

บทที่ 2

ทฤษฎีและผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีอิทธิพลในการประมูลซื้อบ้านจากการขายทอดตลาด ของลูกค้าธนาคารพาณิชย์ ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ในครั้งนี้มีแนวคิดและทฤษฎีมาประกอบการศึกษาดังนี้

2.1.1 ทฤษฎีอุปสงค์ (Demand Theory)

อุปสงค์ (Demand) หมายถึงความต้องการสินค้าและบริการของผู้บริโภค โดยที่ผู้บริโภคต้องมีความสามารถที่จะจ่ายเงินซื้อ (Ability to Pay) และเต็มใจที่จะซื้อ (Willingness to Pay) สินค้าและบริการนั้น

อุปสงค์ที่มีต่อสินค้าหรือบริการชนิดใดชนิดหนึ่งในระยะเวลาใดเวลาหนึ่ง จะขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ หลายประการด้วยกัน เช่น ราคาของสินค้านั้น ราคาของสินค้าทดแทนอื่นๆ รายได้ของผู้บริโภค รสนิยมของผู้บริโภค ฯลฯ

สมการอุปสงค์	Q_x	=	$f(P_x, P_y, Y, T, \dots)$
	Q_x	=	ปริมาณความต้องการซื้อในสินค้านั้น
	P_x	=	ระดับราคาสินค้านั้น
	P_y	=	ระดับราคาสินค้าอื่นๆ
	Y	=	รายได้ของผู้บริโภค
	T	=	รสนิยมของผู้บริโภค

การที่ผู้บริโภคจะมีอุปสงค์หรือปริมาณการซื้อสินค้าและบริการชนิดใดเป็นจำนวนมากหรือน้อย ขึ้นอยู่กับปัจจัยสำคัญซึ่งเป็นตัวกำหนดอุปสงค์ ดังนี้

1. ราคาสินค้าที่ผู้บริโภคต้องการซื้อ (Price) กล่าวคือปริมาณการซื้อสินค้าและบริการของสินค้าชนิดใดๆ ขึ้นกับราคาสินค้าและบริการชนิดนั้นๆ โดยหากราคาสินค้าและบริการชนิดนั้นลดลงย่อมมีผลให้ปริมาณการซื้อเพิ่มขึ้น

2. ราคาสินค้าและบริการชนิดอื่นๆ คือ ถ้าราคาสินค้าและบริการชนิดอื่นๆ มีการเปลี่ยนแปลงก็อาจส่งผลกระทบต่อปริมาณการบริโภคสินค้านั้นให้เพิ่มขึ้นหรือลดลงได้ ซึ่งถ้าหากเป็นสินค้าทดแทนกันได้ เมื่อราคาของสินค้าและบริการอื่นๆ ลดลง ส่งผลให้ปริมาณการบริโภค

สินค้าลดลงเนื่องจากผู้บริโภคหันไปบริโภคสินค้าอื่นแทน หากเป็นสินค้าที่ใช้ประกอบกันเมื่อราคาสินค้าอื่นสูงขึ้นก็อาจส่งผลทำให้ราคาสินค้าและบริการสูงขึ้นด้วย

3. ระดับรายได้ของผู้บริโภค โดยปกติเมื่อผู้บริโภคมีรายได้โดยเฉลี่ยสูงขึ้น ความต้องการสินค้าและบริการจะเพิ่มขึ้น หรือลดการบริโภคสินค้าราคาถูกลงและขณะเดียวกันก็หันไปบริโภคสินค้าราคาแพงกว่า คุณภาพดีกว่า

4. รสนิยมผู้บริโภค และความนิยมของคนส่วนใหญ่ในสังคม รสนิยมเกี่ยวข้องกับความรู้สึกนิยมชมชอบชั่วขณะหนึ่งจึงมีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว สิ่งที่กำหนดรสนิยมของผู้บริโภค ได้แก่ อายุ เพศ ความเชื่อ ค่านิยม การศึกษา แฟชั่น และอิทธิพลของสื่อโฆษณา

5. การคาดคะเนราคาสินค้าในอนาคต ถ้าผู้บริโภคคาดคะเนว่าราคาสินค้าและบริการชนิดใดจะสูงขึ้นในอนาคตแล้ว เขาจะเสนอซื้อสินค้าและบริการสินค้านั้นในปัจจุบันเพิ่มมากขึ้น แม้ว่าระดับราคาสินค้าและบริการชนิดนั้นในปัจจุบันไม่เปลี่ยนแปลง แต่หากคาดคะเนว่าระดับราคาสินค้าและบริการสินค้าและบริการชนิดใดในอนาคตลดลงแล้ว ผู้บริโภคจะชะลอการซื้อเอาไว้ก่อนจนกว่าราคาสินค้าและบริการจะลดลงจนถึงจุดที่ผู้บริโภคยอมรับ

6. การโฆษณาของผู้ขาย ผลของการโฆษณาจะทำให้ผู้บริโภครู้จักและติดใจในสินค้าและบริการชนิดใดชนิดหนึ่งได้ ซึ่งจะส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงปริมาณการเสนอซื้อสินค้าและบริการชนิดนั้นๆ

7. จำนวนประชากรหรือจำนวนผู้บริโภค จำนวนประชากรเพิ่มขึ้นหรือลดลงจะมีผลกระทบต่อปริมาณการเสนอซื้อสินค้าและบริการชนิดใดชนิดหนึ่งเพิ่มขึ้นหรือลดลงตาม เพราะประชากรมีความต้องการแสวงหาสินค้าและบริการต่างๆ มาสนองตอบความต้องการของตนเองเสมอ

2.1.2 ทฤษฎีการบริโภค ซึ่งทฤษฎีการบริโภคมีอยู่หลายทฤษฎี ที่มีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับโดยทั่วไปมีอยู่ 4 ทฤษฎีดังนี้

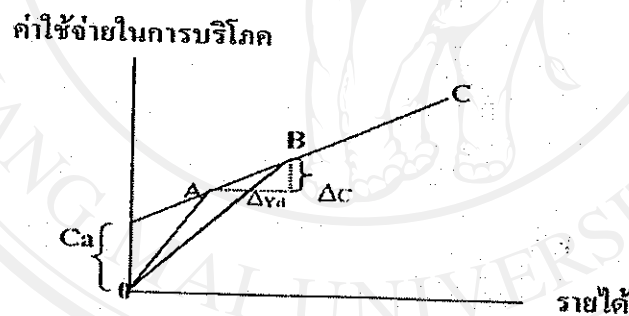
(1) ทฤษฎีรายได้สัมบูรณ์ของเคนส์ (The Absolute Income Theory : Keynes)

ในทฤษฎีของเคนส์ปริมาณการใช้จ่ายในการบริโภคที่ตั้งใจไว้จะถูกกำหนดโดยรายได้ที่บุคคลสามารถจับจ่ายใช้สอยได้จริงขณะนั้น (Current Disposable Income) โดยการที่เปลี่ยนแปลงในปริมาณการใช้จ่ายในการบริโภคที่ตั้งใจไว้ จะน้อยกว่าการเปลี่ยนแปลงของรายได้ที่บุคคลสามารถจับจ่ายใช้สอยได้ หรือ MPC จะมีค่าน้อยกว่า 1 เขียนในรูปสมการได้เป็น

$$C = C_u + cY_d \quad ; 0 < c < 1$$

- C = ปริมาณการใช้จ่ายในการบริโภคที่ตั้งใจไว้
- C_a = ปริมาณการใช้จ่ายในการบริโภคเมื่อระดับรายได้ที่บุคคลสามารถใช้จ่ายใช้สอยได้ มีค่าเท่ากับศูนย์ (Autonomous Consumption Expenditure) โดย C_a ถูกกำหนดโดยปัจจัยอื่น ๆ ที่ไม่ใช่รายได้ (No income Determinants)¹
- C = ค่าความโน้มเอียงหน่วยสุดท้ายในการบริโภคหรือ MPC หรือ $\Delta C / \Delta Y_d$
- Y_d = รายได้ที่บุคคลสามารถใช้จ่ายใช้สอยได้ หรือ $Y_d = Y - t(Y)$ โดยที่ $t(Y)$ ก็คือฟังก์ชันของภาษี (Tax Function)

เนื่องจากค่าของ MPC ในสมการข้างต้นมีค่าเป็นบวกและมีค่าน้อยกว่าหนึ่ง แสดงว่าเมื่อรายได้ที่บุคคลสามารถใช้จ่ายใช้สอยได้เพิ่มขึ้น ปริมาณการใช้จ่ายในการบริโภคก็เพิ่มขึ้น โดยที่การเพิ่มขึ้นของปริมาณการใช้จ่ายในการบริโภคจะเพิ่มในสัดส่วนที่น้อยกว่าการเพิ่มของรายได้ ในทางตรงกันข้ามเมื่อรายได้ที่บุคคลสามารถใช้จ่ายใช้สอยได้ลดลง ปริมาณการใช้จ่ายเพื่อการบริโภคก็จะลดลงด้วย โดยที่การลดลงของปริมาณการใช้จ่ายในการบริโภคก็จะลดลงในสัดส่วนที่น้อยกว่าการลดลงของรายได้



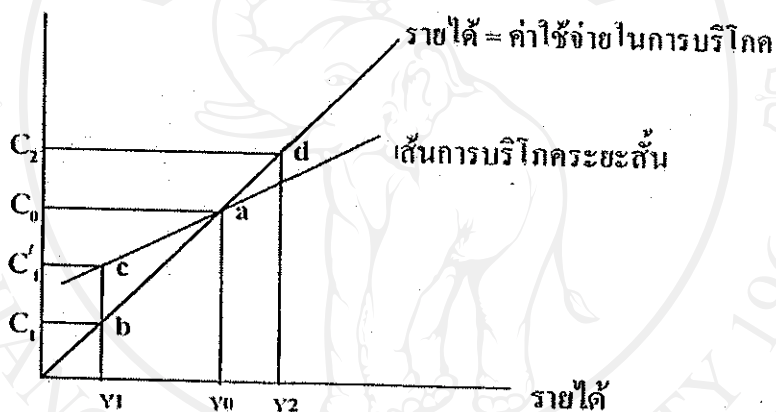
รูปที่ 2.1 เส้นการบริโภคระยะสั้นของเคนส์

เส้น C ในรูป 1 คือ เส้นการบริโภคระยะสั้นของเคนส์ ความชัน (Slope) ของเส้นตรงที่ลากจากจุดกำเนิดไปยังจุดต่าง ๆ บนเส้น C จะบอกให้ทราบถึงค่าความโน้มเอียงเฉลี่ยในการบริโภคหรือ APC หรืออัตราส่วนระหว่างปริมาณการใช้จ่ายเพื่อการบริโภคกับรายได้ (C/Y) ณ จุดนั้นๆ ค่าความชันของเส้นบริโภคโดยตัวมันเองจะมีค่าเท่ากับค่าความโน้มเอียงหน่วยสุดท้ายในการบริโภค หรือ MPC หรือ $\Delta C / \Delta Y_d$ หากพิจารณาจากรูป 1 จะพบว่า

1. MPC จะมีค่าน้อยกว่า APC ณ ทุกระดับรายได้
2. APC จะมีค่าลดลงเมื่อระดับรายได้เพิ่มขึ้น

เคนส์ได้อธิบายเกี่ยวกับพฤติกรรมของการบริโภคของบุคคลในระยะสั้นเมื่อเผชิญกับวัฏจักรธุรกิจ (Business Cycle) ไว้ว่า เมื่อรายได้ของบุคคลลดลงเมื่อเทียบกับระดับรายได้เดิม บุคคลจะพยายามรักษาระดับการบริโภคระดับเดิมไว้ โดยจะไม่พยายามลดปริมาณค่าใช้จ่ายในการบริโภคลง ในสัดส่วนเดียวกับรายได้ที่ลดลงไป (ดึงเงินออมออกมาใช้เพื่อการบริโภค) ในทางตรงกันข้ามเมื่อรายได้ของบุคคลเพิ่มขึ้น ในช่วงแรกบุคคลก็จะไม่เพิ่มปริมาณการใช้จ่ายในการบริโภคขึ้นในสัดส่วนเดียวกับการเพิ่มขึ้นของรายได้ แต่จะกันรายได้ส่วนที่เพิ่มขึ้นเก็บออมไว้เพื่อชดเชยกับเงินออมที่ได้ใช้จ่ายไปในตอนที่รายได้ลดลง เมื่อจำนวนเงินออมเพิ่มถึงระดับที่เคยมีแล้ว ถ้ารายได้ของบุคคลยังเพิ่มยังคงเพิ่มขึ้นต่อไปอีก บุคคลจะเพิ่มปริมาณการใช้จ่ายในการบริโภคในสัดส่วนเดียวกับการเพิ่มขึ้นของรายได้

ค่าใช้จ่ายในการบริโภค



รูป 2.2 การเปลี่ยนแปลงการใช้จ่ายในการบริโภคของบุคคลในระยะสั้นเมื่อเผชิญกับวัฏจักรธุรกิจ

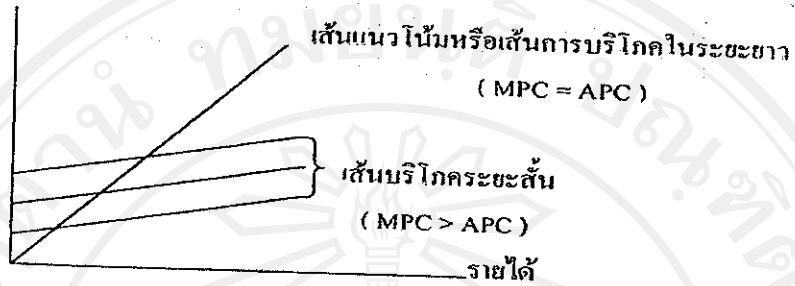
ในปี 1946 ไซมอน กูซเนตส์ (Simon Kuznets) ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับเรื่องของพฤติกรรม การบริโภคและพฤติกรรมการออมของครัวเรือนในประเทศสหรัฐอเมริกา โดยใช้ข้อมูลย้อนหลังไป ถึงช่วงสงครามกลางเมือง ผลการศึกษาของกูซเนตส์สรุปได้ดังนี้

1. โดยเฉลี่ยแล้วในระยะยาว APC หรือ C/Y จะมีแนวโน้มคงที่เมื่อระดับรายได้เพิ่มขึ้น และ APC จะมีค่าเท่ากับ MPC เมื่อระดับรายได้เพิ่มตามเส้นแนวโน้ม (Trend) ตามรูป 3 ดังนั้นเส้น การบริโภคจะมีลักษณะเป็นเส้นตรงที่ลากจากจุดกำเนิด

2. ค่า C/Y ในช่วงเศรษฐกิจเฟื่องฟู (Boom period) จะมีค่าต่ำกว่าค่าของ C/Y ในระยะยาว สรุปได้ว่าค่า C/Y ในช่วงเศรษฐกิจตกต่ำ (Slump period) จะมีค่าสูงกว่าค่า C/Y ในระยะยาว สรุปได้ว่าค่า C/Y

หรือ APC จะเปลี่ยนแปลงผกผันกับระดับรายได้เมื่อเกิดการเปลี่ยนแปลงขึ้น ๆ ลง ๆ ของวัฏจักรธุรกิจ ดังนั้นเส้นการบริโภคในระยะสั้นจึงมีลักษณะต่างไปจากเส้นบริโภคในระยะยาว

ค่าใช้จ่ายในการบริโภค



รูป 2.3 เส้นการบริโภคในระยะสั้นและระยะยาวจากผลการศึกษาของคูเซนเบอรี่

(2) ทฤษฎีการบริโภคแบบรายได้สัมพัทธ์ (The Relative Income Theory: Duesenberry)

ผู้ที่เสนอทฤษฎีนี้ใน ค.ศ.1949 คือ เจมส์ เอส คูเซนเบอรี่ (James S.Duesenberry) การวิเคราะห์เริ่มจากสมมติฐานสำคัญ 2 ประการ ดังนี้

1. ผู้บริโภคให้ความสำคัญกับการบริโภคของตนเองโดยเปรียบเทียบ กับการบริโภคเฉลี่ยในสังคม (Relative Consumption Level) ยิ่งกว่าการบริโภคของตนเองโดยเอกเทศ (Absolute Consumption Level) ทั้งนี้เนื่องจากในสังคมเศรษฐกิจที่ถูกครอบงำโดยลัทธิบริโภคนิยม ซึ่งอาศัยสื่อโฆษณาทุกชนิดสร้างแรงกดดันให้ผู้บริโภคหลงใหลกับการอุปโภคบริโภคสินค้าและบริการต่างๆ ดังนั้นผู้ที่มีรายได้เฉลี่ยต่ำกว่ารายได้ของสังคมจะมีค่า APC ค่อนข้างสูง เพราะผู้บริโภคเหล่านี้พยายามรักษาระดับการบริโภคของตนเองให้ใกล้เคียงกับคนทั่วไปในสังคม ส่วนผู้ที่มีรายได้สูงกว่ารายได้เฉลี่ยของสังคมจะมีค่า APC ต่ำกว่ากลุ่มแรก เพราะแม้จะบริโภคตามเกณฑ์เฉลี่ยหรือสูงกว่าเกณฑ์เฉลี่ยของสังคมแล้วก็ตาม แต่เนื่องจากมีรายได้สูงจึงใช้รายได้เพื่อใช้จ่ายบริโภคในสัดส่วนที่น้อยกว่ากลุ่มแรก และเนื่องจากในระยะยาว หากแบบแผนการกระจายรายได้ในสังคมยังคงเดิมการบริโภคจะเพิ่มขึ้นเป็นสัดส่วนคงที่กับรายได้ที่เพิ่มขึ้น ดังนั้น APC ในระยะยาวจึงมีค่าคงที่

2. นอกเหนือจากระดับรายได้ในปัจจุบันและระดับการบริโภคเฉลี่ยของสังคมแล้ว บุคคลยังยึดอยู่กับการบริโภคในระดับสูงที่ผ่านมา ฉะนั้น หากแม้ว่ารายได้ในปัจจุบันจะลดต่ำลง แต่ผู้บริโภคก็ยังพยายามรักษาระดับการบริโภคไว้ให้อยู่ในระดับเดิม โดยหันไปลดระดับการออม แทน จากสมมติฐานดังกล่าว คูเซนเบอรี่ได้สร้างสมการการออม ดังนี้

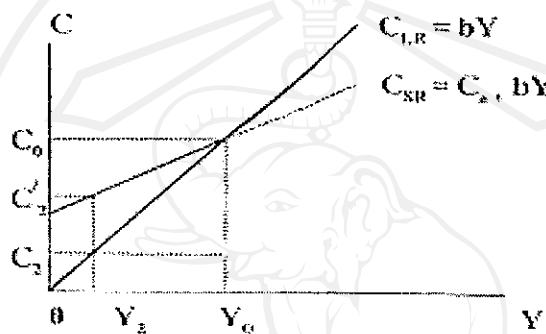
$$S/Y = a_0 + a_1 Y/Y^*$$

S = การออมที่แท้จริง

Y = รายได้สุทธิที่แท้จริงปัจจุบัน

Y* = รายได้สุทธิที่แท้จริงสูงสุดที่ผ่านมา

จากสมมติฐาน 2 ประการข้างต้น นำไปสู่การอธิบายความแตกต่างระหว่างการบริโภค ระยะสั้นและระยะยาว ดังแสดงในรูป 4



รูป 2.4 เส้นการบริโภคระยะสั้นและระยะยาวตามทฤษฎีรายได้สัมพันธ์

จากรูปที่ 4 เส้น $C_{LR} = bY$ เป็นเส้นการบริโภคระยะยาว ซึ่งแสดงให้เห็นว่าระดับการบริโภคจะแปรผันตามระดับรายได้ในสัดส่วนค่อนข้างคงที่โดยตลอด

การพิจารณาในระยะสั้น ในช่วงที่เศรษฐกิจหดตัวสมมติว่าเดิมบุคคลมีรายได้ที่ Y_0 และบริโภคในระดับ C_0 ต่อมารายได้ลดลงเหลือ Y_2 เนื่องจากผู้บริโภคเคยชินกับความเป็นอยู่ในระดับการบริโภคที่ C_0 ผู้บริโภคจึงพยายามรักษาระดับการบริโภคให้ใกล้เคียงกับ C_0 เอาไว้ นั่นคือบริโภคที่ C_2 ซึ่งอยู่สูงกว่า C_0 ซึ่งเป็นระดับบริโภคที่น่าจะเป็น เส้นบริโภคระยะสั้นจึงเป็น $C = C_a + bY$

ดังนั้น ทฤษฎีว่าด้วยการบริโภคตามสมมติฐานรายได้สัมพันธ์จึงอธิบายได้ว่า ในระยะสั้น $C = C_a + bY$ โดย $APC > MPC$ และในระยะยาว $C = bY$ โดย $APC = MPC$

(3) ทฤษฎีการบริโภคแบบรายได้ถาวร (The Permanent Income Theory :

Friedman)

มิลตัน ฟรีดแมน (Milton Friedman) ได้เสนอทฤษฎีนี้ในปี พ.ศ.1957 โดยมี
สมมุติฐานสำคัญ 3 ประการดังนี้

สมมุติฐานประการแรก รายได้ที่เกิดขึ้นจริงและการบริโภคที่เกิดขึ้นจริงใน
ระยะเวลาใดเวลาหนึ่งแบ่งได้เป็น 2 ส่วน ได้แก่ ส่วนที่เป็นการถาวร และส่วนที่เป็นการชั่วคราว
นั่นคือ

รายได้	$Y = Y_p + Y_T$
และการบริโภค	$C = C_p + C_T$
	$Y =$ รายได้ที่เกิดขึ้นจริง (Actual Income)
	$Y_p =$ รายได้ถาวร (Permanent Income)
	$Y_T =$ รายได้ชั่วคราว (Transitory Income)
	$C =$ การบริโภคที่เกิดขึ้นจริง (Actual Consumption)
	$C_p =$ การบริโภคถาวร (Permanent Consumption)
	$C_T =$ การบริโภคชั่วคราว (Transitory Consumption)

ฟรีดแมนได้ให้นิยามคำว่า รายได้ถาวร ไว้ว่าเป็นรายได้ประจำรวมทั้งรายได้ที่มาจาก
ผลตอบแทนของทรัพย์สิน รายได้ส่วนนี้จึงสามารถนำไปใช้จ่ายเพื่อการบริโภคโดยไม่กระทบ
ถึงทรัพย์สินที่สะสมไว้ นั่นคือ

$$V_p = rPV$$

$R =$ อัตราผลตอบแทน

$PV =$ มูลค่าปัจจุบันของกระแสรายได้หรือความมั่งคั่ง ซึ่งเป็นรายได้เฉลี่ยที่จะได้
รับในระยะยาว

ส่วน รายได้ชั่วคราว หมายถึงรายได้ที่เกิดขึ้นโดยมิได้คาดหมาย หรือเกิดขึ้นเพียง
ชั่วคราวชั่วคราว ตามคำอธิบายของฟรีดแมน รายได้ชั่วคราวอาจมีค่าเป็นบวกหรือลบก็ได้

การบริโภคถาวร หมายถึง การบริโภคที่ดำเนินในชีวิตประจำวัน ส่วนการบริโภค
ชั่วคราว หมายถึง การใช้จ่ายเฉพาะกิจเป็นครั้งคราว อาจมีบวกหรือลบก็ได้เช่นกัน

จากนิยามเกี่ยวกับรายได้และการบริโภคดีังกล่าวเราอาจแบ่งบุคคลออกเป็น 3 กลุ่ม
ดังนี้

กลุ่มที่มีรายได้ถาวรเท่ากับรายได้เฉลี่ยส่วนรวม ($Y_p = Y$) หรือรายได้ชั่วคราวเฉลี่ย
เท่ากับ 0

กลุ่มที่มีรายได้ถาวรมากกว่ารายได้เฉลี่ยส่วนรวม ($Y_p > Y$) หรือรายได้ชั่วคราวเฉลี่ย
น้อยกว่า 0 ($Y_T < 0$)

กลุ่มที่มีรายได้น้อยกว่ารายได้เฉลี่ยส่วนรวม ($Y_p < Y$) หรือรายได้อันสูงเกินกว่า 0 ($Y_p > 0$)

สมมุติฐานประการสอง การบริโภคถาวรเป็นสัดส่วนคงที่ (k) เมื่อเทียบกับรายได้ถาวรหรืออีกนัยหนึ่ง k คือ MPC_p และมีค่าคงที่ สมการการบริโภคถาวรมีดังนี้ $C_p = kY_p$

สมมุติฐานประการสาม รายได้ชั่วคราว (Y_c) ไม่มีความสัมพันธ์กับรายได้ถาวร (Y_p) และการบริโภคชั่วคราว (C_c) ไม่มีความสัมพันธ์กับการบริโภคถาวร (C_p) อีกทั้งไม่มีความสัมพันธ์กับรายได้ชั่วคราว (Y_c) นั่นคือ $MPC_p = 0$

โดยสรุป ทฤษฎีการบริโภคตามสมมุติฐานรายได้ถาวรจึงอธิบายสมการการบริโภคได้ว่าในระยะยาว $CLR = bY$ โดย $APC = MPC$ และในระยะสั้น $CSR = Ca + bY$ โดยที่ $APC > MPC$

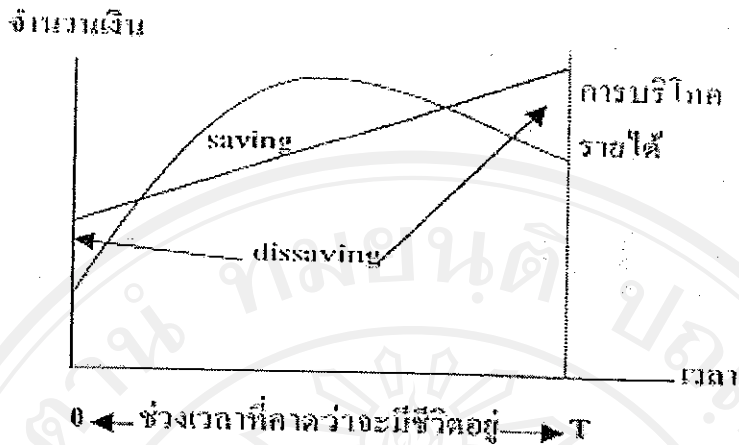
(4) ทฤษฎีการบริโภคแบบวงจรชีวิต

(The Life Cycle Theory : Ando and Modigliani)

อัลเบิร์ต แอนโด (Albert Ando) และฟรังโก โมดิเกลียนี (Franco Modigliani) ได้พัฒนาแนวคิดการบริโภคตามสมมุติฐานวงจรชีวิตและทดสอบกับข้อมูลสถิติของสหรัฐอเมริกา ซึ่งให้ผลที่น่าสนใจ ทฤษฎีการบริโภคแบบวงจรชีวิตมีสมมุติฐานและการวิเคราะห์ที่สำคัญ 2 ประการ ดังนี้

สมมุติฐานประการแรก กระแสรายได้ในช่วงชีวิตของผู้บริโภคแต่ละคนมีรูปแบบคล้ายคลึงกัน กล่าวคือ ช่วงต้นและช่วงปลายของชีวิตของผู้บริโภคมีกระแสรายได้ต่ำกว่าช่วงกลาง นอกจากนี้ ระดับการบริโภคของบุคคลก่อนข้างคงที่หรือมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อย ดังนั้นในช่วงแรกและช่วงปลายของชีวิต การบริโภคจึงสูงกว่ารายได้ จึงมีการออมสุทธิเป็นลบ ส่วนช่วงกลางของชีวิตมีการออมเป็นบวก ดังปรากฏในรูป 5

จากสมมุติฐานข้างต้น นำมาใช้ในการพิจารณาแบบภาคตัดขวาง (Cross Section) โดยแบ่งผู้บริโภคเป็น 2 กลุ่ม ตามระดับรายได้และวัย ดังนี้ กลุ่มที่อยู่ในวัยเยาว์และวัยสูงอายุเป็นกลุ่มที่มีรายได้น้อย แต่ความโน้มเอียงถ่วงเฉลี่ยในการบริโภค (C/Y หรือ APC) สูง กลุ่มที่อยู่ในวัยกลางเป็นกลุ่มที่มีรายได้สูงและมีความโน้มเอียงถ่วงเฉลี่ยในการบริโภคน้อย



รูปที่ 2.5 กระแสรายได้ตลอดช่วงชีวิตของบุคคลและเส้นการบริโภค

สมมุติฐานประการที่สอง การบริโภค ณ เวลาใดเวลาหนึ่งจะเป็นสัดส่วนกับมูลค่าปัจจุบันของรายได้ที่คาดว่าจะได้ตลอดช่วงอายุที่เหลือ หากมองเป็นรายบุคคล การบริโภคของผู้บริโภคแต่ละรายมีค่าเป็นสัดส่วนกับมูลค่าปัจจุบันของรายได้ตลอดชีพ นั่นคือ

$$C_t^i = k' (PV_t^i) \quad ; \quad 0 < k' < 1$$

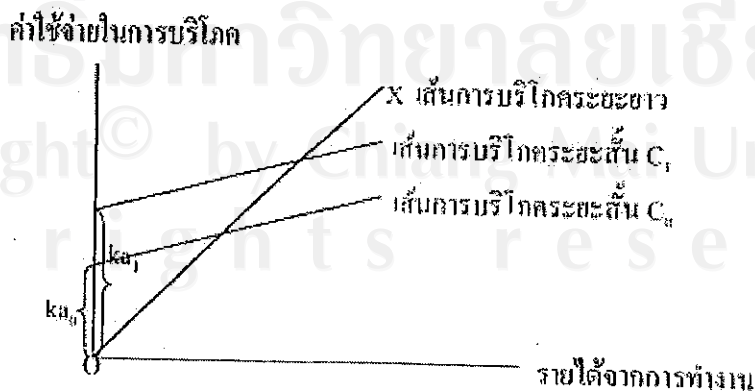
และเมื่อรวมฟังก์ชันการบริโภคของทุกคน จะได้ฟังก์ชันการบริโภคมวลรวม

$$C_t = k (PV_t)$$

มูลค่าปัจจุบันของรายได้ที่คาดว่าจะได้รับตลอดช่วงอายุที่เหลืออาจแบ่งเป็น 2 ส่วน ได้แก่ รายได้ที่เกิดจากแรงงาน (Y^L) และรายได้จากทรัพย์สิน (Y^A) ซึ่งรายได้จากแรงงานยังอาจจะแบ่งออกเป็น 2 ส่วนย่อย ได้แก่ รายได้ที่เกิดจากแรงงานในปีปัจจุบัน (Y_0^L) ซึ่งทราบค่าแน่ชัดและมูลค่าปัจจุบันของรายได้จากแรงงานที่จะได้รับในอนาคต Y^L ซึ่งไม่ทราบค่าแน่ชัด

เส้นการบริโภคในระยะสั้นและระยะยาวในทรงสนะของแอนโดและโมดิเกลีย

แสดงดังรูป 6



รูปที่ 2.6 เส้นการบริโภคระยะสั้นและระยะยาวในทรงสนะของแอนโดและโมดิเกลีย

ในระยะสั้นมูลค่าทรัพย์สินก่อนข้างคงที่ ดังนั้นค่าใช้จ่ายในการบริโภคจะเปลี่ยนแปลงเมื่อรายได้จากการทำงานเปลี่ยน ความสัมพันธ์ระหว่างค่าใช้จ่ายในการบริโภคและรายได้เป็นไปตามเส้นการบริโภค C_0 หรือ C_1 ในระยะยาวเงินออมของบุคคลจะทำให้มูลค่าของทรัพย์สินที่บุคคลมีมากขึ้น ดังนั้นการบริโภคจะเคลื่อนย้ายขึ้นไปข้างบนทั้งเส้น เช่น จากเส้น C_0 เป็นเส้น C_1 ความสัมพันธ์ระหว่างค่าใช้จ่ายในการบริโภคและรายได้ในระยะยาวจะเป็นไปตามเส้น OX ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการใช้จ่ายในการบริโภค (Other Influence on Consumption Spending)

1. จำนวนเงินสดที่บุคคลมีอยู่ ถ้าบุคคลมีเงินสดอยู่ในมือเป็นจำนวนมากก็มีแนวโน้มที่จะใช้จ่ายเพื่อการบริโภคมาก แต่ถ้าบุคคลมีเงินสดอยู่ในมือเป็นจำนวนน้อยก็จะมีแนวโน้มในการใช้จ่ายเพื่อการบริโภคน้อยลง

2. จำนวนทรัพย์สินที่มีสภาพคล่องสูง (High Liquidity Asset) ที่บุคคลมีอยู่ ถ้าบุคคลมีทรัพย์สินที่มีสภาพคล่องสูงอยู่ในมือมาก โอกาสใช้จ่ายเพื่อการบริโภคก็มาก แต่ถ้าทรัพย์สินที่มีสภาพคล่องสูงอยู่ในมือน้อย ก็ย่อมมีโอกาสที่จะใช้เพื่อการบริโภคน้อย

3. จำนวนสินค้าคงทนถาวร (Durable Goods) ที่บุคคลมีอยู่ สินค้าสำหรับบริโภคมีอยู่ 2 ชนิด คือ สินค้าประเภทไม่คงทนถาวร (Nondurable Goods) เช่น อาหาร เครื่องดื่ม เครื่องนุ่งห่ม เป็นต้น และสินค้าประเภทคงทนถาวร (Durable Goods) เช่น รถยนต์ ตู้เย็น โทรทัศน์ วิทยุ พัดลม เป็นต้น ถ้าบุคคลมีสินค้าประเภทคงทนถาวรอยู่แล้วเป็นจำนวนมากโอกาสที่จะซื้อหาใหม่ก็มีน้อย เพราะสินค้าเหล่านี้มีอายุการใช้ประโยชน์ยาวนานหลายปี แต่ถ้าบุคคลมีสินค้าประเภทคงทนถาวรอยู่แล้วเป็นจำนวนน้อย จึงมีแนวโน้มที่จะซื้อหาใหม่มากขึ้น

4. การคาดคะเนเกี่ยวกับราคาสินค้าในอนาคต ถ้าผู้บริโภคคาดว่าปริมาณสินค้าจะขาดแคลนหรือคาดว่าราคาสินค้าจะสูงขึ้นผู้บริโภคจะพากันซื้อสินค้ามากักตุนไว้มากขึ้น แต่ถ้าผู้บริโภคคาดว่าปริมาณสินค้าจะฉุดตลาดหรือคาดว่าราคาสินค้าจะลดลงแล้วผู้บริโภคจะขอลดการซื้อไว้ก่อน โดยรอให้ราคาลดลงถึงที่สุดก่อนแล้วจึงซื้อ

5. เศรษฐกิจเพื่อการบริโภคและอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ ปกติวงจรกิจจิมักจะให้เครดิตเพื่อการบริโภคโดยระบบการซื้อขายแบบผ่อนส่ง ซึ่งขึ้นอยู่กับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ กล่าวคือ ถ้าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำ ธุรกิจที่ให้เครดิตซื้อขายแบบผ่อนส่งมีต้นทุนการดำเนินงานต่ำ จึงสามารถให้เครดิตระยะยาวได้ ด้วยการเรียกเก็บเงินงวดแรกต่ำและจำนวนงวดจะมากขึ้น แต่ละงวดผู้ซื้อจะจ่ายแต่เพียงเล็กน้อยจึงไม่ค่อยเดือดร้อน ทำให้การบริโภคหรือการซื้อขายแบบผ่อนส่งเพิ่มขึ้น แต่ถ้าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้สูงขึ้น ธุรกิจที่ให้เครดิตซื้อขายแบบผ่อนส่งที่มีต้นทุนการดำเนินงานสูงขึ้นจึงไม่สามารถให้เครดิตระยะยาวได้ ดังนั้นจึงกำหนดเงินงวดแรกไว้มากและจำนวนงวดน้อยลง แต่ละงวดผู้ซื้อจะต้องจ่ายมากขึ้น ซึ่งทำให้ผู้ซื้อหรือผู้บริโภคเดือดร้อนดังนั้นผู้บริโภคจึงซื้อน้อยลง

6. การคาดคะเนเกี่ยวกับรายได้ในอนาคต ถ้าผู้บริโภครายได้ในอนาคตของเขาจะสูงขึ้น ผู้บริโภคมีแนวโน้มจะใช้จ่ายเพื่อการบริโภคมากขึ้น (เก็บออมน้อยลง) โดยหวังว่ารายได้ที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคตจะสามารถชดเชยการออมที่ต่ำลงในปัจจุบันได้ แต่ถ้าผู้บริโภครายได้ในอนาคตเขาจะมีรายได้ลดลงหรือไม่มีรายได้แล้ว ผู้บริโภคจะลดการใช้จ่ายเพื่อการบริโภคโดยเตรียมเก็บออมเงินมากขึ้นเพื่อไม่ให้เดือดร้อนในอนาคต

7. ประเภทของรายได้ที่ผู้บริโภคได้รับ ปกติรายได้ที่บุคคลได้รับจะมีสองประเภทใหญ่ ๆ คือ รายได้ประจำที่แน่นอน (Permanent Income) และรายได้ที่ไม่แน่นอน (Temporary Income) โดยทั่วไปแล้วผู้ที่มีรายได้ประจำแน่นอนมักมีแนวโน้มในการใช้จ่ายเพื่อการบริโภคมากกว่าผู้มีรายได้ไม่แน่นอน

8. รสนิยมของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลง เมื่อผู้บริโภคมีรสนิยมเปลี่ยนแปลงไปในลักษณะของการชอบหรือไม่ชอบ และชอบมากขึ้นหรือชอบน้อยลงแล้วย่อมทำให้การใช้จ่ายเพื่อการบริโภคเปลี่ยนแปลงไปด้วย

9. การเอาอย่างในการบริโภค (Demonstration Effect) โดยทั่วไปแล้วผู้บริโภคมักเอาอย่างหรือตามอย่างผู้อื่นในการบริโภคเสมอ ดังนั้นถ้าผู้บริโภคได้มีโอกาสอยู่ใกล้ชิดหรือเปรียบเทียบกับบุคคลอื่นแล้ว ย่อมจะเอาอย่างในการบริโภคในลักษณะที่เห็นเขามีก็อยากมีตาม เห็นเขาได้ก็อยากได้ตาม

10. ระดับการศึกษาของผู้บริโภค โดยทั่วไปแล้วผู้บริโภคมักมีระดับการศึกษาสูงมักมีแนวโน้มในการใช้จ่ายเพื่อการบริโภคสูงกว่าผู้บริโภคมักมีการศึกษาน้อย ทั้งนี้เนื่องจากผู้บริโภคมักมีระดับการศึกษาสูงจะเลือกซื้อสินค้าหรือบริการที่มีคุณภาพสูง ซึ่งย่อมมีราคาสูงและทำให้มีรายจ่ายเพื่อการบริโภคสูงกว่า

11. การเก็บภาษีอากรของรัฐบาล ถ้ารัฐบาลเก็บภาษีอากรเพิ่มขึ้นย่อมทำให้รายได้ของผู้บริโภคหลังหักภาษีแล้วเหลือน้อยลง ย่อมสามารถใช้จ่ายเพื่อการบริโภคน้อยลง แต่ถ้ารัฐบาลเก็บภาษีอากรน้อยลงก็จะมีผลทำให้รายจ่ายเพื่อการบริโภคของประชาชนสูงขึ้น

12. ลักษณะการกระจายรายได้ในสังคม ถ้าสังคมใดมีการกระจายรายได้เป็นไปอย่างเท่าเทียมกันย่อมทำให้รายจ่ายเพื่อการบริโภคของประชาชนในสังคมนั้นสูงกว่าในสังคมที่มีการกระจายรายได้มีความเหลื่อมล้ำกันเป็นอันมาก ทั้งนี้เพราะผู้มีรายได้สูงจะมีการออมมากขึ้น แต่ผู้มีรายได้น้อยซึ่งมีเป็นจำนวนมากก็จะมีรายจ่ายไม่เพียงพอที่จะใช้เพื่อการบริโภคได้ ดังนั้นจึงทำให้รายจ่ายเพื่อการบริโภคโดยรวมอยู่ในระดับต่ำ

13. การโฆษณาสินค้า การโฆษณาสินค้าหรือบริการย่อมมีส่วนจูงใจในการใช้จ่ายเพื่อการบริโภคเสมอ ไม่มากก็น้อย

14. การขยายตัวของตลาดสินค้าและบริการ การขยายตัวของตลาดสินค้าและบริการย่อมมีผลให้ผู้บริโภคสามารถซื้อหาสินค้าหรือบริการได้สะดวกขึ้น ซึ่งย่อมมีผลกระทบต่อยอดรวมของรายจ่ายเพื่อการบริโภคโดยตรง

15. ปัจจัยอื่น ๆ เช่น ฤดูกาล ค่านิยม หรือ ขนบธรรมเนียม ประเพณี และวัฒนธรรม ฯลฯ ก็ย่อมมีผลกระทบต่อค่าใช้จ่ายเพื่อการบริโภคของประชาชนไม่น้อย

ความสัมพันธ์การบริโภค พบว่า การบริโภคนั้นถูกกำหนดด้วยปัจจัยหลายๆ ตัวและปัจจัยเหล่านี้สามารถเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา แม้จะในระยะเวลาอันสั้นก็ตาม ซึ่งปัจจัยเหล่านี้มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงการบริโภคอยู่เสมอ

2.1.3 ทฤษฎีความต้องการถือเงินของเคนส์ (Keynes's Theory of Demand for Money)

เคนส์ แบ่งความต้องการถือเงินออกเป็น 3 ประการ คือความต้องการถือเงินไว้สำหรับจับจ่ายใช้สอยในชีวิตประจำวัน ความต้องการถือเงินเพื่อไว้สำรองเหตุฉุกเฉิน และความต้องการถือเงินเพื่อแสวงหากำไร

1. ความต้องการถือเงินไว้สำหรับจับจ่ายใช้สอยประจำวัน

(Transaction Demand for Money)

ปกติบุคคลธรรมดาหรือหน่วยธุรกิจจำเป็นต้องถือเงินไว้จำนวนหนึ่งเพื่อใช้จ่ายประจำวันให้เพียงพอในระยะเวลาหนึ่ง ๆ ซึ่งเงินตราที่ถือไว้เพื่อใช้จ่ายประจำวันนี้ ทำหน้าที่สำคัญคือ เป็นสื่อกลางในการแลกเปลี่ยนเท่านั้น โดยทั่วไปบุคคลมักจะได้รับรายได้เพียงเดือนละครั้งหรือสัปดาห์ ละครั้ง ดังนั้นจึงจำเป็นต้องถือเงินไว้จำนวนหนึ่ง เพื่อใช้จ่ายในช่วงเวลาดังกล่าว ยิ่งระยะเวลาที่จะได้รับรายได้แต่ละครั้งห่างกันเท่าใด ปริมาณเงิน โดยเฉลี่ยที่จะต้องถือไว้ใช้จ่ายก็ต้องมากขึ้นเท่านั้น

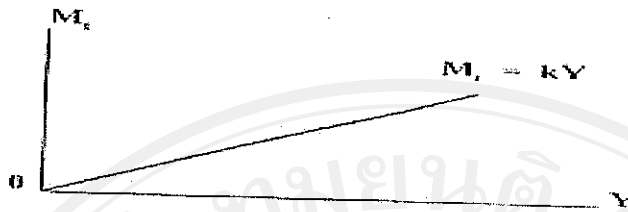
นอกจากความต้องการถือเงินเพื่อใช้จ่ายประจำวันขึ้นอยู่กับระยะเวลาที่จะได้รับรายได้แต่ละครั้งแล้ว ยังขึ้นอยู่กับรายได้อีกด้วย กล่าวคือ ความต้องการถือเงินไว้เพื่อใช้จ่ายประจำวันจะเพิ่มขึ้นตามการเพิ่มของรายได้ ดังสมการ

$$M_t = kY$$

M_t = ปริมาณเงินที่ต้องการถือไว้เพื่อใช้จ่ายประจำวัน

k = อัตราส่วนของรายได้ที่ต้องการถือไว้เพื่อใช้จ่าย

Y = รายได้



รูปที่ 2.7 แสดงความต้องการถือเงินเพื่อใช้จ่ายประจำวัน

รูปที่ 7 จะเห็นว่าเส้นความต้องการถือเงินเป็นเส้นตรง ทำมุมน้อยกว่า 45 องศาทั้งนี้เพราะอัตราส่วนของรายได้ประชาชาติต่อมูลค่าของรายการค้าขายที่เกิดขึ้นคงที่ทุกระดับรายได้ และมีค่าน้อยกว่า 1 และเป็นเส้นลาดเอียงขึ้นทางขวา แสดงว่าปริมาณเงินที่ต้องการถือจะเพิ่มตามการเพิ่มของรายได้

นอกจากนี้ ความต้องการถือเงินนี้อาจจะขึ้นอยู่กับอัตราดอกเบี้ยด้วย กล่าวคือ ปริมาณเงินที่ถือไว้ใช้จ่ายนี้จะเปลี่ยนแปลงในทิศทางตรงข้ามกับอัตราดอกเบี้ย หมายความว่า เมื่ออัตราดอกเบี้ยสูงมาก ๆ ปริมาณเงินที่ถือไว้เพื่อใช้จ่ายประจำวันจะลดลง เพราะเงินที่ถือไว้ใช้จ่ายจะถูกเปลี่ยนเป็นหลักทรัพย์มากขึ้น แต่อย่างไรก็ตามในทางปฏิบัติเหตุการณ์นี้มักจะเกิดเฉพาะกับผู้ถือเงินไว้ใช้จ่ายโดยเฉลี่ยเป็นจำนวนมาก เช่น บริษัทใหญ่โตที่ถือเงินไว้ใช้จ่ายเป็นจำนวนมาก อาจจะนำเงินออกมาซื้อหลักทรัพย์ที่ให้ผลตอบแทนถือไว้แทนในช่วงที่ยังไม่ต้องการใช้เงิน ถ้าหากดอกเบี้ยสูงพอที่จะได้กำไรจากการลงทุน แต่สำหรับผู้ถือเงินไว้ใช้จ่ายโดยเฉลี่ยจำนวนน้อย การเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ยย่อมไม่มีผลกระทบต่อความต้องการถือเงินเพื่อใช้จ่ายใช้สอยประจำวันแต่อย่างใด ดังนั้นจึงสรุปได้ว่า ความต้องการถือเงินนี้ขึ้นอยู่กับรายได้เพียงอย่างเดียว

2. ความต้องการถือเงินเพื่อสำรองไว้เพื่อเหตุฉุกเฉิน (Precautionary Demand for Money)

ความต้องการถือเงินประเภทนี้เป็นผลมาจากเหตุการณ์ที่มองไม่เห็นหรือเกิดขึ้นโดยบังเอิญ กล่าวอีกในหนึ่งคือ เป็นการใช้จ่ายที่ไม่คาดคิด (Unplanned Expenditure) นั้นเอง เช่น กรณีเกิดอุบัติเหตุ เจ็บป่วยกระทันหัน ถูกให้ออกจากงาน หรือถูกเลิกจ้าง เป็นต้น เหตุการณ์นี้ยากที่จะคาดไว้ล่วงหน้า ความต้องการถือเงินประเภทนี้ขึ้นอยู่กับรายได้ เพราะถ้ารายได้มีมากก็จะสามารถกันเงินไว้ได้มาก นอกจากนี้อัตราดอกเบี้ยที่สูงอาจมีอิทธิพลเหนือความต้องการถือเงินนี้เหมือนกัน เพราะความจำเป็นที่จะต้องใช้เงินจำนวนนี้เอาแน่นอนไม่ได้ ดังนั้นถ้าอัตราดอกเบี้ยสูงพอที่จะได้

กำไรจากการลงทุน เงินจำนวนนี้อาจจะถูกนำไปซื้อหลักทรัพย์มาถือไว้ชั่วคราว จนกว่าจะเกิดความจำเป็นที่จะต้องใช้จ่ายเงินจึงจะขายหลักทรัพย์

ความต้องการถือเงิน 2 ประเภทดังกล่าวข้างต้น ปริมาณเงินที่ต้องการถือขึ้นอยู่กับระดับรายได้และอัตราดอกเบี้ย แต่เพื่อให้การวิเคราะห์ง่ายขึ้นเราได้สมมุติให้อัตราดอกเบี้ยมีอิทธิพลต่อความต้องการถือเงินเพื่อใช้จ่าย 2 กรณีนี้น้อยมากหรือไม่มีเลย ดังนั้นความต้องการถือเงินเพื่อใช้สอยประจำวันและเพื่อสำรองไว้เพื่อเหตุฉุกเฉิน จึงขึ้นอยู่กับระดับรายได้โดยตรง

$$M_t = kY$$

3. ความต้องการถือเงินเพื่อแสวงหากำไร (Speculative Demand for Money)

เคนส์ วิเคราะห์ความต้องการถือเงินเพื่อแสวงหากำไร โดยจำกัดความสนใจต่อตัวแปรเพียงตัวเดียวเท่านั้น คือ อัตราดอกเบี้ย ตลอดจนผลของการคาดคะเนอัตราดอกเบี้ยในอนาคต เพื่อความสะดวกและง่ายต่อการวิเคราะห์ เคนส์ ได้สมมุติให้บุคคลมีทางเลือกการถือสินทรัพย์ 2 ทางคือเงินสดส่วนหนึ่ง (ซึ่งเป็นส่วนที่นอกเหนือไปจากความต้องการถือเงินสดเพื่อการใช้จ่ายใช้สอย) และถือพันธบัตร (Bond) อีกส่วนหนึ่ง การถือเงินสดนั้นไม่มีผลตอบแทนในรูปดอกเบี้ย แต่มีสภาพคล่องอย่างสมบูรณ์เต็มที่ ส่วนการถือพันธบัตรให้ผลตอบแทนในรูปดอกเบี้ย แต่ต้องมีการเสี่ยง (Risk) ความไม่แน่นอน และขาดสภาพคล่อง เพราะการเปลี่ยนฐานะจากพันธบัตรเป็นเงินได้นั้นอาจต้องเสียเวลาและอาจต้องประสบกับการขาดทุนด้วยก็ได้ ประเด็นสำคัญของการวิเคราะห์ก็คือหน่วยธุรกิจหรือผู้ลงทุนที่แสวงหากำไร จะตัดสินใจเลือกถือระหว่างเงินสดกับพันธบัตร โดยมีหลักเกณฑ์อย่างไร เคนส์ได้ชี้ให้เห็นว่าการจะถือเงินสดกับพันธบัตร ขึ้นอยู่กับการคาดคะเนดอกเบี้ยในอนาคต กล่าวคือ ถ้าผู้ถือพันธบัตรคาดคะเนว่า อัตราดอกเบี้ยในอนาคตมีแนวโน้มจะสูงขึ้น เขาจะถือเงินสดไว้ แต่ถ้าผู้ถือพันธบัตรคาดคะเนว่า อัตราดอกเบี้ยในอนาคตจะลดต่ำลง เขาจะถือพันธบัตรไว้ ทั้งนี้เพราะการถือพันธบัตรในอัตราดอกเบี้ยสูงย่อมให้ผลตอบแทนที่สูง และมีกำไรส่วนทุน (Capital Gains) แต่การซื้อพันธบัตรเมื่ออัตราดอกเบี้ยต่ำย่อมให้ผลตอบแทนต่ำและจะขาดทุน (Capital Losses) เมื่อขาย กล่าวคือ ราคาพันธบัตรจะสูงเมื่ออัตราดอกเบี้ยลดลง และราคาพันธบัตรจะลดลงเมื่ออัตราดอกเบี้ยสูง ดังนั้นผู้ลงทุนสามารถมีกำไรส่วนทุนหรือขาดทุนจากความแตกต่างระหว่างราคาเมื่อซื้อและราคาเมื่อขาย ซึ่งมูลค่าของพันธบัตรหาได้จาก สมการดังนี้

$$PV = R/i$$

โดยที่ PV = ราคาปัจจุบันของพันธบัตร (Purchase Price of Bond)

i = อัตราดอกเบี้ย (Rate of Interest)

R = รายรับประจำปีของพันธบัตร (Annual Fixed Revenue from Bond)

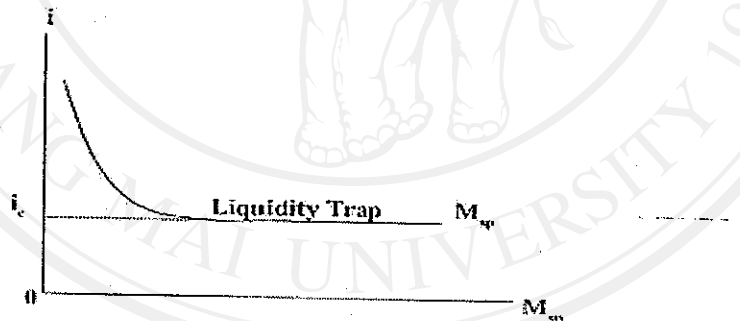
จะเห็นได้ว่าราคาของพันธบัตรจะผันแปรตรงข้ามกับอัตราดอกเบี้ย พอสรุปได้ว่าผู้เก็งกำไรจะถือเงินสดหรือพันธบัตรจำนวนเท่าใดนั้น เขาจะคาดคะเนว่า ผลตอบแทนในรูปดอกเบี้ยที่ได้รับจะคุ้มกับราคาพันธบัตรที่ลดลงหรือไม่ ถ้าหากราคาพันธบัตรลดลงด้วยขนาดที่มากกว่าอัตราดอกเบี้ยที่ได้รับ ผู้ลงทุนจะหันมาถือเงินไว้โดยไม่ถือพันธบัตรหรือหลักทรัพย์ต่าง ๆ เลย การที่จะกล่าวว่า ผู้ลงทุนจะถือเงินไว้มากน้อยเพียงใดและถือพันธบัตรเป็นจำนวนเท่าใดนั้น ขึ้นอยู่กับการคาดการณ์ของผู้ลงทุนเป็นสำคัญ

เคนส์ ได้ตั้งสมมุติฐานเกี่ยวกับความต้องการถือเงินเพื่อแสวงหากำไร เมื่อสิ่งอื่นๆ คงที่ ความต้องการถือเงินเพื่อแสวงหากำไรจะเปลี่ยนแปลงเป็นส่วนผกผันกับอัตราดอกเบี้ยดังสมการ

$$M_{sp} = f(i)$$

โดย M_{sp} = ความต้องการถือเงินเพื่อหากำไร (Speculative Demand for Money)

เคนส์ ได้ชี้ให้เห็นว่า ในกรณีที่เศรษฐกิจตกต่ำมากอันมีผลทำให้อัตราดอกเบี้ยในตลาดลดลงจนเข้าใกล้ศูนย์ ซึ่งเรียกว่า อัตราดอกเบี้ยวิกฤติ (Critical rate, i_c) ในกรณีนี้เมื่อธนาคารกลางขยายปริมาณเงินเพิ่มขึ้น ปริมาณเงินที่เพิ่มขึ้นนั้นจะถูกบุคคลถือไว้ในรูปของเงินสดไว้เพื่อแสวงหากำไร (Speculative Hoard) ซึ่งเป็นการเก็บเงินเอาไว้เฉย ๆ มิได้นำออกมาจับจ่ายใช้สอย เราเรียกช่วงนี้ว่า กับดักสภาพคล่อง (Liquidity Trap) ดังรูป 8



รูปที่ 2.8 แสดงความต้องการถือเงินเพื่อแสวงหากำไร

2.2 ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ขวัญชัย อรรถวิภาานนท์ (2535) ได้ทำการศึกษาถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยเก็บข้อมูลจากหัวหน้าครัวเรือนของผู้อยู่อาศัยในหมู่บ้านจัดสรรจำนวน 125 คน จากหมู่บ้านจัดสรรจำนวน 33 แห่ง ซึ่งผลการศึกษาพบว่าในการเลือกซื้อบ้านจัดสรรนั้น ผู้อยู่อาศัยได้ให้ความสำคัญกับเรื่องทำเลที่ตั้งมากที่สุด กล่าวคือ ต้องอยู่ในบริเวณที่สะดวกต่อการเข้าถึง รองลงมาได้แก่ ราคาบ้านและที่ดิน รวมทั้งรายได้ของครอบครัว

เมื่อจำแนกระดับของผู้อยู่อาศัย โดยใช้รายได้เป็นเกณฑ์ จำแนกระดับของผู้อยู่อาศัยเป็น 2 ระดับ คือผู้มีระดับรายได้ปานกลาง และผู้มีระดับรายได้สูง สำหรับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรนั้น พบว่าผู้อยู่อาศัยที่มีรายได้ระดับปานกลางจะให้ความสำคัญต่อปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ ส่วนผู้อยู่อาศัยที่มีระดับรายได้สูง จะให้ความสำคัญกับปัจจัยทางด้านกายภาพ

รัชชาติ แก้วผดุง (2536) ได้ทำการศึกษาอุปสงค์ที่อยู่อาศัยประเภทบ้านจัดสรรในเขตผังเมืองรวมเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์ 2 ประการคือ เพื่อหาอุปสงค์บ้านจัดสรรในเขตผังเมืองรวมเชียงใหม่ และเพื่อหาความยืดหยุ่น (Elasticity) ของตัวกำหนด (Determinants) อุปสงค์บ้านจัดสรรในเขตผังเมืองรวมจังหวัดเชียงใหม่ อุปสงค์บ้านจัดสรรในเขตผังเมืองรวมจังหวัดเชียงใหม่ขึ้นอยู่กับปัจจัยทางด้านรายได้ของครัวเรือน รายจ่ายของครัวเรือน ราคาของบ้าน จำนวนสมาชิกในครัวเรือน และระยะทางจากบ้านถึงจุดศูนย์กลางของเมือง โดยเก็บข้อมูลตัวอย่าง 300 ครัวเรือนจากหมู่บ้านจัดสรร 25 หมู่บ้านในจังหวัดเชียงใหม่ ผลการศึกษาพบว่า ประมาณ 2 ใน 3 ของผู้อยู่อาศัยในหมู่บ้านจัดสรรในเขตผังเมืองรวมเชียงใหม่จะนิยมอยู่อาศัยในบ้านเดี่ยว และหัวหน้าครัวเรือนจะมีอายุระหว่าง 31-40 ปี มีอยู่ประมาณครึ่งหนึ่งของหัวหน้าครัวเรือนทั้งหมด มีขนาดครัวเรือนเฉลี่ยเท่ากับ 3.79 คน ต่อ ครัวเรือน จะเห็นได้ว่าในหมู่บ้านจัดสรรจะเป็นครัวเรือนใหม่จึงมีขนาดครัวเรือนค่อนข้างเล็ก สำหรับระดับการศึกษาของหัวหน้าครัวเรือนกว่าครึ่งหนึ่งจะมีการศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรีและสูงกว่า อาชีพของหัวหน้าครัวเรือนประมาณ 2 ใน 3 ประกอบอาชีพที่ทำงานในบริษัท หรือหน่วยงานเอกชน รายได้เฉลี่ยของครัวเรือนเท่ากับ 35,643.33 บาทต่อเดือน

รณชัย รักรวงษ์ (2540) ศึกษาถึงพฤติกรรมผู้บริโภคที่ซื้อบ้านหลังที่ 2 ในจังหวัดเชียงใหม่ และศึกษาถึงปัจจัยที่เป็นสาเหตุของใจที่ทำให้คนซื้อบ้านหลังที่ 2 โดยการเก็บแบบสอบถามแบบสุ่ม ตัวอย่างไปยังผู้ซื้อบ้านหลังที่ 2 จำนวน 120 ราย พบว่า ผู้ซื้อบ้านหลังที่ 2 เป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย อยู่ในวัยทำงานอายุ 21-50 ปี ส่วนใหญ่มีสถานภาพสมรส มีการศึกษาระดับอาชีวะขึ้นไป ผู้ซื้อส่วนใหญ่ร้อยละ 83.6 มีรายได้ของครอบครัว 25,000 บาท/เดือนขึ้นไป ส่วนใหญ่มีสถานภาพเป็นหัวหน้าครอบครัว ผู้ซื้อส่วนใหญ่มีความต้องการซื้อบ้านเพิ่มในอนาคตเพื่อให้คนในครอบครัวและญาติพี่น้องอยู่อาศัย (ร้อยละ 40.4) ทั้งนี้ผู้ซื้อส่วนใหญ่มีแนวโน้มจะไม่ขายบ้านหลังที่ 2 เมื่อสำรวจความคิดเห็นของผู้ซื้อทำให้ได้ข้อเสนอแนะจากผู้ซื้อว่าควรมีการปรับปรุงราคาให้ยุติธรรม ควรก่อสร้างให้ได้มาตรฐานสูง และควรมีบริการหลังการขายที่ดี

นงนุช กะดีแดง (2541) ศึกษาถึงหนี้ค้ำชำระของสินเชื่เพื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารอาคารสงเคราะห์ในจังหวัดเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์ 2 ประการ คือ เพื่อศึกษาเกี่ยวกับลูกหนี้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยที่ค้ำชำระหนี้ และเพื่อศึกษาถึงปัจจัยต่างๆที่มีอิทธิพลต่อการเกิดหนี้ค้ำชำระของสินเชื่เพื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ในจังหวัดเชียงใหม่ โดยข้อมูลที่ใช้ศึกษาจำนวน 1,900 ราย พบว่าลูกหนี้ส่วนใหญ่มีหนี้ค้ำชำระมูลค่าต่ำกว่า 600,000 บาท ส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 36 -45 ปี มีการศึกษาระดับปริญญาตรีหรือสูงกว่า และมีอาชีพที่มีรายได้ประจำ โดยมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 30,001 บาท มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวระหว่าง 3- 4 คน การกู้ยืมส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์เพื่อซื้อที่ดินและอาคารรวมทั้งห้องชุดที่พักอาศัย โดยมีวงเงินกู้ยืมระหว่าง 300,000 – 600,000 บาท มูลค่าหลักทรัพย์ค้ำประกันต่ำกว่า 600,001 บาท ระยะเวลาในการกู้ยืม 10 -15 ปี วงการผ่อนชำระอยู่ระหว่าง 3,001 – 6,000 บาทต่อเดือน

ชัยยุทธ สุวรรณมาลัย (2543) ศึกษาถึงพฤติกรรมการเลือกซื้อบ้านมือสองในจังหวัดเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยทางเศรษฐกิจ ปัจจัยทางการตลาดและปัจจัยอื่นๆที่มีอิทธิพลต่อความต้องการซื้อบ้านมือสองในจังหวัดเชียงใหม่ ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ที่ซื้อบ้านมือสองในจังหวัดเชียงใหม่เป็นเพศหญิง มีสถานภาพสมรส อายุอยู่ระหว่าง 31-40 ปี ระดับการศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรี และมีอาชีพเป็นลูกจ้างหรือพนักงานบริษัทเอกชน รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัวอยู่ในระดับ 10,001- 30,000 บาท มีเงินออมเฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัวเท่ากับ 5,000 บาท จำนวนผู้มีรายได้ในครอบครัวเท่ากับ 2 คน และมีจำนวนสมาชิกในครอบครัวเฉลี่ย 3 -4 คนต่อครอบครัว ในด้านปัจจัยทางเศรษฐกิจที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสองในจังหวัดเชียงใหม่ มีผู้ให้ความสำคัญ คือสภาพเศรษฐกิจของครอบครัวในเรื่อง

รายได้ รายจ่าย และเงินออมของครอบครัว รองลงมาให้ความสำคัญกับการหาแหล่งเงินทุนและระบบการชำระเงิน สำหรับปัจจัยทางสังคมที่มีอิทธิพล ทุกรายให้ความสำคัญกับสภาพแวดล้อมในบริเวณที่อยู่อาศัย และความสะดวกในการเดินทางและคมนาคม ส่วนปัจจัยทางกายภาพที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านมือสอง คือ สภาพโดยรวมของบ้านและอายุการปลูกสร้างและ ให้ความสำคัญกับขนาดเนื้อที่ และพื้นที่ใช้สอยของบ้าน ตามลำดับ ในส่วนของปัจจัยทางการตลาดนั้นวิเคราะห์เฉพาะแง่ของสื่อ พบว่า ผู้ซื้อบ้านมือสองจะใช้วิธีการเสาะหาด้วยตนเองจากสิ่งพิมพ์ และป้ายโฆษณา เป็นหลัก ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับบ้านมือสองในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่าผู้ซื้อจะซื้อบ้านเดี่ยวมากที่สุด รองลงมาเป็นทาวน์เฮาส์ โดยมีเนื้อที่เฉลี่ยที่ 90 และ 24 ตารางวา ตามลำดับ ทางด้านราคาของบ้านมือสองพบว่าบ้านเดี่ยวจะมีราคาเฉลี่ยอยู่ที่ 1,200,000 บาท หากเป็นทาวน์เฮาส์ราคาเฉลี่ยอยู่ที่ 650,000 บาท อายุของบ้านมือสองส่วนใหญ่ไม่เกิน 3 ปี ลักษณะการซื้อขาย จะใช้วิธีการผ่อนชำระกับทางธนาคารพาณิชย์ และธนาคารอาคารสงเคราะห์เป็นหลัก ในการขายบ้านมือสองนั้น ทางผู้ประกอบการควรตั้งระดับราคาให้ถูกกว่าที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน ควรมีการดูแลสภาพของบ้านให้อยู่ในลักษณะที่ดี และมีการปรับปรุงคุณภาพของบ้านก่อนที่จะขาย ในส่วนของเจ้าของโครงการ และทางสถาบันการเงินควรมีความยืดหยุ่นในเรื่องธุรกรรม การโอนสิทธิ์ และเงื่อนไขการผ่อนชำระที่ดีกว่านี้ ก็จะสามารทำให้บ้านมือสองในจังหวัดเชียงใหม่สามารถขายได้ดีขึ้น

พัฒนา กัญยานนท์ (2543) ศึกษาถึงปัจจัยที่ทำให้เกิดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของธนาคารพาณิชย์หนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่ เพื่อทราบถึงแนวทางในการแก้ไขปัญหาการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ และการป้องกันการเพิ่มขึ้นของหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ตลอดจนทราบถึงนโยบายที่เหมาะสมในการอำนวยการสินเชื่ออย่างมีคุณภาพและมีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยการเก็บรวบรวมข้อมูลลูกหนี้สินเชื่อของธนาคารพาณิชย์หนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 400 ราย แยกเป็นลูกหนี้ปกติจำนวน 200 ราย และลูกหนี้ที่มีปัญหาจำนวน 200 ราย ผลการศึกษาพบว่า ลูกหนี้ส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 41 - 50 ปี มีประสบการณ์ในการทำงานต่ำกว่า 11 ปี ประกอบอาชีพพาณิชยกรรม และค้าขายทั่วไป มีรายได้ต่ำกว่า 20,000 บาท/เดือน ระยะเวลาในการทำสัญญาอยู่ในช่วง 6 - 10 ปี ภาระหนี้คงเหลืออยู่ระหว่าง 1 - 5 ล้านบาท ลูกหนี้มีกิจการมากกว่าหนึ่งกิจการ ส่วนใหญ่ไม่มีหนี้กับสถาบันการเงินอื่น และวัตถุประสงค์ในการกู้เพื่อทำธุรกิจอสังหาริมทรัพย์