

บทที่ 5

ผลการศึกษา

5.1 การวิเคราะห์สถานการณ์การลงทุนของแม่สอดการท่องเที่ยว สาขาเชียงใหม่

5.1.1 โอกาสทางการตลาด

อำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่เป็นพื้นที่ที่มีแหล่งทรัพยากรท่องเที่ยวทางธรรมชาติที่ได้เปรียบจุดหนึ่งเพราะเป็นแหล่งอารยธรรมเก่าแก่ทางบรรพบุรุษล้านนา คือ มีร่องรอยการดำรงชีวิตของชาวลัวะ และมีสภาพพื้นที่ป่าที่ยังอุดมสมบูรณ์ทางธรรมชาติ ประกอบกับจังหวัดเชียงใหม่เป็นเมืองที่สำคัญทางการท่องเที่ยวของประเทศไทย จึงเป็นพื้นที่ที่ควรแก่การนำเอาแนวทางในการจัดการท่องเที่ยวเชิงนิเวศที่การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.) ได้กำหนดไว้มาใช้ในการจัดการท่องเที่ยว ซึ่งกิจการแม่สอดการท่องเที่ยวก็มีความพร้อมในการให้ความร่วมมือด้านการจัดการท่องเที่ยวเดินป่าเชิงนิเวศหรือแบบ Eco-Tourism นี้ เพราะมีประสบการณ์ของการจัดการท่องเที่ยวเชิงนิเวศในพื้นที่อำเภอแม่สอด จังหวัดตากมาก่อน และเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของประชาชนที่เป็นนักท่องเที่ยวทั้งในประเทศและต่างประเทศ ที่มีความต้องการแสวงหาความเป็นธรรมชาติมากขึ้น อีกทั้งยังไม่มีคู่แข่งที่น่ารูปแบบ ECO-TOURISM มาใช้อย่างเต็มรูปแบบในการจัดนำเที่ยวเดินป่าในพื้นที่อำเภอแม่แจ่มนี้อีกด้วย จึงมีโอกาสนในการทำตลาดในพื้นที่นี้ได้

5.1.2 อุปสรรคทางการตลาด

เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจไทยตกต่ำและส่งผลกระทบต่อให้บริษัทต่างๆ หน่วยงานทั้งของภาครัฐและภาคเอกชน ลดงบประมาณ ตลอดจนผู้บริโภคส่วนใหญ่มีการประหยัดค่าใช้จ่ายมากขึ้น ด้านโครงสร้างพื้นฐานที่เป็นชาวบ้านและนักท่องเที่ยวส่วนใหญ่ยังขาดจิตสำนึกในเรื่อง ECO-TOURISM การจัดทำโปรแกรมท่องเที่ยวเดินป่าในเชิงนิเวศจะประสบความสำเร็จต้องอาศัยกิจกรรมสนับสนุนในระยะยาว ซึ่งมีค่าใช้จ่ายสูงที่ผู้ประกอบการต้องรับภาระ

5.1.3 สถานการณ์การแข่งขัน

ในปัจจุบันบริษัทนำเที่ยวที่อยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ ถือได้ว่าเป็นคู่แข่งของบริษัท แต่ส่วนใหญ่แล้วมีจุดยืนในการผลิตการท่องเที่ยวในเชิงนิเวศนั้นน้อยมาก ดังนั้นถึงแม้ว่าในธุรกิจนำเที่ยวในจังหวัดเชียงใหม่จะมีการแข่งขันสูงแต่การจัดนำเที่ยวเดินป่าในเชิงนิเวศนั้น การแข่งขันยังต่ำมาก

5.1.4 จุดเด่นของแม่สอดการท่องเที่ยว

1) มีแผนการดำเนินงานทั้งในระยะสั้นและระยะยาว

การประกอบธุรกิจท่องเที่ยวเดินป่าจะต้องเกี่ยวข้องกับหลายหน่วยงาน ทั้งภาครัฐ ภาคเอกชน กลุ่มประชาชนในท้องถิ่นและนักท่องเที่ยว ซึ่งจะช่วยเหลืออำนวยความสะดวกการจัดการจัดนำเที่ยวเดินป่าได้ การกำหนดวัตถุประสงค์ของแผนงานจึงต้องครอบคลุมไปถึงผู้ที่เกี่ยวข้องทั้ง

หมด และต้องทำอย่างต่อเนื่องซึ่งต้องใช้เวลาพอสมควรในการสร้างการยอมรับและความเข้าใจได้ ดังนี้

ก. วัตถุประสงค์ระยะสั้น กิจการแม่สอดการท่องเที่ยวมุ่งที่จะสร้างความเข้าใจในงานบริการการท่องเที่ยว และจัดสรรผลประโยชน์ ที่เกิดจากการท่องเที่ยวโดยสร้างรายได้จากการจำหน่ายสินค้าพื้นบ้านให้แก่กลุ่มชาวบ้านในท้องถิ่น สำหรับกลุ่มนักท่องเที่ยวมุ่งเน้นที่จะให้ได้รับความสนุกสนาน การบริการที่ประทับใจและปลอดภัยจากการท่องเที่ยว และได้มีส่วนร่วมในการรักษาสภาพแวดล้อมและวัฒนธรรม

ข. วัตถุประสงค์ระยะยาว มุ่งสร้างความผูกพันโดยเฉพาะชนกลุ่มน้อยและชาวบ้านในท้องถิ่นในพื้นที่อำเภอแม่แจ่ม ซึ่งมีทั้งชาวพื้นเมือง ชาวกะเหรี่ยงป่ากะญอและชาวม้งหรือมั่ว ให้รักดินแดนที่ตนอาศัยอยู่และมีชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น โดยตั้งกลุ่มเรารักแม่แจ่มและจัดสรรเงินรายได้ส่วนหนึ่งของการจัดการท่องเที่ยวเดินป่าและท่องเที่ยวเชิงนิเวศให้เป็นกองทุน เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการทำกิจกรรมเสริมรายได้ของสมาชิกกลุ่ม ส่วนของนักท่องเที่ยวมุ่งที่จะเพิ่มความพึงพอใจแบบวงกว้าง โดยใช้การสื่อสารแบบปากต่อปากช่วยในการขยายตลาดให้กว้างขึ้น

2) มีความสามารถในการให้บริการแก่นักท่องเที่ยว

นักท่องเที่ยวที่มาใช้บริการของแม่สอดการท่องเที่ยว มี 2 ประเภท คือ นักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างชาติ โดยเป็นนักท่องเที่ยวชาวไทยร้อยละ 60 และเป็นนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศร้อยละ 40 นักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศที่มาใช้บริการ มาจากประเทศออสเตรเลีย สหรัฐอเมริกา อังกฤษ และเยอรมัน (จัดเรียงตามประเทศที่มาใช้บริการมากที่สุดและรองลงมาตามลำดับ) เส้นทางจัดการท่องเที่ยวเดินป่าในลำน้ำแม่แจ่ม ของแม่สอดการท่องเที่ยวสามารถจัดนำเที่ยวได้ทุกฤดูกาล โดยแยกตามสภาพลำน้ำแม่แจ่ม ดังนี้

ก. ฤดูน้ำหลากหรือฤดูฝน กลุ่มเป้าหมายจะเป็นคนรักการผจญภัยและชอบการท่องเที่ยวเดินป่า

ข. ฤดูหนาว และฤดูร้อน กลุ่มเป้าหมายจะเป็นครอบครัวที่ชอบสัมผัสธรรมชาติตามชนบทสำหรับกลุ่มผู้บริโภครที่เป็นชาวไทยจะเป็นผู้มีรายได้ระดับปานกลางคือตั้งแต่ 10,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป

3) มีความสามารถในการให้บริการกลุ่มองค์กรของรัฐและเอกชน

แม่สอดการท่องเที่ยวให้บริการจัดการท่องเที่ยวที่เป็นสวัสดิการเพื่อการพักผ่อนของพนักงานเป็นธุรกิจทั้งขนาดเล็ก กลางและใหญ่ โดยสามารถจัดให้สอดคล้องกับความต้องการขององค์กรและตอบสนองในการท่องเที่ยวคือ กินอร่อย เพลิดเพลิน ให้ความรู้ มีสาระและปลอดภัย

4) มีแผนงานเกี่ยวกับองค์ประกอบทางการตลาด คือ

ก. ผลิตภัณฑ์ (Product)

แม่สอดการท่องเที่ยวจัดโปรแกรมการท่องเที่ยวที่น่าสนใจเพื่อความสนุกสนาน เนื่องจากกลุ่มผู้บริหารได้สำรวจเบื้องต้นก่อนกำหนดเส้นทาง ทำให้ได้ข้อมูลจะจัดโปรแกรมที่ตีโปรแกรมหลักคือ ท่องนิเวศวิทยาถอยอินทนนท์ด้วยการนำชมธรรมชาติและให้ความรู้เรื่องระบบนิเวศต่างๆ ของถอยอินทนนท์ที่เป็นต้นน้ำของแม่น้ำสายสำคัญ อาทิ แม่น้ำแม่แจ่ม แม่น้ำปิง เป็นต้น ให้นักท่องเที่ยวได้พบและสัมผัสกับธรรมชาติบนยอดถอยอินทนนท์ ซึ่งชมพันธุ์ไม้แปลกตาและชมวัฒนธรรมการดำรงชีวิตชาวแม่แจ่มจากการทอดผ้าตีนจก ที่เป็นงานหัตถกรรมอันเป็นเอกลักษณ์ชาวเชียงใหม่ ค่ายลวดลายที่เรียนรู้จากบรรพบุรุษ ซึ่งต้องใช้ทั้งความเพียรและความจำ นับเป็นศิลปะที่ทรงคุณค่าของชาวแม่แจ่ม นำชมจิตรกรรมฝาผนังวัดป่าแดด อายุกว่า 100 ปี และชื่นชมบรรยากาศทิวทัศน์สองข้างฝั่งแม่น้ำแจ่มด้วยการล่องเรือยาง นอนแค้มป์ท่ามกลางธรรมชาติ บริการด้วยอาหารอร่อยสูตรพื้นบ้านดั้งเดิมโดยแท้ นอกจากนี้ยังไปสัมผัสชมความงามอุทยานแห่งชาติออบหลวง และชมนิทรรศการเกี่ยวกับแหล่งอารยธรรมของมนุษย์ก่อนประวัติศาสตร์ ซึ่งเป็นที่อยู่ของชนเผ่าลัวะที่บริเวณสบตุ้มยังคงพบเห็นซากอิฐ มีถ้ำโบราณที่มีร่องรอยของอารยธรรมอยู่ มีหน้าผาหินลายบัวโบราณที่มีการสึกกร่อนไปแล้วเกือบทั้งหมด

กิจกรรมที่แม่สอดการท่องเที่ยวจัดขึ้นในการการนำเที่ยวเดินป่าและล่องแพโดยสอดแทรกความรักธรรมชาติและวัฒนธรรมในระหว่างเส้นทางการท่องเที่ยว มีดังนี้

- โครงการปลูกป่าด้วยหนังสือ

ระหว่างเส้นทางเดินเรือ ให้นักท่องเที่ยวขึงเม็ล็ดพันธุ์ต้นไม้ ซึ่งปั้นกับปู่ยชรรษชาติและยิงไปในป่าเพื่อให้เมล็ดไปตกในป่า เป็นการปลูกจิตสำนึกว่าเขาเป็นผู้ปลูกป่า สร้างความสนุกสนานแก่นักท่องเที่ยว และช่วยดึงดูดนักท่องเที่ยวกลับมาใช้บริการในครั้งต่อไปอีกด้วย

- โครงการเดินชมธรรมชาติและวัฒนธรรม

จัดมัคคุเทศก์ที่มีความรู้เป็นอย่างดีและมีเทคนิคนำพาชมสถานที่ให้นักท่องเที่ยวได้รับความรู้ และเพลิดเพลิน เกร็ดเล็กเกร็ดน้อยของประวัติศาสตร์ วัฒนธรรมและธรรมชาติ โดยมัคคุเทศก์ที่ได้รับการอบรมเป็นอย่างดีก่อนปฏิบัติงาน

- จัดให้นักท่องเที่ยวได้ศึกษาธรรมชาติและภูมิปัญญาของชาวบ้าน

ด้วยการห่อข้าวด้วยใบตอง ใช้กระติบข้าวทำด้วยใบจาก ไม่มีโฟม ไม่มีพลาสติก แปกปลอด ภาชนะจะเป็นไม้ไผ่ เช่น ปลาใส่กระบอกไม้ไผ่เผา ซึ่งจะรักษาไว้ใช้หลายครั้ง โดยเทคนิคแบบครั้งโบราณ ซึ่งมีรสชาติอาหารดี และไม่สูญเสียไม้ไผ่ คู่การค้าการใช้มีระยะเวลายาวนาน

- จัดกิจกรรมให้นักท่องเที่ยวมีโอกาสสัมผัสขั้นตอนวิธีการผลิตของผ้าตีนจกด้วยตนเอง เพื่อให้นักท่องเที่ยวตระหนักถึงคุณค่าของผ้าตีนจกที่ซื้อจากชาวบ้านเป็นศิลปะชั้นสูง ซึ่งมีคุณค่าที่จะท่องเที่ยวหวงแหนวัฒนธรรมที่สืบทอดของชาวบ้านล้านนาไว้

- ให้นักท่องเที่ยวได้มีโอกาสและซื้อพันธุ์ไม้ที่เพาะชำจากชาวบ้าน เพื่อนำไปปลูกป่าในโครงการ ทำให้นักท่องเที่ยวเพิ่มความรู้ลึกเป็นเจ้าของทางธรรมชาติมากยิ่งขึ้น

โปรแกรมนำเที่ยวที่แม่สอดการท่องเที่ยวสาขาเชียงใหม่จัดเป็นโปรแกรมสำเร็จรูปมี 2 แบบ คือ

1. โปรแกรมแบบวันเดียว มี 3 รายการ ได้แก่

รายการที่ 1 “ผ่านสัมผัสเกาะแก่งและสายน้ำ” เริ่มต้นที่อุทยานแห่งชาติออบหลวง อ.ฮอด ชมแหล่งอารยธรรมมนุษย์ก่อนประวัติศาสตร์ ชมวิวดอยผาช้าง แม่น้ำสลักหิน ล่องเรือยางผจญภัยแก่งได้ออบหลวง

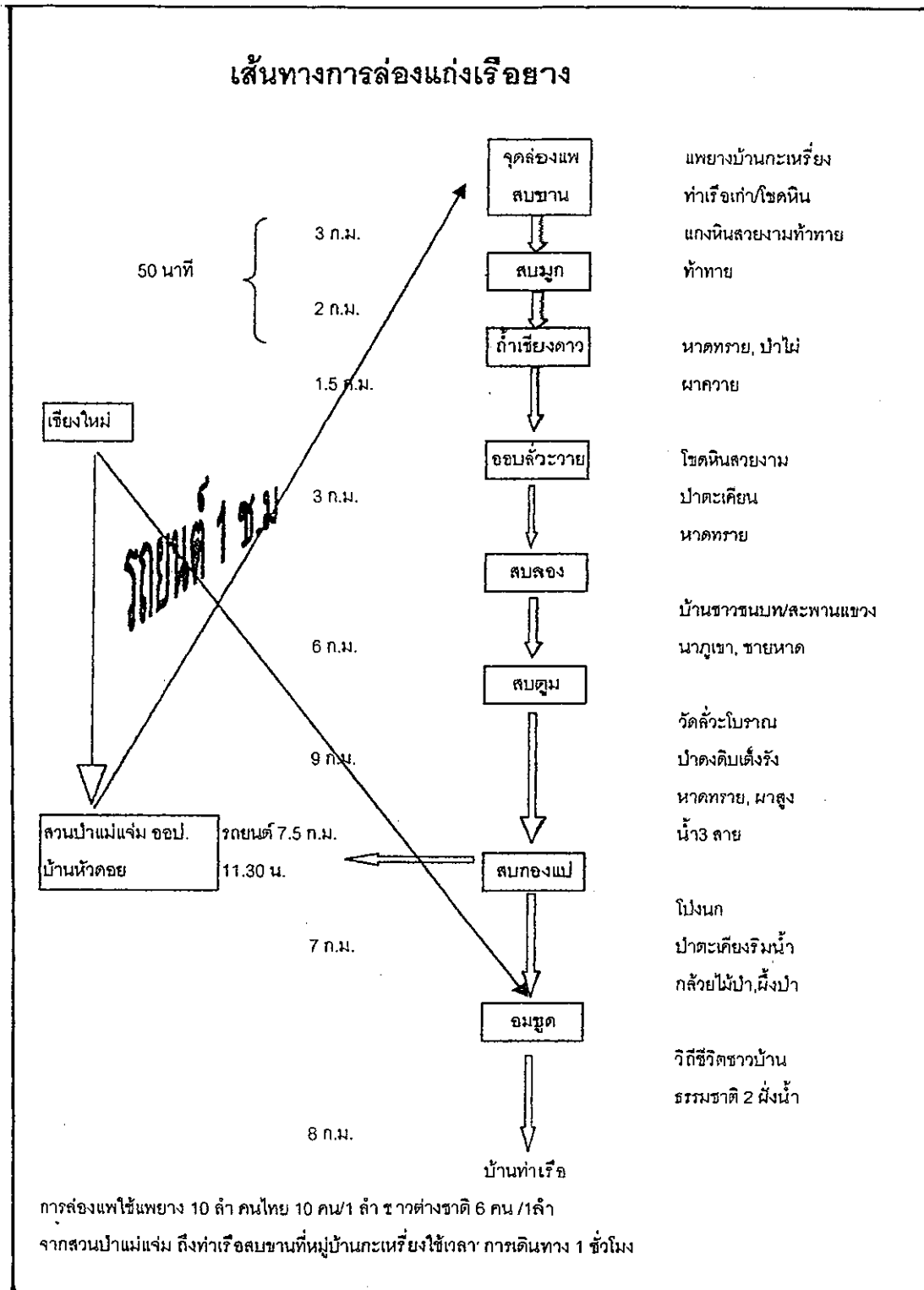
รายการที่ 2 “ไหว้พระธาตุ ขึ้นชมลำน้ำแม่แจ่ม” ออกเดินทางจากเชียงใหม่ แวะนมัสการพระธาตุดอยตอง ชมแหล่งอารยธรรมมนุษย์ก่อนประวัติศาสตร์ ชมวิวดอยผาช้าง แม่น้ำสลักหิน อุทยานแห่งชาติออบหลวง ล่องเรือยางผจญภัยแก่งได้ออบหลวง

รายการที่ 3 “เยี่ยมชมน้ำตกเพื่อนใหม่” เริ่มจากเชียงใหม่ จอมทอง แม่แจ่ม ฮอด พิชิตยอดคอกอินทนนท์ ล่องเรือยาลำน้ำแม่แจ่ม ผจญภัยจากหมู่บ้านสู่หมู่บ้าน ชมแหล่งอารยธรรมมนุษย์ก่อนประวัติศาสตร์ ชมวิวดอยผาช้าง แม่น้ำสลักหิน อุทยานแห่งชาติออบหลวง ล่องเรือยางผจญภัยแก่งได้ออบหลวง

2. โปรแกรมแบบ 2 วัน 1 คืน มีรายการเดียว คือ

โปรแกรม “สุดสายหมอกและโตรกผา” เริ่มต้นจากเชียงใหม่ จอมทอง แม่แจ่ม ฮอด ชมวิวสัมผัสทะเลหมอกยอดคอกอินทนนท์ ล่องเรือยาลำน้ำแม่แจ่ม แรมคืนริมฝั่งน้ำ ชมแหล่งอารยธรรมมนุษย์ก่อนประวัติศาสตร์

เส้นทางการเดินทางและเส้นทางท่องเที่ยวเดินป่าในโปรแกรมต่างๆ (ดูรูปที่ 15)



รูปที่ 15 เส้นทางการเดินทางและล่องแพของแม่สอดการท่องเที่ยว
(ที่มา : แม่สอดการท่องเที่ยว สาขาจังหวัดเชียงใหม่)

ข. ราคา (PRICE)

แม่สอดการท่องเที่ยวมีการกำหนดราคาที่ดีกว่าคู่แข่งในการให้บริการและยุติธรรมแก่ผู้มาใช้บริการ คือ ใช้ต้นทุนบวกกำไรที่ต้องการ โดยเปอร์เซ็นต์กำไรจะไม่สูงมากเพื่อให้ตลาดเป็นวงกว้าง คนทั่วไปได้มีโอกาสมาสัมผัสธรรมชาติมากยิ่งขึ้น ราคาขายบริการนำเที่ยวเดินป่าและล่องแพจึงถูกกำหนดขึ้นตามสัดส่วนของค่าใช้จ่ายแปรผันบวกด้วยค่าเตรียมการดำเนินงาน 30 % และอีก 7 % ของค่าใช้จ่ายแปรผัน ตามลำดับ ซึ่งมีกำหนดราคา ดังนี้

ตารางราคาโปรแกรมนำเที่ยวเดินป่าและล่องแพ (ต่อคน)

โปรแกรม	จำนวนนักท่องเที่ยว			
	4 คน	6 คน	8 คน	10 คน
1. รายการแบบวันเดียว	1,900.-	1,400.-	1,000.-	800.-
2. รายการแบบ 2 วัน 1 คืน	3,500.-	2,800.-	2,200.-	1,600.-

ที่มา : แม่สอดการท่องเที่ยว สาขาจังหวัดเชียงใหม่

ค. การจัดจำหน่ายและการส่งเสริมการขาย ใช้วิธีการดังนี้

1) การขายตรง (Direct Sales) หมายถึง บริษัทมีพนักงานซึ่งจะติดต่อกับลูกค้าโดยตรง โดยเฉพาะลูกค้าแบบองค์กร หน่วยงานราชการ และบริษัทต่าง ๆ เพื่อเสนอขายโปรแกรมเป็น Package นักท่องเที่ยวซื้อบริการนำเที่ยวโดยวิธีการขายตรงนี้ มีประมาณ 10 % จากจำนวนนักท่องเที่ยวที่ใช้บริการของแม่สอดการท่องเที่ยวทั้งหมด

2) การขายผ่านโทรศัพท์และโทรสาร โดยเฉพาะลูกค้าเก่า จะส่งรายการทัวร์โปรแกรมใหม่ไปให้พร้อมข่าวสาร และมีกลุ่มเป้าหมาย โดยการ List และส่ง Brochure ไปให้พร้อมกับอบรมพนักงานรับโทรศัพท์และโทรสารให้มีความพร้อมในการให้บริการ เพื่อสร้างความประทับใจจากลูกค้าในการติดต่อสื่อสาร จำนวนนักท่องเที่ยวที่ซื้อบริการนำเที่ยวของกิจการผ่านทางโทรศัพท์และโทรสาร มีประมาณ 20 % จากจำนวนนักท่องเที่ยวที่ใช้บริการของแม่สอดการท่องเที่ยวทั้งหมด

3) การโฆษณา (Advertising) โดยวิธีจัดพิมพ์ Brochure และ Poster ติดตามแหล่งท่องเที่ยว ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อมวลชน (Publicity) สื่อมวลชนให้ความสนใจโปรแกรมนี้มาก เช่น บางกอกโพสต์ เดอะเนชั่น แพรวสุดสัปดาห์ แม่บ้าน เทรนดี้ แมน อิมเมจ เพื่อนเดินทาง ข่าวต่างประเทศ อุดสาหกรรมท่องเที่ยวสัมพันธ์ เป็นต้น จัดโปรแกรมเส้นทางดังกล่าวกับนักท่องเที่ยว และได้ผล คือ สื่อมวลชนให้การสนับสนุนเต็มที่ และยังมีโฆษณาผ่าน E-mail

โดยใช้ mct@infothai.com เพื่อสื่อสารให้ชาวต่างชาติ และสามารถจองมาทาง E-mail ได้ ซึ่งมีนักท่องเที่ยวติดต่อกองมา ประมาณ 5 % จากจำนวนนักท่องเที่ยวของแม่สอดการท่องเที่ยวทั้งหมด

4) การขายผ่านตัวแทนจำหน่าย มีการจัด leaflet แจกตามแหล่งสำคัญ เช่น ภัตตาคาร ร้านอาหาร เป็นต้น นอกจากนี้ยังจัดทำ box ตามเคาน์เตอร์ เพื่อให้คนมาหยิบเป็นข่าวสารที่เป็น Free give ในการขายวิธีนี้มีจำนวนนักท่องเที่ยวซื้อบริการผ่านตัวแทนจำหน่ายอยู่ประมาณ 65 % จากจำนวนนักท่องเที่ยวของแม่สอดการท่องเที่ยวทั้งหมด

5) การสร้างเหตุการณ์ทางการตลาด (Event Marketing) โดยจัดรอบพิเศษ (Special Trip) ให้ผู้ว่าราชการ นายอำเภอ ได้เป็นเกียรติร่วมเดินทางไปกับกิจการ เพื่อสร้างสัมพันธภาพที่ดีและก่อให้เกิดความร่วมมือในระยะยาว นอกจากนี้ยังจัด Special Trip ให้หน่วยงานของส่วนจังหวัด เพื่อไปทำแผนจัดกลุ่ม Incentive ทางทีมงานในแต่ละหน่วยงาน เช่น หน่วยอุทยานแห่งชาติ หน่วยสาธารณสุข หน่วยการปกครอง สำนักงานอัยการ เกษตรจังหวัด งานป่าไม้ และสำนักงานจังหวัด เป็นต้น

6) การสร้างความสัมพันธ์ทางการตลาด (Relationship Marketing) โดยการเก็บรายชื่อลูกค้า Data base เพื่อสร้างความสัมพันธ์ ส่งข่าวสาร รายงานความก้าวหน้าแก่ลูกค้าที่เข้าร่วมโครงการรักแม่แจ่ม มีการส่งการ์ด ต.ค.ศ. วันปีใหม่ให้ลูกค้าอีกด้วย

การส่งเสริมการขาย (Sales Promotion) ของแม่สอดการท่องเที่ยว จะมีการลดราคาการมาใช้บริการครั้งแรกประมาณ 20% ของราคาขายในโปรแกรม เพื่อให้ลูกค้าใหม่ได้ทดลองใช้บริการของโปรแกรมและให้ชักชวนเพื่อนฝูงมาเป็นกลุ่มจำนวนกลุ่มละ 10 คน เพื่อจะได้นั่งเรือยางได้ 1 ลำ และต่อไปเป็นสมาชิกก็จะได้รับรายการพิเศษเพิ่มเติมต่อไป และร่วมเป็นสปอนเซอร์ (Sponsorship Marketing) ให้ชาวบ้านในการสร้างร้านค้า และช่วยเหลือชาวบ้านในละแวกนั้น ให้มีทุนเบื้องต้นจากยอดขาย โดยคิดเป็นอัตรา 5 % เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการทำธุรกิจมาเสริมโปรแกรมการท่องเที่ยว เช่น นั่งช้างเหนียวขาวในกระดืบช้าง หรือท่อใบตอง เป็นต้น

5.1.5 สร้างความร่วมมือกับหน่วยงานและบุคคลที่เกี่ยวข้อง ได้แก่

5.1.5.1 กลุ่มชาวบ้าน

ก. ให้ความรู้ ความเข้าใจชาวบ้านผ่านนำกลุ่ม โดยนัดพบ และเข้าไปหาผู้นำชาวบ้าน เพื่ออธิบายและขอให้ชาวบ้านร่วมโครงการ โดยการมาเป็นพนักงานด้านต่าง ๆ ซึ่งบริษัทจะฝึกอบรมให้ พร้อมกับชี้แจงรายได้ ซึ่งคุ้มค่ากว่าการปลูกผัก และต้องได้รับอันตรายข้อสารพิษอีกด้วย พร้อมกับโน้มน้าวให้เขาเปลี่ยนทัศนคติทำลายป่า หันมาช่วยปลูกป่าและยังได้รายได้อีก

ข. จัดตั้งกองทุนรักแม่แจ่ม โดยแม่สอดการท่องเที่ยวจัดสรรเงินให้กับกองทุน โดยแบ่งจากรายได้ในโปรแกรมท่องเที่ยว อัตรา 5 % ของยอดขาย เพื่อให้เป็นทุนหมุนเวียนในการ รักษาอนุรักษ์ธรรมชาติ เช่น กองทุนเพาะต้นไม้ชาย เก็บขยะในหมู่บ้าน การทำสิ่งประดิษฐ์จาก วัสดุธรรมชาติ อาทิเช่น การ ทำไม้แขวนเสื้อจากไม้ไผ่ กระจับข้าวใบจาก ใบตองห่อข้าว เป็นต้น นอกจากนี้ยังส่งเสริมให้มีรายได้จากการทำอาหารขายนักท่องเที่ยวในรูปแบบโบราณ เช่น ข้าว เหนียว น้ำพริกหนุ่ม ผักนึ่ง หมูทอด ไข่ต้ม เป็นต้น นอกจากนี้ยังส่งเสริมให้นำรายได้เหล่านี้จะนำ มาเป็นกองทุนหมุนเวียนเพื่อขยายงานของโครงการรักแม่แจ่มต่อไป ให้เกิดการประสานชาวบ้าน กับนักท่องเที่ยวมากยิ่งขึ้น รวมทั้งหน่วยงานของทางราชการเป็นการสร้างเครือข่ายคนรักแม่แจ่ม คนรักธรรมชาติให้กว้างขวางยิ่งขึ้น

ค. คิดต่อประสานงานกับชาวบ้านอย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอ เพื่อให้เกิดความเข้าใจ และความซื่อสัตย์ต่อโครงการและถือ โอกาสสร้างความสัมพันธ์กับชาวบ้านและใ้ถามข้อมูลเพื่อ เป็นประโยชน์ต่อการปรับปรุงโปรแกรมให้ดีขึ้น

ง. สร้างสถานที่ขายสินค้าพื้นเมืองให้แก่นักท่องเที่ยว

5.1.5.2 หน่วยงานของรัฐ

ก. จัด Special Trip ให้ผู้ว่าราชการจังหวัดและผู้ที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งหน่วยงานราชการอื่น ๆ เพื่อให้หน่วยงานราชการ ได้สัมพันธ์กันเป็นทีมงานที่มีคุณภาพ โดยแม่สอดการท่องเที่ยว เป็นคนกลางประสานให้

ข. ร่วมจัดทำทำเนียบกลุ่มรักแม่แจ่ม ซึ่งประกอบด้วยสมาชิกกิตติมศักดิ์ คือ ข้าราชการระดับสูงของเชียงใหม่ในช่วงแรก ต่อมาจึงมีนักท่องเที่ยวและชาวบ้านมาร่วม เพื่อประสาน ผลประโยชน์ และรักษาความสมดุลทางธรรมชาติ

5.1.5.3 กลุ่มผู้ประกอบการของบริษัท

ก. ปลุกฝังความรักในงานบริการให้กับทีมงานทุกคน โดยให้ไปสัมผัสงาน ณ จุดขายและจุดบริการตามเส้นทางในโปรแกรม

ข. สร้างขวัญกำลังใจและความภาคภูมิใจต่อกิจการ โดยกำหนดเป็นโปรแกรมธุรกิจ ขึ้นพนักงานขายที่ขายยอดขายได้จะได้รับค่าตอบแทนเพิ่มอีกส่วนหนึ่ง และใช้วิธี Coaching คือเปิด โอกาสให้พนักงานถือหุ้นของบริษัทได้

5.2 งบประมาณในการลงทุน

5.2.1 ดันทุนเอกชนที่เจ้าของกิจการจ่ายจริงของแม่สอดการท่องเที่ยว ได้แก่

5.2.1.1 ค่าใช้จ่ายคงที่ที่เป็นเงินลงทุนแรกเริ่ม ประกอบด้วย ค่าพาหนะเรือยาง และอุปกรณ์ และค่าใช้จ่ายแรกเริ่มเปิดดำเนินการ รวมทั้งสิ้นเป็นจำนวนเงิน 350,000 บาท ดังตารางที่ 6

ตารางที่ 6 ดันทุนแรกเริ่มของแม่สอดการท่องเที่ยว

ลำดับที่	รายการค่าใช้จ่าย	จำนวนเงิน (บาท)
1.	ค่าเรือยางและอุปกรณ์ความปลอดภัย	194,000
	1.1 เรือยาง 2 ลำๆละ 70,000 = 140,000 บาท	
	1.2 เสื้อชูชีพ 30 ตัวๆ ละ 370 = 11,100 บาท	
	1.3 ถูงนอน 30 ผืนๆ ละ 450 = 13,500 บาท	
	1.4 เต็นท์ 10 หลังๆ ละ 1,700 = 17,000 บาท	
	1.5 หมวกนิรภัย 30 ใบๆ ละ 240 = 7,200 บาท	
	1.6 แผ่นรองนอน 30 แผ่นๆ ละ 200 = 6,000 บาท	
2.	ค่าใช้จ่ายแรกเริ่มก่อนเปิดดำเนินการ	156,000
	2.1 ค่าสำรวจเส้นทาง 20,000 บาท (เข้าสำรวจพื้นที่ลำน้ำแม่แจ่ม เก็บข้อมูลจำนวน 5 ครั้ง)	
	2.2 ค่าตกแต่งอาคารสำนักงาน 20,000 บาท	
	2.3 เชิญสื่อมวลชนและตัวแทนบริษัทนำเที่ยวในเชียงใหม่ล่องแก่งเพื่อได้ข้อเสนอแนะจากผู้มีประสบการณ์ เป็นเงิน 24,000 บาท	
	2.4 เชิญผู้ว่าราชการจังหวัดเชียงใหม่และหน่วยงานราชการจังหวัดเชียงใหม่ พร้อมเจ้าหน้าที่ของอำเภอแม่แจ่ม ล่องแก่งและให้ข้อมูลในการจัดเป็นเส้นทางนำเที่ยวเดินป่าในเชิงนิเวศในจังหวัดเชียงใหม่ เป็นเงิน 80,000 บาท	
	2.4 สร้างที่จัดจำหน่ายสินค้าพื้นบ้านให้ชาวบ้านอมชุก ๗ ท่าเรืออมชุก เป็นเงิน 12,000 บาท	
3.	รวม ดันทุนแรกเริ่มทั้งหมด (ที่เป็นต้นทุนคงที่)	350,000

ที่มา : แม่สอดการท่องเที่ยว สาขาจังหวัดเชียงใหม่

5.2.1.2 ค่าใช้จ่ายคงที่ที่จ่ายเป็นรายเดือน รวมทั้งสิ้นเป็นจำนวนเงิน 11,300 บาท ประกอบด้วยรายการต่างๆ ดังตารางที่ 7

ตารางที่ 7 ต้นทุนคงที่ของแม่สอดการท่องเที่ยวต่อเดือน

ลำดับที่	รายการ	จำนวนเงิน(บาท)
1.	ค่าเช่าสำนักงาน	3,000
2.	ค่าสาธารณูปโภค (น้ำประปา-ไฟฟ้า-โทรศัพท์)	2,000
3.	ค่าจ้างพนักงานประจำ	6,000
4.	ค่าวัสดุสิ้นเปลือง	300
5.	รวมต้นทุนคงที่ที่เกิดขึ้นในแต่ละเดือน	11,300

ที่มา : แม่สอดการท่องเที่ยว สาขาจังหวัดเชียงใหม่

5.2.1.3 ค่าใช้จ่ายแปรผัน จะประกอบด้วยค่าใช้จ่ายที่แปรผันตามระยะเวลาของโปรแกรมและตามอัตราส่วนของจำนวนนักท่องเที่ยวเดินป่า และค่าใช้จ่ายแปรผันตามเฉพาะจำนวนนักท่องเที่ยว ดังนี้

ก. ค่าใช้จ่ายแปรผันตามระยะเวลาของโปรแกรมท่องเที่ยวและตามจำนวนนักท่องเที่ยวในแต่ละครั้งในการจัดนำเที่ยวเดินป่าและล่องแพ มีรายการค่าใช้จ่ายต่างๆ คือ

ค่าบุคลากรในการนำเที่ยวเดินป่าและล่องแพ ประกอบด้วย

1. ค่ามัคคุเทศก์

เป็นค่าใช้จ่ายสำหรับค่าแรงงานมัคคุเทศก์เดินป่า คิดในอัตราวันละ 500 บาท ในธุรกิจท่องเที่ยวโดยทั่วไปมัคคุเทศก์ 1 คนจะดูแลให้บริการนักท่องเที่ยวได้ประมาณ 20-25 คน แต่สำหรับการท่องเที่ยวเดินป่าและล่องแพมัคคุเทศก์ 1 คนจะดูแลให้บริการนักท่องเที่ยวได้เพียง 10 คน ทั้งนี้เพื่อความปลอดภัยในการท่องเที่ยวเดินป่าและล่องแพ

2 ค่าพนักงานผู้ช่วยมัคคุเทศก์

ผู้ที่ทำหน้าที่ในการจัดเตรียมเรือยางและอุปกรณ์ให้พร้อมใช้ และเป็นผู้พายเรือยางในล่องแพ เมื่อสิ้นสุดการล่องแพแล้วจะทำการจัดเก็บเรือยางและอุปกรณ์กลับเข้าที่เดิม นักท่องเที่ยวในหนึ่งกลุ่มถ้ามีจำนวนไม่เกิน 8 คน จะมีพนักงานผู้ช่วย จำนวน 2 คน คือ ทำหน้าที่เป็นหัวหน้าพนักงานผู้ช่วย 1 คน มีอัตราค่าแรงงานวันละ 250 บาท (จะดูแลการจัดเตรียมเรือยางและอุปกรณ์ ตลอดจนดูแลจัดเก็บเข้าที่ให้เรียบร้อยหลังการใช้งาน) และอีก 1 คน เป็นพนักงานผู้ช่วยที่ทำหน้าที่ในการพายเรืออย่างเดี่ยว 1 คน มีอัตราค่าแรงงานวันละ 150 บาท

(เรือยาง 1 ลำ สามารถรับน้ำหนักคนปกติได้สูงสุด 10 คน) และถ้าจำนวนนักท่องเที่ยวมีมากกว่า 8 คน จำเป็นต้องมีพนักงานผู้ช่วยเพิ่มขึ้นอีก 2 คน (ทำหน้าที่พายในอีก 1 ลำ)

ข ค่าใช้จ่ายแปรผันตามจำนวนนักท่องเที่ยวต่อคน ได้แก่

1. ค่าอาหารและเครื่องดื่ม

เป็นค่าใช้จ่ายสำหรับอาหารและเครื่องดื่มที่จัดบริการแก่นักท่องเที่ยว การคิดค่าใช้จ่ายส่วนนี้คิดตามจำนวนมื้ออาหารที่จัดไว้ในโปรแกรมนำเที่ยว โดยโปรแกรมแบบ 1 วัน จะมีอาหารและเครื่องดื่มจัดให้ 1 มื้อ (เฉพาะมื้อกลางวัน) และโปรแกรมแบบ 2 วัน 1 คืน จะมีอาหารจัดให้ 4 มื้อ (มื้อเช้า 1 มื้อ มื้อกลางวัน 2 มื้อและมื้อเย็น 1 มื้อ) คิดถัวเฉลี่ยเท่ากันทุกมื้อ ๆ ละ 50 บาท อาหารเช้าจัดบริการเป็นชา - กาแฟ และขนมปัง อาหารกลางวันเป็นข้าวห่อและน้ำดื่ม อาหารเย็นช่วยกันทำตามรายการที่จัดเตรียมไว้

2. ค่าพาหนะเดินทาง ประกอบด้วย

2.1 ค่าพาหนะรับ - ส่งนักท่องเที่ยว

เป็นค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพาหนะรับนักท่องเที่ยวไปยังจุดเริ่มต้นของเส้นทางเดินป่าและล่องแพ และส่งกลับจุดนัดหมายปลายทางที่กำหนดเมื่อสิ้นสุดรายการในโปรแกรมท่องเที่ยวแล้ว อัตราค่าใช้จ่ายเที่ยวละ 1,800 บาท (ไป-กลับ คิดเป็น 1 เที่ยว) ถ้านักท่องเที่ยวเกินจำนวน 10 คน จะต้องใช้พาหนะ 2 คัน และสำหรับโปรแกรมแบบ 2 วัน 1 คืนก็จะคิดเป็น 2 เที่ยว (ใช้รถไป-กลับ 2 ครั้ง เพราะรถจะกลับเข้าในดัวเมืองในทุกวัน)

2.2 ค่าพาหนะที่ใช้ในการขนเรือยางและอุปกรณ์

เป็นค่ารถขนเรือยางและอุปกรณ์กลับไปเก็บเข้าประจำที่หลังสิ้นสุดการใช้งานในแต่ละครั้ง อัตราค่าใช้จ่ายคือ 500 บาทต่อครั้งในการขน (รถขนส่งเรือยางและอุปกรณ์สามารถบรรทุกได้จำนวน 3 ลำเรือต่อเที่ยว)

3. ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด ได้แก่

3.1 ค่าใช้จ่ายในการประกันชีวิต

การประกันชีวิตให้กับนักท่องเที่ยวเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่งในการจัดการท่องเที่ยว ไม่ว่าจะเป็นการท่องเที่ยวประเภทใดก็ตามจำเป็นต้องทำการประกันชีวิตและอุบัติเหตุโดยทั่วไปใช้การประกันชีวิตแบบประกันหมู่หรือกลุ่มซึ่งจะเสียค่าเบี้ยประกันค่า ประกันจะขึ้นอยู่กับข้อกำหนดวงเงินเอาประกันและระยะเวลาของการเอาประกัน

3.2 ค่าใช้จ่ายที่เป็นค่าธรรมเนียมในการบำรุงรักษาพื้นที่ของเขตอุทยานแห่งชาติ การท่องเที่ยวเดินป่าและล่องแพในลำน้ำแม่แจ่มทุกเส้นทางจะผ่านเข้าไปในพื้นที่ของอุทยานแห่งชาติ ได้แก่ อุทยานแห่งชาติคอยอินทนนท์และ อุทยานแห่งชาติออบหลวง ซึ่งมีข้อกำหนด

ในการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมบำรุงพื้นที่ในอัตราคนละ 10 บาท และถ้ามีการพักแรมก็จะคิดค่าธรรมเนียมในการใช้พื้นที่สำหรับพักแรม อัตรา 5 บาทต่อคนต่อคืน

รายการค่าใช้จ่ายแปรผันทั้งหมดข้างต้น นำมาแจกแจงออกได้ดังรายการที่แสดงในตารางที่ 8 และตารางที่ 9 ตามลำดับ ดังนี้

ตารางที่ 8 ค่าใช้จ่ายแปรผันของโปรแกรมแบบ 1 วัน

ลำดับ ที่	รายการ	จำนวนนักท่องเที่ยวต่อกลุ่ม			
		4	6	8	10
1	ค่าบุคลากร				
	1.1 มัคคุเทศก์ (500 บาท/วัน)	500	500	500	500
	1.2 พนักงานผู้ช่วย	400	400	400	700
	รวม	900	900	900	1,200
2	ค่าอาหารกลางวัน (มีอิสระ 50.- บาท)	200	300	400	500
3	ค่าพาหนะ				
	3.1 ค่ารถ รับส่งจากตัวเมืองถึงจุดเริ่มต้นในเส้นทางเดินป่า	1,800	1,800	1,800	1,800
	3.2 ค่ารถขนเรือยางและอุปกรณ์	500	500	500	500
	รวม	2,300	2,300	2,300	2,300
	รวมค่าใช้จ่าย ข้อ 1 – 3	3,400	3,500	3,600	4,000
4	ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด				
	4.1 ค่าประกันอุบัติเหตุ คนละ 20 บาท	80	120	160	200
	4.2 ค่าธรรมเนียมการใช้พื้นที่ของเขตอุทยานฯ (คนละ 10 บาท)	40	60	80	100
	รวม	120	180	240	300
	รวมค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น	3,520	3,680	3,840	4,300
	ค่าใช้จ่ายต่อคน	880	613.33	480	430

ที่มา : แม่สอดการท่องเที่ยว สาขาจังหวัดเชียงใหม่

ตารางที่ 9 ค่าใช้จ่ายแปรผันของโปรแกรม 2 วัน 1 คืน

ที่	รายการ	จำนวนนักท่องเที่ยวต่อกลุ่ม			
		4	6	8	10
1	บุคลากร				
	1.1 มัคคุเทศก์ (500 บาท/วัน)	1,000	1,000	1,000	1,000
	1.2 พนักงานผู้ช่วย	400	400	400	700
	รวม	1,400	1,400	1,400	1,700
2	ค่าอาหาร (รวม 4 มื้อ คนละ 200 บาท)	800	1,200	1,600	2,000
3	ค่าพาหนะ				
	3.1 ค่ารถ รับส่งจากตัวเมืองถึงจุดเริ่มต้นในเส้นทางเดินป่า	3,600	3,600	3,600	3,600
	3.2 ค่ารถขนเรือยางและอุปกรณ์เรือยาง	500	500	500	500
	รวม	4,100	4,100	4,100	4,100
	รวมค่าใช้จ่ายในข้อ 1 – 3	6,300	6,700	7,100	7,800
4	ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด				
	4.1 ค่าประกันอุบัติเหตุ คนละ 20 บาท	80	120	160	200
	4.2 ค่าธรรมเนียมการใช้พื้นที่เขตอุทยาน (คนละ 10 บาท)	40	60	80	100
	รวม	120	180	240	300
	รวมค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น	6,420	6,880	7,340	8,100
	ค่าใช้จ่ายต่อคน	1,605	1,146.67	917.50	810
	ค่าใช้จ่ายต่อคน ต่อ 1 วัน	802.50	573.34	458.75	405

ที่มา : แม่สอดการท่องเที่ยว สาขาจังหวัดเชียงใหม่

หมายเหตุ : ในการกำหนดราคาขาย จะคิดค่าใช้จ่ายเพิ่มในส่วนของการเตรียมการดำเนินงาน 30 % จากยอดรวมค่าใช้จ่ายในข้อ 1 – 3 และภาษีมูลค่าเพิ่ม 7 % จากยอดรวมค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น หลังจากนั้นจึงนำมาคำนวณราคาขายโดยเพิ่มส่วนของกำไรที่คาดการณ์ที่คิดว่าเหมาะสมและสามารถทำตลาดได้

5.2.2 ต้นทุนเอกชนที่ไม่ได้จ่ายจริง หรือต้นทุนค่าเสียโอกาสของแม่สอดการท่องเที่ยว

5.2.2.1 ส่วนเข้าของกิจการ = 16,000 บาท

(คิดจากรายได้ของผู้ลงทุนที่ได้รับสูงสุดก่อนหน้าที่จะมาทำธุรกิจท่องเที่ยว)

5.2.2.2 ส่วนดอกเบี้ยของเงินลงทุนเริ่มแรก = 35,000 บาท

(คิดจากดอกเบี้ยเงินฝากในของเงินลงทุนแรกเริ่มจำนวน 350,000 บาทในอัตรา 10% ช่วงปี พ.ศ.2538-2540 เท่ากับ 35,000 บาท)

5.2.3 ต้นทุนภายนอกที่เป็นส่วนที่บุคคลอื่นรับภาระแทนนั้น แม่สอดการท่องเที่ยวมุ่งเน้นการจัดการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ ซึ่งกิจกรรมการท่องเที่ยวต่างๆ ของแม่สอดการท่องเที่ยวจะสอดคล้องให้นักท่องเที่ยวรักธรรมชาติและวัฒนธรรม จัดกิจกรรมที่นักท่องเที่ยวจะมีส่วนร่วมทั้งท้องถิ่นในการอนุรักษ์ อาทิ โครงการปลูกป่าด้วยหนังสือ กิจกรรมที่สัมผัสธรรมชาติและภูมิปัญญาท้องถิ่น โดยการจัดข้าวห่อที่ใช้ใบตองหรือใช้กระติบข้าวที่ทำด้วยใบจากเป็นภาชนะ ภาชนะอื่นๆ ก็จะใช้สิ่งที่ทำจากไม้ไผ่ ซึ่งสามารถจะรักษาเก็บไว้ใช้ได้ การส่งเสริมภูมิปัญญาท้องถิ่นโดยจัดกิจกรรมให้นักท่องเที่ยวได้ชมขั้นตอนในการผลิตผ้าขึ้นดินจกของชาวบ้าน ซึ่งช่วยในการเสริมสร้างคุณค่าให้แก่ผลิตภัณฑ์พื้นบ้านอีกด้วย

แต่อย่างไรก็ตามยังมีผลกระทบที่เกิดจากการท่องเที่ยวด้านลบที่ก่อให้เกิดต้นทุนภายนอกขึ้น จากการศึกษาของประสิทธิ์ ลิปรีชา พบว่าปัญหาของการท่องเที่ยวเคินป่าที่เกิดกับชุมชนในเขตอำเภอแม่แตง ได้แก่ ปัญหาทรัพยากรธรรมชาติและระบบนิเวศน์เกิดความเสื่อมโทรม มีขยะที่เป็นอันตรายเกิดขึ้นในชุมชนประเภทเศษแก้วและขวดเครื่องดื่มที่นักท่องเที่ยวนำติดตัวไป หลังจากใช้แล้วทิ้งเอาไว้ ปัญหาด้านวิถีชีวิตและวัฒนธรรมชุมชนเกิดการเปลี่ยนแปลง คนในท้องถิ่นส่วนหนึ่งกลายมาเป็นขอทานจากนักท่องเที่ยวแทนการประกอบอาชีพอื่นที่มีในท้องถิ่น ประเพณีและพิธีกรรมของชุมชนบางอย่างถูกลบหลู่โดยความรู้เท่าไม่ถึงการณ์ของนักท่องเที่ยวและก่อให้เกิดความไม่พอใจจากกลุ่มชนในชุมชนได้ ปัญหาความขัดแย้งระหว่างคนในชุมชนเดียวกันระหว่างเจ้าของช้างกับชาวบ้านทั่วไป ระหว่างครอบครัวที่รับนักท่องเที่ยวเข้าพักกับเพื่อนบ้าน ปัญหาสุขภาพจิตและหญิงบริการที่เกิดขึ้นในชุมชน ซึ่งเกิดจากความต้องการของนักท่องเที่ยวที่อยากจะทดลองสิ่งใหม่โดยการนำเสนอของมัคคุเทศก์และถูกจัดหามาตอบสนองโดยมัคคุเทศก์เช่นกัน ทั้งนี้ก็เพื่อหวังผลรายได้จากการค้าขายสุขภาพจิตและเงินรางวัลจากนักท่องเที่ยว และปัญหาอาชญากรรมที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงวิถีชีวิตของคนในชุมชนที่ต้องการเลียนแบบตามนักท่องเที่ยว ทำให้เกิดลัทธิบริโภคนิยมที่ไม่สามารถตอบสนองได้เพราะระดับรายได้ของชุมชนอยู่ในระดับต่ำ จึงนำไปสู่การเกิดอาชญากรรม การลักทรัพย์ และหรือการปล้นสิ่งของจากนักท่องเที่ยว ซึ่งบางครั้งเกิดการประทุษร้ายจนถึงขั้นเสียชีวิตก็มี จากตัวอย่างเหล่านี้ แม่สอดการท่องเที่ยวจึงได้จัดตั้งกองทุนรักแม่แจ่มขึ้น โดยจัดสรรเงินรายได้จากการท่องเที่ยวให้กับกองทุนนี้ในอัตรา 5% ของยอดขาย

แม่สอดการท่องเที่ยวมีวัตถุประสงค์เพื่อให้มีเงินทุนหมุนเวียนใช้ในการอนุรักษ์ธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม เช่น กองทุนเพาะปลูกต้นไม้จำหน่าย การประดิษฐ์สิ่งของพื้นบ้านมาจำหน่ายแก่นักท่องเที่ยว ใช้ในการเก็บขยะในหมู่บ้าน เป็นต้น ดังนั้น อาจกล่าวได้ว่าต้นทุนภายนอกที่เกิดจากประกอบธุรกิจท่องเที่ยวเดินป่าแม่สอดการท่องเที่ยวไม่มี เพราะได้มีการตัดจ่ายเงินรายได้บางส่วนไปชดเชยโดยการจัดตั้งกองทุนรักแม่แจ่มแทน

นอกจากนี้ ในเรื่องด้านความเสียหายทางสังคมที่เกิดจากการลักลอบค้ายาเสพติดของธุรกิจท่องเที่ยวเดินป่า แม้ว่าจะได้มีผลการศึกษาวิจัยในธุรกิจท่องเที่ยวเดินป่าในเส้นทางในเขตอำเภออื่นๆ ในจังหวัดเชียงใหม่ เช่น อำเภอแม่แตง อำเภอเชียงดาว ว่ามีการลักลอบค้าและเสพยาเสพติด ที่ก่อให้เกิดความเสียหายขึ้น กิจกรรมแม่สอดการท่องเที่ยวประกอบธุรกิจที่เน้นคุณค่าของการท่องเที่ยวเดินป่าในเชิงนิเวศอย่างจริงจังและได้รับรางวัลยอดเยี่ยมอุตสาหกรรมท่องเที่ยวประเภทโครงการส่งเสริมและพัฒนาการท่องเที่ยวแบบยั่งยืน ประจำปี 2541 ซึ่งจัดการประกวดแข่งขันโดยการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย จากผลงานที่ได้รับรางวัลนี้ของแม่สอดการท่องเที่ยวน่าจะเป็นหลักประกันได้ว่าไม่มีเรื่องของลักลอบค้าหรือนักท่องเที่ยวเสพยาเสพติดที่แฝงมาในรูปแบบของการท่องเที่ยวเดินป่า และจากการเข้าไปศึกษาหาข้อมูลของการประกอบธุรกิจท่องเที่ยวเดินป่าของแม่สอดการท่องเที่ยวก็ไม่พบข้อสังเกตใดๆ ที่จะมีเรื่องของยาเสพติดเข้ามาเกี่ยวข้อง หรือด้านความเสียหายที่เกิดกับนักท่องเที่ยวในการท่องเที่ยวเดินป่าในด้านอาชญากรรม เช่น การลักทรัพย์ การปล้นสิ่งของมีค่าของนักท่องเที่ยว เป็นต้น ได้มีผู้ที่พยายามศึกษาวิจัยถึงผลเสียที่เกิดจากการท่องเที่ยวเดินป่า แต่จากการดำเนินงานในการให้บริการท่องเที่ยวเดินป่าของแม่สอดการท่องเที่ยวที่ผ่านมา ยังไม่ประสบกับปัญหาด้านอาชญากรรมที่เกิดขึ้นกับนักท่องเที่ยวเลย

อย่างไรก็ตามมูลค่าของผลกระทบต่างๆ ที่เรียกว่าต้นทุนภายนอกหรือต้นทุนทางสังคมที่กล่าวมาข้างต้น เป็นส่วนที่ควรพิจารณาอย่างอึงแต่ต้นทุนภายนอกเหล่านี้เป็นการยากในการประเมินหามูลค่าที่เกิดขึ้นได้อย่างแท้จริง และยังมีผลกระทบที่เกิดขึ้นในด้านที่เกิดต่อประโยชน์ต่อสังคมชุมชนโดยส่วนรวมบางประการที่อาจนำมาพิจารณาหักลบกันไปได้อีกด้วย

5.3 วิเคราะห์เปรียบเทียบความแตกต่างของต้นทุนแปรผันต่อคนต่อวันของการนำเที่ยวเดินป่าและ ล่องแพ ของโปรแกรมท่องเที่ยวแบบ 1 วัน และแบบ 2 วัน 1 คืน

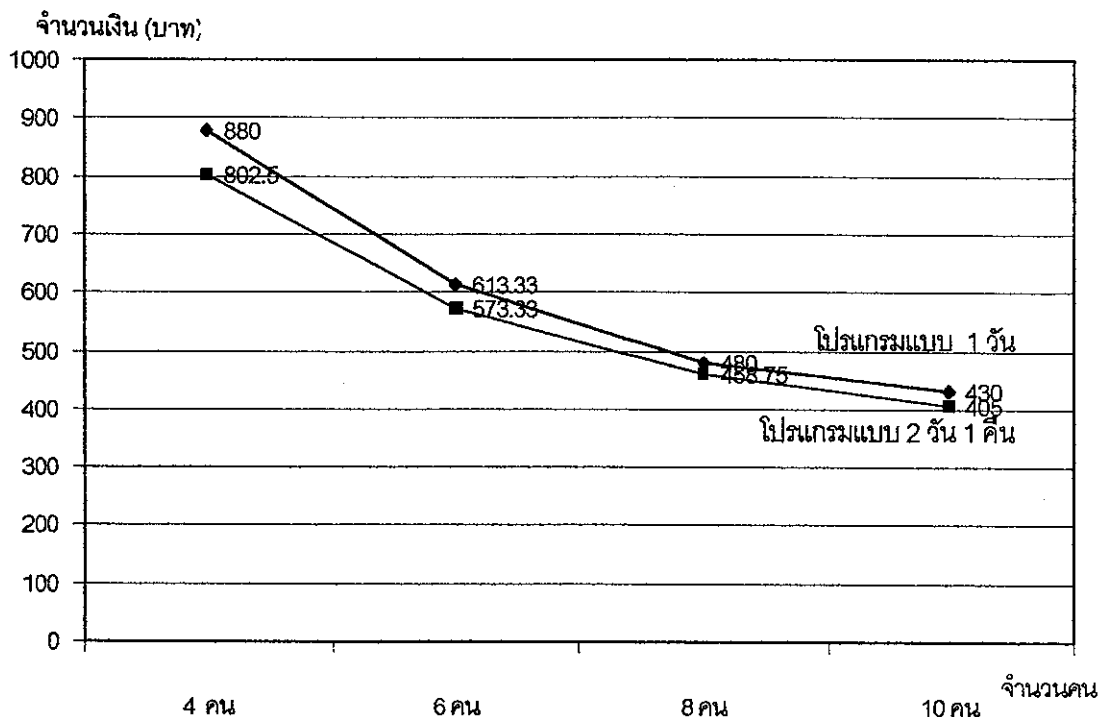
จากการวิเคราะห์ค่าใช้จ่ายแปรผันในตารางที่ 8 (โปรแกรมแบบ 1 วัน) และตารางที่ 9 (โปรแกรมแบบ 2 วัน 1 คืน) นำมาเปรียบเทียบหาความแตกต่างของต้นทุนแปรผันต่อคนต่อวันของโปรแกรมแบบ 1 วัน และแบบ 2 วัน 1 คืน ได้ดังตารางต่อไปนี้

ตารางเปรียบเทียบค่าใช้จ่ายแปรผันต่อคนต่อวัน ของโปรแกรมแบบ 1 วันกับแบบ 2 วัน 1 คืน

รายการ	จำนวนนักท่องเที่ยวต่อกลุ่ม (คน)			
	4	6	8	10
ค่าใช้จ่ายแปรผันต่อคน ของโปรแกรมแบบ 1 วัน	880.00	613.33	480.00	430.00
ค่าใช้จ่ายแปรผันต่อคนต่อวัน โปรแกรมแบบ 2 วัน	802.50	573.33	458.75	405.00
ค่าความแตกต่างของต้นทุนแปรผันต่อคนต่อวัน	77.50	40.00	21.25	25.00

แสดงโดยกราฟได้ดังนี้

กราฟแสดงต้นทุนแปรผันต่อคนต่อวัน
ของโปรแกรมแบบ 1 วันและ แบบ 2 วัน 1 คืน



จากตารางแสดงให้เห็นว่าค่าความแตกต่างของต้นทุนแปรผันต่อคนต่อวัน ของโปรแกรมนำเที่ยวเดินป่าและล่องแพ ระหว่างโปรแกรมแบบ 1 วัน และแบบ 2 วัน 1 คืน กลุ่มที่มีจำนวนนักท่องเที่ยว 4 คน มีค่าความแตกต่างของต้นทุนแปรผันต่อคนต่อวัน 77.50 บาทต่อคน กลุ่มที่มีจำนวนนักท่องเที่ยว 6 คน มีค่าความแตกต่างของต้นทุนแปรผันเฉลี่ย 39.99 บาทต่อคน กลุ่มที่มีจำนวนนักท่องเที่ยว 8 คน มีค่าความแตกต่างของต้นทุนแปรผันเฉลี่ย 21.25 บาทต่อคน และกลุ่มที่มีจำนวนนักท่องเที่ยว 10 คน จะมีค่าความแตกต่างของต้นทุนแปรผันเฉลี่ย 25 บาทต่อคน จากค่าความแตกต่างของต้นทุนเฉลี่ยต่อคนต่อวัน ปรากฏว่าจุดที่มีค่าน้อยที่สุดอยู่ที่กลุ่มที่มีจำนวนนักท่องเที่ยว 8 คน คือ 21.75 บาท ควรจัดเป็นกลุ่มที่มีจำนวนนักท่องเที่ยวที่ดีที่สุด เพราะไม่ว่านักท่องเที่ยวกลุ่มนี้จะเลือกใช้บริการนำเที่ยวโปรแกรมใดก็ตามมีค่าใช้จ่ายไม่ต่างกันมากนัก ซึ่งสามารถให้ผลกำไรในอัตราที่ใกล้เคียงกัน ส่วนจุดที่มีค่าแตกต่างของต้นทุนแปรผันเฉลี่ยต่อคนต่อวันมากที่สุด คือ 77.50 บาท เป็นกลุ่มที่มีจำนวนนักท่องเที่ยว 4 คน ซึ่งแสดงให้เห็นว่านักท่องเที่ยวกลุ่ม 4 คน นี้ เหมาะที่จะแนะนำให้บริการนำเที่ยวในโปรแกรมแบบ 2 วัน 1 คืน มากกว่าโปรแกรมแบบ 1 วัน เพราะมีค่าใช้จ่ายแปรผันเฉลี่ยต่อคนต่อวันต่ำกว่าค่อนข้างมาก

5.4 การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน

5.4.1 การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน

ในการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนของการท่องเที่ยวเดินป่าและล่องแพในตำนานแม่แจ่มของแม่สอดการท่องเที่ยว จะเลือกวิธีการใช้กราฟมาทำการวิเคราะห์จุดคุ้มทุน คือ กำหนดให้แกนตั้งหรือแกน Y แสดงจำนวนเงิน มีหน่วยเป็น “บาท” และแกนนอนหรือแกน X แสดงจำนวนนักท่องเที่ยวเดินป่าและล่องแพ มีหน่วยเป็น “คน” นำข้อมูลค่าใช้จ่ายส่วนที่เป็นต้นทุนคงที่แรกเริ่มดำเนินการ มาสร้างเส้นกราฟต้นทุนคงที่ (FC) ค่าใช้จ่ายส่วนที่มีการจ่ายเป็นรายเดือนจะแสดงรวมทั้งค่าใช้จ่ายคงที่รายเดือนรวมกับค่าใช้จ่ายแปรผันในแต่ละเดือนด้วย จากนั้นนำเอาข้อมูลค่าใช้จ่ายทั้งส่วนต้นทุนคงที่แรกเริ่มดำเนินการและค่าใช้จ่ายที่จ่ายในแต่ละเดือนมาสร้างเส้นกราฟ จะได้เส้นกราฟแสดงต้นทุนคงที่ (FC) กับเส้นกราฟแสดงต้นทุนรวม (TC) และสร้างเส้นแสดงรายรับรวม (TR) จากข้อมูลรายได้ในแต่ละเดือนที่มีนักท่องเที่ยวมาใช้บริการในเดือนต่างๆ วิธีการใช้กราฟนี้จะแสดงจุดคุ้มทุน (Break-even Point) คือ จุดที่เส้นต้นทุนรวม (TC) ตัดกับเส้นรายรับรวม (TR)

5.4.2 จำนวนเงินที่เป็นรายได้ ค่าใช้จ่าย และจำนวนนักท่องเที่ยวที่มาใช้บริการท่องเที่ยวเดินป่าและล่องแพทั้งในโปรแกรมแบบ 1 วันและโปรแกรมแบบ 2 วัน 1 คืน ของแม่สอดการท่องเที่ยวในปี พ.ศ. 2541 – 2542 มีรายละเอียด ดังตารางที่ 10

ตารางที่ 10 แสดงรายได้ ค่าใช้จ่าย และจำนวนนักท่องเที่ยวเดือนป่าและดงแพ ของแม่สอดการ
ท่องเที่ยว ในปี พ.ศ. 2541 - 2542

ปี พ.ศ.	เดือน	รายได้ (บาท)	ค่าใช้จ่าย (บาท)	จำนวนนักท่องเที่ยว (คน)
2541	มกราคม	147,500	79,566	99
	กุมภาพันธ์	52,500	36,924	32
	มีนาคม	85,000	51,400	56
	เมษายน	16,000	18,516	8
	พฤษภาคม	17,500	19,720	8
	มิถุนายน	16,000	42,950	7
	กรกฎาคม	40,000	29,010	25
	สิงหาคม	54,200	36,060	34
	กันยายน	34,700	26,604	20
	ตุลาคม	144,400	73,886	97
	พฤศจิกายน	51,800	36,060	32
	ธันวาคม	194,400	99,850	131
	2542	มกราคม	156,400	82,680
กุมภาพันธ์		50,900	35,024	32
มีนาคม		19,500	20,950	9
เมษายน		45,000	33,325	28
พฤษภาคม		34,500	26,440	20
มิถุนายน		54,500	37,100	35
กรกฎาคม		79,900	49,050	52
สิงหาคม		55,000	36,080	35
กันยายน		15,000	18,540	7
ตุลาคม		-	11,300	0
พฤศจิกายน		10,000	27,800	3
ธันวาคม		-	11,300	0
ยอดรวมจำนวนนักท่องเที่ยวในปี พ.ศ. 2541 - 2542				875

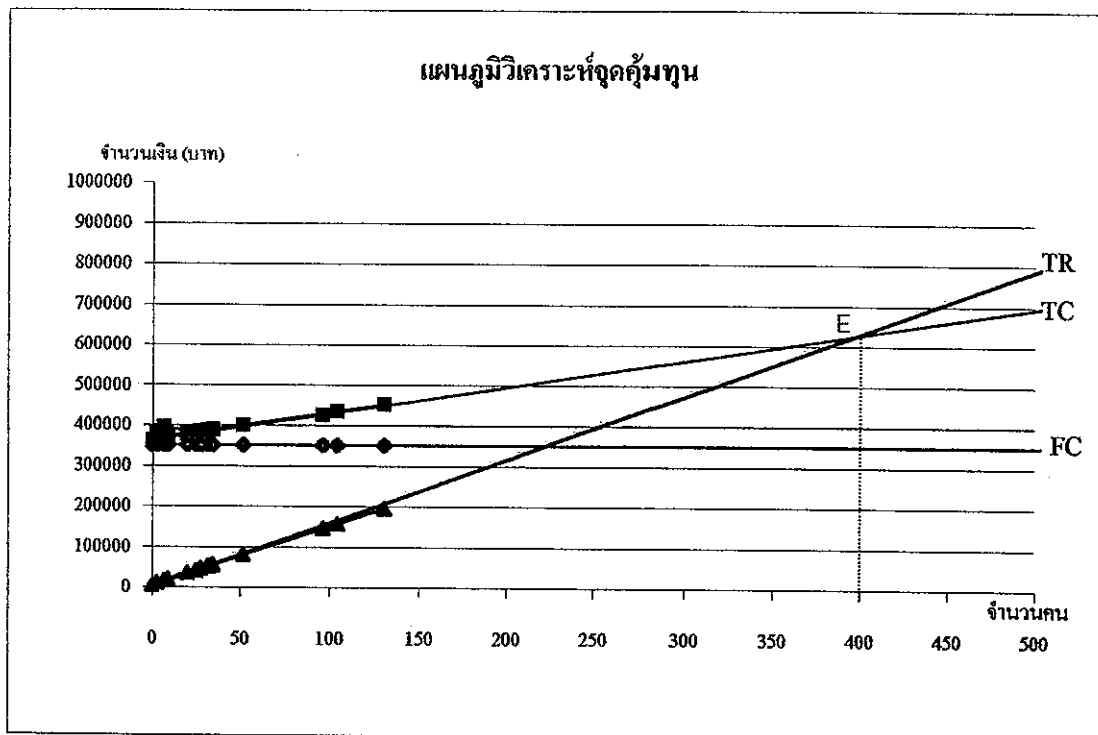
ที่มา : แม่สอดการท่องเที่ยว สาขาจังหวัดเชียงใหม่

5.4.3 จากข้อมูลจำนวนนักท่องเที่ยวที่มาใช้บริการท่องเที่ยวเดินป่าทั้ง 2 โปรแกรมในปี พ.ศ. 2541 – 2542 นั้น นำมาหาค่าเฉลี่ยจำนวนนักท่องเที่ยวที่มาใช้บริการต่อเดือน จะได้ค่าเฉลี่ยของจำนวนนักท่องเที่ยวในแต่ละเดือนของแม่สอดการท่องเที่ยว คือ

$$\begin{aligned} \text{จำนวนนักท่องเที่ยวเฉลี่ยต่อเดือน} &= 875 / 24 \\ &= 36.46 \quad \text{คน} \end{aligned}$$

5.4.4 การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนโดยวิธีกราฟ

จากตารางที่ 10 ที่แสดงจำนวนเงินรายรับ (TR) ของปี พ.ศ. 2541- 2542 และค่าใช้จ่ายในแต่ละเดือน ของปี พ.ศ. 2541- 2542 นำมาสร้างเส้นต้นทุนรวม (TC) และเส้นรายรับรวม (TR) สามารถทำการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนวิธีกราฟ ได้ดังนี้



จากเส้นกราฟต้นทุนรวมและเส้นรายรับรวมมีจุดตัดกันอยู่ที่จุด E จากจุด E ลากเส้นตรงแนวฉากมาตัดกับแกน X หรือแกนแสดงจำนวนนักท่องเที่ยว จะตัดกันที่จุด 400 แสดงว่า ณ จุดคุ้มทุนที่จุด E มีจำนวนท่องเที่ยวเท่ากับ 400 คน ข้อมูลจากผลการดำเนินงานที่ผ่านมาในปี พ.ศ. 2541 – 2542 จำนวนนักท่องเที่ยวของแม่สอดการท่องเที่ยวมีค่าเฉลี่ยต่อเดือน เท่ากับ 36.46 คน และจากเส้นกราฟ ณ จุดคุ้มทุน นำมาหารระยะเวลาที่จะคุ้มทุนในการประกอบธุรกิจของแม่สอดการท่องเที่ยว ได้ดังนี้

$$\begin{aligned} \text{ระยะเวลาคู้มทุน} &= \frac{\text{จำนวนนักท่องเที่ยว ณ จุดคู้มทุน}}{\text{จำนวนนักท่องเที่ยวเฉลี่ยต่อเดือน}} \\ &= \frac{400}{36.46} = 10.97 \end{aligned}$$

∴ ระยะเวลาคู้มทุน คือ 10.97 เดือน

จากการวิเคราะห์จุดคู้มทุน แสดงให้เห็นว่าธุรกิจท่องเที่ยวเดินป่าและล่องแพเป็นธุรกิจที่น่าสนใจลงทุนอีกธุรกิจหนึ่ง เพราะมีระยะเวลาคืนทุนสั้น คือมีระยะคู้มทุนในการประกอบธุรกิจเป็นเวลา 10.97 เดือน นอกจากนี้ธุรกิจท่องเที่ยวเดินป่าและล่องแพเป็นธุรกิจที่มีการลงทุนที่เป็นค่าใช้จ่ายไม่สูงมากนัก แต่ผู้ที่ทำธุรกิจท่องเที่ยวเดินป่าและล่องแพนี้ควรมีประสบการณ์ในธุรกิจท่องเที่ยวอื่นๆ มาก่อน หรือหากไม่มีเลยก็จะต้องใช้ระยะเวลาในการศึกษาให้เกิดประสบการณ์จริงที่สามารถนำมาเป็นแนวทางในการทำธุรกิจท่องเที่ยวเดินป่าและล่องแพได้

จากข้อมูลที่ได้ศึกษาข้างต้น การทำธุรกิจท่องเที่ยวเดินป่าและล่องแพของแม่สอดการท่องเที่ยวได้มีการจัดเตรียมการก่อนดำเนินธุรกิจเป็นเวลานานถึง 1 ปี 9 เดือน (กรกฎาคม 2539 – มีนาคม 2540) แม้ว่าผู้ประกอบการจะมีประสบการณ์ในธุรกิจนี้มาบ้างแล้วก็ตาม และหลังจากที่เริ่มดำเนินธุรกิจสามารถคู้มทุนได้ในระยะสั้น และสร้างผลกำไรในการประกอบธุรกิจในระดับดีเรื่อยๆ และอุปกรณ์ที่ลงทุนไปแต่ยังไม่ครบอายุการใช้งานยังสามารถนำเอาใช้ในการดำเนินธุรกิจท่องเที่ยวเดินป่าในเส้นทางอื่นๆ หรือเป็นโปรแกรมใหม่ ซึ่งจะทำให้มีรายได้เพิ่มมากขึ้นอีกด้วย ดังเช่น กิจกรรมแม่สอดการท่องเที่ยวได้จัดทำโปรแกรมท่องเที่ยวเดินป่าเชิงนิเวศเส้นทางใหม่ขึ้นอีกในภายหลังในพื้นที่กองพลรบพิเศษที่ 2 ในเขตทหารของจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งอยู่ห่างจากตัวเมืองเชียงใหม่เพียง 7.5 กิโลเมตร ใช้เวลาในการเดินทางไปถึงพื้นที่ท่องเที่ยวเดินป่า 15 นาที และมีกิจกรรมในการท่องเที่ยวเชิงนิเวศที่หลากหลายมากขึ้นตามสภาพของพื้นที่ที่เป็นทรัพยากรท่องเที่ยว ได้แก่ การขี่จักรยาน การกระโดดหอสูง การเรียนรู้วิถีไร่แพนที่ประกอบเข้มทิส เป็นต้น และได้เปลี่ยนชื่อกิจการจากแม่สอดการท่องเที่ยวมาเป็น MC TOUR ในปี พ.ศ. 2543 เนื่องจากชื่อ แม่สอดการท่องเที่ยว มีส่วนที่ทำให้เกิดความเข้าใจว่าพื้นที่บริการท่องเที่ยวเดินป่าคือที่อำเภอแม่สอด จังหวัดตาก ประกอบกับชื่อ MC เป็นอักษรย่อที่ใช้แทนชื่อกิจการจนเป็นที่รู้จักของนักท่องเที่ยวทั่วไป และง่ายในการจดจำของนักท่องเที่ยว