 ตามลำดับ จากข้อมูลข้างต้นจึงเลือกทางเลือกที่ดีที่สุดด้วยวิธี EV

วิธีทำ สร้างตารางพร้อมกำหนดความน่าจะเป็นลงในแต่ละเหตุการณ์

เหตุการณ์	ความ	ทางเลือก
-----------	------	----------

	น่าจะเป็น	ขยายสวนกล้วยไม้	จ้างสวนอื่นผลิต	สั่งจากต่างประเทศ
เศรษฐกิจดี	0.2	300	200	150
เศรษฐกิจทรงตัว	0.5	100	150	180
เศรษฐกิจถดถอย	0.3	10	20	50

คำนวณค่าคาดหวังของแต่ละทางเลือก (คือการหาค่าเฉลี่ยขอผลตอบแทนในแต่ละทางเลือกเพื่อดูว่าทางเลือกใดให้ค่าเฉลี่ยมากที่สุด (ค่าเฉลี่ยในที่นี้เป็นค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก โดยใช้ความน่าจะเป็นแทนน้ำหนัก) โดยการนำค่าผลได้ในแต่ละทางเลือกไปคูณค่าความน่าจะเป็นของแต่ละเหตุการณ์

$$\begin{aligned}
 \text{ค่าคาดหวังของการขยายสวนกล้วยไม้} &= (0.2 \times 300) + (0.5 \times 100) + (0.3 \times 10) \\
 &= 60 + 50 + 3 \\
 &= 113
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{ค่าคาดหวังของการจ้างสวนอื่นผลิต} &= (0.2 \times 200) + (0.5 \times 150) + (0.3 \times 20) \\
 &= 40 + 75 + 6 \\
 &= 121
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{ค่าคาดหวังของการสั่งจากต่างประเทศ} &= (0.2 \times 150) + (1.5 \times 180) + (0.3 \times 50) \\
 &= 30 + 90 + 15 \\
 &= 135
 \end{aligned}$$

จากการคำนวณค่าคาดหวังของทางเลือกต่าง ๆ จะเห็นว่าค่าคาดหวังของการสั่งจากต่างประเทศ มีค่าสูงสุด ดังนั้นเลือกทางเลือกการสั่งจากต่างประเทศ

การใช้เกณฑ์ค่าคาดหวังนั้นจะเลือกค่าที่ดีที่สุด ดังนั้นถ้าเป็นเรื่องของกำไร หรือปริมาตรการผลิตที่ดีที่สุดจะต้องมากที่สุด ในทางตรงกันข้ามถ้าเป็นเรื่องของต้นทุน ค่าที่ดีที่สุดต้องเป็นค่าที่ต่ำที่สุดดังตัวอย่างที่ 3

ตัวอย่างที่ 3 จากตารางต้นทุนของร้าน ก. การช่างเป็นเรื่องของการซื้อขายวัตถุดิบซึ่งมีอยู่ 3 ทางเลือก คือซื้อจากโรงงาน A , ซื้อจากโรงงาน B และซื้อจากโรงงาน C และเหตุการณ์ที่อาจเกิดขึ้นเกี่ยวกับวัตถุดิบก็คือ วัตถุดิบราคาสูงขึ้น, วัตถุดิบราคาถูกลง และวัตถุดิบราคาคงที่ และจากตารางข้อมูลข้างล่างนี้ จงเลือกทางเลือกที่ดีที่สุด

วิธีทำ

เหตุการณ์	ความน่าจะเป็น	ทางเลือก		
		โรงงาน A	โรงงาน B	โรงงาน C
วัตถุดิบราคาสูงขึ้น	0.3	70	80	90
วัตถุดิบราคาถูกลง	0.2	60	40	50
วัตถุดิบราคาคงที่	0.5	70	30	60

คำนวณหาค่าคาดหวังในแต่ละทางเลือกแล้วเลือก ทางเลือกที่ดีที่สุด คำว่า"ทางเลือกที่ดีที่สุด" เกี่ยวกับ ต้นทุนคือต้องเสียต้นทุนต่ำสุด

เหตุการณ์	ความน่าจะเป็น	ทางเลือก		
		โรงงาน A	โรงงาน B	โรงงาน C
วัตถุดิบราคาสูงขึ้น	0.3	$0.3 \times 70 = 21$	$0.3 \times 80 = 24$	$0.3 \times 90 = 27$
วัตถุดิบราคาถูกลง	0.2	$0.2 \times 60 = 12$	$0.2 \times 40 = 8$	$0.2 \times 50 = 10$
วัตถุดิบราคาคงที่	0.5	$0.5 \times 70 = 35$	$0.5 \times 30 = 15$	$0.5 \times 60 = 30$
		68	47	67

ค่าคาดหวังของโรงงาน A = 68

ค่าคาดหวังของโรงงาน B = 47

ค่าคาดหวังของโรงงาน C = 67

ดังนั้นทางเลือกที่ดีที่สุดคือการเลือกการเลือกซื้อวัตถุดิบจากโรงงาน B จะเสียต้นทุนต่ำสุด

2.2 การใช้เกณฑ์ค่าเสียโอกาส (expected opportunity lost- EOL) หมายถึงสภาวะการณ์ที่ ผู้ตัดสินใจได้ตัดสินใจผิดพลาด จะทำให้เกิดค่าหาหนึ่งที่เรียกว่าค่าเสียโอกาส (Opportunity Loss) ซึ่งค่าเสียโอกาสจะเป็นผลต่างระหว่างผลตอบแทนที่ควรจะได้รับจากการตัดสินใจที่ถูกต้องกับผลตอบแทนที่ได้รับจริง

ดังนั้นค่าเสียโอกาสควรต้งน้อยที่สุดคือการตัดสินใจผิดพลาดน้อยที่สุด ดังนั้นหลักการของการหาค่าเสียโอกาสจึงมีดังนี้

- 1) สร้างตารางแสดงค่าเสียโอกาสในแต่ละเหตุการณ์
- 2) คำนวณค่าเสียโอกาสที่คาดหวัง
- 3) เลือกทางเลือกที่มีค่าเสียโอกาสต่ำที่สุด

วิธีการหาค่ากรณีค่าที่ดีที่สุดคือค่ามากที่สุด

ใช้ในกรณีหาค่าที่มากที่สุดเช่นผลผลิตมากที่สุด กำไรมากที่สุด มีหลักการดังนี้

1. จะได้จากค่ามากสุดในแต่ละเหตุการณ์ลบด้วยค่าของผลได้ในแต่ละเหตุการณ์ของทางเลือกต่าง ๆ
2. คำนวณ ค่าเสียโอกาสที่คาดหวัง (EOL) ทำได้โดยใช้ค่าความน่าจะเป็นคูณกับค่าเสียโอกาสที่คาดหวัง
3. เลือกทางเลือกที่มีค่าเสียโอกาสคุดหมายน้อยที่สุด

จากข้อมูลในตัวอย่างที่ 2 จงใช้วิธี EOL ในการตัดสินใจ เลือกทางเลือกที่ดีที่สุด

เหตุการณ์	ความน่าจะเป็น	ทางเลือก					
		ขยายสวนกล้วยไม้		จ้างสวนอื่นผลิต		สั่งจากต่างประเทศ	
เศรษฐกิจดี	0.2	300	0	200	100	150	150
เศรษฐกิจทรงตัว	0.5	100	80	150	30	180	0
เศรษฐกิจถดถอย	0.3	10	40	20	30	50	0

$$\begin{aligned}
 \text{EOL ของการขยายสวนกล้วยไม้} &= (0.2 \times 0) + (0.5 \times 80) + (0.3 \times 40) \\
 &= 0 + 40 + 12 \\
 &= 52
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{EOL ของการจ้างสวนอื่นผลิต} &= (0.2 \times 100) + (0.5 \times 30) + (0.3 \times 30) \\
 &= 20 + 15 + 9 \\
 &= 44
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{EOL ของการสั่งจากต่างประเทศ} &= (0.2 \times 150) + (0.5 \times 0) + (0.3 \times 0) \\
 &= 30 + 0 + 0 \\
 &= 30
 \end{aligned}$$

สรุปเลือกการสั่งจากต่างประเทศจะมีค่าเสียโอกาสน้อยที่สุด

วิธีการหาค่ากรณีค่าที่ดีที่สุดคือค่าน้อยที่สุด

ใช้ในกรณีหาค่าที่น้อยที่สุดเช่น ต้นทุนต่ำสุด มีหลักการดังนี้

1. จะได้จากการนำผลลัพธ์ในแต่ละเหตุการณ์ไปลบค่าน้อยสุดของเหตุการณ์
2. คำนวณ ค่าเสียโอกาสที่คาดหวัง (EOL) ทำได้โดยใช้ค่าความน่าจะเป็นคูณกับค่าเสียโอกาสที่คาดหวัง
3. เลือกทางเลือกที่มีค่าเสียโอกาสคาดหวังน้อยที่สุด

จากข้อมูลในตัวอย่างที่ 3 จงใช้วิธี EOL ในการตัดสินใจ เลือกทางเลือกที่ดีที่สุด

เหตุการณ์	ความน่าจะเป็น	ทางเลือก					
		โรงงาน A		โรงงาน B		โรงงาน C	
วัตถุดิบราคาสูงขึ้น	0.3	70	0	80	10	90	20
วัตถุดิบราคาถูกลง	0.2	60	20	40	0	50	10
วัตถุดิบราคาคงที่	0.5	70	40	30	0	60	30

$$\begin{aligned}
 \text{EOL ของโรงงาน A} &= (0.3 \times 0) + (0.2 \times 20) + (0.5 \times 40) \\
 &= 0 + 4 + 20 \\
 &= 24
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{EOL ของโรงงาน B} &= (0.3 \times 10) + (0.2 \times 0) + (0.5 \times 0) \\
 &= 3 + 0 + 0 \\
 &= 3
 \end{aligned}$$

$$\text{EOL ของโรงงาน C} = (0.3 \times 20) + (0.2 \times 10) + (0.5 \times 30)$$

$$= 6 + 2 + 15$$

$$= 23$$

สรุปเลือกซื้อวัตถุดิบจากโรงงาน B เนื่องจากมีค่าเสียโอกาสน้อยที่สุด

2.3 ค่าคาดหวังในกรณีที่ มีข่าวสารสมบูรณ์ (expected payoff with perfect information – EPPI) หมายถึงการตัดสินใจที่ผู้ตัดสินใจได้ศึกษาข้อมูลข่าวสารที่มีความถูกต้อง น่าเชื่อถือ จากนั้นนำข้อมูลดังกล่าวมาร่วมในการตัดสินใจเพื่อลดโอกาสความผิดพลาดหรือลดความเสี่ยง ส่งผลให้ผู้ตัดสินใจจะได้รับประโยชน์สูงสุด หรือเกิดประสิทธิภาพสูงสุดจากการเลือกทางเลือกนั้นๆ ผู้ตัดสินใจจะได้รับผลตอบแทนที่ทำให้เกิดกำไรภายใต้ความแน่นอนเรียกว่า กำไรความหวังภายใต้ความแน่นอน หรือหากเป็นเรื่องของต้นทุนผู้ตัดสินใจจะต้นทุนต่ำสุดอันเป็นผลดีต่อกิจการ การคำนวณค่าคาดหวังในกรณีที่มีข่าวสารสมบูรณ์ได้โดยพิจารณาได้ดังนี้

วิธีการหาค่ากรณีค่าที่ดีที่สุดคือค่ามากที่สุด

1. ในแต่ละเหตุการณ์ ทางเลือกใดคือทางเลือกที่มากที่สุด
2. เลือกทางเลือกนั้นออกมาแล้วนำค่าความน่าจะเป็นคูณเข้าไป
3. นำทุกเหตุการณ์ และหาผลรวมออกมา ค่าผลรวมที่ ได้คือค่าคาดหวังในกรณีที่มีข่าวสารสมบูรณ์ หรือ EPPI

จากตัวอย่างที่ 2 จงหาค่า EPPI

เหตุการณ์	ความน่าจะเป็น	ทางเลือก		
		ขยายสวนกล้วยไม้	จ้างสวนอื่นผลิต	สั่งจากต่างประเทศ
เศรษฐกิจดี	0.2	300*	200	150
เศรษฐกิจทรงตัว	0.5	100	150	180*
เศรษฐกิจถดถอย	0.3	10	20	50*

เครื่องหมาย* (ดอกจัน) แสดงถึงทางเลือกที่ดีที่สุด(มากที่สุด)ในเหตุการณ์นั้นๆ

$$EPPI (Max) = (0.2 \times 300) + (0.5 \times 180) + (0.3 \times 50)$$

$$= 60 + 90 + 15$$

$$= 165$$

คำตอบของค่า EPPI คือ 165 ล้านบาท นั่นคือถ้ามีข่าวสารสมบูรณ์ผลตอบแทนสูงสุดที่จะได้คือ 165 ล้านบาท พิจารณา จากตัวอย่างที่ 2 เลือกลงเลือกการสั่งจากต่างประเทศโดยมีค่าตอบแทนที่คาดหวัง (EV) คือ 135 ล้านบาท (กรณีนี้ยังไม่มีข่าวสารสมบูรณ์ แต่ถ้ามีข้อมูลสมบูรณ์ค่าคาดหวังจะเพิ่มขึ้นจาก 135 ล้านบาท เป็น 165 ล้านบาท เพิ่มขึ้นมา 30 ล้านบาทซึ่งเท่ากับค่าเสียโอกาส(EOL) จำนวน 30 ล้านบาท

$$EPP\ I\ (Max) = EV\ (Max) + EOL$$

วิธีการหาค่ากรณีค่าที่ดีที่สุดคือค่าน้อยที่สุด

1. ในแต่ละเหตุการณ์ ทางเลือกใดคือทางเลือกที่น้อยที่สุด
2. เลือกทางเลือกนั้นออกมาแล้วนำค่าความน่าจะเป็นคูณเข้าไป
3. นำทุกเหตุการณ์ และหาผลรวมออกมา ค่าผลรวมที่ ได้คือค่าคาดหวังในกรณีที่ มีข่าวสารสมบูรณ์

หรือ EPPI

จากตัวอย่างที่ 3 จงหาค่า EPPI

เหตุการณ์	ความน่าจะเป็น	ทางเลือก		
		โรงงาน A	โรงงาน B	โรงงาน C
วัตถุดิบราคาสูงขึ้น	0.3	70*	80	90
วัตถุดิบราคาถูกลง	0.2	60	40*	50
วัตถุดิบราคาคงที่	0.5	70	30*	60

เครื่องหมาย* (ดอกจัน) แสดงถึงทางเลือกที่ดีที่สุด (น้อยที่สุด)ในเหตุการณ์นั้นๆ

$$\begin{aligned} EPPI\ (Min) &= (0.3 \times 70) + (0.2 \times 40) + (0.5 \times 30) \\ &= 21 + 8 + 15 \\ &= 44 \end{aligned}$$

คำตอบของค่า EPPI คือ 44 ล้านบาท นั่นคือถ้ามีข่าวสารสมบูรณ์ผลตอบแทน(ต้นทุน) ต่ำสุดที่จะได้คือ 44 ล้านบาท พิจารณา จากตัวอย่างที่ 3 เลือกทางเลือกซื้อวัตถุดิบจากโรงงาน B โดยมีต้นทุนที่คาดหวัง (EV) คือ 47 ล้านบาท (กรณีนี้ยังไม่มีข่าวสารสมบูรณ์ แต่ถ้ามีข้อมูลสมบูรณ์ค่าคาดหวังจะลดลงจาก 47 ล้านบาทเหลือเพียง 44 ล้านบาท หรือลดลง 3 ล้านบาท

$$\text{EPPI (Min)} = \text{EV (Min)} - \text{EOL}$$

3. การตัดสินใจภายใต้ความไม่แน่นอน (uncertainty) หมายถึง ทางเลือกที่ผู้ตัดสินใจไม่รู้ถึงผลลัพธ์ หรือ แม้แต่จะคาดคะเนก็ไม่สามารถทราบได้ว่าจะเกิดผลลัพธ์อย่างไรความไม่แน่นอนคือการไม่รู้อะไรเลยเกี่ยวกับ เหตุการณ์ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ไม่มีข้อมูลหรือความน่าจะเป็นในการเกิดเหตุการณ์ต่าง ๆ หรือไม่สามารถคาดเดาได้เกี่ยวกับอนาคต โดยส่วนใหญ่จะเกิดกับนักธุรกิจรายใหม่ วิธีการตัดสินใจภายใต้สถานการณ์นี้มีดังต่อไปนี้

3.1 MaxiMax Criterion เป็นการตัดสินใจที่ผู้ตัดสินใจค่อนข้างมองโลกในแง่ดี (Optimism) เช่นมักคิดว่าการลงทุนน่าจะให้ผลตอบแทนดี หลักการคือจะเลือก ผลลัพธ์ที่ดีที่สุดก่อนในแต่ละทางเลือก (พิจารณาที่ละทางเลือกโดยดูทุกเหตุการณ์) แล้วเลือกที่ดีที่สุดของดีที่สุดอีกครั้งหนึ่ง (วิธีนี้ผู้ตัดสินใจเลือกเฉพาะทางที่ดีที่สุดเท่านั้น)

3.2 MaxiMin Criterion เป็นการตัดสินใจที่ผู้ตัดสินใจค่อนข้างมองโลกในแง่ร้าย (Pessimism) เช่นมองว่าโอกาสได้กำไรมีน้อย ไม่ค่อยกล้าที่จะลงทุน หลักในการตัดสินใจคือเลือกหาผลลัพธ์ที่ต่ำที่สุดในทุกทางเลือก แล้วเลือกค่าที่มากที่สุด (วิธีนี้ผู้ตัดสินใจเลือกทางที่แย่ที่สุดก่อน แล้วเลือกค่ามากที่สุดในบรรดาทางเลือกที่แย่ที่สุด)

3.3 Minimax Regret Criterion การตัดสินใจที่ผู้ตัดสินใจจะต้องพิจารณาค่าเสียโอกาส (Opportunity Loss or Opportunity Cost) จากผลต่างระหว่างผลตอบแทนที่ได้รับจริงกับผลตอบแทนที่ควรจะได้รับเมื่อตัดสินใจถูกต้องวิธีการคือ จะต้องคำนวณหาค่าเสียโอกาสที่ดีที่สุดของแต่ละทางเลือก พิจารณาแต่ละทางเลือกการตัดสินใจที่ดีที่สุดคือทางเลือกที่มีค่าเสียโอกาสต่ำที่สุดการตัดสินใจวิธีนี้เป็นวิธีที่ใช้หลักค่าเสียโอกาส คือต้องสร้างตารางค่าเสียโอกาสขึ้นมาก่อน จากนั้นเลือกค่าเสียโอกาสสูงสุดในแต่ละทางเลือกแล้วก็เลือกทางเลือกที่มีค่าเสียโอกาสน้อยที่สุด

ตัวอย่างที่ 4 จากข้อมูลในตัวอย่างที่ 2 ให้ตัดสินใจโดยใช้วิธี Maximax Maximin และMinimax regret

วิธีการหาค่าด้วยวิธี Maximax

- หาค่าที่ดีที่สุดในแต่ละเหตุการณ์
- เลือกค่าที่ดีที่สุด จากค่าที่ดีที่สุดในแต่ละทางเลือก

เหตุการณ์	ทางเลือก		
	ขยายสวนกล้วยไม้	จ้างสวนอื่นผลิต	สั่งจากต่างประเทศ
เศรษฐกิจดี	300	200	150
เศรษฐกิจทรงตัว	100	150	180
เศรษฐกิจถดถอย	10	20	50
ค่าที่ดีที่สุดแต่ละ เหตุการณ์	300	200	180
ทางเลือกที่ดีที่สุด	300		

สรุปการใช้หลัก Maximax ต้องเลือกขยายสวนกล้วยไม้

การหาค่าด้วยวิธี Maximin

- หาค่าที่แย่ (น้อย) ที่สุดในแต่ละเหตุการณ์
- เลือกค่าที่ดีที่สุด จากค่าที่แย่ที่สุดในแต่ละทางเลือก

เหตุการณ์	ทางเลือก		
	ขยายสวนกล้วยไม้	จ้างสวนอื่นผลิต	สั่งจากต่างประเทศ
เศรษฐกิจดี	300	200	150
เศรษฐกิจทรงตัว	100	150	180
เศรษฐกิจถดถอย	10	20	50
ค่าแย่ที่สุดแต่ละ เหตุการณ์	10	20	50
ทางเลือกที่ดีที่สุด			50

สรุปการใช้หลัก Maximin ต้องเลือกสั่งจากต่างประเทศ

การหาค่าด้วยวิธี Minimax regret ขั้นแรกต้องสร้างตารางค่าเสียโอกาสก่อน การสร้างตารางค่าเสียโอกาสต้องพิจารณาทีละเหตุการณ์ ให้ค่าที่ดีที่สุดในแต่ละทางเลือกมีค่าเสียโอกาสเป็น 0

ในกรณีที่เป็นเรื่องของผลได้ ให้เอาค่าที่ดีที่สุดเป็นตัวตั้ง แล้วลบออกด้วยค่าในทางเลือกอื่น ๆ ของเหตุการณ์นั้น ๆ

เหตุการณ์	ทางเลือก					
	ขยายสวนกล้วยไม้		จ้างสวนอื่นผลิต		สั่งจากต่างประเทศ	
เศรษฐกิจดี	300	0	200	100	150	150
เศรษฐกิจทรงตัว	100	80	150	30	180	0
เศรษฐกิจถดถอย	10	40	20	30	50	0
ค่าดีที่สุดในแต่ละเหตุการณ์	80		100		150	
ทางเลือกที่แย่ที่สุด	80					

สรุปการใช้หลักการ Minimax regret ต้องเลือกขยายสวนกล้วยไม้

แต่ถ้าเป็นกรณีของต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายหลักการคือค่าที่ดีที่สุดคือค่าต่ำสุด สามารถแสดงได้ ดังนี้

ตัวอย่างที่ 5 จากข้อมูลในตัวอย่างที่ 3 ให้ตัดสินใจโดยใช้วิธี Maximax Maximin และ Minimax regret

เหตุการณ์	ทางเลือก		
	โรงงาน A	โรงงาน B	โรงงาน C
วัตถุดิบราคาสูงขึ้น	70	80	90
วัตถุดิบราคาถูกลง	60	40	50
วัตถุดิบราคาคงที่	70	30	60

วิธีทำ การหาค่าด้วยวิธี MaxiMax

- หาค่าที่ดีที่สุด (ต่ำสุด) ในแต่ละเหตุการณ์
- เลือกค่าที่ดีที่สุด จากค่าที่ดีที่สุดในแต่ละทางเลือก

เหตุการณ์	ทางเลือก		
	โรงงาน A	โรงงาน B	โรงงาน C
วัตถุดิบราคาสูงขึ้น	70	80	90
วัตถุดิบราคาถูกลง	60	40	50
วัตถุดิบราคาคงที่	70	30	60
ค่าดีที่สุดแต่ละเหตุการณ์	60	30	50
ทางเลือกที่ดีที่สุด		30	

สรุปการใช้หลัก Maximax ต้องเลือกซื้อวัตถุดิบจากโรงงาน B

การหาค่าด้วยวิธี MaxiMin

- หาค่าที่แย่ (มาก) ที่สุดในแต่ละเหตุการณ์
- เลือกค่าที่ดีที่สุด(น้อย) จากค่าที่แย่ที่สุดในแต่ละทางเลือก

เหตุการณ์	ทางเลือก		
	โรงงาน A	โรงงาน B	โรงงาน C
วัตถุดิบราคาสูงขึ้น	70	80	90
วัตถุดิบราคาถูกลง	60	40	50
วัตถุดิบราคาคงที่	70	30	60
ค่าแย่ที่สุดแต่ละเหตุการณ์	70	80	90
ทางเลือกที่ดีที่สุด	70		

สรุปการใช้หลัก Maximin ต้องเลือกซื้อวัตถุดิบจากโรงงาน A

การหาค่าด้วยวิธี Minimax regret ขั้นแรกต้องสร้างตารางค่าเสียโอกาสก่อน การสร้างตารางค่าเสียโอกาสต้องพิจารณาที่ละเหตุการณ์ ให้ค่าที่ดีที่สุด (ต่ำที่สุด) ในแต่ละทางเลือกมีค่าเสียโอกาสเป็น 0

เหตุการณ์	ทางเลือก					
	โรงงาน A		โรงงาน B		โรงงาน C	
วัตถุดิบราคาสูงขึ้น	70	0	80	10	90	20
วัตถุดิบราคาถูกลง	60	20	40	0	50	10
วัตถุดิบราคาคงที่	70	40	30	0	60	30
ค่าดีที่สุดในแต่ละเหตุการณ์	0		0		10	
ทางเลือกที่แย่ที่สุด					10	

สรุปเมื่อเลือกใช้หลัก Minimax regret จะเลือกซื้อวัตถุดิบจากโรงงาน C

2. การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน (break – even analysis)

จุดคุ้มทุนหมายถึง จุดหรือระดับของรายได้จากการขายสินค้าหรือบริการ ที่เท่ากับต้นทุนที่ธุรกิจได้จ่ายออกไป หรือจุดหรือระดับของรายได้ที่ธุรกิจ “เท่าทุน” โดยส่วนที่เลยจุดหรือระดับของรายได้ดังกล่าวคือผลกำไรที่ธุรกิจจะได้

ผู้ผลิตควรมีความรู้เรื่องจุดคุ้มทุนในการดำเนินธุรกิจเพราะจะช่วยให้ตัดสินใจสำหรับการดำเนินธุรกิจ เช่น การตัดสินใจในการผลิตสินค้า การตัดสินใจในการบริหาร จัดการ เป็นต้นแต่อย่างไรก็ตามในการพิจารณาในการดำเนินธุรกิจมิได้มองแค่จุดคุ้มทุนอย่างเดียว ในทางเศรษฐศาสตร์ผู้ผลิตต้องคำนึงถึงค่าเสียโอกาส ค่าเสื่อมราคาของสินทรัพย์ รวมทั้งสภาพแวดล้อมด้านเศรษฐศาสตร์มหภาคประกอบการตัดสินใจด้วย

สรุปจุดคุ้มทุนเป็นการประเมินความสัมพันธ์ระหว่างต้นทุนกับราคาขายเพื่อประเมินว่า ยอดขายควรจะมียอดต่ำสุดเท่าใดจึงจะทำให้บริษัทมีรายได้ครอบคลุมต้นทุนทั้งหมดพอดีและหากพ้นจุดนี้ไปแล้วบริษัทก็จะการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนจะสามารถหาคำตอบได้ 2 ประเภทคือ

1. ต้องขายเท่าไร จึงจะคุ้มทุน
2. ต้องตั้งราคาขายเท่าไร จึงจะคุ้มทุน

การใช้สมการ (The equation approach) เป็นการใช้สมการขึ้นพื้นฐานของการคำนวณต้นทุนมาทำการประยุกต์ กล่าวคือ

$$\text{รายรับจากการขาย} = \text{ต้นทุนทั้งหมด} + \text{กำไร}$$

$$\begin{aligned}
\text{รายรับจากการขาย} &= \text{ต้นทุนคงที่} + \text{ต้นทุนแปรผัน} + \text{กำไรสุทธิ} \\
TR &= TFC + TVC + 0 \\
PQ &= TFC + (AVC \times Q) \\
PQ - (AVC \times Q) &= TFC \\
Q(P - AVC) &= TFC \\
Q &= \frac{TFC}{P - AVC} \\
\text{สรุป ปริมาณขายที่คุ้มทุน} &= \frac{\text{ต้นทุนคงที่ทั้งหมด}}{\text{ราคาขาย} - \text{ต้นทุนแปรผัน}}
\end{aligned}$$

ตัวอย่างที่ 6 สินค้าชนิดหนึ่งราคาขายต่อหน่วย (P) = 15 บาท ต้นทุนผันแปรต่อหน่วย (VC) 10 บาท และ ต้นทุนคงที่ (FC) 10,000 บาท จงหาปริมาณขายที่คุ้มทุน

วิธีทำ สูตรปริมาณขายที่คุ้มทุน = $\frac{\text{ต้นทุนคงที่ทั้งหมด}}{\text{ราคาขาย} - \text{ต้นทุนแปรผัน}}$

$$\begin{aligned}
\text{ปริมาณขายที่คุ้มทุน} &= \frac{10,000}{15 - 10} \\
&= 2,000 \quad \text{หน่วย}
\end{aligned}$$

ตัวอย่างที่ 7 โรงงานผลิตสินค้าแห่งหนึ่ง ผลิตสินค้าได้ตลอดละ 2,000 ชิ้น และต้องการขายให้หมด ต้องตั้งราคาขายเท่าใดจึงจะคุ้มทุน ถ้าต้นทุนคงที่ 25,000 บาท และต้นทุนแปรผันต่อหน่วย 50 บาท

วิธีทำ จากสูตร

$$\begin{aligned}
Q &= \frac{TFC}{P - V} \\
2,000 &= \frac{25,000}{P - 50} \\
2,000(P - 50) &= 25,000 \\
2,000P &= 125,000 \\
P &= \frac{125,000}{2,000} \\
&= 62.50 \quad \text{บาท}
\end{aligned}$$

ดังนั้นราคาขายที่คุ้มทุน คือ 62.50 บาท และถ้าขายมากกว่าราคา 62.50 บาท กิจการจึงจะมีกำไร เริ่มมีกำไร

3. ระยะเวลาคืนทุน (payback period : PB)

ระยะเวลาคืนทุน คือ ระยะเวลาที่โครงการจะสามารถสร้างกระแสเงินรับสุทธิเท่ากับกระแสเงินสดจ่ายสุทธิ(วรรณิ เตโชโยธิน,สมชาย สุภัทรกุล,มนวิภา ผดุงสิทธิ์,2558,หน้า317) นั่นคือรายรับจากการดำเนินงานมีค่าเท่ากับมูลค่าในการลงทุนทั้งหมด โครงการใดที่มีระยะเวลาลงทุนยิ่งสั้นยิ่งมีความต้องการสูง เนื่องจากสามารถนำเงินที่คืนทุนไปลงทุนในกิจการอื่นๆได้ ระยะเวลาคืนทุนที่นิยมใช้มี 2วิธี

1. ระยะคืนทุนแบบง่าย
2. ระยะเวลาคืนทุนโดยคิดเป็นมูลค่าปัจจุบัน

1.ระยะคืนทุนแบบง่าย (simple payback period) ซึ่งเป็นวิธีคิดง่ายๆ โดยระยะเวลาคืนทุนสามารถคำนวณจาก

$$\text{ระยะเวลาคืนทุน} = \frac{\text{มูลค่าในการลงทุน}}{\text{ผลตอบแทนสุทธิสะสมรายปี}}$$

ตัวอย่างที่ 8 ลงทุนในโครงการหนึ่ง มีสัญญา 6 ปี ใช้เงินลงทุน 1,200,000 บาท จะให้กระแสเงินสดในแต่ละปีจำนวน 400,000 บาท กิจการนี้สมควรลงทุนหรือไม่

$$\begin{aligned} \text{วิธีทำ} \quad \text{ระยะเวลาคืนทุน} &= \frac{\text{มูลค่าในการลงทุน}}{\text{ผลตอบแทนสุทธิสะสมรายปี}} \\ &= \frac{1,200,000}{400,000} \\ &= 3 \text{ ปี} \end{aligned}$$

ดังนั้นโครงการนี้ควรลงทุน เพราะยังมีเวลาเหลือในโครงการอีก 3 ปี

ตัวอย่างที่ 9 มีโครงการ 2 โครงการที่มีการลงทุนเท่ากัน และมีผลตามตาราง จงหา ระยะเวลาคืนทุน ทั้ง 2 โครงการ และโครงการควรลงทุนมากกว่ากัน

ปี	โครงการ A	โครงการ B
0	-1000	-1000
1	500	100
2	400	300
3	300	400
4	100	600

วิธีทำ โครงการ A

$$\begin{aligned}
 \text{ระยะเวลาคืนทุน} &= \text{ระยะเวลาก่อนคืนทุน} + \frac{\text{กระแสเงินสดส่วนที่เหลือ}}{\text{กระแสเงินสดทั้งปี}} \\
 &= 2 + \frac{100}{300} = 2.33 \text{ ปี} \\
 &= 2 \text{ ปี } 4 \text{ เดือน}
 \end{aligned}$$

โครงการ B

$$\begin{aligned}
 &= 3 + \frac{200}{600} = 3.33 \text{ ปี} \\
 &= 3 \text{ ปี } 4 \text{ เดือน}
 \end{aligned}$$

2. ระยะเวลาคืนทุนโดยคิดเป็นมูลค่าปัจจุบัน วิธีนี้จะคิดกระแสเงินสดในอนาคตเป็นมูลค่าปัจจุบัน แล้วจึงมาหาระยะเวลาคืนทุน

$$PV = \frac{FV}{(1+i)^n}$$

$$PV = \text{Present Value (มูลค่าปัจจุบัน)}$$

คือ มูลค่าปัจจุบันของเงินในอนาคตภายใต้ช่วงเวลาและอัตราผลตอบแทนที่ได้กำหนดไว้ Present Value มีหลักแนวคิดที่ว่าเงินในปัจจุบันมีค่ามากกว่าเงินในอนาคต

$$FV = \text{Future Value}$$

i = อัตราผลตอบแทน

n = ระยะเวลา

ตัวอย่างที่ 10 จากตัวอย่างที่ 9 ถ้ากำหนดอัตราดอกเบี้ยอยู่ที่ 10 % โครงการ A หรือ B ที่สมควรลงทุน

วิธีทำ แทนค่าตัวเลขในสูตร

ปี	โครงการ A	มูลค่าเงินปัจจุบัน
0	-1000	-1000
1	500	454.55
2	400	330.58
3	300	225.39
4	100	68.30

ปี	โครงการ B	มูลค่าเงินปัจจุบัน
0	-1000	-1000
1	100	90.91
2	300	247.93
3	400	300.52
4	600	409.81

$$\text{โครงการ A มีระยะเวลาคืนทุน} = 2 + \frac{214.87}{225.39}$$

$$= 2 \text{ ปี } 11 \text{ เดือน}$$

$$\text{โครงการ B มีระยะเวลาคืนทุน} = 3 + \frac{360.64}{409.81}$$

$$= 3 \text{ ปี } 11 \text{ เดือน}$$

สรุป โครงการที่ควรลงทุนคือโครงการ A

สรุป

ในการประกอบธุรกิจ ผู้ประกอบการต้องตัดสินใจเลือกสิ่งที่ดีที่สุด จากทางเลือกหลายๆทางเลือก เพื่อให้ธุรกิจของตนประสบความสำเร็จ

1. การใช้ทฤษฎีการตัดสินใจ (decision) หมายถึง การเลือกกระทำอย่างหนึ่งอย่างใดจากทางเลือกที่มีอยู่ เพื่อให้ได้ผลลัพธ์อย่างที่มีหวังให้เกิดขึ้นอย่างเป็นระบบโดยการตัดสินใจ จำแนกได้ 3 ประเภทคือ

1.1 การตัดสินใจภายใต้ความแน่นอน (certainty) หมายถึง ทางเลือกที่ผู้ตัดสินใจรู้ได้อย่างแน่นอนถึงผลลัพธ์ที่จะเกิดขึ้นจากแต่ละทางเลือก เป็นการตัดสินใจที่ผู้บริหารรู้ว่ามีความเสี่ยงอะไรบ้างที่ต้องเกิดขึ้นในอนาคต ทำให้สามารถตัดสินใจได้อย่างถูกต้อง

1.2 การตัดสินใจภายใต้ความเสี่ยง (risk) หมายถึง ทางเลือกที่ผู้ตัดสินใจไม่รู้ถึงผลลัพธ์อย่างแน่นอน แต่ผู้ตัดสินใจพอจะสามารถรู้ได้บ้างว่าผลลัพธ์ที่จะเกิดขึ้นนั้นจะเป็นอย่างไร โดยอาศัยการคาดคะเน แบ่งออกเป็น 3 วิธีคือ การใช้เกณฑ์ค่าคาดหวัง การใช้เกณฑ์ค่าเสียโอกาส และ ค่าคาดหวังในกรณีที่มีข่าวสารสมบูรณ์

1.3 การตัดสินใจภายใต้ความไม่แน่นอนประกอบด้วยหลักการของ MaxiMax Criterion เป็นการตัดสินใจโดยเลือก สิ่งที่ดีที่สุดก่อนในแต่ละทางเลือก แล้วเลือกที่ดีที่สุดของดีที่สุดอีกครั้งหนึ่ง ผู้ที่ใช้วิธีนี้จัดเป็นผู้ที่มองโลกในแง่ดี หลักการของ MaxiMin Criterion มีหลักในการตัดสินใจคือเลือกผลได้ที่น้อยที่สุดในแต่ละทางเลือกการณจากนั้นเลือกทางเลือกที่ดีที่สุด ผู้ที่ใช้วิธีนี้มักเป็นผู้ที่มองโลกในแง่ร้ายและไม่ค่อยกล้าเสี่ยง และหลักการของ Minimax Regret Criterion การตัดสินใจวิธีนี้เป็นวิธีที่ใช้หลักค่าเสียโอกาส คือต้องสร้างตารางค่าเสียโอกาสขึ้นมาก่อน จากนั้นเลือกค่าเสียโอกาสสูงสุดในแต่ละทางเลือกแล้วก็เลือกทางเลือกที่มีค่าเสียโอกาสน้อยที่สุด

2. การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนโดยมีหลักพิจารณาได้ 2 รูปแบบคือ

2.1 ต้องขายเท่าไร จึงจะคุ้มทุน

2.2 ต้องตั้งราคาขายเท่าไร จึงจะคุ้มทุน

3. พิจารณาจากระยะเวลาคืนทุนที่นิยมใช้มี 2วิธี

1. ระยะคืนทุนแบบง่าย

2. ระยะเวลาคืนทุนโดยคิดเป็นมูลค่าปัจจุบัน

คำถามท้ายบทที่ 6

1. การตัดสินใจหมายถึงอะไร มีความสำคัญอย่างไรในการดำเนินธุรกิจ
2. ถ้าเป็นนักธุรกิจที่มองโลกในแง่ดี กล้าได้กล้าเสีย มักตัดสินใจโดยใช้เกณฑ์อย่างไร
3. ในงานเทศกาลผลไม้แม่ค้ารายหนึ่งต้องพิจารณาว่าจะสั่งแตงโมเพื่อขายในงานวันละกี่ลูกจึงจะเหมาะสมที่สุด ถ้าสั่งมาแล้วขายไม่ได้ต้องทิ้งไม่สามารถนำมาขายได้อีกในวันต่อไป และในการสั่งซื้อต้องสั่งเป็นคันรถ รถละ 500 ลูก ต้นทุนลูกละ 10 บาททุกลูก และขายในราคา ลูกละ 20 บาท แม่ค้ารายนี้ไม่แน่ใจว่าจะสั่งวันละกี่ 1, 2, 3 หรือ 4 คันรถจึงจะดีที่สุด (แต่ก็คาดเดาเอาว่าความต้องการแตงโมของลูกค้าที่มาเที่ยวงานน่าจะอยู่ที่วันละ 500, 1,000 , 1,500 และ 2,000 ลูก) จากข้อมูลข้างต้น จงสร้างตารางการตัดสินใจ
4. การพิจารณาเลือกซื้อผลไม้จากสวนต่างๆ มาจำหน่ายงาน เกษตรแฟร์ โดยมีการคาดการณ์เกี่ยวกับผลกำไรที่คาดว่าจะได้รับดังนี้ (หน่วย : 1,000 บาท)

เหตุการณ์	ทางเลือก		
	สวน A	สวน B	สวน C
ขายได้น้อย	12	15	14
ขายได้ปานกลาง	38	40	38
ขายได้มาก	87	80	75

ถ้าเจ้าของร้านทราบความน่าจะเป็นของเหตุการณ์ การขายมาน้อยดังนี้

ขายได้น้อย : ขายได้ปานกลาง : ขายได้มาก = 0.3 : 0.5 : 0.2

จงหา 4.1 การตัดสินใจโดยใช้ EV

4.2 การตัดสินใจโดยใช้ EOL

4.3 ในกรณีที่ต้องการข้อมูลที่สมบูรณ์ควรเสียค่าใช้จ่ายเท่าใด

5. บริษัท ABC ต้องการลงทุนทำการค้าแต่เงินทุนไม่เพียงพอจึงต้องระดมเงินทุน โดยมีทางเลือก 2 ทาง คือกู้เงินจากธนาคารหรือขายหุ้นของบริษัทให้กับผู้ที่สนใจจะร่วมลงทุนด้วย ผู้บริหารของบริษัท คาดการณ์การลงทุนได้ดังนี้

- ถ้าบริษัทกู้เงินจากธนาคาร จะได้ผลตอบแทนปีละ 2,000,000 บาท ถ้าเศรษฐกิจของ

ประเทศดี แต่จะขาดทุนปีละ 1,200,000 บาท ถ้าเศรษฐกิจของประเทศตกต่ำ

- ถ้าขายหุ้นบริษัท เขาจะได้ผลตอบแทนปีละ 9,000,000 บาท ถ้าเศรษฐกิจของประเทศดี และจะได้ผลตอบแทน 250,000 บาท ถ้าเศรษฐกิจของประเทศตกต่ำ จงหาว่าบริษัทควรกู้เงินจากธนาคารหรือขายหุ้นบริษัทเพื่อการลงทุนโดยใช้วิธีดังต่อไปนี้

5.1 การตัดสินใจโดยใช้ Maximax

5.2 การตัดสินใจโดยใช้ Maximin

5.3 การตัดสินใจโดยใช้ Minimax regret

6. บริษัท เจริญดี จำกัดผลิตน้ำมันหล่อลื่นออกจำหน่าย อุปกรณ์ที่ผสมผสานมี 3 แบบให้เลือกคือ A B และ C และผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นเป็นไปตามตารางดังนี้

เหตุการณ์	ทางเลือก		
	อุปกรณ์ A	อุปกรณ์ B	อุปกรณ์ C
วัตถุดิบราคาคงที่	30,000	50,000	75,000
วัตถุดิบราคาสูงขึ้น	80,000	90,000	108,000

6.1 ถ้าจากประสบการณ์ พอจะทราบว่าโอกาสที่วัตถุดิบราคาคงที่ 0.7 จงแสดงการตัดสินใจโดยใช้ค่าคาดหวัง (EV)

6.2 การตัดสินใจโดยใช้เกณฑ์ค่าเสียโอกาส (EOL)

6.3 การตัดสินใจโดยใช้ค่าคาดหวังกรณีมีข่าวสารสมบูรณ์ (EPPI)

6.4 การตัดสินใจโดยใช้เกณฑ์ Maximax

6.5 การตัดสินใจโดยใช้เกณฑ์ Maximin

7. ในการผลิตสินค้าชนิดหนึ่งต้องลงทุนซื้อเครื่องจักร 20,000 บาท ต้นทุนแปรผันต่อหน่วย 4 บาท ราคาขายต่อหน่วย 10 บาท การกะประมาณความต้องการซื้อ และความน่าจะเป็นของปริมาณความต้องการซื้อ ระดับต่าง ๆ เป็นดังนี้

ปริมาณความต้องการซื้อ	ความน่าจะเป็น
4,000	0.4
5,000	0.5
6,000	0.1

7.1 สร้างตารางกำไร

7.2 การตัดสินใจโดยใช้ EV

7.3 การตัดสินใจโดยใช้ EOL

7.4 ในกรณีที่ต้องการข้อมูลที่สมบูรณ์ควรเสียค่าใช้จ่ายเท่าใด

8. บริษัทยอดเยี่ยมผลิตกระเป๋าหนังเกรด A มีต้นทุนคงที่ในการดำเนินงาน 225,000 บาท และมีต้นทุนผันแปรในการผลิตต่อหน่วย 2,600 บาท หากบริษัทกำหนดราคาขายกระเป๋าไว้ใบละ 4,950 บาท บริษัทนี้จะคุ้มทุนเมื่อขายกระเป๋าได้กี่ใบ

9. โรงงานผลิตรองเท้าส่งออกต่างประเทศมีต้นทุนคงที่ 300,000 บาท ต้นทุนแปรผันต่อหน่วย 130 บาท ถ้ากิจการต้องการขายรองเท้าราคาคู่ละ 650 บาท จงหาปริมาณขายที่คุ้มทุน

10. ในการลงทุนทำร้านค้าที่จตุจักร สัญญาเช่า 10 ปีใช้เงินลงทุนครั้งแรก 300,000 บาท และอัตราดอกเบี้ย 8 % โดยคาดว่าจะได้รับกระแสเงินสดสุทธิจากการดำเนินงานปีละ 66,000 บาท จงหา

10.1 ระยะเวลาคืนทุนแบบง่าย

10.2 ระยะเวลาคืนทุน โดยคิดมูลค่าของเงินตามเวลา

เอกสารอ้างอิง

ณรงค์ศักดิ์ ธนวิบูลย์ชัย.(2545).เศรษฐศาสตร์การจัดการ.กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์
มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช.

พีรพงศ์ ดาราไทย.(2542).ความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะการตัดสินใจของผู้บริหารกับ
ประสิทธิผลของโรงเรียนเอกชนสายสามัญศึกษาในเขตการศึกษา 12. ชลบุรี :
วิทยานิพนธ์มหาวิทยาลัยบูรพา.

วรรณิ เตโชโยธิน,สมชาย สุภัทรกุล,มนวิภา ผดุงสิทธิ์.(2558).การบริหารต้นทุน.กรุงเทพฯ:
สำนักพิมพ์ฟิสิกส์เซ็นเตอร์.

สุจินดา เจียมศรีพงษ์ (2558). เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ.พิษณุโลก : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัย
นเรศวร.

บทที่ 9

ปัญหาเศรษฐกิจมหภาคที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจ

และนโยบายเพื่อแก้ปัญหา

เศรษฐกิจมหภาค เป็นเรื่องราวของเศรษฐกิจในระดับกว้าง ซึ่งเป็นเรื่องราวของเศรษฐกิจในระดับส่วนรวมของประเทศ โดยแต่ละประเทศที่ใช้ระบบเศรษฐกิจแบบเปิดจะเป็นการทำงานร่วมกันของภาครัฐและภาคเอกชน มีการติดต่อซื้อขาย สินค้าและบริการระหว่างประเทศ ทั้งนี้ภาครัฐบาลมีเป้าหมายในการเพิ่มรายได้ประชาชาติให้กับประชาชน เพื่อให้ประชาชนมีการใช้จ่ายใช้สอยมากขึ้น มีการกินดี อยู่ดี เศรษฐกิจมีการขยายตัว แต่ทั้งนี้รัฐบาลต้องป้องกันไม่ให้เกิดปัญหาเงินเฟ้อที่เกิดจากการขยายตัวทางเศรษฐกิจโดยใช้นโยบายการเงิน นโยบายการคลัง และนโยบายการค้าระหว่างประเทศรวมทั้งมีการวางแผนพัฒนาเศรษฐกิจให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงในระดับโลก ส่วนภาคเอกชนต้องมีการปรับตัวให้สอดคล้องกับนโยบายต่างๆที่รัฐบาลดำเนินการ

ปัญหาเศรษฐกิจมหภาคที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจ

ปัญหาเศรษฐกิจมหภาค เป็นปัญหาที่มีผลกระทบต่อภาพรวมของประเทศ เพราะเมื่อเกิดขึ้นแล้ว จะไม่เกิดกับใครคนใด คนหนึ่ง หรือหน่วยงานใด หน่วยงานหนึ่ง แต่จะเกิดกับส่วนรวมของประเทศ แต่ใครจะได้รับผลกระทบมากน้อยเพียงใด ขึ้นกับการปรับตัวของบุคคล หรือหน่วยงานนั้นๆ ซึ่งปัญหาเศรษฐกิจมหภาคมีดังนี้

1. ปัญหาเงินเฟ้อ (Inflation)

เงินเฟ้อ หมายถึง ภาวะที่ระดับราคาสินค้าโดยทั่วไปสูงขึ้นเรื่อยๆ อย่างต่อเนื่อง หากเงินเฟ้อเพิ่มขึ้นแต่เพียงเล็กน้อยเป็นปกติก็จะสร้างสิ่งจูงใจแก่ผู้ประกอบการ แต่หากเพิ่มขึ้นมากและผันผวนก็จะสร้างความไม่แน่นอนและก่อให้เกิดปัญหาต่อระบบเศรษฐกิจ โดยเฉพาะการครองชีพของประชาชน และการขาดเสถียรภาพทางเศรษฐกิจ ซึ่งเป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาเศรษฐกิจ

คำว่าระดับราคาดังกล่าวหมายถึงดัชนีราคา โดยดัชนีราคาจำแนกได้ 4 ประเภทคือ

1. ดัชนีราคาผู้บริโภค (consumer price index หรือ CPI) เป็นดัชนีราคาที่ใช้วัดการเปลี่ยนแปลงของระดับราคาสินค้าและบริการของผู้บริโภค ตัวเลขของดัชนีผู้บริโภคนั้นจะมี 2 ชนิดคือ

1.1 ดัชนีราคาผู้บริโภคพื้นฐาน (core consumer price index) คือ ดัชนีที่ไม่รวมเอากลุ่มของอาหารสดและพลังงานบางรายการมาคำนวณ เนื่องจากราคาของสินค้าทั้งสองกลุ่มนี้เปลี่ยนแปลงได้รวดเร็วคงเหลือสินค้าประมาณ 300 รายการ

1.2 ดัชนีราคาผู้บริโภคทั่วไป (cpi) คือดัชนีที่รวมรายการสินค้าและบริการเข้าไว้ด้วยกันทั้งหมด

2. ดัชนีราคาผู้ผลิต (producer price index หรือ ppi) เป็นดัชนีราคาที่ใช้วัดการเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้าที่ผู้ผลิตทำการผลิตออกจำหน่าย ณ แหล่งผลิตในปีใดปีหนึ่ง เปรียบเทียบกับราคาสินค้าชนิดและจำนวนเดียวกันในปีฐานโดยแบ่งเป็น 2 ชนิดคือ

2.1 แบ่งตามกิจกรรมการผลิต ประกอบด้วยหมวดเกษตรกรรม หมวดผลิตภัณฑ์จากเหมืองแร่ หมวดผลผลิตอุตสาหกรรม

2.2 แบ่งตามขั้นตอนการผลิต จะเป็นสินค้าสำเร็จรูป สินค้ากึ่งสำเร็จรูป สินค้าวัตถุดิบ

3. ดัชนีราคาขายส่ง (wholesale price index หรือ WPI) เป็นดัชนีราคาที่ใช้วัดการเปลี่ยนแปลงของราคาขายส่งสินค้า ณ ร้านค้าส่งและตัวแทนจำหน่าย ในปีใดปีหนึ่ง เปรียบเทียบกับราคาสินค้าชนิดและจำนวนเดียวกันในปีฐาน ทั้งนี้ สินค้าและบริการที่นำมาคำนวณดัชนีราคาขายส่ง ได้แก่ สินค้าหมวดเกษตรกรรม

4. ดัชนีราคาผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (GDP or GNP Deflator) ดัชนีราคาผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP Deflator) เป็นดัชนีราคาที่ใช้วัดการเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้าทุกชนิดที่เป็นองค์ประกอบของจีดีพี ซึ่งแตกต่างกับดัชนีราคาผู้บริโภค (Consumer Price Index) ซึ่งเป็นดัชนีวัดภาวะเงินเฟ้อที่แสดงถึงการเปลี่ยนแปลงราคาสินค้าสำหรับผู้บริโภคเท่านั้น โดย GDP Deflator เป็นตัวแปรที่ใช้ปรับมูลค่าจีดีพีจากราคาตลาดมาเป็นราคา ณ ปีฐานและผลิตภัณฑ์อาหาร และสินค้าหมวดอุตสาหกรรม

โดยดัชนีราคาทั้ง 4 ประเภทนั้นตัวที่ถูกนำมาใช้ในการวัดระดับเงินเฟ้อได้ดีที่สุด คือดัชนีราคาผู้บริโภค เพราะจะครอบคลุมสินค้าและบริการในส่วนที่จำเป็นต่อการดำรงชีพของประชาชน ดังนั้นการเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้าและบริการดังกล่าวย่อมมีผลกระทบต่อค่าครองชีพของประชาชน โดยตรง

ประเภทของเงินเฟ้อ

เงินเฟ้อแบ่งออกได้ 3 ประเภทคือ

1. เงินเฟ้ออย่างอ่อน (mild inflation) ระดับราคาเพิ่มไม่เกินร้อยละ 5 เป็นเงินเฟ้อที่เป็นแรงจูงใจในการขยายการผลิต การลงทุน ของพ่อค้า นักลงทุน เป็นเงินเฟ้อที่เป็นผลดีต่อเศรษฐกิจของประเทศชาติ เพราะกระตุ้นให้เศรษฐกิจเกิดการขยายตัว รายได้ประชาชนชาติสูงขึ้น

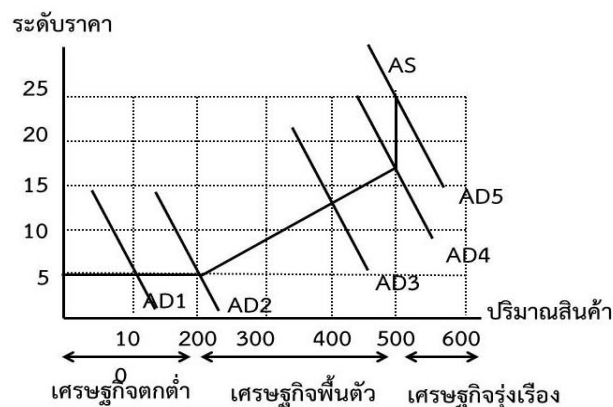
2. เงินเพื่อระดับปานกลาง (moderate inflation) ระดับราคาเพิ่มประมาณร้อยละ 6 – 20 ระดับราคาที่สูงขึ้นทำให้ต้นทุนในการผลิตสูงขึ้น แม้ประชาชนจะมีรายได้เพิ่มขึ้น แต่รายได้ไม่เพียงพอต่อการใช้จ่าย ประชาชนประสบปัญหาค่าครองชีพสูงขึ้น ทำให้รัฐบาลต้องใช้นโยบายการเงิน การคลังในการแก้ไขปัญหา

3. เงินเพื่อรุนแรง (hyper inflation) ระดับราคาเพิ่มเกินกว่าร้อยละ 20 เป็นเงินเพื่อที่เกิดขึ้นอย่างรวดเร็ว มักจะเกิดในภาวะที่เกิดวิกฤตเศรษฐกิจ เกิดสงคราม จัดเป็นเงินเพื่อที่เป็นผลเสียต่อเศรษฐกิจ

สาเหตุของภาวะเงินเฟ้อ

การเกิดเงินเฟ้อมีสาเหตุการเกิดดังนี้ (รัตนา สายคณิต.2539.หน้า 184)

1. เงินเพื่อที่เกิดจากอุปสงค์ (demand inflation) เป็นลักษณะเงินเพื่อที่เกิดจากการขยายตัวของอุปสงค์อย่างรวดเร็วจนเกินกว่าอุปทานจะสนองตอบได้ ทั้งนี้อาจสืบเนื่องมาจากนโยบายการเงินที่ทำให้ปริมาณเงินในระบบเศรษฐกิจมีมากเกินไปปริมาณสินค้าและบริการที่มีอยู่ จนทำให้ราคาสินค้าและบริการสูงขึ้น หรือเกิดการที่รัฐบาลใช้นโยบายการคลัง เช่นการซื้อสินค้าและบริการเพิ่มขึ้น ลดภาษีที่เรียกเก็บจากประชาชน ดังนั้นสาเหตุของเงินเพื่อที่เกิดจากอุปสงค์ อาจเกิดจาก การเพิ่มขึ้นของปริมาณเงิน การเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่าย การได้เปรียบของดุลการชำระเงิน สาเหตุดังกล่าวทำให้อุปสงค์รวมเลื่อนไปทางขวาของเส้นเดิม

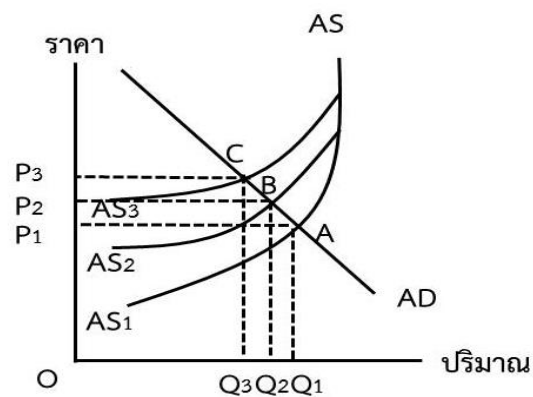


ภาพที่ 9.1 เงินเพื่อที่เกิดจากอุปสงค์

ภาพที่ 9.1 แสดงเงินเพื่อที่เกิดจากอุปสงค์ในช่วงที่เศรษฐกิจเริ่มฟื้นตัว อุปสงค์มวลรวม และอุปทานมวลรวมจะเพิ่มขึ้น และเมื่อเศรษฐกิจรุ่งเรืองเต็มที่ มีการจ้างงานเต็มที่ปริมาณอุปสงค์จะเพิ่มขึ้น ในขณะที่อุปทานขยายตัวเต็มที่ จึงเกิดเงินเพื่อที่เกิดจากอุปสงค์

2. เงินเพื่อที่เกิดจากอุปทาน (supply inflation) เป็นลักษณะของเงินเพื่อที่เกิดจากทางด้านต้นทุน การผลิตที่สูงขึ้น จนมีผลให้ราคาสินค้าสูงขึ้น ต้นทุนที่สำคัญคือ ค่าแรงงาน ราคาน้ำมัน ฯลฯ นอกจากนั้น การเพิ่มกำไรของผู้ประกอบการก็เป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้เกิดเงินเพื่อ ดังจะได้กล่าวต่อไปถึงสาเหตุทางด้าน

อุปทาน ดังนั้นคือ การเพิ่มขึ้นของต้นทุนการผลิต การลดลงของปริมาณสินค้าและบริการ การเพิ่มกำไรของผู้ประกอบการ



ภาพที่ 9.2 เงินเฟ้อที่เกิดจากอุปทาน

ภาพที่ 9.2 จากกราฟ AS ตัดกับ AD ที่จุด A ซึ่งถือเป็นระดับการจ้างงานเต็มที่ แต่ถ้ามีการขอเพิ่มค่าจ้าง หรือราคาวัตถุดิบเพิ่มสูงขึ้น จะทำให้อุปทานลดลง ราคาสินค้าจะเพิ่มสูงขึ้น

3. เงินเฟ้อที่เกิดจากอุปสงค์และอุปทานรวมกัน (mixed inflation) เป็นลักษณะของเงินเฟ้อที่มีสาเหตุจากทั้งทางด้านอุปสงค์และอุปทานพร้อมกัน เพราะในสภาพที่เป็นจริงนั้นบางครั้งไม่สามารถแยกสาเหตุของการเกิดเงินเฟ้อออกให้ชัดเจนได้ว่าเป็นสาเหตุจากอุปสงค์หรืออุปทาน ซึ่งสาเหตุจากทางด้านอุปสงค์อาจเกิดจากความต้องการในสินค้าและบริการสูงขึ้น จึงมีผลทำให้ราคาสินค้าและบริการสูงขึ้น และในขณะเดียวกันก็มีการเรียกร้องค่าจ้างแรงงานให้สูงขึ้น มีผลให้ต้นทุนสินค้าและบริการสูงขึ้น และราคาสินค้าและบริการสูงขึ้นตามไปด้วย ซึ่งเป็นสาเหตุทางด้านอุปทาน ดังนั้น เงินเฟ้อในลักษณะนี้จึงเป็นเงินเฟ้อแบบผสม

2. ปัญหาการว่างงาน (unemployment)

การว่างงานหมายถึงภาวะที่บุคคลที่มีความพร้อม มีความสามารถ และเต็มใจที่จะทำงาน แต่ไม่ได้ทำงาน หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งคือตลาดแรงงานไม่สามารถที่จะรองรับบุคคลที่มีคุณสมบัติ มีความพร้อมที่จะทำงาน

ประเภทของการว่างงาน

การว่างงานจำแนกได้ดังนี้

1. การว่างงานที่เกิดจากความผันผวนทางด้านเศรษฐกิจ (cyclical unemployment) เป็นการว่างงานที่เกิดจากความผันผวนทางเศรษฐกิจ เช่นเศรษฐกิจถดถอย ทำให้อุปสงค์มวลรวมมีน้อยกว่าอุปทานมวลรวม ของประเทศในขณะนั้น

2. การว่างงานชั่วคราว (frictional unemployment) เป็นการว่างงานชั่วคราวหนึ่งเช่นผู้ที่เพิ่งสำเร็จการศึกษา กำลังมองหางาน หรือคนที่มียางานทำอยู่แล้ว แต่ไม่ชอบงานที่ทำอยู่ จึงลาออกเพื่อหางานใหม่ ซึ่งเป็น การว่างงานเพียงชั่วคราว

3. การว่างงานที่เกิดจากโครงสร้างด้านเศรษฐกิจ การว่างงานประเภทนี้ เป็นการว่างงานที่เกิดจากการปรับตัวของโครงสร้างเศรษฐกิจ เช่นการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี การเปลี่ยนแปลงนโยบายของรัฐ

4. การว่างงานประเภทอื่นๆ เช่นการว่างงานตามฤดูกาล การว่างงานในลักษณะที่ทำงานต่ำกว่าระดับ การว่างงานแอบแฝง

3. ปัญหาการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ (economic growth)

การเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ หมายถึง การวัดระดับ (level) ของความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ โดยการคำนวณว่าในระยะเวลาหนึ่ง ค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (gross domestic product : GDP) ที่แท้จริงเฉลี่ยต่อบุคคลของประเทศได้เพิ่มสูงขึ้นในอัตราเท่าใดเฉลี่ยต่อปี (คิม ไชยแสนสุข.2557.หน้า 203)

ผลกระทบจากการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ

1. ผลกระทบด้านประโยชน์หรือด้านบวก ของการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ สามารถจำแนกได้ดังนี้

1.1 เป็นการยกระดับการดำรงชีพ เพราะการที่เศรษฐกิจมีการเจริญเติบโตย่อมหมายถึง สังคมนั้นๆมีการผลิต การบริโภคมากกว่าเดิม การดำรงชีพมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น

1.2 รัฐบาลสามารถนำรายได้ หรือผลประโยชน์ที่เกิดจากการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจไป จัดสรรเพื่อสร้างความเจริญให้กับประเทศชาติ

1.3 การเพิ่มขึ้นของรายได้ทำให้แบบแผนการใช้จ่ายในการอุปโภคบริโภคของคนในสังคม เปลี่ยนแปลงไป การเพิ่มขึ้นของรายได้ทำให้มีความต้องการในสิ่งอำนวยความสะดวกมากขึ้น เช่น สาธารณูปโภคขั้นพื้นฐาน สถานที่พักผ่อนหย่อนใจ

2. ผลกระทบด้านความสูญเสีย หรือด้านลบของการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ สามารถจำแนกได้ดังนี้

2.1 ทำให้เกิดต้นทุนส่วนบุคคล และต้นทุนทางสังคมสูงขึ้น เนื่องจากการเจริญเติบโตทาง เศรษฐกิจ จะทำให้เกิดนวัตกรรมใหม่ๆขึ้น ทำให้กรรมวิธีการผลิตบางวิธี หรือเครื่องจักรบางชนิดกลายเป็นสิ่ง ล้าหลัง และต้องออกจากกระบวนการผลิตสิ่งเหล่านี้ย่อมเป็นความสูญเสีย หรือผลกระทบด้านลบ นอกจากนี้ ผู้ผลิตบางราย หรือหน่วยธุรกิจบางหน่วยที่มีความรู้ความสามารถในการปรับตัวให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงที่ เกิดขึ้น

2.2 ทำให้เกิดต้นทุนค่าเสียโอกาสเนื่องจากในการดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจ การใช้ทรัพยากรที่มีจำกัด การตัดสินใจในการผลิต หรือบริโภคอย่างหนึ่งอย่างใด ทำให้ต้องสละในการผลิต และการบริโภค อีกอย่างหนึ่ง ซึ่งเรียกว่าต้นทุนค่าเสียโอกาส

บทบาทของรัฐบาลในการแก้ไขปัญหา

บทบาทสำคัญของรัฐบาลคือการช่วยเหลือประชาชนในประเทศให้มีการกินดีอยู่ดี โดยใช้เครื่องมือต่างๆที่จะส่งผลให้เศรษฐกิจในประเทศเจริญเติบโตตามเป้าหมาย โดยในการพิจารณาการดำเนินงานของรัฐบาลด้านมหภาค (สมจินต์ สันถาวรวัชร.2558.หน้า8-10)

1. บทบาทในด้านการขยายตัวหรือหดตัวในระบบเศรษฐกิจ

รัฐบาลจะดำเนินการให้เศรษฐกิจอยู่ในภาวะที่มีเสถียรภาพโดยทำให้เกิดดุลยภาพของรายได้ประชาชาติ กล่าวคือถ้าเศรษฐกิจตกต่ำเกิดภาวะเงินฝืด รัฐบาลต้องทำให้เศรษฐกิจเกิดการขยายตัว แต่ถ้าเกิดเงินเฟ้อ ปริมาณเงินหมุนเวียนในระบบเศรษฐกิจมาก รัฐบาลต้องใช้นโยบายต่างๆทำให้เศรษฐกิจหดตัวโดยองค์ประกอบของการเกิดเป็นรายได้ประชาชาติ มีดังนี้ (สมจินต์ สันถาวรวัชร,2558,หน้า 8-9)

Y	=	$C + I + G + (X - M)$
เมื่อ Y	=	รายได้ประชาชาติ
C	=	รายจ่ายเพื่อการอุปโภคบริโภคของเอกชน
I	=	รายจ่ายเพื่อการลงทุนของเอกชน
G	=	รายจ่ายเพื่อซื้อสินค้าและบริการของรัฐบาล
$(X - M)$	=	รายจ่ายสุทธิต่างประเทศหรือการส่งออกสุทธิ

จากสมการข้างต้นเป็นดุลยภาพในระบบเศรษฐกิจ โดย Y เป็นผลผลิตมวลรวมของประเทศ หรืออุปทานมวลรวม (aggregate supply) ส่วน $C + I + G + (X - M)$ เป็นอุปสงค์มวลรวม (aggregate demand) ของประเทศ โดยรายละเอียดของอุปสงค์มวลรวมมีดังนี้

1.1 การบริโภค (consumption: C)

ปัจจัยที่กำหนดการบริโภคที่มากมายเช่น รายได้ ราคา นิสัยการใช้จ่าย อัตราดอกเบี้ย แต่ปัจจัยที่สำคัญที่สุดคือ รายได้ โดยความสัมพันธ์ระหว่างการบริโภค และระดับรายได้ เรียกว่า ฟังก์ชันการบริโภค โดยมีข้อสมมุติให้ปัจจัยอื่น ๆ ที่กำหนดการบริโภคคงที่ จำแนกได้ 2 ประเภทคือ

1.1.1 การบริโภคอิสระ (autonomous consumption : C_a) คือ การบริโภคที่ไม่ขึ้นกับรายได้ กล่าวคือไม่ว่าผู้บริโภคจะมีรายได้น้อยเพียงไร หรือไม่มีรายได้เลย ผู้บริโภคนั้นยังคงต้องบริโภค

1.1.2 การบริโภคที่ขึ้นกับรายได้ (induced consumption : Ci) การบริโภคที่พิจารณาจากรายได้ กล่าวคือถ้าผู้บริโภคมีรายได้น้อยจะบริโภคมาก และหากมีรายได้น้อย การบริโภคลดลง

$$C = C_a + C_i$$

โดยค่าของ Ci จะมากขึ้นเพียงใดจะขึ้นกับค่าของความโน้มเอียงในการบริโภคเมื่อมีรายได้สุทธิเพิ่มขึ้น 1 หน่วย หรือความโน้มเอียงหน่วยสุดท้ายในการบริโภค (marginal propensity to Consume : MPC : b) หมายถึง ค่าใช้จ่ายเพื่อการอุปโภคบริโภคทั้งหมดที่เพิ่มขึ้นเมื่อรายได้เพิ่มขึ้น 1 หน่วย และหักด้วยภาษี หากเป็นระบบเศรษฐกิจที่มีรัฐบาล ดังนี้

$$C = C_a + b(Y-T)$$

การแทรกแซงของรัฐบาลในด้านการบริโภค ได้แก่การที่รัฐบาลกำหนดนโยบายที่ส่งเสริมการบริโภค เช่นการให้เงินช่วยเหลือผู้มีรายได้น้อย การส่งเสริมการบริโภคโดยการได้รับการลดหย่อนภาษี เป็นต้น ซึ่งนโยบายดังกล่าวทำให้ประชาชนมีการบริโภคเพิ่มขึ้น ซึ่งนอกจากเป็นการส่งเสริมให้ประชาชนมีการบริโภคเพิ่มขึ้นแล้ว ยังช่วยสนับสนุนการลงทุนในประเทศอีกด้วย

1.2 การลงทุน (investment : I)

การลงทุน หมายถึง รายจ่ายที่ธุรกิจตั้งใจหรือวางแผนไว้เพื่อซื้อสินค้าทุนรวมถึงการเปลี่ยนแปลงในสินค้าคงคลังในช่วงระยะเวลาใดเวลาหนึ่ง ในทางเศรษฐศาสตร์การลงทุนจะพิจารณาเฉพาะรายจ่ายที่ทำให้เกิดการเพิ่มขึ้นของสินค้าทุน การลงทุนแบ่งเป็น 2 ประเภท

1.2.1 การลงทุนอิสระ (autonomous investment : Ia) เน้นการลงทุนที่ไม่เปลี่ยนแปลงตามระดับรายได้ประชาชาติ แต่เป็นการลงทุนตามเป้าหมายธุรกิจที่กำหนดไว้ล่วงหน้าแล้ว

1.2.2 การลงทุนโดยจูงใจ (induced investment : Ii) การลงทุนที่เปลี่ยนแปลงในทางเดียวกับระดับเงินได้ประชาชาติ นั่นคือ ถ้ารายได้ประชาชาติเพิ่มการลงทุนก็จะเพิ่ม แต่ถ้ารายได้ประชาชาติลดการลงทุนก็จะลด

$$I = I_a + I_i$$

$$I = I_a + iY$$

การแทรกแซงของรัฐบาลในด้านการลงทุน ได้แก่การที่รัฐบาลจัดตั้งกองทุนพัฒนาธุรกิจที่ส่งเสริมให้นักลงทุนเข้าถึงเงินทุน โดยเสียอัตราดอกเบี้ยต่ำ และให้คำปรึกษาแก่นักลงทุน

1.3 การใช้จ่ายของรัฐบาล (government expenditure: G)

เป็นรายจ่ายอิสระที่ไม่ขึ้นกับรายได้ประชาชาติ เป็นรายจ่ายที่ขึ้นกับแผนการใช้จ่ายของรัฐบาล โดยเมื่อรัฐบาลใช้จ่ายมากขึ้น จะกระตุ้นให้เกิดการลงทุนและภาคการผลิตขยายตัวส่งผลให้เกิดการจ้างงานเพิ่มขึ้น

และทำให้รายได้ประชาชาติเพิ่มขึ้น เช่นการที่รัฐบาลลงทุนดำเนินงานในกิจกรรมโครงสร้างสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐาน เพื่อสร้างความเจริญให้แก่ประเทศชาติ และยังเป็นการสร้างงาน สร้างรายได้

โดย $G \uparrow \rightarrow I \uparrow \rightarrow$ การผลิต $\uparrow \rightarrow$ การจ้างงาน $\uparrow \rightarrow$ รายได้ประชาชาติ \uparrow

แต่ถ้าเศรษฐกิจมีการขยายตัวมากเกิดปัญหาเงินเฟ้อ รัฐบาลต้องพยายามลดการใช้จ่ายภาครัฐ

โดย $G \downarrow \rightarrow I \downarrow \rightarrow$ การผลิต $\downarrow \rightarrow$ การจ้างงาน $\downarrow \rightarrow$ รายได้ประชาชาติ \downarrow

1.4 การส่งออก (export: X)

เป็นตัวแปรอิสระที่ไม่ขึ้นกับรายได้ประชาชาติ เนื่องจากการส่งสินค้าออกไปขายยังต่างประเทศ ดังนั้น ปัจจัยที่กำหนดรายได้จากการส่งออกประกอบด้วย

- อุปสงค์ที่ชาวต่างประเทศมีต่อสินค้าของประเทศ
- ราคาสินค้าที่ส่งออก
- อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราระหว่างประเทศ

การแทรกแซงของรัฐบาลโดยการที่รัฐให้ความช่วยเหลือ สนับสนุนทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อภาคเอกชน เพื่อเพิ่มปริมาณการส่งออกสินค้าไปต่างประเทศ หรือลดปริมาณการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ เพื่อช่วยเหลือนักลงทุนในประเทศ เช่นการลดหย่อน หรือ ยกเว้นอากรนำเข้าวัตถุดิบ เครื่องจักร การให้กู้เงิน ในอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ยปกติในตลาด เป็นต้น

1.5 การนำเข้า (import : M)

การนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศจะคล้ายกับการบริโภค เพียงแต่การบริโภคเป็นการบริโภคสินค้าในประเทศ แต่การนำเข้าเป็นการบริโภคสินค้าจากต่างประเทศ ดังนั้นรายจ่ายในการนำเข้าในรอบระยะเวลาหนึ่งๆ จะสูงหรือต่ำขึ้นกับปัจจัยต่อไปนี้

- รายได้ประชาชาติ
- รสนิยมของประชาชนในประเทศ
- อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

สมการการนำเข้าคือ $M = Ma + mY$

โดย $Ma =$ การนำเข้าอิสระที่ไม่ขึ้นกับรายได้

$m =$ ความโน้มเอียงในการนำเข้าเมื่อรายได้เพิ่มขึ้น 1 หน่วย

หรือความโน้มเอียงหน่วยสุดท้ายในการนำเข้า (marginal propensity to import : MPM)

ถ้ากำหนดให้ปัจจัยอื่นๆคงที่ ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อรายจ่ายในการนำเข้ามากที่สุดคือ รายได้ประชาชาติ ซึ่งมีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน

จากข้อมูลข้างต้นเมื่อนำมาวิเคราะห์จะเห็นว่าปัจจัยที่ส่งผลต่อรายได้ประชาชาติมากที่สุดคือการบริโภค การลงทุน และการนำเข้า ส่วนการใช้จ่ายภาครัฐ และการส่งออก เป็นปัจจัยอิสระที่ไม่ขึ้นกับรายได้ประชาชาติ

ดังนั้นรัฐบาลจะใช้การใช้จ่ายภาครัฐ และมาตรการด้านภาษี (tax:T) เป็นเครื่องมือในการทำให้เศรษฐกิจขยายตัว หรือหดตัว โดยการใช้นโยบายการคลัง รวมทั้งการควบคุมให้ปริมาณเงินในระบบเศรษฐกิจ อยู่ในปริมาณที่เหมาะสมจะกำกับดูแลโดยธนาคารกลาง โดยใช้นโยบายการเงิน ส่วนการเปลี่ยนแปลงการนำเข้า (M) รัฐบาลจะใช้นโยบายการค้าระหว่างประเทศ

2. นโยบายเศรษฐกิจมหภาคทางการคลัง

เครื่องมือที่รัฐบาลใช้ในการแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจ โดยใช้นโยบายการคลัง (fiscal policy) ซึ่งเป็นนโยบายการใช้จ่ายเงิน (G) การหารายได้ด้วยการจัดเก็บภาษี (T) และการก่อหนี้สาธารณะ (public debt) เพื่อปรับการใช้จ่ายมวลรวม (aggregate expenditure:AE)

สาเหตุที่รัฐบาลต้องเข้ามาแทรกแซงในการดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจ

โดยปกติในประเทศที่ใช้นโยบายเศรษฐกิจแบบเสรี หรือกึ่งเสรี รัฐบาลจะไม่เข้ามาแทรกแซงในกิจกรรมทางเศรษฐกิจ แต่บางครั้งรัฐบาลจำเป็นต้องเข้ามาแทรกแซงในกิจกรรมทางเศรษฐกิจด้วยเหตุผลดังนี้ (บุญคง หันจางสิทธิ์.2544.หน้า191)

1. รัฐบาลจำเป็นต้องมาจัดสร้างสินค้าสาธารณะ (public goods) คือ บริการสาธารณะที่จัดทำเพื่ออำนวยความสะดวกแก่ประชาชนในสิ่งอุปโภคที่จำเป็นต่อการดำเนินชีวิต เช่น การไฟฟ้า การประปา การเดินทาง โทรศัพท์ กิจกรรมดังกล่าวหากรัฐบาลไม่ดำเนินการ จะเป็นการยากที่เอกชนรายใดจะเข้ามาดำเนินการ เพราะสิ่งอำนวยความสะดวกบางอย่างยังเป็นโครงสร้างพื้นฐาน (infrastructure) ทำให้เศรษฐกิจขยายตัว (economic growth)

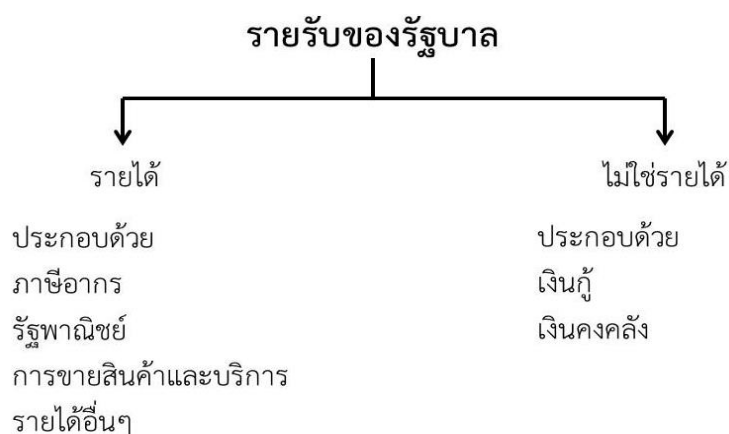
2. รัฐบาลจำเป็นต้องเข้ามาเพื่อการกระจายรายได้ และสร้างความเป็นธรรม รวมทั้งการรักษาเสถียรภาพทางด้านเศรษฐกิจ ไม่ให้เกิดเงินฝืด หรือเกิดเงินเฟ้อในอัตราที่เหมาะสม

3. ระบบตลาดแบบเสรี ที่ใช้กลไกราคาเป็นเครื่องตัดสินใจในการผลิต รวมทั้งการแสวงหากำไรสูงสุด เป็นเหตุให้บางธุรกิจขาดความรับผิดชอบต่อสังคม เช่นการปล่อยของเสียลงแม่น้ำลำคลอง ส่งผลกระทบลบต่อสังคม รัฐบาลจึงจำเป็นต้องเข้ามาดูแล

สรุปแม้ว่าระบบเศรษฐกิจแบบเสรี หรือกึ่งเสรีที่เอกชนเป็นผู้ดำเนินกิจกรรมทางด้านเศรษฐกิจ รัฐบาลยังคงต้องทำหน้าที่ในการกำกับดูแลเช่นทำหน้าที่ในการกระจายรายได้ให้เป็นธรรม หน้าที่ในการจัดสรรทรัพยากรธรรมชาติ และหน้าที่ในการรักษาเสถียรภาพทางด้านเศรษฐกิจ

เครื่องมือที่สำคัญของนโยบายการคลังคือรายรับของรัฐบาล การใช้จ่ายภาครัฐ ซึ่งรัฐบาลเป็นผู้ดำเนินการเพื่อที่จะให้มีผลในด้านที่จะช่วยในการรักษาเสถียรภาพและความก้าวหน้าในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. รายรับของรัฐบาล (public receipt) หมายถึงรายได้ของรัฐบาล รวมทั้งเงินกู้ยืม และเงินคงคลัง



ภาพที่ 9.3 แผนภูมิรายรับของรัฐบาล

ในการดำเนินกิจกรรมของรัฐบาลด้านรายรับนั้นรัฐบาลต้องมีการระบุแผนการหารายได้ และแผนการกู้ยืมเงินกรณีที่ยังไม่ได้ไม่เพียงพอต่อการใช้จ่าย โดยรายรับของรัฐบาลแบ่งออกเป็น 2 ประเภทคือ

1.1 รายรับที่เป็นรายได้ ซึ่งเป็นรายได้ที่รัฐบาลได้มาจากการประกอบกิจกรรมต่างๆเพื่อให้ได้มาเพื่อใช้จ่ายในการบริหารประเทศ โดยแบ่งออกได้ดังนี้

1.1.1 รายได้จากภาษีอากร ได้แก่ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ภาษีเงินได้นิติบุคคล ภาษีศุลกากร ภาษีสรรพสามิต เป็นต้น รายได้จากภาษีอากรจะมีผลต่อ AE กล่าวคือถ้ามีการเก็บภาษีเพิ่มขึ้น จะทำให้รัฐบาลมีรายได้จากภาษีเพิ่มมากขึ้น แต่จะทำให้ AE ลดลง เพราะภาษีที่ภาคเอกชนจ่ายออกไปทำให้รายได้ของภาคเอกชนลดลง อำนาจซื้อลดลง เช่นรัฐบาลเก็บภาษีจากภาคครัวเรือนเพิ่มขึ้นจะทำให้การบริโภคลดลงหรือเก็บภาษีจากหน่วยธุรกิจเพิ่มขึ้นจะทำให้การลงทุนลดลง

1.1.2 รายได้จากรัฐพาณิชย์ เป็นรายได้ของรัฐวิสาหกิจที่ส่งมอบให้กับรัฐบาล เช่นรายได้สำนักงานสลากกินแบ่งรัฐบาล เป็นต้น

1.1.3 รายได้จากการขายสิ่งของต่างๆ เช่นการขายครุภัณฑ์ ที่ใช้งานมานานแล้ว

1.1.4 รายได้อื่นๆ เช่นรายได้จากการขายอาคารแสดมภ์ รายได้จากการจำหน่ายเหรียญกษาปณ์ที่ระลึกในวาระต่างๆ

1.2 รายรับที่ไม่เป็นรายได้ ซึ่งแบ่งออกได้ดังนี้

1.2.1 เงินกู้ยืม รัฐบาลจะวางแผนใช้จ่ายเงินเพื่อการบริหารประเทศไว้ล่วงหน้าเพื่อให้เกิดการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ ประชาชนมีการกินดีอยู่ดี และรายได้หลักของรัฐบาลมาจากภาษีอากร แต่ในบางครั้งจำนวนภาษีอากรที่จัดเก็บไม่เพียงพอ รัฐบาลจึงต้องกู้ยืมเงินซึ่งอาจจะกู้ภายในประเทศหรือต่างประเทศก็ได้ แต่อย่างไรก็ตามการกู้ยืมเงินของรัฐบาลถือเป็นการก่อหนี้สาธารณะ ซึ่งทางกฎหมายกำหนดการก่อหนี้สาธารณะจะต้องไม่เกินร้อยละ 40 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (gross domestic product : GDP)

1.2.2 เงินคงคลัง (treasury balance) คือ ปริมาณเงิน หรือสิ่งใกล้เคียงเงินสดที่เป็นรายได้เหลือจากการใช้จ่ายของรัฐบาลในการดำเนินการของรัฐซึ่งถูกเก็บสะสมไว้ ณ ช่วงเวลาใดเวลาหนึ่ง ซึ่งเสมือนเป็นเงินออมของประเทศ หากรัฐสามารถจัดเก็บรายได้สูงกว่าการใช้จ่ายในการดำเนินงานของรัฐในปีนั้น ๆ จะส่งผลให้มีเงินคงเหลือ และเพิ่มยอดสะสมของเงินคงคลังได้ แต่ถ้าหากรัฐจัดเก็บรายได้ต่ำกว่าการใช้จ่ายในการดำเนินของรัฐในปีนั้น ๆ อาจส่งผลให้ระดับเงินคงคลังลดลงจากการนำเอาเงินคงคลังออกมาใช้

2. รายจ่ายของรัฐบาล (government expenditure) หมายถึง การใช้จ่ายของรัฐบาลเพื่อรักษาระดับการดำเนินงานของรัฐให้เป็นไปตามปกติ และเพื่อประโยชน์แก่สังคมส่วนรวม

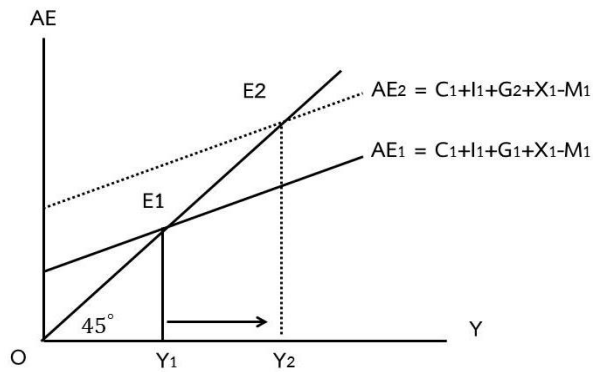
ประเภทของรายจ่าย

รายจ่ายของรัฐบาลแบ่งออกเป็น 2 ประเภทคือ

1. รายจ่ายเพื่อซื้อสินค้า บริการ และการลงทุน เป็นการจ่ายเงินเพื่อซื้อสินค้าและบริการต่างๆ ดังนั้นการใช้จ่ายเงินของรัฐบาลจึงเป็นส่วนหนึ่งขององค์ประกอบรายได้ประชาชาติซึ่งมีสมการดังนี้

$$Y = AE = C + I + G + (X - M)$$

ดังนั้นการเปลี่ยนแปลงของตัว G ย่อมทำให้รายได้ประชาชาติเปลี่ยนแปลงดังภาพที่ 9.4

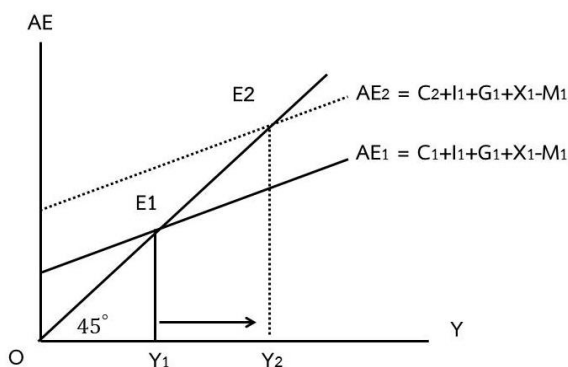


ภาพที่ 9.4 การเปลี่ยนแปลงระดับรายได้ประชาชาติ

เมื่อรัฐบาลเปลี่ยนแปลงการใช้จ่ายในการซื้อสินค้าบริการและการลงทุน

จากภาพที่ 9.4 เมื่อรัฐบาลเพิ่มการใช้จ่ายจาก G_1 เป็น G_2 โดยปัจจัยอื่นๆคงที่ จะทำให้เส้น AE เปลี่ยนจาก AE_1 ไปเป็น AE_2 และรายได้ประชาชาติจะเปลี่ยนจาก Y_1 ไปเป็น Y_2

2. รายจ่ายประเภทเงินโอน เป็นค่าใช้จ่ายที่รัฐบาลจ่ายออกไปแล้วจะเป็นรายรับของหน่วยครัวเรือน รายจ่ายประเภทเงินโอนได้แก่ เบี้ยยังชีพผู้สูงอายุ เงินชดเชยการว่างงาน เป็นต้น ซึ่งหน่วยครัวเรือนสามารถนำไปใช้จ่ายในการบริโภค ทำให้การบริโภค (C) เพิ่มขึ้น และ AE จะเพิ่มขึ้น ดังภาพ 9.5



ภาพที่ 9.5 การเปลี่ยนแปลงระดับรายได้ประชาชาติ เมื่อรัฐบาลเปลี่ยนแปลงการใช้จ่ายประเภทเงินโอน

จากภาพที่ 9.5 เมื่อรัฐบาลเพิ่มการใช้จ่ายเงินโอน ทำให้การบริโภคเปลี่ยนแปลงจาก C_1 เป็น C_2 โดยปัจจัยอื่นๆคงที่ จะทำให้เส้น AE เปลี่ยนจาก AE_1 ไปเป็น AE_2 และรายได้ประชาชาติจะเปลี่ยนจาก Y_1 ไปเป็น Y_2

วัตถุประสงค์ของการจ่ายเงินของรัฐบาล

- 1) เพื่อรักษาเสถียรภาพทางเศรษฐกิจภายใน ภายนอกประเทศ
- 2) ส่งเสริมการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ และความเป็นธรรมทางเศรษฐกิจ
- 3) รักษาสัมพันธภาพทางเศรษฐกิจและการเมืองระหว่างประเทศ

เมื่อเศรษฐกิจมีปัญหา รัฐบาลจะใช้นโยบายการคลังในการแก้ปัญหาโดยประเภของนโยบายการคลัง จำแนกตามลักษณะปัญหาเศรษฐกิจที่ต้องแก้ไข ได้ 2 รูปแบบคือ

1. นโยบายการคลังแบบขยายตัว (expansionary fiscal policy)

คือ นโยบายการคลังที่เพิ่มรายจ่ายของภาครัฐบาล และลดอัตราภาษี (ใช้งบประมาณแบบขาดดุล) ใช้เมื่อภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ สินค้าและบริการของผู้ผลิตขายไม่ออก ระดับการว่างงานภายในประเทศสูง

2) นโยบายการคลังแบบหดตัว (contractionary fiscal policy)

คือ นโยบายการคลังที่ ลดรายจ่ายของภาครัฐบาลและเพิ่มอัตราภาษี (ใช้งบประมาณแบบเกินดุล) ใช้เมื่อ ภาวะเศรษฐกิจขยายตัวมากเกินไป (overheat) เกิดภาวะเงินเฟ้อ

ตารางที่ 9.1 ปัญหาทางด้านเศรษฐกิจและใช้นโยบายการคลังแก้ปัญหา

	นโยบายการคลังแบบหดตัว	นโยบายการคลังแบบขยายตัว
สภาพปัญหา	เศรษฐกิจขยายตัวมาก เกิดเงินเฟ้อ	เศรษฐกิจตกต่ำ เงินฝืด,ว่างงาน
วิธีการ	ลดรายจ่ายรัฐ เพิ่มรายได้ (ภาษี)	เพิ่มรายจ่ายรัฐ ลดรายได้ (ภาษี)
งบประมาณ	งบประมาณแบบเกินดุล	งบประมาณแบบขาดดุล
อุปสงค์มวลรวม	ลดลง	เพิ่มขึ้น
ผลกระทบสุดท้าย	GDP ลดลง ราคา ลดลง	GDP เพิ่ม ราคาสูงขึ้น

3.นโยบายเศรษฐกิจมหภาคด้านนโยบายการเงิน

นโยบายการเงิน (monetary policy) คือ การดูแลปริมาณเงินและสินเชื่อเพื่อให้บรรลุเป้าหมายทางเศรษฐกิจ เช่น การรักษาเสถียรภาพของราคา ส่งเสริมการจ้างงาน การรักษาความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ การรักษาดุลการชำระเงินระหว่างประเทศ การกระจายรายได้ที่เป็นธรรม

เครื่องมือในการดำเนินนโยบายการเงิน

นโยบายการเงินจะบริหารโดยธนาคารกลาง สำหรับประเทศไทย ธนาคารกลางของประเทศไทยคือ ธนาคารกลาง โดยมีเครื่องมือที่ใช้ดังนี้

1. การควบคุมปริมาณเงิน (quantitative control) คือการทำให้ปริมาณเงินที่หมุนเวียนในประเทศไม่มากเกินไป และไม่น้อยเกินไป นั่นคือต้องให้อุปสงค์ของเงิน เท่ากับอุปทานของเงิน หากปริมาณเงินมากเกินไปจะก่อให้เกิดเงินเฟ้อ และหากน้อยเกินไปจะทำให้เกิดเงินฝืด ดังนั้นการควบคุมปริมาณเงินจะจำแนกได้ดังนี้

1.1 การซื้อขายหลักทรัพย์ผ่านตลาดเงิน (open market operation: OMO) โดยทั่วไปภาครัฐจะออกพันธบัตร และตราสารหนี้ไปใช้ในการจัดสรรงบประมาณ โดยผ่านธนาคารกลาง ซึ่งรัฐบาลจะนำเงินไปใช้ในกิจกรรมต่างๆที่รัฐบาลวางแผนไว้ ถ้ารัฐบาลต้องการลดปริมาณเงินในระบบเศรษฐกิจรัฐบาลประกาศขายพันธบัตร และตราสารหนี้ แต่ถ้ารัฐบาลต้องการให้ปริมาณเงินหมุนเวียนในระบบเศรษฐกิจลดลง รัฐบาลจะประกาศรับคืนพันธบัตร และตราสารหนี้

1.2 การเปลี่ยนแปลงอัตราเงินสดสำรองตามกฎหมาย (legal reserve ratio) คือ อัตราเงินสดสำรองที่ต้องดำรง เป็นอัตราขั้นต่ำที่ธนาคารกลางกำหนดให้ธนาคารพาณิชย์ทุกแห่ง ต้องปฏิบัติตามกำหนด เนื่องจากเมื่อประชาชน หรือหน่วยธุรกิจ นำเงินไปฝากธนาคาร ทำให้ธนาคารจะนำเงินส่วนนี้ไปแสวงหาผลตอบแทน โดยการปล่อยสินเชื่อ และประชาชน หรือหน่วยธุรกิจ กลุ่มนี้อาจมาถอนเงิน หรือทวงถามภายหลังโดยไม่แจ้งให้ธนาคารทราบล่วงหน้า ดังนั้นเพื่อให้เกิดสภาพคล่อง รัฐบาลโดยธนาคารกลางจึงกำหนดอัตราเงินสดสำรองตามกฎหมายไว้ส่วนหนึ่ง และส่วนที่เหลือธนาคารพาณิชย์สามารถนำไปทำธุรกรรม เช่น การลงทุน หรือการปล่อยสินเชื่อ ดังนั้นถ้าต้องการลดการปล่อยสินเชื่อ จะประกาศเพิ่มอัตราเงินสดสำรองตามกฎหมาย ทำให้ธนาคารพาณิชย์ปล่อยสินเชื่อได้น้อยลงทำให้อัตราดอกเบี้ยสูงขึ้นเป็นการลดอัตราเงินเฟ้อ แต่ถ้าเศรษฐกิจตกต่ำ รัฐบาลต้องประกาศลดอัตราเงินสดสำรองตามกฎหมาย เพื่อให้ธนาคารพาณิชย์ปล่อยสินเชื่อได้มากขึ้น

1.3 การเปลี่ยนแปลงอัตราซื้อลด (rediscount rate) หมายถึง ดอกเบี้ยเงินกู้ที่ธนาคารกลางเก็บล่วงหน้าจากธนาคารพาณิชย์เมื่อธนาคารพาณิชย์นำตัวเงินที่ธนาคารพาณิชย์รับซื้อลด (discounting) ไปขายต่อให้กับธนาคารกลาง (central bank)

1.4 การเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ยมาตรฐาน (bank rate) คือ อัตราดอกเบี้ยที่ธนาคารกลางคิดจากธนาคารพาณิชย์ โดยปกติเป็นการกู้ยืมโดยมีหลักทรัพย์รัฐบาลค้ำประกัน หากธนาคารกลางต้องการเพิ่มปริมาณเงินก็จะลดอัตราดอกเบี้ยมาตรฐาน ในทางตรงข้าม ถ้าธนาคารกลางต้องการลดปริมาณเงินก็จะเพิ่มอัตราดอกเบี้ยมาตรฐาน

2. การควบคุมคุณภาพ (qualitative control) คือเป็นการควบคุมในจุดที่มีปัญหา เช่นการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงิน หากพบว่าเกิดเงินเฟ้อ ประเทศประสบการขาดดุลการค้า การขาดดุลการชำระเงิน รัฐบาลอาจเข้าไปควบคุมสินเชื่อเพื่อการอุปโภค บริโภค ปรับเปลี่ยน การกำหนดระยะเวลาผ่อนชำระ หรืออัตรา

ดอกเบีย และอาจมีการร้องขออย่างกันเอง (gentleman's agreement) หรือชี้ชวนทางศีลธรรม (moral sussion)

4.นโยบายเศรษฐกิจมหภาคด้านการค้า

การค้าระหว่างประเทศ หมายถึง การแลกเปลี่ยนสินค้า และการบริการระหว่างประเทศ ประเทศใดที่จะพยายามผลิตสินค้าและบริการทุกประเภทโดยไม่มี การนำเข้าหรือส่งออก ประเทศนั้นจะพัฒนาได้ช้า และมาตรฐานการครองชีพของประชาชนจะต่ำ

ดังนั้นในปัจจุบันทุกประเทศจะมีการติดต่อการค้าซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการระหว่างประเทศ โดยการค้าระหว่างประเทศจะเป็นส่วนหนึ่งของรายได้ประชาชาติตามสมการ

$$Y = C + I + G + (X - M)$$

โดย $X =$ Export คือการส่งออก

และ $M =$ Import คือการนำเข้า

นโยบายการส่งออก

ถ้ารัฐบาลส่งเสริมการส่งออก จะทำให้รายได้ประชาชาติสูงขึ้น เพราะการส่งออกทำให้มีการผลิตเพิ่มขึ้น การจ้างงานเพิ่มขึ้น การใช้สอยในประเทศเพิ่มขึ้น มีเงินตราต่างประเทศมากขึ้น ดังนั้นรัฐบาลจึงหามาตรการต่างๆในการส่งเสริมการส่งออก (สมจินต์ สันถาวรวัชร, 2558, หน้า 8- 65)

1. การอุดหนุนการส่งออก หมายถึงการที่รัฐบาลให้เงินสนับสนุนการส่งออกบางส่วน ทำให้หน่วยธุรกิจประหยัดเงินทุน สามารถผลิตสินค้าส่งออกได้เปรียบผู้ส่งออกจากประเทศอื่น ๆ ที่รัฐบาลไม่ได้ให้เงินสนับสนุน

2.การให้การสนับสนุนการผลิตของผู้ส่งออก ด้วยมาตรการด้านภาษี เช่นการลด หรือยกเว้นภาษีการส่งออก จะทำให้หน่วยธุรกิจสามารถผลิตสินค้าแข่งขันกับผู้ผลิตรายอื่นๆในตลาดโลก

3. การช่วยเหลือของรัฐในด้านอื่นๆที่สนับสนุนการส่งออก เช่นรัฐบาลลงทุนในการสร้างสาธารณูปโภคที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งสินค้า เช่นการสร้างท่าเรือน้ำลึก การสร้างรถไฟความเร็วสูง หรือ การที่รัฐบาลเข้าร่วมสมาชิกอาเซียน การทำข้อตกลงทางการค้า เป็นต้น

นโยบายการนำเข้า

นโยบายด้านการนำเข้าของรัฐบาล จะช่วยสนับสนุนหน่วยธุรกิจ

1. การตั้งกำแพงภาษีขาเข้า (import tariffs) ในสินค้าบางรายการที่หน่วยธุรกิจในประเทศ สามารถผลิตได้ รัฐบาลจึงสนับสนุนให้ประชาชนซื้อสินค้าที่ผลิตในประเทศ ดังนั้นรัฐบาลจึงห้ามนำเข้าในสินค้า

ดังกล่าวโดยการเพิ่มมาตรการการนำเข้า หรืออาจกำหนดภาษีนำเข้าค่อนข้างสูง เพื่อสนับสนุนการผลิตในประเทศ

2. โควตาการนำเข้า (import quota) โดยรัฐบาลจะกำหนดปริมาณการนำเข้าในแต่ละช่วง โดยถ้าในประเทศขาดแคลน รัฐบาลจะเพิ่มโควตาการนำเข้า แต่ถ้าปริมาณสินค้าในประเทศมีค่อนข้างมาก รัฐบาลจะลดโควตาการนำเข้า

3. ในสินค้าประเภททุนบางรายการที่ประเทศไม่สามารถผลิตได้ จำเป็นต้องพึ่งพาสินค้าจากต่างประเทศ เช่นสินค้าประเภทเครื่องมือ เครื่องจักร เป็นต้น รัฐบาลจะลด หรือยกเว้นการนำเข้า เพื่อสร้างประโยชน์ให้กับหน่วยธุรกิจ

บทบาทของเอกชนในทางเศรษฐกิจ

เอกชนมีบทบาทสำคัญในการทำให้ประเทศมีความเจริญเติบโต มีความก้าวหน้าแต่อย่างไร ก็ตามหน้าที่ของรัฐบาลคือการช่วยเหลือประชาชนในประเทศให้มีการกินดีอยู่ดี โดยใช้เครื่องมือต่างๆที่จะส่งผลให้เศรษฐกิจในประเทศเจริญเติบโตตามเป้าหมาย โดยในการพิจารณาการดำเนินงานของรัฐด้านมหภาค (สมจินต์ สันถรรค์.2558.หน้า8-10)

การปรับตัวของหน่วยธุรกิจเมื่อรัฐบาลใช้นโยบายการคลัง

เมื่อรัฐบาลใช้นโยบายการคลังโดยเพิ่มการใช้จ่ายภาครัฐ ในด้านต่างๆ พร้อมทั้งลดอัตราภาษียอมทำให้ประชาชนในประเทศมีแนวโน้มในการใช้จ่ายใช้สอยมากขึ้น หน่วยธุรกิจจึงมีการขยายตัวค่อนข้างมาก ดังนั้นหน่วยธุรกิจต้องศึกษานโยบายของรัฐบาลว่าสนับสนุนในการให้ประชาชน มีการใช้จ่ายใช้สอยอย่างไร พร้อมทั้งศึกษาพฤติกรรมในการบริโภคของประชาชนว่ามีแนวโน้มในการบริโภค อย่างไร เพื่อประโยชน์ของหน่วยธุรกิจ

การปรับตัวของหน่วยธุรกิจเมื่อรัฐบาลใช้นโยบายการเงิน

เมื่อรัฐบาลใช้นโยบายการเงินแบบเข้มงวด (ทำให้ปริมาณเงินลดลง) จะทำให้อัตราเงินเฟ้อลดลง หน่วยธุรกิจสามารถวางแผนการผลิตได้ โดยไม่ต้องกังวลกับต้นทุนทั้งด้านวัตถุดิบ และด้านแรงงาน จึงเกิดเสถียรภาพด้านราคา ในทางตรงกันข้าม ถ้ารัฐบาลใช้นโยบายการเงินแบบผ่อนคลาย (ทำให้ปริมาณเงินเพิ่มขึ้น) จะทำให้เกิดเงินเฟ้อขึ้นได้ หากเป็นเงินเฟ้ออ่อนๆจะเป็นผลดีต่อหน่วยธุรกิจ แต่ถ้าอัตราเงินเฟ้อสูงมากเกินไปจะทำให้ต้นทุนในการผลิตสูงขึ้น เพราะอัตราดอกเบี้ยสูง ค่าจ้างแรงงานสูงขึ้น ราคาวัตถุดิบสูงขึ้น ดังนั้นหน่วยธุรกิจต้องวางแผนการผลิตให้รอบคอบ

การปรับตัวของหน่วยธุรกิจเมื่อรัฐบาลใช้นโยบายการค้า

เมื่อรัฐบาลใช้นโยบายการค้าโดยมีมาตรการต่างๆทั้งด้านการส่งออก หน่วยธุรกิจควรต้องสร้างความเชื่อมั่นให้กับตลาดในต่างประเทศ และแสวงหาตลาดต่างประเทศเพิ่มขึ้น พร้อมทั้งศึกษาความต้องการของผู้บริโภคในตลาดต่างประเทศ ส่วนในด้านการนำเข้าเป็นช่วงที่รัฐบาลมีมาตรการ สนับสนุนหน่วยธุรกิจในประเทศให้สามารถแข่งขันกับต่างประเทศได้ ดังนั้นหน่วยธุรกิจต้องพัฒนาสินค้าให้มีคุณภาพ ไม่มีข้อร้องเรียนจากการใช้ผลิตภัณฑ์ และหากจำเป็นต้องเพิ่มสินค้าประเภทเครื่องมือ เครื่องจักรที่ไม่สามารถหาได้ในประเทศ หน่วยธุรกิจควรรีบดำเนินการ เพราะในช่วงนี้รัฐบาลมีการยกเว้นภาษีการนำเข้า

แผนพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศไทยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจ

การพัฒนาทางเศรษฐกิจ หมายถึงกระบวนการที่ก่อให้เกิดการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างยาวนาน และสม่ำเสมอ โดยมีรายได้ที่แท้จริงสูงขึ้น (บุญธรรม ราชรักษ์, สุพัฒน์ อภัยไพบุลย์สวัสดิ์, 2555, หน้า 237) มีการเปลี่ยนแปลงหรือปรับปรุงโครงสร้างของระบบเศรษฐกิจ ตลอดจนถึงระบบการเมือง สังคม การบริหาร และการศึกษา เพื่อให้สอดคล้องกับการพัฒนาที่จะส่งผลทำให้สวัสดิการของประชาชนดีขึ้น รายได้ที่แท้จริงเฉลี่ยต่อบุคคลเพิ่มขึ้นในระยะยาวพิจารณาถึงข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับสวัสดิการและระดับความอยู่ดีกินดีของประชาชน รวมถึงการมีปัจจัยทุนขั้นพื้นฐานของสังคม (infra structures) เช่น การมีสิ่งสาธารณูปโภคต่างๆ ในสังคม

ประเทศไทยได้กำหนดแนวทางการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างที่สำคัญทางเศรษฐกิจและสังคม โดยกำหนดออกมาในรูปแบบของเอกสารที่เรียกว่า “แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ” จัดทำโดย “สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ : สศช.” เริ่มจัดทำครั้งแรกเมื่อ พ.ศ. 2504 ปัจจุบันประเทศไทยมีแผนพัฒนาเศรษฐกิจมาแล้วจำนวน 12 ฉบับ โดยฉบับปัจจุบันคือฉบับที่ 12 เริ่มใช้ ปี พ.ศ. 2560 - 2564

แผนพัฒนาเศรษฐกิจฉบับที่ 12 (2560 – 2564)

แผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 12 มีกรอบแนวคิดและหลักการในการวางแผนที่สำคัญ ดังนี้

- (1) การน้อมนำและประยุกต์ใช้หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง
- (2) คนเป็นศูนย์กลางของการพัฒนาอย่างมีส่วนร่วม
- (3) การสนับสนุนและส่งเสริมแนวคิดการปฏิรูปประเทศ
- (4) การพัฒนาสู่ความมั่นคง มั่งคั่ง ยั่งยืน สังคมอยู่ร่วมกันอย่างมีความสุข

กรอบวิสัยทัศน์แผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 12

จากสถานะของประเทศและบริบทการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ที่ประเทศกำลังประสบอยู่ ทำให้การกำหนดวิสัยทัศน์แผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 12 ยังคงมีความต่อเนื่องจากวิสัยทัศน์แผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 11 และ

กรอบหลักการของการวางแผนที่น้อมนำและประยุกต์ใช้หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง ยึดคนเป็นศูนย์กลางของการพัฒนาอย่างมีส่วนร่วม การพัฒนาที่ยึดหลักสมดุล ยั่งยืน โดยวิสัยทัศน์ของการพัฒนาในแผนพัฒนา ฉบับที่ 12 ต้องให้ความสำคัญกับการกำหนดทิศทางการพัฒนาที่มุ่งสู่การเปลี่ยนผ่านประเทศไทยจากประเทศที่มีรายได้ปานกลางไปสู่ประเทศที่มีรายได้สูง มีความมั่นคง และยั่งยืน สังคมอยู่ร่วมกันอย่างมีความสุข และนำไปสู่การบรรลุวิสัยทัศน์ระยะยาว “มั่นคง มั่งคั่ง ยั่งยืน” ของประเทศ

การกำหนดตำแหน่งทางยุทธศาสตร์ของประเทศ (country strategic positioning)

เป็นการกำหนดตำแหน่งทางยุทธศาสตร์ของประเทศที่สอดคล้องกับยุทธศาสตร์ชาติที่ สศช. ได้จัดทำขึ้นประเทศไทยเป็นประเทศรายได้สูงที่มีการกระจายรายได้อย่างเป็นธรรม เป็นศูนย์กลางด้านการขนส่งและโลจิสติกส์ของภูมิภาคสู่ความเป็นชาติการค้าและบริการ (Trading and Service Nation) เป็นแหล่งผลิตสินค้าเกษตรอินทรีย์และเกษตรปลอดภัย แหล่งอุตสาหกรรมสร้างสรรค์และนวัตกรรมสูงที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

เป้าหมายแผนพัฒนาเศรษฐกิจฉบับที่ 12

1. การหลุดพ้นจากกับดักประเทศรายได้ปานกลางสู่รายได้สูง

1.1 เศรษฐกิจขยายตัวเฉลี่ยไม่ต่ำกว่าร้อยละ 5.0

1.2 ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศต่อหัว (GDP per capita) และรายได้ประชาชาติต่อหัว (GNP per capita) ณ สิ้นแผนพัฒนา ฉบับที่ 12 ในปี 2564 เพิ่มขึ้นเป็น 317,051 บาท(9,325 ดอลลาร์สหรัฐ) และ 301,199 บาท (8,859 ดอลลาร์ สหรัฐ) ต่อคนต่อปี

1.3 ผลผลิตภาพการผลิตเพิ่มขึ้นไม่ต่ำกว่าเฉลี่ยร้อยละ 2.5 ต่อปี

1.4 การลงทุนรวมขยายตัวไม่ต่ำกว่าเฉลี่ยร้อยละ 8.0 (การขยายตัวของการลงทุนภาครัฐไม่ต่ำกว่าร้อยละ 10.0 และการลงทุนของภาคเอกชนขยายตัวไม่ต่ำกว่าเฉลี่ยร้อยละ 7.5 ในขณะที่ปริมาณการส่งออกขยายตัวเฉลี่ยไม่ต่ำกว่าร้อยละ 4.0 ต่อปี)

2. การพัฒนาศักยภาพคนให้สนับสนุนการเจริญเติบโตของประเทศและการสร้างสังคมสูงวัยอย่างมีคุณภาพ

2.1 ประชาชนทุกช่วงวัย มีความมั่นคงทางด้านเศรษฐกิจและสังคม และมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น

2.2 การศึกษาและการเรียนรู้ได้รับการพัฒนาคุณภาพ

2.3 สถาบันทางสังคมมีความเข้มแข็งเป็นฐานรากที่เอื้อต่อการพัฒนาคน

3. การลดความเหลื่อมล้ำในสังคม

3.1 การกระจายรายได้มีความเท่าเทียมกันมากขึ้น

3.2 บริการทางสังคมมีคุณภาพและมีการกระจายอย่างทั่วถึง

4. การสร้างการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจและสังคมที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

- 4.1 รักษาความมั่นคงของฐานทรัพยากร สร้างสมดุลระหว่างการอนุรักษ์และการใช้ประโยชน์อย่างยั่งยืนและเป็นธรรม
 - 4.2 ขับเคลื่อนประเทศสู่เศรษฐกิจและสังคมที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม
 - 4.3 เพิ่มขีดความสามารถในการรับมือภัยพิบัติและการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ
 - 4.4 เพิ่มประสิทธิภาพและเสริมสร้างธรรมาภิบาลในการบริหารจัดการทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม
 - 4.5 มีการบริหารจัดการน้ำให้สมดุลระหว่างการอุปสงค์และอุปทานของน้ำ
5. การบริหารราชการแผ่นดินที่มีประสิทธิภาพ
 - 5.1 การบริหารงานภาครัฐที่โปร่งใส เป็นธรรม มีประสิทธิภาพ และมีส่วนร่วม
 - 5.2 ขจัดการทุจริตคอร์รัปชัน
 - 5.3 มีการกระจายอำนาจที่เหมาะสม

โมเดลเศรษฐกิจใหม่ ประเทศไทย 4.0

“ประเทศไทย 4.0” เป็นการปรับเปลี่ยนโครงสร้างเศรษฐกิจ ไปสู่ “Value-Based Economy” หรือ “เศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม” โดยมีฐานคิดหลัก คือ เปลี่ยนจากการผลิตสินค้า “โภคภัณฑ์” ไปสู่สินค้าเชิง “นวัตกรรม” เปลี่ยนจากการขับเคลื่อนประเทศด้วยภาคอุตสาหกรรม ไปสู่การขับเคลื่อนด้วยเทคโนโลยี ความคิดสร้างสรรค์ และนวัตกรรม และเปลี่ยนจากการเน้นภาคการผลิตสินค้า ไปสู่การเน้นภาคบริการมากขึ้น โดยประเด็นที่ต้องพัฒนามีดังนี้

1. กลุ่มอาหาร เกษตร และเทคโนโลยีชีวภาพ เช่น สร้างเส้นทางธุรกิจใหม่ (New Startups) ด้านเทคโนโลยีการเกษตร เทคโนโลยีอาหาร เป็นต้น
2. กลุ่มสาธารณสุข สุขภาพ และเทคโนโลยีทางการแพทย์ เช่น พัฒนาเทคโนโลยีสุขภาพ เทคโนโลยีการแพทย์ สปา เป็นต้น
3. กลุ่มเครื่องมือ อุปกรณ์อัจฉริยะ หุ่นยนต์ และระบบเครื่องกลที่ใช้ระบบอิเล็กทรอนิกส์ควบคุม เช่น เทคโนโลยีหุ่นยนต์ เป็นต้น
4. กลุ่มดิจิทัล เทคโนโลยีอินเทอร์เน็ตที่เชื่อมต่อและบังคับอุปกรณ์ต่างๆ ปัญญาประดิษฐ์และเทคโนโลยีสมองกลฝังตัว เช่น เทคโนโลยีด้านการเงิน อุปกรณ์เชื่อมต่อออนไลน์โดยไม่ต้องใช้คน เทคโนโลยีการศึกษา อี-มาร์เก็ตเพลส อี-คอมเมิร์ซ เป็นต้น
5. กลุ่มอุตสาหกรรมสร้างสรรค์ วัฒนธรรม และบริการที่มีมูลค่าสูง เช่น เทคโนโลยีการออกแบบ ธุรกิจไลฟ์สไตล์ เทคโนโลยีการท่องเที่ยว การเพิ่มประสิทธิภาพการบริการ เป็นต้น

การพัฒนาประเทศไทยได้โมเดล “ประเทศไทย 4.0” จะสำเร็จ ใช้แนวทาง “สานพลังประชารัฐ” เป็นตัวการขับเคลื่อน โดยมุ่งเน้นการมีส่วนร่วมของภาคเอกชน ภาคการเงินการธนาคาร ภาคประชาชน ภาคสถาบันการศึกษา มหาวิทยาลัยและสถาบันวิจัยต่างๆ ร่วมกันระดมความคิด ผนึกกำลังกันขับเคลื่อน ผ่านโครงการ บัณฑิตความร่วมมือ กิจกรรม หรือ งานวิจัยต่าง ๆ โดยการดำเนินงานของ “ประชารัฐ” กลุ่มต่างๆ อันได้แก่

กลุ่มที่ 1 การยกระดับนวัตกรรมและผลิตภัณ์การปรับแก้กฎหมายและกลไกภาครัฐ พัฒนาคลัสเตอร์ภาคอุตสาหกรรมแห่งอนาคต และการดึงดูดการลงทุน และการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน

กลุ่มที่ 2 การพัฒนาการเกษตรสมัยใหม่และการพัฒนาเศรษฐกิจฐานรากและประชารัฐ

กลุ่มที่ 3 การส่งเสริมการท่องเที่ยวและไมล์ การสร้างรายได้ และการกระตุ้นการใช้จ่ายภาครัฐ

กลุ่มที่ 4 การศึกษาพื้นฐานและพัฒนาผู้นำ (โรงเรียนประชารัฐ) รวมทั้งการยกระดับคุณภาพวิชาชีพ

กลุ่มที่ 5 การส่งเสริมการส่งออกและการลงทุนในต่างประเทศ รวมทั้งการส่งเสริมกลุ่ม SMEs และผู้ประกอบการใหม่ (start up) ซึ่งแต่ละกลุ่มกำลังวางระบบและกำหนดแนวทางในการขับเคลื่อนนโยบายอย่างเข้มข้น

สรุป

ปัญหาเศรษฐกิจมหภาคที่มีบทบาทสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจประกอบไปด้วยเงินเฟ้อ ซึ่งการเงินเฟ้อในอัตราที่เหมาะสมจะเป็นผลดีต่อเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ การว่างงานหมายถึงคนที่พร้อมจะเข้าสู่ตลาดแรงงาน อยากรทำงาน แต่ไม่มีงานทำ ซึ่งการว่างงานที่ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจของประเทศคือการว่างงานเนื่องจากความผันผวนทางด้านเศรษฐกิจ และการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างเศรษฐกิจ และการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ ซึ่งข้อดีของการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจทำให้เศรษฐกิจเกิดการขยายตัว ส่วนข้อเสียของการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจคือการเกิดต้นทุนส่วนบุคคล ต้นทุนทางสังคม และต้นทุนค่าเสียโอกาส ดังนั้นรัฐบาลต้องใช้มาตรการต่างๆมาใช้ในการแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจมหภาค ประกอบด้วย

1. บทบาทในด้านการขยายตัวหรือหดตัวในระบบเศรษฐกิจ ถ้ารัฐบาลต้องการให้เศรษฐกิจขยายตัว รัฐบาลจะกระตุ้นให้เกิดการลงทุนและภาคการผลิตขยายตัวส่งผลให้เกิดการจ้างงานเพิ่มขึ้น และทำให้รายได้ประชาชาติเพิ่มขึ้น และถ้ารัฐบาลต้องการให้เศรษฐกิจหดตัวรัฐบาลจะออกนโยบายที่ทำให้ระดับการใช้จ่ายภาคประชาชนลดลง

2. นโยบายเศรษฐกิจศาสตร์มหภาคด้านการคลัง หมายถึง นโยบายในด้านการรับและจ่ายเงิน และการกู้หนี้สาธารณะซึ่งรัฐบาลเป็นผู้ดำเนินการเพื่อที่จะให้มีผลในด้านที่จะช่วยในการรักษาเสถียรภาพและความก้าวหน้าในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ

3. นโยบายเศรษฐกิจศาสตร์มหภาคด้านการเงิน เป็นนโยบายรัฐบาลโดยธนาคารกลางของแต่ละประเทศเป็นผู้กำหนดขึ้นโดยใช้มาตรการด้านดอกเบี้ย เป็นต้น

4. นโยบายเศรษฐกิจศาสตร์มหภาคด้านการค้า หมายถึง การแลกเปลี่ยนสินค้า และการบริการระหว่างประเทศ ซึ่งประกอบด้วยการส่งออก และการนำเข้า

5. การวางแผนพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศไทยให้ทันกับการเจริญเติบโตของเศรษฐกิจระดับโลก โดยวางนโยบายต่างๆที่ทำให้ประชาชนในประเทศมีการกินดีอยู่ดี เศรษฐกิจมีการขยายตัวส่งผลทำให้สวัสดิการของประชาชนดีขึ้น รายได้ที่แท้จริงเฉลี่ยต่อบุคคลเพิ่มขึ้นในระยะยาว

โดยหน่วยธุรกิจต้องปรับตัวให้เข้ากับนโยบายต่างๆที่รัฐบาลกำหนดท่ามกลางกระแสวิกฤตเศรษฐกิจของโลก นักธุรกิจต้องฝ่าฟันปัญหาต่างๆ โดยศึกษานโยบายภาครัฐซึ่งถือเป็นนโยบายระดับมหภาค

คำถามท้ายบทที่ 9

1. เงินเฟ้อที่เป็นผลดีต่อเศรษฐกิจของประเทศชาติคือเงินเฟ้อประเภทใด
2. เงินเฟ้อทั่วไป และเงินเฟ้อพื้นฐานแตกต่างกันอย่างไร
3. การว่างงานชั่วคราวหมายถึงอะไร อธิบายและยกตัวอย่างประกอบ
4. การเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจทำให้เกิดการสูญเสีย หรือผลกระทบด้านลบอย่างไรบ้าง
5. ถ้ารัฐบาลต้องการให้เศรษฐกิจขยายตัวรัฐบาลจะมีนโยบายอย่างไร
6. นโยบายการเงิน คืออะไร มีเครื่องมืออย่างไรบ้าง
7. ถ้าประเทศกำลังเกิดเงินเฟ้อมากเกินไป รัฐบาลจะใช้นโยบายการเงินอย่างไรในการแก้ปัญหา
8. นโยบายการคลัง คืออะไร มีเครื่องมืออย่างไรบ้าง
9. เพราะเหตุใดในการประกอบธุรกิจ หน่วยธุรกิจจึงต้องศึกษาเศรษฐศาสตร์มหภาค
10. นโยบายขับเคลื่อนด้านเศรษฐกิจในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับปัจจุบัน มีโมเดลพัฒนาเศรษฐกิจแบบใหม่ที่เรียกว่าไทยแลนด์ 4.0 เพื่อให้ประเทศไทยก้าวข้ามประเทศที่มีรายได้ระดับปานกลาง ไปสู่ประเทศที่มีรายได้ระดับสูง ให้นักศึกษาอธิบายว่านโยบายดังกล่าวจะดำเนินการขับเคลื่อนเศรษฐกิจอย่างไร

เอกสารอ้างอิง

- คิม ไชยแสนสุข.(2557). เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ.กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยรามคำแหง.
- บุญคง หันจางสิทธิ์ (2544).เศรษฐศาสตร์มหภาค.กรุงเทพฯ: บริษัท โอ.เอส.พรีนติ้ง เฮ้าส์ จำกัด.
- รัตนา สายคณิต.(2539).มหเศรษฐศาสตร์วิเคราะห์ จากทฤษฎีสู่นโยบาย.กรุงเทพฯ : จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สมจินต์ สันถาวรภักษ์.(2558). เศรษฐศาสตร์ธุรกิจและการเงินธุรกิจ .กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.
- สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ.(2560-2564).กรุงเทพฯ:สำนักนายกรัฐมนตรี.