

สรุปผลการศึกษาวิจัยและข้อเสนอแนะ

การวิจัยนี้เสนอผลงานที่เป็นการเสนอแนวทางการออกแบบและการบริหารจัดการเชิงกายภาพของโครงการศูนย์การค้าในอีกรูปแบบหนึ่ง ซึ่งเรียกในงานวิจัยว่า“ศูนย์รวมร้านค้าชุมชน” ดังนั้นผู้วิจัยจึงนำเสนอข้อสรุปรายละเอียดทั้งหมด ดังนี้

- 6.1 สรุปผลวิจัยจากการวิเคราะห์นโยบายภาครัฐเกี่ยวกับธุรกิจการค้าปลีกจากแผนพัฒนาสังคมและเศรษฐกิจแห่งชาติฉบับที่ 10
- 6.2 สรุปผลวิจัยจากการวิเคราะห์กรณีศึกษา
- 6.3 สรุปผลวิจัยจากการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางตลาดของพื้นที่ศึกษา
- 6.4 สรุปผลวิจัยจากการวิเคราะห์ทัศนคติและความสัมพันธ์เกี่ยวกับความต้องการทางกายภาพและความต้องการมีส่วนร่วมรวมทั้งระบบบริหารของภาคประชาชน
- 6.5 ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยในอนาคต

6.1 สรุปผลวิจัยจากการวิเคราะห์นโยบายภาครัฐเกี่ยวกับธุรกิจการค้าปลีกจากแผนพัฒนาสังคมและเศรษฐกิจแห่งชาติฉบับที่ 10

จากการวิเคราะห์นโยบายฯ แล้วนำมาสรุปเป็นแนวความคิดนามธรรม คือ การสร้างรายได้จากสภาพแวดล้อมที่ชุมชนมีอยู่ การรวมกลุ่มทำกิจกรรมเพื่อสร้างความเข้มแข็ง และการพัฒนาชุมชนให้เข้มแข็งด้วยการสร้างคนด้วยการเรียนรู้ ซึ่งการรวมกลุ่มทำกิจกรรมพร้อมกับการสร้างรายได้แก่ชุมชนสามารถกระทำในรูปแบบของธุรกิจชุมชน (สมพันธ์ เตชะอธิก, 2541, น. 83-84) ซึ่งลักษณะการเกิดของธุรกิจชุมชนตำบลบ้านคลองสวน สามารถเกิดขึ้นใน 2 รูปแบบจาก 3 รูปแบบ คือ การเกิดจากการรวมกลุ่มอาชีพและเกิดเพื่อรักษาผลประโยชน์ของชุมชน และจากแนวความคิดธรรมนำมาซึ่งแนวคิดรูปแบบของโครงการศูนย์รวมร้านค้าชุมชนเกี่ยวกับกิจกรรม (ดังภาพที่ 4.1) ตามมาด้วยรูปแบบของพื้นที่และลักษณะพื้นที่ใช้สอย โดยจัดแบ่งประเภทของพื้นที่ใช้สอยเป็น 4 ประเภทหลัก มีรายละเอียดดังนี้

- 1) พื้นที่เพื่อการเรียนรู้ ได้แก่ ห้องสมุด ห้องฝึกฝนอาชีพ ห้องแสดงภูมิปัญญาท้องถิ่น

- 2) พื้นที่เพื่อสาธารณะเพื่อชุมชน ได้แก่ ห้องประชุม ห้องอเนกประสงค์ ลานสำหรับงานรื่นเริง ประเพณี
- 3) พื้นที่เพื่อสันตนาการ ได้แก่ ลานกีฬา สวนหย่อม ลานออกกำลังกาย
- 4) พื้นที่เพื่อทางการค้า ได้แก่ ร้านค้าชุมชน

6.2 สรุปผลวิจัยจากวิเคราะห์กรณีศึกษา

จากการวิเคราะห์กรณีศึกษา ข้อสรุปสามารถแบ่งออกเป็น 6 ข้อสรุป ได้แก่ ลักษณะที่ตั้ง พื้นที่สาธารณะเพื่อชุมชน พื้นที่เพื่อการเรียนรู้ พื้นที่เพื่อทางการค้า การออกแบบอาคารและการบริหาร นำมาซึ่งการประยุกต์ใช้ลักษณะต่าง ๆ ที่เหมาะสมของศูนย์รวมร้านค้าชุมชนเมื่อพิจารณาร่วมกับพื้นที่ศึกษา มีรายละเอียดที่แตกต่างกันดังตารางที่ 5.1

ตารางที่ 6.1

ความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะจากกรณีศึกษากับลักษณะที่เหมาะสมกับศูนย์

ลักษณะ	ลักษณะจากกรณีศึกษา	ลักษณะที่เหมาะสมกับศูนย์ฯ
ลักษณะที่ตั้ง	ตั้งอยู่บนแหล่งชุมชน เช่น ถนนทางหลวง ถนนสายหลักของเมืองที่เชื่อมต่อระหว่างชุมชนกับเขตพื้นที่อื่น แหล่งการค้าเพื่อสามารถขายได้ทั้งผู้อยู่อาศัยภายในชุมชนและชุมชนใกล้เคียง แต่หากให้ความสำคัญกับชุมชนโดยเฉพาะ ควรเป็นบริเวณเดียวกับที่เป็นศูนย์กลางของชุมชนเดิมหรือใกล้เคียง	หากสามารถอยู่บนถนนเส้นหลักที่เป็นทางเชื่อมต่อระหว่างเขตอื่นหรือย่านการค้าแนวถนน (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2546, น. 84) จะเป็นผลดีของโครงการรวมทั้งเป็นประโยชน์ต่อการขายสินค้าของร้านค้าชุมชน แต่อีกลักษณะคือเป็นบริเวณที่อยู่ใกล้กับแหล่งชุมชนหรือจุดศูนย์กลางของชุมชนเดิม ซึ่งหากเป็นเช่นนั้นแล้วควรพิจารณาต่อว่าจำนวนร้านค้าที่จะเกิดขึ้นสามารถอยู่รอดได้หรือไม่ และควรปรับเปลี่ยนโดยลดความสำคัญของร้านค้าแต่มุ่งไปที่การเป็นศูนย์เพื่อบริการชุมชน

ตารางที่ 6.1 (ต่อ)

ลักษณะ	ลักษณะจากกรณีศึกษา	ลักษณะที่เหมาะสมกับศูนย์ฯ
พื้นที่สาธารณะเพื่อชุมชน	ห้องออกกำลังกาย ยิมเนเซียม ลานอเนกประสงค์ หรือห้องที่ทำกิจกรรมร่วมกัน ห้องบริการชุมชน เช่น ธนาคารกองทุน จุดเติมน้ำมัน บริเวณพักผ่อน	เนื่องจากตำบลบ้านคลองสวนมีบริการชุมชนที่เป็นพื้นที่สาธารณะคือ ลานวัด สนามเด็กเล่น สนามกีฬาของโรงเรียน แต่ยังไม่มีส่วนสาธารณะ ดังนั้นศูนย์รวมร้านค้าชุมชนที่ต้องการเป็นศูนย์กลางเพื่อบริการชุมชน จึงควรมีพื้นที่ประเภทนี้ด้วย รวมทั้งพื้นที่ออกกำลังกายและลานกีฬา
พื้นที่เพื่อการเรียนรู้	ห้องสมุด ห้องฝึกฝนอาชีพ ห้องสำหรับฝึกดนตรี ศิลปะและกีฬา ห้องเผยแพร่วัฒนธรรม สวนสาธิต การเกษตร	การเป็นห้องฝึกฝนอาชีพมีความเหมาะสมมากกว่า เนื่องจากเป็นสิ่งที่ชุมชนต้องการมากกว่า ห้องสมุด และการถ่ายทอดความรู้ด้านการเกษตรมีความจำเป็น ทั้งนี้ เนื่องจากผู้อยู่อาศัยภายในบ้านคลองสวน ยังประกอบอาชีพเกษตรกรเป็นสัดส่วนมากกว่าครึ่งหนึ่งของผู้อยู่อาศัยภายในตำบลทั้งหมด
พื้นที่เพื่อทางการค้า	ร้านค้าสำหรับค้าขายโดยตรงกับพื้นที่ที่สามารถสร้างกำไรจากการเปิดเช่า	จากบทที่ 4 พบว่าลักษณะร้านค้าของศูนย์ฯ สามารถเกิดขึ้นได้ 2 รูปแบบคือ การที่ศูนย์ฯ เป็นเจ้าของร้านค้าเองรวมทั้งกลุ่มผู้ประกอบการมาเช่าพื้นที่ กับอีกรูปแบบหนึ่ง คือ เปิดร้านค้าให้เป็นพื้นที่เช่าอย่างเดียว
การออกแบบอาคาร	รูปแบบอาคารมีความแตกต่างกันตามกรณีศึกษา แต่สำหรับกรณีศึกษาประเทศไทยมักเป็นรูปแบบไทยประยุกต์ โดยใช้วัสดุที่หาได้ง่ายและทนทาน เช่น คอนกรีต กระจก รวมทั้งไม้	การออกแบบให้มีรูปแบบเรียบง่าย วัสดุคงทนและดูแลรักษาง่าย เพื่อประหยัดทั้งงบประมาณและค่าบำรุงรักษา
การบริหาร	ในส่วนของร้านค้าจะมีการบริหารเหมือนร้านค้าอื่นทั่วไป แต่ในส่วนที่เป็นพื้นที่สาธารณะเพื่อชุมชน และพื้นที่เพื่อการเรียนรู้จะมีเจ้าหน้าที่ส่วนใหญ่สำหรับดูแลสถานที่ การประสานงานกับชุมชนและผู้เชี่ยวชาญในการฝึกสอน	การแบ่งหน้าที่ระหว่างส่วนบริการชุมชน ซึ่งมีหน้าที่โดยส่วนใหญ่ในการดูแลสถานที่ การให้ข้อมูลแก่ผู้อยู่อาศัยภายในชุมชนและส่วนร้านค้าซึ่งมีหน้าที่ส่วนใหญ่ในการจัดเก็บค่าเช่า รวมทั้งการบริการต่อผู้เช่าพื้นที่

6.3 สรุปผลวิจัยจากการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางตลาดของพื้นที่ศึกษา

จากการวิเคราะห์ที่ตั้งของพื้นที่ศึกษาในบทที่ 4 พบปัญหาหลักทั้งหมด 4 ปัญหา ผู้วิจัยได้เสนอแนวทางแก้แต่ละปัญหาดังรายละเอียดต่อไปนี้

6.3.1 สรุปผลการวิเคราะห์การเพิ่มศักยภาพด้านรูปร่างของพื้นที่

จากการวิเคราะห์ปัญหาด้านพื้นที่ศึกษาในบทที่ 4 พบว่าด้านรูปร่างของพื้นที่มีลักษณะที่ด้านหน้าติดถนน 40 เมตร ในขณะที่ด้านยาวยาว 480 เมตร ดังนั้นจึงเป็นอุปสรรคในการรับรู้ถึงกิจกรรมภายในศูนย์ฯ ต่อผู้สัญจรผ่านไปมาของโครงการ ดังนั้นผู้วิจัยจึงนำเสนอแนวทางแก้ 2 แนวทางได้แก่

1) วางกลุ่มอาคารที่จำเป็นต้องอยู่ด้านหน้าโครงการเป็นอันดับแรก และจากการสรุปกิจกรรมที่จะเกิดขึ้นภายในศูนย์ฯ พบว่าสามารถแบ่งกลุ่มประเภทของพื้นที่ของศูนย์ฯ ได้ดังต่อไปนี้ คือ ส่วนการค้า ส่วนการเรียนรู้ ส่วนสันทนาการและส่วนสำนักงานรวมทั้งบริการอื่น ๆ เมื่อพิจารณาแล้วส่วนการค้ามีความจำเป็นมากที่สุด โดยการจัดวางอาคารนั้นควรเน้นการเปิดโล่งของแต่ละกลุ่มอาคาร อาจเป็นทางเดินที่มีความโปร่ง อาคารที่มีพื้นที่เปิดโล่งมากหรือแม้แต่ลานโล่งในแต่ละจุด เมื่อผู้ใช้งานอยู่ส่วนการค้าซึ่งอยู่ด้านหน้าต้องสามารถมองเห็นถึงกิจกรรมหลัก ๆ ของภายในศูนย์ฯ ได้

2) จากการที่รูปร่างของพื้นที่มีด้านยาวยาวมาก ดังนั้นจึงควรกระจายพื้นที่ที่ตั้งจุดผู้ใช้บริการทั่วศูนย์ฯ พื้นที่ที่ตั้งจุดลูกค้าสามารถเกิดขึ้นได้หลายลักษณะ เช่น ลานกิจกรรม ร้านค้า ตั้งจุด หรือบริเวณที่เป็นที่รวมคนจำนวนมาก (มาลินี ศรีสุวรรณ, 2542, น. 82) โดยพื้นที่ดังกล่าวสามารถทำให้ผู้ใช้บริการต้องการเดินเข้ามาภายในโครงการได้ ระยะห่างของแต่ละพื้นที่ที่ตั้งจุดนั้นควรอ้างอิงมาจากทฤษฎีเรื่องการออกแบบระยะทางของทางเดินเกี่ยวกับระยะการเดินของคนที่เดินระหว่างจุดแจกจ่ายหรือพื้นที่ที่ตั้งจุดเท่ากับ 180 เมตร ดังนั้นการออกแบบโครงการจึงควรวางตำแหน่งของพื้นที่ที่ตั้งจุดลูกค้ากระจายทั่วศูนย์โดยมีระยะห่างระหว่างกันประมาณ 180 เมตร

6.3.2 สรุปผลการวิเคราะห์การเพิ่มศักยภาพด้านติดกับโรงงาน

การป้องกันมลภาวะทางเสียงและทางสายตาบริเวณทิศตะวันตกของพื้นที่ศึกษาสามารถกระทำได้ 2 แนวทาง ได้แก่

1) การใช้แนวกันเสียงซึ่งสามารถทำได้โดยการออกแบบกำแพงกันเสียงโดยใช้วัสดุป้องกันเสียงโดยเฉพาะ การจัดภูมิทัศน์ให้เป็นที่ร่มไม้ที่มีคุณสมบัติใบหนาแน่นมาจัดตามแนวที่ติดด้านทิศตะวันตก หรือแม้แต่การปรับความสูงของพื้นดินของโครงการ ผสมกับการจัดวางต้นไม้

2) การจัดกลุ่มกิจกรรมที่ต้องการความเป็นส่วนตัวน้อยมาอยู่บริเวณนี้ เช่น ส่วนบริการ ลานอเนกประสงค์ ห้องอเนกประสงค์ สวนสาธารณะขนาดเล็ก ที่ออกกำลังกาย

ทั้งนี้เมื่อสำรวจพื้นที่พบว่า เสียงจากโรงงานมีความดังน้อย และไม่รบกวนต่อพื้นที่ศึกษา แต่การแก้ปัญหานี้เป็นไปเพื่อการป้องกันความเสี่ยงในอนาคต ซึ่งสำหรับศูนย์รวมร้านค้าชุมชนนั้นสามารถออกแบบโดยการจัดกลุ่มกิจกรรมตามข้อ 2 หรือหากจำเป็นต้องวางกิจกรรมที่ต้องการความสงบสูงควรเป็นการจัดวางแนวต้นไม้มากกว่าการใช้วัสดุอื่น

6.3.3 สรุปผลการวิเคราะห์การเพิ่มศักยภาพเพื่อลดอุปสรรคคู่แข่งชั้นในบริเวณใกล้เคียง

การแก้ปัญหาสำหรับคู่แข่งชั้นในสามารถทำได้ดังนี้ (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2546, น. 66) คือ การนำจุดอ่อนของคู่แข่งชั้นในมาเป็นจุดแข็งของโครงการ โดยคู่แข่งชั้นในของพื้นที่ศึกษา คือ ศูนย์การค้าดิสเคาท์สตรี ดังนั้นการให้บริการและการคำนึงถึงออกแบบตกแต่งอาคารมีน้อย ดังนั้นการออกแบบศูนย์ฯ ที่เน้นถึงความสวยงามของอาคารและการจัดภูมิทัศน์ที่น่าใช้งาน สามารถสร้างเป็นจุดแข็งของโครงการได้ ประกอบกับแนวทางของศูนย์ฯ ที่เน้นส่วนสันทนาการและการเรียนรู้พร้อม ๆ กับส่วนการค้าสามารถเป็นสิ่งที่แตกต่างจากคู่แข่งชั้นใน

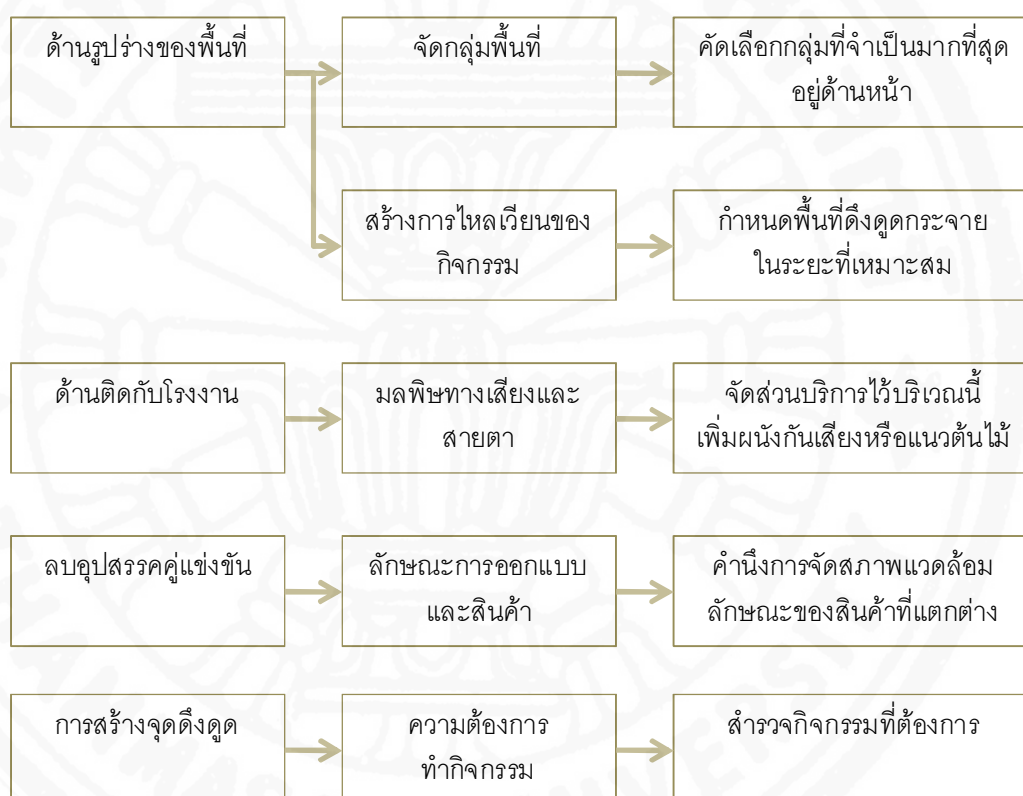
6.3.4 สรุปผลการวิเคราะห์การเพิ่มศักยภาพด้วยการสร้างจุดดึงดูด

การสร้างจุดดึงดูดให้ผู้อยู่อาศัยภายในชุมชนเดินทางมายังศูนย์อาศัยข้อมูลจากการสำรวจความต้องการเกี่ยวกับกิจกรรมภายในแบบสอบถาม ทั้งนี้จากบทที่ 4 พบว่ากิจกรรมที่มีผู้ให้ความสนใจมาก ได้แก่ กิจกรรมเพื่อการพักผ่อน การซื้อสินค้าประจำวันและการซื้ออาหารสด ดังนั้นพื้นที่ภายในศูนย์จึงได้มีการคำนึงถึงพื้นที่ประเภทนี้ด้วย โดยอยู่เป็นส่วนสันทนาการของศูนย์

ซึ่งประกอบด้วยสวนสาธารณะขนาดเล็ก จุดนั่งพัก ลู่วิ่งรอบศูนย์ การซื้ออาหารสดเกิดขึ้นบริเวณที่เป็นลานอเนกประสงค์ โดยบริเวณตอนเช้าและตอนเย็นสามารถดัดแปลงให้เป็นพื้นที่ตลาดนัดได้ ดังนั้นจากข้อสรุปที่ 6.3.1 – 6.3.4 สามารถสรุปได้ดังภาพที่ 6.1 ดังนี้

ภาพที่ 6.1

ข้อสรุปจากข้อ 6.3.1 – 6.3.4



6.4 สรุปผลวิจัยจากวิเคราะห์ทัศนคติและความสัมพันธ์เกี่ยวกับความต้องการทางกายภาพและความต้องการมีส่วนร่วมรวมทั้งระบบบริหารของภาคประชาชน

6.4.1 สรุปผลจากการวิเคราะห์ทัศนคติของผู้อยู่อาศัยภายในชุมชนเกี่ยวกับความต้องการทางกายภาพและการมีส่วนร่วม

จากการวิเคราะห์แบบสอบถามในบทที่ 4 (จากตารางที่ 4.7- 4.13) เกี่ยวกับข้อมูลของผู้อยู่อาศัยภายในตำบลบ้านคลองสวนซึ่งเป็นพื้นที่ศึกษา สามารถสรุปได้ดังนี้

1) อาชีพ โดยส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกร ซึ่งเป็นการประกอบอาชีพดั้งเดิมของชุมชน และสภาพแวดล้อมยังเอื้อต่อการเกษตร พื้นที่ส่วนใหญ่เป็นสวนและบ่อเลี้ยงสัตว์น้ำ โดยข้อสรุปนี้สอดคล้องกับข้อมูลจากองค์การบริหารส่วนตำบลบ้านคลองสวน อาชีพรองลงมาเป็นรับจ้าง เนื่องจากเขตที่อยู่ใกล้เคียงเป็นเขตโรงงานอุตสาหกรรมของจังหวัดสมุทรปราการตามสถิติจังหวัดสมุทรปราการ

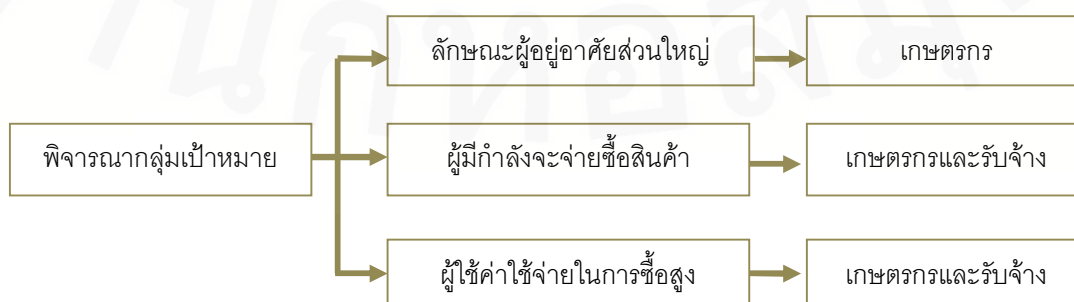
2) อาชีพกับรายได้เฉลี่ยต่อเดือน โดยรวมแล้วช่วงรายได้เฉลี่ยต่อเดือนโดยส่วนใหญ่อยู่ที่ 5,000-10,000 บาท โดยเป็นกลุ่มอาชีพรับจ้างมากที่สุด แต่หากพิจารณาจากกลุ่มอาชีพโดยส่วนใหญ่ของพื้นที่ศึกษาซึ่งคือกลุ่มเกษตรกร จะมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนเท่ากับ 10,001-25,000 บาท

3) ค่าใช้จ่ายในการซื้อสินค้าแต่ละครั้ง ส่วนใหญ่มีค่าใช้จ่ายเฉลี่ยเท่ากับ 100 - 500 บาทซึ่งมาจากกลุ่มรายได้ 5,001-10,000 บาท เมื่อเปรียบเทียบกับค่าใช้จ่ายต่อเดือนในการซื้อสินค้าของประชาชนในจังหวัดสมุทรปราการพบว่า ค่าใช้จ่ายต่อเดือนของจังหวัดสมุทรปราการมีมากกว่าตำบลบ้านคลองสวน โดยหากประชาชนมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 5,001-10,000 บาท ค่าใช้จ่ายต่อเดือนจะเท่ากับ 1,911-3,823 บาท สาเหตุที่เป็นเช่นนั้นอาจมาจากกิจกรรมทางเศรษฐกิจของตำบลบ้านคลองสวน อำเภอพระสมุทรเจดีย์มีน้อยกว่าอำเภออื่น ๆ กล่าวคือ อำเภอพระสมุทรเจดีย์มีจำนวนสถานประกอบการ 1,376 รายในขณะที่อำเภอเมืองมีจำนวน 19,770 ราย ดังนั้นการคาดคะเนรายจ่ายของชุมชนตำบลบ้านคลองสวนจึงควรคิดจากรายได้เฉลี่ยต่อเดือนที่ได้จากแบบสอบถาม เมื่อนำค่าใช้จ่ายในการซื้อสินค้าในแต่ละวันคำนวณจากการคาดคะเนยอดขายต่อวัน (ไพโรจน์ ทิพมาตร, 2544, น. 98)

4) อาชีพที่มีค่าใช้จ่ายในการซื้อสินค้ามากที่สุด คือ กลุ่มเกษตรกรโดยมีค่าใช้จ่ายเฉลี่ยครั้งละมากกว่า 500 บาท รองลงมาเป็นกลุ่มรับจ้างและเจ้าของกิจการ ค่าขายตามลำดับจากข้อ 1 - 4 สามารถสรุปได้ว่ากลุ่มเป้าหมายหลักของศูนย์รวมร้านค้าชุมชนมีแนวโน้มว่าเป็นกลุ่มอาชีพเกษตรกรและกลุ่มรับจ้างมากกว่ากลุ่มอาชีพอื่น ดังภาพที่ 6.2

ภาพที่ 6.2

การพิจารณากลุ่มเป้าหมายจากข้อสรุป 1-4



5) การเดินทางมายังศูนย์ของชุมชนนิยมใช้รถยนต์มากที่สุดซึ่งส่วนใหญ่เป็นกลุ่มเกษตรกร รongลงมาเป็นการเดินทางโดยรถประจำทางซึ่งส่วนใหญ่เป็นกลุ่มรับจ้าง นำมาซึ่งการกำหนดการบริการเกี่ยวกับที่จอดรถจากทั้ง 2 ประเภท

ภาพที่ 6.3

การพิจารณาจากข้อสรุป 5



6) ระยะเวลาที่ใช้ภายในศูนย์ พบว่าผู้อยู่อาศัยภายในชุมชนส่วนใหญ่ใช้ระยะเวลา 30 นาทีถึง 2 ชั่วโมง รongลงมาเป็นระยะเวลาน้อยกว่า 30 นาที โดยกลุ่มเกษตรกรมีระยะเวลาที่ใช้ภายในศูนย์มากที่สุด ดังนั้นที่จอดรถสามารถหมุนเวียนในแต่ละวัน และข้อสรุปนี้จะพิจารณาร่วมกับความถี่ที่เดินทางมายังศูนย์เพื่อคำนวณจำนวนที่จอดรถ

7) ความถี่ในการมาศูนย์ ของผู้อยู่อาศัยภายในชุมชนโดยส่วนใหญ่เท่ากับ 1 - 2 ครั้งต่อสัปดาห์ คิดเป็นร้อยละ 48 รongลงมาคือ 3 - 4 ครั้งต่อสัปดาห์และ 5 - 6 ครั้งต่อสัปดาห์ตามลำดับ ดังนั้นสามารถคาดการณ์จำนวนผู้มาใช้ศูนย์ ต่อวันได้ กล่าวคือภายในตำบลบ้านคลองสวนนั้นมีความหนาแน่นของประชากรอยู่ที่ 858 คนต่อตารางกิโลเมตร ซึ่งจากการเปรียบเทียบขนาดพื้นที่ของศูนย์รวมร้านค้าชุมชนกับศูนย์การค้าแล้วพบว่า มีขนาดพื้นที่ใกล้เคียงกับ ศูนย์การค้าระดับชานเมือง ซึ่งมีพื้นที่ 2,000-10,000 ตารางเมตร (มาลินี ศรีสุวรรณ, 2542, น. 74) โดยพื้นที่การค้าของศูนย์การค้าระดับชานเมืองนี้ มีพื้นที่การค้าครอบคลุม 400 เมตรถึง 3.2 กิโลเมตรเป็นพื้นที่การค้าหลัก และ 3.2-5 กิโลเมตรเป็นพื้นที่การค้ารอง (Berman, Evans, 1992, pp. 218-219) ดังนั้นพื้นที่การค้าของศูนย์ฯ ซึ่งครอบคลุมบริเวณ 3-5 กิโลเมตรจากศูนย์ จะมีจำนวนประชากรเท่ากับ 4,290 คน และจากการสำรวจพบว่ากลุ่มที่มายังศูนย์ที่มีความถี่สูงสุดเป็นร้อยละ 13 ของประชากรทั้งหมด ดังนั้นในแต่ละวันจะมีผู้เดินทางมาใช้ศูนย์เป็นจำนวนประมาณ 558 คน

ภาพที่ 6.4
การพิจารณาจากข้อสรุป 6-7



จากข้อสรุปข้อที่ 1-7 เกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปและพฤติกรรมของผู้อยู่อาศัยภายในชุมชนสามารถสรุปได้ดังแผนภาพที่ 6.5

ภาพที่ 6.5
ข้อสรุปจากข้อ 1 – 7



8) ความต้องการทำกิจกรรมประเภทต่าง ๆ ภายในศูนย์ของผู้อยู่อาศัยภายในชุมชน แบ่งเป็น 3 ประเภท ได้แก่ กิจกรรมทางสังคม กิจกรรมทางบริการและกิจกรรมทางการศึกษาและประเพณี โดยกิจกรรมที่จะเกิดขึ้นภายในศูนย์คัดเลือกจากกิจกรรมที่มีระดับความต้องการปานกลางค่อนข้างมากเป็นต้นไปหรือตั้งแต่ 3.00 ขึ้นไปตามตารางที่ 4.8 จึงได้กิจกรรมมาทั้งหมด 14 กิจกรรม ซึ่งกิจกรรม 3 ลำดับแรกเมื่อแยกตามประเภทกิจกรรมได้แก่

- (1) กิจกรรมทางสังคม คือ การพักผ่อน การเล่นกีฬาและการร่วมงานรื่นเริง
- (2) กิจกรรมทางบริการ คือ การซื้ออาหารสด การซื้อสินค้าประจำวันและการรับประทานอาหาร
- (3) กิจกรรมทางการศึกษาและประเพณี คือ การฝึกฝนอาชีพ การชมการแสดง วัฒนธรรมและการอ่านหนังสือ

6.4.3 สรุปผลจากการวิเคราะห์ทัศนคติของผู้ประกอบการรายย่อยภายในชุมชนเกี่ยวกับความต้องการทางกายภาพและการมีส่วนร่วม

จากการวิเคราะห์แบบสอบถามในบทที่ 4 เกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการรายย่อยภายในตำบลบ้านคลองสวนซึ่งเป็นพื้นที่ศึกษาสามารถสรุปได้ดังนี้

- 1) ทัศนคติการเลือกเช่าพื้นที่ สรุปได้ว่าปัจจัยที่ส่งเสริมให้เลือกเช่าพื้นที่มากที่สุด คือ การอยู่ใกล้แหล่งชุมชน รองลงมาคือ ค่าเช่าราคาถูกและการที่ศูนย์มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบ
- 2) ส่วนประเภทของสินค้าที่ต้องการขาย พบว่าสัดส่วนของผู้ต้องการขายสินค้าประเภทเสื้อผ้าและเครื่องประดับมีมากที่สุด รองลงมาเป็นสินค้าตกแต่งบ้านและสินค้าพื้นเมืองตามลำดับ
- 3) เมื่อทราบแนวโน้มของประเภทของสินค้าของผู้เช่าพื้นที่ จากนั้นนำมาหาความสัมพันธ์ระหว่างประเภทของสินค้าที่ต้องการขายกับขนาดของพื้นที่ที่ใช้เป็นร้านค้าในปัจจุบัน พบว่า ผู้ขายสินค้าประเภทเสื้อผ้า ของตกแต่งบ้านและเครื่องประดับเช่าพื้นที่ขนาด 15-20 ตารางเมตร และผู้ขายสินค้าประเภทสินค้าพื้นเมืองเช่าขนาดพื้นที่น้อยกว่า 15 ตารางเมตร
- 4) จากการเปรียบเทียบขนาดของพื้นที่ที่ผู้ประกอบการรายย่อยต้องการกับขนาดพื้นที่ที่เช่าในปัจจุบัน พบว่าผู้เช่าต้องการพื้นที่เพิ่มขึ้นจากเดิม กล่าวคือผู้จำหน่ายสินค้าประเภทเสื้อผ้าและสินค้าพื้นเมืองต้องการขนาดพื้นที่จาก 15-20 ตารางเมตรเป็นขนาด 20-35 ตารางเมตร ส่วนผู้จำหน่ายของตกแต่งบ้านมีความต้องการมากกว่า 35 ตารางเมตรขึ้นไปเช่นเดิม

5) สำหรับบริการที่ผู้เช่าพื้นที่ต้องการจากแบบสอบถามมีดังนี้ ลักษณะที่จอดรถควรเป็นในร่มภายนอกอาคาร ซึ่งการขนส่งสินค้าส่วนใหญ่นิยมใช้รถกระบะ และทางสำหรับการขนถ่ายสินค้าที่ขนส่งแล้วสะดวกควรมีขนาดมากกว่า 4 เมตร ศูนย์ฯ ควรจัดพื้นที่สำหรับเก็บสินค้าเป็นอันดับแรกและการแบ่งพื้นที่สำหรับทำงานเอกสาร การเพิ่มตู้เก็บของสำหรับพนักงานเป็นสิ่งที่พิจารณาในลำดับต่อมาและการคำนึงถึงห้องอาบน้ำเป็นสิ่งที่พิจารณาถึงลำดับสุดท้าย

จากข้อสรุปข้อที่ 1-4 เกี่ยวกับผู้ประกอบการรายย่อย สามารถสรุปได้ดังภาพที่ 6.7 และข้อสรุปข้อที่ 5 ตามภาพที่ 6.6



6.4.5 สรุปผลจากการวิเคราะห์ทัศนคติของผู้อยู่อาศัยภายในชุมชนและผู้ประกอบการรายย่อยภายในชุมชนเกี่ยวกับความต้องการทางกายภาพ

1) ลักษณะทางกายภาพเพื่อกำหนดรายละเอียดพื้นที่ อันได้แก่ ลักษณะพื้นที่ จำนวนจุดที่ตั้ง และระบบปรับอากาศ สรุปได้ดังตารางที่ 4.12

ตารางที่ 4.12

สรุปลักษณะทางกายภาพต่าง ๆ ของแต่ละกิจกรรม

กิจกรรม	ลักษณะทางกายภาพต่าง ๆ ของแต่ละกิจกรรม			
	ลักษณะพื้นที่	จำนวนจุด	ที่ตั้ง	ระบบปรับอากาศ
นัดพบ	ภายนอก	จุดเดียว	ใกล้ร้านค้า	ไม่ติดตั้ง
ประชุม	ภายใน	จุดเดียว	ใกล้ที่จอดรถ	ติดตั้ง
งานรื่นเริง	กึ่งภายนอก	จุดเดียว	ใกล้ที่จอดรถ	ไม่ติดตั้ง
พักผ่อน	ภายนอก	จุดเดียว	ใกล้ที่จอดรถ	ไม่ติดตั้ง
เด็กทำกิจกรรม	ภายนอก	หลายจุด	ใกล้สิ้นทางการ	ไม่ติดตั้ง
เล่นกีฬา	ภายนอก	จุดเดียว	ใกล้ที่จอดรถ	ไม่ติดตั้ง
อ่านหนังสือ	ภายใน	จุดเดียว	ใกล้สิ้นทางการ	ติดตั้ง
ฝึกฝนอาชีพ	ภายใน	จุดเดียว	ใกล้ที่จอดรถ	ติดตั้ง
วัฒนธรรม	ภายใน	จุดเดียว	ใกล้ที่จอดรถ	ติดตั้ง

2) ลักษณะทางกายภาพเพื่อการออกแบบอาคารและสิ่งแวดล้อม ได้แก่ รูปแบบอาคาร การตกแต่งภายใน บรรยากาศ การจัดอาคารและจำนวนชั้น เมื่อพิจารณารวมกันระหว่างข้อมูลที่ได้จากผู้อยู่อาศัยภายในชุมชนและผู้ประกอบการรายย่อย พบว่าในเรื่องของรูปแบบอาคารต้องการรูปแบบเมืองร้อน-ทันสมัย ส่วนการตกแต่งภายในต้องการเป็นแบบเรียบง่าย พร้อมกับมีบรรยากาศที่ร่มรื่น และหากอาคารมีเพียงชั้นเดียวจะเหมาะสมกว่า โดยจัดวางอาคารเป็นกลุ่มอาคาร

6.5 ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยในอนาคต

1) สำหรับการจัดตั้งองค์กรชุมชน ร้านค้าชุมชน หรือโครงการที่เกิดขึ้นจากการร่วมมือระหว่างคนในชุมชน ภาครัฐควรมีส่วนในการคัดเลือกและพิจารณาความเหมาะสมว่าองค์กรชุมชนที่จะเกิดขึ้นสามารถอยู่รอดได้ด้วยตนเองได้หรือไม่ รวมทั้งมีส่วนในการร่วมวางแผนโครงการหรือแผนชุมชน เนื่องจากจากการสำรวจของผู้วิจัยพบว่าโครงการของชุมชนที่เกิดขึ้นจากการได้รับเงินจากกองทุนหมู่บ้านเพื่อสร้างโครงการต่าง ๆ แต่ล้มเหลวเพราะไม่สามารถสร้างให้โครงการอยู่รอดได้ ซึ่งร้านค้าชุมชนเป็นหนึ่งในโครงการนั้น ๆ ส่งผลให้เงินกองทุนหมดไปอย่างไร้ประโยชน์และสามารถนำไปสู่ความแตกแยกระหว่างคนในชุมชน ดังนั้นมาตรการในการควบคุมเพื่อไม่ให้ความสูญเสียดังกล่าว รัฐบาลควรมีส่วนช่วยเหลือในการติดตามโครงการอย่างใกล้ชิด และชี้แนะในสิ่งที่ควรปฏิบัติเพื่อให้โครงการของชุมชนสามารถอยู่รอดได้อย่างยั่งยืน

2) การสร้างศูนย์รวมร้านค้าชุมชนให้ประสบความสำเร็จในลำดับต่อไป ต้องศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ โดยการวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาดเพื่อแผนกำหนดกลยุทธ์ด้านการตลาด การวิเคราะห์คู่แข่งชั้นรอบพื้นที่ศึกษา การพิจารณาจุดแข็งของโครงการเพื่อสร้างให้เกิดข้อแตกต่างกับโครงการอื่นอย่างชัดเจน การวิเคราะห์ทางเศรษฐกิจและการเงิน เพื่อประมาณค่าใช้จ่ายในการลงทุนรวมทั้งค่าดำเนินการ รวมทั้งการคาดการณ์แนวทางการขยายตัวของธุรกิจในอนาคต

3) การศึกษาด้านกายภาพและการจัดการพื้นที่ของชุมชน ควรพิจารณาข้อมูลประกอบกัน 2 เรื่องสำคัญ คือ การรับฟังทัศนคติของภาคประชาชนประกอบกับการเสนอแนะข้อคิดเห็น และการประเมินโครงการโดยผู้เชี่ยวชาญในการออกแบบ เพื่อสามารถสร้างศูนย์ได้อย่างสำเร็จ