

บทที่ 2

การตัดสินใจเลือกที่ตั้ง (LOCATION DECISION)

ความเข้าใจเกี่ยวกับแนวทางการตัดสินใจเลือกที่ตั้ง เป็นประเด็นสำคัญที่ผู้มีหน้าที่เกี่ยวกับการวางแผนเลือกที่ตั้งสนใจอย่างมาก รวมทั้งยังเป็นความต้องการของนักพัฒนาที่ดินและผู้บริหารท้องถิ่น ที่ต้องการศึกษากิจกรรมทางเศรษฐกิจให้มาอยู่ในบริเวณของตน ในบทนี้เราจะศึกษาถึงปัจจัยการเลือกที่ตั้งที่สำคัญๆ อาทิเช่น ความไม่ต้องการเคลื่อนย้าย (inertia) ต้นทุนค่าขนส่ง และต้นทุนการผลิต เป็นต้น นอกจากนี้ เราจะพิจารณาถึงกระบวนการการตัดสินใจเลือกที่ตั้งของกิจกรรมทางเศรษฐกิจประเภทต่างๆ แต่อย่างไรก็ตาม เราจะจำกัดการวิเคราะห์ของเราในบทนี้อยู่ที่การตัดสินใจเลือกที่ตั้งของหน่วยที่ตั้ง (location unit) สามประเภท ซึ่งประกอบด้วยหน่วยที่อยู่อาศัย (residential unit) หน่วยธุรกิจ (business firm) และสถาบันสาธารณะ (public institute)¹ ทั้งสามประเภทนี้มีการตัดสินใจเลือกที่ตั้งในแนวทางเดียวกันแต่มีรายละเอียดที่แตกต่างกัน ซึ่งเราจะกล่าวถึงต่อไป อย่างไรก็ตาม เราต้องยอมรับความจริงที่ว่า การตัดสินใจเลือกที่ตั้งของหน่วยที่ตั้งไม่จำเป็นต้องมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์เสมอไป เพราะอาจให้ความสำคัญกับเหตุผลที่ไม่ใช่ทางเศรษฐศาสตร์มากกว่า อีกทั้งไม่ใช่ว่าหน่วยที่ตั้งทุกหน่วยจะมีอำนาจการตัดสินใจเลือกที่ตั้งของตนเอง อาทิเช่น เด็ก สตรี คนชรา จำนวนมากที่ไม่อาจตัดสินใจเลือกที่อยู่อาศัยของตนเองได้ ทั้งนี้อาจจะเป็นด้วยเหตุผลทางการเงิน หรือทางสังคมก็ได้ นอกจากนี้หน่วยธุรกิจบางหน่วย โดยเฉพาะที่เป็นสาขาย่อย ก็มักถูกกำหนดที่ตั้งโดยผู้มีอำนาจในสำนักงานใหญ่ ดังนั้นการศึกษาของเราในบทนี้จึงเพียงแต่ให้แนวทางกว้างๆเกี่ยวกับการเลือกที่ตั้งให้เหมาะสมในแง่ของเศรษฐศาสตร์เท่านั้น ในขณะที่การตัดสินใจเลือกที่ตั้งจริงๆเป็นการประนีประนอมผลประโยชน์ทางเศรษฐศาสตร์กับผลประโยชน์ทางด้านอื่นๆ อย่างไรก็ตาม เราจะพยายามกล่าวถึงปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกที่ตั้งให้มากที่สุด

¹ Edgar M. Hoover, *An Introduction to Regional Economics*, 2nd ed. (New York: Alfred A. Knopf, Inc., 1975), p. 11

จุดประสงค์ของการตัดสินใจเลือกที่ตั้ง

ไม่ว่าหน่วยที่ตั้งที่เรากำลังพิจารณาจะเป็นแบบใดก็ตาม คำถามแรกสุดที่ต้องการคำตอบคือ ทำไมสถานที่หนึ่งๆจึงได้รับการตัดสินใจเป็นที่ตั้งที่ดีกว่าที่อื่นๆ คำตอบขยายที่สุดในการนี้ของหน่วยธุรกิจก็คือ ถ้าไรที่สถานที่ตั้งนั้นเสนอให้สูงกว่าที่ตั้งอื่น โดยถ้าไรหมายถึง ผลตอบแทน (ทั้งที่เป็นตัวเงิน และที่อยู่ในรูปของความพอใจอื่นๆ) ที่ได้จากการลงทุน หลังจากหักด้วยต้นทุนที่ลงทุนไป (ทั้งในรูปของตัวเงิน และความพยายามอื่น) ส่วนที่เหลือเราเรียกว่ากำไร แต่ขอให้เข้าใจว่า ถ้าไรที่เรากำลังพูดถึงไม่ใช่กำไรที่ได้รับในช่วงระยะสั้นๆ แต่หมายถึงกำไรที่ได้รับในช่วงระยะที่ยาวนานพอสมควร ทั้งนี้เพราะการตัดสินใจเลือกที่ตั้งเป็นการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งมีสภาพคล่อง (liquidity) ต่ำ การซื้อขายเปลี่ยนโอนเป็นไปด้วยความยากลำบาก ความพยายามในการแสวงหาที่ตั้งของกิจการ การเคลื่อนย้าย หรือแม้แต่การคิดที่จะเปลี่ยนสถานที่ตั้ง ย่อมหมายถึงค่าใช้จ่ายจำนวนหนึ่งซึ่งมักจะเป็นจำนวนที่ค่อนข้างสูง ดังนั้นถ้าไรระยะสั้นๆจึงไม่ใช่แรงจูงใจที่ดีพอให้หน่วยที่ตั้งตัดสินใจผูกพันกับที่ตั้งนั้นๆ อีกทั้งเมื่อเลือกสถานที่ใดแล้วยังต้องคำนึงถึงภาระที่เกิดขึ้น ไม่ว่าจะเป็นต้นทุนการบำรุงรักษา ค่าสาธารณูปโภค สาธารณูปการ รวมทั้งต้องพิจารณาถึงความเสี่ยงในด้านการเปลี่ยนแปลงต่างๆที่จะเกิดขึ้นกับสถานที่ตั้งนั้นๆ (ซึ่งอาจมีผลต่อความสามารถในการดำเนินการ หรือแม้กระทั่งการอยู่รอดของกิจการ) ดังนั้น ก่อนที่หน่วยธุรกิจจะตัดสินใจเลือกที่ตั้งจึงต้องพิจารณาถึง ความมั่นคงของผลตอบแทนที่ได้รับ รวมทั้งต้องประเมินแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของผลตอบแทนนั้นๆในอนาคตด้วย โดยปรกติแล้ว หน่วยธุรกิจจะตัดสินใจเกี่ยวกับที่ตั้งเฉพาะในช่วงสำคัญเท่านั้น เช่น เมื่อเริ่มกิจการ หรือเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงใน ขนาดของการผลิต กระบวนการผลิต ส่วนผสมของผลผลิต ตลาด แหล่งอุปทานปัจจัยการผลิต ข้อกำหนดเกี่ยวกับการขนส่ง หรือการเปลี่ยนแปลงหลายๆอย่างข้างต้นรวมกัน²

ในส่วน of สถาบันสาธารณะก็มีสาระสำคัญคล้ายคลึงกัน ทั้งนี้เพราะสถาบันสาธารณะต้องคำนึงถึงประสิทธิภาพของการดำเนินการ ซึ่งก็คือการพยายามลดต้นทุนการดำเนินการให้ต่ำที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ ในขณะที่ยังคงให้บริการได้ตามเป้าหมายที่กำหนดเอาไว้ ตัวอย่างที่เราอาจพิจารณาได้อย่างดีก็คือ การดำเนินงานของรถประจำทาง ซึ่งสำหรับกรุงเทพมหานครแล้วอยู่ในรูปของรัฐวิสาหกิจในชื่อว่าองค์การขนส่งมวลชนกรุงเทพ (ขสมก) ด้วยแรงกดดันทางการเมือง

² *ibid.*, p.13

ทำให้จุดมุ่งหมายขององค์การฯ อยู่ที่ต้องให้บริการกับมวลชนที่ต้องเดินทางด้วยรถประจำทาง ให้ดีที่สุด ไม่ใช่การหากำไรสูงสุด แต่ถึงกระนั้นการดำเนินการของ ขสมก ก็ยังต้องคิดเหมือนหน่วยธุรกิจ กล่าวคือ ต้องพยายามลดต้นทุนการดำเนินงาน การบำรุงรักษา สถานที่เก็บรถ การเลือกและกำหนดเส้นทางเดินรถ ตัวอย่างเช่น การใช้บริเวณหน้ามหาวิทยาลัยรามคำแหงเป็นสถานีต้นทางและอยู่เก็บรถ เพราะไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย หรือการที่ ขสมก ยกเลิกเส้นทางเดินรถบางเส้นทางที่ไม่ค่อยกำไร ซึ่งเป็นการตัดสินใจที่คล้ายกับการดำเนินงานของหน่วยธุรกิจที่แสวงหากำไรเป็นหลัก สำหรับสถาบันสาธารณะแบบอื่น ที่กองทุนดำเนินการของสถาบันได้มาจากภาษีที่รัฐเรียกเก็บจากประชาชนทั่วไป หรือจากกองทุนอื่นที่ไม่ใช่จากการดำเนินงานของสถาบันเอง การเลือกที่ตั้งของสถาบันแบบนี้จะตกอยู่ภายใต้ปัจจัยการเมืองมากกว่าปัจจัยทางเศรษฐกิจ ตัวอย่างเช่น การเลือกที่ตั้งของสถานีตำรวจ หรือ โรงพยาบาล มักจะมีจุดมุ่งหมายหลักอยู่ที่ความสามารถให้บริการแก่สังคมมากที่สุด และหรือลดความตึงเครียดทางการเมืองให้เหลือน้อยที่สุด สรุปได้คร่าวๆ ดังนี้ว่า การเลือกที่ตั้งของสถาบันสาธารณะจะคำนึงถึงปัจจัยสองประการ คือ การลดต้นทุนการดำเนินการให้ต่ำสุด กับการพยายามให้กิจกรรมที่ต้องให้บริการของต้นสามารถเข้าถึง (access) ได้ดีที่สุด การตัดสินใจเกี่ยวกับสถานที่ตั้งจะต้องคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ อย่างรอบคอบ และเปลี่ยนแปลงที่ตั้งเฉพาะในภาวะสำคัญๆ เท่านั้น

หน่วยที่ตั้งแบบสุกท้ายคือ ที่อยู่อาศัย ซึ่งก็เหมือนหน่วยที่ตั้งแบบอื่นที่พยายามเลือกที่ตั้งของคนให้บรรลุจุดมุ่งหมายของคนได้ดีที่สุด เพียงแต่ว่าจุดมุ่งหมายของหน่วยที่อยู่อาศัยไม่ใช่อยู่ที่การแสวงหากำไรสูงสุด แต่เป็นการพยายามทำให้ความเจริญหูเจริญตา (amenity) ที่ได้รับจากที่อยู่อาศัยนั้นๆ สูงที่สุด เมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนที่ต้องจ่ายเพื่อการครอบครองบ้านนั้นๆ ต้นทุนที่หน่วยที่อยู่อาศัยต้องคำนึงถึงประกอบด้วย ราคาซื้อหรือค่าเช่าบ้านและที่ดิน รวมทั้งค่าบำรุงรักษามันและที่ดินนั้นๆ ค่าสาธารณูปโภค ภาษี ต้นทุนการเดินทางไปทำงาน จับบ่ายซื้อของ ไปโรงเรียน ไปเยี่ยมเพื่อนฝูงญาติพี่น้อง ฯลฯ ส่วนผลตอบแทนที่ได้จากที่อยู่อาศัยนั้นอาจประเมินอยู่ในรูปของตัวเงินได้บางส่วน เช่น โอกาสของการทำงาน (job opportunity) ที่แตกต่างกัน แต่โดยทั่วไปแล้ว ผลตอบแทนที่ได้มักประเมินอยู่ในรูปของความพอใจที่ได้รับ ซึ่งประกอบด้วยความพอใจในตัวบ้าน ที่ตั้ง เพื่อนบ้าน สภาพแวดล้อม ฯลฯ การประเมินนี้ค่อนข้างยาก อย่างไรก็ตาม การตัดสินใจเกี่ยวกับที่ตั้งของหน่วยที่อยู่อาศัยก็เหมือนกับหน่วยที่ตั้งอื่น คือ จะเปลี่ยนแปลงเฉพาะในภาวะสำคัญซึ่งมักเกี่ยวข้องกับ การเริ่มทำงาน การแต่งงาน การมีบุตร การหมดภาระในการเลี้ยงดูบุตร การเป็นหม้าย การปลดเกษียณ นอกจากนี้ยังอาจเกิดจากสาเหตุอื่น

เช่น การเปลี่ยนแปลงของรายได้ โอกาสของการเปลี่ยนงานใหม่ หรือการเปลี่ยนแปลงในคุณสมบัติของเพื่อนบ้าน³

อย่างไรก็ตาม การตัดสินใจเลือกที่ตั้งของหน่วยที่ตั้งทั้งสามประเภทเป็นการเสียอย่างหนึ่ง เช่น หน่วยที่อยู่อาศัยไม่มีทางที่จะแน่ใจได้ว่า สภาพแวดล้อมที่เลือกเอาไว้จะไม่เปลี่ยนแปลงไปในทางที่เลวลง สภาพแวดล้อมที่ว่าก็คือ ความสามารถเข้าถึง (accessibility) (คือความสามารถไปยังสถานที่ที่ต้องการ หรือสามารถได้รับสิ่งที่ต้องการ ด้วยความสะดวก รวดเร็ว และประหยัดค่าใช้จ่าย) ระดับรายได้ของเพื่อนบ้าน ความสวยงามของละแวกบ้าน ฯลฯ ขณะที่หน่วยธุรกิจก็ไม่อาจแน่ใจว่า สถานที่ที่ตั้งที่เลือกเอาไว้จะไม่ได้รับความกระทบกระเทือนจากการเปลี่ยนแปลง เช่น ตลาดหรือแหล่งปัจจัยการผลิตเคลื่อนย้ายออกจากที่เดิม ต้นทุนและบริการของการขนส่งเปลี่ยนแปลงไป การเพิ่มขึ้นของความแออัด หรือแม้แต่การเปลี่ยนแปลงที่ตั้งของกลุ่มคนสำคัญ เป็นต้น ความไม่แน่นอนดังกล่าวทำให้หน่วยที่ตั้งมักเลือกที่ตั้งในที่ที่ปลอดภัยและคาดว่าจะไม่เปลี่ยนแปลงมากนัก เช่น การเลือกที่อยู่อาศัยในละแวกที่มีผู้อยู่อาศัยฐานะใกล้เคียงกับคน เลือกที่ตั้งของหน่วยธุรกิจในบริเวณที่เป็นศูนย์กลางธุรกิจอยู่แล้ว เป็นต้น

ปัจจัยการเลือกที่ตั้ง (LOCATIONAL FACTORS)

ในตอนนี้ เราจะกล่าวถึงปัจจัยสำคัญๆ ที่มีอิทธิพลต่อการเลือกที่ตั้งของหน่วยที่ตั้งต่างๆ แต่ระดับของความรุนแรงจะแตกต่างกันไป ตามความต้องการที่แตกต่างกันของหน่วยที่ตั้งแต่ละประเภท ประการแรก เมื่อต้องตัดสินใจหน่วยที่ตั้งจะต้องชั่งน้ำหนักและยอมแลกเปลี่ยน (trade-offs) ระหว่างปัจจัยการเลือกที่ตั้งแต่ละประเภท ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับคุณลักษณะของหน่วยที่ตั้งนั้นๆเอง ความไม่ต้องการเคลื่อนย้าย (inertia)

ความไม่ต้องการเคลื่อนย้ายอาจเป็นปัจจัยการเลือกที่ตั้งที่สำคัญที่สุดที่มักไม่ค่อยยอมรับกัน⁴ เมื่อหน่วยธุรกิจเลือกที่ตั้ง ณ ที่หนึ่งๆแล้วจะมีพลังหลายๆอย่างที่พยายามดึงให้ธุรกิจนั้นดำรงอยู่ที่นั่นต่อไป ประการแรก เหตุผลที่ทำให้ตัดสินใจเลือกที่ตั้งในตอนแรกยังคงไม่เปลี่ยนแปลง ดังนั้นถ้าหน่วยธุรกิจจะขยายการผลิตก็ยังคงเลือกที่ตั้งเดิม ประการที่สอง โครงสร้างทางเศรษฐกิจและสังคมของบริเวณนั้นๆอาจพัฒนาขึ้น เพื่อเสริมอิทธิพลของปัจจัยที่มีส่วนกำหนดการตัดสินใจเลือกในตอนแรก กล่าวคือ มักจะมีความสัมพันธ์แบบ “พัฒนาไปด้วยกัน” เกิดขึ้น ธุรกิจ

³ *ibid.*, p. 14

⁴ John P. Blair, *Urban & Regional Economics*, (Boston: Richard D. Irwin, Inc., 1991), p.21

สนับสนุนชุมชนและชุมชนก็พัฒนาไปในแนวทางที่สนับสนุนธุรกิจ ซึ่งก็คือ ธุรกิจจะสร้างความผูกพันกับผู้ผลิตอื่น ผู้ซื้อ และลูกค้า ความผูกพันนี้จะเลวลงหรืออย่างน้อยก็น่าเป็นไปอย่างไม่มีประสิทธิภาพถ้าหน่วยธุรกิจย้ายออกไปอยู่ที่อื่น ตัวอย่างเช่น หน่วยธุรกิจอาจมีผู้สนองปัจจัยการผลิตในท้องถิ่น ซึ่งสามารถตอบสนองวัตถุดิบที่ไม่ค่อยปรกติและไม่สามารถแสวงหาจากตลาดต่างๆไปได้ ความผูกพันทางธุรกิจอาจจะเกิดจากความเป็นเพื่อนกันโดยส่วนตัวก็ได้ แม้ว่าหน่วยธุรกิจอาจหาปัจจัยแบบนี้ได้ในที่อื่น แต่ความน่าเชื่อถือของผู้สนองปัจจัยรายอื่นอาจไม่แน่นอนเหมือนรายเก่าก็ได้ นั่นก็คือความเสี่ยงในการย้ายที่ตั้ง ขณะเดียวกัน หน่วยธุรกิจที่ย้ายที่ตั้งอาจสูญเสียลูกค้าบางส่วน แม้ว่าอาจไม่มีผลใดๆกับบางธุรกิจแต่แรงงานที่มีฝีมือบางประเภทอาจเป็นสิ่งสำคัญของบางธุรกิจ เช่น ทีมนักวิจัย เป็นต้น ด้วยเหตุนี้จึงไม่น่าประหลาดใจที่ หน่วยธุรกิจบางแห่งยังคงอยู่ที่เดิม แม้ว่าผลผลิตของกิจการจะเปลี่ยนไปอย่างมากแล้วก็ตาม

ต้นทุนค่าขนส่ง (Transportation Cost)

ต้นทุนค่าขนส่งเป็นปัจจัยการเลือกที่ตั้งที่ได้มีการศึกษาถึงมากที่สุด เพราะกิจกรรมการผลิตส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับต้นทุนค่าขนส่ง และต้นทุนดังกล่าวก็ง่ายที่จะเปรียบเทียบในเชิงปริมาณ โดยทั่วไปแล้ว ผลิตภัณฑ์ที่มีค่าขนส่งสูง (ไม่ว่าจะเป็นปัจจัยการผลิตหรือผลผลิต) เมื่อเปรียบเทียบกับมูลค่าของผลผลิตขั้นสุดท้าย มีแนวโน้มที่จะให้ความสำคัญที่สุดกับต้นทุนค่าขนส่ง ซึ่งเราอาจเรียกกิจกรรมประเภทนี้ว่าเป็น “กิจกรรมที่ผูกพันกับการขนส่ง” (transportation oriented)

ต้นทุนค่าขนส่งรวมจะเท่ากับต้นทุนการขนส่งวัตถุดิบมายังหน่วยผลิต: ต้นทุนรวบรวมปัจจัย (assembly cost) บวกกับ ต้นทุนการขนส่งผลิตภัณฑ์ไปสู่ตลาด: ต้นทุนกระจายสินค้า (distribution cost) ถ้าค่าขนส่งปัจจัยการผลิตดำกิจการก็มักตั้งอยู่ที่ตลาด แต่ถ้าค่าขนส่งผลผลิตดำกิจการก็จะเลือกที่ตั้งที่แหล่งปัจจัยการผลิต รายละเอียดในส่วนนี้จะกล่าวถึงที่หลัง

ปัจจัยการผลิต (Input)

ปัจจัยการผลิตในท้องถิ่น (Local Input) คืออุปทานของปัจจัยการผลิตที่เคลื่อนย้ายไม่ได้ หรือไม่สะดวกในการเคลื่อนย้ายที่มีอยู่ในท้องถิ่นนั้นๆ ตัวอย่างที่ชัดที่สุดคือ บรรยากาศ (climate) เพราะไม่สามารถเคลื่อนย้ายได้ไม่ว่าจะด้วยต้นทุนเท่าไรก็ตาม นอกจากนี้ก็มีเช่น ที่ดินในฐานะของสถานที่ตั้งของกิจกรรม หรือในฐานะที่มีทรัพยากรธรรมชาติที่จะนำไปใช้ในกระบวนการผลิต ความสวยงาม ความสะดวกสบายในการเดินทาง อุปทานของบริการ

สาธารณะที่จัดสรรอยู่ในระดับท้องถิ่น (บริการของตำรวจ และดับเพลิง) รวมไปถึงอุปทานของแรงงาน อย่างไรก็ตาม ปัจจัยการผลิตในท้องถิ่นส่วนใหญ่สามารถเคลื่อนย้ายได้ในบางสถานการณ์ อาทิเช่น แรงงานที่ถือว่าเป็นอุปทานในท้องถิ่น เนื่องจากต้นทุนการขนย้ายแรงงานจากภูมิภาคหนึ่งมายังอีกภูมิภาคหนึ่งมักจะสูงมากแม้ว่าในทางปฏิบัติจะทำได้ก็ตาม แต่สำหรับระยะสั้นแล้วไม่ค่อยจะคุ้มกัน ดังนั้นเมื่อการเคลื่อนย้ายปัจจัยการผลิตในท้องถิ่นมีต้นทุนสูงหรือยากลำบาก กิจกรรมทางเศรษฐกิจจึงมีแนวโน้มที่จะเลือกที่ตั้งในบริเวณที่มีปัจจัยการผลิตดังกล่าวอยู่

ปัจจัยการผลิตที่เคลื่อนย้ายได้ (Transferable Input) คือปัจจัยการผลิตที่สามารถเคลื่อนย้ายได้ค่อนข้างง่ายกว่า อาทิเช่น น้ำมันเชื้อเพลิง ข้อมูลข่าวสาร เป็นต้น แต่กิจการต้องคำนึงถึงค่าขนส่งด้วย ดังนั้นในกรณีนี้กิจการจึงควรเลือกที่ตั้งในบริเวณที่มีความสามารถเข้าถึง (accessibility) แหล่งปัจจัยการผลิตที่เคลื่อนย้ายได้เหล่านี้ ความสามารถเข้าถึงหมายถึง ความได้เปรียบในรูปแบบของระยะทาง การมีแหล่งปัจจัยการผลิตหลายๆแหล่งให้เลือก อัตราค่าขนส่ง ฯลฯ

อุปสงค์ (Demand)

อุปสงค์ในท้องถิ่น (Local Demand) คือความต้องการในผลผลิตที่ไม่สามารถหรือมีความยากลำบากในการเคลื่อนย้าย ดังนั้นกิจกรรมที่ผลิตผลผลิตดังกล่าวจึงมักเลือกที่ตั้งอยู่ใกล้กับตลาด ตัวอย่างของผลิตภัณฑ์แบบนี้คือ แรงงานในท้องถิ่น ซึ่งช่วยข้อจำกัดของต้นทุนการเดินทางทำให้ต้องหางานทำในท้องถิ่นที่พอจะเดินทางไปและกลับได้อย่างไม่ยากลำบากนัก นอกจากนี้ก็มี เช่น การให้บริการทางการแพทย์ ร้านขายของชำ ร้านขายไอศกรีม เป็นต้น เนื่องจากธรรมชาติของสินค้าและบริการเหล่านี้มีต้นทุนการเคลื่อนย้ายสูง ทำให้หน่วยผลิตที่ผลิตผลผลิตแบบนี้ต้องคำนึงถึงตลาดในท้องถิ่นรอบๆที่ตั้งของกิจการว่า มีขนาดใหญ่พอจะรองรับผลผลิตของตนได้หรือไม่

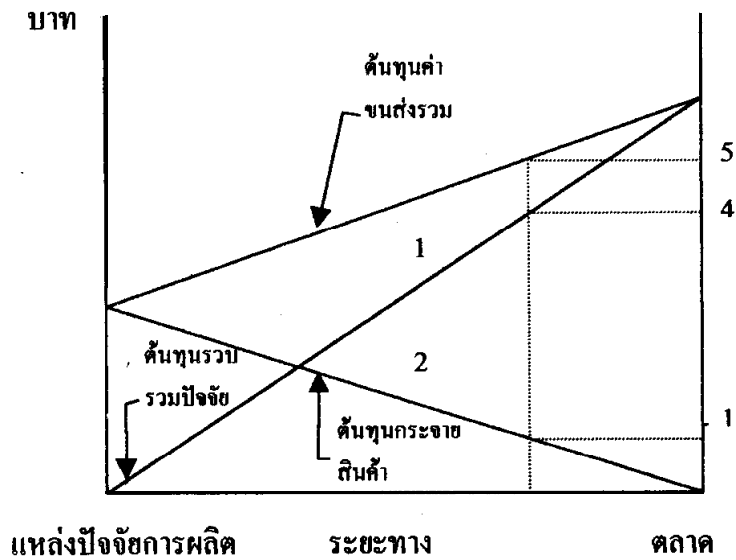
อุปสงค์ภายนอก (Outside Demand) คือความต้องการภายนอกภูมิภาคในผลผลิตที่เคลื่อนย้ายได้ของภูมิภาค เนื่องจากผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่มักเคลื่อนย้ายได้ ดังนั้นกิจการจึงไม่ผูกพันอยู่เฉพาะกับตลาดภายในท้องถิ่นเท่านั้น แต่อาจส่งผลผลิตของตนออกไปขายตลาดภายนอก แต่ถึงกระนั้น กิจการต้องคำนึงถึงค่าขนส่งด้วย จึงควรเลือกที่ตั้งในบริเวณที่มีความสามารถเข้าถึงตลาดภายนอกเหล่านี้ได้

การมีสนองคอบอยู่ทุกที่ (Ubiquity)

ปัจจัยการผลิตที่มีอยู่ทุกที่เป็นปัจจัยการผลิตในท้องถิ่นประเภทหนึ่ง ด้วยเหตุที่มันมีสนองความต้องการอยู่ทุกๆที่ ดังนั้นจึงไม่จำเป็นต้องมีการเคลื่อนย้าย ซึ่งผลที่มีต่อการเลือกที่ตั้งก็คือ ทำให้ไม่มีที่ใดที่มีความได้เปรียบเหนือที่ใดอื่นๆ คราบเท่าที่กิจการคำนึงถึงปัจจัยการผลิตประเภทนี้ แม้ว่าตัวอย่างของการมีสนองตอบอยู่ทุกที่ที่มักกล่าวถึงคือ อากาศและน้ำ แต่ในปัจจุบันน้ำสะอาดเริ่มหายากขึ้น ขณะที่มลภาวะของอากาศก็เริ่มเป็นปัญหาที่กล่าวขานกันมากขึ้นเรื่อยๆ ดังนั้นเมื่อพิจารณาถึงประเด็นการมีสนองตอบอยู่ทุกที่ จึงควรทำอย่างรอบคอบ

แบบจำลองการเลือกที่ตั้งที่มีปัจจัยการผลิตเดียว ตลาดเดียว (A One-Input, One-Market Model)

เพื่อที่จะเห็นถึงความสำคัญของต้นทุนค่าขนส่ง เราลองมาพิจารณาการตัดสินใจเลือกที่ตั้งของกิจการที่ต้องการทำให้ต้นทุนค่าขนส่งต่ำสุด ก่อนอื่นเพื่อให้ง่ายแก่การวิเคราะห์ เราขอสมมติว่า (1) การผลิตใช้ปัจจัยการผลิตชนิดเดียว และมีตลาดอยู่แห่งเดียว (2) ต้นทุนค่าขนส่งเป็นสัดส่วนคงที่กับระยะทาง



รูปที่ 2-1 แบบจำลองง่ายๆของต้นทุนค่าขนส่ง

รูปที่ 2-1 แสดงถึงต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจ กิจการอาจเลือกที่ตั้งที่แหล่งปัจจัยการผลิต ที่ตลาด หรือที่อื่นระหว่างทาง ขึ้นอยู่กับว่าที่ใดมีต้นทุนค่าขนส่งรวมต่ำสุด โดยต้นทุนค่า

ขนส่งรวมเท่ากับผลรวมของ ต้นทุนค่าขนส่งปัจจัยการผลิตมายังที่ตั้ง (ต้นทุนรวบรวมปัจจัย) กับ ต้นทุนค่าขนส่งสินค้าจากที่ตั้งไปตลาด (ต้นทุนกระจายสินค้า) ต้นทุนค่าขนส่งรวมเริ่มจากศูนย์ เพราะเราสมมติว่าไม่มีต้นทุนการขนของขึ้นและลง ในกรณีของรูปที่ 2-1 สถานที่ตั้งที่มีต้นทุนค่าขนส่งรวมต่ำสุดคือที่แหล่งปัจจัยการผลิต เพราะค่าขนส่งปัจจัยการผลิตที่ต้องใช้ต่อการผลิตสินค้าหนึ่งหน่วยแพงกว่าค่าขนส่งสินค้า

แบบจำลองง่าย ๆ นี้อาจแสดงเป็นสมการ ได้ดังนี้

$$(1) \quad TTC_q = K_{mk} + K_m$$

$$(2) \quad K_{mk} = W_o \times R_o \times (D - q)$$

$$(3) \quad K_m = W_i \times R_i \times (q)$$

โดย TTC_q = ต้นทุนค่าขนส่งรวมจากหน่วยผลิตที่ตั้ง ณ ระยะทาง q จากแหล่งปัจจัยการผลิต

K_{mk} = ต้นทุนค่าขนส่งผลผลิตหนึ่งหน่วยจากหน่วยผลิตไปสู่ตลาด

K_m = ต้นทุนค่าขนส่งปัจจัยการผลิตหนึ่งหน่วยไปสู่หน่วยผลิต

W_o = น้ำหนักของผลผลิตหนึ่งหน่วย

R_o = อัตราค่าขนส่งต่อหน่วยระยะทางต่อหนึ่งหน่วยของน้ำหนักของผลผลิต

W_i = น้ำหนักของปัจจัยการผลิตที่ต้องการในการผลิตผลผลิตหนึ่งหน่วย

R_i = อัตราค่าขนส่งต่อหน่วยระยะทางต่อหน่วยของปัจจัยที่จำเป็นต่อการผลิตผลผลิตหนึ่งหน่วย

D = ระยะทางระหว่างแหล่งปัจจัยการผลิตกับตลาด

q = ระยะทางจากแหล่งปัจจัยการผลิตไปยังหน่วยผลิต

น้ำหนักเหมาะสม (Ideal Weights) จากสมการข้างต้น น้ำหนักของผลผลิตหนึ่งหน่วยคูณด้วยอัตราค่าขนส่ง (ซึ่งก็คือ $R_o W_o$) ก็คือน้ำหนักเหมาะสมของผลผลิต ในทำนองเดียวกัน น้ำหนักของปัจจัยการผลิตที่ต้องการในการผลิตผลผลิตหนึ่งหน่วยคูณด้วยอัตราค่าขนส่ง ($R_i W_i$) คือน้ำหนักเหมาะสมของปัจจัยการผลิต โดยน้ำหนักเหมาะสมแสดงถึงพลังของแรงดึงดูดทางที่ตั้ง ในแบบจำลองที่มีปัจจัยการผลิตเดียวและตลาดเดียว การผลิตจะกระทำที่ตลาดถ้าน้ำหนักเหมาะสมของผลผลิตสูงกว่าน้ำหนักเหมาะสมของปัจจัยการผลิต และการผลิตจะเกิดที่แหล่งปัจจัยการผลิตถ้าน้ำหนักเหมาะสมของปัจจัยการผลิตสูงกว่าของผลผลิต และถ้าน้ำหนักเหมาะสมเท่ากันจะเลือกที่ตั้งที่ใดก็ได้

การผูกพันกับตลาดและปัจจัยการผลิต (Market and Material Orientation) ผู้ผลิตที่ผูกพันกับตลาดมีแนวโน้มที่จะเลือกที่ตั้งใกล้ตลาด กิจกรรมที่ผูกพันกับวัตถุดิบมีแนวโน้มที่จะเลือกที่ตั้งใกล้แหล่งวัตถุดิบ จากสมการข้างต้น กิจกรรมที่ผูกพันกับตลาดจะมีคุณสมบัติที่ $W_o \times R_o > W_i \times R_i$ ในทางกลับกัน กิจกรรมที่ผูกพันกับวัตถุดิบจะมีคุณสมบัติที่ $W_o \times R_o < W_i \times R_i$ เราอาจกล่าวได้ว่า กิจกรรมที่มีการเพิ่มปัจจัยการผลิตที่ค่อนข้างมีเสถียรอยู่ทุกที่เข้าไปในกระบวนการผลิต เป็นกิจกรรมแบบเพิ่มน้ำหนัก (weight gaining) ตัวอย่างเช่น น้ำหวานที่ วัตถุดิบ ขวดหัวเชื่อน้ำหวาน ถูกส่งไปที่โรงงานบรรจุขวดซึ่งมีการเติมน้ำ (ปัจจัยที่มีเสถียรอยู่ทุกที่) ดังนั้น การเลือกที่ตั้งใกล้ตลาดจะสามารถหลีกเลี่ยงการต้องขนส่งน้ำไปยังตลาด นอกจากนี้ ผลผลิตที่อันตรายในการขนส่ง มีขนาดใหญ่ เน่าเสียหรือแตกหักง่าย มีแนวโน้มจะผูกพันกับตลาด เพราะมีต้นทุนการขนส่งไปสู่ตลาดค่อนข้างสูง

กิจกรรมที่ผูกพันกับวัตถุดิบมักจะเป็นแบบสูญเสียน้ำหนักในกระบวนการผลิต (weight losing) ซึ่งก็สมเหตุสมผลที่โรงเลื่อยตั้งอยู่ใกล้กับป่า เพราะในกระบวนการผลิตมีการสูญเสีย น้ำหนัก เช่นเดียวกับผู้ผลิตสารเคมีที่ใช้ถ่านหินจะเลือกที่ตั้งใกล้เหมืองถ่านหิน เพราะถ่านหินจะถูกเผาหมดไปในระหว่างการผลิต ตัวอย่างอื่นก็มีอาทิเช่น กิจกรรมบรรจุเนื้อกระป๋องที่วัตถุดิบนำเสียบ่าย และการขนส่งเนื้อกระป๋องกระทำได้ง่ายกว่าการขนส่งสัตว์ที่มีชีวิต

สถานที่ตั้งปลายทาง (Endpoint Locations) โดยปรกติแล้ว ที่ตั้งที่ปลายทางซึ่งอาจเป็นแหล่งปัจจัยการผลิตหรือตลาด มักมีความได้เปรียบเหนือที่ตั้งระหว่างทางด้วยปัจจัยอย่างน้อย 2 ประการ (ต้นทุนการขนส่งของขึ้นและลงที่เพิ่มขึ้น และ อัตราค่าขนส่งที่ไม่ใช่สัดส่วนคงที่) ประการแรก ที่ตั้งระหว่างทางอาจต้องมีต้นทุนที่ชุมทาง (terminal costs) เพิ่มขึ้น โดยถ้าหน่วยผลิตตั้งอยู่บนเส้นทางที่เชื่อมระหว่างแหล่งปัจจัยการผลิตและตลาด ปัจจัยการผลิตจะต้อง (1) ขนขึ้นที่แหล่งปัจจัย (2) ขนส่งไปยังหน่วยผลิต และ (3) ขนลง ทำการผลิต และจะต้องขนสินค้าขึ้น (4) ขนส่งไปสู่ตลาด และ (5) ขนลงที่ตลาด ซึ่งก็หมายความว่า ที่ตั้งระหว่างทางต้องการต้นทุนการขนส่งขึ้นและลงที่เพิ่มขึ้น ขณะที่ถ้าเลือกที่ตั้งที่ปลายทางจะประหยัดค่าใช้จ่ายนี้ได้ ตารางที่ 2-1 จะแสดงให้เห็นได้อย่างชัดเจน

ปัจจัยที่สองที่สนับสนุนที่ตั้งปลายทางคือ ระบบการขนส่งมักเรียกค่าขนส่งจากผู้ที่ขนส่งไกลๆ ในอัตราที่ต่ำกว่าผู้ที่ขนส่งใกล้ๆ ซึ่งก็หมายความว่า การขนส่งไม่ว่าจะเป็นปัจจัยการผลิต

หรือผลผลิตตลอดทางระหว่างแหล่งปัจจัยการผลิตจนถึงตลาด จะมีต้นทุนที่ต่ำกว่าการขนส่งช่วงสั้นๆสองช่วงเหมือนกรณีที่เกิดขึ้นที่จังหวัดระหว่างทาง

การประหยัดจากการขนส่งระยะไกล (long-haul economies) อาจมีผลมาจากปัจจัยสองประการ ประการแรก ผู้ที่ขนส่งไกลๆมักจะอ่อนไหวกับค่าขนส่งมากกว่าผู้ที่ขนส่งใกล้ๆ เนื่องจากต้นทุนค่าขนส่งจะมีสัดส่วนสูงในต้นทุนทั้งหมดของกิจการ ดังนั้น ถ้ากิจการขนส่งสามารถตั้งราคาแบ่งแยก (price discriminate) ได้ (ซึ่งส่วนใหญ่จะทำได้) ก็มักเรียกร้อยอัตราค่าขนส่งต่ำจากลูกค้าที่ขนส่งไกลๆ และเรียกร้อยอัตราค่าขนส่งสูงจากลูกค้าที่ขนส่งใกล้ๆ ประการที่สอง การแข่งขันกันระหว่างวิธีการขนส่งแบบต่างๆจะเกิดมากขึ้นในระยะทางไกลๆ ผลก็คือยังมีการแข่งขันกันมากเท่าไร อัตราค่าขนส่งระยะทางไกลยิ่งต่ำลงเท่านั้น

ตารางที่ 2-1 ต้นทุนขนส่งขึ้นและขนส่งลง ที่สถานที่สามแห่ง

สถานที่เกิดการขนส่งขึ้นขนส่งลง			
สถานที่ตั้งหน่วยผลิต	แหล่งปัจจัยการผลิต	ที่ตั้งระหว่างทาง	ตลาด
แหล่งปัจจัยการผลิต	ขนส่งสินค้าขึ้น	{ขนส่งสินค้า}	ขนส่งสินค้าลง
ระหว่างทาง	ขนส่งปัจจัยขึ้น {ขนส่งปัจจัย}	{ขนส่งปัจจัยลงและขนส่งสินค้าขึ้น}	{ขนส่งสินค้า} ขนส่งสินค้าลง
ตลาด	ขนส่งปัจจัยขึ้น	{ขนส่งปัจจัย}	ขนส่งปัจจัยลง

ที่จริงแล้ว อัตราค่าขนส่งจะแตกต่างกันไปโดยมีปัจจัยที่กำหนดคือ วิธีการขนส่ง ระยะทางที่ขนส่ง เวลาที่ใช้ในการขนส่ง ทิศทางของการขนส่ง จุดเริ่มต้นและจุดหมายปลายทาง คุณภาพของบริการ ขนาดของสินค้า และธรรมชาติของสินค้าที่ขนส่ง⁵

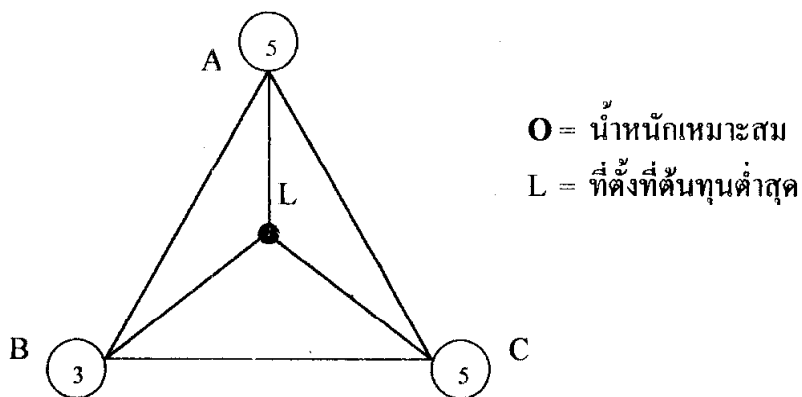
จุดเปลี่ยนถ่ายพาหนะ (Transshipment Points) การขนส่งที่ต้องมีการเปลี่ยนถ่ายพาหนะทำให้เกิดสถานที่ตั้งที่อาจมีความได้เปรียบในการเลือกเป็นที่ตั้งของกิจการได้ ตัวอย่างเช่น ก่อนที่จะมีสะพาน สินค้าที่ขนมาจากทางบกจะต้องขนส่งและบรรทุกลงเรือเพื่อข้ามแม่น้ำ ดังนั้นไม่ว่าจะเลือกที่ตั้งของกิจการที่ใดก็จะต้องมีค่าใช้จ่ายในการขนส่งขึ้นขนส่งลงดังกล่าว ผลก็คือ ตารางที่ 2-1

⁵ Hoover, *An Introduction to Regional Economics*, p.47

จะเปลี่ยนแปลง โดยสรุปได้ว่าไม่ว่าจะเลือกที่ตั้งที่ใด ค่าใช้จ่ายจะเท่ากัน แต่เนื่องจากบริเวณที่มีการเปลี่ยนแปลงสภาพน้ำมักได้รับการพัฒนาเป็นชุมชน (เช่น ปากน้ำโพ เมืองเซินคัลลิส) และมักมีสิ่งอำนวยความสะดวกในการขนย้ายสินค้า การจัดเก็บสินค้า การบรรจุหีบห่อ ฯลฯ ซึ่งอาจมีผลทำให้ค่าใช้จ่ายต่ำลง ดังนั้นจึงทำให้จุดเปลี่ยนถ่ายสินค้ามีความได้เปรียบในการเลือกเป็นที่ตั้งของหน่วยผลิต

ที่ตั้งบนพื้นที่สองมิติ (Location on a Two-Dimension Surface)

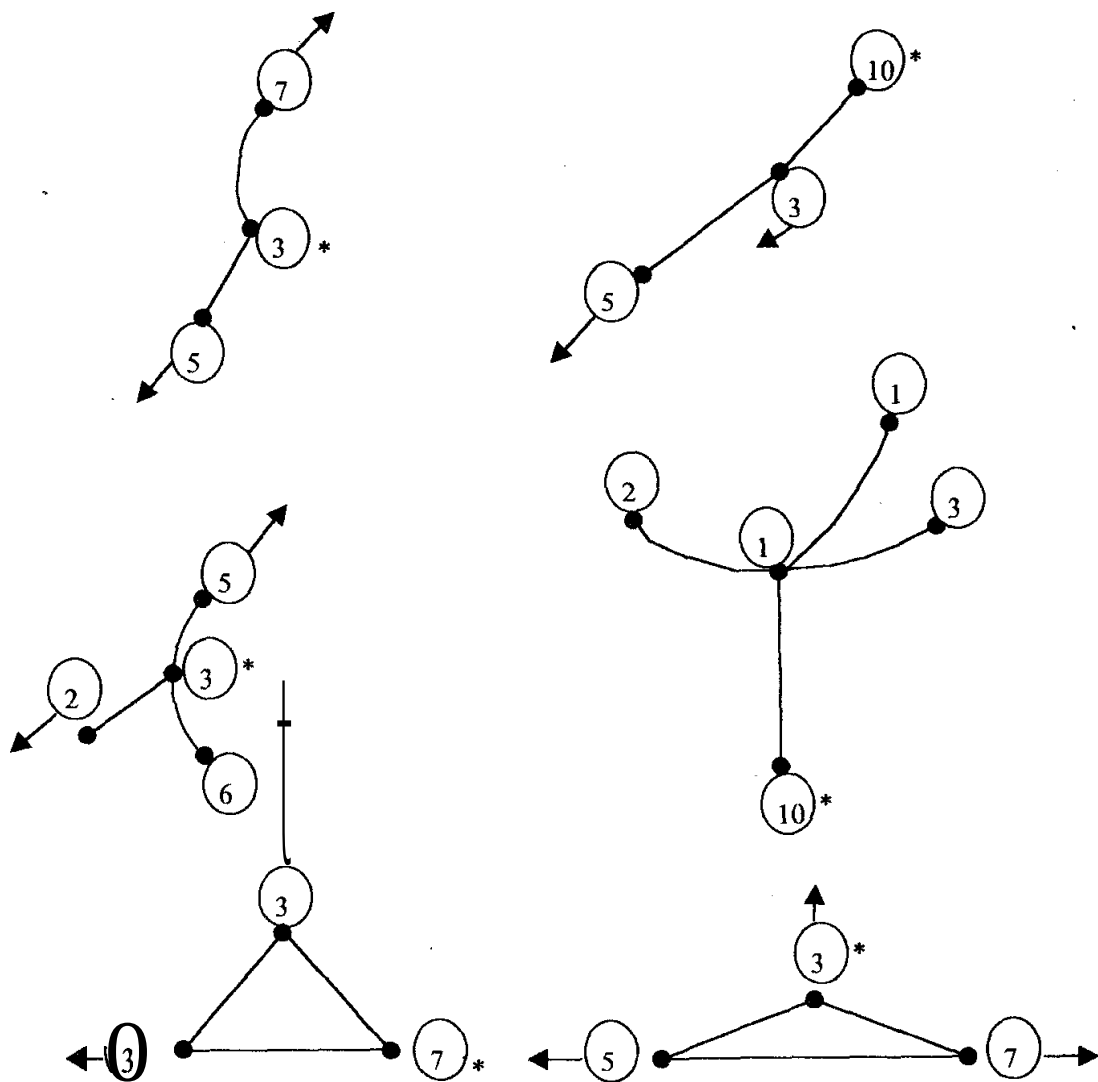
ในการวิเคราะห์ที่ผ่านมา เรามักสมมุติว่าที่ตั้งที่เปิดให้เลือกรวมถึงการกระจายตัวกันบนเส้นหนึ่งๆ และเราเลือกที่จะอยู่ที่จุดปลายหรือจุดใดจุดหนึ่งระหว่างทาง แต่ถ้าจุดที่ให้เลือกไม่ได้กระจายกันเป็นเส้น เราอาจใช้รูปหลายเหลี่ยมของที่ตั้ง (locational polygon) มาช่วยในการวิเคราะห์ได้ ในตอนนี้สมมุติว่ามีการกระจายเป็นรูปสามเหลี่ยมอย่างในรูปที่ 2-2 และไม่มีต้นทุนที่ชุมทางและการประหยัดจากการขนส่งระยะทางไกล แรงดึงดูดให้เลือกเป็นที่ตั้งของแต่ละสถานที่จะเท่ากับน้ำหนักเหมาะสมของตลาดหรือปัจจัยการผลิตนั้นๆ สมมุติให้ที่ตั้งของแหล่งปัจจัยการผลิตและตลาดมีการกระจายตัวอยู่เหมือนที่แสดงในรูปที่ 2-2 สถานที่ตั้งที่มีต้นทุนค่าขนส่งรวมต่ำสุดจะเป็นจุดใดจุดหนึ่งในรูปสามเหลี่ยมที่ตั้งนี้ เนื่องจากระยะทางรวมที่ต้องขนส่งทั้งปัจจัยการผลิตและผลผลิตจะสั้นที่สุดที่จุดหนึ่งในรูปสามเหลี่ยมที่ตั้ง



รูปที่ 2-2 สามเหลี่ยมที่ตั้ง

ที่ตั้งที่มีต้นทุนค่าขนส่งรวมต่ำที่สุดคือ จุดที่แรงดึงดูดทั้งสามสมดุลกัน การขยับออกจากจุดดังกล่าวจะเพิ่มน้ำหนักเหมาะสมรวม จากรูปที่ 2-2 จุด L เป็นจุดที่เหมาะสม การเคลื่อนย้ายออกจาก

L ไปใกล้ A จะเพิ่มต้นทุนรวมเท่ากับ 8 หน่วยต่อหนึ่งหน่วยระยะทาง (5+3) แต่ประหยัดไปได้แค่ 5 หน่วยจากการขนส่ง A น้อยลงหนึ่งหน่วยระยะทาง



รูปที่ 2-3 ระบบเส้นทางที่เป็นไปได้

การวิเคราะห์ที่กล่าวมาอยู่ภายใต้ข้อสมมุติว่า ต้นทุนค่าขนส่งเป็นเอกรูปทั่วทั้งรูปสามเหลี่ยมที่ตั้ง แต่ปัญหาคือ ถ้าไม่มีถนนไปสู่จุด L การเลือกที่ตั้งดังกล่าวก็เป็นไปไม่ได้ ดังนั้นจึงมีเหตุผลมากกว่าที่จะสมมุติให้สถานที่ที่ตั้งจะต้องเกิดขึ้นเฉพาะจุดที่มีถนนหรือการคมนาคมอื่นๆผ่าน รูปที่ 2-3 จะแสดงถึงระบบของถนนที่เป็นไปได้จำนวนหนึ่ง และจะแสดงให้เห็นว่าเราจะใช้เทคนิคน้ำหนักเหมาะสมในการตัดสินใจเลือกที่ตั้งได้อย่างไรในสถานการณ์ต่างๆ

ในกรณี A หน่วยผลิตอาจเลือกตั้งที่จุดกลาง แม้ว่าน้ำหนักเหมาะสมจะเท่ากับ 3 หน่วย (ต่ำสุด) เพราะการเคลื่อนย้ายออกจากจุดกลางไปทางเหนือจะเพิ่มค่าขนส่งเท่ากับ 8 หน่วย (5+3) ต่อหน่วยระยะทาง ขณะที่ประหยัดได้แค่ 7 หน่วยต่อหน่วยระยะทาง และถ้าไปทางใต้จะเสียค่าขนส่งเพิ่ม 10 (7+3) ขณะที่ประหยัดได้แค่ 5 ในทางตรงข้าม กรณี B แสดงถึงการเลือกที่ตั้งที่จุดปลาย การเคลื่อนย้ายออกจากจุดปลายประหยัดได้เพียง 8 หน่วย (5+3) ขณะที่ต้องเสียเพิ่ม 10 หน่วย ความแตกต่างของสองกรณีนี้คือ น้ำหนักเหมาะสมของจุดหนึ่งครอบงำ (pre-dominant) จุดอื่นๆที่เหลือ (10 มากกว่า 5+3) กรณี C จุดกลางเป็นจุดเหมาะสม ขณะที่กรณี D มีการครอบงำเกิดขึ้น เช่นเดียวกับกรณี E ส่วนกรณี F นั้นจะมีผลสรุปคล้ายๆกับกรณี A อย่างไรก็ตาม ในความเป็นจริงมีความซับซ้อนมากกว่านี้ เพราะต้องเลือกระหว่างถนนดีกับถนนไม่ดี เส้นทางอื่นที่มีเสนออยู่ ฯลฯ

ต้นทุนแรงงาน (Labor Costs)

หน่วยผลิตที่มีต้นทุนทางด้านแรงงานสูงเมื่อเปรียบเทียบกับมูลค่าของผลผลิต มีแนวโน้มที่จะผูกพันกับแรงงาน (labor oriented) กิจกรรมตัดเย็บเสื้อผ้า บริการประกันชีวิต กิจกรรมแปรรูปอาหารทะเล เป็นต้นของหน่วยผลิตที่ผูกพันกับแรงงาน ในปัจจุบัน บางกิจการมีการย้ายที่ตั้งไปยังบริเวณชานเมืองเพื่อที่จะสามารถหาแรงงานแม่บ้าน (pink collar) จากครอบครัวที่แม่บ้านต้องช่วยหารายได้ด้วยการออกทำงานนอกบ้าน⁶

ค่าจ้างขั้นต่ำ (The Prevailing Wage) ค่าจ้างขั้นต่ำของภูมิภาคเป็นดัชนีที่สำคัญของต้นทุนแรงงาน สำหรับประเทศไทยเราไม่มีการแยกประเภทของแรงงานในการกำหนดค่าจ้างขั้นต่ำ แต่ในทางปฏิบัติแล้ว แรงงานประเภทต่างๆก็มักมีค่าจ้างขั้นต่ำที่แตกต่างกัน อย่างไรก็ตาม ค่าจ้างแรงงานประเภทหนึ่งในภูมิภาคเดียวกันมักไม่ต่างกัน จึงไม่ใช่ตัวแปรสำคัญที่ต้องพิจารณาในกรณีที่เลือกที่ตั้งภายในภูมิภาคเดียวกัน

ค่าจ้างแรงงานอย่างเดียวไม่สามารถแสดงถึงต้นทุนแรงงานที่ตีพอ ด้วยเหตุผลหลายประการ ประการแรก ผู้ตัดสินใจเลือกที่ตั้งต้องคำนึงถึงสวัสดิการอื่นๆที่ต้องจ่ายให้กับแรงงานควบคู่กันไปด้วย ประการที่สอง ประสิทธิภาพในการผลิตที่แตกต่างกันอาจทำให้ต้นทุนแรงงานแตกต่างกันระหว่างภูมิภาคแม้ว่าน้ำค่าจ้างจะเท่ากันก็ตาม ความแตกต่างในคุณสมบัติของแรงงาน เช่น การ

⁶ *ibid.*, p.35

ศึกษา นิสัยการทำงาน ความเต็มใจที่จะร่วมมือกับฝ่ายบริหาร เป็นปัจจัยที่จะแสดงถึงประสิทธิภาพในการทำงานของแรงงาน แม้ว่าจะวัดออกมาให้เป็นรูปธรรมได้ยากก็ตาม แต่อาจจะทำได้ด้วยการหารผลผลิตรวม ด้วย ขนาดของแรงงานในแต่ละภูมิภาคเพื่อเปรียบเทียบระหว่างภูมิภาคก็ได้ ประการที่สามคือ นายจ้างสามารถจ้างแรงงานในราคาที่ต่ำกว่าค่าจ้างขั้นต่ำได้ อาจจะเป็นเพราะความซบเซาของระบบเศรษฐกิจ การจ้างแรงงานที่หลบหนีเข้าเมืองอย่างผิดกฎหมาย การใช้แรงงานเด็ก ฯลฯ

สหภาพแรงงาน (Unionization) การรวมตัวเป็นสหภาพแรงงานมักได้รับการพิจารณาในฐานะของปัจจัยการเลือกที่ตั้งด้านต้นทุนแรงงาน เชื่อกันว่าสหภาพแรงงานมักเรียกร้องสวัสดิการและเพิ่มค่าจ้างแรงงาน ทำให้ประสิทธิภาพของแรงงานลดลงในมุมมองของนายจ้าง เพราะทำให้ต้นทุนแรงงานเพิ่มขึ้น ในสหรัฐอเมริกา รัฐที่มีกฎหมายสิทธิการทำงานโดยไม่ต้องเป็นสมาชิกสหภาพมีการขยายตัวของการจ้างงานเร็วกว่ารัฐอื่น จนทำให้เชื่อว่ากฎหมายดังกล่าวเป็นเครื่องมือทางนโยบายที่ดีที่จะดึงดูดกิจการใหม่ๆเข้ามาสู่ภูมิภาค⁷ สำหรับในประเทศไทยที่สหภาพแรงงานเริ่มมีอิทธิพลมากขึ้นเรื่อยๆ เราจะพบเห็นความยุ่งยากที่เกิดขึ้นในระบบเศรษฐกิจของเรามากขึ้นตามไปด้วย อีกทั้งยังมีความรุนแรงที่ไม่ควรเกิดขึ้น เช่น กรณีเผาโรงงาน SANYO กรณีการเรียกร้องค่าจ้างเพิ่ม เป็นต้น ผลที่ได้รับฟังมาก็คือ มีแนวโน้มว่าต่างชาติเริ่มที่ไม่อยากลงทุนในประเทศไทย เพราะความได้เปรียบทางด้านแรงงานของเราไม่เหลืออีกต่อไป

คุณภาพชีวิต (Quality of Life)

ในหมู่นักวางแผนพัฒนาเศรษฐกิจมีความเชื่อว่า การปรับปรุงคุณภาพชีวิตในท้องถิ่นจะช่วยทำให้มีการพัฒนาเศรษฐกิจเพิ่มขึ้น ความสะดวกสบาย (Amenity) หมายถึงปัจจัยที่เพิ่มคุณภาพชีวิต ซึ่งประกอบด้วย สภาพอากาศที่ดี พืชพรรณที่ ถนนหนทางที่ดี โรงเรียน มหาวิทยาลัย และสาธารณูปโภคอื่นๆ ทั้งหมดนี้อาจไม่มีผลโดยตรงกับต้นทุนการผลิต แต่มีความสำคัญมากขึ้นเรื่อยๆ เพราะอุตสาหกรรมหลายประเภทโดยเฉพาะในภาคการผลิตที่ใช้เทคโนโลยีสูงๆ (high-tech) มักไม่ผูกพันกับที่ตั้งใดๆ อีกทั้งยังไม่ค่อยต้องคำนึงถึงต้นทุนเหมือนเมื่อก่อน ผู้มีอำนาจตัดสินใจเกี่ยวกับที่ตั้งอาจเลือกสถานที่ที่มีความสะดวกสบายหรือคุณภาพชีวิตที่ดีกว่า ถ้าปัจจัยต้นทุนทางตรงอื่นๆ เกือบเท่ากัน และหลายกิจการที่เลือกสภาพแวดล้อมที่มีความสะดวกสบาย

⁷ Roger W. Schmenner, "Locational Decisions of Large Firms: Implications for public Policy." *Commentary* (January 1981) : 7

สูง แม้ว่าต้นทุนอื่นๆจะไม่เท่ากัน โดยถ้ากิจการเหล่านั้นไม่ใช่กิจการที่มีการแข่งขันกันสูง เขาก็อาจผลกระทบไปข้างหน้าให้กับลูกค้าด้วยการตั้งราคาสูงขึ้น หรือผลกระทบย้อนหลังให้กับผู้ถือหุ้นด้วยการแบ่งกำไรน้อยลง ความสะดวกสบายอาจช่วยให้ธุรกิจสามารถว่าจ้างแรงงานที่มีประสิทธิภาพสูงกว่า หรือว่าจ้างแรงงานด้วยค่าจ้างที่ต่ำกว่าได้ นักวิจัยที่มีความเชี่ยวชาญและลูกจ้างที่มีหัวก้าวหน้ามักให้ความสำคัญอย่างมากกับชุมชนที่มีความสะดวกสบาย ทั้งนี้เนื่องจากบุคคลากรที่มีคุณภาพในแต่ละสายงานมักสามารถหางานที่ใดก็ได้ที่เขาเลือกที่จะอาศัยอยู่ เขาอาจจะทำงานในบริเวณที่มีคุณภาพชีวิตดีก็ต่อเมื่อ ค่าตอบแทนที่ได้สูงพอจะหักล้างกับความไม่สะดวกที่ได้รับหรืองานนั้นทำทายนากพอ แต่บุคคลากรที่มีคุณภาพพวกนี้มักมีรายได้สูงมากอยู่แล้วจนไม่ให้ความสนใจกับงานที่เสนอให้แต่ตัวเงินเท่านั้น นอกจากนี้ความสะดวกสบายของสถานที่ก็มีอิทธิพลต่อแรงงานไร้ฝีมือด้วยเหมือนกัน

อย่างไรก็ตาม มีข้อสงสัยว่าผลประโยชน์ของความสะดวกสบายจะตกอยู่กับฝ่ายใด นักเศรษฐศาสตร์หลายท่านเชื่อว่า ธุรกิจที่ตั้งอยู่ในชุมชนที่มีความสะดวกสบายสูงจะได้ประโยชน์เพราะสามารถว่าจ้างแรงงานที่มีประสิทธิภาพมากกว่าด้วยค่าจ้างที่ต่ำกว่าในชุมชนที่ไม่ค่อยมีความสะดวกสบาย แต่ในอีกด้านหนึ่ง ชุมชนที่มีความสะดวกสบายอาจเผชิญกับความต้องการที่สูงขึ้นทางด้านที่อยู่อาศัยหรือที่ดิน ทำให้อสังหาริมทรัพย์และค่าเช่ามีราคาแพงขึ้น ต้นทุนในการผลิตจะสูงขึ้น เพราะค่าเช่าหรือราคาที่ดินของกิจการสูงขึ้น อีกทั้งลูกจ้างอาจเรียกร้องค่าจ้างสูงขึ้น

แรงกระตุ้นของรัฐบาล (Government Incentives)

รัฐบาลอาจเสนอแรงกระตุ้นหรือการช่วยเหลือทางการเงิน (subsidy) เป็นพิเศษให้กับธุรกิจเพื่อกระตุ้นให้เลือกที่ตั้งในบริเวณที่กำหนด ตัวอย่างของแรงกระตุ้นก็มีอาทิเช่น การช่วยเหลือทางดอกเบี้ย การค้ำประกันเงินกู้ การยกเว้นกฎเกณฑ์บางอย่าง การขายที่ดินได้ในราคาต่ำกว่าราคาตลาด เครดิตภาษี และการสร้างโครงสร้างพื้นฐานให้ด้วยต้นทุนของรัฐ เป็นต้น ประเทศไทยเราก็มีการใช้แรงกระตุ้นจากรัฐบาลแบบนี้ เพื่อดึงดูดให้มีการลงทุนของภาคเอกชนทั้งจากภายในประเทศเองและจากภายนอกประเทศ โดยในขณะนี้รัฐบาลให้ความสำคัญกับการตั้งกิจการในภูมิภาคอื่นนอกเหนือจากกรุงเทพและภาคกลางมากขึ้น ทั้งนี้เพื่อให้มีการกระจายความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจไปสู่ส่วนภูมิภาคมากขึ้น

บรรยากาศทางธุรกิจในท้องถิ่น (Local Business Climate)

ในปัจจุบัน บรรยากาศทางธุรกิจถูกพิจารณาว่าเป็นปัจจัยการเลือกที่ตั้งที่สำคัญปัจจัยหนึ่ง บรรยากาศทางธุรกิจค่อนข้างจะเป็นอะไรที่ซับซ้อน เนื่องจากมันครอบคลุมไม่เฉพาะ ภาษี แผน การใช้จ่าย แต่ยังเกี่ยวข้องกับลักษณะที่เป็นรูปธรรมน้อยกว่าของทัศนคติทางธุรกิจของชุมชน นั้นๆ เช่น ข้าราชการมีความพยายามมากพอที่จะช่วยเหลือธุรกิจหรือไม่? กฎเกณฑ์ที่อาจเป็น อุปสรรคต่อธุรกิจ ได้ถูกจำกัดให้เหลือน้อยสุดหรือไม่? ผู้บริหารระดับสูงของธุรกิจได้รับการ ขอมรับนับถือในชุมชนขนาดใด? ชุมชนต้องการการพัฒนาของธุรกิจหรือไม่? คำถามเหล่านี้ ค่อนข้างประเมินเชิงปริมาณได้ยาก

บรรยากาศและความมั่นคงทางการเมือง (National Political Climate and Stability)

บรรยากาศและความมั่นคงทางการเมืองเป็นปัจจัยการเลือกที่ตั้งแบบหนึ่ง ซึ่งเพิ่มความสำคัญ ขึ้นเรื่อยๆ เนื่องจาก ระบบเศรษฐกิจของโลกมีความเกี่ยวพันกันและกัน (interdependent) มาก ขึ้น กิจกรรมทางเศรษฐกิจพิจารณาเลือกที่ตั้งเปรียบเทียบกับทุกๆที่ในโลก ประเด็นสำคัญที่สุด ที่การลงทุนจากต่างประเทศพิจารณา คือ รัฐบาลมีความมั่นคงหรือไม่ บรรยากาศทางการเมือง เป็นอย่างไร เปรียบเทียบกับผลตอบแทนของการลงทุน ความมั่นคงทางการเมืองของสหรัฐ อเมริกาและแคนาดาเป็นคำอธิบายบางส่วนของการเพิ่มขึ้นอย่างมากในการลงทุนจากต่าง ประเทศที่เกิดขึ้นในช่วงทศวรรษที่ 1980⁸

ปัจจัยทางการเมืองอาจช่วยภูมิภาคหนึ่งๆในประเทศให้สามารถแข่งกับภูมิภาคอื่นได้ โดยเฉพาะกิจการที่ทำธุรกิจเกี่ยวกับรัฐบาล ในกรณีนี้ ความมีอิทธิพลของผู้แทนราษฎรของภูมิภาค นั้นอาจเป็นปัจจัยที่สำคัญมากหนึ่งๆ เพราะธุรกิจอาจต้องขอความช่วยเหลือจากผู้แทนนั้นๆใน บางโอกาส

การจัดการกับการตัดสินใจเลือกที่ตั้ง (MANAGEMENT AND THE LOCATION DECISION)

บทบาทของการจัดการในบริษัทเอกชนและภาครัฐบาล มีส่วนอย่างมากต่อการตัดสินใจเลือก ที่ตั้งหรือการย้ายที่ตั้งของกิจการหรือหน่วยราชการ ในตอนนี้เราจะทำความเข้าใจเกี่ยวกับเค้า โครงของการวิเคราะห์ทางเศรษฐศาสตร์ ถึงส่วนที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินที่ฝ่ายจัดการจะต้องคำนึงถึง ในการตัดสินใจเลือกที่ตั้ง

⁸ Blair, *Urban & Regional Economics*, p.40

การตัดสินใจเลือกที่ตั้งกับสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ (The Location Decision and the Economic Environment)

การตัดสินใจเลือกที่ตั้งในองค์กรขนาดใหญ่มักมีความสำคัญอย่างมากจนขนาดที่ต้องเข้าผู้การพิจารณาของคณะกรรมการ และต้องใช้ข้อมูลจากหลายๆฝ่ายไม่ว่าจะเป็นฝ่ายวิจัย ฝ่ายการเงินการคลังหรือฝ่ายบัญชี เพราะมีผลกระทบต่อของบริษัทด้วย ตัวอย่างเช่น ต้นทุนรวมของบริษัททางการผลิตหนึ่งๆจะเป็นผลโดยตรงมาจากการที่ตั้งของกิจการ ดังนั้นจึงต้องมีการพิจารณาอย่างรอบคอบเพื่อที่จะลดต้นทุนให้ต่ำสุด โดยเฉพาะองค์กรที่มีสาขาหลายๆแห่ง ซึ่งทรัพย์สินเป็นส่วนสำคัญของต้นทุนรวมและหรือมูลค่าของสินทรัพย์ของบริษัท และมีผลอย่างมากต่อการดำเนินธุรกิจของกิจการ เช่น ธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทย ที่มูลค่าของสินทรัพย์รวมมีผลต่อความสามารถปล่อยกู้ และการสำรองเงินสดของธนาคาร เป็นต้น

สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจของที่ตั้งมีผลอย่างมากต่อการดำเนินการของกิจการ และสภาพแวดล้อมเหล่านี้ก็มักมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา เช่น ราคาของที่ดินและค่าเช่าอาคารสำนักงานในกรุงเทพฯ โดยเฉพาะในเขตใจกลางเมือง สูงขึ้นอย่างมากในหลายๆปีที่ผ่านมา จนบางกิจการตัดสินใจย้ายที่ตั้งไปอยู่ชานเมืองที่มีราคาต่ำกว่า แต่เมื่อระบบเศรษฐกิจถดถอยลง ราคาที่ดินและค่าเช่าลดลงอย่างมาก จนความแตกต่างระหว่างใจกลางเมืองกับชานเมืองโดยเปรียบเทียบแล้วมีส่วนที่น้อยลง เป็นต้น

ที่ตั้งกับนโยบายด้านการจัดการหลักทรัพย์ (Location and Property-Portfolio Strategies)

กิจการใช้ที่ดินและทรัพย์สินในฐานะของปัจจัยการผลิตหนึ่งในกระบวนการผลิต โดยเรามองว่า กิจการพิจารณาที่ดินและทรัพย์สินเป็นทั้งสิ่งอำนวยความสะดวกสำหรับการดำเนินการที่จัดสรรกระแสของบริการทางด้านทรัพย์สินให้ และเป็นสต็อกของทุนที่แสดงถึงการลงทุนในสินทรัพย์ด้วยในขณะเดียวกัน ในช่วงที่ภาวะเศรษฐกิจอยู่ในช่วงรุ่งเรือง ราคาของที่ดินมีการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว จนในบางครั้งการตัดสินใจขายที่ดินอันเป็นที่ตั้งของกิจการสามารถทำกำไรให้กับกิจการนั้นๆได้มากกว่าการดำเนินธุรกิจตามปกติเสียอีก เช่นกรณีของการขายที่ดินที่เคยเป็นสถานที่ตั้งของสถานีบริการน้ำมันในเขตใจกลางเมืองในกรุงเทพฯช่วงที่เศรษฐกิจรุ่งเรือง เป็นต้น

กิจการที่มีหลายสาขาจะพยายามทำรายได้ให้สูงสุดจากทรัพย์สินที่มีอยู่ ซึ่งย่อมต้องมโนโยบายในการจัดการสินทรัพย์ที่มีอยู่ หรือที่จะซื้อหามาใหม่ ประคองแล้วกิจการมักตั้งมาตรฐานหนึ่งๆ ขึ้น โดยมีเป้าหมายบางอย่างที่สามารถวัดได้เพื่อการเปรียบเทียบ เช่น กิจการขายปลีกที่มีหลายสาขา อาจตั้งเป้าหมายในลักษณะของ ประเภทและจำนวนของร้านค้า และประเภทของที่ตั้งที่ต้องการ เป็นต้น หลังจากที่ตั้งมาตรฐานดังกล่าวแล้ว ก็อาจใช้การวิจัยทางการตลาดเพื่อกำหนดตัวแปรต่างๆ ในการตัดสินใจเลือกที่ตั้ง เช่น ประเภท ขนาดทางกายภาพและคุณสมบัติของที่ตั้ง เช่นเดียวกับลักษณะทางประชากร ระดับรายได้และแบบแผนการบริโภค การดำเนินการของสาขาที่มีอยู่ อาจมีการวัดเปรียบเทียบกับสาขาอื่นที่มีลักษณะคล้ายคลึงกัน และอาจใช้เพื่อการตัดสินใจเลือกที่ตั้งสาขาใหม่ การเปรียบเทียบระหว่างสาขานอกเหนือจากการช่วยในด้านการบริหารแล้ว ยังมีส่วนอย่างมากต่อการตัดสินใจของคณะกรรมการบริหารของบริษัทในการพิจารณาว่า จะดำเนินการกิจการที่สาขานั้นๆ ต่อไปหรือไม่ โดยเฉพาะถ้าสาขาดังกล่าวมีราคาที่ดินหรือค่าเช่าสูง

เนื่องจากต้นทุนและมูลค่าของทรัพย์สินมีความแตกต่างกันระหว่างภูมิภาคและบริเวณต่างๆ ในภูมิภาคเดียวกัน ย่อมมีผลต่อการตัดสินใจเลือกที่ตั้งของกิจกรรมทางเศรษฐกิจในบริเวณต่างๆ ภูมิภาคที่มีต้นทุนทรัพย์สินต่ำย่อมได้เปรียบภูมิภาคที่มีต้นทุนสูง แต่ในทางกลับกัน ถ้ากิจกรรมครอบครองทรัพย์สินนั้นด้วยการซื้อแทนที่จะเป็นการเช่า มูลค่าของทรัพย์สินจะมีส่วนสำคัญมากขึ้นเพราะกิจการพิจารณาที่ดินเป็นการลงทุนของกิจการ และมีผลต่อกำไรขาดทุนของกิจการ⁹

กระบวนการการตัดสินใจ (THE DECISION-MAKING PROCESS)

การเลือกที่ตั้งอาจสลับซับซ้อน เนื่องจากการตัดสินใจอาจเกี่ยวข้องกับแรงจูงใจต่างๆ และกระทบกับส่วนหนึ่งของกำลังแรงงาน ดังนั้นเราจะพิจารณากระบวนการดังกล่าวไปตามลำดับแรงจูงใจ (Motivations)

ในทางเศรษฐศาสตร์ สมมุติฐานเกี่ยวกับแรงจูงใจที่ใช้มากที่สุดคือ ธุรกิจจะดำเนินการเพื่อให้ได้กำไรสูงสุด การทำกำไรสูงสุดมีที่มาจากสมมุติฐานของการทำอรรถประโยชน์ของปัจเจกชนให้สูงสุด โดยเชื่อว่าเงินสามารถซื้อสิ่งของที่ทำให้อรรถประโยชน์ได้ เนื่องจากการทำกำไรสูงสุด

⁹ ดูรายละเอียดใน Avis, M. et al., *Property Management Performance Monitoring*, (Wallingford: GTI Publishers, 1998)

เป็นหลักสำคัญที่จะเข้าใจพฤติกรรมของหน่วยธุรกิจ ดังนั้นจึงขอกำหนดให้เป็นกฎเกณฑ์สำคัญในการเลือกที่ตั้ง อย่างไรก็ตาม ก็มีข้อยกเว้นที่การพยายามทำกำไรให้สูงสุดไม่อาจอธิบายการตัดสินใจเลือกที่ตั้งได้ สมมุติฐานการทำกำไรสูงสุดอาจไม่สามารถอธิบายการเลือกที่ตั้งของสถาบันสาธารณะที่ไม่แสวงหากำไรได้ สถานีดับเพลิงเลือกที่ตั้งบนพื้นฐานของบริการที่รวดเร็วและแรงดึงดูดทางการเมืองของประชากร การเลือกที่ตั้งของฐานทัพตั้งอยู่บนพื้นฐานของความมั่นคง เป็นต้น

พฤติกรรมการทำกำไรสูงสุดไม่สามารถอธิบายในกรณีของความขัดแย้งทางด้านผลประโยชน์ระหว่างเจ้าของและผู้ถือหุ้นกับผู้ถือหุ้นกับผู้ทำการตัดสินใจเลือกที่ตั้ง ผู้บริหารที่มีอำนาจเลือกที่ตั้งส่วนใหญ่มักถือหุ้นของบริษัทในสัดส่วนที่ต่ำมาก จนการเลือกที่ตั้งที่ทำให้กำไรสูงสุดไม่ช่วยให้เขาร่ำรวยขึ้นมากมายไปกว่าสถานที่ที่เหมาะสมถัดมา ผลก็คือเขาอาจเลือกที่ตั้งในบรรยากาศดี อากาศดี ส่วนบุคคลต่ำ หรือมีข้อได้เปรียบอื่นที่เขาต้องการ โดยมองข้ามที่ตั้งที่จะให้ผลประโยชน์สูงสุดกับผู้ถือหุ้นไป

เนื่องจากการพิจารณาเลือกที่ตั้งมักเกี่ยวข้องอยู่กับการต้องยอมแลก (trade-off) หลายรูปแบบ ดังนั้นจึงยากที่จะกำหนดที่ตั้งที่ดีที่สุดเพียงที่เดียว ทำให้ผู้บริหารมีช่องทางที่จะลักไก่เลือกที่ตั้งที่เขาพอใจเป็นส่วนตัว อีกทั้งมีแนวโน้มว่าจะเลือกที่ตั้งที่ปลอดภัย (มีศักยภาพสูงในการทำกำไรระดับที่น่าพอใจ) มากกว่าที่ตั้งที่มีความเสี่ยงสูงและมีผลตอบแทนสูง

ความไม่แน่นอนและทางเลือก (Uncertainty and Alternative Motives) ความซับซ้อนของแรงกระตุ้นที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกที่ตั้งอาจเข้าใจได้ง่ายขึ้นด้วย ตารางที่ 2-1 ซึ่งแสดงทางเลือก 4 ทางที่เป็นไปได้ให้ผู้บริหารตัดสินใจ (1) เลือกตั้งกิจการขนาดใหญ่ในไทย (2) เลือกตั้งกิจการขนาดใหญ่ในลาว (3) เลือกตั้งกิจการขนาดเล็กในทั้งสองที่ และ (4) ไม่ตั้งกิจการแต่นำเงินทุนไปซื้อพันธบัตร AAA (ซึ่งมีความเสี่ยงต่ำ) ทางเลือกทั้งสี่มีความเสี่ยง สมมุติให้ผู้บริหารสนใจเฉพาะการขึ้นภาษีที่อาจเกิดขึ้นได้ในประเทศไทย ประเทศลาว หรือทั้งสองประเทศ ดังนั้นจึงมีความน่าจะเป็นที่อาจเกิดขึ้นได้อยู่สี่ทางคือ (1) ภาษีเพิ่มเฉพาะที่ไทย (2) ภาษีเพิ่มเฉพาะที่ลาว (3) ภาษีเพิ่มทั้งสองประเทศ และ (4) ไม่มีการเพิ่มภาษี ผลลัพธ์ของเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นจะแสดงอยู่ในตาราง 2-2

ผลลัพธ์ที่จะเกิดขึ้น ขึ้นอยู่กับเป้าหมายของผู้บริหารและความน่าจะเป็น (probability) ของผลลัพธ์ต่างๆ สมมุติว่าผู้บริหารเชื่อว่าเขาจะโชคดี ไม่ว่าเขาจะเลือกอะไรทุกอย่างจะเอื้ออำนวย

ให้ ในกรณีนี้เขาควรตั้งกิจการที่ลาว โดยผู้บริหารเชื่อว่าไม่มีการเพิ่มภาษีในลาว ดังนั้นกำไรที่คาดว่าจะได้รับคือ 101 ในแง่คำศัพท์ของทฤษฎีแห่งเกม นี่จะเป็นนโยบายแบบ maxi-max เพราะว่าผู้บริหารพยายามทำผลตอบแทนให้ได้สูงสุดจากกลุ่มสูงสุด

แต่ถ้าผู้บริหารมองโลกในแง่ร้ายหรือต้องการหลีกเลี่ยงความเสี่ยงทั้งหมดโดยสิ้นเชิง เขาจะพยายามทำผลตอบแทนให้สูงสุดจากกลุ่มต่ำสุด นี่เป็นนโยบาย maxi-min ผู้บริหารจะไม่ตั้งกิจการแต่จะซื้อพันธบัตรแทน ผลตอบแทนที่ได้ต่ำที่สุดคือ 30 ไม่ว่าเหตุการณ์ใดจะเกิดขึ้น

ด้วยการประเมินค่าความน่าจะเป็นของผลลัพธ์ต่างๆ ผู้บริหารสามารถคาดหมายผลตอบแทนที่เป็นไปได้จากแต่ละทางเลือก ตัวอย่างเช่น ถ้าแต่ละเหตุการณ์มีความเป็นไปได้ที่จะเกิดขึ้นเท่าๆ กัน ดังนั้นผลตอบแทนที่คาดหมายได้จากกิจการที่ไทยจะเท่ากับ $(60 \times .25 + 15 \times .25 + 100 \times .25 + 45 \times .25)$ หรือเท่ากับ 55 ผลตอบแทนที่คาดหมายจากทางเลือกอื่นๆก็สามารถคำนวณได้ในทำนองเดียวกัน การเลือกที่ตั้งกิจการที่ไทยจะเป็นการตัดสินใจที่ทำให้ผลตอบแทนที่คาดหมายสูงสุด

ตาราง 2-2 ผลลัพธ์ที่เกิดขึ้น

ทางเลือกของผู้บริหาร	ไม่มีการเพิ่มภาษี	ภาษีเพิ่มเฉพาะที่ไทย	ภาษีเพิ่มเฉพาะที่ลาว	ภาษีเพิ่มทั้งสองที่
กิจการที่ไทย	60	15	100	45
กิจการที่ลาว	55	101	-10	50
กิจการทั้งสองที่	55	40	40	20
ไม่ตั้งกิจการแต่ซื้อพันธบัตร	30	30	30	30

อย่างไรก็ตาม ทางเลือกหรือแรงกระตุ้นอื่นๆก็มีเหตุผลเหมือนกัน ถ้าสมมุติว่าเป้าหมายของผู้บริหารคือทำกำไรให้สูงสุด แต่มีเงื่อนไขว่าผลตอบแทนต้องไม่ต่ำกว่า 20 โดยเชื่อว่าโอกาสที่จะเกิดแต่ละเหตุการณ์เท่าๆกัน ในกรณีเช่นนี้ จะเลือกตั้งกิจการในสองที่

เวลาและการศึกษาที่ใช้เพื่อการตัดสินใจเลือกที่ตั้งมีความแตกต่างกันไปได้อย่างมาก ในด้านหนึ่ง เอกชนหนึ่งๆอาจเปิดดำเนินธุรกิจหลังจากเปรียบเทียบค่าเช่าของสถานที่สองสามแห่งและ

มั่นใจว่าไม่มีคู่แข่งอยู่ในบริเวณนั้น ซึ่งคู่มือผลผลิตที่ไม่ใช้เวลา ความพยายามและเงินมากนักในการตัดสินใจเลือกที่ตั้ง ถ้าโอกาสการได้กำไรไม่ค่อยเกี่ยวข้องกับที่ตั้งนัก อย่างไรก็ตาม การตัดสินใจเลือกที่ตั้งอื่นอาจเกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์มากมาย ที่ตั้งของร้านค้าปลีกแบบลูกโซ่ (retail chain store) และโรงงานการผลิตขนาดใหญ่มักจะเกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์ต่างๆอย่างมาก แต่ทั้งหมดแล้วการวิเคราะห์เกี่ยวกับที่ตั้งไม่ค่อยเป็นวิทยาศาสตร์บริสุทธิ์เท่าไรนัก เนื่องจากความสลับซับซ้อนของปัจจัยที่ต้องพิจารณา ความไม่แน่นอนของอนาคต และความหลากหลายของแรงจูงใจ

สรุป

ในบทนี้ เราพยายามหาเหตุผลและผลของการตัดสินใจเลือกที่ตั้งของหน่วยที่ตั้ง ซึ่งแบ่งออกเป็นสามประเภท คือ ที่อยู่อาศัย ธุรกิจ และสถาบันสาธารณะ จุดมุ่งหมายในการตัดสินใจมีข้อสรุปคล้ายๆกันคือ พยายามทำผลต่างระหว่างผลประโยชน์กับต้นทุนให้สูงสุด ในทางธุรกิจเราเรียกผลต่างนี้ว่า กำไร แต่อย่างไรก็ตาม รายละเอียดของจุดประสงค์ในการตัดสินใจเลือกที่ตั้งของหน่วยที่ตั้งแต่ละประเภทแตกต่างกันออกไป ในส่วนของปัจจัยที่มีอิทธิพลกำหนดการเลือกที่ตั้งประกอบไปด้วย ความไม่ต้องการเคลื่อนย้าย ต้นทุนค่าขนส่ง ปัจจัยการผลิต อุปสงค์ การมีสนองตอบอยู่ทุกๆที่เหมือนกัน ต้นทุนทางด้านแรงงาน คุณภาพชีวิต แรงกระตุ้นของรัฐบาล บรรยากาศทางธุรกิจในที่ถื่น และบรรยากาศและความมั่นคงทางการเมือง ปัจจัยที่กล่าวมาทั้งหมดมีความสำคัญมากน้อยแตกต่างกัน แล้วแต่สถานการณ์และธรรมชาติของกิจการที่ทำการตัดสินใจเลือกที่ตั้งเอง อย่างไรก็ตาม แม้ว่าเราจะพยายามวิเคราะห์ถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกที่ตั้งอย่างละเอียดที่สุด เท่าที่จะทำได้ ก็ยังมีปัจจัยที่ไม่เกี่ยวข้องอื่นๆที่มีส่วนในการตัดสินใจไม่มากนักน้อย ทั้งนี้เพราะไม่ใช่ทุกๆคนจะตัดสินใจอย่างมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์เสมอไป ดังนั้นในตอนท้ายของบทนี้ เราจึงวิเคราะห์ถึงกระบวนการการตัดสินใจ ซึ่งต้องคำนึงถึงแรงจูงใจที่แตกต่างกัน อีกทั้งยังต้องพิจารณาถึงความไม่แน่นอนและทางเลือกต่างๆที่เปิดอยู่

คำถามท้ายบท

1. จุดประสงค์ของการตัดสินใจเลือกที่ตั้งคืออะไร? หน่วยที่ตั้งแต่ละประเภทมีจุดประสงค์แตกต่างกันอย่างไร?
2. ปัจจัยที่มีอิทธิพลในการกำหนดการเลือกที่ตั้งมีอะไรบ้าง?

3. การมีสนองตอบอยู่ทุกที่ (ubiquity) หมายถึงอะไร? มีผลต่อการตัดสินใจเลือกที่ตั้งอย่างไร?
4. น้ำหนักเหมาะสม (ideal weight) คืออะไร? มีผลต่อการตัดสินใจเลือกที่ตั้งอย่างไร?
5. มีปัจจัยอะไรบ้างที่กำหนดต้นทุนทางด้านแรงงาน?
6. กระบวนการการตัดสินใจเลือกที่ตั้งนั้นเป็นอย่างไร? ต้องคำนึงถึงอะไรบ้าง?

หนังสืออ้างอิง

1. Avis, Martin, Robert **Braham**, Neil Crosby, David Gane, Marion Temple, and Alexandrs Whitman, *Property Management Performance Monitoring*, Wallingford: GTI Publishers, Oxford Brooks University,1993
2. Blair, John P. *Urban & Regional Economics*, Boston: Richard D. Irwin, Inc., 1991 .
3. Hoover, Edgar M. *An Introduction to Regional Economics*, 2nd ed New York: Alfred A. Knopf, Inc., 1975
4. Schmenner, Roger W. "Locational Decisions of Large Firms: Implications for Public Policy." *Commentary* (January 198 1) : 3-7