

บทสรุปสำหรับผู้บริหาร

ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ เป็นแหล่งที่สามารถพัฒนาขึ้นมาเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่น่าสนใจ รวมถึงการอนุรักษ์ธรรมชาติอย่างถูกต้องโดยชุมชน พร้อมทั้งชาวบ้านสามารถนำธรรมชาติที่มีอยู่ไปใช้ประโยชน์อย่างสูงสุดเพื่อสร้างรายได้ เพื่อชุมชนตามแนวพระราชดำริ งานวิจัยนี้จึงมุ่งศึกษา ความสามารถของชาวบ้านในการจัดการชุมชนเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติ ประเมินทรัพยากรทางการท่องเที่ยวที่สอดคล้องกับการนำมาสู่การพัฒนาผู้ประกอบการท้องถิ่น และสร้างผู้ประกอบการชุมชนใหม่และที่มีอยู่ ที่มีความสามารถในการแข่งขันได้ วิจัยวิจัยแบบมีส่วนร่วมของชุมชน เชิงคุณภาพและปริมาณถุณนำมาใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มเป้าหมายในตำบลเทพเสด็จ

ผลการวิจัยแสดงให้เห็นถึงความเป็นปาดงดิบและแหล่งธรรมชาติที่สมบูรณ์ ที่สามารถสามารถนำมาส่งเสริมให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวใหม่ได้ โดยงานวิจัยได้แสดงผลในแต่ละด้านดังนี้ วิธีการจัดการชุมชนเพื่อนำมาสู่การอนุรักษ์ธรรมชาติ วัฒนธรรมและพัฒนาการท่องเที่ยวตามแนวพระราชดำริ ทีมวิจัย ใช้วิธีการให้ชุมชนเลือกกลุ่มผู้นำ กลุ่มละ 8-10 คน กันเองตามความพอใจของคนในแต่ละหมู่บ้าน ด้านการประเมินทรัพยากรทางการท่องเที่ยวในพื้นที่ศึกษา ในด้านนี้ได้ประเมินเป็นสามส่วน สรุปได้ดังนี้ การวิเคราะห์สภาวะแวดล้อมภายใน พบจุดอ่อนที่วิสาหกิจขาดความรู้ในการบริหารจัดการ ขาดความรู้ในด้านการบริหาร ร้านค้าชุมชน ผู้ประกอบการขาดการพัฒนาแผนการท่องเที่ยว ขาดการตลาดผลิตภัณฑ์ ขาดการสร้างแบรนด์สินค้าและขาดการประชาสัมพันธ์ ขาดความรู้ด้านการบริหารการเงินขาดเงินทุนหมุนเวียน ขาดการอบรมโค้ด ขาดโค้ดพูดภาษาอังกฤษ ขาดการแปรรูป และเครื่องมือแปรรูปผลิตภัณฑ์ ขาดความรู้ด้านการแปรรูป ขาดการจัดการที่เป็นระบบ ขาดการพัฒนาเส้นทาง ขาดป้ายบอกเส้นทางท่องเที่ยว ขาดโค้ดในชุมชนที่มีความรู้ด้านภาษาอังกฤษ ขาดการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยว ขาดเด็กกรุ่นหลังสืบทอดวัฒนธรรมและประเพณี ส่วนจุดแข็งพบว่ามีการตั้งศูนย์การเรียนรู้ มีกลุ่มอาชีพที่มีองค์ความรู้ด้านสมุนไพร การนวดพื้นบ้าน หัตถกรรม และประเพณีพื้นบ้าน มีแหล่งท่องเที่ยวธรรมชาติ เช่นเส้นทางศึกษาธรรมชาติ น้ำตกอากาศเย็นตลอดปี มีสถานที่ที่มีความเป็นมาที่น่าสนใจและเป็นจุดดึงดูดใจแก่นักท่องเที่ยวและมีภูมิปัญญาด้านหัตถกรรมสมุนไพรพื้นบ้าน การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมภายนอกพบโอกาสที่จะทำให้เกิดการสร้างรายได้เพราะตำบลเทพเสด็จ อยู่บนเส้นทางท่องเที่ยวในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) และสถานที่ตั้งอยู่ใกล้เชียงใหม่ประมาณ 50 กม. ซึ่งเป็นเป็นแหล่งเศรษฐกิจ และการท่องเที่ยวที่สำคัญ ด้านรัฐบาลมีนโยบายให้การสนับสนุนตามแผนยุทธศาสตร์ของคณะกรรมการนโยบายการท่องเที่ยวแห่งชาติ ปี 2555 - 2559 นอกจากนี้ นักท่องเที่ยวให้ความสำคัญต่อวัฒนธรรมท้องถิ่นเพิ่มขึ้น ส่วนทางด้านกายภาพ อยู่บนเส้นทางผ่านไปน้ำตกแจ้ซ้อน

ที่เป็นแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญของลำปาง ทำให้เกิดโอกาสที่นักท่องเที่ยวจะแวะมา ส่วนอุปสรรคพบว่า ด้านเทคโนโลยี โดยเฉพาะด้านสัญญาณการสื่อสารพื้นที่ ของตำบลส่วนใหญ่ขาดสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ ด้านโครงสร้างพื้นฐาน มีถนนเข้าถึงบางจุด แต่อุปสรรคที่สำคัญคือการที่เส้นทางคมนาคมแคบ ไม่สามารถขยายได้ ทำให้ขาดความสะดวก และปลอดภัยในการเดินทาง การวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมภายนอกดำเนินงานผู้เกี่ยวข้อง ได้แก่ องค์การบริหารส่วนท้องถิ่น หน่วยงานราชการในพื้นที่และบริษัทเอกชน/องค์การพัฒนาเอกชนในพื้นที่ ส่วนใหญ่ให้การสนับสนุนโดยมีการตั้งศูนย์พัฒนาในด้านต่างๆ และคู่แข่งชั้น ปัจจุบัน (Industrial competitors) มีความใกล้เคียงกับตำบลเทพเสด็จ แต่ขาดความสด

การวิเคราะห์พื้นที่โดยใช้แนวคิดช่วงชั้นโอกาสด้านนันทนาการ ได้พบเส้นทางใหม่ๆที่นำไปสู่แหล่งท่องเที่ยวใหม่ เช่น เส้นทางเดินท่องเที่ยวภูลังกาน้อยอยู่ในเขตเขต พื้นที่สันโดษ เส้นทางเดินท่องเที่ยวน้ำตกห้วยแก้วอยู่ในเขต พื้นที่ธรรมชาติ กิ่งสันโดษไชยานยนต์ เส้นทางเดินท่องเที่ยวม่อนถาฮืออยู่ในเขต “พื้นที่ธรรมชาติกิ่งสันโดษ ไม่ไชยานยนต์ เส้นทางเดินท่องเที่ยวน้ำตกเทพเสด็จ อยู่ในเขต “พื้นที่พื้นที่ธรรมชาติที่มนุษย์สร้างขึ้น/ดัดแปลง จุดท่องเที่ยว น้ำตกแม่วอง อยู่ในเขต พื้นที่ธรรมชาติที่มนุษย์สร้างขึ้น/ดัดแปลง จุดท่องเที่ยว วัดปางไฮที่มีไม้แกะสลักภาพพุทธประวัติอยู่ในเขตพื้นที่ธรรมชาติที่มนุษย์สร้างขึ้น/ดัดแปลง จุดท่องเที่ยว วัดตาดเหมยที่มีพระพุทธรูปไม้แกะสลักอยู่ในเขต พื้นที่ธรรมชาติที่มนุษย์สร้างขึ้น/ดัดแปลง

ด้านความสามารถของชาวบ้านในการจัดการชุมชนเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติ เพื่อสร้างความเข้มแข็งแก่ชุมชนโดยวิธีการจัดการชุมชนเพื่อนำมาสู่การอนุรักษ์ธรรมชาติ วัฒนธรรมและพัฒนาการท่องเที่ยวตามแนวพระราชดำริ ศึกษาการจัดการท่องเที่ยวชุมชน ผลการวิจัยแสดงให้เห็นถึงความเข้าใจและความสามารถของชาวบ้านในการอนุรักษ์ธรรมชาติเป็นอย่างดี เช่น การทำการเกษตรจะใช้เพียงปุ๋ยเคมีเท่านั้น ไม่ใช้ยาฆ่าแมลงและยาฆ่าหญ้า ชาวบ้านจัดทำเขตอนุรักษ์น้ำตั้งแต่บริเวณฝายทดน้ำเพื่อทำประปาหมู่บ้านขึ้นไปตามลำน้ำ ทุกคนต้องทำตามกฎหมายหมู่บ้านอย่างเคร่งครัด มีการอนุรักษ์พันธุ์ปลา ประชาชนในพื้นที่จะไม่ตัดไม้ทำลายป่า และต่อต้านการตัดไม้ร่วมกันทำจัดทำแนวป้องกันไฟป่าในเพื่อกันไม่ให้ไฟป่าเข้ามาในเขตเพาะปลูกของ ร่วมกันทำฝายชะลอน้ำทำให้ป่าชุ่มชื้น เป็นต้น

สร้างผู้ประกอบการชุมชน ที่มีความสามารถในการแข่งขันได้ พื้นที่ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ ส่วนใหญ่จะทำธุรกิจปลูกกาแฟมากที่สุด ร้อยละ 46 รองลงมา คือ การปลูกชา / เมี่ยง อยู่ที่ ร้อยละ 35 ในขณะที่การเลี้ยงผึ้งมีผู้ประกอบการอยู่ ร้อยละ 7 ส่วนใหญ่เป็นการเลี้ยงผึ้งป่า หรือผึ้งธรรมชาติ ตามไหล่เขา และ ผู้ประกอบการมีอาชีพอื่น ๆ ร้อยละ 12 โดยที่อาชีพอื่น ๆ จะประกอบไปด้วย ร้านขายของชำ, ร้านกาแฟสด, และร้านอาหาร ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ มีคุณลักษณะต่างๆไม่แตกต่างกันมากนัก แต่อย่างไรก็ตามในภาพรวมคุณลักษณะเด่นของ

ผู้ประกอบการในตำบลเทพเสด็จ มีความผู้พันและความรับผิดชอบในงาน ใกล้เคียงกับ การมีความต้องการใฝ่หาคุณภาพและมีประสิทธิภาพ มีความกล้าเสี่ยง ซึ่งไม่ค่อยต่างจาก การมีความมุ่งมั่น และมีการวางแผน การติดตามงาน และมีการประเมินอย่างมีระบบ ตามลำดับ ในขณะที่เดียวกัน ผู้ประกอบการยังขาดการชี้ชวน การชักชวน และขาดเครือข่าย ซึ่งต้องปรับปรุงโดยการสร้างเครือข่ายเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำธุรกิจ

ในส่วนของสมรรถนะของผู้ประกอบการ ผู้ประกอบการเกือบทั้ง 8 หมู่บ้าน มีสมรรถนะแห่งความสำเร็จที่เด่นในการมีพันธะต่องานความผูกพัน ความรับผิดชอบในงาน รวมถึงสมรรถนะด้านความมุ่งมั่นและแสวงหาโอกาส และชอบงานที่มีความท้าทาย เป็นงานที่มีความเสี่ยง แต่ด้วยสมรรถนะในด้านประสิทธิภาพและคุณภาพ **สมรรถนะการวางแผน** ผู้ประกอบการมีการตั้งเป้าหมาย ที่ชัดเจน เป็นเป้าหมายที่มีความท้าทาย และมีการ พยายามแสวงหาข้อมูล ผู้ประกอบการจะมีการแสวงหาข้อมูลต่าง ๆ และมีการประเมินอย่างมีระบบ แต่ถึงคุณลักษณะในด้านนี้จะสูงแต่ยังน้อยกว่าในด้านอื่น 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 ผู้ประกอบการและผู้มีแนวโน้มเป็นผู้ประกอบการรายใหม่ ได้ถูกนำมาร่วมเสวนา วิเคราะห์จับคู่ความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ โดยเริ่มจากการวิเคราะห์จากทุนส่วนตัวที่เป็นทุนจากคุณลักษณะตนเองและทุนที่เป็นแหล่งทุน นอกจากนั้นเป็นการวิเคราะห์ปัจจัยด้านต่างๆ (Micro screening) ที่ส่งผลถึงการตั้งธุรกิจ เมื่อนำมาตรวจสอบเช็คลงกับทุนบุคคลจะส่งผลให้เกิดโครงการธุรกิจใหม่ของผู้ประกอบการที่เหมาะสม หลังจากนั้นทีมวิจัยได้ทำการเสวนาแบ่งปันความรู้ด้าน การจัดตั้งธุรกิจ ด้านแนวความคิดการจัดการธุรกิจเบื้องต้น ในส่วนนี้ได้แบ่งการศึกษาออกเป็น สี่ด้านใหญ่ๆ ได้แก่ ด้าน **ข้อมูลและลักษณะทั่วไป** ของผู้ประกอบการ ด้านการวิเคราะห์ทุนส่วนตัว (บุคคล) ในการประกอบการและแหล่งทุนในการ

เริ่มกิจการ ด้านการสังเคราะห์โครงการธุรกิจของกลุ่มเป้าหมาย และการเสวนาแบ่งปันความรู้ด้านการจัดตั้งธุรกิจและการดำเนินการธุรกิจเบื้องต้น

ด้านการวิเคราะห์ทุนส่วนตัว (บุคคล) ในการประกอบการและแหล่งทุนในการเริ่มกิจการ

ผลการประเมินพบว่ากลุ่มเป้าหมายมีลักษณะเด่นในเรื่อง จิตอาสา มีความมุ่งมั่น ขยันขันแข็ง และความสามารถในด้านอาชีพที่ทำ สำหรับลักษณะด้อย พบว่ากลุ่มเป้าหมายขาดความสามารถหาแหล่งเงินทุนที่สนับสนุนการประกอบการ สภาวะจิตใจไม่มุ่งมั่น ขาดความรู้ในการประกอบกิจการและสภาพร่างกายไม่พร้อม ด้านความสามารถส่วนบุคคลในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนจากการประเมินในแบบประเมินที่ได้พบว่า กลุ่มเป้าหมาย มีความสามารถที่จะหาแหล่งทุนที่เข้าถึงได้เพื่อมาประกอบการ จากทุนส่วนตัว จากกองทุนหมู่บ้าน และธนาคารพาณิชย์ นอกจากนั้นยังมีแหล่งที่สามารถหาทุนได้จาก สหกรณ์การเกษตร ธนาคารเพื่อการเกษตร (ธกส) และกู้เงินจากกลุ่มที่ตัวเองเป็นสมาชิก ด้านการสังเคราะห์โครงการธุรกิจของกลุ่มเป้าหมาย โดยการใช้การประเมินการกลั่นกรองจุลภาคและมหภาค (Buiza, 2012) เพื่อจับคู่กับทุนส่วนบุคคลได้กล่าวมาแล้วข้างต้น รวมถึงการประเมินสิ่งแวดล้อมที่มีอยู่เพื่อเป็นส่วนประกอบที่มีผลต่อการดึงดูดนักท่องเที่ยวในอนาคตที่จะเข้ามา ผลการประเมินแสดงให้เห็นว่ากลุ่มเป้าหมายมีแนวโน้มที่จะประกอบการโครงการธุรกิจ ร้านกาแฟสด รองลงมาคือสวนเมือง, สวนกาแฟ ปลูกผักปลอดสารพิษ โฮมสเตย์ และหมอนใบชาคิดเป็น และน้อยที่สุดคือ ทำร้านอาหารทำกาแฟทำขนมคิด ศูนย์การเรียนรู้

การแบ่งปันความรู้ด้านการจัดตั้งธุรกิจ

หลังจากการวิเคราะห์เบื้องต้นและได้โครงการแนวโน้มที่จะมีการประกอบการ ทีมวิจัยได้ใช้วิธีการให้ความรู้เบื้องต้นในด้านที่เกี่ยวกับการจัดตั้งธุรกิจ ในโครงการที่เหมาะสมหลังจากที่กลุ่มเป้าหมายได้ทำการประเมินโดยใช้วิธีการประเมินดังที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น ทีมวิจัยได้ให้ความรู้ในด้าน การจัดตั้งธุรกิจดังเนื้อหา ดังนี้

-การสร้างธุรกิจใหม่

ทีมวิจัยและผู้เชี่ยวชาญ ให้ความรู้ในด้านการลดความเสี่ยงในการสร้างหรือเริ่มต้นกิจการ ดังนี้ ในด้านสินค้าและบริการที่จะนำเสนอแก่ลูกค้าสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าเป้าหมายได้จริง และขนาดของตลาดใหญ่พอที่จะลงทุนแล้วมีกำไรอยู่รอดได้ อัตรากำไรจากการดำเนินงานมีมากพอสมควรแก่การลงทุน ธุรกิจที่ก่อตั้งขึ้นมาใหม่จะต้องมีความได้เปรียบเชิงแข่งขัน (Competitive Advantage) เหนือกว่าคู่แข่งที่มีอยู่ การบริหารงานแบบเป็นทีม ซึ่งแต่ละคนในทีมมีความสามารถเฉพาะด้านมากพอที่จะจัดการกิจการอย่างถูกต้องตามหลักการ เช่น จัดตั้งแบบหุ้นส่วน หรือ บริษัทจำกัด ผู้บริหารธุรกิจที่ก่อตั้งขึ้นมาใหม่ควรเป็นผู้มีประสบการณ์ในสิ่งที่ต้องทำ

บ้าง 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 พาณิชนัยอิเล็กทรอนิกส์ รวมถึงแนวคิดเบื้องต้นด้าน วางแผนการธุรกิจ ซึ่งรวมถึงการวางแผนทั้งสี่ด้าน เช่น การตลาด การจัดการองค์กรธุรกิจ การผลิตและการเงิน