

เศรษฐศาสตร์ชาวบ้าน : ราคาถูกกว่าทำไมไม่ไปซื้อ

คมสัน สุริยะ*

เมื่อแม่บ้านสองคนมาพบกันที่สมาคมแม่บ้านก็ไม่สามารถเลี่ยงการเกทับกันในเรื่องใครซื้อสินค้าได้ในราคาที่ถูกว่า แม่บ้านคนแรกทักว่า นี่เธอ วันนี้ฉันซื้อน้ำมันพืชได้ในราคาขวดละ 25 บาท เท่านั้นแหละ บ้านเธอห่วยซื้อได้เท่าไร แม่บ้านคนที่ถูกถามก็บอกว่า 26 บาท พร้อมกับได้ยินเสียงหัวเราะอันดังลั่นห้องของผู้ถาม โอ๊ยๆ ทำไมทำไม่ซื้อของแพงกว่าล่ะจ๊ะ เธอไม่ช่วยครอบครัวประหยัดเลยนะเนี่ย เธอไปซื้อที่ไหนห่วย ฉันนะซื้อที่ร้านข้างบ้านนี่แหละจ๊ะ (บอกให้เอาบุญ) แม่บ้านคนแรกเอ่ยปากอีกเป็นชุดและด้วยสายตาที่ยีเยียนกวนอารมณ์ผู้ฟังเสียเหลือเกิน บัดนั้นแม่บ้านคนที่สองก็ตอบกลับไ้ว่า บ้านของฉันห่างบ้านของเธอตั้งร้อยกิโล ถ้าฉันไปซื้อของที่ข้างบ้านเธอฉันก็ต้องเสียค่าเดินทางอีกตั้งเยอะ คิดดูแล้วซื้อแพงกว่าบาทเดียวแถวใกล้บ้านดีกว่านะ แม่บ้านคนแรกทำท่าทางสงสัย โอ๊ย ค่าเดินทางอะไรกัน เธอก็เดินมาบ้านฉันได้ไม่เห็นต้องเสียตังค์เลย ฉันนะประหยัดกว่าเธอตั้ง 1 บาทเห็น ๆ เธอไม่มีความคิดเป็นนักเศรษฐศาสตร์เลยนะ แม่บ้านคนที่สองฟังแล้วชักอยากจะชี้แจงตามหลักเศรษฐศาสตร์ แต่ไม่ยอมออกโรงเองเลยชวนแม่บ้านคนแรกไปหานักเศรษฐศาสตร์ตัวจริงเพื่อฟังความคิดเห็น

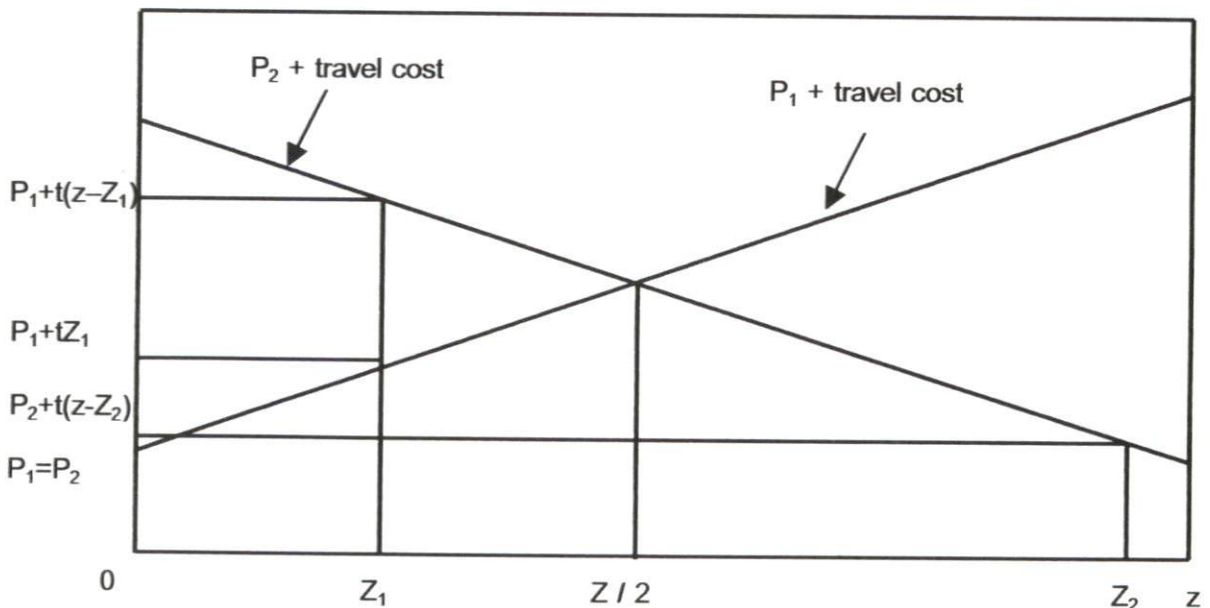
นักเศรษฐศาสตร์แห่งศาลาพักร้อนให้ความเห็นต่อเรื่องนี้ว่า ตามหลักทฤษฎีเศรษฐศาสตร์แล้ว ถ้าดูเผิน ๆ อาจจะมองได้ว่าของอย่างเดียวกันคนที่ซื้อได้ถูกกว่าก็น่าจะได้ประโยชน์มากกว่า แต่ในกรณีนี้ ร้านที่ขายของนั้นไม่ได้เป็นร้านเดียวกัน ร้านหนึ่งอยู่ใกล้บ้านคนหนึ่งอีกร้านหนึ่งอยู่ใกล้บ้านอีกคนหนึ่ง ซึ่งบ้านของทั้งสอง

คนก็อยู่ห่างไกลถึงร้อยกิโล การเดินทางจากบ้านหลังหนึ่งไปยังอีกหลังหนึ่งแม้ไม่ต้องเสียเงินก็ต้องเสียเวลาและเสียพลังงาน ซึ่งทางเศรษฐศาสตร์ถือว่าเป็นต้นทุนทั้งสิ้น ต้นทุนที่เพิ่มขึ้นมานี้เมื่อรวมเข้ากับราคาสินค้าแล้วจะมากกว่าการซื้อสินค้าในราคาที่แพงกว่าใกล้บ้านของตัวเอง ทำให้สินค้าที่ดูเหมือนกันมีความแตกต่างกันเกิดขึ้นเสียแล้วเพราะต้นทุนอย่างนี้เอง การตัดสินใจซื้อสินค้าที่แพงกว่าก็เป็นไปได้ทางเศรษฐศาสตร์เพราะสินค้าที่ซื้อนั้นไม่ได้เหมือนกันทุกประการกับสินค้าที่อีกคนหนึ่งซื้อแต่อย่างใด เพื่อที่จะพิสูจน์ให้เห็นชัดแนวคิดเช่นนี้มีทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์ที่เกี่ยวข้องคือเรื่อง ตลาดที่ไม่ใช่ตลาดแข่งขันสมบูรณ์ (Imperfect Competition) และมีตัวอย่างประกอบซึ่งคล้ายกับเรื่องนี้คือ Linear City Model ซึ่งอ้างถึงใน Mas-colell (1995) ซึ่งในแบบจำลองกล่าวว่า หากให้เมืองหนึ่งมีลักษณะเป็นเส้นตรงความยาวเท่ากับ Z หน่วยเมื่อนับจากทางซ้ายมือ แล้วมีโรงงานผลิตสินค้าอยู่ที่ปลายเส้นตรงด้านซ้ายและปลายเส้นตรงด้านขวาย่างละ 1 โรงงาน ทั้งสองโรงงานผลิตสินค้าเหมือนกันทุกประการ ลูกค้ารายหนึ่งอยู่ห่างจากโรงงานด้านซ้ายมือเท่ากับ Z_1 ส่วนลูกค้าคนที่สองอยู่ห่างจากโรงงานแรกเท่ากับ Z_2 ซึ่ง Z_1 มีค่าน้อยกว่า $Z/2$ แต่ Z_2 มีค่ามากกว่า $Z/2$ หรือหมายความว่า ลูกค้าคนแรกอยู่เยื้องไปทางโรงงานด้านซ้ายมือ ส่วนลูกค้าคนที่สองก็อยู่เยื้องไปทางโรงงานด้านขวามือ ต่อมาหากมีการเดินทางจะพบว่าต้นทุนค่าเดินทางหรือค่าขนส่งจะยิ่งมากขึ้นหากระยะทางยิ่งไกลขึ้น โดยมีอัตราค่าขนส่งเท่ากับ t บาทต่อระยะทาง Z หน่วย ลูกค้าราย

* อาจารย์ประจำคณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

แรกจะพบว่าราคาสินค้าที่ซื้อจากโรงงานด้านซ้ายมือจะเท่ากับ $P_1 + t Z_1$ ส่วนราคาที่จะซื้อจากโรงงานด้านขวามือเท่ากับ $P_2 + t(Z - Z_2)$ ซึ่ง P_1 และ P_2 คือราคาสินค้าหน้าโรงงานซึ่งเท่ากันทั้งสองโรงงาน ($P_1 = P_2$) เมื่อเปรียบเทียบกันแล้วจากกราฟจะพบว่า ราคาที่ซื้อจากโรงงานทางด้านซ้ายมือจะถูกกว่าที่จะซื้อจากโรงงานด้านขวามือ เขาจึงเลือกที่จะซื้อจากโรงงานด้านซ้ายมือ ส่วนลูกค้าคนที่สองก็จะตัดสินใจซื้อสินค้าจาก

โรงงานด้านขวามือโดยคิดในลักษณะเช่นเดียวกัน อนึ่ง ราคาสินค้าของทั้งสองคนที่ซื้ออาจจะไม่เท่ากัน แล้วแต่ว่าแต่ละคนจะอยู่ห่างจากโรงงานที่ตนเองเป็นลูกค้ามากน้อยเท่าใด ในที่นี้ให้แม่บ้านคนที่สองอยู่ห่างจากโรงงานด้านขวามือน้อยกว่าที่ลูกค้าคนแรกอยู่ห่างจากโรงงานด้านซ้ายมือ ทำให้ราคาสินค้าที่ลูกค้าคนที่สองซื้อได้จึงถูกกว่าที่ลูกค้าคนแรกซื้อได้



Linear City Model of Product Differentiation

ดังนั้น แม่บ้านทั้งสองคนที่ต่างคนก็ต่างซื้อสินค้าจากร้านที่อยู่ใกล้บ้านของตนก็คิดได้ถูกต้องตามหลักเศรษฐศาสตร์แล้ว แม้ว่าราคาที่ซื้อจะไม่เท่ากันก็ตาม ในเชียงใหม่มีห้างขนาดใหญ่อยู่จำนวนมาก ในบรรดาห้างเหล่านั้นบ้างก็อยู่ใกล้กันบ้างก็อยู่ห่างออกไป เช่น คาร์ฟู แมคโคร โอโซน ที่อยู่บนถนนเชียงใหม่ลำปาง และโลตัสที่อยู่บนถนนเชียงใหม่หางดง ห้างที่อยู่ใกล้ ๆ กันก็น่าจะมีความแตกต่างของต้นทุนค่าเดินทางน้อย

จนแทบสังเกตไม่ได้ ดังนั้นตามหลักเศรษฐศาสตร์แล้วก็น่าจะขายสินค้าอย่างเดียวกันในราคาเท่ากัน ไม่อย่างนั้นร้านที่ขายแพงกว่าก็จะขายไม่ได้ แต่ความจริงกลับไม่เป็นเช่นนั้น ห้างต่าง ๆ อาจจะขายสินค้าอย่างเดียวกันในราคาที่ต่างกันได้ ด้วยความแตกต่างกันของต้นทุนค่าเดินทาง (ค่าขนส่ง) ที่ทำให้สินค้ามีความแตกต่างกันขึ้นมาได้

ในเรื่องนี้ขอให้ท่านลองสังเกตดูใบปลิวโฆษณาสินค้าของทั้งสามหรือสี่ห้างนี้ จะพบว่าพวกเขาไม่ได้โฆษณาราคาสินค้าที่เหมือนกันเลย เช่น ห้างหนึ่งโฆษณาน้ำมันพืชยี่ห้อหนึ่ง อีกห้างหนึ่งก็จะโฆษณาอีกยี่ห้อหนึ่งไม่ให้เหมือนกัน หรือแม้แต่เป็นสินค้าที่ใกล้เคียงกันมากเช่นน้ำดื่มบรรจุขวด พวกเขาจะเลี่ยงโดยการโฆษณาน้ำดื่มที่บรรจุขวดคนละขนาด ทั้งนี้เพื่อให้ลูกค้าสามารถเปรียบเทียบราคาได้อย่างตรงไปตรงมา เมื่อลูกค้าแวะเข้าห้างใดแล้ว การจะออกมาจากห้างก็ยากแล้ว เพราะกว่าจะกลับมาที่รถเพื่อขับออกไป

กว่าจะหาที่จอดรถใหม่ และยังต้องทำใจว่าก็น่าจะได้ซื้อของในห้างแอร์แล้ว ยังต้องออกมากลางแจ้งแล้วก็เสียเวลาอีก ยิ่งฝนตกก็ยิ่งไปกันใหญ่ ดังนั้นเมื่อท่านได้เข้าไปในห้างแล้ว ปรากฏการณ์แบบ Linear City Model และด้วยหลักของสินค้าที่มีความแตกต่างกันอันเนื่องมาจากต้นทุนอื่น ๆ ที่เพิ่มเข้ามา (Product Differentiation) ก็จะทำให้ท่านตัดสินใจซื้อสินค้าที่ในห้างนั้นซึ่งแพงกว่าที่อื่นได้โดยไม่ต้องคิดและไม่ต้องสนใจอะไรอย่างอื่นอีกแล้ว ซึ่งเหตุการณ์นี้ก็เป็นไปตามหลักเศรษฐศาสตร์

บรรณานุกรม

Mas-Colell, Andreu ... [et al]. 1995. **Microeconomic Theory**. New York : Oxford University Press.

.....

ใบบอกรับเป็นสมาชิก

ข้าพเจ้า.....อยู่บ้านเลขที่.....
ถนน.....ตำบล.....อำเภอ/เขต.....
จังหวัด.....โทร.....

มีความประสงค์จะบอกรับเป็น “สมาชิการสารเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่”
มีกำหนด.....ปี ในอัตรา 195.- บาท ต่อปี

ทั้งนี้ ตั้งแต่ฉบับที่.....ปีที่.....ถึงฉบับที่.....ปีที่.....

ลงชื่อ.....

(ผู้บอกรับเป็นสมาชิก)

(กรุณาส่งเช็คหรือธนาคัตติ ส่งจ่ายในนามของ นางสาวสินีนาง ธรรมณี)