



รายงานฉบับเสร็จสมบูรณ์

แผนงาน

การพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวใหม่ ผ่านการจัดการชุมชนโดยเน้นการอนุรักษ์
สิ่งแวดล้อม พัฒนาผู้ประกอบการชุมชนและการตลาด ตามแนวพระราชดำริ
พื้นที่ตำบลเทพเสด็จ อ.ดอยสะเก็ด เชียงใหม่

(New Tourism Area Development Through Community Management in
Environmental Conservation for Community Entrepreneur development and
Marketing Follows Her Majesty Task in Tepsadej District, Doisaked, Chiangmai.)

โดย

ผศ.ดร. ภูษณิศา เตชเถกิง และคณะ

8 กุมภาพันธ์ 2557

รายงานฉบับเสร็จสมบูรณ์

การพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวใหม่ ผ่านการจัดการชุมชนโดยเน้นการอนุรักษ์
สิ่งแวดล้อม พัฒนาผู้ประกอบการชุมชนและการตลาด ตามแนวพระราชดำริ
พื้นที่ตำบลเทพเสด็จ อ.ดอยสะเก็ด เชียงใหม่

(ภาษาอังกฤษ) New Tourism Area Development Through Community
Management in Environmental Conservation for Community Entrepreneur
development and Marketing Follows Her Majesty Task in Tepsadej District,
Doisaked, Chiangmai.

คณะผู้วิจัย
ผศ.ดร. ภูษณิศ เทชเถกิง
ผศ.ดร.สินธุ์ สโรบล
ดร.ภัทริกา มณีพันธ์
ผศ.ดร.ทัตพงศ์ อวิโรธนานนท์

สังกัด
มหาวิทยาลัยแม่โจ้
มหาวิทยาลัยแม่โจ้
มหาวิทยาลัยแม่โจ้
มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ชุดโครงการ การพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวใหม่ ผ่านการจัดการชุมชนโดยเน้นการอนุรักษ์
สิ่งแวดล้อม พัฒนาผู้ประกอบการชุมชนและการตลาดตามแนวพระราชดำริ
พื้นที่ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่

สนับสนุนโดยสำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ (วช.)
และสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)
(ความเห็นในรายงานนี้เป็นของผู้วิจัย วช.-สกว. ไม่จำเป็นต้องเห็นด้วยเสมอไป)

กิตติกรรมประกาศ

แผนงานวิจัยเรื่อง การพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวใหม่ ผ่านการจัดการชุมชนโดยเน้นการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม พัฒนาผู้ประกอบการชุมชนและการตลาด ตามแนวพระราชดำริ พื้นที่ตำบลเทพเสด็จ อ.ดอยสะเก็ด เชียงใหม่ เป็นการศึกษาและประเมินทรัพยากรทางการท่องเที่ยวในพื้นที่ศึกษา วิเคราะห์พื้นที่โดยใช้แนวคิดช่วงชั้นโอกาสด้านนันทนาการ ศึกษาความสามารถของชาวบ้านในการจัดการชุมชนเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติ เพื่อสร้างความเข้มแข็งแก่ชุมชนโดยวิธีการจัดการชุมชนเพื่อนำมาสู่การอนุรักษ์ธรรมชาติ วัฒนธรรมและพัฒนาการท่องเที่ยวตามแนวพระราชดำริ ศึกษาการจัดการท่องเที่ยวชุมชน และสร้างผู้ประกอบการชุมชน ที่มีความสามารถในการแข่งขันได้ รวมถึงศึกษาการพัฒนาด้านการตลาดท่องเที่ยวโดยชุมชนและสร้างความเข้มแข็งทางการเงินแก่ชุมชน โดยวิธีการบริหารการเงินในรูปแบบธุรกิจท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติ วัฒนธรรม ได้รับทุนอุดหนุนการวิจัยจากสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย ประจำปีงบประมาณ 2555 (งบเร่งด่วน) โดยพื้นที่ในการพัฒนาคือ หมู่บ้านในตำบลเทพเสด็จการศึกษาครั้งนี้ ทำให้เกิดความรู้ความเข้าใจในการจัดการเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติ และสามารถนำสิ่งที่มีอยู่มาสร้างธุรกิจใหม่หรือที่มีอยู่ให้ดีขึ้น ตามแนวพระราชดำริ

(ผศ.ดร. ภูษณิศา เตชเถกิง)

หัวหน้าแผนงานวิจัย

บทสรุปสำหรับผู้บริหาร

ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ เป็นแหล่งที่สามารถพัฒนาขึ้นมาเป็นแหล่งท่องเที่ยวใหม่ที่น่าสนใจ รวมถึงการอนุรักษ์ธรรมชาติอย่างถูกต้องโดยชุมชน พร้อมทั้งชาวบ้านสามารถนำธรรมชาติที่มีอยู่ไปใช้ประโยชน์อย่างสูงสุดเพื่อสร้างรายได้และดำรงอยู่ได้ด้วยตนเองตามแนวพระราชดำริ ดังนั้น งานวิจัยนี้จึงมุ่งเน้น การประเมินทรัพยากรทางการท่องเที่ยวในพื้นที่ศึกษาวิเคราะห์พื้นที่โดยใช้แนวคิดช่วงชั้นโอกาสด้านนันทนาการ (Recreation opportunity Spectrum:ROS) ศึกษาความสามารถของชาวบ้านในการจัดการชุมชนเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติ เพื่อสร้างความเข้มแข็งแก่ชุมชนโดยวิธีการจัดการชุมชนเพื่อนำมาสู่การอนุรักษ์ธรรมชาติวัฒนธรรมและพัฒนากการท่องเที่ยวตามแนวพระราชดำริ ศึกษาการจัดการท่องเที่ยวชุมชนและสร้างผู้ประกอบการชุมชนที่มีความสามารถในการแข่งขันได้ ศึกษาการพัฒนาด้านการตลาดท่องเที่ยวโดยชุมชน และเพื่อสร้างความเข้มแข็งทางการเงินแก่ชุมชน โดยวิธีการบริหารการเงินในรูปแบบธุรกิจท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติ วัฒนธรรม วิจัยวิจัยแบบมีส่วนร่วมของชุมชน ทั้งในเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณถูกนำมาใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มเป้าหมายในตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่

ผลการวิจัยได้สรุปตามวัตถุประสงค์ดังนี้

1. ศึกษาและประเมินทรัพยากรทางการท่องเที่ยวในพื้นที่ศึกษา

ผลการสำรวจทรัพยากรท่องเที่ยวเชิงนิเวศ วัฒนธรรม ภูมิปัญญาท้องถิ่น และอัตลักษณ์เพื่อใช้ในการวางแผนการท่องเที่ยวชุมชนในเขตพื้นที่ตำบลเทพเสด็จทรัพยากรการท่องเที่ยวของตำบลเทพเสด็จสามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภท หลักๆ ได้แก่

1.1) ทรัพยากรการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ โดยพบพื้นที่ป่าธรรมชาติที่สมบูรณ์ได้ในชุมชนทั้ง 8 แห่ง ส่งผลให้ตำบลเทพเสด็จมีอากาศเย็นสบาย และยังพบน้ำตกที่มีน้ำไหลตลอดทั้งปีอีก 3 แห่ง ได้แก่ น้ำตกแม่ว่อง น้ำตกเทพเสด็จ และน้ำตกห้วยแก้ว ซึ่งมีสวนยา(สมุนไพร) และมีม่อนฤาษีตลอดจนมีจุดชมวิวกะจายอยู่ทั่วไปหลายแห่ง เช่น ดอยกิ่วลม และทรัพยากรการท่องเที่ยวเชิงนิเวศที่สำคัญคือดอย/ภูลังกา ซึ่งเป็นแหล่งท่องเที่ยวเดินป่าศึกษาธรรมชาติที่สำคัญ

1.2) ทรัพยากรการท่องเที่ยวด้านวัฒนธรรม และภูมิปัญญาของท้องถิ่น พื้นที่ตำบลเทพเสด็จในอดีตเป็นแหล่งผลิตเมี่ยงซึ่งเป็นสินค้าที่สำคัญของเมืองเชียงใหม่และอาณาจักรล้านนา ซึ่งมีกลุ่มชาติพันธุ์หลายกลุ่มเข้ามาอยู่อาศัยเพื่อผลิตเมี่ยงได้แก่ กลุ่มชาวเงี้ยว กลุ่มชาวขมุ และชาวลัวะ ต่อมาได้มีประชาชนชาวพื้นเมืองได้เข้ามาผลิตเมี่ยงร่วมด้วย เกิดการผสมผสานวัฒนธรรมจนเป็นชาวพื้นเมืองล้านนามีการขยายตัวเป็นชุมชนเพิ่มขึ้นเรื่อยตั้งแต่ช่วงก่อนปี พ.ศ. 2500 โดยตำบลเทพ

เสด็จในขณะนั้นเป็นส่วนหนึ่งของตำบลเชิงดอย แยกออกมาเป็นตำบลป่าเมี่ยงในปีพ.ศ. 2515 ต่อมาเมื่อประชากรเพิ่มมากขึ้น จึงได้แบ่งเขตการปกครองแยกออกมาเป็นตำบล เทศบาลใน ปี พ.ศ. 2537 สำหรับความเป็นมาของชื่อตำบลเทศบาลเสด็จนั้นสืบเนื่องมาจาก เมื่อปี พ.ศ. 2524 พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว ได้เสด็จพระราชดำเนินตรวจเยี่ยมราษฎรในพื้นที่บ้านโป่ง ทรงทราบถึงความเดือดร้อนของการประกอบอาชีพทำสวนเมี่ยงที่ตกต่ำ จึงทรงมีพระเมตตาพระราชทานค่าใช้จ่ายเป็นเงินประมาณ 300,000 บาท สำหรับการปลูกสร้างศูนย์พัฒนาโครงการหลวงป่าเมี่ยง บนพื้นที่ 60 ไร่ในเขตหมู่บ้านปางบง และดำเนินการส่งเสริมการปลูกกาแฟจนเป็นที่รู้จักกันเป็นอย่างดีในปัจจุบัน จากการเป็นพื้นที่ผลิตเมี่ยง/ชา และเปลี่ยนแปลงมาเป็นการปลูกกาแฟ ซึ่งเป็นรูปแบบการผลิตที่ช่วยให้พื้นที่ป่าของตำบลเทศบาลเสด็จไม่ถูกแผ้วถางทำลายมากนัก

สำหรับองค์ประกอบทางการท่องเที่ยวของตำบลเทศบาลเสด็จประกอบด้วย

ก) **กิจกรรมการท่องเที่ยวที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน** ประกอบด้วย กิจกรรมการท่องเที่ยวของศูนย์พัฒนาโครงการหลวงป่าเมี่ยง กิจกรรมวันดกเสี้ยวบานที่จัดโดยองค์การบริหารส่วนตำบลเทศบาลเสด็จ กิจกรรมการท่องเที่ยวโพนสลึงของเอกชนในชุมชนบ้านน้ำโค้ง และบ้านพงษ์ทอง รวมไปถึงจนถึงการเดินทางศึกษาธรรมชาติดอย/ภูลังกา ที่ดำเนินการโดยอุทยานแห่งชาติขุนแจโดยมีเส้นทางผ่านมายังชุมชนบ้านแม่ตอนและบ้านกำแพงหิน

ข) **เส้นทางการเข้าถึง** สามารถเข้าถึงตำบลเทศบาลเสด็จได้โดยง่าย ทางเข้าอยู่บริเวณกิโลเมตรที่ 27 เส้นทางสายเชียงใหม่-เชียงราย ใช้เวลาเดินทางจากเชียงใหม่ถึงพื้นที่ตำบลเทศบาลเสด็จใช้เวลาราว 1 ชั่วโมง 30 นาที เส้นทางเป็นทางลาดยาง มีบางจุดเป็นเส้นทางขรุขระ ทางโค้ง และลาดชัน รถโดยสารขนาดใหญ่ไม่สามารถเดินทางเข้าถึงได้

ค) **การให้บริการที่พักและอาหาร** พบกลุ่มผู้นำเที่ยว กลุ่มให้บริการที่พักแบบโฮมสเตย์ ซึ่งชุมชนบ้านแม่ตอนและบ้านกำแพงหินที่ชุมชนบ้านปางบง แต่ยังคงขาดการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยว จึงเกิดขึ้นอย่างไม่สม่ำเสมอตามลำดับ

ผลการวิเคราะห์เชิงพื้นที่โดยใช้แนวคิดช่วงชั้นโอกาสด้านนันทนาการ

พื้นที่ตำบลเทศบาลเสด็จจัดแบ่งประเภทเขตการท่องเที่ยวได้เป็น 4 ประเภท ได้แก่

- 1) **เขตพื้นที่สันโดษ** มีเส้นทางเดินท่องเที่ยวประกอบด้วย น้ำตกห้วยแก้ว และภูลังกาน้อย
- 2) **เขตพื้นที่ธรรมชาติกึ่งสันโดษไม่ใช่นันทนาการ** มีเส้นทางเดินท่องเที่ยวที่สำคัญคือ ม่อนฤาษี
- 3) **เขตพื้นที่ธรรมชาติกึ่งสันโดษใช้นันทนาการ** เป็นบริเวณพื้นที่ส่วนหนึ่งของน้ำตก ห้วยแก้ว

4) **เขตพื้นที่ธรรมชาติที่มนุษย์สร้างขึ้น/ดัดแปลง** ซึ่งเป็นพื้นที่แหล่งท่องเที่ยวส่วนใหญ่ของตำบลเทพเสด็จ ซึ่งนอกจากจะเป็นสวนเมี่ยง ชา และกาแฟของประชาชนในตำบลเทพเสด็จแล้วยังมีเส้นทางเดินท่องเที่ยวประกอบด้วย ภูลังกา น้ำตกห้วยแก้ว (บางส่วน) ม่อนฤาษี (บางส่วน) น้ำตกเทพเสด็จ และมีจุดท่องเที่ยวที่น่าสนใจคือ น้ำตกแม่ว่อง วัดปางไฮ (พบไม้แกะสลักภาพพุทธประวัติ) และวัดตาดเหมย (พบพระพุทธรูปแกะสลักจากไม้) ตามลำดับ

2. วิเคราะห์พื้นที่โดยใช้แนวคิดช่วงชั้นโอกาสด้านนันทนาการ ผลการจัดทำแผนพัฒนาการท่องเที่ยวชุมชนในตำบลเทพเสด็จ

จากการวิเคราะห์พื้นที่โดยใช้แนวคิดช่วงชั้นโอกาสด้านนันทนาการ ซึ่งพบว่าแหล่งที่ตั้งชุมชนทั้ง 8 แห่งในตำบลเทพเสด็จส่วนใหญ่จัดเป็นพื้นที่ธรรมชาติดัดแปลง/พื้นที่ชนบท (Modified Natural Area/Rural Area - MN) ตามหลักการกำหนดช่วงชั้นโอกาสด้านนันทนาการ (Recreation Opportunity Spectrum: ROS) ซึ่งจากการค้นข้อมูลและจัดทำแผนพัฒนาการท่องเที่ยว สามารถจัดกิจกรรมการท่องเที่ยวสรุปได้ดังนี้

การเดินชมธรรมชาติ (Walking for pleasure) ซึ่งประชาชนได้เสนอให้มีการพัฒนาเส้นทางเดินเท้าศึกษาธรรมชาติม่อนยาฤาษี ทางเท้าขึ้นดอย/ภูลังกา ตลอดจนการจัดทำเส้นทางเดินป่าศึกษาธรรมชาติเชื่อมโยงชุมชนทั้ง 8 แห่ง ตามลำดับ

การพักผ่อนในบรรยากาศที่สงบ (Relaxing) ซึ่งพบการให้บริการที่พักแบบ โฮมสเตย์ ที่บ้านแม่ต้อน การให้บริการบ้านพักรับรองที่บ้านปาง และบ้านป่าป่าน ตลอดจน การพัฒนาน้ำตกเทพเสด็จแห่งที่ 2 ให้เป็นสถานที่พักผ่อน เป็นต้น

การขับรถเพื่อชมทัศนียภาพ (Auto tour/ sightseeing) ซึ่งสามารถใช้เส้นทางจากทางเข้าบริเวณกิโลเมตรที่ 27 เข้ามาเที่ยวชมทัศนียภาพ ในการนี้ประชาชนในชุมชนบ้านกำแพงหิน และบ้านปางไฮ ได้เสนอให้จัดทำศูนย์บริการให้ข้อมูลแก่นักท่องเที่ยว ในขณะที่นักท่องเที่ยวเมื่อเที่ยวชมเสร็จสามารถเดินทางต่อไปยังแจ้ซ้อน และ/หรือ จังหวัดเชียงราย ต่อไปได้โดยสะดวก

การขี่จักรยาน (Biking/bicycling) ซึ่งมีจุดชมทิวทัศน์ นก และสัตว์ป่า กระจายอยู่ทั่วไปในพื้นที่ชุมชนทั้ง 8 ของตำบลเทพเสด็จ

การพักแรมด้วยเต็นท์ (Tent camping) ซึ่งสามารถดำเนินการได้ในชุมชนทั้ง 8 แห่งในตำบลเทพเสด็จ

การศึกษาธรรมชาติโดยอาศัยโปรแกรมสื่อความหมาย เช่น การนำศึกษาธรรมชาติ โดยนักสื่อความหมาย (Conducted activity) โดยเฉพาะในเส้นทางม่อนยาฤาษี ดอย/ ภูลังกา เป็นต้น การเดินศึกษาธรรมชาติด้วยตนเองบนเส้นทางสื่อความหมาย (Self-guided trail)

ผลการพัฒนาขีดความสามารถของชุมชนในการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวชุมชนตามแนว

พระราชดำริในเขตตำบลเทพเสด็จ

การดำเนินการเป็นการทบทวนข้อมูลผลการสำรวจ ROS การจัดทำแผนพัฒนาการท่องเที่ยวพร้อมกับการจัดประชาคมจัดทำแผนพัฒนาชุมชนของตำบลเทพเสด็จ ซึ่งนายกองค์การบริหารส่วนตำบลเทพเสด็จได้นำข้อเสนอที่ได้รับจากประชาชนไปบรรจุไว้แผนพัฒนาประจำตำบล และดำเนินการในงบประมาณถัดไป นอกจากนี้ยังได้ทำความเข้าใจถึงแนวคิดการจัดการท่องเที่ยวโดยชุมชน บทเรียนและประสบการณ์การจัดการท่องเที่ยวของชุมชนบ้านแม่กำปอง ตามลำดับ

รูปแบบการจัดท่องเที่ยวชุมชนตามแนวพระราชดำริในเขตพื้นที่ตำบลเทพเสด็จ

การจัดการท่องเที่ยวชุมชนในเขตตำบลเทพเสด็จสามารถดำเนินการได้อย่างหลากหลาย ทั้งการท่องเที่ยวเชิงนิเวศในพื้นที่ม่อนยาธาชี ดอย/ภูลังกา การท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมชุมชนผู้ผลิตเมี่ยง/ชา กาแฟ เป็นต้น โดยการท่องเที่ยวในชุมชนตำบลเทพเสด็จควรเป็นเส้นทางหรือกิจกรรมการท่องเที่ยวที่เชื่อมโยงกันทั้ง 8 ชุมชน ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม (Cluster) ได้แก่ **Cluster ที่ 1** กลุ่มเส้นทางดอย/ภูลังกา และ **Cluster ที่ 2** กลุ่มเส้นทางม่อนยาธาชี ตามลำดับ อย่างไรก็ตามการวิจัยในครั้งนี้นักวิจัยพบว่า รูปแบบการท่องเที่ยวใหม่ที่เกิดขึ้นและมีแนวโน้มขยายตัวของชุมชนเพิ่มมากยิ่งขึ้นในตำบลเทพเสด็จ กล่าวคือ การเข้ามาลงทุนของผู้ประกอบการภาคเอกชน ซึ่งหากมีผู้ประกอบการเข้ามามากขึ้นอาจนำไปสู่การท่องเที่ยวที่เน้นการแข่งขัน และสร้างผลกระทบทางลบแก่ชุมชนและทรัพยากรการท่องเที่ยว ดังนั้นประชาชนในตำบลเทพเสด็จจึงควรให้ความสำคัญกับการบริหารการท่องเที่ยวร่วมกับภาคเอกชนให้มากขึ้นนั่นเอง

3. ด้านความสามารถของชาวบ้านในการจัดการชุมชนเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติ เพื่อสร้างความเข้มแข็งแก่ชุมชนโดยวิธีการจัดการชุมชนเพื่อนำมาสู่การอนุรักษ์ธรรมชาติ วัฒนธรรมและพัฒนาการท่องเที่ยวตามแนวพระราชดำริ ศึกษาการจัดการท่องเที่ยวชุมชน

ผลการวิจัยแสดงให้เห็นถึงความเข้าใจและความสามารถของชาวบ้านที่มีการรวมกลุ่มในการจัดการ การอนุรักษ์ธรรมชาติเป็นอย่างดี เช่น การทำการเกษตรจะใช้เพียงปุ๋ยเคมีเท่านั้น ไม่ใช้ยาฆ่าแมลงและยาฆ่าหญ้า ชาวบ้านจัดทำเขตอนุรักษ์น้ำตั้งแต่บริเวณฝายทดน้ำเพื่อทำประปาหมู่บ้านขึ้นไปตาม ลำน้ำ ทุกคนต้องทำตามกฎหมายบ้านอย่างเคร่งครัด มีการอนุรักษ์พันธุ์ปลา ประชาชนในพื้นที่จะไม่ตัดไม้ทำลายป่า และต่อต้านการตัดไม้ ร่วมกันทำจัดทำแนวป้องกันไฟป่าในเพื่อกันไม่ให้ไฟป่าเข้ามาในเขตเพาะปลูกของ ร่วมกันทำฝายชะลอน้ำทำให้ป่าชุ่มชื้น เป็นต้น

4. สร้างผู้ประกอบการชุมชน ที่มีความสามารถในการเชิงการแข่งขันได้

พื้นที่ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ ส่วนใหญ่จะทำธุรกิจปลูกกาแฟมากที่สุด ร้อยละ 46 รองลงมาคือ การปลูกชา / เมี่ยง อยู่ที่ ร้อยละ 35 ในขณะที่การเลี้ยงผึ้ง มีผู้ประกอบการอยู่ ร้อยละ 7 ส่วนใหญ่เป็นการเลี้ยงผึ้งป่า หรือผึ้งธรรมชาติ ตามไหล่เขา และผู้ประกอบการมีอาชีพอื่น ๆ ร้อยละ 12 โดยที่อาชีพอื่น ๆ จะประกอบไปด้วย ร้านขายของชำ, ร้านกาแฟสด, และร้านอาหาร ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ มีคุณลักษณะต่างๆไม่แตกต่างกันมากนัก แต่อย่างไรก็ตามในภาพรวมคุณลักษณะเด่นของผู้ประกอบการในตำบลเทพเสด็จ มีความผู้พันและความรับผิดชอบในงาน ใกล้เคียงกับ การมีความต้องการใฝ่หาคุณภาพและมีประสิทธิภาพ มีความกล้าเสี่ยง ซึ่งไม่ค่อยต่างจากการ มีความมุ่งมั่น และมีการวางแผน การติดตามงาน และมีการประเมินอย่างมีระบบ ตามลำดับ ในขณะเดียวกัน ผู้ประกอบการยังขาดการชี้ชวน การชักชวน และขาดเครือข่าย ซึ่งต้องปรับปรุงโดยการสร้างเครือข่ายเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำธุรกิจ

ในส่วนของสมรรถนะของผู้ประกอบการ ผู้ประกอบการทั้ง 8 หมู่บ้าน มีสมรรถนะแห่งความสำเร็จดังนี้คือ การมีพันธะต่องานความผูกพัน ความรับผิดชอบในงาน รวมถึงสมรรถนะด้านความมุ่งมั่นและแสวงหาโอกาส และชอบงานที่มีความท้าทาย เป็นงานที่มีความเสี่ยง แต่จุดด้อยของสมรรถนะคือ ด้านประสิทธิภาพและคุณภาพ สมรรถนะการวางแผน ผู้ประกอบการมีการตั้งเป้าหมายที่ชัดเจน ซึ่งเป็นเป้าหมายที่มีความท้าทาย และมีการพยายามแสวงหาข้อมูล ผู้ประกอบการจะมีการแสวงหาข้อมูลต่าง ๆ และมีการประเมินอย่างมีระบบแต่ถึงคุณลักษณะในด้านนี้จะสูงแต่ยังน้อยกว่าในด้านอื่น ดังนั้นผู้ประกอบการต้องการความรู้ในด้าน การวางแผนและการประเมินอย่างถูกต้องและต่อเนื่อง สมรรถนะแห่งอำนาจ อยู่ในระดับกลาง โดยเฉพาะด้านความเชื่อมั่นในตนเอง ผลวิจัยแสดงให้เห็นถึงความต้องการการสร้างเชื่อมั่น ของผู้ประกอบการ ดังนั้นงานวิจัยนี้ได้เสนอแนะการสร้างความมั่นใจโดยให้มีการอบรมความรู้ด้านการประกอบการ เพราะผู้ประกอบการที่จะประสบความสำเร็จ ต้องเป็นผู้ที่มีความเชื่อมั่นในความสามารถของตนเอง เชื่อมั่นว่าตนเองสามารถทำในสิ่งที่ยากและท้าทายให้ประสบผลสำเร็จได้ งานวิจัยยังแสดงให้เห็นถึงความต้องการเครือข่ายของผู้ประกอบการ เพราะการชี้ชวน การชักชวน การมีเครือข่าย (Persuasion and Networking) ผู้ประกอบการจะเป็นผู้ที่เสาะแสวงหาพันธมิตร สร้างเครือข่ายทางธุรกิจ มีความสามารถในการชักจูงโน้มน้าวให้ผู้อื่นเข้ามาช่วยเหลือและให้ความร่วมมือ (Collins & Moore 1987) ดังนั้นผู้ประกอบการควรมีตัวกลางช่วยแนะนำเชื่อมโยงกับเครือข่ายภายนอกหมู่บ้านต่างๆ

การสร้างผู้ประกอบการที่มีอยู่แล้วให้เข้มแข็งและสร้างผู้ประกอบการใหม่

ผู้ประกอบการ และผู้มีแนวโน้มจะเป็นผู้ประกอบการรายใหม่ ได้ถูกนำมาร่วมเสวนาวิเคราะห์หาคู่ความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ โดยเริ่มจากการวิเคราะห์จากทุนส่วนตัวที่เป็นทุนจากคุณลักษณะตนเองและทุนที่เป็นแหล่งทุน นอกจากนั้นเป็นการวิเคราะห์ปัจจัยด้านต่างๆ (Micro screening) ที่ส่งผลถึงการตั้งธุรกิจ เมื่อนำมาวิเคราะห์ไขว้กัน (cross check) กับทุนบุคคล จะส่งผลให้เกิดโครงการธุรกิจใหม่ของผู้ประกอบการที่เหมาะสม หลังจากนั้นทีมวิจัยได้ทำการเสวนาแบ่งปันความรู้ด้านการจัดตั้งธุรกิจ ด้านแนวความคิดการจัดการธุรกิจเบื้องต้น ในส่วนนี้ได้แบ่งการศึกษาออกเป็น สี่ด้านใหญ่ๆ ได้แก่ ด้านข้อมูลและลักษณะทั่วไปของผู้ประกอบการ ด้านการวิเคราะห์ทุนส่วนตัว (บุคคล) ในการประกอบการและแหล่งทุนในการเริ่มกิจการ ด้านการสังเคราะห์โครงการธุรกิจของกลุ่มเป้าหมาย และการเสวนาแบ่งปันความรู้ด้านการจัดตั้งธุรกิจและการดำเนินการธุรกิจเบื้องต้น

ด้านการวิเคราะห์ทุนส่วนตัว (บุคคล) ในการประกอบการและแหล่งทุนในการเริ่มกิจการ

ผลการประเมินพบว่า กลุ่มเป้าหมายมีลักษณะเด่นในเรื่อง จิตอาสา มีความมุ่งมั่น ขยันขันแข็ง และความสามารถในด้านอาชีพที่ทำ สำหรับลักษณะด้อยพบว่า กลุ่มเป้าหมายขาดความสามารถหาแหล่งเงินทุนที่สนับสนุนการประกอบการ สภาวะจิตใจไม่มุ่งมั่น ขาดความรู้ในการประกอบกิจการและสภาพร่างกายไม่พร้อม ด้านความสามารถส่วนบุคคลในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนจากการประเมินในแบบประเมินที่ได้พบว่า กลุ่มเป้าหมาย มีความสามารถที่จะหาแหล่งทุนที่เข้าถึงได้เพื่อมาประกอบการ จากทุนส่วนตัว จากกองทุนหมู่บ้าน และธนาคารพาณิชย์ นอกจากนั้นยังมีแหล่งที่สามารถหาทุนได้จาก สหกรณ์การเกษตร ธนาคารเพื่อการเกษตร (ธกส) และกู้เงินจากกลุ่มที่ตัวเองเป็นสมาชิก ด้านการสังเคราะห์โครงการธุรกิจของกลุ่มเป้าหมาย โดยการใช้การประเมินการกลั่นกรองจุดภาคและมหภาค (Baize, 2012) เพื่อจับคู่กับทุนส่วนบุคคลได้กล่าวมาแล้วข้างต้น รวมถึงการประเมินสิ่งแวดล้อมที่มีอยู่เพื่อเป็นส่วนประกอบที่มีผลต่อการดึงดูดนักท่องเที่ยวในอนาคตที่จะเข้ามา ผลการประเมินแสดงให้เห็นว่ากลุ่มเป้าหมายมีแนวโน้มที่จะประกอบการโครงการธุรกิจ ร้านกาแฟสด รองลงมาคือสวนเมี่ยง, สวนกาแฟ ปลูกผักปลอดสารพิษ โฮมสเตย์ และหมอนใบชา และน้อยที่สุดคือ ทำร้านอาหารทำคอมไฟท์ทำขนม และศูนย์การเรียนรู้

การแบ่งปันความรู้ด้านการจัดตั้งธุรกิจ

หลังจากการวิเคราะห์เบื้องต้นและได้โครงการแนวนโยบายที่จะมีการประกอบการ ทีมวิจัยได้ใช้วิธีการให้ความรู้เบื้องต้นในด้านที่เกี่ยวกับการจัดตั้งธุรกิจ ในโครงการที่เหมาะสมหลังจากที่กลุ่มเป้าหมายได้ทำการประเมินโดยใช้วิธีการประเมินดังที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น ทีมวิจัยได้ให้ความรู้ในด้านการจัดตั้งธุรกิจดังนี้

- การสร้างธุรกิจใหม่

ทีมวิจัยและผู้เชี่ยวชาญ ให้ความรู้ในด้านการลดความเสี่ยงในการสร้างหรือเริ่มต้นกิจการ กล่าวคือ ผู้ประกอบการต้องวิเคราะห์ด้านสินค้าและบริการที่จะนำเสนอแก่ลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งต้องสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าเป้าหมายได้จริง และวิเคราะห์ขนาดของตลาดสินค้าและบริการ ที่ต้องมีขนาดใหญ่พอที่จะลงทุนและสามารถสร้างกำไรให้ธุรกิจอยู่รอดได้ อัตรากำไรจากการดำเนินงานมีมากพอสมควรแก่การลงทุน ธุรกิจที่ก่อตั้งขึ้นมาใหม่จะต้องมีความได้เปรียบเชิงแข่งขัน (Competitive Advantage) เหนือกว่าคู่แข่งที่มีอยู่ การบริหารงานแบบเป็นทีม ซึ่งแต่ละคนในทีมมีความสามารถเฉพาะด้านมากพอที่จะจัดการกิจการอย่างถูกต้องตามหลักการ เช่น จัดตั้งแบบห้างหุ้นส่วน หรือ บริษัทจำกัด ผู้บริหารธุรกิจที่ก่อตั้งขึ้นมาใหม่ควรเป็นผู้มีประสบการณ์ในสิ่งที่ต้องทำบ้าง หรืออาจเป็นผู้ที่เคยก่อตั้งธุรกิจอื่นมาก่อน มีเงินทุนดำเนินงานที่พอเพียง ลักษณะของการดำเนินงานเป็นแบบพึ่งพาอาศัยกับธุรกิจอื่น หรือเป็นพันธมิตรซึ่งกันและกันที่จะสามารถร่วมมือกันผลิตสินค้าและบริการ แล้วขยายตลาด ให้กว้างไกลกว่าท้องถิ่นเดิม และธุรกิจกับผู้ประกอบการมีความเหมาะสมกัน

การดำเนินการธุรกิจเบื้องต้นและการประกอบการการธุรกิจขึ้นมาใหม่

ให้แนวคิดการวิเคราะห์ตลาด ความต้องการของตลาด ความต้องการของลูกค้าเป้าหมาย การวิเคราะห์จุดเด่นของธุรกิจเพื่อการแข่งขัน โดยที่จุดเด่นต้องชัดเจนและมีคุณค่าสำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คำนวณต้นทุนการก่อตั้งและแสวงหาเงินทุนมาใช้ในการเริ่มต้นธุรกิจ รวมถึงการให้แนวคิดเบื้องต้นแก่ผู้ประกอบการด้านสภาพคล่องของกิจการในระยะเริ่มต้นให้ถี่ถ้วน ค่าใช้จ่ายในการเริ่มต้นก่อตั้งธุรกิจ เลือกรูปแบบของการก่อตั้งทางกฎหมายที่เหมาะสมจะจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลหรือไม่ ในรูปแบบธุรกิจเจ้าของคนเดียว ห้างหุ้นส่วน หรือบริษัทจำกัด นอกจากนี้ ทีมวิจัยได้ให้แนวคิดที่สำคัญด้าน การเลือกทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม และการขายโดยใช้พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ รวมถึงแนวคิดเบื้องต้นด้านการวางแผนธุรกิจ ซึ่งรวมถึงการวางแผนทั้งสี่ด้าน เช่น การตลาด การจัดการองค์กรธุรกิจ การผลิตและการเงิน

แนวทางในการพัฒนาผู้ประกอบการ

สำหรับแนวทางในการพัฒนาผู้ประกอบการ งานวิจัยนี้ได้เสนอ 3 แนวทาง ได้แก่
แนวทางในการพัฒนาศักยภาพในการแข่งขัน แนวการจัดทำแผนธุรกิจ และแนวทางในการ
จัดตั้งธุรกิจ

แนวทางในการพัฒนาศักยภาพในการแข่งขัน ทีมวิจัยได้จัดทำแผน 1 ปีในการพัฒนา
ผู้ประกอบการ (ดูภาคผนวก) โดยเน้นการอบรม โดยใช้หลักสูตรการอบรมเชิงกลยุทธ์แบบปฏิบัติ
การณ์ และลงพื้นที่ธุรกิจจริง และการจัดตั้งธุรกิจหลังการอบรม ในกรณีที่ผู้ประกอบการมีความ
พร้อม

แนวการจัดทำแผนธุรกิจ หลังจากที่ได้ทำการวิเคราะห์เบื้องต้นจากงานวิจัยนี้ ทีมวิจัยได้
เสนอให้ ผู้ประกอบการในตำบลเทพเสด็จเข้ารับการอบรมความรู้ด้าน การประกอบการ โดยเริ่ม
จากการพัฒนาตนเอง โดยดึงความเป็นผู้ประกอบการออกมา โดยใช้วิธีการอบรมเชิงปฏิบัติการแบบ
เซฟ ที่เน้นให้ผู้เข้าอบรมปฏิบัติ แต่ไม่เน้นการจดบันทึก โดยเริ่มจาก การวิเคราะห์ตัวเอง รู้จัก
สมรรถนะและสมรรถภาพตัวเองในการทำธุรกิจ สกัดโครงการธุรกิจ โดยวิเคราะห์จากทุนบุคคลและ
ปัจจัยภายนอก หลังจากนั้นเริ่มทำความเข้าใจเกี่ยวกับธุรกิจ ในแต่ละด้าน พร้อมกับการเป็นพี่เลี้ยง
ในการจัดทำแผนธุรกิจเชิงปฏิบัติการ ในด้านการจัดการ การตลาด การผลิตและการเงิน โดยใช้
ระยะเวลาปฏิบัติการ 9 เดือน เนื่องจากผู้ประกอบการมีการศึกษาในระดับไม่สูงมากนัก ทำให้มี
ปัญหาในเรื่องความเข้าใจในด้านต่างๆ ทำให้ต้องใช้ระยะเวลาฝึกปฏิบัติการ โดยเริ่มจาก เดือนแรก

แนวทางในการจัดตั้งธุรกิจ หลังจากที่ได้อบรมและมั่นใจว่าผู้ประกอบการมีความพร้อมใน
การจัดตั้งธุรกิจ ทีมวิจัย เสนอ 3 รูปแบบ ในการจัดตั้งกิจการแก่ผู้ประกอบการ โดยจะช่วยเหลือ
ดังต่อไปนี้ กล่าวคือ การประกอบแบบเจ้าของคนเดียวผู้ประกอบการเป็นผู้ดำเนินธุรกิจด้วย
ตนเอง โดยอาจใช้ชื่อธุรกิจหรือชื่อตนเองในการประกอบการ การประกอบแบบหุ้นส่วน และ
การประกอบการแบบบริษัท

ด้านการเป็นผู้ประกอบการท่องเที่ยวในชุมชน ผู้ประกอบการของทั้งสองชุมชน ควรได้รับ
การฝึกอบรมพัฒนาศักยภาพของการเป็นผู้ประกอบการ องค์ความรู้ใหม่ ๆ ตลอดจนกลยุทธ์ในการ
ดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีการปรับใช้กลยุทธ์
ในการดำเนินงานให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น การพัฒนาสินค้าและบริการท่องเที่ยวใหม่ ๆ
เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของนักท่องเที่ยวและสามารถแข่งขันในธุรกิจได้

5. ศึกษาการพัฒนาด้านการตลาดท่องเที่ยวโดยชุมชน

จากการสำรวจเส้นทางท่องเที่ยวใหม่ 3 เส้นทาง พบว่า เส้นทางท่องเที่ยวใหม่ประกอบไปด้วย 1) เส้นทางภูลังกา 2 เป็นเส้นทางขึ้นยอดดอย ภูลังกาน้อยเดิม ทางช่วงแรกใช้เส้นทางเดินช่วงที่ 1 ของเส้นทางภูลังกา 1 แล้วจึงแยกขึ้นเดินสันดอยสู่จุดค้างแรม จุดที่น่าสนใจในการท่องเที่ยวคือทัศนียภาพป่าดิบเขา ป่าสน เมื่อมองลงต่ำเห็นภาพวิวป่าไม้อุดมสมบูรณ์ มองขึ้นยอดดอยเห็นยอดดอยภูลังกาน้อย ไม่พบร่องรอยสัตว์ป่า เส้นทางภูลังกา 3 เป็นเส้นทางเดินขึ้นยอดดอยจากบ้านแม่ตอนหมู่ 4 สภาพเส้นทางช่วงแรกผ่านพื้นที่ทำการเกษตรของชาวบ้าน หลังจากนั้นจึงเดินขึ้นทางสูงชันต่อเนื่อง และป็นหน้าผาหินแนวตั้งฉากในช่วงสุดท้ายซึ่งเป็นช่วงที่มีอันตรายสูง เป็นเส้นทางที่สั้นสุดแต่ขึ้นชันที่สุด จุดน่าสนใจในการท่องเที่ยวคือวิวทิวทัศน์ป่าสมบูรณ์เมืองมองลงพื้นล่าง สภาพป่าดิบเขา พื้นที่ทำการเกษตรลักษณะวนเกษตรที่ชาวบ้านปลูกกาแฟ และชาได้ไม้เรือนยอด รวมทั้งร่องรอยสัตว์ป่าที่ไม่หลากหลายและชุกชุม 2) น้ำตกแม่วอง จุดเด่นที่น่าสนใจคือ เป็นน้ำตกที่เหมาะสมสำหรับการเล่นน้ำ พักผ่อน และรับประทานอาหาร ไม่มีอันตราย ไม่สูงชัน ตั้งอยู่ในพื้นที่หมู่ 7 บ้านปางไฮ น้ำตกแม่วองเป็นน้ำตกขนาดเล็กแต่น้ำตลอดปี น้ำตกมีลักษณะเป็น 2 ชั้น แต่ละชั้นสูงประมาณ 1.5 เมตร ระยะน้ำตกอิสระประมาณ 1 เมตร แต่ละชั้นเป็นแอ่งน้ำขนาดประมาณ 5 – 10 เมตร น้ำลึกประมาณ 50 เซนติเมตร 3) วัดปางไฮ จุดเด่นที่น่าสนใจคือ มีภาพไม้แกะสลักภาพพุทธประวัติ ที่เป็นส่วนหนึ่งของวิหารวัดปางไฮ โดยไม้ที่นำมาแกะสลักเป็นไม้ที่ล้มเองในพื้นที่ตำบลประชาชนนำมารวบรวมที่วัด และทำการแกะสลักเป็นภาพพุทธประวัติ ไม้หน้ากว้างเมื่อแกะสลักแล้วนำมาทำเป็นบานประตู ส่วนไม้ที่มีขนาดเล็กกว่าแกะสลักแล้วนำไปประดับรายรอบผาผนังภายในวิหาร วัดตาดเหมย จุดเด่นที่น่าสนใจคือ มีพระพุทธรูปไม้ที่เรียกว่า องค์พระสรรพพัญญูเป็นพระพุทธรูปที่แกะสลักจากไม้จำปีขึ้นเดียว ความกว้างองค์พระประมาณ 2.5 เมตร ไม้จำปีที่นำมาแกะสลักเป็นไม้ที่ล้มเองมานานร้อยปีและฝังดินอยู่ในพื้นที่ หมู่ 6 อายุต้นจำปีน่าจะอายุหลายร้อยปี องค์พระสรรพพัญญูเป็นพระพุทธรูปไม้แกะสลักที่มีความสวยงามมาก เนื่องจากพระเห็นเป็นเนื้อไม้จำปีที่มีสีสรรและลวดลายที่สวยงาม แตกต่างจากพระพุทธรูปทั่วไปและหาชมได้ยากประดิษฐานอยู่ที่วัดตาดเหมย หมู่ที่ 6 บ้านดง ทางเข้าเป็นถนนคอนกรีตหมู่บ้าน สภาพเส้นทางลาดชันเล็กน้อย ระยะทางประมาณ 4 กิโลเมตร

แนวทางพัฒนาระบบสื่อความหมายและบริการข่าวสารต่างๆ ของการท่องเที่ยวผ่าน เครื่องมือประชาสัมพันธ์

การรายงานผลการสำรวจทัศนคติของนักท่องเที่ยวเกี่ยวกับการตลาดและการให้บริการการท่องเที่ยว ทำให้ได้แนวทางในการพัฒนาระบบสื่อความหมายของชุมชน ซึ่งชุมชนมีความเห็นเกี่ยวกับการพัฒนาระบบสื่อความหมายในรูปแบบที่เน้นการพัฒนาคนในชุมชนไปสู่การเป็นนักสื่อความหมายมากกว่าการพัฒนาป้ายสื่อความหมาย โดยชุมชนเสนอให้จัดทำเฉพาะป้ายบอกทางเพื่ออำนวยความสะดวกให้กับนักท่องเที่ยวที่จะเดินทางเข้ามาในชุมชนเท่านั้น เนื่องจากชุมชนไม่ต้องการให้มีสิ่งก่อสร้างหรือมีสิ่งแปลกปลอมที่ต้องสร้างขึ้นในชุมชน แต่จะมุ่งเน้นการพัฒนาระบบสื่อความหมายโดยใช้คนเป็นนักสื่อความหมาย ชุมชนได้เสนอให้มีการฝึกนักสื่อความหมายในการนำชมสถานที่ต่างๆ และถ่ายทอดเรื่องราวเกี่ยวกับทรัพยากรธรรมชาติที่มีความเกี่ยวข้องกับวิถีชีวิตและวัฒนธรรมท้องถิ่น อันจะสร้างความภาคภูมิใจให้กับเจ้าถิ่นและยังเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างเจ้าของพื้นที่และผู้มาเยือน โดยจะเปิดโอกาสให้เยาวชนรุ่นใหม่ได้เข้ามามีส่วนร่วมในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ฝึกทักษะในการนำเที่ยวและยังเป็นกิจกรรมที่สามารถเชื่อมโยงความสัมพันธ์ระหว่างผู้รู้ในชุมชนและเยาวชน ได้มีโอกาสถ่ายทอดองค์ความรู้และภูมิปัญญาท้องถิ่นเพื่อให้รุ่นลูกหลานได้สืบทอดวัฒนธรรมประเพณีอันดีงามสืบไป

แนวทางกลยุทธ์พัฒนาท่องเที่ยว

กลยุทธ์ในการนำไปสู่การพัฒนาการท่องเที่ยวของท้องถิ่น ประกอบไปด้วย 1) กำหนด Key Success Factor กำหนดให้พื้นที่แหล่งท่องเที่ยวใหม่ที่ค้นพบเป็น Ecology Tourism and Adventure 2) วิเคราะห์ STP(segmentation targeting and positioning) โดยใช้ปัจจัยด้าน รูปแบบการดำเนินชีวิต และปัจจัยด้านจิตวิทยาจำแนกกลุ่มเป้าหมายที่มีความสนใจการท่องเที่ยวสอดคล้องกับแนวคิดการจำแนกโอกาสช่วงชั้นนันทนาการ (ROS) โดยภาพรวมของงานวิจัยนี้ได้แบ่งกลุ่มเป้าหมายออกเป็น 2 กลุ่มคือ 2.1) นักท่องเที่ยวกลุ่มรักความความสะดวกสบาย 2.2) นักท่องเที่ยวกลุ่มต้องการศึกษาธรรมชาติและรักการผจญภัย กลุ่มเป้าหมายมีอายุตั้งแต่ 18 ปี ถึง 60 ปีโดยประมาณ 3) กลยุทธ์ Competitive Advantage สร้างความแตกต่างโดยใช้ Ecology Tourism and Adventure ซึ่งในการสร้างการแตกต่างนี้จะใช้กลยุทธ์การสื่อสารทางการตลาดเชิงบูรณาการเป็นกลยุทธ์หลักในการขับเคลื่อนกิจกรรมการท่องเที่ยว

6. สร้างความเข้มแข็งทางการเงินแก่ชุมชน โดยวิธีการบริหารการเงิน

ผู้ประกอบการในพื้นที่ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 150 ราย พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ปลูกกาแฟ ซึ่งสืบทอดธุรกิจจากรุ่นสู่รุ่น ซึ่งได้ดำเนินธุรกิจแบบเจ้าของคนเดียวและดำเนินธุรกิจมาแล้วมากกว่า 6 ปี โดยแหล่งเงินทุนส่วนใหญ่มาจากแหล่งภายนอก (โดยการกู้) ซึ่งคือ การ กู้เงินจากกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง และใช้เงินทุนเริ่มแรกในการดำเนินธุรกิจมากกว่า 20,001 บาท โดยการดำเนินธุรกิจส่วนใหญ่ไม่มีการจ้างคนงาน/ลูกจ้าง แต่หากมีการจ้างคนงาน/ลูกจ้าง จะทำการจ้างเป็นการชั่วคราวประมาณ 1 – 5 คน โดยการจ้างจะมีการจ่ายค่าแรงระหว่าง 150 – 200 บาทต่อคน ในการดำเนินธุรกิจจะมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนระหว่าง 5,001 – 6,000 บาท แต่มีค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือนน้อยกว่า 5,000 บาท โดยมีรายการค่าใช้จ่ายที่สำคัญ คือ ค่าใช้จ่ายการจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ ผู้ประกอบการในพื้นที่ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ ส่วนใหญ่มีการวางแผนการปฏิบัติงานไว้ล่วงหน้า และหากมีปัญหาการขาดเงินสดในการดำเนินธุรกิจจะทำการกู้เงินจากสถาบันการเงิน อีกทั้งยังมีการบันทึกรายรับ/รายจ่าย ซึ่งจากการบันทึกการทางการเงิน (รายรับ/รายจ่าย) ในอดีต พบว่า ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการมีรายรับและรายจ่ายพอ ๆ กัน แต่อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการยังมีการออมเงินเพื่อใช้ในยามฉุกเฉิน และมีการพยากรณ์และการวางแผนธุรกิจในระยะยาว

แนวทางการพัฒนาด้านการเงินของผู้ประกอบการ

กิจกรรมการลงทุน (Investment activity) ภาครัฐหรือสถาบันการศึกษาควรมีการให้ความรู้เกี่ยวกับการตัดสินใจลงทุนในสินทรัพย์ต่าง ๆ เช่น การซื้ออุปกรณ์ต่าง ๆ เพื่อให้ผู้ประกอบการมีทางเลือกในการลงทุน ตัวอย่างเช่น ผู้ประกอบการอาจจะใช้วิธีการเช่าแทนการจัดซื้ออุปกรณ์ต่าง ๆ ในกรณีที่ธุรกิจมีข้อจำกัดในการจัดหาเงินทุน

กิจกรรมการจัดหาเงิน (Financing activity) ภาครัฐหรือสถาบันการศึกษาควรมีการให้ความรู้ แนะนำ หรือจัดหาแหล่งเงินทุนต่าง ๆ แก่ผู้ประกอบการ เพื่อที่จะให้ผู้ประกอบการเข้าถึงแหล่งเงินทุนต่าง ๆ และเข้าใจถึงต้นทุนเงินทุนจากแหล่งเงินทุนต่าง ๆ เนื่องจากปัจจุบันผู้ประกอบการส่วนใหญ่พึ่งพาเงินทุนจากกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง ซึ่งอาจจะมีข้อจำกัดทางด้านจำนวนเงินที่สามารถเข้าถึงได้

กิจกรรมดำเนินงาน (Operating activity) ภาครัฐหรือสถาบันการศึกษาควรมีการให้ความรู้เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจแก่ผู้ประกอบการ เช่น การบริหารสินทรัพย์หมุนเวียน การออมเงิน การบริหารสินเชื่อ เพื่อเสริมสภาพคล่องให้แก่ธุรกิจ เนื่องจากปัจจุบันผู้ประกอบการมีรายจ่ายมากกว่ารายได้

ชื่อโครงการ : การพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวใหม่ ผ่านการจัดการชุมชนโดยเน้นการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม
พัฒนาผู้ประกอบการชุมชนและการตลาด ตามแนวพระราชดำริ พื้นที่ตำบลเทพเสด็จ
อ.ดอยสะเก็ด เชียงใหม่

ชื่อผู้วิจัย : นางสาวภูษณิศา เตชเถกิง¹
นายสินธุ์ สโลบล²
นางสาวภัทริกา มณีพันธุ์¹
นายทัตพงศ์ อวีโรธนานนท์¹

ได้รับทุนอุดหนุนการวิจัยประเภท : งบเร่งด่วน ประจำปี 2555 1,947,242 บาท

ระยะเวลาทำการวิจัย : 1 สิงหาคม 2555 ถึง 30 กันยายน 2556

บทคัดย่อ

ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ เป็นแหล่งที่สามารถพัฒนาขึ้นมาเป็นแหล่งท่องเที่ยวใหม่ที่น่าสนใจ รวมถึงการอนุรักษ์ธรรมชาติอย่างถูกต้องโดยชุมชน พร้อมทั้งชุมชนสามารถได้ประโยชน์อย่างสูงสุดตามแนวพระราชดำริ งานวิจัยนี้จึงมุ่งศึกษาและประเมินทรัพยากรทางการท่องเที่ยว วิเคราะห์พื้นที่โดยใช้แนวคิดช่วงชั้นโอกาสด้านนันทนาการ(ROS) ความสามารถของชาวบ้านในการจัดการชุมชนเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติ สร้างความเข้มแข็งแก่ชุมชน โดยวิธีการจัดการชุมชน ศึกษาการสร้างผู้ประกอบการ ศึกษาการพัฒนาด้านการตลาดท่องเที่ยวและสร้างความเข้มแข็งทางการเงินแก่ชุมชน โดยวิธีการบริหารการเงิน วิธีวิจัยแบบมีส่วนร่วมของชุมชน เชิงคุณภาพและเชิงปริมาณถูกนำมาใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มเป้าหมายในตำบลเทพเสด็จ ผลการวิจัยแสดงให้เห็นถึงความเป็นปอดดืบและแหล่งธรรมชาติที่สมบูรณ์ ที่สามารถนำมาส่งเสริมให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวใหม่ได้ นอกจากนี้รูปแบบการท่องเที่ยวยังได้ถูกนำเสนอ งานวิจัยนี้ได้แสดงให้เห็นถึงความสามารถในการจัดการการอนุรักษ์ธรรมชาติของชาวบ้านและมีการเลือกกลุ่มผู้นำชุมชนโดยชุมชนเอง แต่อย่างไรก็ตามความสามารถในการประกอบการ ต้องมีการเพิ่มความเข้มแข็งในด้านการเป็นผู้ประกอบการ การประกอบการในเชิงบริหารธุรกิจ เช่นด้านการเป็นผู้ประกอบการจัดการ การผลิต การตลาดและการบริหารการเงิน อย่างต่อเนื่อง สำหรับด้านการตลาดได้นำเสนอเส้นทางท่องเที่ยวใหม่ 3 เส้นทาง พร้อมทั้งกำหนดปัจจัยสู่ความสำเร็จโดยใช้การสร้าง ความแตกต่างในรูปแบบการท่องเที่ยวเชิงนิเวศและการผจญภัย โดยจะใช้กลยุทธ์การสื่อสารทางการตลาดเชิงบูรณาการเป็นกลยุทธ์หลักในการขับเคลื่อนกิจกรรมการท่องเที่ยว ส่วนด้านการเงิน

¹ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้ จ.เชียงใหม่ 50290

² วิทยาลัยบริหารศาสตร์ มหาวิทยาลัยแม่โจ้ จ.เชียงใหม่ 50290

ผู้ประกอบการ ส่วนใหญ่มีการวางแผนการปฏิบัติงานไว้ล่วงหน้า และหากมีปัญหาการขาดเงินสดในการดำเนินธุรกิจจะทำการกู้เงินจากสถาบันการเงิน อีกทั้งยังมีการบันทึกรายรับ/รายจ่าย แต่อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการควรมีการออมเงินเพื่อใช้ในยามฉุกเฉิน และมีการพยากรณ์และการวางแผนธุรกิจในระยะยาว

คำสำคัญ : การจัดการชุมชน อนุรักษ์ธรรมชาติ การท่องเที่ยว, ผู้ประกอบการ การตลาด การบริหารการเงิน

Project Title: The Development of Local Entrepreneur and Tourism By
Community in Ampure Thepsadaj, Chiangmai, Thailand

Researcher: Pusanisa Thechatakerng¹
Sint Salobol²
Pattarika Maneepun¹
Thatphong Awirothananon¹

Project Fund : amount 1,947,242 THB บาท

Project period : August 1, 2012 – September 30, 2013

Abstract

Tepsadej District can be developed as a new tourist destination in Chiang Mai as well as properly natural conservation by community. In addition, this natural resource can be advantaged for community. This research aims to assess tourism resource; Recreation Opportunity Spectrum : (ROS) analysis; local people's competency in natural conservation through community management; new entrepreneur creation; Tourism marketing management; and Financial management for community. PAR, Survey, Qualitative and Quantitative research were used to collected data through target group in Tepsadej district. The results show that Tepsadej has Abundant natural resources that can be developed as a tourist destination, and tourism types are offered. Moreover, the competencies of local people in natural conservation are quite high through community management. . However, entrepreneurs's competencies in businesses need to be improved. For marketing development, this research is offered 3 tourism routes with key success factors in differentiation creation for eco-tourism and adventure type. IMC strategy will be implemented to drive tourism activities. For the part of financial management, most of entrepreneurs have future planed and if problem in lack of cash have been found in running businesses, entrepreneurs will be loaned from financial institutes. Entrepreneurs, however, should be saved money in case of

¹ Faculty of Business Administration, Maejo University, Chiang Mai, Thailand 50290

² School of Administrative Studies, Maejo University, Chiang Mai, Thailand 50290

emergency use and should be planned for long term businesses and financial prediction.

Keyword: Community management, Natural conservation, Tourism, Entrepreneur, Marketing, Financial management

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ก
บทสรุปสำหรับผู้บริหาร	ข
บทคัดย่อ	ค
ABSTRACT	ง
สารบัญตาราง	ช
สารบัญภาพ	น
บทที่ 1	1
บทนำ	1
ความสำคัญของปัญหา	5
วัตถุประสงค์การวิจัย	5
ขอบเขตของการวิจัย	5
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	6
นิยามศัพท์	7
บทที่ 2	8
การตรวจเอกสาร	8
บทที่ 3	37
วิธีการวิจัย	37
สถานที่ดำเนินการวิจัย	37
ประชากรและการสุ่มตัวอย่าง	37
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยและการวิเคราะห์ข้อมูล	38
วิธีการดำเนินการวิจัย และสถานที่ทำการทดลอง/เก็บข้อมูล	41
บทที่ 4	44
ผลการวิจัย	44
บทที่ 5	129
สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	129
สรุปผลการวิจัย	129
อภิปรายผลการวิจัย	142
ข้อเสนอแนะ	151

สารบัญ(ต่อ)

	หน้า
บรรณานุกรม	158
ภาคผนวก	162
ภาคผนวก ก	แบบสอบถามด้านผู้ประกอบการ
	163
	แบบสอบถามเพื่อประเมินคุณลักษณะผู้ประกอบการ (PEC)
	167
	แบบเก็บข้อมูลการจัดการชุมชนเพื่อพัฒนากลยุทธ์ตลาดท่องเที่ยว
	175
	แบบสำรวจการบริหารการเงิน
	181
ภาคผนวก ข	แนวทางในการพัฒนาการศักยภาพเพื่อการแข่งขันสำหรับผู้ประกอบการ แผนการจัดการธุรกิจ
	184
ภาคผนวก ค	การพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวใหม่ ผ่านการจัดการชุมชนโดยเน้น
	การอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม พัฒนาผู้ประกอบการชุมชนและการตลาด
	219
ภาคผนวก ง	สรุปผลผลิตโครงการวิจัยด้านการบริหารจัดการการท่องเที่ยว
	ปี 2555 ณ ปัจจุบัน
	238

สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 1 การแปลค่าผลคะแนนตามวิธี PEC	41
ตารางที่ 2 รายชื่อกลุ่มแกนนำจาก 8 หมู่บ้านในตำบลเทพเสด็จ	45
ตารางที่ 3 รายชื่อกลุ่มผู้นำตำบลเทพเสด็จ.	48
ตารางที่ 4 สรุปการวิเคราะห์ปัจจัยสิ่งแวดล้อมภายใน	51
ตารางที่ 5 สรุปการวิเคราะห์ปัจจัยสิ่งแวดล้อมภายนอกทั่วไป	53
ตารางที่ 6 สรุปการวิเคราะห์ปัจจัยสิ่งแวดล้อมภายนอกดำเนินงาน	55
ตารางที่ 7 สรุปผลการประเมินแหล่งท่องเที่ยว 58	
ตารางที่ 8 สรุปสถานที่ท่องเที่ยวจำแนกตามหลักการ ROS มีดังนี้	62
ตารางที่ 9 ความสามารถของชาวบ้านในการจัดการชุมชนเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติ ด้านบุคคล	64
ตารางที่ 10 ความสามารถของชาวบ้านในการจัดการชุมชนเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติ ด้านสังคม	65
ตารางที่ 11 ความสามารถของชาวบ้านในการจัดการชุมชนเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติ ด้านเศรษฐกิจ	66
ตารางที่ 12 ความสามารถของชาวบ้านในการจัดการชุมชนเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติ ด้านวัฒนธรรม	67
ตารางที่ 13 ความสามารถของชาวบ้านในการจัดการชุมชนเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติ ด้านโครงการภาครัฐ	68
ตารางที่ 14 อาชีพในตำบลเทพเสด็จ	69
ตารางที่ 15 แหล่งเงินทุนของกิจการ	70
ตารางที่ 16 คุณลักษณะผู้ประกอบการแบ่งตามหมู่บ้าน	74
ตารางที่ 17 สมรรถนะของผู้ประกอบการ	77
ตารางที่ 18 แสดงค่าร้อยละของสถานภาพทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามในด้านเพศ	79
ตารางที่ 19 แสดงค่าร้อยละของอายุของกลุ่มเป้าหมาย	79
ตารางที่ 20 แสดงค่าร้อยละของธุรกิจของกลุ่มเป้าหมาย	80
ตารางที่ 21 แสดงค่าร้อยละของการวิเคราะห์หาจุดแข็งของผู้ประกอบการ	81
ตารางที่ 22 แสดงจำนวนและค่าร้อยละของจุดแข็งจำแนกตามเพศ	81
ตารางที่ 23 แสดงจำนวนและค่าร้อยละของลักษณะจุดอ่อนจำแนกตามเพศ	82
ตารางที่ 24 แสดงจำนวนและค่าร้อยละของแหล่งเงินทุนที่เข้าถึงได้	83
ตารางที่ 25 แสดงจำนวนและค่าร้อยละของแหล่งเงินทุนที่เข้าถึงได้จำแนกตามเพศ	84

สารบัญตาราง(ต่อ)

หน้า

ตารางที่ 26 แสดงจำนวนและค่าร้อยละของความเป็นไปได้ในการทำโครงการในอนาคต ผู้ตอบแบบสอบถาม	84
ตารางที่ 27 แสดงจำนวนและค่าร้อยละของ ข้อมูลด้านเพศ สถานภาพ อายุ ระดับการศึกษา และอาชีพของผู้ตอบแบบสอบถาม	87
ตารางที่ 28 แสดงจำนวนและค่าร้อยละของข้อมูลด้านรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของ ผู้ตอบแบบสอบถาม	88
ตารางที่ 29 แสดงจำนวนและค่าร้อยละของพฤติกรรมการท่องเที่ยวของนักท่องเที่ยว	88
ตารางที่ 30 แสดงจำนวนและค่าร้อยละพฤติกรรมการท่องเที่ยว	91
ตารางที่ 31 ปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจมาเที่ยวในอำเภอเทพเสด็จ	92
ตารางที่ 32 แสดงจำนวนและค่าร้อยละของภาพรวมปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจ	95
ตารางที่ 33 แสดงจำนวนและค่าร้อยละของอาชีพในพื้นที่ตำบลเทพเสด็จ	102
ตารางที่ 34 แสดงจำนวนและค่าร้อยละของสาเหตุการประกอบธุรกิจ	103
ตารางที่ 35 แสดงจำนวนและค่าร้อยละของ ระยะเวลาในการประกอบธุรกิจ	104
ตารางที่ 36 แสดงจำนวนและค่าร้อยละของประเภทของธุรกิจ	105
ตารางที่ 37 แสดงจำนวนและค่าร้อยละของแหล่งเงินทุนของธุรกิจ	105
ตารางที่ 38 แสดงจำนวนและค่าร้อยละของเงินทุนในการดำเนินธุรกิจ	105
ตารางที่ 39 แสดงจำนวนและค่าร้อยละของจำนวนลูกจ้าง/คนงานในธุรกิจ	106
ตารางที่ 40 แสดงจำนวนและค่าร้อยละของค่าแรงโดยเฉลี่ยของลูกจ้าง/คนงาน	106
ตารางที่ 41 แสดงจำนวนและค่าร้อยละของ การวางแผนทางการเงิน	107
ตารางที่ 42 แสดงจำนวนและค่าร้อยละของวิธีการแก้ปัญหาเงินสดขาดมือ	107
ตารางที่ 43 แสดงจำนวนและค่าร้อยละของการจัดบันทึกรายการ	108
ตารางที่ 44 รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของธุรกิจ	108
ตารางที่ 45 รายจ่ายเฉลี่ยต่อเดือนของธุรกิจ	109
ตารางที่ 46 รายการค่าใช้จ่ายของธุรกิจ	119
ตารางที่ 47 เปรียบเทียบรายได้และรายจ่ายของธุรกิจ	110
ตารางที่ 48 การออมเงินในธุรกิจ	110

สารบัญตาราง(ต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 50 จำนวนและร้อยละของการพยากรณ์และการวางแผนของธุรกิจในอนาคต	111
ตารางที่ 51 จำนวนและร้อยละของความเสี่ยงของธุรกิจ	111
ตารางที่ 52 การทดสอบสมมติฐาน	112
ตารางที่ 53 จำนวนและร้อยละของสถานภาพทั่วไปของผู้ประกอบการในด้านเพศ	114
ตารางที่ 54 จำนวนและร้อยละของสถานภาพทั่วไปของผู้ประกอบการในด้านอายุ	115
ตารางที่ 55 ต้นทุนในการดำเนินงาน	115

สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 1 สถิตินักท่องเที่ยวเปรียบเทียบกับ 5 จังหวัดของประเทศไทย	3
ภาพที่ 2 การเกิดความสุขและอยู่รอดได้อย่างยั่งยืน	27
ภาพที่ 3 กรอบแนวคิดแผนงานวิจัย	36
ภาพที่ 4 คุณลักษณะของผู้ประกอบการในภาพรวม	72
ภาพที่ 5 ตัวอย่างแผนผังแสดงเส้นทางท่องเที่ยวใหม่	96
ภาพที่ 6 น้ำตกแม่ว่อง	98
ภาพที่ 7 ภาพไม้แกะสลักภาพพุทธประวัติ วัดปางไฮ	89
ภาพที่ 8 ภาพพระพุทธรูปไม้แกะสลัก วัดตาดเหมย	

บทที่ 1

บทนำ

ความสำคัญของปัญหา

ประเทศไทยมีแหล่งท่องเที่ยวต่างๆที่หลากหลายทั้งทางธรรมชาติ ประวัติศาสตร์ วัฒนธรรม ตลอดจนวิถีชีวิตที่เป็นเอกลักษณ์ ทำให้รัฐบาลได้จัดทำนโยบายสนับสนุนการส่งเสริมการท่องเที่ยวอย่างจริงจัง โดยได้จัดทำแผนยุทธศาสตร์ ปี 2555-2559 ซึ่งยุทธศาสตร์ข้อ 2 ได้เน้นถึงการพัฒนาและฟื้นฟูแหล่งท่องเที่ยวต่างๆ(คณะกรรมการนโยบายการท่องเที่ยวแห่งชาติ)¹ เพื่อเป็นการผลักดันเศรษฐกิจของประเทศให้เติบโต เป็นโอกาสในการกระจายรายได้สู่ชุมชนในชนบท และการจ้างงานในท้องถิ่น อย่างไรก็ตาม การใช้ทรัพยากรการท่องเที่ยวนั้น ควรนึกถึงความสำคัญของระบบนิเวศและวิถีชีวิตของท้องถิ่น ซึ่งรวมถึงการกระตุ้นให้ประชาชนในท้องถิ่น มีการจัดการที่ดี รู้จักอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมได้อย่างเหมาะสม อีกทั้งรู้จักใช้ประโยชน์จากทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่ในท้องถิ่นได้เป็นอย่างดี ซึ่งมีความสำคัญต่อการท่องเที่ยวในระยะยาว รวมถึงการพัฒนาการท่องเที่ยวภายในประเทศ (United nation, 2001)

ในช่วง 2 ทศวรรษที่ผ่านมา การท่องเที่ยวโดยชุมชน (Community-Based Tourism) ได้ขยายตัวอย่างรวดเร็ว และคาดหวังว่าจะเป็นการท่องเที่ยวที่มีศักยภาพ เพราะเป็นการท่องเที่ยว แบบสร้างส่วนร่วมให้แก่ชุมชน สนับสนุนการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม และสร้างรายได้แก่เศรษฐกิจชุมชนของประชาชนในท้องถิ่นอีก โดยการใช้แนวคิดการจัดการชุมชน ด้วยการสนับสนุนให้ชุมชนท้องถิ่นเข้ามามีส่วนร่วมทางการท่องเที่ยวอย่างยั่งยืน โดยให้ชุมชนท้องถิ่นได้รับผลประโยชน์และมีรายได้จากการท่องเที่ยว (Cantor & Gomez, 2010; นันทวัน 2551; McGregor, 1996) การท่องเที่ยวลักษณะนี้ยังเป็นกลุ่มเฉพาะ(niche market) (สำนักงานเลขาธิการสภาการศึกษา 2548) ซึ่งปัจจัยสำคัญ 3 ประการ ที่ส่งผลให้เกิดกระแสการปรับเปลี่ยน รูปแบบการท่องเที่ยวในอุตสาหกรรมท่องเที่ยวของโลก จากการท่องเที่ยวแบบประเพณีนิยมดั้งเดิม (Conventional Tourism) สู่การพัฒนา การท่องเที่ยวแบบมีทางเลือกใหม่ (Alternative Tourism) ประกอบด้วย กระแสความต้องการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และทรัพยากรธรรมชาติ กระแสความต้องการท่องเที่ยวในด้านการศึกษาเรียนรู้ และกระแสความต้องการพัฒนาคน(กมล รัตนวิระกุล 2006)

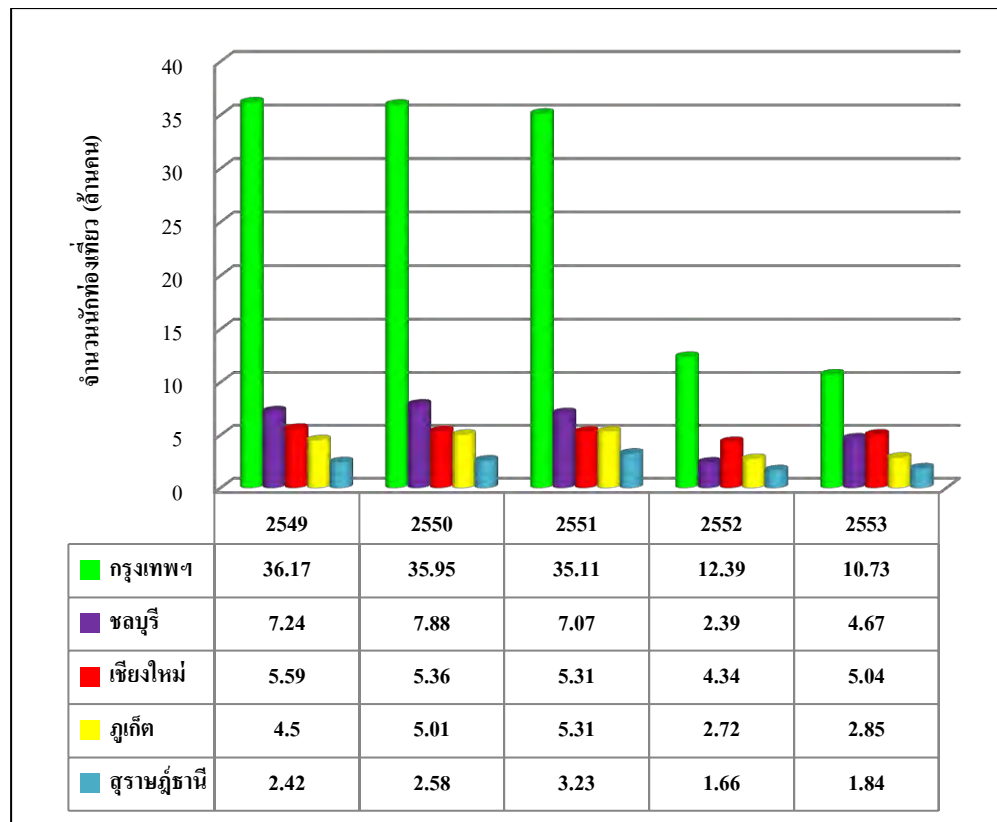
ดังนั้น แนวคิดการนำเสนอการท่องเที่ยวอันเป็นทางเลือกใหม่ โดยให้ความสำคัญกับชุมชนและสิ่งแวดล้อม จึงมีความพิเศษเฉพาะด้าน เนื่องจากความมีความสำนึกในสิ่งแวดล้อมซึ่งสอดคล้องกับแนวทางการพัฒนาตามแนวพระราชดำริ ที่ทรงมุ่งถึงความสอดคล้องเกื้อกูลกันระหว่างการพัฒนาและการ

¹<http://www.ratchakitcha.soc.go.th/DATA/PDF/2554/E/067/14.PDF> เข้าถึงเมื่อวันที่ 28 มกราคม 2555

อนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมอย่างเคร่งครัดมาโดยตลอด ความเข้าใจถ่องแท้ถึงธรรมชาติและสภาวะตามธรรมชาติ ตลอดจนความสัมพันธ์ระหว่างมนุษย์กับธรรมชาติของพระองค์นั้นทำให้เกิดแนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมหลากหลายไม่ว่าจะเป็นเรื่องของทรัพยากรป่าไม้ และเรื่องของการอนุรักษ์สภาพแวดล้อมในด้านต่างๆ (มูลนิธิชัยพัฒนา)² และสนองความต้องการของนักท่องเที่ยวเฉพาะราย เฉพาะกลุ่ม ที่ได้รับความนิยมแพร่หลายที่สุดคือ การท่องเที่ยวเชิงนิเวศ (Ecotourism) โดยเน้นให้นักท่องเที่ยวได้มีการศึกษา เรียนรู้ ได้รับประสบการณ์ ที่ประทับใจ น่าจดจำ ซึ่งผลจากส่วนนี้จะเป็นการสร้างรายได้แก่ประชาชนในชุมชน ให้สามารถอยู่ได้ด้วยตนเอง เนื่องจากประชาชนในชุมชนเป็นผู้มีส่วนร่วมในทุกขั้นตอนและได้ประโยชน์ร่วมกัน ดังหลักการทรงงานของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว (สำนักงานคณะกรรมการพิเศษเพื่อประสานงานโครงการอันเนื่องมาจากพระราชดำริ 2549)

จังหวัดเชียงใหม่เป็นศูนย์กลางของจังหวัดในภาคเหนือของประเทศไทย โดยเฉพาะเรื่องการท่องเที่ยวที่มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จัก และได้รับความสนใจจากนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและต่างประเทศ เนื่องจากความพร้อมของแหล่งท่องเที่ยว ทั้งทางด้านธรรมชาติอันงดงาม ด้านศิลปวัฒนธรรมและประเพณีของชาวเชียงใหม่ที่เป็นเอกลักษณ์น่าประทับใจ มีความพร้อมในเรื่องสถานที่พัก การบริการด้านการท่องเที่ยวต่าง ๆ ที่หลากหลาย เป็นที่ดึงดูดคนมาท่องเที่ยววันละคนในแต่ละปี (การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย, 2555) จากสถิตินักท่องเที่ยวเปรียบเทียบ 5 จังหวัดของประเทศไทย พบว่าจังหวัดเชียงใหม่มีนักท่องเที่ยวเพิ่มขึ้นจากอันดับที่ 3 ในช่วงระหว่างปี 2549-2551 เป็นอันดับที่ 2 รองจากกรุงเทพมหานคร ในปี 2552 และ 2553 (ศูนย์บริการข้อมูลการค้าการลงทุน จังหวัดเชียงใหม่, 2555) (ดูภาพ 1)

²<http://www.chaipat.or.th/chaipat/index.php/th/concept-and-theory-development/development-and-conservation-of-natural-resources>



ภาพ 1 สถิตินักท่องเที่ยวเปรียบเทียบ 5 จังหวัดของประเทศไทย

ที่มา : ศูนย์บริการข้อมูลการค้าการลงทุน จังหวัดเชียงใหม่ (2555)

เนื่องจากการเจริญเติบโตของอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวส่วนหนึ่ง ขึ้นอยู่กับนักท่องเที่ยวกลุ่มหนึ่งที่ต้องการแหล่งท่องเที่ยวใหม่ ที่สามารถตอบสนองความต้องการของตน ดังนั้นการหาเส้นทางและแหล่งท่องเที่ยวใหม่ๆ โดยเฉพาะเชิงอนุรักษ์ ในเชียงใหม่ จึงเป็นเรื่องที่น่าสนใจ ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ เป็นอีกแหล่งที่จะสามารถพัฒนาขึ้นมาเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่น่าสนใจ รวมถึงการอนุรักษ์ธรรมชาติ อย่างถูกต้องโดยชุมชน พร้อมทั้งสามารถได้ประโยชน์อย่างสูงสุดเพื่อชุมชนตามแนวพระราชดำริ เนื่องจากยังเป็นสภาพป่าดิบเขา ป่าสนเขาที่มีสภาพสมบูรณ์ มีความหลากหลายทั้งทางธรรมชาติ (พันธุ์พืชและสัตว์) เป็นแหล่งผลิตเมล็ดกาแฟ มีสถานที่สามารถดึงดูดนักท่องเที่ยว เช่น น้ำตก ชมธรรมชาติบนยอดดอย ที่ใช้การเดินเท้า (ผจญภัย) ตั้งแคมป์ และประวัติศาสตร์ เนื่องจากแต่เดิมเป็นถิ่นอาศัยของชุมชนเผ่าขมุ ที่อพยพเข้ามาเพื่อปลูกข้าวและทำสวนเมี่ยง แต่ปัจจุบันได้เปลี่ยนเป็นปลูกต้นกาแฟ รวมถึงได้เปลี่ยนแปลงผู้นำชุมชนเป็นคนพื้นเมืองเกือบทั้งหมด วัฒนธรรมประเพณีต่าง ๆ ที่ดั้งเดิมตลอดจนวิถีชีวิตที่เป็นเอกลักษณ์ ซึ่งสอดคล้องกับกระแสการปรับเปลี่ยน รูปแบบการท่องเที่ยวในอุตสาหกรรมท่องเที่ยวของโลก สำนักงาน

คณะกรรมการวัฒนธรรมแห่งชาติเอง ก็ได้เล็งเห็นถึงความสำคัญของการส่งเสริมการลงทุนทางวัฒนธรรม การนำคุณค่าและเอกลักษณ์ทางวัฒนธรรมมาเสริมสร้างให้เกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจ คุณค่าทางสังคมและจิตใจ จะก่อให้เกิดความมั่นคงทางเศรษฐกิจ สังคม และการเมือง โดยทุกครอบครัวพึ่งตนเองได้ทางเศรษฐกิจจนก่อให้เกิดการรวมตัวเป็นความมั่นคงของชุมชน

จากการที่พื้นที่แหล่งท่องเที่ยวมีขยายเพิ่มขึ้น ในหลายๆอำเภออย่างรวดเร็ว แต่ในอำเภอเหล่านั้นไม่ได้มีการเตรียมตัวให้ประชาชนในชุมชนได้มีการจัดการและอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมอย่างถูกต้อง ทำให้เกิดการทำลายและเสียหายแก่สิ่งแวดล้อมอย่างมากมาย เช่น อำเภอปาย หมู่บ้านก๊ิดช้าง อำเภอแม่แตง ที่ได้ทำลายวิถีชีวิตดั้งเดิมของผู้คนในชุมชนและสิ่งแวดล้อม ดังนั้น ทีมผู้วิจัยได้ความตระหนักอย่างยิ่งที่จะพยายามรักษา และปกป้อง ทรัพยากรธรรมชาติ ประวัติศาสตร์ และวัฒนธรรมท้องถิ่นดั้งเดิมเอาไว้ให้ลูกหลานอย่างยั่งยืนสืบไป ตามแนวทางพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว ทีมผู้วิจัยจึงมุ่งเน้นการจัดการชุมชน การพัฒนาศักยภาพของประชาชนที่อยู่ในชุมชนยั่งยืน เพื่อให้การขับเคลื่อนนโยบายพัฒนาสังคมที่เน้นสร้างความเข้มแข็งของชุมชนเกิดประสิทธิภาพ การจัดการชุมชนจึงมีความสำคัญ การจัดการชุมชนเป็นระบบที่มีการควบคุมในแต่ละหน้าที่โดยชุมชนหรือตัวแทนของชุมชน³ การก่อตั้งชุมชนเพื่อโครงการพึ่งตนเอง จะต้องมีการตั้งคณะกรรมการแปลงนโยบายไปปฏิบัติของชุมชน สมาชิกจะถูกเลือกจากคนในชุมชน และสมาชิกชุมชนต้องเรียนรู้การเลือกคนที่ตนเองไว้ใจ และรับผิดชอบต่อการเลือกของตน (Bartley, 1998) ดังนั้นเพื่อให้ หมู่บ้านต่างๆในพื้นที่เป้าหมายมีการพัฒนาให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวที่มีคุณภาพรวมถึงมีการกระจายรายได้อย่างยุติธรรมแก่ชุมชนอย่างยั่งยืน จึงมีความจำเป็นที่จะต้องมีการเพิ่มขีดความสามารถของชุมชนในการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยว โดยผ่านการ จัดการชุมชน เพื่อสร้างความร่วมมือของชุมชน เพื่อให้ชุมชนได้มีความรู้ความสามารถในการจัดการชุมชน การจัดทำแผนชุมชน และการยกระดับคุณภาพแผนชุมชน เพื่อให้เกิดการพัฒนาการท่องเที่ยวในท้องถิ่นให้มีความยั่งยืนต่อไป อีกทั้งยังเป็นการสร้างผู้ประกอบการชุมชนหรือท้องถิ่น และการตลาดท่องเที่ยวโดยชุมชน ในขณะเดียวกันเน้นสร้างความเข้มแข็งทางการเงินของชุมชนให้เกิดประสิทธิภาพ เพื่อให้หมู่บ้านต่าง ๆ ในพื้นที่เป้าหมายมีการพัฒนาให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวที่มีคุณภาพรวมถึงมีการกระจายรายได้อย่างยุติธรรมแก่ชุมชนอย่างยั่งยืน จึงมีความจำเป็นที่จะต้องมีการพัฒนาผู้ประกอบการ สร้างแผนตลาดชุมชนและบริหารการเงินของชุมชน เพื่อเตรียมความพร้อมให้กับประชาชนในชุมชน ให้เป็นผู้ประกอบการท้องถิ่นให้มีความรู้ในด้านอนุรักษ์ธรรมชาติ ในขณะเดียวกันได้รู้จักใช้ธรรมชาติให้ได้ประโยชน์อย่างสูงสุด มีความสามารถในการแข่งขันกับการรุกเข้ามาของตลาดอื่น ขณะเดียวกันชุมชนและผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ได้มีส่วนร่วมในการพัฒนาการท่องเที่ยวในชุมชนให้เป็นไปในทิศทางที่

³ อธิบายใน http://en.wikipedia.org/wiki/Community_management

เหมาะสม ควบคุมได้ เป็นการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวที่มีคุณภาพและยั่งยืน นอกจากนั้น การทำวิจัยในชุมชนยังมีความสำคัญและจำเป็นมากสำหรับหน่วยงานระดับ มหาวิทยาลัย เพราะเป็นการเชื่อมโยง ระหว่างชุมชนและมหาวิทยาลัย ให้สามารถตอบสนองความต้องการของชุมชนบริการวิชาการให้กับชุมชน สร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างชุมชนกับหน่วยงานทางวิชาการระดับมหาวิทยาลัย เพื่อเผยแพร่องค์ความรู้ตามแนวพระราชดำริสู่ชุมชนและนำมาซึ่งชื่อเสียงของมหาวิทยาลัย ให้เป็นที่ยอมรับ ในท้องถิ่นและเป็นมหาวิทยาลัยเพื่อชุมชนอย่างแท้จริง

วัตถุประสงค์การวิจัย

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์รวมดังนี้

1. ศึกษาและประเมินทรัพยากรทางการท่องเที่ยวในพื้นที่ศึกษา
2. เพื่อวิเคราะห์พื้นที่โดยใช้แนวคิดช่วงชั้นโอกาสด้านนันทนาการ
3. ศึกษาความสามารถของชาวบ้านในการจัดการชุมชนเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติ
4. เพื่อสร้างความเข้มแข็งแก่ชุมชนโดยวิธีการจัดการชุมชนเพื่อนำมาสู่การอนุรักษ์ธรรมชาติ วัฒนธรรมและพัฒนากการท่องเที่ยวตามแนวพระราชดำริ
5. ศึกษาการจัดการท่องเที่ยวชุมชน และสร้างผู้ประกอบการชุมชน ที่มีความสามารถในการแข่งขันได้
6. ศึกษาการพัฒนาด้านการตลาดท่องเที่ยวโดยชุมชน
7. เพื่อสร้างความเข้มแข็งทางการเงินแก่ชุมชน โดยวิธีการบริหารการเงินในรูปแบบธุรกิจท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติ วัฒนธรรม

นอกจากนี้แผนงานวิจัยนี้ได้แบ่งการศึกษา เป็นโครงการย่อย 4 โครงการ ได้แก่ ก.โครงการพัฒนาขีดความสามารถของชุมชนในการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวชุมชน ตามแนวพระราชดำริ โดยมีวัตถุประสงค์ย่อยดังนี้ เพื่อสำรวจทรัพยากรท่องเที่ยวเชิงนิเวศ วัฒนธรรม ภูมิปัญญาท้องถิ่น และอัตลักษณ์เพื่อใช้ในการวางแผนการท่องเที่ยวชุมชน เพื่อวิเคราะห์เชิงพื้นที่โดยใช้แนวคิดช่วงชั้นโอกาสด้านนันทนาการ เพื่อจัดทำแผนพัฒนาการท่องเที่ยวชุมชน เพื่อพัฒนาขีดความสามารถของชุมชนในการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวชุมชนตามแนวพระราชดำริ และเพื่อพัฒนารูปแบบการจัดการท่องเที่ยวชุมชนตามแนวพระราชดำริในเขตพื้นที่ตำบลเทพเสด็จ ข.โครงการจัดการชุมชนเพื่อพัฒนาการท่องเที่ยวโดยเน้นการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม พัฒนาผู้ประกอบการชุมชนตามแนวพระราชดำริ โดยมีวัตถุประสงค์ย่อยคือ ศึกษาความสามารถของชาวบ้านในการจัดการชุมชนเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติและความสามารถในเชิงประกอบการ การประเมินทรัพยากรทางการท่องเที่ยวที่

สอดคล้องกับการนำมาสู่การพัฒนาผู้ประกอบการท้องถิ่น และเพื่อสร้างผู้ประกอบการชุมชนใหม่ และที่มีอยู่ ที่มีความสามารถในการแข่งขันได้ ค. โครงการการพัฒนาตลาดท่องเที่ยวโดยชุมชน มีวัตถุประสงค์ย่อยคือ ศึกษาขีดความสามารถของชาวบ้านในการจัดการตลาดท่องเที่ยวโดยชุมชน เพื่อพัฒนาระบบสื่อความหมายและการตลาดท่องเที่ยวโดยเน้นการมีส่วนร่วมให้บุคลากรในชุมชน ได้พัฒนาศักยภาพ และระดมความคิด/แก้ไขปัญหาของชุมชน รวมทั้งเสริมสร้างความเข้มแข็งให้ชุมชน โดยอาศัยความร่วมมือระหว่างชุมชนในท้องถิ่น หน่วยงานภาครัฐ เอกชน และสถาบันการศึกษา ในลักษณะพหุภาคี และสร้างเส้นทางท่องเที่ยวสายใหม่เชิงอนุรักษ์ ของอำเภอ ดอยสะเก็ด และโครงการสุดท้าย ง. การศึกษารูปแบบการบริหารการเงินของการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติในชุมชน พื้นที่ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์ย่อยดังนี้ ศึกษาศักยภาพของชาวบ้านในการบริหารการเงินของการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติในชุมชน เพื่อพัฒนารูปแบบการบริหารการเงินของการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติโดยเน้นการมีส่วนร่วมให้บุคลากรในชุมชนได้พัฒนาศักยภาพ และระดมความคิด/แก้ไขปัญหาของชุมชน รวมทั้งเสริมสร้างความเข้มแข็งให้ชุมชน โดยอาศัยความร่วมมือระหว่างชุมชนในท้องถิ่น หน่วยงานภาครัฐ เอกชน และสถาบันการศึกษา ในลักษณะพหุภาคี และเพื่อสร้างความเข้มแข็งทางการเงินแก่ชุมชน โดยวิธีการบริหารการเงินในรูปแบบธุรกิจท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติ วัฒนธรรมและ พัฒนาการท่องเที่ยวตามแนวพระราชดำริ

ขอบเขตของการวิจัย

งานวิจัยนี้มุ่งศึกษาเฉพาะพื้นที่ ตำบล เทพเสด็จ ซึ่งประกอบด้วย 8 หมู่บ้าน ได้แก่ บ้านปางบง บ้านน้ำไค้ง บ้านป่าป่าน บ้านแม่ตอน บ้านพงษ์ทอง บ้านดง บ้านปางไฮ และบ้านกำแพงหิน อำเภอ ดอยสะเก็ด ซึ่งเป็นหมู่บ้านทั้งหมดในตำบล และทางด้านเนื้อหาจะมุ่งไปที่การจัดการชุมชนทรัพยากร สิ่งแวดล้อมเพื่อพัฒนาหรือจัดตั้งผู้ประกอบการชุมชน หรือเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจที่มีอยู่ แล้ว การตลาดและการเงิน โดยนำทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่แล้วมาใช้อย่างมีประสิทธิภาพ ตามแนวพระราชดำริ ในระยะเวลา 1 ปี งานวิจัยได้แสดงผลตามวัตถุประสงค์รวม 7 ข้อ ซึ่งวัตถุประสงค์ย่อยของแต่ละโครงการย่อย ได้ถูกนำมาวิเคราะห์และร้อยเรียง ตามวัตถุประสงค์รวม ของแผนงานวิจัย

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทราบถึงทรัพยากรทางการท่องเที่ยวในพื้นที่และขีดความสามารถของชาวบ้านในการจัดการด้านการตลาดท่องเที่ยวโดยชุมชน รวมถึงได้พื้นที่ที่กำหนดและเชื่อมเส้นทางโดยวิธีการ

2. สามารถจัดตั้งกลุ่มโดยใช้วิธีการจัดการชุมชน ซึ่งตัวแทนจากแต่ละหมู่บ้านจะมีส่วนร่วมในการจัดการตามแนวทางพระราชดำริ
3. สามารถสร้างและพัฒนาผู้ประกอบการชุมชน ให้มีความสามารถในการแข่งขัน เพื่อจัดการการท่องเที่ยวในชุมชนของตนเองได้
4. ได้แนวทางในการพัฒนาการจัดการตลาดการท่องเที่ยวโดยชุมชน และการมีส่วนร่วมของชุมชนทุกระดับ รวมถึงการอนุรักษ์ธรรมชาติอย่างถูกต้องและได้ประโยชน์สูงสุด
5. ชุมชนและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องสามารถนำแนวทางในการจัดการตลาดที่เหมาะสมควบคู่กับการพัฒนาการท่องเที่ยวโดยชุมชน หรือ การท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ เพื่อนำไปวางแผนยุทธศาสตร์ด้านการท่องเที่ยวของจังหวัดได้อย่างเหมาะสม
6. ชุมชน และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องสามารถนำแนวทางในการบริหารการเงินที่เหมาะสมควบคู่กับการพัฒนาการท่องเที่ยวโดยชุมชน หรือการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ เพื่อนำไปวางแผนยุทธศาสตร์ด้านการท่องเที่ยวของจังหวัดได้อย่างเหมาะสม
7. เกิดองค์ความรู้ที่เกิดจากกระบวนการเรียนรู้ที่เกิดขึ้นในชุมชนโดยการจัดการของชุมชนทำให้ชุมชนสามารถคิด ตัดสินใจ และสามารถแก้ปัญหาหรือพัฒนาสิ่งที่เกิดขึ้นหรือเกี่ยวข้องกับชุมชนได้ รวมถึงการที่ชุมชนสามารถหาเลี้ยงชีพและดำรงอยู่ได้ด้วยตนเอง พร้อมทั้งรักษาทรัพยากรธรรมชาติ
8. ได้เส้นทางและแหล่งท่องเที่ยวใหม่
9. ได้แนวทางในการดำเนินธุรกิจ
10. ได้ต้นแบบการจัดการการท่องเที่ยวชุมชน

นิยามศัพท์

การจัดการชุมชน เป็นกระบวนการพัฒนาและการจัดการปัจจัยต่างๆ ที่เป็น องค์ประกอบของชุมชนทั้งหมด เพื่อการดำรงอยู่และการพัฒนาชุมชนไปสู่เป้าหมายให้เกิดความยั่งยืน ความมั่นคงอย่างเป็นระบบ ในที่นี้การจัดการชุมชนจะเน้นไปที่การอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ เพื่อให้ชุมชนมีการอนุรักษ์และสามารถนำทรัพยากรธรรมชาตินั้นมาสร้างรายได้แก่ตนเองและชุมชน โดยยังคงรักษาธรรมชาติให้เหมือนเดิม

การท่องเที่ยวแบบยั่งยืน คือการจัดการเพื่อให้มีรูปแบบและกิจกรรมการท่องเที่ยวที่สามารถทำให้นักท่องเที่ยวสนใจมาเยี่ยมชมสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ อย่างสม่ำเสมอ โดยคำนึงถึงการรักษาทรัพยากรการท่องเที่ยวให้คงไว้ซึ่งความเป็นเอกลักษณ์และอัตลักษณ์แบบดั้งเดิม

ผู้ประกอบการผู้ประกอบการ เป็นบุคคลที่จัดตั้งธุรกิจทั้งใหม่และดำเนินมาก่อนแล้ว โดยเผชิญกับความเสี่ยงและความไม่แน่นอนทางธุรกิจ เพื่อแสวงหาผลกำไรและความเติบโตของธุรกิจ โดยงานวิจัยนี้มุ่งไปที่ผู้ประกอบการในตำบลเทพเสด็จ

การพัฒนาตลาดท่องเที่ยวโดยชุมชน หมายถึง การพัฒนาตลาดท่องเที่ยวที่ชุมชนเข้ามามีส่วนร่วมในการกำหนดทิศทางของการท่องเที่ยวบนฐานคิดที่ว่าชาวบ้านทุกคนเป็นเจ้าของทรัพยากร และเป็นผู้มีส่วนได้เสียจากการท่องเที่ยวโดยใช้แนวคิด ที่เป็นมุมมองของชุมชนเองโดยผู้วิจัยต้องไม่เอาประสบการณ์ตัวเองเข้าไปผูกพัน และเน้นสิ่งที่ชุมชนคิด จากนั้นเอามาเปรียบเทียบกับที่อื่น เพื่อหาความเหมือน ความต่าง และความสอดคล้องสัมพันธ์กันที่หลังโดยเฉพาะการพัฒนาตลาดท่องเที่ยวโดยชุมชนตำบลเทพเสด็จ

การบริหารการเงินเป็นการบริหารรายได้ การควบคุมค่าใช้จ่าย เพื่อให้มีส่วนเหลือจ่ายที่จะมีไว้เพื่อเก็บสะสมเพื่ออนาคต และการลงทุนเพื่อให้ได้ผลตอบแทนที่คุ้มค่ากับความเสี่ยงของการลงทุนนั้นในงานวิจัยนี้หมายถึงการบริหารการเงินของผู้ประกอบการตำบลเทพเสด็จ

บทที่ 2

การตรวจเอกสาร

ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องมีดังต่อไปนี้ เช่น ทฤษฎีการจัดการชุมชน ช่วงชั้นโอกาสด้านนันทนาการ (recreational opportunity spectrum) การท่องเที่ยวแบบยั่งยืน แนวพระราชดำริ และผู้ประกอบการ การตลาดและการเงิน

2.1 ทฤษฎีการจัดการชุมชน งานวิจัยนี้ได้ใช้ทฤษฎีหลายทฤษฎีเพื่อให้บรรลุเป้าหมายในงานวิจัยเชิงท่องเที่ยวในด้านพัฒนาผู้ประกอบการ โดยได้มีนักวิจัยหลายท่าน (Boudreaux, 2007; สุธชีวัน นันทวัน ณ อยุธยา, 2551 : 21; Bartley,1990)ได้ใช้ ทฤษฎีการจัดการชุมชน เพื่อศึกษางานวิจัยด้านนี้

การจัดการชุมชน เป็นกระบวนการพัฒนาและการจัดการปัจจัยต่างๆ ที่เป็น องค์ประกอบของชุมชนทั้งหมด เพื่อการดำรงอยู่และการพัฒนาชุมชนไปสู่เป้าหมายให้เกิดความยั่งยืน ความมั่นคงอย่างเป็นระบบ ในที่นี้การจัดการชุมชนจะเน้นไปที่การอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ เพื่อให้ ชุมชนมีการอนุรักษ์ การใช้และพัฒนาทรัพยากรธรรมชาติเกิดความถูกต้องยังความอุดมสมบูรณ์ให้เกิดขึ้น แก่ระบบนิเวศ ซึ่งพิจารณาปัจจัยที่เป็นองค์ประกอบของชุมชน 4 ประการ (Boudreaux, 2007; สุธชีวัน นันทวัน ณ อยุธยา, 2551 : 21; Bartley,1990) ดังนี้คือ

ปัจจัยทางด้านบุคคล (ปัจเจกบุคคล) หรือหมายถึงสมาชิกแต่ละคนในชุมชน สิ่งที่จะต้องจัดการหรือพัฒนาให้เกิดขึ้น คือ

- ความรู้ความเข้าใจและจิตสำนึกเกี่ยวกับการอนุรักษ์ การใช้และการพัฒนาทรัพยากรธรรมชาติ
- ความรู้ความสามารถในการจัดการการอนุรักษ์การใช้และพฤติกรรมการจัดการใช้ทรัพยากรธรรมชาติที่ถูกต้อง

บุคคลในชุมชนที่มีจิตสำนึกต่อทรัพยากรสิ่งแวดล้อม และเข้าใจข้อจำกัดของทรัพยากรในพื้นที่ทำกิจกรรมในการดำรงชีวิต เช่นทำการเกษตรอยู่บนพื้นฐานของความถูกต้องพอเหมาะพอดีคำนึงถึงความมั่นคงของชุมชนและความอุดมสมบูรณ์ของทรัพยากรในพื้นที่ที่ยั่งยืน จึงเป็นเป้าหมายในการดำเนินงานจัดระเบียบชุมชนเป็นอันดับแรก

ปัจจัยทางสังคม เป็นระบบความสัมพันธ์ทางสังคม เพื่อการทำหน้าที่ ในที่นี้มุ่งเน้นไปที่องค์กรชุมชนที่ทำหน้าที่ในการเป็นแกนนำชุมชนในการอนุรักษ์และพัฒนาทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ได้แก่

- กลุ่มอนุรักษ์ และองค์กรเครือข่ายชุมชน ซึ่งเป็นองค์กรของชุมชนที่จัดตั้งขึ้นไม่
เป็นทางการ เพื่อทำหน้าที่ในการอนุรักษ์และพัฒนาทรัพยากรธรรมชาติในระดับชุมชน

- กรรมการหมู่บ้าน และองค์กรบริหารส่วนตำบล ซึ่งเป็นองค์กรตามกฎหมาย ที่มีหน้าที่จัดการอนุรักษ์และพัฒนาทรัพยากรธรรมชาติในท้องถิ่น

การจัดการชุมชนทางด้านสังคมจึงเน้นไปที่การสร้างและพัฒนาองค์กรของชุมชนที่ทำหน้าที่ในการอนุรักษ์และพัฒนาทรัพยากรธรรมชาติทั้งที่เป็นทางการและไม่เป็นทางการ อย่างไรก็ตาม องค์กรที่ชุมชนจัดตั้งขึ้นไม่เป็นทางการ ทั้งกลุ่มอนุรักษ์และองค์กรเครือข่ายชุมชน สามารถเพิ่มศักยภาพและบทบาทขององค์กรที่เป็นทางการ

ปัจจัยทางเศรษฐกิจ เป็นการบริโภคหรือการกินการอยู่ โดยการผลิต เป็นการจัดการทำมาหากิน การจัดการชุมชนในด้านเศรษฐกิจ เป็นการจัดระเบียบในเรื่องของการทำมาหากินให้สอดคล้องกับการบริโภคหรือการกินอยู่ของชุมชนตามสภาพแวดล้อมของชุมชน เพื่อให้ชุมชนพึ่งตนเองได้และดำรงชีพตามศักยภาพของทรัพยากรธรรมชาติ ป่าไม้ ดิน และน้ำ การส่งเสริม การพัฒนาการท่องเที่ยวจึงควรส่งเสริมในรูปแบบท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์

ปัจจัยทางด้านนิเวศ ในที่นี้มุ่งเน้นถึง ทรัพยากรในระบบนิเวศ ได้แก่ ดิน น้ำ และ ป่าไม้ ที่เกี่ยวข้องกับการดำรงอยู่ของชุมชน การจัดการชุมชนทางด้านนิเวศ เป็นการจัดระบบของทรัพยากร ดิน น้ำและป่าไม้เพื่อ รองรับการดำรงอยู่ของชุมชน เช่น การพัฒนาด้านการท่องเที่ยวของชุมชน ต้องคำนึงถึงศักยภาพของทรัพยากรในระบบนิเวศเป็นหลัก โดยการวางแผนการใช้ประโยชน์ ทรัพยากรธรรมชาติ เพื่อกำหนดเขตการใช้ประโยชน์จากธรรมชาติ ให้สอดคล้องกับศักยภาพของธรรมชาติ เป็นวิธีการจัดการของทรัพยากรที่ดิน น้ำ และป่าไม้ เพื่อการดำรงอยู่ของชุมชนที่มั่นคง บนพื้นฐานของความมั่นคงและอุดมสมบูรณ์ของทรัพยากรธรรมชาติ

โดยวิธีการจัดการชุมชนนี้ได้ประยุกต์และผสมผสานวิธีการจากทฤษฎีการจัดการชุมชน (Bartley, 1998) และทฤษฎีการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม¹ เป็นรูปแบบของการวิจัยที่ประยุกต์และเป็นการรวมเอาแนวความคิดของการวิจัยเชิงปฏิบัติการ (Action research) กับ การวิจัยแบบมีส่วนร่วม (Participatory research) มาผสมผสานเข้าด้วยกัน โดยเป็นการวิจัยที่เกิดขึ้น จากความคิดที่ว่า การวิจัยเป็นกิจกรรมทางสังคมที่จะต้องใช้ทรัพยากรของสังคมในการศึกษา จึงเป็นสมบัติของสังคม และเป็นการกระทำที่มุ่งหมายจะให้ประโยชน์หรือเป็นการรับใช้สังคม ด้วยเหตุนี้การวิจัยจึงควรคำนึงถึงผลประโยชน์สูงสุด และการวิจัยที่จะให้ผลประโยชน์สูงสุดนั้น ย่อมเป็น การวิจัยเพื่อพัฒนา หรือการวิจัยพัฒนา โดยที่การพัฒนาและการเป็นหุ้นส่วนจะต้องเดินทางร่วมกัน ดังนั้น ทุกคนจะต้องมีส่วนร่วมในกระบวนการพัฒนาทุกขั้นตอนอย่างมีเสรีและเป็น ประชาธิปไตย โดยจุดที่แตกต่างกันของงานวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมกับงานวิจัยแบบมี ส่วนร่วมก็คือ การวิจัยแบบมีส่วนร่วมนั้น เป็นการวิจัยที่เน้นในมิติของการเก็บข้อมูล แต่การวิจัยเชิง

¹ อธิบายใน <http://www.polpacon7.ru.ac.th>

ปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมเป็นการประยุกต์หาวิธีการแก้ไขปัญหามาไปพร้อม ๆ กัน หรือกล่าวได้ว่ามีการแสวงหาแนวความคิดและแนวทางในการแก้ไขปัญหาและทรัพยากรที่ผู้ถูกวิจัยมีอยู่เพื่อช่วยในการแก้ไขปัญหา

นอกจากนี้แล้ว แนวคิดด้าน การท่องเที่ยวยังได้รับการยอมรับในปัจจุบัน โดยเฉพาะในการวิจัยนี้

2.2 การท่องเที่ยวแบบยั่งยืน

การท่องเที่ยวแบบยั่งยืน เป็น การจัดการเพื่อให้มีรูปแบบและกิจกรรมการท่องเที่ยวที่สามารถทำให้นักท่องเที่ยวสนใจมาเยี่ยมชมสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ อย่างสม่ำเสมอ โดยคำนึงถึงการรักษาทรัพยากรการท่องเที่ยวให้คงไว้ซึ่งความเป็นเอกลักษณ์และอัตลักษณ์แบบดั้งเดิม รวมทั้งคำนึงถึงผลกระทบทางสังคมและวัฒนธรรมที่ต้องมีการจัดการที่ดีเพื่อสามารถคงความยั่งยืนของการท่องเที่ยวไว้ให้ได้ยาวนานที่สุด (ราไพพรรณ แก้วสุริยะ, 2549) อีกทั้งยังหมายถึง การพัฒนาการท่องเที่ยวที่ต้องอาศัยความร่วมมือจากบุคคลผู้ที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวจากทุกฝ่ายโดยอาศัยความรู้ ความเข้าใจ และความรักในทรัพยากรการท่องเที่ยวและสิ่งแวดล้อมเพื่อสร้างจิตสำนึกทางการท่องเที่ยวแบบยั่งยืนให้เกิดขึ้น (บุญเลิศ จิตตั้งวัฒนา, 2548)

ในงานวิจัยนี้ การพัฒนาการท่องเที่ยวแบบยั่งยืน เป็นการพัฒนาศักยภาพทางการท่องเที่ยวในท้องถิ่นให้สามารถตอบสนองความต้องการของนักท่องเที่ยวได้อย่างต่อเนื่องโดยมีการปกป้องและสงวนรักษาทรัพยากรการท่องเที่ยวให้คงไว้ซึ่งความเป็นเอกลักษณ์ทางวัฒนธรรมและสิ่งแวดล้อมเพื่อสามารถคงความยั่งยืนของการท่องเที่ยวไว้ได้ยาวนานที่สุด โดยมีหลักการจัดการการท่องเที่ยวที่ยั่งยืน ดังนี้

หลักการจัดการการท่องเที่ยวที่ยั่งยืน

หลักการพัฒนาการท่องเที่ยวแบบยั่งยืนในงานวิจัยนี้แบ่งเป็น 8 ขั้นตอนดังนี้ การอนุรักษ์และใช้ทรัพยากรอย่างพอดี (Using Resource Sustainable) หมายถึงการ รู้จักวิธีการปรับปรุงเสริมสร้างและใช้ทรัพยากรได้อย่างเหมาะสมและคงความเป็นเอกลักษณ์ดั้งเดิมเอาไว้ให้มากที่สุด โดยใช้ภูมิปัญญาชาวบ้านประยุกต์ให้เข้ากับเทคโนโลยีสมัยใหม่อย่างเหมาะสมเพื่อให้เกิดเป็นทรัพยากรที่ทรงคุณค่า การลดการบริโภคปริมาณการบริโภคที่มากเกินไปจนเกินความจำเป็นและลดปริมาณของเสีย(Reducing Over-consumption and Waste) เป็นการกระตุ้นให้นักท่องเที่ยวมีการบริโภคอย่างเหมาะสมประกอบกับมีการออกแบบทรัพยากรทางการท่องเที่ยวให้สามารถใช้ได้ยาวนานเพื่อช่วยลดการเกิดของเสียที่เกิดจากการบริโภคของนักท่องเที่ยว การรักษาและส่งเสริมความหลากหลายของธรรมชาติสังคม และวัฒนธรรม (Maintain Diversity) เป็นการวางแผนเพื่อให้มีการรักษาและส่งเสริมทรัพยากรการท่องเที่ยวให้มีกิจกรรมและคุณค่าทางธรรมชาติ สังคมและวัฒนธรรมเพิ่มมากขึ้นซึ่งจะเป็นการช่วยขยายฐานของอุตสาหกรรมท่องเที่ยวให้เพิ่มขึ้นได้ การ

ประสานการพัฒนาการท่องเที่ยว (Integrating Tourism into Planning) เป็นการประสานแผนการพัฒนากับหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้การพัฒนาการทำงานในสถานที่ท่องเที่ยวเดียวกัน มีศักยภาพเพิ่มขึ้น การท่องเที่ยวที่รองรับกิจกรรมทางเศรษฐกิจของท้องถิ่น (Supporting Local Economy) เป็นการสรรหาความโดดเด่นของทรัพยากรในท้องถิ่นที่สามารถทำให้นักท่องเที่ยวเดินทางเข้ามาเที่ยวมากขึ้น การมีส่วนร่วมของท้องถิ่นกับเครือข่ายการท่องเที่ยว (Involving Local Communities) เพื่อทำให้เกิดกิจกรรมที่เป็นประโยชน์ต่อการส่งเสริมการท่องเที่ยวในท้องถิ่นซึ่งจะช่วยยกระดับคุณภาพของการจัดการการท่องเที่ยวได้ การปรึกษาหารือกับผู้เกี่ยวข้องที่มีผลประโยชน์ร่วมกันอย่างสม่ำเสมอ (Consulting Stakeholders and the Public) เป็นการประชุมเพื่อปรึกษาหารือถึงการเพิ่มศักยภาพและการแก้ไขปัญหาต่างๆ ให้กับสถานที่ท่องเที่ยว เพื่อให้สามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดการที่ดีขึ้นได้ การพัฒนาบุคลากร (Training Staff) เป็นการทำให้พนักงานมีความรู้ มีแนวคิด และวิธีปฏิบัติในการพัฒนาการท่องเที่ยวที่ยั่งยืน ซึ่งเป็นการช่วยยกระดับมาตรฐานการบริการการท่องเที่ยวให้ดีขึ้นได้ และ การจัดเตรียมข้อมูลคู่มือบริการข่าวสารการท่องเที่ยวให้พร้อม (Marketing Tourism Responsibly) เป็นการจัดเตรียมข้อมูลข่าวสารการท่องเที่ยวข่าวสารการบริการการขาย ซึ่งอาจจัดทำในรูปแบบสื่อทัศนูปกรณ์รูปแบบต่าง ๆ เช่น คู่มือการท่องเที่ยว คู่มือการตลาดการท่องเที่ยวที่เป็นเอกสารแผ่นพับ หนังสือคู่มือ วิดีโอ แผ่นซีดีรอม เป็นต้น การวิจัย ประเมินผลและติดตามตรวจสอบอย่างมีประสิทธิภาพ(Undertaking Research) ทำให้ได้ข้อมูลและสามารถนำผลที่ได้มาปรับปรุงและแก้ไขการจัดการ การบริการอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อความประทับใจและความพึงพอใจของนักท่องเที่ยวได้ (ราไพพรรณ แก้วสุริยะ , 2549)

2.3 ช่วงชั้นโอกาสด้านนันทนาการ (recreational opportunity spectrum)

แนวคิดเกี่ยวกับการกำหนดช่วงชั้นโอกาสด้านนันทนาการ (Recreation Opportunity Spectrum: ROS) เป็นแนวคิดพื้นฐานในการสำรวจวางแผนและการจัดการทรัพยากรนันทนาการที่ได้รับการพัฒนามาเป็นเวลานานกว่า 3 ทศวรรษ โดยนักวิชาการจากสถาบันการศึกษาและนักวางแผนพื้นที่นันทนาการของ USDA Forest Service มาตั้งแต่ช่วงปลายทศวรรษ 1970 เพื่อจำแนกแหล่งนันทนาการ หรือแหล่งท่องเที่ยว(โดยเฉพาะในอุทยานแห่งชาติ) ออกตามลักษณะทางกายภาพของพื้นที่ (physical settings) ลักษณะทางสังคม (social settings) และลักษณะทางด้านการจัดการพื้นที่ (managerial settings) ซึ่งส่งผลให้ประสบการณ์นันทนาการ (recreation experience) ที่นักท่องเที่ยวจะได้รับจากการไปเยือนแหล่งท่องเที่ยวแต่ละแห่งมีความแตกต่างกัน ดังนั้น ROS จึงถูกพัฒนาขึ้นมาจากพื้นฐานของความคิดที่ว่า ผลที่พึงปรารถนา (desired end-product) ของการจัดการด้านนันทนาการ คือ ความหลากหลายของโอกาสทางด้านนันทนาการที่

เปิดโอกาสให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมได้รับประสบการณ์ในรูปแบบที่ตนต้องการได้ ในขณะที่ ผู้ที่ทำหน้าที่ในการจัดการพื้นที่ยังคงสามารถรักษาคุณภาพมาตรฐานของแหล่งท่องเที่ยวในแต่ละกลุ่มได้อย่างยั่งยืน (ส่วนศึกษาและวิจัยอุทยานแห่งชาติ²) โดยช่วงชั้นโอกาสด้านนันทนาการประเมินได้จากตัวชี้วัดหรือปัจจัยบ่งชี้ 10 กลุ่มตัวชี้วัด ได้แก่

1) การเข้าถึงพื้นที่ หมายถึง ลักษณะการเข้าถึงพื้นที่ แบ่งออกเป็น 2 กลุ่มใหญ่ๆ คือ เข้าถึงโดยใช้รถยนต์และเข้าถึงโดยไม่ใช้รถยนต์ รวมไปถึงสภาพโดยรวมของเส้นทางเข้าถึงที่ส่งผลต่อความยากง่ายในการเดินทาง ระดับความเสี่ยงภัย ความท้าทาย และทักษะของผู้ประกอบกิจกรรม

2) ความห่างไกล ความห่างไกลของแหล่งจากจุดพื้นที่ที่นักท่องเที่ยวสามารถรับรู้ถึงกิจกรรมของมนุษย์ในส่วนอื่น ๆ ขณะประกอบกิจกรรมอยู่ในพื้นที่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการได้ยินเสียงรถยนต์

3) ความเป็นธรรมชาติ ของแหล่งนันทนาการที่พิจารณาได้จากสัดส่วนของพื้นที่ที่คงสภาพดั้งเดิมโดยไม่ถูกปรับเปลี่ยนต่อพื้นที่รวมของแหล่งนันทนาการ

4) โอกาสในการพบปะผู้คน อธิบายถึง จำนวนของนักท่องเที่ยวที่พบเห็นภายในขอบเขตของแหล่งนันทนาการ

5) ร่องรอยผลกระทบจากกิจกรรมการใช้ประโยชน์ หมายถึง ร่องรอยผลกระทบทางชีวภาพ เช่น ขยะ ร่องรอยการหักเหกิ่งไม้ใบไม้ ร่องรอยการขีดเขียน ที่ปรากฏภายในบริเวณแหล่งนันทนาการ

6) สิ่งอำนวยความสะดวกและสภาพการจัดการแหล่ง หมายถึง ระดับการพัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวกสำหรับผู้มาเยือนภายในแหล่งนันทนาการ

7) การจัดการนักท่องเที่ยว หมายถึง ระดับการควบคุมนักท่องเที่ยว ทั้งการควบคุมทางตรง ได้แก่ การใช้กฎระเบียบและใช้เจ้าหน้าที่ตรวจตรากับการควบคุมทางอ้อมโดยการใช้การสื่อความหมาย

โดยตัวชี้วัดทั้ง 7 กลุ่มดังกล่าวประกอบด้วยตัวชี้วัดย่อยทั้งสิ้น 16 ตัวชี้วัด เป็นตัวชี้วัดลักษณะทางกายภาพ 12 ตัว คือ ตัวชี้วัดย่อยในกลุ่มของการเข้าถึงพื้นที่ ความห่างไกล ความเป็นธรรมชาติ และร่องรอยผลกระทบจากกิจกรรมการใช้ประโยชน์ทั้งหมด ตัวชี้วัดลักษณะทางสังคม 1 ตัว คือ โอกาสในการพบปะผู้คน และตัวชี้วัดลักษณะการจัดการ (managerial settings) 3 ตัว คือ ตัวชี้วัดย่อยในกลุ่มตัวชี้วัดสิ่งอำนวยความสะดวกและสภาพการจัดการแหล่ง และการจัดการนักท่องเที่ยว แต่ละช่วงชั้นโอกาสด้านนันทนาการ

²http://www.dnp.go.th/nprd/detailproject/t_criterai.php

1. พื้นที่ธรรมชาติสันโดษ (Primitive Area – P)

1.1. เงื่อนไขตามลักษณะช่วงชั้นโอกาสด้านนันทนาการ (compatible setting) การเข้าถึงยากลำบาก พื้นที่ทางบกต้องเดินเท้ามากกว่า 1,500 เมตร พื้นที่ทางทะเลมีระยะห่างจากฝั่งมากกว่า 70 กิโลเมตร และ/หรือ สามารถเข้าถึงพื้นที่เพื่อประกอบกิจกรรมได้น้อยกว่า 3 เดือนต่อปี มีระยะทางจากแหล่งนันทนาการถึงบริเวณที่มีการใช้ประโยชน์อื่น ๆ ของมนุษย์มากกว่า 10 กิโลเมตร และนักท่องเที่ยวมีการรับรู้ว่าเป็นพื้นที่ที่มีความสันโดษมาก ปราศจาก การรบกวนใด ๆ ภายในแหล่งมีพื้นที่ที่คงความเป็นธรรมชาติมากกว่าร้อยละ 95 เมื่อเทียบกับพื้นที่รวมของแหล่งนันทนาการ มีปริมาณการท่องเที่ยวเบาบาง โอกาสในการพบปะนักท่องเที่ยวกลุ่มอื่นในขณะประกอบกิจกรรมต่ำ (พบเห็นน้อยกว่า 5 กลุ่ม) ปรากฏร่องรอยของผลกระทบจากกิจกรรมการใช้ประโยชน์ซึ่งประเมินจากปริมาณขยะ ร่องรอยการหักเห็ดกิ่งไม้ ร่องรอยการขีดเขียน ร่องรอยการชะล้างพังทลายของดินและปริมาณรากไม้ที่โผล่พ้นผิวดิน น้อยมาก (ดูเกณฑ์ในตัวชี้วัดย่อยประกอบ) มีการพัฒนาน้อยมาก ปรากฏเฉพาะสิ่งอำนวยความสะดวกประเภทเส้นทางเดินเท้าที่ยังคงสภาพธรรมชาติ ไม่มีการควบคุมนักท่องเที่ยว ทั้งทางตรงโดยใช้เจ้าหน้าที่และทางอ้อมโดยใช้โปรแกรมสื่อความหมาย

1.2. กิจกรรมนันทนาการที่เหมาะสม กิจกรรมที่เน้นการสัมผัสและศึกษาเรียนรู้จากธรรมชาติอย่างแท้จริง เช่น การเดินป่า (hiking) การศึกษาธรรมชาติ (nature study) การดูนก (bird watching) การส่องสัตว์ (wildlife viewing) การพักผ่อนด้วยเต็นท์ในลักษณะที่เป็นธรรมชาติดั้งเดิม (wilderness camping) การพายเรือ (canoeing) การว่ายน้ำ (swimming) การพักผ่อนในบรรยากาศที่สงบ (relaxing) ฯลฯ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับลักษณะเฉพาะของฐานทรัพยากร

1.3. ประสพการณ์ที่นักท่องเที่ยวจะได้รับจากการไปเยือน ความสงบวิเวกที่มีเพียงเสียงจากธรรมชาติ การได้หลีกหนีจากความวุ่นวายในสังคม การได้สัมผัสเรียนรู้พฤติกรรมของธรรมชาติอย่างใกล้ชิด การได้ใช้พละกำลังกาย ความเป็นอิสระ การพึ่งพาตนเองในการประกอบกิจกรรม และการแสดงออกซึ่งความเป็นตัวของตัวเอง

1.4. ประเภทนักท่องเที่ยวกลุ่มเป้าหมาย นักท่องเที่ยวกลุ่มผู้รักธรรมชาติอย่างแท้จริง และมีทักษะในการประกอบกิจกรรมนันทนาการทางธรรมชาติระดับสูง

2. พื้นที่ธรรมชาติกึ่งสันโดษไม่ใช้ยานยนต์ (Semi-primitive Non-motorized Area-SPNM)

2.1 เงื่อนไขตามลักษณะช่วงชั้นโอกาสด้านนันทนาการ (compatible setting) การเข้าถึงค่อนข้างยากลำบาก พื้นที่ทางบกต้องเดินเท้า 501-1,500 เมตร พื้นที่ทางทะเลมีระยะห่างจากฝั่ง 51-70 กิโลเมตร และ/หรือ สามารถเข้าถึงพื้นที่เพื่อประกอบกิจกรรมได้ 3-5 เดือนต่อปี มีระยะทางจากแหล่งนันทนาการถึงบริเวณที่มีการใช้ประโยชน์อื่น ๆ ของมนุษย์ 5-10 กิโลเมตร และนักท่องเที่ยวมีการรับรู้ว่าเป็นพื้นที่ที่มีความสันโดษมาก มีการรบกวนจากแหล่งกิจกรรมภายนอก

เล็กน้อย ภายในแหล่งมีพื้นที่ที่คงความเป็นธรรมชาติร้อยละ 90-95 เมื่อเทียบกับพื้นที่รวมของแหล่งนั้น หนนาการ มีปริมาณการท่องเที่ยวค่อนข้างเบาบาง โอกาสในการพบปะนักท่องเที่ยวกลุ่มอื่นในขณะประกอบกิจกรรมค่อนข้างต่ำ (พบเห็น 5-10 กลุ่ม) ปรากฏร่องรอยของผลกระทบจากกิจกรรมการใช้ประโยชน์ซึ่งประเมินจากปริมาณขยะ ร่องรอยการหักเห็ดกิ่งไม้ ร่องรอยการขีดเขียน ร่องรอยการชะล้างพังทลายของดินและปริมาณรากไม้ที่โผล่พ้นผิวดิน น้อย (ดูเกณฑ์ในตัวชี้วัดย่อยประกอบ) มีการพัฒนาน้อย มีสิ่งอำนวยความสะดวกเพื่อป้องกันสภาพแวดล้อมและป้องกันอันตรายที่อาจเกิดกับนักท่องเที่ยว เช่น เส้นทางเดินที่ปรับผิวเพื่อเพิ่มความคงทน มีรั้ว ราวกันตก ป้ายเตือน และป้ายสื่อความหมายที่กลมกลืนกับธรรมชาติ มีการควบคุมนักท่องเที่ยวในระดับต่ำ

2.2. กิจกรรมนันทนาการที่เหมาะสม กิจกรรมที่เน้นการสัมผัสและศึกษาเรียนรู้จากธรรมชาติ เช่น การเดินป่า (hiking) การศึกษาธรรมชาติ (nature study) การดูนก (bird watching) การส่องสัตว์ (wildlife viewing) การพักแรมด้วยเต็นท์ (tent camping) การว่ายน้ำ (swimming) การพักผ่อนในบรรยากาศที่สงบ (relaxing) การพายเรือ (row boating) การแล่นเรือ (sailing) การดำน้ำ (skin or scuba diving) และการตกปลา (fishing) (กระทำได้เฉพาะในพื้นที่ ๆ ไม่ใช่พื้นที่อนุรักษ์ตามกฎหมาย) ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับลักษณะ เฉพาะของฐานทรัพยากร

2.3. ประสบการณ์ที่นักท่องเที่ยวจะได้รับจากการไปเยือน การได้สัมผัสจากความสวยงามในสังคม การได้สัมผัสเรียนรู้พฤติกรรมของธรรมชาติอย่างใกล้ชิด การได้ใช้พลังกำลังกาย ความเป็นอิสระ การพึ่งพาตนเองในการประกอบกิจกรรม และการแสดงออกซึ่งความเป็นตัวของตัวเอง แต่โอกาสในการสัมผัสความสงบวิเวกจากธรรมชาติจะน้อยกว่าพื้นที่ธรรมชาติสันโดษ

2.4. ประเภทนักท่องเที่ยวกลุ่มเป้าหมาย นักท่องเที่ยวกลุ่มผู้รักธรรมชาติและมีทักษะในการประกอบกิจกรรมนันทนาการทางธรรมชาติในระดับปานกลาง-สูง

3. พื้นที่ธรรมชาติกึ่งสันโดษใช้ยานยนต์ (Semi-primitive Motorized Area - SPM)

3.1. เงื่อนไขตามลักษณะช่วงชั้นโอกาสด้านนันทนาการ (compatible setting) การเข้าถึงค่อนข้างยากลำบากเฉพาะในฤดูฝน พื้นที่ทางบกต้องเดินเท้าไม่เกิน 500 เมตร พื้นที่ทางทะเลมีระยะห่างจากฝั่ง 31-50 กิโลเมตร และ/หรือ สามารถเข้าถึงพื้นที่เพื่อประกอบกิจกรรมได้ 6-8 เดือนต่อปี มีระยะทางจากแหล่งนันทนาการถึงบริเวณที่มีการใช้ประโยชน์อื่น ๆ ของมนุษย์ 3-4.9 กิโลเมตร และนักท่องเที่ยวมีการรับรู้ว่าเป็นพื้นที่ที่มีความสันโดษในระดับปานกลาง มีการรบกวนจากแหล่งกิจกรรมภายนอกในระดับปานกลาง ภายในแหล่งมีพื้นที่ที่คงความเป็นธรรมชาติร้อยละ 85-89 เมื่อเทียบกับพื้นที่รวมของแหล่งนันทนาการ มีปริมาณการท่องเที่ยวปานกลาง โอกาสในการพบปะนักท่องเที่ยวกลุ่มอื่นในขณะประกอบกิจกรรมอยู่ในระดับปานกลาง (พบเห็น 11-15 กลุ่ม) ปรากฏร่องรอยของผลกระทบจากกิจกรรมการใช้ประโยชน์ซึ่งประเมินจากปริมาณขยะ ร่องรอยการ

หักเด็ดกิ่งไม้ ร่องรอยการขีดเขียน ร่องรอยการชะล้างพังทลายของดินและปริมาณรากไม้ที่โผล่พื้นผิวดิน ปานกลาง (ดูเกณฑ์ในตัวชี้วัดย่อย) มีการพัฒนาปานกลาง มีสิ่งอำนวยความสะดวกเพื่อป้องกันสภาพแวดล้อม เพื่อป้องกันอันตรายที่อาจเกิดกับนักท่องเที่ยว และสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐานที่จำเป็นต่อการประกอบกิจกรรม เช่น ม้านั่ง ถังขยะ ป้ายสื่อความหมาย ห้องสุขา ลานจอดรถ ท่าเทียบเรือขนาดเล็ก ฯลฯ มีการควบคุมนักท่องเที่ยวในระดับปานกลาง

3.2. กิจกรรมนันทนาการที่เหมาะสม กิจกรรมนันทนาการทางธรรมชาติทั่วไป เช่น การเดินป่า (hiking) การศึกษาธรรมชาติ (nature study) การดูนก (bird watching) การส่องสัตว์ (wildlife viewing) การพักแรมด้วยเต็นท์ (tent camping) การว่ายน้ำ (swimming) การพักผ่อนในบรรยากาศที่สงบ (relaxing) การพายเรือ (row boating) การแล่นเรือ (sailing) การดำน้ำ (skin or scuba diving) การตกปลา (fishing) (กระทำเฉพาะในพื้นที่ ๆ ไม่ใช่พื้นที่อนุรักษ์ตามกฎหมาย) การขับรถ/แล่นเรือเพื่อชมทัศนียภาพ (auto tour/ sightseeing) การขี่จักรยาน (biking/bicycling) การขี่ม้า (horse riding) การปิกนิก (picnicking) การศึกษาธรรมชาติโดยอาศัยโปรแกรมสื่อความหมาย เช่น การนำศึกษาธรรมชาติ โดยนักสื่อความหมาย (conducted activity) การเดินศึกษาธรรมชาติด้วยตนเองบนเส้นทางสื่อความหมาย (self-guided trail) ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับลักษณะเฉพาะของฐานทรัพยากร

3.3. ประสบการณ์ที่นักท่องเที่ยวจะได้รับจากการไปเยือน ประสบการณ์ในระดับปานกลาง ทั้งในด้านการได้หลีกหนีจากความวุ่นวายในสังคม การได้สัมผัสเรียนรู้ธรรมชาติ การได้ใช้พลังกำลังกาย ความเป็นอิสระ การพึ่งพาตนเองในการประกอบกิจกรรม การแสดงออกซึ่งความเป็นตัวของตัวเอง และมีการปฏิสัมพันธ์กับกลุ่มนักท่องเที่ยวอื่น ๆ

3.4. ประเภทนักท่องเที่ยวกลุ่มเป้าหมาย นักท่องเที่ยวทางธรรมชาติทั่วไป ที่มีทักษะในการประกอบกิจกรรมในระดับปานกลาง และต้องการประสบการณ์นันทนาการที่หลากหลาย

4. พื้นที่ธรรมชาติดัดแปลง/พื้นที่ชนบท (Modified Natural Area/Rural Area - MN)

4.1. เงื่อนไขตามลักษณะช่วงชั้นโอกาสด้านนันทนาการ (compatible setting) การเข้าถึงสะดวกทุกฤดูกาล พื้นที่ทางบกต้องเดินเท้าไม่เกิน 500 เมตร พื้นที่ทางทะเลมีระยะห่างจากฝั่ง 10-30 กิโลเมตร และ/หรือ สามารถเข้าถึงพื้นที่เพื่อประกอบกิจกรรมได้ 9-11 เดือนต่อปี มีระยะทางจากแหล่งนันทนาการถึงบริเวณที่มีการใช้ประโยชน์อื่น ๆ ของมนุษย์ 1-2.9 กิโลเมตร และนักท่องเที่ยวมีการรับรู้ว่าเป็นพื้นที่ที่มีความสันโดษน้อย มีการรบกวนจากแหล่งกิจกรรมภายนอกค่อนข้างมาก ภายในแหล่งมีพื้นที่ที่คงความเป็นธรรมชาติร้อยละ 80-84 เมื่อเทียบกับพื้นที่รวมของแหล่งนันทนาการ มีปริมาณการท่องเที่ยวหนาแน่น โอกาสในการพบปะนักท่องเที่ยวกลุ่มอื่น ในขณะที่ประกอบกิจกรรมอยู่ในระดับสูง (พบเห็น 16-20 กลุ่ม) ปรากฏร่องรอยของผลกระทบจาก

กิจกรรมการใช้ประโยชน์ซึ่งประเมินจากปริมาณขยะ ร่องรอยการหักเหัดกิ่งไม้ ร่องรอยการขีดเขียน ร่องรอยการชะล้างพังทลายของดินและปริมาณรากไม้ที่โผล่พ้นผิวดิน ค่อนข้างมาก (ดูเกณฑ์ในตัวชี้วัดย่อย) มีการพัฒนาสูง มีสิ่งอำนวยความสะดวกเพื่อป้องกันสภาพแวดล้อม เพื่อป้องกันอันตรายที่อาจเกิดกับนักท่องเที่ยว และเพื่อความสะดวกสบายในการประกอบกิจกรรม ของนักท่องเที่ยว เช่น ถนนลาดยาง/ซีเมนต์ ลานจอดรถ ท่าเทียบเรือขนาดกลาง ศูนย์บริการนักท่องเที่ยว ร้านอาหาร ห้องน้ำ-ห้องสุขา ถังขยะ ป้ายสื่อความหมาย ฯลฯ มีการควบคุมนักท่องเที่ยวในระดับสูง

4.2. กิจกรรมนันทนาการที่เหมาะสม กิจกรรมนันทนาการทางธรรมชาติทั่วไป เช่น การเดินชมธรรมชาติ (walking for pleasure) การว่ายน้ำ (swimming) การพักผ่อนในบรรยากาศที่สงบ (relaxing) การพายเรือประเภทต่างๆ (row boating) การเล่นเรือ (sailing) การดำน้ำ (skin or scuba diving) การตกปลา (fishing) (กระทำได้เฉพาะในพื้นที่ ๆ ไม่ใช่พื้นที่อนุรักษ์ตามกฎหมาย) การขับรถ/เล่นเรือเพื่อชมทัศนียภาพ (auto tour/ sightseeing) การขี่จักรยาน (biking/bicycling) การขี่ม้า (horse riding) การพักแรมด้วยเต็นท์ (tent camping) การปิกนิก (picnicking) การศึกษาธรรมชาติโดยอาศัยโปรแกรมสื่อความหมาย เช่น การนำศึกษาธรรมชาติโดยนักสื่อความหมาย (conducted activity) การเดินศึกษาธรรมชาติด้วยตนเองบนเส้นทางสื่อความหมาย (self-guided trail) และกีฬาทางน้ำประเภทต่าง ๆ (water-sport) ที่ไม่ขัดกับกฎหมาย/ข้อบังคับในพื้นที่ ในกรณีของแหล่งนันทนาการที่เป็นพื้นที่อนุรักษ์ตามกฎหมาย ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับลักษณะเฉพาะของฐานทรัพยากร

4.3. ประสบการณ์ที่นักท่องเที่ยวจะได้รับจากการไปเยือน โอกาสในการได้พักผ่อนและประกอบกิจกรรมเกือบทุกประเภทในพื้นที่กึ่งธรรมชาติ การปฏิสัมพันธ์กับกลุ่มนักท่องเที่ยวอื่น ๆ และประชาชนในชุมชนท้องถิ่น และการได้รับความสะดวกสบายในการประกอบกิจกรรมอันเนื่องมาจากสิ่งอำนวยความสะดวกที่ให้บริการในพื้นที่

4.4. ประเภทนักท่องเที่ยวกลุ่มเป้าหมาย นักท่องเที่ยวทั่วไป ที่มีทักษะในการประกอบกิจกรรมนันทนาการทางธรรมชาติเพียงเล็กน้อย ต้องการประสบการณ์นันทนาการที่หลากหลายและความสะดวกสบายในระดับปานกลาง-สูง

5. พื้นที่เมือง (Urban Area-U)

5.1 เงื่อนไขตามลักษณะช่วงชั้นโอกาสด้านนันทนาการ (compatible setting) การเข้าถึงสะดวกมากในทุกฤดูกาล พื้นที่ทางบกต้องเดินเท้าไม่เกิน 500 เมตร พื้นที่ทางทะเลมีระยะห่างจากฝั่งน้อยกว่า 10 กิโลเมตร และ/หรือ สามารถเข้าถึงพื้นที่เพื่อประกอบกิจกรรมได้ตลอดทั้งปี มีระยะทางจากแหล่งนันทนาการถึงบริเวณที่มีการใช้ประโยชน์อื่น ๆ ของมนุษย์น้อยกว่า 1 กิโลเมตร

และนักท่องเที่ยวมีการรับรู้ว่าเป็นพื้นที่ที่มีความสันโดชน้อยมาก มีการรบกวนจากแหล่งกิจกรรมภายนอกมาก ภายในแหล่งมีพื้นที่ที่คงความเป็นธรรมชาติน้อยกว่าร้อยละ 80 เมื่อเทียบกับพื้นที่รวมของแหล่งนั้นธนาคาร มีปริมาณการท่องเที่ยวหนาแน่นมาก โอกาสในการพบปะนักท่องเที่ยวกลุ่มอื่นในขณะประกอบกิจกรรมอยู่ในระดับสูงมาก (พบเห็นมากกว่า 20 กลุ่ม) ปรากฏร่องรอยของผลกระทบจากกิจกรรมการใช้ประโยชน์ซึ่งประเมินจากปริมาณขยะ ร่องรอยการหักเหหักงอไม้ ร่องรอยการขีดเขียน ร่องรอยการชะล้างพังทลายของดินและปริมาณรากไม้ที่โผล่พ้นผิวดิน มาก (ดูเกณฑ์ในตัวชี้วัดย่อย) มีการพัฒนาสูงมาก มีสิ่งอำนวยความสะดวกเพื่อป้องกันสภาพแวดล้อม เพื่อป้องกันอันตรายที่อาจเกิดกับนักท่องเที่ยว และเพื่อความสะดวกสบายในการประกอบกิจกรรม ของนักท่องเที่ยว เช่น ถนนลาดยาง/ซีเมนต์ ลานจอดรถ ท่าเทียบเรือขนาดใหญ่ ศูนย์บริการนักท่องเที่ยวและร้านอาหารขนาดใหญ่ ห้องน้ำ-ห้องสุขา ถังขยะ ป้ายสื่อความหมาย ฯลฯ มีการควบคุมนักท่องเที่ยวในระดับสูง

5.2. กิจกรรมนันทนาการที่เหมาะสม กิจกรรมนันทนาการทุกประเภทที่ทรัพยากรเอื้ออำนวย และมีสิ่งอำนวยความสะดวกรองรับ

5.3. ประสบการณ์ที่นักท่องเที่ยวจะได้รับจากการไปเยือน การได้สัมผัสกับสภาพแวดล้อมที่จำเริญในชีวิตประจำวัน การได้พักผ่อนในบรรยากาศ ที่รื่นรมย์ การมีปฏิสัมพันธ์กับนักท่องเที่ยวกลุ่มอื่นๆ และกับประชาชนในชุมชนท้องถิ่น และความสะดวกสบายจากบริการด้านการท่องเที่ยวภายในแหล่ง

5.4. ประเภทนักท่องเที่ยวกลุ่มเป้าหมาย นักท่องเที่ยวทั่วไป ที่ไม่จำเป็นต้องมีทักษะในการประกอบกิจกรรมนันทนาการทางธรรมชาติ เน้นการได้สัมผัสกับสภาพแวดล้อมที่จำเริญและภารกิจในชีวิตประจำวัน และเป็นผู้รักความสะดวกสบาย

นอกจากการกำหนดช่วงชั้นโอกาสด้านนันทนาการแล้ว แนวคิดด้าน การท่องเที่ยวยังได้รับการยอมรับในปัจจุบัน โดยเฉพาะในการวิจัยนี้

2.4 แนวพระราชดำริ

ส่วนใหญ่แนวพระราชดำริจะเป็นการพัฒนาด้านการ เกษตร รักษาและฟื้นฟูป่าไม้ โดยแนวพระราชดำริจะทรงให้ธรรมชาติรักษาธรรมชาติ ทรงคิดค้นนานาวิธีที่จะอนุรักษ์ป่าไม้ให้ยืนยง ทรงสร้างความตระหนักให้มีความรักป่าไม้ด้วยจิตสำนึกร่วมกัน (Awareness and Sharing Participation) มากกว่าวิธีการใช้อำนาจบังคับ ซึ่งสอดคล้องกับการจัดการชุมชนของ Bartley (2008) และ TPDco (2005) และแนวทางของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว จะเป็นวิธีการที่เรียบง่ายและประหยัดในการดำเนินงาน ตลอดจนเป็นการส่งเสริมระบบวงจรป่าไม้ในลักษณะอันเป็นธรรมชาติดั้งเดิม ซึ่งได้พระราชทานพระราชดำริหลายวิธี เช่น ปลูกป่าโดยไม่ต้องปลูก โดยการใช้การ

เลือกที่เหมาะสม แล้วทิ้งป่าตรงนั้นไว้ และไม่ต้องไปทำอะไร ป่าจะเจริญเติบโตมาเป็นป่าสมบูรณ์ โดยไม่ต้องไปปลูกเลยสักต้นเดียว และไม่ไปทำลายป่า แต่คุ้มครองให้ขึ้นเองได้ อีกทั้ง ในสภาพป่าเต็งรัง ป่าเสื่อมโทรมให้ปล่อยตามสภาพไม่ต้องทำอะไร ต่อมาจะไม่แตกกิ่งออกมาเองและสามารถเป็นไม้ใหญ่ได้ (มูลนิธิชัยพัฒนา)³ หรือ การปลูกป่าทดแทนที่ พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวได้พระราชทานมรรควิธีในการปลูกป่าทดแทน เพื่อคืนธรรมชาติสู่แผ่นดินด้วยวิถีทางแบบผสมผสานกัน ในเชิงปฏิบัติ โดยการปลูกป่าทดแทนต้องทำอย่างมีแผนโดยดำเนินการไปพร้อมกับการพัฒนาชาวบ้าน ต้องร่วมมือกันสำรวจต้นน้ำในบริเวณพื้นที่รับผิดชอบ เพื่อวางแผนปรับปรุงต้นน้ำและพัฒนาอาชีพได้อย่างถูกต้อง(มูลนิธิชัยพัฒนา) เป็นต้น อีกทั้งพระองค์ทรงเลือกใช้และแนะนำเทคนิควิธีการต่างๆ หลายประการเพื่อบรรลุถึงเป้าหมายที่ทรงมุ่งหวังและดำริดังกล่าวเช่น อย่างแรก การรวมกลุ่มประชาชนเพื่อแก้ไขปัญหาหลักของชุมชนชนบท ซึ่งเป็นรากฐานสำคัญประการหนึ่งของการพัฒนาพึ่งตนเอง จะทรงเน้นเสมอถึงความจำเป็นที่จะต้องกระตุ้นให้เกิดการรวมตัวกันในรูปแบบต่างๆ เพื่อแก้ไขปัญหาที่ชุมชนเผชิญอยู่ร่วมกัน หรือเพื่อให้การทำมาหากินของชุมชนโดยส่วนรวมเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและประหยัด อย่างที่สอง ส่งเสริมโดยกระตุ้นผู้นำชุมชนให้เป็นผู้ดำเนินการพัฒนาโดยพิจารณาผู้นำโดยเน้นในด้านคุณธรรม ความโอปปาติกะ ความเป็นคนในท้องถิ่นและรักท้องถิ่น จากนั้นอาศัยโครงสร้างสังคมไทย โดยเฉพาะระบบอุปถัมภ์กระตุ้นให้ผู้นำชุมชนที่มักจะมีฐานะดี ให้เป็นผู้ดำเนินการสร้างสรรค์ความเจริญให้กับท้องถิ่น โดยชาวบ้านที่ยากจนให้ความสนับสนุนร่วมมือ ซึ่งในที่สุดแล้วความเจริญที่เกิดขึ้นจะตกแก่ชาวบ้านในชุมชนนั้นทุกคน อย่างที่สาม ชุมชนจะต้องพึ่งตนเองได้ในเรื่องอาหารก่อนเป็นลำดับแรก จากนั้นจึงค่อยก้าวไปสู่การพัฒนาในเรื่องอื่นๆ การขยายการผลิตเพื่อการค้าใดๆ ก็ตาม ทรงมีข้อสังเกตเกี่ยวกับความพร้อมในด้านการตลาด โดยเฉพาะในด้านความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการจัดทำบัญชีธุรกิจการเกษตรของชาวบ้านอย่างง่าย ๆ เพื่อเป็นการพัฒนาตามแนวพระราชดำริ ทิมีวิจัยจึงมุ่งที่จะใช้การจัดการชุมชนที่ทุกคนมีส่วนร่วม ดังที่กล่าวข้างต้น สร้างความเป็นผู้ประกอบการท้องถิ่นเพื่อให้ชาวบ้านสามารถมีอาชีพ อยู่ได้ สร้างความเข้าใจ ด้านตลาดและบัญชี เพื่อให้ชุมชน ได้มีความเข้มแข็งและสามารถยืนอยู่ด้วยตนเอง และอนุรักษ์ธรรมชาติ

2.5 ผู้ประกอบการ ผู้ประกอบการชุมชนและการบริหารธุรกิจขนาดย่อม

³ <http://www.chaipat.or.th/chaipat/index.php/th/concept-and-theory-development/theory-developed-forest-restoration>

ผู้ประกอบการ เป็นบุคคลที่จัดตั้งธุรกิจใหม่ โดยเผชิญกับความเสี่ยงและความไม่แน่นอนทางธุรกิจ เพื่อแสวงหาผลกำไรและความเติบโต มุ่งหาความต้องการของตลาดเพื่อสนองความต้องการโดยมีจุดมุ่งหมาย ที่พยายามจะเปลี่ยนแปลงอนาคต นอกจากนี้ยังมีการดำเนินการเพื่อให้บรรลุโอกาส ผู้ประกอบการเป็นสาระสำคัญของกระบวนการตลาดและผู้ประกอบการสร้างการดำเนินการตลาด ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จสร้างผลกำไรในขณะที่ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จจะสร้างความสูญเสีย "กำไร"เป็นส่วนเกินโดยที่ รายได้เกินค่าใช้จ่ายทั้งหมดและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง "ขาดทุน"เป็นส่วนเกินโดยที่ค่าใช้จ่ายและค่าใช้จ่ายเกินรายได้ ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จการทำนายอนาคตได้แม่นยำมากขึ้นกว่าที่ทำโดยผู้อื่นเพื่อให้หลังจากที่ผู้ประกอบการจะดำเนินการโอกาสที่เขาเสนอให้กับลูกค้าจะดีกว่า (จากมุมมองของลูกค้า) เพื่อโอกาสอื่น ๆ ของลูกค้าที่มีการเสนอโดยคนอื่น ๆ (Wood, 2005; Lichtenstein et al., 2004) อาจพิจารณาลักษณะผู้ประกอบการจากพฤติกรรมต่าง ๆ ดังนี้ เช่น มีความคิดสร้างสรรค์ (Creative) ในการเริ่มต้นธุรกิจ กล่าวคือ เป็นคนที่มองเห็น โอกาสและช่องทางในการสร้างธุรกิจขึ้นมาภายใต้สภาพแวดล้อมต่าง ๆ เรียนรู้หรือสร้างนวัตกรรม (Innovation) ของการดำเนินธุรกิจ อันจะก่อให้เกิดผลิตภัณฑ์ หรือบริการรูปแบบใหม่ ๆ รวมถึงกระบวนการผลิต การตลาด และการจัดการทรัพยากร เป็นต้น ยอมรับความเสี่ยง (Risk) อันอาจจะเกิดขึ้นจากการขาดทุนหรือล้มเหลวในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีความเป็นนักเสี่ยงอย่างมีหลักการ คือตัดสินใจอย่างฉับไว และรอบคอบด้วยข้อมูลที่เชื่อถือได้ มีความสามารถในการจัดการทั่วไป (General management) ทั้งด้านการกำหนดแนวทางของธุรกิจและการจัดสรรทรัพยากร และมีความมุ่งมั่นในการดำเนินงาน (Performance intention) เพื่อสร้างความเจริญเติบโต และกำไรจากการดำเนินธุรกิจ

ผู้ประกอบการชุมชน ก่อนที่จะอธิบายถึงผู้ประกอบการชุมชน จะต้องพูดถึงสิ่งที่ เป็น ชุมชน ผู้ประกอบการ อันดับแรกต้องกำหนด "ผู้ประกอบการ" (Klein, 1977, p. 9) ลักษณะผู้ประกอบการ แบ่งเป็นสองคุณลักษณะที่สำคัญ โดยเป็นคนที่มีการกระทำเป็นนายหน้า สามารถบูรณาการระหว่างสิ่งที่เป็นที่พึงปรารถนาในมุมมองทางเศรษฐกิจและสิ่งที่เป็นไปได้จากเทคโนโลยี [เช่นการดำเนินงาน] กระบวนการผู้ประกอบการจะนำ : โอกาสและนวัตกรรม มาสร้างหรือหาประโยชน์จากโอกาสทางเศรษฐกิจใหม่ผ่านทางนวัตกรรม โดยการหาทางออกใหม่เพื่อแก้ปัญหาที่มีอยู่หรือโดยการเชื่อมต่อการแก้ปัญหาที่มีอยู่ เพื่อสร้างความต้องการหรือหาโอกาสใหม่ (Lichtenstein & Lyons, 1996) ผู้ประกอบการชุมชนมีพฤติกรรมที่โดดเด่นสามารถจับโอกาสทางการตลาดใหม่ เพื่อเพิ่มรายได้ทางเศรษฐกิจจากธุรกิจที่มีอยู่ภายในชุมชน (Wood, 2005) สองมีกลุ่มของผู้ประกอบการที่อยู่ในชุมชนที่ อาศัยความสัมพันธ์ของเครือข่ายชุมชนเพื่อหาความรู้และใช้เป็นแหล่งข้อมูล เพื่อการเจริญเติบโตของกิจการตนเอง และจะเป็นชุมชนในการพัฒนาผู้ประกอบการและกิจการของตนเอง (Leon, 2002) สาม ชุมชนมีทั้งที่เป็นผู้ประกอบการและไม่เป็น ชุมชนจะเปิดให้มีการเปลี่ยนแปลง

และการลงทุนในเงื่อนไขที่จำเป็นเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการหรือผู้ประกอบการวัฒนธรรม โดยสมาชิกต่างๆของชุมชนให้การสนับสนุนกระบวนการผู้ประกอบการ เช่นการทำเงินกู้ยืมจากธนาคาร เพื่อลงทุนผ่านกฎหมายที่สนับสนุนสมาชิกใหม่และรวมไว้ในเครือข่ายทางสังคมและเศรษฐกิจ ฯลฯ หากพื้นที่นั้นมีความเป็นไปได้ที่จะประสบความสำเร็จ นอกจากนี้ยังมีปัจจัยต่างๆที่ทำให้ผู้ประกอบการที่ประกอบธุรกิจขนาดย่อมประสบความสำเร็จหลายประการ ดังนี้

ปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจขนาดเล็กประสบความสำเร็จ

เมื่อเปรียบเทียบโอกาสหรือความได้เปรียบทางการแข่งขันระหว่างธุรกิจขนาดใหญ่และธุรกิจขนาดเล็กแล้ว จะพบว่าธุรกิจขนาดใหญ่จะได้เปรียบและมีโอกาสมากกว่าเสมอ อย่างไรก็ตามธุรกิจขนาดเล็ก ก็สามารถเผชิญหน้ากับปัญหาดังกล่าว และดำรงอยู่รอด พร้อมทั้งสร้างความเจริญเติบโตได้ ด้วยการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน (Competitive Advantage)

ธุรกิจขนาดเล็กสามารถต่อสู้กับธุรกิจขนาดใหญ่ได้ด้วยการสร้างศักยภาพให้ตนเองมีความได้เปรียบทางการแข่งขันได้ โดยอาศัยองค์ประกอบต่อไปนี้ มีความยืดหยุ่น (Flexibility) จากข้อจำกัดของธุรกิจขนาดใหญ่ที่แม้ว่า จะได้เปรียบธุรกิจเล็ก ในด้านการผลิตสินค้าได้เป็นจำนวนมาก ด้วยต้นทุนการผลิตต่อหน่วยที่ต่ำกว่า แต่ก็ไม่สามารถปรับเปลี่ยน การผลิตได้อย่างรวดเร็วเมื่อความต้องการของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลง เพราะการปรับเปลี่ยนแต่ละครั้งต้องจ่ายค่าใช้จ่ายสูง ไม่คุ้มทุน ในขณะที่ธุรกิจขนาดย่อมสามารถปรับตัวได้รวดเร็วกว่า ในการที่จะสนองความต้องการเฉพาะ ของลูกค้าด้วยค่าใช้จ่ายที่ต่ำกว่า ฉะนั้นผู้ประกอบการจะต้องรู้จักใช้โอกาสนี้ สร้างนวัตกรรม (Innovation) นวัตกรรมในการผลิตหรือพัฒนาผลิตภัณฑ์ มักมีจุดเริ่มต้นมาจาก นักประดิษฐ์อิสระ และจากกิจการขนาดเล็กในขณะที่ธุรกิจขนาดใหญ่ มักจะพัฒนาผลิตภัณฑ์จากผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่แล้ว ซึ่งมีพื้นฐานการประดิษฐ์คิดค้น จากผู้ประกอบการธุรกิจขนาดเล็กให้ดีกว่าเดิม และพยายามทำกำไร หรือหาผลตอบแทน จากการลงทุนในเครื่องจักร อุปกรณ์ และ โรงงาน ผู้ประกอบกิจการขนาดเล็ก จำเป็นต้องสร้างนวัตกรรม หรือสิ่งใหม่ ๆ ให้เกิดขึ้น รวมทั้งการปรับปรุงของเก่าให้ดีขึ้นด้วย จึงจะสามารถสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันได้

การบริหารธุรกิจขนาดย่อม (Hatten 1997 : 18) แบ่งออกเป็น 4 ประเภท

1. นวัตกรรมผลิตภัณฑ์ (Product innovation) เป็นการสร้างผลิตภัณฑ์ รวมถึงการปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้ดีกว่าเดิม
2. นวัตกรรมบริการ (Service innovation) เสนอบริการที่แตกต่างและดีกว่าเดิมหรือเหนือกว่าคู่แข่ง
3. นวัตกรรมกระบวนการ (Process innovation) เป็นความคิดค้นกระบวนการใหม่ ๆ ทั้งการผลิตสินค้าและบริการให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

4. นวัตกรรมการบริหารจัดการ (Management innovation) เป็นการคิดหาวิธีการจัดการที่มีประสิทธิภาพใหม่ ๆ เพื่อจัดการกับทรัพยากรของกิจการให้ได้ประโยชน์สูงสุด

6. สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า (Close Relationship to Customers) ในเมื่อธุรกิจขนาดเล็กอยู่ใกล้ชิดกับลูกค้า จึงเป็นโอกาสของผู้ประกอบการจะสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน ด้วยการสร้างสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า และเสนอสินค้าและบริการพิเศษให้เป็นที่พึงพอใจของลูกค้า

7. ผลิตภัณฑ์และบริการที่มีคุณภาพ (Product Quality) ภายใต้สภาพการแข่งขันอย่างรุนแรงของธุรกิจ วิธีที่จะทำให้ธุรกิจขนาดเล็กประสบความสำเร็จได้ จะต้องผลิตสินค้าหรือบริการ ที่มีคุณภาพได้มาตรฐานในระดับที่ลูกค้า ต้องการ ในราคาที่เต็มใจจะจ่าย โดยผู้ประกอบการจะต้องรักษาคุณภาพให้มีความสม่ำเสมอ ซึ่งจะเป็นสิ่งที่ทำให้ลูกค้าพอใจ และต้องการ มากกว่าผลิตภัณฑ์ของคู่แข่ง ดังนั้น ผู้ประกอบการจะต้องสร้างคุณภาพในตัวสินค้าและบริการให้ได้มาตรฐานเพราะไม่เพียงแต่ จะรักษาลูกค้าเดิมได้ยังเป็นการเพิ่มลูกค้าใหม่ได้อีกมาก นอกจากนี้ผู้ประกอบการจะต้องพิจารณาให้รอบคอบ ถึงสิ่งที่จะทำให้สามารถ ดำเนินการให้ประสบความสำเร็จได้ คือ ขนาดของตลาดมีมากพอที่จะสร้างกำไรได้เพียงใด มีเงินทุนหรือแหล่งเงินทุนเพียงพอเพียงใด สามารถเสาะหาพนักงาน หรือลูกจ้างที่มีประสิทธิภาพได้หรือไม่ รวมถึงรักษาลูกจ้างที่ดีไว้ในองค์กร ต่อไปได้อย่างไร และมีข้อมูลที่ต้อง เชื่อถือได้เพียงใด

แนวคิดเกี่ยวกับผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการ (Entrepreneur) คือ ผู้ลงทุนจัดตั้งธุรกิจขึ้นเพื่อหวังกำไร โดยยอมรับความเสี่ยงที่จะขาดทุน ดำเนินการและควบคุมการทำธุรกิจด้วยตนเอง (สมคิด บางโม, 2553) ซึ่งบุคคลที่จะเป็นผู้ประกอบการนั้น จะต้องเป็นผู้ที่มีความกระตือรือร้น ขวนขวายที่จะเอาปัจจัยการผลิตต่าง ๆ มาผสมผสานด้วยหลักการจัดการ ทำให้เกิดเป็นสินค้าแปลกใหม่ เกิดผู้บริโภคใหม่ มีการแสวงหาตลาดหรือช่องทางที่ทำให้เกิดกำไร มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์สิ่ง แปลกใหม่ให้กับสินค้าตัวเดิม ลดต้นทุนการผลิต หาข้อบกพร่องในการบริหารจัดการแล้วทำการปรับปรุงให้ดีขึ้น รวมไปถึงการติดตามข่าวสารสถานการณ์ต่าง ๆ อยู่เสมอ ทั้งนี้การที่บุคคลสนใจประกอบธุรกิจหรือเป็นผู้ประกอบการนั้น มีเหตุผลเฉพาะตนอยู่หลายประการ ได้แก่ (ชุตินา โสภาสานนท์, 2543)

1. งานธุรกิจเป็นงานชนิดเดียวที่สามารถสร้างความสำเร็จให้กับชีวิตได้ระยะเวลานานสั้น บุคคลใดมีความรู้สึกว่ามีศักยภาพพอที่จะทำงานนี้ ก็จะเอาศักยภาพที่มีนั้นออกมาใช้ทำงานได้อย่างเต็มที่ สามารถใช้ความรู้ประกอบธุรกิจให้กับตนเอง

2. ต้องการความอิสระ สามารถเป็นเจ้าของกิจการตามเป้าหมายที่ตั้งไว้โดยไม่ต้องอยู่ภายใต้อำนาจบังคับบัญชาในการปฏิบัติงานของใครสามารถหารายได้มากขึ้นกว่าการเป็นลูกจ้างคนอื่น และสามารถคอยดูแลผลแห่งความมานะพยายามทำงานหนักได้อย่างเต็มที่ตามความสามารถของตน

3. สามารถที่จะดำเนินกิจการได้ตามต้องการ เพราะเป็นกิจการของเขาคนเดียว มีอำนาจในการบริหาร ตัดสินใจได้ด้วยตนเอง ไม่ต้องเกรงใจใคร เป็นนายตนเองได้อย่างเต็มที่ สามารถจัดทุกสิ่งทุกอย่างในองค์กรตามความต้องการ อย่างไรก็ดี ถึงแม้ว่าจะมีอิสระทุกอย่างในการทำงาน แต่ก็ต้องระลึกไว้ว่าจะต้องมีความรับผิดชอบต่องานที่ทำ หากเกิดข้อผิดพลาดในการดำเนินงานก็ต้องรับผิดชอบด้วยตัวเอง

4. เป็นการสร้างความมั่นคงให้กับตนเองและครอบครัว การเป็นลูกจ้างไม่ใช่ความมั่นคงในการทำงาน จะถูกเลิกจ้างเมื่อใดก็ได้ ในภาวะที่เศรษฐกิจตกต่ำยิ่งเกิดความไม่มั่นคงมากขึ้น แต่ถ้าเป็นเจ้าของธุรกิจจะมีรายได้ไม่จำกัดถ้าเรามีความขยัน มุ่งมั่น และบริหารงานอย่างดี ก็ยิ่งจะได้อย่างไม่รู้จบ

5. มีความภูมิใจที่มีโอกาสช่วยเหลือการจ้างงาน ทำให้คนมีงานทำ มีโอกาสพัฒนาสังคม นำผลกำไรที่ได้มาช่วยเหลือให้แก่สังคม

6. การเป็นเจ้าของธุรกิจ สร้างการยอมรับจากสังคมมากกว่าการเป็นลูกจ้าง แม้ว่าผู้ที่เป็นลูกจ้างจะมีความสามารถมากกว่าก็ตาม แต่ตามสถานภาพแล้วผู้เป็นเจ้าของกิจการจะได้รับการยอมรับมากกว่า

7. ชอบการทำงานแบบท้าทาย คิดว่างานท้าทายถ้าประสบความสำเร็จจะมีเกียรติมากกว่าการเป็นลูกจ้าง

Collins & Moore (1985) ได้อธิบายไว้ว่า ผู้ประกอบการที่จะประสบความสำเร็จ จะมีคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ (Personal Entrepreneurial Characteristics) หรือที่เรียกว่า PECs ประกอบไปด้วย 3 ศักยภาพ 10 คุณลักษณะดังนี้

1. ศักยภาพแห่งความสำเร็จ (Achievement Competencies)

- การแสวงหาโอกาส (Opportunity Seeking) ผู้ประกอบการจะเป็นผู้ที่มองเห็นโอกาสในการทำธุรกิจ แม้จะตกอยู่ในสภาวะวิกฤตก็สามารถเปลี่ยนมันให้เป็นโอกาสได้ มีการกระตือรือร้นในการแสวงหาความรู้ใหม่ ๆ หรือประยุกต์ใช้ประสบการณ์ที่ผ่านมาเพื่อสร้างสรรค์หาโอกาสใหม่ ๆ

- ความมุ่งมั่น (Persistence) ผู้ประกอบการจะเป็นผู้ที่มีความมุ่งมั่น ทุ่มเทความสามารถที่ตนเองมีอยู่กับการทำงาน ไม่ท้อถอยต่อความยากลำบาก เพื่องานนั้นให้บรรลุผลสำเร็จตามเป้าหมายที่วางไว้

- ความมีพันธะต่องาน ความผูกพัน ความรับผิดชอบในงาน (Commitment to Work Contract) เมื่อผู้ประกอบการได้ตั้งเป้าหมายหรือรับงานมาแล้ว จะต้องแสวงหาหนทางที่จะประสบความสำเร็จในเป้าหมายหรืองานนั้น ๆ และจะต้องรับผิดชอบต่อสิ่งที่ได้ตกลงหรือทำสัญญา

กันไว้กับลูกค้า โดยทำตามข้อตกลงหรือสัญญาที่ได้ให้ไว้เป็นอย่างดีที่สุดให้สมกับที่ลูกค้าให้ความไว้วางใจ

- ความต้องการใฝ่หาทางด้านคุณภาพและประสิทธิภาพ (Demand for Quality and Efficiency) ผู้ประกอบการจะเป็นผู้ที่ศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมอย่างสม่ำเสมอ เพื่อนำมาพัฒนาหรือปรับปรุงประสิทธิภาพในการทำงาน โดยได้รับผลกำไรและส่วนแบ่งการตลาดที่เพิ่มขึ้นด้วย

- ความกล้าเสี่ยง (Risk Taking) ผู้ประกอบการจะเป็นผู้ที่ชอบงานที่มีความท้าทาย เป็นงานที่มีความเสี่ยงในระดับปานกลาง โดยได้ประเมินแล้วว่าสามารถทำงานนั้นให้บรรลุผลสำเร็จได้

2. ศักยภาพแห่งการวางแผน (Planning Competencies)

- การตั้งเป้าหมาย (Goal Setting) ผู้ประกอบการจะมีการกำหนดเป้าหมายที่ชัดเจน เป็นเป้าหมายที่มีความท้าทาย แต่ก็ได้ประเมินตัวเองแล้วว่ามี khả năngพอที่จะให้งานประสบความสำเร็จได้ตามเป้าหมายตั้งไว้

- การประเมินอย่างมีระบบ (Systematic Planning and Monitoring) ผู้ประกอบการจะมีการวางแผนการทำงาน กำหนดกลยุทธ์และวิธีการแก้ไขปัญหาที่อาจเกิดขึ้น รวมไปถึงการตรวจสอบและประเมินผลการดำเนินงานนั้น ๆ ด้วย

- การแสวงหาข้อมูล (Information Seeking) ผู้ประกอบการจะมีการแสวงหาข้อมูลต่าง ๆ ที่จำเป็นเพื่อใช้ในการวิเคราะห์สถานการณ์และประกอบการตัดสินใจ เช่น ข้อมูลด้านเศรษฐกิจ การเมือง สังคม กฎหมาย ทั้งนี้ยังรวมถึงการปรึกษาผู้เชี่ยวชาญและการอบรมสัมมนาด้วย

3. ศักยภาพแห่งอำนาจ (Power Competencies)

- การชักชวน การชักชวน การมีเครือข่าย (Persuasion and Networking) ผู้ประกอบการจะเป็นผู้ที่แสวงหาพันธมิตร สร้างเครือข่ายทางธุรกิจ มีความสามารถในการชักจูงโน้มน้าวให้ผู้อื่นเข้ามาช่วยเหลือและให้ความร่วมมือ

- ความเชื่อมั่นในตนเอง (Self Confidence) ผู้ประกอบการที่จะประสบความสำเร็จ ต้องเป็นผู้ที่มีความเชื่อมั่นในความสามารถของตนเอง เชื่อมั่นว่าตนเองสามารถทำในสิ่งที่ยากและท้าทายให้ประสบความสำเร็จได้

ผู้ประกอบการที่จะประสบความสำเร็จได้นั้น ต้องมีคุณลักษณะหลายประการประกอบกัน แต่อาจจะไม่จำเป็นต้องมีให้ครบทุกข้อ เพียงแต่ต้องหาสิ่งอื่นมาทดแทนในจุดที่ด้อย (Thechatakerng 2012)

2.6 การตลาด

การตลาดท่องเที่ยว (Tourism Marketing) จึงเป็นการให้บริการแก่นักท่องเที่ยว โดยมุ่งผลิตสินค้าทางการท่องเที่ยวที่ตรงกับความต้องการ และคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดที่นักท่องเที่ยวพึงได้รับ เมื่อเปรียบเทียบกับค่าใช้จ่ายและข้อเสนอทางธุรกิจของคู่แข่ง (ทักษิณา คุณารักษ์, 2546)

ตลาดการท่องเที่ยว เป็นตลาดบริการที่ลูกค้ามีอิสระในการเลือกบริโภคสินค้าและบริการมากที่สุด องค์ประกอบของตลาดจึงมีลักษณะเฉพาะ ดังนี้ (ฉลองศรี พิมลสมพงศ์, 2550)

1. ผู้ซื้อ ได้แก่ นักท่องเที่ยว นักทัศนาจร ทั้งภายในประเทศและระหว่างประเทศ ความต้องการเดินทางท่องเที่ยวและบริการสินค้าทางการท่องเที่ยวมีความยืดหยุ่นและเปลี่ยนแปลงสูงมาก เนื่องจากปัจจัยทางเศรษฐกิจ สังคม ราคาการท่องเที่ยว ฤดูกาล สมัยนิยม รสนิยม ทักษะคติ ประสิทธิภาพส่วนตัวของนักท่องเที่ยว และเหตุการณ์สำคัญอื่น ๆ ที่เกิดขึ้นอย่างกะทันหัน ซึ่งเป็นปัจจัยที่ควบคุมไม่ได้ แต่อาจสามารถคาดการณ์ได้ล่วงหน้าว่าจะมีผลกระทบอะไรบ้างต่อตลาดการท่องเที่ยว ความต้องการการท่องเที่ยว แบ่งออกได้เป็น 3 ประเภท คือ

1.1 ความต้องการปัจจุบัน (Actual Demand) หมายถึง นักท่องเที่ยวที่มีความพร้อมและเต็มใจที่จะจ่ายค่าสินค้าหรือบริการที่กำหนดไว้ในขณะนั้น และเดินทางทันที

1.2 ความต้องการที่มีแนวโน้ม (Potential Demand) หมายถึง นักท่องเที่ยวที่มีแนวโน้มที่จะเดินทางเพราะมีความต้องการอยู่แล้ว แต่ขาดองค์ประกอบอื่น เช่น เงิน เวลา และการจัดการเพื่อเดินทาง ซึ่งความต้องการแบบได้สามารถโน้มน้าวให้เป็น Actual Demand ได้ โดยอาศัยการพัฒนาการให้บริการและระบบการตลาดของธุรกิจนำเที่ยว

1.3 ความต้องการที่อาจเกิดขึ้นได้ (Deferred Demand) หมายถึง ความต้องการเดินทางท่องเที่ยวที่มีอยู่ในส่วนลึกของจิตใจทุกคน แต่ไม่มีใครรู้ หรือไม่มีข้อมูลของแหล่งท่องเที่ยวต่าง ๆ ที่น่าสนใจ ความต้องการแบบนี้อาจชักจูงให้เกิดขึ้นได้ โดยอาศัยการโฆษณาประชาสัมพันธ์ เทคนิคการขาย การอำนวยความสะดวกในการติดต่อต่าง ๆ ตลอดจนการพัฒนา ระบบข้อมูล ก็อาจกระตุ้นให้เกิดความต้องการท่องเที่ยวได้โดยไม่ยากนัก

2. ผู้ขาย ได้แก่ ผู้ประกอบธุรกิจจัดหาสินค้าและบริการการท่องเที่ยว (Travel Suppliers) ผลิตวัตถุดิบในลักษณะการแปรรูปสินค้าและบริการ เช่น ที่พักในโรงแรม การเดินทางโดยเครื่องบิน การบริการอาหารและเครื่องดื่ม การเข้าชมการแสดงในสถานที่และแหล่งท่องเที่ยวต่าง ๆ และสินค้าหรือบริการอื่น ๆ ในสายของสินค้าเดียวกัน โดยขายให้แก่กลุ่มผู้ซื้อดังนี้

2.1 ขายตรงให้แก่นักท่องเที่ยว (Direct Sales)

2.2 ขายให้แก่ผู้ผลิตรายการนำเที่ยวแบบเหมาจ่าย (Tour Operator)

2.3 ขายให้แก่บริษัทตัวแทนจำหน่าย (Travel Agent)

ผู้ผลิตรายการนำเที่ยวแบบเหมาจ่ายและบริษัทตัวแทนจำหน่าย จะเป็นทั้งผู้ซื้อและผู้ขายในเวลาเดียวกัน จึงจำเป็นต้องศึกษาและวิจัยเพื่อทำความรู้จัก เข้าใจความต้องการของนักท่องเที่ยวและลูกค้ากลุ่มเป้าหมายเป็นอย่างดี ในเชิงเศรษฐกิจ สังคม การเมือง และจิตวิทยาในการบริโภค มีความรู้ถึงลักษณะและรูปแบบที่แตกต่างกันของการเดินทางท่องเที่ยว

ผู้ขายควรมีความร่วมมือกันระหว่างธุรกิจ เนื่องจากธุรกิจการท่องเที่ยวเป็นธุรกิจที่ผสมสินค้าและบริการเข้าด้วยกัน ความร่วมมือกันระหว่างธุรกิจจะสร้างความมั่นคงให้แก่ธุรกิจในการลงทุน อำนาจการต่อรอง การปรับปรุงคุณภาพสินค้าและบริการ เช่น การกันที่นั่งของสายการบินไว้ให้แก่ลูกค้าของบริษัทที่สายการบินเป็นพันธมิตรอยู่ การให้ห้องพักแก่ผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรมที่มีความร่วมมือกัน ซึ่งจะทำให้ตลาดการท่องเที่ยวเจริญเติบโต ผู้ซื้อได้รับสินค้าและบริการที่ถูกต้องและยุติธรรม

3. สินค้าและบริการ สินค้าในตลาดการท่องเที่ยว แบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ สินค้าที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติ ได้แก่ ทรัพยากรท่องเที่ยวทางธรรมชาติต่าง ๆ ได้แก่ น้ำตก ภูเขา ทะเล ภูมิประเทศ ภูมิอากาศ เป็นต้น และสินค้าที่มนุษย์สร้างขึ้น ได้แก่ สิ่งก่อสร้างที่สำคัญ สิ่งดึงดูดใจทางด้านวัฒนธรรม สินค้าและบริการที่อำนวยความสะดวกให้แก่นักท่องเที่ยว

นอกจากนี้สินค้าการท่องเที่ยวยังลักษณะเฉพาะที่มีความแตกต่างจากสินค้าอุปโภคบริโภคทั่วไปอย่างชัดเจน ดังนี้ (ฉลองศรี พิมพ์สมพงศ์, 2550)

1. สินค้ามีลักษณะเป็นนามธรรม ไม่สามารถจับต้องหรือสัมผัสก่อนการตัดสินใจซื้อได้ เช่น การเที่ยวชมสถานที่ท่องเที่ยวต่าง ๆ ลูกค้าจะซื้อจากจินตนาการ อารมณ์ ความรู้สึกส่วนตัว และประสบการณ์

2. สินค้ามีเอกลักษณ์ มีเฉพาะแบบเดียวไม่เหมือนใคร ไม่ว่าจะเป็นสิ่งดึงดูดใจทางธรรมชาติ (Natural Attractions) หรือสิ่งดึงดูดใจที่มนุษย์สร้างขึ้น (Man-Made Attractions) ซึ่งอาจมีบางส่วนที่สร้างเลียนแบบจนดูเหมือนกันหรือคล้ายคลึงกันด้วย แต่ผู้ขายก็ต้องพยายามเลือกสรรใช้กลยุทธ์การสร้างแตกต่างในตัวสินค้าให้มีความแปลกแตกต่างจากสินค้าของคู่แข่งและอยู่ในความนิยมของลูกค้าเพื่อรักษาสถานะได้

3. การผลิตและบริโภคสินค้าเกิดขึ้นในเวลาและสถานที่เดียวกัน เช่น การเดินทางโดยเครื่องบิน การเข้าพักในโรงแรม ลูกค้าจะสามารถบริโภคได้ในเวลาและสถานที่ที่กำหนดเท่านั้น

4. กระบวนการซื้อขายสินค้าและบริการไม่สามารถแยกออกจากกันได้ เช่น การซื้อรายนำเที่ยวแบบเหมาจ่าย (Package Tour) ผู้ประกอบการธุรกิจจ้ดนำเที่ยวต้องให้บริการตั้งแต่เริ่มออกเดินทางจนกลับถึงบ้านหรือกลับมาถึงจุดเริ่มต้นของการเดินทาง กระบวนการซื้อขายจึงสิ้นสุดลง การเดินทางโดยเครื่องบินและการเข้าพักในโรงแรมก็เช่นเดียวกัน ผู้ซื้อ จะได้รับการบริการตลอดเวลาการบริโภคสินค้านั้น

5. สินค้ามีลักษณะ “เน่าเสีย” ถ้าลูกค้าไม่มาบริโภคหรือใช้บริการในเวลาที่กำหนด เช่น การยกเลิกการเดินทางของกลุ่มทัวร์ สินค้าและบริการจะถูกทิ้งไปเฉย ๆ เป็นลูกโซ่ ตั้งแต่การยกเลิกเที่ยวบิน โรงแรม ร้านอาหาร และการนำชมสถานที่ต่าง ๆ ถ้าไม่มีลูกค้าอื่นมาซื้อสินค้าและบริการให้ทันในเวลานั้น สินค้าและบริการนั้นก็เสียไปเลย รายได้สูญเปล่า ไม่มีโอกาสในการขายมากเหมือนสินค้าอื่น

6. สินค้าการท่องเที่ยวจะขายได้มากหรือน้อยขึ้นอยู่กับฤดูกาล สภาพภูมิอากาศ เวลาของการบริโภค เช่น ที่พักแรมตามสถานที่ตากอากาศชายทะเลจะเต็มเฉพาะฤดูร้อน ในฤดูหนาวแทบไม่มีคนเข้าพัก ความต้องการเดินทางโดยเที่ยวบินวันจันทร์หรือวันศุกร์จะมากกว่าเที่ยวบินวันอังคารถึงวันพฤหัสบดี

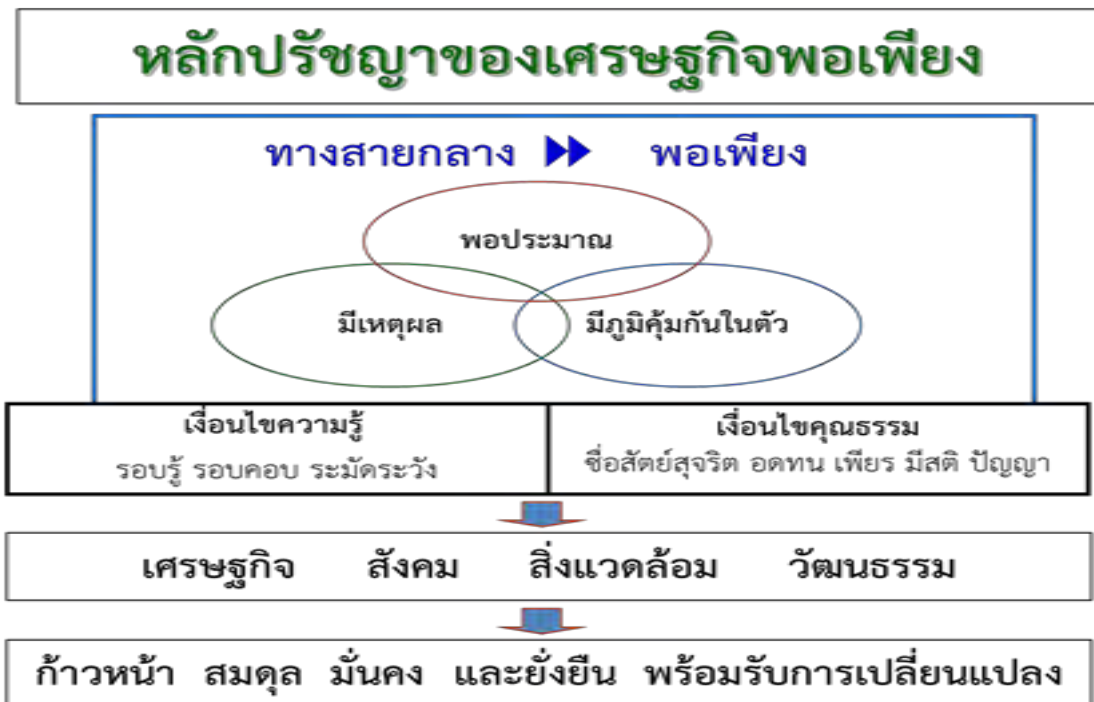
7. การซื้อขายสินค้าการท่องเที่ยวมักเป็นการซื้อขายร่วมกันในคราวเดียวกัน ถึงแม้จะต่างเจ้าของกัน จึงต้องการความร่วมมือทางธุรกิจสูง เช่น การซื้อขายตั๋วเครื่องบินและบริการเรือสำราญ (Fly/Cruise Packages) หรือการซื้อขายสินค้าการท่องเที่ยวอย่างใดอย่างหนึ่ง ก่อให้เกิดการซื้อขายสินค้าและบริการในธุรกิจที่เกี่ยวข้องทั้งทางตรงและทางอ้อม เช่น การเดินทางโดยเรือสำราญ ลูกค้าต้องการสินค้าและบริการอื่น ๆ ในท่าเรือที่จอดแวะ เช่น การเที่ยวชมสถานที่ รถยนต์รับจ้าง ร้านขายของที่ระลึก เป็นต้น

2.7 การบริหารการเงิน

การออมและเศรษฐกิจพอเพียง

การออม ในพจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2525 ให้คำนิยามไว้ว่า ประหยัด เก็บหอมรอบริบ เช่น ออมทรัพย์; ถนอม, สงวน เช่น ออมแรง จากความหมายนี้ แสดงว่า การออม คือ การประหยัด การเก็บหอมรอบริบ การถนอม และการ สงวน สิ่งที่จะประหยัด หรือเก็บหอมรอบริบ ได้แก่ ทรัพย์สินเงินทอง

หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงมีองค์ประกอบหลักสามประการ คือ ความมีเหตุมีผล ความพอประมาณ และการมีภูมิคุ้มกันในตัวที่ดี โดยการใช้หลักในการองค์ประกอบทั้งสามต้องควบคู่กับสองเงื่อนไขในการปฏิบัติ คือ เงื่อนไขความรู้ ได้แก่ มีความรอบรู้ รอบคอบ ระมัดระวัง และเงื่อนไขคุณธรรม การใช้หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงเป็นหลักคิดในการตัดสินใจในการบริหารการเงินทั้งในองค์กรธุรกิจและการเงินบุคคลจะทำให้องค์กรเกิดความสมดุลและอยู่รอดได้อย่างยั่งยืน ดังแสดง



ภาพที่ 2 การเกิดความสมดุลและอยู่รอดได้อย่างยั่งยืน

องค์กรธุรกิจสามารถประยุกต์ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงเพื่อไปสู่ความสมดุลและยั่งยืนได้ ด้วยการตัดสินใจในกิจกรรมหลักทั้งสามกิจกรรมตามหลักปรัชญา คือ ด้วยความมีเหตุมีผล ด้วยความพอประมาณ และสร้างภูมิคุ้มกัน ตัวอย่างเช่น การตัดสินใจในกิจกรรมลงทุนที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนในทรัพย์สินทั้งระยะสั้น ระยะยาว องค์กรธุรกิจควรลงทุนเฉพาะที่มีความจำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจที่เป็นอยู่หรือเพื่อการขยายธุรกิจ เป็นเรื่องของความมีเหตุมีผลในการตัดสินใจ โดยต้องไม่ลงทุนในทรัพย์สินที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ หรือไม่ลงทุนในสินทรัพย์เพื่อการเก็งกำไรจนมากเกินไป หรือการตัดสินใจเพื่อขยายกิจการควรอยู่บนพื้นฐานของความพอประมาณไม่มากเกินไปจนเป็นภาระแก่ฐานะทางการเงิน และความอยู่รอดขององค์กรในระยะยาวได้ และการลงทุนควรมีภูมิคุ้มกันในตัวที่ดี โดยยึดหลักการกระจายความเสี่ยงในการลงทุน เช่น การลงทุนในสินทรัพย์ที่มีความหลากหลาย กรณีการลงทุนทางการเงินควรมีการลงทุนทั้งตราสารหนี้และตราสารทุน หรือการลงทุนขยายตลาดควรให้ความหลากหลายไม่ผูกติดกับตลาดใดตลาดหนึ่งเพียงตลาดเดียว เป็นต้น และควรมีการป้องกันความเสี่ยงจากการลงทุนควบคู่ไปด้วย เช่น การซื้อเครื่องมือทางการเงินที่ช่วยในการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนในกรณีของการจัดหาสินทรัพย์จากต่างประเทศ เป็นต้น โดยทั้งหมดของการตัดสินใจอยู่บนเงื่อนไขที่ว่า ผู้บริหารองค์กรจะต้องมีความรู้ในการวิเคราะห์ ความคุ้มค่าของการลงทุน ความเสี่ยงของการลงทุน และผลกระทบของการลงทุนต่อองค์กรธุรกิจ

โดยรวมได้ และต้องลงทุนอย่างไม่เอารัดเอาเปรียบคู่สัญญา และดูแลผู้มีส่วนได้ส่วนเสียให้รอบด้าน ซึ่งประเด็นสุดท้ายเป็นเงื่อนไขในเรื่องคุณธรรมนั่นเอง

ฉะนั้น การออมและเศรษฐกิจพอเพียงจึงมีความสัมพันธ์กันโดยรวม คือ การใช้ทรัพยากรที่มีค่า และมีคุณประโยชน์ทั้งหลายด้วยความระมัดระวัง และมีเหตุผล เพื่อการได้มาซึ่งประโยชน์ส่วนตนและต่อสังคม พยายามรักษาและพัฒนาให้มีอยู่อย่างยั่งยืน ในขณะเดียวกัน ทรัพย์สินเงินทอง สินทรัพย์ต่าง ๆ ที่เป็นปัจจัยในการดำรงชีพก็ต้องให้ความสำคัญ ต้องรู้จักเก็บและใช้ให้เกิดประโยชน์และคุ้มค่าสูงสุด จะเห็นได้ว่า การออมมิได้มุ่งในการออมเงินเพียงอย่างเดียว แต่หมายถึง ปัจจัยในการดำรงชีพทุกอย่าง รวมทั้งการศึกษา การพัฒนาชีวิตของบุคคลในลักษณะหนึ่ง คือ การฝึกให้รู้ ให้คิด และให้ทำในสิ่งดีมีประโยชน์ ได้แก่ ออมเงิน ออมทรัพยากรธรรมชาติ ป่าไม้ แหล่งน้ำ แหล่งดิน

ทฤษฎีการบริหารการเงิน

ตามคู่มือแนวทางปฏิบัติเพื่อความพอเพียง ฉบับรวบรวมบทสรุปสำหรับผู้บริหาร ของศูนย์ศึกษาเศรษฐกิจพอเพียง สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ เรื่อง “แนวทางการบริหารการเงินบุคคลเพื่อความพอเพียง” โดย วนิดา จันทรสม (2551 : 38-40) กล่าวไว้ว่า การบริหารการเงินเป็นเรื่องการบริหารรายได้ การควบคุมค่าใช้จ่าย เพื่อให้มีส่วนเหลือจ่ายที่จะมีไว้เพื่อเก็บสะสมเพื่ออนาคต และการลงทุนเพื่อให้ได้ผลตอบแทนที่คุ้มค่ากับความเสี่ยงของการลงทุนนั้น ๆ

การบริหารการเงินเป็นเรื่องที่มีความสำคัญอย่างมากในองค์กรธุรกิจ ด้วยหน้าที่หลักหน้าที่หนึ่งขององค์กรธุรกิจ คือ หน้าที่จัดการทางการเงิน หลักการบริหารการเงินเป็นหลักการบริหารจัดการที่เกี่ยวข้องกับแหล่งที่มาของเงิน และแหล่งใช้ไปของเงิน เพื่อให้เกิดความยั่งยืนขององค์กรธุรกิจนั้น โดยมีเป้าหมายหลักเพื่อสร้างความมั่นคงที่ยั่งยืนให้แก่ผู้เป็นเจ้าของธุรกิจหรืออีกนัยหนึ่ง คือ ผู้ถือหุ้นสามัญของธุรกิจให้ได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนในธุรกิจนั้นสูงที่สุด (เพชร ชุมทรัพย์, 2542)

กิจกรรมหลักของการบริหารการเงินสำหรับธุรกิจที่เกี่ยวข้องมี 3 กิจกรรมได้แก่ กิจกรรมการลงทุน (Investment activity) กิจกรรมการจัดหาเงิน (Financing activity) และกิจกรรมดำเนินงาน (Operating activity) (เริงรัก จำปาเงิน, 2544) การตัดสินใจทางการเงินที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมทั้ง 3 เป็นการตัดสินใจที่จะส่งผลกระทบต่อการสร้างผลตอบแทนการลงทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นสามัญ และต้องการการวิเคราะห์เพื่อรองรับการตัดสินใจอย่างมาก เช่น การตัดสินใจเกี่ยวกับกิจกรรมการลงทุน (Investment activity) เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจในการจัดหาสินทรัพย์ของธุรกิจทั้งสินทรัพย์ระยะสั้นและสินทรัพย์ระยะยาว ซึ่งสินทรัพย์ หมายถึง ทรัพย์สินที่ธุรกิจมีไว้ใช้เพื่อการหาผลตอบแทนให้แก่ธุรกิจ การลงทุนในสินทรัพย์ต้องอยู่ในระดับที่เหมาะสม ไม่มากเกินไปจนทำให้เกิดภาวะเงินจมเกิดการขาดสภาพคล่องในธุรกิจ และไม่น้อยเกินไป จนทำให้เกิดความไม่เพียงพอในการดำเนินกิจการ การตัดสินใจในกิจกรรมจัดหาเงิน (Financing activity) เกี่ยวข้องกับการจัดหาแหล่งเงินทุน

ที่มีโครงสร้างทางการเงินที่เหมาะสม การกู้ยืมถึงแม้ว่าจะมีส่วนช่วยเพิ่มผลตอบแทนการลงทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นสามัญ แต่หากมีการกู้ยืมมากเกินไปย่อมเป็นภาระทางการเงินแก่ธุรกิจ และการตัดสินใจในกิจกรรมดำเนินงาน (Operating activity) เกี่ยวข้องกับการสร้างรายได้ การควบคุมค่าใช้จ่าย การกำหนดโครงสร้างของต้นทุนที่เหมาะสมสอดคล้องกับพันธกิจและกลยุทธ์ของธุรกิจ เพื่อให้ได้ผลกำไรที่จะส่งผลตอบแทนในรูปเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นสามัญ และการเจริญเติบโตของธุรกิจเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มของราคาหุ้นสามัญ (เพชรี ชุมทรัพย์, 2542)

การบริหารการเงินของบุคคลหรือของครัวเรือน อาจมีความแตกต่างจากการบริหารการเงินขององค์กรธุรกิจดังกล่าวข้างต้นอยู่บ้าง แต่อย่างไรก็ดี หลักการบริหารการเงินไม่แตกต่างกัน ยังคงยึดหลักของการบริหารจัดการที่เกี่ยวข้องกับแหล่งที่มาของเงินและแหล่งใช้ไปของเงิน เพื่อให้เกิดความยั่งยืนของ “บุคคล” หรือ “ครัวเรือน” ได้

3. การทบทวนวรรณกรรม/สารสนเทศ (Information) ที่เกี่ยวข้อง

งานวิจัยด้านการท่องเที่ยวได้มีการศึกษาทั้งในประเทศ (อิติพันธ์ จารักษ์ 2550; กมล รัตนวิระกุล 2549) และต่างประเทศ (Lourenço, 1989; Butter, 1980) อย่างแพร่หลาย เช่น การพัฒนาการท่องเที่ยวที่ อัมผาง (อิติพันธ์ จารักษ์ 2550) หรือ การพัฒนาการท่องเที่ยวชุมชน (กมล รัตนวิระกุล 2549) โดยได้กล่าวถึงความหมายของการท่องเที่ยวโดยชุมชน (Community – based Tourism) ว่าเป็นทางเลือกในการจัดการท่องเที่ยวที่ชุมชนเข้ามามีส่วนกำหนดทิศทางของการท่องเที่ยวบนฐานคิดที่ว่า ชาวบ้านทุกคนเป็นเจ้าของทรัพยากรและมีส่วนได้เสียจากการท่องเที่ยว โดยการนำเอาทรัพยากรในท้องถิ่นต่าง ๆ ที่มีอยู่ ไม่ว่าจะเป็นธรรมชาติ ประวัติศาสตร์ ประเพณี วิถีชีวิต และวิถีการผลิตของชุมชนมาใช้เป็นต้นทุน หรือปัจจัยในการท่องเที่ยวอย่างเหมาะสม รวมทั้งมีการพัฒนาศักยภาพของคนในชุมชนให้มีความรู้ และบทบาทที่สำคัญ ในการดำเนินงาน ตั้งแต่ การตัดสินใจ การวางแผน การดำเนินงาน การสรุปบทเรียน และมุ่งเน้นให้เกิดความยั่งยืนสู่รุ่นลูกหลาน และเกิดประโยชน์ต่อท้องถิ่น โดยคำนึงความสามารถในการรองรับของธรรมชาติเป็นสำคัญ (กมล รัตนวิระกุล 2549) หรือการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย(จุลสารการท่องเที่ยว 2538 หน้า 14) ได้กล่าวถึงการท่องเที่ยวแบบยั่งยืนไว้ว่า เป็นการท่องเที่ยว รวมถึงการจัดบริการอื่นๆ ทั้งในปัจจุบันและอนาคต โดยต้องดำเนินการภายใต้ขีดความสามารถของธรรมชาติ ชุมชน ขนบธรรมเนียม ประเพณี วัฒนธรรม วิถีชีวิตที่มีต่อขบวนการท่องเที่ยว ต้องตระหนักดีต่อการมีส่วนร่วมของ ประชากร ชุมชน ขนบธรรมเนียม ประเพณี วัฒนธรรม วิถีชีวิตที่มีต่อขบวนการท่องเที่ยว รวมถึงต้องยอมรับให้ประชาชนทุกส่วนได้รับผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจที่เกิดจากการท่องเที่ยวอย่างเสมอภาคเท่าเทียมกัน และต้องชี้แนะภายใต้ความปรารถนาของประชาชนท้องถิ่นและชุมชนในพื้นที่ท่องเที่ยวนั้นๆ ซึ่งงานวิจัยนี้ได้ให้ความหมายดังที่กล่าวมาแล้ว นอกจากนี้ ยังมีการใช้แนวคิด

เกี่ยวกับการกำหนดช่วงชั้นโอกาสด้านนันทนาการ (Clark & Stanley 1979) ในการวิเคราะห์พื้นที่ท่องเที่ยว เพื่อให้งานวิจัยมีความสมบูรณ์

อีกทั้งงานวิจัยลักษณะนี้ Thechatakerng (2009) ได้อธิบายความสำคัญต่อการประกอบการและการเป็นผู้ประกอบการ ลักษณะของผู้ประกอบการ และการทำให้ผู้ประกอบการประสบความสำเร็จด้านรายได้ด้วยการนำกลยุทธ์นวัตกรรมมาใช้ในธุรกิจของผู้ประกอบการ ซึ่งสามารถนำมาปรับให้เข้ากับ การประกอบการชุมชนซึ่งสร้างผลแก่ตนเองและคนในชุมชน และเป็น การนำทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่มาใช้ประโยชน์ อย่างมีคุณค่าเชิงอนุรักษ์ (Anitnori & Bray, 2004)

ได้มีการศึกษาเกี่ยวกับผู้ประกอบการ มากมายโดยเฉพาะประเทศที่เจริญแล้ว (Freiling, 2008; Baum et al., 2007; Shepherd & Wiklund, 2005; Robinson, 2004; Bird, 1992; Barreto & Humberto, 1989; Collins and Moore, 1970) หรือแม้แต่ในประเทศที่กำลังพัฒนา เช่นประเทศไทย ก็ได้มีนักวิจัยหลายท่าน (Thechatakerng, 2012, 2009; อมรรัตน์ วิริยะพงษ์, 2551; พิชญาภรณ์ พุ่มไพศาลชัย, 2549; ภาสกร แซ่มประเสริฐ, 2548; อัญชลี เชื้อนคำ, 2548; ชมพูนท จาริบุรณภาพ, 2547; ภาณี อุบลศรี, 2546) ได้ศึกษาเกี่ยวกับผู้ประกอบการในหลาย ๆ ด้าน เช่น การเปรียบเทียบลักษณะความเป็นผู้ประกอบการและวิธีการจัดการระหว่างผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จสูงและต่ำ (อมรรัตน์ วิริยะพงษ์, 2551; ภาณี อุบลศรี, 2546; ภาสกร แซ่มประเสริฐ, 2548; อัญชลี เชื้อนคำ, 2548) ในการดำเนินธุรกิจการค้าและบริการขนาดย่อมและขนาดกลางในจังหวัดเชียงใหม่ โดยอมรรัตน์ วิริยะพงษ์ (2551) ได้ใช้แนวคิดเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ที่แสดงถึงอัตลักษณ์ความเป็นผู้ประกอบการ และมีการวัดความสำเร็จในการดำเนินกิจการ ซึ่งเป็นการตรวจสอบว่าผู้ประกอบการได้ดำเนินกิจการธุรกิจนั้น ๆ ประสบความสำเร็จหรือไม่ โดยอาศัยข้อมูลจากหลายด้านเช่นตัวชี้วัดอัตวิสัย (Subjective indicator) หรือ Seibert, Crant, and Kramir (1999 อ้างใน ภาสกร แซ่มประเสริฐ, 2545) ซึ่งได้กำหนดตัวชี้วัดความสำเร็จไว้ 2 ลักษณะ คือ ตัวชี้วัดด้านอัตวิสัย และตัวชี้วัดด้านภาวะวิสัย ซึ่งผลการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ มีค่าเฉลี่ยของลักษณะความเป็นผู้ประกอบการอยู่ 12 ด้าน คือ ใฝ่ความสำเร็จ ความคิดสร้างสรรค์ ความกล้าเสี่ยง กล้าริเริ่ม ความมั่นใจในตนเอง การจัดความผิดพลาดล้มเหลว แรงจูงใจและพลัง วิสัยทัศน์และเป้าหมาย การแสวงหาข้อมูลและความเชี่ยวชาญจากผู้อื่นและความซื่อสัตย์สุจริต และมีการดำเนินกิจการใน 5 ด้านสูงคือการวางแผน การจัดองค์การ การจัดคนเข้างาน การเป็นผู้นำและการควบคุม ซึ่งได้ประโยชน์ที่ทำให้ทราบถึงลักษณะความเป็นผู้ประกอบการที่จัดเป็นสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจการค้าและบริการขนาดย่อม และเป็นแนวทางสำหรับผู้ประกอบการในการพัฒนาตนเองให้มีลักษณะความเป็นผู้ประกอบการซึ่งจะช่วย

เพิ่มความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ และยังเป็นข้อมูลในการฝึกอบรม สร้างผู้ประกอบการรุ่นใหม่ ๆ เพื่อแก้ปัญหาเศรษฐกิจของชาติ

เมื่อเปรียบเทียบกับงานวิจัยของภาสกร แซ่มประเสริฐ (2548) ในเรื่องของการเปรียบเทียบ ภูมิหลังและลักษณะความเป็นผู้ประกอบการระหว่างผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จสูงและต่ำ ในการดำเนินกิจการอุตสาหกรรมขนาดย่อมและขนาดกลางใน จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ได้ใช้แนวคิดเกี่ยวกับผู้ประกอบการและลักษณะความเป็นผู้ประกอบการ และการวัดความสำเร็จ ผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในการดำเนินกิจการสูงหรือต่ำนั้น ภูมิหลังในด้าน เพศ อายุ และเชื้อชาติ ระดับการศึกษาสูงสุด สถานภาพสมรส อาชีพบิดา และอาชีพมารดา มีผลต่อ ความสำเร็จในการเป็นผู้ประกอบการโดยประชากรที่ใช้ในการศึกษาคือผู้ประกอบการอุตสาหกรรม ขนาดย่อมและขนาดกลางใน จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งจะเห็นได้ว่าผลของการศึกษานี้เป็นไปในทิศทาง เดียวกับงานวิจัยของอัฐพล เชื้อนคำ (2548) ในเรื่องคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการ และ ความตั้งใจที่จะเป็นผู้ประกอบการของนักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่ซึ่งใช้แนวคิดเกี่ยวกับ คุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการเช่นเดียวกัน ได้ผลการศึกษาออกมาเช่นเดียวกัน คือ นักศึกษามี คะแนนคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการโดยรวมสูงโดยนักศึกษาเพศชายและหญิง มีคุณลักษณะ ความเป็นผู้ประกอบการแตกต่างกัน แต่ประชากรที่ใช้ในงานวิจัยชิ้นนี้เป็นนักศึกษา ดังนั้นสรุปได้ว่า ประชากรที่ใช้ในการศึกษามาว่าจะเป็นผู้ประกอบการหรือนักศึกษาภูมิหลังในส่วนของประเทศ อายุ อาชีพ อาชีพบิดา มารดา ระดับการศึกษา เชื้อชาติ มีผลต่อคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการ โดยประโยชน์ที่ได้เพื่อเป็นข้อมูลให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องไปใช้ในการวางแผนการดำเนินงานเพื่อ พัฒนาผู้ประกอบการ และเพื่อเป็นข้อมูลในการพัฒนาหลักสูตรการสอน เพื่อมีความพร้อมในการ เป็นเป็นผู้ประกอบการต่อไป ในทำนองเดียวกับงานวิจัยของอมรรัต วิริยะพงษ์ (2551) ที่พบว่าได้ใช้ แนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) และแนวคิดคุณลักษณะการเป็น ผู้ประกอบการ SMEs โดยใช้กลุ่มตัวอย่าง คือผู้ประกอบการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (One Tambon One Product: OTOP) โดยแยกเป็น 3 ลักษณะได้แก่ผู้ประกอบการที่เป็นผู้ผลิตชุมชน ผู้ประกอบการ OTOP ที่เป็นเจ้าของรายเดียวและผู้ประกอบการ OTOP ที่เป็นวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม (Small and Medium Enterprises: SMEs) โดยคำนวณขนาดตัวอย่างโดย Yamane (1973) ได้ขนาดตัวอย่าง 245 ราย จากผลการศึกษาเปรียบเทียบ คุณลักษณะที่ส่งเสริม การเป็นผู้ประกอบการ SMEs ทั้ง 13 คุณลักษณะ ของกลุ่มผู้ประกอบการ OTOP ทั้ง 3 กลุ่มของ จังหวัดนครปฐม ได้แก่ ผู้ประกอบการ OTOP ที่เป็นผู้ผลิตชุมชน ผู้ประกอบการ OTOP ที่ เป็นเจ้าของรายเดียว และผู้ประกอบการ OTOP ที่เป็น SMEs ในจังหวัดนครปฐม ผู้ประกอบการ OTOP ที่ เป็นกลุ่มผู้ผลิตชุมชนจำนวน 74 คนมีคะแนนเฉลี่ยคุณลักษณะที่ส่งเสริมการเป็น ผู้ประกอบการ SMEs อยู่ในระดับปานกลาง ร้อยละ 3.39 ผู้ประกอบการ OTOP ที่ เป็นเจ้าของราย

เดียว มีคะแนนเฉลี่ยคุณลักษณะที่ส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการ SMEs อยู่ในระดับสูง ร้อยละ 4.11 สำหรับผู้ประกอบการ OTOP ที่เป็น SMEs มีคะแนนเฉลี่ยคุณลักษณะที่ส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการ SMEs อยู่ในระดับสูงมาก ร้อยละ 4.44 จากผลการศึกษาดังกล่าวสามารถใช้พัฒนาเป็นแนวทางการส่งเสริมผู้ประกอบการ OTOP ให้เป็นผู้ประกอบการ SMEs

อีกด้านหนึ่งที่ทำการศึกษา คือ ด้านศักยภาพของผู้ประกอบการในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ในการเป็นผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและย่อม (พชญาภรณ์ พุ่มไพศาลชัย, 2549) ได้ใช้ทฤษฎีศักยภาพในการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ (Personal entrepreneurial characteristics: PECs) โดยใช้ศักยภาพแห่งความสำเร็จ ศักยภาพแห่งการวางแผนและศักยภาพแห่งอำนาจ ผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการอำเภอเมืองส่วนใหญ่ เป็นเพศหญิง สมรสแล้วจบการศึกษาปริญญาตรี ซึ่งส่วนใหญ่มีศักยภาพในการเป็นผู้ประกอบการสูง เนื่องจากมีคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับสูง โดยวัดจากศักยภาพ 3 ด้าน โดยศักยภาพที่ 1 ศักยภาพแห่งความสำเร็จจำนวน 5 คุณลักษณะ คือการแสวงหาโอกาส, ความมุ่งมั่น, ความมีพันธะต่องาน ความผูกพัน ความรับผิดชอบในงาน, ความต้องการไต่หาทางด้านคุณลักษณะและประสิทธิภาพ และความกล้าเสี่ยง ศักยภาพด้านที่ 2 คือศักยภาพแห่งการวางแผนจำนวน 3 คุณลักษณะคือ การตั้งเป้าหมาย, การวางแผน, การติดตามการประเมินอย่างมีระบบ, และการแสวงหาข้อมูลและศักยภาพด้านสุดท้าย คือ ศักยภาพแห่งอำนาจ 2 คุณลักษณะ 2 คือ การชี้ชวน การชักชวน การมีเครือข่าย และความเชื่อมั่นในตนเอง ซึ่งทำให้ทราบถึงศักยภาพของผู้ประกอบการในการเป็นผู้ประกอบการและแนวทางในการปรับปรุงพัฒนาผู้ประกอบการ

ด้านการตลาดของผู้ประกอบการ (Thechatakerng, 2009) โดยงานวิจัยได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับกลยุทธ์ตลาดของผู้ประกอบการในตลาดเครื่องเงิน ผลงานศึกษาแสดงให้เห็นถึงลักษณะของผู้ประกอบการที่มีอายุน้อยกว่า 40 จะมีการใช้นวัตกรรมการออกแบบเพื่อนำเสนอสินค้าสู่ตลาดมากกว่าผู้ประกอบการที่มีอายุมากกว่า 40

อีกด้านหนึ่งของศึกษาด้านผู้ประกอบการเป็นการศึกษาด้านผู้ประกอบการอพยพ (Thechatakerng, 2012) ที่ได้ใช้แนวคิดการเป็นผู้ประกอบการและทฤษฎีแบบโต้ตอบ – การเรียนรู้ผู้ประกอบการ (Interactive theory approach – Entrepreneurs’ learning; Waldinger, 1986) ที่พบว่าผู้อพยพจะมาเป็นผู้ประกอบการได้ ต้องมีการเรียนรู้และมีประสบการณ์ก่อน โดยเฉพาะจะประกอบธุรกิจที่ตัวเองคุ้นเคย

นอกจากนี้แล้วยังมีงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับทางด้านการเงินและต้นทุน เช่น อรทัย แพทย์กิจ (2548) ทำการศึกษา เรื่อง ต้นทุน รายได้ และการคืนทุนงานบริการผู้ป่วยโรงพยาบาลเทิง จังหวัดเชียงราย พบว่า ต้นทุนรวมทางตรงทั้งหมดเท่ากับ 43,759,323.81 บาท ร้อยละ 43.11 ของต้นทุน อยู่ในกลุ่มที่ให้บริการผู้ป่วย สัดส่วนต้นทุนค่าแรง : ค่าวัสดุ : ค่าลงทุน เท่ากับ 9.11 : 4.66 : 1.00

ต้นทุนต่อหน่วยของงานบริการผู้ป่วยในเท่ากับ 3,676.05 บาทต่อรายหรือ 1,193.71 บาทต่อวันนอน และงานบริการผู้ป่วยนอกเท่ากับ 183.54 บาทต่อครั้งตามลำดับ โดยงานบริการผู้ป่วยนอกในกลุ่มการพยาบาลมีต้นทุนต่อหน่วยเฉลี่ยเท่ากับ 160.74 บาทต่อครั้ง

การวิเคราะห์ความไวของต้นทุนพบว่า เมื่อลดขนาดขององค์ประกอบของต้นทุนงานบริการผู้ป่วยในแต่ละองค์ประกอบลงร้อยละ 10 – 60 ทำให้ต้นทุนต่อหน่วยลดลงร้อยละ 6.30 – 37.81 ส่วนงานบริการผู้ป่วยนอกลดลงได้ร้อยละ 6.06 – 36.37 ในขณะที่ปริมาณบริการของงานบริการผู้ป่วยในเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 – 60 ทำให้ต้นทุนต่อหน่วยลดลงร้อยละ 2.20 – 9.06 ส่วนงานบริการผู้ป่วยนอกลดลงร้อยละ 2.64 – 10.89 ในส่วนของรายได้ พบว่า รายได้สุทธิเท่ากับ 9,002,612.80 บาท โดยมีการคืนทุนจากรายได้สุทธิในแง่ต้นทุนรวมทั้งหมด ต้นทุนดำเนินการ และการคืนทุนของต้นทุนดำเนินการเฉพาะค่าวัสดุเท่ากับร้อยละ 20.57, 22.07, และ 65.17 ตามลำดับ ส่วนการคืนทุนจากรายได้สุทธิรวมของโรงพยาบาล ในแง่ต้นทุนรวมทั้งหมด ต้นทุนดำเนินการ และการคืนทุนของต้นทุนดำเนินการเฉพาะค่าวัสดุเท่ากับร้อยละ 137.95, 147.97, และ 436.98 ตามลำดับ

จากผลการศึกษาครั้งนี้สรุปได้ว่า งานบริการผู้ป่วยของโรงพยาบาลเชิงจำเป็นต้องได้รับการสนับสนุนงบประมาณ ทั้งในเรื่องค่าแรง ค่าวัสดุ และค่าลงทุนจากรัฐบาล จึงจะสามารถดำเนินการอยู่ได้ โดยมีแนวทางในการลดต้นทุน ได้แก่ ลดต้นทุนค่าแรง ค่าวัสดุ และกำหนดนโยบายการใช้ทรัพยากรอย่างเหมาะสมในแต่ละหน่วยงาน เพื่อให้มีการบริหารจัดการทรัพยากรให้เกิดประโยชน์สูงสุดเต็มประสิทธิภาพ

พัชฎาภรณ์ แสงทามาตย์ (2545) ทำการศึกษาเรื่อง แบบจำลองเชิงเส้นตรงสำหรับการบริหารการเงินของสหกรณ์การเกษตร โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อทราบสภาพทั่วไปและลักษณะการบริหารการเงินของสหกรณ์การเกษตร สร้างแบบจำลองเชิงเส้นตรงในการบริหารการเงินของสหกรณ์การเกษตร และเสนอแนวทางการบริการการเงินที่เหมาะสมแก่สหกรณ์การเกษตร ซึ่งวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติเชิงพรรณนาจากแบบสอบถาม และจากข้อมูลทุติยภูมิจากรายงานธุรกิจประจำปี พ.ศ. 2538 – 2542 จำนวน 332 ชุดข้อมูล ผลการศึกษาพบว่า สหกรณ์การเกษตรส่วนใหญ่มีเครื่องใช้สำนักงานที่จำเป็นและเพียงพอ แต่ขาดอุปกรณ์สำคัญสำหรับประกอบธุรกิจ เช่น รถแทรกเตอร์ รถไถเดินตาม เครื่องอบผลผลิต และเครื่องตรวจวัดคุณภาพข้าว ด้านการบริหารการเงิน พบว่า การกู้ยืมส่วนใหญ่เป็นแบบระยะสั้นจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ส่วนใหญ่ยังขาดสภาพคล่องทางการเงิน ซึ่งไม่มีความสามารถในการชำระดอกเบี้ยจ่ายหนี้สินระยะยาว และมีความสามารถในการทำกำไรเพียงด้านเดียว คือ การทำกำไรต่อยอดขายสินค้าและบริการ และมีประสิทธิภาพในเรื่องของการเรียกเก็บลูกหนี้การค้า การหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ และระยะเวลาในการขายสินค้า

คงเหลือ ส่วนปัญหาการบริหารการเงินที่เกิดขึ้นส่วนใหญ่ เป็นปัญหาการมีเงินทุนไม่เพียงพอ และปัญหาหนี้ค้างชำระและหนี้สงสัยจะสูญ

นภวิทย์ จงเจริญประเสริฐ (2547) ทำการศึกษาเรื่อง ประสิทธิภาพการบริหารการเงินของชุมชน : สภาพปัจจุบัน ปัญหา และแนวทางการแก้ไข โดยมีวัตถุประสงค์ 1.) ศึกษาสภาพ ลักษณะ และรูปแบบปัจจุบันของการบริหารการเงินของชุมชน 2.) ศึกษาปัจจัยที่ส่งผลให้การบริหารการเงินขององค์กรชุมชนมีประสิทธิภาพ 3.) ค้นหาแนวทางการแก้ไขสภาพปัญหาที่มีอยู่ ผลการศึกษาพบว่า การบริหารการเงินของชุมชนปัจจุบันมีทั้งเป็นลักษณะที่เป็นกลุ่ม องค์กรที่มีโครงสร้างและวัตถุประสงค์ที่ชัดเจน และไม่ชัดเจน ส่วนปัจจัยที่ส่งผลต่อความมีประสิทธิภาพการบริหารการเงินของชุมชน ได้แก่ โครงสร้างของชุมชน คนในชุมชน จำนวนนโยบายที่กำหนดขึ้น เพื่อการบริหารการเงินชุมชน

ปาริชาติ มณีมัย (2548) ได้ทำการศึกษาเรื่อง การศึกษาการบริหารการเงินและการบัญชีของกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง ในเขตพื้นที่จังหวัดตรัง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาแนวทางและกระบวนการบริหารการเงินและการบัญชี รวมถึงปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้น โดยใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิและปฐมภูมิจากกลุ่มตัวอย่างกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองในเขตพื้นที่จังหวัดตรัง จำนวน 259 กองทุน และนำผลการศึกษาที่ได้มาวิเคราะห์สถิติเชิงพรรณนา ผลการศึกษาพบว่า กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองส่วนใหญ่ใช้วิธีการเปิดโอกาสให้ประชาชนสมัครเป็นสมาชิกและให้สิทธิกู้ยืมอย่างทั่วถึงและเท่าเทียมกัน เพื่อให้มีการกระจายทุนสู่ประชาชนอย่างทั่วถึง และกำหนดระยะเวลาการชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ยเป็นงวด ๆ เพื่อให้มีเงินเข้าอย่างสม่ำเสมอ และสามารถนำไปหมุนเวียนให้สมาชิกรายอื่นได้กู้ยืมอย่างต่อเนื่อง

เกศณีย์ สัตตรัตน์ขจร (2550) ทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดการท่องเที่ยวเชิงเกษตร : กรณีศึกษา หมู่บ้านปางมะโอ อำเภอแม่ทะ จังหวัดลำปาง พบว่า กระบวนการพัฒนาหมู่บ้านปางมะโอให้เป็นหมู่บ้านท่องเที่ยวเริ่มต้นจากนโยบายของรัฐที่ต้องการพัฒนาคุณภาพชีวิตของประชาชนให้ดีขึ้น โดยการส่งเสริมโครงการสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ โครงการหมู่บ้านท่องเที่ยวและโครงการหมู่บ้านเศรษฐกิจพอเพียงต้นแบบ โดยมีกรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทยเป็นผู้รับผิดชอบโครงการดังกล่าวและมอบ นโยบาย พร้อมทั้งแนวทางปฏิบัติให้กับพัฒนาชุมชน อำเภอแม่ทะ จังหวัดลำปาง ซึ่งทำให้หมู่บ้านปางมะโอถูกคัดเลือกให้เป็นพื้นที่ดำเนินการของโครงการดังกล่าว

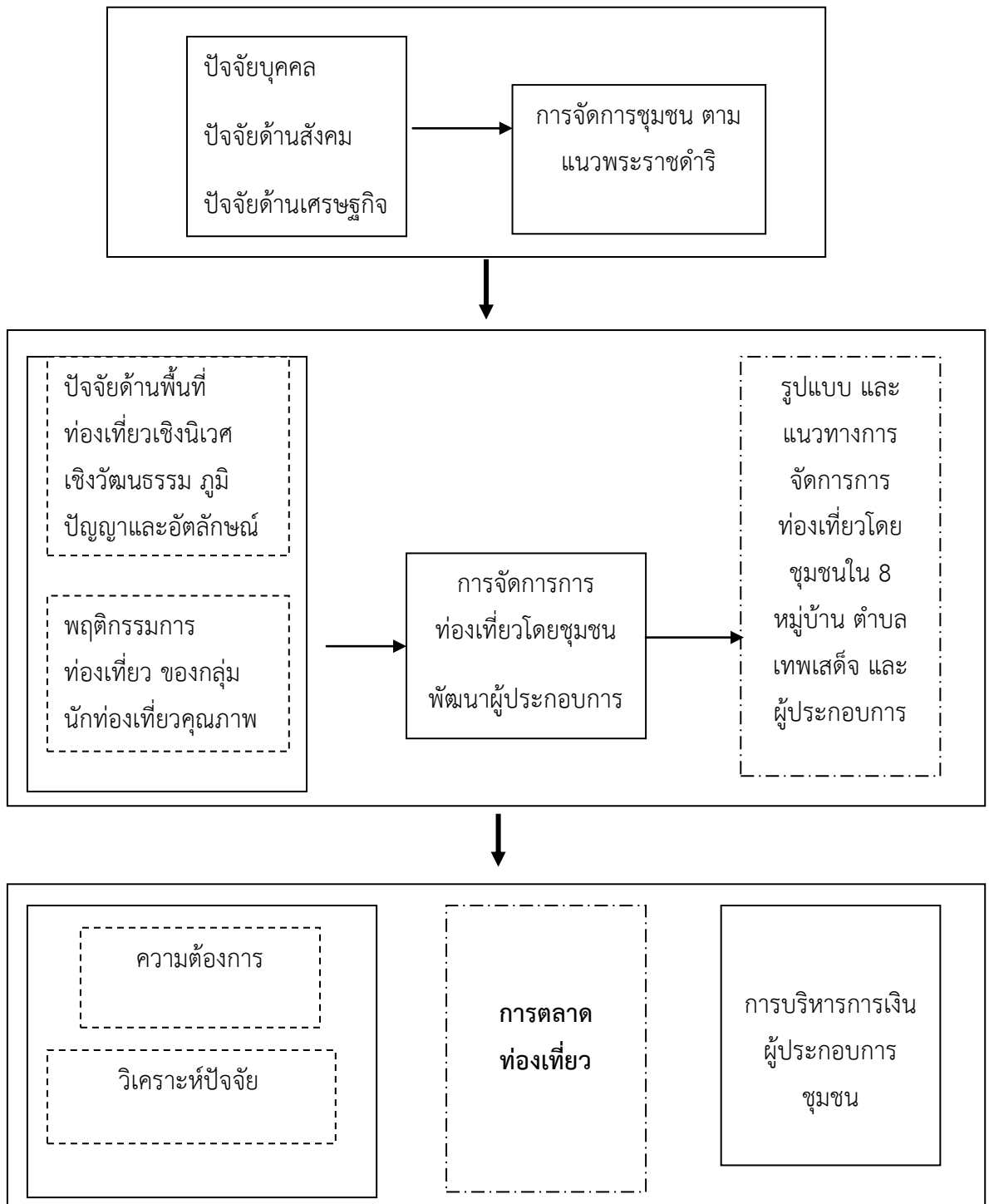
การศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดการท่องเที่ยวเชิงเกษตรของหมู่บ้านปางมะโอ อำเภอแม่ทะ จังหวัดลำปาง พบว่า ในปัจจุบันหมู่บ้านปางมะโอไม่สามารถจัดการท่องเที่ยวเชิงเกษตรได้ ถึงแม้จะมีศักยภาพและปัจจัยพื้นฐานในการเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร ทั้งนี้เนื่องจากมีจุดอ่อนจากการที่ประชาชนในหมู่บ้านขาดความสนใจด้านการส่งเสริมการท่องเที่ยว การสนับสนุนของภาครัฐไม่มีความต่อเนื่อง รวมทั้งอุปสรรคจากการโยกย้ายเจ้าหน้าที่ในหน่วยงานท้องถิ่นทำให้โครงการไม่มีความ

ต่อเนื่อง ซึ่งหากมีการแก้ไขจุดอ่อนและอุปสรรคดังกล่าว อาจทำให้หมู่บ้านปางมะโอมีโอกาพัฒนาให้เป็นหมู่บ้านท่องเที่ยวเชิงเกษตร

โสภณ พองเพชร และวัลภา ลีมสกุล (2553) ทำการศึกษาเรื่อง การสร้างความเข้มแข็งทางการเงินส่วนบุคคลของสมาชิกกลุ่มอาชีพชุมชนในจังหวัดเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์ 1.) เพื่อศึกษาลักษณะการบริหารด้านการเงินส่วนบุคคลของสมาชิกกลุ่มอาชีพชุมชนในจังหวัดเชียงใหม่ 2.) เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการบริหารด้านการเงินส่วนบุคคลของสมาชิกกลุ่มอาชีพชุมชนในจังหวัดเชียงใหม่ 3.) เพื่อศึกษาแนวทางในการบริหารด้านการเงินส่วนบุคคลที่มีประสิทธิภาพของสมาชิกกลุ่มอาชีพชุมชนในจังหวัดเชียงใหม่ โดยผลการศึกษาพบว่า ประชากรส่วนใหญ่เห็นว่าการจัดการด้านการเงินส่วนบุคคลมีประโยชน์ แต่ส่วนใหญ่ไม่มีประสิทธิภาพในการจัดการการเงินส่วนบุคคล ไม่มีการจัดทำบัญชีรายรับ/รายจ่ายในชีวิตประจำวัน ไม่มีการวางแผนการใช้จ่ายส่วนใหญ่มีการออมแต่ไม่มีการนำเงินไปลงทุน

ธัญสิริ สง่างาม (2553) ทำการศึกษาเรื่อง การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนและการวางแผนกำไรธุรกิจการท่องเที่ยวต่างประเทศ กรณีศึกษาชุดสินค้าการท่องเที่ยวประเทศมาเลเซีย บริษัท ชันนีทัวร์ จำกัด จังหวัดสงขลา พบว่า รายได้ชุดสินค้าการท่องเที่ยวประเทศมาเลเซียสามารถทำกำไรให้กับบริษัทฯ ในปี พ.ศ. 2550 เท่ากับ 17,216,265 บาท และปี พ.ศ. 2551 เท่ากับ 19,243,304 บาท เพิ่มขึ้นจากปี พ.ศ. 2550 เท่ากับร้อยละ 10.50 จากการวางแผนกำไรในปี พ.ศ. 2552 พบว่า รายได้ชุดสินค้าการท่องเที่ยวประเทศมาเลเซียสามารถทำกำไรให้กับบริษัทฯ ในปี พ.ศ. 2552 เท่ากับ 18,399,913 บาท ลดลงจากปี พ.ศ. 2551 เท่ากับร้อยละ 4.38 การวางแผนกำไรของชุดสินค้าการท่องเที่ยวประเทศมาเลเซีย ปี พ.ศ. 2552 มีอัตรากำไรส่วนเกินที่ปลอดภัยในเดือนที่ประสบกับภาวะการณ์ขาดทุนในเดือนมิถุนายน โดยต้องเพิ่มรายได้ในเดือนมิถุนายนไม่ต่ำกว่า 313,183.99 บาท และเดือนกันยายน 523,401.34 บาท เพิ่มปริมาณการจำหน่าย (จำนวนนักท่องเที่ยว) ในเดือนมิถุนายนไม่ต่ำกว่า 78 คน และเดือนกันยายน 131 คน จึงจะทำให้ธุรกิจปลอดภัยจากความเสี่ยงในการขาดทุน จากการวิเคราะห์ข้อมูลทำให้ทราบผลกำไรและผลขาดทุนของบริษัท ชันนีทัวร์ จำกัด ผู้บริหารสามารถนำข้อมูลไปวางแผนกำไรเพื่อให้บรรลุตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ โดยการเปลี่ยนแปลงสภาพการณ์ของตลาดไม่มีผลต่อขนาดของรายได้และปริมาณการจำหน่ายสินค้าเนื่องจากบริษัทฯ ใช้กลยุทธ์เครือข่ายที่เป็นทัวร์โอเปอเรเตอร์ต่างประเทศ (ทัวร์โอเปอเรเตอร์ คือ ธุรกิจการท่องเที่ยวต่างประเทศ) ในการควบคุมต้นทุนจุดคุ้มทุน และสร้างความได้เปรียบการกำหนดนโยบายราคาในการแข่งขัน

กรอบแนวคิดในการวิจัย



ภาพที่ 3 กรอบแนวคิดแผนงานวิจัย

บทที่ 3

วิธีการวิจัย

งานวิจัยเชิงสำรวจ (Exploratory Research) เชิงปริมาณ (Qualitative) และ เชิงปฏิบัติการ การมีส่วนร่วมของชุมชน (Participatory action research) โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อประเมิน ทรัพยากรแหล่งท่องเที่ยวที่สอดคล้องกับการนำมาสู่การพัฒนาผู้ประกอบการท้องถิ่น การจัดการ เขตท่องเที่ยวโดยใช้แนวคิดช่วงชั้นโอกาสด้านนันทนาการ (ROS) ความสามารถในการจัดการชุมชน เชิงอนุรักษ์ธรรมชาติของชาวบ้าน การตลาดและการบริหารการเงินในตำบลเทพเสด็จ จังหวัด เชียงใหม่ เพื่อนำมาหาแนวทางในการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวใหม่ ผู้ประกอบการ การตลาดและ การเงินตามแนวพระราชดำริ โดยในส่วนนี้ได้อธิบายถึง สถานที่ดำเนินการวิจัย ประชากรและกลุ่ม ตัวอย่างที่ศึกษา วิธีการวิจัย การเก็บรวบรวมข้อมูล เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยและการวิเคราะห์ข้อมูล

สถานที่ดำเนินการวิจัย

ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ เชียงใหม่ อยู่ห่างจากตัวเมืองเชียงใหม่ ประมาณ 50 กิโลเมตร เป็นชุมชนที่มีทรัพยากรแหล่งท่องเที่ยวทั้งประเภทธรรมชาติที่เป็นป่าดงดิบ ที่สมบูรณ์และประเภทประวัติศาสตร์ รวมถึงผลิตภัณฑ์ที่น่าสนใจของตำบล เช่น ผลิตภัณฑ์กาแฟ ตอกไม้ไผ่ น้ำผึ้งและผักต่างๆ

ประชากรและการสุ่มตัวอย่าง

ประชากร เป็นผู้ที่อาศัยอยู่ใน ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่

กลุ่มตัวอย่าง

งานวิจัยนี้แบ่งกลุ่มตัวอย่างเป็นสองกลุ่มใหญ่ๆ กลุ่มแรก เป็นกลุ่มตัวแทนชาวบ้าน ที่รวมถึง ผู้นำท้องถิ่น องค์กรอนุรักษ์ต่างๆ รวมถึงองค์กรเอกชนที่อยู่ในตำบลเทพเสด็จ และกลุ่มที่สองเป็น กลุ่มผู้ประกอบการและเป็นคนท้องถิ่นที่อาศัยอยู่ในตำบลเทพเสด็จ

กลุ่มแรก งานวิจัยได้มุ่งไปที่ ตัวแทนของ แต่ละหมู่บ้าน ซึ่งแต่ละครัวเรือนจะทำการเลือก กลุ่มผู้นำเอง กลุ่มผู้นำ (กลุ่มละ 8-10 คน) ของ แต่ละหมู่บ้าน ทั้ง 8 หมู่บ้าน ซึ่งทั้ง 8 หมู่บ้าน มี ดังนี้ หมู่ที่ 1 บ้านปางบง จำนวน 74 ครัวเรือน หมู่ที่ 2 บ้านน้ำโค้ง จำนวน 103 ครัวเรือน หมู่ที่ 3 บ้านป่าป่าน จำนวน 77 ครัวเรือน หมู่ที่ 4 บ้านแม่ตอน จำนวน 101 ครัวเรือน หมู่ที่ 5 บ้านพงษ์ทอง จำนวน 72 ครัวเรือน หมู่ที่ 6 บ้านดง จำนวน 83 ครัวเรือน หมู่

ที่ 7 บ้านปางไฮ จำนวน 140 ครัวเรือน หมู่ที่ 8 บ้านกำแพงหิน จำนวน 73 ครัวเรือน รวมทั้งตำบลเป็นจำนวนทั้งสิ้น 723 ครัวเรือน

กลุ่มที่สอง เป็นผู้ที่ทำการประกอบการ ในทั้ง 8 หมู่บ้าน โดยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างอย่างง่าย จำนวน 150 คน

กลุ่มที่สาม เป็นนักท่องเที่ยว ที่เข้ามาท่องเที่ยวในตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่

การสุ่มตัวอย่าง

กลุ่มแรก จะเป็นแบบเจาะจง (Purposive sampling) จากกลุ่มผู้นำ 8 กลุ่ม จาก 8 หมู่บ้าน กลุ่มละ 8 ถึง 10 คน ด้วยการสัมภาษณ์และเสวนา

กลุ่มที่สอง เป็นแบบการสุ่มตัวอย่างอย่างง่าย (Simple random sampling) จากผู้ประกอบการ ทั้ง 8 หมู่บ้าน

กลุ่มที่สาม กลุ่มนักท่องเที่ยว แบบการสุ่มตัวอย่างอย่างง่าย (Simple random sampling) นักท่องเที่ยวที่เข้ามาเที่ยวในตำบลเทพเสด็จ

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยและการวิเคราะห์ข้อมูล

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย เป็นแบบสัมภาษณ์ การสนทนากลุ่ม และแบบสอบถาม เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลในครั้งนี้ มี 3 แบบ ได้แก่

1.แบบสำรวจและสัมภาษณ์ผู้เกี่ยวข้อง ใช้สำหรับเก็บข้อมูลเกี่ยวกับทรัพยากรแหล่งท่องเที่ยวในชุมชน และศักยภาพของชุมชนในการจัดการท่องเที่ยว รวมถึงความสามารถในการจัดการเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติ โดยใช้วิธีการวิจัย การจัดสนทนากลุ่ม (Focus Group Discussion) การสัมภาษณ์เชิงลึกกลุ่มเป้าหมาย (In depth Interviews) และการสำรวจเชิงกายภาพของพื้นที่วิจัย ผลจากการวิเคราะห์ ซึ่งแบ่งเป็น 3 ส่วน ส่วนแรก เป็นการวิเคราะห์สถานะแวดล้อมภายใน โดยใช้ตัวแปร 8 ด้าน ได้แก่ด้านการบริหารจัดการ กลยุทธ์การตลาด กลยุทธ์การเงิน กลยุทธ์ด้านการปฏิบัติการ กลยุทธ์ด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์ สถานะแวดล้อมธรรมชาติ/ความสมบูรณ์ของชุมชน สถานที่ท่องเที่ยวของชุมชนและประเพณี/ภูมิปัญญาพื้นบ้าน ส่วนที่สอง เป็นด้านสภาพแวดล้อมภายนอก ใช้ตัวแปรด้านการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกได้ใช้ตัวแปรดังต่อไปนี้ ด้านเศรษฐกิจ เทคโนโลยี กฎหมาย/การเมือง โครงสร้างพื้นฐาน สังคม/วัฒนธรรมและกายภาพ และส่วนที่สามสิ่งแวดล้อมภายนอกดำเนินงาน ใช้ตัวแปรด้าน ผู้เกี่ยวข้อง (Stake Holder) ได้แก่ องค์การบริหารส่วนท้องถิ่น หน่วยงานราชการในพื้นที่และบริษัทเอกชน/องค์การพัฒนาเอกชนในพื้นที่ และคู่แข่ง

2. ใช้เครื่องมือและการสำรวจ การจัดการเขตท่องเที่ยวโดยใช้แนวคิดการจำแนกช่วงชั้น โอกาสนันทนาการ การจำแนกช่วงชั้นโอกาสด้านนันทนาการ (ROS : Recreation opportunity spectrum) ทีมวิจัยใช้แนวคิดการจำแนกแหล่งท่องเที่ยวตามแนวคิด ROS บ่งชี้ 7 กลุ่มตัวชี้วัด การเข้าถึงพื้นที่ ความห่างไกล ความเป็นธรรมชาติ โอกาสในการพบปะผู้คน ร่องรอยผลกระทบจากกิจกรรมการใช้ประโยชน์ สิ่งอำนวยความสะดวกและสภาพการจัดการแหล่ง และการจัดการนักท่องเที่ยว ในขั้นตอนนี้ใช้ตัวแปร ความห่างไกล และความเป็นธรรมชาติจำแนกแหล่งท่องเที่ยว โดยระบบสารสนเทศภูมิศาสตร์ (GIS : Geographic Information System) สำหรับตัวแปรอีก 5 ตัวซึ่งประกอบด้วย การเข้าถึงพื้นที่ โอกาสในการพบปะผู้คน ร่องรอยผลกระทบจากกิจกรรมการใช้ประโยชน์ สิ่งอำนวยความสะดวกและสภาพการจัดการแหล่ง และการจัดการนักท่องเที่ยว ทีมวิจัยใช้วิธีการสำรวจ สังเกตและสัมภาษณ์จากประชาชน และผู้ประกอบการ องค์การพัฒนาภาคเอกชน รวมทั้งหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในพื้นที่

สำหรับเครื่องมือเก็บข้อมูลการวิจัย ตัวแปร ความห่างไกล และความเป็นธรรมชาติจำแนกแหล่งท่องเที่ยวโดยระบบสารสนเทศภูมิศาสตร์ (GIS : Geographic Information System) สำหรับตัวแปรอีก 5 ตัวซึ่งประกอบด้วย การเข้าถึงพื้นที่ โอกาสในการพบปะผู้คน ร่องรอยผลกระทบจากกิจกรรมการใช้ประโยชน์ สิ่งอำนวยความสะดวกและสภาพการจัดการแหล่ง และการจัดการนักท่องเที่ยว ทีมวิจัยใช้วิธีการสำรวจ สังเกตและสัมภาษณ์จากประชาชน และผู้ประกอบการ องค์การพัฒนาภาคเอกชน รวมทั้งหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในพื้นที่ โดยใช้ เครื่องมือเก็บรวบรวมข้อมูล ดังนี้ เครื่องมือเก็บข้อมูลการวิจัย เครื่องอ่านพิกัดดาวเทียม ยี่ห้อ GAMIN รุ่น REGENT H สมุดบันทึกภาคสนาม แบบสัมภาษณ์ เครื่องบันทึกเสียง และเครื่องมือในการวิเคราะห์ข้อมูลได้แก่ เครื่องมือวิเคราะห์ข้อมูล แผนที่ภูมิประเทศ มาตราส่วน 1: 50,000 โปรแกรมระบบสารสนเทศภูมิศาสตร์และ เครื่องคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล

3) แบบสอบถามและแบบประเมินคุณลักษณะและสมรรถนะของการเป็นผู้ประกอบการ และการเงิน รวมของผู้ประกอบการทั้งหมดจำนวน 150 ราย หลังจากคัดกรองจากกลุ่มผู้ประกอบการจาก 150 รายแล้ว ได้ใช้กับกลุ่มตัวอย่างกลุ่มที่ 1 คือ ตัวแทนผู้ประกอบการแต่ละหมู่บ้าน ในเขตตำบลออนใต้ และตำบลทาเหนือ รวมทั้งสิ้น 32 คน แบบสัมภาษณ์จะเป็นการวัดศักยภาพของการเป็นผู้ประกอบการ 10 คุณลักษณะ ได้แก่ การแสวงหาโอกาส ความมุ่งมั่น ความเป็นอิสระต่องาน ความผูกพัน ความรับผิดชอบในงาน ความกล้าเสี่ยง การตั้งเป้าหมาย การประเมินอย่างมีระบบ การแสวงหาข้อมูล การซื้อ/การขาย/การมีเครือข่าย และความเชื่อมั่นในตนเอง และแบบประเมินทุนบุคคล (Human capital) และการประเมินโครงการธุรกิจโดยใช้ปัจจัยภายนอกและภายในของผู้ประกอบการ เพื่อวิเคราะห์โครงการที่เหมาะสมและสามารถประกอบการได้ในอนาคต

4) แบบสอบถาม ที่ใช้เก็บจากนักท่องเที่ยว จำนวน 300 ราย ด้านพฤติกรรมนักท่องเที่ยว และปัจจัยที่มีผลต่อการมาเที่ยวในตำบลเทพเสด็จ

การเก็บรวบรวมข้อมูล

1. ข้อมูลทุติยภูมิ ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลจากการค้นคว้า จากงานวิจัยชุมชนและสิ่งพิมพ์ ได้แก่ องค์กรภาครัฐและเอกชน ชุมชน และบทความต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง และจากอินเทอร์เน็ต

2. ข้อมูลปฐมภูมิ เก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างที่ได้กำหนดไว้โดยใช้แบบสัมภาษณ์ การสนทนากลุ่ม และแบบสอบถามที่คณะผู้วิจัยสร้างขึ้นที่ดึงมาจากทฤษฎี ดำเนินการ 5 ขั้นตอน คือ

ก). ข้อมูลที่ได้จากการสำรวจและสัมภาษณ์ และทำเสวนากลุ่มผู้เกี่ยวข้องเพื่อให้ได้ข้อมูลเกี่ยวกับทรัพยากรแหล่งท่องเที่ยวในชุมชน และศักยภาพของชุมชนในการจัดการท่องเที่ยว รวมถึงหาความสามารถในการจัดการชุมชนเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติของชาวบ้านในตำบลเทพเสด็จ โดยใช้แบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้างและกึ่งโครงสร้าง

ข). ข้อมูลที่ได้จากการสำรวจและสัมภาษณ์ผู้ประกอบการในตำบลเทพเสด็จ เพื่อวิเคราะห์ลักษณะทั่วไปและเพื่อประเมินคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ (PEC) สมรรถนะของผู้ประกอบการ โดยใช้แบบประเมิน (Collins & Moore 1987; McClelland, 1985)

การวิเคราะห์ข้อมูล

1. การวิเคราะห์ข้อมูลทุติยภูมิ ใช้วิธีการวิเคราะห์เนื้อหา เป็นการบรรยายประกอบการวิเคราะห์ และนำเสนอในลักษณะของตารางและแผนภาพ

2. การวิเคราะห์ข้อมูลปฐมภูมิ นำแบบสัมภาษณ์ และการสนทนากลุ่ม ร่วมกับการสังเกต มาถอดความและสังเคราะห์ในเชิงพรรณนา รวมถึงแบบสอบถามและนำมาประเมินผ่านเครื่องมือวิเคราะห์สถิติเชิงสังคมศาสตร์ และในการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการด้านคุณลักษณะและสมรรถนะ ผู้วิจัยใช้แบบประเมินคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ ตามวิธี PEC Self-Rating ของ Collins & Moore (1987) ผลคะแนนที่ได้จะทำให้ทราบว่ากลุ่มตัวอย่างมีความสามารถที่จะเป็นผู้ประกอบการมากน้อยเพียงใด รวมถึงสมรรถนะในด้านต่างๆ ของการเป็นผู้ประกอบการโดยนำข้อมูลที่ได้อามาแปลค่าคะแนนตามเกณฑ์ ดังนี้

ตารางที่ 1 การแปลค่าผลคะแนนตามวิธี PEC

ช่วงคะแนนที่ได้	ความหมาย
0-10 คะแนน	ความสามารถโดยเฉลี่ยของท่านอยู่ในเกณฑ์ต้องปรับปรุง ท่านอาจไม่ประสบความสำเร็จในการประกอบกิจการ หรือไม่ควรก่อตั้งกิจการ หากความสามารถในด้านนี้ของท่านยังไม่ได้รับการพัฒนาให้สูงกว่านี้
11-15 คะแนน	ความสามารถของท่านอยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างดี ท่านมีคุณสมบัติของผู้ประกอบการ แต่ยังคงจะพัฒนาความสามารถหรือศักยภาพในด้านนี้ให้โดดเด่นกว่านี้
มากกว่า 15 คะแนน	ท่านมีคุณสมบัติที่โดดเด่นและเหมาะสมที่จะเป็นผู้ประกอบการ ท่านมีโอกาที่จะประสบความสำเร็จสูง

วิธีการดำเนินการวิจัย และสถานที่ทำการทดลอง/เก็บข้อมูล

1) แผนการดำเนินงาน

การดำเนินงาน จะแบ่งออกเป็น ห้าระยะ

ระยะที่หนึ่ง ลงพื้นที่ พบปะผู้นำชุมชนศึกษาบริบทของชุมชนโดยการเสวนากลุ่มชาวบ้าน เพื่อค้นหาประเด็นมาออกแบบเครื่องมือแนวทางการจัดเก็บรวบรวมข้อมูลโดยการออกแบบสัมภาษณ์เจาะลึก (In-dept Interview) และสนทนากลุ่ม

ระยะที่สอง จัดเก็บข้อมูล และนำข้อมูลมาวิเคราะห์พื้นที่แหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญแหล่งใหม่ และจัดทำประชาพิจารณ์กับกลุ่มเป้าหมายเพื่อปรับปรุงข้อมูลแหล่งท่องเที่ยวใหม่ให้ถูกต้อง สมบูรณ์

ระยะที่สาม เสวนารวบรวมข้อมูล เพื่อหาความสามารถของชาวบ้านในการจัดการชุมชนเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติและความสามารถในเชิงประกอบการ การตลาด การเงินและจัดแลกเปลี่ยนแนวความคิด ระดมสมอง แลกเปลี่ยนความคิดเห็นเพื่อพัฒนาผู้ประกอบการทางด้านการประกอบการ การตลาด และการเงิน รวมถึงแนวทางในการพัฒนาแนวทางการท่องเที่ยวในตำบลเทพเสด็จ

ระยะที่สี่ เป็นการรวบรวมข้อมูลทั้งหมดมาวิเคราะห์ จัดทำแนวทางการท่องเที่ยว แผน แนวทางการพัฒนาผู้ประกอบการ แนวทางในการจัดตั้งธุรกิจ แนวทางในการดำเนินธุรกิจ ตลาด การเงินและเขียนรายงานฉบับสมบูรณ์

ระยะที่ห้า การถ่ายทอดผลงานวิจัยสู่ชุมชน

2) ขั้นตอนการดำเนินงาน

จากแผนการดำเนินการข้างต้น ทีมวิจัยได้สรุป วิธีการดำเนินการวิจัย ที่สอดคล้องกับแนวพระราชดำริ ซึ่งแนวทางพระราชดำริ ทีมวิจัยได้สรุปเป็น 2 เด่นใหญ่ๆ ดังนี้

1. โดยแนวพระราชดำริ จะทรงให้ธรรมชาติรักษาธรรมชาติ ด้วยจิตสำนึกร่วมกัน มากกว่าวิธีการใช้อำนาจบังคับ และใช้การรวมกลุ่มประชาชนเพื่อแก้ไขปัญหาหลักของชุมชนชนบท ซึ่งเป็นรากฐานสำคัญประการหนึ่งของการพัฒนาพึ่งตนเอง ทรงเน้นเสมอถึงความจำเป็นที่จะต้องกระตุ้นให้เกิดการรวมตัวกันในรูปแบบต่างๆ เพื่อแก้ไขปัญหาที่ชุมชนเผชิญอยู่ร่วมกัน หรือเพื่อให้การทำการหาทุนของชุมชนโดยส่วนรวมเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ประหยัด และกระตุ้นผู้นำชุมชนให้เป็นผู้ดำเนินการพัฒนา ซึ่งสอดคล้องกับการจัดการชุมชนของ Bartley (2008) และ TPDCO (2005)

หลังจากทีมวิจัย ได้ให้ชุมชนเลือกกลุ่มผู้นำ กลุ่มละ 8-10 คน กันเองตามความพอใจของคนในแต่ละหมู่บ้าน (8 หมู่บ้าน) โดยทีมผู้วิจัย นักวิจัยท้องถิ่นและ เครือข่ายองค์กรภาครัฐ จะเป็นผู้ประสานงาน และทำความเข้าใจ นำผลจากการประเมินทรัพยากร ธรรมชาติ การวิเคราะห์ ROS นำมาสู่ ชุมชนต้องพึ่งตนเองได้ตามแนวพระราชดำริ

2. ชุมชนจะต้องพึ่งตนเองได้ อยู่ได้โดยสามารถประกอบอาชีพ ทรงมีข้อสังเกตเกี่ยวกับความพร้อมในด้านการตลาด โดยเฉพาะในด้านความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการจัดทำบัญชีธุรกิจของชาวบ้าน ในงานวิจัยนี้จะมุ่งเฉพาะไปที่ การพัฒนาผู้ประกอบการโดยใช้ธรรมชาติที่มีอยู่อย่างมีประสิทธิภาพ มาสร้างรายได้

2.1. ทีมวิจัยได้ประสานไปยังกลุ่มผู้นำชุมชน เรื่องการเก็บข้อมูลของผู้ประกอบการ และชาวบ้านในตำบลเทพเสด็จ และนักท่องเที่ยวเพื่อมาวิเคราะห์ ลักษณะทั่วไปของ นักท่องเที่ยว ผู้ประกอบการ คุณลักษณะและสมรรถนะของการประกอบการ ซึ่งข้อมูลเหล่านี้จะนำมาใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาการท่องเที่ยว ผู้ประกอบการ การตลาดและการเงินในอนาคต นอกจากนั้นแล้ว ผู้ประกอบการเหล่านี้รวมถึงผู้ที่มีความสนใจจะเป็นผู้ประกอบการจะถูกพิจารณาเพื่อนำมาเสวนาแลกเปลี่ยนความรู้ ในด้านการประกอบการ การตลาด และการเงิน โดยวิธีการของทีมวิจัยตามหลักของ Collins & Moore (1964) และ McClelland, D. (1987)

2.2. ทีมวิจัยได้ประสานไปยังกลุ่มผู้นำตำบล ในโครงการวิจัยนี้ ให้ประสานผู้นำแต่ละหมู่บ้านให้กระจายข่าว และคัดเลือกชาวบ้านที่เป็นผู้ประกอบการหรือผู้นำในหมู่บ้านที่มีความสนใจและสามารถประกอบที่จะประกอบอาชีพ หรือทำอยู่แล้ว และสนใจ มาหมู่บ้านละอย่างน้อย 5 ราย เพื่อเข้ารับการทำความเข้าใจในด้านต่างๆ ร่วมกัน เพื่อพัฒนาด้านการเป็นผู้ประกอบการและหาแนวทางในการพัฒนา

2.3. จัดทำทำความเข้าใจ แบ่งปันความรู้ เรื่องความเข้าใจ ด้านต่างๆ โดยเฉพาะเขตที่ถูกกำหนดพื้นที่เส้นทาง ที่เชื่อม โดยวิธี ROS และการสร้างการเป็นผู้ประกอบการ วิเคราะห์

ความชอบ ความสามารถ บุรณาการกับทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่ เพื่อเป็นแนวความคิดด้านการประกอบการ ทั้งการจัดการด้านจัดตั้งธุรกิจหรือการสร้างรายได้ จากธรรมชาติแวดล้อมที่มีอยู่และช่วยอนุรักษ์ โดยการอนุรักษ์ธรรมชาติจะเป็นแบบ เรียบง่ายและประหยัดในการดำเนินงานตลอดจนเป็นการส่งเสริมระบบวงจรป่าไม้ในลักษณะอันเป็นธรรมชาติดั้งเดิม ซึ่งได้พระราชทานพระราชดำริหลายวิธี เช่น ปลูกป่าโดยไม่ต้องปลูก โดยใช้การเลือกที่เหมาะสม แล้วทิ้งป่าตรงนั้นไว้ และไม่ต้องไปทำอะไร ป่าจะเจริญเติบโตมาเป็นป่าสมบูรณ์โดยไม่ต้องไปปลูกเลยสักต้นเดียว และไม่ไปทำลายป่า แต่คุ้มครองทั้งด้านการตลาด และบัญชี อย่างง่ายที่สามารถทำได้และเข้าใจง่ายที่สามารถสร้างอาชีพ และทำให้อาชีพที่มีอยู่มีความเข้มแข็ง และสามารถยืนอยู่ด้วยตนเอง

2.4. การแลกเปลี่ยนความรู้ อบรมเกี่ยวกับแนวคิดการเป็นผู้ประกอบการ การจัดการ จัดตั้งธุรกิจ จะใช้วิธีการดังนี้

- เสวนา ชั้นแรก เป็นการละลายพฤติกรรม ดึงความเป็นตัวตน ความชอบ ความถนัด วิเคราะห์ทุนบุคคล (Human capital) ความถนัดและการเข้าถึงแหล่งทุน
- สร้างความคิดเชิงสร้างสรรค์(creative thinking) จากทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่ และการดูแลทรัพยากรอย่างถูกต้อง และประหยัด ทำการ ประเมินโอกาสกับธุรกิจที่มีแนวโน้มจะประกอบการ รวมถึงทุนบุคคลที่มีอยู่ เพื่อทำการวิเคราะห์โครงการว่าควรจะทำธุรกิจใด
- เสวนา แลกเปลี่ยนความคิดและให้ความรู้ด้านการสร้างรายได้จากความถนัดและทรัพยากรธรรมชาติ สิ่งแวดล้อมที่มีอยู่
- ให้ความรู้ด้านการจัดตั้งและการจัดการธุรกิจ การตลาดและการเงิน
- จัดทำแนวการจัดตั้งและจัดการธุรกิจอย่างง่าย การตลาดและการเงิน
- วางแนวทางการพัฒนาการท่องเที่ยว ผู้ประกอบการ การตลาดและการเงิน

ในตำบลเทพเสด็จ

บทที่ 4

ผลการวิจัย

ในบทนี้ ได้แบ่งผลการวิจัยออกเป็นเจ็ดส่วน ส่วนแรก เกี่ยวกับ จัดตั้งกลุ่มโดยใช้วิธีการจัดการชุมชน ซึ่งตัวแทนจากแต่ละหมู่บ้านจะมีส่วนร่วมในการจัดการตามแนวทางพระราชดำริ ส่วนที่สอง ประเมินทรัพยากรทางการท่องเที่ยวธรรมชาติของตำบลเทพเสด็จ ส่วนที่สามเขตการจัดการท่องเที่ยว ส่วนที่สี่ ความสามารถของชาวบ้านในการจัดการชุมชนเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติ ส่วนที่ห้า การจัดการท่องเที่ยวชุมชน และสร้างผู้ประกอบการชุมชน ที่มีความสามารถในการแข่งขัน ส่วนที่หก การพัฒนาด้านการตลาดท่องเที่ยวโดยชุมชน ส่วนที่เจ็ด สร้างความเข้มแข็งทางการเงินแก่ชุมชน โดยวิธีการบริหารการเงินในรูปแบบธุรกิจท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติ วัฒนธรรม

ส่วนที่หนึ่ง การจัดตั้งกลุ่มโดยใช้วิธีการจัดการชุมชน ซึ่งตัวแทนจากแต่ละหมู่บ้านจะมีส่วนร่วมในการจัดการตามแนวทางพระราชดำริ

ในส่วนนี้ทีมผู้วิจัยได้ใช้แนวทางพระราชดำริ โดยแนวพระราชดำริ จะทรงให้ธรรมชาติรักษาธรรมชาติ ด้วยจิตสำนึกร่วมกัน มากกว่าวิธีการใช้อำนาจบังคับ และใช้การรวมกลุ่มประชาชนเพื่อแก้ไขปัญหาหลักของชุมชนชนบท ซึ่งเป็นรากฐานสำคัญประการหนึ่งของการพัฒนาพึ่งตนเอง ทรงเน้นเสมอถึงความจำเป็นที่จะต้องกระตุ้นให้เกิดการรวมตัวกันในรูปแบบต่างๆ เพื่อแก้ไขปัญหาที่ชุมชนเผชิญอยู่ร่วมกัน หรือเพื่อให้การทำมาหากินของชุมชนโดยส่วนรวมเป็นไปอย่างมี ประสิทธิภาพ ประหยัด และกระตุ้นผู้นำชุมชนให้เป็นผู้ดำเนินการพัฒนา ซึ่งสอดคล้องกับการจัดการชุมชนของ Bartley (2008) และ TPDCO (2005) ดังนั้นในการตั้งกลุ่มโดยวิธีการจัดการชุมชน ผู้วิจัยได้ใช้วิธีการ ดังนี้

ทีมวิจัย ใช้วิธีการให้ชุมชนเลือกกลุ่มผู้นำ กลุ่มละ 8-10 คน กันเองตามความพอใจของคนในแต่ละหมู่บ้าน โดยทีมผู้วิจัย นักวิจัยท้องถิ่นและ เครือข่ายองค์กรภาครัฐ เป็นผู้ประสานงาน และทำความเข้าใจ หลังจากที่ได้ กลุ่มผู้นำทั้ง 8 หมู่บ้านแล้ว ทีมผู้วิจัยและนักวิจัยท้องถิ่น จัดประชุมทำความเข้าใจ จากนั้น ทีมวิจัยได้จัดประชุมกลุ่มผู้นำทั้ง 8 หมู่บ้าน (หลังจากที่ได้มีการคัดเลือกจากชาวบ้านในแต่ละหมู่บ้านแล้ว) ผลจากการคัดเลือกกลุ่มผู้นำและทีมงานของแต่ละหมู่บ้านเป็นไปดังตารางที่ 1

ตารางที่ 2 รายชื่อกลุ่มแกนนำจาก 8 หมู่บ้านในตำบลเทพเสด็จ

หมู่ที่	รายชื่อแกนนำ
หมู่ที่ 1 บ้านปางบง	1. นายสันติ คำรินทร์ 2. นายมานพ ใจสุขเสริญ 3. นางรวงทอง สุกันทา 4. นายรุ่งทิพย์ ชันปลา 5. นายธวัชชัย ชัดธจักร 6. นางสาวศรีบาน แก้วพรหม 7. นายคำ ปิมปา 8. นายอินคำ วรรณฤทธิ์ 9. นายจรัสศักดิ์ พวงดอกแดง 10. นายลำดวน ประวรรณณีย์
หมู่ที่ 2 บ้านน้ำโค้ง	1. นางยุพิน พลหาญ 2. นายอุทัย พลหาญ 3. นายเสถียร คำหล้า 4. นายพงษ์พัฒน์ อุดคำ 5. นายบุญส่ง ม่านตัน 6. นายถนอม ต่อมแก้ว 7. นายประมวล กัลยา 8. นายประเสริฐ ไยชิด 9. นายดวงดี เตจะสา 10. นายสุชาติ สุกันโท
หมู่ที่ 3 บ้านป่าปาน	1. นายอินผวน ทะนาวา 2. นายภาสกร ไชยมหา 3. นายศรีหมื่น ไชยมหา 4. นายสวัสดิ์ นิประพันธ์ 5. นายชาติรี ชันพล 6. นางกรรณิการ์ ทะนะวา 7. นายภาสกร ไชยมหา 8. นายอินจันทร์ กล้าหาญ

ตารางที่ 2 (ต่อ)

หมู่ที่	รายชื่อแกนนำ
หมู่ที่ 4 บ้านแม่ตอน	9. นายนิคม กำแก้ว
	10. นายเมืองคำ เดชปันคำ
	1. นายบุญทอง เทโวบัติ
	2. นายวิสิทธิ์ เกตุรัตน์
	3. นายศรีชัย จันทร์ขาว
	4. นายดา แห่ลงสายวงศ์
	5. นายสมศักดิ์ ไชยวงศ์
	6. นายลำดวน ปัญญาฤทธิ์
	7. นายลำดวน ปัญญาฤทธิ์
	8. นายบุญทอง เทโวบัติ
หมู่ที่ 5 บ้านพงษ์ทอง	1. นายจำลอง นาคบุญตัน
	2. นายแสง ทาจรทิพย์
	3. นายถวิล สักโต
	4. นางสุนีย์ คำเพิ่ม
	5. นางดวงทิพย์ ดวงจักรทา
	6. นายสลิติ ดวงดี
	7. นายสว่าง ใจกล้า
	8. นายดวง คาบเพชร
	9. นายอุดม พาวจรทิศ
หมู่ที่ 6 บ้านดง	1. นายอำนาจ เดชอุดม
	2. นายอุดม ชันตัน
	3. นายธีรยุทธ์ นามสวาท
	4. นายสมเพชร เสมอพันธ์
	5. นายวิเชียร กิติกรรม
	6. นายอ้าย ยานะ
	7. นายอินจันทร์ มุ่งเมิน
	8. นายเจริญ จิโน

ตารางที่ 2 (ต่อ)

หมู่ที่	รายชื่อแกนนำ
หมู่ที่ 7 บ้านปางไฮ	9. นางถนอมศรี ใจบุญ
	10. นางบัวคำ ใจบุญ
	11. นางบัวคำ ดาวตาก
	1. นายสุรสิทธิ์ เขียวเชื่อน
	2. นางกัญจิรา ใจมี
	3. นางมยุรา พาชนะ
	4. นายเจริญ คำประเสริฐ
	5. นายดำรง คำแก้ว
	6. นายบุญยัง พวกอินแสง
	7. นายเกษม ไชยมหา
หมู่ที่ 8 บ้านกำแพงหิน	8. นางพรรณิ พรหมเมือง
	9. นายมานิตย์ หนูใส
	1. นายจรรยา สุนันตะ
	2. นางผ่องพรรณ พวงคำไหล
	3. นางแรมจันทร์ ต้อนรับ
	4. นายศรีทน หน่อคำ
	5. นายเรืองฤทธิ์ สุรินทร์
	6. นายอินเดช ชันติรส
	7. นายอนันต์ ศรีทา
	8. นายมูล ศรีวิไล
	9. นายพินิต เงินกล้า
	10. นายสุริยันต์ หน่อคำ

หลังจากนั้นให้ผู้นำทั้ง 8 หมู่บ้าน ทำการเลือกกลุ่มผู้นำตำบล 1 กลุ่ม เพื่อทำการบริหารโครงการอนุรักษ์ธรรมชาติและสร้างรายได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อผู้นำตำบลสามารถประสานงานและสื่อสารแก่ผู้นำหมู่บ้านได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ (ดังตารางที่ 2)

ตารางที่ 3 รายชื่อกลุ่มผู้นำตำบลเทพเสด็จ.

รายชื่อ	ตำแหน่ง
นายไกรสร ไจมา	นายกอบต.
นายธวัช จันทรเพ็ง	รองนายกอบต.
นายวิเชียร กิตติกรรณ์	รองนายกอบต.
นายสงกรานต์ ใจอาราม	เลขานายกอบต.

ส่วนที่สอง ทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่ของตำบลเทพเสด็จ

จากที่ได้กล่าวถึงวิธีการจัดการชุมชนโดยเลือกตัวแทนมาแล้ว ทีมวิจัยได้จัดประชุมกลุ่มแต่ละหมู่บ้านและให้แต่ละหมู่บ้าน ทำการประเมิน ทรัพยากรธรรมชาติของหมู่บ้านตน พร้อมทั้งทำการวิเคราะห์จุดเด่น จุดด้อยในพื้นที่ พร้อมทั้งโอกาสและอุปสรรคในปัจจุบัน โดย ทีมวิจัยกลุ่มผู้นำ ได้ทำการสำรวจพื้นที่ร่วมกัน ในแต่ละหมู่บ้าน ผลจากการวิจัยแสดงให้เห็นถึง ทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่ในตำบลเทพเสด็จดังนี้

1. ทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่ของตำบลเทพเสด็จ

จากคำขวัญของตำบลเทพเสด็จที่กล่าวว่า "กาแพชั้นหนึ่ง นาทิงดอยลังกา สวนยาม่อนฤๅษี ชากาแพดี มีธรรมชาติสวยงาม" สะท้อนมาจากสภาพทางภูมิประเทศของตำบลเทพเสด็จ ที่ตั้งอยู่ระหว่างเทือกเขาผีปันน้ำทางด้านทิศเหนือ และเทือกเขาขุนตาลทางทิศตะวันออก ซึ่งมีอาณาเขตติดต่อกับ 3 จังหวัด คือ จังหวัดเชียงใหม่ จังหวัดเชียงราย และจังหวัดลำปาง พื้นที่ของตำบลเทพเสด็จส่วนใหญ่จึงเป็นหุบเขาสลับซับซ้อน มีพื้นที่ลาดชันมากกว่า 35 เปอร์เซ็นต์ มีความสูงจากระดับน้ำทะเลปานกลางระหว่าง 520 – 1,947 เมตร เป็นแหล่งต้นน้ำของน้ำแม่กวัง และไหลลงสู่แม่น้ำปิง มีดอยลังกาที่มียอดดอยสูงและอาจกล่าวได้ว่าเป็นสัญลักษณ์ของอำเภอดอยสะเก็ดในปัจจุบัน และด้วยลักษณะดังกล่าวนี้ส่งผลให้ตำบลเทพเสด็จเป็นแหล่งปลูกชา-เมี่ยง และกาแพอาราปิก้าที่มีรสชาติดีและเป็นที่ยอมรับเป็นอย่างมาก รวมทั้งชุมชนบ้านแม่ตอนหลวง หมู่ที่ 4 ยังได้รับรางวัลชนะเลิศจากโครงการ GREEN & CLEAN การปลูกกาแพเป็นแบบอินทรีย์ปลอดภัยไร้สารพิษ (สังวร สุขสามัคคี¹) อีกทั้งยังมีศูนย์พัฒนาโครงการหลวงป่าเมี่ยงที่ตั้งอยู่ในพื้นที่บ้านปางบง ซึ่งมีหน้าที่หลักในการส่งเสริมอาชีพและพัฒนาการปลูกกาแพครอบคลุมพื้นที่ทั้ง 8 ชุมชนในพื้นที่ตำบลเทพเสด็จอีกด้วย

¹ http://www.matichon.co.th/news_detail.php?newsid=1301979026&grp_id=no&catid=00

คณะผู้วิจัยได้จัดเวทีประชุมเพื่อสำรวจทรัพยากรท่องเที่ยวเชิงนิเวศ วัฒนธรรม ภูมิปัญญาท้องถิ่น และอัตลักษณ์เพื่อใช้ในการวางแผนการท่องเที่ยวชุมชนในเขตพื้นที่ตำบลเทพเสด็จขึ้น โดยพบว่า ทรัพยากรการท่องเที่ยว กิจกรรมการท่องเที่ยวที่เกิดขึ้นแล้วในชุมชน สิ่งอำนวยความสะดวก และผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวในชุมชนพื้นที่วิจัยทั้ง 8 แห่งในตำบลเทพเสด็จ

2. ด้านวัฒนธรรม ประชาชนในตำบลรักษาวัฒนธรรมและประเพณีพื้นบ้านที่สำคัญคือ

- การเลี้ยงผีต้นน้ำในช่วงเดือนมกราคม
- ประเพณีสงกรานต์ ช่วงเดือนเมษายน
- วันเลี้ยงผีเจ้าบ้านและเลี้ยงผีหมู่บ้านในเดือนมิถุนายน
- วันเข้าพรรษา และออกพรรษาในเดือนกรกฎาคมถึงเดือนพฤศจิกายน
- การทำบุญถวายต้นเงินคู่อายุในเดือนพฤศจิกายน
- ประเพณีเป็งเดือนพฤศจิกายน
- ประเพณีสงน้ำพระธาตุตลอดปี
- ประเพณีถวายข้าวใหม่เดือน 4
- ประเพณีบวชป่าต้นน้ำทุกปี
- ประเพณีแห่ไม้ค้ำตันสลิ (ตันโพธิ์) ประมาณเดือนพฤษภาคม

การวิเคราะห์จุดอ่อนจุดแข็งโอกาสและอุปสรรคของชุมชน (การวิเคราะห์ SWOT)

ทีมวิจัยได้ใช้ วิธีการวิจัย ดังนี้ การจัดสนทนากลุ่ม (Focus Group Discussion) การสัมภาษณ์เชิงลึกกลุ่มเป้าหมาย (In depth Interviews) และการสำรวจเชิงกายภาพของทีมวิจัย ผลจากการวิเคราะห์ ซึ่งแบ่งเป็น 3 ส่วน ส่วนแรก เป็นการวิเคราะห์สภาวะแวดล้อมภายใน ส่วนที่สอง เป็นด้านสภาพแวดล้อมภายนอก.และส่วนที่สามสิ่งแวดล้อมภายนอกดำเนินงาน

การวิเคราะห์สภาวะแวดล้อมภายใน

ผลจากการวิเคราะห์ปัจจัยสิ่งแวดล้อมภายใน แบ่งเป็น 8 ด้าน ได้แก่ด้านการบริหารจัดการ กลยุทธ์การตลาด กลยุทธ์การเงิน กลยุทธ์ด้านการปฏิบัติการ กลยุทธ์ด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์ สภาวะแวดล้อมธรรมชาติ/ความสมบูรณ์ของชุมชน สถานที่ท่องเที่ยวของชุมชนและ ประเพณี/ภูมิปัญญาพื้นบ้าน

- ด้านการบริหารจัดการ ด้านจุดแข็งไม่พบ แต่พบว่าจุดอ่อน เป็นการที่วิสาหกิจขาดความรู้ในการบริหารจัดการ ขาดความรู้ในด้านการบริหาร ร้านค้าชุมชน ทำให้ธุรกิจไม่เป็นไปตามเป้าหมาย

- การตลาดท่องเที่ยว จุดแข็ง ในพื้นที่ยังมีนักท่องเที่ยวต่างประเทศเข้าไปท่องเที่ยวอยู่บ้าง ถึงแม้จะไม่ใช่ที่รู้จักมากนัก แต่ก็ยังมีอยู่ ในขณะที่จุดอ่อนพบว่าวิสาหกิจของผู้ประกอบการขาดการพัฒนาแผนการท่องเที่ยว ขาดการตลาดผลิตภัณฑ์ ขาดการสร้างแบรนด์สินค้าและขาดการประชาสัมพันธ์

- กลยุทธ์การเงิน จุดแข็งไม่พบ แต่จุดอ่อนพบว่า ขาดความรู้ด้านการบริหารการเงินขาดเงินทุนหมุนเวียน

- กลยุทธ์ด้านการปฏิบัติการ ในตำบลเทพเสด็จพบ จุดแข็งด้านการปฏิบัติการดังนี้ ศูนย์การเรียนรู้การผลิตน้ำผึ้งธรรมชาติ มีการผลิต และการบริการด้านต่าง ๆ อาทิ การปลูกกาแฟ เมี่ยง ปุยชีวภาพ นวดแผนไทย การเลี้ยงผึ้งธรรมชาติ การผลิตไม้ดอก ในขณะเดียวกันด้านจุดอ่อนพบว่า ขาดการอบรมไกด์ ขาดไกด์พูดภาษาอังกฤษ ขาดการแปรรูป และเครื่องมือแปรรูปผลิตภัณฑ์ ขาดความรู้ด้านการแปรรูป

- กลยุทธ์ด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์ มีกลุ่มอาชีพที่มีองค์ความรู้ด้านสมุนไพร การนวดพื้นบ้าน หัตถกรรม และประเพณีพื้นบ้าน และได้มีการหมุนเวียนช่วยกันจัดการ จุดอ่อนพบว่า ยังไม่มีการจัดการที่เป็นระบบ

- สภาวะแวดล้อมธรรมชาติ/ความสมบูรณ์ของชุมชน ป่าไม้อุดมสมบูรณ์ ด้านจุดแข็ง มีแหล่งท่องเที่ยวธรรมชาติ เช่นเส้นทางศึกษาธรรมชาติ น้ำตกอากาศเย็นตลอดปี

- สถานที่ท่องเที่ยวของชุมชน พบจุดเด่น วัดปางไฮ วัดตาดเหมย ที่เป็นสถานที่ที่มีความเป็นมาที่น่าสนใจและเป็นจุดดึงดูดใจแก่นักท่องเที่ยว จุดอ่อน พบว่าขาดการพัฒนาเส้นทาง ขาดป้ายบอกเส้นทางท่องเที่ยว ขาดไกด์ในชุมชนที่มีความรู้ด้านภาษาอังกฤษ ขาดการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยว

- ประเพณี/ภูมิปัญญาพื้นบ้าน พบว่ามีจุดแข็งที่น่าสนใจดังนี้ ภูมิปัญญาด้านหัตถกรรมสมุนไพรพื้นบ้าน ทำบายศรี ทำโคลนลอย ดอกไม้ไฟหอมพื้นเมือง นวดแผนโบราณ ประเพณีพื้นบ้าน เช่นบวชป่าต้นน้ำ อาหารพื้นเมือง ผักพื้นบ้านเช่นดอกปลิงลาว จุดอ่อน ผลการวิเคราะห์ข้อมูล แสดงให้เห็นว่า ขาดเด็กรุ่นหลังสืบทอดวัฒนธรรมและประเพณี (สรุปดังตาราง 4)

ตารางที่ 4 สรุปการวิเคราะห์ปัจจัยสิ่งแวดล้อมภายใน

ตัวแปรหลัก	ผลการวิเคราะห์	
	จุดแข็ง	จุดอ่อน
การบริหารจัดการ		- ขาดความรู้ในการบริหารจัดการกลุ่มวิสาหกิจ - ขาดความรู้ในด้านการบริหารร้านค้าชุมชน
กลยุทธ์การตลาด	- มีนักท่องเที่ยวต่างประเทศ	- ขาดการพัฒนาแผนการท่องเที่ยว - ขาดการตลาดผลิตภัณฑ์ - ขาดการสร้างแบรนด์สินค้า - ขาดการประชาสัมพันธ์
กลยุทธ์การเงิน		- ขาดความรู้ด้านการบริหารการเงิน - ขาดเงินทุนหมุนเวียน
กลยุทธ์ด้านการปฏิบัติการ	- ศูนย์การเรียนรู้การผลิตผ้าฝ้ายธรรมชาติ - มีการผลิต และการบริการด้านต่าง ๆ อาทิ การปลูกกาแฟ เมือง ปุ๋ยชีวภาพ นวดแผนไทย การเลี้ยงผึ้งธรรมชาติ การผลิตไม้ดอก	- ขาดการอบรมโค้ด - ขาดโค้ดพูดภาษาอังกฤษ - ขาดการแปรรูป และเครื่องมือแปรรูปผลิตภัณฑ์ - ขาดความรู้การแปรรูป
กลยุทธ์ด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์	- มีกลุ่มอาชีพที่มีองค์ความรู้ด้านสมุนไพร การนวดพื้นบ้าน หัตถกรรม และประเพณีพื้นบ้าน	- การจัดการที่เป็นระบบ
*สถานะแวดล้อมธรรมชาติ/ความสมบูรณ์ของชุมชน	- ป่าไม้อุดมสมบูรณ์ - มีแหล่งท่องเที่ยวธรรมชาติ เช่น เส้นทางศึกษาธรรมชาติ น้ำตก - อากาศเย็นตลอดปี	
สถานที่ท่องเที่ยวของชุมชน	- วัดปางไฮ วัดตาดเหมย	- ขาดการพัฒนาเส้นทาง ขาดป้ายบอกเส้นทางท่องเที่ยว - ขาดไกด์ในชุมชนที่มีความรู้ด้านภาษาอังกฤษ - ขาดการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยว
ประเพณี/ภูมิปัญญาพื้นบ้าน	- ภูมิปัญญาด้านหัตถกรรม สมุนไพรพื้นบ้าน ทำบายศรี ทำโคมลอย ดอกไม้ไฟหอมพื้นเมือง นวดแผนโบราณ - ประเพณีพื้นบ้านเช่นบวชป่าต้นน้ำ - อาหารพื้นเมือง ผักพื้นบ้านเช่น ดอกลิงลาว	- ขาดเด็กรุ่นใหม่สืบทอดวัฒนธรรมและประเพณี

การวิเคราะห์สถานะแวดล้อมภายนอกทั่วไป

การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกได้ใช้ตัวแปรดังต่อไปนี้ ด้านเศรษฐกิจ เทคโนโลยี กฎหมาย/ การเมือง โครงสร้างพื้นฐาน สังคม/วัฒนธรรมและกายภาพ

- ด้านเศรษฐกิจ พบโอกาสที่จะทำให้เกิดการสร้างรายได้เพราะตำบลเทพเสด็จ อยู่บนเส้นทางท่องเที่ยวในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) และสถานที่ตั้งอยู่ใกล้เชียงใหม่ประมาณ 50 กม. ซึ่งเป็นเป็นแหล่งเศรษฐกิจ และการท่องเที่ยวที่สำคัญของภูมิภาค นอกจากนี้ อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวของประเทศอยู่ในช่วงการเติบโตตามแนวคิดทฤษฎีวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์

- เทคโนโลยี มีอุปสรรคทางด้านนี้โดยเฉพาะด้านพื้นที่ ของตำบลส่วนใหญ่ขาดสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่

- กฎหมาย/การเมือง มีโอกาสด้านรัฐบาลมีนโยบายให้การสนับสนุนตามแผนยุทธศาสตร์ของคณะกรรมการนโยบายการท่องเที่ยวแห่งชาติ ปี 2555 – 2559

- โครงสร้างพื้นฐาน มีถนนเข้าถึงบางจุด แต่อุปสรรคที่สำคัญคือการเดินทางคมนาคมแคบไม่สามารถขยายได้ ทำให้ขาดความสะดวก และปลอดภัยในการเดินทาง

- สังคม/วัฒนธรรม มีโอกาสที่ปัจจุบันนักท่องเที่ยวให้ความสำคัญต่อวัฒนธรรมท้องถิ่นเพิ่มขึ้น

- กายภาพ มีโอกาสเนื่องจากนักท่องเที่ยวให้ความสำคัญต่อการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติเพิ่มขึ้น อยู่บนเส้นทางไปน้ำตกแจ้ซ้อนลำปาง ซึ่งเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญของจังหวัดลำปาง (ดูตาราง 5 ประกอบ)

ตารางที่ 5 สรุปการวิเคราะห์ปัจจัยสิ่งแวดล้อมภายนอกทั่วไป

ตัวแปร	ผลการวิเคราะห์	
	โอกาส	อุปสรรค
เศรษฐกิจ	- อยู่บนเส้นทางท่องเที่ยวในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) - ใกล้เชียงใหม่ประมาณ 50 กม. ซึ่งเป็นแหล่งเศรษฐกิจ และการท่องเที่ยวที่สำคัญของภูมิภาค - อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวของประเทศอยู่ในช่วงการเติบโตตามแนวคิดทฤษฎีวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์	
เทคโนโลยี		- พื้นที่ตำบลส่วนใหญ่ขาดสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่
กฎหมาย/การเมือง	- รัฐบาลมีนโยบายให้การสนับสนุนตามแผนยุทธศาสตร์ของคณะกรรมการนโยบายการท่องเที่ยวแห่งชาติ ปี 2555 – 2559	
โครงสร้างพื้นฐาน		- เส้นทางคมนาคมแคบ ไม่สามารถขยายได้ ทำให้ขาดความสะดวก และปลอดภัยในการเดินทาง
สังคม/วัฒนธรรม	นักท่องเที่ยวให้ความสำคัญต่อวัฒนธรรมท้องถิ่นเพิ่มขึ้น	
กายภาพ	- นักท่องเที่ยวให้ความสำคัญต่อการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติเพิ่มขึ้น - อยู่บนเส้นทางไปน้ำตกแจ้ซ้อนลำปาง ซึ่งเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญของจังหวัด	เส้นทางคมนาคมภายในหมู่บ้านไม่เชื่อมต่อกัน

1. การวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมภายนอกดำเนินงาน
2. ในส่วนนี้ได้ใช้ตัวแปรด้าน ผู้เกี่ยวข้อง (Stake Hoder) ได้แก่ องค์การบริหารส่วนท้องถิ่น หน่วยงานราชการในพื้นที่และบริษัทเอกชน/องค์การพัฒนาเอกชนในพื้นที่ และคู่แข่งชั้น ปัจจุบัน (Industrial competitors) ได้แก่ บ้านแม่กำปอง อำเภอสันกำแพง บ้านก๊ิดช้าง อำเภอแม่แตง ในการวิเคราะห์
3. ด้านผู้เกี่ยวข้อง (Stake Hoder)
4. องค์การบริหารส่วนท้องถิ่น จากการวิเคราะห์จุดแข็งพบว่า อบต.เทพเสด็จสนับสนุนกลุ่มอาชีพต่าง ๆ เช่นการเลี้ยงผึ้ง กลุ่มปุ๋ยหมัก และมีการให้การสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐานสำหรับจุดอ่อนคือการที่อบต.มีงบประมาณไม่เพียงพอ
5. หน่วยงานราชการในพื้นที่และบริษัทเอกชน/องค์การพัฒนาเอกชนในพื้นที่ พบว่าจุดเด่นคือหน่วยงานราชการให้การสนับสนุนศูนย์พัฒนาห้วยฮ่องไคร้สนับสนุนงบประมาณการพัฒนาด้านต่าง ๆ เช่นการเลี้ยงผึ้งธรรมชาติ หน่วยจัดการต้นน้ำแม่หวานสนับสนุนการทำแนวป้องกันไฟป่าสร้างฝายต้นน้ำ โครงการหลวงป่าเมี่ยงส่งเสริมและรับซื้อผลผลิตกาแฟ และผลผลิตการเกษตรอื่น
6. บริษัทเอกชน/องค์การพัฒนาเอกชนในพื้นที่ มีการจัดตั้งศูนย์พัฒนาระหว่างประเทศ ไทย-ญี่ปุ่นสร้างศูนย์การเรียนรู้กลุ่มอนุรักษ์ผึ้งธรรมชาติ นอกจากนี้ผู้ประกอบการท่องเที่ยวในพื้นที่ให้การสนับสนุนผู้ประกอบการ ตลอดจนบุคลากรในพื้นที่
7. คู่แข่งขัน คู่แข่งทางตรงที่ทีมวิจัยได้วิจัยทำการวิเคราะห์ได้แก่บ้านแม่กำปอง อำเภอสันกำแพง มีจุดแข็งด้านความมีชื่อเสียงด้านโฮมสเตย์ มีการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ที่ใกล้เคียงกับตำบลเทพเสด็จอย่างมาก พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานการท่องเที่ยวบางประการก่อนตำบลเทพเสด็จ เช่นที่จอดรถนักท่องเที่ยว และบ้านก๊ิดช้าง อำเภอแม่แตง ซึ่งจุดแข็งด้านการตลาดท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์มาก่อน และจุดอ่อนด้านทรัพยากรธรรมชาติเริ่มถูกทำลาย (ดูตาราง 6)

ตารางที่ 6 สรุปการวิเคราะห์ปัจจัยสิ่งแวดล้อมภายนอกดำเนินงาน

ตัวแปรหลัก	ตัวแปรย่อย	ผลการวิเคราะห์	
		จุดแข็ง	จุดอ่อน
ผู้เกี่ยวข้อง (Stake Hoder)	-องค์การบริหารส่วนท้องถิ่น -หน่วยงานราชการในพื้นที่ -บริษัทเอกชน/องค์การพัฒนาเอกชนในพื้นที่	-อบต.เทพเสด็จสนับสนุนกลุ่มอาชีพต่าง ๆ เช่นการเลี้ยงผึ้ง กลุ่มปุ๋ยหมัก -อบต.สนับสนุนโครงสร้างพื้นฐาน -ศูนย์พัฒนาห้วยฮ่องไคร้สนับสนุนงบประมาณการพัฒนาในด้านต่าง ๆ เช่นการเลี้ยงผึ้งธรรมชาติ -หน่วยจัดการต้นน้ำแม่หวาน สนับสนุนการทำแนวป้องกันไฟป่า สร้างฝายต้นน้ำ -โครงการหลวงป่าเมี่ยงส่งเสริมและรับซื้อผลผลิตกาแฟ และผลผลิตการเกษตรอื่นๆ -ศูนย์พัฒนาระหว่างประเทศไทย-ญี่ปุ่นสร้างศูนย์การเรียนรู้กลุ่มอนุรักษ์ผึ้งธรรมชาติ -ผู้ประกอบการท่องเที่ยวในพื้นที่ให้การสนับสนุนผู้ประกอบการตลอดจนบุคลากรในพื้นที่	-งบประมาณไม่เพียงพอ
คู่แข่ง ปัจจุบัน (Industrial competitors)	-บ้านแม่กำปอง -อำเภอสันกำแพง	-มีชื่อเสียงด้านโฮมสเตย์ -มีการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ที่ใกล้เคียงกับตำบลเทพเสด็จอย่างมาก -พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานการท่องเที่ยวบางประการก่อนตำบลเทพเสด็จ เช่นที่จอดรถนักท่องเที่ยว	
	- บ้านกิตข้าง อำเภอแม่แตง	- ทำการตลาดท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์มาก่อน	ทรัพยากรธรรมชาติเริ่มถูกทำลาย

ส่วนที่สาม เขตการจัดการท่องเที่ยว

การจำแนกช่วงชั้นโอกาสด้านนันทนาการ (ROS : Recreation opportunity spectrum)

ทีมวิจัยใช้แนวคิดการจำแนกแหล่งท่องเที่ยวตามแนวคิด ROS บ่งชี้ 7 กลุ่มตัวชี้วัด การเข้าถึงพื้นที่ ความห่างไกล ความเป็นธรรมชาติ โอกาสในการพบปะผู้คน ร่องรอยผลกระทบจากกิจกรรมการใช้ประโยชน์ สิ่งอำนวยความสะดวกและสภาพการจัดการแหล่ง และการจัดการนักท่องเที่ยว ในขั้นตอนนี้ใช้ตัวแปร ความห่างไกล และความเป็นธรรมชาติจำแนกแหล่งท่องเที่ยว โดยระบบสารสนเทศภูมิศาสตร์ (GIS : Geographic Information System) สำหรับตัวแปรอีก 5 ตัวซึ่งประกอบด้วย การเข้าถึงพื้นที่ โอกาสในการพบปะผู้คน ร่องรอยผลกระทบจากกิจกรรมการใช้ประโยชน์ สิ่งอำนวยความสะดวกและสภาพการจัดการแหล่ง และการจัดการนักท่องเที่ยว ทีมวิจัยใช้วิธีการสำรวจ สังเกตและสัมภาษณ์จากประชาชน และผู้ประกอบการ องค์กรพัฒนาภาคเอกชน รวมทั้งหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในพื้นที่

สำหรับเครื่องมือเก็บข้อมูลการวิจัย ในขั้นตอนนี้ใช้ตัวแปร ความห่างไกล และความเป็นธรรมชาติจำแนกแหล่งท่องเที่ยวโดยระบบสารสนเทศภูมิศาสตร์ (GIS : Geographic Information System) สำหรับตัวแปรอีก 5 ตัวซึ่งประกอบด้วย การเข้าถึงพื้นที่ โอกาสในการพบปะผู้คน ร่องรอยผลกระทบจากกิจกรรมการใช้ประโยชน์ สิ่งอำนวยความสะดวกและสภาพการจัดการแหล่ง และการจัดการนักท่องเที่ยว

ทีมวิจัยใช้วิธีการสำรวจ สังเกตและสัมภาษณ์จากประชาชน และผู้ประกอบการ องค์กรพัฒนาภาคเอกชน รวมทั้งหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในพื้นที่ โดยใช้ เครื่องมือเก็บรวบรวมข้อมูลดังนี้ เครื่องมือเก็บข้อมูลการวิจัย เครื่องอ่านพิกัดดาวเทียม ยี่ห้อ GAMIN รุ่น REGENT H สมุดบันทึกภาคสนาม แบบสัมภาษณ์ เครื่องบันทึกเสียง และเครื่องมือในการวิเคราะห์ข้อมูลได้แก่เครื่องมือวิเคราะห์ข้อมูล แผนที่ภูมิประเทศ มาตราส่วน 1: 50,000 โปรแกรมระบบสารสนเทศภูมิศาสตร์ และ เครื่องคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลมีดังต่อไปนี้

พื้นที่หมู่ที่ 1 เกิดเส้นทางท่องเที่ยวที่เป็นไปได้ประกอบด้วย น้ำตกห้วยแก้วซึ่งเป็นเส้นทางการศึกษาธรรมชาติ สัตว์ป่า ชมทิวทัศน์ และค้างแรม ซึ่งจุดชมวิวกว๊ายู๊ต๊ิบ ส่วนป่าสมุนไพรเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่ไม่เหมาะสมเนื่องจากห่างไกล และขาดการฟื้นฟู ส่วนไร่กาแฟมีการดำเนินงานอย่างไม่เป็นทางการ ตลอดจนเส้นทางที่รอการสำรวจคือเส้นทางสำรวจธรรมชาติแอ็คโคยิลล์

หมู่ที่ 2 บ้านน้ำโค้ง ผลการประเมินขั้นต้นไม่เหมาะสมเนื่องจากเป็นสถานที่ท่องเที่ยวที่ห่างไกล เส้นทางขาด ตลอดจนขาดข้อมูลคือ สันบ่อเงิน จุดชมวิวกว๊ายู๊ต๊ิบ น้ำตกวังครก น้ำตก

ห้วยตาด น้ำตกออบหลวง ออบน้อย และน้ำตกเยี่ยวช้าง สถานที่ดำเนินการโดยภาคเอกชนคือ Jungle Flight ส่วนทางดำเนินการที่ไม่เป็นทางการคือแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร (ชมสวนกาแฟ) แม้ว่าชุมชนจะไม่มีแหล่งท่องเที่ยวที่เหมาะสม แต่ชุมชนก็ยังมีรายได้จากการเป็นพนักงาน และรับจัดอาหารให้แก่นักท่องเที่ยว (Jungle Flight)

หมู่ที่ 3 บ้านป่าป่าน เส้นทางท่องเที่ยวม่อนฤาษีซึ่งเป็นป่าสมบูรณ์ไพร มีการศึกษาธรรมชาติ สัตว์ป่า และจุดชมทิวทัศน์ ส่วนจุดท่องเที่ยวเชิงนิเวศอื่นได้แก่ ดอยกิ่วลม เส้นทางชมดอกพญาเสือโคร่งซึ่งเป็นเส้นทางเข้าม่อนฤาษี ส่วนการดำเนินการที่ไม่เป็นทางการได้แก่แหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร (ชมสวนกาแฟ)

หมู่ที่ 4 บ้านแม่ตอน เส้นทางท่องเที่ยวภูลังกาน้อย เป็นเส้นทางที่ศึกษาธรรมชาติ สัตว์ป่า ซึ่งสามารถชมธรรมชาติและค้างแรมได้ แต่ยังมีจุดตรวจสอบคือวัดแม่ตอน

หมู่ที่ 5 บ้านพงษ์ทอง เส้นทางท่องเที่ยวม่อนฤาษีซึ่งเป็นป่าสมบูรณ์ไพร มีการศึกษาธรรมชาติ สัตว์ป่า และจุดชมทิวทัศน์ ส่วนจุดท่องเที่ยวเชิงนิเวศอื่นได้แก่ ดอยกิ่วลม เส้นทางชมดอกพญาเสือโคร่งซึ่งเป็นเส้นทางเข้าม่อนฤาษี ส่วนการดำเนินการที่ไม่เป็นทางการได้แก่แหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร (ชมสวนกาแฟ) รวมทั้งมีการดำเนินการโดยภาคเอกชนได้แก่ Jungle Flight

หมู่ที่ 6 บ้านดง มีจุดท่องเที่ยวเชิงนิเวศได้แก่น้ำตกเทพเสด็จซึ่งเป็นเส้นทางศึกษาธรรมชาติ ระยะสั้น มีจุดชมทิวทัศน์ ตลอดดงมีแหล่งท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมได้แก่วัดตาดเหมยซึ่งในวัดนี้มีพระพุทธรูปไม้แกะสลักขนาดใหญ่ และมีการดำเนินการโดยภาคเอกชนคือสวนใบเฟิร์น

หมู่ที่ 7 บ้านปางไฮ มีจุดท่องเที่ยวเชิงนิเวศอื่นได้แก่น้ำตกแม่ว่องซึ่งเป็นน้ำตกที่สามารถเล่นน้ำตกได้ ตลอดดงมีจุดท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมได้แก่วัดปางไฮซึ่งมีภาพไม้แกะสลักพุทธประวัติ ส่วนการดำเนินการที่ไม่เป็นทางการได้แก่แหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร (ชมสวนกาแฟ)

หมู่ที่ 8 บ้านกำแพงหิน เส้นทางท่องเที่ยวภูลังกาน้อย เป็นเส้นทางที่ศึกษาธรรมชาติ สัตว์ป่า ซึ่งสามารถชมธรรมชาติและค้างแรมได้ แต่ยังมีจุดตรวจสอบคือวัดแม่ตอน ส่วนแหล่งท่องเที่ยวที่ชำรุด ไม่มีสภาพของการท่องเที่ยวซึ่งต้องรอการฟื้นฟูได้แก่วัดกำแพงหิน ส่วนการดำเนินการที่ไม่เป็นทางการได้แก่แหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร (ชมสวนกาแฟ)

ตารางที่ 7 สรุปผลการประเมินแหล่งท่องเที่ยว

หมู่	มีความเป็นไปได้		สำรวจแล้ว						หมายเหตุ
	เส้นทางท่องเที่ยว เชิงนิเวศ	จุด ท่องเที่ยว เชิงนิเวศ	จุด ท่องเที่ยว เชิง วัฒนธรรม	ท่าंगไกล,ทางซำรุด, ขาดข้อมูล	ซำรุด,ไม่ มีสภาพ ท่องเที่ยว, รอฟื้นฟู	ดำเนินกา รโดย เอกชน	ดำเนินการไม่ เป็นทางการ	รอสำรวจ	
1	น้ำตกห้วยแก้ว (เส้นทางศึกษาธรรมชาติ, สัตว์ป่า,ชมทิวทัศน์, ค้างแรม)			จุดชมวิวกว๊านอุยตีบ	สวนป่า สมุนไพร		ไร่กาแฟ	เส้นทาง ศึกษา ธรรมชาติ (ขาดข้อมูล ,ขอราชภัฏ)	
2				สันบ่อจัน,จุดชมวิวแป สวนคา,น้ำตกวังครก, น้ำตกห้วยตาด,น้ำตก ออบ-หลวง/ออบน้อย, น้ำตกเยี่ยวช้าง		(Jungle Flight)	แหล่งท่องเที่ยว เชิงเกษตร (ชมสวนกาแฟ)	ชุมชนมีรายได้ จากการ ท่องเที่ยว ภาคเอกชน (Junkle Flight)	

ตารางที่ 7 (ต่อ)

[illegible]

ตารางที่ 7 (ต่อ)

หมู่	สำรวจแล้ว									
	มีความเป็นไปได้		ผลการประเมินขั้นต้นไม่			ดำเนินการ โดย เอกชน	ดำเนินการไม่ เป็นทางการ	รอสำรวจ	หมายเหตุ	
			เหมาะสม							
			เส้นทางท่องเที่ยว เชิงนิเวศ	จุด ท่องเที่ยว เชิงนิเวศ	จุดท่องเที่ยว เชิง วัฒนธรรม					ห่างไกล, ทางขรุขระ, ขาดข้อมูล
5	ม่อนฤๅษี (ป่าสมุนไพร,ศึกษา ธรรมชาติ, สัตว์ป่า, ชมทิวทัศน์) หมายเหตุ รวม จุดท่องเที่ยวดอยกิ่วลม และ เส้นทางชมดอกพญาเสือโคร่ง ที่อยู่บนเส้นทาง					Jungle Flight				
6	น้ำตกเทพเสด็จ (เส้นทาง ศึกษาธรรมชาติระยะสั้น,ชม ทิวทัศน์)			วัดตาดเหมย (พระพุทธรูป ไม้แกะสลัก ขนาดใหญ่)			สวน ใบเฟิร์น			

ตารางที่ 7 (ต่อ)

หมู่	สำรวจแล้ว									
	มีความเป็นไปได้	ผลการประเมินขั้นต้นไม่เหมาะสม				ดำเนินการ โดย เอกชน	ดำเนินการไม่ เป็นทางการ	รอสำรวจ	หมายเหตุ	
		เส้นทางท่องเที่ยว เชิงนิเวศ	จุด ท่องเที่ยว เชิงนิเวศ	จุดท่องเที่ยว เชิง วัฒนธรรม	ห่างไกล,ทาง ขรุขระ,ขาด ข้อมูล					ขรุขระ,ไม่ มีสภาพ ท่องเที่ยว , รอฟื้นฟู
7		น้ำตกแม่ วอง (กิจกรรม เล่น น้ำตก)	วัดปางไฮ (ภาพไม้ แกะสลักพุทธ ประวัติ)				(ชมสวนกาแฟ)	7		
8	ภูลังกา(เส้นทางศึกษา ธรรมชาติ,สัตว์ป่า,ชมธรรม ชาติ,ค้างแรม)				วัดกำแพง หิน		(ชมสวนกาแฟ)	8		

ผลการจำแนกเขตท่องเที่ยวเชิงนิเวศตามแนวคิดช่วงชั้นโอกาสด้านนันทนาการ (ROS : Recreation Opportunity Spectrum)

1. เส้นทางเดินท่องเที่ยวภู่งาน้อยอยู่ในเขต “พื้นที่สันโดษ” (Primitive,P) และพื้นที่ธรรมชาติที่มนุษย์สร้างขึ้น/ดัดแปลง (Roaded Natural-Modified, RN-M)
2. เส้นทางเดินเที่ยวน้ำตกห้วยแก้วอยู่ในเขต “พื้นที่สันโดษ” (Primitive,P) พื้นที่ธรรมชาติกึ่งสันโดษใช้ยานยนต์ (Semi-primitive Non-motorized, SPNM) และพื้นที่ธรรมชาติที่มนุษย์สร้างขึ้น/ดัดแปลง (Roaded Natural-Modified, RN-M)
3. เส้นทางเดินเที่ยวม่อนภาษีอยู่ในเขต “พื้นที่ธรรมชาติกึ่งสันโดษ ไม่ใช้ยานยนต์” (Semi-primitive Non-motorized, SPNM) และ “พื้นที่ธรรมชาติที่มนุษย์สร้างขึ้น/ดัดแปลง” (Roaded Natural-Modified, RN-M)
4. เส้นทางเดินเที่ยวน้ำตกเทพเสด็จ อยู่ในเขต “พื้นที่พื้นที่ธรรมชาติที่มนุษย์สร้างขึ้น/ดัดแปลง”(Roaded Natural-Modified, RN-M)
5. จุดท่องเที่ยว น้ำตกแม่ว่อง อยู่ในเขต “พื้นที่ธรรมชาติที่มนุษย์สร้างขึ้น/ดัดแปลง” (Roaded Natural-Modified, RN-M)
6. จุดท่องเที่ยววัดปางไฮที่มีไม้แกะสลักภาพพุทธประวัติอยู่ในเขต “พื้นที่ธรรมชาติที่มนุษย์สร้างขึ้น/ดัดแปลง” (Roaded Natural-Modified, RN-M)
7. จุดท่องเที่ยววัดตาดเหมยที่มีพระพุทธรูปไม้แกะสลักอยู่ในเขต “พื้นที่ธรรมชาติที่มนุษย์สร้างขึ้น/ดัดแปลง” (Roaded Natural-Modified, RN-M)

ตารางที่ 8 สรุปสถานที่ท่องเที่ยวจำแนกตามหลักการ ROS มีดังนี้

ประเภท ของเขตท่องเที่ยว	เส้นทางเดิน ท่องเที่ยว	จุดท่องเที่ยว
1. เขตพื้นที่สันโดษ (Primitive,P)	- น้ำตกห้วยแก้ว - ภู่งาน้อย	
2. พื้นที่ธรรมชาติกึ่งสันโดษ ไม่ใช้ยานยนต์ (Semi-primitive Non-motorized, SPNM)	- ม่อนภาษี	
3. พื้นที่ธรรมชาติกึ่งสันโดษใช้ยานยนต์ (Semi-primitive Motorized, SPM)	- น้ำตกห้วยแก้ว	
4. พื้นที่ธรรมชาติที่มนุษย์สร้างขึ้น/ดัดแปลง	- ภู่งาน้อย	- น้ำตกแม่ว่อง

ตารางที่ 8(ต่อ)

ประเภท ของเขตท้องเที่ยว	เส้นทางเดิน ท้องเที่ยว	จุดท้องเที่ยว
(Roaded Natural-Modified, RN-M)	- ภูลังกาน้อย - น้ำตกห้วยแก้ว - ม่อนฤาษี - น้ำตกเทพเสด็จ	- น้ำตกแม่วอง - วัดปางไฮ (ไม้ แกะสลักภาพพุทธ ประวัติ) วัดตาดเหมย (พระพุทธรูปไม้)
5. พื้นที่ชนบท (Rural, R)	ไม่มี	ไม่มี
6. พื้นที่เมือง (Urban, U)	ไม่มี	ไม่มี
6.1 U1	ไม่มี	ไม่มี
6.2 U2	ไม่มี	ไม่มี

ส่วนที่ 4 ความสามารถของชาวบ้านในการจัดการชุมชนเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติ

ทีมวิจัยจะจัดประชุมกลุ่มผู้นำทั้ง 8 หมู่บ้าน (หลังจากที่ได้มีการคัดเลือกจากชาวบ้านในแต่ละหมู่บ้านแล้ว) ทำความเข้าใจเรื่องการอนุรักษ์ธรรมชาติ และการสร้างรายได้จากทรัพยากรธรรมชาติอย่างมีประสิทธิภาพ ตามแนวพระราชดำริ หลังจากนั้น จะมีการให้ผู้นำทั้ง 8 หมู่บ้าน ทำการเลือกกลุ่มผู้นำตำบล 1 กลุ่ม 10-12 คน เพื่อทำการบริหารดูแลการอนุรักษ์ธรรมชาติ และสร้างรายได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อผู้นำตำบลจะสามารถประสานงาน และสื่อสารแก่ผู้นำหมู่บ้านได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ แต่เมื่อกลุ่มชาวบ้านได้มีการเลือกกลุ่มตามวัตถุประสงค์นี้ ชาวบ้านได้ลงความเห็นให้กลุ่มผู้นำของหมู่บ้านเป็นกลุ่มที่อนุรักษ์ธรรมชาติ

สำหรับการวิเคราะห์ความสามารถของชาวบ้านในการจัดการชุมชนเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติ และความสามารถในเชิงประกอบการ ผู้วิจัยใช้เครื่องมือการสัมภาษณ์แบบไม่มีโครงสร้างและการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก ประกอบกับการใช้สมุดบันทึกภาคสนาม และเครื่องบันทึกเสียงเก็บข้อมูล การวิจัยกับกลุ่มเป้าหมายแบบเจาะจง (purposive sampling) ที่เกี่ยวข้องเช่น ผู้นำชุมชน คณะกรรมการชุมชน ผู้บริหารองค์การบริหารส่วนตำบล ผู้รอบรู้ในชุมชน ผู้ประกอบการในชุมชน องค์การพัฒนภาคเอกชน โดยแบ่งเป็น 5 ด้าน ได้แก่ด้านบุคคล ด้านสังคม ด้านเศรษฐกิจ ด้านวัฒนธรรม และด้านโครงการภาครัฐ

ด้านสังคม

ประชาชนชาวบ้านหมู่ 4 ร่วมกันทำจัดทำแนวป้องกันไฟฟ้าในเพื่อกันไม่ให้ไฟฟ้าเข้ามาในเขตเพาะปลูกของหมู่บ้าน ผลทำให้ป่าไม้ในเขตหมู่บ้านยังคงอุดมสมบูรณ์ เกิดน้ำในลำธารตลอดปี ดินไม่พังทลาย ทุกคนเป็นหูเป็นตาดูแลทรัพยากรป่าไม้ ดิน และน้ำ

ร่วมกันทำฝ่ายชะลอน้ำทำให้ป่าชุ่มชื้น

ก่อนการมีเจ้าหน้าที่หน่วยต่างเข้ามาควบคุมการตัดไม้ในปัจจุบัน ประชาชนชาวบ้านหมู่ 4 ได้จัดตั้งและมอบหมายให้กรรมการหมู่บ้านทำหน้าที่ดูแลและควบคุมการตัดไม้ในเขตหมู่บ้าน การตัดไม้ในเขตป่า และในเขตที่ดินทำกินที่มีเอกสารสิทธิ์ เช่น สค.1 จะต้องได้รับอนุญาตจากกรรมการฯ จะต้องระบุจำนวนไม้ และวัตถุประสงค์ว่าจะนำไปทำอะไร เช่นนำไปสร้างบ้าน ซึ่งจะต้องเป็นบ้านที่ใช้อยู่อาศัยเท่านั้น ไม่อนุญาตให้ปลูกบ้านที่สะสมไม้รอขาย และหากจะมีการขายประชาชนจะเข้าปิดล้อมไม่ให้ออกนอกพื้นที่หมู่บ้าน

ประชาชนแบ่งกันรับผิดชอบพื้นที่ป่า และพื้นที่ทำกินของหมู่บ้านตนเอง กรณีมีคนนอกพื้นที่เข้ามาในพื้นที่ชาวบ้านจะช่วยกันจับตาดู เพื่อไม่ให้ทำผิดกฎอนุรักษ์ของหมู่บ้าน

การปลูกบ้านจะช่วยกันทุกหลังคาเรือน หรือการลงแขก แต่หากนำไปขายจะไม่มีกรช่วยเหลืออีกต่อไป

ประชาชนใช้น้ำในลำห้วยร่วมกัน ชุมชนจึงสร้างกฎระเบียบห้ามทิ้งขยะลงลำน้ำ และห้ามทำให้น้ำสกปรก

ตารางที่ 10 ความสามารถของชาวบ้านในการจัดการชุมชนเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติ ด้านสังคม

[illegible]

[illegible]

ด้านวัฒนธรรม

ชุมชน ทำการเกษตรมาตั้งแต่รุ่นพ่อแม่ ซึ่งจะสอนให้ใช้เฉพาะปุ๋ยเคมีเท่านั้น ไม่ใช้ยาฆ่าแมลง และสารเคมีการเกษตรอื่น ๆ มีการส่งสอนคนรุ่นต่อมาให้ทำตาม ผลทำให้ปัจจุบันประชาชนชาวบ้านทำการเกษตรในลักษณะการอนุรักษ์

ความคิดในการอนุรักษ์เกิดจากการสั่งสอนของพ่อแม่ประมาณร้อยละ 60 ส่งเสริมจากภาครัฐและโครงการหลวงร้อยละ 20 รวมทั้งเกิดจากการพัฒนาของคนรุ่นปัจจุบันร้อยละ 20

คนรุ่นปัจจุบันเห็นผลสำเร็จของการอนุรักษ์ป่าจึงสั่งสอนบุตรหลานให้อนุรักษ์ป่าไม้ต่อไป

ตารางที่ 12 ความสามารถของชาวบ้านในการจัดการชุมชนเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติ ด้านวัฒนธรรม

ความสามารถในการจัดการเชิงอนุรักษ์	ผู้ให้สัมภาษณ์											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
ประชาชนชาวบ้านทำการเกษตรในลักษณะการอนุรักษ์ ตามการสั่งสอนของของคนรุ่นก่อน	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	-	x
การอนุรักษ์ได้รับการส่งเสริมจากภาครัฐและโครงการหลวง	x	x	x	x	x	x	x	-	x	x	x	x
การอนุรักษ์ได้จากการพัฒนาของคนรุ่นปัจจุบัน	x	-	-	x	x	x	x	x	x	-	x	x

ด้านโครงการภาครัฐ

ชาวบ้านได้รับการส่งเสริมจากหน่วยงานภาครัฐหลายหน่วยเช่นโครงการหลวง และศูนย์พัฒนาห้วยฮ่องไคร้อันเนื่องมาจากพระราชดำริให้ห้งบประมาณสนับสนุนการป้องกันการ และการเสริมสร้างการอนุรักษ์ป่า และทรัพยากรธรรมชาติ ยกตัวอย่างเช่นการทำแนวป้องกันไฟป่า

ชาวบ้านได้รับการส่งเสริมจากกระทรวงมหาดไทยให้พัฒนากฎระเบียบหมู่บ้าน และกฎระเบียบในการรักษาป่า

ตารางที่ 13 ความสามารถของชาวบ้านในการจัดการชุมชนเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติ ด้านโครงการ
ภาครัฐ

ความสามารถในการ จัดการเชิงอนุรักษ์	ผู้ให้สัมภาษณ์											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
โครงการหลวง	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	-	x
ศูนย์พัฒนาห้วยฮ่องไคร้	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
กระทรวงมหาดไทย	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x

ส่วนที่ 5 การสร้างผู้ประกอบการชุมชนใหม่และที่มีอยู่ให้สามารถในเชิงแข่งขันได้

การวิจัยจากการแบบสอบถามใช้เครื่องมือในพื้นที่ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งงานวิจัยชิ้นนี้ได้สุ่มเก็บข้อมูลจากผู้ประกอบการในแต่ละอาชีพ จำนวน 150 ชุด

ผู้วิจัยทำการแจกแบบสอบถามทั้งหมดจำนวน 150 ชุด แต่ยอดรวมที่ได้มาทั้งหมดได้เท่ากับ 188 เนื่องจากว่า ผู้ประกอบการ 1 คน สามารถประกอบอาชีพได้หลายอาชีพ โดยสรุปออกมาได้ดังนี้

1. ผู้ประกอบการ 1 คน ต่อ 1 อาชีพ มี 112 คน
2. ผู้ประกอบการ 1 คน ต่อ 2 อาชีพ มี 74 คน
3. ผู้ประกอบการ 1 คน ต่อ 3 อาชีพ มี 2 คน

ผลวิจัยแสดงให้เห็นถึงผู้ประกอบการที่ตอบแบบสอบถาม ในการประกอบอาชีพของแต่ละหมู่บ้านจะเห็นได้ว่าในพื้นที่ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะทำอาชีพธุรกิจในการปลูกกาแฟมากที่สุดโดยผู้ประกอบการที่ตอบแบบสอบถามมากที่สุดในการปลูกกาแฟ คือ หมู่ที่ 8 จำนวน 24 คน รองลงมาคือ หมู่ที่ 4 จำนวน 16 คน และ หมู่ที่ 6 กับ หมู่ที่ 7 จำนวนหมู่ละ 13 คน ส่วนหมู่ 3 และ หมู่ที่ 5 มีผู้ประกอบการปลูกกาแฟ หมู่ละ 9 คน และ หมู่ที่ 1 และหมู่ที่ 2 มีผู้ประกอบการตอบแบบสอบถาม จำนวนหมู่ละ 1 คนตามลำดับ

ส่วนการปลูกชา / เมี่ยง มีผู้ประกอบการตอบแบบสอบถาม มากที่สุด คือ หมู่ที่ 4 จำนวน 19 คน รองลงมาคือ หมู่ที่ 8 จำนวน 18 คน และหมู่ที่ 5 จำนวน 9 คน หมู่ที่ 7 จำนวน 8 คน ส่วน หมู่ที่ 3 กับ หมู่ที่ 6 จำนวนหมู่ละ 6 คน และ หมู่ที่ 2 จำนวน 1 คน ตามลำดับ

ส่วนการเลี้ยงผึ้ง มีผู้ประกอบการที่ตอบแบบสอบถาม จะเลี้ยงมากที่สุดคือหมู่ที่ 8 จำนวน 8 คน รองลงมา คือ หมู่ที่ 7 จำนวน 2 คน ส่วนหมู่ที่ 2 หมู่ที่ 5 และ หมู่ที่ 6 มี ผู้ตอบแบบสอบถาม หมู่ละ 1 คน ตามลำดับ

อาชีพอื่น ๆ มีผู้ประกอบการที่ตอบแบบสอบถามมากที่สุดคือหมู่ที่ 8 จำนวน 9 คน รองลงมาคือหมู่ที่ 7 จำนวน 7 คน หมู่ที่ 5 จำนวน 3 คน หมู่ที่ 4 จำนวน 2 คน และหมู่ที่ 6 จำนวน 1 คน ตามลำดับ โดยที่อาชีพอื่นๆ จะประกอบไปด้วย ร้านค้าขายของชำ ร้านอาหาร และร้านกาแฟสด

โดยหมู่บ้านที่มีผู้ประกอบการที่ตอบแบบสอบถามมากที่สุดคือ หมู่ที่ 8 จำนวน 59 คน คิดเป็นร้อยละ 31.3 รองลงมาคือ หมู่ที่ 4 และ หมู่ที่ 7 คิดเป็นร้อยละ 18.7 และหมู่ 6 จำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 12.7 หมู่ที่ 5 จำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 11.3 โดยที่ หมู่ 3 จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 6.0 และ ผู้ตอบแบบสอบถามน้อยที่สุดคือ หมู่ 1 และ หมู่ 2 คิดเป็นร้อยละ 0.7

แสดงให้เห็นว่า ในพื้นที่ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ ส่วนใหญ่จะทำธุรกิจปลูกกาแฟมากที่สุด ร้อยละ 46 เนื่องจากว่า ตำบลเทพเสด็จเป็นพื้นที่ราบสูง ทำให้ได้เปรียบในการเพาะปลูกกาแฟเนื่องด้วยมีภูมิอากาศที่เอื้ออำนวย รองลงมาคือ การปลูกชา / เมี่ยง อยู่ที่ร้อยละ 35 ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะปลูกเป็นอาชีพรองและปลูกควบคู่ไปกับการปลูกกาแฟ ในขณะที่การเลี้ยงผึ้งมีผู้ประกอบการอยู่ ร้อยละ 7 ส่วนใหญ่เป็นการเลี้ยงผึ้งป่า หรือผึ้งธรรมชาติตามไหล่เขา และ ผู้ประกอบการมีอาชีพอื่น ๆ ร้อยละ 12 โดยที่อาชีพอื่น ๆ จะประกอบไปด้วย ร้านค้าขายของชำ, ร้านกาแฟสด, และร้านอาหาร

ตารางที่ 14 อาชีพในตำบลเทพเสด็จ

อาชีพ	หมู่ที่								รวม
	1	2	3	4	5	6	7	8	
กาแฟ	1	1	9	16	9	13	13	24	86
ชา / เมี่ยง	0	1	6	19	9	6	8	18	67
เลี้ยงผึ้ง	0	1	0	0	1	1	2	8	13
อื่น ๆ	0	0	0	2	3	1	7	9	22
รวม	1	3	15	37	22	21	30	59	188

สาเหตุในการประกอบอาชีพของผู้ประกอบการที่ตอบแบบสอบถาม ส่วนใหญ่ เป็นการสืบทอดมาจากรุ่นต่อรุ่น จำนวน 95 คน คิดเป็นร้อยละ 63.3 และผู้ประกอบการเห็นว่าตนเองว่าอาศัยอยู่ในพื้นที่ จำนวน 94 คน คิดเป็นร้อยละ 92.7 ผู้ประกอบการเห็นว่าน่าจะสร้างรายได้ จำนวน 48 คน คิดเป็นร้อยละ 32 และ ผู้ประกอบการเห็นว่าไม่รู้จะประกอบอาชีพอะไร จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 10

ผู้ประกอบการที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจมาเป็นระยะเวลา 6 ปีขึ้นไป จำนวน 117 คน คิดเป็นร้อยละ 78 รองลงมา ประกอบธุรกิจเป็นระยะเวลา 3 – 4 ปี จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 9.3 และ ประกอบธุรกิจเป็นระยะเวลา 1 – 2 ปี จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 6.0 และ ประกอบธุรกิจเป็นระยะเวลา 5 – 6 ปี จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 6.0 เช่นกัน

ส่วนใหญ่ธุรกิจของผู้ประกอบการที่ตอบแบบสอบถาม มีการดำเนินการจัดตั้งแบบเป็นเจ้าของคนเดียว จำนวน 135 คน คิดเป็นร้อยละ 90 และ ส่วนผู้ประกอบการที่มีหุ้นส่วน จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 9.3

ผู้ประกอบการมีการขอสินเชื่อโดยการกู้เงินมาใช้ในการธุรกิจมากที่สุด จำนวน 88 คน คิดเป็นร้อยละ 58.7 และ ผู้ประกอบการไม่ได้กู้ จำนวน 62 คน คิดเป็นร้อยละ 41.3 และตารางที่ แสดงให้เห็นว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะใช้ทุนโดยการกู้มากที่สุด คือ กองทุนหมู่บ้าน จำนวน 55 คน เป็นร้อยละ 36.7 รองลงมาคือ กู้จากธนาคาร จำนวน 28 คน เป็นร้อยละ 18.7 และกู้จากญาติ/พี่น้อง จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 2.0 โดยกู้จากนายทุนเงินกู้ และการร่วมหุ้น มีผู้ตอบแบบสอบถามอย่างละ 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.7 และอื่น ๆ จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 10

ตารางที่ 15 แหล่งเงินทุนของกิจการ

แหล่งเงินทุน	จำนวน/คน	ร้อยละ
ญาติ	3	3.4
เพื่อน	0	0.0
นายทุนเงินกู้	1	1.1
ธนาคาร	28	31.8
กองทุนหมู่บ้าน	55	62.5
การร่วมหุ้น	1	1.1
รวม	88	100.0

ก) คุณลักษณะและสมรรถนะของผู้ประกอบการ

คุณลักษณะของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการกลุ่มเป้าหมายที่ผ่านการคัดเลือกจากทีมวิจัย ถูกให้ประเมินจากแผ่นประเมินคุณลักษณะ โดยใช้หลักการประเมินคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ ตามวิธี PEC Self-Rating ของ Collins & Moore (1964) ซึ่งใช้คำถามทางด้านจิตวิทยาจำนวน 52 ข้อเพื่อจำแนกคุณลักษณะต่างๆของผู้ประกอบการ เพื่อวิเคราะห์ลักษณะเด่นและลักษณะด้อยของผู้ประกอบการ

รวมถึงสมรรถนะของผู้ประกอบการ เพื่อเป็นแนวทางในการให้ความรู้ และหาแนวทางเพื่อสร้างความเข้มแข็งทางด้านการเป็นผู้ประกอบ การ ของกลุ่มผู้ประกอบการ ตำบลเทพเสด็จ และการเสวนากลุ่ม ผลการวิจัยในส่วนนี้ได้แบ่งออก เป็น 3 ด้าน ด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการในภาพรวม ด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการแยกตามหมู่บ้าน และสมรรถนะของผู้ประกอบการในภาพรวม

- คุณลักษณะของผู้ประกอบการในภาพรวม

จากการประเมินคุณลักษณะของผู้ประกอบการPECsพบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ มีคุณลักษณะต่างๆไม่แตกต่างกันมากนัก แต่อย่างไรก็ตามในภาพรวมคุณลักษณะเด่นของผู้ประกอบการในตำบลเทพเสด็จ มีความผู้พันและความรับผิดชอบในงาน (ร้อยละ 27.46) ใกล้เคียงกับการมีความต้องการใฝ่หาคุณภาพและมีประสิทธิภาพ มีความกล้าเสี่ยง (ร้อยละ 27.11) ซึ่งไม่ค่อยต่างจาก การมีความมุ่งมั่น (ร้อยละ 26.91) และมีการวางแผน การติดตามงาน และมีการประเมินอย่างมีระบบ (ร้อยละ 26.26) ตามลำดับ ในขณะที่เดียวกัน ผู้ประกอบการยังขาดการซื้อขวนการชักชวน และขาดเครือข่าย (ร้อยละ 21.13) ซึ่งต้องปรับปรุงโดยการสร้างเครือข่ายเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำธุรกิจ

คุณลักษณะของผู้ประกอบการ

	0	5	10	15	20	25
·การแสวงหาโอกาส □				*16.15		
·ความมุ่งมั่น				*17.13		
·ความผูกพันและความ รับผิดชอบในงาน				*17.44		
ความต้องการไฝหาคุณภาพ และประสิทธิภาพ				*15.88		
·ความกล้าเสี่ยง				*17.19		
·การตั้งเป้าหมาย				*16.42		
·การแสวงหาข้อมูล				*16.28		
·การวางแผน การติดตาม และการประเมินอย่างมีระบบ				*16.19		
·การซื้อ ขน การชักชวน การมี เครือข่าย			*13.58			
·การเชื่อมั่นในตนเอง				*15.72		

ภาพที่ 4 คุณลักษณะของผู้ประกอบการในภาพรวม

- คุณลักษณะของผู้ประกอบการแยกตามหมู่บ้าน

ทีมวิจัยได้วิเคราะห์คุณลักษณะของผู้ประกอบการโดยแบ่งตามหมู่บ้าน ผลการวิเคราะห์แสดงให้เห็นถึง คุณลักษณะเด่นของผู้ประกอบการในแต่ละหมู่บ้าน โดยผู้ประกอบการในหมู่ที่ 1 บ้านปางบง มีคุณลักษณะเด่นและด้วยไม่ค่อยต่างกัน แต่อย่างไรก็ตามผลการวิจัยได้แสดงให้เห็นว่า ความเด่นของคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการของหมู่ 1 อยู่ที่ การที่มีการประเมินการทำงานอย่างเป็นระบบ (15.58) และการมีพันธะต่องาน (15.52) ในขณะที่จุดด้อยอื่นๆไม่ได้แสดงเพราะ

จากการประเมินอยู่ในเกือบเท่าๆลักษณะเด่น สำหรับผู้ประกอบการหมู่ 2 บ้านน้ำโค้ง มีคุณลักษณะเด่นและด้อยต่างกันอย่างชัดเจน มีคุณลักษณะเด่นที่มีความมีพันธะต่องาน (16.11) แต่ขาดการมีเครือข่าย (10.97) ซึ่งต้องการการสร้างเครือข่ายอย่างเร่งด่วน ผู้ประกอบการหมู่ 3 บ้านป่าป่าน มีคุณลักษณะเด่นที่มีความมีพันธะต่องาน (16.16) และการประเมินอย่างมีระบบ (15.93) ในขณะความต้องการใฝ่หาทางด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ (13.01) ยังต้องมีการเติมเต็ม โดยการอบรมและให้ความรู้ หมู่ที่ 4 บ้านแม่ตอน ผู้ประกอบการมีความความมุ่งมั่น (15.93) และความกล้าเสี่ยง (15.59) ในขณะที่มีความด้อยในเรื่องการมีเครือข่าย (12.32) และความเชื่อมั่นในตนเอง (13.68) ทีมวิจัยได้แปลความหมายผลวิจัยในส่วนนี้ ว่าส่วนหนึ่งเป็นเพราะผู้ประกอบการขาดความรู้ในด้านต่างๆที่เกี่ยวกับการประกอบการ จึงทำให้มีความเชื่อมั่นในตนเองน้อย สำหรับผู้ประกอบการ หมู่ที่ 5 บ้านพงษ์ทอง มีคุณลักษณะเด่นที่น้อย ต้องการการปรับปรุงเพิ่มเติมความรู้เพื่อสร้างความเข้มแข็งในแทบทุกด้าน โดยเฉพาะในด้าน การมีเครือข่าย (11.66) และความเชื่อมั่นในตนเอง (12.52) ตามด้วย การประเมินงานอย่างเป็นระบบ (13.02) และการตั้งเป้าหมาย (13.27) ตามลำดับ หมู่ที่ 6 บ้านดง เต้นในความมีพันธะต่องาน (15.71) ด้อยในเรื่องการมีเครือข่าย (11.5) ความเชื่อมั่น (13.5) และการแสวงหาโอกาส (13.57) หมู่ที่ 7 บ้านปางไฮ ผู้ประกอบการ มีคุณลักษณะเด่นด้านการประเมินอย่างเป็นระบบ (15.53) แต่ด้อยในเรื่องการมีเครือข่าย หมู่ที่ 8 บ้านกำแพงหิน ผู้ประกอบการ ต้องการการปรับปรุงและเสริมความรู้ในด้านต่างๆ เกือบทุกด้าน แต่ด้านที่ต้องการด่วนเป็นด้าน ความเชื่อมั่นในตนเอง (12.26) เครือข่าย (13.72) และ คุณภาพในด้านสินค้าและบริการ (13.13)

สรุป ในภาพรวม ผู้ประกอบการควรได้รับการสร้างความเข้มแข็งเพื่อเป็นผู้ประกอบการ ในด้านการสร้างความเชื่อมั่น โดยการอบรมความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการ ความรู้ด้านการจัดการทางธุรกิจ เพื่อเป็นแนวทางในการสร้างธุรกิจและความรู้ในด้านผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ จะเป็นสร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้ประกอบการในการสร้างและดำเนินธุรกิจอย่างมีคุณภาพ รวมถึงการผลักดันผู้ประกอบการเข้าร่วมกลุ่มทางการค้าต่างๆ ของภาครัฐและเอกชนเพื่อเป็นการสร้างเครือข่าย โดยเฉพาะเครือข่ายที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยว

ตารางที่ 16 คุณลักษณะผู้ประกอบการแบ่งตามหมู่บ้าน

คุณลักษณะ	หมู่บ้านในตำบลเทพเสด็จ								
	บ้านปางบง	บ้านน้ำโค้ง	บ้านป่า ป่าน	บ้านแม่ ตอน	บ้านพงษ์ ทอง	บ้านดง	บ้านปางไฮ	บ้านกำแพง หิน	สรุป
	1	2	3	4	5	6	7	8	
การแสวงหาโอกาส	14.93	14.57	15.31	14.50	13.46	13.57	14.40	13.57	100%
ความมุ่งมั่น	14.99	15.52	15.40	15.93	14.79	14.97	14.68	14.97	100%
ความมีพันธะต่องาน	15.52	16.11	16.19	15.18	14.10	15.71	15.97	14.68	100%
ความต้องการไฝ่หาทางด้านคุณภาพ	15.04	14.40	13.01	14.36	13.34	14.45	14.68	13.13	100%
ความกล้าเสี่ยง	15.40	15.16	15.84	15.59	14.48	15.41	15.69	14.16	100%
การตั้งเป้าหมาย	14.69	15.04	15.40	14.30	13.27	13.94	14.68	14.90	100%
การแสวงหาข้อมูล	15.34	14.75	14.42	14.70	13.65	14.16	14.04	14.16	100%
การประเมินอย่างมีระบบ	15.58	15.16	15.93	14.02	13.02	14.60	15.53	14.31	100%
การมีเครือข่าย	14.28	10.97	11.06	12.32	11.44	11.50	10.82	13.72	100%
ความเชื่อมั่นในตนเอง	15.34	14.28	15.58	13.48	12.52	13.50	14.36	12.24	100%

สมรรถนะของผู้ประกอบการ

ในส่วนของสมรรถนะของผู้ประกอบการ ได้แบ่งเป็นสามส่วนได้แก่ สมรรถนะแห่งความสำเร็จ สมรรถนะการวางแผน สมรรถนะแห่งอำนาจ

สมรรถนะแห่งความสำเร็จ ผู้ประกอบการเกือบทั้ง 8 หมู่บ้าน มีสมรรถนะแห่งความสำเร็จที่เด่นในการมีพันธะต่องานความผูกพัน ความรับผิดชอบในงาน (17.44) (Commitment to Work Contract) สามารถแปลผลได้ว่า เมื่อผู้ประกอบการได้ตั้งเป้าหมายหรือรับงานมาแล้ว มีการแสวงหาหนทางที่จะประสบความสำเร็จในเป้าหมายหรืองานนั้น ๆ และรับผิดชอบต่อสิ่งที่ได้ตกลงหรือทำสัญญากันไว้กับลูกค้า โดยทำตามข้อตกลงหรือสัญญาที่ได้ให้ไว้ รวมถึงสมรรถนะด้านความมุ่งมั่นและแสวงหาโอกาส (17.19) ผลจากการประเมินอธิบายว่า ผู้ประกอบการในตำบลเทพเสด็จ มีความทุ่มเทความสามารถที่ตนเองมีอยู่กับการทำงาน ไม่ทอดยถ่ต่อความยากลำบากและการกระตือรือร้นในการแสวงหาความรู้ใหม่ ๆ และผู้ประกอบการเป็นผู้ที่ชอบงานที่มีความท้าทาย เป็นงานที่มีความเสี่ยง (17.13) ทำให้มีโอกาสในการประสบความสำเร็จ แต่ผลการประเมิน ได้แสดงให้เห็นถึงความด้อยสมรรถนะในด้านประสิทธิภาพและคุณภาพ (15.88) ทีมวิจัยได้แปลความหมายในสมรรถนะแห่งความสำเร็จที่ด้อยว่า เพื่อเติมเต็มและเพื่อทำให้สมรรถนะแห่งความสำเร็จมีความสมบูรณ์มากขึ้น ผู้ประกอบการในตำบลเทพเสด็จ ต้องเพิ่มเติมความรู้ในส่วนของการเป็นผู้ประกอบการอย่างต่อเนื่องในด้าน การจัดการผลิตภัณฑ์และบริการให้มีคุณภาพ

สมรรถนะการวางแผน ผลการวิเคราะห์อธิบายถึงผู้ประกอบการตำบลเทพเสด็จ มีสมรรถนะการวางแผนสูง มีการตั้งเป้าหมาย (Goal Setting) ที่ชัดเจน (16.42) เป็นเป้าหมายที่มีความท้าทาย และมีการ พยายามแสวงหาข้อมูล (Information Seeking) (16.28) ผู้ประกอบการจะมีการแสวงหาข้อมูลต่าง ๆ ที่จำเป็นเพื่อใช้ในการวิเคราะห์สถานการณ์และประกอบการตัดสินใจ เช่น ข้อมูลด้านเศรษฐกิจ การเมือง สังคม กฎหมาย ทั้งนี้ยังรวมไปถึงการปรึกษาผู้เชี่ยวชาญและการอบรมสัมมนาด้วยอีกด้านที่ผู้ประกอบการมีคุณลักษณะที่เสริมให้สมรรถนะในด้านนี้สูงคือด้าน การประเมินอย่างมีระบบ (Systematic Planning and Monitoring) ผู้ประกอบการจะมีการวางแผนการทำงาน กำหนดกลยุทธ์และวิธีการ และแก้ไขปัญหาที่อาจเกิดขึ้น รวมไปถึงการตรวจสอบและประเมินผลการดำเนินงานนั้น ๆ ด้วย แต่ถึงคุณลักษณะในด้านนี้จะสูงแต่ยังน้อยกว่าในด้านอื่น ดังนั้นผู้ประกอบการต้องการความรู้ในด้าน การวางแผนและการประเมินอย่างถูกต้องและต่อเนื่อง

สมรรถนะแห่งอำนาจ ของผู้ประกอบการตำบลเทพเสด็จอยู่ในระดับกลาง โดยเฉพาะด้านความเชื่อมั่นในตนเอง (Self Confidence) (15.72) ผลวิจัยแสดงให้เห็นถึงความต้องการการสร้างความเชื่อมั่น ความเชื่อเกิดจากความรู้ที่เพียงพอต่อการประกอบการ (Thechatakerng & Potasin 2013) ดังนั้นงานวิจัยนี้ได้เสนอแนะการสร้างเชื่อมั่นโดยให้มีการอบรมความรู้ด้านการ

ประกอบการ เพราะผู้ประกอบการที่จะประสบความสำเร็จ ต้องเป็นผู้ที่มีความเชื่อมั่นในความสามารถของตนเอง เชื่อมั่นว่าตนเองสามารถทำในสิ่งที่ยากและท้าทายให้ประสบผลสำเร็จได้ งานวิจัยยังแสดงให้เห็นถึงความต้องการเครือข่ายของผู้ประกอบการ (13.18) เพราะการชักชวน การมีเครือข่าย (Persuasion and Networking) ผู้ประกอบการจะเป็นผู้ที่เสาะแสวงหาพันธมิตร สร้างเครือข่ายทางธุรกิจ มีความสามารถในการชักจูงโน้มน้าวให้ผู้อื่นเข้ามาช่วยเหลือและให้ความร่วมมือ (Collins & Moore 1987) ดังนั้นผู้ประกอบการควรมีตัวกลางช่วยแนะนำ เชื่อมโยงกับเครือข่ายภายนอกหมู่บ้านต่างๆ

ตารางที่ 17 สมรรถนะของผู้ประกอบการ

คุณลักษณะ	หมู่บ้านในตำบลเทพเสด็จ								
	บ้านปาง บง	บ้านน้ำ โค้ง	บ้านป่า ปาน	บ้านแม่ ตอน	บ้านพงษ์ ทอง	บ้านดง 6	บ้านปาง ไฮ	บ้าน กำแพงหิน	สรุป
	1	2	3	4	5	6	7	8	
สมรรถนะแห่งความสำเร็จ									
การแสวงหาโอกาส	14.93	14.57	15.31	14.50	13.46	13.57	14.40	13.57	100%
ความมุ่งมั่น	14.99	15.52	15.40	15.93	14.79	14.97	14.68	14.97	100%
ความมีพันธมิตรอย่างงาน	15.52	16.11	16.19	15.18	14.10	15.71	15.97	14.68	100%
ความต้องการไฟฟ้าทางด้านคุณภาพ	15.04	14.40	13.01	14.36	13.34	14.45	14.68	13.13	100%
ความกล้าเสี่ยง	15.40	15.16	15.84	15.59	14.48	15.41	15.69	14.16	100%
สมรรถนะการวางแผน									
การตั้งเป้าหมาย	14.69	15.04	15.40	14.30	13.27	13.94	14.68	14.90	100%
การแสวงหาข้อมูล	15.34	14.75	14.42	14.70	13.65	14.16	14.04	14.16	100%
การประเมินอย่างมีระบบ	15.58	15.16	15.93	14.02	13.02	14.60	15.53	14.31	100%
สมรรถนะแห่งอำนาจ									
การมีเครือข่าย	14.28	10.97	11.06	12.32	11.44	11.50	10.82	13.72	100%
ความเชื่อมั่นในตนเอง	15.34	14.28	15.58	13.48	12.52	13.50	14.36	12.24	100%

การสร้างผู้ประกอบการที่มีอยู่แล้วให้เข้มแข็งและสร้างผู้ประกอบการใหม่

ในส่วนนี้เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพที่ใช้การสัมภาษณ์ อบรมและจัดทำประชุมกลุ่ม โดยในขั้นแรก ได้ใช้กลุ่มเป้าหมายจากจำนวนผู้ประกอบการที่ได้ทำการเก็บข้อมูลมาสังเคราะห์ให้เหลือจำนวน 33 คน โดยได้กระจายข่าวให้ผู้สนใจในการเข้าร่วมแบ่งปันประสบการณ์และความรู้กับทีมวิจัย ด้วยวิธีการประสานงานไปยังผู้นำของแต่ละหมู่บ้านให้ทำการคัดเลือกและผู้ที่สนใจ หมู่บ้านละ 5 คน โดยผู้ประกอบการกลุ่มเป้าหมายและได้มีผู้ให้ความสนใจจำนวนมาก แต่เมื่อได้ทำการสัมภาษณ์และวิเคราะห์ความเป็นไปได้เบื้องต้น ทีมวิจัยได้สรุปผู้ที่มีแนวโน้มเป็นผู้ประกอบการและต้องการเปลี่ยนหรือขยายไปทำกิจการใหม่ ให้เข้าร่วมอบรมกับทีมวิจัยเป็นจำนวน 43 คน โดยทีมวิจัยได้ทำการวิเคราะห์และสังเคราะห์ผลจากการทำวิจัย เป็น 3 ด้านใหญ่ๆดังนี้ ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มเป้าหมาย ด้านการวิเคราะห์ทุนส่วนตัวในการประกอบการและสังเคราะห์โครงการธุรกิจของกลุ่มเป้าหมาย การแบ่งปันความรู้ด้านการจัดตั้งธุรกิจและการดำเนินการธุรกิจเบื้องต้น ผลจากการวิจัยเป็นดังนี้

จากการจัดประชุมกลุ่มแต่หมู่บ้านเป้าหมายได้ทำการคัดเลือกผู้ประกอบการที่ได้รับทราบข่าวจากแกนนำชุมชน 8 หมู่บ้าน แกนนำและคณะกรรมการบริหารแหล่งท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ของตำบล ได้ทำการคัดเลือกผู้ประกอบการที่ต้องการสร้างความเข้มแข็ง ต้องการสร้างกิจการใหม่หรือขยายกิจการ รวมถึงผู้มีแนวโน้มเป็นผู้ประกอบการ ผลจากการคัดเลือกผู้ประกอบการ โดยผ่านการบวนการกรองที่ได้กล่าวมาแล้ว เป็นจำนวน 43 แต่ หลังจากที่ได้เข้าร่วม การเสวนา ผู้เข้าร่วมเสวนา บางส่วนได้เข้าร่วมแบบไม่ต่อเนื่อง ทำให้การเก็บรวบรวมข้อมูลไม่สมบูรณ์ จึงได้ทำการสังเคราะห์และได้ตัดรายที่ไม่มีอย่างต่อเนื่อง จนเหลือข้อมูลที่สามารถนำมาแสดงผล จำนวน 33 ตัวอย่าง

ผู้ประกอบการ และผู้มีแนวโน้มเป็นผู้ประกอบการรายใหม่ ได้ถูกนำมาร่วมเสวนา วิเคราะห์จับคู่ความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ โดยเริ่มจากการวิเคราะห์จากทุนส่วนตัวที่เป็นทุนจากคุณลักษณะตนเองและทุนที่เป็นแหล่งทุน นอกจากนั้นเป็นการวิเคราะห์ปัจจัยด้านต่างๆ (Micro screening) ที่ส่งผลถึงการตั้งธุรกิจ เมื่อนำมาครอสเช็กกับทุนบุคคลจะส่งผลให้เกิดโครงการธุรกิจใหม่ของผู้ประกอบการที่เหมาะสม หลังจากนั้นทีมวิจัยได้ทำการเสวนาแบ่งปันความรู้ด้าน การจัดตั้งธุรกิจ ด้านแนวความคิดการจัดการธุรกิจเบื้องต้น ในส่วนนี้ได้แบ่งการศึกษาออกเป็น 3 ด้านใหญ่ๆ ได้แก่ ด้านข้อมูลและลักษณะทั่วไปของผู้ประกอบการ ด้านการวิเคราะห์ทุนส่วนตัว (บุคคล) ในการประกอบการและแหล่งทุนในการเริ่มกิจการ ด้านการสังเคราะห์โครงการธุรกิจของกลุ่มเป้าหมายและการเสวนาแบ่งปันความรู้ด้านการจัดตั้งธุรกิจและการดำเนินการธุรกิจเบื้องต้น

ด้านข้อมูลและลักษณะทั่วไปของผู้ประกอบการ

ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มเป้าหมาย

ในส่วนนี้ได้อธิบายถึง เพศ อายุ และธุรกิจของผู้ประกอบการกลุ่มเป้าหมาย

ตารางที่ 18 แสดงค่าร้อยละของสถานภาพทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามในด้านเพศ

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
เพศหญิง	21	63.6
เพศชาย	12	36.4
รวม	33	100.00

เพศของกลุ่มเป้าหมาย

ผู้เข้าร่วมกลุ่มเป้าหมายส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงคิดเป็นร้อยละ 63.60 ที่เหลือเป็นเพศชายคิดเป็นร้อยละ 36.40 (ตาราง 19) แสดงให้เห็นถึงแนวโน้มในการเป็นผู้ประกอบการในอนาคตที่เพศหญิงมีบทบาทสำคัญในการเป็นผู้ประกอบการ (Thechatakerng 2012)

ตารางที่ 19 อายุของกลุ่มเป้าหมาย

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
31 – 40 ปี	10	30.3
41 – 50 ปี	8	24.2
51 – 60 ปี	6	18.2
ตั้งแต่ 20 ปี -30 ปี	4	12.1
61 ปีขึ้นไป	5	15.2
รวม	33	100.00

อายุกลุ่มเป้าหมาย

จากตาราง 19 ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จะมีอายุ 31-40 ปีคิดเป็นร้อยละ 30.30 รองลงมาอายุ 41-50 ปี คิดเป็นร้อยละ 24.20 และน้อยที่สุดเป็น ช่วงอายุ 20 -30 ปี คิดเป็นร้อยละ 12.1

ตารางที่ 20 ธุรกิจของกลุ่มเป้าหมาย

ธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
กาแฟ	12	36.37
ชา/เมี่ยง	8	24.24
เลี้ยงผึ้ง	7	21.31
อื่นๆ (นวด, ดอก)	6	18.18
รวม	33	100.0

ธุรกิจของกลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มเป้าหมายส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจกาแฟ (ร้อยละ 36.37) รองลงมาเป็นธุรกิจชา/เมี่ยง (ร้อยละ 24.24) รวมถึง เลี้ยงผึ้ง (ร้อยละ 21.31) และประกอบธุรกิจอื่นๆ เช่น นวดไทย และ จำหน่ายดอก (ร้อยละ 18.18)

ด้านการวิเคราะห์ทุนส่วนตัว (บุคคล) ในการประกอบการและแหล่งทุนในการเริ่มกิจการ

การประเมินด้านนี้ในส่วนของผู้มีแนวโน้มขยายหรือประกอบกิจการใหม่ โดยทีมวิจัยใช้ ตารางประเมินซึ่งปรับปรุงจาก (Chandler & Jansen, 1992, p232; McClelland, 1987) ซึ่งเป็นการประเมินว่าผู้มีแนวโน้มขยายหรือประกอบการ มีจุดเด่นในส่วนของตนเองในด้านใด และเพื่อให้เห็นความสำคัญของการเตรียมข้อมูลทางการเงิน สินทรัพย์ และหนี้สินของตนเอง เพื่อทำให้เกิดความเข้าใจเกี่ยวกับศักยภาพ ทรัพยากร จุดแข็ง จุดอ่อนของตนเอง เพื่อเป็นการประมาณการเกี่ยวกับเงินทุนที่จะหามาใช้ในโครงการธุรกิจของตน และช่วยในการตัดสินใจเกี่ยวกับการลงทุนในธุรกิจ นอกจากนี้แล้วยังประเมินในส่วนความสามารถหาทุนและแหล่งเงินทุนที่จะสนับสนุนให้เกิดการประกอบการขึ้น โดยให้กลุ่มเป้าหมายวิเคราะห์ตัวเอง โดยดึงเอาลักษณะเด่นของตนเองออกมา ผลจากการวิจัยแสดงให้เห็นดังนี้

ตารางที่ 21 แสดงค่าร้อยละของการวิเคราะห์หาจุดแข็งของผู้ประกอบการ

ลักษณะเด่น	จำนวน		ลักษณะด้อย	จำนวน	
	จำนวน	%		จำนวน	%
1.จิตอาสา	15	29.4	1.ขาดเงินทุน	10	29.4
2.มีความมุ่งมั่น ขยันขันแข็ง	14	27.5	2.สภาวะจิตใจไม่มุ่งมั่น	7	20.6
3.ความสามารถในด้านอาชีพ	13	25.5	3.ขาดความรู้	7	20.6
4.ความพร้อมของร่างกาย	5	9.8	4.สภาพร่างกายไม่พร้อม	7	20.6
5.สภาวะการเป็นผู้นำ	4	7.8	5.ขาดสภาวะการเป็นผู้นำ	3	8.8
รวม	51	100	รวม	34	100.0

หมายเหตุ สามารถใส่ลักษณะเด่นและด้อยของตนเองได้มากกว่า 1 ลักษณะ

ทุนส่วนตัว (บุคคล)

ลักษณะเด่นและด้อยของกลุ่มเป้าหมาย จากการประเมินโดยใช้ตารางที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น โดยให้กลุ่มเป้าหมายประเมินและใส่ลักษณะเด่นและด้อยของตนเองในกระดาษประเมิน ซึ่งสามารถใส่ได้มากกว่าหนึ่งลักษณะ ผลการประเมินพบว่ากลุ่มเป้าหมายมีลักษณะเด่นในเรื่อง จิตอาสา (ร้อยละ 15) มีความมุ่งมั่น ขยันขันแข็ง (ร้อยละ 14) และความสามารถในด้านอาชีพที่ทำ (ร้อยละ 13) ในจำนวนเกือบเท่าๆกันตามลำดับ สำหรับลักษณะด้อย พบว่ากลุ่มเป้าหมายขาดความสามารถหาแหล่งเงินทุนที่สนับสนุนการประกอบการ (ร้อยละ 10) สภาวะจิตใจไม่มุ่งมั่น ขาดความรู้ในการประกอบกิจการและสภาพร่างกายไม่พร้อม (ร้อยละ 7) ในจำนวนเท่ากัน

ตารางที่ 22 แสดงจำนวนและค่าร้อยละของจุดแข็งจำแนกตามเพศ

จุดแข็ง	เพศชาย		เพศหญิง	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1.จิตอาสา	4	21.1	11	34.4
2.มีความมุ่งมั่น ขยัน	5	26.3	9	28.1
3.ความพร้อมของร่างกาย	4	21.1	1	3.1
4.ความสามารถในด้านอาชีพ	5	26.3	8	25.0
5.สภาวะการเป็นผู้นำ	1	5.2	3	9.4
รวม	19	100.00	32	100.00

หมายเหตุ ตอบได้มากกว่า 1 ลักษณะ

ทุนส่วนตัว (บุคคล)แยกตามเพศ

ลักษณะเด่นและด้อยของกลุ่มเป้าหมายแยกตามเพศ ที่วิจัยได้แบ่งลักษณะเด่นและด้อยของกลุ่มเป้าหมายโดยแยกตามเพศเพื่อจะใช้ข้อมูลเปรียบเทียบกันและสามารถนำไปเป็นข้อมูลเพื่อใช้ในการอบรมเฉพาะแก่เพศนั้นๆในอนาคต เพื่อจะได้มีการอบรมที่เจาะจงมากขึ้น ผลการวิจัยแสดงให้เห็นถึง จุดเด่นของเพศชาย มีความมุ่งมั่น ขยัน และมีความชำนาญในด้านอาชีพ คิดเป็นร้อยละ 26.30 มีจิตอาสาและความพร้อมของร่างกาย คิดเป็นร้อยละ 21.10 และ มีสภาวะการเป็นผู้นำ คิดเป็นร้อยละ 5.20 ในขณะที่เพศหญิงมีความเด่นในด้านจิตอาสา (ร้อยละ 34.4) มีความมุ่งมั่นขยัน (ร้อยละ 9) และความสามารถในด้านอาชีพ ในจำนวนเกือบเท่ากัน (ร้อยละ 8)

ตารางที่ 23 ลักษณะจุดอ่อนจำแนกตามเพศ

จุดอ่อน	เพศชาย		เพศหญิง	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1.สภาวะจิตใจ	3	21.4	4	20.0
2.ขาดความรู้	3	21.4	4	20.0
3..สภาพร่างกายไม่พร้อม	1	7.1	6	30.0
4.ขาดเงินทุน	6	42.9	4	20.0
5.ขาดสภาวะการเป็นผู้นำ	1	7.1	2	10.0
รวม	14	100.00	20	100.00

หมายเหตุ ตอบได้มากกว่า 1 ลักษณะ

ลักษณะด้อย

เพศชาย มีจุดอ่อนด้านขาดเงินทุนคิดเป็นร้อยละ 42.90 ด้านสภาวะจิตใจ และขาดความรู้ คิดเป็นร้อยละ 21.40 และ สภาพร่างกายไม่พร้อมและขาดสภาวะผู้นำคิดเป็นร้อยละ 7.10 ในขณะที่ เพศหญิง มีจุดอ่อนด้านสภาพร่างกายไม่พร้อมคิดเป็นร้อยละ 30 สภาวะด้านจิตใจ ขาดความรู้ และขาดเงินทุนคิดเป็นร้อยละ 20 และด้านขาดสภาวะการเป็นผู้นำ คิดเป็นร้อยละ 10

ตารางที่ 24 แหล่งเงินลงทุนที่เข้าถึงได้

แหล่งเงินทุน	จำนวน	ร้อยละ
1.ทุนส่วนตัว	17	21.5
2.กองทุนหมู่บ้าน	16	20.3
3.ธนาคารพาณิชย์	15	19.0
4.สหกรณ์การเกษตร	9	11.4
5.ธนาคารเพื่อการเกษตร (ธกส)	7	8.9
6.กู้เงินจากกลุ่มสมาชิก	5	6.3
7.กู้ยืมพ่อแม่ ญาติพี่น้อง	2	2.5
8.เงินเดือนผู้สูงอายุ, อสม.	2	2.5
9.ก.ข.ค.จ.	2	2.5
10.ร่วมหุ้น	2	2.5
11.อื่นๆ	2	2.5
รวม	79	100.0

ความสามารถส่วนบุคคลในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

จากการประเมินในแบบประเมินที่ได้อธิบายมาแล้วข้างต้นพบว่า กลุ่มเป้าหมาย มีความสามารถที่จะหาแหล่งทุนที่เข้าถึงได้เพื่อมาประกอบการ จากทุนส่วนตัว (ร้อยละ 17) จาก กองทุนหมู่บ้าน (ร้อยละ 16) และธนาคารพาณิชย์ (ร้อยละ 16) ในอัตราเกือบเท่าๆกันตามลำดับ นอกจากนี้ยังมีแหล่งที่สามารถหาทุนได้จาก สหกรณ์การเกษตร (ร้อยละ 9) ธนาคารเพื่อการเกษตร (ธกส) (ร้อยละ 7) และกู้เงินจากกลุ่มที่ตัวเองเป็นสมาชิก (ร้อยละ 5) ตามลำดับ

ตารางที่ 25 แหล่งเงินทุนที่เข้าถึงได้จำแนกตามเพศ

แหล่งเงินทุน	เพศชาย		เพศหญิง	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1.ทุนส่วนตัว	5	22.70	12	28.60
2.ธนาคาร	4	18.20	11	26.20
3.กองทุนหมู่บ้าน	7	31.80	9	21.40
4.ธกส.	1	4.50	6	14.30
5.สหกรณ์การเกษตร	5	22.70	4	9.50
รวม	22	100.00	42	100.00

ความสามารถส่วนบุคคลในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนแยกตามเพศ

ผลการวิจัยพบว่าเพศชายเลือกใช้การลงทุนด้วยการกู้เงินจากกองทุนหมู่บ้าน (ร้อยละ 31.80) ทุนส่วนตัวและสหกรณ์การเกษตร (ร้อยละ 22.7) ธนาคาร (ร้อยละ 18.20) และธนาคารเพื่อการเกษตร(ธกส.) (ร้อยละ 4.50) ตามลำดับ ส่วนเพศหญิง เลือกใช้ทุนส่วนตัว (ร้อยละ 28.60) จากธนาคาร (ร้อยละ 26.20) และกองทุนหมู่บ้าน (ร้อยละ 21.40) ตามลำดับ

ตารางที่ 26 ความเป็นไปได้ในการทำโครงการในอนาคตผู้ตอบแบบสอบถาม

โครงการ	จำนวน	ร้อยละ
1.ร้านกาแฟสด	7	21.2
2.สวนเมี่ยง,สวนกาแฟ	5	15.2
3.ปลูกผักปลอดสารพิษ	3	9.1
3.โฮมสเตย์	3	9.1
3.หมอนใบชา	3	9.1
4.นวดแผนไทย	2	6.1
4.ร้านค้าชุมชน	2	6.1
4.ขายส่งกาแฟ	2	6.1
4.เพาะเห็ด	2	6.1
5.ศูนย์การเรียนรู้	1	3.0
5.ทำร้านอาหาร	1	3.0
5.ทำกาแฟ	1	3.0
5.ทำขนม	1	3.0
รวม	33	100.0

การแบ่งปันความรู้ด้านการจัดตั้งธุรกิจและการดำเนินการธุรกิจเบื้องต้น

การแบ่งปันความรู้ด้านการจัดตั้งธุรกิจ

หลังจากการวิเคราะห์เบื้องต้นและได้โครงการแนวนอนที่จะมีการประกอบการ ทีมวิจัยได้ใช้วิธีการให้ความรู้เบื้องต้นในด้านที่เกี่ยวกับการจัดตั้งธุรกิจ ในโครงการที่เหมาะสมหลังจากที่กลุ่มเป้าหมายได้ทำการประเมินโดยใช้วิธีการประเมินดังที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น ทีมวิจัยได้ให้ความรู้ในด้าน การจัดตั้งธุรกิจดังเนื้อหา ดังนี้

-การสร้างธุรกิจใหม่

ทีมวิจัยและผู้เชี่ยวชาญ ให้ความรู้ในด้านการลดความเสี่ยงในการสร้างหรือเริ่มต้นกิจการ ดังนี้ ในด้านสินค้าและบริการที่จะนำเสนอแก่ลูกค้าสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าเป้าหมายได้จริง และขนาดของตลาดใหญ่พอที่จะลงทุนแล้วมีกำไรอยู่รอดได้ อัตรากำไรจากการดำเนินงานมีมากพอสมควรแก่การลงทุน ธุรกิจที่ก่อตั้งขึ้นมาใหม่จะต้องมีความได้เปรียบเชิงแข่งขัน (Competitive Advantage)เหนือกว่าคู่แข่งที่มีอยู่ การบริหารงานแบบเป็นทีม ซึ่งแต่ละคนในทีมมีความสามารถเฉพาะด้านมากพอที่จะจัดการกิจการอย่างถูกต้องตามหลักการ เช่น จัดตั้งแบบห้างหุ้นส่วน หรือ บริษัทจำกัด ผู้บริหารธุรกิจที่ก่อตั้งขึ้นมาใหม่ควรเป็นผู้มีประสบการณ์ในสิ่งที่ต้องทำบ้าง หรืออาจเป็นผู้ที่เคยก่อตั้งธุรกิจอื่นมาก่อน มีเงินทุนดำเนินงานที่พอเพียง ลักษณะของการดำเนินงานเป็นแบบพึ่งพาอาศัยกับธุรกิจอื่น หรือเป็นพันธมิตรซึ่งกันและกันที่จะสามารถร่วมมือกันผลิตสินค้าและบริการ แล้วขยายตลาด ให้กว้างไกลกว่าท้องถิ่นเดิม และธุรกิจกับผู้ประกอบการ มีความเหมาะสมกัน

การดำเนินการธุรกิจเบื้องต้นและการประกอบการการธุรกิจขึ้นมาใหม่

ให้แนวคิดการวิเคราะห์ตลาด ความต้องการของตลาด ความต้องการของลูกค้า การวิเคราะห์จุดเด่นของธุรกิจเพื่อการแข่งขัน โดยที่จุดเด่นต้องชัดเจนและมีคุณค่าสำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คำนวณต้นทุนการก่อตั้งและแสวงหาเงินทุนมาใช้ดำเนินการเริ่มต้นธุรกิจ รวมถึงการให้แนวคิดเบื้องต้นแก่ผู้ประกอบการด้านสภาพคล่องของกิจการในระยะเริ่มต้นให้ถี่ถ้วน ค่าใช้จ่ายในการเริ่มต้นก่อตั้งธุรกิจ เลือกรูปแบบของการก่อตั้งทางกฎหมายที่เหมาะสมจะจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลหรือไม่ ในรูปแบบธุรกิจเจ้าของคนเดียว ห้างหุ้นส่วน หรือบริษัทจำกัด นอกจากนี้ ทีมวิจัยได้ให้แนวคิดที่สำคัญด้าน การเลือกทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม และการขายโดยใช้ พาณิชนียอิเล็กทรอนิกส์ รวมถึงแนวคิดเบื้องต้นด้าน วางแผนการธุรกิจ ซึ่งรวมถึงการวางแผนทั้งสี่ด้าน เช่น การตลาด การจัดการองค์กรธุรกิจ การผลิตและการเงิน

ส่วนที่ 6 การพัฒนาตลาดท่องเที่ยวโดยชุมชน

การสำรวจตลาดการท่องเที่ยว

จากการเก็บรวบรวมข้อมูลของนักท่องเที่ยว จำนวน 300 คน โดยวิธีการสุ่มตัวอย่างอย่างง่าย เพื่อสำรวจความต้องการของนักท่องเที่ยว ด้านการตัดสินใจมาท่องเที่ยวตำบลเทพเสด็จ อำเภอตอสะแก จังหวัดเชียงใหม่ ได้ข้อมูลจากผู้ตอบแบบสอบถามดังตารางที่

ตารางที่ 27 ข้อมูลด้านเพศ สถานภาพ อายุ ระดับการศึกษา และอาชีพของผู้ตอบแบบสอบถาม

ลักษณะทั่วไป	จำนวน	ร้อยละ
เพศ		
ชาย	127	42.30
หญิง	173	57.70
สถานภาพ		
โสด	172	57.30
สมรส	120	40.0
หย่า หรือหม้าย	8	2.70
อายุ		
ต่ำกว่า 25 ปี	110	36.70
25-34 ปี	105	35.00
35-44 ปี	46	15.30
45-54 ปี	24	8.00
55 ปีขึ้นไป	15	5.00
ระดับการศึกษา		
ต่ำกว่าปริญญาตรี	117	39.00
ปริญญาตรี/หรือเทียบเท่า	160	53.30
สูงกว่าปริญญาตรี	23	7.70
อาชีพ		
นักเรียน / นักศึกษา	94	31.30
พนักงานบริษัทเอกชน	42	14.00
ธุรกิจส่วนตัว	75	25.00
ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ	23	7.70
งานอิสระ / รับจ้างทั่วไป	60	20.00
อื่นๆ โปรดระบุ.....	6	2.00

จากตารางที่ 27 พบว่า นักท่องเที่ยวที่เดินทางมาท่องเที่ยวในตำบลเทพเสด็จ ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง (ร้อยละ 57.70) มีสถานภาพโสด (ร้อยละ 57.30) มีอายุต่ำกว่า 25 ปี (ร้อยละ 36.70) ระดับการศึกษาปริญญาตรีหรือเทียบเท่า (ร้อยละ 53.30) ส่วนใหญ่ยังเป็นนักเรียน (ร้อยละ 31.30)

ตารางที่ 28 ข้อมูลด้านรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของผู้ตอบแบบสอบถาม

ลักษณะทั่วไป	จำนวน	ร้อยละ
รายได้เฉลี่ยต่อเดือน		
ต่ำกว่า 10,000 บาท	141	47.00
10,001 – 20,000 บาท	54	18.00
20,001 – 30,000 บาท	53	17.70
30,000 บาทขึ้นไป	52	17.30

จากตารางพบว่า นักท่องเที่ยวที่เดินทางมาท่องเที่ยวในตำบลเทพเสด็จ ส่วนใหญ่มีรายได้เฉลี่ย ต่ำกว่า 10,000 บาท

รูปแบบและพฤติกรรมนักท่องเที่ยว

ตารางที่ 29 พฤติกรรมนักท่องเที่ยวของนักท่องเที่ยว

ลักษณะทั่วไป	จำนวน	ร้อยละ
จำนวนครั้งที่ท่านเคยเดินทางมาท่องเที่ยว		
ครั้งแรก	242	80.70
มากกว่า 1 ครั้ง	58	19.30
ช่วงวันใดที่ท่านนิยมเดินทางมาท่องเที่ยว		
ช่วงวันเสาร์-อาทิตย์	232	77.30
ช่วงวันจันทร์-ศุกร์	31	10.30
วันหยุดนักขัตฤกษ์	34	11.30
อื่นๆ	3	1.00
ระยะเวลาที่ท่านใช้ในการเดินทางมาเที่ยว		
ไม่เกิน 1 วัน	255	85.00
1-2 วัน	41	13.70
3-5 วัน	3	1.00
5 วันขึ้นไป	1	0.30

ตารางที่ 29 พฤติกรรมการท่องเที่ยวของนักท่องเที่ยว (ต่อ)

ลักษณะทั่วไป	จำนวน	ร้อยละ
ยานพาหนะที่ท่านใช้ในการเดินทาง		
รถยนต์ส่วนตัว	276	92.00
รถโดยสารประจำทาง/รถโดยสารท้องถิ่น	3	1.00
รถบริการจากบริษัทนำเที่ยว	1	0.30
รถรับจ้างในชุมชน	1	0.30
อื่นๆ	19	6.30
วัตถุประสงค์ในการเดินทางมาครั้งนี้		
ท่องเที่ยว	223	74.30
พักผ่อน/พักผ่อน	21	7.00
เยี่ยมญาติ / เพื่อน	31	10.30
ประชุมสัมมนา	2	0.70
การกีฬา / การศาสนา	1	0.30
การศึกษา / ทัศนศึกษา	18	6.00
ติดต่อธุรกิจ	4	1.3

จากตารางที่ 29 พบว่านักท่องเที่ยวที่เดินทางมาท่องเที่ยวในเขตตำบลเทพเสด็จ ส่วนใหญ่เดินทางมาท่องเที่ยวเป็นครั้งแรก (ร้อยละ80.70) เดินทางในช่วงวันหยุดเสาร์-อาทิตย์ (ร้อยละ 77.30) และใช้ระยะเวลาท่องเที่ยวไม่เกิน 1 วัน (ร้อยละ 85.00) รถยนต์ส่วนตัวเป็นพาหนะในการเดินทาง (ร้อยละ92.00) โดยมีวัตถุประสงค์ ในการเดินทางมาท่องเที่ยว (ร้อยละ74.30)

ตารางที่ 29 แสดงจำนวนและค่าร้อยละของพฤติกรรมการท่องเที่ยวของนักท่องเที่ยว (ต่อ)

ลักษณะทั่วไป	จำนวน	ร้อยละ
ทำนรู้จักและรับทราบข้อมูลจากแหล่งใด		
กลุ่มเพื่อน / ญาติ	243	81.00
การจัดนิทรรศการท่องเที่ยว	8	2.70
อินเทอร์เน็ต	24	8.00
ได้รับการแนะนำจากบริษัทนำเที่ยว	5	1.70
ข่าวสารทางวิทยุ / โทรทัศน์	16	5.30
ใครมีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกมาท่องเที่ยว		
ตนเอง	94	31.3
เพื่อน / คนรู้จัก	86	28.7
ญาติพี่น้อง / ครอบครัว	120	40.0
เหตุผลสำคัญที่ท่านใช้ประกอบการตัดสินใจมาท่องเที่ยว		
สถานที่ท่องเที่ยวที่น่าสนใจ	179	59.70
โปรแกรมการท่องเที่ยวมีราคาที่เหมาะสม	21	7.00
รสชาติของอาหาร เครื่องดื่ม	12	4.00
ช่วงเวลาท่องเที่ยว สถานที่พักผ่อน	26	8.70
ความสะดวกสบายในการเดินทาง	51	17.00
สิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ เช่น ห้องน้ำ	11	3.70
ความพึงพอใจในการมาท่องเที่ยวโดยภาพรวม		
มากที่สุด	6	2.00
มาก	113	37.70
ปานกลาง	130	43.30
น้อย	42	14.00
น้อยที่สุด	9	3.00

จากตารางที่ 29 พบว่านักท่องเที่ยวที่เดินทางมาท่องเที่ยวตำบลเทพเสด็จ รับทราบข้อมูลของสถานที่ท่องเที่ยวจากกลุ่มเพื่อน/ญาติ (ร้อยละ 81.00) ญาติพี่น้อง/ครอบครัวมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุดในการเลือกมาท่องเที่ยว (ร้อยละ 40.00) สถานที่ท่องเที่ยวที่น่าสนใจเป็นเหตุผล

สำคัญที่ใช้ประกอบการตัดสินใจมาท่องเที่ยว (ร้อยละ 59.7) และมีความพึงพอใจในการมาท่องเที่ยวในระดับปานกลาง (ร้อยละ 43.30)

ตารางที่ 30 แสดงจำนวนและค่าร้อยละพฤติกรรมการท่องเที่ยว

ลักษณะทั่วไป	จำนวน	ร้อยละ
ท่านจะกลับมาท่องเที่ยวอีกหรือไม่		
มา	223	74.3
ไม่มา	77	25.7
ท่านจะแนะนำให้ผู้อื่นมาท่องเที่ยวหรือไม่		
แนะนำ	232	77.30
ไม่แนะนำ	68	22.70

จากตารางที่ 30 พบว่านักท่องเที่ยวที่เดินทางมาท่องเที่ยวตำบลเทพเสด็จ ส่วนใหญ่จะกลับมาท่องเที่ยวตำบลเทพเสด็จอีก (ร้อยละ 74.30) และจะแนะนำให้ผู้อื่นมาท่องเที่ยวตำบลเทพเสด็จ (ร้อยละ 77.30)

ขีดความสามารถด้านการตลาดการท่องเที่ยว

จากการสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจมาท่องเที่ยวในอำเภอเทพเสด็จ โดยการสุ่มตัวอย่างนักท่องเที่ยว จำนวน 300 คน แสดงผลการสำรวจดังตารางที่ 4

ตารางที่ 31 ปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจมาเที่ยวในอำเภอเทพเสด็จ

ปัจจัยด้านการตลาด	$\bar{x}$	S.D.	ความหมาย
ด้านผลิตภัณฑ์หรือการให้บริการ			
1) มีแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติที่น่าสนใจ	3.67	0.78	มาก
2) มีวิถีชีวิตความเป็นอยู่ วัฒนธรรม และประเพณีท้องถิ่นที่เป็นเอกลักษณ์	3.61	0.86	มาก
3) มีแหล่งท่องเที่ยวทางโบราณสถาน โบราณวัตถุทางประวัติศาสตร์ท้องถิ่นที่น่าสนใจ	3.42	0.72	มาก
4) ความอร่อยของอาหารพื้นเมือง	3.35	0.83	ปานกลาง
5) มีความหลากหลายของสินค้า / หัตถกรรมพื้นบ้านคุณภาพดี	3.18	0.85	ปานกลาง
6) มีการให้ข้อมูลในสถานที่ท่องเที่ยว / ศูนย์บริการนักท่องเที่ยว	2.88	1	ปานกลาง
7) มีสิ่งอำนวยความสะดวกของสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ เช่น สถานที่พักผ่อน ยานพาหนะ ห้องน้ำ ที่จอดรถ โทรศัพท์สาธารณะ	2.61	1	ปานกลาง
8) มีการรักษาความปลอดภัยแก่นักท่องเที่ยว	2.53	1.1	น้อย
ภาพรวม	3.15	0.65	ปานกลาง
ด้านราคา			
1) ราคาของสินค้าและบริการมีความเหมาะสม	3.31	0.68	ปานกลาง
2) ราคาของร้านขายของฝากมีความเหมาะสม	3.23	0.74	ปานกลาง
3) ราคาของร้านขายอาหารมีความเหมาะสม	3.26	0.7	ปานกลาง
ภาพรวม	3.26	0.65	ปานกลาง
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย			
1) มีความชัดเจนของป้ายบอกเส้นทาง	3.55	0.87	มาก
2) มีสัญลักษณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวกับสถานที่ท่องเที่ยว	3.25	0.76	ปานกลาง
ภาพรวม	3.39	0.75	ปานกลาง

ปัจจัยด้านการตลาด	$\bar{x}$	S.D.	ความหมาย
ด้านการส่งเสริมการตลาด			
1) การโฆษณาผ่านทางสื่อ เช่น สิ่งพิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์ อย่างทั่วถึง	2.79	0.97	ปานกลาง
2) มีคู่มือ แผนที่ แผ่นพับ ในการแนะนำสถานที่	2.7	0.99	ปานกลาง
3) มีการจัดนิทรรศการแนะนำแหล่งท่องเที่ยว	2.61	1.09	ปานกลาง
ภาพรวม	2.69	0.95	ปานกลาง
ด้านกระบวนการให้บริการ			
1) ความสะดวกในการติดต่อเข้าชมแหล่งท่องเที่ยว	2.66	0.91	ปานกลาง
2) มียานพาหนะในการเดินทางไปสถานที่ต่างๆ	2.44	0.94	น้อย
3) บริการเสริมต่างๆ เช่น รับส่งสนามบิน ที่พัก	2.33	1.02	น้อย
ภาพรวม	2.47	0.87	น้อย
ด้านบุคคลผู้ให้บริการ และมัคคุเทศก์			
1) บุคลิกภาพดี อธิบายดี มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี	3.57	1.17	มาก
2) มีความรู้ทางด้านข้อมูลท่องเที่ยว และให้คำแนะนำที่ดี	3.32	1.12	ปานกลาง
ภาพรวม	3.44	1.11	มาก
ด้านการสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ			
1) แหล่งท่องเที่ยวมีบรรยากาศดีและสวยงาม	3.72	0.96	มาก
2) ความแปลกของสถานที่ท่องเที่ยว	3.61	0.88	มาก
3) ชาวบ้านตำบลเทพเสด็จ อำนวยความสะดวก	3.92	0.93	มาก
มีความเป็นมิตร			
ภาพรวม	3.74	0.85	มาก

ด้านผลิตภัณฑ์ พบว่าความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการด้านผลิตภัณฑ์หรือการให้บริการ อยู่ในระดับปานกลาง โดยมีค่าคะแนนเฉลี่ยเท่ากับ 3.15 สำหรับผลการพิจารณาเป็นรายปัจจัย ปรากฏว่ามีค่าคะแนนเฉลี่ยอยู่ระหว่าง 2.53- 3.67 ซึ่งสามารถเรียงลำดับค่าคะแนนเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้ดังนี้ 1) มีแหล่งท่องเที่ยวมีความน่าสนใจ ($\bar{x} = 3.67/S.D = 0.78$) 2) มีแหล่งท่องเที่ยวทางโบราณสถาน โบราณวัตถุ ทางประวัติศาสตร์ท้องถิ่นที่น่าสนใจ ($\bar{x} = 3.42/S.D = 0.72$) 3) มีวิถีชีวิตความเป็นอยู่ วัฒนธรรม ประเพณีท้องถิ่นที่เป็นเอกลักษณ์ ($\bar{x} = 3.61/S.D = 0.86$) 4) ความอร่อยของของอาหารพื้นเมือง ($\bar{x} = 3.35/S.D = 0.83$) 5) มีความหลากหลายของสินค้า/หัตถกรรมพื้นบ้านคุณภาพดี ($\bar{x} = 3.18/S.D = 0.85$) 6) มีการให้ข้อมูลในสถานที่ท่องเที่ยว/

ศูนย์บริการนักท่องเที่ยว ($\bar{X} = 2.88/S.D = 1.00$) 7) มีสิ่งอำนวยความสะดวกของสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ เช่น สถานที่พักผ่อน ยานพาหนะ ห้องน้ำ ที่จอดรถ โทรศัพท์สาธารณะ ($\bar{X} = 2.61/S.D = 1.00$) 8) มีการรักษาความปลอดภัยแก่นักท่องเที่ยว ($\bar{X} = 2.53/S.D = 1.01$)

ด้านราคา พบว่าความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการด้านราคา อยู่ในระดับปานกลาง โดยมีค่าคะแนนเฉลี่ยเท่ากับ 3.26 สำหรับผลการพิจารณาเป็นรายปัจจัย ปรากฏว่ามีค่าคะแนนเฉลี่ยอยู่ระหว่าง 3.23-3.31 ซึ่งสามารถเรียงลำดับค่าคะแนนเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้ดังนี้ 1) ราคาของสินค้าและบริการมีความเหมาะสม ($\bar{X} = 3.31/S.D = 0.68$) 2) ราคาของร้านขายของฝากมีความเหมาะสม ($\bar{X} = 3.23/S.D = 0.74$) 3) ราคาของร้านขายอาหารมีความเหมาะสม ($\bar{X} = 3.26/S.D = 0.70$)

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย พบว่าความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการด้านช่องทางการจัดจำหน่ายอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีค่าคะแนนเฉลี่ยเท่ากับ 3.39 สำหรับผลการพิจารณาเป็นรายปัจจัย ปรากฏว่ามีค่าคะแนนเฉลี่ยอยู่ระหว่าง 3.25-3.55 ซึ่งสามารถเรียงลำดับค่าคะแนนเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้ดังนี้ 1) มีความชัดเจนของป้ายบอกทาง ($\bar{X} = 3.55/S.D = 0.87$) 2) มีสัญลักษณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวกับสถานที่ท่องเที่ยว ($\bar{X} = 3.25/S.D = 0.76$)

ด้านการส่งเสริมการตลาด พบว่าความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการด้านการส่งเสริมการตลาด อยู่ในระดับปานกลาง โดยมีค่าคะแนนเฉลี่ยเท่ากับ 2.69 สำหรับผลการพิจารณาเป็นรายปัจจัย ปรากฏว่ามีค่าคะแนนเฉลี่ยอยู่ระหว่าง 2.61-2.79 ซึ่งสามารถเรียงลำดับค่าคะแนนเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้ดังนี้ 1) มีคู่มือ แผนที่ แผ่นพับ ในการแนะนำสถานที่ ($\bar{X} = 2.70/S.D = 0.99$) 2) การโฆษณาผ่านทางสื่อ เช่น สิ่งพิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์อย่างทั่วถึง ($\bar{X} = 2.79/S.D = 0.97$) 3) มีการจัดนิทรรศการแนะนำแหล่งท่องเที่ยว ($\bar{X} = 2.61/S.D = 1.09$)

ด้านกระบวนการให้บริการ จากการสุ่มตัวอย่างนักท่องเที่ยว จำนวน 300 คน พบว่าความสำคัญของกระบวนการให้บริการ อยู่ในระดับน้อย โดยมีค่าคะแนนเฉลี่ยเท่ากับ 2.47 สำหรับผลการพิจารณาเป็นรายปัจจัย ปรากฏว่ามีค่าคะแนนเฉลี่ยอยู่ระหว่าง 2.33-2.66 ซึ่งสามารถเรียงลำดับค่าคะแนนเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้ดังนี้ 1) ความสะดวกในการติดต่อเข้าชมแหล่งท่องเที่ยว ($\bar{X} = 2.66/S.D = 0.91$) 2) มียานพาหนะในการเดินทางไปสถานที่ต่างๆ ($\bar{X} = 2.44/S.D = 0.94$) 3) บริการเสริมต่างๆ เช่น รับส่งสนามบิน ที่พัก ($\bar{X} = 2.33/S.D = 1.02$)

ด้านบุคคลผู้ให้บริการและมัคคุเทศก์ พบว่าความสำคัญของปัจจัยด้านบุคคลผู้ให้บริการ อยู่ในระดับมาก โดยมีค่าคะแนนเฉลี่ยเท่ากับ 3.44 สำหรับผลการพิจารณาเป็นรายปัจจัย ปรากฏว่ามีค่าคะแนนเฉลี่ยอยู่ระหว่าง 3.32-3.57 ซึ่งสามารถเรียงลำดับค่าคะแนนเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้

ดังนี้ 1) บุคลิกดี อธิบายได้ดี มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี ($\bar{x} = 3.57/S.D = 1.17$) 2) มีความรู้ทางด้านข้อมูลท่องเที่ยว และให้คำแนะนำที่ดี ($\bar{x} = 3.32/S.D = 1.12$)

ด้านการสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ พบว่าความสำคัญของปัจจัยด้านการสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพอยู่ในระดับมาก โดยมีค่าคะแนนเฉลี่ยเท่ากับ 3.74 สำหรับผลการพิจารณาเป็นรายปัจจัย ปรากฏว่ามีค่าคะแนนเฉลี่ยอยู่ระหว่าง 3.61-3.92 ซึ่งสามารถเรียงลำดับค่าคะแนนเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้ดังนี้ 1) ชาวบ้านตำบลเทพเสด็จ อำเภออดอยสะเก็ด ($\bar{x} = 3.92/S.D = 0.93$) 2) แหล่งท่องเที่ยวมีบรรยากาศดีและสวยงาม ($\bar{x} = 3.72/S.D = 0.96$) 3) ความแปลกของสถานที่ท่องเที่ยว ($\bar{x} = 3.61/S.D = 0.88$)

ตารางที่ 32 ภาพรวมปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจ

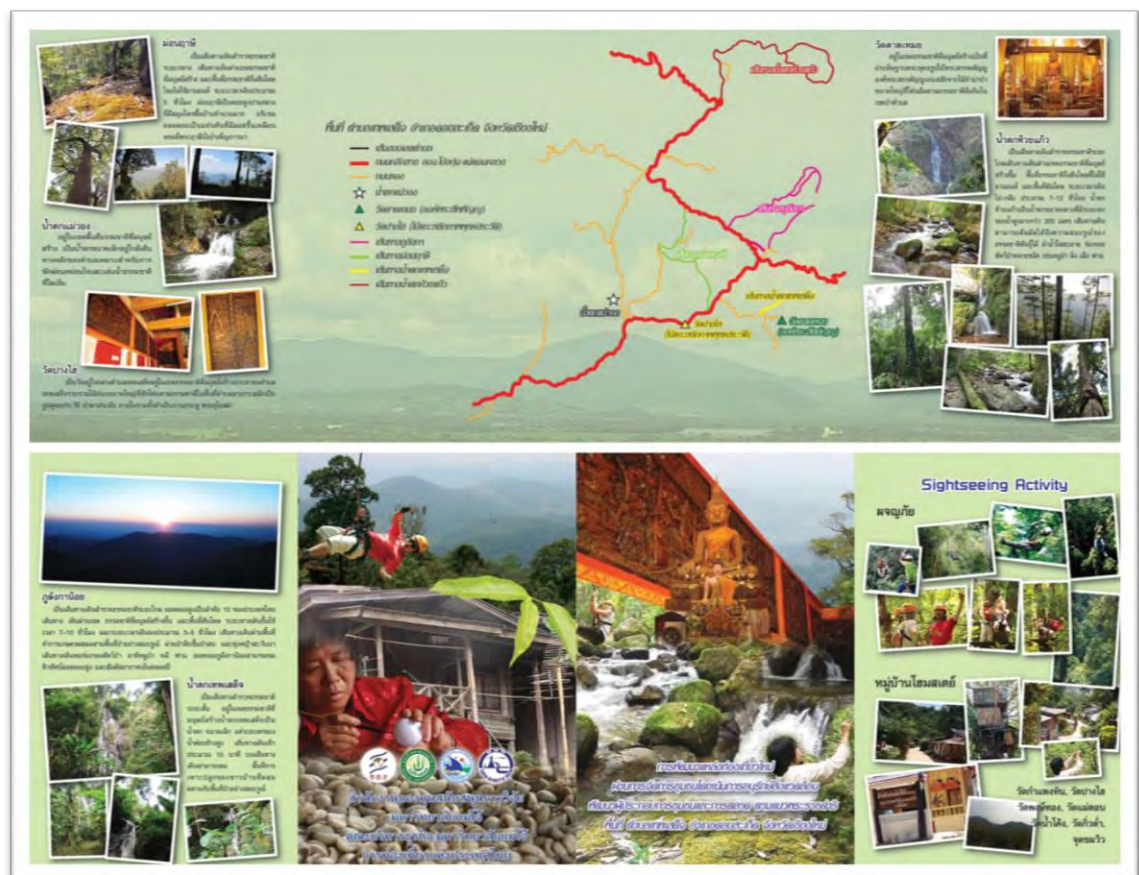
ปัจจัยด้านการตลาด	$\bar{x}$	S.D.	ความหมาย
1) มีแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติที่น่าสนใจ	3.67	0.78	มาก
2) ราคาของสินค้าและบริการมีความเหมาะสม	3.31	0.68	ปานกลาง
3) มีความชัดเจนของป้ายบอกทาง	3.55	0.87	มาก
4) การโฆษณาผ่านทางสื่อ เช่น สิ่งพิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์ อย่างทั่วถึง	2.79	0.97	ปานกลาง
5) ความสะดวกในการติดต่อเข้าชมแหล่งท่องเที่ยว	2.66	0.91	ปานกลาง
6) บุคลิกดี อธิบายได้ดี มีมนุษยสัมพันธ์ดี	3.57	1.17	มาก
7) ชาวบ้านตำบลเทพเสด็จ อำเภออดอยสะเก็ด มีความเป็นมิตร	3.92	0.93	มาก

จากตารางที่ 32 พบว่า นักท่องเที่ยวที่มาท่องเที่ยวตำบลเทพเสด็จมีความพึงพอใจปัจจัยทางการตลาดบริการ เรื่องการมีแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติที่น่าสนใจ มีความชัดเจนของป้ายบอกทางบุคลิกดี อธิบายได้ดี มีมนุษยสัมพันธ์ดี และชาวบ้านตำบลเทพเสด็จ อำเภออดอยสะเก็ดมีความเป็นมิตรอยู่ในระดับมาก ส่วนเรื่องราคาของสินค้าและบริการมีความเหมาะสม การโฆษณาผ่านทางสื่อ เช่น สิ่งพิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์อย่างทั่วถึงและ มีความสะดวกในการติดต่อเข้าชมแหล่งท่องเที่ยวอยู่ในระดับปานกลาง

เส้นทางท่องเที่ยวแห่งใหม่ 3 เส้นทาง

เส้นทางท่องเที่ยวใหม่จากการสำรวจพบว่า จุดที่สามารถจัดเป็นเส้นทางท่องเที่ยวที่น่าสนใจมี 3 จุด ได้แก่ เส้นทางภูลังกา เส้นทางน้ำตกแม่วงและภาพไม้แกะสลักภาพพุทธประวัติ ดังแสดงในภาพด้านล่าง

เส้นทางภูลังกา 2 เป็นเส้นทางขึ้นยอดดอยภูลังกาน้อยเดิม ทางช่วงแรกใช้เส้นทางเดินช่วงที่ 1 ของเส้นทางภูลังกา 1 แล้วจึงแยกขึ้นเดินสันดอยสู่จุดค้างแรม จุดน่าสนใจในการท่องเที่ยว (ไม่รวมช่วงที่ 1 ของเส้นทางภูลังกาน้อย) คือทัศนียภาพป่าดิบเขา ป่าสน เมื่อมองลงต่ำเห็นภาพวิวป่าไม้อุดมสมบูรณ์ มองขึ้นยอดดอยเห็นยอดดอยภูลังกาน้อย ไม่พบร่องรอยสัตว์ป่า ข้อมูลจากการทำเวทีชุมชนวันที่ 31 พฤศจิกายน 2555 ตัวแทนชุมชนแจ้งว่าเส้นทางภูลังกา 2 มีหน้าผาสูงที่สามารถพัฒนากิจกรรมปีนหน้าผาได้ คณะนักวิจัยพบสภาพหน้าผาสูงตั้งฉาก แต่ไม่สามารถประเมินกิจกรรมปีนหน้าผาได้ อาจจำเป็นต้องเชิญผู้ชำนาญกิจกรรมมาสำรวจภายหลัง และเป็นกิจกรรมท่องเที่ยวแยกจากเส้นทางเดินภูลังกาน้อย



ภาพที่ 5 ตัวอย่างแผ่นพับแสดงเส้นทางท่องเที่ยวใหม่

เส้นทางภูลังกา 2 เส้นทางสูงชันปานกลางต่อเนื่อง ดังนั้นระยะเวลาเดินทางจะเส้นทางภูลังกา 1 แต่มีจุดน่าสนใจในการท่องเที่ยวน้อยกว่า (ขาดทัศนียภาพลำน้ำ และร่องรอยสัตว์ป่า) เส้นทางภูลังกา 3 เป็นเส้นทางเดินขึ้นยอดดอยจากบ้านแม่ต๋อนหมู่ 4 สภาพเส้นทางช่วงแรกผ่านพื้นที่ทำการเกษตรของชาวบ้าน หลังจากนั้นจึงเดินขึ้นทางสูงชันต่อเนื่อง และปีนหน้าผาหินแนวตั้งฉากในช่วงสุดท้าย ซึ่งเป็นช่วงที่มีอันตรายสูง เป็นเส้นทางที่สั้นสุดแต่ขึ้นชันที่สุด

นายกองค์การบริหารส่วนตำบลเสนอให้เป็นเส้นทางลงจากยอดดอยภูลังกาน้อย เนื่องจากใช้เวลาประมาณ 4 ชั่วโมงซึ่งไม่นานเทียบกับอีก 2 เส้นทาง (เวลาเดินทางประมาณจากเวลาเดินทางของนักวิจัย) จึงน่าจะเหมาะสมกับสภาพร่างกายนักท่องเที่ยวว่าจะอดโรยจากการเดินขึ้น อย่างไรก็ตามเส้นทางที่ต้องปีนหน้าผาหินแนวตั้งฉากที่มีอันตรายสูงองค์การบริหารส่วนตำบลอยู่ในช่วงเตรียมทำราวเชือกจับเพื่อความปลอดภัยของนักท่องเที่ยว

จุดน่าสนใจในการท่องเที่ยวคือวิวทิวทัศน์ป่าสมบูรณ์เมืองมองลงพื้นล่าง สภาพป่าดิบเขาพื้นที่ทำการเกษตรลักษณะวนเกษตรที่ชาวบ้านปลูกกาแฟ และชาได้ไม้เรือนยอด รวมทั้งร่องรอยสัตว์ป่าที่ไม่หลากหลายและชุกชุมเหมือน 2 เส้นทางแรก

น้ำตกแม่วอง ตั้งอยู่ในพื้นที่หมู่ 7 บ้านปางไฮ เป็นแหล่งท่องเที่ยวแรกของตำบลที่นักท่องเที่ยวจะพบทางเข้า ทางเข้าน้ำตกแม่วองอยู่ก่อนถึงที่ทำการองค์การบริหารส่วนตำบลเทพเสด็จประมาณ 2 กิโลเมตร ทางเข้าแบ่งออกเป็น 2 ช่วง ช่วงแรกเป็นเส้นทางถนนคอนกรีตหมู่บ้านระยะทางประมาณ 2 กิโลเมตรเส้นทางลาดชันเล็กน้อย ต่อไปเข้าถนนดินระยะทางประมาณ 500 เมตรเส้นทางลาดชันเล็กน้อยในฤดูฝนจะเข้าได้เพียงรถขับเคลื่อนสี่ล้อ หลังจากนั้นใช้การเดินเท้าไปตามทางอีกประมาณ 100 เมตรจะพบตัวน้ำตก

น้ำตกแม่วองเป็นน้ำตกขนาดเล็กแต่น้ำตลอดปี น้ำตกมีลักษณะเป็น 2 ชั้น แต่ละชั้นสูงประมาณ 1.5 เมตร ระยะน้ำตกอิสระประมาณ 1 เมตร แต่ละชั้นเป็นแอ่งน้ำขนาดประมาณ 5 – 10 เมตร น้ำลึกประมาณ 50 เซนติเมตร เป็นน้ำตกที่เหมาะสมสำหรับการเล่นน้ำ พักผ่อน และรับประทานอาหาร ไม่มีอันตราย ไม่สูงชัน สภาพโดยรอบน้ำตกเป็นป่าดิบเขาค่อนข้างหนาแน่นอุดมสมบูรณ์ องค์การบริหารส่วนตำบลเทพเสด็จจัดทำบุญบวชป่าเพื่อเป็นการอนุรักษ์ทรัพยากรป่าไม้ และได้จัดทำห้องน้ำกึ่งชั่วคราวบริการนักท่องเที่ยว



ภาพที่ 6 น้ำตกแม่ว่อง

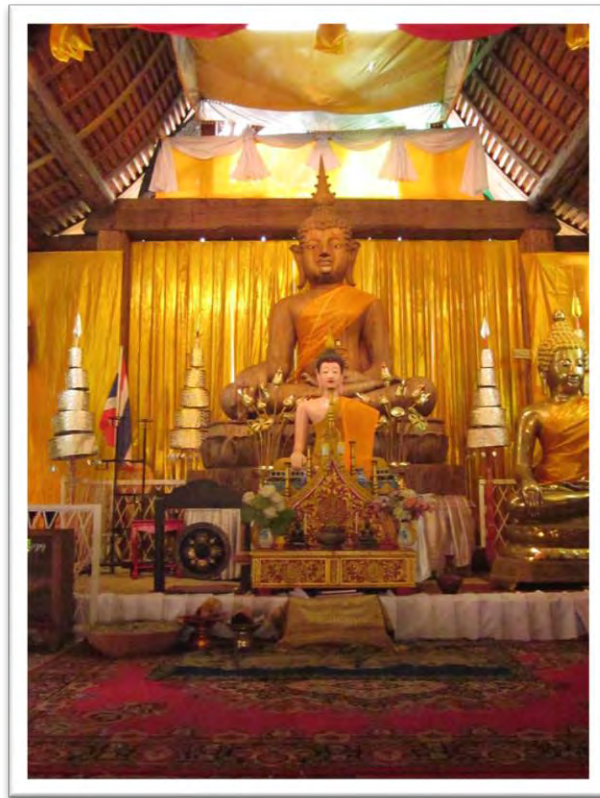
ภาพไม้แกะสลักภาพพุทธประวัติ เป็นส่วนหนึ่งของวิหารวัดปางไฮ ไม้ที่นำมาแกะสลักเป็นไม้ที่ล้มนเองในพื้นที่ตำบล ไม่ได้เกิดจากการตัดไม้มาใช้งาน ประชาชนนำมารวบรวมที่วัด และทำการแกะสลักเป็นภาพพุทธประวัติ ไม้หน้ากว้างเมื่อแกะสลักแล้วนำมาทำเป็นบานประตู ส่วนไม้ที่มีขนาดเล็กกว่าแกะสลักแล้วนำไปประดับรายรอบผนังภายในวิหาร

วัดปางไฮตั้งอยู่ติดถนนหลักของตำบลสะดวกต่อการเข้าเยี่ยมชม วัดตั้งอยู่บริเวณใกล้ๆ ที่ทำการองค์การบริหารส่วนตำบลเทพเสด็จ โรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพชุมชน และโรงเรียนบ้านปางไฮ



ภาพที่ 7 ภาพไม้แกะสลักภาพพุทธประวัติ วัดปางไฮ

องค์พระสรพพัญญู เป็นพระพุทธรูปไม้ประดิษฐานอยู่ที่วัดตาดเหมย หมู่ที่ 6 บ้านดงทางเข้า เป็นถนนคอนกรีตหมู่บ้าน สภาพเส้นทางลาดชันเล็กน้อย ระยะทางประมาณ 4 กิโลเมตร องค์พระสรพพัญญูเป็นพระพุทธรูปที่แกะสลักจากไม้จำปีขึ้นเดียว ความกว้างองค์พระประมาณ 2.5 เมตร ไม้จำปีที่นำมาแกะสลักเป็นไม้ที่ลี้มนเองมานานับร้อยปีและฝังดินอยู่ในพื้นที่ หมู่ 6 อายุต้นจำปีน่าจะมีอายุหลายร้อยปี ไม่ได้เกิดจากการตัดไม้ของชุมชนแต่อย่างใด ประชาชนร่วมกับหน่วยงานภาครัฐ และทหารร่วมกันชักลากออกพื้นที่ป่านำไปแกะสลักในตัวเมืองเชียงใหม่ แล้วอัญเชิญมาประดิษฐานที่วัดตาดเหมย ซึ่งเป็นพื้นที่เดิมที่พบไม้ลี้มนอยู่ องค์พระสรพพัญญูเป็นพระพุทธรูปไม้แกะสลักที่มีความสวยงามมาก เนื่องจากองค์พระเห็นเป็นเนื้อไม้จำปีที่มีสีสรรและลวดลายที่สวยงาม แตกต่างจากพระพุทธรูปทั่วไปและหาชมได้ยาก



ภาพที่ 8 ภาพพระพุทธรูปไม้แกะสลัก วัดตาดเหมย

แนวทางการพัฒนาระบบสื่อความหมายและบริการข่าวสาร

จากเวทีพูดคุยกับชุมชนและการรายงานผลการสำรวจทัศนคติของนักท่องเที่ยวเกี่ยวกับการตลาดและการให้บริการการท่องเที่ยว ทำให้ได้แนวทางในการพัฒนาระบบสื่อความหมายของชุมชนเพื่อสนับสนุนกิจกรรมในแหล่งท่องเที่ยว/จุดสนใจทางการท่องเที่ยวพบว่า ชุมชนมีความเห็นเกี่ยวกับการพัฒนาระบบสื่อความหมายในรูปแบบที่เน้นการพัฒนาคนในชุมชนไปสู่การเป็นนักสื่อความหมายมากกว่าการพัฒนาป้ายสื่อความหมาย ดังมีรายละเอียดในการพัฒนางานด้านระบบสื่อความหมายต่อไปนี้คือ

1. ระบบสื่อความหมายโดยไม่ใช้คน โดยชุมชนเสนอให้จัดทำเฉพาะป้ายบอกทางเพื่ออำนวยความสะดวกให้กับนักท่องเที่ยวที่จะเดินทางเข้ามาในชุมชนเท่านั้น เนื่องจากชุมชนไม่ต้องการให้มีสิ่งก่อสร้างหรือมีสิ่งแปลกปลอมที่ต้องสร้างขึ้นในชุมชน อีกทั้งยังเป็นการปิดกั้นโอกาสที่จะทำให้ชุมชนได้ถ่ายทอดเรื่องราวที่น่าสนใจสนใจของชุมชนจากคนในชุมชนเอง
2. ระบบสื่อความหมายโดยใช้คนเป็นนักสื่อความหมาย ซึ่งชุมชนเสนอให้มีการฝึกนักสื่อความหมายในการนำชมสถานที่ต่างๆ และถ่ายทอดเรื่องราวเกี่ยวกับทรัพยากรธรรมชาติที่มีความเกี่ยวข้องกับวิถีชีวิตและวัฒนธรรมท้องถิ่น อันจะสร้างความภาคภูมิใจให้กับเจ้าถิ่นและยังเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างเจ้าของพื้นที่และผู้มาเยือน โดยจะเปิดโอกาสให้เยาวชนรุ่นใหม่ได้เข้ามามีส่วนร่วมในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ฝึกทักษะในการนำเที่ยวและยังเป็นกิจกรรมที่สามารถเชื่อมโยงความสัมพันธ์ระหว่างผู้รู้ในชุมชนและเยาวชน ได้มีโอกาสถ่ายทอดองค์ความรู้และภูมิปัญญาท้องถิ่นเพื่อให้รุ่นลูกหลานได้สืบทอดวัฒนธรรมประเพณีอันดีงามสืบไป

กิจกรรมเหล่านี้จึงควรมีการพัฒนาควบคู่ไปกับการพัฒนากิจกรรมท่องเที่ยวที่เกี่ยวข้องกับวิถีชีวิตประจำวัน ที่จะสามารถทำให้ผู้มาเยือนได้ใช้เวลาแลกเปลี่ยนเรียนรู้ และแลกเปลี่ยนวัฒนธรรมกันมากขึ้น สร้างสัมพันธภาพอันดีและความประทับใจในน้ำใจและบริการ ทำให้ผู้มาเยือนกลับมาเยี่ยมเยือนอีกครั้งหนึ่ง

แนวทางกลยุทธ์พัฒนาท่องเที่ยว

1. กำหนด Key Success Factor

กำหนดให้พื้นที่แหล่งท่องเที่ยวใหม่ที่ค้นพบเป็น Ecology Tourism and Adventure

2. วิเคราะห์ STP

ใช้ปัจจัยด้าน รูปแบบการดำเนินชีวิต และปัจจัยด้านจิตวิทยาจำแนกกลุ่มเป้าหมายที่มีความสนใจการท่องเที่ยวสอดคล้องกับแนวคิดการจำแนกโอกาสช่วงชั้นนันทนาการ (ROS) โดยภาพรวมของงานวิจัยนี้ได้แบ่งกลุ่มเป้าหมายออกเป็น 2 กลุ่มคือ

2.1 นักท่องเที่ยวกลุ่มรักความความสะดวกสบาย

2.2 นักท่องเที่ยวกลุ่มต้องการศึกษาธรรมชาติและรักการผจญภัย

กลุ่มเป้าหมายมีอายุตั้งแต่ 18 ปี ถึง 60 ปีโดยประมาณ

การวางตำแหน่งทางการตลาด ให้ตำบลเทพเสด็จจัดเป็น Ecology Tourism and Adventure ซึ่งแตกต่างจากคู่แข่งชั้นโดยตรงอย่างหมู่บ้านแม่กำปอง และหมู่บ้านก๊ิดช้าง กล่าวคือตำบลเทพเสด็จมีการผจญภัยที่มากกว่า อาทิในการเดินขึ้นแหล่งท่องเที่ยวจะพบรอยเท้าหมี หมูป่า และใกล้กับแหล่งท่องเที่ยวเอกชนที่เน้นการผจญภัย (Jungle Flight) ซึ่งแหล่งท่องเที่ยวใหม่นี้สามารถเชื่อมโยงเข้ากันได้

3. กลยุทธ์ Competitive Advantage สร้างความแตกต่างโดยใช้ Ecology Tourism and Adventure ซึ่งในการสร้างการแตกต่างนี้จะใช้กลยุทธ์การสื่อสารทางการตลาดเชิงบูรณาการเป็นกลยุทธ์หลักในการขับเคลื่อน

ส่วนที่ 7 การสร้างความเข้มแข็งทางการเงิน

ผลการวิจัยโดยใช้เครื่องมือแบบสอบถามในพื้นที่ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งได้สุ่มเก็บข้อมูลจากผู้ประกอบการ จำนวน 150 ชุด และได้ผลสรุป ดังต่อไปนี้

จากตารางที่ พบว่า ทีมผู้วิจัยทำการแจกแบบสอบถามทั้งหมดจำนวน 150 ชุด แต่ยอดรวมที่ได้มาทั้งหมดได้เท่ากับ 188 เนื่องจากว่า ผู้ประกอบการ 1 คน สามารถประกอบอาชีพได้หลายอาชีพ โดยสรุปออกมาได้ดังนี้

1. ผู้ประกอบการ 1 คน ต่อ 1 อาชีพ มี 112 คน
2. ผู้ประกอบการ 1 คน ต่อ 2 อาชีพ มี 74 คน
3. ผู้ประกอบการ 1 คน ต่อ 3 อาชีพ มี 2 คน

ตารางที่ 33 อาชีพในพื้นที่ตำบลเทพเสด็จ

อาชีพ	หมู่ที่								รวม
	1	2	3	4	5	6	7	8	
กาแฟ	1	1	9	16	9	13	13	24	86
ชา / เมี่ยง	0	1	6	19	9	6	8	18	67
เลี้ยงผึ้ง	0	1	0	0	1	1	2	8	13
อื่น ๆ	0	0	0	2	3	1	7	9	22
รวม	1	3	15	37	22	21	30	59	188

หมายเหตุ อาชีพอื่น ๆ ได้แก่ ร้านขายของชำ, ร้านกาแฟสด, และร้านอาหาร

จากตารางที่ 33 แสดงให้เห็นถึงผู้ประกอบการในพื้นที่ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ ส่วนใหญ่จะทำอาชีพปลูกกาแฟมากที่สุด โดยผู้ประกอบการที่มีการปลูกกาแฟมากที่สุดอยู่หมู่ที่ 8 จำนวน 24 คน รองลงมา คือ หมู่ที่ 4 จำนวน 16 คน และ หมู่ที่ 6 กับ 7 จำนวนหมู่ละ 13 คน ส่วนหมู่ที่ 3 และ 5 มีผู้ประกอบการปลูกกาแฟ หมู่ละ 9 คน และ หมู่ที่ 1 และ 2 มีผู้ประกอบการ จำนวนหมู่ละ 1 คนตามลำดับ

ส่วนการปลูกชา / เมี่ยง มีผู้ประกอบการมากที่สุดอยู่ที่หมู่ที่ 4 จำนวน 19 คน รองลงมาคือ หมู่ที่ 8 จำนวน 18 คน และหมู่ที่ 5 จำนวน 9 คน หมู่ที่ 7 จำนวน 8 คน ส่วนหมู่ที่ 3 กับ หมู่ที่ 6 จำนวนหมู่ละ 6 คน และ หมู่ที่ 2 จำนวน 1 คน ตามลำดับ

ส่วนการเลี้ยงผึ้ง มีผู้ประกอบการเลี้ยงมากที่สุด คือ หมู่ที่ 8 จำนวน 8 คน รองลงมา คือ

หมู่ที่ 7 จำนวน 2 คน ส่วนหมู่ที่ 2 5 และ 6 มีหมู่ละ 1 คน ตามลำดับ

อาชีพอื่น ๆ มีผู้ประกอบการมากที่สุด คือ หมู่ที่ 8 จำนวน 9 คน รองลงมาคือหมู่ที่ 7 จำนวน 7 คน หมู่ที่ 5 จำนวน 3 คน หมู่ที่ 4 จำนวน 2 คน และหมู่ที่ 6 จำนวน 1 คน ตามลำดับ โดยที่อาชีพอื่น ๆ จะประกอบไปด้วย ร้านค้าขายของชำ ร้านอาหาร และร้านกาแฟสด

โดยหมู่บ้านที่มีผู้ประกอบการมากที่สุด คือ หมู่ที่ 8 จำนวน 59 คน คิดเป็นร้อยละ 31.3 รองลงมาคือ หมู่ที่ 4 และ หมู่ที่ 7 คิดเป็นร้อยละ 18.7 และหมู่ 6 จำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 12.7 หมู่ที่ 5 จำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 11.3 โดยที่ หมู่ 3 จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 6.0 และหมู่ 1 และ หมู่ 2 คิดเป็นร้อยละ 0.7

แสดงให้เห็นว่า ในพื้นที่ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ ส่วนใหญ่จะทำธุรกิจปลูกกาแฟมากที่สุด ร้อยละ 46 เนื่องจาก ตำบลเทพเสด็จเป็นพื้นที่ราบสูง ทำให้ได้เปรียบในการเพาะปลูกกาแฟเนื่องด้วยมีภูมิอากาศที่เอื้ออำนวย รองลงมาคือ การปลูกชา / เมี่ยง อยู่ที่ร้อยละ 35 ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะปลูกเป็นอาชีพรองและปลูกควบคู่ไปกับการปลูกกาแฟ ในขณะที่การเลี้ยงผึ้งมีผู้ประกอบการอยู่ ร้อยละ 7 ส่วนใหญ่เป็นการเลี้ยงผึ้งป่า หรือผึ้งธรรมชาติตามไหล่เขา และอาชีพอื่น ๆ ร้อยละ 12 โดยที่อาชีพอื่น ๆ จะประกอบไปด้วย ร้านขายของชำ, ร้านกาแฟสด, และร้านอาหาร

ตารางที่ 34 สาเหตุการประกอบธุรกิจ

สาเหตุการประกอบธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
การสืบทอดมาจากรุ่นต่อรุ่น	95	63.3
อาศัยอยู่ในพื้นที่	14	9.3
สร้างรายได้	26	17.3
ไม่รู้จะประกอบอาชีพอะไร	15	10.0
รวม	150	100.0

สาเหตุในการประกอบอาชีพของผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นการสืบทอดมาจากรุ่นต่อรุ่น จำนวน 95 คน คิดเป็นร้อยละ 63.3 และผู้ประกอบการเห็นว่าตนเองว่าอาศัยอยู่ในพื้นที่ จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 9.3 ผู้ประกอบการเห็นว่าน่าจะสร้างรายได้ จำนวน 26 คน คิดเป็นร้อยละ 17.3 และผู้ประกอบการเห็นว่าไม่รู้จะประกอบอาชีพอะไร จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 10.0 ดังแสดงไว้ในตาราง

ตารางที่ 35 ระยะเวลาในการประกอบธุรกิจ

ระยะเวลาในการประกอบธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
1 – 2 ปี	9	6.0
3 – 4 ปี	14	9.3
5 – 6 ปี	9	6.0
6 ปีขึ้นไป	118	78.7
รวม	150	100.0

จากตารางที่ 35 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจมาเป็นระยะเวลา 6 ปีขึ้นไป จำนวน 118 คน คิดเป็นร้อยละ 77.8 รองลงมา ประกอบธุรกิจเป็นระยะเวลา 3 – 4 ปี จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 9.3 และ ประกอบธุรกิจเป็นระยะเวลา 1 – 2 ปี จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 6.0 และ ประกอบธุรกิจเป็นระยะเวลา 5 – 6 ปี จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 6.0

ตารางที่ 36 ประเภทของธุรกิจ

ประเภทของธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
เจ้าของคนเดียว	136	90.7
ห้างหุ้นส่วน	14	9.3
รวม	150	100.0

ส่วนใหญ่ธุรกิจในพื้นที่ตำบลเทพเสด็จมีการดำเนินการจัดตั้งแบบเป็นเจ้าของคนเดียว จำนวน 136 คน คิดเป็นร้อยละ 90.7 และผู้ประกอบการมีธุรกิจแบบหุ้นส่วนมีจำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 9.3 ดังแสดงไว้ในตารางที่ ส่วนผิดพลาด! ไม่พบแหล่งการอ้างอิง แสดงการจัดหาเงินทุนของผู้ประกอบการ พบว่า ผู้ประกอบการมีการขอสินเชื่อโดยการกู้เงินมาใช้ในธุรกิจมากที่สุด จำนวน 88 คน คิดเป็นร้อยละ 58.7 และผู้ประกอบการไม่ได้กู้ จำนวน 62 คน คิดเป็นร้อยละ 41.3

ตารางที่ 37 แหล่งเงินทุนของธุรกิจ

แหล่งเงินทุน	จำนวน	ร้อยละ
ญาติ	3	3.4
นายทุนเงินกู้	1	1.1
สถาบันการเงิน	28	31.8
กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง	55	62.5
การร่วมหุ้น	1	1.1
รวม	88	100.0

จากตารางที่ 37 แสดงให้เห็นว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่หาแหล่งเงินทุนมาดำเนินกิจการ จาก กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง จำนวน 55 คน เป็นร้อยละ 36.7 รองลงมาคือ จากสถาบันการเงิน จำนวน 28 คน เป็นร้อยละ 18.7 และจากญาติ/พี่น้อง จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 2.0 โดยจากนายทุนเงินกู้ และการร่วมหุ้น มีอย่างละ 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.7

ตารางที่ 38 เงินทุนในการดำเนินธุรกิจ

เงินทุนในการดำเนินธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
5,000 – 10,000 บาท	37	24.7
10,000 – 15,000 บาท	25	16.7
15,000 – 20,000 บาท	29	19.3
20,000 บาทขึ้นไป	46	30.7
อื่น ๆ	13	8.7
รวม	150	100.0

โดยส่วนมากผู้ประกอบการมีการใช้เงินทุนในการดำเนินธุรกิจประมาณ 20,000 บาทขึ้นไป จำนวน 46 คน คิดเป็นร้อยละ 30.7 รองลงมา ใช้ทุนดำเนินงานประมาณ 5,000 – 10,000 บาท จำนวน 37 คน คิดเป็นร้อยละ 24.7 ใช้เงินทุนประมาณ 15,000 – 20,000 จำนวน 29 คน คิดเป็นร้อยละ 19.3 ใช้ทุนประมาณ 10,000 – 15,000 บาท จำนวน 25 คน คิดเป็นร้อยละ 16.7 และใช้ทุนในการดำเนินธุรกิจจำนวนอื่น ๆ จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 8.7 ดังแสดงไว้ในตารางที่

ตารางที่ 39 จำนวนลูกจ้าง/คนงานในธุรกิจ

ลูกจ้าง/คนงาน	จำนวน	ร้อยละ
1 – 5 คน	27	79.4
6 – 10 คน	4	11.8
11 – 15 คน	2	5.9
16 – 20 คน	1	2.9
รวม	34	100.0

จากตารางที่ 39 แสดงจำนวนลูกจ้าง/คนงานถ้าผู้ประกอบการมีการจ้าง พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีลูกจ้างหรือคนงาน ประมาณ 1 – 5 คน จำนวน 27 คน คิดเป็นร้อยละ 79.4 รองลงมา มีลูกจ้างหรือคนงานประมาณ 6 – 10 คน จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 11.8 และมีลูกจ้างหรือคนงานประมาณ 11 – 15 คน จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 5.9 โดยที่น้อยที่สุดมีลูกจ้างหรือคนงานประมาณ 16 – 20 คน จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 2.9

ตารางที่ 40 ค่าแรงโดยเฉลี่ยของลูกจ้าง/คนงาน

ค่าแรงโดยเฉลี่ย	จำนวน	ร้อยละ
150 – 200 บาท	18	52.9
200 – 250 บาท	0	0.0
251 – 300 บาท	12	35.3
มากกว่า 300 บาท	4	11.8
รวม	34	100.0

ลักษณะคนงานหรือลูกจ้างในธุรกิจของผู้ประกอบการเป็นแบบลูกจ้างชั่วคราว จำนวน 33 คน คิดเป็นร้อยละ 23.3 และ คนงานหรือลูกจ้างที่เป็นแบบลูกจ้างประจำ จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.7 และค่าแรงโดยเฉลี่ยของคนงานหรือลูกจ้างต่อวันของผู้ประกอบการส่วนใหญ่อยู่ที่ประมาณ 150 – 200 บาท จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 52.9 รองลงมา ค่าแรงประมาณ 251 – 300 บาท จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 35.3 และค่าแรงมากกว่า 300 บาท จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 11.8 ดังแสดง

ตารางที่ 41 การวางแผนทางการเงิน

การวางแผนด้านการเงิน	จำนวน	ร้อยละ
มีการวางแผน	64	42.7
ไม่มีการวางแผน	86	57.3
รวม	150	100.0

จากตารางที่ 41 แสดงให้เห็นว่า ผู้ประกอบส่วนใหญ่ไม่มีการวางแผนทางการเงินในธุรกิจ จำนวน 86 คน ที่ร้อยละ 57.3 และรองลงมา ผู้ประกอบการมีการวางแผนในธุรกิจ จำนวน 64 คน อยู่ร้อยละ 42.7

ตารางที่ 42 วิธีการแก้ปัญหาเงินสดขาดมือ

วิธีการแก้ปัญหาเงินสดขาดมือ	จำนวน/คน	ร้อยละ
กู้เงินจากแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงิน	71	47.3
กู้เงินจากกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง	29	19.3
กู้เงินจากคนใกล้ชิด	33	22.0
ลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น	11	7.3
จํานําส่งของ	5	3.3
ซื้อของเป็นเงินเชื่อ	1	0.7
รวม	150	100.0

ซึ่งจากการที่ไม่มีการวางแผนล่วงหน้าจึงอาจเกิดปัญหาเงินสดขาดมือ จึงทำให้ผู้ประกอบการ มีการกู้เงินจากแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินมากที่สุด จำนวน 71 คน คิดเป็นร้อยละ 47.3 รองลงมาคือ กู้จากกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง จำนวน 29 คน คิดเป็นร้อยละ 19.3 และ ยืมเงินจากคนใกล้ชิด จำนวน 33 คน คิดเป็นร้อยละ 22.0 มีการลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นลง จำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 7.3 และจํานําส่งของ จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 3.3 โดยที่ซื้อของเป็นเงินเชื่อ น้อยที่สุด จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.7 ดังแสดง

ตารางที่ 43 การจดบันทึกรายการ

การจดบันทึกรายการ	จำนวน/คน	ร้อยละ
มีการจดบันทึกรายการ	15	10.0
ไม่มีการจดบันทึกรายการ	135	90.0
รวม	150	100.0

จากตารางที่ 43 แสดงให้เห็นว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะไม่มีการจัดทำบันทึกการขายรายจ่ายในธุรกิจ จำนวน 135 คน คิดเป็นร้อยละ 90.0 และ ผู้ประกอบการมีการทำบันทึกการขายรายจ่าย จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 10.0

ตารางที่ 44 รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของธุรกิจ

รายได้เฉลี่ยต่อเดือน	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่า 5,000 บาท	33	22.0
5,001 – 6,000 บาท	46	30.7
6,001 – 7,000 บาท	8	5.3
7,001 – 8,000 บาท	13	8.7
8,001 – 9,000 บาท	10	6.7
9,000 บาทขึ้นไป	40	26.7
รวม	150	100.0

จากตารางที่ 44 แสดงให้เห็นถึงรายได้โดยเฉลี่ยของผู้ประกอบการในพื้นที่ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ ส่วนใหญ่อยู่ที่ประมาณ 5,001 – 6,000 บาทต่อเดือน จำนวน 46 คน คิดเป็นร้อยละ 30.7 รองลงมา มีรายได้เฉลี่ยมากกว่า 9,000 บาท มีจำนวน 40 คน คิดเป็นร้อยละ 26.7 ส่วนผู้ประกอบการที่มีรายได้น้อยกว่า 5,000 บาท มีจำนวน 33 คน คิดเป็นร้อยละ 22.0 มีรายได้เฉลี่ยประมาณ 7,001 – 8,000 บาท จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 8.7 และผู้ประกอบการที่มีรายได้เฉลี่ยประมาณ 8,001 – 9,000 บาท อยู่จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 6.7 และน้อยที่สุดมีรายได้เฉลี่ยประมาณ 6,001 – 7,000 บาท จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 5.3 เนื่องจากว่าโดยส่วนมากแล้วสินค้าจะขายออกไปเป็นรอบ จึงไม่สามารถคิดเป็นเดือนได้ โดยรายได้ส่วนใหญ่มาจากการขายสินค้าหรือผลิตภัณฑ์นั้น ๆ ออกไป

ตารางที่ 45 รายจ่ายเฉลี่ยต่อเดือนของธุรกิจ

รายจ่ายเฉลี่ยต่อเดือน	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่า 5,000 บาท	51	34.0
5,001 – 6,000 บาท	37	24.7
6,001 – 7,000 บาท	8	5.3
7,001 – 8,000 บาท	13	8.7
8,001 – 9,000 บาท	7	4.7
9,000 บาทขึ้นไป	34	22.7
รวม	150	100.0

จากตารางที่ 45 แสดงให้เห็นว่า โดยส่วนใหญ่ผู้ประกอบการมีค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือนน้อยกว่า 5,000 บาท จำนวน 51 คน คิดเป็นร้อยละ 34 รองลงมา มีค่าใช้จ่ายเฉลี่ยในการดำเนินธุรกิจประมาณ 5,001 – 6,000 บาท จำนวน 37 คน คิดเป็นร้อยละ 24.7 ผู้ประกอบการมีค่าใช้จ่ายเฉลี่ยมากกว่า 9,000 บาท จำนวน 34 คน คิดเป็นร้อยละ 23 มีค่าใช้จ่ายเฉลี่ยในการดำเนินธุรกิจประมาณ 7,001 – 8,000 บาท ผู้ประกอบการมีค่าใช้จ่ายเฉลี่ยประมาณ 6,001 – 7,000 บาท จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 5.0 และมีค่าใช้จ่ายในธุรกิจประมาณ 8,001 - 9,000 บาท จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 4.7

ตารางที่ 46 รายการค่าใช้จ่ายของธุรกิจ

รายจ่ายเฉลี่ยต่อเดือน	จำนวน	ร้อยละ
ซื้อวัสดุอุปกรณ์ในการประกอบอาชีพ	131	43.8
ค่าสาธารณูปโภค	76	25.4
ค่าซ่อมแซมวัสดุอุปกรณ์	27	9.0
ค่าขนส่ง	32	10.7
ค่าแรง	29	9.7
ค่าเช่า	1	0.3
รายจ่ายอื่น ๆ	3	1.0

จากตารางที่ 46 โดยรายจ่ายส่วนใหญ่มาจากการซื้อวัสดุอุปกรณ์ในการประกอบอาชีพ จำนวน 131 คน คิดเป็นร้อยละ 43.8 รองลงมาคือ ค่าสาธารณูปโภค จำนวน 76 คน คิดเป็นร้อยละ 25.4 มีค่าซ่อมแซมวัสดุอุปกรณ์ จำนวน 27 คน คิดเป็นร้อยละ 9.0 ค่าขนส่ง จำนวน 32 คน เป็นร้อยละ 10.7 ค่าแรงงาน จำนวน 29 คน คิดเป็นร้อยละ 9.7 รายจ่ายอื่น ๆ จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 1.0 และค่าเช่า จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.3 แสดงไว้ในตารางที่

ตารางที่ 47 เปรียบเทียบรายได้และรายจ่ายของธุรกิจ

การเปรียบเทียบ	จำนวน	ร้อยละ
รายจ่ายมากกว่ารายได้	53	35.0
รายได้มากกว่ารายจ่าย	39	26.0
รายได้และรายจ่ายเท่า ๆ กัน	58	39.0
รวม	150	100.0

จากตารางที่ 47 แสดงการเปรียบเทียบระหว่างรายได้กับรายจ่ายของผู้ประกอบการ ซึ่งจากผลวิเคราะห์ออกมา แสดงให้เห็นว่า โดยส่วนใหญ่แล้วผู้ประกอบการมีรายได้กับรายจ่ายเท่า ๆ กัน จำนวน 58 คน คิดเป็นร้อยละ 39.0 รองลงมาคือ ผู้ประกอบการที่มีรายจ่ายมากกว่ารายได้ จำนวน 53 คน คิดเป็นร้อยละ 35.0 และผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่ารายจ่าย จำนวน 39 คน อยู่ที่ร้อยละ 26.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 48 การออมเงินในธุรกิจ

การออม	จำนวน	ร้อยละ
มีการออม	102	68.0
ไม่มีการออม	48	32.0
รวม	150	100.0

จากตารางที่ 48 แสดงให้เห็นถึงการออมเงินของผู้ประกอบการ ซึ่งผลวิจัยได้วิเคราะห์ออกมา แสดงให้เห็นว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีการออมเงินเพื่อเก็บไว้ในยามฉุกเฉินของธุรกิจมากที่สุด จำนวน 102 คน คิดเป็นร้อยละ 68.0 และ ผู้ประกอบการที่ไม่มีการออมเงินอยู่ จำนวน 48 คน คิดเป็นร้อยละ 32.0

ตารางที่ 49 การพยากรณ์และการวางแผนของธุรกิจในอนาคต

การพยากรณ์ / การวางแผน	จำนวน	ร้อยละ
มีการพยากรณ์ / การวางแผน แบบระยะสั้น	39	26.0
มีการพยากรณ์ / การวางแผน แบบระยะยาว	111	74.0
รวม	150	100.0

จากตารางที่ 49 แสดงให้เห็นถึงการวางแผนและการพยากรณ์ในธุรกิจ ซึ่งผลวิจัยพบว่า ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการมีการพยากรณ์และการวางแผนของธุรกิจแบบระยะยาวมากที่สุด จำนวน 111 คน คิดเป็นร้อยละ 74.0 และมีการพยากรณ์และการวางแผนของธุรกิจแบบระยะสั้น จำนวน 39 คน คิดเป็นร้อยละ 26.0 ซึ่งการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจถือเป็นความเสี่ยงของผู้ประกอบการมากที่สุด จำนวน 138 คน คิดเป็นร้อยละ 69.0 รองลงมาคือ ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางด้านสังคม จำนวน 37 คน คิดเป็นร้อยละ 18.5 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางการเมือง จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 9.0 และความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางด้านเทคโนโลยี จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 3.5 ดังแสดงไว้ในตารางที่

ตารางที่ 50 ความเสี่ยงของธุรกิจ

ความเสี่ยง	จำนวน	ร้อยละ
การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ	138	69.0
การเปลี่ยนแปลงทางด้านสังคม	37	18.5
การเปลี่ยนแปลงทางการเมือง	18	9.0
การเปลี่ยนแปลงทางด้านเทคโนโลยี	7	3.5

การทดสอบสมมติฐาน

ในการวิจัยเรื่อง การศึกษารูปแบบการบริหารการเงินของการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ ธรรมชาติในชุมชน พื้นที่ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ ได้ทำการตั้งสมมติฐานไว้ 3 ข้อ ดังต่อไปนี้

1. ทำเลของผู้ประกอบการ ไม่มีความสัมพันธ์กับ การวางแผนการปฏิบัติงานไว้ล่วงหน้า
2. ทำเลของผู้ประกอบการ ไม่มีความสัมพันธ์กับ การออมเงินไว้ใช้ในยามฉุกเฉิน
3. ทำเลของผู้ประกอบการ ไม่มีความสัมพันธ์กับ การพยากรณ์และการวางแผนธุรกิจ

การศึกษานี้ได้ทำการทดสอบสมมติฐาน (Hypothesis testing) ข้างต้น โดยใช้สถิติ Chi-square (X^2) และผลการทดสอบสมมติฐานได้แสดงไว้ในตารางที่ พบว่า การศึกษานี้ยอมรับสมมติฐานข้างต้นที่ตั้งไว้ ว่า

1. ทำเลของผู้ประกอบการ ไม่มีความสัมพันธ์กับ การวางแผนการปฏิบัติงานไว้ล่วงหน้า เนื่องจากค่า Pearson Chi-square มีค่าเท่ากับ 9.2 ซึ่งไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ณ ระดับความเชื่อมั่น 95% (sig. = 0.2)

2. ทำเลของผู้ประกอบการ ไม่มีความสัมพันธ์กับ การออมเงินไว้ใช้ในยามฉุกเฉิน เนื่องจากค่า Pearson Chi-square มีค่าเท่ากับ 10.8 ซึ่งไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ณ ระดับความเชื่อมั่น 95% (sig. = 0.2)

3. ทำเลของผู้ประกอบการ อินทรีย์ ไม่มีความสัมพันธ์กับ การพยากรณ์และการวางแผนธุรกิจ เนื่องจากค่า Pearson Chi-square มีค่าเท่ากับ 9.2 ซึ่งไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ณ ระดับความเชื่อมั่น 95% (sig. = 0.2)

ตารางที่ 51 การทดสอบสมมติฐาน

ค่าสถิติ	แผนการปฏิบัติงาน	การออม	การพยากรณ์
Pearson Chi-square	9.2	10.8	9.2
df.	7	7	7
sig.	0.2	0.2	0.2

หมายเหตุ ค่า df. และ sig. คือ ค่า degree of freedom และค่านัยสำคัญทางสถิติ

การสร้างผู้ประกอบการที่มีอยู่แล้วให้เข้มแข็งและสร้างผู้ประกอบการใหม่

ในส่วนนี้เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพที่ใช้การสัมภาษณ์ อบรมและจัดทำประชุมกลุ่ม โดยในขั้นแรก ได้ใช้กลุ่มเป้าหมายจากจำนวนผู้ประกอบการที่ได้ทำการเก็บข้อมูลมาสังเคราะห์ให้เหลือจำนวน 33 คน โดยได้กระจายข่าวให้ผู้สนใจในการเข้าร่วมแลกเปลี่ยนประสบการณ์และความรู้กับทีมผู้วิจัย ด้วยวิธีการประสานงานไปยังผู้นำของแต่ละหมู่บ้านให้ทำการคัดคัดเลือกและผู้ที่สนใจหมู่บ้านละ 5 คน โดยผู้ประกอบการกลุ่มเป้าหมายและได้มีผู้ให้ความสนใจจำนวนมาก แต่เมื่อได้ทำการสัมภาษณ์และวิเคราะห์ความเป็นไปได้เบื้องต้น ทีมผู้วิจัยได้สรุปผู้ที่มีแนวโน้มเป็นผู้ประกอบการและต้องการเปลี่ยนหรือขยายไปทำกิจการใหม่ให้เข้าร่วมอบรมกับทีมผู้วิจัยเป็นจำนวน 43 คน โดย ทีมผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์และสังเคราะห์ผลจากการทำวิจัย เป็น 3 ด้านใหญ่ ๆ ดังนี้ ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มเป้าหมาย ด้านการวิเคราะห์ทุนส่วนตัวในการประกอบการและสังเคราะห์โครงการธุรกิจของกลุ่มเป้าหมาย การแลกเปลี่ยนความรู้ด้านการจัดตั้งธุรกิจและการดำเนินการธุรกิจเบื้องต้น

จากการจัดประชุมกลุ่มแต่ละหมู่บ้านกลุ่มเป้าหมายได้ทำการคัดเลือกแกนนำชุมชน 8 หมู่บ้าน และคณะกรรมการบริหารแหล่งท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ของตำบล ผลจากการคัดเลือกเป็นดังนี้

หมู่ที่ 1 บ้านปางบงมีแกนนำจำนวน 10 คน หมู่ที่ 2 บ้านน้ำโค้งจำนวน 10 คน หมู่ที่ 3 บ้านป่าป่าน จำนวน 10 คน หมู่ที่ 4 บ้านแม่ตอน 8 คน หมู่ที่ 5 บ้านพงษ์ทองจำนวน 9 คน หมู่ที่ 6 บ้านดงจำนวน 11 คนหมู่ที่ 7 บ้านปางไฮจำนวน 9 คน และหมู่ที่ 8 บ้านกำแพงหินจำนวน 10 คน

จากการสัมภาษณ์แกนนำชุมชนพบว่าแกนนำชุมชนทั้ง 8 หมู่บ้านเป็นผู้ประกอบการ และมีแนวโน้มเป็นผู้ประกอบการรายใหม่ มาวิเคราะห์ถึงคุณลักษณะของผู้ประกอบการสาเหตุและปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการในชุมชนพบว่ามียารละเอียดดังนี้

ตารางที่ 52 จำนวนและร้อยละของสถานภาพทั่วไปของผู้ประกอบการในด้านเพศ

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	12	36.4
หญิง	21	63.6
รวม	33	100.0

จากตารางที่ 52 ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงจำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 63.6 ที่เหลือเป็นเพศชายจำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 36.4 ดังแสดงไว้ในตารางที่ และ

ตารางที่ 53 จำนวนและร้อยละของสถานภาพทั่วไปของผู้ประกอบการในด้านอายุ

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
20 – 30 ปี	4	12.1
31 – 40 ปี	10	30.3
41 – 50 ปี	8	24.2
51 – 60 ปี	6	18.2
61 ปีขึ้นไป	5	15.2
รวม	33	100.0

จากตารางที่ 53 ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงจำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 63.6 ที่เหลือเป็นเพศชายจำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 36.4 ดังแสดง

การแลกเปลี่ยนความรู้ด้านการบริหารการเงิน

หลังจากการวิเคราะห์เบื้องต้น ทีมผู้วิจัยได้ใช้วิธีการให้ความรู้เบื้องต้นในด้านที่เกี่ยวกับการบริการการเงินของธุรกิจ ในโครงการที่เหมาะสมหลังจากที่กลุ่มเป้าหมายได้ทำการประเมินโดยใช้วิธีการประเมินดังที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น ทีมผู้วิจัยได้ให้ความรู้ในด้านการบริหารการเงิน ดังเนื้อหา ดังนี้

ความรู้ด้านต้นทุน

ทีมผู้วิจัยและผู้เชี่ยวชาญ ให้แนวคิดและความรู้ในด้านต้นทุนของธุรกิจ ดังนี้ ในด้านสินค้าและบริการที่จะนำเสนอแก่ลูกค้าทราบว่าอะไรเป็นต้นทุนบ้าง ซึ่งต้นทุนสามารถแบ่งออกเป็นต้นทุนผันแปร ซึ่งหมายถึง ต้นทุนที่เปลี่ยนแปลงทั้งจำนวนในทางเดียวกันกับการเปลี่ยนแปลงของระดับกิจกรรม กิจกรรมอาจเป็นจำนวนสินค้าสำเร็จรูปที่ผลิต จำนวนสินค้าสำเร็จรูปที่ขาย จำนวนกิโลเมตรที่ขับ จำนวนชั่วโมงที่ทำงาน ตัวอย่างที่ดีของต้นทุนผันแปร คือ ต้นทุนวัตถุดิบทางตรง โดยรวมที่ใช้ในการผลิตแต่ละงวดผันแปรไปตามจำนวนสินค้าที่ผลิต และต้นทุนคงที่ คือ ไม่ว่าระดับกิจกรรมจะมีการเปลี่ยนแปลงอย่างไรซึ่งไม่เหมือนกับต้นทุนผันแปร ต้นทุนคงที่ไม่ถูกกระทบหรือผันแปรไปตามการเปลี่ยนแปลงของกิจกรรม ดังนั้น ไม่ว่าระดับกิจกรรมที่ทำมากหรือน้อย ต้นทุนคงที่รวมจะไม่เปลี่ยนแปลงเลย ถ้าไม่มีการเปลี่ยนแปลงจากสถานะแวดล้อม โดยทั่วไปเวลาที่พูดว่า ต้นทุนคงที่ จะหมายถึง คงที่ในช่วงใดช่วงหนึ่งเท่านั้น ตัวอย่างต้นทุนคงที่ คือ ค่าเสื่อมราคาคิดตามเส้นตรง ค่าเบี้ยประกัน ค่าภาษีโรงเรือน เงินเดือนพนักงาน เงินเดือนฝ่ายบริหารและค่าโฆษณา

ข้อมูลต้นทุนที่มีประโยชน์ในการตัดสินใจจะต้องมีลักษณะดังนี้

1. ต้นทุนหรือผลประโยชน์ที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคต กล่าวคือ เป็นต้นทุนที่จะเกิดขึ้นในอนาคต เนื่องจากการตัดสินใจอย่างใดอย่างหนึ่ง ซึ่งทำให้กระทบกระเทือนต่อต้นทุนที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ในการประมาณการต้นทุนในอนาคตเป็นสิ่งที่ทำได้ยาก เนื่องจากจะต้องพิจารณาจากต้นทุนที่เกิดขึ้นแล้วในอดีต
2. ต้นทุนหรือผลประโยชน์ที่คาดว่าจะเกิดขึ้นนั้นจะต้องแตกต่างระหว่างทางเลือก ลักษณะของต้นทุนลักษณะนี้จะเป็นต้นทุนที่ไม่เหมือนกันหรือไม่เท่ากัน เมื่อเปรียบเทียบระหว่างทางเลือก

การทราบถึงต้นทุนต่าง ๆ ของสินค้าและบริการจะทำให้ผู้ประกอบการทราบได้ถึงต้นทุนของสินค้าและบริการของตน เพื่อในขั้นต่อไปจะทำการกำหนดราคาของสินค้าและบริการที่สามารถทำให้ผู้ประกอบการมีกำไรอยู่รอดได้ อัตรากำไรจากการดำเนินงานมีมากพอสมควรแก่การลงทุน ธุรกิจที่ก่อตั้งขึ้นมาใหม่จะต้องมีความได้เปรียบเชิงแข่งขัน (Competitive advantage) เหนือกว่าคู่แข่งที่มีอยู่ ดังแสดงไว้ในตารางที่

ตารางที่ 54 ต้นทุนในการดำเนินงาน

รายการ	จำนวน	หมายเหตุ
(1) ยอดขายรวมตลอดปี (บาท)	บาท	รายละเอียดต้นทุนและค่าใช้จ่ายผันแปร
(2) ต้นทุนและค่าใช้จ่ายผันแปรรวม	บาท	
(3) ต้นทุนและค่าใช้จ่ายคงที่รวม	บาท	
(4) กำไรส่วนเกิน = (1) - (2)	บาท	
(5) อัตราส่วนกำไรส่วนเกิน = (4) / (1)		รายละเอียดต้นทุนคงที่และค่าใช้จ่ายคงที่
(6) จุดคุ้มทุน (ยอดขายคุ้มทุนต่อปี) = (3) / (5)	บาท	
(7) กำไรก่อนภาษีที่ต้องการ	บาท	
(8) เป้าหมายของยอดขาย = (7 + 3) / (5)	บาท	

การจัดทำงบการเงินอย่างง่าย

ให้แนวคิดการทำงานทางการเงินอย่างง่ายสำหรับผู้ประกอบ เนื่องจากผลการวิจัยในตารางที่แสดงให้เห็นว่า ผู้ประกอบส่วนใหญ่ไม่มีการจัดบันทึกรายงานต่าง ๆ จึงทำให้ทีมผู้วิจัยต้องให้ความสำคัญในเรื่องนี้เป็นอย่างมาก เพื่อที่จะทำให้ผู้ประกอบเห็นถึงความสำคัญของการจัดบันทึกรายการต่าง ๆ ทางการเงิน และสามารถจัดทำงบการเงินที่สำคัญต่อการดำเนินธุรกิจได้ ซึ่งงบการเงินที่สำคัญประกอบด้วย งบกำไรขาดทุน และงบดุล จากการสำรวจผู้ประกอบการจำนวน 33 ราย พบว่า สามารถแบ่งการดำเนินธุรกิจออกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มพาณิชย์กรรม และกลุ่มบริการ ซึ่งในการจัดทำงบกำไรขาดทุนจะต้องแบ่งออกเป็น 2 ประเภทตามกลุ่มของการดำเนินธุรกิจ แต่ในส่วนของงบดุลทั้ง 2 กลุ่มธุรกิจสามารถใช้เหมือนกันได้

งบกำไรขาดทุน (Profit and loss statement/Income statement) หมายถึง งบที่แสดงผลการดำเนินงานของกิจการในรอบระยะเวลาบัญชีที่กำหนดแต่จะต้องไม่เกิน 1 ปี เพื่อวัดผลการดำเนินงานของธุรกิจว่ามีรายได้และค่าใช้จ่ายในรอบระยะเวลานั้นเท่าใด และเมื่อนำรายได้ (Income) หักด้วยค่าใช้จ่าย (Expenses) แล้ว จะเป็นกำไรสุทธิ (Net income หรือ Net profit) หรือขาดทุนสุทธิ (Net loss)

งบกำไรขาดทุน คือ งบการเงินที่แสดงผลการดำเนินงานของกิจการสำหรับรอบระยะเวลาหนึ่ง อาจเป็น 3 เดือน หรือ 6 เดือน ประกอบด้วย

รายได้ หมายถึง สินทรัพย์ที่กิจการได้รับมาจากการประกอบกิจกรรม

ค่าใช้จ่าย หมายถึง มูลค่าต้นทุนค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เกิดจากการขายสินค้า

กำไรสุทธิ หมายถึง ส่วนของรายได้ที่เกินกว่าต้นทุนขาย

ขาดทุนสุทธิ หมายถึง ส่วนของรายได้ที่ต่ำกว่าต้นทุนขาย ซึ่งสามารถเขียนเป็นสมการได้

ดังนี้ $\text{รายได้} - \text{ค่าใช้จ่าย} = \text{กำไร (ขาดทุน) สุทธิ}$

งบกำไรขาดทุน (สำหรับธุรกิจพาณิชย์กรรม)

ชื่อธุรกิจ

ประมาณการงบกำไรขาดทุน

สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ ... ธันวาคม 25.....

รายได้ :

ยอดขายสินค้า (สุทธิ)

หัก ต้นทุนสินค้าขาย

กำไรขั้นต้น

ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน :

ค่าใช้จ่ายทางการตลาด

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ค่าเสื่อมราคา - (แผนองค์การและการ

ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงานตัดบัญชี

รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

กำไรจากการดำเนินงาน

บวก รายได้อื่น

รวมกำไรก่อนหักดอกเบี้ย

หัก ดอกเบี้ยจ่าย

กำไรก่อนหักภาษีเงินได้

หัก ภาษีเงินได้นิติบุคคล/บุคคลธรรมดา

กำไรสุทธิ

รายละเอียดการคำนวณต้นทุนสินค้าขาย สำหรับธุรกิจพาณิชย์กรรม

สินค้าคงเหลือต้นงวด

บวก ซื้อสินค้า

ค่าขนส่งเข้า

หัก ส่งคืนและส่วนลดรับ

ต้นทุนสินค้าที่มีไว้ขาย

หัก สินค้าคงเหลือปลายงวด

ต้นทุนสินค้าขาย

งบกำไรขาดทุน (สำหรับธุรกิจบริการ)

ชื่อธุรกิจ

ประมาณการงบกำไรขาดทุน

สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ ... ธันวาคม 25.....

รายได้ :

รายได้จากค่าบริการ (สุทธิ)

หัก ต้นทุนบริการ

กำไรขั้นต้น

ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน :

ค่าใช้จ่ายทางการตลาด

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ค่าเสื่อมราคา - (แผนองค์การและการจัดการ)

ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงานตัดบัญชี

รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

กำไรจากการดำเนินงาน

บวก รายได้อื่น

รวมกำไรก่อนหักดอกเบี้ย

หัก ดอกเบี้ยจ่าย

กำไรก่อนหักภาษีเงินได้

หัก ภาษีเงินได้นิติบุคคล/บุคคลธรรมดา

กำไรสุทธิ

การคำนวณต้นทุนค่าบริการ

แรงงานการให้บริการ	
พลังงานการให้บริการ	
วัสดุสิ้นเปลืองการบริการ	
ค่าใช้จ่ายอื่นในการให้บริการ	
ค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์ที่ให้บริการ	
รวมต้นทุนบริการ	=====

งบดุล (Balance sheet) หมายถึงงบการเงินที่แสดงฐานะของกิจการ ณ วันใดวันหนึ่ง โดยแสดงสินทรัพย์ที่กิจการเป็นเจ้าของ แสดงหนี้สินที่กิจการต้องจ่ายชำระ และแสดงส่วนของผู้ถือหุ้นที่กิจการเป็นเจ้าของ รวมทั้งส่วนที่เจ้าของนำมาลงทุน ซึ่งรายงานในงบดุลประกอบด้วย

1. สินทรัพย์ (Assets) หมายถึง ทรัพยากรที่อยู่ในความควบคุมของกิจการ เป็นผลของเหตุการณ์ในอดีต ซึ่งคาดว่าจะได้รับประโยชน์เชิงเศรษฐกิจในอนาคต ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ

1.1 สินทรัพย์หมุนเวียน (Current assets) หมายถึงสินทรัพย์ที่กิจการมีไว้ใน การหมุนเวียนของเงินทุนปกติ สินทรัพย์จะจัดเป็นสินทรัพย์หมุนเวียนเมื่อ

- สินทรัพย์นั้นเป็นเงินสดซึ่งไม่มีข้อจำกัดในการใช้
- กิจการมีวัตถุประสงค์หลักที่จะถือสินทรัพย์ไว้เพื่อการค้า หรือถือไว้ในระยะสั้น
- กิจการคาดว่าจะได้รับประโยชน์จากสินทรัพย์นั้น

ตัวอย่างรายการของสินทรัพย์หมุนเวียน ได้แก่ เงินสด เงินลงทุนระยะสั้น (เช่น หุ้นสามัญ, หุ้นบุริมสิทธิ), ลูกหนี้การค้า, สินค้าคงเหลือ, ค่าใช้จ่ายจ่ายล่วงหน้า, ตัวเงินรับ

1.2 สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน (Non-current assets) เป็นทรัพยากรที่กิจการมีไว้ในครอบครองที่มีอายุให้ประโยชน์เชิงเศรษฐกิจนานกว่า 1 รอบระยะเวลาการดำเนินงาน โดยแบ่งเป็นประเภทได้ คือ สินทรัพย์ที่มีตัวตน (Tangible assets) และสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน (Intangible assets)

ตัวอย่างรายการของสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน ได้แก่ เงินลงทุนระยะยาว, ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์, สินทรัพย์ไม่มีตัวตน ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยในตารางที่ 7 ที่แสดงให้เห็นว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ลงทุนในการซื้อวัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ เพื่อการดำเนินธุรกิจ

2. หนี้สิน (Liability) หมายถึง เป็นภาระผูกพันในปัจจุบันของกิจการโดยจะเป็นผลของเหตุการณ์ในอดีต ซึ่งจะทำให้กิจการเสียทรัพย์สินในอนาคต โดยการจำคืนภาระผูกพันนั้น รายการหนี้สินต้องมีลักษณะดังนี้

- เป็นภาระผูกพันในปัจจุบัน
- เป็นผลของเหตุการณ์ในอดีต
- คาดว่าจะสูญเสียทรัพยากรที่มีประโยชน์เชิงเศรษฐกิจในอนาคต

หนี้สินสามารถจำแนกได้เป็น 2 ประเภท คือ

2.1 หนี้สินหมุนเวียน (Current liability) หมายถึง หนี้สินที่จะถึงกำหนดชำระภายใน 12 เดือนนับจากวันที่ในงบดุล นอกจากนี้ยังรวมถึงหนี้สินระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี ตัวอย่างของรายการที่จัดเป็นหนี้สินหมุนเวียน ได้แก่ เงินกู้ยืมจากธนาคารและเงินกู้ยืมอื่น, ส่วนของหนี้ระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี, เจ้าหนี้การค้า และเจ้าหนี้อื่น, ภาษี และค่าใช้จ่ายค้างจ่าย, เงินปันผลค้างจ่าย, รายได้รอการตัดบัญชี, เงินรับล่วงหน้าจากลูกค้า, หนี้สินโดยประมาณ

2.2 หนี้สินไม่หมุนเวียน (Non-current liability) เป็นหนี้สินที่ไม่สามารถจัดอยู่ในประเภทของหนี้สินหมุนเวียนได้ และยังรวมถึงหนี้สินที่ไม่ถึงกำหนดชำระภายใน 12 เดือนนับจากวันที่ในงบดุล ตัวอย่างของรายการที่จัดเป็นหนี้สินไม่หมุนเวียน ได้แก่ หนี้กู้ยืม, ตัวเงินจ่าย, ภาษีเงินได้รอ, การตัดบัญชี, หนี้สินตามสัญญาเช่า ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยใน**ผลผลิต! ไม่พบแหล่งการอ้างอิง** และตารางที่ 7 ที่แสดงให้เห็นว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่กู้ยืมเงินมาลงทุนในการดำเนินธุรกิจ และแหล่งเงินทุนที่สำคัญของผู้ประกอบการ คือ กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง

หนี้สินไม่หมุนเวียนโดยทั่วไปจะเกิดได้ 3 รูปแบบ

1. การเกิดหนี้สินไม่หมุนเวียนจากการดำเนินงานตามปกติของกิจการ
2. การเกิดหนี้สินไม่หมุนเวียนจากการจัดหาเงิน
3. การเกิดหนี้สินไม่หมุนเวียนที่เหตุการณ์ดังกล่าวอาจมีโอกาสดังกล่าวเกิดหรือไม่เกิดก็ได้ (โดยขึ้นอยู่กับเหตุการณ์ในอนาคต)

3. ส่วนของเจ้าของ (Stockholder's Equity) หมายถึง ส่วนได้เสียคงเหลือในสินทรัพย์ของกิจการหลังจากหักหนี้สินทั้งสิ้นออกแล้ว การแสดงรายละเอียดจะขึ้นอยู่กับประเภทของธุรกิจในหัวข้อของการนำเสนองบดุล เช่น ทุน เงินถอน ทุนเรือนหุ้น กำไรสะสม เป็นต้น

งบดุล

ชื่อโครงการ/ธุรกิจ

ประมาณการ งบดุล (งบแสดงฐานะการเงิน)

ณ วันที่ ... ธันวาคม 25.....

สินทรัพย์สินทรัพย์หมุนเวียน

เงินสดและเงินฝากธนาคาร

ลูกหนี้การค้า

สินค้าสำเร็จรูป

งานระหว่างทำ

วัตถุดิบ

วัสดุสิ้นเปลือง

รวมสินทรัพย์หมุนเวียน

ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

ที่ดิน

อาคาร

เครื่องจักร/อุปกรณ์

ยานพาหนะ

เครื่องใช้สำนักงาน

หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม

รวมสินทรัพย์ถาวร

สินทรัพย์อื่น

รายการในการเตรียมการรอดักบัญชี

สิทธิการใช้สินทรัพย์

รวมสินทรัพย์อื่น

รวมสินทรัพย์ทั้งสิ้น

หนี้สินและส่วนของเจ้าของหนี้สิน

เจ้าหนี้การค้า

ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย

เงินกู้

รวมหนี้สิน

ส่วนของเจ้าของ

ทุน-นาย.....

บวก กำไรสุทธิประจำปี

รวมส่วนของเจ้าของ

รวมหนี้สินและส่วนของเจ้าของ

การออมเงินตามหลักเศรษฐกิจพอเพียง

ทีมผู้วิจัยให้แนวคิดปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงและการออมเพื่อให้ผู้ประกอบการรวมถึงชาวบ้านในพื้นที่ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ มีภูมิคุ้มกันตามแนวพระราชดำริ ดังนี้

1. ให้ทุกคน ทุกชุมชนดำเนินชีวิตไปในทางสายกลาง ซึ่งเป็นแนวทางที่ปราชญ์ทั้งหลาย เขา สอนกันมานาน เช่น พระพุทธเจ้าก็สอนเรื่องนี้ที่เรียกว่า มัชฌิมาปฏิปทาหรือ มัชฌิมนิคม คือ มรรคมีองค์ 8 มีสัมมาทิฐิ คือ ความเห็นถูกเห็นชอบ เป็นต้น

2. หลักการของปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง คือ ความพอประมาณ พอดี ความมีเหตุผล ความมีภูมิคุ้มกัน ผลกระทบทั้งจากภายนอกและภายใน

3. เป้าประสงค์ คือ ให้เกิดความสมดุล และพร้อมต่อการรองรับการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและกว้างขวาง ทั้งด้านวัตถุ สังคม สิ่งแวดล้อม และวัฒนธรรมจากภายนอกได้เป็นอย่างดี

4. เงื่อนไข โดย

4.1 จะต้องเสริมสร้างพื้นฐานจิตใจของคนในชาติ โดยเฉพาะเจ้าหน้าที่ของรัฐ นักทฤษฎีและนักธุรกิจให้มีสำนึกในคุณธรรมความซื่อสัตย์สุจริต และให้ความรอบรู้ที่เหมาะสม

4.2 ดำเนินชีวิตด้วยความอดทนมีความเพียร มีสติ และความรอบคอบ

4.3 จะต้องอาศัยความรู้ ความรอบคอบ และความระมัดระวังอย่างยิ่งในการนำวิชาการต่าง ๆ มาใช้ในการวางแผน และดำเนินการทุกขั้นตอน

ซึ่งการออมมีประโยชน์ต่อการดำรงชีวิตและการพัฒนาชีวิต ไม่ว่าจะเป็นการออมเงินและออมทรัพยากรอื่น ซึ่งสามารถแบ่งได้ดังนี้

1. ด้านเศรษฐกิจ การประกอบอาชีพ เช่น การปลูกพืชผัก เพื่อบริโภคเพื่อแจกจ่ายแก่เพื่อนบ้าน หรือเพื่อจำหน่ายให้ได้เงินมา เพื่อนำไปแลกกับปัจจัยด้านอื่น เช่น ยารักษาโรค ที่อยู่อาศัย เครื่องนุ่งห่ม ยานพาหนะ เป็นต้น ซึ่งเป็นกิจกรรมด้านเศรษฐกิจ คือ การผลิต การแจกจ่าย และการบริโภค และเงินเป็นตัวกลางของการแลกเปลี่ยน หรือซื้อขายปัจจัยทั้งหลาย จึงมีความสำคัญต่อการดำรงชีพสูงมาก ดังนั้น เมื่อได้มากก็ต้องรู้จักประหยัดรู้จักออม เพื่อแลกเปลี่ยนสิ่งของปัจจัยในการดำรงชีพต่อไป ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยใน **ผดพลาต! ไม่พบแหล่งการอ้างอิง** ซึ่งแสดงให้เห็นว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีการออมเงิน

2. ด้านสังคม ในกระบวนการออม ถ้ารวมกลุ่มการออมตั้งแต่ระดับครอบครัว ชุมชน หมู่บ้าน ตำบล ถึงจังหวัด ที่ปฏิบัติกันอยู่ขณะนี้ เห็นได้ชัดว่า มีผลดีด้านสังคม คือ เป็นกิจกรรมส่งเสริมความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างกัน ให้คนคิดถึงกัน เอื้ออาทรต่อกัน หรือรักกันมากขึ้น อย่างกรณีการออมสัจจะลดรายจ่ายวันละ 1 บาท เป็นเครื่องมือให้คนที่เป็สมาชิกคิดเอื้ออาทรต่อเพื่อนสมาชิก และได้มีส่วนช่วยซึ่งกันและกัน ถ้าได้ปฏิบัติกันก็จะช่วยเสริมสร้างความ

เข้มแข็งให้กับครอบครัว และชุมชนได้ทางหนึ่ง

3. ด้านวัฒนธรรม กิจกรรมที่คนส่วนใหญ่ถือปฏิบัติกันอย่างแพร่หลาย มีสาระทั้งที่เป็นความรู้ ความคิด การปฏิบัติที่มีแบบแผนแน่นอน และทำอย่างต่อเนื่อง และให้ผลเป็นความดีแก่ผู้ปฏิบัติ เราจัดว่าเป็นวัฒนธรรม พฤติกรรมการออม กิจกรรมการออม ผลการออมมีลักษณะเช่นว่านี้ จึงจัดว่าเป็นวัฒนธรรมสำคัญของชุมชนได้อย่างหนึ่ง ถ้าได้ปฏิบัติกันอย่างจริงจังตลอดไป เพราะสาระสำคัญของการออม นั้นมีองค์ประกอบของความเป็นวัฒนธรรมครบถ้วน คือ มีทั้งองค์ความรู้ วิธีปฏิบัติ และผลการปฏิบัติที่ชัดเจน ให้ประโยชน์แก่ผู้ปฏิบัติได้ทั้ง 4 ด้าน คือ ด้านกาย ด้านสังคม ด้านใจ และด้านจิตวิญญาณ

4. ด้านทรัพยากรธรรมชาติแวดล้อม ดิน น้ำ ป่า เขา สัตว์ พืชที่เราได้เห็นอยู่รอบ ๆ ตัวเรา บ้านเรา ชุมชนเรา คือ ชีวิตเรา เพราะว่า เราต้องอาศัยดิน น้ำ ป่า เขา พืช สัตว์ เหล่านั้น จึงมีชีวิตอยู่ได้ ดินหุด น้ำแห้ง ฝนแล้ง ป่าถูกเผา ภูเขาพัง สัตว์ล้มตายด้วยโรคบางชนิด ภาวะเช่นนี้ คือ สัญญาณเตือนภัย เมื่อกล่าวถึงการออมทรัพย์สินหรือทรัพยากรธรรมชาติ จึงเป็นเรื่องใหญ่ยิ่งเท่ากับออมชีวิตในการแลกเปลี่ยนความรู้ด้านการบริหารการเงิน ทีมผู้วิจัยยังสอดแทรกหลักการทำบัญชีครัวเรือนให้แก่ชาวบ้านรวมถึงผู้ประกอบการอีกด้วย การทำบัญชีเป็นกิจกรรมเรียนรู้ อย่างหนึ่ง การทำบัญชี จึงเป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการเรียนรู้ การศึกษา การฝึกฝน เพื่อให้เกิด การปฏิบัติพัฒนาความรู้ ความคิด และการปฏิบัติที่ถูกต้อง ก่อความเจริญทั้งในด้านอาชีพหรือ เศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรม ได้

การทำบัญชี คือ การจดบันทึก ข้อมูลเกี่ยวกับเงื่อนไขปัจจัยในการดำรงชีวิตของเรา ในครอบครัวของเรา ชุมชนของเรา และประเทศของเรา ข้อมูลที่ได้จากการบันทึกจะเป็นตัวบ่งชี้อดีตปัจจุบันและอนาคต ซึ่งสามารถนำข้อมูลอดีตมาบอกปัจจุบันและอนาคตได้ ข้อมูลที่ได้ที่บันทึกไว้ จะเป็นประโยชน์ต่อการวางแผนชีวิตและกิจกรรมต่าง ๆ ในครอบครัว

บัญชีครัวเรือน มิได้หมายถึง การทำบัญชีหรือบันทึกรายรับรายจ่ายประจำวันเท่านั้น แต่อาจหมายถึงการบันทึกข้อมูลด้านอื่น ๆ ในชีวิต เช่น บัญชีทรัพย์สิน พันธุ์พืช พันธุ์ไม้ ในบ้านเราในชุมชนเรา บัญชีความรู้ความคิดของเรา บัญชีผู้ทรงคุณ ผู้รู้ในชุมชนเรา บัญชีเด็กและเยาวชนของเรา บัญชีภูมิปัญญาด้านต่าง ๆ ของเรา เป็นต้น หมายความว่า สิ่งหรือเรื่องราวต่าง ๆ ในชีวิตของเรา เราจดบันทึกได้ทุกอย่าง

การทำบัญชีครัวเรือนเป็นการจดบันทึกรายรับรายจ่ายประจำวันของครัวเรือน และสามารถนำข้อมูลมาวางแผนการใช้จ่ายเงินในอนาคตได้อย่างเหมาะสม ทำให้เกิดการออม การใช้จ่ายเงินอย่างประหยัดคุ้มค่า ไม่ฟุ่มเฟือย ดังนั้นการทำบัญชีครัวเรือนมีความสำคัญดังนี้

1. ทำให้ตนเองและครอบครัวทราบรายรับ รายจ่าย หนี้สิน และเงินคงเหลือในแต่ละวัน

รายรับ หรือ รายได้ คือ เงินหรือสินทรัพย์ที่วัดมูลค่าได้ ที่ได้รับการประกอบอาชีพ หรือผลตอบแทนที่ได้รับจากการให้ผู้อื่นใช้สินทรัพย์ หรือผลตอบแทนจากการลงทุนในรูปแบบต่าง ๆ เช่น รายได้จากค่าจ้างแรงงาน เงินเดือน ดอกเบี้ยรับจากเงินฝากธนาคาร หรือ จากเงินให้กู้ยืม รายได้จากการขายสินค้าหรือบริการ เป็นต้น

รายจ่าย หรือ ค่าใช้จ่าย คือ เงินหรือสินทรัพย์ที่วัดมูลค่าได้ ที่จ่ายออกไปเพื่อให้ได้สิ่งตอบแทนกลับมา สิ่งตอบแทนอาจเป็นสินค้าหรือบริการ เช่น ค่าอาหาร ค่าน้ำค่าไฟฟ้า (ค่าสาธารณูปโภค) ค่าน้ำมัน ค่าหนังสือตำรา เป็นต้น หรือรายจ่ายอาจไม่ได้รับสิ่งตอบแทนคือสินค้าหรือบริการก็ได้ เช่น เงินบริจาคเพื่อการกุศล เงินทำบุญทอดกฐิน ทอดผ้าป่า เป็นต้น

หนี้สิน คือ ภาระผูกพันที่ต้องชดใช้คืนในอนาคต การชดใช้อาจจ่ายเป็นเงินหรือของมีค่าที่ครอบครัวหรือตนเองมีอยู่ หนี้สินเป็น เงินหรือสิ่งของที่มีค่าที่ครอบครัวหรือตนเองได้รับมาจากบุคคลหรือแหล่งเงินภายนอก เช่น การกู้ยืมเงินจากเพื่อนบ้าน การกู้ยืมเงินจากกองทุนต่าง ๆ การซื้อสินค้าหรือบริการเป็นเงินเชื่อ การซื้อสินทรัพย์เป็นเงินผ่อนชำระ หรือการเช่าซื้อ เป็นต้น

เงินคงเหลือ คือ เงินหรือทรัพย์สินที่วัดมูลค่าได้ หลังจากนำรายรับลบด้วยรายจ่ายแล้ว ปรากฏรายรับมากกว่ารายจ่ายจะทำให้มีเงินคงเหลือ หรือในหลักทางบัญชีเรียกว่ากำไร แต่หากหลังจากนำรายรับลบด้วยรายจ่ายแล้วปรากฏว่ารายจ่ายมากกว่ารายรับจะทำให้เงินคงเหลือติดลบ หรือทางบัญชีเรียกว่าขาดทุน ซึ่งผลการวิจัยในตารางที่ แสดงให้เห็นว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีรายได้พอ ๆ กับค่าใช้จ่าย ซึ่งถือว่าไม่มีกำไรและขาดทุน

2. นำข้อมูลการใช้จ่ายเงินภายในครัวเรือนมาจัดเรียงลำดับความสำคัญของรายจ่าย และวางแผนการใช้จ่ายเงิน โดยพิจารณาแต่ละรายการในแต่ละวันมีรายจ่ายใดที่มีความสำคัญมาก และรายจ่ายใดไม่จำเป็นให้ตัดออก เพื่อให้การใช้จ่ายเงินภายในครอบครัวมีพอใช้และเหลือเก็บเพื่อการออมทรัพย์สำหรับใช้จ่ายสิ่งที่จำเป็นในอนาคต บัญชีครัวเรือนถือเป็นส่วนสำคัญในการปฏิบัติตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง โดยยึดหลัก 3 ข้อคือ การพอประมาณ ถ้ารู้รายรับรายจ่าย ก็จะใช้แบบพอประมาณ แต่มีเหตุผลรู้ว่ารายจ่ายใดจำเป็นไม่จำเป็น และเมื่อเหลือจากใช้จ่ายก็เก็บออม นั่นคือภูมิคุ้มกัน ที่เอาไวคุ้มกันครัวเรือน

การวางแผนการใช้จ่ายเงินให้เหมาะสมระหว่างรายรับและรายจ่าย ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยในตารางที่ ที่พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่มีการวางแผนการเงินในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งโดยทั่วไปแล้ว ธุรกิจต้องมีรายรับมากกว่ารายจ่าย หากพบว่ารายรับน้อยกว่ารายจ่าย อาจทำให้เกิดปัญหาการขาดสภาพคล่องในธุรกิจ จึงต้องหาแนวทางนำเงินมาใช้จ่ายให้เพียงพอ โดยอาจต้องกู้ยืมเงินมาใช้จ่าย ซึ่งผลการวิจัยในตารางที่ แสดงให้เห็นว่า เมื่อผู้ประกอบการขาดสภาพคล่อง ผู้ประกอบการมีวิธีแก้ไขปัญหานี้โดยการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน อย่างไรก็ตามการกู้ยืมเงินไม่ใช่

แนวทางแก้ไขปัญหาดังกล่าวได้ เพียงแต่ช่วยให้การใช้จ่ายมีสภาพคล่องชั่วคราวเท่านั้น และในระยะยาวยังส่งผลให้ครอบครัวมีภาระหนี้สินจำนวนมาทั้งเงินต้นและดอกเบี้ย ซึ่งจะเพิ่มจำนวนมากขึ้นตามระยะเวลาที่ยาวนานในการกู้ยืมเงิน สำหรับการแก้ไขปัญหาคาดสภาพคล่องในการใช้จ่ายเงินหรือปัญหารายรับไม่เพียงพอกับรายจ่ายนั้นมีแนวทางดังนี้

1. การตัดรายจ่ายที่ไม่จำเป็นออก เพื่อลดภาระการจ่ายเงินออกจากครอบครัว เช่น รายจ่ายเกี่ยวกับการพนัน ของมีเนมา รายจ่ายฟุ่มเฟือย จะเป็นการสร้างนิสัยมิให้ใช้จ่ายฟุ่มเฟือย
2. การลดรายจ่ายที่จำเป็นลง เพื่อสร้างนิสัยการประหยัด อดออม การใช้ทรัพยากรที่มีอยู่จำกัดอย่างคุ้มค่า เช่น การปลูกผัก ผลไม้ไว้รับประทานเอง เพื่อช่วยลดค่าอาหาร และค่าเดินทางไปตลาด อีกทั้งทำให้สุขภาพดีอีกด้วย ลดการใช้น้ำมันเชื้อเพลิงแล้วหันมาออกกำลังกายโดยการปั่นจักรยานหรือการเดิน การวิ่งแทนการขับรถจักรยานยนต์ หรือรถยนต์ เป็นต้น
3. การเพิ่มรายรับ หารายได้เสริมนอกเวลาทำงานปกติ เช่น การใช้เวลารับจ้างตัดเย็บเสื้อผ้า การขายอาหารหลังเลิกงาน การปลูกผัก หรือเลี้ยงสัตว์ไว้ขาย เป็นต้น
4. การทำความเข้าใจกันภายในครอบครัวเพื่อให้ทุกคนร่วมมือกันประหยัด รู้จักอดออม การใช้ทรัพยากรต่าง ๆ ลด ละ เลิก รายจ่ายหรือสิ่งที่ไม่จำเป็น และช่วยกันสร้างรายรับให้เพียงพอเหมาะสมกับเศรษฐกิจปัจจุบัน

บทที่ 5

สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

สรุปผลการวิจัย

ทีมวิจัยได้สรุปผลตามประเด็นวัตถุประสงค์การวิจัย ซึ่งประกอบไปด้วย การจัดการชุมชน การประเมินทรัพยากรทางการท่องเที่ยวในพื้นที่ศึกษา วิเคราะห์พื้นที่โดยใช้แนวคิดช่วงชั้นโอกาส ด้านนันทนาการ ศึกษาความสามารถของชาวบ้านในการจัดการชุมชนเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติ เพื่อสร้างความเข้มแข็งแก่ชุมชนโดยวิธีการจัดการชุมชนเพื่อนำมาสู่การอนุรักษ์ธรรมชาติ วัฒนธรรม และพัฒนาการท่องเที่ยวตามแนวพระราชดำริ ศึกษาการจัดการท่องเที่ยวชุมชน และสร้างผู้ประกอบการชุมชน ที่มีความสามารถในการเชิงการแข่งขันได้ ศึกษาการพัฒนาด้านการตลาดท่องเที่ยวโดยชุมชนและเพื่อสร้างความเข้มแข็งทางการเงินแก่ชุมชน โดยวิธีการบริหารการเงินในรูปแบบธุรกิจท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติ วัฒนธรรม

สรุปผลการวิจัย

1. วิธีการจัดการชุมชนเพื่อนำมาสู่การอนุรักษ์ธรรมชาติ วัฒนธรรมและพัฒนาการท่องเที่ยวตามแนวพระราชดำริ

ในส่วนนี้ทีมผู้วิจัยได้ใช้แนวทางพระราชดำริ โดยแนวพระราชดำริ จะทรงให้ธรรมชาติรักษาธรรมชาติ ด้วยจิตสำนึกร่วมกัน มากกว่าการใช้อำนาจบังคับ และใช้การรวมกลุ่มประชาชนเพื่อแก้ไขปัญหาหลักของชุมชนชนบท ซึ่งเป็นรากฐานสำคัญประการหนึ่งของการพัฒนาพึ่งตนเอง ทรงเน้นเสมอถึงความจำเป็นที่จะต้องกระตุ้นให้เกิดการรวมตัวกันในรูปแบบต่างๆ เพื่อแก้ไขปัญหาที่ชุมชนเผชิญอยู่ร่วมกัน หรือเพื่อให้การทำมาหากินของชุมชนโดยส่วนรวมเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ประหยัด และกระตุ้นผู้นำชุมชนให้เป็นผู้นำในการพัฒนา ซึ่งสอดคล้องกับการจัดการชุมชนของ Bartley (2008) และ TPDCO (2005) ดังนั้นในการตั้งกลุ่มโดยวิธีการจัดการชุมชน ทีมวิจัยได้ใช้วิธีการ ดังนี้

ทีมวิจัย ใช้วิธีการให้ชุมชนเลือกกลุ่มผู้นำ กลุ่มละ 8-10 คน กันเองตามความพอใจของคนในแต่ละหมู่บ้าน โดยทีมผู้วิจัย นักวิจัยท้องถิ่นและ เครือข่ายองค์กรภาครัฐ เป็นผู้ประสานงาน และทำความเข้าใจ หลังจากที่ได้ กลุ่มผู้นำทั้ง 8 หมู่บ้านแล้ว ทีมผู้วิจัยและนักวิจัยท้องถิ่น จัดประชุม ทำความเข้าใจ จากนั้น ทีมวิจัยได้จัดประชุมกลุ่มผู้นำทั้ง 8 หมู่บ้าน (หลังจากที่ได้มีการคัดเลือกจากชาวบ้านในแต่ละหมู่บ้านแล้ว)

2. การประเมินทรัพยากรทางการท่องเที่ยวในพื้นที่ศึกษา

ผลการสำรวจทรัพยากรการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ วัฒนธรรม ภูมิปัญญาท้องถิ่น และอัตลักษณ์เพื่อใช้ในการวางแผนการท่องเที่ยวชุมชนในเขตพื้นที่ตำบลเทพเสด็จ

จากการดำเนินการวิจัยในครั้งนี้พบว่าทรัพยากรการท่องเที่ยวของตำบลเทพเสด็จมีความสอดคล้องกับคำขวัญของตำบลที่กล่าวว่า “กาแพชั้นหนึ่ง นาทิงดอยลังกา สวนยาม่อนฤาษี กาแพดี มีธรรมชาติสวยงาม” ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าตำบลเทพเสด็จเป็นพื้นที่ที่ยังคงมีสิ่งแวดล้อมและทรัพยากรธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์ แม้จะมีที่ตั้งอยู่ไม่ไกลจากตัวเมืองเชียงใหม่มากนัก ความสมบูรณ์ดังกล่าวได้กลายเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ตำบลเทพเสด็จเป็นพื้นที่ที่ผลิตเมล็ดและสารกาแพที่มีคุณภาพ รวมไปถึงความหลากหลายทางชีวภาพโดยเฉพาะพืชสมุนไพรที่พบอยู่เป็นจำนวนมากจนประชาชนเรียกชื่อพื้นที่ที่เป็นภูเขาบริเวณนั้นว่า สวนยาม่อนฤาษีตามลำดับ ทรัพยากรการท่องเที่ยวของตำบลเทพเสด็จสามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภทหลัก ๆ ได้แก่

1) ทรัพยากรการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ โดยพบพื้นที่ป่าธรรมชาติที่สมบูรณ์ได้ในชุมชนทั้ง 8 แห่ง ส่งผลให้ตำบลเทพเสด็จมีอากาศเย็นสบาย และยังพบน้ำตกที่มีน้ำไหลตลอดทั้งปีอีก 3 แห่ง ได้แก่ น้ำตกแม่วง น้ำตกเทพเสด็จ และน้ำตกห้วยแก้ว มีสวนยา(สมุนไพร) ม่อนฤาษี จุดชมวิวกระจายอยู่ทั่วไปหลายแห่ง เช่น ดอยกิ่วลม และทรัพยากรการท่องเที่ยวเชิงนิเวศที่สำคัญคือดอย/ภูลังกา ซึ่งเป็นแหล่งท่องเที่ยวเดินป่าศึกษาธรรมชาติที่สำคัญ แม้ที่ผ่านมาการจัดการท่องเที่ยวจะดำเนินการโดยอุทยานแห่งชาติขุนแจ แต่ก็พบทางขึ้นดอย/ภูลังกา ในชุมชนบ้านกำแพงหินและบ้านแม่ตอน ซึ่งพัฒนาเป็นกิจกรรมการท่องเที่ยวเชื่อมโยงกับอุทยานแห่งชาติขุนแจได้ในอนาคต

2) ทรัพยากรการท่องเที่ยวด้านวัฒนธรรม และภูมิปัญญาของท้องถิ่น พื้นที่ตำบลเทพเสด็จในอดีตเป็นแหล่งผลิตเมี่ยงซึ่งเป็นสินค้าที่สำคัญของเมืองเชียงใหม่และอาณาจักรล้านนา ซึ่งมีกลุ่มชาติพันธุ์หลายกลุ่มเข้ามาอยู่อาศัยเพื่อผลิตเมี่ยงได้แก่ กลุ่มชาวจีนยว กลุ่มชาวมุ และชาวลัวะ ต่อมาได้มีประชาชนชาวพื้นเมืองไ้เข้ามาผลิตเมี่ยงร่วมด้วย เกิดการผสมผสานวัฒนธรรมจนเป็นชาวพื้นเมืองล้านนามีการขยายตัวเป็นชุมชนเพิ่มขึ้นเรื่อยตั้งแต่ช่วงก่อนปี พ.ศ. 2500 โดยตำบลเทพเสด็จในขณะนั้นเป็นส่วนหนึ่งของตำบลเชิงดอย แยกออกมาเป็นตำบลป่าเมี่ยงในปีพ.ศ.2515 ต่อมาเมื่อประชากรเพิ่มมากขึ้น จึงได้แบ่งเขตการปกครองแยกออกมาเป็นตำบลเทพเสด็จในปี พ.ศ.2537 สำหรับความเป็นมาของชื่อตำบลเทพเสด็จนั้นสืบเนื่องมาจาก เมื่อปี พ.ศ. 2524 พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว ได้เสด็จพระราชดำเนินตรวจเยี่ยมราษฎรในพื้นที่บ้านโป่ง ทรงทราบถึงความเดือดร้อนของการประกอบอาชีพทำสวนเมี่ยงที่ตกต่ำ จึงทรงมีพระเมตตาพระราชทานค่าใช้จ่ายเป็นเงินประมาณ 300,000 บาท สำหรับการปลูกสร้างศูนย์พัฒนาโครงการหลวงป่าเมี่ยง บนพื้นที่ 60 ไร่ในเขตหมู่บ้านปางบง และดำเนินการส่งเสริมการปลูกกาแพจนเป็นที่รู้จักกันเป็นอย่างดีในปัจจุบัน จากการเป็นพื้นที่ผลิตเมี่ยง/ชา และเปลี่ยนแปลงมาเป็นการปลูกกาแพ ซึ่งเป็นรูปแบบการผลิตที่ช่วยให้พื้นที่ป่าของ

ตำบลเทพเสด็จ ไม่ถูกแผ้วถางทำลายมากนัก และได้กลายมาเป็นวิถีชีวิตการอยู่ร่วมกับป่าได้อย่างยั่งยืน จนอาจกล่าวได้ว่าตำบลเทพเสด็จเป็นป่าต้นน้ำที่อุดมสมบูรณ์เป็นทั้งปอดและมีสายน้ำลำห้วยจำนวนมากเป็นสายเลือดหล่อเลี้ยงเมืองเชียงใหม่มาเป็นเวลานาน และคนตำบลเทพเสด็จคือผู้ที่ทำหน้าที่ดูแลรักษาและปกป้องผืนป่าแห่งนี้เอาไว้นั่นเอง

สำหรับองค์ประกอบทางการท่องเที่ยวของตำบลเทพเสด็จประกอบด้วย

1) **กิจกรรมการท่องเที่ยว** ที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน ประกอบด้วย กิจกรรมการท่องเที่ยวของศูนย์พัฒนาโครงการหลวงป่าเมี่ยง กิจกรรมวันดกเสียวบานที่จัดโดยองค์การบริหารส่วนตำบลเทพเสด็จ กิจกรรมการท่องเที่ยวโหนสลิงของเอกชนในชุมชนบ้านน้ำโค้ง และบ้านพงษ์ทอง รวมไปถึงจนถึงการเดินทางศึกษาธรรมชาติดอย/ภูลังกา ที่ดำเนินการโดยอุทยานแห่งชาติขุนแจโดยมีเส้นทางผ่านมายังชุมชนบ้านแม่ตอนและบ้านกำแพงหิน

2) **เส้นทางการเข้าถึง** สามารถเข้าถึงตำบลเทพเสด็จได้โดยง่าย ทางเข้าอยู่บริเวณกิโลเมตรที่ 27 เส้นทางสายเชียงใหม่ – เชียงราย ใช้เวลาเดินทางจากเชียงใหม่ถึงพื้นที่ตำบลเทพเสด็จใช้เวลาราว 1 ชั่วโมง – 1 ชั่วโมง 30 นาที เส้นทางเป็นทางลาดยาง มีบางจุดเป็นเส้นทางขรุขระ ทางโค้ง และลาดชัน รถโดยสารขนาดใหญ่ไม่สามารถเดินทางเข้าถึงได้

3) การให้บริการที่พักและอาหาร พบกลุ่มผู้นำเที่ยว กลุ่มให้บริการที่พักแบบโฮมสเตย์ที่ชุมชนบ้านแม่ตอน และบ้านพักรับรองที่ชุมชนบ้านปางบง แต่ยังขาดการประชาสัมพันธ์ การท่องเที่ยวจึงเกิดขึ้นอย่างไม่สม่ำเสมอตามลำดับ

3. การวิเคราะห์เชิงพื้นที่โดยใช้แนวคิดช่วงชั้นโอกาสด้านนันทนาการ

พื้นที่ตำบลเทพเสด็จจัดแบ่งประเภทเขตการท่องเที่ยวได้เป็น 4 ประเภท ได้แก่

1) เขตพื้นที่สันโดษ มีเส้นทางเดินท่องเที่ยวประกอบด้วย น้ำตกห้วยแก้ว และภูลังกาน้อย

2) เขตพื้นที่ธรรมชาติกึ่งสันโดษไม่ใช่นันทนาการ มีเส้นทางเดินท่องเที่ยวที่สำคัญ คือ ม่อนฤาษี

3) เขตพื้นที่ธรรมชาติกึ่งสันโดษใช้นันทนาการ เป็นบริเวณพื้นที่ส่วนหนึ่งของน้ำตกห้วยแก้ว

4) เขตพื้นที่ธรรมชาติที่มนุษย์สร้างขึ้น/ดัดแปลง ซึ่งเป็นพื้นที่แหล่งท่องเที่ยวส่วนใหญ่ของตำบลเทพเสด็จ ซึ่งนอกจากจะเป็นสวนเมี่ยง ชา และกาแฟของประชาชนในตำบลเทพเสด็จแล้วยังมีเส้นทางเดินท่องเที่ยวประกอบด้วย ภูลังกา น้ำตกห้วยแก้ว (บางส่วน) ม่อนฤาษี (บางส่วน) น้ำตกเทพเสด็จ และมีจุดท่องเที่ยวที่น่าสนใจคือ น้ำตกแม่วอง วัดปางไฮ (พบไม้แกะสลักภาพพุทธประวัติ) และวัดตาดเหมย (พบพระพุทธรูปแกะสลักจากไม้) ตามลำดับ

ก) ผลการจัดทำแผนพัฒนาการท่องเที่ยวชุมชนในตำบลเทพเสด็จ

จากการวิเคราะห์พื้นที่โดยใช้แนวคิดช่วงชั้นโอกาสด้านนันทนาการ ซึ่งพบว่าแหล่งที่ตั้งชุมชน ทั้ง 8 แห่งในตำบลเทพเสด็จส่วนใหญ่จัดเป็นพื้นที่ธรรมชาติดัดแปลง/พื้นที่ชนบท (Modified Natural Area/Rural Area - MN) ตามหลักการกำหนดช่วงชั้นโอกาสด้านนันทนาการ (Recreation Opportunity Spectrum: ROS) ซึ่งจากการคืนข้อมูลและจัดทำแผนพัฒนาการท่องเที่ยว สามารถจัดกิจกรรมการท่องเที่ยวสรุปได้ดังนี้

- การเดินชมธรรมชาติ (Walking for pleasure) ซึ่งประชาชนได้เสนอให้มีการพัฒนาเส้นทางเดินเท้าศึกษาธรรมชาติม่อนยาฤๅษี ทางเท้าขึ้นดอย/ภูลังกา ตลอดจนการจัดทำเส้นทางเดินป่าศึกษาธรรมชาติเชื่อมโยงชุมชนทั้ง 8 แห่ง ตามลำดับ

- การพักผ่อนในบรรยากาศที่สงบ (Relaxing) ซึ่งพบการให้บริการที่พักแบบโฮมสเตย์ บ้านแม่ต๋อน การให้บริการบ้านพักรับรองบ้านป่าบง และบ้านป่าป่าน ตลอดจนการพัฒนา น้ำตกเทพเสด็จแห่งที่ 2 ให้เป็นสถานที่พักผ่อน เป็นต้น

- การขับรถเพื่อชมทัศนียภาพ (Auto tour/ sightseeing) ซึ่งสามารถใช้เส้นทางจากทางเข้าบริเวณกิโลเมตรที่ 27 เข้ามาเที่ยวชมทัศนียภาพ ในการนี้ประชาชนในชุมชนบ้านกำแพงหิน และบ้านปางไฮ ได้เสนอให้จัดทำศูนย์บริการให้ข้อมูลแก่นักท่องเที่ยว ในขณะที่นักท่องเที่ยวเมื่อเที่ยวชมเสร็จสามารถเดินทางต่อไปยังแจ้ซ้อน และ/หรือ จังหวัดเชียงราย ต่อไปได้โดยสะดวก

- การขี่จักรยาน (Biking/bicycling) ซึ่งมีจุดชมทิวทัศน์ นก และสัตว์ป่า กระจายอยู่ทั่วไปในพื้นที่ชุมชนทั้ง 8 ของตำบลเทพเสด็จ

- การพักแรมด้วยเต็นท์ (Tent camping) ซึ่งสามารถดำเนินการได้ในชุมชนทั้ง 8 แห่งในตำบลเทพเสด็จ

- การศึกษาธรรมชาติโดยอาศัยโปรแกรมสื่อความหมาย เช่น การนำศึกษาธรรมชาติ โดยนักสื่อความหมาย (Conducted activity) โดยเฉพาะในเส้นทางม่อนยาฤๅษี ดอย/ภูลังกา เป็นต้น

- การเดินศึกษาธรรมชาติด้วยตนเองบนเส้นทางสื่อความหมาย (Self-guided trail)

ข) ผลการพัฒนาขีดความสามารถของชุมชนในการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวชุมชนตามแนวพระราชดำริในเขตตำบลเทพเสด็จ

การดำเนินการเป็นการทบทวนข้อมูลผลการสำรวจ ROS การจัดทำแผนพัฒนาการท่องเที่ยวพร้อมกับการจัดประชาคมจัดทำแผนพัฒนาชุมชนของตำบลเทพเสด็จ ซึ่งนายกองค์การบริหารส่วนตำบลเทพเสด็จได้นำข้อเสนอที่ได้รับจากประชาชนไปบรรจุไว้ในแผนพัฒนาประจำปีตำบล

และดำเนินการในงบประมาณถัดไป นอกจากนี้ยังได้ทำความเข้าใจถึงแนวคิดการจัดการท่องเที่ยว โดยชุมชน บทเรียนและประสบการณ์การจัดการท่องเที่ยวของชุมชนบ้านแม่กำปอง ตามลำดับ

ค. รูปแบบการจัดท่องเที่ยวชุมชนตามแนวพระราชดำริในเขตพื้นที่ตำบลเทพเสด็จ

การจัดการท่องเที่ยวชุมชนในเขตตำบลเทพเสด็จสามารถดำเนินการได้อย่างหลากหลาย ทั้ง การท่องเที่ยวเชิงนิเวศในพื้นที่ม่อนยาอาชี ดอย/ภูลังกา การท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมชุมชนผู้ผลิต เหมียง/ชา กาแฟ เป็นต้น โดยการท่องเที่ยวในชุมชนตำบลเทพเสด็จควรเป็นเส้นทางหรือกิจกรรมการ ท่องเที่ยวที่เชื่อมโยงกันทั้ง 8 ชุมชน ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม (Cluster) ได้แก่ **Cluster ที่ 1** กลุ่ม เส้นทางดอย/ภูลังกา และ **Cluster ที่ 2** กลุ่มเส้นทางม่อนยาอาชี ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม การ วิจัยในครั้งนี้ยังพบอีกว่ารูปแบบการท่องเที่ยวที่เกิดขึ้นและมีแนวโน้มขยายตัวเพิ่มขึ้นชุมชนตำบล เทพเสด็จคือ การเข้ามาลงทุนของผู้ประกอบการของเอกชน ซึ่งหากมีผู้ประกอบการมากขึ้นอาจ นำไปสู่การท่องเที่ยวที่เน้นการแข่งขัน และสร้างผลกระทบทางลบแก่ชุมชนและทรัพยากรการ ท่องเที่ยว ดังนั้นประชาชนในตำบลเทพเสด็จจึงควรให้ความสำคัญกับการบริหารการท่องเที่ยว ร่วมกับภาคเอกชนให้มากขึ้นนั่นเอง

4. ศึกษาความสามารถของชาวบ้านในการจัดการชุมชนเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติ เพื่อสร้างความ เข้มแข็งแก่ชุมชนโดยวิธีการจัดการชุมชนเพื่อนำมาสู่การอนุรักษ์ธรรมชาติ วัฒนธรรมและ พัฒนาการท่องเที่ยวตามแนวพระราชดำริ ศึกษาการจัดการท่องเที่ยวชุมชน

การศึกษาความสามารถของชาวบ้านแบ่งเป็น 5 ด้าน ได้แก่ด้านบุคคล ด้านสังคม ด้าน เศรษฐกิจ ด้านวัฒนธรรม และด้านโครงการภาครัฐ ผลการวิจัยแสดงให้เห็นถึงความเข้าใจและ ความสามารถของชาวบ้านในการอนุรักษ์ธรรมชาติเป็นอย่างดีโดย เช่น **ด้านบุคคล** ประชาชนใน ตำบลมีความรู้ความสามารถในการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ การทำการเกษตรจะใช้เพียงปุ๋ยเคมี เท่านั้น ไม่ใช้ยาฆ่าแมลงและยาฆ่าหญ้า และปัจจุบันใช้ปุ๋ยชีวภาพทดแทนปุ๋ยเคมีเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ ชาวบ้านจัดทำเขตอนุรักษ์น้ำตั้งแต่บริเวณฝายทดน้ำเพื่อทำประปาหมู่บ้านขึ้นไปตามลำน้ำ ในเขต อนุรักษ์น้ำนี้ทุกคนต้องทำตามกฎหมู่บ้านอย่างเคร่งครัด เช่นไม่ทิ้งขยะลงแม่น้ำลำคลอง ไม่ขับถ่ายใกล้ลำน้ำ ไม่อาบน้ำและล้างเท้า ทำให้น้ำในลำห้วย และน้ำประปาภูเขาสะอาดดื่มกินได้ มี การอนุรักษ์พันธุ์ปลาโดยนำปลาแก้มและปลาม่อมจากปลายน้ำมาปล่อยต้นน้ำเพื่อทำให้มีปลาทั้ง 2 พันธุ์ตลอดลำน้ำ ประชาชนในพื้นที่จะไม่ตัดไม้ทำลายป่า และยังมีความเข้าใจว่าป่าที่สมบูรณ์ยังให้ เกิดประโยชน์อีกหลายด้านเช่นฤดูร้อนไม่ร้อนมาก ฝนตกตามฤดูกาล และชาวบ้านต่อต้านการตัดไม้ มีการแจ้งข่าวให้เจ้าหน้าที่หากพบเห็นการตัดไม้ทำลายป่า **ด้านสังคม** ร่วมกันทำจัดทำแนวป้องกัน ไฟป่าในเพื่อกันไม่ให้ไฟป่าเข้ามาในเขตเพาะปลูกของ ทุกคนเป็นหูเป็นตาดูแลทรัพยากรป่าไม้ ดิน และน้ำ ร่วมกันทำฝายชะลอน้ำทำให้ป่าชุ่มชื้น ได้จัดตั้งและมอบหมายให้กรรมการหมู่บ้านทำหน้าที่

ดูแลและควบคุมการตัดไม้ในเขตหมู่บ้าน การตัดไม้ในเขตป่า และในเขตที่ดินทำกินที่มีเอกสารสิทธิ์ ไม่อนุญาตให้ปลูกบ้านที่สะสมไม้รอขาย และหากจะมีการขายประชาชนจะเข้าปิดล้อมไม่ให้ออกนอกพื้นที่หมู่บ้าน ประชาชนแบ่งกันรับผิดชอบพื้นที่ป่า และพื้นที่ทำกินของหมู่บ้านตนเอง กรณีมีคนนอกพื้นที่เข้ามาในพื้นที่ชาวบ้านจะช่วยกันจับตาดู เพื่อไม่ให้ทำผิดกฎอนุรักษ์ของหมู่บ้าน การปลูกบ้านจะช่วยกันทุกหลังคาเรือน หรือการลงแขก แต่หากนำไปขายจะไม่มีใครช่วยเหลืออีกต่อไป ประชาชนใช้น้ำในลำห้วยร่วมกัน ชุมชนจึงสร้างกฎระเบียบห้ามทิ้งขยะลงลำน้ำ และห้ามทำให้น้ำสกปรก **ด้านเศรษฐกิจ** ประชาชนมีอาชีพหลักคือการทำเกษตร ปลูกข้าว และผลิตเมี่ยงต้องใช้พื้นที่ ดังนั้นจึงต้องใช้ไม้ในพื้นที่ในลักษณะการอนุรักษ์ เพื่อให้มีไม้พื้นที่ใช้ตลอดไป การปลูกกาแฟต้องอาศัยร่มเงาจากไม้ใหญ่ ดังนั้นประชาชนจึงร่วมกันอนุรักษ์ป่าไม้ **ด้านวัฒนธรรม** ชุมชน ทำการเกษตรมาตั้งแต่รุ่นพ่อแม่ ซึ่งจะสอนให้ใช้เฉพาะปุ๋ยเคมีเท่านั้น ไม่ใช้ยาฆ่าแมลง และสารเคมี การเกษตรอื่น ๆ มีการส่งสอนคนรุ่นต่อมาให้ทำตาม ผลทำให้ปัจจุบันประชาชนชาวบ้านทำการเกษตรในลักษณะการอนุรักษ์ คนรุ่นปัจจุบันเห็นผลสำเร็จของการอนุรักษ์ป่าจึงส่งสอนบุตรหลานให้อนุรักษ์ป่าไม้ต่อไป **และด้านโครงการภาครัฐ** ชาวบ้านได้รับการส่งเสริมจากหน่วยงานภาครัฐหลายหน่วยเช่นโครงการหลวง และศูนย์พัฒนาห้วยฮ่องไคร้อันเนื่องมาจากพระราชดำริให้ให้งบประมาณสนับสนุนการป้องกันการ และการเสริมสร้างการอนุรักษ์ป่า และทรัพยากรธรรมชาติ ยกตัวอย่างเช่นการทำแนวป้องกันไฟป่า ชาวบ้านได้รับการส่งเสริมจากกระทรวงมหาดไทยให้พัฒนากฎระเบียบหมู่บ้าน และกฎระเบียบในการรักษาป่า

5. สร้างผู้ประกอบการชุมชน ที่มีความสามารถในการแข่งขันได้

พื้นที่ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ ส่วนใหญ่จะทำธุรกิจปลูกกาแฟมากที่สุด ร้อยละ 46 เนื่องจากว่า ตำบลเทพเสด็จเป็นพื้นที่ราบสูง ทำให้ได้เปรียบในการเพาะปลูกกาแฟเนื่องจากมีภูมิอากาศที่เอื้ออำนวย รองลงมาคือ การปลูกข้าว / เมี่ยง อยู่ที่ ร้อยละ 35 ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะปลูกเป็นอาชีพรองและปลูกควบคู่ไปกับการปลูกกาแฟ ในขณะที่การเลี้ยงผึ้งมีผู้ประกอบการอยู่ ร้อยละ 7 ส่วนใหญ่เป็นการเลี้ยงผึ้งป่า หรือผึ้งธรรมชาติ ตามไหล่เขา และผู้ประกอบการมีอาชีพอื่น ๆ ร้อยละ 12 โดยที่อาชีพอื่น ๆ จะประกอบไปด้วย ร้านขายของชำ, ร้านกาแฟสด, และร้านอาหาร ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ มีคุณลักษณะต่างๆไม่แตกต่างกันมากนัก แต่อย่างไรก็ตามในภาพรวมคุณลักษณะเด่นของผู้ประกอบการในตำบลเทพเสด็จ มีความผู้พินและความรับผิดชอบในงาน ใกล้เคียงกับ การมีความต้องการพัฒนาคุณภาพและมีประสิทธิภาพ มีความกล้าเสี่ยง ซึ่งไม่ค่อยต่างจาก การมีความมุ่งมั่น และมีการวางแผน การติดตามงาน และมีการประเมินอย่างมีระบบ ตามลำดับ ในขณะเดียวกัน ผู้ประกอบการยังขาดการชี้ชวน การชักชวน และขาดเครือข่าย ซึ่งต้องปรับปรุงโดยการสร้างเครือข่ายเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำธุรกิจ

ในส่วนของสมรรถนะของผู้ประกอบการ ได้แบ่งเป็นสามส่วนได้แก่ สมรรถนะแห่งความสำเร็จ สมรรถนะการวางแผน สมรรถนะแห่งอำนาจ **สมรรถนะแห่งความสำเร็จ** ผู้ประกอบการเกือบทั้ง 8 หมู่บ้าน มีสมรรถนะแห่งความสำเร็จที่เด่นในการมีพันธมิตรต่องานความผูกพัน ความรับผิดชอบในงาน รวมถึงสมรรถนะด้านความมุ่งมั่นและแสวงหาโอกาส และชอบงานที่มีความท้าทาย เป็นงานที่มีความเสี่ยง แต่ด้วยสมรรถนะในด้านประสิทธิภาพและคุณภาพ **สมรรถนะการวางแผน** ผู้ประกอบการมีการตั้งเป้าหมาย ที่ชัดเจน เป็นเป้าหมายที่มีความท้าทาย และมีการ พยายามแสวงหาข้อมูล ผู้ประกอบการจะมีการแสวงหาข้อมูลต่าง ๆ และมีการประเมินอย่างมีระบบ แต่ถึงคุณลักษณะในด้านนี้จะสูงแต่ยังน้อยกว่าในด้านอื่น ดังนั้นผู้ประกอบการต้องการความรู้ในด้าน การวางแผนและการประเมินอย่างถูกต้องและต่อเนื่อง **สมรรถนะแห่งอำนาจ** อยู่ในระดับกลาง โดยเฉพาะด้านความเชื่อมั่นในตนเอง ผลวิจัยแสดงให้เห็นถึงความต้องการการสร้าง ความเชื่อมั่น ของผู้ประกอบการ ดังนั้นงานวิจัยนี้ได้เสนอแนะการสร้าง ความมั่นใจโดยให้มีการอบรมความรู้ด้านการประกอบการ เพราะผู้ประกอบการที่จะประสบความสำเร็จ ต้องเป็นผู้ที่มีความเชื่อมั่นในความสามารถของตนเอง เชื่อมั่นว่าตนเองสามารถทำในสิ่งที่ยากและท้าทายให้ประสบผลสำเร็จได้ งานวิจัยยังแสดงให้เห็นถึงความต้องการเครือข่ายของผู้ประกอบการ (13.18) เพราะ การชักชวน การชักชวน การมีเครือข่าย (Persuasion and Networking) ผู้ประกอบการจะเป็นผู้ที่เสาะแสวงหาพันธมิตร สร้างเครือข่ายทางธุรกิจ มีความสามารถในการชักจูงโน้มน้าวให้ผู้อื่นเข้ามาช่วยเหลือและให้ความร่วมมือ (Collins & Moore 1987) ดังนั้นผู้ประกอบการควรมีตัวกลางช่วยแนะนำเชื่อมโยงกับเครือข่ายภายนอกหมู่บ้านต่างๆ

ก) การสร้างผู้ประกอบการที่มีอยู่แล้วให้เข้มแข็งและสร้างผู้ประกอบการใหม่

ผู้ประกอบการ และผู้มีแนวโน้มเป็นผู้ประกอบการรายใหม่ ได้ถูกนำมาร่วมเสวนา วิเคราะห์จับคู่ความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ โดยเริ่มจากการวิเคราะห์จากทุนส่วนตัวที่เป็นทุนจากคุณลักษณะตนเองและทุนที่เป็นแหล่งทุน นอกจากนั้นเป็นการวิเคราะห์ปัจจัยด้านต่างๆ (Micro screening) ที่ส่งผลถึงการตั้งธุรกิจ เมื่อนำมาครอสเช็กกับทุนบุคคลจะส่งผลให้เกิดโครงการธุรกิจใหม่ของผู้ประกอบการที่เหมาะสม หลังจากนั้นทีมวิจัยได้ทำการเสวนาแบ่งปันความรู้ด้าน การจัดตั้งธุรกิจ ด้านแนวความคิดการจัดการธุรกิจเบื้องต้น ในส่วนนี้ได้แบ่งการศึกษาออกเป็น สี่ด้านใหญ่ๆ ได้แก่ ด้านข้อมูลและลักษณะทั่วไปของผู้ประกอบการ ด้านการวิเคราะห์ทุนส่วนตัว (บุคคล) ในการประกอบการและแหล่งทุนในการเริ่มกิจการ ด้านการสังเคราะห์โครงการธุรกิจของกลุ่มเป้าหมาย และการเสวนาแบ่งปันความรู้ด้านการจัดตั้งธุรกิจและการดำเนินการธุรกิจเบื้องต้น

ด้านการวิเคราะห์ทุนส่วนตัว (บุคคล) ในการประกอบการและแหล่งทุนในการเริ่มกิจการ

การประเมินด้านนี้ในส่วนของผู้มีแนวโน้มขยายหรือประกอบกิจการใหม่ โดยทีมวิจัยใช้ตารางประเมินซึ่งปรับปรุงจาก (Chandler & Jansen, 1992, p232; McClelland, 1987) ซึ่งเป็นการประเมินว่าผู้มีแนวโน้มขยายหรือประกอบการ มีจุดเด่นในส่วนของตนเองในด้านใด และเพื่อให้เห็นความสำคัญของการเตรียมข้อมูลทางการเงิน สินทรัพย์ และหนี้สินของตนเอง เพื่อทำให้เกิดความเข้าใจเกี่ยวกับศักยภาพ ทรัพยากร จุดแข็ง จุดอ่อนของตนเอง เพื่อเป็นการประมาณการเกี่ยวกับเงินทุนที่จะหามาใช้ในโครงการธุรกิจของตน และช่วยในการตัดสินใจเกี่ยวกับการลงทุนในธุรกิจ นอกจากนี้แล้วยังประเมินในส่วนความสามารถหาทุนและแหล่งเงินทุนที่จะสนับสนุนให้เกิดการประกอบการขึ้น โดยให้กลุ่มเป้าหมายวิเคราะห์ตัวเอง โดยดึงเอาลักษณะเด่นของตนเองออกมา ผลจากการวิจัยแสดงให้เห็นดังนี้ **ทุนส่วนตัว (บุคคล)** ลักษณะเด่นและด้อยของกลุ่มเป้าหมาย จากการประเมินโดยใช้ตารางที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น โดยให้กลุ่มเป้าหมายประเมินและใส่ลักษณะเด่นและด้อยของตนเองในกระดาษประเมิน ซึ่งสามารถใส่ได้มากกว่าหนึ่งลักษณะ ผลการประเมินพบว่ากลุ่มเป้าหมายมีลักษณะเด่นในเรื่อง จิตอาสา มีความมุ่งมั่น ขยันขันแข็ง และความสามารถในด้านอาชีพที่ทำ สำหรับลักษณะด้อย พบว่ากลุ่มเป้าหมายขาดความสามารถหาแหล่งเงินทุนที่สนับสนุนการประกอบการ สภาวะจิตใจไม่มุ่งมั่น ขาดความรู้ในการประกอบกิจการ และสภาพร่างกายไม่พร้อม **ด้านความสามารถส่วนบุคคลในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน** จากการประเมินในแบบประเมินที่ได้พบว่า กลุ่มเป้าหมาย มีความสามารถที่จะหาแหล่งเงินทุนที่เข้าถึงได้เพื่อมาประกอบการ จากทุนส่วนตัว จากกองทุนหมู่บ้าน และธนาคารพาณิชย์ นอกจากนั้นยังมีแหล่งที่สามารถหาทุนได้จาก สหกรณ์การเกษตร ธนาคารเพื่อการเกษตร (ธกส) และกู้เงินจากกลุ่มที่ตัวเองเป็นสมาชิก **ด้านการสังเคราะห์โครงการธุรกิจของกลุ่มเป้าหมาย** โดยใช้การประเมินการกลั่นกรอง จุลภาคและมหภาค (Buiza, 2012) เพื่อจับคู่กับทุนส่วนบุคคลได้กล่าวมาแล้วข้างต้น รวมถึงการประเมินสิ่งแวดล้อมที่มีอยู่เพื่อเป็นส่วนประกอบที่มีผลต่อการดึงดูดนักท่องเที่ยวในอนาคตที่จะเข้ามา ผลการประเมินแสดงให้เห็นว่ากลุ่มเป้าหมายมีแนวโน้มที่จะประกอบการโครงการธุรกิจ ร้านกาแฟสด รองลงมาคือสวนเมี่ยง, สวนกาแฟ ปลูกผักปลอดสารพิษ โฮมสเตย์ และหมอนใบชาคิดเป็นและน้อยที่สุดคือ ทำร้านอาหารทำคอมไฟฟ้านมคิด ศูนย์การเรียนรู้

การแบ่งปันความรู้ด้านการจัดตั้งธุรกิจและการดำเนินการธุรกิจเบื้องต้น

การแบ่งปันความรู้ด้านการจัดตั้งธุรกิจ

หลังจากการวิเคราะห์เบื้องต้นและได้โครงการแนวโน้มที่จะมีการประกอบการ ทีมวิจัยได้ใช้วิธีการให้ความรู้เบื้องต้นในด้านที่เกี่ยวกับการจัดตั้งธุรกิจ ในโครงการที่เหมาะสมหลังจากที่

กลุ่มเป้าหมายได้ทำการประเมินโดยใช้วิธีการประเมินดังที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น ทีมวิจัยได้ให้ความรู้ในด้าน การจัดตั้งธุรกิจตั้งเนื้อหา ดังนี้

-การสร้างธุรกิจใหม่

ทีมวิจัยและผู้เชี่ยวชาญ ให้ความรู้ในด้านการลดความเสี่ยงในการสร้างหรือเริ่มต้นกิจการ ดังนี้ ในด้านสินค้าและบริการที่จะนำเสนอแก่ลูกค้าสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าเป้าหมายได้จริง และขนาดของตลาดใหญ่พอที่จะลงทุนแล้วมีกำไรอยู่รอดได้ อัตรากำไรจากการดำเนินงานมีมากพอสมควรแก่การลงทุน ธุรกิจที่ก่อตั้งขึ้นมาใหม่จะต้องมีความได้เปรียบเชิงแข่งขัน (Competitive Advantage)เหนือกว่าคู่แข่งที่มีอยู่ การบริหารงานแบบเป็นทีม ซึ่งแต่ละคนในทีมมีความสามารถเฉพาะด้านมากพอที่จะจัดการกิจการอย่างถูกต้องตามหลักการ เช่น จัดตั้งแบบห้างหุ้นส่วน หรือ บริษัทจำกัด ผู้บริหารธุรกิจที่ก่อตั้งขึ้นมาใหม่ควรเป็นผู้มีประสบการณ์ในสิ่งที่ต้องทำบ้าง หรืออาจเป็นผู้ที่เคยก่อตั้งธุรกิจอื่นมาก่อน มีเงินทุนดำเนินงานที่พอเพียง ลักษณะของการดำเนินงานเป็นแบบพึ่งพาอาศัยกับธุรกิจอื่น หรือเป็นพันธมิตรซึ่งกันและกันที่จะสามารถร่วมมือกันผลิตสินค้าและบริการ แล้วขยายตลาด ให้กว้างไกลกว่าท้องถิ่นเดิม และธุรกิจกับผู้ประกอบการ มีความเหมาะสมกัน

การดำเนินการธุรกิจเบื้องต้นและการประกอบการการธุรกิจขึ้นมาใหม่

ให้แนวคิดการวิเคราะห์ตลาด ความต้องการของตลาด ความต้องการของลูกค้า การวิเคราะห์จุดเด่นของธุรกิจเพื่อการแข่งขัน โดยที่จุดเด่นต้องชัดเจนและมีคุณค่าสำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คำนวณต้นทุนการก่อตั้งและแสวงหาเงินทุนมาใช้ดำเนินการเริ่มต้นธุรกิจ รวมถึงการให้แนวคิดเบื้องต้นแก่ผู้ประกอบการด้านสภาพคล่องของกิจการในระยะเริ่มต้นให้ถี่ถ้วน ค่าใช้จ่ายในการเริ่มต้นก่อตั้งธุรกิจ เลือกรูปแบบของการก่อตั้งทางกฎหมายที่เหมาะสมจะจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลหรือไม่ ในรูปแบบธุรกิจเจ้าของคนเดียว ห้างหุ้นส่วน หรือบริษัทจำกัด นอกจากนี้ ทีมวิจัยได้ให้แนวคิดที่สำคัญด้าน การเลือกทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม และการขายโดยใช้ พาณิชนียอิเล็กทรอนิกส์ รวมถึงแนวคิดเบื้องต้นด้าน วางแผนการธุรกิจ ซึ่งรวมถึงการวางแผนทั้งสี่ด้าน เช่น การตลาด การจัดการองค์กรธุรกิจ การผลิตและการเงิน

6. ศึกษาการพัฒนาด้านการตลาดท่องเที่ยวโดยชุมชน

ขีดความสามารถด้านการตลาดการท่องเที่ยวโดยชุมชน

ลักษณะของตัวแทนกลุ่มในพื้นที่

ผลการวิจัยและพัฒนาทำให้เกิดกลุ่มแกนนำชุมชน 8 หมู่บ้าน และคณะกรรมการบริหารแหล่งท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ของตำบล ประกอบไปด้วย หมู่ที่ 1 บ้านปางบง (จำนวน 10 ราย) หมู่ที่ 2 บ้านน้ำโค้ง (จำนวน 10 ราย) หมู่ที่ 3 บ้านป่าป่าน (จำนวน 10 ราย) หมู่ที่ 4 บ้านแม่ตอน 1

(จำนวน 8 ราย) หมู่ที่ 5 บ้านพงษ์ทอง (จำนวน 9 ราย) หมู่ที่ 6 บ้านดง (จำนวน 11 ราย) หมู่ที่ 7 บ้านปางไฮ (จำนวน 9 ราย) และ หมู่ที่ 8 บ้านกำแพงหิน (จำนวน 10 ราย)

ลักษณะและพฤติกรรมนักท่องเที่ยว

จากการศึกษาพบว่า นักท่องเที่ยวที่มาท่องเที่ยวที่เดินทางมาท่องเที่ยวในตำบลเทพเสด็จ ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง (ร้อยละ 57.70) สถานภาพโสด (ร้อยละ 57.30) อายุต่ำกว่า 25 ปี (ร้อยละ 36.70) มีระดับการศึกษาปริญญาตรี/หรือเทียบเท่า (ร้อยละ 53.30) ยังเป็นนักเรียนนักศึกษา (ร้อยละ 31.30) และมีรายได้เฉลี่ยต่ำกว่า 10,000 บาท มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 10,000 บาท (ร้อยละ 47.00) ส่วนใหญ่เดินทางมาท่องเที่ยวเป็นครั้งแรก (ร้อยละ 80.70) เดินทางในช่วงวันหยุดเสาร์-อาทิตย์ (ร้อยละ 77.30) และใช้ระยะเวลาท่องเที่ยวไม่เกิน 1 วัน (ร้อยละ 85.00) รถยนต์ส่วนตัวเป็นพาหนะในการเดินทาง (ร้อยละ 92.00) ส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์ในการเดินทางมาท่องเที่ยว (ร้อยละ 74.30) และรับทราบข้อมูลของสถานที่ท่องเที่ยวจากกลุ่มเพื่อน/ญาติ (ร้อยละ 81.00) ญาติพี่น้อง/ครอบครัวมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุดในการเลือกมาท่องเที่ยว (ร้อยละ 40.00) ซึ่งให้เหตุผลว่าสถานที่ท่องเที่ยวที่น่าสนใจเป็นเหตุผลสำคัญที่ใช้ประกอบการตัดสินใจมาท่องเที่ยว (ร้อยละ 59.7) และมีความพึงพอใจในการมาท่องเที่ยวในระดับปานกลาง (ร้อยละ 43.30) ส่วนใหญ่ต้องการกลับมาท่องเที่ยวตำบลเทพเสด็จอีก (ร้อยละ 74.30) และจะแนะนำให้ผู้อื่นมาท่องเที่ยวตำบลเทพเสด็จ (ร้อยละ 77.30)

ขีดความสามารถของชาวบ้านด้านการตลาดการท่องเที่ยวโดยชุมชน

สรุปผลการวิเคราะห์ขีดความสามารถของชุมชนด้านการตลาดการท่องเที่ยว พบว่า

1. ด้านผลิตภัณฑ์ มีความน่าสนใจอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีค่าคะแนนเฉลี่ยเท่ากับ 3.15 ประกอบไปด้วยประเด็นด้าน 1) มีแหล่งท่องเที่ยวมีความน่าสนใจ ($\bar{x} = 3.67/S.D = 0.78$) 2) มีแหล่งท่องเที่ยวทางโบราณสถาน โบราณวัตถุ ทางประวัติศาสตร์ท้องถิ่นที่น่าสนใจ ($\bar{x} = 3.42/S.D = 0.72$) 3) มีวิถีชีวิตความเป็นอยู่ วัฒนธรรม ประเพณีท้องถิ่นที่เป็นเอกลักษณ์ ($\bar{x} = 3.61/S.D = 0.86$) 4) ความอร่อยของของอาหารพื้นเมือง ($\bar{x} = 3.35/S.D = 0.83$) 5) มีความหลากหลายของสินค้า/หัตถกรรมพื้นบ้านคุณภาพดี ($\bar{x} = 3.18/S.D = 0.85$) 6) มีการให้ข้อมูลในสถานที่ท่องเที่ยว/ศูนย์บริการนักท่องเที่ยว ($\bar{x} = 2.88/S.D = 1.00$) 7) มีสิ่งอำนวยความสะดวกของสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ เช่น สถานที่พักแรม ยานพาหนะ ห้องน้ำ ที่จอดรถ โทรศัพท์สาธารณะ ($\bar{x} = 2.61/S.D = 1.00$) 8) มีการรักษาความปลอดภัยแก่นักท่องเที่ยว ($\bar{x} = 2.53/S.D = 1.01$)
2. ด้านราคา พบว่าขีดความสามารถอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีค่าคะแนนเฉลี่ยเท่ากับ 3.26 ในประเด็นเกี่ยวกับ 1) ราคาของสินค้าและบริการมีความเหมาะสม ($\bar{x} = 3.31/S.D = 0.68$)

2) ราคาของร้านขายของฝากมีความเหมาะสม ($\bar{x} = 3.23/S.D = 0.74$) 3) ราคาของร้านขายอาหารมีความเหมาะสม ($\bar{x} = 3.26/S.D = 0.70$)

3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย พบว่าขีดความสามารถอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีค่าคะแนนเฉลี่ยเท่ากับ 3.39 ประกอบไปด้วย 1) มีความชัดเจนของป้ายบอกทาง ($\bar{x} = 3.55/S.D = 0.87$) 2) มีสัญลักษณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวกับสถานที่ท่องเที่ยว ($\bar{x} = 3.25/S.D = 0.76$)

4. ด้านการส่งเสริมการตลาด พบว่าขีดความสามารถอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีค่าคะแนนเฉลี่ยเท่ากับ 2.69 ซึ่งประกอบไปด้วย 1) มีคู่มือ แผนที่ แผ่นพับ ในการแนะนำสถานที่ ($\bar{x} = 2.70/S.D = 0.99$) 2) การโฆษณาผ่านทางสื่อ เช่น สิ่งพิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์อย่างทั่วถึง ($\bar{x} = 2.79/S.D = 0.97$) 3) มีการจัดนิทรรศการแนะนำแหล่งท่องเที่ยว ($\bar{x} = 2.61/S.D = 1.09$)

5. ด้านกระบวนการให้บริการ พบว่าขีดความสามารถของกระบวนการให้บริการอยู่ในระดับน้อย โดยมีค่าคะแนนเฉลี่ยเท่ากับ 2.47 ประกอบไปด้วย 1) ความสะดวกในการติดต่อเข้าชมแหล่งท่องเที่ยว ($\bar{x} = 2.66/S.D = 0.91$) 2) มียานพาหนะในการเดินทางไปสถานที่ต่างๆ ($\bar{x} = 2.44/S.D = 0.94$) 3) บริการเสริมต่างๆ เช่น รับส่งสนามบิน ที่พัก ($\bar{x} = 2.33/S.D = 1.02$) ส่วนด้านบุคคลผู้ให้บริการและมัคคุเทศก์ พบว่าขีดความสามารถอยู่ในระดับมาก โดยมีค่าคะแนนเฉลี่ยเท่ากับ 3.44 ประกอบไปด้วย 1) บุคลิกดี อารมณ์ดี มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี ($\bar{x} = 3.57/S.D = 1.17$) 2) มีความรู้ทางด้านข้อมูลท่องเที่ยว และให้คำแนะนำที่ดี ($\bar{x} = 3.32/S.D = 1.12$) และด้านการสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ พบว่าขีดความสามารถอยู่ในระดับมาก โดยมีค่าคะแนนเฉลี่ยเท่ากับ 3.74 ซึ่งประกอบไปด้วย 1) ชาวบ้านตำบลเทพเสด็จ อำเภอตอยสะอาด ($\bar{x} = 3.92/S.D = 0.93$) 2) แหล่งท่องเที่ยวมีบรรยากาศดีและสวยงาม ($\bar{x} = 3.72/S.D = 0.96$) 3) ความแปลกของสถานที่ท่องเที่ยว ($\bar{x} = 3.61/S.D = 0.88$)

เส้นทางท่องเที่ยวแห่งใหม่ 3 เส้นทาง

เส้นทางท่องเที่ยวใหม่ประกอบไปด้วย 1) **เส้นทางภูลังกา 2** เป็นเส้นทางขึ้นยอดดอยภูลังกาน้อยเดิม ทางช่วงแรกใช้เส้นทางเดินช่วงที่ 1 ของเส้นทางภูลังกา 1 แล้วจึงแยกขึ้นเดินสันดอยสู่จุดค้างแรม จุดน่าสนใจในการท่องเที่ยวคือ ทัศนียภาพป่าดิบเขา ป่าสน เมื่อมองลงต่ำเห็นภาพวิวป่าไม้อุดมสมบูรณ์ มองขึ้นยอดดอยเห็นยอดดอยภูลังกาน้อย ไม่พบร่องรอยสัตว์ป่า **เส้นทางภูลังกา 3** เป็นเส้นทางเดินขึ้นยอดดอยจากบ้านแม่ต๋อนหมู่ 4 สภาพเส้นทางช่วงแรกผ่านพื้นที่ทำการเกษตรของชาวบ้าน หลังจากนั้นจึงเดินขึ้นทางสูงชันต่อเนื่อง และปีนหน้าผาหินแนวตั้งฉากในช่วงสุดท้าย ซึ่งเป็นช่วงที่มีอันตรายสูง เป็นเส้นทางที่สั้นที่สุดแต่ขึ้นชันที่สุด จุดน่าสนใจในการท่องเที่ยวคือวิวทิวทัศน์ป่าสมบูรณ์เมื่อมองลงพื้นล่าง สภาพป่าดิบเขา พื้นที่ทำการเกษตรลักษณะวนเกษตรที่

ชาวบ้านปลูกกาแฟ และชาใต้ไม้เรือนยอด รวมทั้งร่องรอยสัตว์ป่าที่ไม่หลากหลายและชุกชุม 2) **น้ำตกแม่วง** ตั้งอยู่ในพื้นที่หมู่ 7 บ้านปางไฮ น้ำตกแม่วงเป็นน้ำตกขนาดเล็กแต่น้ำตลอดปี น้ำตกมีลักษณะเป็น 2 ชั้น แต่ละชั้นสูงประมาณ 1.5 เมตร ระยะน้ำตกอิสระประมาณ 1 เมตร แต่ละชั้นเป็นแอ่งน้ำขนาดประมาณ 5 – 10 เมตร น้ำลึกประมาณ 50 เซนติเมตร เป็นน้ำตกที่เหมาะสมสำหรับการเล่นน้ำ พักผ่อน และรับประทานอาหาร ไม่มีอันตราย ไม่สูงชัน 3) **วัดปางไฮ** ภาพไม้แกะสลักภาพพุทธประวัติ เป็นส่วนหนึ่งของวิหารวัดปางไฮ ไม้ที่นำมาแกะสลักเป็นไม้ที่ลื้มเองในพื้นที่ตำบล ประชาชนนำมารวบรวมที่วัด และทำการแกะสลักเป็นภาพพุทธประวัติ ไม้หน้ากว้างเมื่อแกะสลักแล้วนำมาทำเป็นบานประตู ส่วนไม้ที่มีขนาดเล็กกว่าแกะสลักแล้วนำไปประดับรายรอบฝาผนังภายในวิหาร **วัดตาดเหมย** เป็นพระพุทธรูปไม้ประดิษฐานอยู่ที่วัดตาดเหมย หมู่ที่ 6 บ้านดงทางเข้าเป็นถนนคอนกรีตหมู่บ้าน สภาพเส้นทางลาดชันเล็กน้อย ระยะทางประมาณ 4 กิโลเมตร องค์พระสรรพัพัญญูเป็นพระพุทธรูปที่แกะสลักจากไม้จำปีขึ้นเดียว ความกว้างองค์พระประมาณ 2.5 เมตร ไม้จำปีที่นำมาแกะสลักเป็นไม้ที่ลื้มเองมานานร้อยปีและฝังดินอยู่ในพื้นที่ หมู่ 6 อายุต้นจำปีน่าจะมีอายุหลายร้อยปี องค์พระสรรพัพัญญูเป็นพระพุทธรูปไม้แกะสลักที่มีความสวยงามมาก เนื้อองค์พระเห็นเป็นเนื้อไม้จำปีที่มึสัสรและลวดลายที่สวยงาม แตกต่างจากพระพุทธรูปทั่วไปและหาชมได้ยาก

แนวทางพัฒนาระบบสื่อความหมายและบริการข่าวสารต่างๆ ของการท่องเที่ยวผ่านเครื่องมือ ประชาสัมพันธ์

การรายงานผลการสำรวจทัศนคติของนักท่องเที่ยวเกี่ยวกับการตลาดและการให้บริการการท่องเที่ยว ทำให้ได้แนวทางในการพัฒนาระบบสื่อความหมายของชุมชน ซึ่งชุมชนมีความเห็นเกี่ยวกับการพัฒนาระบบสื่อความหมายในรูปแบบที่เน้นการพัฒนาคนในชุมชนไปสู่การเป็นนักสื่อความหมายมากกว่าการพัฒนาป้ายสื่อความหมาย โดยชุมชนเสนอให้จัดทำเฉพาะป้ายบอกทางเพื่ออำนวยความสะดวกให้กับนักท่องเที่ยวที่จะเดินทางเข้ามาในชุมชนเท่านั้น เนื่องจากชุมชนไม่ต้องการให้มีสิ่งก่อสร้างหรือมีสิ่งแปลกปลอมที่ต้องสร้างขึ้นในชุมชน แต่จะมุ่งเน้นการพัฒนาระบบสื่อความหมายโดยใช้คนเป็นนักสื่อความหมาย ชุมชนได้เสนอให้มีการฝึกนักสื่อความหมายในการนำชมสถานที่ต่างๆ และถ่ายทอดเรื่องราวเกี่ยวกับทรัพยากรธรรมชาติที่มีความเกี่ยวข้องกับวิถีชีวิตและวัฒนธรรมท้องถิ่น อันจะสร้างความภาคภูมิใจให้กับเจ้าถิ่นและยังเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างเจ้าของพื้นที่และผู้มาเยือน โดยจะเปิดโอกาสให้เยาวชนรุ่นใหม่ได้เข้ามามีส่วนร่วมในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ฝึกทักษะในการนำเที่ยวและยังเป็นกิจกรรมที่สามารถเชื่อมโยงความสัมพันธ์ระหว่างผู้รู้ในชุมชนและเยาวชน ได้มีโอกาสถ่ายทอดองค์ความรู้และภูมิปัญญาท้องถิ่นเพื่อให้รุ่นลูกหลานได้สืบทอดวัฒนธรรมประเพณีอันดีงามสืบไป

แนวทางกลยุทธ์พัฒนาท่องเที่ยว

กลยุทธ์ในการนำไปสู่การพัฒนาการท่องเที่ยวของท้องถิ่น ประกอบไปด้วย 1) **กำหนด Key Success Factor** กำหนดให้พื้นที่แหล่งท่องเที่ยวใหม่ที่ค้นพบเป็น Ecology Tourism and Adventure 2) **วิเคราะห์ STP** โดยใช้ปัจจัยด้าน รูปแบบการดำเนินชีวิต และปัจจัยด้านจิตวิทยา จำแนกกลุ่มเป้าหมายที่มีความสนใจการท่องเที่ยวสอดคล้องกับแนวคิดการจำแนกโอกาสช่วงชั้น นันทนาการ (ROS) โดยภาพรวมของงานวิจัยนี้ได้แบ่งกลุ่มเป้าหมายออกเป็น 2 กลุ่มคือ 2.1) นักท่องเที่ยวกลุ่มรักความความสะดวกสบาย 2.2) นักท่องเที่ยวกลุ่มต้องการศึกษาธรรมชาติและรักการผจญภัย กลุ่มเป้าหมายมีอายุตั้งแต่ 18 ปี ถึง 60 ปีโดยประมาณ 3) **กลยุทธ์ Competitive Advantage** สร้างความแตกต่างโดยใช้ Ecology Tourism and Adventure ซึ่งในการสร้างการแตกต่างนี้จะใช้กลยุทธ์การสื่อสารทางการตลาดเชิงบูรณาการเป็นกลยุทธ์หลักในการขับเคลื่อนกิจกรรมการท่องเที่ยว

7. การสร้างความเข้มแข็งทางการเงินแก่ชุมชน

ผู้ประกอบการในพื้นที่ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 150 ราย พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ปลูกกาแฟ ซึ่งสืบทอดธุรกิจจากรุ่นสู่รุ่น ซึ่งได้ดำเนินธุรกิจแบบเจ้าของคนเดียวและดำเนินธุรกิจมาแล้วมากกว่า 6 ปี โดยแหล่งเงินทุนส่วนใหญ่มาจากแหล่งภายนอก (โดยการกู้) ซึ่งคือ การกู้เงินจากกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง และใช้เงินทุนเริ่มแรกในการดำเนินธุรกิจมากกว่า 20,001 บาท โดยการค้าดำเนินธุรกิจส่วนใหญ่ไม่มีการจ้างคนงาน/ลูกจ้าง แต่หากมีการจ้างคนงาน/ลูกจ้าง จะทำการจ้างเป็นการชั่วคราวประมาณ 1 – 5 คน โดยการจ้างจะมีการจ่ายค่าแรงระหว่าง 150 – 200 บาทต่อคน ในการดำเนินธุรกิจจะมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนระหว่าง 5,001 – 6,000 บาท แต่มีค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือนน้อยกว่า 5,000 บาท โดยมีรายการค่าใช้จ่ายที่สำคัญ คือ ค่าใช้จ่ายการจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์

ผู้ประกอบการในพื้นที่ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ ส่วนใหญ่มีการวางแผนการปฏิบัติงานไว้ล่วงหน้า และหากมีปัญหาคาดเงินสดในการดำเนินธุรกิจจะทำการกู้เงินจากสถาบันการเงิน อีกทั้งยังมีการบันทึกรายรับ/รายจ่าย ซึ่งจากการบันทึกการทางการเงิน (รายรับ/รายจ่าย) ในอดีต พบว่า ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการมีรายรับและรายจ่ายพอ ๆ กัน แต่อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการยังมีการออมเงินเพื่อใช้ในยามฉุกเฉิน และมีการพยากรณ์และการวางแผนธุรกิจในระยะยาว

อภิปรายผลการวิจัย

1. ทรัพยากรแหล่งท่องเที่ยวในชุมชน และศักยภาพของชุมชนในการจัดการท่องเที่ยว

การวิจัยในครั้งนี้พบว่าพื้นที่ตำบลเทพเสด็จมีทรัพยากรการท่องเที่ยวที่มีศักยภาพสูงทั้งในเชิงนิเวศที่มีแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญคือดอย/ภูลังกา น้ำตกธรรมชาติ ม่อนยาตาชี และจุดชมวิว นก และสัตว์ป่าอีกหลายชนิด ในขณะที่ทรัพยากรด้านวัฒนธรรมและภูมิปัญญาที่สั่งสมกันมายาวนานคือการเป็นชุมชนที่อยู่ร่วมกับป่าได้อย่างยั่งยืนภายใต้รูปแบบการผลิตเมี่ยง/ชา และเปลี่ยนมาเป็นกาแฟ ซึ่งไม่ได้บุกรุกแผ้วถางพื้นที่ป่า ทรัพยากรธรรมชาติในชุมชนให้เสื่อมโทรมเสียหาย นอกจากนี้การประยุกต์ใช้แนวคิดช่วงชั้นโอกาสทางนันทนาการมาใช้ยังทำให้พบว่า พื้นที่ของตำบลเทพเสด็จส่วนใหญ่เป็นพื้นที่ดัดแปลง/ชนบท ซึ่งเหมาะแก่การจัดการท่องเที่ยวในกลุ่ม การเดินชมธรรมชาติ (Walking for pleasure) การพักผ่อนในบรรยากาศที่สงบ (Relaxing) การขับรถเพื่อชมทัศนียภาพ (Auto tour/ sightseeing) การขี่จักรยาน (Biking/bicycling) การพักแรมด้วยเต็นท์ (Tent camping) การศึกษาธรรมชาติโดยอาศัยโปรแกรมสื่อความหมาย เช่น การนำศึกษาธรรมชาติโดยนักสื่อความหมาย (Conducted activity) ตลอดจน การเดินศึกษาธรรมชาติด้วยตนเองบนเส้นทางสื่อความหมาย (Self-guided trail) เป็นต้น ซึ่งกิจกรรมการท่องเที่ยวดังกล่าว สอดคล้องกับ การขยายตัวของการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ (Ecotourism) ที่เน้นให้นักท่องเที่ยว ได้มีการศึกษาเรียนรู้ ได้รับประสบการณ์ ที่ประทับใจ น่าจดจำ ซึ่งผลจากส่วนนี้จะเป็นการสร้างรายได้แก่ประชาชนในชุมชน ให้สามารถอยู่ได้ด้วยตนเอง เนื่องจากประชาชนในชุมชนเป็นผู้มีส่วนร่วมในทุกขั้นตอนและได้ประโยชน์ร่วมกัน ดังหลักการทรงงานของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว (สำนักงานคณะกรรมการพิเศษเพื่อประสานงานโครงการอันเนื่องมาจากพระราชดำริ 2549) อย่างไรก็ตามการจัดกิจกรรมการท่องเที่ยวควรมุ่งสื่อสารให้เห็นถึงวัฒนธรรมและภูมิปัญญาการรักษาป่าและสำนักในการรักษาสีงแวดล้อม ซึ่งสอดคล้องกับแนวทางการพัฒนาตามแนวพระราชดำริ ที่ทรงมุ่ง ถึงความสอดคล้องเกื้อกูลกันระหว่างการพัฒนาและการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมอย่างเคร่งครัดมาโดยตลอด ความเข้าใจ่องแท้ถึงธรรมชาติและสภาวะตามธรรมชาติ ตลอดจนความสัมพันธ์ระหว่างมนุษย์กับธรรมชาติของพระองค์นั้นทำให้เกิดแนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมหลากหลายไม่ว่าจะเป็นเรื่องของทรัพยากรป่าไม้ และเรื่องของการอนุรักษ์สภาพแวดล้อมในด้านต่างๆ (มูลนิธิชัยพัฒนา)

จากการดำเนินการจัดทำแผนพัฒนาการท่องเที่ยว ซึ่งพบว่าประชาชนได้เสนอให้พัฒนาแหล่งท่องเที่ยวในแต่ละชุมชน และเชื่อมโยงการเข้าท่องเที่ยวเป็นเส้นทางที่เชื่อมโยงชุมชนทั้ง 8 แห่งเข้าด้วยกัน จะเป็นกลไกที่ช่วยหนุนเสริมให้ประชาชนในชุมชนเข้ามามีส่วนร่วมในการตัดสินใจและเป็นเจ้าของการท่องเที่ยวของชุมชน ซึ่งเป็นไปตามหลักการของกาท่องเที่ยวโดยชุมชนที่กล่าวไว้

ว่า การท่องเที่ยวที่มีชุมชนเป็นองค์ประกอบสำคัญและเป็นศูนย์กลางของการท่องเที่ยว โดยมีชื่อเรียกว่า การท่องเที่ยวโดยชุมชน (Community Based Tourism-CBT) หมายถึง การท่องเที่ยวที่ชุมชนเป็นผู้กำหนดทิศทางของการท่องเที่ยวบนพื้นฐานแนวคิดที่ว่า ชาวบ้านทุกคนเป็นเจ้าของทรัพยากรและเป็นผู้มีส่วนได้ส่วนเสียจากการท่องเที่ยว โดยการนำเอาทรัพยากรที่มีอยู่ในท้องถิ่นด้านต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นธรรมชาติ ประวัติศาสตร์ วัฒนธรรมประเพณี วิถีชีวิตและวิถีการผลิตของชุมชน มาใช้เป็นต้นทุนหรือปัจจัยในการจัดการท่องเที่ยวอย่างเหมาะสม รวมทั้งมีการพัฒนาศักยภาพของคนในชุมชนให้มีความรู้ความสามารถและบทบาทที่สำคัญในการดำเนินการ ตั้งแต่การตัดสินใจ การวางแผน การดำเนินงาน การสรุปทบทวน และมุ่งเน้นให้เกิดความยั่งยืนสู่คนรุ่นลูกหลานและเกิดประโยชน์ต่อท้องถิ่น โดยคำนึงถึงความสามารถในการรองรับของธรรมชาติเป็นสำคัญ (สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย, 2547) รวมทั้ง สินธุ์ สโรบล และคณะ (2545: 3) ที่เสนอว่า การท่องเที่ยวโดยชุมชน หมายถึง การท่องเที่ยวที่ชุมชนเป็นผู้ดำเนินการ ตั้งอยู่บนฐานคิดที่ว่าชาวบ้านทุกคนเป็นเจ้าของทรัพยากรและเป็นผู้มีส่วนได้ส่วนเสียจากการท่องเที่ยว นำเอาทรัพยากรท่องเที่ยวที่มีอยู่ในท้องถิ่นทั้งด้านธรรมชาติ ประวัติศาสตร์ วัฒนธรรมประเพณี รวมทั้งวิถีชีวิตความเป็นอยู่ การผลิตชุมชนมาเป็นปัจจัยหรือต้นทุนสำคัญในการจัดการการท่องเที่ยวอย่างเหมาะสม เพื่อก่อให้เกิดประโยชน์ต่อท้องถิ่นทั้งในด้านเศรษฐกิจ สังคมและวัฒนธรรม รวมทั้งมีการใช้ทรัพยากรอย่างยั่งยืนไปถึงคนรุ่นลูกหลาน ดังนั้น ลักษณะการจัดการท่องเที่ยวโดยชุมชน มีลักษณะที่สำคัญคือ (1) วัตถุประสงค์ คือ รับผิดชอบสิ่งแวดล้อม ทรัพยากรธรรมชาติ สังคม วัฒนธรรมและตอบสนองความต้องการของชุมชน (2) ชุมชนเป็นเจ้าของและเป็นผู้ดำเนินการจัดการทางการท่องเที่ยว มีส่วนร่วมในการตัดสินใจและกำหนดทิศทาง (3) เน้นการพัฒนาแบบองค์รวม (4) ก่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ระหว่างคนต่างวัฒนธรรม (5) รายได้ไม่ใช่รายได้หลัก ชุมชนเป็นผู้กำหนดรายได้ มีการกระจายรายได้สู่สาธารณประโยชน์ของชุมชน

อย่างไรก็ตามการวิจัยในครั้งนี้ทีมวิจัยพบว่า ในพื้นที่ตำบลเทพเสด็จยังขาดองค์การการจัดการท่องเที่ยวที่ชัดเจนเป็นรูปธรรม ที่ผ่านมาเป็นการดำเนินการแบบต่างคนต่างทำ อีกทั้งยังมิได้มีผู้ประกอบการเอกชนเข้ามาดำเนินการท่องเที่ยวและมีแนวโน้มว่าจะมีผู้ประกอบการเอกชนเพิ่มขึ้น ดังกรณีของผู้ประกอบการที่กลังเข้ามาเจรจากับชุมชนบ้านป่าป่าน เป็นต้น

2. การเป็นผู้ประกอบการท่องเที่ยวในชุมชน

จากผลการวิจัยเรื่องการจัดการท่องเที่ยวชุมชนเพื่อพัฒนาผู้ประกอบการผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูลตั้งงานวิจัยนี้ได้ค้นพบผลการวิจัยขั้นพื้นฐานเกี่ยวกับผู้ประกอบการที่อาศัยอยู่ในตำบลเทพเสด็จที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัยหลายๆชิ้น (วัชรวิทย์ 2550 สมแก้ว 2550; ปาริชาติ 2544; ชุตติภา 2543) ได้อ้างถึงผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จต้องมีลักษณะที่มีการบริหารงานแบบเจ้าของคนเดียว และทำมานานกว่า 10 ปีขึ้นไป โดยเฉพาะจุดเด่นของคุณลักษณะของผู้ประกอบการในตำบล

เทพเสด็จที่มีลักษณะเด่นของการมีความรับผิดชอบในงาน มีความกล้าเสี่ยง และมีความมุ่งมั่นความสำเร็จ ดังที่งานวิจัยก่อนหน้านี้ได้เสนอถึงคุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของการเป็นผู้ประกอบการซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของมีผลกำไรมากกว่า 10% เมื่อย้อนหลังไป 3 ปี โดยได้รับการสนับสนุนจากโครงการหลวง ทั้งนี้ผู้ประกอบการมีความรู้เพิ่มเติมในด้านการตลาดสอดคล้องกับงานวิจัยของ สมแก้ว รุ่งเลิศเกรียงไกร ได้ทำการศึกษาเรื่องคุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในภาคใต้ :ภาคบริการพบว่า ผู้ที่ประสบความสำเร็จมีการบริหารงานแบบเจ้าของคนเดียว มีระยะเวลาและมีประสบการณ์ในการทำธุรกิจของตนเองมากกว่า 10 ปี

โดยเฉพาะจุดเด่นของคุณลักษณะของผู้ประกอบการในตำบลเทพเสด็จที่มีลักษณะเด่น ดังที่งานวิจัยก่อนหน้านี้ได้เสนอถึงคุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของการเป็นผู้ประกอบการซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ(Thechatakerng,2009., Lazear,2003; Bosma & Al., 2000., Longnecker & Moore, 1991, Collins, ชุตติภา (2543) ได้สรุปคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จดังนี้ มีความกล้าเสี่ยง มีความมุ่งมั่นความสำเร็จ มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ผูกพันต่อเป้าหมาย ผู้ประกอบการในตำบลเทพเสด็จ ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงและมีสถานภาพสมรส ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ Thechatakerng, P (2009) ที่พบว่าผู้ประกอบการที่เป็นเพศหญิงมีจำนวนเพิ่มขึ้น และรวมถึงผู้ที่มิ สถานภาพสมรสจะมีความต้องการความมั่นคงในชีวิตจึงมีความเป็นผู้ประกอบการสูงกว่าคนสถานะอื่น (Thechatakerng 2012)

ด้านศักยภาพในการเป็นผู้ประกอบการ ผู้ประกอบการในตำบลเทพเสด็จ มีคุณลักษณะที่ควรจะต้องพัฒนาให้ดีขึ้น คือ ความกล้าเสี่ยง การตั้งเป้าหมาย และความมั่นใจในตนเอง สำหรับตำบลหาเหนือมีคุณลักษณะที่ควรจะต้องพัฒนาให้ดีขึ้น คือ การแสวงหาโอกาส ความมุ่งมั่นในคุณภาพและประสิทธิภาพ ความกล้าเสี่ยง การตั้งเป้าหมาย การวางแผนและควบคุมอย่างเป็นระบบ และความมั่นใจในตนเอง ซึ่งงานวิจัยหลาย ๆ เรื่องกลับพบว่า ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จจะต้องมีคุณสมบัติในด้าน ความกล้าเสี่ยง มีความมั่นใจในตนเอง (ภาณี อุบลศรี, 2546 และอรัญญา มานะแก้ว, 2547)

3. ด้านการตลาด

จากการวิจัยเรื่อง การพัฒนาตลาดท่องเที่ยวโดยชุมชน ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จต้องมีลักษณะที่มีการบริหารงานแบบเจ้าของคนเดียว และทำมานานกว่า 10ปีขึ้นไป โดยเฉพาะจุดเด่นของคุณลักษณะของผู้ประกอบการในตำบลเทพเสด็จที่มีลักษณะเด่นของการมีความรับผิดชอบในงาน มีความกล้าเสี่ยง และมีความมุ่งมั่นความสำเร็จ ดังที่งานวิจัยก่อนหน้านี้ได้เสนอถึงคุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของการเป็นผู้ประกอบการซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของมีผลกำไรมากกว่า 10% เมื่อย้อนหลังไป 3 ปี โดย

ได้รับการสนับสนุนจากโครงการหลวง ทั้งนี้ผู้ประกอบการมีความรู้เพิ่มเติมในด้านการตลาด สอดคล้องกับงานวิจัยของ สมแก้ว รุ่งเลิศเกรียงไกร ได้ทำการศึกษาเรื่องคุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในภาคใต้ :ภาคบริการพบว่า ผู้ที่ประสบความสำเร็จมีการบริหารงานแบบเจ้าของคนเดียว มีระยะเวลาและมีประสบการณ์ในการทำธุรกิจของตนเองมากกว่า 10 ปี

โดยเฉพาะจุดเด่นของคุณลักษณะของผู้ประกอบการในตำบลเทพเสด็จที่มีลักษณะเด่น ดังที่งานวิจัยก่อนหน้านี้ได้เสนอถึงคุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของการเป็นผู้ประกอบการซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ(Thechatakerng,2009., Lazear,2003; Bosma& Al.,2000.,Longnecker& Moore,1991,Collins,ชุตติภา (2543)ได้สรุปคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จดังนี้ มีความกล้าเสี่ยง มีความมุ่งมั่นความสำเร็จ มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ผูกพันต่อเป้าหมาย

จากการจัดประชุมและสัมภาษณ์ชาวบ้านหรือผู้นำในหมู่บ้านที่ทำการคัดเลือกและมีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ เพื่อนำมาวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและลักษณะของผู้ประกอบการ (SWOT) จากการสัมภาษณ์กลุ่มเป้าหมาย พบว่า ผู้เข้าร่วมสัมภาษณ์ส่วนใหญ่เป็นผู้หญิง อายุ 31-40 ปี มีอาชีพทำไร่ ทำสวน และมีความต้องการจัดทำโครงการในอนาคต ได้แก่ ร้านกาแฟ สวนเมี่ยง สวนกาแฟ ปลุกผักปลอดสารพิษ โฮมสเตย์ ตามลำดับ จากการวิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนของผู้ประกอบการ พบว่า จุดแข็งของผู้ประกอบการส่วนใหญ่ คือ ความมีจิตอาสา มีความมุ่งมั่น และมีความสามารถในด้านอาชีพ ซึ่งจุดอ่อนของผู้ประกอบการ คือ ขาดเงินลงทุน ซึ่ง เมื่อสอบถามถึงแหล่งเงินทุน พบว่า ผู้ประกอบการต้องการจะลงทุนด้วยเงินทุนส่วนตัว

จากการวิเคราะห์จุดแข็งจำแนกตามเพศ พบว่า เพศชายส่วนใหญ่มีความมุ่งมั่น ขยัน และมีความชำนาญในด้านอาชีพ และเพศหญิงส่วนใหญ่มีจุดแข็งในการมีจิตอาสา

จากการวิเคราะห์จุดอ่อนจำแนกตามเพศ พบว่าเพศชายส่วนใหญ่มีจุดอ่อนด้านขาดเงินลงทุน และเพศหญิงมีจุดอ่อนเนื่องจากสภาพร่างกายไม่พร้อม

จากการวิเคราะห์แหล่งเงินทุนจำแนกตามเพศพบว่า เพศชายเลือกการลงทุนด้วยการกู้เงินจากกองทุนหมู่บ้านและเพศหญิงเลือกใช้เงินทุนส่วนตัวส่วน**ด้านปัจจัยทางการตลาด** ผลการวิจัยพบว่า ระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการ ด้านบุคคลผู้ให้บริการ และด้านการสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ อยู่ในระดับมาก และปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์หรือการให้บริการ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย อยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งมีรายละเอียดคือ

ด้านการสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ เรียงตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้ดังนี้ ความแปลกของสถานที่ท่องเที่ยว ชาวบ้านตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด ความเป็นมิตร แหล่งท่องเที่ยวมีบรรยากาศดีและสวยงาม

ด้านบุคคลผู้ให้บริการ มัคคุเทศก์ เรียงตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้ดังนี้ บุคลิกภาพดี อธิบายดี มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี มีความรู้ทางด้านข้อมูลท่องเที่ยว และให้คำแนะนำที่ดี

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย เรียงตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้ดังนี้ มีความชัดเจนของป้ายบอกเส้นทาง มีสัญลักษณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวกับสถานที่ท่องเที่ยว

ด้านราคา เรียงตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้ดังนี้ ราคาของสินค้าและบริการมีความเหมาะสม ราคาของร้านขายอาหารมีความเหมาะสม ราคาของร้านขายของฝากมีความเหมาะสม

ด้านผลิตภัณฑ์หรือการให้บริการ เรียงตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้ดังนี้ มีแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติที่น่าสนใจ มีวิถีชีวิตความเป็นอยู่ วัฒนธรรม ประเพณีท้องถิ่นที่เป็นเอกลักษณ์ มีแหล่งท่องเที่ยวทางโบราณสถาน โบราณวัตถุทางประวัติศาสตร์ท้องถิ่นที่น่าสนใจ ความอร่อยของอาหารพื้นเมือง มีความหลากหลายของสินค้า/หัตถกรรมพื้นบ้านคุณภาพดี มีการให้ข้อมูลในสถานที่ท่องเที่ยว/ศูนย์บริการนักท่องเที่ยว มีสิ่งอำนวยความสะดวกของสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ เช่น สถานที่พักผ่อน ยานพาหนะ ห้องน้ำ ที่จอดรถ โทรศัพท์สาธารณะ

ด้านการส่งเสริมการตลาดเรียงตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้ดังนี้ การโฆษณาผ่านทางสื่อ เช่น สิ่งพิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์ อย่างทั่วถึง มีคู่มือ แผนที่ แผนที่ ในการแนะนำสถานที่ มีการจัดนิทรรศการแนะนำแหล่งท่องเที่ยว

ด้านกระบวนการให้บริการ เรียงตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้ดังนี้ ความสะดวกในการติดต่อเข้าชมแหล่งท่องเที่ยว มียานพาหนะในการเดินทางไปสถานที่ต่างๆ บริการเสริมต่างๆ เช่น รับส่งสนามบิน ที่พัก

จากผลการวิจัยมีความสอดคล้องกับแนวคิดของ Phillip Kotler (2003) ซึ่งได้อธิบายรายละเอียดของส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) ที่นักการตลาดส่วนใหญ่ทั่วโลกได้ยึดถือเป็นองค์ประกอบหลักของกลยุทธ์ในการบริหารการตลาด โดยพื้นฐานมีอยู่ 4 ประการ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) และการส่งเสริมการตลาด (Promotion) แต่สำหรับส่วนประสมทางการตลาดของตลาดท่องเที่ยว นั้น จะมีความแตกต่างกับสินค้าทั่วไป เนื่องจากสินค้าในตลาดท่องเที่ยวมีความแตกต่างจากสินค้าทั่วไปในด้านความสามารถในการจับต้องตัวสินค้ากล่าวคือ ไม่สามารถจับต้องได้ ไม่สามารถแบ่งแยกได้ มีความไม่แน่นอน จัดทำมาตรฐานได้ยากและไม่สามารถเก็บรักษาได้ นอกจากนี้ การให้บริการนั้นจำเป็นต้องให้ความสำคัญกับกระบวนการในการให้บริการ บุคลากรผู้ให้บริการ และลักษณะทางกายภาพ ซึ่งทั้งสามส่วนประสมนี้ถือเป็นปัจจัยหลักในการส่งมอบบริการที่ดี ดังนั้นส่วนประสมทางการตลาดท่องเที่ยวจึงประกอบด้วย 7Ps ดังต่อไปนี้ ผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) การจัดจำหน่าย (Place) การส่งเสริมการตลาด (Promotion) บุคคล (People) กระบวนการ (Process) และการสร้างและการนำเสนอลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence and Presentation)

นอกจากนี้ ยังมีความสอดคล้องกับผลการศึกษาของ ฉันทิช วรรณณอม (2544) ได้ศึกษาวิจัยเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจให้นักท่องเที่ยวชาวไทยเลือกเดินทางท่องเที่ยวภายในประเทศ ผลการวิจัยพบว่านักท่องเที่ยวชาวไทย เดินทางท่องเที่ยวเพื่อต้องการพักผ่อน เป็นเหตุผลสำคัญที่สุดและเห็นว่าประเทศไทยมีจุดเด่นของแหล่งท่องเที่ยวที่มีความหลากหลาย เป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 60.5 โดยมีโทรทัศน์เป็นสื่อที่สำคัญที่สุดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเดินทางท่องเที่ยวภายในประเทศมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 43.3 นอกจากนี้ยังมีปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อนักท่องเที่ยวชาวไทยในการตัดสินใจเดินทางท่องเที่ยวภายในประเทศในลำดับมาก คือ งบประมาณ ค่าครองชีพ ระยะเวลา การเตรียมความพร้อม ระยะทาง สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน และความพร้อมในการรองรับด้านโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ ของแหล่งท่องเที่ยวภายในประเทศ ปัจจัยสอดแทรกที่สำคัญที่มีอิทธิพลในลำดับต่อมาต่อการเบี่ยงเบนการตัดสินใจของนักท่องเที่ยวชาวไทยให้หันมาเลือกเดินทางภายในประเทศคือ อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราระหว่างประเทศ และการขอความร่วมมือปลูกจิตสำนึกให้ไทยเที่ยวไทยจากภาครัฐบาลและเอกชน

4. ด้านการบริหารการเงิน

จากการวิจัยเรื่อง การศึกษารูปแบบการบริหารการเงินของการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติในชุมชน พื้นที่ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ตำบลเทพเสด็จสามารถเป็นแหล่งท่องเที่ยวแห่งใหม่ได้ จึงทำให้เกิดการจัดตั้งธุรกิจเพิ่มมากขึ้น โดยส่วนใหญ่ผู้ประกอบการในพื้นที่มีอาชีพปลูกกาแฟมากที่สุด ซึ่งเป็นกาแฟพันธุ์อาราบิก้า เนื่องจากว่า ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ มีลักษณะเป็นพื้นที่เนินเขาสูง จึงทำให้ได้เปรียบในการเรื่องของอากาศ และกาแฟพันธุ์อาราบิก้าจะปลูกได้ดีต้องมีพื้นที่และอากาศที่เอื้ออำนวยต่อการปลูก นอกจากนี้ผู้ประกอบการยังมีการปลูกชา / เมี่ยงเป็นอาชีพรอง ซึ่งปลูกควบคู่ไปกับการปลูกกาแฟ นอกจากนี้ยังมีอาชีพอื่นเสริมขึ้นมา เช่น ร้านค้า, ร้านขายของชำ, ร้านอาหาร, ร้านกาแฟสด และผู้ประกอบการส่วนใหญ่ประกอบอาชีพตั้งแต่ 6 ปีขึ้นไป และไม่มีหุ้นส่วนธุรกิจ หรือกล่าวได้ว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะมีดำเนินธุรกิจแบบเจ้าของคนเดียว ซึ่งเป็นการดำเนินการแค่บุคคลเดียว เพราะเป็นธุรกิจขนาดเล็ก ๆ เช่น การปลูกกาแฟ ปลูกชา การเลี้ยงผึ้ง ร้านค้า ร้านขายของชำ โดยผู้ประกอบการดำเนินงานเองทั้งหมด เริ่มตั้งแต่การนำเงินมาลงทุน ตลอดจนเป็นผู้รับผิดชอบในธุรกิจนั้นทั้งหมด แม้กระทั่งหนี้สิน หรือการขาดทุน จนกระทั่งการเลิกกิจการสามารถกระทำโดยง่าย เพราะไม่ต้องเกี่ยวข้องกับบุคคลอื่น ๆ สาเหตุหลักในการประกอบอาชีพของผู้ประกอบการในพื้นที่คือ ได้มาจากการสืบทอดมาจากรุ่นต่อรุ่น จากรุ่นปู่ย่า ตายาย หรือบรรพบุรุษได้ประกอบอาชีพดังกล่าว สืบทอดมาสู่รุ่นลูกหลาน ทั้งนี้ยังถือเป็นการดำรงชีพในการประกอบอาชีพในท้องถิ่น และ

ก่อให้เกิดรายได้เป็นของตนเองอีกด้วย อีกทั้งผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะดำเนินธุรกิจโดยการกู้เงินจากกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองมากที่สุด จึงทำให้เกิดหนี้สินส่วนมากเป็นการกู้แบบระยะยาวที่นำไปซื้อวัสดุอุปกรณ์เครื่องจักรที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งถือว่าเป็นการจัดหาเงินทุนโดยการก่อหนี้ โดยสอดคล้องกับแนวคิดของกิตติภูมิ มีประดิษฐ์ (2556) ในเรื่องการจัดหาเงินทุนในการก่อหนี้ที่ให้ความเห็นว่า เป็นวิธีการที่ธรรมดาที่สุดในการจัดหาเงินของธุรกิจขนาดย่อม คือ การจัดหาเงินทุนโดยการก่อหนี้ การกู้ยืมเงินทุนจากแหล่งภายนอกไม่ได้เป็นการฝ่าฝืนความเป็นเจ้าของธุรกิจ แต่จำนวนเงินก็จะขึ้นอยู่กับทรัพย์สินของธุรกิจหรือของผู้ประกอบการ ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการจะมีการใช้ทุนในการดำเนินธุรกิจประมาณ 20,000 บาทขึ้นไป เนื่องจากเงินทุนที่นำมาใช้เป็นทุนในการดำเนินธุรกิจหรืออาจจะต่อยอดในการทำธุรกิจ แม้แต่วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจ

ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการดำเนินธุรกิจแบบกิจการคนเดียวไม่มีหุ้นส่วน และไม่มีแรงงานหรือลูกจ้างมาช่วยงาน รายได้ของผู้ประกอบการมาจากการขายสินค้าออกไป และผู้ประกอบการมีการจัดสรรเพียงพอกับรายจ่าย ซึ่งค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่เป็นการใช้จ่ายเงินเป็นค่าวัสดุอุปกรณ์ ค่าสาธารณูปโภค และค่าขนส่ง ค่าซ่อมแซมวัสดุอุปกรณ์ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของสุกล สุรมาศ (2549) โดยที่ผู้ประกอบการจะต้องทราบถึงพฤติกรรมของกระแสเงินสดเข้าและออกของเงินสดในช่วงเวลาต่าง ๆ ได้ถูกต้องและแม่นยำ หลักการจัดการเงินสด (Cash management) คือ การทำให้ธุรกิจมีเงินสดคงเหลือไว้เท่าไรจึงจะเหมาะสม และเพียงพอสำหรับการใช้จ่ายตลอดเวลาของธุรกิจ การที่ผู้ประกอบการทราบว่าจำนวนกระแสเงินสดคงเหลือในธุรกิจของตนเองควรจะมีเท่าไรจึงจะเหมาะสม และช่วงเวลาธุรกิจจะต้องใช้จ่ายเงินสดหรือจะได้รับเงินสดเข้ามา จะทำให้ผู้ประกอบการสามารถเตรียมรับมือกับปัญหาหรือเตรียมหาช่องทางในการจัดการกับปัญหาต่าง ๆ ได้ (เริงรัก จำปาเงิน, 2544) อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่มีการวางแผนปฏิบัติงานไว้ และไม่มีการจัดทำบันทึกรายรับรายจ่าย อย่างไรก็ตามเมื่อผู้ประกอบการผ่านเวทีการแลกเปลี่ยนความรู้ด้านการบริหารการเงินแล้ว โดยเฉพาะด้านการทำบัญชีครัวเรือน ทำให้เห็นประโยชน์ของการจดบันทึกรายการต่าง ๆ และเมื่อเปรียบเทียบรายได้กับรายจ่าย พบว่า มีรายได้และรายจ่ายพอ ๆ กัน แต่ผู้ประกอบการยังมีการออมเงินเพื่อเก็บไว้ใช้ในยามฉุกเฉินมาก และมีการวางแผนธุรกิจแบบระยะยาว การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจถือเป็นความเสี่ยงที่ทำให้เกิดปัญหากับผู้ประกอบการ ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียง ที่ว่าการตัดสินใจในกิจกรรมหลักทั้งสามกิจกรรมตามหลักปรัชญา คือ ด้วยความมีเหตุมีผล ด้วยความพอประมาณ และสร้างภูมิคุ้มกัน ซึ่งการออมอยู่ในส่วนของการสร้างภูมิคุ้มกัน เพราะเมื่อผู้ประกอบการมีเหตุจำเป็นฉุกเฉินที่จะต้องใช้จ่ายเงิน การมีเงินออมจะเป็นส่วนที่ช่วยให้ผู้ประกอบการผ่านพ้นเวลานั้นไปได้ด้วยดี อีกทั้งยังสอดคล้องกับทฤษฎีของสุพาตา สิริกิตตาและคณะ (2545) ในเรื่อง การควบคุมทางการเงิน ที่กล่าวว่าต้องมีการวางแผนควบคุมและติดตามผลการดำเนินงาน เพื่อให้เป็นไปตามแผนที่กำหนดไว้ ตลอดจนพิจารณาหาแนวทาง

ป้องกันหรือแก้ไขเมื่อมีปัญหาเกิดขึ้นในระหว่างการทำงาน เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการดำเนินธุรกิจ

ซึ่งจะเห็นได้ว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะมีการวางแผน ทั้งการจัดหาเงิน การใช้จ่ายเงิน และการบริหารเงินพอสมควร แต่ต้องมีการบริหารเงินสดให้ได้ดีกว่านี้ ซึ่งการบริหารเงินสดที่ดีจะต้องแบ่งเป็นสัดส่วนในการใช้จ่ายออกไป และต้องเหมาะสมสอดคล้องกับความจำเป็น โดยเริ่มตั้งแต่การจัดหาเงินทุนเพื่อนำมาใช้ควรจัดหาจากแหล่งที่เหมาะสม และการจัดสรรเงินทุน ควรมีการวางแผน และตัดสินใจการจัดสรรเงินทุน การควบคุมทางการเงิน ต้องมีการติดตามผลการดำเนินงานไปตามแผนที่กำหนดเอาไว้ นอกจากนี้แล้วยังต้องมีการบริหารในการถือเงินสด ควรจะแบ่งเป็นส่วน ๆ เช่น การถือเงินสดไว้เพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจประจำวัน การถือเงินสดไว้เพื่อใช้ในการฉุกเฉิน และการถือเงินสดไว้เพื่อรอจังหวะการลงทุนต่อไปในอนาคต (เพชร ชุมทรัพย์, 2542)

ในการวิจัยเรื่องนี้ยังได้ทำการตั้งสมมติฐานไว้ 3 ข้อ

1. ทำเลของผู้ประกอบการ ไม่มีความสัมพันธ์กับ การวางแผนการปฏิบัติงานไว้ล่วงหน้า
2. ทำเลของผู้ประกอบการ ไม่มีความสัมพันธ์กับ การออมเงินไว้ในยามฉุกเฉิน
3. ทำเลของผู้ประกอบการ ไม่มีความสัมพันธ์กับ การพยากรณ์และการวางแผนธุรกิจ

ธุรกิจ

เหตุผลที่ตั้งสมมติฐานข้างต้น เพราะไม่ว่าผู้ประกอบการจะมีทำเลที่ตั้งของธุรกิจอยู่ที่ใดก็ตาม ต้องการการทำการกิจกรรมทางการเงิน เช่น การวางแผนการปฏิบัติงานไว้ล่วงหน้า, การออมเงินไว้ในยามฉุกเฉิน, และการพยากรณ์และการวางแผนธุรกิจ ตามลำดับ ซึ่งการวิจัยครั้งนี้ได้ทำการทดสอบสมมติฐานข้างต้น ผลการทดสอบ พบว่า

1. ทำเลของผู้ประกอบการ ไม่มีความสัมพันธ์กับ การวางแผนการปฏิบัติงานไว้ล่วงหน้า
2. ทำเลของผู้ประกอบการ ไม่มีความสัมพันธ์กับ การออมเงินไว้ในยามฉุกเฉิน
3. ทำเลของผู้ประกอบการ ไม่มีความสัมพันธ์กับ การพยากรณ์และการวางแผนธุรกิจ

นั่นหมายความว่า ไม่ว่าผู้ประกอบการจะมีทำเลที่ตั้งที่ใดก็ตาม ผู้ประกอบการก็มีการวางแผนการปฏิบัติงานไว้ล่วงหน้า การออมเงินไว้ในยามฉุกเฉิน และการพยากรณ์และการวางแผนธุรกิจ ซึ่งกิจกรรมเหล่านี้เป็นกิจกรรมทางการเงินที่สำคัญสำหรับผู้ประกอบการ ซึ่งสอดคล้องกับทฤษฎีบริหารการเงิน (ณดา จันทรสม, 2551) อันได้แก่

กิจกรรมการลงทุน (Investment activity) จะเกี่ยวข้องกับการตัดสินใจในการจัดหาสินทรัพย์ของธุรกิจทั้งสินทรัพย์ระยะสั้นและสินทรัพย์ระยะยาว ซึ่งผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ลงทุนในการซื้อวัสดุอุปกรณ์ ซึ่งการลงทุนในสินทรัพย์ต้องอยู่ในระดับที่

เหมาะสม ไม่มากเกินไปจนทำให้เกิดภาวะเงินจม เกิดการขาดสภาพคล่องในธุรกิจ และไม่น้อยเกินไป จนทำให้เกิดความไม่เพียงพอในการดำเนินกิจการ (เริงรัก จำปาเงิน, 2544)

กิจกรรมการจัดหาเงิน (Financing activity) จะเกี่ยวข้องกับการจัดหาแหล่งเงินทุนที่มีโครงสร้างทางการเงินที่เหมาะสม การกู้ยืมเงินถึงแม้ว่าจะมีส่วนช่วยเพิ่มผลตอบแทนการลงทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นสามัญ แต่หากมีการกู้ยืมมากเกินไปย่อมเป็นภาระทางการเงินแก่ธุรกิจ (การที่ต้องชำระคืนทั้งเงินต้นและดอกเบี้ย) ซึ่งผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการมีการจัดหาเงินทุนจากกองทุนหมู่บ้าน และชุมชนเมือง ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของพัชฎาภรณ์ แสงทามาศย์ (2545) ที่ได้รายงานผลว่า สหกรณ์การเกษตรได้มีการกู้ยืมเงินส่วนใหญ่เป็นแบบระยะสั้นจากสถาบันการเงิน

กิจกรรมดำเนินงาน (Operating activity) จะเกี่ยวข้องกับการสร้างรายได้ การควบคุมค่าใช้จ่าย การกำหนดโครงสร้างของต้นทุนที่เหมาะสมสอดคล้องกับพันธกิจและกลยุทธ์ของธุรกิจ ซึ่งผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการมีการพยากรณ์และการวางแผนการปฏิบัติงานไว้ล่วงหน้า ไม่มีการบันทึกรายรับ/รายจ่าย แต่มีการออมเงินไว้ใช้ในยามฉุกเฉิน ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของโสภณ พองเพชรและวัลภา ลิ้มสกุล (2553) ที่พบว่า สมาชิกกลุ่มอาชีพชุมชนในจังหวัดเชียงใหม่ไม่มีการจัดทำบัญชีรายรับ/รายจ่ายในชีวิตประจำวัน ไม่มีการวางแผนการใช้จ่าย ส่วนใหญ่มีการออมแต่ไม่มีการนำเงินไปลงทุน ซึ่งกิจกรรมหลักทางการบริหารการเงินข้างต้นจะส่งผลต่อการสร้างผลตอบแทนการลงทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นสามัญ และต้องการการวิเคราะห์เพื่อรองรับการตัดสินใจอย่างมาก (เริงรัก จำปาเงิน, 2544) เพื่อให้ได้ผลกำไรที่จะส่งผลตอบแทนในรูปเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นสามัญ และการเจริญเติบโตของธุรกิจเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มของราคาหุ้นสามัญ (เพชร ชุมทรัพย์, 2542)

ข้อเสนอแนะ

ด้านผู้ประกอบการ ผู้ประกอบการควรได้รับการสร้างความเข้มแข็งเพื่อเป็นผู้ประกอบการในด้านการสร้างความเชื่อมั่น โดยการอบรมความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการ ความรู้ด้านการจัดการทางธุรกิจ เพื่อเป็นแนวทางในการสร้างธุรกิจและความรู้ในด้านผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ จะเป็นสร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้ประกอบการในการสร้างและดำเนินธุรกิจอย่างมีคุณภาพ รวมถึงการผลักดันผู้ประกอบการเข้าร่วมกลุ่มทางการค้าต่างๆ ของภาครัฐและเอกชนเพื่อเป็นการสร้างเครือข่าย โดยเฉพาะเครือข่ายที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยว *ด้านสมรรถนะแห่งความสำเร็จ* ควรเพิ่มเติมความรู้ในส่วนของการเป็นผู้ประกอบการอย่างต่อเนื่องในด้าน การจัดการผลิตภัณฑ์และบริการให้มีคุณภาพ การสร้างความมั่นใจโดยให้มีการอบรมความรู้ด้านการประกอบการ เพราะผู้ประกอบการที่จะประสบความสำเร็จ ต้องเป็นผู้ที่มีความเชื่อมั่นในความสามารถของตนเอง เชื่อมั่นว่าตนเองสามารถทำในสิ่งที่ยากและท้าทายให้ประสบผลสำเร็จได้ *สมรรถนะการวางแผน* มีการวางแผนสูง มี

การตั้งเป้าหมาย ที่ชัดเจน มีการประเมินอย่างมีระบบ แต่ถึงคุณลักษณะในด้านนี้จะสูงแต่ยังน้อยกว่าในด้านอื่น *สมรรถนะแห่งอำนาจ* ของผู้ประกอบการตำบลเทพเสด็จอยู่ในระดับกลาง โดยเฉพาะด้านความเชื่อมั่นในตนเอง นอกจากนี้งานวิจัยยังแสดงให้เห็นถึงความต้องการเครือข่ายของผู้ประกอบการ ผู้ประกอบการควรมีตัวกลางช่วยแนะนำเชื่อมโยงกับเครือข่ายภายนอกหมู่บ้านต่างๆ ดังนั้นสรุปข้อเสนอแนะหลักควรเป็นไปดังนี้

1. ควรให้ความสำคัญกับความคิดเห็นของสมาชิกชุมชนที่ไม่ได้เข้าร่วมกิจกรรม และควรเคารพในการตัดสินใจของชุมชนโดยรวม ในการจัดทำกิจกรรมท่องเที่ยวที่ขัดต่อประเพณีและความเชื่อของชุมชน เพื่อป้องกันมิให้เกิดผลกระทบต่อประเพณีความเชื่อและวิถีชีวิตของชุมชน อันจะนำไปสู่ความขัดแย้งและความเสื่อมถอยของประเพณีวัฒนธรรมได้ในอนาคต
2. การสร้างกิจกรรมเชิงสร้างสรรค์ทางการท่องเที่ยวที่มีความน่าสนใจตามแนวคิด Green Tourism นั้น สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับกิจกรรมการท่องเที่ยวได้ ดังนั้นชุมชนควรได้รับองค์ความรู้ด้านการประกอบอาชีพโดยเฉพาะอย่างยิ่งอาชีพที่เกี่ยวข้องกับการเกษตร โดยเน้นองค์ความรู้ที่เกี่ยวกับการเกษตรที่ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม ซึ่งหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในพื้นที่ควรให้สนับสนุนและเอื้อประโยชน์ในด้านการพัฒนาความรู้ โดยอาจสนับสนุนหรือจัดเวทีเรียนรู้ในชุมชนเพื่อความสะดวกในการเดินทางมาเข้าร่วมกิจกรรมของชุมชน เพื่อให้ทุกคนในชุมชนมีโอกาที่จะเข้าถึงความรู้ได้เท่าเทียมกัน
3. ควรมีการศึกษาเพิ่มในเรื่องของการจัดการของผู้ประกอบการในพื้นที่เพื่อให้มีความสามารถในการแข่งขันกับผู้ประกอบการภายนอก มีการเปรียบเทียบข้อมูลของผู้ประกอบการในพื้นที่ใกล้เคียงหรือพื้นที่ต่างกัน เพื่อจะทราบถึงความแตกต่างของลักษณะผู้ประกอบการในแต่ละพื้นที่ โดยใช้กลุ่มเดียวกันในตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะแกด จังหวัดเชียงใหม่
4. หน่วยงานปกครองในพื้นที่ ควรให้การสนับสนุนการพัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวกที่ช่วยเอื้อประโยชน์ให้กับชุมชนท่องเที่ยว เพื่อช่วยเพิ่มศักยภาพของสิ่งอำนวยความสะดวกที่ชุมชนยังต้องมีการพัฒนาต่อไป เช่น การแก้ไขปัญหาถนนมีฝุ่นมาก จุดพักผ่อนหรือมุมพักผ่อนสำหรับนักท่องเที่ยว พัฒนาห้องน้ำสาธารณะบริเวณจุดนัดพบอย่างพอเพียงและเหมาะสม

ด้านการตลาด

จากผลการวิจัย พบว่ามีประเด็นสำคัญในด้านการตลาดที่ชุมชนควรได้รับการสนับสนุนในการพัฒนาต่อไปดังนี้

1) การสร้างกิจกรรมท่องเที่ยวที่เกี่ยวข้องกับวิถีชีวิตความเป็นอยู่ เพื่อเปิดโอกาสให้นักท่องเที่ยวได้ใช้เวลาแลกเปลี่ยนวัฒนธรรมร่วมกับชุมชนมากขึ้น

5. การให้ความสำคัญกับการมีส่วนร่วมของเยาวชน ซึ่งการให้โอกาสเยาวชนเข้ามามีส่วนร่วมจะทำให้เยาวชนเกิดความตระหนักถึงปัญหาของชุมชน อีกทั้งยังช่วยส่งเสริมให้เยาวชนได้มีโอกาสฝึกคิดและเสนอแนวทางเพื่อฝึกทักษะการแก้ไขปัญหา เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับเยาวชนซึ่งจะเป็นกำลังสำคัญในการพัฒนาชุมชนต่อไป

6. การเตรียมความพร้อมด้านการเป็นนักสื่อความหมาย เป็นสิ่งที่ชุมชนควรได้รับการพัฒนา เนื่องจากเป็นองค์ประกอบสำคัญที่สามารถทำให้เกิดมูลค่าทางการท่องเที่ยวได้ ซึ่งเหล่านี้จะทำให้ชุมชนเกิดรายได้เสริมจากการนำเที่ยว และยังเป็นการสร้างความรู้ความภาคภูมิใจให้เจ้าถิ่นได้ถ่ายทอดประสบการณ์ชีวิต แลกเปลี่ยนวัฒนธรรมอันดีงามรวมถึงภูมิปัญญาที่ควรได้รับการยกย่องและเร่งถ่ายทอดองค์ความรู้ต่างๆไปสู่เยาวชนในชุมชนได้ตระหนักถึงคุณค่าต่อไป

ข้อเสนอแนะสำหรับหน่วยงานในพื้นที่

การสนับสนุนจากหน่วยงานอย่างต่อเนื่อง ในประเด็นที่เกี่ยวข้องกับการจัดทำเส้นทางและระบบสื่อความหมายเพื่อการท่องเที่ยวโดยชุมชน ซึ่งการพัฒนาในบางด้านต้องมีหน่วยงานเข้ามาสนับสนุน ดังนั้น หน่วยงานในพื้นที่ควรจะให้การสนับสนุนชุมชนท่องเที่ยว เพื่อให้การท่องเที่ยวสามารถใช้เป็นเครื่องมือในการพัฒนาชุมชนได้อย่างสัมฤทธิ์ผล ดังต่อไปนี้

1. หน่วยงานปกครองในพื้นที่ ควรให้การสนับสนุนการพัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวกที่ช่วยเอื้อประโยชน์ให้กับชุมชนท่องเที่ยว เพื่อช่วยเพิ่มศักยภาพของสิ่งอำนวยความสะดวกที่ชุมชนยังต้องมีการพัฒนาต่อไป เช่น การแก้ไขปัญหาถนนมีฝุ่นมาก จุดพักผ่อนหรือมุมพักผ่อนสำหรับนักท่องเที่ยว พัฒนาห้องน้ำสาธารณะบริเวณจุดนัดพบอย่างพอเพียงและเหมาะสม

2. การสร้างกิจกรรมเชิงสร้างสรรค์ทางการท่องเที่ยวที่มีความน่าสนใจตามแนวคิด Green Tourism นั้น สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับกิจกรรมการท่องเที่ยวได้ ดังนั้นชุมชนควรได้รับองค์ความรู้ด้านการประกอบอาชีพโดยเฉพาะอย่างยิ่งอาชีพที่เกี่ยวข้องกับการเกษตร โดยเน้นองค์ความรู้ที่เกี่ยวกับการเกษตรที่ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม ซึ่งหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในพื้นที่ควรให้สนับสนุนและเอื้อประโยชน์ในด้านการพัฒนาความรู้ โดยอาจสนับสนุนหรือจัดเวทีเรียนรู้ในชุมชนเพื่อความสะดวกในการเดินทางมาเข้าร่วมกิจกรรมของชุมชน เพื่อให้ทุกคนในชุมชนมีโอกาสดูแลเข้าถึงความรู้ได้เท่าเทียมกัน

3. โครงการหลวงวัดจันท์ และองค์การอุตสาหกรรมป่าไม้วัดจันท์ ควรให้การสนับสนุนในการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวโดยชุมชน เพื่อเป็นการเสริมช่องทางให้กับกลุ่มท่องเที่ยวโดยชุมชนให้เกิดรายได้เสริมจากการท่องเที่ยวได้

ข้อเสนอแนะสำหรับผู้สนใจนำไปศึกษาต่อยอด

การจัดทำเส้นทางและระบบสื่อความหมายเพื่อการท่องเที่ยวโดยชุมชน ยังคงมีประเด็นสำคัญสืบเนื่องที่เกี่ยวข้อง ดังนั้น เพื่อให้เกิดการพัฒนาอย่างยั่งยืน จึงควรให้การสนับสนุนในด้านต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. การขยายผลความรู้ไปสู่เยาวชนในชุมชน เป็นประเด็นที่สำคัญที่จะช่วยสร้างความเข้มแข็งและยั่งยืนให้กับชุมชน ซึ่งเยาวชนเป็นกำลังสำคัญในการสืบทอดประเพณี วัฒนธรรมและวิถีชีวิตที่มีเอกลักษณ์ต่อไปได้

2. การค้นหาจุดสนใจอื่นๆ รวมถึงกิจกรรมท่องเที่ยวเชิงสร้างสรรค์แบบมีส่วนร่วมเพิ่มเติม จะช่วยขยายผลความรู้ การปรับตัวกิจกรรมและเน้นย้ำความตระหนักในคุณค่าให้กับชุมชนได้เกิดความร่วมมือร่วมใจและสร้างพลังในการดูแลรักษาทรัพยากรธรรมชาติและวัฒนธรรมท้องถิ่นอันมีคุณค่าให้คงอยู่อย่างยั่งยืนต่อไป

การพัฒนาฐานข้อมูลตามเส้นทางท่องเที่ยวของชุมชนยังไม่ครบถ้วนสมบูรณ์เท่าที่ควร ดังนั้น เพื่อประโยชน์ของชุมชนในการนำข้อมูลไปใช้ประโยชน์ต่อไปได้นั้น ควรมีการพัฒนาฐานข้อมูลแบบมีส่วนร่วมทั้งในด้านทรัพยากรทางธรรมชาติและวัฒนธรรมอย่างเป็นระบบ เพื่อให้ผู้นำเที่ยวท้องถิ่นและผู้สนใจในชุมชนสามารถนำข้อมูลไปใช้ประโยชน์ได้จากการเก็บรักษาข้อมูลอย่างเป็นระบบ อีกทั้งยังเป็นประโยชน์ในแง่ของการอนุรักษ์และการถ่ายทอดความรู้ต่างๆ ไปสู่เยาวชนในชุมชนก็สามารถทำได้ง่ายมากขึ้น

ด้านการประกอบการ

งานวิจัยนี้ได้เสนอแนะให้ชุมชนควรมีการดำเนินการพัฒนาผู้ประกอบการ ตามแนวทางการพัฒนาผู้ประกอบการ สำหรับแนวทางในการพัฒนาผู้ประกอบการ งานวิจัยนี้ได้เสนอ 3 แนวทาง ได้แก่ แนวทางในการพัฒนาการศึกษาภาพ แข่งขันเพื่อการแข่งขันสำหรับผู้ประกอบการ แผนการจัดการธุรกิจและการจัดตั้งธุรกิจ (ดูภาคผนวกของผู้ประกอบการประกอบ)

แนวทางในการพัฒนาการศึกยภาพ แข่งขันเพื่อการแข่งขันสำหรับ

ผู้ประกอบการ

ทีมวิจัยได้จัดทำแนวทางการพัฒนาศึกยภาพ อย่างต่อเนื่องเป็นระยะเวลา 1 ปี โดยจะมีการให้ความรู้เชิงกลยุทธ์แบบปฏิบัติการ ทางด้านการพัฒนาการเป็นผู้ประกอบการ บุคลิกลักษณะความรู้ด้านการประกอบการและการจัดการ การตลาด การผลิตและการเงิน รวมถึงการลงพื้นที่ธุรกิจจริงเฉพาะด้านเชิงปฏิบัติการ

แนวทางแผนการจัดการธุรกิจ

หลังจากที่ได้ทำการวิเคราะห์เบื้องต้นจากงานวิจัยนี้ ทีมวิจัยได้เสนอให้ ผู้ประกอบการในตำบลเทพเสด็จเข้ารับการอบรมความรู้ด้าน การประกอบการ โดยเริ่มจากการพัฒนาตนเอง โดยตีความเป็นผู้ประกอบการออกมา โดยใช้วิธีการอบรมเชิงปฏิบัติการแบบ เชฟเฟ ที่เน้นให้ผู้เข้าอบรมปฏิบัติ แต่ไม่เน้นการจดเลคเชอร์ โดยเริ่มจาก การวิเคราะห์ตัวเอง รู้จักสมรรถนะและสมรรถภาพตัวเองในการทำธุรกิจ สกัดโครงการธุรกิจ โดยวิเคราะห์จากทุนบุคคลและปัจจัยภายนอก หลังจากนั้นเริ่มทำความเข้าใจเกี่ยวกับธุรกิจ ในแต่ละด้าน พร้อมกับการเป็นพี่เลี้ยงในการจัดทำแผนธุรกิจเชิงปฏิบัติการ ในด้านการจัดการ การตลาด การผลิตและการเงิน โดยใช้ระยะเวลาปฏิบัติการ 9 เดือน เนื่องจากผู้ประกอบการมีการศึกษา ในระดับไม่สูงมากนัก ทำให้มีปัญหาในเรื่องความเข้าใจในด้านต่างๆ ทำให้ต้องใช้ระยะเวลาฝึกปฏิบัติการ โดยเริ่มจาก เดือนแรก

แนวทางในการจัดตั้งธุรกิจ

หลังจากที่ได้อบรมและมั่นใจว่าผู้ประกอบการมีความพร้อมในการจัดตั้งธุรกิจ ทีมวิจัยเสนอ 3 รูปแบบ ในการจัดตั้งกิจการแก่ผู้ประกอบการ โดยจะช่วยชี้แนะ ดังต่อไปนี้

การประกอบการแบบเจ้าของคนเดียวผู้ประกอบการเป็นผู้ดำเนินธุรกิจด้วยตนเอง โดยอาจใช้ชื่อธุรกิจหรือชื่อตนเองในการประกอบการ

การประกอบการ แบบหุ้นส่วน *ห้างหุ้นส่วนสามัญ* หุ้นส่วนทุกคนต้องร่วมกับรับผิดชอบในหนี้ที่ก่อขึ้นอย่างไม่จำกัดจำนวนร่วมกัน หุ้นส่วนจัดการจะเป็นผู้รับผิดชอบเกี่ยวกับการจดทะเบียน และการจดทะเบียนนั้นจะต้องจดทะเบียนในจังหวัดที่สำนักงานใหญ่นั้นจะตั้งอยู่ ค่าธรรมเนียมในการจัดตั้งอยู่ในอัตรา 1,000 บาทต่อทุนจดทะเบียนทุกๆ 100,000 บาท โดยมีอัตราขั้นต่ำ 1,000 บาท และอัตราขั้นสูงคือ 5,000 บาท และการประกอบการแบบบริษัท

ด้านการตลาด

แนวทางพัฒนาระบบสื่อความหมายและบริการข่าวสารต่างๆ ของการท่องเที่ยวผ่านเครื่องมือ ประชาสัมพันธ์

การรายงานผลการสำรวจทัศนคติของนักท่องเที่ยวเกี่ยวกับการตลาดและการให้บริการการท่องเที่ยว ทำให้ได้แนวทางในการพัฒนาระบบสื่อความหมายของชุมชน ซึ่งชุมชนมีความเห็นเกี่ยวกับการพัฒนาระบบสื่อความหมายในรูปแบบที่เน้นการพัฒนาคนในชุมชนไปสู่การเป็นนักสื่อความหมายมากกว่าการพัฒนาป้ายสื่อความหมาย โดยชุมชนเสนอให้จัดทำเฉพาะป้ายบอกทางเพื่ออำนวยความสะดวกให้กับนักท่องเที่ยวที่จะเดินทางเข้ามาในชุมชนเท่านั้น เนื่องจากชุมชนไม่ต้องการให้มีสิ่งก่อสร้างหรือมีสิ่งแปลกปลอมที่ต้องสร้างขึ้นในชุมชน แต่จะมุ่งเน้นการพัฒนาระบบสื่อความหมายโดยใช้คนเป็นนักสื่อความหมาย ชุมชนได้เสนอให้มีการฝึกนักสื่อความหมายในการนำชมสถานที่ต่างๆ และถ่ายทอดเรื่องราวเกี่ยวกับทรัพยากรธรรมชาติที่มีความเกี่ยวข้องกับวิถีชีวิตและวัฒนธรรมท้องถิ่น อันจะสร้างความภาคภูมิใจให้กับเจ้าถิ่นและยังเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างเจ้าของพื้นที่และผู้มาเยือน โดยจะเปิดโอกาสให้เยาวชนรุ่นใหม่ได้เข้ามามีส่วนร่วมในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ฝึกทักษะในการนำเที่ยวและยังเป็นกิจกรรมที่สามารถเชื่อมโยงความสัมพันธ์ระหว่างผู้รู้ในชุมชนและเยาวชน ได้มีโอกาสถ่ายทอดองค์ความรู้และภูมิปัญญาท้องถิ่นเพื่อให้รุ่นลูกหลานได้สืบทอดวัฒนธรรมประเพณีอันดีงามสืบไป

แนวทางกลยุทธ์พัฒนาท่องเที่ยว

กลยุทธ์ในการนำไปสู่การพัฒนาการท่องเที่ยวของท้องถิ่น ประกอบไปด้วย 1) กำหนด Key Success Factor กำหนดให้พื้นที่แหล่งท่องเที่ยวใหม่ที่ค้นพบเป็น Ecology Tourism and Adventure 2) วิเคราะห์ STP โดยใช้ปัจจัยด้าน รูปแบบการดำเนินชีวิต และปัจจัยด้านจิตวิทยา จำแนกกลุ่มเป้าหมายที่มีความสนใจการท่องเที่ยวสอดคล้องกับแนวคิดการจำแนกโอกาสช่วงชั้นนันทนาการ (ROS) โดยภาพรวมของงานวิจัยนี้ได้แบ่งกลุ่มเป้าหมายออกเป็น 2 กลุ่มคือ 2.1) นักท่องเที่ยวกลุ่มรักความความสะดวกสบาย 2.2) นักท่องเที่ยวกลุ่มต้องการศึกษาธรรมชาติและรักการผจญภัย กลุ่มเป้าหมายมีอายุตั้งแต่ 18 ปี ถึง 60 ปีโดยประมาณ 3) กลยุทธ์ Competitive Advantage สร้างความแตกต่างโดยใช้ Ecology Tourism and Adventure ซึ่งในการสร้างการแตกต่างนี้จะใช้กลยุทธ์การสื่อสารทางการตลาดเชิงบูรณาการเป็นกลยุทธ์หลักในการขับเคลื่อนกิจกรรมการท่องเที่ยว

ด้านการเงิน

จากผลการศึกษาเรื่อง การศึกษารูปแบบการบริหารการเงินของการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติในชุมชน พื้นที่ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ ช้างตัน ได้นำไปสู่ข้อเสนอแนะเพื่อเป็นแนวทางในการบริหารการเงิน ดังต่อไปนี้

1. กิจกรรมการลงทุน (Investment activity) ภาครัฐหรือสถาบันการศึกษาควรมีการให้ความรู้เกี่ยวกับการตัดสินใจลงทุนในสินทรัพย์ต่าง ๆ เช่น การซื้ออุปกรณ์ต่าง ๆ เพื่อให้ผู้ประกอบการมีทางเลือกในการลงทุน ตัวอย่างเช่น ผู้ประกอบการอาจจะใช้วิธีการเช่าแทนการจัดซื้ออุปกรณ์ต่าง ๆ ในกรณีที่ธุรกิจมีข้อจำกัดในการจัดหาเงินทุน

2. กิจกรรมการจัดหาเงิน (Financing activity) ภาครัฐหรือสถาบันการศึกษาควรมีการให้ความรู้ แนะนำ หรือจัดหาแหล่งเงินทุนต่าง ๆ แก่ผู้ประกอบการ เพื่อที่จะให้ผู้ประกอบการเข้าถึงแหล่งเงินทุนต่าง ๆ และเข้าใจถึงต้นทุนเงินทุนจากแหล่งเงินทุนต่าง ๆ เนื่องจากปัจจุบันผู้ประกอบการส่วนใหญ่พึ่งพาเงินทุนจากกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง ซึ่งอาจจะมีข้อจำกัดทางด้านจำนวนเงินที่สามารถเข้าถึงได้

กิจกรรมดำเนินงาน (Operating activity) ภาครัฐหรือสถาบันการศึกษาควรมีการให้ความรู้เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจแก่ผู้ประกอบการ เช่น การบริหารสินทรัพย์หมุนเวียน การออมเงิน การบริหารสินเชื่อ เพื่อเสริมสภาพคล่องให้แก่ธุรกิจ เนื่องจากปัจจุบันผู้ประกอบการมีรายจ่ายมากกว่ารายได้

บรรณานุกรม

ด้านการตลาด

- กมล รัตนวิระกุล. 2006. การพัฒนาการท่องเที่ยวชุมชน เข้าถึงได้จาก http://www.thma.org/th/index.php?option=com_content&task=view&id=20&Itemid=36
- การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย. 2544. แผนปฏิบัติการการท่องเที่ยวเชิงนิเวศแห่งชาติ. กรุงเทพฯ : บริษัท อัลซา จำกัด .
- กิตติ ลิ้มสกุล. แนวทางการพัฒนาท้องถิ่น โดยประชาชนมีส่วนร่วม “หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์” www.grad.ku.ac.th/gradresearch5/files/dr_kitti.ppt
- ธิดินทร์ จารักษ์. 2550. การพัฒนาการท่องเที่ยวกับการเปลี่ยนแปลงวิถีชีวิตของชุมชนในหมู่บ้านปะละทะ ตำบลแม่ละมั่ง อำเภออุ้มผาง จังหวัดตาก เข้าถึงได้จาก <http://www.soc.cmu.ac.th/~geo/sp/titin-4724013.doc>
- นำชัย ทนุผล 2542. การจัดการการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ. เชียงใหม่ : มหาวิทยาลัยแม่โจ้
- แนวคิดการพัฒนาเพื่อพึ่งตนเองของเกษตรกรอันเนื่องมาจากพระราชดำริ (Self Reliance) เข้าถึงได้จาก <http://www.chaipat.or.th/chaipat/index.php/th/concept-and-theory-development/to-develop-self-reliance-of-farmers>
- ปิยะทิพย์ พิพิธวนิชธรรม 2539. นันทนาการกลางแจ้งและการสื่อความหมายธรรมชาติ. เอกสารประกอบการบรรยายหลักสูตรการฝึกอบรมสำหรับผู้ทำหน้าที่ฝึกอบรม วันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2539 ณ อุทยานแห่งชาติเขาใหญ่ นครราชสีมา
- พิชา พิทยขจรวุฒิ 2533. เป้าหมาย ใจความ วัตถุประสงค์ของการสื่อความหมายธรรมชาติ. เอกสารประกอบการฝึกอบรมหลักสูตรการสื่อความหมายเบื้องต้น กรมป่าไม้ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ และสำนักงานยูเนสโกประจำประเทศไทย กรกฎาคม 2533 และ สังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยทักษิณ วิทยาเขตสงขลา
- สมสมัย เอียดคง บทความเชิงวิเคราะห์งานวิจัยในชุมชน ภาควิชาภูมิศาสตร์ คณะมนุษยศาสตร์
- สุภางค์ จันทวานิช ,2540.วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ.สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- สุรัชย์ ท้วมสมบูรณ์ 2533. การสื่อความหมายธรรมชาติ. เอกสารประกอบการฝึกอบรมหลักสูตรการสื่อความหมายเบื้องต้น กรมป่าไม้ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ และ สำนักงานยูเนสโกประจำประเทศไทย กรกฎาคม 2533
- Anderson/Fast Marketing Solution. 1996. Ecotourism in Saskatchewan : State of Resource Report 1. Saskatchewan Watchable Wildlife Association, Saskatoon, Saskatchewan, Canada. Lourenço, J. (1989). Employment

Multipliers in the context of a Tourism Development Strategy for the Douro Valley, The Hague: ISS.

SHARPE, G.W, C.H, ODEGAARD and W.F. SHARPE. 1994. **A comprehensive Introduction to park management.** Champaign, Illinois: Sagamore Publishing.

TILDEN FREEMAN. 1976. **Interpreting our heritage.** The University of North Carolina Press Chapel Hill.

ด้านการเงิน

กมล รัตนวิระกุล. (2006). การพัฒนาการท่องเที่ยวชุมชน. เข้าถึงได้จาก http://www.thma.org/th/index.php?option=com_content&task=view&id=20&Itemid=36

เกศณีย์ สัตตรัตนขจร. (2550). การศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดการท่องเที่ยวเชิงเกษตร : กรณีศึกษา หมู่บ้านปางมะโอ อำเภอแม่ทะ จังหวัดลำปาง, การค้นคว้าอิสระ, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

เฉลิมขวัญ คุรุบุญวงศ์. (2554). การวิเคราะห์รายงานทางการเงิน. กรุงเทพฯ : ซีเอ็ดดูเคชั่น.

ณดา จันทน์สม. (2551). คู่มือแนวทางปฏิบัติเพื่อความพอเพียง ฉบับรวบรวมบทสรุปสำหรับผู้บริหาร. กรุงเทพฯ : สำนักวิจัย สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์.

ณดา จันทน์สม. (2551). คู่มือแนวทางปฏิบัติเพื่อความพอเพียง ฉบับรวบรวมบทสรุปสำหรับผู้บริหาร. กรุงเทพฯ : สำนักวิจัย สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ดวงมณี โกมารทัต และคณะ. (2545). การบัญชีบริหาร. กรุงเทพฯ : แมคกรอ-ฮิลล์.

ธัญสิริ สว่างาม. (2553). ‘การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนและการวางแผนกำไรธุรกิจการท่องเที่ยวต่างประเทศ : กรณีศึกษา ชุดสินค้าการท่องเที่ยวประเทศมาเลเซีย บริษัท ชันนีทัวร์ จำกัด จังหวัดสงขลา’, วารสารมหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์. ปีที่ 2, ฉบับที่ 1 (ม.ค.-เม.ย. 2553), หน้า 57 – 72.

ธัญสิริ สว่างาม. (2553). ‘การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนและการวางแผนกำไรธุรกิจการท่องเที่ยวต่างประเทศ : กรณีศึกษา ชุดสินค้าการท่องเที่ยวประเทศมาเลเซีย บริษัท ชันนีทัวร์ จำกัด จังหวัดสงขลา’, วารสารมหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์. ปีที่ 2 ฉบับที่ 1 (ม.ค.-เม.ย. 2553), หน้า 57 – 72.

นภวิท จงเจริญประเสริฐ. (2547). ประสิทธิภาพการบริหารการเงินของชุมชน สภาพปัจจุบัน ปัญหา และแนวทางแก้ไขปัญหา. วิทยานิพนธ์, สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์.

- ปาริชาติ มณีชัย. (2548). การศึกษาการบริหารการเงินของการบัญชีของกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง ในเขตพื้นที่จังหวัดตรัง, วิทยานิพนธ์, มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.
- ปิยพัชร นวลดี. (2548). ต้นทุน-ผลได้ และการคืนทุน สำหรับการจัดบริการสุขภาพนอกเวลา ของสถานอนามัยอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา, การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง, มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.
- เพชร ชุมทรัพย์. (2542). หลักการบริหารการเงิน. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- พายัพ ขาวเหลือ. (2546). การจัดการเงินด้วย Microsoft Excel. กรุงเทพฯ : เคทีพี คอมแออนด์คอนเซิร์ท.
- เรีงรัก จำปาเงิน. (2544). การจัดการการเงิน. กรุงเทพฯ : บุ๊คเน็ต.
- วันทนี วังชัย. (2547). การบัญชีเพื่อการจัดการ (Managerial Accounting). เชียงใหม่ : แพรวการพิมพ์.
- วันทนี วังชัย. (2547). การบัญชีเพื่อการจัดการ (Managerial Accounting). เชียงใหม่ : แพรวการพิมพ์.
- วีระชาติ โละโชติ. (2547). การวิเคราะห์หาจุดคุ้มทุนและการวางแผนกำไรของธุรกิจบริการขนส่งน้ำมันของบริษัท เมืองหลวง ทรานสปอร์ต จำกัด จังหวัดตาก, การค้นคว้าอิสระ, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- สมนึก เอื้อจิระพงษ์พันธ์ และดวงมณี โกมารทัต. (2540). การบัญชีต้นทุน 2. กรุงเทพฯ : แมคกรอ-ฮิล อินเทอร์เน็ตชั่นแนล เอนเตอร์ไพรส์ อิงค.
- สุกุล สุรมาศ. (2549). Tip บริหารจัดการ SMEs การบริหารเงินสด. เข้าถึงได้จาก <http://www.businesssthai.co.th>
- สุพัตรา บัวแสงจันทร์ และคณะ. (2548). ตรวจสอบสุขภาพ SMEs ด้วยงบการเงิน. กรุงเทพฯ : สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น).
- สุพาดา สิริกุดตา. (2545). การเงินธุรกิจ. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ : ไดมอด อิน บิสสิเนส เวอร์ล.
- อรทัย แพทย์กิจ. (2548). ต้นทุน รายได้ และการคืนทุนงานบริการผู้ป่วยโรงพยาบาลเทิง จังหวัดเชียงราย, การค้นคว้าแบบอิสระ, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- Bird, B. (1992). The Roman god mercury: An entrepreneurial archetype, Journal of Management Enquiry, vol. 1, no. 3, September, 1992.
- Clark, R. N. & Stankey, G. H. (1979). The recreation opportunity spectrum: a framework for planning, management, and research. General Technical Report PNW - 98. U.S. Department of Agriculture, Forest Service, Pacific Northwest Forest and Range Experiment Station, Portland, OR.

- Cronbach, L. J. (1951). Coefficient alpha and the internal structure of tests. *Psychometrika*, vol. 16, number 3, pp. 297-334.
- Drucker, P. F. (2001). *The Essential Drucker*. Great Britain: Clays Ltd, St. Ives plc.
- Frese, M. (Ed.). (2000). *Success and Failure of Microbusiness Owners in Africa: A Psychological Approach*. West Port: Greenwood Publishing Group.
- Hisrich, M. P. (2002). *Entrepreneurship*. (5th Ed.). New York: McGraw-Hill Irwin.
- Jump, N. (1978). *Psychometric Theory*. (2nd Ed.). New York: McGraw Hill.
- Robinson, J. A. (2004). *Foundation of Entrepreneurship*, Available at: <http://ssrn.com/abstract=983191>
- Thechatakerng, P. (2009). *Determinant of Entrepreneurs' Innovation*, Paper presented at 3rd EDP Workshop, *Economia del Empresa*, Universitat Autònoma de Barcelona.
- Yamane, T. (1973). *Statistics: An Introductory Analysis*. New York: Harper & Row.

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

1. แบบสอบถามด้านผู้ประกอบการ
2. แบบสอบถามเพื่อประเมินคุณลักษณะผู้ประกอบการ (PEC)
3. แบบเก็บข้อมูลการจัดการชุมชนเพื่อพัฒนากลยุทธ์ตลาดท่องเที่ยว
4. แบบสำรวจการบริหารการเงิน

แบบสอบถามด้านผู้ประกอบการ
เรื่อง การจัดการท่องเที่ยวชุมชนเพื่อพัฒนาผู้ประกอบการ
ให้มีความสามารถในการแข่งขัน ต.เทพเสด็จ จังหวัดเชียงใหม่

คำชี้แจง :

1. การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาข้อมูลเกี่ยวพฤติกรรมการท่องเที่ยวเพื่อสร้างผู้ประกอบการชุมชน ต.เทพเสด็จ อ.ดอยสะเก็ด จ.เชียงใหม่ ข้อมูลที่ได้จะเป็นประโยชน์ยิ่งสำหรับชุมชน ความคิดเห็นท่านจะเป็นความลับและจะไม่ใช้ข้อมูลในทางอื่นใดนอกจากวิชาการเท่านั้น
 - 1) ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการ
 - 2) ตอนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับกิจการ
 - 3) ตอนที่ 3 แบบสอบถามเพื่อประเมินคุณลักษณะผู้ประกอบการ (PEC)
2. โปรดทำเครื่องหมาย X ใน () ที่ตรงกับข้อมูลของท่าน

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการ

1.1 เพศ

() ชาย

() หญิง

1.2 สถานภาพ

() โสด

() สมรส

() หย่าร้าง หรือ ม่าย

() อื่นๆ โปรดระบุ.....

1.3 อายุ

() ต่ำกว่า 25 ปี

() 25-34 ปี

() 35-44 ปี

() 45-54 ปี

() 55 ปีขึ้นไป

1.4 ระดับการศึกษา

() ประถมศึกษา/มัธยมศึกษา

() อนุปริญญา/ปวส.หรือ เทียบเท่า

() ปริญญาตรีขึ้นไป

1.5 อาชีพ

- () เกษตรกร () รับจ้างทั่วไป
 () ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ () ธุรกิจส่วนตัว
 () อื่นๆ ระบุ.....

1.6 รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

- () ต่ำกว่า 5,000 บาท () 5,001-10,000 บาท
 () 10,001-15,000 บาท () 15,001-20,000 บาท
 () 20,001-25,000 บาท () 25,001 ขึ้นไป

1.7 ท่านอาศัยอยู่หมู่บ้านใด

1.8 ปัจจุบันท่านเป็นสมาชิกของกลุ่มหรือชมรมหรือไม่

- () เป็น ระบุ..... () ไม่เป็น

1.9 กรณีที่ท่านเป็นผู้ประกอบการ ท่านเคยทำธุรกิจด้านอื่นมาก่อนหรือไม่

- () เคย (ตอบข้อ 1.10) () ไม่เคย

1.10 เคยทำธุรกิจอะไรมาก่อน

ตอนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับกิจการ

2.1 ท่านประกอบกิจการด้านใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () ธุรกิจผลิต () ธุรกิจซื้อมาขายไป
 () ธุรกิจบริการ () อื่นๆ โปรดระบุ.....

2.2 กิจการมีการบริหารงานแบบใด

- () เจ้าของคนเดียว () ห้างหุ้นส่วน
 () บริษัท

2.3 ระยะเวลาที่ท่านประกอบกิจการของตนเอง (กรณีเป็นผู้ประกอบการเท่านั้น)

- () น้อยกว่า 4 ปี () 4-10 ปี () มากกว่า 10 ปี ขึ้นไป

2.4 สาเหตุที่ท่านเลือกประกอบธุรกิจประเภทนี้ (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () ในพื้นที่มีทรัพยากรที่สามารถทำได้ () ไม่รู้จะประกอบธุรกิจอะไร
 () อื่นๆ.....

2.5 ผลประกอบกิจการในปี พ.ศ.2555 เป็นอย่างไร (กรณีเป็นผู้ประกอบการเท่านั้น)

- () มีผลกำไร () ขาดทุน () อื่นๆ โปรดระบุ.....

2.6 ผลประกอบกิจการในปี พ.ศ.2554 เป็นอย่างไร (กรณีเป็นผู้ประกอบการเท่านั้น)

() มีผลกำไร () ขาดทุน () อื่นๆ.....

2.7 ผลประกอบกิจการในปี พ.ศ.2553 เป็นอย่างไร (กรณีเป็นผู้ประกอบการเท่านั้น)

() มีผลกำไร () ขาดทุน () อื่นๆ.....

2.8 กรณีมีผลกำไร

() ต่ำกว่า 10% () 10-20% () 21% - 30%

() 31% - 40% () 40% ขึ้นไป

2.9 มีหน่วยงานใดให้การสนับสนุนด้านการทำธุรกิจ (กรณีเป็นผู้ประกอบการ) (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

() อบต.-อบจ. () โครงการหลวง

() หน่วยงานเอกชน () อื่นๆ โปรดระบุ.....

2.10 ท่านต้องการความรู้ด้านใดเพิ่มเติม

() ด้านการตลาด () ด้านการจัดการผู้ประกอบการ

() ด้านบัญชี การเงิน () อื่นๆ โปรดระบุ.....

ตอนที่ 3 แบบสอบถามเพื่อประเมินคุณลักษณะผู้ประกอบการ (PEC)

1. แบบสอบถามนี้ประกอบด้วย 55 ข้อความสั้น ๆ ให้อ่านแต่ละข้อและตัดสินใจว่าบรรยายเกี่ยวกับตัวท่านได้ดีแค่ไหน จงชั่งน้ำหนักต่อตนเอง จำไว้ว่าไม่มีใครทำอะไร ๆ ได้ดีเสมอ และไม่ใช่เรื่องดีที่จะทำทุกสิ่งได้ดี นอกจากนั้นการให้ค่าระดับของท่านจะเป็นความลับและท่านจะนำกลับบ้านได้
2. เลือกตัวเลขหนึ่งตัวจากช่องว่างข้างล่างนี้เพื่ออธิบายถึงตัวท่านได้ดีแค่ไหน

5	-	ตลอดเวลา
4	-	ปกติ
3	-	บางครั้ง
2	-	น้อย
1	-	ไม่เคย

3. เขียนตัวเลขที่เลือกลงในด้านขวามือของข้อความ ดังตัวอย่าง

เมื่อมีความเครียด ฉันจะสงบ.....2.....

คนที่เลือกเลข 2 ตรงกับข้อความนี้ เพื่อชี้ว่าข้อความนี้พูดถึงตัวเขาได้น้อย

แบบสอบถามเพื่อประเมินคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการด้วยตัวเอง (PEC)

	ค่าระดับ
1. ฉันมองหาสิ่งที่จำเป็นต้องทำให้สำเร็จ	_____
2. เมื่อต้องเผชิญปัญหายาก ๆ ฉันใช้เวลาในการหาคำตอบ	_____
3. ฉันทำงานเสร็จตรงเวลา	_____
4. ฉันรำคาญใจเมื่อทำงานได้ไม่ดี	_____
5. ฉันพึงพอใจสถานการณ์ที่ฉันสามารถควบคุมผลงานได้มากที่สุด	_____
6. ฉันชอบคิดถึงอนาคต	_____
7. ฉันเริ่มงานหรือโครงการใหม่ ๆ ฉันจะรวบรวมข้อมูลมากมาย	_____
8. ฉันวางแผนโครงการใหญ่ ๆ โดยการแยกออกเป็นงานย่อย ๆ	_____
9. ฉันหา คนสนับสนุนข้อเสนอแนะของฉัน	_____
10. ฉันมั่นใจในความสำเร็จในทุกสิ่งที่ทำ	_____
11. ฉันเป็นนักฟังที่ดีในการพูดคุยกับคนอื่น	_____
12. ฉันทำสิ่งที่ต้องทำก่อนที่ผู้อื่นจะร้องขอ	_____
13. ฉันพยายามให้คนอื่นทำในสิ่งที่ฉันต้องการ	_____
14. ฉันรักษา สัญญา	_____
15. งานของฉันดีกว่าของเพื่อนร่วมงาน	_____
16. ฉันจะไม่ลองทำอะไรใหม่จนกว่าฉันจะมั่นใจว่าฉันจะประสบความสำเร็จ	_____
17. มันเป็นการเสียเวลาที่จะกังวลถึงสิ่งต่าง ๆ ในชีวิต	_____
18. ฉันแสวงหาคำแนะนำจากคนที่รู้เรื่องดีเกี่ยวกับงานของฉัน	_____
19. ฉันคิดถึงผลดีผลเสีย หรือวิธีการที่ต่างจากเดิมในการทำงานให้สำเร็จ	_____
20. ฉันไม่เสียเวลามาก คิดถึงวิธีการที่จะมีอิทธิพลเหนือคนอื่น	_____
21. เมื่อคนอื่นแสดงความไม่เห็นด้วยอย่างจริงจัง ฉันจะเปลี่ยนจุดยืน	_____
22. ฉันเป็นคนเอาแต่ใจตนเอง	_____
23. ฉันชอบแสวงหาโอกาสใหม่ ๆ และงานท้าทาย	_____
24. เมื่อมีอุปสรรคฉันจะพยายามทำงานจนสำเร็จตามความตั้งใจ	_____
25. ฉันยินดีที่จะทำงานของคนอื่น ถ้ามันจำเป็นเพื่อให้งานนั้นเสร็จทันเวลา	_____
26. ฉันรู้สึกรำคาญเมื่อฉันต้องเสียเวลา	_____
27. ก่อนลงมือทำอะไรฉันจะชั่งน้ำหนักระหว่างความสำเร็จกับความล้มเหลว	_____

28. เมื่อฉันมีทิศทางของวิถีชีวิตที่เฉพาะเจาะจงมากเท่าไร ฉันก็จะประสบ
ความสำเร็จมากเท่านั้น
29. ฉันลงมือทำโดยไม่ต้องเสียเวลาในการรวบรวมข้อมูล
30. ฉันพยายามที่จะคิดว่าจะเกิดปัญหาอะไรบ้าง และพยายามวางแผนแก้ปัญหา
นั้นๆ
31. ฉันจะดึงบุคคลที่มีความสามารถเข้ามาช่วยให้บรรลุเป้าหมาย
32. ฉันรู้สึกมั่นใจในความสำเร็จ เมื่อทดลองทำงานที่ยากและท้าทาย
33. ฉันเคยประสบความล้มเหลว
34. ฉันชอบทำกิจกรรมที่คุ้นเคย และกิจกรรมที่รู้สึกสบาย ๆ
35. เมื่อต้องเผชิญกับปัญหาหนัก ๆ ฉันจะเปลี่ยนไปทำอย่างอื่นทันที
36. เมื่อฉันทำงานให้คนอื่นฉันจะพยายามเป็นพิเศษ เพื่อให้เขาพอใจในผลงานของ
ฉัน
37. ฉันไม่พอใจอย่างเต็มที่ในวิธีการทำงานและมักคิดหาวิธีที่ดีกว่า
38. ฉันทำในสิ่งที่เสี่ยง
39. ฉันวางแผนชีวิตอย่างชัดเจน
40. เมื่อรับทำโครงการให้ผู้อื่น ฉันจะซักถามจนสามารถเข้าใจความต้องการต่างๆ
ของเขาได้
41. ฉันชอบเผชิญกับปัญหามากกว่าคาดการณ์ล่วงหน้า
42. ฉันคำนึงถึงวิธีแก้ปัญหาที่เป็นประโยชน์กับทุกคน เพื่อบรรลุเป้าหมายที่วางไว้
43. ฉันทำงานได้ดีมาก
44. มีบางโอกาสที่ฉันจะฉวยผลประโยชน์จากคนอื่น
45. ฉันพยายามทำอะไรใหม่ ๆ และแตกต่างไปจากเดิม
46. ฉันพยายามหลายครั้งที่ฉีกฝืนอุปสรรคเพื่อไปสู่เป้าหมาย
47. ครอบครัวและชีวิตส่วนตัวของฉันสำคัญกว่าวันกำหนดส่งงาน
48. ฉันจะไม่หาทางเร่งรัดให้งานสำเร็จเร็วยิ่งขึ้น ทั้งที่ทำงานและที่บ้าน
49. ฉันทำในสิ่งที่ผู้อื่นเห็นว่าเป็น งานเสี่ยง
50. ฉันให้ความสนใจในความสำเร็จระยะสั้นกับระยะยาวพอ ๆ กัน
51. เพื่อส่งเสริมงานและโครงการ ฉันแสวงหาข้อมูลจากแหล่งต่างๆ หลายแห่ง
52. ฉันแก้ปัญหาด้วยวิธีใดวิธีหนึ่งไม่สำเร็จ ฉันจะคิดหาวิธีอื่นๆ
53. ฉันสามารถโน้มน้าวคนที่หัวรุนแรงให้เปลี่ยนใจได้

54. ฉันยืนกรานอย่างแข็งขันในสิ่งที่ฉันตัดสินใจแม้ว่าจะมีผู้คัดค้านอย่างรุนแรง
55. ฉันยอมรับในสิ่งที่ฉันไม่รู้

แผ่นบันทึกคะแนน PEC

คำสั่ง

1. ใส่ค่าระดับจากใบสอบถาม บนเส้นเหนือตัวเลขที่ใส่ไว้ในวงเล็บ สังเกตว่า เลขข้อในแต่ละคอลัมน์ จะเรียงจากน้อยไปหามาก หมายเลข 2 อยู่ข้างล่างเลข 1 เป็นต้น
2. ให้บวกและลบในแต่ละแถว เพื่อหาค่าคะแนน PEC
3. รวมคะแนน PEC ทั้งหมดเพื่อหายอดรวม

ค่าระดับของข้อความ

คะแนน PEC

.....	+		+		-		+		+	6	=		การแสวงหาโอกาส
(1)		(12)		(23)		(34)		(45)					
.....	+		+		-		+		+	6	=		ความมุ่งมั่น
(2)		(13)		(24)		(35)		(46)					
.....	+		+		+		-		+	6	=		ความมีพันธะต่องาน
(3)		(14)		(25)		(36)		(47)					ความผูกพัน และความฯ
.....	+		+		+		-		+	6	=		ความต้องการไฟฟ้า
(4)		(15)		(26)		(37)		(48)					คุณภาพและประสิทธิภาพ
.....	-		+		+		+		+	6	=		ความกล้าเสี่ยง
(5)		(16)		(27)		(38)		(49)					
.....	-		+		+		+		+	6	=		การตั้งเป้าหมาย
(6)		(17)		(28)		(39)		(50)					
.....	+		-		+		+		+	6	=		การแสวงหาข้อมูล
(7)		(18)		(29)		(40)		(51)					
.....	+		+		-		+		+	6	=		การวางแผน การติดตาม
(8)		(19)		(30)		(41)		(52)					และประเมินอย่างมีระบบ
.....	-		+		+		+		+	6	=		การชี้ชวน การชักชวน
(9)		(20)		(31)		(42)		(53)					การมีเครือข่าย
.....	-		+		+		+		+	6	=		ความเชื่อมั่นในตนเอง
(10)		(21)		(32)		(43)		(54)					
รวมคะแนน PEC										=			
.....	-		-		-		+		+	18	=		ปัจจัยที่ต้องแก้ไข
(11)		(22)		(33)		(44)		(55)					

แผ่นตรวจสอบคะแนน PEC

คำสั่ง

1. ปัจจัยการแก้ไข (จำนวนข้อทั้งหมดรวม 11 ข้อ 22 ข้อ 33 ข้อ 44 ข้อ และ 55 ข้อ) จะเป็นตัวกำหนดว่าตนได้วางภาพพจน์ตนเองเป็นที่พึงพอใจแค่ไหน
2. ใช้ตัวเลขต่อไปนี้เป็นตัวกำหนดแก้ไขคะแนน :

ถ้าปัจจัยการแก้ไขเป็น	ตัวลบจากคะแนน PEC
24 หรือ 25	7
22 หรือ 23	5
20 หรือ 21	3
19 หรือ น้อยกว่า	0

3. ใช้หน้าถัดไป เพื่อแก้ไขคะแนน PEC ก่อนที่จะใช้ภาพรวม

แบบประเมินคุณลักษณะของผู้ประกอบการด้วยตัวเองผ่านภาพรวม PEC
--

0	5	10	15	20	25
1การแสวงหาโอกาส					
การมุ่งมั่น					
ความมีพันธะต่องาน ความผูกพัน และความรับผิดชอบในงาน					
ความต้องการไฝหาคุณภาพและ ประสิทธิภาพ					
ความกล้าเสี่ยง					
การตั้งเป้าหมาย					
การแสวงหาข้อมูล					
การวางแผน การติดตาม การประเมิน อย่างมีระบบ					
การซื้อขวน การชักชวน การมีเครือข่าย					
ความเชื่อมั่นใจตนเอง					
0	5	10	15	20	25

แผ่นปรับปรุงคะแนน PEC

คุณสมบัติของผู้ประกอบการ	คะแนนเดิม	การปรับปรุง	คะแนนที่ปรับปรุงแล้ว
1. การแสวงหาโอกาส			
2. การมุ่งมั่น			
3. ความมีพันธะต่องาน ความผูกพัน และ ความรับผิดชอบในงาน			
4. ความต้องการไฝหาคุณภาพและ ประสิทธิภาพ			
5. ความกล้าเสี่ยง			
6. การตั้งเป้าหมาย			
7. การแสวงหาข้อมูล			
8. การวางแผน การติดตาม การประเมิน อย่างมีระบบ			
9. การซื้อขวน การชักชวน การมีเครือข่าย			
10. ความเชื่อมั่นใจตนเอง			
คะแนนรวมที่ถูกต้อง =			

ด้านการตลาด

แบบสอบถาม

เรื่อง การจัดการชุมชนเพื่อพัฒนากลยุทธ์ตลาดท่องเที่ยว
ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่

คำชี้แจง :

1. การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมนักท่องเที่ยวและกลยุทธ์ทางการตลาด ที่มีผลต่อการตัดสินใจมาท่องเที่ยวตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ ข้อมูลที่ได้จะเป็นประโยชน์อย่างยิ่งสำหรับชุมชน ความคิดเห็นของท่านจะเป็นความลับและจะไม่ใช้ข้อมูลในทางอื่นใดนอกจากทางด้านวิชาการเท่านั้น

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

ตอนที่ 2 แบบสอบถามพฤติกรรมของนักท่องเที่ยว

ตอนที่ 3 ปัจจัยทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจมาท่องเที่ยว ตำบลเทพเสด็จ อำเภอ ดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่

2. โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ใน [] ที่ตรงกับข้อมูลของท่าน

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1. เพศ

[] ชาย

[] หญิง

2. สถานภาพ

[] โสด

[] สมรส

[] หย่า หรือ หม้าย

3. อายุ

[] ต่ำกว่า 25 ปี

[] 25-34 ปี

[] 35-44 ปี

[] 45-54 ปี

[] 55 ปีขึ้นไป

4. ระดับการศึกษา

[] ต่ำกว่าปริญญาตรี

[] ปริญญาตรี/หรือเทียบเท่า

[] สูงกว่าปริญญาตรี

5. อาชีพ

[] นักเรียน / นักศึกษา

[] พนักงานบริษัทเอกชน

[] ธุรกิจส่วนตัว

[] ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ

[] งานอิสระ / รับจ้างทั่วไป

[] อื่นๆโปรดระบุ.....

6. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

- [] ต่ำกว่า 10,000 บาท [] 10,001 – 20,000 บาท
[] 20,001 – 30,000 บาท [] 30,000 บาทขึ้นไป

ตอนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมของนักท่องเที่ยว

- จำนวนครั้งที่ท่านเคยเดินทางมาท่องเที่ยวที่ ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด
[] ครั้งแรก [] มากกว่า 1 ครั้ง
- ช่วงวันที่ท่านนิยมเดินทางมาท่องเที่ยว ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด
[] ช่วงวันเสาร์-อาทิตย์ [] ช่วงวันจันทร์-ศุกร์
[] วันหยุดนักขัตฤกษ์ [] อื่นๆ โปรดระบุ.....
- ระยะเวลาที่ท่านใช้ในการเดินทางมาเที่ยวครั้งนี้
[] ไม่เกิน 1 วัน [] 1-2 วัน
[] 3-5 วัน [] 5 วันขึ้นไป
- ยานพาหนะที่ท่านใช้ในการเดินทาง
[] รถยนต์ส่วนตัว [] รถโดยสารประจำทาง / รถโดยสารประจำท้องถิ่น
[] รถบริการจากบริษัทนำเที่ยว [] รถรับจ้างในชุมชน [] อื่นๆ โปรดระบุ.....
- วัตถุประสงค์ในการเดินทางมาครั้งนี้
[] ท่องเที่ยว [] พักผ่อน / พักฟื้น
[] เยี่ยมญาติ / เพื่อน [] ประชุมสัมมนา
[] การกีฬา / การศาสนา [] การศึกษา / ทัศนศึกษา
[] ติดต่อราชการ / ปฏิบัติราชการ [] ติดต่อธุรกิจ
[] อื่นๆ (โปรดระบุ).....
- ท่านรู้จักและรับทราบข้อมูลของสถานที่ท่องเที่ยวนี้จากแหล่งใด
[] กลุ่มเพื่อน / ญาติ [] การจัดนิทรรศการท่องเที่ยว
[] อินเทอร์เน็ต [] ได้รับการแนะนำจากบริษัทนำเที่ยว
[] ข่าวสารทางวิทยุ / โทรทัศน์ / หนังสือพิมพ์
[] สื่อประชาสัมพันธ์ ป้ายโฆษณา / แผ่นพับ / ใบปลิว
[] อื่นๆ โปรดระบุ.....

7. ใครที่มีผลต่อการตัดสินใจของท่านมากที่สุดในการเลือกมาท่องเที่ยวที่ ตำบลเทพเสด็จ อำเภอ
ดอยสะเก็ด
- [] ตนเอง [] เพื่อน / คนรู้จัก
[]ญาติพี่น้อง / ครอบครัว [] อื่นๆ (โปรดระบุ).....
8. เหตุผลสำคัญที่ท่านใช้ประกอบการตัดสินใจมาท่องเที่ยวที่ ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด
- [] สถานที่ท่องเที่ยวที่น่าสนใจ [] โปรแกรมการท่องเที่ยวมีราคาที่เหมาะสม
[] รสชาติของอาหาร เครื่องดื่ม [] ช่วงเวลาท่องเที่ยว สถานที่พักผ่อน
[] ความสะดวกสบายในการเดินทาง [] สิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ เช่น ห้องน้ำ
[] อื่นๆ (โปรดระบุ).....
9. โดยภาพรวมแล้วท่านมีความพึงพอใจในการท่องเที่ยวที่ ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด
มากน้อยเพียงใด
- [] มากที่สุด [] มาก [] ปาน
กลาง
[] น้อย [] น้อยที่สุด
10. ท่านจะมาท่องเที่ยวที่ ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด อีกหรือไม่
- [] มา [] ไม่มา
11. ท่านจะแนะนำให้ผู้อื่นมาท่องเที่ยวที่ ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด หรือไม่
- [] แนะนำ [] ไม่แนะนำ

ตอนที่ 3 ปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจมาท่องเที่ยวที่ ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด

ปัจจัยทางการตลาด	ระดับความพึงพอใจ				
	มากที่สุด 5	มาก 4	ปานกลาง 3	น้อย 2	น้อย ที่สุด 1
ด้านผลิตภัณฑ์หรือการให้บริการ					
1. มีแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติที่น่าสนใจ					
2. มีแหล่งท่องเที่ยวทางโบราณสถาน โบราณวัตถุทางประวัติศาสตร์ท้องถิ่นที่ น่าสนใจ					
3. มีวิถีชีวิตความเป็นอยู่ วัฒนธรรม และ ประเพณีท้องถิ่นที่เป็นเอกลักษณ์					
4. ความอร่อยของอาหารพื้นเมือง					
5. มีความหลากหลายของสินค้า / หัตถกรรม พื้นบ้านคุณภาพดี					
6. มีการให้ข้อมูลในสถานที่ท่องเที่ยว / ศูนย์บริการนักท่องเที่ยว					
7. มีสิ่งอำนวยความสะดวกของสถานที่ ท่องเที่ยวต่างๆ เช่น สถานที่พักผ่อน ยานพาหนะ ห้องน้ำ ที่จอดรถ โทรศัพท์ สาธารณะ					
8. มีการรักษาความปลอดภัยแก่นักท่องเที่ยว					
9. อื่นๆ โปรดระบุ.....					
ด้านราคา					
10. ราคาของสินค้าและบริการมีความ เหมาะสม					
11. ราคาของร้านขายของฝากมีความ เหมาะสม					
12. ราคาของร้านขายอาหารมีความ เหมาะสม					

13. อื่นๆ โปรดระบุ.....					
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย					
14. มีความชัดเจนของป้ายบอกเส้นทาง					
15. มีสัญลักษณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวกับสถานที่ท่องเที่ยว					
16. อื่นๆ โปรดระบุ.....					
ด้านการส่งเสริมการท่องเที่ยว					
17. การโฆษณาผ่านทางสื่อ เช่น สิ่งพิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์ อย่างทั่วถึง					
18. มีคู่มือ แผนที่ แผ่นพับ ในการแนะนำสถานที่					
19. มีการจัดนิทรรศการแนะนำแหล่งท่องเที่ยว					
20. อื่นๆ โปรดระบุ.....					
ด้านกระบวนการให้บริการ					
21. ความสะดวกในการติดต่อเข้าชมแหล่งท่องเที่ยว					
22. มียานพาหนะในการเดินทางไปสถานที่ต่างๆ					
23. บริการเสริมต่างๆ เช่น รับส่งสนามบิน ที่พัก					
24. อื่นๆ โปรดระบุ.....					
ด้านบุคคลผู้ให้บริการ และมัคคุเทศก์					
25. บุคลิกภาพดี อธิบายดี มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี					
26. มีความรู้ทางด้านข้อมูลท่องเที่ยว และให้คำแนะนำที่ดี					
27. อื่นๆ โปรดระบุ.....					
ด้านการสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ					
28. แหล่งท่องเที่ยวมีบรรยากาศดีและ					

สวยงาม					
29. ความแปลกของสถานที่ท่องเที่ยว					
30. ชาวบ้านตำบลเทพเสด็จ อำเภออดอย สะแก					
31. มีความเป็นมิตร					
32. อื่นๆ โปรดระบุ.....					

ตอนที่ 4 ข้อเสนอแนะอื่นๆ

.....

.....

.....

.....

ด้านการเงิน

แบบสำรวจการบริหารการเงิน

(พื้นที่ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่)

1. ข้อมูลเกี่ยวกับการประกอบการ

1.1 ท่านประกอบอาชีพธุรกิจในด้านใด

- () ปลุกกาแฟ (อาราบิก้า) () ปลุกชา / เมี่ยง () โฮมสเตย์
() เลี้ยงผึ้ง () อื่น ๆ (ระบุ.....)

1.2 สาเหตุที่ท่านมาประกอบธุรกิจประเภทนี้ (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () อาศัยอยู่ในพื้นที่ () ไม่รู้ว่าจะประกอบธุรกิจอะไร
() เห็นว่าน่าจะสร้างรายได้ () สืบทอดมาจากรุ่นต่อรุ่น
() อื่น ๆ (ระบุ.....)

1.3 ท่านประกอบธุรกิจมาเป็นระยะเวลา

- () 1 – 2 ปี () 3 – 4 ปี () 5 – 6 ปี () 6 ปี ขึ้นไป

1.4 ธุรกิจของท่านมีการดำเนินการจัดตั้ง อย่างไร

- () เป็นเจ้าของคนเดียว () มีหุ้นส่วน

1.4 ท่านได้กู้เงินมาลงทุนในการทำธุรกิจหรือไม่

- () ไม่ได้กู้ () ได้กู้

(ถ้ากู้) ท่านได้กู้เงินจากแหล่งไหนบ้าง สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

- () ญาติ () เพื่อน () นายทุนเงินกู้
() ธนาคาร () กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง () การร่วมหุ้น
() อื่น ๆ (โปรดระบุ)

1.5 ต้นทุนเริ่มต้นในการทำธุรกิจของท่านประมาณเท่าไร

- () 5,000 – 10,000 บาท () 10,001 – 15,000 บาท
() 15,000 – 20,000 บาท () 20,001 บาท ขึ้นไป
() อื่น ๆ (โปรดระบุ.....)

1.6 คนงาน/ลูกจ้าง ในธุรกิจของท่าน

() ไม่มี () มี

(ถ้ามี) จำนวนกี่คน

() 1 – 5 คน

() 6 – 10 คน

() 11 – 15 คน

() 16 – 20 คน

() 21 คนขึ้นไป

ลักษณะคนงาน/ลูกจ้างในธุรกิจของท่าน

() เป็นลูกจ้างประจำ

() เป็นลูกจ้างชั่วคราว

(ถ้ามี) ค่าแรงโดยเฉลี่ยของคนงาน /ลูกจ้าง ต่อวันเป็นเท่าไร

() ต่ำกว่า 150 บาท

() 150 – 200 บาท

() 201 – 250 บาท

() 251 – 300 บาท

() 300 บาทขึ้นไป

1.7 รายได้เฉลี่ยของธุรกิจท่านต่อเดือน

() น้อยกว่า 5,000 บาท

() 5,001 – 6,000 บาท

() 6,001 – 7,000 บาท

() 7,001 – 8,000 บาท

() 8,001 – 9,000 บาท

() 9,000 บาทขึ้นไป

1.8 ค่าใช้จ่ายต่อเดือนของธุรกิจท่าน มาจากอะไรบ้าง (สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

() ค่าจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์

() ค่าแรงงาน

() ค่าสาธารณูปโภค

() ค่าซ่อมแซมอุปกรณ์

() ค่าขนส่ง

() ค่าเช่า

() ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ (โปรดระบุ.....)

1.9 ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยของธุรกิจท่านต่อเดือน

() น้อยกว่า 5,000 บาท

() 5,001 – 6,000 บาท

() 6,001 – 7,000 บาท

() 7,001 – 8,000 บาท

() 8,001 – 9,000 บาท

() 9,000 บาทขึ้นไป

2. ความรู้ ความเข้าใจต่อการวางแผนด้านการเงิน

2.1 ธุรกิจท่านมีการวางแผนการปฏิบัติงานไว้ล่วงหน้าหรือไม่

() มี

() ไม่มี

2.2 หากท่านรู้ล่วงหน้าว่าเงินสดในธุรกิจของท่านไม่พอ ท่านจะแก้ไขรายได้ที่ไม่เพียงพออย่างไร (เลือกได้มากกว่า1ข้อ)

- | | |
|---|---|
| ☐ กู้ยืมเงินจากคนใกล้ชิด | ☐ ลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น |
| ☐ กู้เงินจากแหล่งเงินทุนในธนาคาร | ☐ จำนำสิ่งของ |
| ☐ ซื้อของสินเชื่อ | ☐ ขายสินทรัพย์ |
| ☐ อื่น ๆ (โปรดระบุ.....) | |

2.3 ธุรกิจท่านมีการจัดทำบันทึกรายรับ / รายจ่าย หรือไม่

- ☐ มี ☐ ไม่มี

2.4 ในเดือนที่ผ่านมารายจ่ายธุรกิจของท่าน เมื่อเทียบกับรายได้ เป็นอย่างไร

- ☐ รายจ่ายมากกว่ารายได้ ☐ รายได้มากกว่ารายจ่าย
- ☐ รายจ่ายและรายได้พอ ๆ กัน

2.5 ท่านได้มีการออมเงินไว้ใช้ในยามฉุกเฉินของธุรกิจหรือไม่

- ☐ มี ☐ ไม่มี

2.6 ท่านได้มีการพยากรณ์และวางแผนธุรกิจของท่านแบบใด

- ☐ ระยะสั้น ☐ ระยะยาว

2.7 ในธุรกิจของท่าน อะไรที่เป็นความเสี่ยง ที่ทำให้เกิดปัญหา (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|---|---|
| ☐ การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ | ☐ การเปลี่ยนแปลงทางการเมือง |
| ☐ การเปลี่ยนแปลงทางด้านสังคม | ☐ การเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี |

ขอขอบคุณท่านที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม

ภาคผนวก ข

1. แนวทางในการพัฒนาการศักยภาพเพื่อการแข่งขันสำหรับผู้ประกอบการ แผนการจัดการธุรกิจ

แนวทางในการพัฒนาการศักยภาพเพื่อการแข่งขันสำหรับผู้ประกอบการ แผนการจัดการธุรกิจ
และการจัดตั้งธุรกิจ ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่

แนวทางในการพัฒนาการศักยภาพเพื่อการแข่งขันสำหรับผู้ประกอบการ
แผนการจัดการธุรกิจและการจัดตั้งธุรกิจ
ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่

จัดทำโดย

ภูษณิศา เตชเถกิงและคณะ
คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้ จังหวัดเชียงใหม่

คำนำ

แนวทางในการพัฒนาศักยภาพเพื่อการแข่งขันสำหรับผู้ประกอบการและแผนการจัดการธุรกิจในตลาดเทศ์จ เป็นผลจากการวิจัยโครงการการจัดการชุมชนเพื่อพัฒนาการท่องเที่ยวโดยเน้นการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม พัฒนาผู้ประกอบการชุมชนตามแนวพระราชดำริ พื้นที่ตำบลเทศ์จ อ.ดอยสะเก็ด เชียงใหม่ และอยู่ในชุดโครงการ การพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวใหม่ผ่านการจัดการชุมชน โดยเน้นการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม พัฒนา ผู้ประกอบการชุมชนและการตลาดตามแนวพระราชดำริ พื้นที่ตำบลเทศ์จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งได้รับการสนับสนุนโดยสำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ (วช.) และสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) เพื่อเป็นการสร้างความเข้มแข็งแก่ผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจอยู่แล้วและสร้างผู้ประกอบการใหม่ ที่เกี่ยวข้องกับแหล่งธรรมชาติที่มีอยู่เพื่อเป็นส่วนหนึ่งในการดึงดูดนักท่องเที่ยวให้เข้ามาในพื้นที่ และเป็นการสร้างรายได้แก่ชุมชน ให้สามารถอยู่ได้ด้วยตนเองตามแนวพระราชดำริ

ทีมวิจัยได้แนวทางฯจากผลการศึกษาโดยมีผู้ประกอบการในชุมชน รวมถึงผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง ได้เข้ามามีส่วนในกระบวนการศึกษาทุกขั้นตอน ดังนั้นการจัดทำแนวทางนี้ จึงเป็นการจัดทำแนวทางที่มีพื้นฐานมาจากความต้องการของคนในชุมชนและผู้ประกอบการในชุมชน

สารบัญ

คำนำ	2
สารบัญ	3
ข้อมูลทั่วไปตำบลเทพเสด็จ	4
ผลการวิเคราะห์	6
ทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่ของตำบลเทพเสด็จ	7
การวิเคราะห์จุดอ่อนจุดแข็งโอกาสและอุปสรรคของชุมชน (การวิเคราะห์ SWOT)	7
เขตการจัดการท่องเที่ยว	14
ผลการวิเคราะห์ด้านผู้ประกอบการ	22
แนวทางการพัฒนาศักยภาพในการแข่งขันของผู้ประกอบการชุมชน 1 ปี	24
แผนด้านการจัดการธุรกิจ โดยเน้นการหลักสูตรอบรมเชิงปฏิบัติการ	25
แผนการจัดตั้งธุรกิจ	30

ข้อมูลทั่วไปตำบลเทพเสด็จ

ตำบลเทพเสด็จมีการตั้งเป็นชุมชนมาไม่น้อยกว่า 100 ปี แต่เดิมเป็นถิ่นอาศัยของชุมชนเผ่าขมุ ที่อพยพเข้ามาในพื้นที่เพื่อปลูกข้าวไร่และทำสวนเมี่ยง ต่อมาเมื่อถึงยุคสมัยที่การค้าขายเมี่ยงเจริญรุ่งเรืองมีพ่อค้าวัวต่างพื้นที่เข้ามาติดต่อค้าขายเพิ่มจำนวนมากขึ้น ส่งผลให้คนพื้นเมืองที่อาศัยอยู่ที่ราบอพยพขึ้นมาอาศัยในพื้นที่เพื่อรับจ้างเด็บบเมี่ยง ทำสวนเมี่ยงและค้าขายเพิ่มจำนวนมากขึ้น ต่อมาจึงเกิดการผสมผสานด้านชาติพันธุ์ ประกอบกับชนเผ่าขมุได้อพยพไปอยู่ที่อื่น จนปัจจุบันได้กลายเป็นคนพื้นเมืองจนหมด

แต่เดิมพื้นที่ตำบลเทพเสด็จอยู่ในเขตการปกครองของตำบลป่าเมี่ยง อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ เมื่อพื้นที่ตำบลป่าเมี่ยงมีจำนวนประชากรเพิ่มมากขึ้น อีกทั้งตำบลเทพเสด็จก็อยู่ห่างไกลมาก ส่งผลให้การดูแลและการบริหารการปกครองทำได้ไม่ทั่วถึง ปี พ.ศ. 2528 นายสว่าง จันทรเทียะ ซึ่งในขณะนั้นดำรงตำแหน่งผู้ใหญ่บ้านบ้านปางไฮ หมู่ที่ 12 เห็นว่าเพื่อให้เกิดการดูแลราษฎรเป็นไปอย่างทั่วถึง จึงดำเนินการแจ้งต่อที่ว่าการอำเภอดอยสะเก็ด เพื่อขอแยกเขตการปกครองใหม่ โดยได้กำหนดให้หมู่บ้านที่อยู่ในพื้นที่ภูเขาทั้งหมดจำนวน 7 หมู่บ้าน อันได้แก่ บ้านปางบง หมู่ที่ 5, บ้านน้ำโค้ง หมู่ที่ 6, บ้านป่าปาน หมู่ที่ 7, บ้านแม่ตอน หมู่ที่ 8, บ้านดง หมู่ที่ 9, บ้านพงษ์ทอง หมู่ที่ 10 และบ้านปางไฮ หมู่ที่ 12 แยกเป็นตำบลใหม่ ในปี พ.ศ. 2534 โดยใช้ชื่อว่า "ตำบลเทพเสด็จ" สาเหตุที่ใช้ชื่อนี้เพราะว่าพื้นที่ทั้งหมดของตำบลเทพเสด็จเป็นภูเขาสูง ซึ่งอยู่ในเขตโครงการหลวงป่าเมี่ยง ที่ตั้งอยู่ ณ บ้านปางบง หมู่ที่ 5 ซึ่งสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาสยามบรมราชกุมารี ได้ทรงเสด็จมาเยี่ยมโครงการถึง 2 ครั้ง ทางสภาตำบลเทพเสด็จ จึงมีมติให้ใช้ชื่อตำบลว่า "เทพเสด็จ" มีเขตการปกครอง 7 หมู่บ้าน ดังกล่าว โดยแบ่งเขตการปกครองหมู่บ้านใหม่ดังนี้ หมู่ที่ 1 บ้านปางบง หมู่ที่ 2 บ้านน้ำโค้ง หมู่ที่ 3 บ้านป่าปาน หมู่ที่ 4 บ้านแม่ตอน หมู่ที่ 5 บ้านพงษ์ทอง หมู่ที่ 6 บ้านดง หมู่ที่ 7 บ้านปางไฮ ต่อมาปี พ.ศ. 2539 บ้านกำแพงหิน ได้แยกออกจากบ้านแม่ตอน เป็นหมู่บ้านใหม่เป็นหมู่ที่ 8 ของตำบลเทพเสด็จเป็นต้นมาภายหลังที่ได้มีการประกาศใช้พระราชบัญญัติสภาตำบลและองค์การบริหารส่วนตำบล พ.ศ. 2537 ในราชกิจจานุเบกษาแล้วจึงทำให้ตำบลเทพเสด็จ มีฐานะเป็นนิติบุคคลตามกฎหมาย ตั้งแต่วันที่ 23 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2540

- **สภาพทั่วไปและข้อมูลพื้นฐานขององค์การบริหารส่วนตำบลเทพเสด็จ**

สภาพทั่วไป - ที่ตั้ง ตำบลเทพเสด็จ ตั้งอยู่ในระหว่างเทือกเขาผีปันน้ำ ทางด้านทิศเหนือ และเทือกเขาขุนตาล ทางทิศตะวันออก เป็นพื้นที่ที่มีอาณาเขตติดต่อกับ 3 จังหวัด คือ จังหวัดเชียงใหม่ จังหวัดเชียงรายและจังหวัดลำปางอยู่สูงจากระดับน้ำทะเลปานกลาง เฉลี่ย 1,050 เมตร และจุดสูงสุดของยอดดอย คือ 1,950 เมตรบนยอดดอยลังกาหลวง

เนื้อที่ เนื้อที่ตำบลเทพเสด็จ มีเนื้อที่ประมาณ 71,875 ไร่ หรือประมาณ 115 ตารางกิโลเมตร ภูมิประเทศ พื้นที่ทั้งหมดมีลักษณะเป็นที่ราบสลับลอนเนินเขา และภูเขาสูง มีจุดสูงสุดจากระดับน้ำทะเลปานกลางเฉลี่ย 1,950 เมตร ที่บ้านปางปง หมู่ที่ 1 ประชากร จำนวนประชากรทั้งสิ้น 1,677 คน แบ่งเป็นชาย 885 คน หญิง 792 คน (ข้อมูล ณ วันที่ 30 เมษายน 2552) มีจำนวนครัวเรือน 723 ครัวเรือน จำนวนหมู่บ้านในเขตองค์การบริหารส่วนตำบลเทพเสด็จมีพื้นที่เต็มทั้ง 8 หมู่บ้าน ได้แก่ หมู่ที่ 1 บ้านปางปง จำนวน 74 ครัวเรือน แบ่งเป็นชาย 80 คน หญิง 75 คน รวม 155 คน หมู่ที่ 2 บ้านน้ำไค้ง จำนวน 103 ครัวเรือน แบ่งเป็นชาย 116 คน หญิง 90 คน รวม 206 คน หมู่ที่ 3 บ้านป่าป่าน จำนวน 77 ครัวเรือน แบ่งเป็นชาย 87 คน หญิง 87 คน รวม 174 คน หมู่ที่ 4 บ้านแม่ตอน จำนวน 101 ครัวเรือน แบ่งเป็นชาย 114 คน หญิง 111 คน รวม 225 คน หมู่ที่ 5 บ้านพงษ์ทอง จำนวน 72 ครัวเรือน แบ่งเป็นชาย 72 คน หญิง 65 คน รวม 137 คน หมู่ที่ 6 บ้านดง จำนวน 83 ครัวเรือน แบ่งเป็นชาย 102 คน หญิง 95 คน รวม 197 คน หมู่ที่ 7 บ้านปางไฮ จำนวน 140 ครัวเรือน แบ่งเป็นชาย 205 คน หญิง 172 คน รวม 377 คน หมู่ที่ 8 บ้านกำแพงหิน จำนวน 73 ครัวเรือน แบ่งเป็นชาย 109 คน หญิง 97 คน รวม 206 คน

- **ทรัพยากรธรรมชาติในพื้นที่ป่าธรรมชาติ(ป่าเต็งรัง,ป่าเบญจพรรณ) แหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติได้แก่ น้ำตกเทพเสด็จ , ภูลังกา**

จุดเด่นของพื้นที่ (ที่เอื้อต่อการพัฒนาตำบล)

พื้นที่ขององค์การบริหารส่วนตำบล มีลักษณะภูมิประเทศเป็นที่ภูเขาสูงและที่ราบสลับลอนเนินเขา เป็นแหล่งต้นน้ำลำธารของน้ำแม่กวง ซึ่งไหลลงสู่แม่น้ำปิง ซึ่งมีจุดสูงสุดจากระดับน้ำทะเลปานกลาง เฉลี่ยความสูงประมาณ 1,950 เมตร ตั้งอยู่ในพื้นที่ ป่าสงวนแห่งชาติ ป่าขุนแม่กวง โดยพื้นที่ส่วนใหญ่เป็นพื้นที่เกษตรกรรม เช่น ปลูกชา(เมี่ยง) กาแฟอบาภิแก้ว พืชและดอกไม้เมืองหนาว นอกจากนั้นยังมีแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติที่สวยงาม เช่น น้ำตกเทพเสด็จ ดอยลังกาภูผามหัศจรรย์ ผาโงม สันบ่อจือ ม่อนฤาษี และหมู่บ้านโฮมสเตย์ บ้านแม่ตอน

ผลการวิเคราะห์

ทีมวิจัยได้จัดประชุมกลุ่มแต่ละหมู่บ้าน

และให้แต่ละหมู่บ้าน ทำการประเมิน ทรัพยากรธรรมชาติของหมู่บ้านตน พร้อมทั้งทำการวิเคราะห์ จุดเด่น จุดด้อยในพื้นที่ พร้อมทั้งโอกาสและอุปสรรคในปัจจุบัน โดย ทีมวิจัย กลุ่มผู้นำ ได้ทำการสำรวจพื้นที่ร่วมกัน ในแต่ละหมู่บ้าน ผลจากการวิจัยแสดงให้เห็นถึง ทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่ใน ตำบลเทพเสด็จดังนี้

ก). ทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่ของตำบลเทพเสด็จ ด้านวัฒนธรรม

ประชาชนในตำบลรักษาวัฒนธรรมและประเพณีพื้นบ้านที่สำคัญคือ

- การเลี้ยงผีต้นน้ำในช่วงเดือนมกราคม
- ประเพณีสงกรานต์ ช่วงเดือนเมษายน
- วันเลี้ยงผีเจ้าบ้านและเลี้ยงผีหมู่บ้านในเดือนมิถุนายน
- วันเข้าพรรษา และออกพรรษาในเดือนกรกฎาคมถึงเดือนพฤศจิกายน
- การทำบุญถวายต้นเงินคู่อายุในเดือนพฤศจิกายน
- ประเพณียี่เป็งเดือนพฤศจิกายน
- ประเพณีสงกรานต์พระธาตุตลอดปี
- ประเพณีถวายข้าวใหม่เดือน 4
- ประเพณีบวชป่าต้นน้ำทุกปี
- ประเพณีแห่ไม้ค้ำตันสลิ (ตันโพธิ์) ประมาณเดือนพฤษภาคม

การวิเคราะห์จุดอ่อนจุดแข็งโอกาสและอุปสรรคของชุมชน (การวิเคราะห์ SWOT)

ทีมวิจัยได้ใช้ วิธีการวิจัย ดังนี้ การจัดสนทนากลุ่ม (Focus Group Discussion) การสัมภาษณ์เชิงลึกกลุ่มเป้าหมาย (In depth Interviews) และการสำรวจเชิงกายภาพของทีมวิจัย ผลจากการวิเคราะห์ ซึ่งแบ่งเป็น 3 ส่วน ส่วนแรก เป็นการวิเคราะห์สภาวะแวดล้อมภายใน ส่วนที่สอง เป็นด้านสภาพแวดล้อมภายนอก.และส่วนที่สามสิ่งแวดล้อมภายนอกดำเนินงาน

- การวิเคราะห์สภาวะแวดล้อมภายใน

ผลจากการวิเคราะห์ปัจจัยสิ่งแวดล้อมภายใน แบ่งเป็น 8 ด้าน ได้แก่ด้านการบริหารจัดการ กลยุทธ์การตลาด กลยุทธ์การเงิน กลยุทธ์ด้านการปฏิบัติการ กลยุทธ์ด้านการบริหารทรัพยากร มนุษย์ สภาวะแวดล้อมธรรมชาติ/ความสมบูรณ์ของชุมชน สถานที่ท่องเที่ยวของชุมชนและ ประเพณี/ภูมิปัญญาพื้นบ้าน

- ด้านการบริหารจัดการ ด้านจุดแข็งไม่พบ แต่พบว่าจุดอ่อน เป็นการที่วิสาหกิจขาดความรู้ในการบริหารจัดการ ขาดความรู้ในด้านการบริหาร ร้านค้าชุมชน ทำให้ธุรกิจไม่เป็นไปตามเป้าหมาย
- การตลาดท่องเที่ยว จุดแข็ง ในพื้นที่ยังมีนักท่องเที่ยวต่างประเทศเข้าไปท่องเที่ยวอยู่บ้างถึงแม้ จะไม่เป็นที่รู้จักมากนัก แต่ก็ยังมีอยู่ ในขณะที่จุดอ่อนพบว่าวิสาหกิจของผู้ประกอบการขาด การพัฒนาแผนการท่องเที่ยว ขาดการตลาดผลิตภัณฑ์ ขาดการสร้างแบรนด์สินค้าและขาดการ ประชาสัมพันธ์
- กลยุทธ์การเงิน จุดแข็งไม่พบ แต่จุดอ่อนพบว่า ขาดความรู้ด้านการบริหารการเงินขาดเงินทุน หมุนเวียน
- กลยุทธ์ด้านการปฏิบัติการ ในตำบลเทพเสด็จพบ จุดแข็งด้านการปฏิบัติการดังนี้ ศูนย์การ เรียนรู้การผลิตน้ำผึ้งธรรมชาติ มีการผลิต และการบริการด้านต่าง ๆ อาทิ การปลูกกาแฟ เมี่ยง บัญชีสุขภาพ นวดแผนไทย การเลี้ยงผึ้งธรรมชาติ การผลิตไม้ดอกไม้ประดับ ในขณะเดียวกันด้านจุดอ่อน พบว่า ขาดการอบรมไกด์ ขาดไกด์พูดภาษาอังกฤษ ขาดการแปรรูป และเครื่องมือแปรรูป ผลิตภัณฑ์ ขาดความรู้ด้านการแปรรูป
- กลยุทธ์ด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์ มีกลุ่มอาชีพที่มีองค์ความรู้ด้านสมุนไพร การนวด พื้นบ้าน หัตถกรรม และประเพณีพื้นบ้าน และได้มีการหมุนเวียนช่วยกันจัดการ จุดอ่อนพบว่า ยังไม่มีการจัดการที่เป็นระบบ
- สภาวะแวดล้อมธรรมชาติ/ความสมบูรณ์ของชุมชน ป่าไม้อุดมสมบูรณ์ ด้านจุดแข็ง มีแหล่ง ท่องเที่ยวธรรมชาติ เช่นเส้นทางศึกษาธรรมชาติ น้ำตกอากาศเย็นตลอดปี
- สถานที่ท่องเที่ยวของชุมชน พบจุดเด่น วัดปางไฮ วัดตาดเหมย ที่เป็นสถานที่มีความเป็นมาที่ น่าสนใจและเป็นจุดดึงดูดใจแก่นักท่องเที่ยว จุดอ่อน พบว่าขาดการพัฒนาเส้นทาง ขาดป้าย บอกเส้นทางท่องเที่ยว ขาดไกด์ในชุมชนที่มีความรู้ด้านภาษาอังกฤษ ขาดการพัฒนาแหล่ง ท่องเที่ยว
- ประเพณี/ภูมิปัญญาพื้นบ้าน พบว่ามีจุดแข็งที่น่าสนใจดังนี้ ภูมิปัญญาด้านหัตถกรรมสมุนไพร พื้นบ้าน ทำบายศรี ทำโคมลอย ดอกไม้ไฟหอมพื้นเมือง นวดแผนโบราณ ประเพณีพื้นบ้านเช่น บวชป่าต้นน้ำ อาหารพื้นเมือง ผักพื้นบ้านเช่นดอกปลิงลาว จุดอ่อน ผลการวิเคราะห์ข้อมูล แสดงให้เห็นว่า ขาดเด็กรุ่นใหม่สืบทอดวัฒนธรรมและประเพณี (สรุปดังตาราง 1)

ตารางที่ 1 สรุปการวิเคราะห์ปัจจัยสิ่งแวดล้อมภายใน

ตัวแปรหลัก	ผลการวิเคราะห์	
	จุดแข็ง	จุดอ่อน
การบริหารจัดการ		- ขาดความรู้ในการบริหารจัดการกลุ่มวิสาหกิจ - ขาดความรู้ในด้านการบริหารร้านค้าชุมชน
กลยุทธ์การตลาด	- มีนักท่องเที่ยวต่างประเทศ	- ขาดการพัฒนาแผนการท่องเที่ยว - ขาดการตลาดผลิตภัณฑ์ - ขาดการสร้างแบรนด์สินค้า - ขาดการประชาสัมพันธ์
กลยุทธ์การเงิน		- ขาดความรู้ด้านการบริหารการเงิน - ขาดเงินทุนหมุนเวียน
กลยุทธ์ด้านการปฏิบัติการ	- ศูนย์การเรียนรู้การผลิตน้ำผึ้งธรรมชาติ - มีการผลิต และการบริการด้านต่างๆ อาทิ การปลูกกาแฟ กล้วย ทุเรียน ชีวภาพ นวดแผนไทย การเลี้ยงผึ้งธรรมชาติ การผลิตไม้ดอก	- ขาดการอบรมไกด์ - ขาดไกด์พูดภาษาอังกฤษ - ขาดการแปรรูป และเครื่องมือแปรรูปผลิตภัณฑ์ - ขาดความรู้การแปรรูป
กลยุทธ์ด้าน การบริหารทรัพยากรมนุษย์	- มีกลุ่มอาชีพที่มีองค์ความรู้ด้านสมุนไพร การนวดพื้นบ้าน หัตถกรรม และประเพณีพื้นบ้าน	- การจัดการที่เป็นระบบ
*สถานะแวดล้อม ธรรมชาติ/ความสมบูรณ์ของชุมชน	- ป่าไม้อุดมสมบูรณ์ - มีแหล่งท่องเที่ยวธรรมชาติ เช่น เส้นทางศึกษาธรรมชาติ น้ำตก - อากาศเย็นตลอดปี	
สถานที่ท่องเที่ยวของชุมชน	- วัดปางไฮ วัดตาดเหมย	- ขาดการพัฒนาเส้นทาง ขาดป้ายบอกเส้นทางท่องเที่ยว - ขาดไกด์ในชุมชนที่มีความรู้ด้านภาษาอังกฤษ - ขาดการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยว
ประเพณี/ ภูมิปัญญาพื้นบ้าน	- ภูมิปัญญาด้านหัตถกรรม สมุนไพรพื้นบ้าน ทำบายศรี ทำโคมลอย ดอกไม้ไฟหมอพื้นเมือง นวดแผนโบราณ - ประเพณีพื้นบ้านเช่นบวชป่าต้นน้ำ - อาหารพื้นเมือง ผักพื้นบ้านเช่น ดอกปลิงลาว	- ขาดเด็กรุ่นใหม่สืบทอดวัฒนธรรมและประเพณี

● การวิเคราะห์สถานะแวดล้อมภายนอกทั่วไป

การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกได้ใช้ตัวแปรดังต่อไปนี้ ด้านเศรษฐกิจ เทคโนโลยี กฎหมาย/ การเมือง โครงสร้างพื้นฐาน สังคม/วัฒนธรรมและกายภาพ

- ด้านเศรษฐกิจ พบโอกาสที่จะทำให้เกิดการสร้างรายได้เพราะตำบลเทพเสด็จ อยู่บนเส้นทางท่องเที่ยวในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) และสถานที่ตั้งอยู่ใกล้เชียงใหม่ ประมาณ 50 กม. ซึ่งเป็นแหล่งเศรษฐกิจ และการท่องเที่ยวที่สำคัญของภูมิภาค นอกจากนี้ อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวของประเทศอยู่ในช่วงการเติบโตตามแนวคิดทฤษฎีวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์
- เทคโนโลยี มีอุปสรรคทางด้านนี้โดยเฉพาะด้านพื้นที่ ของตำบลส่วนใหญ่ขาดสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่
- กฎหมาย/การเมือง มีโอกาสด้านรัฐบาลมีนโยบายให้การสนับสนุนตามแผนยุทธศาสตร์ของคณะกรรมการนโยบายการท่องเที่ยวแห่งชาติ ปี 2555 – 2559
- โครงสร้างพื้นฐาน มีถนนเข้าถึงบางจุด แต่อุปสรรคที่สำคัญคือการที่เส้นทางคมนาคมแคบไม่สามารถขยายได้ ทำให้ขาดความสะดวก และปลอดภัยในการเดินทาง
- สังคม/วัฒนธรรม มีโอกาสที่ปัจจุบันนักท่องเที่ยวให้ความสำคัญต่อวัฒนธรรมท้องถิ่นเพิ่มขึ้น
- กายภาพ มีโอกาสเนื่องจากนักท่องเที่ยวให้ความสำคัญต่อการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติเพิ่มขึ้น อยู่บนเส้นทางไปน้ำตกแจ้ซ้อนลำปาง ซึ่งเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญของจังหวัดลำปาง (ดูตาราง 2 ประกอบ)

ตาราง 2 สรุปการวิเคราะห์ปัจจัยสิ่งแวดล้อมภายนอกทั่วไป

ตัวแปร	ผลการวิเคราะห์	
	โอกาส	อุปสรรค
เศรษฐกิจ	- อยู่บนเส้นทางท่องเที่ยวใน	

	ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) - ใกล้เชียงใหม่ประมาณ 50 กม. ซึ่งเป็นแหล่งเศรษฐกิจ และการท่องเที่ยวที่สำคัญของภูมิภาค - อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวของประเทศอยู่ในช่วงการเติบโตตามแนวคิดทฤษฎีวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์	
เทคโนโลยี		- พื้นที่ตำบลส่วนใหญ่ขาดสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่
กฏหมาย / การเมือง	- รัฐบาลมีนโยบายให้การสนับสนุนตามแผนยุทธศาสตร์ของคณะกรรมการนโยบายการท่องเที่ยวแห่งชาติ ปี 2555 – 2559	
โครงสร้างพื้นฐาน		- เส้นทางคมนาคมแคบ ไม่สามารถขยายได้ ทำให้ขาดความสะดวกและปลอดภัยในการเดินทาง
สังคม / วัฒนธรรม	- นักท่องเที่ยวให้ความสำคัญต่อวัฒนธรรมท้องถิ่นเพิ่มขึ้น	
กายภาพ	- นักท่องเที่ยวให้ความสำคัญต่อการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติเพิ่มขึ้น - อยู่บนเส้นทางไปน้ำตกแจ้ซ้อนลำปาง ซึ่งเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญของจังหวัด	- เส้นทางคมนาคมภายในหมู่บ้านไม่เชื่อมต่อกัน

● การวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมภายนอกดำเนินงาน

ในส่วนนี้ได้ใช้ตัวแปรด้าน ผู้เกี่ยวข้อง (Stake Hoder) ได้แก่ องค์การบริหารส่วนท้องถิ่น หน่วยงานราชการในพื้นที่และบริษัทเอกชน/องค์การพัฒนาเอกชนในพื้นที่ และคู่แข่งชั้น ปัจจุบัน

(Industrial competitors) ได้แก่ บ้านแม่กำปอง อำเภอสันกำแพง บ้านกิตข่าง อำเภอแม่แตง ในการวิเคราะห์

- ด้านผู้เกี่ยวข้อง (Stake Hoder)

- องค์การบริหารส่วนท้องถิ่น จากการวิเคราะห์จุดแข็งพบว่า อบต.เทพเสด็จสนับสนุนกลุ่มอาชีพต่าง ๆ เช่นการเลี้ยงผึ้ง กลุ่มปุ๋ยหมัก และมีการให้การสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐาน สำหรับจุดอ่อนคือการที่อบต.มีงบประมาณไม่เพียงพอ
- หน่วยงานราชการในพื้นที่และบริษัทเอกชน/องค์การพัฒนาเอกชนในพื้นที่ พบว่าจุดเด่นคือหน่วยงานราชการให้การสนับสนุนศูนย์พัฒนาห้วยฮ่องไคร้สนับสนุนงบประมาณการพัฒนาต่าง ๆ เช่นการเลี้ยงผึ้งธรรมชาติ หน่วยจัดการต้นน้ำแม่หวานสนับสนุนการทำแนวป้องกันไฟฟ้า สร้างฝายต้นน้ำ โครงการหลวงป่าเมี่ยงส่งเสริมและรับซื้อผลผลิตกาแฟ และผลผลิตการเกษตรอื่นๆ
- บริษัทเอกชน/องค์การพัฒนาเอกชนในพื้นที่ มีการจัดตั้งศูนย์พัฒนาระหว่างประเทศ ไทย-ญี่ปุ่นสร้างศูนย์การเรียนรู้กลุ่มอนุรักษ์ผึ้งธรรมชาติ นอกจากนี้ผู้ประกอบการท่องเที่ยวในพื้นที่ให้การสนับสนุนผู้ประกอบการ ตลอดจนบุคลากรในพื้นที่
- คู่แข่งขัน คู่แข่งทางตรงที่ทีมวิจัยได้วิจัยทำการวิเคราะห์ได้แก่บ้านแม่กำปอง อำเภอสันกำแพง มีจุดแข็งด้านความมีชื่อเสียงด้านโฮมสเตย์ มีการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ที่ใกล้เคียงกับตำบลเทพเสด็จอย่างมาก พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานการท่องเที่ยวบางประการก่อนตำบลเทพเสด็จ เช่นที่จอตระหนักท่องเที่ยว และบ้านกิตข่าง อำเภอแม่แตง ซึ่งจุดแข็งด้านการทำตลาดท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์มาก่อน และจุดอ่อนด้านทรัพยากรธรรมชาติเริ่มถูกทำลาย (ตาราง 3)

ตาราง 3 สรุปการวิเคราะห์ปัจจัยสิ่งแวดล้อมภายนอกดำเนินงาน

ตัวแปรหลัก	ตัวแปรย่อย	ผลการวิเคราะห์	
		จุดแข็ง	จุดอ่อน

ผู้เกี่ยวข้อง (Stake Hoder)	- องค์การบริหารส่วนท้องถิ่น - หน่วยงานราชการในพื้นที่ - บริษัทเอกชน/องค์การพัฒนาเอกชนในพื้นที่	- อบต.เทพเสด็จสนับสนุนกลุ่มอาชีพต่าง ๆ เช่นก การเลี้ยงผึ้งกลุ่มปุยหมัก - อบต.สนับสนุนโครงสร้างพื้นฐาน - ศูนย์พัฒนาห้วยฮ่องไคร้สนับสนุนงบประมาณการพัฒนาต่าง ๆ เช่นการเลี้ยงผึ้งธรรมชาติ - หน่วยจัดการต้นน้ำแม่หวานสนับสนุนการทำแนวป้องกันไฟป่าสร้างฝายต้นน้ำ - โครงการหลวงป่าเมี่ยงส่งเสริมและรับซื้อผลผลิตกาแฟ และผลผลิตการเกษตรอื่นๆ - ศูนย์พัฒนาระหว่างประเทศไทย-ญี่ปุ่นสร้างศูนย์การเรียนรู้กลุ่มอนุรักษ์ผิงธรรมชาติ -ผู้ประกอบการท่องเที่ยวในพื้นที่ให้การสนับสนุนผู้ประกอบการตลอดจนบุคลากรในพื้นที่	- งบประมาณไม่เพียงพอ
คู่แข่งชั้นปัจจุบัน (Industrial competitors)	- บ้านแม่กำปองอำเภอสันกำแพง	- มีชื่อเสียงด้านโฮมสเตย์ - มีการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ที่ใกล้เคียงกับตำบลเทพเสด็จอย่างมาก - พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานการท่องเที่ยวบางประการก่อนตำบลเทพเสด็จ เช่น ที่จอดรถนักท่องเที่ยว	
	- บ้านกิตข่าง อำเภอแม่แตง	- ทำการตลาดท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์มาก่อน	- ทรัพยากรธรรมชาติเริ่มถูกทำลาย

ข) เขตการจัดการท่องเที่ยว

การจำแนกช่วงชั้นโอกาสด้านนันทนาการ (ROS : Recreation opportunity spectrum)

ทีมวิจัยใช้แนวคิดการจำแนกแหล่งท่องเที่ยวตามแนวคิด ROS บ่งชี้ 7 กลุ่มตัวชี้วัด การเข้าถึงพื้นที่ ความห่างไกล ความเป็นธรรมชาติ โอกาสในการพบปะผู้คน ร่องรอยผลกระทบจากกิจกรรมการใช้ประโยชน์ สิ่งอำนวยความสะดวกและสภาพการจัดการแหล่ง และการจัดการนักท่องเที่ยว

ในขั้นตอนนี้ใช้ตัวแปร ความห่างไกลและความเป็นธรรมชาติจำแนกแหล่งท่องเที่ยวโดยระบบสารสนเทศภูมิศาสตร์ (GIS : Geographic Information System) สำหรับตัวแปรอีก 5 ตัวซึ่งประกอบด้วย การเข้าถึงพื้นที่ โอกาสในการพบปะผู้คน ร่องรอยผลกระทบจากกิจกรรมการใช้ประโยชน์ สิ่งอำนวยความสะดวกและสภาพการจัดการแหล่ง และการจัดการนักท่องเที่ยว ทีมวิจัยใช้วิธีการสำรวจ สังเกตและสัมภาษณ์จากประชาชน และผู้ประกอบการ องค์กรพัฒนาภาคเอกชน รวมทั้งหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในพื้นที่

สำหรับเครื่องมือเก็บข้อมูลการวิจัย ในขั้นตอนนี้ใช้ตัวแปร ความห่างไกล และความเป็นธรรมชาติจำแนกแหล่งท่องเที่ยวโดยระบบสารสนเทศภูมิศาสตร์ (GIS : Geographic Information System) สำหรับตัวแปรอีก 5 ตัวซึ่งประกอบด้วย การเข้าถึงพื้นที่ โอกาสในการพบปะผู้คน ร่องรอยผลกระทบจากกิจกรรมการใช้ประโยชน์ สิ่งอำนวยความสะดวกและสภาพการจัดการแหล่ง และการจัดการนักท่องเที่ยว

ทีมวิจัยใช้วิธีการสำรวจ สังเกตและสัมภาษณ์จากประชาชน และผู้ประกอบการ องค์กรพัฒนาภาคเอกชน รวมทั้งหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในพื้นที่ โดยใช้ เครื่องมือเก็บรวบรวมข้อมูลดังนี้ เครื่องมือเก็บข้อมูลการวิจัย เครื่องอ่านพิกัดดาวเทียม ยี่ห้อ GAMIN รุ่น REGENT H สมุดบันทึกภาคสนาม แบบสัมภาษณ์ เครื่องบันทึกเสียง และเครื่องมือในการวิเคราะห์ข้อมูลได้แก่เครื่องมือวิเคราะห์ข้อมูล แผนที่ภูมิประเทศ มาตราส่วน 1: 50,000 โปรแกรมระบบสารสนเทศภูมิศาสตร์ และ เครื่องคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล

ผลการวิเคราะห์เขตจัดการการท่องเที่ยวมีดังต่อไปนี้

พื้นที่หมู่ที่ 1 เกิดเส้นทางท่องเที่ยวที่เป็นไปได้ประกอบด้วย น้ำตกห้วยแก้วซึ่งเป็นเส้นทางการศึกษาธรรมชาติ สัตว์ป่า ชมทิวทัศน์ และค้างแรม ซึ่งจุดชมวิวกว๊ายดีบ ส่วนป่าสนุนไพรเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่ไม่เหมาะสมเนื่องจากห่างไกล และขาดการฟื้นฟู ส่วนไร่กาแฟมีการดำเนินงานอย่างไม่เป็นทางการ ตลอดจนเส้นทางที่รอการสำรวจคือเส้นทางสำรวจธรรมชาติแอ็คโคฮิลล์

หมู่ที่ 2 บ้านน้ำโค้ง ผลการประเมินขั้นต้นไม่เหมาะสมเนื่องจากเป็นสถานที่ท่องเที่ยวที่ห่างไกล เส้นทางขาด ตลอดจนขาดข้อมูลคือ สันบ่อจัน จุดชมวิวกว๊ายดีบ น้ำตกวังครก น้ำตกห้วยตาด น้ำตกออบหลวง ออบน้อย และน้ำตกเยี่ยวช้าง สถานที่ดำเนินการโดยภาคเอกชนคือ Jungle Flight ส่วนทางดำเนินการที่ไม่เป็นทางการคือแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร (ชมสวนกาแฟ) แม้ว่าชุมชนจะไม่มี

แหล่งท่องเที่ยวที่เหมาะสม แต่ชุมชนก็ยังมีรายได้จากการเป็นพนักงาน และรับจัดอาหารให้แก่ นักท่องเที่ยว (Jungle Flight)

หมู่ที่ 3 บ้านป่าป่าน เส้นทางท่องเที่ยวม่อนฤๅษีซึ่งเป็นป่าสมบูรณ์ไพร มีการศึกษาธรรมชาติ สัตว์ป่า และจุดชมทิวทัศน์ ส่วนจุดท่องเที่ยวเชิงนิเวศน์อันได้แก่ ดอยกิ่วลม เส้นทางชมดอกพญาเสือโคร่งซึ่งเป็นเส้นทางเข้าม่อนฤๅษี ส่วนการดำเนินการที่ไม่เป็นทางการได้แก่แหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร (ชมสวนกาแฟ)

หมู่ที่ 4 บ้านแม่ต๋อน เส้นทางท่องเที่ยวภูลังกาน้อย เป็นเส้นทางที่ศึกษาธรรมชาติ สัตว์ป่า ซึ่งสามารถชมธรรมชาติและค้างแรมได้ แต่ยังมีจุดรอสำรวจคือวัดแม่ต๋อน

หมู่ที่ 5 บ้านพงษ์ทอง เส้นทางท่องเที่ยวม่อนฤๅษีซึ่งเป็นป่าสมบูรณ์ไพร มีการศึกษาธรรมชาติ สัตว์ป่า และจุดชมทิวทัศน์ ส่วนจุดท่องเที่ยวเชิงนิเวศน์อันได้แก่ ดอยกิ่วลม เส้นทางชมดอกพญาเสือโคร่งซึ่งเป็นเส้นทางเข้าม่อนฤๅษี ส่วนการดำเนินการที่ไม่เป็นทางการได้แก่แหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร (ชมสวนกาแฟ) รวมทั้งมีการดำเนินการโดยภาคเอกชนได้แก่ Jungle Flight

หมู่ที่ 6 บ้านดง มีจุดท่องเที่ยวเชิงนิเวศได้แก่น้ำตกเทพเสด็จซึ่งเป็นเส้นทางศึกษาธรรมชาติระยะสั้น มีจุดชมทิวทัศน์ ตลอดจนมีแหล่งท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมได้แก่วัดตาดเหมยซึ่งในวัดนี้มีพระพุทธรูปไม้แกะสลักขนาดใหญ่ และมีการดำเนินการโดยภาคเอกชนคือสวนใบเฟิร์น

หมู่ที่ 7 บ้านปางไฮ มีจุดท่องเที่ยวเชิงนิเวศอันได้แก่น้ำตกแม่ว่องซึ่งเป็นน้ำตกที่สามารถเล่นน้ำตกได้ ตลอดจนมีจุดท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมได้แก่วัดปางไฮซึ่งมีภาพไม้แกะสลักพุทธประวัติ ส่วนการดำเนินการที่ไม่เป็นทางการได้แก่แหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร (ชมสวนกาแฟ)

หมู่ที่ 8 บ้านกำแพงหิน เส้นทางท่องเที่ยวภูลังกาน้อย เป็นเส้นทางที่ศึกษาธรรมชาติ สัตว์ป่า ซึ่งสามารถชมธรรมชาติและค้างแรมได้ แต่ยังมีจุดรอสำรวจคือวัดแม่ต๋อน ส่วนแหล่งท่องเที่ยวที่

ไม่มีสภาพของการท่องเที่ยวซึ่งต้องรอการฟื้นฟูได้แก่วัดกำแพงหิน ส่วนการดำเนินการที่ไม่เป็นทางการได้แก่แหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร (ชมสวนกาแฟ)

ตารางที่ 4 สรุปผลการประเมินแหล่งท่องเที่ยว

หมู่	มีความเป็นไปได้		สำรวจแล้ว			ดำเนินการ โดย เอกชน	ดำเนินการไม่ เป็นทางการ	รอสำรวจ	หมายเหตุ
			ผลการประเมินขั้นต้นไม่ เหมาะสม						
	เส้นทางท่องเที่ยว เชิงนิเวศ	จุดท่องเที่ยว เชิงนิเวศ	จุดท่องเที่ยว เชิง วัฒนธรรม	ห่างไกล, ทางขรุขระ, ขาดข้อมูล	ขรุขระ,ไม่มี สภาพ ท่องเที่ยว, รอฟื้นฟู				
1	น้ำตกห้วยแก้ว (เส้นทางศึกษาธรรมชาติ, สัตว์ป่า,ชมทิวทัศน์, ค้างแรม)			จุดชมวิวกิ่ว อ้อยติ่ง	สวนป่า สมุนไพร		ไร่กาแพ	เส้นทาง ศึกษา ธรรมชาติ (ขาดข้อมูล ,ขอราชภัฏ)	
2				สันบ่อจีน,จุด ชมวิวแป สวนคา, น้ำตกวังครก ,น้ำตกห้วย ตาด,น้ำตก		(Junkle Flight)	แหล่งท่องเที่ยว เชิงเกษตร (ชมสวนกาแพ)		ชุมชนมี รายได้จาก การ ท่องเที่ยว ภาคเอกชน (Junkle

	ออบ-หลวง/ ออบน้อย, น้ำตกเหี้ยว ช้าง	Flight)
3	ม่อนฤๅชี (ป่าสมุนไพร, ศึกษาธรรมชาติ,สัตว์ป่า, ชมทิวทัศน์) หมายเหตุรวมจุดท่องเที่ยว ดอยกิ่วลม และเส้นทางชม ดอกพญาเสือโคร่งที่อยู่ บนเส้นทาง	แหล่งท่องเที่ยว เชิงเกษตร (ชมสวนกาแฟ)
4	ภูลังกา(เส้นทางศึกษา ธรรมชาติ,สัตว์ป่า,ชม ธรรมชาติ,ค้างแรม)	วัดแม่ตอน

ตารางที่ 4 (ต่อ)

หมู่	สำรวจแล้ว									
	มีความเป็นไปได้		ผลการประเมินขั้นต้นไม่				ดำเนินการ โดย เอกชน	ดำเนินการไม่ เป็นทางการ	รอสำรวจ	หมายเหตุ
			เหมาะสม							
เส้นทางท่องเที่ยว เชิงนิเวศ	จุด ท่องเที่ยว เชิงนิเวศ	จุดท่องเที่ยว เชิง วัฒนธรรม	ทางไกล, ทางขำรุด, ขาดข้อมูล	ขำรุด,ไม่มี สภาพ ท่องเที่ยว, รอฟื้นฟู						
5	ม่อนฤๅษี (ป่าสมุนไพร,ศึกษา ธรรมชาติ, สัตว์ป่า, ชมทิวทัศน์) หมายเหตุ รวม จุดท่องเที่ยวดอยกิ่วลม และ เส้นทางชมดอกพญาเสือโคร่ง ที่อยู่บนเส้นทาง					Junkle Flight				
6	น้ำตกเทพเสด็จ (เส้นทาง ศึกษาธรรมชาติระยะสั้น,ชม ทิวทัศน์)		วัดตาดเหมย (พระพุทธรูป ไม้แกะสลัก ขนาดใหญ่)			สวน ใบเฟิร์น				

7	น้าตกแม่ วอง (กิจกรรม เล่นน้ำตก)	วัดปางไฮ (ภาพไม้ แกะสลักพุทธ ประวัติ)	(ชมสวนกาแฟ)
8	ภูลังกา(เส้นทางศึกษา ธรรมชาติ,สัตว์ป่า,ชมธรรมชาติ, ค้างแรม)	วัดกำแพงหิน	(ชมสวนกาแฟ)

ผลการจำแนกเขตท้องที่เชิงนิเวศตามแนวคิดช่วงชั้นโอกาสด้านนันทนาการ (ROS : Recreation Opportunity Spectrum)

1. เส้นทางเดินท่องเที่ยวภู่งาน้อยอยู่ในเขต “พื้นที่สันโดษ” (Primitive,P) และพื้นที่ธรรมชาติที่มนุษย์สร้างขึ้น/ดัดแปลง (Roaded Natural-Modified, RN-M)
 2. เส้นทางเดินท่องเที่ยวน้ำตกห้วยแก้วอยู่ในเขต “พื้นที่สันโดษ” (Primitive,P) พื้นที่ธรรมชาติกึ่งสันโดษใช้ยานยนต์ (Semi-primitive Non-motorized, SPNM) และพื้นที่ธรรมชาติที่มนุษย์สร้างขึ้น/ดัดแปลง (Roaded Natural-Modified, RN-M)
 3. เส้นทางเดินท่องเที่ยวม่อนฤาษีอยู่ในเขต “พื้นที่ธรรมชาติกึ่งสันโดษ ไม่ใช้ยานยนต์”(Semi-primitive Non-motorized,SPNM) และ “พื้นที่ธรรมชาติที่มนุษย์สร้างขึ้น/ดัดแปลง” (Roaded Natural-Modified, RN-M)
 4. เส้นทางเดินท่องเที่ยว น้ำตกเทพเสด็จ อยู่ในเขต “พื้นที่พื้นที่ธรรมชาติที่มนุษย์สร้างขึ้น/ดัดแปลง”(Roaded Natural-Modified, RN-M)
 5. จุดท่องเที่ยว น้ำตกแม่ว่อง อยู่ในเขต “พื้นที่ธรรมชาติที่มนุษย์สร้างขึ้น/ดัดแปลง” (Roaded Natural-Modified, RN-M)
 6. จุดท่องเที่ยว วัดปางไฮที่มีไม้แกะสลักภาพพุทธประวัติอยู่ในเขต “พื้นที่ธรรมชาติที่มนุษย์สร้างขึ้น/ดัดแปลง” (Roaded Natural-Modified, RN-M)
 7. จุดท่องเที่ยว วัดตาดเหมยที่มีพระพุทธรูปไม้แกะสลักอยู่ในเขต “พื้นที่ธรรมชาติที่มนุษย์สร้างขึ้น/ดัดแปลง” (Roaded Natural-Modified, RN-M)
- ตารางที่ 5 สรุปสถานที่ท่องเที่ยวจำแนกตามหลักการ ROS มีดังนี้

ประเภท ของเขตท้องที่	เส้นทางเดินท่องเที่ยว	จุดท่องเที่ยว
1. เขตพื้นที่สันโดษ (Primitive,P)	- น้ำตกห้วยแก้ว	
	- ภู่งาน้อย	
2. พื้นที่ธรรมชาติกึ่งสันโดษ ไม่ใช้ยานยนต์ (Semi-primitive Non-motorized, SPNM)	- ม่อนฤาษี	
3. พื้นที่ธรรมชาติกึ่งสันโดษ ใช้ยานยนต์ (Semi-primitive Motorized, SPM)	- น้ำตกห้วยแก้ว	
4. พื้นที่ชนบท (Rural, R)	ไม่มี	ไม่มี
5. พื้นที่เมือง (Urban, U)	ไม่มี	ไม่มี
6.1 U1	ไม่มี	ไม่มี
6.2 U2	ไม่มี	ไม่มี

ค). ผลการวิเคราะห์ด้านผู้ประกอบการ

พื้นที่ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ ส่วนใหญ่จะทำธุรกิจปลูกกาแฟมากที่สุด เนื่องจากว่า ตำบลเทพเสด็จเป็นพื้นที่ราบสูง ทำให้ได้เปรียบในการเพาะปลูกกาแฟเนื่องจากมีภูมิอากาศที่เอื้ออำนวย รองลงมาคือ การปลูกชา / เมี่ยง ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะปลูกเป็นอาชีพรองและปลูกควบคู่ไปกับการปลูกกาแฟ นอกจากนี้ยังมีผู้ประกอบการการเลี้ยงผึ้งซึ่ง ส่วนใหญ่เป็นการเลี้ยงผึ้งป่าหรือผึ้งธรรมชาติ ตามไหล่เขา และ ผู้ประกอบการมีอาชีพอื่น ๆ ร้อยละ 12 โดยที่อาชีพอื่น ๆ จะประกอบไปด้วย ร้านขายของชำ, ร้านกาแฟสด, และร้านอาหาร ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ มีคุณลักษณะต่างๆไม่แตกต่างกันมากนัก แต่อย่างไรก็ตามในภาพรวมคุณลักษณะเด่นของผู้ประกอบการในตำบลเทพเสด็จมีความผู้พินและความรับผิดชอบในงาน ใกล้เคียงกับ การมีความต้องการใฝ่หาคุณภาพและมีประสิทธิภาพ มีความกล้าเสี่ยง ซึ่งไม่ค่อยต่างจาก การมีความมุ่งมั่น และมีการวางแผน การติดตามงาน และมีการประเมินอย่างมีระบบ ตามลำดับ ในขณะเดียวกัน ผู้ประกอบการยังขาดการชี้ชวน การชักชวน และขาดเครือข่าย ซึ่งต้องปรับปรุงโดยการสร้างเครือข่ายเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำธุรกิจ

ในส่วนของสมรรถนะของผู้ประกอบการ ได้แบ่งเป็นสามส่วนได้แก่ สมรรถนะแห่งความสำเร็จ สมรรถนะการวางแผน สมรรถนะแห่งอำนาจ **สมรรถนะแห่งความสำเร็จ** ผู้ประกอบการเกือบทั้ง 8 หมู่บ้านมีสมรรถนะแห่งความสำเร็จที่เด่นในการมีพันธะต่องานความผูกพัน ความรับผิดชอบในงาน รวมถึงสมรรถนะด้านความมุ่งมั่นและแสวงหาโอกาส และชอบงานที่มีความท้าทาย เป็นงานที่มีความเสี่ยง แต่ด้วยสมรรถนะในด้านประสิทธิภาพและคุณภาพ **สมรรถนะการวางแผน** ผู้ประกอบการมีการตั้งเป้าหมาย ที่ชัดเจน เป็นเป้าหมายที่มีความท้าทาย และมีการ พยายามแสวงหาข้อมูล ผู้ประกอบการจะมีการแสวงหาข้อมูลต่าง ๆ และมีการประเมินอย่างมีระบบ แต่ถึงคุณลักษณะในด้านนี้จะสูงแต่ยังน้อยกว่าในด้านอื่น ดังนั้นผู้ประกอบการต้องการความรู้ในด้าน การวางแผนและการประเมินอย่างถูกต้องและต่อเนื่อง **สมรรถนะแห่งอำนาจ** อยู่ในระดับกลาง โดยเฉพาะด้านความเชื่อมั่นในตนเอง ผลวิจัยแสดงให้เห็นถึงความต้องการการสร้างเชื่อมั่น ของผู้ประกอบการ ดังนั้นงานวิจัยนี้ได้เสนอแนะการสร้างเชื่อมั่นโดยให้มีการอบรมความรู้ด้านการประกอบการ เพราะผู้ประกอบการที่จะประสบความสำเร็จ ต้องเป็นผู้ที่มีความเชื่อมั่นในความสามารถของตนเอง เชื่อมั่นว่าตนเองสามารถทำในสิ่งที่ยากและท้าทายให้ประสบผลสำเร็จได้ งานวิจัยยังแสดงให้เห็นถึงความต้องการเครือข่ายของผู้ประกอบการ (13.18) เพราะการชี้ชวน การชักชวน การมีเครือข่าย (Persuasion and Networking) ผู้ประกอบการจะเป็นผู้ที่เสาะแสวงหาพันธมิตร สร้างเครือข่ายทางธุรกิจ มีความสามารถในการชักจูงโน้มน้าวให้ผู้อื่นเข้ามาช่วยเหลือและให้ความร่วมมือ (Collins & Moore 1987) ดังนั้นผู้ประกอบการควรมีตัวกลางช่วยแนะนำเชื่อมโยงกับเครือข่ายภายนอกหมู่บ้านต่างๆ

การสร้างผู้ประกอบการที่มีอยู่แล้วให้เข้มแข็งและสร้างผู้ประกอบการใหม่

ผู้ประกอบการ และผู้มีแนวโน้มเป็นผู้ประกอบการรายใหม่ ได้ถูกนำมาประมวล วิเคราะห์จับคู่ความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ โดยเริ่มจากการวิเคราะห์จากทุนส่วนตัวที่เป็นทุนจากคุณลักษณะตนเองและทุนที่เป็นแหล่งทุน นอกจากนั้นเป็นการวิเคราะห์ปัจจัยด้านต่างๆ (Micro screening) ที่ส่งผลถึงการตั้งธุรกิจ เมื่อนำมาครอสเช็คกับทุนบุคคลจะส่งผลให้เกิดโครงการธุรกิจใหม่ของผู้ประกอบการที่เหมาะสม หลังจากนั้น

ทีมวิจัยได้ทำการเสวนาแบ่งปันความรู้ด้าน การจัดตั้งธุรกิจ ด้านแนวความคิดการจัดการธุรกิจเบื้องต้น ในส่วนนี้ได้แบ่งการศึกษาออกเป็น สี่ด้านใหญ่ๆ ได้แก่ ด้านข้อมูลและลักษณะทั่วไปของผู้ประกอบการ ด้านการวิเคราะห์ทุนส่วนตัว (บุคคล) ในการประกอบการและแหล่งทุนในการเริ่มกิจการ ด้านการสังเคราะห์โครงการธุรกิจของกลุ่มเป้าหมาย และการเสวนาแบ่งปันความรู้ด้านการจัดตั้งธุรกิจและการดำเนินการธุรกิจเบื้องต้น

ด้านการวิเคราะห์ทุนส่วนตัว (บุคคล) ในการประกอบการและแหล่งทุนในการเริ่มกิจการ

การประเมินด้านนี้ในส่วนของผู้มีแนวโน้มขยายหรือประกอบกิจการใหม่ โดยทีมวิจัยใช้ตารางประเมินซึ่งปรับปรุงจาก (Chandler & Jansen, 1992, p232; McClelland, 1987) ซึ่งเป็นการประเมินว่าผู้มีแนวโน้มขยายหรือประกอบการ มีจุดเด่นในส่วนของตนเองในด้านใด และเพื่อให้เห็นความสำคัญของการเตรียมข้อมูลทางการเงิน สินทรัพย์ และหนี้สินของตนเอง เพื่อทำให้เกิดความเข้าใจเกี่ยวกับศักยภาพทรัพยากร จุดแข็ง จุดอ่อนของตนเอง เพื่อเป็นการประมาณการเกี่ยวกับเงินทุนที่จะหามาใช้ในโครงการธุรกิจของตน และช่วยในการตัดสินใจเกี่ยวกับการลงทุนในธุรกิจ นอกจากนี้แล้วยังประเมินในส่วนของความสามารถหาทุนและแหล่งเงินทุนที่จะสนับสนุนให้เกิดการประกอบการขึ้น โดยให้กลุ่มเป้าหมายวิเคราะห์ตัวเอง โดยดึงเอาลักษณะเด่นของตนเองออกมา ผลจากการวิจัยแสดงให้เห็นดังนี้ **ทุนส่วนตัว (บุคคล)** ลักษณะเด่นและด้อยของกลุ่มเป้าหมาย จากการประเมินโดยใช้ตารางที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น โดยให้กลุ่มเป้าหมายประเมินและใส่ลักษณะเด่นและด้อยของตนเองในกระดาษประเมิน ซึ่งสามารถใส่ได้มากกว่าหนึ่งลักษณะ ผลการประเมินพบว่ากลุ่มเป้าหมายมีลักษณะเด่นในเรื่อง จิตอาสา มีความมุ่งมั่น ขยันขันแข็ง และความสามารถในด้านอาชีพที่ทำ สำหรับลักษณะด้อย พบว่ากลุ่มเป้าหมายขาดความสามารถหาแหล่งเงินทุนที่สนับสนุนการประกอบการ สภาวะจิตใจไม่มุ่งมั่น ขาดความรู้ในการประกอบกิจการและสภาพร่างกายไม่พร้อม **ด้านความสามารถส่วนบุคคลในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน** จากการประเมินในแบบประเมินที่ได้พบว่า กลุ่มเป้าหมาย มีความสามารถที่จะหาแหล่งทุนที่เข้าถึงได้เพื่อมาประกอบการ จากทุนส่วนตัว จากกองทุนหมู่บ้าน และธนาคารพาณิชย์ นอกจากนั้นยังมีแหล่งที่สามารถหาทุนได้จาก สหกรณ์การเกษตร ธนาคารเพื่อการเกษตร (ธกส) และกู้เงินจากกลุ่มที่ตัวเองเป็นสมาชิก **ด้านการสังเคราะห์โครงการธุรกิจของกลุ่มเป้าหมาย** โดยใช้การประเมินการกลั่นกรองจุลภาคและมหภาค (Buiza, 2012) เพื่อจับคู่กับทุนส่วนบุคคลได้กล่าวมาแล้วข้างต้น รวมถึงการประเมินสิ่งแวดล้อมที่มีอยู่เพื่อเป็นส่วนประกอบที่มีผลต่อการดึงดูดนักท่องเที่ยวในอนาคตที่จะเข้ามา ผลการประเมินแสดงให้เห็นว่ากลุ่มเป้าหมายมีแนวโน้มที่จะประกอบการโครงการธุรกิจ ร้านกาแฟสด รองลงมาคือสวนเมี่ยง, สวนกาแฟ ปลุกผักปลอดสารพิษ โฮมสเตย์ และหมอนใบชาคิดเป็น และน้อยที่สุดคือ ทำร้านอาหารทำกาแฟ ทำขนม ศูนย์การเรียนรู้

แนวทางการพัฒนาศักยภาพในการแข่งขันของผู้ประกอบการชุมชน 1 ปี

ตารางที่ 6 แนวทางการพัฒนาศักยภาพในการแข่งขันของผู้ประกอบการชุมชน 1 ปี

[illegible]

แผนด้านการจัดการธุรกิจ โดยเน้นการหลักสูตรอบรมเชิงปฏิบัติการ

แผนการจัดการธุรกิจ

ชื่อหลักสูตร :		การจัดการธุรกิจของผู้ประกอบการ		จำนวนวัน : 9 เดือน ตั้งแต่ เดือน พ.ย.56 ถึง เดือน ก.ค.	
วัตถุประสงค์ของการฝึกอบรม : (Workshop Objectives) หลังการฝึกอบรมคาดว่าผู้เข้ารับการฝึกอบรมจะสามารถ - เขียนแผนธุรกิจได้ - ประเมินความเป็นไปได้ของธุรกิจ - เลือกโครงการได้เหมาะสมกับลักษณะของตนเอง - เรียนรู้ที่จะคัดเลือกโอกาสทางธุรกิจ - กำหนดสิ่งที่ต้องการในเรื่องการตลาด การผลิต/เทคนิค องค์กรและการจัดการ และด้านการเงินสำหรับธุรกิจของตนได้ - ขอข้อคิดเห็นเกี่ยวกับความเป็นไปได้ของโครงการจากผู้เชี่ยวชาญ - เข้าใจถึงความสำคัญในการเตรียมแผนธุรกิจ					
ตอน (Session)	เนื้อหา (Coverage)	เวลา (นาที) [Time(Minutes)]	วิธีการฝึกอบรม (Training Method)	เอกสาร/อุปกรณ์ (Training Aids)	หมายเหตุ (Remarks)
● กิจกรรมอุ่นเครื่อง	- สร้างความคุ้นเคยและแนะนำตัวผู้เข้ารับการฝึกอบรม		กิจกรรม	กล่องพลาสติกป้ายชื่อ ปากกามาร์กเกอร์	

ตอน (Session)	เนื้อหา (Coverage)	เวลา (นาที) [Time(Minutes)]	วิธีการฝึกอบรม (Training Method)	เอกสาร/อุปกรณ์ (Training Aids)	หมายเหตุ (Remarks)
● ความคาดหวังของผู้เข้ารับการฝึกอบรม สรุปเนื้อหาการฝึกอบรม ประเมินความคาดหวังของผู้เข้ารับการฝึกอบรม ● รายละเอียดการฝึกอบรม ● สัญญาการเรียนรู้ ● การประเมินความรู้ก่อนการฝึกอบรม ● กิจกรรมลัดสมอง ● กิจกรรมหาความสัมพันธ์กับภาพ ● โอกาสทางธุรกิจ ● การกลั่นกรองมหภาค	- วิธีใช้แผ่นซอปปี้ - ความคาดหวังของผู้เข้ารับการฝึกอบรม - สรุปเนื้อหาการฝึกอบรมตลอด 10 วัน - ประเมินความคาดหวังของผู้เข้ารับการฝึกอบรม - รายละเอียดว่าอะไรควรทำไม่ควรทำตลอดการฝึกอบรม - สัญญาที่ผู้เข้ารับการฝึกอบรมจะทำตลอดการเข้าฝึกอบรม - ประเมินความรู้ด้านการจับคู่บุคคลกับโครงการและการวางแผนธุรกิจ - ความคิดสร้างสรรค์ - การระดมความคิดทางธุรกิจที่หลากหลาย - เข้าใจองค์ประกอบและสามารถวิเคราะห์การเกิดของธุรกิจ - การกลั่นกรองความคิดเกี่ยวกับธุรกิจที่เน้นความเป็นไปได้ทางการตลาดและการผลิต		บรรยาย ตั้งคำถาม บรรยาย การอภิปราย บรรยาย ตั้งคำถาม การวิเคราะห์ส่วนบุคคล กิจกรรม ระดมสมอง ระดมสมอง อภิปราย บรรยายสั้น ฝึกปฏิบัติ	แผ่นซอปปี้ แผ่นซอปปี้ แผ่นซอปปี้ แผ่นซอปปี้ แผ่นซอปปี้ ฟอร์ม ขึ้นอยู่กับกิจกรรม ฟอร์ม	

ตอน (Session)	เนื้อหา (Coverage)	เวลา (นาที) [Time(Minutes)]	วิธีการฝึกอบรม (Training Method)	เอกสาร/อุปกรณ์ (Training Aids)	หมายเหตุ (Remarks)
● การกลั่นกรองจุลภาค ● การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ● งบดุลส่วนบุคคล ● การจับคู่บุคคลกับโครงการ ● แนะนำแผนธุรกิจ ● กิจกรรมจำลองตลาด ● แนวคิดและภาพรวมการตลาด ● แผนการตลาด ● การฝึกปฏิบัติแผนการตลาด ● การนำเสนอแผนการตลาด	- เครื่องมือในการกลั่นกรองโครงการให้เหลือน้อยลง - การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกและสภาพแวดล้อมภายใน - สินทรัพย์ หนี้สิน และส่วนของเจ้าของทั้งในด้านที่จับต้องได้และจับต้องไม่ได้ - ผู้ประกอบการมีความเหมาะสมกับโครงการที่เลือกหรือไม่ - ส่วนประกอบของแผนธุรกิจ - ภาพรวมแนวคิดด้านการตลาด - แนวคิดรวบยอดของการตลาดและแผนการตลาด - รายละเอียดและวิธีการเขียนแผนการตลาด - แผนการตลาด - ความเข้าใจและความเป็นไปได้ของแผนการตลาด		บรรยายสั้น ฝึกปฏิบัติ บรรยายสั้น ฝึกปฏิบัติ บรรยายสั้น ฝึกปฏิบัติ บรรยายสั้น ระดมสมอง จำลองสถานการณ์ บรรยายสั้น แบบฝึกหัด การฝึกปฏิบัติ บรรยาย/ตั้งคำถาม	ฟอรัม แผ่นขอรับ เอกสาร, ฟอรัม แผ่นขอรับ ฟอรัม แผ่นขอรับ ฟลิปชาร์ท ฟอรัม กระดาษปรีฟ	

ตอน (Session)	เนื้อหา (Coverage)	เวลา (นาที) [Time(Minutes)]	วิธีการฝึกอบรม (Training Method)	เอกสาร/อุปกรณ์ (Training Aids)	หมายเหตุ (Remarks)
● กิจกรรมสมุดโน้ต ● แนวคิดและภาพรวมของการผลิต ● แผนการผลิต ● การฝึกปฏิบัติแผนการผลิต ● การนำเสนอแผนการผลิต ● กิจกรรมประกวดเค้กเฉลิมพระเกียรติ ● แนวคิดและภาพรวมแผนองค์กรและการจัดการ ● แผนองค์กรและการจัดการ ● การฝึกปฏิบัติแผนองค์กรและการจัดการ ● การนำเสนอแผนองค์กรและการจัดการ	- ภาพรวมแนวคิดด้านการผลิต - แผนการผลิต - รายละเอียดและวิธีการเขียนแผนการผลิต - แผนการผลิต - ความเข้าใจและความเป็นไปได้ของแผนการผลิต - ภาพรวมแนวคิดด้านองค์กรและการจัดการ - แผนองค์กรและการจัดการ - รายละเอียดและวิธีการเขียนแผนองค์กรและการจัดการ - แผนองค์กรและการจัดการ - ความเข้าใจและความเป็นไปได้ของแผนองค์กรและการจัดการ		จำลองสถานการณ์ บรรยายสั้น แบบฝึกหัด การฝึกปฏิบัติ บรรยาย / ตั้งคำถาม จำลองสถานการณ์ บรรยาย แบบฝึกหัด การฝึกปฏิบัติ บรรยาย / ตั้งคำถาม	แผ่นชอปปี้ ฟอร์ม, เอกสารแจก ฟอร์ม ฟอร์ม ฟอร์ม ฟอร์ม ฟอร์ม แผ่นชอปปี้ ฟอร์ม ฟอร์ม กระดาษปฐุพ	

ตอน (Session)	เนื้อหา (Coverage)	เวลา (นาที) [Time (Minutes)]	วิธีการฝึกอบรม (Training Method)	เอกสาร/อุปกรณ์ (Training Aids)	หมายเหตุ (Remarks)
● การรวมแผนการตลาด แผนการผลิตและแผนองค์กรและการจัดการ ● แนวคิดและภาพรวมแผนการเงิน ● ต้นทุนโครงการ ● ฝึกปฏิบัติต้นทุนโครงการ ● งบกำไรขาดทุน ● การฝึกปฏิบัติงบกำไรขาดทุน ● งบกระแสเงินสด ● การฝึกปฏิบัติงบกระแสเงินสด ● งบดุล ● การฝึกปฏิบัติงบดุล ● บทวนแผนการเงิน ● การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินเบื้องต้น	- ความสัมพันธ์และความสอดคล้องของแผนการตลาด แผนการผลิต และแผนองค์กรและการจัดการ - ภาพรวมแนวคิดของแผนการเงิน - ความหมายและวิธีการจัดทำต้นทุนโครงการ - ต้นทุนโครงการ - ความหมายและวิธีการจัดทำงบกำไรขาดทุน - งบกำไรขาดทุน - ความหมายและวิธีการจัดทำงบกระแสเงินสด - งบกระแสเงินสด - ความหมายและวิธีการจัดทำงบดุล - งบดุล - ความเหมาะสมของแผนการเงิน - ความหมายและวิธีการจัดทำอัตราส่วนทางการเงิน		ตรวจเช็ค / ตั้งคำถาม บรรยาย การอภิปราย จำลองสถานการณ์ การฝึกปฏิบัติ จำลองสถานการณ์ การฝึกปฏิบัติ บรรยาย การอภิปราย การฝึกปฏิบัติ บรรยาย / การอภิปราย การฝึกปฏิบัติ บรรยาย บรรยาย	ฟอรัม ฟอรัม แผ่นขอปปี ฟอรัม ฟอรัม ฟอรัม ฟอรัม ฟอรัม แผ่นขอปปี ฟอรัม ฟอรัม / แผ่นขอปปี ฟอรัม เอกสารแจก	

ตอน (Session)	เนื้อหา (Coverage)	เวลา (นาที) [Time(Minutes)]	วิธีการฝึกอบรม (Training Method)	เอกสาร/อุปกรณ์ (Training Aids)	หมายเหตุ (Remarks)
● การฝึกปฏิบัติวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน ● การรวมแผนธุรกิจ ● การเขียนบทสรุปผู้บริหารและส่งแผนธุรกิจ ● การเตรียมตัวนำเสนอแผนธุรกิจต่อสถาบันการเงิน ● การนำเสนอแผนธุรกิจต่อสถาบันการเงิน ● ประมวลผล/ให้ข้อมูลย้อนกลับหลังจากนำเสนอแผนธุรกิจต่อสถาบันการเงิน ● บริการหลังการฝึกอบรม ● สรุปการฝึกอบรม ● ประเมินความรู้หลังกาฝึกอบรม	- อัตราส่วนทางการเงิน - แผนธุรกิจ - สรุปโครงการที่จะขออนุมัติสินเชื่อจากสถาบันการเงิน - เตรียมความพร้อมก่อนนำเสนอธนาคาร - การประเมินความเป็นไปได้โครงการ - แนวคิดและการวิเคราะห์ความเป็นไปได้โครงการ - รายละเอียดการให้บริการ และการติดตามผลการฝึกอบรม - สรุปเนื้อหาทั้งหมดของหลักสูตร - ประเมินความรู้เรื่องการวางแผนธุรกิจ		- การฝึกปฏิบัติ - การฝึกปฏิบัติ - การฝึกปฏิบัติ - การบรรยาย การฝึกปฏิบัติ - จำลองสถานการณ์ - การอภิปราย - การบรรยาย - การบรรยาย - การวิเคราะห์ส่วนบุคคล	- ฟอร์ม - ฟอร์ม - ฟอร์ม - ฟอร์ม - ฟอร์ม - แผ่นขอปปี / เอกสาร - แผ่นขอปปี - ฟอร์ม	

แผนการจัดตั้งธุรกิจ

ขั้นตอนการจัดตั้งธุรกิจ

หลังจากที่ผู้ประกอบการได้ทำการอบรมความรู้และมีแผนธุรกิจและตกลงใจที่จะจัดตั้งกิจการ ผู้ประกอบการ ที่มีแผนจะดำเนินการลงทุนหรือขยายกิจการของตัวเอง ต้องยื่นใบอนุมัติขอก่อสร้าง ในกรณีที่จะทำการก่อสร้าง จากอบต.หรือหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องในตำบลเทศบาล หลังจาก นั้นยื่นขอจดทะเบียน โดยผู้ประกอบการต้องเลือกว่าจะจดทะเบียนใด หลังจากที่ได้พิจารณาตามความ เหมาะสม เช่น แบบเจ้าของคนเดียว แบบห้างหุ้นส่วน และ แบบบริษัท

กรณีที่ผู้ประกอบการตัดสินใจเปิดในรูปแบบห้างหุ้นส่วนจำกัดบริษัท

เนื่องจากห้างหุ้นส่วนจำกัดนั้นเป็นนิติบุคคล จึงต้องมีการจดทะเบียนต่อกระทรวงพาณิชย์ หุ้นส่วน ผู้จัดการจะเป็นผู้จดทะเบียนตั้งห้างหุ้นส่วนในจังหวัดที่สำนักงานใหญ่จะตั้งอยู่ การจดทะเบียนจัดตั้ง ห้างหุ้นส่วนจำกัดนั้นต้องเสียค่าธรรมเนียมในอัตรา 1,000 บาทต่อหน่วยเงินลงทุน 100,000 บาท โดยต้องเสียค่าธรรมเนียมขั้นต่ำ 1,000 บาทและค่าธรรมเนียมสูงสุด 5,000 บาท สำหรับการเสีย ภาษี ห้างหุ้นส่วนจำกัดจะเสียภาษีเหมือนกับนิติบุคคลทั่วไป

กรณีที่ผู้ประกอบการตัดสินใจเปิดในรูปแบบบริษัท

ต้องดำเนินการใน 6 ขั้นตอนดังนี้

- **จองชื่อนิติบุคคล**

ขั้นแรก ผู้ประกอบการจัดตั้งบริษัทต้องคิดชื่อบริษัทขึ้นมาเพื่อใช้ในการจอง ซึ่งชื่อที่ตั้งมานั้น ต้องไม่พ้องหรือคล้ายคลึงกับบริษัทซึ่งจดทะเบียนไปแล้ว การจองนั้นเปิดให้จองได้ 3 ชื่อ โดยนาย ทะเบียนจะพิจารณาชื่อตามลำดับจากแรกไปท้าย ฉะนั้นผู้ประกอบการต้องเอาชื่อที่ชอบที่สุดไว้ อันดับแรก จากนั้นก็ไปลงทะเบียนจองชื่อ โดยทำได้สองวิธีด้วยกัน ดังนี้

1. ยื่นแบบจองชื่อต่อนายทะเบียนด้วยตนเอง ที่กรมพัฒนาธุรกิจการค้าในเขตที่ท่านอาศัยอยู่ หรือถ้าเป็นต่างจังหวัดก็ให้ไปที่สำนักงานพาณิชย์ประจำจังหวัด
2. จองผ่านอินเทอร์เน็ต โดยกรอกข้อมูลที่ www.dbd.go.th ซึ่งเป็นเว็บไซต์ของกรมพัฒนา ธุรกิจการค้าเอง

เมื่อนายทะเบียนพิจารณาแล้วเห็นว่าชื่อดังกล่าวไม่ขัดกับข้อกำหนดจะแจ้งกลับมาว่ารับจองชื่อแล้ว จากนั้นก็จะเข้าสู่ขั้นตอนต่อไป

- **จัดการจดหนังสือบริคณห์สนธิ และยื่นต่อนายทะเบียน**

หนังสือบริคณห์สนธิ เป็นหนังสือที่แสดงเจตน์จำนงในการขอจัดตั้งบริษัท เนื้อความในหนังสือ จะประกอบไปด้วย ชื่อบริษัทที่จองไว้ โดยมีคำว่า “บริษัท” นำหน้า และคำว่า “จำกัด” ต่อท้าย ที่ อยู่ วัตถุประสงค์ จำนวนทุน จำนวนหุ้น ราคาหุ้น (ขั้นต่ำหุ้นละ 5 บาท) และข้อมูลผู้เริ่มก่อการ จัดตั้งบริษัท จำนวนอย่างน้อย อย่างน้อย 3 คน ตามข้อบังคับกฎหมาย การยื่นหนังสือบริคณห์สนธิ

จะต้องทำภายใน 30 วัน นับจากวันที่มีนายทะเบียนแจ้งรับจองชื่อ หากทิ้งไว้จนเลยกำหนดก็จะต้องดำเนินการใหม่ตั้งแต่ต้นอีกครั้ง

- **ผู้ประกอบการต้องจัดให้มีการซื้อหุ้นและนัดประชุม**

ผู้ประกอบการ หุ้นส่วนแต่ละคนอาจซื้อหุ้นมากน้อยต่างกัน แต่ทุกคนจะต้องมีอย่างน้อยคนละหนึ่งหุ้น นอกจากนี้ผู้ที่มาซื้อหุ้นนั้นไม่จำเป็นต้องเป็นผู้ประกอบการหรือหุ้นส่วนที่เริ่มก่อตั้งเสมอไป แต่อาจเป็นบุคคลอื่นที่สนใจอยากเข้าร่วมธุรกิจนั้นๆก็ได้ เมื่อมีผู้ซื้อหุ้นของบริษัทจนครบแล้ว ก็จะมีการออกหนังสือนัดจัดการประชุมผู้ถือหุ้นทั้งหมด ซึ่งวันที่นัดประชุมนั้นจะต้องห่างจากวันที่ออกหนังสืออย่างน้อย 7 วัน หากดำเนินการด้วยตนเองก็เลยใช้เวลาอย่างน้อยลงไปอีกเพราะไม่ต้องเสียเวลาติดต่อประสานงานกับบริษัทว่าจ้างจัดตั้งบริษัท

- **ประชุมจัดตั้งบริษัท**

ในการประชุมต้องมีผู้เข้าซื้อซื้อหุ้นเข้าร่วมประชุมไม่น้อยกว่าครึ่งหนึ่งของจำนวนผู้เข้าซื้อทั้งหมด (ซึ่งสามารถมอบฉันทะได้) และนับจำนวนหุ้นรวมกันแล้วไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของหุ้นทั้งหมด ซึ่งวาระในการประชุมจะประกอบด้วย ความตกลงตั้งข้อบังคับของบริษัท เลือกตั้งกรรมการและกำหนดอำนาจกรรมการ เลือกผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเพื่อตรวจสอบและรับรองงบการเงิน (บริษัทต้องแต่งตั้งบุคคลธรรมดาเท่านั้น จะแต่งตั้งสำนักงานตรวจสอบบัญชีไม่ได้) รับรองสัญญาที่ผู้เริ่มก่อการทำขึ้นก่อนที่บริษัทจะจัดตั้ง เพราะผู้ริเริ่มกิจการอาจจะไปทำสัญญาอะไรบางอย่างไว้เพื่อประโยชน์ของบริษัท เช่น ไปทำสัญญาเช่าอาคารไว้เพื่อไว้เป็นที่ทำการของบริษัท หรือไปทำสัญญาซื้อวัตถุดิบ หรือจ้างพนักงานไว้ สัญญาเหล่านี้จะยังไม่มีผลผูกพันบริษัท เนื่องจากบริษัทยังไม่ได้จัดตั้ง ผู้ริเริ่มกิจการยังต้องรับผิดชอบเป็นส่วนตัวอยู่ ดังนั้นจึงต้องนำสัญญาเหล่านี้มาเสนอให้ที่ประชุมตั้งบริษัทอนุมัติ เพื่อจะได้มีผลผูกพันต่อไป กำหนดค่าตอบแทนแก่ผู้ริเริ่มกิจการ สำหรับกิจการต่างๆ ที่ผู้เริ่มก่อการได้กระทำไปในช่วงก่อนจดทะเบียนบริษัท โดยถือว่าเป็นค่าตอบแทนค่าเหนื่อยของผู้เริ่มก่อการ ซึ่งค่าตอบแทนนี้จะต้องอนุมัติโดยที่ประชุมจัดตั้งบริษัท กำหนดจำนวนหุ้นบุริมสิทธิ (หุ้นที่ได้รับสิทธิพิเศษมากกว่าหุ้นสามัญ เช่น ได้ปันผลมากกว่า หรือหากเลิกกิจการก็จะมีสิทธิได้ทรัพย์สินก่อน แต่ผู้ถือหุ้นประเภทนี้จะไม่มีสิทธิในการออกเสียงหรือรับแต่งตั้งเป็นกรรมการบริษัท) หรือหุ้นสามัญที่ชำระด้วยอย่างอื่นนอกจากตัวเงิน บางบริษัทอาจจะมีหุ้นบุริมสิทธิ นอกเหนือจากหุ้นสามัญ หรืออาจจะมีหุ้นสามัญแต่เพียงอย่างเดียว แต่มีบางส่วนที่ชำระด้วยอย่างอื่นนอกจากตัวเงิน ในกรณีเช่นนี้ก็ต้องมาทำความเข้าใจตกลงอนุมัติในที่ประชุมตั้งบริษัทนี้เช่นกัน คณะกรรมการที่เลือกมาจะเป็นผู้บริหารกิจการทันที

- คณะกรรมการจะเป็นผู้ดำเนินการต่อ

คณะกรรมการของกิจการจะทำหน้าที่เก็บเงินชำระค่าหุ้นอย่างน้อย 25% ของราคาจริง เมื่อเก็บค่าหุ้นได้ครบแล้ว กรรมการก็จะเป็นผู้จัดทำคำขอจดทะเบียนตั้งบริษัทแล้วยื่นจดทะเบียนต่อนายทะเบียนภายใน 3 เดือน นับแต่วันที่มีการประชุมจัดตั้งบริษัท ถ้าไม่จดทะเบียนภายในกำหนดเวลาดังกล่าวจะทำให้การประชุมตั้งบริษัทเสียไป ต้องจัดประชุมผู้จองซื้อหุ้นใหม่อีกครั้ง

ข. แนวทางในการพัฒนาเส้นทางท่องเที่ยวใหม่ 3 เส้นทาง (ดูโบว์ชาร์)

ค. การพัฒนาศักยภาพทางการเงิน (ดูสมุดบัญชีรับ-จ่ายในครัวเรือน/สมุดบัญชีเพื่อการประกอบการ)

รูปภาพกิจกรรมต่างๆ

กิจกรรมพัฒนาขีดความสามารถชุมชน



กิจกรรมด้านผู้ประกอบการ



ด้านการตลาด



ด้านการเงิน



ภาพผนวก ค

1. การพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวใหม่ ผ่านการจัดการชุมชนโดยเน้นการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม พัฒนา
ผู้ประกอบการชุมชนและการตลาด

บทความสำหรับเผยแพร่

เรื่อง การพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวใหม่ ผ่านการจัดการชุมชนโดยเน้นการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม
พัฒนาผู้ประกอบการชุมชนและการตลาด ตามแนวพระราชดำริ พื้นที่ตำบลเทพเสด็จ อ.ดอย
สะเก็ด เชียงใหม่

(ภาษาอังกฤษ) New Tourism Area Development Through Community Management in
Environmental Conservation for Community Entrepreneur development and Marketing
Follows Her Majesty Task in Tepsadej District, Doisaked, Chiangmai

คณะผู้วิจัย	สังกัด
ผศ.ดร. ภูษณิศ เทชเถกิง	มหาวิทยาลัยแม่โจ้
ผศ.ดร.สินธุ์ สโรบล	มหาวิทยาลัยแม่โจ้
ดร.ภัทริกา มณีพันธ์	มหาวิทยาลัยแม่โจ้
ผศ.ดร.ทัตพงศ์ อวิโรธนานนท์	มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ชุดโครงการ การพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวใหม่ ผ่านการจัดการชุมชนโดยเน้นการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม
พัฒนาผู้ประกอบการชุมชนและการตลาดตามแนวพระราชดำริ
พื้นที่ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่

สนับสนุนโดยสำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ (วช.)
และสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)
(ความเห็นในรายงานนี้เป็นของผู้วิจัย วช.-สกว. ไม่จำเป็นต้องเห็นด้วยเสมอไป)

บทคัดย่อ

ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ เป็นแหล่งที่สามารถพัฒนาขึ้นมาเป็นแหล่งท่องเที่ยวใหม่ที่น่าสนใจ รวมถึงการอนุรักษ์ธรรมชาติอย่างถูกต้องโดยชุมชน พร้อมทั้งชุมชนสามารถได้ประโยชน์อย่างสูงสุดตามแนวพระราชดำริ งานวิจัยนี้จึงมุ่งศึกษาและประเมินทรัพยากรทางการท่องเที่ยววิเคราะห์พื้นที่โดยใช้แนวคิดช่วงชั้นโอกาสด้านนันทนาการ(ROS) ความสามารถของชาวบ้านในการจัดการชุมชนเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติ สร้างความเข้มแข็งแก่ชุมชน โดยวิธีการจัดการชุมชน ศึกษาการสร้างผู้ประกอบการ ศึกษาการพัฒนาด้านการตลาดท่องเที่ยวและสร้างความเข้มแข็งทางการเงินแก่ชุมชน โดยวิธีการบริหารการเงิน วิจัยวิจัยแบบมีส่วนร่วมของชุมชน เชิงคุณภาพและเชิงปริมาณถูกนำมาใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มเป้าหมายในตำบลเทพเสด็จ ผลการวิจัยแสดงให้เห็นถึงความเป็นปอดดิบและแหล่งธรรมชาติที่สมบูรณ์ ที่สามารถนำมาส่งเสริมให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวใหม่ได้ นอกจากนี้รูปแบบการท่องเที่ยวยังได้ถูกนำเสนอ งานวิจัยนี้ได้แสดงให้เห็นถึงความสามารถในการจัดการการอนุรักษ์ธรรมชาติของชาวบ้านและมีการเลือกกลุ่มผู้นำชุมชนโดยชุมชนเอง แต่อย่างไรก็ตามความสามารถในการประกอบการ ต้องมีการเพิ่มความเข้มแข็งในด้านการเป็นผู้ประกอบการ การประกอบการในเชิงบริหารธุรกิจ เช่นด้านการเป็นผู้ประกอบการ การจัดการ การผลิต การตลาดและการบริหารการเงิน อย่างต่อเนื่อง สำหรับด้านการตลาดได้นำเสนอเส้นทางท่องเที่ยวใหม่ 3 เส้นทาง พร้อมทั้งกำหนดปัจจัยสู่ความสำเร็จโดยใช้การสร้างความแตกต่างในรูปแบบการท่องเที่ยวเชิงนิเวศและการผจญภัย โดยจะใช้กลยุทธ์การสื่อสารทางการตลาดเชิงบูรณาการเป็นกลยุทธ์หลักในการขับเคลื่อนกิจกรรมการท่องเที่ยว ส่วนด้านการเงินผู้ประกอบการ ส่วนใหญ่มีการวางแผนการปฏิบัติงานไว้อย่างล่วงหน้า และหากมีปัญหารายการขาดเงินสดในการดำเนินธุรกิจจะทำการกู้เงินจากสถาบันการเงิน อีกทั้งยังมีการบันทึกรายรับ/รายจ่าย แต่อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการควรมีการออมเงินเพื่อใช้ในยามฉุกเฉิน และมีการพยากรณ์และการวางแผนธุรกิจในระยะยาว

คำสำคัญ : การจัดการชุมชน อนุรักษ์ธรรมชาติ การท่องเที่ยว, ผู้ประกอบการ การตลาด การบริหารการเงิน

Abstract

Tepsadej District can be developed as a new tourist destination in Chiang Mai as well as properly natural conservation by community. In addition, this natural resource can be advantaged for community. This research aims to assess tourism resource; Recreation Opportunity Spectrum : (ROS) analysis; local people's competency in natural conservation through community management; new entrepreneur creation; Tourism marketing management; and Financial management for community. PAR, Survey, Qualitative and Quantitative research were used to collected data through target group in Tepsadej district. The results show that Tepsadej has Abundant natural resources that can be developed as a tourist destination, and tourism types are offered. Moreover, the competencies of local people in natural conservation are quite high through community management. . However, entrepreneurs's competencies in businesses need to be improved. For marketing development, this research is offered 3 tourism routes with key success factors in differentiation creation for eco-tourism and adventure type. IMC strategy will be implemented to drive tourism activities. For the part of financial management, most of entrepreneurs have future planed and if problem in lack of cash have been found in running businesses, entrepreneurs will be loaned from financial institutes. Entrepreneurs, however, should be saved money in case of emergency use and and should be planned for long term businesses and financial prediction.

Keyword: Community management, Natural conservation, Tourism, Entrepreneur, Marketing, Financial management

ความสำคัญของปัญหา

ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ เป็นแหล่งที่สามารถพัฒนาขึ้นมาเป็นแหล่งท่องเที่ยวใหม่ที่น่าสนใจ รวมถึงการอนุรักษ์ธรรมชาติอย่างถูกต้องโดยชุมชน พร้อมทั้งชาวบ้านสามารถนำธรรมชาติที่มีอยู่ไปใช้ประโยชน์อย่างสูงสุดเพื่อสร้างรายได้และดำรงอยู่ได้ด้วยตนเองตามแนวพระราชดำริงานวิจัยนี้จึงมุ่งศึกษาและประเมินทรัพยากรทางการท่องเที่ยวในพื้นที่ศึกษา วิเคราะห์พื้นที่โดยใช้แนวคิดช่วงชั้นโอกาสด้านนันทนาการ ศึกษาความสามารถของชาวบ้านในการจัดการชุมชนเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติ เพื่อสร้างความเข้มแข็งแก่ชุมชนโดยวิธีการจัดการชุมชนเพื่อนำมาสู่การอนุรักษ์ธรรมชาติวัฒนธรรมและพัฒนากาการท่องเที่ยว ตามแนวพระราชดำริ ศึกษาการจัดการท่องเที่ยวชุมชน และสร้างผู้ประกอบการชุมชนที่มีความสามารถในการแข่งขันได้ ศึกษาการพัฒนาด้านการตลาดท่องเที่ยวโดยชุมชน และเพื่อสร้างความเข้มแข็งทางการเงินแก่ชุมชน โดยวิธีการบริหารการเงินในรูปแบบธุรกิจท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติวัฒนธรรม วิจัยวิจัยแบบมีส่วนร่วมของชุมชน เชิงคุณภาพและปริมาณถูกนำมาใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มเป้าหมายในตำบลเทพเสด็จ

ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องมีดังต่อไปนี้ เช่น ทฤษฎีการจัดการชุมชน ช่วงชั้นโอกาสด้านนันทนาการ (recreational opportunity spectrum) การท่องเที่ยวแบบยั่งยืน แนวพระราชดำริ และผู้ประกอบการการตลาดและการเงิน **ทฤษฎีการจัดการชุมชน** งานวิจัยนี้ได้ใช้ทฤษฎีหลายทฤษฎีเพื่อให้บรรลุเป้าหมายในงานวิจัยเชิงท่องเที่ยวในด้านพัฒนาผู้ประกอบการ โดยได้มีนักวิจัยหลายท่าน (Boudreaux, 2007; สุดชีวัน นันทวัน ณ อยู่ธยา, 2551 : 21; Bartley, 1990) ได้ใช้ ทฤษฎีการจัดการชุมชน เพื่อศึกษางานวิจัยด้านนี้

การจัดการชุมชน เป็นกระบวนการพัฒนาและการจัดการปัจจัยต่างๆ ที่เป็น องค์ประกอบของชุมชนทั้งหมด เพื่อการดำรงอยู่และการพัฒนาชุมชนไปสู่เป้าหมายให้เกิดความยั่งยืน ความมั่นคงอย่างเป็นระบบ ในที่นี้การจัดการชุมชนจะเน้นไปที่การอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ เพื่อให้ ชุมชนมีการอนุรักษ์ การใช้และพัฒนาทรัพยากรธรรมชาติเกิดความถูกต้องยังความอุดมสมบูรณ์ให้เกิดขึ้นแก่ระบบนิเวศ ซึ่งพิจารณาปัจจัยที่เป็นองค์ประกอบของชุมชนเช่น ด้านบุคคล ปัจจัยทางสังคม ปัจจัยทางเศรษฐกิจ และปัจจัยทางด้านนิเวศ นอกจากนี้แนวคิดเรื่อง **การท่องเที่ยวแบบยั่งยืน** เป็น การจัดการเพื่อให้มีรูปแบบและกิจกรรมการท่องเที่ยวที่สามารถทำให้มีนักท่องเที่ยวสนใจมาเยี่ยมเยือนสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ อย่างสม่ำเสมอ โดยคำนึงถึงการรักษาทรัพยากรการท่องเที่ยวให้คงไว้ซึ่งความเป็นเอกลักษณ์และอัตลักษณ์แบบดั้งเดิม รวมทั้งคำนึงถึงผลกระทบทางสังคมและวัฒนธรรมที่ต้องมีการจัดการที่ดีเพื่อสามารถคงความยั่งยืนของการท่องเที่ยวไว้ให้ได้ยาวนานที่สุด (ราไพพรรณ แก้วสุริยะ, 2549) อีกทั้งยังหมายถึง การพัฒนาการท่องเที่ยวที่ต้องอาศัยความร่วมมือจากบุคคลผู้ที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวจากทุกฝ่ายโดยอาศัยความรู้ ความเข้าใจ และความรักในทรัพยากรการท่องเที่ยวและสิ่งแวดล้อมเพื่อสร้างจิตสำนึกทางการท่องเที่ยวแบบยั่งยืนให้เกิดขึ้น (บุญเลิศ

จิตตั้งวัฒนา, 2548) ในงานวิจัยนี้ การพัฒนาการท่องเที่ยวแบบยั่งยืน เป็นการพัฒนาศักยภาพทางการท่องเที่ยวในท้องถิ่นให้สามารถตอบสนองความต้องการของนักท่องเที่ยวได้อย่างต่อเนื่องโดยมีการปกป้องและสงวนรักษาทรัพยากรการท่องเที่ยวให้คงไว้ซึ่งความเป็นเอกลักษณ์ทางวัฒนธรรมและสิ่งแวดล้อม เพื่อสามารถคงความยั่งยืนของการท่องเที่ยวไว้ให้ยาวนานที่สุด โดยมีหลักการจัดการการท่องเที่ยวที่ยั่งยืน อีกทั้ง **แนวคิดเกี่ยวกับการกำหนดช่วงชั้นโอกาสด้านนันทนาการ** (Recreation Opportunity Spectrum: ROS) เป็นแนวคิดพื้นฐานในการสำรวจวางแผนและการจัดการทรัพยากรนันทนาการ ได้ถูกนำมาใช้ในการวิเคราะห์การจัดเขตพื้นที่ รวมถึง แนวคิดด้านผู้ประกอบการ เป็นบุคคลที่จัดตั้งธุรกิจใหม่ โดยเผชิญกับความเสี่ยงและความไม่แน่นอนทางธุรกิจ เพื่อแสวงหาผลกำไรและความเติบโต มุ่งหาความต้องการของตลาดเพื่อสนองความต้องการโดยมีจุดมุ่งหมาย ที่พยายามจะเปลี่ยนแปลงอนาคต นอกจากนี้ยังมีการดำเนินการเพื่อให้บรรลุโอกาส **แนวคิดด้านตลาด** ที่อธิบายถึงการตลาดท่องเที่ยว (Tourism Marketing) จึงเป็นการให้บริการแก่นักท่องเที่ยว โดยมุ่งผลิตสินค้าทางการท่องเที่ยวที่ตรงกับความต้องการ และคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดที่นักท่องเที่ยวพึงได้รับ เมื่อเปรียบเทียบกับค่าใช้จ่ายและข้อเสนอทางธุรกิจของคู่แข่ง (ทักษิณา คุณารักษ์, 2546) และ**ด้านการเงิน** การบริหารการเงินเป็นเรื่องการบริหารรายได้ การควบคุมค่าใช้จ่าย เพื่อให้มีส่วนเหลือจ่ายที่จะมีไว้เพื่อเก็บสะสมเพื่ออนาคต และการลงทุนเพื่อให้ได้ผลตอบแทนที่คุ้มค่ากับความเสี่ยงของการลงทุนนั้น

วิธีดำเนินการวิจัย

งานวิจัยนี้เป็นงานวิจัยเชิงสำรวจ (Exploratory Research) เชิงปริมาณ (Qualitative) และ เชิงปฏิบัติการการมีส่วนร่วมของชุมชน (Participatory action research) โดย สถานที่ดำเนินการวิจัย เป็น ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ เชียงใหม่ อยู่ห่างจากตัวเมืองเชียงใหม่ประมาณ 50 กิโลเมตร กลุ่มตัวอย่างที่ศึกษา งานวิจัยนี้แบ่งกลุ่มตัวอย่างเป็นสองกลุ่มใหญ่ๆ กลุ่มแรก เป็นกลุ่มตัวแทนชาวบ้าน ที่รวมถึงผู้นำท้องถิ่น องค์กรอนุรักษ์ต่างๆ รวมถึงองค์กรเอกชนที่อยู่ในตำบลเทพเสด็จ ใช้การสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง และกลุ่มที่สองเป็นกลุ่มผู้ประกอบการและเป็นคนท้องถิ่นที่อาศัยอยู่ในตำบลเทพเสด็จ วิธีการวิจัย เป็นแบบการสุ่มตัวอย่างอย่างง่าย กลุ่มที่ 3 เป็นนักท่องเที่ยว ใช้การสุ่มตัวอย่างอย่างง่าย โดยใช้เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล เช่น แบบสำรวจและสัมภาษณ์ผู้เกี่ยวข้อง การเสวนากลุ่มเป็นต้น แบบสอบถามและแบบประเมินคุณลักษณะและสมรรถนะของการเป็นผู้ประกอบการ

ผลการวิจัยได้สรุปตามวัตถุประสงค์ดังนี้

1. ศึกษาและประเมินทรัพยากรทางการท่องเที่ยวในพื้นที่ศึกษา

ผลการสำรวจทรัพยากรท่องเที่ยวเชิงนิเวศ วัฒนธรรม ภูมิปัญญาท้องถิ่น และอัตลักษณ์ เพื่อใช้ในการวางแผนการท่องเที่ยวชุมชนในเขตพื้นที่ตำบลเทพเสด็จ

จากการดำเนินการวิจัยในครั้งนี้พบว่าทรัพยากรการท่องเที่ยวของตำบลเทพเสด็จมีความสอดคล้องกับคำขวัญของตำบลที่กล่าวว่า “กาแพ้นหนึ่ง นาทึงดอยลังกา สวนยาม่อนฤาษี กาแพดี มีธรรมชาติสวยงาม” ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าตำบลเทพเสด็จเป็นพื้นที่ที่ยังคงมีสิ่งแวดล้อมและทรัพยากรธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์ แม้จะมีที่ตั้งอยู่ไม่ไกลจากตัวเมืองเชียงใหม่มากนัก ความสมบูรณ์ดังกล่าวได้กลายเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ตำบลเทพเสด็จเป็นพื้นที่ที่ผลิตเมล็ดและสารกาแพที่มีคุณภาพ รวมไปถึงจนถึงความหลากหลายทางชีวภาพโดยเฉพาะพืชสมุนไพรที่พบอยู่เป็นจำนวนมากจนประชาชนเรียกชื่อพื้นที่ที่เป็นภูเขาบริเวณนั้นว่า สวนยาม่อนฤาษีตามลำดับ ทรัพยากรการท่องเที่ยวของตำบลเทพเสด็จสามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภทหลัก ๆ ได้แก่

1.1) ทรัพยากรการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ โดยพบพื้นที่ป่าธรรมชาติที่สมบูรณ์ได้ในชุมชนทั้ง 8 แห่ง ส่งผลให้ตำบลเทพเสด็จมีอากาศเย็นสบาย และยังพบน้ำตกที่มีน้ำไหลตลอดทั้งปีอีก 3 แห่ง ได้แก่ น้ำตกแม่วอง น้ำตกเทพเสด็จ และน้ำตกห้วยแก้ว มีสวนยา(สมุนไพร) ม่อนฤาษี จุดชมวิวกระจายอยู่ทั่วไปหลายแห่ง เช่น ดอยกิ่วลม และทรัพยากรการท่องเที่ยวเชิงนิเวศที่สำคัญคือดอย/ภูลังกา ซึ่งเป็นแหล่งท่องเที่ยวเดินป่าศึกษาธรรมชาติที่สำคัญ

1.2) ทรัพยากรการท่องเที่ยวด้านวัฒนธรรม และภูมิปัญญาของท้องถิ่น พื้นที่ตำบลเทพเสด็จในอดีตเป็นแหล่งผลิตเมี่ยงซึ่งเป็นสินค้าที่สำคัญของเมืองเชียงใหม่และอาณาจักรล้านนา ซึ่งมีกลุ่มชาติพันธุ์หลายกลุ่มเข้ามาอยู่อาศัยเพื่อผลิตเมี่ยงได้แก่ กลุ่มชาวเงี้ยว กลุ่มชาวมุ และชาวลัวะ ต่อมาได้มีประชาชนชาวพื้นเมืองไ้เข้ามาผลิตเมี่ยงร่วมด้วย เกิดการผสมผสานวัฒนธรรมจนเป็นชาวพื้นเมืองล้านนามีการขยายตัวเป็นชุมชนเพิ่มขึ้นเรื่อยตั้งแต่ช่วงก่อนปี พ.ศ. 2500 โดยตำบลเทพเสด็จในขณะนั้นเป็นส่วนหนึ่งของตำบลเชียงดอย แยกออกมาเป็นตำบลป่าเมี่ยงในปีพ.ศ.2515 ต่อมาเมื่อประชากรเพิ่มมากขึ้น จึงได้แบ่งเขตการปกครองแยกออกมาเป็นตำบลเทพเสด็จในปี พ.ศ.2537 สำหรับความเป็นมาของชื่อตำบลเทพเสด็จนั้นสืบเนื่องมาจาก เมื่อปี พ.ศ. 2524 พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว ได้เสด็จพระราชดำเนินตรวจเยี่ยมราษฎรในพื้นที่บ้านโป่ง ทรงทราบถึงความเดือดร้อนของการประกอบอาชีพทำสวนเมี่ยงที่ตกต่ำ จึงทรงมีพระเมตตาพระราชทานค่าใช้จ่ายเป็นเงินประมาณ 300,000 บาท สำหรับการปลูกสร้างศูนย์พัฒนาโครงการหลวงป่าเมี่ยง บนพื้นที่ 60 ไร่ในเขตหมู่บ้านปางบง และดำเนินการส่งเสริมการปลูกกาแพจนเป็นที่รู้จักกันเป็นอย่างดีในปัจจุบัน จากการเป็นพื้นที่ผลิตเมี่ยง/ชา และเปลี่ยนแปลงมาเป็นการปลูกกาแพ ซึ่งเป็นรูปแบบการผลิตที่ช่วยให้พื้นที่ป่าของตำบลเทพเสด็จไม่ถูกแผ้วถางทำลายมากนัก และได้กลายมาเป็นวิถีชีวิตการอยู่ร่วมกับป่าได้อย่างยั่งยืน

สำหรับองค์ประกอบทางการท่องเที่ยวของตำบลเทพเสด็จประกอบด้วย

ก) **กิจกรรมการท่องเที่ยว**ที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน ประกอบด้วย กิจกรรมการท่องเที่ยวของศูนย์พัฒนาโครงการหลวงป่าเมี่ยง กิจกรรมวันเด็กเสืวบานที่จัดโดยองค์การบริหารส่วนตำบลเทพเสด็จ กิจกรรมการท่องเที่ยวโหนสลิงของเอชนในชุมชนบ้านน้ำโค้ง และบ้านพงษ์ทอง รวมไปถึงจนถึงการเดินทางศึกษาธรรมชาติดอย/ภูลังกา ที่ดำเนินการโดยอุทยานแห่งชาติขุนแจโดยมีเส้นทางผ่านมายังชุมชนบ้านแม่ตอนและบ้านกำแพงหิน

ข) **เส้นทางการเข้าถึง** สามารถเข้าถึงตำบลเทพเสด็จได้โดยง่าย ทางเข้าอยู่บริเวณกิโลเมตรที่ 27 เส้นทางสายเชียงใหม่ – เชียงราย ใช้เวลาเดินทางจากเชียงใหม่ถึงพื้นที่ตำบลเทพเสด็จใช้เวลาราว 1 ชั่วโมง – 1 ชั่วโมง 30 นาที เส้นทางเป็นทางลาดยาง มีบางจุดเป็นเส้นทางขรุขระ ทางโค้ง และลาดชัน รถโดยสารขนาดใหญ่ไม่สามารถเดินทางเข้าถึงได้

ค) การให้บริการที่พักและอาหาร พบกลุ่มผู้นำเที่ยว กลุ่มให้บริการที่พักแบบโฮมสเตย์ที่ชุมชนบ้านแม่ตอน และบ้านพักรับรองที่ชุมชนบ้านปางบง แต่ยังขาดการประชาสัมพันธ์ การท่องเที่ยวจึงเกิดขึ้นอย่างไม่สม่ำเสมอตามลำดับ

ผลการวิเคราะห์เชิงพื้นที่โดยใช้แนวคิดช่วงชั้นโอกาสด้านนันทนาการ

พื้นที่ตำบลเทพเสด็จจัดแบ่งประเภทเขตการท่องเที่ยวได้เป็น 4 ประเภท ได้แก่

- 1) เขตพื้นที่สันโดษ มีเส้นทางเดินท่องเที่ยวประกอบด้วย น้ำตกห้วยแก้ว และภูลังกา น้อย
- 2) เขตพื้นที่ธรรมชาติกึ่งสันโดษไม่ใช่นันทนาการ มีเส้นทางเดินท่องเที่ยวที่สำคัญ คือ ม่อนฤาษี
- 3) เขตพื้นที่ธรรมชาติกึ่งสันโดษใช่นันทนาการ เป็นบริเวณพื้นที่ส่วนหนึ่งของน้ำตกห้วยแก้ว
- 4) เขตพื้นที่ธรรมชาติที่มนุษย์สร้างขึ้น/ดัดแปลง ซึ่งเป็นพื้นที่แหล่งท่องเที่ยวส่วนใหญ่ของตำบลเทพเสด็จ ซึ่งนอกจากจะเป็นสวนเมี่ยง ชา และกาแฟของประชาชนในตำบลเทพเสด็จแล้วยังมีเส้นทางเดินท่องเที่ยวประกอบด้วย ภูลังกา น้ำตกห้วยแก้ว (บางส่วน) ม่อนฤาษี (บางส่วน) น้ำตกเทพเสด็จ และมีจุดท่องเที่ยวที่น่าสนใจคือ น้ำตกแม่วอง วัดปางไฮ (พบไม้แกะสลักภาพพุทธประวัติ) และวัดตาดเหมย (พบพระพุทธรูปแกะสลักจากไม้) ตามลำดับ

2. วิเคราะห์พื้นที่โดยใช้แนวคิดช่วงชั้นโอกาสด้านนันทนาการผลการ

จัดทำแผนพัฒนาการท่องเที่ยวชุมชนในตำบลเทพเสด็จ

จากการวิเคราะห์พื้นที่โดยใช้แนวคิดช่วงชั้นโอกาสด้านนันทนาการ ซึ่งพบว่าแหล่งที่ตั้งชุมชนทั้ง 8 แห่งในตำบลเทพเสด็จส่วนใหญ่จัดเป็นพื้นที่ธรรมชาติดัดแปลง/พื้นที่ชนบท (Modified Natural Area/Rural Area - MN) ตามหลักการกำหนดช่วงชั้นโอกาสด้านนันทนาการ (Recreation Opportunity

Spectrum: ROS) ซึ่งจากการคืนข้อมูลและจัดทำแผนพัฒนาการท่องเที่ยว สามารถจัดกิจกรรมการท่องเที่ยวสรุปได้ดังนี้

- การเดินชมธรรมชาติ (Walking for pleasure) ซึ่งประชาชนได้เสนอให้มีการพัฒนาเส้นทางเดินเท้าศึกษาธรรมชาติม่อนยาฤาษี ทางเท้าขึ้นดอย/ภูลังกา ตลอดจนการจัดทำเส้นทางเดินป่าศึกษาธรรมชาติเชื่อมโยงชุมชนทั้ง 8 แห่ง ตามลำดับ
- การพักผ่อนในบรรยากาศที่สงบ (Relaxing) ซึ่งพบการให้บริการที่พักแบบโฮมสเตย์ บ้านแม่ต๋อน การให้บริการบ้านพักรับรองบ้านป่าบง และบ้านป่าป่าน ตลอดจนการพัฒนาน้ำตกเทพเสด็จ แห่งที่ 2 ให้เป็นสถานที่พักผ่อน เป็นต้น
- การขับรถเพื่อชมทัศนียภาพ (Auto tour/ sightseeing) ซึ่งสามารถใช้เส้นทางจากทางเข้าบริเวณกิโลเมตรที่ 27 เข้ามาเที่ยวชมทัศนียภาพ ในการนี้ประชาชนในชุมชนบ้านกำแพงหิน และบ้านปางไฮ ได้เสนอให้จัดทำศูนย์บริการให้ข้อมูลแก่นักท่องเที่ยว ในขณะที่นักท่องเที่ยวเมื่อเที่ยวชมเสร็จสามารถเดินทางต่อไปยังแจ้ซ้อน และ/หรือ จังหวัดเชียงราย ต่อไปได้ด้วยสะดวก
- การขี่จักรยาน (Biking/bicycling) ซึ่งมีจุดชมทิวทัศน์ นก และสัตว์ป่า กระจายอยู่ทั่วไปในพื้นที่ชุมชนทั้ง 8 ของตำบลเทพเสด็จ
- การพักแรมด้วยเต็นท์ (Tent camping) ซึ่งสามารถดำเนินการได้ในชุมชนทั้ง 8 แห่งในตำบลเทพเสด็จ
- การศึกษาธรรมชาติโดยอาศัยโปรแกรมสื่อความหมาย เช่น การนำศึกษาธรรมชาติโดยนักสื่อความหมาย (Conducted activity) โดยเฉพาะในเส้นทางม่อนยาฤาษี ดอย/ภูลังกา เป็นต้น
- การเดินศึกษาธรรมชาติด้วยตนเองบนเส้นทางสื่อความหมาย (Self-guided trail)

ผลการพัฒนาขีดความสามารถของชุมชนในการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวชุมชนตามแนวพระราชดำรินในเขตตำบลเทพเสด็จ

การดำเนินการเป็นการทบทวนข้อมูลผลการสำรวจ ROS การจัดทำแผนพัฒนาการท่องเที่ยว พร้อมกับการจัดประชาคมจัดทำแผนพัฒนาชุมชนของตำบลเทพเสด็จ ซึ่งนายกองค์การบริหารส่วนตำบลเทพเสด็จได้นำข้อเสนอที่ได้รับจากประชาชนไปบรรจุไว้แผนพัฒนาประจำปีตำบลและดำเนินการในปีงบประมาณถัดไป นอกจากนี้ยังได้ทำความเข้าใจถึงแนวคิดการจัดการท่องเที่ยวโดยชุมชน บทเรียนและประสบการณ์การจัดการท่องเที่ยวของชุมชนบ้านแม่กำปอง ตามลำดับ

รูปแบบการจัดท่องเที่ยวชุมชนตามแนวพระราชดำรินในเขตพื้นที่ตำบลเทพเสด็จ

การจัดการท่องเที่ยวชุมชนในเขตตำบลเทพเสด็จสามารถดำเนินการได้อย่างหลากหลาย ทั้งการท่องเที่ยวเชิงนิเวศในพื้นที่ม่อนยาธาชี ดอย/ภูลังกา การท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมชุมชนผู้ผลิตเมี่ยง/ชา กาแฟ เป็นต้น โดยการท่องเที่ยวในชุมชนตำบลเทพเสด็จควรเป็นเส้นทางหรือกิจกรรมการท่องเที่ยวที่เชื่อมโยงกันทั้ง 8 ชุมชน ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม (Cluster) ได้แก่ **Cluster ที่ 1** กลุ่มเส้นทางดอย/ภูลังกา และ **Cluster ที่ 2** กลุ่มเส้นทางม่อนยาธาชี ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม การวิจัยในครั้งนี้ยังพบอีกว่ารูปแบบการท่องเที่ยวที่เกิดขึ้นและมีแนวโน้มขยายตัวเพิ่มขึ้นชุมชนตำบลเทพเสด็จคือ การเข้ามาลงทุนของผู้ประกอบการของเอกชน ซึ่งหากมีผู้ประกอบการมากขึ้นอาจนำไปสู่การท่องเที่ยวที่เน้นการแข่งขัน และสร้างผลกระทบทางลบแก่ชุมชนและทรัพยากรการท่องเที่ยว ดังนั้นประชาชนในตำบลเทพเสด็จจึงควรให้ความสำคัญกับการบริหารการท่องเที่ยวร่วมกับภาคเอกชนให้มากขึ้นนั่นเอง

3. ด้านความสามารถของชาวบ้านในการจัดการชุมชนเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติ เพื่อสร้างความเข้มแข็งแก่ชุมชนโดยวิธีการจัดการชุมชนเพื่อนำมาสู่การอนุรักษ์ธรรมชาติ วัฒนธรรมและพัฒนาการท่องเที่ยวตามแนวพระราชดำริ ศึกษาการจัดการท่องเที่ยวชุมชน

ผลการวิจัยแสดงให้เห็นถึงความเข้าใจและความสามารถของชาวบ้านในการอนุรักษ์ธรรมชาติเป็นอย่างดี เช่น การทำการเกษตรจะใช้เพียงปุ๋ยเคมีเท่านั้น ไม่ใช้ยาฆ่าแมลงและยาฆ่าหญ้า ชาวบ้านจัดทำเขตอนุรักษ์น้ำตั้งแต่บริเวณฝายทดน้ำเพื่อทำประปาหมู่บ้านขึ้นไปตามลำน้ำ ทุกคนต้องทำตามกฎหมายอย่างเคร่งครัด มีการอนุรักษ์พันธุ์ปลา ประชาชนในพื้นที่จะไม่ตัดไม้ทำลายป่า และต่อต้านการตัดไม้ ร่วมกันทำจัดทำแนวป้องกันไฟฟ้าในเพื่อกันไม่ให้ไฟฟ้าเข้ามาในเขตเพาะปลูกของ ร่วมกันทำฝายชะลอน้ำทำให้ป่าชุ่มชื้น เป็นต้น

4. สร้างผู้ประกอบการชุมชน ที่มีความสามารถในการชิงการแข่งขันได้

พื้นที่ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ ส่วนใหญ่จะทำธุรกิจปลูกกาแฟมากที่สุด ร้อยละ 46 รองลงมาคือ การปลูกชา / เมี่ยง อยู่ที่ ร้อยละ 35 ในขณะที่การเลี้ยงผึ้งมีผู้ประกอบการอยู่ ร้อยละ 7 ส่วนใหญ่เป็นการเลี้ยงผึ้งป่า หรือผึ้งธรรมชาติ ตามไหล่เขา และ ผู้ประกอบการมีอาชีพอื่น ๆ ร้อยละ 12 โดยที่อาชีพอื่น ๆ จะประกอบไปด้วย ร้านขายของชำ, ร้านกาแฟสด, และร้านอาหาร ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ มีคุณลักษณะต่างๆไม่แตกต่างกันมากนัก แต่อย่างไรก็ตามในภาพรวมคุณลักษณะเด่นของผู้ประกอบการในตำบลเทพเสด็จ มีความผู้พินและความรับผิดชอบในงาน ใกล้เคียงกับการมีความต้องการไฝหาคุณภาพและมีประสิทธิภาพ มีความกล้าเสี่ยง ซึ่งไม่ค่อยต่างจาก การมีความมุ่งมั่นและมีการวางแผน การติดตามงาน และมีการประเมินอย่างมีระบบ ตามลำดับ ในขณะเดียวกันผู้ประกอบการยังขาดการชี้ชวน การชักชวน และขาดเครือข่าย ซึ่งต้องปรับปรุงโดยการสร้างเครือข่ายเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำธุรกิจ

ในส่วนของสมรรถนะของผู้ประกอบการ ผู้ประกอบการเกือบทั้ง 8 หมู่บ้าน มีสมรรถนะแห่งความสำเร็จที่เด่นในการมีพันธะต่องานความผูกพัน ความรับผิดชอบในงาน รวมถึงสมรรถนะด้านความมุ่งมั่น และแสวงหาโอกาส และชอบงานที่มีความท้าทาย เป็นงานที่มีความเสี่ยง แต่ด้วยสมรรถนะในด้านประสิทธิภาพและคุณภาพ **สมรรถนะการวางแผน** ผู้ประกอบการมีการตั้งเป้าหมาย ที่ชัดเจน เป็นเป้าหมายที่มีความท้าทาย และมีการ พยายามแสวงหาข้อมูล ผู้ประกอบการจะมีการแสวงหาข้อมูลต่าง ๆ และมีการประเมินอย่างมีระบบ แต่ถึงคุณลักษณะในด้านนี้จะสูงแต่ยังน้อยกว่าในด้านอื่น ดังนั้นผู้ประกอบการต้องการความรู้ในด้าน การวางแผนและการประเมินอย่างถูกต้องและต่อเนื่อง **สมรรถนะแห่งอำนาจ** อยู่ในระดับกลาง โดยเฉพาะด้านความเชื่อมั่นในตนเอง ผลวิจัยแสดงให้เห็นถึงความต้องการการสร้าง ความเชื่อมั่น ของผู้ประกอบการ ดังนั้นงานวิจัยนี้ได้เสนอแนะการสร้าง ความมั่นใจโดยให้มีการอบรม ความรู้ด้านการประกอบการ เพราะผู้ประกอบการที่จะประสบความสำเร็จ ต้องเป็นผู้ที่มีความเชื่อมั่นในความสามารถของตนเอง เชื่อกันว่าตนเองสามารถทำในสิ่งที่ยากและท้าทายให้ประสบผลสำเร็จได้ งานวิจัยยังแสดงให้เห็นถึงความต้องการเครือข่ายของผู้ประกอบการ เพราะการชักชวน การชักชวน การมีเครือข่าย (Persuasion and Networking) ผู้ประกอบการจะเป็นผู้ที่เสาะแสวงหาพันธมิตร สร้างเครือข่ายทางธุรกิจ มีความสามารถในการชักจูงโน้มน้าวให้ผู้อื่นเข้ามาช่วยเหลือและให้ความร่วมมือ (Collins & Moore 1987) ดังนั้นผู้ประกอบการควรมีตัวกลางช่วยแนะนำเชื่อมโยงกับเครือข่ายภายนอกหมู่บ้านต่าง ๆ

การสร้างผู้ประกอบการที่มีอยู่แล้วให้เข้มแข็งและสร้างผู้ประกอบการใหม่

ผู้ประกอบการ และผู้มีแนวโน้มเป็นผู้ประกอบการรายใหม่ ได้ถูกนำมาร่วมเสวนา วิเคราะห์จับคู่ความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ โดยเริ่มจากการวิเคราะห์จากทุนส่วนตัวที่เป็นทุนจากคุณลักษณะตนเองและทุนที่เป็นแหล่งทุน นอกจากนั้นเป็นการวิเคราะห์ปัจจัยด้านต่างๆ (Micro screening) ที่ส่งผลถึงการตั้งธุรกิจ เมื่อนำข้อมูลมาไขว้กันกับทุนบุคคลจะส่งผลให้เกิดโครงการธุรกิจใหม่ของผู้ประกอบการที่เหมาะสม หลังจากนั้นทีมวิจัยได้ทำการเสวนาแบ่งปันความรู้ด้าน การจัดตั้งธุรกิจ ด้านแนวความคิดการจัดการธุรกิจเบื้องต้น ในส่วนนี้ได้แบ่งการศึกษาออกเป็น สี่ด้านใหญ่ๆ ได้แก่ ด้านข้อมูลและลักษณะทั่วไปของผู้ประกอบการ ด้านการวิเคราะห์ทุนส่วนตัว (บุคคล) ในการประกอบการและแหล่งทุนในการเริ่มกิจการ ด้านการสังเคราะห์โครงการธุรกิจของกลุ่มเป้าหมาย และการเสวนาแบ่งปันความรู้ด้านการจัดตั้งธุรกิจและการดำเนินการธุรกิจเบื้องต้น

ด้านการวิเคราะห์ทุนส่วนตัว (บุคคล) ในการประกอบการและแหล่งทุนในการเริ่มกิจการ

ผลการประเมินพบว่ากลุ่มเป้าหมายมีลักษณะเด่นในเรื่อง จิตอาสา มีความมุ่งมั่น ขยันขันแข็ง และความสามารถในด้านอาชีพที่ทำ สำหรับลักษณะด้อย พบว่ากลุ่มเป้าหมายขาดความสามารถหาแหล่งเงินทุน ที่สนับสนุนการประกอบการ สภาวะจิตใจไม่มุ่งมั่น ขาดความรู้ในการประกอบกิจการและสภาพร่างกายไม่พร้อม ด้านความสามารถส่วนบุคคลในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน จากการประเมินในแบบประเมินที่ได้พบว่ากลุ่มเป้าหมาย มีความสามารถที่จะหาแหล่งทุนที่เข้าถึงได้เพื่อมาประกอบการ จากทุนส่วนตัว จากกองทุนหมู่บ้าน และธนาคารพาณิชย์ นอกจากนั้นยังมีแหล่งที่สามารถหาทุนได้จาก สหกรณ์การเกษตร ธนาคารเพื่อ

การเกษตร (ชกส) และกู้เงินจากกลุ่มที่ตัวเองเป็นสมาชิก *ด้านการสังเคราะห์โครงการธุรกิจของกลุ่มเป้าหมาย* โดยใช้การประเมินการกลั่นกรองจุลภาคและมหภาค (Buiza, 2012) เพื่อจับคู่กับทุนส่วนบุคคลได้กล่าวมาแล้วข้างต้น รวมถึงการประเมินสิ่งแวดล้อมที่มีอยู่เพื่อเป็นส่วนประกอบที่มีผลต่อการดึงดูดนักท่องเที่ยวในอนาคตที่จะเข้ามา ผลการประเมินแสดงให้เห็นว่ากลุ่มเป้าหมายมีแนวโน้มที่จะประกอบการโครงการธุรกิจ ร้านกาแฟสด รองลงมาคือสวนเมี่ยง, สวนกาแฟ ปลุกผักปลอดสารพิษ โฮมสเตย์ และหมอนใบชาคิดเป็น และน้อยที่สุดคือ ทำร้านอาหารทำกาแฟทำขนม ศูนย์การเรียนรู้

การแบ่งปันความรู้ด้านการจัดตั้งธุรกิจ

หลังจากการวิเคราะห์เบื้องต้นและได้โครงการแนวโน้มที่จะมีการประกอบการ ทีมวิจัยได้ใช้วิธีการให้ความรู้เบื้องต้นในด้านที่เกี่ยวกับการจัดตั้งธุรกิจ ในโครงการที่เหมาะสมหลังจากที่กลุ่มเป้าหมายได้ทำการประเมินโดยใช้วิธีการประเมินดังที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น ทีมวิจัยได้ให้ความรู้ในด้าน การจัดตั้งธุรกิจและการจัดการธุรกิจเบื้องต้น

5. ศึกษาการพัฒนาด้านการตลาดท่องเที่ยวโดยชุมชน

เส้นทางท่องเที่ยวแห่งใหม่ 3 เส้นทาง

เส้นทางท่องเที่ยวใหม่ประกอบไปด้วย 1) **เส้นทางภูลังกา 2** เป็นเส้นทางขึ้นยอดดอยภูลังกาน้อยเดิม ทางช่วงแรกใช้เส้นทางเดินช่วงที่ 1 ของเส้นทางภูลังกา 1 แล้วจึงแยกขึ้นเดินสันดอยสู่จุดค้างแรม จุดน่าในใจในการท่องเที่ยวคือ หักนียภาพป่าดิบเขา ป่าสน เมื่อมองลงต่ำเห็นภาพวิวป่าไม้อุดมสมบูรณ์ มองขึ้นยอดดอยเห็นยอดดอยภูลังกาน้อย ไม่พบร่องรอยสัตว์ป่า **เส้นทางภูลังกา 3** เป็นเส้นทางเดินขึ้นยอดดอยจากบ้านแม่ต๋อนหมู่ 4 สภาพเส้นทางช่วงแรกผ่านพื้นที่ทำการเกษตรของชาวบ้าน หลังจากนั้นจึงเดินขึ้นทางสูงชันต่อเนื่อง และปีนหน้าผาหินแนวตั้งฉากในช่วงสุดท้ายซึ่งเป็นช่วงที่มีอันตรายสูง เป็นเส้นทางที่สั้นสุดแต่ชันชันที่สุด จุดน่าสนใจในการท่องเที่ยวคือวิวทิวทัศน์ป่าสมบูรณ์เมื่อมองลงพื้นล่าง สภาพป่าดิบเขา พื้นที่ทำการเกษตรลักษณะวนเกษตรที่ชาวบ้านปลูกกาแฟ และชาได้ไม้เรือนยอด รวมทั้งร่องรอยสัตว์ป่าที่ไม่หลากหลายและชุกชุม 2) **น้ำตกแม่ว่อง** ตั้งอยู่ในพื้นที่หมู่ 7 บ้านปางไฮ น้ำตกแม่ว่องเป็นน้ำตกขนาดเล็กแต่มีน้ำตลอดปี น้ำตกมีลักษณะเป็น 2 ชั้น แต่ละชั้นสูงประมาณ 1.5 เมตร ระยะน้ำตกอิสระประมาณ 1 เมตร แต่ละชั้นเป็นแอ่งน้ำขนาดประมาณ 5 – 10 เมตร น้ำลึกประมาณ 50 เซนติเมตร เป็นน้ำตกที่เหมาะสมสำหรับการเล่นน้ำ พักผ่อน และรับประทานอาหาร ไม่มีอันตราย ไม่สูงชัน 3) **วัดปางไฮ** ภาพไม้แกะสลักภาพพุทธประวัติ เป็นส่วนหนึ่งของวิหารวัดปางไฮ ไม้ที่นำมาแกะสลักเป็นไม้ที่ลัมเองในพื้นที่ตำบล ประชาชนนำมารวบรวมที่วัด และทำการแกะสลักเป็นภาพพุทธประวัติ ไม้หน้ากว้างเมื่อแกะสลักแล้วนำมาทำเป็นบานประตู ส่วนไม้ที่มีขนาดเล็กกว่าแกะสลักแล้วนำไปประดับรายรอบผาผนังภายในวิหาร **วัดตาดเหมย** เป็นพระพุทธรูปไม้ประดิษฐานอยู่ที่วัดตาดเหมย หมู่ที่ 6 บ้านดง ทางเข้าเป็นถนนคอนกรีตหมู่บ้าน สภาพเส้นทางลาดชันเล็กน้อย ระยะทางประมาณ 4 กิโลเมตร องค์พระสรรพพัญญเป็นพระพุทธรูปที่แกะสลักจาก

ไม้จำปีขึ้นเดียว ความกว้างองค์พระประมาณ 2.5 เมตร ไม้จำปีที่นำมาแกะสลักเป็นไม้ที่ลัมเองมานานับร้อยปี และฝังดินอยู่ในพื้นที่ หมู่ 6 อายุต้นจำปีน่าจะมีอายุหลายร้อยปี องค์พระสรรพพัญญูเป็นพระพุทธรูปไม้แกะสลักที่มีความสวยงามมาก เนื่องจากองค์พระเห็นเป็นเนื้อไม้จำปีที่มีสีสรรและลวดลายที่สวยงาม แตกต่างจากพระพุทธรูปทั่วไปและหาชมได้ยาก

แนวทางพัฒนาระบบสื่อความหมายและบริการข่าวสารต่างๆ ของการท่องเที่ยวผ่านเครื่องมือประชาสัมพันธ์

การรายงานผลการสำรวจทัศนคติของนักท่องเที่ยวเกี่ยวกับการตลาดและการให้บริการการท่องเที่ยวทำให้ได้แนวทางในการพัฒนาระบบสื่อความหมายของชุมชน ซึ่งชุมชนมีความเห็นเกี่ยวกับการพัฒนาระบบสื่อความหมายในรูปแบบที่เน้นการพัฒนาคนในชุมชนไปสู่การเป็นนักสื่อความหมายมากกว่าการพัฒนาป้ายสื่อความหมาย โดยชุมชนเสนอให้จัดทำเฉพาะป้ายบอกทางเพื่ออำนวยความสะดวกให้กับนักท่องเที่ยวที่จะเดินทางเข้ามาในชุมชนเท่านั้น เนื่องจากชุมชนไม่ต้องการให้มีสิ่งก่อสร้างหรือมีสิ่งแปลกปลอมที่ต้องสร้างขึ้นในชุมชน แต่จะมุ่งเน้นพัฒนาระบบสื่อความหมายโดยใช้คนเป็นนักสื่อความหมาย ชุมชนได้เสนอให้มีการฝึกนักสื่อความหมายในการนำชมสถานที่ต่างๆ และถ่ายทอดเรื่องราวเกี่ยวกับทรัพยากรธรรมชาติที่มีความเกี่ยวข้องกับวิถีชีวิตและวัฒนธรรมท้องถิ่น

แนวทางกลยุทธ์พัฒนาท่องเที่ยว

กลยุทธ์ในการนำไปสู่การพัฒนาการท่องเที่ยวของท้องถิ่น ประกอบไปด้วย 1) **กำหนด Key Success Factor** กำหนดให้พื้นที่แหล่งท่องเที่ยวใหม่ที่ค้นพบเป็น Ecology Tourism and Adventure 2) **วิเคราะห์ STP** โดยใช้ปัจจัยด้าน รูปแบบการดำเนินชีวิต และปัจจัยด้านจิตวิทยาจำแนกกลุ่มเป้าหมายที่มีความสนใจการท่องเที่ยวสอดคล้องกับแนวคิดการจำแนกโอกาสช่วงชั้นนันทนาการ (ROS) โดยภาพรวมของงานวิจัยนี้ได้แบ่งกลุ่มเป้าหมายออกเป็น 2 กลุ่มคือ 2.1) นักท่องเที่ยวกลุ่มรักความความสะดวกสบาย 2.2) นักท่องเที่ยวกลุ่มต้องการศึกษาธรรมชาติและรักการผจญภัย กลุ่มเป้าหมายมีอายุตั้งแต่ 18 ปี ถึง 60 ปีโดยประมาณ 3) **กลยุทธ์ Competitive Advantage** สร้างความแตกต่างโดยใช้ Ecology Tourism and Adventure ซึ่งในการสร้างการแตกต่างนี้จะใช้กลยุทธ์การสื่อสารทางการตลาดเชิงบูรณาการเป็นกลยุทธ์หลักในการขับเคลื่อนกิจกรรมการท่องเที่ยว

6. สร้างความเข้มแข็งทางการเงินแก่ชุมชน โดยวิธีการบริหารการเงิน

ผู้ประกอบการในพื้นที่ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 150 ราย พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ปลูกกาแฟ ซึ่งสืบทอดธุรกิจจากรุ่นสู่รุ่น ซึ่งได้ดำเนินธุรกิจแบบเจ้าของคนเดียวและดำเนินธุรกิจมาแล้วมากกว่า 6 ปี โดยแหล่งเงินทุนส่วนใหญ่มาจากแหล่งภายนอก (โดยการกู้) ซึ่งคือ การกู้เงินจากกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง และใช้เงินทุนเริ่มแรกในการดำเนินธุรกิจมากกว่า 20,001 บาท โดยผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่มีการจ้างคนงาน/ลูกจ้าง แต่หากมีการจ้างคนงาน/ลูกจ้าง จะทำการจ้างเป็นการชั่วคราวประมาณ 1 – 5 คน โดยการจ้างจะมีการจ่ายค่าแรงระหว่าง 150 – 200 บาทต่อคน ในการดำเนิน

ธุรกิจจะมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนระหว่าง 5,001 – 6,000 บาท แต่มีค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือนน้อยกว่า 5,000 บาท โดยมีรายการค่าใช้จ่ายที่สำคัญ คือ ค่าใช้จ่ายการจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ ผู้ประกอบการในพื้นที่ตำบลเทพเสด็จ อำเภออดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ ส่วนใหญ่มีการวางแผนการปฏิบัติงานไว้ล่วงหน้า และหากมีปัญหาการขาดเงินสดในการดำเนินธุรกิจจะทำการกู้เงินจากสถาบันการเงิน อีกทั้งยังมีการบันทึกรายรับ/รายจ่าย ซึ่งจากการบันทึกรายการทางการเงิน (รายรับ/รายจ่าย) ในอดีต พบว่า ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการมีรายรับและรายจ่ายพอ ๆ กัน แต่อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการยังมีการออมเงินเพื่อใช้ในยามฉุกเฉิน และมีการพยากรณ์และการวางแผนธุรกิจในระยะยาว

สรุปและอภิปรายผล

1. ทรัพยากรแหล่งท่องเที่ยวในชุมชน และศักยภาพของชุมชนในการจัดการท่องเที่ยว

การวิจัยในครั้งนี้พบว่าพื้นที่ตำบลเทพเสด็จมีทรัพยากรการท่องเที่ยวที่มีศักยภาพสูงทั้งในเชิงนิเวศที่มีแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญคืออดอย/ภูลังกา น้ำตกธรรมชาติ ม่อนยาอาชี และจุดชมวิวนกและสัตว์ป่าอีกหลายชนิด ในขณะที่ทรัพยากรด้านวัฒนธรรมและภูมิปัญญาที่ส่งสมกันมายาวนานคือการเป็นชุมชนที่อยู่ร่วมกับป่าได้อย่างยั่งยืนภายใต้รูปแบบการผลิตเมี่ยง/ชา และเปลี่ยนมาเป็นกาแฟ นอกจากนี้การประยุกต์ใช้แนวคิดช่วงชั้นโอกาสทางนันทนาการมาใช้ยังทำให้พบว่า พื้นที่ของตำบลเทพเสด็จส่วนใหญ่เป็นพื้นที่ที่ดัดแปลง/ชนบท ซึ่งเหมาะแก่การจัดการท่องเที่ยวในกลุ่ม การเดินชมธรรมชาติ (Walking for pleasure) การพักผ่อนในบรรยากาศที่สงบ (Relaxing) การขับรถเพื่อชมทัศนียภาพ (Auto tour/ sightseeing) การขี่จักรยาน (Biking/bicycling) การพักแรมด้วยเต็นท์ (Tent camping) การศึกษาธรรมชาติโดยอาศัยโปรแกรมสื่อความหมาย เช่น การนำศึกษาธรรมชาติโดยนักสื่อความหมาย (Conducted activity) ตลอดจน การเดินศึกษาธรรมชาติด้วยตนเองบนเส้นทางสื่อความหมาย (Self-guided trail) เป็นต้น ซึ่งกิจกรรมการท่องเที่ยวดังกล่าว สอดคล้องกับ การขยายตัวของการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ (Ecotourism) ที่เน้นให้นักท่องเที่ยว ได้มีการศึกษา เรียนรู้ ได้รับประสบการณ์ ที่ประทับใจ น่าจดจำ ซึ่งผลจากส่วนนี้จะเป็นการสร้างรายได้แก่ประชาชนในชุมชน ให้สามารถอยู่ได้ด้วยตนเอง เนื่องจากประชาชนในชุมชนเป็นผู้มีส่วนร่วมในทุกขั้นตอน และได้ประโยชน์ร่วมกัน ดังหลักการทรงงานของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว (สำนักงานคณะกรรมการพิเศษเพื่อประสานงานโครงการอันเนื่องมาจากพระราชดำริ 2549) อย่างไรก็ตามการจัดกิจกรรมการท่องเที่ยวควรมุ่งสื่อสารให้เห็นถึงวัฒนธรรมและภูมิปัญญาการรักษาป่าและสำนึกในการรักษาสิ่งแวดล้อม ซึ่งสอดคล้องกับแนวทางการพัฒนาตามแนวพระราชดำริ ที่ทรงมุ่ง ถึงความสอดคล้องเกื้อกูลกันระหว่างการพัฒนาและการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมอย่างเคร่งครัดมาโดยตลอด ความเข้าใจถ่องแท้ถึงธรรมชาติและสภาวะตามธรรมชาติ ตลอดจนความสัมพันธ์ระหว่างมนุษย์กับธรรมชาติของพระองค์นั้นทำให้เกิดแนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมหลากหลายไม่ว่าจะเป็นเรื่องของทรัพยากรป่าไม้ และเรื่องของการอนุรักษ์สภาพแวดล้อมในด้านต่างๆ (มูลนิธิชัยพัฒนา)

การท่องเที่ยวที่มีชุมชนเป็นองค์ประกอบสำคัญและเป็นศูนย์กลางของการท่องเที่ยว โดยมีชื่อเรียกว่า การท่องเที่ยวโดยชุมชน (Community Based Tourism-CBT) หมายถึง การท่องเที่ยวที่ชุมชนเป็นผู้กำหนดทิศทางของการท่องเที่ยวบนพื้นฐานแนวคิดที่ว่า ชาวบ้านทุกคนเป็นเจ้าของทรัพยากรและเป็นผู้มีส่วนได้ส่วนเสียจากการท่องเที่ยว โดยการนำเอาทรัพยากรที่มีอยู่ในท้องถิ่นด้านต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นธรรมชาติ ประวัติศาสตร์ วัฒนธรรมประเพณี วิถีชีวิตและวิถีการผลิตของชุมชน มาใช้เป็นต้นทุนหรือปัจจัยในการจัดการท่องเที่ยวอย่างเหมาะสม รวมทั้งมีการพัฒนาศักยภาพของคนในชุมชนให้มีความรู้ความสามารถและบทบาทที่สำคัญในการดำเนินการ ตั้งแต่การตัดสินใจ การวางแผน การดำเนินงาน การสรุปบทเรียน และมุ่งเน้นให้เกิดความยั่งยืนสู่คนรุ่นลูกหลานและเกิดประโยชน์ต่อท้องถิ่น โดยคำนึงถึงความสามารถในการรองรับของธรรมชาติเป็นสำคัญ (สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย, 2547) รวมทั้ง สินธุ์ สโรบล และคณะ (2545: 3) ที่เสนอว่า การท่องเที่ยวโดยชุมชน หมายถึง การท่องเที่ยวที่ชุมชนเป็นผู้ดำเนินการ ตั้งอยู่บนฐานคิดที่ว่าชาวบ้านทุกคนเป็นเจ้าของทรัพยากรและเป็นผู้มีส่วนได้ส่วนเสียจากการท่องเที่ยว นำเอาทรัพยากรท่องเที่ยวที่มีอยู่ในท้องถิ่นทั้งด้านธรรมชาติ ประวัติศาสตร์ วัฒนธรรมประเพณี รวมทั้งวิถีชีวิตความเป็นอยู่ การผลิตชุมชนมาเป็นปัจจัยหรือต้นทุนสำคัญในการจัดการการท่องเที่ยวอย่างเหมาะสม เพื่อก่อให้เกิดประโยชน์ต่อท้องถิ่นทั้งในด้านเศรษฐกิจ สังคมและวัฒนธรรม

อย่างไรก็ตามการวิจัยในครั้งนี้ที่มวิจัยพบว่า ในพื้นที่ตำบลเทพเสด็จยังขาดองค์การจัดการการท่องเที่ยวที่ชัดเจนเป็นรูปธรรม ที่ผ่านมาเป็นการดำเนินการแบบต่างคนต่างทำ อีกทั้งยังมีผู้ประกอบการเอกชนเข้ามาดำเนินการท่องเที่ยวและมีแนวโน้มว่าจะมีผู้ประกอบการเอกชนเพิ่มขึ้น ดังกรณีของผู้ประกอบการที่กล้งเข้ามาเจรจากับชุมชนบ้านป่าป่าน เป็นต้น

2. การเป็นผู้ประกอบการท่องเที่ยวในชุมชน

จากผลการวิจัยเรื่องการจัดการท่องเที่ยวชุมชนเพื่อพัฒนาผู้ประกอบการผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูลดังงานวิจัยนี้ได้ค้นพบผลการวิจัยขั้นพื้นฐานเกี่ยวกับผู้ประกอบการที่อาศัยอยู่ในตำบลเทพเสด็จที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัยหลายๆชิ้น (วัชรวิทย์ 2550 สมแก้ว 2550; ปาริชาติ 2544; ชูติภา 2543) ได้อ้างถึงผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จต้องมีลักษณะที่มีการบริหารงานแบบเจ้าของคนเดียว และทำมานานกว่า 10 ปีขึ้นไป โดยเฉพาะจุดเด่นของคุณลักษณะของผู้ประกอบการในตำบลเทพเสด็จที่มีลักษณะเด่นของการมีความรับผิดชอบในงาน มีความกล้าเสี่ยง และมีความมุ่งมั่นความสำเร็จ ดังที่งานวิจัยก่อนหน้านี้ได้เสนอถึงคุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของการเป็นผู้ประกอบการซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของมีผลกำไรมากกว่า 10% เมื่อย้อนหลังไป 3 ปี โดยได้รับการสนับสนุนจากโครงการหลวง ทั้งนี้ผู้ประกอบการมีความต้องการความรู้เพิ่มเติมในด้านการตลาด สอดคล้องกับงานวิจัยของ สมแก้ว รุ่งเลิศเกรียงไกร ได้ทำการศึกษาเรื่องคุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในภาคใต้ : ภาคบริการพบว่า ผู้ที่ประสบความสำเร็จมีการบริหารงานแบบเจ้าของคนเดียว มีระยะเวลาและมีประสบการณ์ในการทำธุรกิจของตนเองมากกว่า 10 ปี โดยเฉพาะจุดเด่นของคุณลักษณะของผู้ประกอบการในตำบลเทพเสด็จที่มีลักษณะเด่น ดังที่งานวิจัยก่อนหน้านี้ได้เสนอถึงคุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของการเป็นผู้ประกอบการซึ่งสอดคล้องกับ

แนวคิดของ(Thechatakerng,2009., Lazear,2003; Bosma & Al., 2000., Longnecker & Moore, 1991, Collins, ชุตติภา (2543) ได้สรุปคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จดังนี้ มีความกล้าเสี่ยง มีความมุ่งมั่นความสำเร็จ มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ผูกพันต่อเป้าหมาย ผู้ประกอบการในตำบลเทพเสด็จ ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงและมีสถานภาพสมรส ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ Thechatakerng, P (2009) ที่พบว่าผู้ประกอบการที่เป็นเพศหญิงมีจำนวนเพิ่มขึ้น และรวมถึงผู้ที่มี สถานภาพสมรสจะมีความต้องการความมั่นคงในชีวิตจึงมีความเป็นผู้ประกอบการสูงกว่าคนสถานะอื่น (Thechatakerng 2012)

ด้านศักยภาพในการเป็นผู้ประกอบการ ผู้ประกอบการในตำบลเทพเสด็จ มีคุณลักษณะที่ควรจะต้องพัฒนาให้ดีขึ้น คือ ความกล้าเสี่ยง การตั้งเป้าหมาย และความมั่นใจในตนเอง สำหรับตำบลทาเหนือมีคุณลักษณะที่ควรจะต้องพัฒนาให้ดีขึ้น คือ การแสวงหาโอกาส ความมุ่งมั่นในคุณภาพและประสิทธิภาพ ความกล้าเสี่ยง การตั้งเป้าหมาย การวางแผนและควบคุมอย่างเป็นระบบ และความมั่นใจในตนเอง ซึ่งงานวิจัยหลาย ๆ เรื่องกลับพบว่า ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จจะต้องมีคุณสมบัติในด้าน ความกล้าเสี่ยง มีความมั่นใจในตนเอง (ภาณี อุบลศรี, 2546 และอรัญญา มานะแก้ว, 2547)

3. ด้านการตลาด

จากการวิจัยเรื่อง การพัฒนาตลาดท่องเที่ยวโดยชุมชน ตำบลเทพเสด็จ อำเภอต๋อยสะเท็ด จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จต้องมีลักษณะที่มีการบริหารงานแบบเจ้าของคนเดียว และทำมานานกว่า 10ปีขึ้นไป โดยเฉพาะจุดเด่นของคุณลักษณะของผู้ประกอบการในตำบลเทพเสด็จที่มีลักษณะเด่นของการมีความรับผิดชอบในงาน มีความกล้าเสี่ยง และมีความมุ่งมั่นความสำเร็จ ดังที่งานวิจัยก่อนหน้านี้ได้เสนอถึงคุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของการเป็นผู้ประกอบการซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของมีผลกำไรมากกว่า 10% เมื่อย้อนหลังไป 3ปี โดยได้รับการสนับสนุนจากโครงการหลวง ทั้งนี้ผู้ประกอบการมีความรู้เพิ่มเติมในด้านการตลาด สอดคล้องกับงานวิจัยของ สมแก้ว รุ่งเลิศเกรียงไกร ได้ทำการศึกษาเรื่องคุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในภาคใต้ :ภาคบริการพบว่า ผู้ที่ประสบความสำเร็จมีการบริหารงานแบบเจ้าของคนเดียว มีระยะเวลาและมีประสบการณ์ในการทำธุรกิจของตนเองมากกว่า 10ปี

โดยเฉพาะจุดเด่นของคุณลักษณะของผู้ประกอบการในตำบลเทพเสด็จที่มีลักษณะเด่น ดังที่งานวิจัยก่อนหน้านี้ได้เสนอถึงคุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของการเป็นผู้ประกอบการซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ(Thechatakerng,2009., Lazear,2003; Bosma& Al.,2000.,Longnecker& Moore,1991,Collins,ชุตติภา (2543)ได้สรุปคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จดังนี้ มีความกล้าเสี่ยง มีความมุ่งมั่นความสำเร็จ มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ผูกพันต่อเป้าหมาย

จากผลการวิจัยมีความสอดคล้องกับแนวคิดของ Phillip Kotler (2003) ซึ่งได้อธิบายรายละเอียดของส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) ที่นักการตลาดส่วนใหญ่ทั่วโลกได้ยึดถือเป็นองค์ประกอบหลักของกลยุทธ์ในการบริหารการตลาด โดยพื้นฐานมีอยู่ 4 ประการ ได้แก่ผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา

(Price) ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) และการส่งเสริมการตลาด(Promotion) แต่สำหรับส่วนประสมทางการตลาดของตลาดท่องเที่ยว นั้น จะมีความแตกต่างกับสินค้าทั่วไป เนื่องจากสินค้าในตลาดท่องเที่ยวมีความแตกต่างจากสินค้าทั่วไปในด้านความสามารถในการจับต้องตัวสินค้ากล่าวคือ ไม่สามารถจับต้องได้ ไม่สามารถแบ่งแยกได้ มีความไม่แน่นอน จัดทำมาตรฐานได้ยากและไม่สามารถเก็บรักษาได้ นอกจากนี้ การให้บริการนั้นจำเป็นต้องให้ความสำคัญกับกระบวนการในการให้บริการ บุคลากรผู้ให้บริการ และลักษณะทางกายภาพ ซึ่งทั้งสามส่วนประสมนี้ถือเป็นปัจจัยหลักในการส่งมอบบริการที่ดี ดังนั้นส่วนประสมทางการตลาดท่องเที่ยวจึงประกอบด้วย 7Ps ดังต่อไปนี้ ผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) การจัดจำหน่าย (Place) การส่งเสริมการตลาด (Promotion) บุคคล (People)กระบวนการ (Process) และการสร้างและการนำเสนอลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence and Presentation)

นอกจากนี้ ยังมีความสอดคล้องกับผลการศึกษาของ ฉันทัช วรณณอม (2544) ได้ศึกษาวิจัยเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจให้นักท่องเที่ยวชาวไทยเลือกเดินทางท่องเที่ยวภายในประเทศ ผลการวิจัยพบว่านักท่องเที่ยวชาวไทย เดินทางท่องเที่ยวเพื่อต้องการพักผ่อน เป็นเหตุผลสำคัญที่สุดและเห็นว่าประเทศไทยมีจุดเด่นของแหล่งท่องเที่ยวที่มีความหลากหลาย เป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลมากที่สุด โดยมีโทรทัศน์เป็นสื่อที่สำคัญที่สุดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเดินทางท่องเที่ยวภายในประเทศมากที่สุด นอกจากนี้ยังมีปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อนักท่องเที่ยวชาวไทยในการตัดสินใจเดินทางท่องเที่ยวภายในประเทศในลำดับมาก คือ งบประมาณ ค่าครองชีพ ระยะเวลา การเตรียมความพร้อม ระยะทาง สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน และความพร้อมในการรองรับด้านโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ ของแหล่งท่องเที่ยวภายในประเทศ

4. ด้านการบริหารการเงิน

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะมีดำเนินธุรกิจแบบเจ้าคนเดียว ซึ่งเป็นการดำเนินการแค่บุคคลเดียว เพราะเป็นธุรกิจขนาดเล็ก ๆ เช่น การปลูกกาแฟ ปลูกชา การเลี้ยงผึ้ง ร้านค้า ร้านอาหารของชำ โดยผู้ประกอบการดำเนินงานเองทั้งหมด เริ่มตั้งแต่การนำเงินมาลงทุน ตลอดจนเป็นผู้รับผิดชอบในธุรกิจนั้นทั้งหมด แม้กระทั่งหนี้สิน หรือการขาดทุน จนกระทั่งการเลิกกิจการสามารถกระทำโดยง่าย เพราะไม่ต้องเกี่ยวข้องกับบุคคลอื่น ๆ สาเหตุหลักในการประกอบอาชีพของผู้ประกอบการในพื้นที่ คือ ได้มาจากการสืบทอดมาจากรุ่นต่อรุ่น จากรุ่นปู่ย่า ตายาย หรือบรรพบุรุษได้ประกอบอาชีพดังกล่าว สืบทอดมาสู่รุ่นลูกหลาน ทั้งนี้ยังถือเป็นการดำรงชีพในการประกอบอาชีพในท้องถิ่น และก่อให้เกิดรายได้เป็นของตนเองอีกด้วย อีกทั้งผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะดำเนินธุรกิจโดยการกู้เงินจากกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองมากที่สุด จึงทำให้เกิดหนี้สินส่วนมากเป็นการกู้แบบระยะยาวที่นำไปซื้อวัสดุอุปกรณ์เครื่องจักรที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งถือว่าเป็นการจัดหาเงินทุนโดยการก่อหนี้ โดยสอดคล้องกับแนวคิดของกิตติภูมิ มีประดิษฐ์ (2556) ในเรื่องการจัดหาเงินทุนในการก่อหนี้ที่ให้ความเห็นว่า เป็นวิธีการที่ธรรมดาที่สุดในการจัดหาเงินของธุรกิจขนาดย่อม คือ การจัดหาเงินทุนโดยการก่อหนี้ การกู้ยืมเงินทุนจากแหล่งภายนอกไม่ได้เป็นการฝ่าฝืนความเป็นเจ้าของ

ธุรกิจ แต่จำนวนเงินก็จะขึ้นอยู่กับทรัพย์สินของธุรกิจหรือของผู้ประกอบการ ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการจะมีการใช้ทุนในการดำเนินธุรกิจประมาณ 20,000 บาทขึ้นไป เนื่องจากเงินทุนที่นำมาใช้เป็นทุนในการดำเนินธุรกิจหรืออาจจะต่อยอดในการทำธุรกิจ แม้แต่วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจ

ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการดำเนินธุรกิจแบบกิจการคนเดียวไม่มีหุ้นส่วน และไม่มีแรงงานหรือลูกจ้างมาช่วยงาน รายได้ของผู้ประกอบการมาจากการขายสินค้าออกไป และผู้ประกอบการมีการจัดสรรเพียงพอกับรายจ่าย ซึ่งค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่เป็นการใช้จ่ายเงินเป็นค่าวัสดุอุปกรณ์ ค่าสาธารณูปโภค และค่าขนส่ง ค่าซ่อมแซมวัสดุอุปกรณ์ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของสุกล สุรมาศ (2549) โดยที่ผู้ประกอบการจะต้องทราบถึงพฤติกรรมของกระแสเงินสดเข้าและออกของเงินสดในช่วงเวลาต่าง ๆ ได้ถูกต้องและแม่นยำ หลักการจัดการเงินสด (Cash management) คือ การทำให้ธุรกิจมีเงินสดคงเหลือไว้เท่าไรจึงจะเหมาะสม และเพียงพอสำหรับการใช้จ่ายตลอดเวลาของธุรกิจ การที่ผู้ประกอบการทราบว่าจำนวนกระแสเงินสดคงเหลือในธุรกิจของตนเอง ควรจะมีเท่าไรจึงจะเหมาะสม และช่วงเวลาที่ธุรกิจจะต้องใช้จ่ายเงินสดหรือจะได้รับเงินสดเข้ามา จะทำให้ผู้ประกอบการสามารถเตรียมรับมือกับปัญหาหรือเตรียมหาช่องทางในการจัดการกับปัญหาต่าง ๆ ได้ (เริงรัก จำปาเงิน, 2544) อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่มีการวางแผนปฏิบัติงานไว้ และไม่มีการจัดทำบันทึกรายรับรายจ่าย อย่างไรก็ตามเมื่อผู้ประกอบการผ่านเวทีการแลกเปลี่ยนความรู้ด้านการบริหารการเงินแล้ว โดยเฉพาะด้านการทำบัญชีครัวเรือน ทำให้เห็นประโยชน์ของการจดบันทึกรายการต่าง ๆ และเมื่อเปรียบเทียบรายได้อับรายจ่าย พบว่า มีรายได้และรายจ่ายพอ ๆ กัน แต่ผู้ประกอบการยังมีการออมเงินเพื่อเก็บไว้ใช้ในยามฉุกเฉินมาก และมีการวางแผนธุรกิจแบบระยะยาว การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจถือเป็นความเสี่ยงที่ทำให้เกิดปัญหากับผู้ประกอบการ ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียง ที่ว่าการตัดสินใจในกิจกรรมหลักทั้งสามกิจกรรมตามหลักปรัชญา คือ ด้วยความมีเหตุมีผล ด้วยความพอประมาณ และสร้างภูมิคุ้มกัน ซึ่งการออมอยู่ในส่วนของการสร้างภูมิคุ้มกัน เพราะเมื่อผู้ประกอบการมีเหตุจำเป็นฉุกเฉินที่จะต้องใช้เงิน การมีเงินออมจะเป็นส่วนที่ช่วยให้ผู้ประกอบการผ่านพ้นเวลานั้นไปได้ด้วยดี อีกทั้งยังสอดคล้องกับทฤษฎีของสุพาดา สิริกุดตาและคณะ (2545) ในเรื่อง การควบคุมทางการเงิน ที่กล่าวว่าต้องมีการวางแผนควบคุมและติดตามผลการดำเนินงาน เพื่อให้เป็นไปตามแผนที่กำหนดไว้ ตลอดจนพิจารณาหาแนวทางป้องกันหรือแก้ไขเมื่อมีปัญหาเกิดขึ้นในระหว่างการทำงาน เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการดำเนินธุรกิจ

ข้อเสนอแนะ

ด้านการประกอบการ

งานวิจัยนี้ได้เสนอแนะให้ชุมชนควรมีการดำเนินการพัฒนาผู้ประกอบการ ตามแนวทางการพัฒนาผู้ประกอบการ สำหรับแนวทางในการพัฒนาผู้ประกอบการ งานวิจัยนี้ได้เสนอ 3 แนวทาง ได้แก่ **แนวทางในการพัฒนาการศักยภาพ** ทีมวิจัยได้จัดทำแนวทางการพัฒนาศักยภาพ อย่างต่อเนื่องเป็นระยะเวลา 1 ปี โดยจะมีการให้ความรู้เชิงกลยุทธ์แบบปฏิบัติการ ทางด้านการพัฒนาการเป็นผู้ประกอบการ บุคลิกลักษณะ ความรู้ด้านการประกอบการและการจัดการ การตลาด การผลิตและการเงิน รวมถึงการลงพื้นที่ธุรกิจจริง เฉพาะด้านเชิงปฏิบัติการแข่งขันเพื่อการแข่งขันสำหรับผู้ประกอบการ **แผนการจัดการธุรกิจ** ผู้ประกอบการในตำบลเทพเสด็จควรเข้ารับการอบรมความรู้ด้าน การประกอบการ โดยเริ่มจากการพัฒนาตนเอง โดยดึงความเป็นผู้ประกอบการออกมา โดยใช้วิธีการอบรมเชิงปฏิบัติการแบบ เซฟ ที่เน้นให้ผู้เข้าอบรมปฏิบัติ แต่ไม่เน้นการจดเลคเชอร์ โดยเริ่มจาก การวิเคราะห์ตัวเอง รู้จักสมรรถนะและสมรรถภาพตัวเองในการทำธุรกิจ สกัดโครงการธุรกิจ โดยวิเคราะห์จากทุนบุคคลและปัจจัยภายนอก หลังจากนั้นเริ่มทำความเข้าใจเกี่ยวกับธุรกิจ ในแต่ละด้าน พร้อมกับการเป็นพี่เลี้ยงในการจัดทำแผนธุรกิจเชิงปฏิบัติการ ในด้านการจัดการ การตลาด การผลิตและการเงิน โดยใช้ระยะเวลาปฏิบัติการ 9 เดือน เนื่องจากผู้ประกอบการมีการศึกษา ในระดับไม่สูงมากนัก ทำให้มีปัญหาในเรื่องความเข้าใจในด้านต่างๆ ทำให้ต้องใช้ระยะเวลาฝึกปฏิบัติการ โดยเริ่มจาก เดือนแรก **และการจัดตั้งธุรกิจ** โดยเสนอให้จัดตั้งใน 3 รูปแบบ การประกอบการแบบเจ้าของคนเดียวผู้ประกอบการเป็นผู้ดำเนินธุรกิจด้วยตนเอง การประกอบการ แบบหุ้นส่วนและบริษัท ตามความพร้อมของผู้ประกอบการ

ด้านการตลาด

แนวทางพัฒนาระบบสื่อความหมายและบริการข่าวสารต่างๆ ของการท่องเที่ยวผ่านเครื่องมือประชาสัมพันธ์ การรายงานผลการสำรวจทัศนคติของนักท่องเที่ยวเกี่ยวกับการตลาดและการให้บริการการท่องเที่ยว ทำให้ได้แนวทางในการพัฒนาระบบสื่อความหมายของชุมชน ซึ่งชุมชนมีความเห็นเกี่ยวกับการพัฒนาระบบสื่อความหมายในรูปแบบที่เน้นการพัฒนาคนในชุมชนไปสู่การเป็นนักสื่อความหมายมากกว่าการพัฒนาป้ายสื่อความหมาย โดยชุมชนเสนอให้จัดทำเฉพาะป้ายบอกทางเพื่ออำนวยความสะดวกให้กับนักท่องเที่ยวที่จะเดินทางเข้ามาในชุมชนเท่านั้น เนื่องจากชุมชนไม่ต้องการให้มีสิ่งก่อสร้างหรือมีสิ่งแปลกปลอมที่ต้องสร้างขึ้นในชุมชน แต่จะมุ่งเน้นการพัฒนาระบบสื่อความหมายโดยใช้คนเป็นนักสื่อความหมาย ชุมชนได้เสนอให้มีการฝึกนักสื่อความหมายในการนำชมสถานที่ต่างๆ และถ่ายทอดเรื่องราวเกี่ยวกับทรัพยากรธรรมชาติที่มีความเกี่ยวข้องกับวิถีชีวิตและวัฒนธรรมท้องถิ่น อันจะสร้างความภาคภูมิใจให้กับเจ้าถิ่นและยังเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างเจ้าของพื้นที่และผู้มาเยือน โดยจะเปิดโอกาสให้เยาวชนรุ่นใหม่ได้เข้ามามีส่วนร่วมในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ฝึกทักษะในการนำเที่ยวและยังเป็นกิจกรรมที่สามารถเชื่อมโยงความสัมพันธ์

ระหว่างผู้รู้ในชุมชนและเยาวชน ได้มีโอกาสถ่ายทอดองค์ความรู้และภูมิปัญญาท้องถิ่นเพื่อให้รุ่นลูกหลานได้สืบทอดวัฒนธรรมประเพณีอันดีงามสืบไป

แนวทางกลยุทธ์พัฒนาท่องเที่ยว

กลยุทธ์ในการนำไปสู่การพัฒนาการท่องเที่ยวของท้องถิ่น ประกอบไปด้วย 1) ก า หนด Key Success Factor กำหนดให้พื้นที่แหล่งท่องเที่ยวใหม่ที่ค้นพบเป็น Ecology Tourism and Adventure 2) วิเคราะห์ STP โดยใช้ปัจจัยด้าน รูปแบบการดำเนินชีวิต และปัจจัยด้านจิตวิทยาจำแนกกลุ่มเป้าหมายที่มีความสนใจการท่องเที่ยวสอดคล้องกับแนวทางการจำแนกโอกาสช่วงชั้นนันทนาการ (ROS) โดยภาพรวมของงานวิจัยนี้ได้แบ่งกลุ่มเป้าหมายออกเป็น 2 กลุ่มคือ 2.1) นักท่องเที่ยวกลุ่มรักความความสะดวกสบาย 2.2) นักท่องเที่ยวกลุ่มต้องการศึกษาธรรมชาติและรักการผจญภัย กลุ่มเป้าหมายมีอายุตั้งแต่ 18 ปี ถึง 60 ปี โดยประมาณ 3) กลยุทธ์ Competitive Advantage สร้างความแตกต่างโดยใช้ Ecology Tourism and Adventure ซึ่งในการสร้างการแตกต่างนี้จะใช้กลยุทธ์การสื่อสารทางการตลาดเชิงบูรณาการเป็นกลยุทธ์หลักในการขับเคลื่อนกิจกรรมการท่องเที่ยว

ด้านการเงิน

ได้เสนอแนะเพื่อเป็นแนวทางในการบริหารการเงิน ดังต่อไปนี้ **กิจกรรมการลงทุน** (Investment activity) ภาครัฐหรือสถาบันการศึกษาควรมีการให้ความรู้เกี่ยวกับการตัดสินใจลงทุนในสินทรัพย์ต่าง ๆ เช่น การซื้ออุปกรณ์ต่าง ๆ เพื่อให้ผู้ประกอบการมีทางเลือกในการลงทุน ตัวอย่างเช่น ผู้ประกอบการอาจจะใช้วิธีการเช่าแทนการจัดซื้ออุปกรณ์ต่าง ๆ ในกรณีที่ธุรกิจมีข้อจำกัดในการจัดหาเงินทุน **กิจกรรมจัดหาเงิน** (Financing activity) ภาครัฐหรือสถาบันการศึกษาควรมีการให้ความรู้ แนะนำ หรือจัดหาแหล่งเงินทุนต่าง ๆ แก่ผู้ประกอบการ เพื่อที่จะให้ผู้ประกอบการเข้าถึงแหล่งเงินทุนต่าง ๆ และเข้าใจถึงต้นทุนเงินทุนจากแหล่งเงินทุนต่าง ๆ เนื่องจากปัจจุบันผู้ประกอบการส่วนใหญ่พึ่งพาเงินทุนจากกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองซึ่งอาจจะมีข้อจำกัดทางด้านจำนวนเงินที่สามารถเข้าถึงได้ **กิจกรรมดำเนินงาน** (Operating activity) ภาครัฐหรือสถาบันการศึกษาควรมีการให้ความรู้เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจแก่ผู้ประกอบการ เช่น การบริหารสินทรัพย์หมุนเวียน การออมเงิน การบริหารสินเชื่อ เพื่อเสริมสภาพคล่องให้แก่ธุรกิจ เนื่องจากปัจจุบันผู้ประกอบการมีรายจ่ายมากกว่ารายได้

อ้างอิง

- การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย. 2544 . **แผนปฏิบัติการการท่องเที่ยวเชิงนิเวศแห่งชาติ**. กรุงเทพฯ : บริษัท อัล ซา จำกัด .
- กิตติ ลี้มสกุล. แนวทางการพัฒนาท้องถิ่น โดยประชาชนมีส่วนร่วม “หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์”
www.grad.ku.ac.th/gradresearch5/files/dr_kitti.ppt
- ธิตินทร์ จารักษ์. 2550. **การพัฒนาการท่องเที่ยวเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงวิถีชีวิตของชุมชนใน หมู่บ้านปะละทะ ตำบลแม่ละมุ้ง อำเภอมัญจาคีรี จังหวัดขอนแก่น** <http://www.soc.cmu.ac.th/~geo/sp/titin-4724013.doc>
- สมสมัย เอียดคง บทความเชิงวิเคราะห์งานวิจัยในชุมชน ภาควิชาภูมิศาสตร์ คณะมนุษยศาสตร์
 และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยทักษิณ วิทยาเขตสงขลา
- จำไพพรรณ แก้วสุริยะ. 2547. **จำไพพรรณ แก้วสุริยะ. 2547. หลักการจัดการการท่องเที่ยวอย่างยั่งยืน**
 [ออนไลน์]. เข้าถึงจาก: <http://lib.dtc.ac.th/article/tourism/0007.pdf>
- Anderson/Fast Marketing Solution. (1996). **Ecotourism in Saskatchewan : State of Resource Report 1.** Saskatchewan Watchable Wildlife Association, Saskatoon, Saskatchewan, Canada.
- Anitnori, C., & Bray, D.B. (2004). **Community Forest Enterprises as Entrepreneurial Firms: Economic and Institutional Perspectives from Mexico**, World Development Vol. 33, No. 9, pp. 1529–1543.
- Bull, A. (1995). **The Economics of Travel and tourism**. Australia: Addison Wesley Longman Australia Pty.
- Lourenço, J. (1989). **Employment Multipliers in the context of a Tourism Development Strategy for the Douro Valley**, The Hague: ISS.
- Thechatakerng, P.(2009). **Determinant of Entrepreneurs’ Innovation**, Paper presented at 3rd EDP Workshop, Economia del Empresa, Universitat Autònoma de Barcelona

ภาคผนวก ง

1. สรุปผลผลิตโครงการวิจัยด้านการบริหารจัดการการท่องเที่ยว ปี 2555 ณ ปัจจุบัน

สรุปผลผลิตโครงการวิจัยด้านการบริหารจัดการการท่องเที่ยว ปี 2555 ณ ปัจจุบัน

คำชี้แจง : แบบสอบถามตัวชี้วัดคุณภาพผลงานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อสอบถามนักวิจัยที่รับทุนวิจัยมุ่งเป้าด้านอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและบริการ ภายใต้ความร่วมมือของ วช. และ สกว. ประจำปีงบประมาณ 2555 ในช่วงระหว่างเริ่มต้นโครงการ วันที่ 1 เดือนสิงหาคม 2555 ถึงปัจจุบัน เดือนกันยายน 2556

เรื่อง “การพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวใหม่ ผ่านการจัดการชุมชนโดยเน้นการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม พัฒนาผู้ประกอบการชุมชนและการตลาด ตามแนวพระราชดำริ พื้นที่ตำบลเทพเสด็จ อ.ดอยสะเก็ด เชียงใหม่”

ชื่อแผนงานวิจัย/โครงการวิจัยย่อย	ชื่อหัวหน้าแผนงาน/ โครงการย่อย	หน่วยงานต้นสังกัด	ผลผลิตจากโครงการวิจัย ที่ได้ ณ ปัจจุบัน	การนำไปใช้ประโยชน์อย่าง เป็นรูปธรรม	หน่วยงานที่นำผลงานวิจัย ไปใช้ประโยชน์
การพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวใหม่ ผ่านการจัดการชุมชนโดยเน้นการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม พัฒนาผู้ประกอบการชุมชนและการตลาด ตามแนวพระราชดำริ พื้นที่ตำบลเทพเสด็จ อ.ดอยสะเก็ด เชียงใหม่	ดร.ภูษณิศ เทพเถลิง	มหาวิทยาลัยแม่โจ้	-กลุ่มตัวแทน 8 หมู่บ้าน และกลุ่มบริหารตำบล 1 กลุ่ม -แหล่งท่องเที่ยวใหม่ -เส้นทางท่องเที่ยวจาก ROS -กลุ่มเป้าหมายมีความรู้ ด้านอนุรักษ์ธรรมชาติ -กลุ่มเป้าหมายมีความคิดในการใช้แหล่ง ท่องเที่ยวเพื่อสร้าง ประโยชน์ทางด้าน	-กลุ่มแกนนำที่เข้าใจในการ จัดการและสามารถอนุรักษ์ ธรรมชาติ ได้อย่างมี ประสิทธิภาพ -นำไปใช้เป็นแหล่งท่องเที่ยว ใหม่ของตำบล จังหวัดและ ของประเทศ -นำไปใช้เป็นเส้นทาง ท่องเที่ยวใหม่ที่เชื่อมต่อจาก แหล่งอื่นๆ -สามารถนำแหล่งท่องเที่ยว และเส้นทางที่เกิดขึ้นใหม่ไป	-ธุรกิจขนาดย่อม ธุรกิจ ชุมชน -องค์กรที่เกี่ยวข้อง เช่น อบต. อบจ. องค์กร ท่องเที่ยว และ สถาบันการศึกษา

ชื่อแผนงานวิจัย/โครงการวิจัยย่อย	ชื่อหัวหน้าแผนงาน/ โครงการย่อย	หน่วยงานต้นสังกัด	ผลผลิตจากโครงการวิจัย ที่ได้ ณ ปัจจุบัน	การนำไปใช้ประโยชน์อย่าง เป็นรูปธรรม	หน่วยงานที่นำผลงานวิจัย ไปใช้ประโยชน์
			เศรษฐกิจ ได้ข้อมูลการตลาด -ได้แผนพัฒนาการ ท่องเที่ยวโดยชุมชน -แนวทางในการพัฒนา ผู้ประกอบการ -ได้แนวทางการพัฒนา ทางตลาดและเพิ่มขีด ความสามารถในการ แข่งขัน -ได้แนวทาง IMC (ใน การประชาสัมพันธ์ ได้แนวทางการให้ความรู้ -ด้านแนวทางการพัฒนา ทางการเงินแก่ กลุ่มเป้าหมาย	สร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจแก่ ชุมชน โดยไม่ทำลาย ธรรมชาติใหม่ -เกิดแนวคิดในการเป็น ผู้ประกอบการ รวมถึงการ รับจ้างเพื่อสร้างรายได้ -สามารถนำไปเขียนแนว ทางการจัดตั้งธุรกิจและ แผนการจัดการธุรกิจ -สามารถนำไปเขียนแผน ตลาดท่องเที่ยว -สามารถนำไปเป็นแนวทาง ในการประชาสัมพันธ์ -ประชาชนในชุมชนมีรายได้ เพิ่ม -ได้แนวทางไปใช้อบรมทาง การเงินแก่ผู้ประกอบการ และกลุ่มเป้าหมาย -สามารถนำไปเขียน แผนการบริหารการเงินของ ธุรกิจ	
โครงการวิจัยย่อย ๑. โครงการวิจัยเพื่อพัฒนา	ดร.สินธุ์ สโรบล	มหาวิทยาลัยแม่โจ้	-กลุ่มตัวแทน 8 หมู่บ้าน	-กลุ่มแกนนำที่เข้าใจในการ	-ธุรกิจขนาดย่อม ธุรกิจ

ชื่อแผนงานวิจัย/โครงการวิจัยย่อย	ชื่อหัวหน้าแผนงาน/ โครงการย่อย	หน่วยงานต้นสังกัด	ผลผลิตจากโครงการวิจัย ที่ได้ ณ ปัจจุบัน	การนำไปใช้ประโยชน์อย่าง เป็นรูปธรรม	หน่วยงานที่นำผลงานวิจัย ไปใช้ประโยชน์
ขีดความสามารถของชุมชนในการพัฒนาแหล่ง ท่องเที่ยวชุมชนตามแนวพระราชดำริ พื้นที่ ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัด เชียงใหม่			และกลุ่มบริหารตำบล 1 กลุ่ม -แหล่งท่องเที่ยวใหม่ -เส้นทางท่องเที่ยวจาก ROS -กลุ่มเป้าหมายมีความรู้ ด้านอนุรักษ์ธรรมชาติ - ได้แนวทางเพิ่มขีด ความสามารถชุมชน ได้แผนพัฒนาการ ท่องเที่ยว	จัดการและสามารถอนุรักษ์ ธรรมชาติ ได้อย่างมี ประสิทธิภาพ -นำไปใช้เป็นแหล่งท่องเที่ยว ใหม่ของตำบล จังหวัดและ ของประเทศ -นำไปใช้เป็นเส้นทาง ท่องเที่ยวใหม่ที่เชื่อมต่อจาก แหล่งอื่นๆ -สามารถนำแหล่งท่องเที่ยวและ เส้นทางที่เกิดขึ้นใหม่ไปสร้าง มูลค่าทางเศรษฐกิจแก่ ชุมชน โดยไม่ทำลายธรรมชาติใหม่	ชุมชน -องค์กรที่เกี่ยวข้อง เช่น อบต. อบจ. องค์กร ท อ ง เ ที่ ย ว แ ล ะ สถาบันการศึกษา
โครงการวิจัยย่อย ๒. การจัดการชุมชนเพื่อ พัฒนาการท่องเที่ยวโดยเน้นการอนุรักษ์ สิ่งแวดล้อม พัฒนาผู้ประกอบการชุมชนตาม แนวพระราชดำริพื้นที่ตำบลเทพเสด็จ อ.ดอย สะเก็ด เชียงใหม่	ดร.ภูษณิศ เทพเก็ก	มหาวิทยาลัยแม่โจ้	-กลุ่มตัวแทน 8 หมู่บ้าน และกลุ่มบริหารตำบล 1 กลุ่ม -แหล่งท่องเที่ยวใหม่ -เส้นทางท่องเที่ยวจาก ROS -กลุ่มเป้าหมายมีความรู้ ด้านอนุรักษ์ธรรมชาติ -ก ลุ่ ม เ ป้ า ห ม า ย มີ ความคิดในการใช้แหล่ง	-กลุ่มแกนนำที่เข้าใจในการ จัดการและสามารถอนุรักษ์ ธรรมชาติ ได้อย่างมี ประสิทธิภาพ -นำไปใช้เป็นแหล่งท่องเที่ยว ใหม่ของตำบล จังหวัดและ ของประเทศ -นำไปใช้เป็นเส้นทาง ท่องเที่ยวใหม่ที่เชื่อมต่อจาก แหล่งอื่นๆ	-ธุรกิจขนาดย่อม ธุรกิจ ชุมชน -องค์กรที่เกี่ยวข้อง เช่น อบต. อบจ. องค์กร ท อ ง เ ที่ ย ว แ ล ะ สถาบันการศึกษา

ชื่อแผนงานวิจัย/โครงการวิจัยย่อย	ชื่อหัวหน้าแผนงาน/ โครงการย่อย	หน่วยงานต้นสังกัด	ผลผลิตจากโครงการวิจัย ที่ได้ ณ ปัจจุบัน	การนำไปใช้ประโยชน์อย่าง เป็นรูปธรรม	หน่วยงานที่นำผลงานวิจัย ไปใช้ประโยชน์
			ท่องเที่ยวเพื่อสร้างประโยชน์ทางด้านเศรษฐกิจ -ได้แนวทางในการพัฒนาผู้ประกอบการและสร้างความเข้มแข็งแก่ผู้ประกอบการ	-สามารถนำแหล่งท่องเที่ยวและเส้นทางที่เกิดขึ้นใหม่ไปสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจแก่ชุมชน โดยไม่ทำลายธรรมชาติใหม่ -เกิดแนวคิดในการเป็นผู้ประกอบการ รวมถึงการรับจ้างเพื่อสร้างรายได้ -เกิดการอยากเรียนรู้เพิ่มเติมเพื่อสร้างความเข้มแข็งแก่ธุรกิจตนเอง รวมถึงการอยากขยายหรือประกอบกิจการใหม่	
โครงการวิจัยย่อย ๓. การพัฒนาตลาดท่องเที่ยวโดยชุมชน ต.เทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่	ดร.ภัทริกา มณีพันธ์	มหาวิทยาลัยแม่โจ้	-ได้ข้อมูลการตลาด -ได้ห่วงโซ่อุปทานการท่องเที่ยว -ได้เส้นทางการท่องเที่ยวเชิงบูรณาการ 4 เส้นทาง -ได้แนวทางการพัฒนาทางตลาดและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน -ได้แนวทาง IMC (ใน	-สามารถนำไปเขียนแผนตลาดท่องเที่ยว -สามารถนำไปเป็นแนวทางในการประชาสัมพันธ์ -ประชาชนในชุมชนมีรายได้เพิ่ม	-ททท. -ประชาชนในชุมชนผู้ประกอบการในชุมชนและจังหวัดเชียงใหม่ -และสถาบันการศึกษา

ชื่อแผนงานวิจัย/โครงการวิจัยย่อย	ชื่อหัวหน้าแผนงาน/ โครงการย่อย	หน่วยงานต้นสังกัด	ผลผลิตจากโครงการวิจัย ที่ได้ ณ ปัจจุบัน	การนำไปใช้ประโยชน์อย่าง เป็นรูปธรรม	หน่วยงานที่นำผลงานวิจัย ไปใช้ประโยชน์
			การประชาสัมพันธ์)		
โครงการวิจัยย่อย ๔. การศึกษารูปแบบการบริหารการเงินของการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติในชุมชน พื้นที่ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่	ดร.หัตถพงศ์ อวิโรธนา นนท์	มหาวิทยาลัยแม่โจ้	กลุ่มตัวแทน 8 หมู่บ้าน และกลุ่มบริหารตำบล 1 กลุ่ม -แหล่งท่องเที่ยวใหม่ -เส้นทางท่องเที่ยวจาก ROS -กลุ่มเป้าหมายมีความรู้ ด้านอนุรักษ์ธรรมชาติ -ได้แนวทางการให้ ความรู้ด้านการเงินแก่ กลุ่มเป้าหมาย	-ได้แนวทางไปใช้อบรมทาง การเงินแก่ผู้ประกอบการ และกลุ่มเป้าหมาย -สามารถนำไปเขียน แผนการบริหารการเงินของ ธุรกิจ	-ธุรกิจขนาดย่อม ธุรกิจ ชุมชน -องค์กรที่เกี่ยวข้อง เช่น อบต. อบจ. องค์กร ท่องเที่ยว และ สถาบันการศึกษา