

**บทที่ 5**  
**ทฤษฎีการกำหนดราคา**  
**(THE THEORY OF PRICING)**

## 1. บทนำ

ทฤษฎีการกำหนดราคาในการขนส่ง ได้มีการแบ่งแยกระหว่างการตั้งราคาในด้านสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐาน (INFRASTRUCTURE) และการให้บริการขนส่งในขั้นสุดท้าย<sup>1/</sup> ความหมายของสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานโดยทั่วไปจะหมายถึงการลงทุนในเครื่องมือที่เป็นทุน (CAPITAL EQUIPMENT) ที่จัดหาโดยรัฐ หรือ เจ้าหน้าที่ของทางการ ตัวอย่างเช่น ถนน สะพาน ขุดคลอง ท่าเรือ และสนามบิน เป็นต้น

ในด้านการตั้งราคาในด้านสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐาน โดยเฉพาะการตั้งราคาในการใช้ถนน นักเศรษฐศาสตร์ได้พยายามที่จะนำทฤษฎีการกระจาย เพื่อให้สอดคล้องกับสถานะของการขนส่ง เพื่อนำมากำหนดให้เป็นนโยบายการกำหนดราคาที่เหมาะสม (OPTIMUM PRICING POLICY) จะเห็นว่าการลงทุนในด้านนี้จะเป็นหน้าที่ของภาครัฐบาล ดังนั้นการกำหนดราคาจากปริมาณเงินที่นำมาลงทุนจะไม่เหมาะสมเพราะจะต้องคำนึงถึงนโยบายการกระจายรายได้ และผลได้ที่สังคมจะได้รับให้สอดคล้องกับราคาสาธารณะที่กำหนดโดยรัฐบาล นอกจากนี้ปัญหาอีกประการหนึ่ง คือ การลงทุนในด้านสาธารณูปโภคในบางครั้งจะเป็นสินค้าสาธารณะ (PUBLIC GOODS) หมายความว่า การใช้บริการของบุคคลหนึ่งจะไม่สามารถป้องกันให้อีกบุคคลหนึ่งมาใช้ได้<sup>2/</sup> เช่น สัญญาณไฟ เป็นต้น สำหรับหลักการจัดสรรทรัพยากรให้มีประสิทธิภาพสูงสุด ตามทฤษฎีของเศรษฐศาสตร์สวัสดิการ คือให้ MARGINAL RATE OF TRANSFORMATION ของสินค้าสองชนิดเท่ากันซึ่งจะทำให้เกิดเงื่อนไขที่ว่าราคาจะเท่ากับต้นทุนเพิ่ม (MARGINAL COST : MC) เป็นเงื่อนไขที่จะทำให้การจัดสรรทรัพยากรเกิดประสิทธิภาพสูงสุด

การตั้งราคาการให้บริการขนส่งในขั้นสุดท้าย ส่วนใหญ่จะดำเนินการโดยเอกชน หรือรัฐวิสาหกิจ การกำหนดราคาของภาคเอกชนโดยทั่วไปจะตั้งเป้าหมายแสวงหากำไรสูงสุด (PROFIT

MAXIMISATION OBJECTIVE) ดังนั้นการตั้งราคาจะใช้วิธีจากทฤษฎีในเศรษฐศาสตร์จุลภาค เช่น ถ้าเป็นตลาดผูกขาดจะตั้งราคาในเงื่อนไขที่ทำให้กำไรสูงสุดที่  $MC = MR$  และอาจใช้วิธีการตั้งราคา ลำเอียง (PRICE DISCRIMINATION) มาเพื่อแสวงหากำไรเพิ่มขึ้น เป็นต้น (การใช้ต้นทุนเพิ่มระยะยาว (LONG RUN MARGINAL COST : LRMC) หรือ ต้นทุนเพิ่มระยะสั้น (SHORT RUN MARGINAL COST : SRMC) มาเป็นเครื่องมือช่วยในการกำหนดราคาก็เป็นสิ่งจำเป็นที่จะต้องพิจารณา) นอกจากนี้ลักษณะของปัญหาในด้านต้นทุนของกิจการขนส่ง ก็อาจทำให้มีอิทธิพลต่อการกำหนดราคา ตัวอย่างเช่น ต้นทุนส่วนใหญ่เป็นต้นทุนร่วม (JOINT COST) และต้นทุนส่วนรวม (COMMON COST) และไม่สามารถแบ่งแยกออกได้ การตั้งราคาตามหลักต้นทุนเพิ่มอาจทำได้ยาก และจำเป็นจะต้องใช้ต้นทุนเฉลี่ย (AC) มาเป็นตัวกำหนดการตั้งราคาแทน

การกำหนดราคาจะอยู่บนพื้นฐานของวัตถุประสงค์ของแต่ละองค์กร ในภาคเอกชนจะมีเป้าหมายแสวงหากำไรสูงสุดในขณะที่ภาครัฐบาลจะเน้นในด้านการจัดสรรทรัพยากรของระบบเศรษฐกิจอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

ในส่วนแรกจะอธิบายถึงหลักการกำหนดราคาตามวัตถุประสงค์ขององค์กร และจะมีกรณีศึกษาสำหรับการกำหนดราคาการใช้ถนน การกำหนดค่าโดยสารการขนส่งสาธารณะ ส่วนการกำหนดราคาโดยภาคเอกชนจะไม่กล่าวอย่างละเอียดเพราะนักศึกษาได้เรียนมาแล้วในวิชาเศรษฐศาสตร์จุลภาค

## 2. หลักการในการกำหนดราคา (PRICING PRINCIPLE)

ราคาจะเป็นเครื่องมือที่สำคัญในการจัดสรรทรัพยากรของประเทศ ให้กับภาคต่าง ๆ ในระบบเศรษฐกิจเพื่อให้เกิดการผลิตที่มีประสิทธิภาพสูงสุด แต่ถ้ามีการบิดเบือนในด้านราคา ก็จะก่อให้เกิดการจัดสรรทรัพยากรไม่เอียงไปในภาคที่ได้ประโยชน์จากการตั้งราคา ทำให้มีการผลิตมากกว่าระดับที่มีประสิทธิภาพ สำหรับกิจการขนส่งจะถือว่าเป็นสินค้าขั้นกลาง (INTERMEDIATE GOODS) ของสินค้าเกือบทุกชนิด เพราะจะต้องเป็นต้นทุนในการขนส่งวัตถุดิบ หรือ เป็นต้นทุนในการขนส่งสินค้าสำเร็จรูปไปขาย ดังนั้นการตั้งราคาในการให้บริการขนส่งจะมีผลกระทบต่อการจัดสรรทรัพยากรของประเทศค่อนข้างมาก

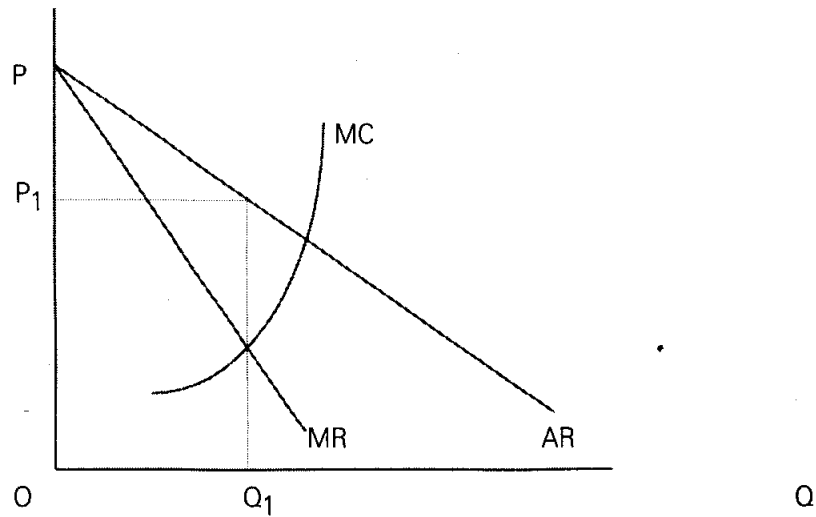
การตั้งราคาจะต้องสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของแต่ละองค์กร ในทฤษฎีราคา (PRICING THEORY) ที่เป็นการศึกษาในเศรษฐศาสตร์จุลภาคข้อสรุปต่าง ๆ จะมาจากพื้นฐานของวัตถุประสงค์ของการแสวงหากำไรสูงสุดซึ่งจะดำเนินการโดยภาคเอกชน แต่ในกิจการขนส่งภาครัฐบาลค่อนข้างจะมีบทบาทที่สำคัญในการจัดเตรียมการขนส่ง เช่น การขนส่งสาธารณะ ที่เป็นการขนส่งภายในเมือง จะมีวัตถุประสงค์ค่อนข้างแตกต่างออกไปโดยจะเน้นวัตถุประสงค์การจัดสรรทรัพยากรให้มีประสิทธิภาพ ซึ่งจะหมายถึงการได้รับประโยชน์สูงสุดของสังคมที่จะได้รับจากสินค้าและบริการที่ภาคการขนส่งสามารถผลิตได้ในสังคม<sup>3/</sup> จากหลักเกณฑ์นี้ ภาครัฐบาล จำเป็นจะต้องเลือกกลุ่มของการให้บริการที่จะลงทุน และกระบวนการตั้งราคาก็จะเป็นบทบาทที่สำคัญ

## 2.1 การกำหนดราคาเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ในการแสวงหากำไรสูงสุด

การดำเนินการธุรกิจของภาคเอกชนตามหลักเศรษฐศาสตร์ จะสมมุติให้ว่าวัตถุประสงค์ของธุรกิจคือการแสวงหากำไรสูงสุดจากการดำเนินงาน ดังนั้นหลักเกณฑ์ในการผลิตสินค้า หรือการให้บริการขนส่งจะพิจารณาอยู่ ณ จุดที่ว่า

$$\text{รายรับเพิ่ม (MR)} = \text{ต้นทุนเพิ่ม (MC)}$$

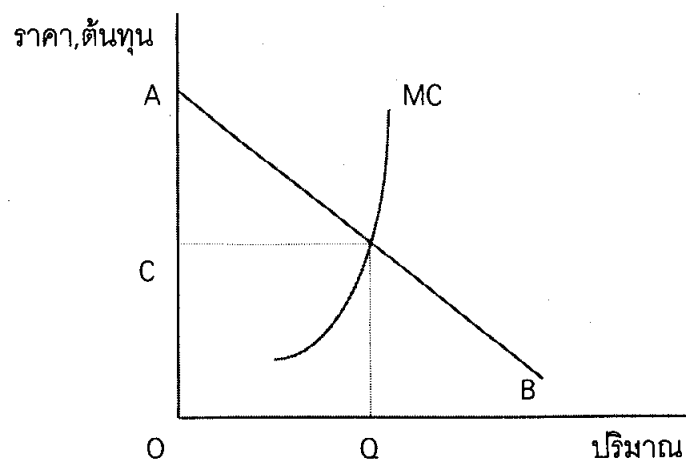
เหตุผลที่ว่าทำไม ณ เส้นไข MR = MC จะทำให้กำไรสูงสุด นอกจากการศึกษาในวิชาเศรษฐศาสตร์จุลภาคโดยการหาความสัมพันธ์ในทางคณิตศาสตร์แล้ว ในความเป็นจริงก็คือถ้า นักศึกษาผลิตสิ่งของเพิ่มขึ้นมา 1 หน่วยแล้ว รายรับมากกว่าต้นทุน ก็จะทำให้กำไรสูงขึ้น และถ้าผลิตต่อไปและ MR ยังมากกว่า MC ก็จะมีกำไรบวกเพิ่มเข้าไปเรื่อย ๆ จนกระทั่งถึงจุดที่ MR เท่ากับ MC กำไรเพิ่มต่อหน่วยก็จะเท่ากับศูนย์ และถ้ายังมีการผลิตต่อไป MC ก็จะมากกว่า MR ตามหลักกฎแห่งการลดน้อยถอยลง (DIMINISHING RETURN TO SCALE) นั่นหมายถึง จะมีการขาดทุนในหน่วยผลิตนั้นและจะทำให้กำไรลดลง จากเหตุผลดังกล่าว การผลิตที่จะทำให้กำไรสูงสุด จะเท่ากับ MR = MC หรืออาจแสดงเป็นรูปกราฟได้ดังรูปที่ 5.1 ปริมาณที่จะเลือกผลิตจะเท่ากับจำนวน  $OQ_1$  โดยกำหนดราคาเท่ากับ  $OP_1$  ซึ่งจะทำให้บริษัทมีกำไรสูงสุด



รูปที่ 5.1 การกำหนดราคาเพื่อแสวงหากำไรสูงสุด

## 2.2 การกำหนดราคาเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของการจัดสรรทรัพยากรมีประสิทธิภาพสูงสุด

วิธีการอธิบายการตั้งราคาที่จะบรรลุถึงเป้าหมายการจัดสรรทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ คือ การกำหนดให้ราคาค่าบริการขนส่งเท่ากับต้นทุนเพิ่ม (MC) ดังแสดงในรูปที่ 5.2

รูปที่ 5.2 การกำหนดราคาให้  $P = MC$

โดยเส้น AB จะหมายถึง อุปสงค์ของผู้บริโภคที่เต็มใจจะจ่าย (WILLINGNESS TO PAY) และเส้นอุปทาน คือ เส้นต้นทุนเพิ่ม(MC) ของผู้ผลิต ภายใต้ข้อสมมุติที่ว่า ผู้บริโภคเป็นผู้ที่มีการตัดสินใจอย่างมีเหตุผล ดังนั้นความเต็มใจที่จะจ่าย จะต้องเท่ากับผลประโยชน์ที่ได้รับก็คือผู้บริโภคจะเลือกการบริโภคที่ให้ผลประโยชน์ภายใต้พื้นที่ OAB จากรูปผลประโยชน์ที่ได้รับของผู้บริโภคสูงสุดเมื่อเทียบกับต้นทุนเพิ่ม (MC) และมาเท่ากันคือที่จุดตัดของเส้น AB กับเส้นต้นทุนเพิ่ม ดังนั้นปริมาณที่ตัดสินใจจะทำการผลิตจะเท่ากับ OQ หน่วย โดยตั้งราคาให้ OC และมีต้นทุนเท่ากับ CO ด้วย

จากเงื่อนไขที่จะบรรลุวัตถุประสงค์ทั้งสองประการได้ อยู่ภายใต้ข้อสมมุติว่าจะต้องหาต้นทุนเพิ่ม (MC) ของการขนส่งได้ ถึงแม้ว่าการวิเคราะห์ในลักษณะ MARGINAL ANALYSIS จะสามารถให้ข้อสรุปในทางทฤษฎีที่ดี แต่ทว่าในทางปฏิบัติเป็นสิ่งที่ยุ่งยากในการนำไปปฏิบัติ นอกจากนี้ข้อบกพร่องของการวิเคราะห์ราคาในลักษณะอิงกับต้นทุนเพิ่ม ยังไม่ได้รวมเงื่อนไขและตัวแปรบางตัวเข้าไปร่วมพิจารณา ประการแรก การพิจารณาของผู้บริโภคและผู้ผลิตอยู่บนพื้นฐานผลประโยชน์ที่ได้รับและต้นทุนการผลิต โดยอยู่ในรูปของอุปสงค์และอุปทาน (ต้นทุนเพิ่ม) แต่ในกิจการขนส่งต้นทุนการผลิตและผลประโยชน์ที่ได้รับ จะไม่ใช่เกี่ยวข้องกับผู้บริโภคและผู้ผลิตเท่านั้น แต่จะกระทบถึงบุคคลที่สาม (THIRD PARTIES) ด้วย โดยก่อให้เกิดผลกระทบภายนอก (EXTERNALITIES) ดังที่กล่าวไว้ในบทก่อน ดังนั้นการกำหนดราคาที่จะบรรลุวัตถุประสงค์การจัดสรรทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ จำเป็นจะต้องทำให้ต้นทุนเพิ่ม (MC) เป็นต้นทุนเพิ่มของสังคม (MARGINAL SOCIAL COST :  $MC_s$ ) และกำหนดราคาเท่ากับ  $MC_s$  <sup>4/</sup>

ประการที่สอง ปัญหาในด้านการกระจายรายได้ (INCOME DISTRIBUTION) โดยจะมีผลต่อนโยบายทางด้านราคา สำหรับประเทศที่ด้อยพัฒนาการกระจายรายได้ยังไม่เป็นธรรม การใช้นโยบายด้านภาษีมาช่วยจะเป็นนโยบายหลัก และอาจให้ความช่วยเหลือในด้านการขนส่งสาธารณะ ซึ่งเป็นบริการให้กับประชาชนผู้มีรายได้ต่ำเป็นส่วนใหญ่ ดังนั้นถ้าใช้นโยบายเพื่อให้เกิดการจัดสรรทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพในระบบเศรษฐกิจการกำหนดราคาจะเท่ากับต้นทุนส่วนเพิ่ม แต่ก็จะทำให้ผู้มีรายได้ต่ำจำเป็นต้องแบกรับต้นทุนไว้ทั้งหมด ดังนั้นเพื่อให้บรรลุนโยบายการกระจายรายได้ นโยบายราคาที่จะสะท้อนให้มีการจัดสรรทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด อาจต้องลดลงมาอยู่ในระดับที่สอง (SECOND BASE) หรือ สาม (THIRD BASE)ตามหลักเศรษฐศาสตร์สวัสดิการ คือ อาจจะมีการให้เงินสนับสนุนแก่การขนส่งสาธารณะในเมือง เพื่อให้การ

กำหนดราคาน้อยกว่าต้นทุนเพิ่ม ( $P < MC$ ) หรือ ในการวิเคราะห์โครงการอาจมีการถ่วงน้ำหนักให้กับกลุ่มผลประโยชน์ของโครงการในกลุ่มผู้มีรายได้น้อยต่ำกว่ากลุ่มผู้มีรายได้สูง เป็นต้น

ประการที่สาม การกำหนดราคาให้เท่ากับต้นทุนเพิ่มถ้ามีการใช้เฉพาะภาคการขนส่งภาคเดียวในขณะที่ภาคอื่น ๆ มิได้นำกฎนี้ไปใช้ ก็อาจจะไม่บรรลุวัตถุประสงค์การจัดสรรทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ<sup>5/</sup> เพราะเงื่อนไข  $P = MC$  จะต้องมีการนำไปใช้เป็นหลักในการผลิตสินค้าทุกภาคการผลิต จึงจะทำให้ระบบเศรษฐกิจมีระบบการจัดสรรทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ แต่ทว่าในบางภาคการผลิตการกำหนดราคาจะอยู่บนพื้นฐานของต้นทุนเฉลี่ย (AC) DAVIS และ WHINSTON (1967) ได้แสดงให้เห็นว่า การประยุกต์ใช้ MARGINAL COST PRICING อย่างทั่วถึงภายในสาขาเศรษฐกิจที่แยกจากสาขาอื่นได้อย่างเด่นชัด (SEPARATED OR ISOLATED SECTOR) เช่น สาขาการขนส่ง จะเรียกว่า PIECEMEAL OPTIMISATION ก็จะเป็นการกระทำที่เหมาะสมที่สุด (OPTIMAL) ในตัวของมันเองเพราะว่าอย่างน้อยที่สุดทรัพยากรที่ใช้ในสาขาดังกล่าวก็จะถูกแบ่งปันอย่างถูกต้องเหมาะสมที่สุด<sup>6/</sup>

ประการที่สี่ ปัญหาในการเลือกต้นทุนเพิ่มระยะยาว (LRMC) หรือ ต้นทุนเพิ่มระยะสั้น (SRMC) มาเป็นตัวแทนของเส้นอุปทานในการผลิต WISEMAN (1957) ให้ความสนใจกับปัญหานี้เป็นพิเศษ โดยให้ความเห็นวาระเวลาที่ทำการพิจารณาถึงสั้นเพียงใด ต้นทุนเพิ่มระยะสั้น (SRMC) ก็จะมีระดับต่ำเพียงนั้นผลก็คือราคาที่จะเรียกเก็บจากผู้ให้บริการโดยอิงหลักการ  $P = SRMC$  ก็จะพลอยต่ำไปด้วย<sup>7/</sup> โดยทั่วไปต้นทุนเพิ่มระยะยาว (LRMC) จะเหมาะสมกว่าในการกำหนดราคาการขนส่ง เพราะว่าสามารถที่จะแน่ใจได้ว่าผลประโยชน์ของผู้บริโภคจากการใช้ทรัพยากรในระยะเวลาจะเท่ากับหรือมากกว่ามูลค่าที่ทรัพยากรถูกนำมาใช้ หรืออาจกล่าวอีกนัยหนึ่งก็คือ เมื่อจะต้องมีการสร้างโครงสร้างพื้นฐานนั้นขึ้นมาใหม่หรือแทนที่ของเดิม จะสามารถทำได้เพราะมีการกำหนดราคาให้สอดคล้องกับต้นทุนที่สร้างขึ้นมาจริง

ประการสุดท้าย การจัดเตรียมบริการทางด้านการขนส่งจะจัดเตรียมให้กับบุคคลจำนวนมาก เช่น รถไฟ รถยนต์ ตามหลักเกณฑ์ของการกำหนดราคาตามต้นทุนเพิ่ม ก็จะหมายถึงว่า บุคคลคนแรกที่ขึ้นรถไฟจะต้องเป็นผู้แบกรับภาระต้นทุนที่จัดเตรียมทั้งหมด ในขณะที่ คนต่อๆ ไป ต้นทุนเพิ่มจะเท่ากับค่าพิมพ์ตัวโดยสารเท่านั้น จะเห็นว่าเป็นการไม่เหมาะสม ดังนั้นจึงต้องหันมา

กำหนดราคาโดยอิงกับต้นทุนเฉลี่ย (AC) แทน

ในหัวข้อนี้ นักศึกษาจะได้ข้อสรุปของหลักการกำหนดราคา ที่มาจากเศรษฐศาสตร์จุลภาค การนำไปใช้จำเป็นจะต้องระลึกไว้เสมอว่าสาขาการขนส่งที่วิเคราะห์ต้องการวิเคราะห์อยู่บนพื้นฐานของวัตถุประสงค์ไหน มีโครงสร้างตลาดเช่นไร และมีเป้าหมายที่ต้องการบรรลุอะไรบ้าง โดยจะขอยกตัวอย่างในหลาย ๆ กรณีดังต่อไปนี้

### 3.กรณีศึกษา

#### 3.1 การกำหนดราคาของบริษัทเดินเรือทะเล

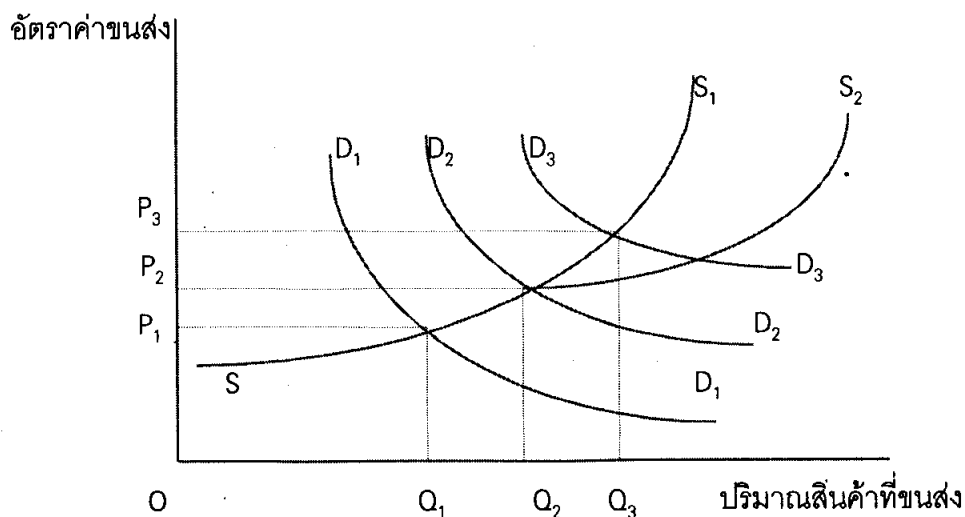
ตลาดของบริษัทเดินเรือสามารถที่จะแบ่งออกมาได้เป็นจำนวนมาก และในบางครั้ง ก็จะมีบางส่วนที่ไม่ชัดเจนจะอยู่ในพื้นที่สีเทา คืออาจแบ่งออกได้เป็นหลายจำพวกไม่มีกฎเกณฑ์ที่ชัดเจน แต่ในที่นี้จะพิจารณาเป็นสองตลาดคือ เรือจร (TRAMP MARKET) และสายเดินเรือประจำ (LINER) สามารถที่จะกำหนดราคาในตลาดการแข่งขันได้ดังนี้

โครงสร้างตลาดของการบรรทุกสินค้าทางทะเลที่เป็นสายเดินเรือประจำ จะเป็นตลาดแบบผู้แข่งขันน้อยราย (OLIGOPOLY) และมีการรวมตัวกันแบบ CARTEL ในลักษณะของชมรมเดินเรือทางทะเล (SHIPPING CONFERENCES) ชมรมเรือเหล่านี้ทำหน้าที่เป็นผู้ผูกขาดในการเสนอขายบริการขนส่งประจำเส้นทางระหว่างท่าเรือสำคัญ ๆ การตั้งราคาจะใช้นโยบายการกำหนดราคาลำเอียง (PRICE DISCRIMINATION) ตามกลุ่มของลูกค้า สำหรับรายละเอียดของการตั้งราคาจะเป็นไปตามวัตถุประสงค์ของการแสวงหากำไรสูงสุด โดยมีเงื่อนไข  $MC = MR$

โครงสร้างตลาดของเรือจร จะเป็นลักษณะที่ค่อนข้างจะแข่งขันมากไม่มีการกระจุกตัว (CONCENTRATION) ของผู้ประกอบการ มีการประกอบการด้านนี้จากหลายชาติ ถึงแม้ว่าการเข้ามาในธุรกิจนี้ค่อนข้างจะไม่ถ่วงนักเพราะจะต้องใช้ต้นทุนสูงตลอดจนประสบการณ์ในการบริหาร แต่จะพบว่าธุรกิจที่ไม่ใหญ่นักก็จะมีบทบาทในตลาดค่อนข้างสูง

การศึกษาโครงสร้างของเส้นอุปทานและอุปสงค์ของการขนส่งสินค้าทางทะเล จำเป็นจะต้องมีความเข้าใจในด้านข้อมูลพื้นฐานของความเป็นจริงในระบบเศรษฐกิจ เพราะการที่จะขยายกำลัง

การให้บริการของสายเดินเรือหรือเรือจร ไม่สามารถที่จะขยายได้ในเวลาที่รวดเร็ว จะต้องมียุ่ระยะเวลาที่รอคอยระยะหนึ่ง (GESTATION PERIOD) เพราะการต่อเรือลำหนึ่ง ๆ จะต้องใช้ระยะเวลาในการสร้างประมาณ 12 ถึง 18 เดือน ดังนั้นการเคลื่อนของเส้นอุปทานจะเป็นไปได้ช้า ดังจากรูปที่ 5.3 เคลื่อนจาก  $SS_1$  มาเป็น  $SS_2$  จำเป็นจะต้องมียุ่ระยะเวลาหนึ่งสำหรับการปรับจำนวนสต็อกของเรือในบริษัทต่าง ๆ จึงจะทำให้เส้นอุปทานสามารถเคลื่อนได้



รูปที่ 5.3 การกำหนดราคาในตลาดเดินเรือทางทะเล

จากรูปที่ 5.3 จะเห็นว่าเส้นอุปทานของตลาดเดินเรือจรในช่วงระยะแรกของการปริมาณการขนส่งจะมีความยืดหยุ่นสูง แต่ในช่วงที่มีการขนส่งสินค้าในจำนวนมาก ๆ จะเป็นช่วงที่มีความยืดหยุ่นต่ำ เพราะเป็นช่วงที่จะต้องรอคอยการต่อเรือใหม่ขึ้นมาเพื่อให้บริการ ดังนั้นในระดับการขนส่งสินค้า  $OQ_1$  ถึง  $OQ_2$  ระดับราคาจะมีการเปลี่ยนแปลงเพียงเล็กน้อยเท่านั้น คือจาก  $OP_1$  มาเป็น  $OP_2$  แต่ถ้าอุปสงค์ของการขนส่งสินค้าทางทะเลเพิ่มจาก  $D_2D_2$  มาเป็น  $D_3D_3$  จะทำให้ระดับราคาเพิ่มขึ้นสูงมากมาเป็น  $OP_3$  ดังนั้นอาจสรุปได้ว่าการเปลี่ยนแปลงในระดับราคาจะเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วมากน้อยเพียงใดขึ้นอยู่กับ การเพิ่มขึ้นในอุปสงค์ สมมุติว่าถ้ามีการเพิ่มขึ้นในอุปสงค์เพียงเล็กน้อยก็จะทำให้ระดับราคาเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อย และจะมีการปรับตัวในผู้ให้บริการเดินเรือจร คือ จะมีการต่อเรือเพิ่มขึ้น ก็จะทำให้เส้นอุปทานเลื่อนจาก  $SS_1$  มาเป็น  $SS_2$  และจะทำให้อัตราค่าบริการลดลงอย่างรวดเร็ว แต่ถ้าการเพิ่มขึ้นของอุปสงค์เป็นไปอย่างรวดเร็วเพราะเกิด



เหตุการณ์ไม่คาดฝัน จะทำให้ระดับอัตราค่าบริการขนส่งเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว กรณีเช่นการปิดคลองสุเอซในปี ค.ศ. 1956 และ 1967 ทำให้อุปสงค์เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว เพราะจำเป็นจะต้องใช้เส้นทางเดินเรืออ้อมแหลมเซปทาร์วัน ทำให้ปริมาณการขนส่งสินค้า ตัน-ไมล์ เพิ่มขึ้นอย่างมาก

### 3.2 การกำหนดค่าโดยสารของกิจการทางอากาศ

การแข่งขันในตลาด โดยปกติจะถูกกำหนดโดยอุปสงค์และอุปทานของการให้บริการนั้น ๆ แต่อุตสาหกรรมขนส่งทางอากาศการกำหนดราคาจะขึ้นอยู่กับกฎระเบียบที่ได้กล่าวไว้ในบทที่ 2 นอกจากนี้ยังมีเหตุผลอื่น ๆ ที่ทำให้มีผลต่อการกำหนดราคา ตัวอย่างเช่น การที่จะต้องรักษามาตรฐานของความปลอดภัยในการบิน ซึ่งจำเป็นจะต้องมีการตรวจเช็คเครื่องบินตามที่กำหนดไว้ และการสนองตอบต่อความต้องการของสาธารณะ ดังนั้นจึงได้พยายามหลีกเลี่ยงการตัดราคากัน โดยกำหนดราคาตามต้นทุนเพิ่มระยะสั้น (SHORT RUN MARGINAL COST) สำหรับปัญหาในด้านการตั้งราคาตามหลักต้นทุนเพิ่มระยะสั้นหรือตามหลักอื่น ๆ สามารถที่จะอธิบายได้ว่า ถ้าสมมติให้มีการแข่งขันโดยเสรี บริษัทใหญ่ ๆ ซึ่งมีความได้เปรียบในด้านต้นทุน จะใช้เครื่องบินขนาดใหญ่ให้บริการและก่อให้เกิดการประหยัดในขนาดการผลิต (ECONOMIES OF SCALES) ตามที่ได้กล่าวไว้ในช่วงต้น ในท้ายสุดจะสามารถตัดราคาให้ต่ำลงและผลที่ตามมาจะสามารถขจัดบริษัทเล็ก ๆ ที่มีความเสียเปรียบออกไปจากตลาดได้ จากเหตุผลดังกล่าวประเทศเล็ก ๆ เพื่อที่จะรักษาอุตสาหกรรมการบินของประเทศไว้ จึงได้ใช้สิทธิต่าง ๆ เช่น สิทธิในการลงจอด (LANDING RIGHT) และอื่น ๆ มาควบคุมและช่วยเหลือในการแข่งขัน

ในปี ค.ศ. 1945 ภายหลังจากสิ้นสุดสงครามโลกครั้งที่ 2 ได้มีการประชุมที่เบอร์มิวด้า (BERMUDA CONFERENCE) ระหว่างอังกฤษและสหรัฐอเมริกา ได้ตกลงและยอมรับที่จะให้ IATA เป็นผู้ควบคุมโดยสมบูรณ์ในเรื่องราคาค่าโดยสาร ในตอนแรกประเทศสหรัฐอเมริกาต้องการให้ระดับอัตราค่าโดยสารต่ำกว่าในระยะก่อนเกิดสงครามโลก ในเส้นทางบินข้ามมหาสมุทรแอตแลนติกตอนเหนือ แต่รัฐบาลของสหราชอาณาจักรได้ปฏิเสธและขู่ว่าจะกำจัดการลงจอด (LANDING RIGHT) จึงทำให้มีการหยุดชะงัก หลังจากนั้นการกำหนดราคาค่าโดยสารจึงได้มีการตกลงใน IATA นับแต่นั้นมาได้มีการจัดตั้งที่ประชุมการจราจร (TRAFFIC CONFERENCE) ขึ้นมา โดยจัดตั้งเป็น 3 คณะ แบ่งออกตามสภาพภูมิศาสตร์ และทุกสายการบินที่ให้บริการอยู่ในเขต

นั้น ๆ จะเป็นสมาชิก และมีสิทธิโหวตเสียงเท่ากับ 1 เสียง โดยไม่พิจารณาถึงขนาดของการให้บริการ จากสาเหตุดังกล่าว ทำให้ประเทศเล็ก ๆ ที่มีอยู่จำนวนมากกว่ามีอิทธิพลที่จะกำหนดราคาสำหรับตารางการบินที่ให้บริการนานาชาติ (SCHEDULED INTERNATIONAL SERVICES) ดังนั้นระดับราคาโดยเฉลี่ยจึงอยู่ในระดับสูงตามต้นทุนของผู้ดำเนินการโดยเฉพาะประเทศเล็ก ๆ แต่ทว่าสมาชิกบางกลุ่มของ IATA ได้พยายามลดราคาเพื่อท้าทายสมาคมและในบางพื้นที่กลุ่มที่ไม่มีสมาชิกก็พยายามที่จะแข่งขัน

สำหรับการแข่งขันจะมาจากการให้บริการแบบ CHARTER FLIGHTS ซึ่งเกิดขึ้นในช่วงทศวรรษที่ 1970 อันเป็นผลมาจากนโยบายการกำหนดราคาที่มีผลโดย IATA ทำให้มีการเสนอการให้บริการชนิดใหม่ที่สามารถแข่งขันกันได้มากขึ้น (ความหมายของการให้บริการแบบ CHARTER FLIGHT จะเป็นการให้บริการแก่กลุ่มที่มีสัมพันธภาพภายในกลุ่ม โดยจัดให้อยู่ในรูปของวัตถุประสงค์ที่มีไว้เพื่อการเดินทางและไม่มีการประชาสัมพันธ์ภายนอกกลุ่มสมาชิก) ดังนั้นจึงทำให้การกำหนดราคาโดยตารางการบินตามตารางที่กำหนด (SCHEDULE FLIGHTS) และ CHARTER FLIGHT มีความแตกต่างกันค่อนข้างมาก การกำหนดราคาของ CHARTER FLIGHT จะอยู่ในลักษณะที่แข่งขันกันมาก ในขณะที่การกำหนดราคาโดยตารางการบินตามตารางที่กำหนดจะมีผลทางด้านการเมือง และกระบวนการต่อรองใน IATA มากำหนด ทำให้โครงสร้างของราคาโดยตารางจะไม่สอดคล้องกับต้นทุนเพิ่มระยะยาว (LONG RUN MARGINAL COST)

จากการจำกัดในการแข่งขันทางด้านราคา (PRICE COMPETITION) ทำให้ระดับราคาโดยตารางไม่สามารถลดต่ำลงเท่าที่ควรเป็น การแข่งขันจึงหันไปเน้น การแข่งขันที่มีใช้ด้านราคา (NON PRICE COMPETITION) โดยเฉพาะการโฆษณาเพื่อส่งเสริมการขายของสายการบินต่าง ๆ แต่อย่างไรก็ตามในท้ายสุดอิทธิพลของอุปสงค์และอุปทานก็มีอิทธิพลมากทำให้ส่งผลต่อการแข่งขันในการให้บริการแบบ CHARTER FLIGHT และก็ส่งผลต่อนโยบายการกำหนดราคาของ IATA ทำให้เกิดความไม่พอใจของสมาชิกบางกลุ่ม แต่ผลกระทบทางด้านเศรษฐกิจก็ยังส่งผลทำให้มีการตัดราคาโดยใช้กลยุทธ์ทางการขายคือการกำหนดราคาเที่ยวบินเพื่อการส่งเสริม ดังนั้นสายการบินบางสายการบินสามารถอยู่ได้เพราะการสนับสนุนจากรัฐบาลของประเทศนั้น ๆ อาจกล่าวโดยสรุปก็คือ ในปัจจุบันการกำหนดราคาของการเดินทางทางอากาศ ซึ่งถูกควบคุมโดย IATA ได้ถูกอิทธิพลของอุปสงค์และอุปทานทำให้นโยบายการตั้งราคาสมเหตุสมผลมากขึ้น ถึงแม้

ว่าในปัจจุบันสมาชิกที่มีต้นทุนการให้บริการต่ำได้มีอิทธิพลต่อรองกับ IATA มากขึ้น

### 3.3 การกำหนดค่าโดยสารการขนส่งสาธารณะ

ปัจจุบันการศึกษาเศรษฐศาสตร์การขนส่ง ได้ให้ความสนใจกับการขนส่งสาธารณะค่อนข้างมาก ดังนั้นในหนังสือเล่มนี้จะกล่าวถึงการขนส่งสาธารณะเพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาสูงขึ้นต่อไปของนักศึกษา เพราะปัจจุบันก็ยังได้มีการถกเถียงในบางประเด็นว่านโยบายของรัฐควรจะทำเช่นไร ตัวอย่างเช่นเกี่ยวกับการให้เงินอุดหนุน ซึ่งจะทำให้การจัดสรรทรัพยากรไม่มีประสิทธิภาพ แต่ถือว่าเป็นวิธีการกระจายรายได้วิธีหนึ่งหรือเป็นการใช้นโยบายลำเอียงเพื่อลดการใช้รถยนต์ของบุคคลเพื่อลดปัญหาจราจรของรัฐบาล นอกจากนี้ก็ยังมีปัญหาการคิดค่าโดยสารในช่วงเวลาที่เกิด PEAK ของอุปสงค์ และช่วงที่ OFF-PEAK ของอุปสงค์ เป็นต้น การกำหนดนโยบายของรัฐบาลแต่ละประเทศก็อาจมีความแตกต่างกัน ตามแต่นโยบายของรัฐและผลการศึกษาในแต่ละประเทศ แต่ก่อนที่จะไปกล่าวถึงจุดดังกล่าวข้างต้น เราควรจะมาศึกษาพฤติกรรมกรรมการกำหนดราคาการขนส่งสาธารณะในเบื้องต้นก่อน

การขนส่งสาธารณะในกรุงเทพมหานครส่วนใหญ่จะเป็นการให้บริการขนส่งทางด้านรถโดยสารประจำทาง แต่แนวโน้มในอนาคตจะมีการให้บริการในด้านรถไฟ ทั้งที่เป็นรถไฟไฟฟ้า หรือรถไฟใต้ดิน นักศึกษาอาจมีคำถามว่าสำหรับเมืองไทยในอนาคตระบบการให้บริการขนส่งทางด้านรถโดยสาร จะลดความสำคัญลงไปมากน้อยเพียงไร ดังนั้นเพื่อที่จะตอบคำถามเหล่านี้ เรามาพิจารณาโครงสร้างของประเทศพัฒนาแล้ว ว่าเมื่อมีสองระบบมาแข่งขันกันจะทำให้มีการจัดการระบบขนส่งอย่างไร ในปี ค.ศ. 1975 จากข้อมูลของสหราชอาณาจักร จะพบว่าสัดส่วนของผู้โดยสาร-ไมล์ ในการขนส่งภายในเมืองรถบัสจะมีความสำคัญมากกว่ารถไฟ ประมาณว่ามี 12 % เป็นของรถบัสและของรถไฟ 8 % นอกจากนี้จะแตกต่างกันไปตามแต่ละเมืองด้วย<sup>8/</sup> โดยส่วนใหญ่รถบัสจะยังคงมีความสำคัญมากกว่า

ประเภทของอัตราค่าบริการขนส่งที่จะใช้ในการศึกษาด้านการขนส่งผู้โดยสารภายในเมืองพอที่จะแยกออกเป็นประเภทที่สำคัญ ๆ 4 ประเภทคือ ประเภทแรก อัตราค่าบริการระบบตามระยะทางจริง (ACTUAL DISTANCE RATE SYSTEM) เป็นระบบอัตราค่าบริการที่คิดเต็มราคาตาม

ระยะทางในการขนส่งจริง ๆ เช่นกำหนดอัตราค่าโดยสารต่อกิโลเมตรเป็น 0.50 บาท ถ้าหากทำการขนส่งเป็นระยะทาง 100 กิโลเมตร ค่าขนส่งจะเท่ากับ  $0.50 \times 100$  เท่ากับ 50 บาท เป็นต้น

ประเภทที่สอง อัตราค่าบริการระบบขยง (TAPERING RATE SYSTEM) เป็นระบบอัตราค่าบริการที่คิดค่าบริการลดลงเมื่อระยะทางยิ่งไกลขึ้น เป็นการคิดอัตราแบบ REGRESSION RATE ซึ่งระยะทางยิ่งเพิ่มขึ้น ค่าบริการที่เก็บจากระยะทางที่เพิ่มขึ้นจะยิ่งลดลง เช่น กำหนดระยะทาง 1-100 กิโลเมตร ๆ ละ 20 สตางค์ ระยะทาง 101-200 กิโลเมตร ๆ ละ 15 สตางค์ และระยะทาง 201-300 กิโลเมตร ๆ ละ 10 สตางค์ เป็นต้น การกำหนดอัตราค่าบริการระบบนี้ผู้เดินทางระยะไกลจะได้เปรียบผู้เดินทางระยะใกล้

ประเภทที่สาม อัตราค่าบริการระบบกลุ่ม (GROUP RATE SYSTEM) เป็นระบบอัตราค่าบริการที่รวมจุดต้นทางหรือปลายทางหลาย ๆ จุดเข้าเป็นกลุ่ม โดยเสียอัตราค่าบริการแต่ละกลุ่มในอัตราเดียวกันไม่ได้พิจารณาว่าจุดนั้นอยู่ในระยะทางใกล้หรือไกลในกลุ่ม แต่ถ้าอยู่ต่างกลุ่มกัน ก็จะต้องเสียอัตราค่าบริการอีกอัตราหนึ่ง เช่น กลุ่ม ก. มีระยะทาง 1-5 ก.ม. จากจุด A เสียอัตราค่าโดยสารในกลุ่ม ก. คนละ 1 บาท ฉะนั้นไม่ว่าจะเดินทางเป็นระยะทาง 1 ก.ม. หรือ 5 ก.ม. ภายในกลุ่ม ก. ก็จะต้องเสียค่าโดยสารคนละ 1 บาทเท่ากัน ส่วนกลุ่ม ข. มีระยะทางตั้งแต่ 6-10 ก.ม. จากจุด A เสียอัตราค่าโดยสารในกลุ่ม ข. คนละ 2 บาท ฉะนั้นไม่ว่าจะเดินทาง 6 ก.ม. หรือ 10 ก.ม. ก็จะต้องเสียอัตราค่าโดยสารคนละ 2 บาท เป็นต้น

ประเภทที่สี่ อัตราค่าบริการระบบอัตราเดียว (FLAT RATE SYSTEM) เป็นระบบการคิดอัตราค่าบริการในอัตราเดียวเท่ากันหมด ไม่ว่าจะใช้บริการในระยะใกล้หรือไกล ส่วนใหญ่ใช้กับการบริการขนส่งในระยะทางสั้น ๆ ภายในเมือง เช่น รถประจำทาง คิดในอัตราค่าโดยสารคนละ 3.50 บาท ตลอดสาย การคิดอัตราค่าบริการระบบนี้ใช้ไม่ได้สำหรับการขนส่งนอกเมือง เพราะระยะทางไกลและผู้ใช้บริการน้อย

ในที่นี้เราจะมาศึกษาโครงสร้างการขนส่งสาธารณะในรูปของรถโดยสารประจำทางที่วิ่งอยู่ภายในกรุงเทพมหานคร เนื่องจากการศึกษาในด้านนี้ในประเทศไทยยังขาดแคลน ดังนั้นผู้เขียนจะขออธิบายในลักษณะพื้นฐานเท่านั้นเพื่อให้นักศึกษาเกิดความเข้าใจภาพได้พอสมควร การกำหนดราคาของรถโดยสารประจำทางในกรุงเทพมหานครจะแบ่งออกเป็น สองกลุ่มใหญ่ คือ

อัตราค่าบริการระบบอัตราเดียว (FLAT RATE SYSTEM) รถโดยสารจะคิดอัตราค่าบริการในอัตราเดียวกันหมด ไม่ว่าจะใช้ระยะใกล้หรือไกล ตัวอย่างเช่น รถโดยสารของ ขสมก และรถโดยสารปรับอากาศพิเศษ

อัตราค่าบริการแบบกลุ่ม (GROUP RATE SYSTEM) จะคิดค่าบริการในแต่ละกลุ่มในอัตราเดียวกันไม่คิดว่าจุดนั้นจะอยู่ใกล้หรือไกลในกลุ่ม แต่ถ้าอยู่ต่างกลุ่มก็จะเสียค่าบริการอีกอัตราหนึ่ง ตัวอย่างเช่น รถโดยสารปรับอากาศ จะมีการคิดราคาจาก มหาวิทยาลัยรามคำแหง ถึง พระโขนง ในอัตรากลุ่มเดียวกัน และจากพระโขนงไปบถนนสุขุมวิทอีกกลุ่มหนึ่ง เป็นต้น

การกำหนดโครงสร้างราคาของรถโดยสารในลักษณะที่กล่าวมาสามารถที่จะพิจารณาในทางเศรษฐศาสตร์ได้ดังนี้คือ การใช้อัตราค่าบริการแบบอัตราเดียว เป็นวิธีการกำหนดเพื่อป้องกันการแสวงหากำไรสูงสุดของกิจการที่พยายามจะตั้งราคา ณ เส้นไขที่  $MR = MC$  แต่จะเป็นวิธีการที่จะให้มีการตั้งราคาตามต้นทุนเฉลี่ย (AC) ที่เกิดขึ้นจริง เป็นการลดการเอาเปรียบของผู้ประกอบการที่จะแสวงหาจากผู้โดยสารวิธีนี้การกำหนดราคาควรอยู่บนพื้นฐานที่ว่า รายรับรวม จะเท่ากับ ต้นทุนที่เกิดขึ้นจริงทางบัญชี

นักเศรษฐศาสตร์ค่อนข้างที่จะให้ความสำคัญกับการจัดสรรทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพในระบบเศรษฐกิจโดยผ่านการกำหนดทางด้านราคา โดยหลักการจะต้องกำหนดให้ราคาเท่ากับต้นทุนเพิ่มของสังคม ( $P = MC_s$ ) จึงจะบรรลุเงื่อนไขนี้ คำถามที่เกิดขึ้นสำหรับผู้กำหนดนโยบายราคาของการขนส่งสาธารณะโดยเจ้าหน้าที่ของรัฐบาลจึงมีอยู่ว่า การกำหนดราคาสามารถที่จะอยู่บนพื้นฐานนี้ได้อย่างไร ในปัจจุบันผลการศึกษาโดยส่วนใหญ่ยังไม่สามารถที่จะหาวิธีการกำหนดราคาในลักษณะเช่นนี้ได้ เพราะการที่จะคิดค่าธรรมเนียมเพื่อให้  $P = MC$  นั้นจะต้องมีการกำหนดในลักษณะของค่าธรรมเนียมที่คิดออกมาเป็นอัตราเฉลี่ย แต่ก็จะมีคำถามว่าควร จะอยู่ในอัตราเท่าใดแต่ก็ยังไม่มีการตอบ ดังนั้นจากแนวความคิดก็ยังคงจะสนับสนุนให้มีการเก็บค่าบริการในอัตราเดียวสำหรับการขนส่งสาธารณะ ในปัจจุบันได้มีการเสนอแนวทางเลือกทางใหม่เพิ่มเติม

จากการศึกษาของ TYSON และคนอื่น ๆ ได้แสดงให้เห็นว่านโยบายการกำหนดราคาแบบอัตราเดียว ไม่สามารถที่จะทำให้อยู่บนหลักของการกำหนดราคา โดย TYSON ใช้วิธีการวัดผล

ประโยชน์ของผู้ให้บริการจะวัดจากรายได้ที่ได้รับจะต้องเท่ากับหรือมากกว่าต้นทุนเพิ่มในระยะยาว (LONG RUN MARGINAL COST : LRMC) ในสิ่งที่เกิดขึ้นจริง ผู้ให้บริการในช่วง PEAK จะไม่ได้ใช้ต้นทุนที่เกิดจากการจัดเตรียมในเวลานั้น และในขณะเดียวกันผู้ที่ใช้ในช่วงเวลา OFF-PEAK ก็ไม่ได้คิดราคาตามต้นทุนที่เกิดในช่วงเวลานั้นเช่นกัน กล่าวโดยสรุปก็คือการที่นำส่วนเกิน (SURPLUS) จากสายเดินทางสายหนึ่งหรือในช่วงหนึ่งไปชดเชยกับการสูญเสียในอีกสายหนึ่งหรืออีกช่วงเวลาหนึ่ง ในทางปฏิบัติเรียกว่า 'CROSS SUBSIDISATION'

หลักของการจัดสรรทรัพยากรได้ปฏิเสธวิธีการที่ทำให้เกิด CROSS SUBSIDISATION เพราะจะทำให้เกิดการจัดสรรอย่างไม่มีประสิทธิภาพ กรณีของผู้ให้บริการในช่วง OFF-PEAK อาจปฏิเสธการใช้บริการ เพราะว่ามีผลประโยชน์จะมากกว่าต้นทุนของทรัพยากร(ผลประโยชน์ก็คือรายจ่ายของผู้ให้บริการจะมากกว่าต้นทุนที่จ่าย) ในขณะที่ผู้ให้บริการในช่วง PEAK ก็จะมีผลประโยชน์น้อยกว่าต้นทุนทรัพยากรที่จัดทำการให้บริการ วิธีการแก้ไขก็คือจะต้องมีการเคลื่อนย้ายการใช้ทรัพยากรในช่วง PEAK มาใช้ในช่วง OFF-PEAK

วิธีการขจัด CROSS SUBSIDISATION คือการกำหนดนโยบายราคาที่แตกต่างกันตามช่วงเวลาและแต่ละเส้นทางการเดินทางโดยจะต้องตั้งราคาให้แตกต่างกัน ได้มีการทดลองใช้ใน GREATER MANCHESTER TRANSPORT และ LONDON TRANSPORT ในการจัดเก็บค่าโดยสารในช่วง PEAK และ OFF-PEAK ซึ่งสามารถที่จะนำมาใช้ได้

วิธีการกำหนดอัตราค่าโดยสารในช่วง PEAK และ OFF-PEAK จะพิจารณาจากต้นทุนเพิ่มของแต่ละช่วงเวลาและความยืดหยุ่นอุปสงค์ต่อราคา สำหรับการศึกษาคือความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคาเพียงจะได้รับความสนใจเมื่อไม่นานนี้เอง โดยการศึกษาของ TYSON ในกรณีของ GREATER MAN CHESTER TRANSPORT พบว่า อุปสงค์ในช่วงเวลา PEAK จะไม่มีผลตอบสนองต่อราคาในขณะที่ในช่วง OFF-PEAK จะมีความยืดหยุ่นต่อราคาเท่ากับหนึ่ง จากการศึกษาชี้ให้เห็นว่าเราสามารถที่จะใช้วิธีการขึ้นราคาในช่วง PEAK และลดราคาในช่วง OFF-PEAK จากการศึกษาได้สรุปว่าต้นทุนในช่วง PEAK ของปี ค.ศ. 1971 ควรจะเพิ่มขึ้น 20 % ของอัตราค่าโดยสาร ในขณะที่ราคาค่าโดยสารในช่วง OFF-PEAK ให้คงที่ไว้ จะสามารถขจัด CROSS SUBSIDISATION ได้ นอกจากการศึกษาของ TYSON แล้ว ยังมีผู้ศึกษาในกรณีนี้อีกหลายคนและมีข้อสรุปบาง

ประการที่แตกต่างกันออกไป ดังนั้นจะขอแสดงในหัวข้อถัดไปเพื่อให้นักศึกษาสามารถมีโลกทัศน์ (POINT OF VIEW) กว้างขึ้น

การจัดเก็บค่าโดยสารแบบกลุ่ม เป็นการตั้งราคาที่สอดคล้องกับโครงสร้างของราคาและโครงสร้างของต้นทุนวิธีนี้เหมาะที่จะใช้กับธุรกิจที่ประกอบการขนส่งโดยภาคเอกชน จากการศึกษาความสัมพันธ์ของปัจจัยที่กำหนดค่าโดยสารของ GREATER MANCHESTER สรุปได้ดังนี้

$$\text{ค่าโดยสาร} = 21.4 \times (\text{เที่ยว}) + 5.8 \times (\text{ไมล์})$$

สูตรคำนวณค่าโดยสารข้างต้นเป็นการประมาณการค่าโดยสารจากการวิ่ง 44 เที่ยว มีระยะทาง 4 ไมล์ต่อเที่ยว เปรียบเทียบกับการวิ่งจริง 46 เที่ยว ซึ่งพบว่าการวิ่งจริงจะไม่เท่ากับการคำนวณจากสูตรทุกครั้ง สูตรข้างต้นเป็นการแสดงให้เห็นถึงโครงสร้างต้นทุนผู้โดยสารแต่ละคน เพราะต้นทุนบางส่วนจะผันแปรโดยตรงกับระยะทางที่วิ่ง และในบางส่วนจะไม่สัมพันธ์กับจำนวนผู้โดยสารที่รับ หรือ ผันแปรอย่างมากกับจำนวนผู้โดยสาร ดังนั้นการจัดแบ่งโครงสร้างต้นทุนในสมการจะแบ่งตามลักษณะของต้นทุนโดยวัดต้นทุนที่ผันแปรกับระยะทางและไม่ผันแปรกับระยะทาง เพื่อคำนวณสูตรข้างต้น จากการศึกษาในดับลิน (DUBLIN) ได้แสดงให้เห็นว่าค่าโดยสารต่อไมล์ควรจะต่ำ เพื่อให้สอดคล้องกับต้นทุนเพิ่ม (MC) ที่เกิดจากการวิ่งระยะทางไกลขึ้น เพราะว่าต้นทุนการเดินรถส่วนใหญ่จะเป็นต้นทุนที่เกิดจากการจัดเตรียมรถในครั้งแรก และต้นทุนเพิ่มหลังจากนั้นจะมีอยู่แต่ค่อนข้างน้อยมาก

การคิดค่าโดยสารตามลักษณะดังกล่าวจะเห็นได้ว่าไม่สอดคล้องกับนโยบายกำหนดราคาเพื่อแสวงหากำไรสูงสุด แต่จะเป็นการกำหนดราคาค่าโดยสารให้สอดคล้องกับต้นทุนการจัดเตรียมการให้บริการสำหรับเดินรถ จะเน้นไปในลักษณะการกำหนดราคาของธุรกิจ

สำหรับนักศึกษาที่สนใจการกำหนดราคาของการเดินรถไฟ ลักษณะปัญหาและแนวทางในการแก้ไขก็จะมีลักษณะคล้ายกับการเดินรถโดยสารประจำทาง จึงจะไม่ขอกล่าวอย่างละเอียดไว้ในที่นี้ แต่จะขอกล่าวถึงแนวคิดทางทฤษฎีการกำหนดราคาในช่วงที่เกิด PEAK