ภาคผนวก

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

ภาคผนวก ก

บทสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลัก

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

บทสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลัก

นาย อนุสร นพรัตน์ เกษตรอำเภอแม่ริม สำนักงานเกษตรอำเภอแม่ริม

ความเป็นมาของศูนย์ Amazing ที่บ้านม่วงคำ สืบเนื่องมาจากรัฐบาลได้กำหนดให้ปี2541 เป็นต้นมา เป็นปีรณรงค์แห่งการท่องเที่ยวไทย หรือปี Amazing Thailand year โดยมอบภาระกิจให้หน่วยราชการทุกแห่งได้แสวงหาแหล่งท่องเที่ยวเพื่อสนับสนุนนโยบายรัฐบาล ในภาระกิจของสำนักงานเกษตรอำเภอแม่ริม พิจารณาเห็นว่าในพื้นที่ของตำบลโป่งแยงมีความเหมาะสมที่อำนวยต่อการท่องเที่ยว ยกตัวอย่างเช่นพื้นที่ของเกษตรกรล้วนแต่ปลูกไม้ดอกเมืองหนาว อีกทั้งยังเป็นเส้นทางการท่องเที่ยวหลักของเชียงใหม่นับตั้งแต่ปางช้างขึ้นไปจนถึงสวนพฤกษาศาสตร์สมเด็จพระนางเจ้าสิริกิตติ์ ฟาร์มผีเสื้อ อะไรต่าง ๆ อีกมาก 2 ข้างทาง และที่บ้านม่วงคำมีบรรยากาศของการท่องเที่ยวที่เหมาะสมด้วย ดังนั้นทางสำนักงานเกษตรอำเภอและจังหวัด จึงเห็นว่าเป็นเส้นทางการท่องเที่ยวแล้วเกษตรกรบ้านม่วงคำยังไม่ได้รับประโยชน์ของการท่องเที่ยวเท่าที่ควร ประโยชน์จากการท่องเที่ยวน่าจะได้กระจายรายได้ไปถึงเกษตรกรในพื้นที่ด้วย ทางสำนักงานเกษตรอำเภอ จึงได้ดำเนินการจัดให้มีการท่องเที่ยวทางการเกษตรขึ้น ในพื้นที่บ้านม่วงคำ โดยมุ่งหวังจะเป็นการรวมนักท่องเที่ยวไว้ที่จุดบ้านม่วงคำ ซึ่งเป็นการท่องเที่ยวทางการเกษตรโดยจัดกิจกรรมต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องทางการเกษตรไว้คอยสนับสนุน โดยคาดหวังว่าจะให้ชาวบ้าน หรือองค์กรท้องถิ่นโดยเฉพาะองค์การบริหารส่วนตำบลโป่งแยง กลุ่มเกษตรกร หรือสถาบันการเกษตร เป็นผู้บริหารการท่องเที่ยวตรงนั้น

ก่อนหน้านั้นบรรยากาศการท่องเที่ยวในเส้นทางนี้ โดยส่วนมากแล้วจะมีแค่ปางช้างและมีการเดินทางไปถึงแหล่งท่องเที่ยวที่บ้านผานกกกก็มีส่วนน้อย ก่อนที่จะมีจุดท่องเที่ยวที่บ้านม่วงคำหลังจากที่ทำจุดท่องเที่ยวที่ม่วงคำแล้วก็มีการประชาสัมพันธ์โดยทำหลายด้านและหลายรูปแบบเช่นในเรื่องการแนะนำแหล่งท่องเที่ยวเกษตร ในเรื่องการพัฒนาไม้ดอกจะสังเกตุเห็นว่าก่อนที่จะมีการประชาสัมพันธ์แหล่งท่องเที่ยวนี้ ก็มีการเข้าไปเที่ยวที่บ้านผานกกกบ้างหลังจากที่ทำการนั้นแล้วก็มีการท่องเที่ยวมากขึ้นที่ผานกกก ซึ่งก็เอื้ออำนวยและเป็นผลดีทางอ้อมกับประชาชนในพื้นที่นั้นพอสมควร ถึงแม้ว่าเรายังไม่ได้จัดกิจกรรมในเรื่องการท่องเที่ยวตรงนั้น

ในเรื่องกิจกรรมหลักตรงนั้นเราใช้เป็นจุดสาธิต และฝึกอบรม เทคโนโลยีหรือความรู้ทางด้านการเกษตรให้กับชุมชนซึ่งก็ได้ทำปกติอยู่แล้ว ส่วนเรื่องของการท่องเที่ยว ก็ได้จัดตั้งกรรมการเพื่อบริหารการท่องเที่ยวตรงนั้นขึ้นหลายรูปแบบ ทางสำนักงานก็มุ่งเน้นให้เกษตรกรมีความรู้ทางการเกษตรและการท่องเที่ยวโดยจัดฝึกอบรมพาไปศึกษาดูงานในแหล่งท่องเที่ยวทางการเกษตรที่ดอยผาหม่น จังหวัดเชียงราย โดยคาดหวังว่าหลังจากที่กลับมาแล้วเขาสามารถมาจัดการและ

บริหารการท่องเที่ยวที่นี่ได้ จากที่ได้ทำมาระยะหนึ่งที่ผ่านมานั้นชุมชนยังไม่มีความพร้อมในเรื่องของการท่องเที่ยวโดยเฉพาะอย่างยิ่งการบริหารทางด้านนั้น

สาเหตุที่ชุมชนไม่พร้อมก็เนื่องมาจาก

ด้านภาระกิจอาชีพ ในพื้นที่ตำบลโป่งแยงจะปลูกไม้ดอกเป็นพืชเศรษฐกิจหลักอยู่เป็นส่วนใหญ่ในช่วงแต่ละวันเกษตรกรจะยุ่งอยู่กับภาระกิจเหล่านี้ ซึ่งเป็นของตัวเองหรือส่วนตัว คนในวัยหนุ่มสาวส่วนใหญ่จะอยู่ในช่วงวัยเรียน และเมื่อจบการศึกษาออกมาประกอบอาชีพทางด้านอื่นซึ่งอยู่นอกพื้นที่เป็นส่วนใหญ่ ทางสำนักงานเกษตรอำเภอก็วางแนวนโยบายไว้ว่าเราก็ไม่รีบที่จะเปิดแหล่งท่องเที่ยวเกษตรบ้านม่วงคำให้เป็นกิจจะลักษณะมากนัก แต่จะใช้วิธีที่ว่าจะจัดตามฤดูกาลที่เหมาะสมเพื่อที่จะเป็น Hi – Light สำหรับการท่องเที่ยว เช่นในเดือนธันวาคมก็จะเป็นช่วงการปลูกสตรอเบอรี่ ก็จะใช้สตรอเบอรี่เป็นตัวนำของการท่องเที่ยวเป็นระยะๆไปคือ สตรอเบอรี่ ก็เป็นพืชประจำฤดูกาลซึ่งเป็นที่สนใจของนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและต่างประเทศ เราจะจัดให้เป็นเทศกาลของสตรอเบอรี่ ในระยะต่อไปพืชผักก็จะเด่นก็จะเป็นเทศกาลกินผักปรอดภัยจากสารพิษหรือสลัดผัก ในช่วงลิ้นจี่ออกก็จะเป็นเทศกาลของลิ้นจี่ก็จะหมุนเวียนอยู่อย่างนั้น ส่วนการบริหารงานตรงนั้นกำลังมองหามืออาชีพหรือนักศึกษาหรือคนที่จบการศึกษาแล้วแต่ยังไม่มีงานทำในสาขาที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวเรื่องของมัคคุเทศก์ซึ่งมีหลายสถาบันที่สอนอยู่ น่าจะเอามาทดลองทำตรงนั้น โดยต้องมีการจัดสรรผลประโยชน์ระหว่างผู้ประกอบการกับชาวบ้านในชุมชน มีความพร้อมที่จะเกื้อกูลในด้านการผลิตเพราะแปลงที่นักท่องเที่ยวจะไปดูเราก็มี สินค้าที่จะขายให้นักท่องเที่ยวกลุ่มแม่บ้านก็พร้อม แต่กลุ่มแม่บ้านไม่มีความพร้อมที่จะไปนั่งประจำเพื่อขายสินค้าที่ศูนย์ได้ทั้งวัน แต่จะเอาสินค้าที่แปรรูปได้นั้นไปสนับสนุนให้กับคนที่ไปนั่งเฝ้าในราคาขายส่งและบวกกำไรเอาตรงนั้น และศิลปวัฒนธรรมพื้นบ้าน เช่น การละเล่นของชาวเขา การแสดงกลองสะบัดชัย การฟ้อนรำ การจักรสาน ศิลปะประดิษฐ์ไม้ไผ่ เราไม่มีคนที่จะเข้าไปจัดการตรงนั้นเพราะเรื่องของการท่องเที่ยวเท่าที่ได้ทดลองดู มันจะมีกระบวนการเฉพาะของเขา คือการท่องเที่ยวตรงนั้นเขาจะกำหนดไว้ กำหนดว่าโปรแกรมการนำเที่ยวจากจุดนี้แล้วจะไปจุดไหนต่อ การที่จะแก้ตรงนี้เราจะต้องไปคุยกับระดับบริษัทนำเที่ยว ซึ่งเราไม่สามารถที่จะบอกให้เขาทดลองแนะนำจุดท่องเที่ยวบ้านม่วงคำได้

อีกประการหนึ่งที่จะจัดคนมาต้อนรับที่สามารถพูดคุยได้อย่างเก่งนั้น ชาวบ้านทำไม่ได้ คือการพานักท่องเที่ยวไปดูอะไรต่าง ๆ ซึ่งลองทำแล้วแต่ทำไม่ได้ คือผู้ที่เป็นคนนำเที่ยวยังพูดหรือใช้ภาษากลางยังไม่ได้เลย และถ้าเป็นภาษาต่างประเทศก็ยิ่งยาก ดังนั้น การแก้ไขปัญหาในจุดนี้จึงต้องใช้อาสาสมัคร หรือผู้ที่สนใจมาลงทุน โดยทางหมู่บ้านจะจัดอุปกรณ์เสริมให้ เช่น สินค้า และการแสดงต่าง ๆ เสริมให้ และต้องจัดเป็นแพ็กเก็จทัวร์ให้บริษัทนำเที่ยว โดยผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นก็

ต้องจัดสรรให้ชุมชนในพื้นที่ด้วย ในส่วนการประสานงานกับบริษัทเอกชนยังไม่ได้ทำ แต่ได้พูดคุยกับนักศึกษาที่มาฝึกงาน ซึ่งได้ชักนำให้เขาเข้ามาบริหารจัดการซึ่งเราวางแผนไว้ว่าจะใช้บุคลากรเพียง 3 คน เท่านั้นเองก็คือ คนหนึ่งทำหน้าที่พานักท่องเที่ยวไปชมพื้นที่หรือเป็นไกด์ คนที่สองเป็นคนดูแลสินค้าและบริการ และอีกคนก็เป็นคนดูแลอาหารและเครื่องดื่ม ซึ่ง 3 คนก็สามารถบริหารและจัดการได้แล้ว ในปัจจุบันก็มีทัวร์สนใจเข้ามาเยอะเรายังตอบรับไม่ได้ เช่น บริษัททัวร์ขอมาดูงาน มาร่วมงานต่าง ๆ เราไม่สามารถตอบรับได้อย่างทั่วถึง สำนักงานเกษตรอำเภอถ้าจะทำตรงจุดนั้นเราก็สามารถทำได้ แต่นั่นไม่ใช่ภาระหน้าที่หลักและเรามีวัตถุประสงค์ คือ เราต้องการให้ชาวบ้านทำกันเองเพื่อให้เกิดรายได้ ต้องให้เอกชนเข้ามาดำเนินการให้เป็นรูปธุรกิจการท่องเที่ยวเกิดขึ้นเลยในพื้นที่ตรงนั้น

ทางการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย ภาคเหนือเขต 1 ได้ให้ความร่วมมือดีมาก เราได้ไปดูพื้นที่ร่วมกันก่อนที่จะทำ หลังจากทำแล้วทาง ททท. ก็ได้สนับสนุนให้ทางอำเภอจัดทำเป็นลักษณะแพ็กเก็จทัวร์ เรายังมีปัญหากับคนที่จะเข้ามาทำตรงนี้ ซึ่งขณะนี้ยังไม่ได้นำเสนอให้ ททท.

อันที่ 3 ททท. มาประเมินผลและได้ให้ความเห็นว่า ตรงจุดนี้ต้องใช้เวลาในเรื่องของการพัฒนาและหาจุดเด่นที่จะดึงดูดนักท่องเที่ยวออกมาให้ได้ก่อน เขาไม่ต้องการให้เป็นในลักษณะของเทคโนโลยี แต่ต้องการให้เป็นธรรมชาติ ทาง ททท. ได้ให้ความเห็นว่าต้องใช้เวลา 3 ปี ถึงจะดึงนักท่องเที่ยวมาเที่ยวได้ ขณะนี้เราอยู่ในปีที่ 2 เอง

จุดที่มีปัญหาอีกอย่างหนึ่งก็คือ งบประมาณเรายังไม่มีตรงนี้ ดังนั้นเราจะจัดทัวร์เล็ก ๆ และถ้าสนใจก็จองมาโดยผ่านทางสำนักงานเกษตรอำเภอแม่ริมก็ได้ แต่ลักษณะเช่นนี้ อาจขาดความต่อเนื่องต้องคำนึงถึงผู้ประกอบการถ้าเขามีรายได้บ้างจากการขายผลผลิต เขาก็จะมีกำลังใจ แต่ถ้ามา ๆ หาย ๆ ก็จะไม่เป็นการดี แต่ถ้ามีนักท่องเที่ยวเข้ามาอยู่เรื่อย ๆ ชาวบ้านก็จะอยู่ได้

ในส่วนของศูนย์ จะพัฒนาอยู่ทุกปีเรากำลังจะเข้าสู่ระบบของการจัดศูนย์ถ่ายทอดเทคโนโลยีในหลายรูปแบบ อาจจะเป็นการใช้เทคโนโลยีเรื่องของการใช้ (ไฮโดรโพนิคส์) ตรงนั้นเราก็จะไม่ทิ้งธรรมชาติภายนอก ซึ่งอาจดูได้ทั้งเทคโนโลยีชั้นสูง หรือเทคโนโลยีชาวบ้านด้วย

ในส่วนของความเข้มแข็งของกลุ่มเกษตรกร ต้องมีการพัฒนาอีกมาก เป็นเรื่องที่แปลกที่แต่ละคนอยู่และทำคนเดียวจะเก่ง แต่รวมกันเมื่อไรจะอ่อนเมื่อนั้นตอนนี้ยังไม่เปิดเป็นทางการเพราะศูนย์ยังไม่สมบูรณ์เท่าที่ควร ต้องรอการปรับปรุงและรอดูสถานการก่อน แต่ในฤดูหนาวนี้จะเอาสตรอเบอรี่เป็นจุดขายการท่องเที่ยวเป็นตัวนำก่อน และคงทำไปเรื่อย ๆ อย่างนี้

นายปฤกต มาภิวงษ์ ประธานกลุ่มผู้ทำสวนโป่งแยง

ความเป็นมาของศูนย์ Amazing นี้ ก็เริ่มจากเมื่อปี 2540 โดยกรมส่งเสริมการเกษตรอยากให้ที่บ้านม่วงคำเป็นแหล่งท่องเที่ยวเกษตร โดยจัดงบประมาณมาส่วนหนึ่งเพื่อก่อสร้างอาคาร และเสร็จเป็นรูปเป็นร่างเมื่อปี 2540 แต่งบประมาณสำหรับเช่าพื้นที่นั้นไม่มี ซึ่งต้องเช่าชาวบ้านเป็นเวลา 10 ปี และต้องจ่ายเป็นรายปี ๆ ละ 50,000 บาท ส่วนอาคารและโรงเรือนทางกรมฯ ได้งบประมาณมาจัดสร้าง 5 – 6 ล้านบาท สร้างเสร็จเมื่อปี 2541 ในงบทั้งหมดแยกออกเป็นอาคารรูปโดม 5 หลัง เป็นอาคารที่ทำงานและอาคารสำหรับใช้งานทั่วไป และมีโรงเรือนมุ้ง อีก 10 หลัง ทางกลุ่มได้ตกลงให้เกษตรกรเช่า ในปีละ 5,000 บาท ต่อโรง ต่อปี ซึ่งจะปลูกไม้ดอกเมืองหนาว และปลูกพริกยักษ์ โดยทางกรมฯ เขานำเข้ามาส่งเสริมให้เกษตรกรปลูก พื้นที่ของศูนย์มีทั้งหมด 8 ไร่ ในปีต่อไปเราจะจัดเก็บค่าโรงเรือนเพิ่ม เพราะโรงเรือนดี ซึ่งต้องปรับค่าเช่าให้เหมาะสม เงินที่เหลือจากค่าเช่าพื้นที่ก็จะนำมาจ้างคนดูแลศูนย์ ทางสำนักงานเกษตรอำเภอแม่ริมได้วางแผนและจัดตั้งหุ้นเรียกว่า "หุ้นท่องเที่ยวเกษตร" ที่ทั้งหมด 1,000 หุ้น ๆ ละ 100 บาท ซึ่งขณะนี้ยังรอการโอนเงินจาก อบต. มายังบัญชีอยู่ หุ้นที่เหลือก็จะมีชาวบ้านเกษตรกร และผู้ที่สนใจได้ซื้อ เงินที่ได้คณะกรรมการที่จัดตั้งขึ้นแล้วนั้นจะได้นำไปปรับปรุงศูนย์ เช่น การดูแลเรื่องความสะอาด เปลี่ยนต้นไม้ ดอกไม้ ให้ดีสวยงามตลอดปี อีกส่วนหนึ่งจะนำไปจัดกิจกรรมด้านการท่องเที่ยว

ทางคณะกรรมการได้ปรึกษากันว่าพื้นที่ 8 ไร่ มีน้อยเกินไปสำหรับจะพัฒนาให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวเกษตร คณะกรรมการเห็นว่าจะจัดหาพื้นที่เสริม โดยเลือกพื้นที่ของเกษตรกรที่ห่างจากศูนย์ออกไป 400 – 500 เมตร ซึ่งจะมีการพัฒนาพื้นที่ตรงนั้นรองรับการท่องเที่ยวด้วย ซึ่งจะเอาบริเวณศูนย์เป็นจุดปล่อยนักท่องเที่ยว ซึ่งจะนำไปชมแปลงพืชผัก ไม้ผล สตรอเบอรี่ และแปลงไม้ดอกเมืองหนาว ในพื้นที่ที่เลือกไว้แล้วซึ่งจะเป็นไปได้หากมีงบประมาณและชาวตำบลโป่งแยงที่มีอยู่จำนวนมากให้ความร่วมมือ

จุดที่ทางกลุ่มคิดว่ายังมีปัญหาอยู่ ก็คงจะเป็นเรื่องพื้นที่รองรับการท่องเที่ยว เพราะยังมีน้อยแค่ 8 ไร่ ต้องมีการพัฒนาพื้นที่ใกล้เคียงเสริมอีก ซึ่งเราก็คิดอยู่ว่า Hi – Light ของที่นี้คืออะไร

ขณะนี้ทางกลุ่มกำลังอยู่ในช่วงการระดมทุน ปีนี้อาจจะไม่ทันได้ทำอะไรต้องรออีกสักปีให้อะไรลงตัวก็คงจะเริ่มดำเนินการได้ ซึ่งเงินจากค่าเช่าโรงเรือนและการซื้อหุ้นก็จะเข้ามา

แปลงในโรงเรือนทั้ง 10 โรง 1 โรงเราจะกันออกมาเป็นส่วนกลาง เพื่อทำการปลูกไม้ดอกพืชผัก เพื่อจะเก็บผลลิตขายเอาเงินเข้ากลุ่มหรือกองกลาง เมื่อปีที่แล้วทั้ง 10 โรงที่คนเช่าแค่ 4 ราย เนื่องจากปัญหาของโรงเรือนไม่พร้อมจึงไม่มีใครกล้าเข้าไปเช่าปลูก

สิ่งอำนวยความสะดวกภายในศูนย์ เท่าที่มองเห็นว่าจะขาดก็คงเป็นเรื่องโทรศัพท์ ส่วนที่พักก็คิดอยู่ว่าจะจัดหาเต้นมาไว้บริการให้นักท่องเที่ยวหรือจะให้เอกชนหรือชาวบ้านสร้างกระท่อม

หลังเล็ก ๆ ไว้ให้เช่าและแบ่งเงินส่วนหนึ่งเข้ากองกลาง แต่ก็ยังมีปัญหาว่านักท่องเที่ยวยังไม่เข้ามามากเท่าไร ส่วนสิ่งอำนวยความสะดวก พวกไฟฟ้า ประปา ที่จอดรถ ร้านที่จะจำหน่ายเอกสารและของที่ระลึกก็มีพร้อมแล้ว แต่ยังไม่มีใครเข้ามาดำเนินการในส่วนการบริหารและจัดการด้านการท่องเที่ยวที่ศูนย์นั้น สมาชิกหรือกรรมการกลุ่มผู้ทำสวนโป่งแยงคงจะไม่มีเวลามาบริหารและจัดการเองทั้งหมด ต้องให้เอกชนหรือจ้างบุคลากรมาช่วยทำตรงนี้แทนพวกเรา ลักษณะมาอยู่ประจำซึ่งทางกลุ่มก็จะมีค่าตอบแทนและสวัสดิการให้

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรซึ่งมีบทบาทอย่างมากในการจัดการการท่องเที่ยวที่บ้านม่วงคำ เพราะกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรจะเป็นคนคอยต้อนรับแขก หรือนักท่องเที่ยว เท่าที่ผ่านมาซึ่งจะทำได้ดีมาก คนหนุ่มไม่ค่อยมีเวลา ยุ่งอยู่กับภาระกิจส่วนตัว ก็มีกลุ่มแม่บ้านพอจะมีเวลาบ้าง ในอนาคตทางกลุ่มผู้ทำสวนโป่งแยงคิดว่ารายได้จะมาจากการเก็บค่าผ่านประตูเข้าชมและการขายผลผลิตหรือผลิตภัณฑ์ จากการแปรรูปทางการเกษตรของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร เราจะแจ้งให้ให้นักท่องเที่ยวทราบก่อนแต่เราจะต้องจัดเตรียมสถานที่ให้ดูดี สวยงามก่อนถึงจะเก็บเงินจากนักท่องเที่ยวได้

ในส่วนการร่วมวางแผนการดำเนินงาน โครงการท่องเที่ยวเกษตรนั้นทางกลุ่มผู้ทำสวนโป่งแยงก็ได้ร่วมกันปรึกษาหารือกับ อบต. และ สนง.เกษตรอำเภอแม่ริมมาโดยตลอด ในเรื่องการจัดการพื้นที่ตรงนั้น ตอนนี้เรากำลังจะปรับปรุงโรงเรือนเพื่อรองรับนักท่องเที่ยว เพราะเราต้องมีของที่เกี่ยวกับการเกษตรให้เขาดูเสียก่อน ซึ่งขณะนี้ อาคารส่วนหนึ่งถูกใช้ให้เป็นอาคารอำนวยการเป็นศูนย์ถ่ายทอดเทคโนโลยีทางการเกษตรประจำตำบลอยู่แล้ว โดยมีเจ้าหน้าที่ของอำเภอมาประจำอยู่ 1 คน หากมองพื้นที่จะมาศึกษาดูงานที่บ้านม่วงคำหรือภายในศูนย์มีอยู่เยอะ ซึ่งมีคนภายนอกชุมชนเข้ามาศึกษาดูงานอยู่บ่อย ๆ เช่น มาจากกลุ่มเกษตรกรต่างอำเภอ ต่างจังหวัด นักศึกษาหลายสถาบัน และชาวต่างชาติก็มาดูเรื่อย ๆ โดยติดต่อผ่านทางสำนักงานเกษตรอำเภอแม่ริม ซึ่งเขารับผิดชอบโดยตรง ส่วนกลุ่มผู้ทำสวนโป่งแยงเป็นคณะกรรมการผู้ทำงานเท่านั้น

แผนสำหรับฤดูหนาวปีนี้ ราจะให้ชาวบ้านที่มีผลผลิตร่วมโครงการท่องเที่ยวด้วย เช่น สวนสตรอเบอรี่ ของคุณอำพา ก็จะมีแผนที่จะนำนักท่องเที่ยวเข้าไปชมสวนแล้วก็ขายผลผลิตเป็นสตรอเบอรี่สด และแปรรูปแก่นักท่องเที่ยว ถัดไปอาจเป็นแปลงพืชผักปรอดสารพิษ และลิ้นจี่ต่อไปตามฤดูกาล ที่ทางบ้านเราทีผลผลิตออกสลับกันไปอย่างนี้ เพราะเราจะเน้นการเกษตรที่มีอยู่ที่นี้ โดยส่วนมากคนที่จะมาเที่ยวที่นี่ก็จะเป็นกลุ่มผู้สนใจเกี่ยวกับการเกษตรมากกว่านักท่องเที่ยวขาจรมาที่นั่งรถผ่านไปมาแล้วแวะชมที่บ้านม่วงคำ

ในส่วนการประชาสัมพันธ์ศูนย์ทางเราก็ได้ประสานงานไปยัง ททท. ให้เขาได้บรรจุบ้านม่วงคำไว้ในแผนการท่องเที่ยวด้วยแล้ว แต่คิดว่าเรายังไม่พร้อมที่จะเปิดเพื่อต้อนรับนักท่อง

เที่ยวให้เข้ามาเที่ยวชมได้ เพราะเรายังไม่มีอะไรที่จะให้เขาดู ส่วนนักท่องเที่ยวที่เดินเที่ยวผ่านไปหมู่บ้านโป่งแยงไปนั้นเคยได้พูดคุยกับไกด์เขาบอกว่าต้องติดต่อไปยังบริษัท แต่เราก็ไม่ได้ดำเนินการต่อเพื่อจะให้บริษัทเอานักท่องเที่ยวมาลงที่บ้านม่วงคำ

ปัญหาและอุปสรรคที่พบอยู่ในขณะนี้ คือ การเดินทางมายังศูนย์ยังไม่สะดวกรถประจำทางก็ยังไม่มี และเส้นทางเข้ายังเล็กรถใหญ่ เช่นรถบัสก็เข้าลำบากนักท่องเที่ยวต้องมารถส่วนตัวเท่านั้น สถานที่ไม่พร้อม และขาดงบประมาณในการบริหารจัดการ บุคลากรก็ไม่มียังต้องรอให้พร้อมกว่านี้ก่อน

ศูนย์เคยเปิดให้เข้ามาเที่ยวแล้วครั้งหนึ่ง แต่ส่วนใหญ่เป็นข้าราชการและนักข่าวเข้ามาทำข่าว แต่หลังจากนั้นก็ไม่มีนักท่องเที่ยวเข้ามาอีกเลย ซึ่งถ้าจะให้ดีที่จะเป็นตัวดึงนักท่องเที่ยวได้ต้องมีกิจกรรมการแสดงของชาวเขา แต่ทางเราขาดงบประมาณด้วนการประชาสัมพันธ์ และบุคลากรเข้ามาดำเนินงานแทนพวกเรา

นางสาว สุรัสวดี อาสาสรรพกิจ เจ้าหน้าที่การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย
สำนักงานการท่องเที่ยวภาคเหนือ เขต 1.

ที่บ้านม่วงคำบรรยากาศการท่องเที่ยวในภาพรวมยังไม่เกิดขึ้น แต่ในส่วนของนโยบายของกรมส่งเสริมการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์เท่าที่ทราบ เขาสนับสนุนมากเพราะทางเกษตรจังหวัดผลักดันค่อนข้างมาก เพราะท่านนำสื่อมวลชนไปดู ผู้ว่าราชการจังหวัด ท่านอธิบดีมาก็นำไปดู โดยจัดในลักษณะของหน่วยงานและผู้ที่เกี่ยวข้องไปดู ประมาณ 2 – 3 ครั้ง หลังจากนั้นก็มีงบประมาณไปก่อสร้างศูนย์ Amazing ตรงนั้นเกิดขึ้นหลังจากนั้นก็พาสื่อมวลชนเข้าไปดูอีก

ทาง ททท. ภาคเหนือก็พยายามแนะนำว่าการท่องเที่ยวไม่ใช่เป็นเรื่องของการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวเท่านั้น ยังมีระบบท่องเที่ยวที่เกี่ยวเนื่อง เช่น เรื่องของการตลาด และการบริการ ซึ่งหลักการมีอีก 3 อย่างคือแหล่งท่องเที่ยว การทำตลาด และการบริการ ชาวบ้านม่วงคำยังมองเฉพาะส่วนของการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยว ซึ่งจากประสบการณ์พบเยอะ โดยส่วนมากมักพบว่าเมื่อมีการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวแล้ว คนก็จะเข้าไปเที่ยวโดยอัตโนมัติ แต่จริง ๆ มันไม่ใช่ กระบวนการที่จะทำให้คนเข้าไปเที่ยวมันยังมีอีกเยอะเหมือนกัน บรรยากาศการท่องเที่ยวที่บ้านม่วงคำ ตอนนี้ก็อาจเป็นไปได้ที่เริ่มมีคนรู้จักบ้างแล้ว แต่คนก็ยังไม่เข้าไปเท่าไร อาจเป็นเพราะว่าเมื่อเข้าไปตามป้ายที่ชี้บอกทางจากข้างนอกแล้ว พอไปถึงอาจจะไม่เห็นอะไรเลย เพราะมันจะเป็นศูนย์เปล่า ๆ เมื่อจะมีแขกผู้ใหญ่เข้าไปดูที ก็ถูกจัดตกแต่งดูให้สวยงาม ทางเราก็ได้เข้าไปให้คำแนะนำและเสนอข้อคิดกับทางเกษตรอำเภอว่าสิ่งที่ท่านทำก็ดี แต่ก็อาจจะต้องเติมอีกสักนิดในเรื่องความเข้าใจที่ว่าชาวบ้านมีอะไรอยู่แล้วอาจจะให้เขาดูอย่างนั้นดีกว่า ตรงศูนย์นั้นอาจจะเป็นจุดจอดรถ เป็นการ

บริการสุขาและการประชาสัมพันธ์ เช่น เมื่อมาถึงแล้วท่านก็มีบุคลากรคอยให้คำแนะนำว่าในหมู่บ้านม่วงคำมีบริเวณไหนบ้างที่ชาวบ้านอนุญาติให้เข้าไปเที่ยวชมได้ และมีจุดเด่นอะไรบ้างซึ่งจุดเด่นเท่าที่มองเห็นตอนนี้ คือ กลุ่มแม่บ้านที่ทำในเรื่องของการแปรรูปผลผลิตอยู่ ถ้านักท่องเที่ยวคนไทยเข้าไปเที่ยวชมแล้วได้ซื้อพวกลูกอม แยม ไวน์ ไว้เป็นของฝากเรื่องนี้ต้องทำความเข้าใจกันอีกเยอะ

นโยบายการท่องเที่ยวเกษตร เมื่อ 2 ปีที่แล้ว เรานำเสนอแนวคิดในเรื่องการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ ปี 98 เป็นจุดเริ่มต้นของการท่องเที่ยวทางการเกษตร และการท่องเที่ยวเพื่อสุขภาพ ซึ่งพอดีท่านรัฐมนตรีคนใหม่เข้ามาก็มีนโยบายที่จะยืดปีท่องเที่ยวไทย หรือปี Amazing ออกไปอีก 2 ปี เรียกว่า "the year to 2000" ก็มีนโยบายให้ส่งเสริมการท่องเที่ยวทางการเกษตร และการท่องเที่ยวด้านสุขภาพ ดังนั้นนโยบายจึงแน่นอน

ปี "Amazing Thailand year" เป็นกลยุทธ์ทางการตลาด จริงๆ แล้วเรามองว่าการท่องเที่ยวต้องเป็นการท่องเที่ยวที่ยั่งยืน เพราะการพัฒนาการท่องเที่ยวอย่างยั่งยืน นักท่องเที่ยวจะต้องมาอย่างสม่ำเสมอด้วย ไม่ใช่เราจะกอดการท่องเที่ยวเชิงนิเวศและสิ่งแวดล้อม นักท่องเที่ยวมาเที่ยวแล้วเบื่อจำเจอย่างนี้ก็ไม่ใช่

สิ่งที่ทางหน่วยงาน ททท. ภาคเหนือเขต 1 ทำก็เป็นเรื่องการตลาด และการนำเสนอแนวคิดไปช่วยเขาคิดและผลักดันในระยะหลัง ๆ นี้ ททท.จะไม่เข้าไปจัดการหรือพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวเองจะไม่ทำแล้วไม่ใช่นโยบายที่ ททท.จะต้องทำแต่ททท.จะกระตุ้นให้ท้องถิ่นทำกันเอง แต่สิ่งที่เราช่วยได้มากคือ เรื่องของการตลาด นอกจากบ้านม่วงคำแล้ว ททท. ยังได้ส่งเสริมที่มหาวิทยาลัยแม่โจ้ ห้วยฮ่องไคร้ และกลุ่ม NGO ที่บ้านแม่ทา ก็แล้วแต่ว่าท้องถิ่นเขาต้องการอย่างไร เช่น ที่บ้านแม่ทา คนท้องถิ่นเขาต้องการเลือกสรรนักท่องเที่ยวเอง เราก็พยายามให้ข้อมูลแก่สาธารณะทั่วไปก่อนอย่างเช่น บ้านม่วงคำเราก็แนะนำว่าเข้าไปได้เลย แต่ถ้าเข้าไปแล้วไม่ประทับใจก็จะเป็นผลเสียกับแหล่งท่องเที่ยว

ทาง ททท.ร่วมกับเกษตรอำเภอเราจัด พาบริษัทนำเที่ยวไปดูพื้นที่แนะนำเส้นทางใหม่ ก็คือพาไปบ้านม่วงคำ เข้าผานกกก และไปศาลาเกียวทอง บ้านม่วงคำเป็นสถานที่ท่องเที่ยวทางการเกษตรผานกกก เป็นหมู่บ้านวัฒนธรรมชาวเขา ที่ศาลาเกียวทองก็เป็นสถานที่เพื่อสุขภาพ ซึ่งทาง ททท. เราคาดการว่าสถานที่ท่องเที่ยวแหล่งใหม่เราต้องให้เวลาเขาได้รู้จัก โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวชาวไทยต้องให้เวลาอย่างน้อย 2 ปีขึ้นไป ส่วนนักท่องเที่ยวต่างประเทศต้องให้เวลา 5 ปี ที่จะทำให้นักท่องเที่ยวเข้าไปเที่ยวได้

ถ้าเรามี แพ็กเก็ตใหม่ ถ้าผู้จัดนำเที่ยวมองเห็นว่าแหล่งท่องเที่ยวนั้นมีศักยภาพพอ เขาก็จะบรรจุในโปรแกรมนำเที่ยวให้นักท่องเที่ยว อย่างเช่นบริษัทนำเที่ยวพานักท่องเที่ยวไปปางช้างแม่สา

เสร็จแล้วเขาจะผนวกเอาบ้านม่วงคำและผานกกกเข้าไปอย่างนี้ เขาถึงจะแวะ แต่ในขณะนี้เราเชื่อว่าเขายังขายแพ็กเก็ตเดิมอยู่ ก็คือมาถึงนี้เขาจะไปป่างช้าง ฟาร์มกล้วยไม้ และผานกกกเขาก็จะไปแวะแค่นี้ บ้านม่วงคำยังอยู่ในลักษณะ On Process กำลังก้าวไปตรงนั้น แต่ต้องในใจเย็นและต้องมีอะไรจริงอย่างผานกกกเขาเป็นชุมชนชาวเขา นั้นเรื่องจริงและชาวเขา เขาก็ได้ตั้งแสดงอุปกรณ์ดักสัตว์ นั้นแหละที่นักท่องเที่ยวสนใจ ถ้ามาเทียบกับบ้านม่วงคำ แล้วท่านเกษตรอำเภอยังมองเป็นเรื่องของการ "Set Up" อยู่ ถ้าเป็นเรื่องของการ Set Up แล้วเราคิดว่ามันไม่ยั่งยืนถ้าคุณไม่ Set Up แล้วทำเป็นระบบธุรกิจ อย่างเช่น บ่อสร้างเขา Set Upและทำธุรกิจเต็มรูปแบบ เช่นมีการให้ Commission และมีการทำการตลาด ถ้าบ้านม่วงคำ จะทำจะต้องดึงจุดขายออกมาให้ได้ ถ้ามองแล้วว่ากลุ่มแม่บ้านม่วงคำเป็นจุดเด่น ต้องยกตรงนั้นขึ้นมาอาจเป็นไปได้ที่จะจัดให้นักท่องเที่ยวไปเที่ยวชมที่บ้านผานกกกแล้วกลับออกมาที่บ้านม่วงคำให้มีการรับประทานอาหารกลางวันที่นั่น โดยการประชาสัมพันธ์ ว่าเป็นอาหารปลอดสารพิษ ให้ชมดอกไม้ ให้ดูการผลิตแยม ไวน์ หรืออะไรก็ตามแล้ว มันจะเกิดขบวนการซื้อขึ้นมาเอง อย่างน้อยให้เกิดการทิ้งเงินในเรื่องของอาหารและเครื่องดื่มที่นั่น โดยเราสร้างจุดเด่นขึ้นมาโดยเอาผลผลิต เช่น เอาพืชผักซึ่งปลอดสารพิษมาเป็นจุดเด่นในแต่ละฤดู และมีเครื่องดื่มเป็นน้ำผลไม้ตามฤดูกาล ซึ่งกลุ่มแม่บ้านก็จะได้เงิน แต่ต้องจัดองค์กรให้ดี ทาง ททท.เราสามารถช่วยตรงนี้ได้ให้มาคุยกับเรา

ประเด็นสำคัญก็คือ ต้องเข้าใจเสียก่อนว่าหลักการของมันคือ ต้องทำกันทั้งระบบการท่องเที่ยวเสียก่อน ถึงแม้จะมีแหล่งท่องเที่ยวดีแค่ไหน แต่ถ้าขาดการทำการตลาดและไม่มีบริการก็ยากที่จะประสบความสำเร็จ เพราะว่าการประชาสัมพันธ์ไปแล้วแต่ขาดการบริการก็จะขาดในระบบการท่องเที่ยวไป

นโยบายของ ททท.ได้ตั้งคณะทำงานชุดหนึ่งแล้วออกสำรวจทั่วประเทศว่ามีแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรที่ไหนบ้าง แล้วเขาจะจัดทำคู่มือเล่มหน่งแล้วก็บอกเลยว่ามีที่ไหนก็จะเป็นแนวทางให้นักท่องเที่ยวที่ชอบไปเที่ยวได้ รวมทั้งการสัญจรก็จะให้แนวคิดในการพัฒนาให้กับคนที่จะพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวด้วย อย่างเช่น ตอนที่ ททท. ได้ไปที่บ้านม่วงคำเราก็จะเป็นคณะทำงานก็ได้ไปพูดคุยกับเกษตรอำเภอ ท่านก็เข้าใจอะไรมากขึ้นจุดเด่นที่ทาง ททท. มองที่บ้านม่วงคำก็คือ กลุ่มแม่บ้านที่ทำการแปรรูปผลผลิตและแปลงที่ชาวบ้านปลูกไม้ดอกเมืองหนาวเพื่อตัดดอกขายก็น่าจะปล่อยไว้อย่างนั้น เพราะคนไทยชอบถ่ายรูป ชอบดอกไม้อะไรที่เป็นธรรมชาติก็ปล่อยไว้อย่างนั้นจะดีกว่า ซึ่งตรงที่เป็นแปลงอยู่แล้วก็น่าจะลองจัดภูมิทัศน์ให้มันสวยงามแล้วมันจะดึงดูดได้ส่วนหนึ่ง ทั้งนี้ทั้งนั้นต้องเติมลูกเล่นการนำเสนอให้มันแตกต่างจากที่อื่นที่เขามีอยู่แล้วมันถึงจะน่าสนใจและสนุก

จุดด้อยของบ้านม่วงคำ

1. คนที่มีหน้าที่บริหารจัดการและรับผิดชอบยังขาดความเข้าใจในเรื่องการท่องเที่ยว ว่าที่จริงแล้วจะต้องมีการตลาดและบริการด้วยไม่ใช่จะพัฒนาแต่แหล่งท่องเที่ยว แต่ลืมทำการตลาดและบริการควบคู่ไปด้วย

2. เขายังเข้าใจว่ารูปแบบการท่องเที่ยวเป็นการ Set Up มากเกินไป จริง ๆ แล้ววิถีที่เขามีอยู่นี้ เขาน่าจะดึงเอามาใช้ แต่เพียงปรับอีกนิดหน่อยก็ใช้ได้แล้ว เพราะคนจะสนใจมากกว่า และ

3. เขาต้องมีมัคคุเทศก์ท้องถิ่นจริง ๆ ที่สามารถรู้อะไรต่าง ๆ ที่นั้นเป็นอย่างดี ไม่จำเป็นต้องได้ภาษา ก็ได้ไม่ต้องวิชาการมาก ซึ่งอาจต้องแบ่งกลุ่มเล็ก ๆ เดินเที่ยวก็จะสนุกกว่า

4. การติดต่อประสานงานต้องมีโทรศัพท์ติดต่อได้แน่นอน มีรายการอาหารที่แน่นอน พร้อมกับแจ้งราคาอาหารที่แน่นอน เพราะทางบริษัททัวร์จะได้ Set ราคาให้นักท่องเที่ยวได้

ททท. ได้มีส่วนร่วม ในโครงการท่องเที่ยวเกษตรในส่วนของการนำบริษัททัวร์ไปดูแหล่งท่องเที่ยวเกษตรบ้านม่วงคำมาแล้ว ซึ่งพบว่าปัญหาและอุปสรรคอาจเกิดจากบุคลากรท้องถิ่นว่าพอที่จะมีคนที่มีความสามารถบริหารงานได้หรือเปล่า ซึ่งเขาต้องตัดสินใจว่า เขาต้องเลือกเองว่าชุมชนจะเอาอย่างไร ท้องถิ่นจะต้องมีการจัดการและบำรุงรักษาแหล่งท่องเที่ยวของเขาเอง ต้องทำให้ชุมชนน่าอยู่ ที่สำคัญองค์กรในท้องถิ่น เช่น อบต. ต้องมองการท่องเที่ยวให้เป็นการบริการประชาชน ดั้งนั้นชุมชนในท้องถิ่นจะต้องมีความร่วมมือที่ดี และสร้างความเข้มแข็งให้ได้เอาการเกษตรที่มีอยู่เป็นตัวหลัก และพัฒนาการท่องเที่ยวเป็นตัวเสริมซึ่งถ้ามองการท่องเที่ยวเป็นอาชีพหลัก แทนการเกษตรที่มีอยู่เดิมอาจจะล้มได้ง่ายซึ่งถ้ามีการเก็บเงินผ่านประตูจากนักท่องเที่ยวน่าจะเป็นการยาก เพราะพื้นที่เป็นลักษณะเปิด และเส้นทางนั้นเป็นทางผ่านไปยังหมู่บ้านอื่น อาจจะไม่เหมาะสม ถ้าจะให้ดีต้องดึงให้นักท่องเที่ยวซื้อสินค้าและบริการมากกว่า

นายอำนวย วงศ์รังศี อายุ 35 ปี อาชีพทำสวนและไม้ดอกเมืองหนาว บ้านโป่งแยงใน

"ผมคิดว่าดีครับที่มีนักท่องเที่ยวเข้ามาเดินเที่ยวในหมู่บ้านเรา โดยส่วนมากเท่าที่เห็นจะมีนักท่องเที่ยวมาที่บ้านนี้มากกว่าไปที่ศูนย์ Amazing บ้านม่วงคำ ซึ่งที่นี้จะมีนักท่องเที่ยวเข้ามาทุกวัน พฤหัสบดีและวันศุกร์ วันเสาร์ มากันครั้งละ 30 ถึง 80 คน วันหนึ่งก็ 1 รอบ ในช่วงเช้าประมาณ 9 โมงเช้า – 10 โมงเช้า ผมก็คิดว่าเขามาไม่ได้ทำความเดือดร้อนอะไรให้เรา เขาแค่เดินเข้ามาเที่ยวเฉย ๆ เขาก็ขอถ่ายรูปบ้านบ้าง นักท่องเที่ยวจะชอบเวลาเห็นผมขึ้นแปลงดอก เขาก็จะถ่ายรูปกันเกือบทุกคน ผมคิดว่าสิ่งที่คนในหมู่บ้านต้องปรับปรุงดูแลก็คงเรื่องความสะอาดของถนน พวกเศษกระดาษและขยะ ที่มีอยู่เยอะพอสมควร ชาวบ้านจะช่วยกันทำความสะอาดในวันสำคัญ ๆ ต่าง ๆ เช่น วันแม่ วันพ่อ ก็จะรวมกันเก็บกวาดขยะและตัดแต่งต้นไม้รอบหมู่บ้าน โดย

เฉพาะรั้วบ้านใครบ้านมัน นักท่องเที่ยวจะชอบบ้านที่เก่า ๆ และต้นไม้ที่แปลก ๆ ซึ่งเขาเข้ามาเที่ยวก็ไม่ได้ทำความเสียหายอะไรให้ เพราะเขาเดินอยู่ที่ถนน มีบางคนที่ขอเข้าไปถ่ายรูปในบ้านบ้าง ก็ไม่ได้ลำบากหรือรำคาญอะไรหรอกเพราะเขามาแบบมิตร ส่วนมากจะเป็นนักท่องเที่ยวต่างชาติในฤดูหนาวจะมากันเยอะ"

คุณแดง จิดาเมย อายุ 44 ปี อาชีพทำสวน จบการศึกษาประถมศึกษาปีที่ 4

เป็นเกษตรกรบ้านม่วงคำ ที่ทำแปลงปลูกอยู่บริเวณถนนที่มีนักท่องเที่ยวเดินผ่าน เขาบอกว่า มีนักท่องเที่ยวต่างชาติเข้ามาทุกอาทิตย์ และมากันทีละเยอะๆ นักท่องเที่ยวมาไม่ได้รบกวนหรือทำความเสียหายอะไรกับพืชที่ปลูก "เขามาเที่ยวบ่ดาย" ส่วนการปรับปรุงสภาพแวดล้อมของหมู่บ้าน นางแดง จิดาเมย บอกว่า "ไม่เห็นมีความจำเป็นเพราะสิ่งที่เป็นอยู่ก็ดีอยู่แล้ว เราทำงานไป ส่วนเขาก็มาเที่ยว เราก็ยินดีให้เขาดู ให้ถ่ายรูปก็ไม่ได้รังเกียจอะไรหรอก"

นายบุญทา สานยาสระ อายุ 33 ปี อาชีพเกษตรกรรม (ทำไม้ดอก)

นายบุญทา สานยาสระ ได้เล่าให้ฟังว่า คนภายนอกที่เข้ามาอยู่ใหม่โดยการซื้อที่ดินของชาวบ้าน แล้วปลูกบ้านทำสวนในบ้านม่วงคำแล้วมีปัญหากับชาวบ้าน เข้ากับชาวบ้านไม่ได้ ซึ่งชาวบ้านโดยปกติจะอยู่กันแบบพี่แบบน้อง ไปมาหาสู่กันเหมือนญาติสนิทกันทุกหลังคาเรือน แต่เมื่อคนภายนอกเข้ามาอยู่ใหม่ เวลาหมู่บ้านมีกิจกรรมพัฒนาอะไร ก็ไม่เคยมีส่วนร่วมกับชาวบ้านเลย บางคนยิ่งแล้วไปใหญ่ ถนนก็จะสร้าง ประตูปิด – เปิดเป็นที่ส่วนบุคคลห้ามชาวบ้านเดินผ่านไปมา ซึ่งแต่เดิมชาวบ้านจะเดินไปสวน หรือไปไหนได้หมด เมื่อมีคนนอกมาอยู่เขากลับแยกออกจากชุมชนไม่คบหาสมาคมกับชาวบ้านเลย ซึ่งบางคนยังไม่ให้ความร่วมมืออีกด้วย เช่น งานบุญ งานกุศล งานศพ ชาวบ้านทุกหลังคาเรือนก็จะช่วยกัน ส่วนเจ้านายที่เข้ามาอยู่ใหม่ก็จะไม่ไปร่วมงานเลย ซึ่งชาวบ้านก็ทำอะไรไม่ได้ แต่บางคนก็ดีมาอยู่แล้วได้ช่วยพัฒนาหมู่บ้านบ้าง เช่น ข้ามถนน ร่วมสร้างวัด ให้ความร่วมมือกับชาวบ้าน เป็นมิตรที่ดี ซึ่งถ้าเป็นอย่างนี้จะดีมาก ๆ

บางคนที่มาอยู่ ชาวบ้านก็ไม่ค่อยรู้จัก นาน ๆ มาพักสักที ก็ปีละ 2 – 3 ครั้ง ชาวบ้านทำสวนข้าง ๆ บ้านก็มีปัญหากัน ไม่ชอบ ไม่อยากให้ทำ ซึ่งส่วนใหญ่ก็เป็นคนที่มีอิทธิพล

"ปีที่แล้วที่สวนไม้ดอกผมก็มีนักท่องเที่ยวแวะมาเยี่ยมชมแปลงอยู่เหมือนกัน แต่จะเป็นชาวต่างชาติเสียส่วนใหญ่ เขาจะมาขอถ่ายรูปซึ่งไกด์จะเป็นคนบอกขออนุญาติ เราให้นักท่องเที่ยวขอเข้ามาเยี่ยมชมถ่านรูปดอกไม้ เราก็ไม่คิดค่าอะไร บางคนก็ขอซื้อกลับไปด้วย"

คุณชุตินันท์ กวีสกุลไพร อาชีพขายสินค้าที่ระลึกที่บ้านผานกกก

"นักท่องเที่ยวต่างชาติจะขึ้นมาเที่ยวที่หมู่บ้านนี้ทุกวันโดยมากจะเป็นช่วงเช้าถึงบ่ายโมง ฤดูหนาวจะมีนักท่องเที่ยวมาเยอะ วันละประมาณ 4 – 5 คันรถ เป็นอย่างต่ำคุณชุตินันท์ ขายสินค้าพื้นเมืองที่ผลิตได้เองในหมู่บ้านแล้วนำออกมาวางขาย มีทั้งหมด 3 ร้าน ก็จะขายปลอกหมอน ที่รองจาน กระเป๋า ส่วนปลอกหมอนจะขายดีที่สุดเพราะเป็นงานฝีมือ ต้องใช้เวลาในการทำแต่ละใบ สินค้าที่นี้เราจะทำกันเองโดยจ้างคนในหมู่บ้านช่วยทำ นักท่องเที่ยวเมื่อมาถึงก็จะเดินไปดูพิพิธภัณฑ์และศูนย์วัฒนธรรมและเดินดูรอบ ๆ หมู่บ้าน บางคนก็เดินแวะมาดูของฝากที่ร้านเรา ซึ่งสินค้าของเราก็มีราคาตั้งแต่ 100 – 50 บาท แล้วแต่ว่างานชิ้นไหนใช้ฝีมือมากน้อยในการทำ เราคิดว่าดีที่มีนักท่องเที่ยวเข้ามาเที่ยวในหมู่บ้าน เพราะจะทำให้พวกเราได้ขายสินค้าที่พวกเราทำขึ้นเป็นรายได้ให้กับคนในหมู่บ้านนอกเหนือจากการทำการเกษตร พวกเราก็มีงานทำด้วย ไม่ต้องไปทำงานที่อื่น ส่วนพวกอาหารและเครื่องดื่ม ที่บ้านเราไม่มีขายเพราะนักท่องเที่ยวมาเที่ยวเพียงครึ่งชั่วโมงถึงหนึ่งชั่วโมงเท่านั้นเอง เขาก็ไม่เห็นต้องซื้อกินที่นี่เลย ถ้าเอามาวางขายก็อาจขาดทุน พวกเครื่องดื่มอาจพอขายได้บ้าง

นักท่องเที่ยวจะมาเยอะราว ๆ เดือน พ.ย. – ก.พ. เพราะช่วงนี้เป็นช่วงปีใหม่ของเราด้วย ถ้าหากบ้านม่วงคำเปิดศูนย์ฯ เราก็จะแบ่งสินค้าไปวางขายด้วยบางส่วน ซึ่งเมื่อก่อนตอนเปิดศูนย์เราก็เอาไปวางขาย ก็ขายได้บ้าง หลังจากนั้นก็ไม่ค่อยมีทัวร์แวะเที่ยว เราก็เลยขนกลับมาขายเพียงแค่จุดนี้จุดเดียว นักท่องเที่ยวไม่แวะที่นั่นอาจเป็นเพราะที่ศูนย์ฯ อาจยังไม่เปิดเป็นทางการก็ได้ นักท่องเที่ยวที่มาก็มีบางที่ถามว่าทำอาชีพอะไรเกี่ยวกับการเกษตร เขาก็อยากไปดู แต่อันนี้ก็ขึ้นอยู่กับไกด์ ที่จะพานักท่องเที่ยวแวะไปดูหรือเปล่า ถ้าไกด์พาไปแวะบ้านม่วงคำ นักท่องเที่ยวก็คงไปดูที่นั่นด้วย แต่ไกด์เขาไม่ค่อยรู้จักที่บ้านม่วงคำเท่าไรก็เห็นกลับเลย"

อำพา ตันจะบุตร อายุ 39 ปี หัวหน้าฝ่ายผลิตแลแปรรูปผลผลิต สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านม่วงคำ

สตรอเบอรี่ เขามาดูและได้ซื้อผลผลิตที่แปรรูปและไม่แปรรูปกลับไปด้วย ซึ่งคุณอำพาก็ได้จัดสถานที่วางขายสินค้าด้วย ซึ่งคุณอำพาบอกว่าจุดนี้จะเป็นจุดที่เขามาดูแปลงสตรอเบอรี่ ซึ่งขณะนี้กำลังขยายสถานที่เพื่อจะขยายการผลิต

ซึ่งเมื่อผลผลิตออกก็เริ่มมีการแปรรูป โดยส่วนมากคนที่มาที่นี้จะมีนักท่องเที่ยวและคนที่มาขอดูและซื้อผลผลิตแล้วถึงจะเลยไปเที่ยวต่อที่ผานกกกและศูนย์ Amazing หรือก่อนกลับบ้าน ซึ่งส่วนหนึ่งมาจาก กลุ่มแม่บ้านและกลุ่มเกษตรกร ที่เข้ามาดูงานที่บ้านม่วงคำ โดยมีเจ้าหน้าที่ทางอำเภอพามาและบรรยาย คุณอำพาก็เป็นวิทยากรด้วย ในเรื่องการแปรรูปผลผลิต สตรอเบอรี่ที่ออก

มาส่วนใหญ่ก็จะไม่ตกค้าง มีส่วนมากที่จะขายหมดก็พอดีกับช่วงที่ไม่มีผลผลิตนักท่องเที่นยก็จะมาที่นี่น้อยด้วย เพราะอยู่ในฤดูฝนนักท่องเที่ยวจะมาเที่ยวน้อยหรือแทบไม่มีเลยในปีที่แล้วนักท่องเที่ยวจะเข้ามาเที่ยวก็เริ่มตั้งแต่ เดือน ธ.ค. เป็นต้นไป จนถึงเดือน เมษายน บางครั้งถึงเดือนพฤษภาคมในบางปี

คุณอำพาบอกว่าการคัดเลือกลูกสตรอเบอรี่มาทำการแปรรูป ก็จะคัดเอาลูกที่มีตำหนิ และลูกที่ตกเกรดมาทำ ส่วนลูกที่ดีก็จะขายเป็นลูกสด ส่วนลูกที่เสียก็จะนำมาตัดแต่งส่วนไม่ดีออกแล้วนำมาแปรรูป ถ้าปีไหนอากาศเย็นจะทำให้สตรอเบอรี่ลูกโต แต่ถ้ามีฝนตกใส่จะทำให้มีลูกเสียเยอะส่วนตลาดลูกสด คุณแดงซึ่งเป็นสามีคุณพาจะบรรทุกไปขายตลาดที่กรุงเทพฯ ราคาที่ได้ก็ขึ้นอยู่กับปริมาณของผลผลิตที่ออกสู่ตลาดและคนบริโภค เมื่อเสร็จจากการทำสวนสตรอเบอรี่ คุณอำพาก็จะเริ่มทำลิ้นจี่ต่อและปลูกผักหมุนเวียนอยู่อย่างนี้ตลอดปี ส่วนลิ้นจี่เคยลองเอามาทำลิ้นจี่แก้ว แต่ยังไม่ได้ผลดีคิดว่าปีหน้าจะลองทำใหม่

ส่วนเรื่องสถานที่จอดรถ บริเวณบ้านคุณอำพาก็ยังไม่มีปัญหาเพราะนักท่องเที่ยวจะทยอยกันมาเรื่อย ๆ สลับกันไปมาก็ไม่น่าจะมีปัญหา ซึ่งปีนี้ทางเกษตรอำเภอแม่ริมมาประสานงาน ว่าจะนำนักท่องเที่ยวมาเที่ยวชม แล้วเก็บบัตรแต่ก็ยังไม่แน่ว่าจะทำอย่างไรดี ต้องรอทางเกษตรอำเภอก่อน แต่ก็ได้เตรียมแปลงสตรอเบอรี่ไว้ส่วนหนึ่งเพื่อรองรับนักท่องเที่ยว

คุณอำพาบอกว่า ปีนี้จะขอ อย.จากสาธารณสุขจังหวัด เพื่อรับประกันคุณภาพผลผลิต ซึ่งน่าจะมีความน่าเชื่อถือได้มากขึ้น

นาย ธนิน มหาวรรณ ผู้จัดการบริษัท CHIANGMAI AIR TACKETING Ltd., Part.

นายธนิน มหาวรรณ ได้พูดถึงแม้วที่บ้านผานกกก ว่าเป็นจุดที่ยานพาหนะเข้าได้ง่ายมาก ซึ่งไม่ว่าที่ไหนหากมีวัฒนธรรมที่แตกต่างจากวัฒนธรรมเขา (นักท่องเที่ยวต่างชาติ) นักท่องเที่ยวจะสนใจมาก ที่บ้านผานกกกแต่ก่อนนั้นบริษัทจะขายแพ็กเก็ตทัวร์ ให้นักท่องเที่ยวเป็นพวกแม้วใหม่ แต่เนื่องจากแม้วใหม่อยู่ไกลรถเข้าถึงได้ลำบาก ทางบริษัทจึงได้เลือกแม้วใหม่อยู่ใกล้ที่สุดถนนดีใช้เวลาเดินทางน้อย ที่บ้านผานกกก โดยปกติการจัดโปรแกรมให้นักท่องเที่ยว จะต้องมี Hi – Light ในเส้นทางนั้น ยกตัวอย่างเช่น เส้นทางแม่ริมบริษัทจะขายนั่งช้าง ที่ปางช้างแม่สาหรือแม่ตะมาน โดยเอาแม้วผานกกกเป็นตัวเสริมให้นักท่องเที่ยว และจะพานักท่องเที่ยวแวะทานอาหารที่ฟาร์มกล้วยไม้ หรือที่อื่นแล้วแต่ลูกค้าจะเลือก ตามสภาพของลูกค้าในแต่ละคนหรือกลุ่มลูกค้าว่าเขาต้องการอย่างไร ถ้าชอบธรรมชาติเราก็ต้องพาไปสถานที่ที่ไม่ค่อยมีคน บ้านม่วงคำเราไม่ได้แวะเพราะบ้านม่วงคำยังไม่มี Hi – Light ที่น่าสนใจ หากบ้านม่วงคำมีการแสดงของแม้วหรืออย่างอื่นที่เกี่ยวกับพื้นเมืองอย่างนี้ แน่นอนเลยนักท่องเที่ยวอยากดูแน่นอน ซึ่งเราต้องดูว่า

วัฒนธรรมชาวเขาเขามีอะไรบ้าง เราต้องรู้และจัดแสดงถ้าหากนักท่องเที่ยวเขามาเจอหรือสบโอกาสนั้น ๆ นักท่องเที่ยวจะสนใจมาก เช่น ช่วงปีใหม่ของม้ง หรือพิธีกรรมอื่น นักท่องเที่ยวจะถ่ายรูป วีดีโอ ไว้เพราะเป็นประสบการครั้งหนึ่งของเขา หากบ้านม่วงคำมีกิจกรรมจัดแสดงและจัดจำหน่ายที่ศูนย์ เราต้องพิจารณาอีกทีว่าลูกค้าสนใจหรือเปล่า หากเขาสนใจเราก็เอาแน่นอน ถ้าสิ่งนั้นเป็นที่นิยมของนักท่องเที่ยวเราทำงานบริการหากนักท่องเที่ยวถามหาอะไรเราก็ต้องพาเขาไปดูอย่างแน่นอน

ในเวลาเดียวกันเราก็กลัวว่าแหล่งท่องเที่ยวเพราะเมื่อความเป็นชุมชนมากขึ้น หรือเพิ่มขึ้น คนจะไม่ชอบ เมื่อทุกอย่างมันเป็น Commision ทั้งหมดมันไม่ดีเราต้องล็อคไว้เรื่องราคาน่าจะคงราคาไว้ไม่ควรเปลี่ยนไปเปลี่ยนมาทุกปี ซึ่งมีผลเสียต่อสถานที่ท่องเที่ยวนั้น ๆ ทำให้นักท่องเที่ยวไม่อยากไป อีกอย่างหนึ่งร้านค้ามีมากเกินไปน่าจะมีมาตราการกำหนดไว้ว่าไม่ควรมีร้านค้ามากเกินไป ซึ่งควรจะกำหนดให้มีน้อย ๆ ร้าน มันจะทำให้สถานที่ตรงนั้นมีค่า ซึ่งถ้ามีร้านค้ามาก ๆ ก็จะแย่งลดราคาแข่งขันกัน

บ้านม่วงคำมีไม้ดอกก็ดี นักท่องเที่ยวต่างประเทศเขาก็สนใจแต่บ้านเขาก็มีดอกไม้สวย ๆ เยอะแยะ แต่ถ้าเป็นดอกไม้ที่ไม่มีที่บ้านเขา อย่างนี้นักท่องเที่ยวสนใจมาก เช่น กล้วยไม้ บ้านเราเขาก็สนใจอยากมาดูเพราะบ้านเขาปลูกไม่ได้ทำให้นักท่องเที่ยวซื้อแพ็กเก็จทัวร์ที่ฟาร์มกล้วยไม้ตลอด

ทางบริษัทเราก็ไม่แน่ บางวันก็มีนักท่องเที่ยวที่ซื้อแพ็กเก็ตไปที่บ้านผานกกก แต่บางวันก็ไม่มีเลย ลักษณะภูมิประเทศก็สำคัญเพราะรถที่จะไปได้ต้องเป็นรถเล็ก ๆ เท่านั้น ที่ผานกกกรถตู้เขาถึงได้ ตรงนั้นมันถึงขายดี บางครั้งนักท่องเที่ยวต้องเดินไกลนิดหน่อย ที่บ้านผานกกกทางเราก็เข้าไปดูก่อนว่าจะพานักท่องเที่ยวไปได้หรือเปล่า ส่วน ททท. แนะนำ อาจจะสวยแต่อยู่ไกล รถเข้าถึงลำบากเกินไป แต่ก็มีบ้างที่เราเลือกจัดพานักท่องเที่ยวไป แต่ถ้าลึกหรือไกลไปนักท่องเที่ยวจะไม่สนใจ เพราะเขามีเวลาจำกัด บริษัทเราจะพานักท่องเที่ยวไปเกือบทุกที่ ทางบริษัทเราจะแนะนำเขาเท่านั้น เราไม่มีสิทธิเลือกให้เขา แล้วแต่ลูกค้าจะเลือกเอาอะไร ส่วนใหญ่แล้วนักท่องเที่ยวจะเลือกท่องเที่ยว วัฒนธรรมมากกว่า ก็ไม่ได้เพิ่มขึ้นและก็ไม่ได้ลดลงเท่าที่ผ่านมา

ททท. ขยายเวลาปีท่องเที่ยวไทยออกไปแทบจะไม่มีผลเลย เพราะนักท่องเที่ยวจะคุยกันปากต่อปากจากเพื่อนต่อเพื่อน หรือญาติบางคน นักท่องเที่ยวจะเลือกโปรแกรมก่อนเดินทางมาด้วยซ้ำ เมื่อเข้ามาเที่ยวแล้วไม่ประทับใจ และถูกเอารัดเอาเปรียบ สิ่งนี้นักท่องเที่ยวจะไม่ชอบเอามาก ๆ ซึ่งมีผลต่อการท่องเที่ยวบ้านเรามาก เพราะฉะนั้นผมมองว่าคนในท้องถิ่นต้องเป็นหูเป็นตาด้วยกันทั้งหมดทุกคน เพราะบ้านเราเป็นไปไม่ได้จะมีตำรวจท่องเที่ยวประจำอยู่ทุกแห่ง แต่จะให้ดีชาวบ้านต้องช่วยกัน ประกอบกับรัฐบาลต้องมีระบบติดตามนักท่องเที่ยวที่รวดเร็วโดยการจัดระบบ

การเช็คนักท่องเที่ยวตลอดที่เขาอยู่ในบ้านเรา หากมีเหตุฉุกเฉินก็จะติดตามได้รวดเร็วมากกว่าที่เป็นอยู่ทุกวันนี้ แต่สังคมไทยยังเห็นแก่ตัวกันอยู่มากและความยุติธรรมยังไม่มี ทำให้เรื่องร้าย ๆ เกิดขึ้นกับนักท่องเที่ยวอยู่เรื่อย ๆ ตามที่เป็นข่าว

เราต้องให้ความสำคัญแก่นักท่องเที่ยวชายไทยและต่างชาติเท่าเทียมกัน ซึ่งนักท่องเที่ยวที่เข้ามาเที่ยวควรจะได้รับการบริการที่สมกับที่เขาได้จ่ายจริงไม่ใช่จะเอาเปรียบนักท่องเที่ยว ผู้ประกอบการทุกประเภทต้องสร้างภาพพจน์ที่ดีให้กับธุรกิจด้านการท่องเที่ยว

บ้านเราจะมีการพัฒนาด้านการท่องเที่ยวได้ดี ถ้าเราสามารถหยุดการกรกะทำที่ไม่ดีที่เอาเปรียบนักท่องเที่ยวได้ ในอนาคตจะต้องมีองค์กรที่คอยดูแลและควบคุมผู้บริโภคด้านการท่องเที่ยวในทุกประเภทกิจการ โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวต่างชาติ

อย่างไรก็ตามการท่องเที่ยวทางวัฒนธรรมที่เป็นของไทยแท้ ๆ ก็ยังจะเป็นจุดเด่นของบ้านเราต่อไปอีกนาน

นักท่องเที่ยวที่บ้านผานกกกและบ้านโป่งแยงใน

สต๊อก เวสไรส์ และ แอน เวสไรส์ นักท่องเที่ยวชาวออสเตรเลีย ได้ซื้อแพ็กเก็ตทัวร์ของบริษัท CTC มาจากออสเตรเลีย เพื่อมาดูช้างที่เชียงใหม่ ส่วนบ้านผานกกกนี้เขาได้แถมจากโปรแกรมดูช้าง โดยทางบริษัทพามาเที่ยวต่อ ซึ่งสถานที่นี้มีวัฒนธรรมไทยภูเขา พวกเธอบอกว่าที่บ้ายผานกกกนี้ไม่ไกลเกินไป มาสะดวกเขาชอบความเป็นอยู่ของคนที่นี่ เขาชอบวัฒนธรรมไทยมาก เขาชอบความเป็นอยู่ของคนที่นี่ ซึ่งดูเรียบง่ายมาก และมีภูมิประเทศและพื้นที่สวยงาม เขาไม่อยากให้ที่นี่เปลี่ยนไป หรือเจริญขึ้น เพราะเท่าที่เห็นอยู่ก็ดูดีอยู่แล้ว

ยอกร์ เชียร์ และเมโรล นิโกร เป็นนักท่องเที่ยวชาวอังกฤษ มากับบริษัทนำเที่ยว SAGA Tour เขาบอกว่าสภาพแวดล้อมที่บ้านม่วงคำโดยรอบดีมาก พวกเขาชอบดอกไม้และผีเสื้อที่อยู่ตามธรรมชาติ มันสวยมาก คนที่นี้เราเห็นว่าเขาลำบากมาก แต่ก็ไม่เห็นว่าเขาจะมีความแตกต่างกันเท่าใดนัก ในชีวิตความเป็นอยู่ของคนที่นี่ ซึ่งที่นี่สวยมาก ๆ บรรยากาศดี อากาศก็ดีด้วย

แดเนียร์ คอก นักท่องเที่ยวชาวอังกฤษ เขาบอกว่าที่นี่อากาศดี เราชอบที่นี่มาก พวกเรามาที่นี่ได้เห็น วิถีชีวิตของคนพื้นเมือง ซึ่งความเป็นอยู่ของคนที่นี่ดูเป็นธรรมดา ธรรมชาติ แต่เราไม่รู้ว่าคนที่นี่คิดอย่างไรที่มีพวกเรา มาเดินผ่านบ้านเขาเป็นร้อย ๆ คน ในแต่ละวัน เขาบอกว่าพวกเราเพียงแค่เข้ามาเดินหมู่บ้านเท่านั้น หากบ้านม่วงคำถูกพัฒนาให้เป็นแหล่งท่องเที่ยว Ecotourism แล้ว อาจทำให้อะไร ๆ ที่นี่เปลี่ยนไปเยอะมาก เพราะจะมีนักท่องเที่ยวเข้ามามากขึ้น สิ่งที่อาจ

เปลี่ยนไปคือ มีสิ่งที่ทันสมัยเกิดขึ้นที่นี่ จึงไม่ดีเท่าใดนัก ซึ่งหากที่นี่เป็น Ecotourism ก็ดีแต่เท่าที่เข้ามาครั้งนี้ก็ไม่เห็นผู้คนเท่าใดนัก เลยไม่ทราบว่าที่นี่มีวิถีชีวิตอย่างไร ที่นี่ปัจจุบันก็เป็นธรรมชาติดีอยู่แล้ว ไม่เห็นว่าต้องปรับเปลี่ยนอะไรเลย

ส่วนที่จะมีการจัดแสดงแปลงไม้ดอก ไม้ผล และแปลงพืชผัก รวมถึงการจำหน่ายผลิตผลในศูนย์ Amazing นั้น เขาเห็นว่าไม่น่าสนใจ เพราะคงมีส่วนน้อยมากที่จะซื้อสินค้า หากว่าเขาต้องการซื้อจริง ๆ ก็สามารถซื้อได้เอง ซึ่งเขาไม่ชอบอะไรที่เป็นธุรกิจ เหมือนเป็นการบังคับให้พวกเขาซื้อสินค้าเหล่านั้น

เจนฟีส โอซอฟ เป็นนักท่องเที่ยวชาวอังกฤษ ซึ่งสาเหตุที่เขาเลือกมาเที่ยวที่นี่ก็เพราะ สิ่งที่ฉันจะดูก็คือ ผู้คนที่นี่ ว่าเขามีกิจกรรมอะไรบ้าง และอยากดูวิถีชีวิตที่เป็นแบบดั้งเดิมของคนที่นี่ ฉันอยากจะถ่ายรูปดอกไม้ และผีเสื้อด้วย ที่บ้านม่วงคำนี้ก็ดีเหมือนกัน แต่ขยะเยอะไปหน่อย ถ้ามีนักท่องเที่ยวไปเที่ยวที่บ้านเขา เขาจะไม่พานักท่องเที่ยวไปดูขยะอย่างนี้ อาจเป็นเพราะขาดการจัดการที่ดีแต่สภาพโดยรวมแล้วดูดี ที่นี่บรรยากาศดี และสวยงาม เขาชอบ สิ่งที่เขาเห็นว่าคนที่นี่จนมาก ๆและยังไม่มีการพัฒนามากเท่าใดนัก จึงไม่มีปัญหาอะไรที่จะพัฒนาให้ดีขึ้นและเป็นแหล่งท่องเที่ยวได้ด้วย แต่เขาคิดว่าวิถีชีวิตชาวบ้านน่าจะเปลี่ยนไปจากเดิมแต่เขาก็คิดว่าคนที่นี่น่าจะเลือกการเป็นอยู่เหมือนเดิมที่เขาเป็นอยู่ในปัจจุบัน

ออเตอร์ บูส นักท่องเที่ยวชาวอังกฤษ อายุ 65 ปี บอกว่าพวกเรามาเที่ยวที่นี่ได้เจอเพื่อนที่มาจากประเทศเดียวกันที่มากับทัวร์นี้ คนเชียงใหม่เป็นคนที่มีมนุษย์สัมพันธ์ที่ดี เมืองดูเรียบร้อยเขาชอบคนที่นี่ บรรยากาศก็สบาย มีบริเวณสวย เขาชอบสิ่งที่เป็นอยู่ของที่นี่มาก เพราะเขาได้เห็นมันแตกต่างจากบ้านที่ประเทศอังกฤษ มันเป็นสิ่งที่น่าสนใจมาก แต่มันไม่ค่อยสะดวกสบายมากนัก ถ้าหากที่นี่มีห้องสุขา ร้านอาหารและเครื่องดื่ม ก็จะดีมาก ๆ แต่ถ้าไม่มีสุขาเขาอาจทำให้สถานที่นี่เสียหายหรือสกปรกได้

คุณสุภาพ แสงมณี ไกด์นำเที่ยวจากบริษัท SAGA Tour บอกว่านักท่องเที่ยวกลุ่มนี้ต้องการเห็นอะไรที่เป็นธรรมชาติ มากกว่าการจัดสร้างขึ้นเชิงธุรกิจ เขาชอบดูกิจกรรมหรือการทำงานของชาวบ้านแบบธรรมชาติ จะเห็นว่านักท่องเที่ยวเขาจะตื่นเต้นกับการได้เห็นอะไรที่แปลกตาที่ไม่มีในบ้านเขา เช่น ผีเสื้อที่บินตามท้องนา ป่า หรือบ้านที่มุงด้วยหญ้าคา ตนที่สวมหมวกสานกำลังทำงาน เขาจะชอบถ่ายรูปเก็บไว้จะมีนักท่องเที่ยวมาอย่างนี้ ทุกวันศุกร์ ซึ่งส่วนใหญ่

บริษัท SAGA Tour จะขายทัวร์อย่างนี้ให้กับนักท่องเที่ยวที่เกษียรอายุแล้วเท่านั้น นักท่องเที่ยวที่อยู่ในวัยอื่น ๆ เดินดูรอบ ๆ หมู่บ้าน และได้เดินออกกำลังกายไปด้วย

คุณสภาพ แสงมณี ยังได้บอกว่า บริษัททัวร์แต่ละบริษัทจะมีนโยบายที่ไม่เหมือนกัน เช่น SAGA Tour จะเน้นการออกกำลังกาย เน้นเดิน ซึ่งทางบริษัทจะมีการสำรวจก่อน และเตรียมว่าจะอธิบายให้แขกฟังในเรื่องอะไรบ้าง และโปรแกรมต่อไปจะไปเดินที่ห้วยฮ่องไคร้ ที่ดอยสะเก็ด

คุณอาทิตย์ พวงเงินมาก ไกด์นำเที่ยวบริษัท SAGA Tour บอกว่าไกด์จะปฏิบัติงานตามนโยบายของบริษัท พื้นที่ตรงนี้คือบ้านโป่งแยง ในนี้ทางบริษัทจะส่งคนมาสำรวจก่อนจะจัดทัวร์มาที่นี่ ว่าเหมาะสมที่จะพานักท่องเที่ยวที่มีอายุขนาดนี้มาหรือเปล่า มีสิ่งดึงดูดใจอะไรบ้างที่จะทำให้นักท่องเที่ยวชอบ เช่น มาดูวิถีชีวิตของคนที่นี่ว่าเขาอยู่อย่างไร ทำงานอะไร บ้านที่เขาอยู่เป็นอย่างไร อาจเป็นเพราะที่นี่เป็นแหล่งท่องเที่ยวด้วย เช่น เส้นทางนี้ผ่านฟาร์มกล้วยไม้ และสวนสิริกิตติ์ ซึ่งบริษัทนี้จะไม่ทำอะไรที่ซ้ำ ๆ กับที่อื่น ๆ มันจำเจ อยู่บ่อย ๆ ที่นี่ดูว่าเปลี่ยนแปลงไปอยู่ตลอดเพราะมีสิ่งก่อสร้างใหม่ ๆ เกิดขึ้นเยอะมาก ถ้าเปลี่ยนไปมาก ๆ ทางบริษัทก็คงต้องย้ายไปหาแหล่งอื่น อีกอย่างที่นี่มันง่ายรถเข้าถึงด้วย

คุณสวัสดิ์ สมชาติ ไกด์นำเที่ยวบริษัท SAGA Tour บอกว่า นักท่องเที่ยวที่มาที่นี่จะเป็นคนที่มีอายุมากแล้ว ปีนี้พวกเขามากันหมื่นกว่าคนก็มาเรื่อย ๆ นักท่องเที่ยวพวกนี้เขาต้องการมาศึกษาวัฒนธรรมความเป็นอยู่ของคนไทยและชาวเขา และที่นี่จะเหมาะกับพวกเขาที่จะเดินเที่ยวและออกกำลังกายด้วย ซึ่งหมู่บ้านนี้จะเป็นชาวเขา เป็นแม้วที่พัฒนา ซึ่งต่อจากนี้ก็จะไปต่อที่สวนสิริกิตติ์ นักท่องเที่ยวนี้เขามาช่วยเศรษฐกิจไทยเราเยอะ

ทางบริษัทจะแบ่งกลุ่มนักท่องเที่ยวเป็นกลุ่ม ๆ ละ 30 คน เดินจากปากทางเข้า หรือ เดินจากศาลาทางถนนใหญ่ แล้วมาตามเส้นทางรอบหมู่บ้านแล้วก็ออกไปขึ้นรถที่จุดรอรับแต่ไม่ได้เดินเข้าไปถึงหมู่บ้านตรงศูนย์ หากบ้านม่วงคำได้จัดให้มีการแสดงหรือขายผลผลิตต่าง ๆ ต้องเสนอให้บริษัทเป็นคนเลือก ซึ่งต้องขายเป็น Option นักท่องเที่ยวนี้มากันเยอะ ต้องให้ดูและให้เห็นเหมือน ๆ กัน เพราะเสียราคาเท่ากันเราต้องทำตามระเบียบของบริษัท

ภาคผนวก ข

รูปภาพประกอบการวิจัยอธิบายแหล่งท่องเที่ยวเกษตรม่วงคำ

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

รูปที่1 ทางเข้าศูนย์ท่องเที่ยวเกษตรม่วงคำ

รูปที่ 2 บริเวณภายในศูนย์ท่องเที่ยวเกษตรม่วงคำ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University

รูปที่ 3 แปลงปลูกไม้ดอกของเกษตรกร

รูปที่ 4 แปลงสาธิตผลิตไม้ดอกเมืองหนาว

รูปที่ 5 แปลงปลูกสตรอเบอรี่ของเกษตรกร

รูปที่ 6 ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากผลผลิตของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรม่วงคำ

รูปที่ 7 นักท่องเที่ยวนั่งรับฟังการแนะนำสถานที่และกิจกรรมของชาวบ้าน

รูปที่ 8 นักท่องเที่ยวเดินเที่ยวชมบริเวณสวนเกษตร

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ – นามสกุล	นายเดชา โต้งสูงเนิน รหัส 4039356
วัน เดือน ปีเกิด	6 เมษายน 2517
ที่อยู่ตามภูมิลำเนา	265 หมู่ 11 ตำบลเสมา อำเภอสูงเนิน จังหวัดนครราชสีมา โทร. 044 - 204455

ประวัติการศึกษา

2534	ประกาศณียบัตรวิชาชีพ สาขาพืชไร่ วิทยาลัยเกษตรกรรม นครราชสีมา อำเภอสีคิ้ว จังหวัดนครราชสีมา
2538	วิทยาศาสตร์บัณฑิต (พืชศาสตร์) มหาวิทยาลัยแม่โจ้ จังหวัดเชียงใหม่

ประวัติการทำงาน

2539	ผู้ช่วยนักวิจัยศึกษาพรรณพืชสมุนไพร ภาควิชาพฤกษศาสตร์ คณะวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
2540-2541	ผู้ช่วยนักวิจัยประจำสาขาวิชาการจัดการมนุษย์กับสิ่งแวดล้อม บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
2542	เจ้าหน้าที่ป่าไม้ ส่วนอนุรักษ์ต้นน้ำห้วยแก้ว กรมป่าไม้ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ Chiang Mai University