

การศึกษาจุดคุ้มทุนสำหรับการจัดการท่องเที่ยวโดยชุมชนเพื่อความยั่งยืน
ของชุมชนบ้านสันลอมจอย ตำบลสุเทพ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่
A Study of Breakeven Point for Sustainable Community-Based Tourism,
Baan Sanlomjoy Community, Tambon Suthep, Amphur Muang, Chiang Mai

เพราพิลาส ประสิทธิ์บุริรักษ์*

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาจุดคุ้มทุนของการให้บริการนำเที่ยวสำหรับการจัดการท่องเที่ยวโดยชุมชนบ้านสันลอมจอย หมู่ 13 ตำบลสุเทพ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ใช้วิธีเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง เก็บรวบรวมข้อมูลด้วยวิธีการลงพื้นที่ การสังเกต การใช้แบบสอบถามและการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกต่อผู้นำชุมชนและคณะกรรมการชมรมส่งเสริมการท่องเที่ยวโดยชุมชน รวมทั้งสิ้น 20 คน ข้อมูลที่ได้นำมาวิเคราะห์เชิงพรรณนา ผลการวิจัยพบว่าต้นทุนการให้บริการนำเที่ยว การกำหนดอัตราค่าบริการนำเที่ยว และจุดคุ้มทุนของการให้บริการนำเที่ยวพิจารณาตามการแบ่งขนาดกลุ่มนักท่องเที่ยวออกเป็น 3 ขนาด ดังนี้ กลุ่มขนาดเล็กจำนวนนักท่องเที่ยวตั้งแต่ 15 – 20 คน กลุ่มขนาดกลางจำนวนนักท่องเที่ยว ตั้งแต่ 21-30 คน และกลุ่มขนาดใหญ่จำนวนนักท่องเที่ยวตั้งแต่ 31-40 คน โดยต้นทุนผันแปรต่อคนต่อครั้งของการให้บริการนำเที่ยวของทุกขนาดกลุ่มนักท่องเที่ยวมีจำนวนเท่ากัน อยู่ที่ 505 บาท ส่วนต้นทุนคงที่ พบว่าจำนวนเงินรวมคงที่ต่อครั้งของการให้บริการนำเที่ยวของกลุ่มนักท่องเที่ยวขนาดเล็ก ขนาดกลาง และขนาดใหญ่ มีจำนวนเท่ากับ 6,800 บาท 7,800 บาท และ 8,800 บาท ตามลำดับ ส่วนอัตราค่าบริการนำเที่ยว พบว่า อัตราค่าบริการต่อคนต่อครั้งของการให้บริการนำเที่ยวของกลุ่มนักท่องเที่ยวขนาดเล็ก ขนาดกลาง และขนาดใหญ่ มีจำนวนเท่ากับ 1,050 บาท 960 บาท และ 870 บาท ตามลำดับ และส่วนจุดคุ้มทุนของการให้บริการนำเที่ยว พบว่า จุดคุ้มทุนต่อครั้งของการให้บริการนำเที่ยวของกลุ่มนักท่องเที่ยวขนาดเล็ก ขนาดกลาง และขนาดใหญ่ มีจำนวนเท่ากับ 13 คน 18 คน และ 25 คน ตามลำดับ สำหรับแนวทางการจัดการท่องเที่ยวโดยชุมชนด้วยการนำเอาจุดคุ้มทุนมาใช้ ควรมุ่งเน้นนำข้อมูลที่ได้มาช่วยการวางแผนต้นทุน การวางแผนกำหนดอัตราค่าบริการนำเที่ยว และวางแผนการสร้างกำไรจากการจัดการท่องเที่ยวโดยชุมชนคืนสู่ชุมชน นำไปสู่การพัฒนาชุมชนให้เข้มแข็งสามารถพึ่งตนเองได้อย่างยั่งยืนสืบไป

คำสำคัญ

จุดคุ้มทุน การท่องเที่ยวโดยชุมชน

*อาจารย์ประจำสาขาวิชาการบัญชี คณะบริหารธุรกิจและศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา
E-mail: Prow_pilas@hotmail.com

Abstract

The objective of this qualitative research is to study the breakeven points of community-based tourism of Baan Sanlomjoy Community, Moo 13, Tambon Suthep, Amphur Muang, Chiang Mai. This research uses specific sample selection and collects data by researching into the repository, observations, questionnaires, and detailed interviews with 20 community leaders and members of community's tourism promotion committee. The gathered data are descriptively analyzed. The research result finds that the determination of costs of tour service, tour service rate pricing, and breakeven points of tour service can be divided into three tourist group sizes. The small, intermediate, and large tourist group sizes have 15-20 tourists, 21-30 tourists, and 31-40 tourists respectively. The variable cost of tour service per tourist per trip is the same in all the three group sizes and is equal to 505 baht. The fixed costs per trip of servicing the small, intermediate, and large group sizes are equal to 6,800 baht; 7,800 baht; and 8,800 baht respectively. The tour service rates per tourist per trip for the small, intermediate, and large group sizes are equal to 1,050 baht; 960 baht; and 870 baht respectively. The breakeven points of servicing the small, intermediate, and large group sizes are 13 tourists, 18 tourists, and 25 tourists respectively. The guidelines for community-based tour service management with the application of breakeven point concept should focus on using the collected data for cost planning, tour service rate planning, and profit-making planning for the community-based tour service management. These guidelines will return the profits and benefits to the community and will lead to developing a strong, self-supporting, and sustainable community.

Keywords

Breakeven Point, Community-Based Tourism

บทนำ

บทบาทอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวถือว่ามีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจและสังคมของประเทศไทยเป็นอย่างมาก ช่วยให้เศรษฐกิจฟื้นตัว ก่อให้เกิดการกระจายรายได้ สร้างงานไปสู่ส่วนภูมิภาคของประเทศ แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 11 พ.ศ. 2555-2559 (สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2554) ได้นำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาเป็นปรัชญานำทางในการพัฒนาประเทศอย่างต่อเนื่อง มุ่งสร้างภูมิคุ้มกันและมีการบริหารจัดการความเสี่ยงอย่างเหมาะสมเพื่อให้การพัฒนาประเทศสู่ความสมดุลและยั่งยืน คณะรัฐมนตรีจึงได้มีมติเมื่อวันที่ 17 เมษายน 2552 ให้การท่องเที่ยวเป็นวาระแห่งชาติ (National Agenda) มอบหมายให้กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬาจัดทำแผนพัฒนาการท่องเที่ยวแห่งชาติ พ.ศ. 2555 – 2559 (กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา, 2554) ตามแนวทางแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 11 มาใช้ในการจัดการแผนเพื่อให้เกิดการพัฒนาการท่องเที่ยวแบบองค์รวมที่สร้างทั้งรายได้และกระจายรายได้อย่างเป็นธรรมและยั่งยืน ทั้งนี้กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬาได้มีการถ่ายโอนภารกิจให้กับองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นเพื่อให้องค์กรปกครอง

ส่วนท้องถิ่นสามารถบริหารจัดการ ส่งเสริมและพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวในท้องถิ่นของตน ส่งเสริมเศรษฐกิจ ยกระดับคุณภาพชีวิตและขีดความสามารถของคนระดับชุมชนโดย “การท่องเที่ยวโดยชุมชน” (Community-Based Tourism) ซึ่งเป็นทางเลือกหนึ่งของการท่องเที่ยวบนฐานของการบริหารจัดการของคนในชุมชนเพื่อสร้างภูมิคุ้มกัน สร้างโอกาสทางเศรษฐกิจให้ชุมชน พร้อมรองรับผลกระทบการเปลี่ยนแปลงได้อย่างเหมาะสมและเพื่อความยั่งยืนของชุมชน

ผลจากการส่งเสริมและสนับสนุนของหน่วยงานภาครัฐให้ชุมชนพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวในท้องถิ่นของตน ทำให้เกิดการท่องเที่ยวโดยชุมชนรายใหม่ขึ้นหลายแห่ง ส่งผลให้เกิดการตื่นตัวและเกิดการแข่งขันด้านการจัดการท่องเที่ยวโดยชุมชนเพิ่มมากขึ้น ทำให้ชุมชนต้องหากกลยุทธ์ในการบริหารจัดการการท่องเที่ยวของตนเพื่อสร้างรายได้เพิ่มขึ้น พร้อมทั้งพัฒนารูปแบบการท่องเที่ยวให้มีมาตรฐาน เป็นที่รู้จักและยอมรับของตลาดการท่องเที่ยวในปัจจุบัน ปัญหาประการหนึ่งของผู้ประกอบการโดยทั่วไปไม่ว่าผู้ประกอบการด้านการท่องเที่ยว คือ การวางแผนด้านต้นทุน การวางแผนการให้บริการ และการวางแผนกำไรเพื่อให้บรรลุเป้าหมายของการดำเนินธุรกิจและความอยู่รอดของธุรกิจ ซึ่งหากให้ความสำคัญต่อการวิเคราะห์จุดคุ้มทุน จะทำให้ได้ข้อมูลที่แสดงความสัมพันธ์ของต้นทุน ปริมาณ และกำไร โดยจุดคุ้มทุน (Breakeven Point) เป็นปริมาณการขายที่มีรายได้ค่าขายเท่ากับค่าใช้จ่าย/ต้นทุนทั้งหมด ซึ่งรวมต้นทุนผันแปรและต้นทุนคงที่จึงเป็นจุดที่ไม่มีกำไรหรือขาดทุนเกิดขึ้น หรืออาจหมายถึงจุดที่กำไรส่วนเกินเท่ากับต้นทุนคงที่ (ศรีสุตา ธีระกาญจน์, 2550) หรือเป็นระดับกิจกรรม ณ จุดที่ทำให้รายได้รวมเท่ากับต้นทุนรวม ซึ่งอาจกล่าวได้ว่าเป็นระดับกิจกรรมที่ทำให้ผลการดำเนินงานเท่าทุนพอดีหรือไม่ก่อให้เกิดผลกำไรขาดทุน ซึ่งการคำนวณหาจุดคุ้มทุนต้องอาศัยปัจจัยในการคำนวณ อันได้แก่ 1) ต้นทุนคงที่ (Fixed Cost) เป็นต้นทุนที่ไม่เปลี่ยนแปลง แม้ว่าปริมาณกิจกรรมจะเปลี่ยนแปลงไป 2) ต้นทุนผันแปรต่อหน่วย (Variable Cost per Unit) เป็นต้นทุนในจำนวนที่คงที่ต่อหนึ่งหน่วยของกิจกรรมที่ทำ ซึ่งจะทำให้ต้นทุนผันแปรรวมเปลี่ยนแปลงเป็นสัดส่วนเดียวกับการเปลี่ยนแปลงปริมาณกิจกรรมในช่วงกิจกรรมที่เกี่ยวข้อง 3) ราคาขายต่อหน่วย 4) ปริมาณการขาย และ 5) ต้นทุนต่อหน่วย ในการวิจัยครั้งนี้ใช้วิธีกำไรส่วนเกินในการคำนวณหาจุดคุ้มทุน ตามหลักของกำไรส่วนเกินคือส่วนที่เหลือของรายได้หลังหักต้นทุนผันแปร โดยหากสามารถควบคุมต้นทุนรวมได้ ก็จะสามารถสร้างกำไรตามแผนที่วางไว้ได้ และจะช่วยให้การประมาณการขายหรือยอดขายควรเป็นเท่าใดถึงจะได้กำไรตามที่คาดหวังไว้โดยเอาหลักการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนมาร่วมพิจารณา ดังนั้นการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนจะทำให้ได้ข้อมูลอันเป็นประโยชน์แก่ผู้บริหารชุมชนในการจัดการท่องเที่ยวในด้านการวางแผนการขายหรือการให้บริการนักท่องเที่ยว ตลอดจนช่วยในการตัดสินใจด้านต่าง ๆ อาทิ การกำหนดอัตราค่าบริการนำเที่ยว การส่งเสริมการขาย การรับคำสั่งซื้อหรือปริมาณนักท่องเที่ยวที่จะให้บริการนำเที่ยวแต่ละครั้ง รวมถึงใช้ในการประเมินผลการปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

บ้านสันลมจอย หมู่ 13 เป็นหมู่บ้านหนึ่งในตำบลสุเทพ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ อยู่ติดกับเชิงดอยสุเทพ และอุทยานแห่งชาติสุเทพ-ปุย มีลักษณะพื้นที่ที่เป็นที่ราบเชิงเขา มีอ่างเก็บน้ำจากธรรมชาติ มีความหลากหลายของระบบนิเวศ มีเส้นทางเดินป่าศึกษาธรรมชาติและวิถีชีวิตที่มีความหลากหลายทั้งวิถีชีวิตของคนเมืองและชนเผ่าที่มาอาศัยในที่ราบ สามารถดำรงชีวิตร่วมกันได้อย่างปกติสุขอีกทั้งยังมีการอนุรักษ์ประเพณี วัฒนธรรมท้องถิ่น โบราณสถานเก่าแก่ อาทิเช่น การคงวิถีชีวิตและการแต่งกายชนเผ่าที่มีเอกลักษณ์และสวยงาม การสืบทอดประเพณีพื้นบ้าน เช่น ประเพณีผีขุนน้ำ (ผีปันน้ำ) ประเพณีเลี้ยงผีเสื้อบ้าน (พ่อปู่พญาพาน) ประเพณีปีไหมลี้ซู (กินวอ) นอกจากนั้นยังมีการรวมตัวกันของคนในชุมชนผลิตผลิตภัณฑ์ชุมชนจากภูมิปัญญาท้องถิ่น ส่วนด้านการปกครอง

หมู่บ้านมีการปกครองในลักษณะคุ้มบ้าน ตามโครงการ “คุ้มบ้านพัฒนาประชาเป็นสุข” แบ่งเป็น 10 คุ้มบ้าน แต่ละคุ้มบ้านจะมีผลิตภัณฑ์ประจำคุ้ม ซึ่งทางชุมชนมีการจัดถนนคนเดินกาตริมน้ำสันลมจอยเป็นช่องทางการจัดจำหน่าย ด้วยต้นทุนทางทรัพยากรธรรมชาติและต้นทุนทางสังคมที่กล่าวมาข้างต้น บ้านสันลมจอย หมู่ 13 จึงได้รับคัดเลือกเป็นพื้นที่นำร่องเข้าสู่กระบวนการพัฒนาให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวโดยชุมชนจากองค์การบริหารพัฒนาพื้นที่พิเศษเพื่อการท่องเที่ยวอย่างยั่งยืน (องค์การมหาชน) หรือ อพท. เพื่อให้การท่องเที่ยวโดยชุมชนมาช่วยเพิ่มรายได้ และยกระดับคุณภาพชีวิตของคนในชุมชน รวมทั้งสร้างความเข้มแข็งของการเป็นชุมชนพึ่งตนเอง ทำให้หมู่บ้านสันลมจอย ต้องมีการเตรียมพร้อมเพื่อรองรับโอกาสโดยมีการแต่งตั้งคณะกรรมการชมรมส่งเสริมการท่องเที่ยวโดยชุมชนบ้านสันลมจอยขึ้นเพื่อทำหน้าที่บริหารจัดการด้านบัญชี ด้านการเงิน และด้านการตลาด (สุภาภรณ์ วิริยกิจจำรูญ, 2556) แต่จากการศึกษาพบว่า ประชาชนในหมู่บ้านสันลมจอยขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการจัดทำบัญชี และรวมถึงการดำเนินงานด้านการท่องเที่ยวของชุมชนยังไม่มีการศึกษาข้อมูลด้านต้นทุนอย่างเป็นรูปธรรม ทำให้ไม่รู้ต้นทุนที่แท้จริง จึงตั้งราคาขายไม่ถูกต้องหรือการกำหนดราคาขายยังไม่ได้พิจารณาถึงต้นทุนที่เกิดขึ้นจริง ส่งผลให้การดำเนินงานด้านการท่องเที่ยวโดยชุมชนยังไม่ให้เกิดกำไรหรือผลตอบแทนคืนสู่ชุมชน ดังนั้นทางผู้วิจัยจึงสนใจศึกษาจุดคุ้มทุนสำหรับการจัดการท่องเที่ยวโดยชุมชนเพื่อความยั่งยืนของชุมชนบ้านสันลมจอย ตำบลสุเทพ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ จะทำให้ได้ข้อมูลมาใช้ในการวางแผนดำเนินงานด้านการท่องเที่ยวของชุมชนบ้านสันลมจอยและเพื่อการจัดการท่องเที่ยวโดยชุมชนที่เข้มแข็ง นำไปสู่การพัฒนาชุมชนให้เป็นชุมชนที่พึ่งตนเองได้อย่างยั่งยืนสืบไป

วัตถุประสงค์

เพื่อศึกษาจุดคุ้มทุนของการให้บริการนำเที่ยวสำหรับการจัดการท่องเที่ยวโดยชุมชนบ้านสันลมจอย หมู่ 13 ตำบลสุเทพ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

วิธีการวิจัย

1. **ขอบเขตพื้นที่** ชุมชนบ้านสันลมจอย หมู่ 13 ตำบลสุเทพ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่
2. **ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง** ใช้วิธีเลือกตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling) ซึ่งเป็นผู้มีส่วนเกี่ยวข้องโดยตรงกับการจัดการท่องเที่ยวโดยชุมชนบ้านสันลมจอย ประกอบด้วยผู้นำชุมชนบ้านสันลมจอย 1 คน และคณะกรรมการชมรมส่งเสริมการท่องเที่ยวโดยชุมชนบ้านสันลมจอย 19 คน
3. **เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล** การศึกษาวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยแบบเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) เก็บรวบรวมข้อมูลโดยการลงพื้นที่ การสนทนากลุ่ม การสัมภาษณ์แบบเจาะลึกเป็นรายบุคคล (Individual-Depth Interview) ต่อกลุ่มผู้นำทางความคิด (Key Opinion Leaders) โดยผู้วิจัยใช้การสัมภาษณ์ที่มีโครงสร้างแบบขยายความออกไป (Divergent Interview) เครื่องมือที่ใช้เป็นแบบสัมภาษณ์และแบบบันทึกข้อมูล
4. **การวิเคราะห์ข้อมูล** นำข้อมูลสภาพบริบทชุมชนด้านการท่องเที่ยว ศักยภาพการรองรับนักท่องเที่ยว โปรแกรมการท่องเที่ยว รูปแบบท่องเที่ยวโดยชุมชน และค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่เกิดขึ้นจากการให้บริการนำเที่ยว มาหาต้นทุนการให้บริการนำเที่ยว อัตราค่าบริการนำเที่ยวและจุดคุ้มทุนของการให้บริการนำเที่ยว ส่วนการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพใช้การพรรณนา จากนั้นยังประยุกต์เนื้อหาแนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องและทำการวิเคราะห์สรุปข้อมูลเพื่อพัฒนาแนวทางการจัดการท่องเที่ยวโดยชุมชนเพื่อความยั่งยืนของชุมชนบ้านสันลมจอย

ผลการวิจัย

ตอนที่ 1 สภาพบริบทการท่องเที่ยวโดยชุมชนบ้านสันลมจอย

บ้านสันลมจอย หมู่ 13 ตำบลสุเทพ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ มีสภาพบริบทการท่องเที่ยวโดยชุมชนดังนี้

1) ด้านลักษณะภูมิศาสตร์ที่อยู่ติดกับเชิงดอยสุเทพและอุทยานแห่งชาติสุเทพ-ปุย มีลักษณะพื้นที่เป็นที่ราบเชิงเขามีอ่างเก็บน้ำจากธรรมชาติ มีความหลากหลายของระบบนิเวศ มีเส้นทางเดินป่าศึกษาธรรมชาติ มีโบราณสถานวัดวามารามเก่าแก่ ถือว่ามีความได้เปรียบด้านลักษณะทางภูมิศาสตร์ที่มีความอุดมสมบูรณ์ของทรัพยากรธรรมชาติ มีสภาพแวดล้อมที่สวยงาม และมีสถานที่ท่องเที่ยวหลายแห่ง และสามารถเดินทางมาได้ง่ายเพราะอยู่ไม่ไกลจากตัวเมืองเชียงใหม่ 2) ด้านวิถีชีวิต ที่มีความหลากหลายทั้งวิถีชีวิตของคนเมืองและชนเผ่าที่มาอาศัยร่วมกันในพื้นที่ มีการอนุรักษ์ประเพณี วัฒนธรรมท้องถิ่น นอกจากนี้ยังมีการผลิตผลิตภัณฑ์ชุมชนจากภูมิปัญญาท้องถิ่น 3) ด้านการบริหารจัดการ หมู่บ้านมีการปกครองในลักษณะคุ้มบ้าน ตามโครงการ “คุ้มบ้านพัฒนาประชาเป็นสุข” แต่ละคุ้มบ้านจะมีผลิตภัณฑ์ประจำคุ้ม 4) การมีส่วนร่วมของคนในชุมชน มีการแต่งตั้งคณะกรรมการชมรมส่งเสริมการท่องเที่ยวโดยชุมชนบ้านสันลมจอยขึ้น เพื่อทำหน้าที่เป็นหลักในการขับเคลื่อนการดำเนินงาน และมีการระดมอาสาสมัครชาวบ้านในชุมชนเข้าร่วมในการดำเนินงานด้านต่าง ๆ ซึ่งจะเป็นลักษณะของการรวมกลุ่มการทำงานเมื่อมีนักท่องเที่ยวที่เข้าใช้บริการท่องเที่ยวโดยชุมชน โดยที่ผ่านมามีได้รับการสนับสนุนและความร่วมมือจากคนในชุมชนเป็นอย่างดีและได้ทำการแบ่งการทำงานเป็นกลุ่มย่อย เพื่อขับเคลื่อนการดำเนินงาน โดยแบ่งเป็น กลุ่มวิทยากร กลุ่มนักสื่อความหมายท้องถิ่น ฝ่ายต้อนรับและนันทนาการ ฝ่ายอาหารและเครื่องดื่ม ฝ่ายยานพาหนะ ฝ่ายรักษาความปลอดภัย เป็นต้น และผลตอบแทนหรือกำไรที่ได้จากการบริหารงานด้านการท่องเที่ยวจะกลับคืนสู่ชุมชน 5) ด้านรูปแบบการท่องเที่ยวบ้านสันลมจอยเป็นการท่องเที่ยวโดยชุมชน มีโปรแกรมการท่องเที่ยวแบบ 1 วัน (One-Day-Trip) โดยเริ่มตั้งแต่เวลา 9.30 น. จนถึง 17.30 น. ในเส้นทางพานำเที่ยวที่เริ่มจากจุดต้อนรับ แล้วนำชม (1) วัดโป่งน้อย (2) ศูนย์ศึกษาธรรมชาติและสัตว์ป่าเชิงดอยสุเทพ (3) โบราณสถานพระธาตุแสงจันทร์ (4) วัดอุโมงค์ (5) คุ้มบ้านแสดงผลิตภัณฑ์สินค้าชุมชน (6) ชุมชนเผ่าลีซูและอาข่า (7) กาดริมน้ำสันลมจอย ตามลำดับ และรวมอาหารกลางวัน อาหารค่ำ และอาหารว่าง 2 มื้อ 6) ด้านนักท่องเที่ยว ส่วนใหญ่นักท่องเที่ยวที่เข้ามาจะเป็นลักษณะการเข้ามาดูงานเป็นหมู่คณะ และจำนวนกลุ่มนักท่องเที่ยวที่เข้ามาใช้บริการแต่ละครั้งมีจำนวนไม่เท่ากัน จึงมีการจัดขนาดกลุ่มนักท่องเที่ยวเป็น 3 ขนาด ได้แก่ กลุ่มขนาดเล็กมีจำนวนนักท่องเที่ยว 15-20 คน กลุ่มขนาดกลางมีจำนวนนักท่องเที่ยว 21-30 คน และกลุ่มขนาดใหญ่ มีจำนวนนักท่องเที่ยว 31-40 คน เพื่อให้สะดวกต่อการให้บริการและการบริหารจัดการ

ตอนที่ 2 ต้นทุนและจุดคุ้มทุนของการให้บริการนำเที่ยวโดยชุมชนบ้านสันลมจอย

จากการศึกษาพบว่า ต้นทุนของการให้บริการนำเที่ยวโดยชุมชนบ้านสันลมจอย ตามโปรแกรมการท่องเที่ยวแบบ 1 วัน (One-Day-Trip) ในเส้นทางพานำเที่ยวของชุมชนบ้านสันลมจอย มีต้นทุนที่เกิดขึ้นจากการให้บริการนำเที่ยวต่อการให้บริการนำเที่ยว ดังนี้ 1) ค่าวิทยากรของศูนย์ธรรมชาติและสัตว์ป่าเชิงดอยสุเทพ 2) นักสื่อความหมายท้องถิ่น 3) ค่าตอบแทนฝ่ายต้อนรับและนันทนาการ 4) ค่าตอบแทนฝ่ายยานพาหนะ สถานที่และที่พัก 5) ค่าตอบแทนฝ่ายอาหารและเครื่องดื่ม 6) ค่าตอบแทนฝ่ายรักษาความปลอดภัย 7) ค่าตอบแทนคุ้มบ้านผลิตภัณฑ์ชุมชน 8) ค่าตอบแทนชุมชนเผ่าลีซูและอาข่า 9) ค่าพาหนะนำเที่ยว 10) วัสดุสำนักงาน 11) ค่าสาธารณูปโภค

12) ค่าน้ำมันรถ 13) สมุดคู่มือนำเที่ยว 14) ค่าอาหารสำหรับนักท่องเที่ยว และ 15) ค่าบำรุงชมรมส่งเสริมการท่องเที่ยว โดยชุมชน จากค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นนำมาแยกประเภทเป็นต้นทุนคงที่และต้นทุนรวมได้ ดังนี้

2.1 ต้นทุนคงที่ เป็นต้นทุนจากการให้บริการนำเที่ยวที่เกิดขึ้นเป็นจำนวนคงที่ตลอดช่วงการให้บริการหนึ่งครั้ง ได้แก่ 1) ค่าวิทยากรของศูนย์ธรรมชาติดและสัตว์ป่าเชิงดอยสุเทพ 2) นักสื่อความหมายท้องถิ่น 3) ค่าตอบแทนฝ่ายต้อนรับและนันทนาการ 4) ค่าตอบแทนฝ่ายยานพาหนะ สถานที่และที่พัก 5) ค่าตอบแทนฝ่ายอาหารและเครื่องดื่ม 6) ค่าตอบแทนฝ่ายรักษาความปลอดภัย 7) ค่าตอบแทนค้มนบ้านผลิตภัณฑ์ชุมชน 8) ค่าตอบแทนชุมชนเผ่าลีซูและอาข่า 9) ค่าพาหนะนำเที่ยว 10) วัสดุสำนักงาน 11) ค่าสาธารณูปโภค และ 12) ค่าน้ำมันรถ ดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1

แสดงต้นทุนคงที่ต่อ 1 ครั้งของการให้บริการนำเที่ยว

ลำดับ	รายการ	ขนาดกลุ่มนักท่องเที่ยว		
		ขนาดเล็ก	ขนาดกลาง	ขนาดใหญ่
1.	ค่าวิทยากรของศูนย์ธรรมชาติดและสัตว์ป่าเชิงดอยสุเทพ	500	500	500
2.	นักสื่อความหมายท้องถิ่น	500	550	600
3.	ฝ่ายต้อนรับและนันทนาการ			
	-การแสดงศิลปวัฒนธรรมพื้นบ้าน	600	600	600
	-การแสดงศิลปวัฒนธรรมชนเผ่า	600	600	600
4.	ฝ่ายยานพาหนะ สถานที่และที่พัก	300	300	300
5.	ฝ่ายอาหารและเครื่องดื่ม (สวัสดิการเจ้าหน้าที่ดำเนินการนำเที่ยว)			
	-อาหารกลางวัน	500	550	600
	-อาหารเย็น	500	550	600
6.	ฝ่ายรักษาความปลอดภัย	300	450	600
7.	ฝ่ายค้มนบ้านผลิตภัณฑ์สินค้ชุมชน	500	500	500
8.	ฝ่ายชุมชน ชนเผ่า			
	-เผ่าลีซูและเผ่าอาข่า	600	600	600
9.	ยานพาหนะนำเที่ยว	1,200	1,800	2,400
10.	วัสดุสำนักงาน	200	250	300
11.	ค่าสาธารณูปโภค	300	350	400
12.	ค่าน้ำมันรถ	200	200	200
รวมต้นทุนคงที่ต่อ 1 ครั้งของการให้บริการนำเที่ยว		6,800	7,800	8,800

จากตารางที่ 1 พบว่าต้นทุนรวมครั้งที่ต่อครั้งของการให้บริการนำเที่ยวของทั้ง 3 ขนาดกลุ่มนักท่องเที่ยว มีดังนี้กลุ่มขนาดเล็กมีจำนวนเท่ากับ 6,800 บาท กลุ่มขนาดกลางมีจำนวนเท่ากับ 7,800 บาท และกลุ่มขนาดใหญ่ มีจำนวนเท่ากับ 8,800 บาท

2.2 ต้นทุนผันแปร เป็นต้นทุนจากการให้บริการนำเที่ยวที่เกิดขึ้นเป็นจำนวนผันแปรเป็นสัดส่วนโดยตรง ต่อจำนวนนักท่องเที่ยวที่ให้บริการ ได้แก่ 1) สมุดคู่มือนำเที่ยว 2) ค่าอาหารสำหรับนักท่องเที่ยว และ 3) ค่าบำรุง ซ่อมแซมส่งเสริมการท่องเที่ยวโดยชุมชน ดังตารางที่ 2

ตารางที่ 2

แสดงต้นทุนผันแปรต่อจำนวนนักท่องเที่ยว 1 คน

ลำดับ	รายการ	จำนวนเงิน (บาทต่อคน)
1.	สมุดคู่มือการนำเที่ยว	10
2.	ค่าอาหารสำหรับนักท่องเที่ยว:	
	อาหารกลางวัน	130
	อาหารเย็น	150
	อาหารว่าง	<u>80</u> 360
3.	ค่าบำรุงซ่อมแซมส่งเสริมการท่องเที่ยวโดยชุมชน	<u>135</u>
รวมต้นทุนผันแปรต่อจำนวนนักท่องเที่ยว 1 คน		<u>505</u>

จากตารางที่ 2 พบว่าต้นทุนผันแปรต่อจำนวนนักท่องเที่ยว 1 คน ที่ให้บริการของทุกขนาดกลุ่มนักท่องเที่ยว คือ กลุ่มขนาดเล็ก กลุ่มขนาดกลางและกลุ่มขนาดใหญ่ มีจำนวนต้นทุนผันแปรต่อจำนวนนักท่องเที่ยว 1 คน เท่ากัน มีจำนวนเท่ากับ 505 บาทต่อคน

2.3 อัตราค่าบริการนำเที่ยวโดยชุมชนบ้านสันหลมจอย การตั้งอัตราค่าบริการนำเที่ยวต่อนักท่องเที่ยว 1 คน ที่กำหนดขึ้นสำหรับแต่ละขนาดกลุ่มนักท่องเที่ยว คำนวณขึ้นจากต้นทุนรวมของการนำเที่ยวที่เป็นจำนวนคน น้อยที่สุดในแต่ละขนาดของกลุ่มนักท่องเที่ยว บวกด้วยอัตรากำไร (Markup) 10% ของต้นทุนรวม ออกมาเป็นอัตรา ค่าบริการนำเที่ยวซึ่งพิเศษใหม่ให้ได้จำนวนเงินที่เหมาะสมสำหรับใช้กำหนดเป็นอัตราค่าบริการนำเที่ยวของ แต่ละกลุ่ม ดังตารางที่ 3

ตารางที่ 3

แสดงอัตราค่าบริการนำเที่ยวของนักท่องเที่ยว 1 คนต่อครั้ง

ลำดับ	รายการ	ขนาดกลุ่มนักท่องเที่ยว		
		ขนาดเล็ก	ขนาดกลาง	ขนาดใหญ่
1.	จำนวนนักท่องเที่ยวที่น้อยที่สุดในแต่ละกลุ่ม (คน)	15	21	31
2.	ต้นทุนรวมต่อคน (บาทต่อคน)	958.33	876.43	788.87
3.	บวกอัตรากำไร 10% ของต้นทุนรวม	95.83	87.64	78.89
	ผลรวม 2+3	1,054.16	964.07	867.76
	อัตราค่าบริการนำเที่ยวของนักท่องเที่ยว 1 คนต่อครั้ง	<u>1,050</u>	<u>960</u>	<u>870</u>

จากตารางที่ 3 พบว่าอัตราค่าบริการนำเที่ยวของนักท่องเที่ยว 1 คนต่อครั้ง ของทั้ง 3 ขนาดกลุ่มนักท่องเที่ยว มีดังนี้ กลุ่มขนาดเล็กมีจำนวนเท่ากับ 1,050 บาทต่อคนต่อครั้ง กลุ่มขนาดกลางมีจำนวนเท่ากับ 960 บาทต่อคนต่อครั้ง และกลุ่มขนาดใหญ่มีจำนวนเท่ากับ 870 บาทต่อคนต่อครั้ง

2.4 จุดคุ้มทุนของการให้บริการนำเที่ยวโดยชุมชนบ้านสันหลมจอย การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนโดยใช้วิธีกำไรส่วนเกิน ซึ่งสามารถหาจุดคุ้มทุน (ดังตารางที่ 4) ได้จาก

$$\begin{aligned} \text{จุดคุ้มทุนเป็นหน่วย} &= \text{ต้นทุนคงที่รวม/กำไรส่วนเกินต่อหน่วย} \\ \text{กำไรส่วนเกินต่อหน่วย} &= \text{ราคาขายต่อหน่วย - ต้นทุนผันแปรต่อหน่วย} \end{aligned}$$

ตารางที่ 4

แสดงจุดคุ้มทุนต่อ 1 ครั้งของการให้บริการนำเที่ยว

ลำดับ	รายการ	ขนาดกลุ่มนักท่องเที่ยว		
		ขนาดเล็ก	ขนาดกลาง	ขนาดใหญ่
1.	ราคาขายต่อหน่วย	1,050	960	870
2.	ต้นทุนผันแปรต่อหน่วย	505	505	505
3.	กำไรส่วนเกินต่อหน่วย (1-2)	545	455	365
4.	ต้นทุนคงที่รวม	6,800	7,800	8,800
	ต้นทุนคงที่รวมหารกำไรส่วนเกินต่อหน่วย (4/3)	12.47	17.14	24.11
	จุดคุ้มทุนของการให้บริการนำเที่ยวต่อ 1 ครั้งของการให้บริการนำเที่ยว	<u>13 คน</u>	<u>18 คน</u>	<u>25 คน</u>

จากตารางที่ 4 พบว่าจุดคุ้มทุนของต่อ 1 ครั้งการให้บริการนำเที่ยว ของทั้ง 3 ขนาดกลุ่มนักท่องเที่ยว มีดังนี้ กลุ่มขนาดเล็กมีจำนวนเท่ากับ 13 คน กลุ่มขนาดกลางมีจำนวนเท่ากับ 18 คน และกลุ่มขนาดใหญ่มีจำนวนเท่ากับ 25 คน

อภิปรายผล

จากการศึกษาสภาพบริบทชุมชนบ้านสันลมจอยด้านการท่องเที่ยวของชุมชน พบว่าชุมชนบ้านสันลมจอยแต่เดิมยังไม่มีการศึกษาต้นทุนที่เกิดขึ้นจริง การกำหนดอัตราค่าบริการนำเที่ยวไม่ได้พิจารณาถึงต้นทุนที่เกิดขึ้น และไม่ได้คำนึงถึงจำนวนและขนาดของนักท่องเที่ยวที่เข้ามาใช้บริการแต่ละครั้ง ทำให้กำหนดค่าบริการเป็นอัตราเดียวกันเมื่อได้เข้าไปศึกษาพบว่า 1) จำนวนกลุ่มนักท่องเที่ยวที่เข้ามาใช้บริการแต่ละครั้งมีจำนวนไม่เท่ากัน ซึ่งมีผลต่อต้นทุนที่เกิดขึ้น จากประเด็นนี้จึงหารือร่วมกับทางชุมชนทำการแบ่งขนาดกลุ่มนักท่องเที่ยว โดยได้ข้อสรุปเกณฑ์ที่ใช้ในการกำหนดขนาดกลุ่มนักท่องเที่ยว ซึ่งพิจารณาจากความสามารถในการจัดหาเจ้าหน้าที่ (อาสาสมัครในชุมชน) ที่เข้ามาให้บริการแต่ละครั้งและด้านความสามารถในการจัดหายานพาหนะที่ใช้ในการนำเที่ยวแต่ละครั้ง ทั้งนี้ยานพาหนะที่นำมาให้บริการนักท่องเที่ยวเพื่อเยี่ยมชมจุดท่องเที่ยวแต่ละจุด จะใช้ยานพาหนะที่ทางชุมชนเตรียมไว้ แต่เนื่องจากทางชุมชนยังไม่มียานพาหนะส่วนกลางเพื่อให้บริการนักท่องเที่ยว จึงอาศัยการยืมจากคนในชุมชนเป็นหลักและมีการจ่ายค่าตอบแทน โดยยานพาหนะเป็นรถกระบะที่สามารถขนส่งนักท่องเที่ยวในแต่ละครั้ง ได้คันละ 12-15 คน ซึ่งขณะนี้ประมาณ 3 คัน และนำปัจจัยทั้งสองมาร่วมพิจารณากับต้นทุนที่เกิดขึ้นจากการให้บริการนำเที่ยวแต่ละครั้ง เพื่อตัดสินใจเลือกว่ากลุ่มของนักท่องเที่ยวควรจะเป็นขนาดใดและผลปรากฏว่าขนาดที่เหมาะสมของกลุ่มนักท่องเที่ยวควรแบ่งออกเป็น 3 ขนาด ได้แก่ กลุ่มขนาดเล็กมีจำนวนนักท่องเที่ยว 15-20 คน กลุ่มขนาดกลางมีจำนวนนักท่องเที่ยว 21-30 คน และกลุ่มขนาดใหญ่ มีจำนวนนักท่องเที่ยว 31-40 คน 2) สำหรับการกำหนดจำนวนนักท่องเที่ยวขั้นต่ำเท่ากับ 15 คน เนื่องจากการศึกษาพบว่า จำนวนคนที่เมื่อให้บริการแล้วจะทำให้รายได้จากการนำเที่ยวเท่ากับต้นทุนของการให้บริการพอดี อยู่ที่จำนวน 13 คน ซึ่งได้จากการวิเคราะห์กลุ่มขนาดเล็กที่สุดของกลุ่มขนาดนักท่องเที่ยว ดังนั้นหากต้องการให้การดำเนินงานด้านการท่องเที่ยวของชุมชนมีผลกำไรเกิดขึ้นและมีผลตอบแทนกลับคืนชุมชน จึงเสนอแนะให้กำหนดจำนวนนักท่องเที่ยวที่จะให้บริการขั้นต่ำเริ่มที่ 15 คน และจำนวนนักท่องเที่ยวสูงสุดที่ทางชุมชนสามารถรองรับได้แต่ละครั้งเท่ากับ 40 คน ทั้งนี้หากพิจารณาจากปัจจัยด้านสถานที่ ด้านอาหาร ด้านจำนวนเจ้าหน้าที่และด้านยานพาหนะที่ให้บริการ 3) สำหรับการกำหนดอัตราค่าบริการนำเที่ยว ใช้วิธีการบวกเพิ่มเป็นอัตราร้อยละของต้นทุนรวม แต่เนื่องจากการเปิดให้บริการท่องเที่ยวของชุมชนบ้านสันลมจอยอยู่ในช่วงเริ่มแรก ควรเน้นการเปิดตัวการท่องเที่ยวของชุมชนให้เป็นที่รู้จักมากกว่าการสร้างปริมาณผลตอบแทน การตั้งราคาขายควรบวกเพิ่มจากต้นทุนรวมในอัตราร้อยละที่ไม่สูงมากเกินไป เช่น 10% - 20% เพื่อให้ได้ราคาขายที่เหมาะสมกับการจูงใจนักท่องเที่ยวและให้ผลตอบแทนที่ได้มาสามารถชดเชยต้นทุนต่างๆ ที่เกิดขึ้น ซึ่งจากการเปรียบเทียบอัตราค่าบริการนำเที่ยวของนักท่องเที่ยว 1 คนต่อครั้ง ของทั้ง 3 ขนาดกลุ่มนักท่องเที่ยว ได้แก่ กลุ่มขนาดเล็ก กลุ่มขนาดกลาง และกลุ่มขนาดใหญ่ พบว่าอัตราค่าบริการนำเที่ยวเท่ากับ 1,050 บาทต่อคนต่อครั้ง 960 บาทต่อคนต่อครั้ง และ 870 บาทต่อคนต่อครั้ง ตามลำดับ ซึ่งจะเห็นได้ว่ายิ่งขนาดจำนวนนักท่องเที่ยวมากขึ้นความสามารถในการกำหนดอัตราค่าบริการนำเที่ยวลดลง เพื่อเป็นการจูงใจให้เกิดการตัดสินใจเข้ามาท่องเที่ยวในชุมชนเป็นกลุ่มใหญ่ขึ้น แม้จุดคุ้มทุนของกลุ่มขนาดใหญ่จะสูงกว่าจุดคุ้มทุนของกลุ่มขนาดเล็ก เนื่องจากอัตราค่าบริการนำเที่ยวของกลุ่มขนาดใหญ่ถูกลดให้ต่ำลงเพื่อจูงใจลูกค้า แต่ด้วยจำนวนนักท่องเที่ยวที่มากกว่าในกลุ่มขนาดใหญ่ก็ยังเป็นจำนวนคนที่มากเกินจุดคุ้มทุนและสามารถทำกำไรได้มากกว่ากลุ่มขนาดเล็กอยู่ดี สอดคล้องกับ สุจิตรา ตูลยาเดชานัน (2552) ที่กล่าวว่า การแข่งขันที่สูงขึ้นในธุรกิจอุตสาหกรรมเดียวกัน ทำให้การตั้งราคาไม่สามารถทำ

ตามอำเภอใจได้ ดังนั้นผู้ประกอบการที่มีความรู้ ความเข้าใจ และปฏิบัติได้ในเรื่องของการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่าง ต้นทุน ปริมาณ และกำไรจะใช้เป็นเครื่องมือที่ชี้แนวทางไปสู่ความสำเร็จของกำไรที่ถูกตั้งเป้าหมายไว้ภายใต้ สถานการณ์ที่ธุรกิจมีการแข่งขันสูงและมีการเปลี่ยนแปลงกลยุทธ์อยู่ตลอดเวลา 4) สำหรับการสร้างกำไรคืนสู่ชุมชน ผลการศึกษาพบว่า จุดคุ้มทุนของทั้ง 3 ขนาดกลุ่มนักท่องเที่ยว ได้แก่ กลุ่มขนาดเล็ก กลุ่มขนาดกลาง และกลุ่มขนาดใหญ่ เท่ากับ 13 คนต่อครั้ง 18 คนต่อครั้ง และ 25 คนต่อครั้ง ตามลำดับ โดยจุดคุ้มทุนเป็นเกณฑ์หรือจุดแบ่งระหว่างกำไร กับขาดทุน ดังนั้นหากต้องการให้มีผลตอบแทนเป็นกำไรต้องพยายามรับนักท่องเที่ยวหรือทำให้จำนวนนักท่องเที่ยว ที่เข้ามาแต่ละกลุ่มมีจำนวนมากเกินจุดคุ้มทุน ยิ่งมากเกินจุดคุ้มทุนไปได้เท่าใดก็ยิ่งจะทำให้มีกำไรเพิ่มมากขึ้นไป เท่านั้น เช่น จำนวนนักท่องเที่ยวที่เข้ามาใช้บริการมีจำนวน 17 คน ซึ่งเป็นอยู่ในช่วงของกลุ่มขนาดเล็ก และปริมาณ นักท่องเที่ยวสูงกว่าจุดคุ้มทุนที่ 13 คน หากให้บริการนำเที่ยวในครั้งนี้จะสามารถทำรายได้เท่ากับ (ราคาขายต่อคน* จำนวนนักท่องเที่ยว = $1,050 \times 17$) 17,850 บาท และทำกำไรได้เท่ากับ (ราคาขายต่อคน*จำนวนนักท่องเที่ยว) - (ต้นทุน ผันแปรต่อคน*จำนวนนักท่องเที่ยว) - ต้นทุนคงที่รวม = $(1,050 \times 17) - (505 \times 17) - 6,800 = 2,465$ บาทต่อครั้งของ การให้บริการนำเที่ยว ซึ่งสอดคล้องกับ นพดล อ่ำดี (2551) ที่ได้ศึกษาการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนเพื่อรับคำสั่งผลิตใหม่ ในโรงงานเซรามิคโดยพิจารณาการผลิตผลิตภัณฑ์เดิม โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาโปรแกรมคอมพิวเตอร์สำหรับการ วิเคราะห์จุดคุ้มทุนเพื่อช่วยในการตัดสินใจรับคำสั่งใหม่และพยากรณ์การผลิตในเดือนและในการคำนวณ การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน มีการเริ่มต้นด้วยการคำนวณจุดคุ้มทุนในหน่วยของเงินและจึงแปลงมาเป็นหน่วยของ ผลิตภัณฑ์ในภายหลัง งานวิจัยนี้ทำให้เกิดประโยชน์กับโรงงานในการตัดสินใจรับคำสั่งผลิตสินค้าใหม่ได้อย่างรวดเร็ว และมีประสิทธิภาพ โดยเปลี่ยนวิธีการคำนวณและการสืบค้นข้อมูลจากงานเอกสารซึ่งเดิมใช้ระยะเวลา 2-3 วัน มาเป็นระบบฐานข้อมูลคอมพิวเตอร์ ซึ่งใช้ระยะเวลาในการประมวลผล 10 นาทีโดยประมาณ 5) สำหรับต้นทุน การให้บริการนำเที่ยวทั้งต้นทุนผันแปรและต้นทุนคงที่ พบว่า ต้นทุนผันแปรจะเป็นสัดส่วนโดยตรงกับจำนวน นักท่องเที่ยวที่ให้บริการ ซึ่งทั้ง 3 ขนาดกลุ่มนักท่องเที่ยวจะมีจำนวนต้นทุนผันแปรต่อคน เท่ากันในจำนวน 505 บาท ต่อคน ส่วนต้นทุนคงที่จะมีจำนวนเงินรวมคงที่ต่อครั้งของการให้บริการนำเที่ยว พบว่า ต้นทุนคงที่ของทั้ง 3 ขนาด กลุ่มนักท่องเที่ยว ได้แก่กลุ่มขนาดเล็ก กลุ่มขนาดกลาง และกลุ่มขนาดใหญ่ เท่ากับ 6,800 บาท 7,800 บาท และ 8,800 บาท ตามลำดับ ถ้าหากทางชุมชนสามารถบริหารต้นทุนคงที่ดังกล่าวนี้ได้จะส่งผลทำให้จุดคุ้มทุนลดต่ำลง และกิจการก็สามารถทำกำไรได้เร็วขึ้น เช่น การควบคุมต้นทุนค่าอาหาร ต้นทุนการจัดทำสมุดคู่มือนำเที่ยว ค่าตอบแทนให้ฝ่ายต่าง ๆ เป็นต้น ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ ธัญสิริ สง่างาม (2553) ที่ได้ศึกษาการวิเคราะห์ จุดคุ้มทุนและการวางแผนกำไรธุรกิจการท่องเที่ยวต่างประเทศ: กรณีศึกษา ชุตสินค้าการท่องเที่ยวประเทศมาเลเซีย บริษัท ชันนีทัวร์ จำกัด ผลการวิจัยพบว่า การแสดงผลการวิเคราะห์ข้อมูลจุดคุ้มทุนทำให้ทราบผลกำไรและขาดทุน ของบริษัท ผู้บริหารสามารถนำข้อมูลดังกล่าวไปวางแผนกำไรเพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ โดยการเปลี่ยนแปลง สภาพการณ์ของตลาด ไม่มีผลต่อขนาดรายได้และปริมาณการจำหน่ายสินค้าเนื่องจากบริษัท ใช้กลยุทธ์เครือข่าย ธุรกิจผู้ให้บริการนำเที่ยวต่างประเทศ ในการควบคุมต้นทุนจุดคุ้มทุนและสร้างความได้เปรียบในการกำหนดนโยบาย ในการแข่งขัน สอดคล้องกับ พุทธรณ สุวรรณอาสน์ (2556) ศึกษาเกี่ยวกับการพัฒนาศักยภาพด้านบัญชีการเงินของ วิสาหกิจชุมชน กลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง อำเภอตอสะเทิง จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า กลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง มีความต้องการใช้ประโยชน์จากข้อมูลทางบัญชีการเงิน เช่น ในการกำหนดราคาขายได้อย่างสมเหตุผล สามารถ

จัดทำผลการดำเนินงานอย่างโปร่งใสตรวจสอบได้ และกลุ่มฯ มีความเข้มแข็งทางด้านการบัญชีการเงินโดยมีปัจจัยเสริมมาจากการที่สมาชิกกลุ่มฯ มีความรู้ความเข้าใจในการจัดทำบัญชีครัวเรือน สมาชิกกลุ่มฯ สามารถประยุกต์ความรู้ของตนเองเข้าสู่ระบบบัญชีการเงินกลุ่มฯ ซึ่งส่งผลทำให้ระบบบัญชีกลุ่มฯ มีความเข้มแข็งมากขึ้น

สรุป

ผลการวิจัยสรุปได้ว่า ต้นทุนการให้บริการนำเที่ยว การกำหนดอัตราค่าบริการนำเที่ยวและจุดคุ้มทุนของการให้บริการนำเที่ยวจะพิจารณาตามการแบ่งขนาดกลุ่มนักท่องเที่ยวออกเป็น 3 ขนาด ดังนี้ กลุ่มขนาดเล็กจำนวนนักท่องเที่ยวตั้งแต่ 15 - 20 คน กลุ่มขนาดกลาง จำนวนนักท่องเที่ยวตั้งแต่ 21-30 คน และกลุ่มขนาดใหญ่ จำนวนนักท่องเที่ยวตั้งแต่ 31- 40 คน โดยต้นทุนการให้บริการนำเที่ยวแบ่งออกเป็นต้นทุนผันแปรและต้นทุนคงที่ พบว่า ต้นทุนผันแปรต่อคนต่อครั้งของการให้บริการนำเที่ยวของทุกขนาดกลุ่มนักท่องเที่ยวมีจำนวนเท่ากัน อยู่ที่ 505 บาท ส่วนต้นทุนคงที่พบว่า จำนวนเงินรวมคงที่ต่อครั้งของการให้บริการนำเที่ยว ทั้ง 3 ขนาดกลุ่มนักท่องเที่ยว ได้แก่ กลุ่มขนาดเล็ก กลุ่มขนาดกลาง และกลุ่มขนาดใหญ่ มีจำนวนเท่ากับ 6,800 บาท 7,800 บาท และ 8,800 บาท ตามลำดับ ส่วนอัตราค่าบริการนำเที่ยว พบว่า อัตราค่าบริการต่อคนต่อครั้งของการให้บริการนำเที่ยว ทั้ง 3 ขนาดกลุ่มนักท่องเที่ยว ได้แก่กลุ่มขนาดเล็ก กลุ่มขนาดกลาง และกลุ่มขนาดใหญ่ มีจำนวนเท่ากับ 1,050 บาท 960 บาท และ 870 บาท ตามลำดับ และส่วนจุดคุ้มทุนของการให้บริการนำเที่ยว พบว่า จุดคุ้มทุนต่อครั้งของการให้บริการนำเที่ยว ทั้ง 3 ขนาดกลุ่มนักท่องเที่ยว ได้แก่กลุ่มขนาดเล็ก กลุ่มขนาดกลาง และกลุ่มขนาดใหญ่ มีจำนวนเท่ากับ 13 คน 18 คน และ 25 คน ตามลำดับ

จากสรุปผลการวิจัยดังกล่าวข้างต้น ผู้วิจัยจึงมีข้อเสนอแนะสำหรับแนวทางพัฒนาการจัดการท่องเที่ยว โดยชุมชนด้วยการนำเอาจุดคุ้มทุนมาใช้ ควรมุ่งเน้นการนำข้อมูลที่ได้มาช่วยการวางแผนต้นทุน การวางแผนกำหนดอัตราค่าบริการ และวางแผนการสร้างกำไร ดังนี้

1. วางแผนต้นทุน หากสามารถบริหารต้นทุนในส่วนที่สามารถประหยัดได้ไม่ว่าจะจะเป็นต้นทุนผันแปรหรือต้นทุนคงที่ให้ต่ำลงได้จะส่งผลให้จุดคุ้มทุนลดต่ำลง และกิจการก็สามารถทำกำไรได้เร็วขึ้น หรืออาจกล่าวได้ว่า หากต้นทุนรวมสูง จะส่งผลให้จุดคุ้มทุนสูง และทำให้สร้างกำไรได้ช้าลงนั่นเอง
2. การวางแผนกำหนดอัตราค่าบริการ ควรนำเอาข้อมูลจุดคุ้มทุนที่ได้มาช่วยกำหนดอัตราค่าบริการนำเที่ยวที่เหมาะสมของชุมชนบ้านสันลมจอย โดยพิจารณาพร้อมกับปัจจัยด้านส่วนแบ่งทางการตลาด และด้านราคาขายหรืออัตราค่าบริการนำเที่ยวของคู่แข่ง เพื่อเป็นการสร้างความสามารถในการแข่งขันให้เพิ่มขึ้น
3. การวางแผนกำไร จำนวนนักท่องเที่ยวที่ให้บริการแต่ละครั้ง ควรเกินจำนวนจุดคุ้มทุนของการให้บริการนำเที่ยว เพื่อให้การบริการนำเที่ยวครั้งนั้น ๆ มีผลกำไรตอบแทนคืนสู่ชุมชน และการนำข้อมูลจุดคุ้มทุนของการให้บริการนำเที่ยวมาใช้ในการบริหารจัดการท่องเที่ยวโดยชุมชน จะมีความสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น ถ้าชุมชนได้นำเรื่องของการกำหนดส่วนแบ่งทางการตลาดมาวิเคราะห์ร่วมกันเพื่อให้ได้แนวทางที่เป็นประโยชน์ต่อการบริหารจัดการท่องเที่ยว ดังนี้ 1) การนำเที่ยวเป็นสินค้าประเภทบริการที่จับต้องไม่ได้ ควรเน้นการให้บริการที่สร้างความประทับใจ ตอบสนองความคาดหวังของลูกค้าเป็นหลัก โดยอาศัยการสอบถามหรือแบบประเมินความพึงพอใจกับนักท่องเที่ยวที่เข้ารับบริการในด้านต่าง ๆ แล้วนำข้อมูลที่ได้มาปรับปรุงการให้บริการครั้งต่อไป 2) ราคาขายโปรแกรมนำเที่ยว ควรนำ

ข้อมูลด้านต้นทุนมาช่วยวางแผนกำหนดราคาขาย โดยการกำหนดราคาขายอาจใช้วิธีการบวกเพิ่มเป็นอัตราร้อยละของต้นทุนรวม แต่เนื่องจากการเปิดให้บริการท่องเที่ยวของชุมชนบ้านสันลมจอยอยู่ในช่วงเริ่มแรก ควรเน้นการเปิดตัวการท่องเที่ยวของชุมชนให้เป็นที่รู้จักมากกว่าการสร้างปริมาณผลตอบแทน การตั้งราคาขายควรบวกเพิ่มจากต้นทุนรวมในอัตราร้อยละที่ไม่สูงมากเกินไป เช่น 10% - 20% เพื่อให้ได้ราคาขายที่เหมาะสมกับการจูงใจนักท่องเที่ยวและให้ผลตอบแทนที่ได้มาสามารถชดเชยต้นทุนต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น 3) ช่องทางการจัดจำหน่าย ควรเลือกช่องทางการจัดจำหน่ายที่เป็นรูปธรรม เช่น ขายผ่านบริษัทนำเที่ยว และขายผ่านชมรมส่งเสริมการท่องเที่ยวโดยชุมชนบ้านสันลมจอย เป็นต้น 4) การประชาสัมพันธ์ เพื่อเพิ่มจำนวนนักท่องเที่ยวกลุ่มใหม่ ๆ โดยแนะนำการท่องเที่ยวของชุมชนผ่านวิทยุชุมชน หนังสือพิมพ์ท้องถิ่น การทำการประชาสัมพันธ์เชิงรุก เช่น การเชิญสื่อมวลชนมาทัศนศึกษาจัดทำสารคดีโทรทัศน์หรือจัดทำบทความลงวารสารการท่องเที่ยวชั้นนำของประเทศ รวมถึงจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ที่ชุมชนจัดทำขึ้นเอง เน้นความเป็นสากล สื่อสารให้คนไทยและคนต่างชาติเข้าใจ มีอักษรภาษาไทย ภาษาอังกฤษ ภาษาจีนหรือตามเห็นควร โดยทำป้ายบอกทางเข้าสู่ชุมชน ไปสเตอร์ คู่มือการท่องเที่ยวแนะนำสถานที่ท่องเที่ยวของชุมชนวางตามที่พักและร้านอาหาร จัดทำเว็บไซต์ที่มีภาพสวยงามประกอบ มีระบบการจองเข้าเที่ยวชุมชนอัตโนมัติ และจัดให้มีศูนย์บริการนักท่องเที่ยวของชุมชน ทั้งนี้การนำจุดคุ้มทุนมาใช้สำหรับการจัดการท่องเที่ยวโดยชุมชนจะส่งผลให้ชุมชนสามารถวางแผนกลยุทธ์เพื่อการแข่งขันในตลาดได้ ตลอดจนสามารถตัดสินใจดำเนินงานได้อย่างถูกต้องเกิดประโยชน์สูงสุด และช่วยให้ชุมชนพัฒนาตนเองได้อย่างเข้มแข็งสามารถพึ่งตนเองได้อย่างยั่งยืนสืบไป

เอกสารอ้างอิง

- กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา. (2554). **แผนการท่องเที่ยวแห่งชาติ (พ.ศ. 2555 – 2559)**. กรุงเทพฯ: กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา.
- ธัญสิริ สง่างาม. (2553). การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนและการวางแผนกำไรธุรกิจการท่องเที่ยวต่างประเทศ: กรณีศึกษาชุดสินค้าการท่องเที่ยวประเทศมาเลเซีย บริษัท ชันนีทัวร์ จำกัด จังหวัดสงขลา. **วารสารมหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์**. 2(1), 57-72.
- นพดล อ่ำดี. (2551). **การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนเพื่อรับคำสั่งผลิตใหม่ในโรงงานเซรามิคโดยพิจารณาการผลิตภัณฑ์เดิม**. วิทยานิพนธ์วิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต (วิศวกรรมอุตสาหการ) มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- พุทธมน สุวรรณอาสน์. (2556). การพัฒนาศักยภาพด้านบัญชีการเงินของวิสาหกิจชุมชน กลุ่มตัดเย็บบ้านดอกแดง อำเภออดอยสะแก จังหวัดเชียงใหม่. **วารสารการพัฒนาชุมชนและคุณภาพชีวิต**. 1(1), 43-52.
- ศรีสุดา ธีระกาญจน์. (2550). **การบัญชีเพื่อการจัดการสำหรับเจ้าของกิจการและผู้บริหารที่มีใช้นักบัญชี**. กรุงเทพฯ: ทีพีเอ็น เพรส.
- สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (2554). **แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 11 (พ.ศ. 2555 - 2559)**. กรุงเทพฯ: สำนักนายกรัฐมนตรี.
- สุจิตรา ตุลยาเดชาพันธ์. (2552). **การบัญชีบริหารเพื่อการตัดสินใจประยุกต์ตามปรัชญาแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียง**. กรุงเทพฯ: พับลิคโฟโต้และโฆษณา.
- สุภาภรณ์ วิริยกิจจำรูญ. (2556). **การสำรวจศักยภาพครัวเรือนชาวชุมชนสันลมจอย**. เชียงใหม่: คณะบริหารธุรกิจและศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา ภาคพายัพ เชียงใหม่.