

ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ

การพัฒนาศักยภาพทางการเงินอย่างยั่งยืนของ
สวนพฤกษศาสตร์สมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์

ผู้เขียน

นางศุภรดา ศรีสง่า

ปริญญา

เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต

คณะกรรมการที่ปรึกษาการค้นคว้าแบบอิสระ

ศ.ดร.มิ่งสรรพ	ชาวสอาด	ประธานกรรมการ
ผศ.ดร.อัญชลี	แจ้งเจริญ	กรรมการ
อ.ดร.ไพรัช	กาญจนการุณ	กรรมการ

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาหาแนวทางในการพัฒนาการหารายได้วิเคราะห์หามูลค่าความเต็มใจที่จะจ่ายค่าธรรมเนียมการเข้าชมสวนพฤกษศาสตร์สมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ และวิเคราะห์หาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อมูลค่าความเต็มใจที่จะจ่าย เพื่อใช้ประโยชน์ในการเสนอแนะแนวทางในการปรับอัตราค่าธรรมเนียมการเข้าชมซึ่งเท่ากับ 20 บาทในปัจจุบันใหม่ ให้สอดคล้องและมีความเหมาะสมกับความต้องการของนักท่องเที่ยวมากที่สุด รวมทั้งเสนอแนวทางในการพัฒนาให้มีปริมาณนักท่องเที่ยวเพิ่มมากขึ้น

ผลการศึกษาจากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 1,000 ตัวอย่างที่มาเที่ยวชมสวนพฤกษศาสตร์สมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ พบว่า หากสวนพฤกษศาสตร์ฯ จะเพิ่มค่าธรรมเนียมเข้าชมโดยไม่ได้มีการปรับปรุงสภาพพื้นที่ใดๆ จากการวิเคราะห์หาความเต็มใจที่จะจ่ายด้วยแบบจำลอง Tobit พบว่า 582 ตัวอย่างมีความยินดีที่จะจ่ายในราคา 49.50 บาท ทั้งนี้หากสวนพฤกษศาสตร์ฯ มีการปรับปรุงสภาพพื้นที่พร้อมเปิดให้ชมพื้นที่ธรรมชาติมากขึ้นและเก็บค่าธรรมเนียมเข้าชมเพิ่มขึ้น โดยเก็บค่าธรรมเนียมเข้าชมเป็นราคาเหมาะสม พบว่ามี 606 ตัวอย่างมีความยินดีที่จะจ่ายในราคา 57.12 บาท

ปัจจัยที่มีผลต่อความเต็มใจที่จะจ่ายในทิศทางเดียวกันคือการเป็นสมาชิกองค์กรสิ่งแวดล้อมและการมีบ้านพักเป็นของตนเอง และปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงข้ามคือ การศึกษา

ระดับปริญญาตรีขึ้นไป ประกอบอาชีพรับราชการ ลูกจ้างและพนักงาน และอายุ จะมีความยินดีที่จะจ่ายน้อยลง

การประมาณค่ารายได้จากการเก็บค่าธรรมเนียมเข้าชมสวนพฤกษศาสตร์สมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์เพิ่มขึ้นเป็น 60 บาท เทียบกับปริมาณนักท่องเที่ยวในปัจจุบันคือประมาณ 250,000 คน ใน 1 ปี พบว่าจะมีรายได้จากการเก็บค่าธรรมเนียมเข้าชมถึง 15 ล้านบาท หากสวนพฤกษศาสตร์แห่งนี้ตั้งเป้าหมายให้มีนักท่องเที่ยวที่เข้าชมสวนต่อปีไม่ต่ำกว่าปีละ 1 ล้านคน จะทำให้มีรายได้จากค่าธรรมเนียมเข้าชมถึง 60 ล้านบาท

การพัฒนาศักยภาพการหารายได้ของสวนพฤกษศาสตร์สมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ นอกเหนือจากการเพิ่มค่าธรรมเนียมเข้าชมแล้วนั้น ควรต้องวางแผนประชาสัมพันธ์ในเชิงรุก ทั้งสื่อโทรทัศน์ สิ่งพิมพ์ วิทยุ แผนงานปรับปรุงสถานที่และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ สิ่งจำเป็นเร่งด่วนคือ รถบริการนำเที่ยวชม ร้านอาหารที่ได้มาตรฐาน และมีบุคลากรที่สามารถนำชมและให้ความรู้กับผู้เยี่ยมชม

นอกจากนี้ยังควรพัฒนาศักยภาพผลิตของสวนพฤกษศาสตร์สมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ให้หลากหลายโดยต้องเร่งผลิตต้นไม้ ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากพืชและผลิตภัณฑ์แปรรูปจากงานวิจัย ออกสู่ท้องตลาดเพื่อเพิ่มรายรับอีกทางหนึ่ง

Independent Study Title Sustainable Financial Development of
the Queen Sirikit Botanic Garden

Author Mrs. Supara Srisa-nga

Degree Master of Economics

Independent Study Advisory Committee

Prof.Dr. Mingsarn Kaosa-ard Chairperson

Asst.Prof.Dr.Anchalee Jengjalern Member

Lect.Dr.Pairut Kanjanakaroon Member

ABSTRACT

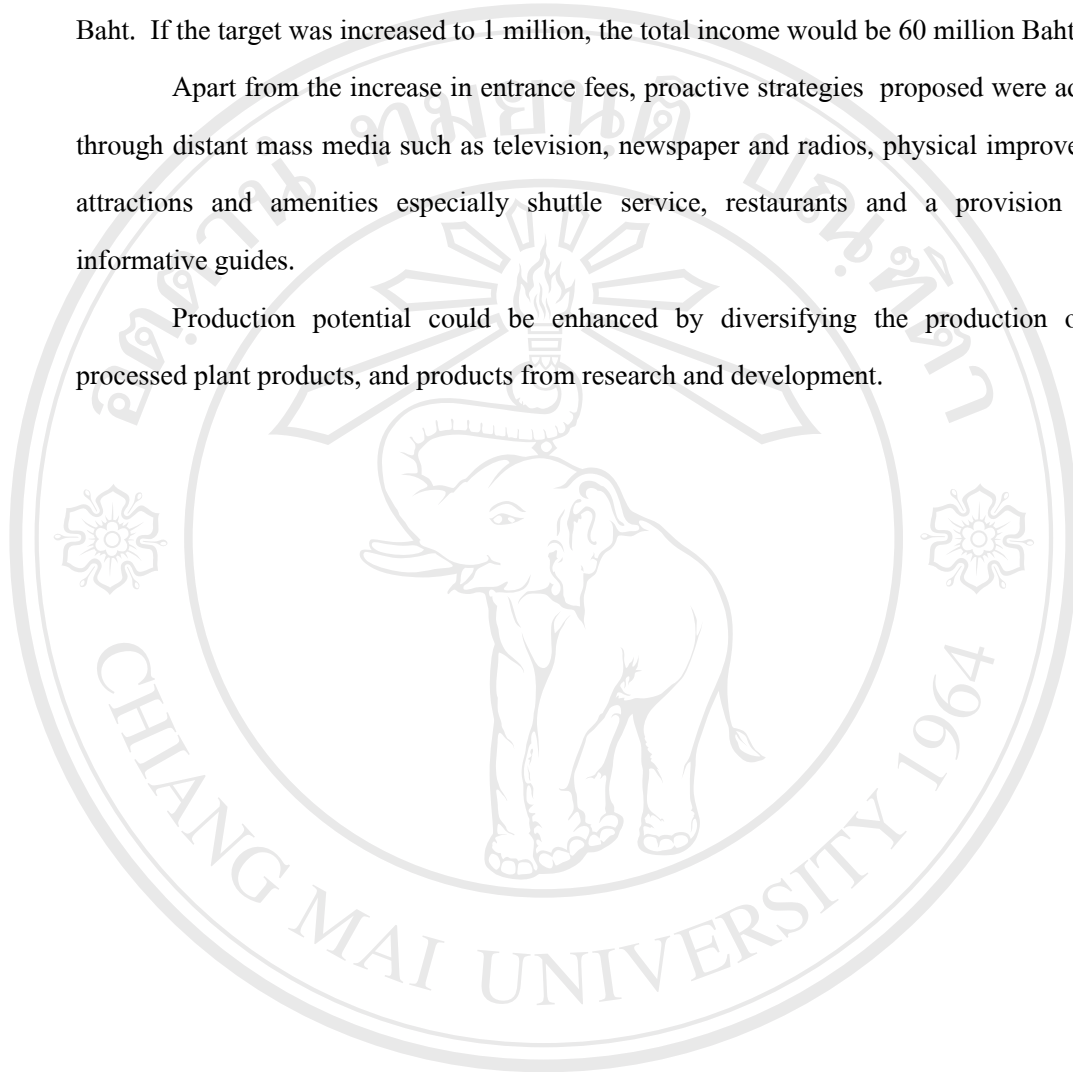
The objectives of this study are to find a guideline for revenue generation, to analyze the willingness to pay entrance fee for the Queen Sirikit Botanic Garden; and to analyze the factors influencing visitors' willingness to pay. The result can be used for the entrance fee adjustment which is 20 Baht at present. This study also recommends strategic improvements to attract a greater number of tourists.

The sample size included 1,000 visitors to the Queen Sirikit Botanic Garden. The analysis based on Tobit regression revealed that 582 visitors were willing to pay 49.50 Baht for the current level of services. If services were improved, 606 respondents were willing to pay 57 Baht. Factors that had influenced positive response to the proposed increase in entrance fees were house ownership and membership in an environmental related organization. Factors which had reverse impact were above tertiary education, salaried employees (including public servants) and age.

This study also estimated the increase in the revenue from the increase in the entrance fee to 60 Baht. Given the number of tourists of 250,000, the total revenue would be 15 million Baht. If the target was increased to 1 million, the total income would be 60 million Baht.

Apart from the increase in entrance fees, proactive strategies proposed were advertising through distant mass media such as television, newspaper and radios, physical improvements of attractions and amenities especially shuttle service, restaurants and a provision of more informative guides.

Production potential could be enhanced by diversifying the production of plants, processed plant products, and products from research and development.



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved