

แนวความคิดเกี่ยวกับการผูกขาดการซื้อในตลาดข้าวเปลือก

วิวัฒน์ชัย อัคราภรณ์¹

1. คำนำ

การดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับคนสามกลุ่ม คือ ผู้ผลิต ผู้ขายปัจจัยการผลิต และผู้บริโภค ความเป็นธรรมทางเศรษฐกิจจะเกิดขึ้นได้ก็ต่อเมื่อความสัมพันธ์ด้านการซื้อขายของกลุ่มบุคคลดังกล่าว “ปราศจากการเอารัดเอาเปรียบกัน”

ทุกวันนี้ความไม่เป็นธรรมทางเศรษฐกิจเป็นปรากฏการณ์ที่เด่นชัดในบ้านเมืองเรา ปัญหาเศรษฐกิจหลายปัญหาที่มีสาเหตุส่วนหนึ่งเนื่องจากธุรกิจการค้าแบบผูกขาดหรือแบบการรวมกลุ่ม ธุรกิจการค้าระบบนี้จะมีผลทำให้ผู้บริโภคหรือผู้ขายปัจจัยการผลิตเสียเปรียบหรือเสียประโยชน์อันชอบธรรม ยกตัวอย่างเช่น ผู้ผลิตรวมหัวกันขึ้นราคาสินค้าบางชนิด นักลงทุนต่างชาติได้รับอภิสิทธิ์ให้ผูกขาดการทำเหมืองแร่ เป็นต้น ปัญหาเศรษฐกิจทำนองนี้เกิดขึ้นในทุกภาคเศรษฐกิจ ไม่ว่าจะเป็นในภาคอุตสาหกรรม ภาคบริการ และในภาคเกษตรกรรม

มีผู้กล่าวเสมอว่า ปัญหาความยากจนของชาวนาไทยมีสาเหตุสำคัญประการหนึ่ง เนื่องจากถูกพ่อค้าคนกลางกดราคารับซื้อข้าวเปลือก และด้วยเหตุผลนั้นนักเศรษฐกิจการเกษตรจึงมักมีฐานคติ (assumption) ว่าตลาดรับซื้อข้าวเปลือกจากชาวนาเป็นแบบ “ผูกขาดการซื้อ” (monopsony)

แม้ว่าได้มีนักวิชาการเป็นจำนวนมากได้ตั้งข้อสังเกตไว้เช่นนั้น อย่างไรก็ตามก็ตีในระยะเวลาที่ผ่านมา การศึกษาเพื่อพิสูจน์สมมติฐานดังกล่าวตลอดจนความสัมพันธ์ระหว่างชาวนากับพ่อค้าคนกลางเกือบไม่ได้มีผู้ทำการศึกษาเลย² ส่วนในด้านการผูกขาดการขาย (monopoly) มีผู้ได้ทำการศึกษาม้างเช่น ปัญหาการค้าหามู ฉะนั้นข้อคิดที่ว่าตลาดการค้าข้าวเปลือกในช่วงแรกเป็นแบบผูกขาดการซื้อ จึงเป็นประเด็นปัญหาที่ควรได้พิสูจน์ยืนยันโดยการวิจัย

วัตถุประสงค์ของบทความเรื่องนี้มิได้มุ่งที่จะเสนอผลการวิจัยเกี่ยวกับการผูกขาดการซื้อขายในตลาดข้าวเปลือกช่วงแรก แต่มุ่งที่จะอธิบายแนวความคิดทางทฤษฎีของตลาดแบบผูกขาดการซื้อขาย โดยจะพิจารณาถึงลักษณะการค้าข้าวเปลือกช่วงแรกว่า มีตัวชี้แสดงที่สำคัญอะไรบ้างที่ควรนำมาพิจารณาในการวิจัยเพื่อพิสูจน์ตลาดนี้ ทั้งนี้จะชี้แนะปัจจัยทางเศรษฐกิจที่มีอิทธิพลต่อการผูกขาดการซื้อขาย ดังนั้น บทความนี้จะ เป็นแนวพิจารณาสำหรับผู้สนใจที่จะดำเนินการวิจัยเกี่ยวกับตลาดลักษณะดังกล่าวต่อไป อันที่จริงในการค้าขายผลิตภัณฑ์เกษตรกรรมหลายประเภทเช่น ข้าวโพด สับปะรด อ้อย ใบบายสูบ ฯลฯ เป็นเรื่องน่าสนใจที่ควรทำการวิจัยว่า ความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้าคนกลางกับชาวไร่เป็นอย่างไร ที่มีคนกล่าวว่าพ่อค้าคนกลางกดราคารับซื้อผลผลิตของชาวไร่จริงหรือไม่ เป็นไปในลักษณะใด มากน้อยแค่ไหน ประเด็นต่าง ๆ เหล่านี้เกี่ยวข้องกับลักษณะการผูกขาดการซื้อขายทั้งสิ้น

2. แนวความคิดเกี่ยวกับการผูกขาดการซื้อขายกับตลาดรูปแบบต่างๆ

ในทางเศรษฐศาสตร์แบ่งการพิจารณาลักษณะของตลาดออกได้เป็น 2 ทางคือ ตลาดค้าผู้ขายและตลาดค้าผู้ซื้อ ในแต่ละทางก็จำแนกตลาดย่อยเป็นอีกหลายแบบ จุดประสงค์ของการจำแนกตลาดแบบต่าง ๆ ก็เพื่ออธิบายถึงพฤติกรรมความสัมพันธ์ของการซื้อขายระหว่างผู้ผลิตกับผู้บริโภค และระหว่างผู้ผลิตกับผู้ขายปัจจัยการผลิต

2.1 ตลาดค้าผู้ขาย

ตลาดค้าผู้ขายแบ่งออกเป็น 4 ประเภทคือ³ (1) ตลาดที่มีการแข่งขันโดยสมบูรณ์ (perfect competition) ซึ่งรวมทั้งตลาดที่มีการแข่งขันแท้จริง (pure competition) ด้วย⁴ (2) ตลาดผูกขาดการขาย (monopoly) (3) ตลาดกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาด (monopolistic competition) และ (4) ตลาดที่มีผู้ขายน้อย (oligopoly) รายละเอียดลักษณะของตลาดแต่ละประเภทที่กล่าวมานั้นไม่จำเป็นต้องกล่าวถึง เพราะสิ่งที่ต้องเน้นในการพิจารณาตามบทความเรื่องนี้คือ

ตลาดค้าผู้ซื้อ ซึ่งผู้เขียนมุ่งพิจารณาถึงพฤติกรรมของผู้ซื้อผู้ขายในตลาดข้าวเปลือกโดยเฉพาะ

2.2 ตลาดค้าผู้ซื้อ

ตลาดค้าผู้ซื้อหมายถึงตลาดที่มุ่งพิจารณาถึงพฤติกรรมของผู้รับซื้อปัจจัยการผลิตหรือผลผลิต จำแนกออกได้ดังนี้

2.2.1 ตลาดที่มีการแข่งขันแท้จรัส (pure competition)

ลักษณะของตลาดนี้คือ เป็นตลาดที่มีผู้รับซื้อและผู้ขายเป็นจำนวนมาก การซื้อขายแต่ละครั้งก็มีปริมาณเล็กน้อย ฉะนั้น การเปลี่ยนระดับปริมาณการซื้อขายจึงไม่มีผลกระทบต่อราคาแต่อย่างใด สินค้าในตลาดนี้มีลักษณะเหมือนกัน (homogenous) ดังนั้น ผู้ซื้อจึงไม่เกิดปัญหาว่าจะเลือกซื้อจากใคร เพราะสินค้ามีลักษณะและคุณภาพเหมือนกัน ด้วยเหตุนี้ราคาในตลาดนี้จึงมีราคาเดียว กล่าวคือเส้นอุปสงค์ (demand curve) ของผู้รับซื้อในตลาดมีลักษณะยืดหยุ่นอย่างสมบูรณ์ (perfectly elastic) ซึ่งหมายความว่า การเปลี่ยนแปลงจำนวนซื้อของผู้รับซื้อ ไม่มีอิทธิพลทำให้ราคาเปลี่ยนแปลงแต่อย่างใด ในโลกแห่งความเป็นจริงภาวะตลาดลักษณะนี้มีน้อยมาก⁵

2.2.2 ตลาดที่ผู้ซื้อผูกขาดได้บ้าง (monopsonistic competition)

ลักษณะที่สำคัญของตลาดนี้คือ⁶ มีผู้ซื้อเป็นจำนวนมาก แต่ผู้ขายมีความพอใจที่จะขายให้แก่ผู้ซื้อเฉพาะบางคนเท่านั้น ด้วยเหตุนี้ผู้ซื้อจึงสามารถคุมราคาในการรับซื้อได้บ้าง จึงอาจกล่าวได้ว่าผู้ซื้อ มีลักษณะผูกขาดอยู่บ้าง อย่างไรก็ตาม ตลาดนี้หาได้ยาก นักเศรษฐศาสตร์จึงไม่ค่อยให้ความสำคัญอะไรนัก ตำราเศรษฐศาสตร์จุลภาค (Microeconomics) ส่วนใหญ่ก็ไม่ได้กล่าวถึงและแสดงการวิเคราะห์ใด ๆ ทั้งสิ้น

2.2.3 ตลาดที่มีผู้ซื้อน้อย (oligopsony)

ลักษณะสำคัญของตลาดนี้คือ⁷ มีผู้ซื้อน้อยมาก อาจมีประมาณ 3—4 ราย หากมีผู้ซื้อสองรายเรียกว่าตลาดที่มีผู้ซื้อ 2 คน (duopsony) ส่วนผู้

ขายนั้นมีเป็นจำนวนมาก เมื่อผู้ซื้อคนใดเปลี่ยนแปลงนโยบายในการซื้อก็จะมีผลกระทบกระเทือนต่อราคาารับซื้อในตลาด ผู้ซื้อคนอื่น ๆ ก็จะได้รับผลกระทบกระเทือนนั้นด้วย ฉะนั้น การที่ผู้ซื้อคนใดคนหนึ่งจะเปลี่ยนแปลงราคาารับซื้อก็ควรต้องพิจารณาด้วยว่า ผู้ซื้อคนอื่น ๆ อาจมีปฏิกิริยาโต้ตอบหรือไม่ ลักษณะใด อย่างไรก็ตาม ผู้ซื้อในตลาดนั้นก็ยังมีโอกาสที่จะเอาตัวเขาเปรียบผู้ขายได้ เช่น บริษัทหนึ่งลดราคาารับซื้อซึ่งเป็นการลดราคาารับซื้อ บริษัทอื่น ๆ ก็อาจลดราคาารับซื้อตาม เป็นต้น ลักษณะของตลาดนี้มีลักษณะบางประการ (เช่นในแง่การเอาเปรียบผู้ขายผลผลิตหรือปัจจัยการผลิต) คล้ายกับตลาดผูกขาดการซื้อ

สำหรับตลาดผูกขาดการซื้อจะกล่าวในหัวข้อต่อไป

2.3 ตลาดผูกขาดการซื้อ (monopsony)⁸

2.3.1 ความหมายและลักษณะของตลาด⁹

ลักษณะของตลาดนี้คือ มีผู้รับซื้อเพียงคนเดียวหรือบริษัทเดียว โดยมีผู้ขายรายย่อยเป็นจำนวนมาก การที่มีผู้รับซื้อเพียงคนเดียว ผู้ซื้อจึงมีทางเอาตัวเขาเปรียบผู้ขายปัจจัยการผลิตหรือผลผลิตได้ง่าย เพราะผู้ขายไม่อยู่ในฐานะที่จะเลือกผู้ซื้อได้ แม้ว่าผู้ซื้อจะลดราคาารับซื้อ ผู้ขายก็อาจอยู่ในภาวะที่ต้องจำยอม

การที่กล่าวว่าลักษณะของตลาดนี้มีผู้ซื้อเพียงคนเดียวมิได้หมายความว่าเฉพาะเจาะจงว่าต้องมีผู้ซื้อคนเดียวหรือบริษัทเดียวในแง่ของจำนวนเท่านั้น แต่หมายความว่ารวมถึงลักษณะตลาดที่ผู้รับซื้อจำนวนหลาย ๆ บริษัทที่ซื้อผลผลิตอย่างเดียวกัน และมีนโยบายการซื้อ การกำหนดราคาเหมือนกัน¹⁰ ในตลาดข้าวเปลือกช่วงแรกของไทยนี้มีผู้รับซื้อหรือคนกลางอยู่หลายกลุ่ม แต่ละกลุ่มก็อาจมีจำนวนหลายคนหรือหลายบริษัท เช่น พ่อค้าข้าวเปลือก โรงสี นายหน้าข้าวเปลือก เป็นต้น หากพ่อค้าเหล่านั้นมีพฤติกรรมกำหนดราคาารับซื้อเหมือนกัน พฤติกรรมของเขาทั้งกลุ่มก็เสมือนเป็นคนเดียว อย่างไรก็ตาม การจะตัดสินได้ว่าพฤติกรรมของเขาเหมือนกันหรือไม่ ต้องศึกษาจากหลายลักษณะ

ประกอบกัน เช่น การรวมกลุ่มของพ่อค้า การรวมมือของพ่อค้า ความสัมพันธ์ของพ่อค้ากับชาวนา เป็นต้น

ศัพท์คำว่า Monopsony เป็นศัพท์ที่คู่กับ Monopoly ประเด็นที่ต่างกันคือ ศัพท์คำแรกแสดงถึงการผูกขาดในแง่ผู้ซื้อ ส่วนคำหลังแสดงถึงการผูกขาดในแง่ผู้ขาย ลักษณะของตลาดทั้งสองเป็นกรณีที่มีลักษณะตรงข้ามกับตลาดที่มีการแข่งขันแท้จริง สำหรับผู้ซื้อในตลาดผูกขาดการซื้อจะมีเส้นอุปทานเป็น Slope ในทางบวก (positive slope) และไม่มีเส้นอุปสงค์ที่แท้จริง เพราะผู้ผูกขาดการซื้อ (monopsonist) สามารถควบคุมหรือตัดสินใจปริมาณการรับซื้อและราคาได้เองในเวลาเดียวกัน¹¹ ทั้งนี้จากกล่าวข้างต้นแล้ว เนื่องจากตลาดนี้มีผู้รับซื้อคนเดียว การตัดสินใจด้านราคาและปริมาณรับซื้อจึงขึ้นอยู่กับผู้ซื้อเท่านั้น

2.3.2 ผลได้ของการผูกขาดการซื้อ (monopsony gain)

Wharton ได้ให้คำอธิบายว่า ตลาดผูกขาดการซื้อมักจะเกิดขึ้นในกรณีที่เส้นอุปทานไม่มีความยืดหยุ่น (inelasticity of supply)¹² แต่มิได้หมายความว่ากรณีที่เส้นอุปทานไม่มีความยืดหยุ่นจะทำให้เกิดตลาดแบบนี้โดยอัตโนมัติ เพราะอันที่จริงแล้วยังมีปัจจัยอื่น ๆ¹³ อีกหลายปัจจัยที่จะทำให้เกิด “ผลได้ของการผูกขาดการซื้อ” (monopsony gain)¹⁴ ยิ่งเส้นอุปทานมีความไม่ยืดหยุ่นมากเท่าใด ขนาดของผลได้ของการผูกขาดการซื้อ ก็จะมีมากเท่านั้น ทั้งนี้มีเหตุผลว่าการที่เส้นอุปทานยังไม่มีความยืดหยุ่นมากเท่าใด ช่องว่างระหว่างต้นทุนเฉลี่ย (average factor cost) กับมูลค่าผลได้ส่วนเพิ่ม¹⁵ (marginal revenue product) ยิ่งห่างกันมาก (โปรดพิจารณาการวิเคราะห์ตามรูปที่ 1 ในข้อ 2.3.4 ประกอบ) ผลได้ของผู้ผูกขาดการซื้อจึงมีมาก สินค้าที่อุปทานมีความยืดหยุ่นน้อยหรือไม่มี ความยืดหยุ่น โดยมากมักเป็นสินค้าที่ผลิตได้ยากหรือใช้เวลาในการผลิตนาน เช่น ผลผลิตทางเกษตรกรรม¹⁶

2.3.3 การเอาตัวเอาเปรียบทางเศรษฐกิจ (economic exploitation) โดยผู้ผูกขาดการซื้อ¹⁷

ตลาดประเภทนี้ปรากฏอยู่มากในโลกแห่งความเป็นจริง ประเด็นที่น่าสนใจตามลักษณะของตลาดนี้คือ การเอาต์เอาเปรียบของผู้ซื้อ โดยเฉพาะเราอาจเห็นลักษณะดังกล่าวได้จากตลาดรับซื้อผลผลิตเกษตรกรรม หรือในตลาดแรงงาน เช่น บางกรณีที่ค่างานขายแรงงานของตนให้บางบริษัท หากบริษัทให้ค่าตอบแทนต่ำมากย่อมเป็นการขูดรีดค่างานนั้น ประเด็นที่น่าพิจารณาคือ

ก. เมื่อใดที่ผู้ขายผลผลิตหรือปัจจัยการผลิตจะถูกเอาเปรียบ การเอาเปรียบทางเศรษฐกิจโดยผู้ผูกขาดการซื้อจะเกิดขึ้นเมื่อผลตอบแทนของผลผลิตหรือของปัจจัยการผลิตของผู้ขายแต่ละหน่วยมีมูลค่าน้อยกว่าส่วน ของรายได้ที่ผู้ซื้อได้รับเพิ่มขึ้นเนื่องจากการใช้ผลผลิตหรือปัจจัยการผลิตแต่ละหน่วยดังกล่าว (each unit of input does not receive in pay an amount equal to its contribution to total receipts)¹⁸ หรืออาจกล่าวได้อีกนัยหนึ่งว่า ผู้ขายผลผลิตหรือปัจจัยการผลิตจะถูกเอาเปรียบเมื่อได้รับค่าตอบแทนน้อยกว่า มูลค่าของผลผลิตเพิ่ม (value of marginal product)¹⁹ ของผลผลิตหรือปัจจัยการผลิตนั้น (a productive service is exploited if it is employed at a price that is less than the value of its marginal product) อาจยกตัวอย่างได้ดังนี้ หากเจ้าของโรงสีนำข้าวเปลือก 1 เกวียนที่ซื้อจากชาวนาส่วนหนึ่งไปสีเป็นข้าวสาร ได้รำและปลายข้าว และแบ่งบางส่วนไปขายในรูปข้าวเปลือก หากข้าวเกวียนนั้นทำรายได้เพิ่มขึ้นแก่เจ้าของโรงสีในมูลค่าที่สูงกว่าค่าซื้อข้าวจากชาวนาเกวียนนั้น (เมื่อหักค่าใช้จ่ายทำนาแล้ว) ย่อมแสดงว่าเจ้าของโรงสีขูดรีดชาวนา

ข. การหากำไรสูงสุด (profit maximization) ของผู้ผูกขาดการซื้อ การที่จะทำความเข้าใจถึงลักษณะการเอาเปรียบทางเศรษฐกิจในตลาดผูกขาดการซื้อให้ชัดเจนขึ้นนั้น จำเป็นที่จะต้องพิจารณาดังแนวความคิดเกี่ยวกับการหากำไรสูงสุดของผู้ผูกขาดการซื้อเสียก่อน

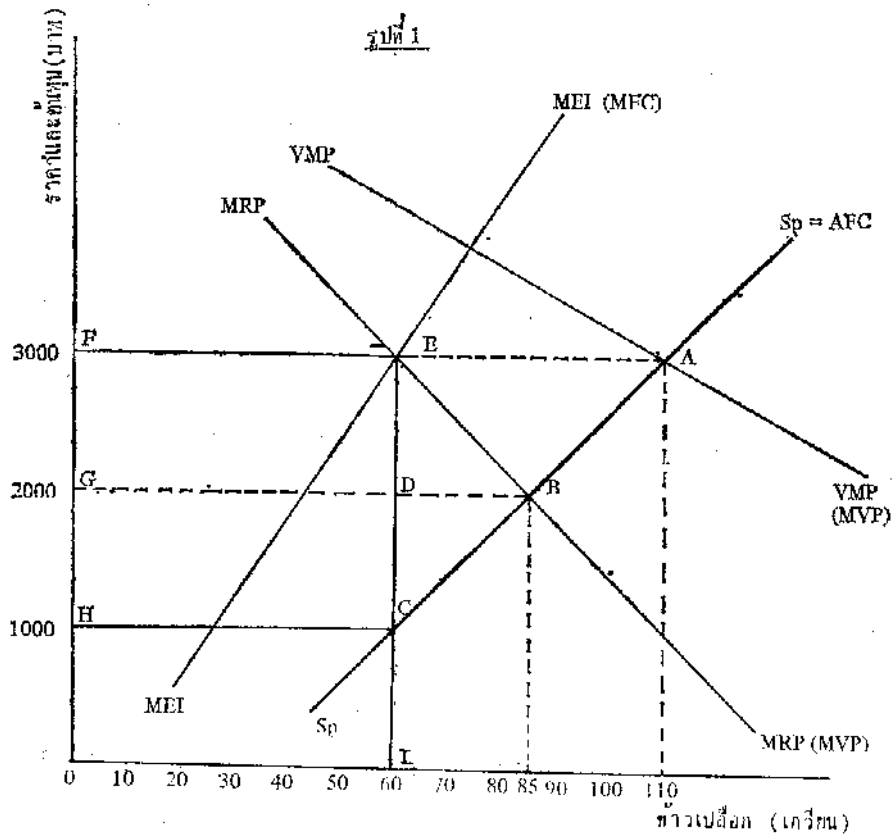
ในการวิเคราะห์ทางทฤษฎีเศรษฐศาสตร์จุลภาค ไม่ว่าจะ เป็นเรื่องทฤษฎีพฤติกรรมของผู้บริโภคหรือในเรื่องทฤษฎีการผลิต ล้วนแล้วแต่มีฐานคติว่า ผู้ผลิตหรือผู้บริโภคต่างก็มีพฤติกรรมแห่งเหตุผล (rational behavior) ทั้งสิ้น ในกรณีของผู้ผลิตนั้นจะมีพฤติกรรมแห่งเหตุผลในลักษณะที่ว่า ต้องมุ่งให้ได้รับกำไรสูงสุดเสมอ

การที่จะให้ได้รับกำไรสูงสุด ผู้ผูกขาดการซื้อจะซื้อปัจจัยการผลิตหรือผลผลิตไปเรื่อย ๆ จนกระทั่งถึงจุดที่ค่าใช้จ่ายเพิ่ม²⁰ (marginal expense of input หรือ MEI) เท่ากับมูลค่าผลได้ส่วนเพิ่ม²¹ (marginal revenue product หรือ MRP)²²

2.4.3 การเอาเปรียบทางเศรษฐกิจ พิจารณาจากการวิเคราะห์โดยรูปกับปัญหาในการวัดหาค่าผลได้ของการผูกขาดการซื้อ

การเอาเปรียบทางเศรษฐกิจโดยผู้ผูกขาดการซื้อนั้น บางทีก็เรียกว่าการขูดรีดโดยผู้ผูกขาดการซื้อ (monopsonistic exploitation) การแสดงการวิเคราะห์โดยรูปจะทำให้เห็นชัดเจนยิ่งขึ้นว่า เมื่อใดที่การขูดรีดนี้จะเกิดขึ้น และผู้ขูดรีดจะได้รับผลได้ (gain) ขนาดไหน

การวิเคราะห์ตามรูปที่ 1²³ มองทั้งในแง่ตลาดค้ำผู้ซื้อและค้ำผู้ขายไปพร้อม ๆ กันว่าในแต่ละสถานการณ์การเอาเปรียบทางเศรษฐกิจจะเกิดขึ้นได้หรือไม่มากนักน้อยขนาดใด ทั้งนี้ โดยจะอธิบายลักษณะของ 3 สถานการณ์คือ (1) ทั้งตลาดค้ำผู้ซื้อและค้ำผู้ขายเป็นแบบแข่งขันแท้จริง (ยกตัวอย่างเช่น พ่อค้าโรงสีรับซื้อข้าวเปลือกจากชาวนาในลักษณะตลาดแข่งขันแท้จริง และสี่ข้าวสาร จำ ปลายข้าวขายในลักษณะตลาดแข่งขันแท้จริงด้วย) (2) ตลาดค้ำผู้ซื้อเป็นแบบแข่งขันแท้จริง แต่ตลาดค้ำผู้ขายเป็นแบบผูกขาดและ (3) ทั้งตลาดค้ำผู้ซื้อและค้ำผู้ขายเป็นแบบผูกขาด



จากรูป แนวตั้งแสดงราคาและค่าตอบแทนหรือราคาของข้าวเปลือก แนวอนแสดงถึงจำนวนของข้าวเปลือก ในรูปมี 4 เส้นคือ เส้นอุปทานของข้าวเปลือก (Sp) ซึ่งก็คือเส้นแสดงต้นทุนเฉลี่ย (AFC) ด้วย เส้น MEI เส้น VMP และเส้น MRP สำหรับ 2 เส้นหลังนี้ อีกนัยหนึ่งก็คือเส้นอุปสงค์สำหรับข้าวเปลือก

กรณีแรกสมมติให้ทั้งตลาดรับซื้อข้าวเปลือกและตลาดขายข้าวเปลือกเป็นแบบแข่งขันแท้จริง ด้วยเหตุที่เส้น VMP ก็คือเส้นอุปสงค์ ดังนั้น อุปสงค์และอุปทานตัดกันที่จุด A แสดงว่าชาวนาได้รับค่าตอบแทนเกี่ยวนละเท่ากับค่าของผลผลิตเพิ่ม (VMP) คือในราคาเกี่ยวนละ 3,000 บาท ดังนั้น ชาวนาได้รับความเป็นธรรมที่สุดใน สถานการณ์นี้และ สามารถขายข้าวได้ใน ปริมาณสูงถึง 110 เกวียน

กรณีที่สองสมมติให้ตลาดรับซื้อข้าวเปลือกเป็นแบบแข่งขันแท้จริง แต่ตลาดผู้ขายข้าวเปลือกเป็นแบบผูกขาด กรณีนี้ MRP ก็คือเส้นอุปสงค์ของตลาดผู้ขายการขาย จุดดุลยภาพที่ได้จะเลื่อนต่ำลงมาที่จุด B แสดงว่าชาวนาได้รับค่าตอบแทนต่ำลงและต่ำกว่า MRP คือเป็นเกี่ยวนละ 2,000 บาท ปริมาณการขายก็ขายได้ลดลงอีก เหลือเพียง 85 เกวียน ดังนั้น ในกรณีนี้ชาวนาถูกขูดรีด ตำราบางเล่มเรียกลักษณะการขูดรีดนี้ว่า การขูดรีดโดยการผูกขาดการขาย (monopolistic exploitation)²⁴

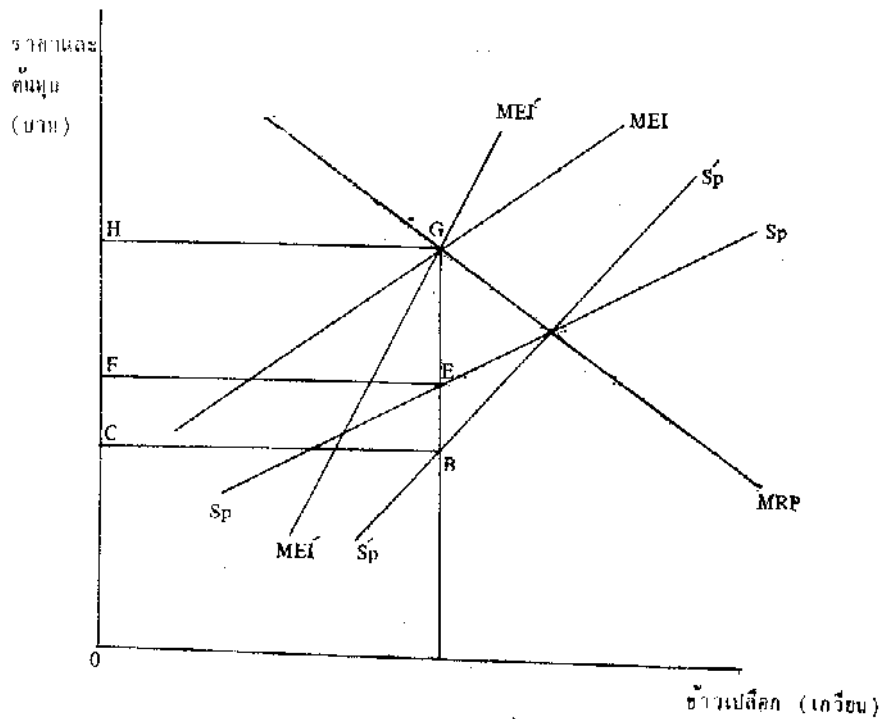
กรณีที่สามสมมติให้ทั้งตลาดรับซื้อข้าวเปลือกและตลาดขายข้าวเปลือกเป็นแบบผูกขาด กรณีนี้จุดดุลยภาพจะเลื่อนมาที่จุด C เพราะผู้ผูกขาดการซื้อมุ่งจะได้รับกำไรสูงสุดเมื่อซื้อข้าวเปลือก 60 เกวียน ซึ่ง ณ จุดนั้น $MRP=MEI$ ที่จุด E ชาวนาจะถูกขูดรีดหนักเข้าไปอีก ความแตกต่างระหว่างช่วง A ถึง C คือการขูดรีดโดยการผูกขาดการซื้อ (monopsonistic exploitation) กรณีนี้ชาวนาได้รับค่าตอบแทนต่ำกว่า MRP มาก คือได้รับเพียง 1,000 บาท ต่อเกี่ยวนเท่านั้น

การวัดมูลค่าผลได้ของผู้ผูกขาดการซื้อ วัดจากสี่เหลี่ยมผืนผ้า CEFH อาจคำนวณได้ดังนี้ สี่เหลี่ยมผืนผ้า OIEF คือมูลค่าข้าวเปลือกทั้งสิ้นหากขายในราคาตลาดแข่งขันแท้จริง ซึ่งจะเท่ากับ $60 \times 3,000 = 180,000$ บาท ค่าใช้จ่ายในการซื้อข้าวของผู้ผูกขาด การซื้อจากชาวนา จะเท่ากับสี่เหลี่ยมผืนผ้า OICH ซึ่งจะเท่ากับ $60 \times 1,000 = 60,000$ บาท เพราะฉะนั้น ส่วนต่างนี้จะเท่ากับ 120,000 บาท ($180,000 - 60,000$) ก็คือส่วนที่พ่อค้าข้าวเปลือกได้เข้ากระเป๋าไปแทนที่จะได้จ่ายให้ชาวนา มูลค่าส่วนนี้เองที่เรียกว่า Monopsony gain

จากการวิเคราะห์นั้นจะเห็นได้ชัดว่า ผู้ผูกขาดการซื้อเอาเปรียบผู้ขายทั้งในทั้งราคาและปริมาณรับซื้อ กล่าวคือ ให้ราคาต่ำและ ยังซื้อในปริมาณที่น้อยด้วย

ตามที่ได้กล่าวไว้ในข้อ 2.3.2 ว่า ยิ่งเส้นอุปทานมีความไม่ยืดหยุ่นมากเท่าใด ขนาดของผลได้ของการผูกขาดการซื้อ ก็จะมีมากเท่านั้น กรณีนี้อาจพิจารณาได้จากรูปที่ 2 กรณีของเส้นอุปทาน $SpSp$ และ MEI นั้น ผลได้ของการผูกขาดการซื้อจะเท่ากับ $FEGH$ แต่ถ้าเส้นอุปทานของข้าวเปลือกมีความไม่ยืดหยุ่นมากขึ้นเป็น $S'pS'p$ และ MEI เปลี่ยนเป็น MEI' ขนาดของผลได้ของการผูกขาดการรับซื้อจะใหญ่ขึ้นเปลี่ยนเป็นสี่เหลี่ยมผืนผ้า $CBGH$

รูปที่ 2



อย่างไรก็ดีในการวัดขนาดผลได้ของการผูกขาดการซื้อในทางทฤษฎีตามที่ได้วิเคราะห์จากสองรูปนั้น ดูไม่น่าจะมีปัญหายุ่งยากนัก หากเราทราบราคาคุลยภาพในตลาดแข่งแท้จริง แต่ในโลกแห่งความเป็นจริงเรา ไม่อาจ ทราบ ได้ว่า ราคาคงที่กล่าวนั้นเป็นเท่าใด²⁵ นี่คือนปัญหาที่สำคัญประการหนึ่งในการวัดผลได้ของผู้ผูกขาดการซื้อ

ความยากลำบากในการวัดผลได้นั้นยังขึ้นอยู่กับความสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อผู้ขายอื่น ๆ ด้วย เช่น การที่พ่อค้าข้าวเปลือกให้เงินกู้ชาวนาและคืดดอกเบี้ยยในอัตราที่ขูครัด สมมติว่าเวลาจับซื้อข้าวจากชาวนาเขาซื้อในเวลาตลาดแข่งขันแท้จริง (หรือในราคาที่เป็นธรรม) อย่างนี้ก็เรียกว่า อันที่จริงพ่อค้าขูครัดแบบผูกขาดการซื้อเช่นกัน เพราะไม่อาจ ทราบ ได้ ว่า พ่อค้า กำหนดอัตรา ดอกเบี้ย อย่างขูครัด เพียงใด ปัญหาการประเมินผลได้ของการผูกขาดการซื้อของพ่อค้า ยากลำบากตรงที่จะประเมินการเอาเปรียบของแต่ละกิจกรรม (การรับซื้อข้าว และการให้กู้ยืม) ให้ใกล้เคียงความจริงได้อย่างไร ทั้งนี้เพื่อจะหาผลสุทธิจริง ๆ ว่ามีการขูครัดเกิดขึ้นจริงหรือไม่เพียงใด ประเด็นปัญหาทำนองนี้ผู้วิจัยจะพบเสมอเมื่อพยายามจะวัดผลได้ของผู้ผูกขาดการซื้อ

ปัญหาสำคัญอีกประการหนึ่งคือ ความร่วมมือของพ่อค้าคนกลางในการให้ความจริงต่อนักวิจัย เป็นที่น่าสังเกตว่า พ่อค้าคนกลางมักบีบบังความจริงเสมอเมื่อถูกสัมภาษณ์ ข้อมูลการซื้อ การขาย ต้นทุน กำไร ที่ได้จากพ่อค้าจึงมีความน่าเชื่อถือได้น้อย ฉะนั้น การพิสูจน์ตลาดผูกขาดการซื้อตามวิธีทางทฤษฎีที่กล่าวข้างต้นจึงมีปัญหามากในทางปฏิบัติผู้วิจัย จึงจำเป็นต้องพิจารณาถึง ปัจจัยอื่นดังที่จะได้กล่าวในตอนต่อไปประกอบด้วย

3. ปัจจัยที่ชี้ว่าตลาดรับซื้อข้าวเปลือกเป็นแบบผูกขาดการซื้อ

ผู้ที่ทำการวิจัยที่จะพิสูจน์ว่าตลาดข้าวเปลือก ช่วงแรก เป็น แบบ ผูก ขาด การซื้อจริงหรือไม่นั้น ควรพิจารณาปรากฏการณ์ของตลาดข้าวเปลือกที่เป็นอยู่ในประเด็นต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

3.1 การมีผู้ซื้อคนเดียว

ในตลาดรับซื้อข้าวเปลือกของไทยนั้น มีผู้รับซื้อหรือคนกลางอยู่หลายคน ฉะนั้นผู้วิจัยจึงจำเป็นต้องบอกให้แน่ชัดได้ว่า พ่อค้าคนกลางมีใครบ้าง พฤติกรรมของเขาเป็นอย่างไร ทั้งนี้หากพ่อค้าคนกลางทั้งหลายมีพฤติกรรมด้านการกำหนดราคาและปริมาณรับซื้อเหมือนกัน พฤติกรรมของเขาทั้งกลุ่มก็เสมือนเป็นคนเดียว อย่างไรก็ตาม การที่จะตัดสินได้ว่าพฤติกรรมของเขาเป็นอย่างไรนั้น ต้องพิจารณาลักษณะตามข้อ 3.2 ประกอบด้วย

จากรายงานการศึกษาของกองเศรษฐกิจการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์²⁶ ได้ระบุพ่อค้าคนกลางที่ซื้อข้าวจากชาวนาโดยตรงมีดังนี้คือ พ่อค้าท้องถิ่น พ่อค้าหน้าหมู่บ้าน หรือตัวแทน พ่อค้าปลีกล้องที่ สหกรณ์ท้องถิ่น โรงสีท้องถิ่น และพ่อค้าปลีกล้องในตลาดรวมท้องถิ่น (ตลาดในเมืองหรือในเขตเทศบาล)

3.2 ความสัมพันธ์ในหมู่พ่อค้าคนกลางเป็นอย่างไร

พ่อค้าคนกลางมีการแลกเปลี่ยนความรู้ข่าวสารด้านราคา ตลอดจนข้อตกลงใด ๆ ร่วมกันหรือไม่ในอันที่จะกำหนดราคา ตลอดจนปริมาณรับซื้อเพื่อผลประโยชน์ร่วมกัน พฤติกรรมลักษณะนี้น่าสนใจในแง่ที่ว่าเราจะสามารถโยงไปข้อ 3.1 ได้ว่าคนทั้งกลุ่มมีพฤติกรรมเสมือนเป็นคนเดียวไหม และการกระทำดังกล่าวมีลักษณะเอารัดเอาเปรียบชาวนาหรือไม่ เพียงใด อย่างไรก็ตาม พฤติกรรมที่เราค้นพบอาจปรากฏในลักษณะที่ว่าพ่อค้าคนกลางแข่งขันกัน ทั้งด้านราคาและปริมาณรับซื้ออย่างกว้างขวางก็ย่อมเป็นไปได้ หรือเราอาจจะพบว่ามีการกีดกันพ่อค้าคนกลางหน้าใหม่ ไม่ให้เข้ามาดำเนินธุรกิจแข่งขันกับพวกเขา ก็เป็นไปได้ หรือเราอาจจะพบว่าธนาคารเข้ามามีบทบาทในการให้เครดิตแก่พ่อค้าคนกลางบางกลุ่มเพื่อสร้างอิทธิพลในการผูกขาดก็อาจเป็นไปได้ ฯลฯ พฤติกรรมของพ่อค้าคนกลางที่แสดงถึงความสัมพันธ์กันนั้น จะเป็นเครื่องชี้พอกว่า ตลาดที่ดำเนินอยู่เป็นแบบใด

3.3 วิถีตลาด (marketing channel) ของข้าว

ควรตรวจสอบดูว่า ข้าวเปลือกออกจากชาวนาแล้วผ่านมือพ่อค้าคนใดบ้างจนถึงผู้ส่งออก ทั้งนี้เพื่อทราบว่ากลไกราคาของข้าวเปลือกนั้นโยงกับปัจจัยใดบ้าง การศึกษาถึงความสัมพันธ์ของพ่อค้าทุกระดับจึงจำเป็น เพื่อจะได้ทราบว่าใครมีอิทธิพลต่อราคาข้าวเปลือกมากน้อยเพียงใด

3.4 ราคารับซื้อข้าวเปลือก

ราคารับซื้อข้าวเปลือกจากชาวนามีมูลค่าเท่าใด เมื่อเปรียบเทียบกับราคาพุงของทางราชการต่างกันอย่างไร ชาวนาได้รับความเป็นธรรมหรือถูกกดราคาหรือไม่ การที่จะบอกว่าชาวนาได้รับความเป็นธรรมในด้านการรับซื้อหรือไม่ เราอาจพิจารณาได้จากข้อ 3.5 ซึ่งเกี่ยวข้องกับต้นทุนและกำไร

3.5 ขนาดของกำไร (profit margin)

3.5.1 เพื่อดูขนาดของกำไรโดยวัดเป็นกำไรต่อหน่วยของพ่อค้าคนกลางแต่ละคนว่ามากน้อยเพียงใด ซึ่งอาจใช้ลักษณะบางประการเช่นอย่างที่ Muscat²⁷ ได้เขียนไว้ว่าพ่อค้าคนกลางแต่ละคนมีกำไรเล็กน้อย จึงทำให้เขาเชื่อว่าพ่อค้าคนกลางเป็นจำนวนมาก และแข่งขันกันอย่างมากด้วย ด้วยเหตุดังกล่าวเขาจึงเชื่อว่าการรับซื้อข้าวเปลือกเป็นไปในลักษณะแข่งขันมากกว่าที่จะเป็นแบบผูกขาดการซื้อ

3.5.2 เพื่อดูขนาดของกำไรของพ่อค้าคนกลาง เปรียบเทียบกับของชาวนา ทั้งนี้เพื่อจะได้ดูต้นทุนของพ่อค้าคนกลาง และของชาวนา รวมทั้งรายได้ของชาวนาที่ได้จากค่าตอบแทนของการขายข้าว ซึ่งถูกกำหนดโดยราคารับซื้อจากพ่อค้าคนกลาง ผลเป็นลูกโซ่ดังกล่าวจะสะท้อนออกมาในรูปกำไรต่อหน่วย ซึ่งจะชี้ได้ว่า การที่ขนาดของกำไรของพ่อค้าคนกลางกับชาวนาต่างกันนั้น พอละบอกได้บ้างไหมว่ามีการเอาเปรียบทางเศรษฐกิจเกิดขึ้น

3.6 ความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้าคนกลางกับชาวนา

หากพ่อค้าคนกลางสามารถควบคุม “ปัจจัยการผลิตที่ต้องใช้ร่วมกัน” (complementary factor) หรือปัจจัยที่จำเป็นในการผลิตข้าวของชาวนาไว้ได้ พ่อค้าก็ย่อมมีอำนาจการผูกขาดการซื้อขาย²⁸ เช่น การที่ชาวนามีความสัมพันธ์กับกู้ยืมเงินจากพ่อค้า หรือการที่พ่อค้าเป็นเจ้าของที่ดินที่ชาวนาเช่าทำอยู่ ความสัมพันธ์ดังกล่าวย่อมอาจมีผลผูกพันที่ชาวนาอาจต้องถูกพ่อค้าคนกลางกดราคาข้าวซื้อข้าวได้ เช่น ควรพิจารณาว่า “การตกข้าว” (การที่ชาวนากู้ยืมเงินจากพ่อค้าและใช้หนี้คืนเป็นข้าวเปลือก) มีส่วนในการชำระหนี้และดอกเบี้ยอย่างไร ลักษณะดังกล่าวเป็นการเอาเปรียบชาวนาหรือไม่ เพียงใด การกู้ยืมนั้นๆ ชาวนามีพันธะต้องขายข้าวคืนให้พ่อค้าคนกลางที่เป็นเจ้าหนี้ในลักษณะที่ถูกกดราคาหรือไม่ ชาวสารอื่นๆ ที่ควรทำความเข้าใจก็คือ ชาวนากู้มาใช้กันใด เป็นสัดส่วนอย่างไร จำเป็นแค่ไหนจึงต้องกู้ยืมเพราะการมีหนี้สินพอชี้แสดงได้ถึงฐานะทางเศรษฐกิจของชาวนาว่าแย่งหรือไม่เพียงใด และการที่มีหนี้สินมากเพราะอะไร ชาวนาต้องรีบขายข้าวเมื่อเก็บเกี่ยวเสร็จเพื่อใช้หนี้จึงทำให้พ่อค้ากดราคาได้ใช้หรือไม่ หรือมีสาเหตุเนื่องจากการมีประสิทธิภาพการผลิตต่ำ และ ผลจากการทราบถึงประเด็นดังกล่าวจะทำให้ชี้ได้ว่าพ่อค้าคนกลางเอาเปรียบชาวนาได้ เพราะความสัมพันธ์ดังกล่าวใช่หรือไม่

3.7 ความสัมพันธ์ในหมู่ชาวนา

ในหมู่ชาวนามีการร่วมมือประสาน - ตลอดจนแลกเปลี่ยนข่าวสารกัน การรับซื้อข้าวเปลือกอย่างไรหรือไม่ กลุ่มชาวนามีการรวมกลุ่มเพื่อต่อรองกับพ่อค้าคนกลางได้หรือไม่เพียงใด หรือว่าส่วนใหญ่ต่างคนต่างทำ ใครใคร่ขายขาย หากความสัมพันธ์ในหมู่ชาวนาตามลักษณะดังกล่าวมีน้อยก็อาจพอชี้ได้ว่ามีโอกาสถูกเอาเปรียบได้แค่ไหน

3.8 ทิศนคติของชาวนาต่อพ่อค้าคนกลางและราคาพุงของข้าวเปลือก

การที่ชาวนาอยากขายข้าวหรือไม่อยากขายให้ทางราชการเพราะอะไร การที่นิยมขายให้พ่อค้าคนกลางเพราะอะไร ชาวนามีทัศนคติอย่างไรกับการกำหนด

ราคาของพ่อค้าคนกลางและทางราชการ คิดว่าพ่อค้าเอาเปรียบเขาหรือไม่ ถ้าใช่ เพราะเหตุใด ข้อเท็จจริงในก้นหัตถ์ทัศนคติของชาวนา พอจะบอกได้ว่าเขาคิดว่าพ่อค้าคนกลางเอาเปรียบเขาหรือไม่ แต่อย่างไรก็ดีผู้วิจัยต้องพิจารณาเหตุผลที่เขาอ้างว่ามีน้ำหนักแค่ไหน ทั้งนี้เพราะคำตอบที่ได้ อาจมีความเียงเอียง (bias) ก็เป็นไปได้

3.9 ฐานะทางเศรษฐกิจของชาวนา

เพื่อเปรียบเทียบกับระยะก่อนหน้านั้น (อาจหลาย ๆ ปี) ว่าแนวโน้มของฐานะทางเศรษฐกิจของเขาเป็นอย่างไร คีขึ้นหรือลดลง เครื่องชี้แสดงฐานะทางเศรษฐกิจของชาวนาอันหนึ่งก็คือ การเป็นเจ้าของที่ดิน หากมีที่ดินของตนลดลง เพราะเหตุใด มีหนี้สินมากขึ้นไหม ภาวะดินฟ้าอากาศแย้ใช่หรือไม่ การชลประทานแย้ใช่หรือไม่ หรืออาจมีประสิทธิภาพการผลิตต่ำรวมอยู่ด้วยใช่ไหม ถ้าคำตอบส่วนใหญ่ปรากฏว่าเนื่องจากการมีหนี้สินก็อาจโยงไปถึงสาเหตุของการมีหนี้สิน และเราอาจได้คำตอบว่า เนื่องจากการเอาเปรียบจากพ่อค้าคนกลางก็อาจเป็นไปได้

ลักษณะต่าง ๆ ดังกล่าวข้างต้นเป็นสิ่งที่ผู้วิจัยควรใช้ประกอบการพิจารณาว่าตลาดรับซื้อข้าวเปลือกจากชาวนาเป็นแบบผูกขาดการซื้อจริงหรือไม่

4. สรุป

บทความเรื่องนี้มุ่งที่จะอธิบายถึงสถานการณ์ของตลาดแบบผูกขาดการซื้อในแง่ทฤษฎี โดยนำเอากรณีของการค้าข้าวเปลือกช่วงแรกมาพิจารณาว่ามีปัจจัยใดบ้างที่แสดงถึงลักษณะการผูกขาดการซื้อ ทั้งนี้ เพื่อเป็นแนวทางแก่ผู้สนใจที่จะทำวิจัยเกี่ยวกับการผูกขาดการซื้อต่อไป ในบทความได้ชี้ถึงปัญหาความยากลำบากในการวัดผลได้ของผู้ผูกขาดการซื้อและได้พิจารณาตัวแปรทางเศรษฐกิจที่เกี่ยวข้อง การศึกษาปัญหาทางเศรษฐกิจนั้นหากจะพิจารณาเฉพาะปัจจัยทางเศรษฐกิจเท่านั้น ย่อมไม่เพียงพอที่จะได้รับผลที่ถูกต้องสมบูรณ์ เพราะในปัญหาเศรษฐกิจบางปัญหาปัจจัยทางสังคมและปัจจัยอื่น ๆ อาจมีอิทธิพลต่อตัวปัญหานั้นยิ่งกว่าปัจจัยทางเศรษฐกิจก็เป็นได้

บทความนี้ได้อธิบายว่า แม้ว่าการพิสูจน์ตลาดแบบผูกขาดการซื้อในทางทฤษฎีเศรษฐศาสตร์จะมีปัญหาอยู่มากในแง่ปฏิบัติ แต่การพิจารณาจากปัจจัยอื่น ๆ ด้วยก็จะช่วยให้นักวิจัยสามารถหาคำตอบได้

การยกระดับฐานะทางเศรษฐกิจของชาวนาไทยจะทำให้ทางหนึ่งก็โดยให้เขาสามารถขายข้าวเปลือกในราคาที่เป็นธรรม ข้อคิดที่ว่าชาวนาถูกกดราคาการรับซื้อเป็นสิ่งทีกล่าวกันมาก คล้ายกับว่ายอมรับกันทั่วไป แต่ความพยายามที่จะพิสูจน์เรื่องนี้และการศึกษาในรายละเอียดเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างชาวนา กับพ่อค้าคนกลางเกือบมิได้มีผู้ใดได้ศึกษาวิจัยอย่างจริงจัง การที่รัฐบาลจะสามารถกำหนดนโยบายช่วยเหลือชาวนาเหล่านี้ได้เหมาะสมถูกต้องแค่ไหน ย่อมขึ้นอยู่กับรายละเอียดของข้อมูลที่เกี่ยวข้องว่ามีเพียงพอหรือไม่ และน่าเชื่อถือเพียงใดด้วย

การรวมกลุ่มของพ่อค้ากำหนดราคาขายให้สูง หรือกดราคาซื้อให้ต่ำซึ่งเป็นการขูดรีดผู้ยากไร้นั้น อาจเกิดขึ้นได้เสมอตราบดีที่ประเทศไทยยังไม่มีกฎหมายต่อต้านการผูกขาด (antitrust law)

ผู้เขียนเห็นว่าหากมีนักวิจัยทำการศึกษาเกี่ยวกับปัญหาความสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อผู้ขายในตลาดผลผลิตเกษตรกรรมอื่น ๆ มากขึ้น ก็ย่อมจะเป็นทางหนึ่งที่จะกระตุ้นรัฐบาลให้เร่งพิจารณากฎหมายฉบับนี้ นั่นก็เป็นทางหนึ่งที่จะทำให้การดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจบังเกิดความเป็นธรรมต่อคนทุกฝ่ายยิ่งขึ้น โดยเฉพาะชาวไร่ชาวนาผู้ยากไร้.

เชิงอรรถ

1. ผู้เขียนขอขอบพระคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ทศยา สุวรรณะชญ ที่ได้กรุณาให้ข้อคิดเห็นที่เป็นประโยชน์เป็นอันมาก

๒. สำนักวิจัย สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ มีโครงการวิจัยที่อยู่ในระหว่างดำเนินการอยู่ ๒ โครงการที่ศึกษาเกี่ยวข้องกับกาผูกขาดการซื้อ คือ

- ก. “การศึกษาเปรียบเทียบกำไรของการค้าข้าวของผู้ผลิตและผู้รับซื้อ” ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. พิศยา สุวรรณะชญ เป็นผู้อำนวยการโครงการ นายวิวัฒน์ชัย อัจฉกร และนายเลขา วลัยไพจิตร เป็นผู้ช่วยผู้อำนวยการโครงการ (ขณะนี้กำลังเขียนรายงานผลการวิจัย คาดว่าจะเสร็จในต้นปี ๒๕๑๙)
- ข. “ภาวะการผลิตและการค้าข้าว ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ : ศึกษาเฉพาะจังหวัดมหาสารคาม” นายวิวัฒน์ชัย อัจฉกร เป็นผู้อำนวยการโครงการ นายเลขา วลัยไพจิตร เป็นผู้ช่วยผู้อำนวยการโครงการ และผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. พิศยา สุวรรณะชญ เป็นที่ปรึกษาโครงการ (ขณะนี้กำลังวิเคราะห์ข้อมูล)

การวิจัยทั้งสองโครงการนี้เป็นการศึกษาภาวะและปัญหาการผลิตและการค้าข้าวของชาวนาภาคกลางสำหรับโครงการแรก (ที่ อ. ท่าเรือ จ. พระนครศรีอยุธยา) และชาวนาภาคอีสานสำหรับโครงการที่สอง (ที่ จ. มหาสารคาม) โดยมุ่งที่จะดูความสัมพันธ์ของชาวนาและผู้รับซื้อข้าวเปลือกว่า การเอาต์เอาต์เปรียบมีหรือไม่ ในลักษณะใด ทั้งนี้ต้องการพิสูจน์ว่า ตลาดค้าข้าวเปลือกเป็นแบบผูกขาดการซื้อจริงหรือไม่ ทั้งนี้ได้สัมภาษณ์ชาวนาหน้าข้าวเปลือก พ่อค้าข้าวเปลือก และผู้ประกอบการโรงสี เมื่อตอนต้นปี ๒๕๑๗ สำหรับกรณีของโครงการแรก และตอนต้นปี ๒๕๑๘ สำหรับโครงการหลัง

๘. ผู้สนใจลักษณะของตลาดทั้ง ๔ ประเภทนี้ในรายละเอียด โปรดพิจารณา C.E. Ferguson, *Microeconomic Theory* (Homewood; Illinois : Richard D. Irwin, Inc., 1969), Part III., pp. 222-333.
๔. ลักษณะของตลาดที่มีการแข่งขันโดยสมบูรณ์และตลาดที่มีการแข่งขันแท้จริง มีลักษณะคล้ายกันมาก ซึ่งมีข้อที่ต่างกันเพียงประการเดียว ทั้งสองตลาดมีลักษณะสำคัญ คือ (๑) มีผู้ขายและผู้ซื้อเป็นจำนวนมากในตลาด (๒) ผู้ซื้อและผู้ขายแต่ละรายมีปริมาณซื้อขายน้อยหรือเป็นรายย่อย ๆ เท่านั้น (๓) ผลผลิตมีลักษณะเหมือนกันทุกประการ (homogeneous) (๔) ปัจจัยการผลิตเคลื่อนย้ายได้อย่างสมบูรณ์ (perfect mobility) และ (๕) ไม่มีข้อจำกัดด้านราคา (no price constraint) (เช่น รัฐบาลไม่กำหนดราคาขึ้นสูงหรือขั้นต่ำ) กล่าวคือ ปล่อยให้กลไกตลาด (อุปสงค์หรืออุปทาน) กำหนดราคาเอง ส่วนตลาดที่มีการแข่งขันโดยสมบูรณ์ที่มีข้อกำหนดเพิ่มอีกข้อหนึ่งคือ ผู้ซื้อผู้ขายในตลาดมีความรอบรู้ด้านราคาอย่างสมบูรณ์ (perfect knowledge) Richard H. Leftwich, *The Price System and Resource Allocation* (3rd ed.), (New York : Holt, Rinehart and Winston, 1966), pp. 22-25, และ Ferguson, *Ibid.*, pp. 222-225.

5. ดร. อุทิศ นาคสวัสดิ์, เศรษฐศาสตร์จุลภาค (กรุงเทพฯ : พุทธอุปลัตน์กิจการพิมพ์, 2514), หน้า 57.
6. เพิ่งอ้าง, หน้า 81.
7. เพิ่งอ้าง, หน้า 81.
8. ผู้บัญญัติศัพท์ Monopsony คือ Mr. B. L. Hallward โปรดดู J. Robinson, *The Economics of Imperfect Competition*. (London : Mc Millan & Co., 1933) p. 215.
9. ผู้สนใจการวิเคราะห์ลักษณะของตลาดผูกขาดการซื้อ โปรดพิจารณาจาก C. R. Wharton, Jr., "Marketing, Merchandising, and Moneylending : A Note on Middleman Monopsony in Malaya" in *Malayan Economic Review*, Vol. VII, No.2 (October, 1962), pp. 24-44.
10. *Ibid.*, p. 26.
11. *Ibid.*
12. อุปทานที่ไม่มีความยืดหยุ่น หมายความว่า การที่ราคาเปลี่ยนไป ปริมาณขายจะเปลี่ยนแปลงไปทางเดียวกัน แต่ในร้อยละที่ต่ำกว่า S. C. Maurice and C.E. Ferguson, *Economic Analysis* (Homewood, Illinois : Richard D. Irwin, Inc., 1970), p. 31.
13. Wharton เรียกปัจจัยเหล่านี้ว่า "ปัจจัยแห่งอำนาจ" (Power factors) เกี่ยวกับเรื่องนี้ โปรดพิจารณาจาก ชิตยา สุวรรณะชญ, "ปัจจัยทางสังคมกับการผูกขาดการซื้อ" ซึ่งจะลงพิมพ์ในวารสาร "พัฒนบริหารศาสตร์"
14. Wharton, *op. cit.*, p. 27.
15. โปรดดูคำจำกัดความศัพท์คำนี้ได้จากเชิงอรรถที่ 21
16. อุทิศ, อ้างแล้ว, หน้า 141.
17. โปรดพิจารณารายละเอียดเรื่องนี้ได้จาก Ferguson, *op. cit.*, Ch. 14, pp. 391-413.
18. *Ibid.*, p. 410.
19. มูลค่าของผลผลิตเพิ่ม (value of marginal product หรือ VMP) คือค่าของผลผลิตที่เพิ่มขึ้นเนื่องจากการใช้ปัจจัยการผลิตเพิ่มขึ้นหนึ่งหน่วย หรือ $VMP = \text{ผลผลิตเพิ่ม (marginal product)} \times \text{ราคาผลผลิต}$
 - ผลผลิตเพิ่มคือ ผลผลิตที่เพิ่มขึ้นเนื่องจากการใช้ปัจจัยการผลิตเพิ่มขึ้นหนึ่งหน่วย
 - เพื่อให้เข้าใจการคำนวณค่าของ VMP ได้ชัดเจนขึ้น โปรดพิจารณาจากตารางข้างล่าง

ตารางแสดงการคำนวณหา VMP

(เพียงบางตอนจากตารางที่ 13.2.1 ใน Ferguson, Microeconomic Theory, p. 362)

(1) Units of variable service	(2) Total product	(3) Marginal product	(4) Product price (บาท)	(5) Total revenue (บาท)	(6) VMP $= 3 \times 4$ (บาท)
0	0	-	5	0	-
1	10	10	5	50	50
2	19	9	5	95	45
3	27	8	5	135	40

20. ค่าใช้จ่ายเพิ่มหรือ MEI (บางตำราที่เรียกว่า marginal factor cost หรือ MFC) คือค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นเนื่องจากการใช้ปัจจัยการผลิตหรือผลผลิตเพิ่มขึ้นหนึ่งหน่วย

21. มูลค่าผลได้ส่วนเพิ่ม หรือ MRP (บางตำราที่เรียกว่า marginal value product หรือ MVP) คือ ผลเพิ่มสุทธิที่ต่อรายได้รวม (Total revenue) เนื่องจากการใช้ปัจจัยการผลิตหรือผลผลิตเพิ่มขึ้นหนึ่งหน่วย ซึ่ง $MRP = \text{ผลผลิตเพิ่ม (marginal product)} \times \text{รายได้เพิ่ม (marginal revenue)}$

- รายได้เพิ่มคือ รายได้ที่เพิ่มขึ้นเนื่องจากการผลิตสินค้าเพิ่มขึ้นหนึ่งหน่วย

- ในตลาดค้าปลีกขายที่มีลักษณะแข่งขันแท้จริง MRP จะเท่ากับ VMP (ดูเชิงอรรถ 19 ประกอบ) เพราะรายได้เพิ่มเท่ากับราคา.

22. Ferguson, *op. cit.*, pp. 404-405.

- เพื่อให้เข้าใจการคำนวณหาว่า MRP และ MEI โปรดพิจารณาจากตารางข้างล่าง

ตารางแสดงการคำนวณหา MRP

(1) Units of variable	(2) Total product	(3) Marginal product $= \frac{\Delta_2}{\Delta_1}$	(4) Selling price per unit (บาท)	(5) Total revenue $= 2 \times 4$ (บาท)	(6) Marginal revenue $= \frac{\Delta_5}{3}$ (บาท)	(7) MRP $= 3 \times 6$ (บาท)
0	0	-	-	-	-	-
1	10	10	10	100	10	100
2	19	9	9.05	172	8	72
3	27	8	8.45	228	7	56

ตารางแสดงการคำนวณค่า MEI

(1) Units of variable input	(2) Price per unit (บาท)	(3) Total cost of input (บาท)	(4) $MEI = \frac{\Delta 3}{\Delta 1}$ (บาท)
1	2.00	2.00	-
2	2.50	5.00	3
3	3.00	9.00	4
4	3.50	14.00	5

หมายเหตุ ตารางข้างบนเอาตัวเลขบางตอนมาจาก C. E. Ferguson, *Microeconomic Theory* (Homewood, Illinois : Richard D. Irwin, Inc., 1969), Tables 14.2.1 and 14.3.1, p. 392 and p. 402.

23. การวิเคราะห์ตามรูปนี้ยึดตามแนวของ Ferguson, *op. cit.*, pp. 408-410 และ Wharton, *op. cit.*, pp. 38-39.
24. ที่เรียกลักษณะขูดรีดเช่นนี้ว่า monopolistic exploitation ก็เพราะการขูดรีดนี้เป็นผลเนื่องจากพฤติกรรม “ผูกขาดการขาย” ของพ่อค้าในตลาดด้านผู้ขาย โปรดพิจารณา Ferguson, *Ibid.*, pp. 399-400 และ p. 409.
25. Wharton, *op. cit.*, p. 40.
26. กองเศรษฐกิจการเกษตร, การตลาดและราคาของผลิตผลทางเกษตรในเขตลุ่มน้ำเจ้าพระยาตอนบนของประเทศไทย (กรุงเทพฯ : กระทรวงเกษตรและสหกรณ์, 2515), หน้า 27-29.
27. Robert J. Muscat, “Growth and the Free Market : A Case Study in Thailand,” *The Malayan Economic Review*, Vol. XI No. 1 (April, 1966), pp. 114-122.
28. Wharton เรียกลักษณะเช่นนี้ว่าเป็น “อำนาจทางเศรษฐกิจ” (Economic power) ของพ่อค้า Wharton *op. cit.*, p. 28.