# ภาคผนวก ก

## เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

**แบบสอบถาม**

แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นโดยนักศึกษาระดับปริญญาโทหลักสูตรบัญชีมหาบัณฑิต คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจบ้านพักดูแลผู้สูงอายุ ในอำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่

คำตอบของท่านจะถูกนำไปประมวลผลเพื่อเป็นข้อมูลเบื้องต้นให้กับผู้ประกอบธุรกิจดูแลผู้สูงอายุหรือผู้สนใจทั่วไปที่จะเข้ามาประกอบธุรกิจดังกล่าว ดังนั้นจึงเรียนมาเพื่อขอความร่วมมือจากท่านในการให้ข้อมูลตามความเป็นจริง ทั้งนี้ คำตอบของท่านจะถูกนำไปใช้ในระดับภาพรวมเท่านั้นและขอรับรองว่าข้อมูลของท่านจะถูกเก็บรักษาไว้เป็นความลับ ขอขอบพระคุณท่านผู้ตอบแบบสอบถามที่กรุณาสละเวลาอันมีค่ามา ณ โอกาสนี้ด้วย

กัลป์ อุโฆษกิจ

.....

**ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม**

<u>คำชี้แจง</u> โปรดทำเครื่องหมาย ( / ) ในวงเล็บหน้าข้อความที่ท่านต้องการเลือก ถ้าไม่มีข้อความที่ท่านต้องการเลือกโปรดเขียนข้อความลงในช่องที่ระบุว่า อื่น ๆ

1. เพศ
   ( ) 1. ชาย ( ) 2. หญิง

2. อายุ
   ( ) 1. น้อยกว่า 40 ปี ( ) 2. 40 – 50 ปี
   ( ) 3. 51 – 60 ปี ( ) 4. มากกว่า 60 ปี

3. ระดับการศึกษา
   ( ) 1. ต่ำกว่าปริญญาตรี ( ) 2. ปริญญาตรี
   ( ) 3. ปริญญาโท ( ) 4. สูงกว่าปริญญาโท

4. อาชีพในปัจจุบัน
   ( ) 1. พนักงาน/ผู้บริหาร บริษัทเอกชน ( ) 2. ประกอบธุรกิจส่วนตัว
   ( ) 3. ข้าราชการ / ข้าราชการบำนาญ ( ) 4. แม่บ้าน/พ่อบ้าน
   ( ) 5. อื่น ๆ (ระบุ).....

5. รายได้รวมทั้งสิ้นต่อเดือน
   ( ) 1. 10,000 บาท หรือ ต่ำกว่า ( ) 2. 10,001 – 20,000 บาท
   ( ) 3. 20,001 – 30,000 บาท ( ) 4. 30,001 – 50,000 บาท
   ( ) 5. 50,001 – 70,000 บาท ( ) 6. 70,001 – 100,000 บาท
   ( ) 7. มากกว่า 100,000 บาท

6. สถานที่พักอาศัยปัจจุบัน
   ( ) 1. เป็นเจ้าของเอง ( ) 2. เช่าอยู่
   ( ) 3. อาศัยอยู่กับบุตร/หลาน/ญาติ/พี่/น้อง ( ) 4. บ้านพักคนชรา
   ( ) 5. อื่น ๆ (ระบุ).....

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

**ส่วนที่ 2 ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามต่อบ้านพักดูแลผู้สูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่**

หากท่านต้องการซื้อหรือใช้บริการบ้านพักดูแลผู้สูงอายุ ท่านให้ความสำคัญกับปัจจัยต่อไปนี้มากน้อยเพียงใด

**ก.ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์**

| ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ | ระดับความสำคัญ (ให้ทำเครื่องหมาย / เพียงข้อเดียว) | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | มากที่สุด (5) | มาก (4) | ปานกลาง (3) | น้อย (2) | น้อยที่สุด (1) |
| 1. Greenery Concept : มีพื้นที่สีเขียวขนาดใหญ่ ถูกจัดวางด้วยต้นไม้นานาพันธุ์ ให้ความร่มรื่นภายในโครงการ | | | | | |
| 2. Privacy Concept : ระบบรักษาความปลอดภัยที่มีความน่าเชื่อถือสูงบริเวณทางเข้าโครงการและสำหรับบ้านแต่ละหลัง | | | | | |
| 3. Facilities Concept : มีสโมสรและสถานที่ออกกำลังกายขนาดใหญ่ และสาธารณูปโภคต่าง ๆ | | | | | |
| 4. Elderly Concept : มีการออกแบบบ้านให้เหมาะสำหรับผู้สูงอายุ โดยคำนึงถึงความสะดวกสบายและปลอดภัยของผู้สูงอายุ | | | | | |
| 5. มีการตกแต่งภายในด้วยเฟอร์นิเจอร์ พร้อมเข้าอยู่ | | | | | |
| 6. บริเวณรอบบ้านมีพื้นที่ให้สำหรับปลูกต้นไม้และจัดสวน | | | | | |
| 7. ภายในโครงการมีศูนย์ให้บริการพยาบาลที่มีพยาบาล ประจำตลอด 24 ชั่วโมง | | | | | |
| 8. มีรถพยาบาล | | | | | |
| 9. มีพนักงานดูแลผู้สูงอายุ | | | | | |
| 10. มีบริการทำความสะอาดบ้านพัก | | | | | |
| 11. มีบริการทำสวนและตัดหญ้าภายในบริเวณบ้าน | | | | | |
| 12. มีบริการซักรีด | | | | | |
| 13. มีร้านอาหาร | | | | | |
| 14. มีร้านสะดวกซื้อ | | | | | |
| 15. มีร้านตัดผม / ร้านเสริมสวย | | | | | |
| 16. มีกิจกรรมการตรวจสุขภาพและให้ความรู้เกี่ยวกับการดูแลสุขภาพ | | | | | |
| 17. มีกิจกรรมท่องเที่ยว | | | | | |
| 18. มีรถบริการไปยังสถานที่ต่าง ๆ | | | | | |

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

19. จำนวนห้องนอนที่ต้องการ

( ) 1. 1 ห้องนอน ( ) 2. 2 ห้องนอน

( ) 3. 3 ห้องนอน ( ) 4. มากกว่า 3 ห้องนอน

20. จำนวนโรงจอดรถที่ต้องการ

( ) 1. 1 คัน ( ) 2. 2 คัน

( ) 3. 3 คัน ( ) 4. 4 คันขึ้นไป

21. ขนาดที่ดินที่ต้องการ

( ) 1. ต่ำกว่า 50 ตารางวา ( ) 2. 50 – 100 ตารางวา

( ) 3. 101 - 200 ตารางวา ( ) 4. 201 – 400 ตารางวา

( ) 5. มากกว่า 400 ตารางวา

22. ทำเลของบ้านที่ท่านต้องการในจังหวัดเชียงใหม่ (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

( ) 1. บนถนน เชียงใหม่-ดอยสะเก็ด ( ) 2. บนถนน เชียงใหม่-แม่โจ้

( ) 3. บนถนน วงแหวนรอบกลาง ( ) 4. บนถนน วงแหวนรอบนอก

( ) 5. บนถนน เชียงใหม่-สันกำแพง ( ) 6. บนถนน เชียงใหม่-สันกำแพงสายใหม่

( ) 7. บนถนน เชียงใหม่-หางดง ( ) 8. บนถนน มหิดล

( ) 9. บนถนน เชียงใหม่-ลำปาง ( ) 10. อื่น ๆ ระบุ……..

**ข.ปัจจัยด้านราคา**

1. กรณีที่ท่านต้องการซื้อ ท่านคิดว่าราคาของบ้านควรอยู่ในระดับใด

( ) 1. ต่ำกว่า 1,000,000 บาท ( ) 2. 1,000,001 - 2,000,000 บาท

( ) 3. 2,000,001 - 3,000,000 บาท ( ) 4. 3,000,001 - 4,000,000 บาท

( ) 5. มากกว่า 4,000,000 บาท

2. จำนวนเงินดาวน์ที่ท่านคิดว่ามีความเหมาะสม

( ) 1. 5% ของราคาบ้าน ( ) 2. 10% ของราคาบ้าน

( ) 3. 15% ของราคาบ้าน ( ) 4. 20% ของราคาบ้าน

( ) 5. อื่น ๆ (ระบุ).....

3. กรณีที่ท่านต้องการเช่า ท่านคิดว่าอัตราค่าเช่าที่เหมาะสมต่อเดือนควรอยู่ระดับใด

( ) 1. ต่ำกว่า 10,000 บาท ( ) 2. 10,001 – 20,000 บาท

( ) 3. 20,001 – 30,000 บาท ( ) 4. 30,001 – 40,000 บาท

( ) 5. 40,001 – 50,000 บาท ( ) 6. มากกว่า 50,000 บาท

4. ระยะเวลาในการเก็บค่าเช่าล่วงหน้า

( ) 1. 1 เดือน ( ) 2. 3 เดือน

( ) 3. 6 เดือน ( ) 4. 12 เดือน

( ) 5. 24 เดือน ( ) 6. อื่น ๆ (ระบุ).....

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

**ค.ปัจจัยด้านสถานที่**

| ปัจจัยด้านสถานที่ | ระดับความสำคัญ (ให้ทำเครื่องหมาย / เพียงข้อเดียว) | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | มากที่สุด (5) | มาก (4) | ปานกลาง (3) | น้อย (2) | น้อยที่สุด (1) |
| 1. ใกล้ตลาด | | | | | |
| 2. ใกล้โรงพยาบาล | | | | | |
| 3. ใกล้สถานีตำรวจ | | | | | |
| 4. การเดินทางสะดวกรวดเร็ว | | | | | |
| 5. ใกล้สถานที่ท่องเที่ยว | | | | | |
| 6. ใกล้สถานที่ประกอบพิธีกรรมทางศาสนา | | | | | |
| 7. ใกล้สถานที่ออกกำลังกาย | | | | | |
| 8. มีภูมิทัศน์ที่สวยงาม อยู่ท่ามกลางธรรมชาติ | | | | | |
| 9. อยู่ในบริเวณที่เงียบสงบ เป็นส่วนตัว | | | | | |

**ง.ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย**

| ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย | ระดับความสำคัญ (ให้ทำเครื่องหมาย / เพียงข้อเดียว) | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | มากที่สุด (5) | มาก (4) | ปานกลาง (3) | น้อย (2) | น้อยที่สุด (1) |
| 1. สามารถติดต่อทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-Mail) ได้ | | | | | |
| 2. สามารติดต่อสำนักงานโครงการได้หลังเวลาทำงาน | | | | | |
| 3. มีสถานที่ติดต่อและให้ข้อมูลในห้างสรรพสินค้า | | | | | |
| 4. มีการจัดจำหน่ายทางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ เช่น การจอง บน website | | | | | |

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

**จ.ปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด**

| ปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด | ระดับความสำคัญ (ให้ทำเครื่องหมาย / เพียงข้อเดียว) | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | มากที่สุด (5) | มาก (4) | ปานกลาง (3) | น้อย (2) | น้อยที่สุด (1) |
| 1. การโฆษณาในนิตยสาร | | | | | |
| 2. การโฆษณาทางวิทยุ | | | | | |
| 3. การโฆษณาทางแผ่นพับ ใบปลิว | | | | | |
| 4. การโฆษณาโดยใช้ป้ายขนาดใหญ่ | | | | | |
| 5. มีการให้ส่วนลด | | | | | |
| 6. มี Website ให้ข้อมูลเกี่ยวกับแบบบ้านแบบแปลน โครงการ รวมถึงรายละเอียดต่างๆ | | | | | |

**ฉ. ข้อมูลเกี่ยวกับการตัดสินใจใช้บริการบ้านพักดูแลผู้สูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่**

| ปัจจัยในการตัดสินใจใช้บริการบ้านพักดูแลผู้สูงอายุ | ระดับความสำคัญ (ให้ทำเครื่องหมาย / เพียงข้อเดียว) | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | มากที่สุด (5) | มาก (4) | ปานกลาง (3) | น้อย (2) | น้อยที่สุด (1) |
| 1. ไม่มีบุตรหลานหรือญาติพี่น้องคอยดูแล | | | | | |
| 2. ขาดการดูแลจากบุตรหลานและญาติพี่น้อง | | | | | |
| 3. ไม่อยากเป็นภาระของบุตรหลาน | | | | | |
| 4. อยากอยู่ในสังคมที่อยู่ในวัยเดียวกัน | | | | | |
| 5. ต้องการความเป็นอิสระและเป็นส่วนตัว | | | | | |
| 6. ยังไม่พึงพอใจการดูแลของบ้านพักคนชราของรัฐบาล | | | | | |
| 7. ต้องการมีคุณภาพชีวิตที่ดีในช่วงบั้นปลายของชีวิต | | | | | |

ข้อเสนอแนะอื่น ๆ

.....

.....

.....

.....

.....

********** ขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูง **********

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

**แบบสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ**

**แบบสัมภาษณ์**

เรื่อง การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจบ้านพักดูแลผู้สูงอายุ ในอำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่

แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อประกอบการค้นคว้าอิสระของนักศึกษาระดับปริญญาโทหลักสูตรบัญชีมหาบัณฑิต คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจบ้านพักดูแลผู้สูงอายุ ในอำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ ผู้ศึกษาใคร่ขอความร่วมมือจากทุกท่านในการตอบแบบสัมภาษณ์เท่าที่ท่านจะสามารถให้ข้อมูลได้ และขอขอบพระคุณท่านผู้ตอบแบบสอบถามที่กรุณาสละเวลาอันมีค่ามา ณ โอกาสนี้ด้วย

**ข้อมูลทั่วไปของกิจการ**

ชื่อกิจการ……

สถานที่ตั้ง……

ลักษณะของกิจการ (บริษัท,ห้างหุ้นส่วน,เจ้าของคนเดียว)……

**ข้อมูลเกี่ยวกับด้านการตลาด**

1. มีสินค้าหรือการให้บริการรูปแบบใดบ้าง จำนวนที่สามารถให้บริการได้สูงสุด อัตราค่าบริการ และ สัดส่วนการใช้บริการของชาวไทยและชาวต่างชาติ
2. ในการให้บริการพบปัญหาหรืออุปสรรคอะไรบ้าง และแนวโน้มของบริการแต่ละประเภทในอนาคตท่านคิดว่าเป็นอย่างไร
3. มีช่องทางการจัดจำหน่ายทางใดบ้าง (ตั้งบูธในห้างสรรพสินค้า, ลงโฆษณาตามสื่อต่าง ๆ, ใช้พนักงานเสนอขาย ฯลฯ)
4. มีการส่งเสริมการตลาดอย่างไรบ้าง(ลด แลก แจก แถม ฯลฯ)
5. ข้อเสนอแนะด้านการตลาดอื่น ๆ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

**ข้อมูลเกี่ยวกับด้านการจัดการและการบริหารงาน**

1. โครงสร้างขององค์กรแบ่งออกเป็นกี่ฝ่าย อะไรบ้าง
2. อัตรากำลังพลและอัตราค่าจ้างโดยเฉลี่ยในแต่ละระดับเป็นเท่าไร
   - ระดับบริหาร _____ คน _____ บาท/เดือน
   - ระดับปฏิบัติการ _____ คน _____ บาท/เดือน
   - ระดับพนักงาน _____ คน แยกเป็น 2 ประเภท
     รายวัน _____ คน _____ บาท/ชม.
     รายเดือน _____ คน _____ บาท/เดือน
3. ท่านมีคำอธิบายลักษณะงานหรือไม่ อย่างไร
4. ท่านมีหลักเกณฑ์อย่างไรในการรับบุคลากรเข้าทำงาน
5. พบปัญหาในการบริหารจัดการด้านใดบ้าง(พนักงาน อาคารสถานที่ ฯลฯ)
6. ข้อเสนอแนะด้านการจัดการและการบริหารงานอื่น ๆ

**ข้อมูลเกี่ยวกับด้านเทคนิค**

1. พื้นที่ทั้งหมดของโครงการ
2. มีการจัดสรรพื้นที่ในโครงการอย่างไร (ห้องอะไรบ้าง จำนวนกี่ห้อง)
3. มีการจัดกิจกรรมเสริมสำหรับผู้สูงอายุหรือไม่(อบรม สัมมนา ท่องเที่ยว ทำบุญ ฯลฯ) และมีการจัดเก็บค่าบริการอย่างไรบ้าง
4. กรณีผู้สูงอายุไม่สามารถจัดการหรือดูแลการเงินด้วยตนเองได้จะมีวิธีการดำเนินการอย่างไร
5. ภายในห้องพักประกอบด้วยเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์อะไรบ้าง ราคาประมาณเท่าไร และมีการจัดวางอย่างไร
6. หลักเกณฑ์ในการวางผังโครงการฯ
7. ในการเลือกทำเลที่ตั้งโครงการควรพิจารณาถึงปัจจัยใดบ้าง
8. กรณีผู้สูงอายุเสียชีวิตขณะที่มาใช้บริการ และไม่มีญาติหรือคนรู้จัก ทางโครงการมีการจัดการอย่างไร (มีการประกอบพิธีกรรมทางศาสนาให้หรือไม่ และในส่วนของค่าใช้จ่ายต่างๆที่เกิดขึ้นทางโครงการได้มีการจัดเก็บจากผู้ สูงอายุหรือไม่)
9. ท่านมีอุปกรณ์และเครื่องมือที่จำเป็นในการดูแลผู้สูงอายุอะไรบ้าง
10. ท่านมีหลักเกณฑ์ในการดูแลผู้สูงอายุอย่างไรบ้าง
11. ทางโรงพยาบาลมีบริการคลินิกตามสถานประกอบการต่างๆหรือไม่ และทางสถานประกอบการจะต้องดำเนินการอย่างไรบ้าง

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

12. ห้องพยาบาลสำหรับผู้สูงอายุควรประกอบด้วยอะไรบ้าง
13. ข้อเสนอแนะด้านเทคนิคอื่น ๆ

**ข้อมูลเกี่ยวกับด้านการเงิน**

1. ท่านคาดประมาณงบประมาณโครงการลงทุนในการก่อตั้งโครงการ รวมถึงค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานเท่าไหร่
   - อาคารสถานที่
   - อุปกรณ์และเครื่องมือในการดูแลผู้สูงอายุ
   - อุปกรณ์สำนักงาน
   - ยานพาหนะ
   - ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน
   - อื่น ๆ
2. ค่าใช้จ่ายของโครงการประกอบด้วยอะไรบ้าง และคิดเป็นประมาณร้อยละเท่าใดของรายได้
3. โครงสร้างเงินลงทุนมีสัดส่วนประมาณเท่าใด

   เงินทุนหมุนเวียน……..%

   เงินทุนระยะยาว……%

   ทุนจดทะเบียน…….%
4. หลักเกณฑ์ในการคิดค่าเสื่อมราคาของอุปกรณ์และสิ่งก่อสร้าง(กิจกรรม เส้นตรง ลดลงทุกปี)
5. ผลตอบแทนจากการลงทุนและผลกำไร

   NPV …….

   อัตราผลตอบแทนขั้นต่ำ……%

   IRR……%

   PB……ปี

   จุดคุ้มทุน…….. คน, ห้อง

   กำไรสุทธิ……..%
6. ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับด้านการเงินอื่น ๆ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

แบบสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย

**แบบสัมภาษณ์**

เรื่อง การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจบ้านพักดูแลผู้สูงอายุ ในอำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่

แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อประกอบการค้นคว้าอิสระของนักศึกษาระดับปริญญาโทหลักสูตรบัญชีมหาบัณฑิต คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจบ้านพักดูแลผู้สูงอายุ ในอำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ ผู้ศึกษาใคร่ขอความร่วมมือจากทุกท่านในการตอบแบบสัมภาษณ์เท่าที่ท่านจะสามารถให้ข้อมูลได้ และขอขอบพระคุณท่านผู้ตอบแบบสอบถามที่กรุณาสละเวลาอันมีค่ามา ณ โอกาสนี้ด้วย

**ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของเจ้าหน้าที่การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย**

1.ชื่อ – สกุล……

2.ตำแหน่ง……..

**ส่วนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปของธุรกิจดูแลผู้สูงอายุ**

1.ความคิดเห็นต่อโครงการเป็นอย่างไร……..

…….

…….

2.แนวโน้มของผู้สูงอายุชาวต่างชาติที่จะเข้ามาพำนักระยะยาวในเมืองไทยโดยเฉพาะจังหวัดเชียงใหม่……

…….

…….

3.ทางการท่องเที่ยวฯได้มีการส่งเสริมให้ผู้สูงอายุชาวต่างชาติเข้ามาพำนักระยะยาวในเมืองไทยหรือไม่อย่างไร……..

…….

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

แบบสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่หน่วยงานประชาสงเคราะห์จังหวัดเชียงใหม่

**แบบสัมภาษณ์**

เรื่อง การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจบ้านพักดูแลผู้สูงอายุ ในอำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่

แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อประกอบการค้นคว้าอิสระของนักศึกษาระดับปริญญาโทหลักสูตรบัญชีมหาบัณฑิต คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจบ้านพักดูแลผู้สูงอายุ ในอำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ ผู้ศึกษาใคร่ขอความร่วมมือจากทุกท่านในการตอบแบบสัมภาษณ์เท่าที่ท่านจะสามารถให้ข้อมูลได้ และขอขอบพระคุณท่านผู้ตอบแบบสอบถามที่กรุณาสละเวลาอันมีค่ามา ณ โอกาสนี้ด้วย

**ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของเจ้าหน้าที่หน่วยงานประชาสงเคราะห์จังหวัดเชียงใหม่**

1.ชื่อ – สกุล……

2.ตำแหน่ง……

**ส่วนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปของธุรกิจดูแลผู้สูงอายุ**

1.ความคิดเห็นต่อโครงการเป็นอย่างไร……..

……

……

2.มีการจัดกิจกรรมอะไรแก่ผู้สูงอายุบ้าง……

……

……

3. ข้อเสนอแนะอื่น ๆ……..

……

……

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

**ภาคผนวก ข**

**กำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขในการขออนุญาต**
**และการออกใบอนุญาตตามกฎหมายว่าด้วยการจัดสรรที่ดิน**

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

**กฎกระทรวง**

กำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขในการขออนุญาต

**และการออกใบอนุญาตตามกฎหมายว่าด้วยการจัดสรรที่ดิน**

**พ.ศ. ๒๕๔๔**

---

อาศัยอำนาจตามความในมาตรา ๖ และมาตร ๒๑ แห่งพระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดิน พ.ศ. ๒๕๔๓ อันเป็นพระราชบัญญัติที่มีบทบัญญัติบางประการเกี่ยวกับการจำกัดสิทธิและเสรีภาพของบุคคล ซึ่งมาตร ๒๙ ประกอบกับมาตรา ๔๘ และมาตร ๕๐ ของรัฐธรรมนูญแห่งราชอาณาจักรไทย บัญญัติให้กระทำได้โดยอาศัยอำนาจตามบทบัญญัติแห่งกฎหมาย รัฐมนตรีว่าการกระทรวงมหาดไทยออกกฎกระทรวงไว้ดังต่อไปนี้

**ข้อ ๑** ผู้ใดประสงค์จะขออนุญาตทำการจัดสรรที่ดินให้ยื่นคำขอตามแบบ จ.ส. ๑ ท้ายกฎกระทรวงนี้ต่อเจ้าพนักงานที่ดินจังหวัดหรือเจ้าพนักงานที่ดินจังหวัดสาขาแห่งท้องที่ซึ่งที่ดินนั้นตั้งอยู่ พร้อมหลักและรายละเอียดตามมาตร ๒๓ จำนวน ๑๓ ชุด หรือตามจำนวนที่คณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลางกำหนด

**ข้อ ๒** เมื่อเจ้าพนักงานที่ดินจังหวัดหรือเจ้าพนักงานที่ดินจังหวัดสาขาตรวจสอบค่าขอตามข้อ ๑ แล้วเห็นว่าไม่ครบถ้วน ให้แจ้งผู้ขออนุญาตทำการจัดสรที่ดินดำเนินการส่งหลักฐานและรายละเอียดเพิ่มเติมให้ครบถ้วนภายในสิบห้าวันนับแต่วันที่ได้รับแจ้ง

ในกรณีผู้ขออนุญาตทำการจัดสรที่ดินไม่ดำเนินการยื่นหลักฐานและรายละเอียดเพิ่มเติมในระยะเวลาที่กำหนด หรือได้ยื่นหลักฐานและรายละเอียดภายในระยะเวลาที่กำหนด แต่เจ้าพนักงานที่ดินจังหวัด หรือเจ้าพนักงานที่ดินจังหวัดสาขาตรวจสอบแล้วเห็นว่าหลักฐานและรายละเอียดยังไม่ครบถ้วน ให้เจ้าพนักงาน ที่ดินจังหวัด หรือเจ้าพนักงานที่ดินจังหวัดสาขาสั่งไม่รับคำขออนุญาตทำการจัดสรรที่ดิน แล้วแจ้งคำสั่งดังกล่าวพร้อมส่งหลักฐานและรายละเอียดที่เกี่ยวข้องคืนให้แก่ผู้ขออนุญาตทำการจัดสรรที่ดิน

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ในกรณีที่เจ้าพนักงานที่ดินจังหวัดหรือเจ้าพนักงานที่ดินจังหวัดสาขาตรวจสอบแล้วเห็นว่าหลักฐานและรายละเอียดที่ยื่นพร้อมคำขอตามวรรคหนึ่งหรือหลักฐานและรายละเอียดที่ยื่นเพิ่มเติมภายในระยะเวลาที่ กำหนดตามวรรคสองครบถ้วนแล้ว ให้เจ้าพนักงานที่ดินจังหวัดหรือเจ้าพนักงานที่ดินจังหวัดสาขาสั่งรับคำขอ อนุญาตทำการจัดสรรที่ดินและรีบเสนอคำขอดังกล่าวให้คณะกรรมการพิจารณาโดยเร็วพร้อมทั้งแจ้งให้ผู้ขอ อนุญาตทำการจัดสรรที่ดินทราบ

**ข้อ ๓** เมื่อคณะกรรมการได้รับคำขอตามข้อ ๒ แล้ว คณะกรรมการต้องพิจารณาตาม ขั้นตอน หลักเกณฑ์ และวิธีการที่คณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลางกำหนดให้แล้วเสร็จภายในกำหนดเวลา ตามมาตรา ๒๕ วรรคหนึ่ง

ในกรณีที่คณะกรรมการได้พิจารณาเห็นชอบแผนผัง โครงการ และวิธีการในการจัดสรร และ ผู้ขออนุญาตทำการจัดสรรที่ดินได้ดำเนินการกฎหมายและข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดินครบถ้วนแล้ว ให้คณะกรรมการออกใบอนุญาตให้ทำการจัดสรรที่ดินตามแบบ จ.ส. ๒ ท้ายกฎกระทรวงนี้

**ข้อ ๔** ใบอนุญาตให้ทำการจัดสรรที่ดินให้ทำเป็นคู่ฉบับ มอบให้ผู้จัดสรรที่ดินฉบับหนึ่งอีกฉบับหนึ่งเก็บไว้ ณ สำนักงานที่ดิน

ให้ไว้ ณ วันที่ ๒๓ สิงหาคม พ.ศ. ๒๕๔๔

(นายสมบัติ อุทัยสาง)
รัฐมนตรีว่าการฯ ปฏิบัติราชการแทน
รัฐมนตรีว่าการกระทรวงมหาดไทย

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

(ประกาศราชกิจจานุเบกษา ฉบับกฤษฎีกา เล่ม 118 ตอนที่ 78 ก วันที่ 10 กันยายน 2544)

Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

**หมายเหตุ:** เหตุผลในการประกาศใช้กฎกระทรวงฉบับนี้ คือ โดยที่มาตรา 21 แห่งพระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดิน พ.ศ. 2543 บัญญัติให้การขออนุญาตและการออกใบอนุญาตให้ทำการจัดสรรที่ดินเป็นไปตามหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขที่กำหนดในกฎกระทรวง จึงจำเป็นต้องออกกฎกระทรวงนี้

**ภาคผนวก ค**

**โครงการ ท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว**

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ความเป็นมาของ Long Stay

เมื่อกล่าวถึง ความหมายโครงการท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว (Long Stay) นั้น ฝ่ายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับโครงการนี้ต่างก็มีความคิดเห็น และให้คำจำกัดความของโครงการ Long Stay แตกต่างกันไป

บริษัท Northern Heritage Valley ได้ให้คำจำกัดความของการท่องเที่ยวพำนักระยะยาว ( Long Stay ) ว่า การท่องเที่ยวพำนักระยะยาว คือ การส่งเสริมให้ประเทศไทยเป็นจุดหมายปลายทางให้นักท่องเที่ยวมาอาศัยอยู่เป็นเวลานาน ซึ่งหมายถึง ระยะเวลาตั้งแต่ 2 สัปดาห์ จนถึง 2-3 เดือน หรือ 2-3 ปี โดยทั่วไปแล้วการท่องเที่ยวประเภทนี้จะมีความหมายโดยนัยว่า เป็นการท่องเที่ยวสำหรับนักท่องเที่ยวผู้เกษียณอายุ หรือผู้ที่มีฐานะดี

ตามความหมายนี้เองธุรกิจการท่องเที่ยวพำนักระยะยาวจะดูเหมือนอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวโดยทั่วไป แต่ที่แตกต่างคือ การท่องเที่ยวพำนักระยะยาวนี้จะต้องมีการพัฒนาสิ่งเหล่านี้เพิ่มขึ้น

- การจัดเตรียมที่พักอาศัยที่ได้มาตรฐานสากล และมีราคาไม่แพงมากจนเกินไป
- การจัดเตรียมที่พักอาศัยที่เพียบพร้อมไปด้วยเครื่องอำนวยความสะดวกที่เหมาะสมกับผู้สูงอายุที่พำนักระยะยาว
- การจัดเตรียมและการรวบรวมเครื่องอำนวยความสะดวกด้านการดูแลสุขภาพ
- กิจกรรมต่างๆ ที่ไม่เพียงแค่เพื่อการพักผ่อน และการสร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ แต่เพื่อจิตใจ ร่างกาย และจิตวิญญาณด้วย
- สนับสนุนการพำนักระยะยาวในเรื่อง การคมนาคม,ภาษา,การสื่อสาร,วีซ่า,การธนาคาร, การซื้อของ และการพัฒนาตนเอง เป็นต้น

สำหรับความหมายจาก Long Stay Foundation ของประเทศญี่ปุ่นนั้นให้ความหมายว่า การท่องเที่ยวพำนักระยะยาว (Long Stay) หมายถึง การพักผ่อนระยะเวลานานในต่างประเทศ ซึ่งไม่ใช่การอพยพย้ายถิ่น หรือไปมีถิ่นฐานที่ถาวรในต่างประเทศลักษณะโดยทั่วไปของ Long Stay คือ

1. ต้องอาศัยอยู่เป็นระยะเวลานาน คือ จะอยู่นานกว่าการอยู่ในต่างประเทศโดยทั่วไป แต่ต้องกลับมายังประเทศญี่ปุ่น
2. มีจุดมุ่งหมายที่จะทำกิจกรรมเพื่อเป็นการพักผ่อน
3. เน้นการอาศัยอยู่กับที่มากกว่าการเดินทางท่องเที่ยว โดยการเดินทางท่องเที่ยวต่างประเทศคือ การหาประสบการณ์ ในต่างประเทศที่ไม่สามารถพบได้ในชีวิตประจำวัน ในขณะที่

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

Long Stay คือ การหาประสบการณ์ที่พบได้ในชีวิตประจำวันซึ่งจะมีลักษณะที่เหมือนกับการใช้ชีวิตประจำวันในต่างประเทศ

4. ต้องมีหรือเช่าที่พักในต่างประเทศเพื่ออยู่อาศัยในชีวิตประจำวัน ไม่ใช่อยู่โรงแรมแบบนักท่องเที่ยวทั่วไป

5. ต้องมีเงินทุนในประเทศญี่ปุ่นเพียงพอที่จะอาศัยอยู่ในต่างประเทศ ไม่ใช่ขึ้นอยู่กับรายได้ที่ได้รับจากต่างประเทศเท่านั้น

จากคำจำกัดความของกรมส่งเสริมการส่งออก Long Stay คือ ธุรกิจบริการเพื่อสุขภาพระยะยาว ( Long-stay and Health Care ) เป็นการให้บริการร่วมกันระหว่างโรงพยาบาล รีสอร์ท โรงแรมตามสถานที่พักผ่อนสวยงามทั่วประเทศ โดยใช้บริการด้านสุขภาพเป็นจุดขาย ให้บริการพักผ่อนระยะยาวพร้อมทั้งบริการด้านสุขภาพอย่างครบวงจร ทั้งนี้เพื่อให้บริการแก่ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายผู้สูงอายุชาวต่างประเทศที่ต้องการเข้ามาพักผ่อนระยะยาวแบบ Long Stay นี้เป็นลักษณะการไปพำนักในต่างประเทศ ซึ่งไม่ได้หมายความถึง การไปอยู่อาศัยเป็นการถาวรในประเทศนั้นๆ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายผู้สูงอายุ หรือวัยเกษียณอายุ ซึ่งส่วนใหญ่ประสบความสำเร็จในชีวิตการทำงาน แล้วมีกำลังซื้อสูงจะสามารถเดินทางออกนอกประเทศเป็นเวลานานๆ ได้ และต้องการหลบเลี่ยงอากาศหนาวจัดในฤดูหนาวมาพักในประเทศที่อบอุ่นกว่า มีสิ่งแวดล้อมที่ดี มีการแลกเปลี่ยนวัฒนธรรมประเพณีกับประชาชนในท้องถิ่น มีการท่องเที่ยวเปลี่ยนบรรยากาศเป็นครั้งคราว รวมทั้งต้องการความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน เมื่อเจ็บป่วยก็ได้รับการดูแลรักษาอย่างมีมาตรฐาน

เพื่อให้การส่งเสริม และพัฒนาธุรกิจบริการเพื่อสุขภาพระยะยาว เป็นไปในทิศทางเดียวกัน และมีประสิทธิภาพ กระทรวงพาณิชย์โดยกรมส่งเสริมการส่งออก กระทรวงสาธารณสุข สถานเอกอัครราชทูตไทยประจำประเทศต่างๆ การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย สมาคมโรงพยาบาลเอกชน สมาคมโรงแรมไทย สถาบันอุตสาหกรรมท่องเที่ยวไทย และสมาคมไทยธุรกิจการท่องเที่ยว จึงส่งเสริมการให้บริการพักผ่อนพร้อมการดูแลสุขภาพอย่างครบวงจร การเพิ่มขีดความสามารถและสร้างความเชื่อมั่นด้านการให้บริการ โดยจัดโครงการมอบประกาศนียบัตรรับรองมาตรฐานสถานบริการ ธุรกิจบริการเพื่อสุขภาพระยะยาว(Silver Merit Award) แก่สถานบริการ(Long Stay Provider) ที่ได้มาตรฐาน เพื่อประกันความมั่นใจให้แก่ลูกค้า ชาวต่างประเทศที่จะเข้ามาใช้บริการ และมาตรการอำนวยความสะดวกการพักระยะยาวในไทย โดยสำนักงานตรวจคนเข้าเมืองออกวีซ่าพิเศษ(O-A) แก่ชาวต่างประเทศที่มีอายุตั้งแต่ 55 ปีขึ้นไป ที่ประสงค์เข้ามาพำนักในประเทศไทยระยะยาวคราวละไม่เกิน 1 ปี ต่ออายุวีซ่าได้ โดยมีหลักฐานการฝากเงินกับธนาคารพาณิชย์ไทยไม่

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

น้อยกว่า 800,000 บาท หรือหลักฐานการมีรายได้ไม่น้อยกว่าเดือนละ 65,000 บาท/เดือนหรือมีเงินฝากและเงินได้รวมทั้งปีไม่น้อยกว่า 800,000 บาท

**แนวคิดเกี่ยวกับการท่องเที่ยวพำนักระยะยาว**

การท่องเที่ยวแบบ long Stay มีมานานแล้ว โดยเกิดขึ้นจากประชากรในประเทศตะวันตกและประชากรในประเทศที่เรียกตัวเองว่าประเทศพัฒนาแล้ว ประชากรผู้มีรายได้ดีเหล่านี้จะแสวงหาความสุขให้ตนเองด้วยการไปท่องเที่ยวในต่างถิ่น ทั้งภายในประเทศของตนเองและต่างประเทศ โดยใช้ระยะเวลาอันยาวนานและนิยมไปกันเป็นกลุ่ม โดยจัดรูปแบบเป็นชมรม (club) ขึ้น แต่พวกที่นิยมไปอิสระเป็นบุคคลก็มีอยู่บ้าง การเดินทางไปท่องเที่ยวระยะยาวแต่ละครั้งนั้นจะมีวัตถุประสงค์เจาะจงชัดเจน

ในระยะหลังๆนี้ความหมายของ long Stay ได้พัฒนาไปสู่การท่องเที่ยวหลายรูปแบบที่เป็นการพักอาศัยนานวันแต่ก็ยังคงยึดแนวคิดหลักอันเดิม คือการมีวัตถุประสงค์ที่ชัดเจน เพื่อการใดการหนึ่งโดยเฉพาะ

ดังนั้นการท่องเที่ยวแบบ long Stay จึงมีความหมายกว้างขวางในยุคปัจจุบันครอบคลุมถึงการท่องเที่ยวรูปแบบต่างๆ ที่มิใช่ไปเที่ยวแบบทั่วไปแต่เป็นการไปพักอาศัยชั่วคราว ที่มีวัตถุประสงค์เพื่อการใดการหนึ่งโดยเฉพาะ สำหรับระยะเวลานั้น ขึ้นอยู่กับกิจกรรมตามวัตถุประสงค์แต่ละวัตถุประสงค์

จากแนวคิดดังกล่าวนี้ ทำให้กำหนดประเภทของการท่องเที่ยวแบบ long Stay สำหรับชาวต่างชาติที่เข้ามาพักระยะยาวในประเทศไทยตามวัตถุประสงค์ที่เข้ามาได้ 4 กลุ่มหลัก ดังนี้

ประเภทที่ 1 กลุ่มที่ต้องการเข้ามาใช้ชีวิตบั้นปลายในการท่องเที่ยว ได้แก่ ผู้เกษียณอายุการทำงาน ผู้สูงอายุที่ขาดผู้ดูแล

ประเภทที่ 2 กลุ่มที่เข้ามาเพื่อรักษาสุขภาพ ได้แก่ ผู้ที่มาเข้ารับการรักษาพยาบาลและพักฟื้น ผู้ที่ต้องการหลบสภาพอากาศที่รุนแรงในประเทศของตนบางช่วง เช่น ร้อนจัด หนาวจัด

ประเภทที่ 3 กลุ่มที่เข้ามาเพื่อการศึกษา ได้แก่ ผู้ที่เข้ามาศึกษาในระดับต่างๆ หรือผู้เข้าอบรมในหลักสูตรระยะสั้น นักเรียนแลกเปลี่ยนตามโครงการต่างๆ

ประเภทที่ 4 กลุ่มที่เข้ามาเพื่อฝึกซ้อมกีฬา ได้แก่ นักกีฬาที่เข้าเก็บตัวฝึกซ้อมก่อนการแข่งขัน กลุ่มเยาวชนที่เข้ามาเรียนและฝึกหัดกีฬาบางประเภท เช่น กีฬากอล์ฟ มวยไทย ฯลฯ

คณะกรรมการส่งเสริม และพัฒนาการท่องเที่ยวพำนักระยะยาวแห่งชาติได้กำหนดนิยามของการพำนักระยะยาวไว้ว่า เป็นนักท่องเที่ยวที่มีวันพักตั้งแต่ 1 เดือนขึ้นไป โดยในระยะแรกจะ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

เน้นกลุ่มนักท่องเที่ยวที่เกษียณอายุการทำงานแล้ว ที่ต้องการเดินทางมาใช้ชีวิตเป็นหลักและท่องเที่ยวเป็นกิจกรรมเสริม

**จุดประสงค์ของการท่องเที่ยวพำนักระยะยาว**

1. เพื่อส่งเสริมให้ประเทศไทยเป็นที่พำนักระยะยาวของนักท่องเที่ยวที่มีกำลังการใช้จ่ายสูง
2. เพื่อนำเงินตราต่างประเทศเข้าเสริมสร้างความแข็งแกร่งของเศรษฐกิจไทย
3. เพื่อให้เกิดการสร้างงาน สร้างรายได้ในภาคอุตสาหกรรม และภาคการบริการที่เกี่ยวข้องอันจะทำให้เกิดการขยายตัวของเศรษฐกิจไทย
4. เพื่อขยายกลุ่มตลาดนักท่องเที่ยวให้ครอบคลุมมากยิ่งขึ้น
5. เพื่อส่งเสริมให้เกิดการขยายตัวทางการท่องเที่ยวในพื้นที่ทางเลือกอื่น นอกเหนือจากพื้นที่ท่องเที่ยวหลัก

**ประโยชน์ที่จะได้รับจากโครงการ**

1.เป็นการช่วยเหลือโรงแรมและรีสอร์ทที่มีมากให้มีผู้พำนักมากขึ้น

2.เป็นการช่วยเหลือ นำอสังหาริมทรัพย์ที่ว่างหรือติดหนี้มาใช้ประโยชน์และเกิดรายได้เข้ามา

3.เป็นการสร้างงานสร้างอาชีพให้กับประเทศ เช่น อาชีพแม่บ้าน ผู้ดูแลผู้สูงอายุ พนักงานโรงแรม พนักงานทำความสะอาด เกษตรกรผู้ผลิตอาหาร บริษัทนำเที่ยว มัคคุเทศก์ ผู้ประกอบการที่พัก พนักงานขับรถ ร้านขายของ เป็นต้น

**ความเป็นไปได้ที่ประเทศไทยจะเป็นแหล่งผู้พำนักระยะยาว**

**1. จุดแข็ง**

1.1 ระบบกฎหมายและรัฐธรรมนูญไทยที่มีความมั่นคงและเสถียรภาพเพราะเป็นประเทศประชาธิปไตย

1.2 วัฒนธรรมไทยอันดีงามที่ตกทอดสืบมา เช่นประเพณีการเคารพผู้ใหญ่ การไหว้ที่งดงาม

1.3 ทรัพยากรธรรมชาติที่มีมากมายและหลากหลายเป็นที่น่าสนใจในสายตาของชาวต่างชาติ

1.4 ความเป็นมิตร เอื้อเฟื้อ ยิ้มง่าย และนิสัยต้อนรับขับสู้ของคนไทย

1.5 ค่าครองชีพที่ไม่แพงมากนักเมื่อเปรียบเทียบกับค่าเงินตราต่างประเทศ

1.6 ความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

1.7 การยอมรับความแตกต่างเพราะโดยพื้นฐานประเทศไทยเป็นสังคมเปิดไม่กีดกันศาสนา และสีผิว

1.8 อุปกรณ์ทางด้านการแพทย์และการสาธารณสุขที่ได้มาตรฐานสากล

1.9 การแพทย์ทางเลือกใหม่ที่ชาวต่างชาติให้ความสนใจกันมาก

1.10อาหารไทยที่เป็นที่รู้จักกันทั่วโลก

1.11มีอุปกรณ์อำนวยความสะดวกด้านที่พักมากมาย

1.12การได้รับการสนับสนุนโครงการจากรัฐบาล

1.13เป็นศูนย์กลางภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ทำให้เหมาะในการเดินทางไปท่องเที่ยวยังประเทศเพื่อนบ้านต่างๆ

1.14 เป็นศูนย์กลางการบินนานาชาติ

1.15 มีปริมาณบุคคลากรด้านการท่องเที่ยวจำนวนมากโดยเฉพาะอย่างยิ่งมีทรัพยากรหนุ่มสาวที่พร้อมจะให้บริการผู้สูงอายุ

1.16 มีสาธารณูปโภคและโครงสร้างพื้นฐานที่พร้อมและได้มาตรฐาน เช่น ที่พัก สถานพยาบาล เป็นต้น

1.17 มีประวัติความสัมพันธ์ที่ดีกับต่างประเทศ

1.18 เป็นสังคมที่มีระเบียบ

1.19 การได้รับการสนับสนุนโครงการจากรัฐบาล

**2. จุดอ่อน**

2.1 ความสามารถทางด้านภาษาเพราะผู้มีความสามารถในการสื่อสารภาษาต่างประเทศได้ดี (ภาษาอังกฤษ ภาษาญี่ปุ่น และภาษาอื่นๆ)มีอยู่น้อย

2.2 การคมนาคมเพื่อสาธารณะยังไม่ดีพอ

2.3 ด้านการสาธารณูปโภคต่างๆ เช่นการสื่อสารผ่านดาวเทียม การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ การเข้าถึงระบบเครือข่ายทางคอมพิวเตอร์ได้ล่าช้า และป้ายประกาศส่วนใหญ่จะเป็นภาษาไทยเท่านั้น

2.4 ระบบการทำงานของฝ่ายราชการและระเบียบการในการติดต่อกับทางราชการล่าช้าและซับซ้อน เช่น ปัญหาต่างๆที่มักเกิดในกระบวนการขอวีซ่า การขอใบอนุญาตทำงาน การโอนเงินข้ามประเทศ การประกันภัย และการจัดเก็บภาษีอากรเป็นต้น

2.5 ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องขาดความเข้าใจและขาดทิศทางในการดำเนินงาน รวมทั้งขาดความรู้ที่เกี่ยวกับวัฒนธรรมและประเพณีของกลุ่มเป้าหมายของตน

2.6 ขีดความสามารถของบุคลากรยังต่ำ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

2.7 ขาดการประชาสัมพันธ์ที่เพียงพอ

2.8 มาตรฐานด้านการให้บริการและสิ่งอำนวยความสะดวกยังไม่ได้มาตรฐานตามที่กลุ่มเป้าหมายคาดหวัง

2.9 ขาด One Stop Service Center

2.10 ขาดการศึกษาด้านการจัดการและการพัฒนาเพื่อรองรับกลุ่มเป้าหมายอย่างเป็นระบบ

2.11 ขาดความร่วมมือจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการพัฒนา และควบคุมดูแลกิจกรรมต่างๆที่เกี่ยวเนื่องทำให้โครงการดำเนินได้ล่าช้า

**3.โอกาส**

3.1 มีทรัพย์สินมากมายที่น่าก่อให้เกิดรายได้ เช่น อสังหาริมทรัพย์ต่างๆ

3.2 จะก่อให้เกิดการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่เกี่ยวข้องกับโครงการการท่องเที่ยวพำนักระยะยาวในรูปแบบใหม่ๆ เช่น ชุมชนเพื่อผู้เกษียณอายุ และบ้านพักเพื่อดูแลผู้สูงอายุ เป็นต้น

3.3 ในปัจจุบันจำนวนประชากรผู้สูงอายุเพิ่มมากขึ้น ซึ่งจะก่อให้เกิดการใช้ชีวิตแบบผู้เกษียณอายุเพิ่มมากขึ้น และผู้เกษียณอายุเหล่านี้เป็นผู้ที่มีรายได้คงที่จึงต้องการแสวงหาที่อยู่ซึ่งไม่แพงเกินรายได้ตน

3.4 มีความต้องการด้านการดูแลและฟื้นฟูสุขภาพมากขึ้นในปัจจุบัน

3.5 เป็นการสร้างงานและจะก่อให้เกิดการพัฒนาทักษะรูปแบบใหม่ๆขึ้น

3.6 จะก่อให้เกิดความร่วมมือกับประเทศในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ที่ไม่ได้มีเป้าหมายในการทำโครงการนี้ เช่นประเทศสิงคโปร์ ในการรับนักท่องเที่ยวเข้ามาอยู่แบบพำนักระยะยาวในประเทศไทยภายหลังจากที่ได้ท่องเที่ยวในประเทศอื่นในภูมิภาคแล้ว

3.7 ต่างประเทศให้ความสนใจกับศักยภาพของประเทศไทยในปัจจุบันมาก

3.8 การทำโครงการนี้จะช่วยนำเงินตราต่างประเทศเข้าสู่ประเทศเพิ่มมากขึ้น

3.9 เป็นการกระจายรายได้สู่ชนบท

3.10 สภาพเศรษฐกิจของโลกมีการชะลอตัว ประชาชนที่อาศัยในประเทศที่มีความมั่นคงทางเศรษฐกิจแต่มีค่าครองชีพสูงจะเกิดความต้องการในการเดินทางไปพำนักยังต่างประเทศที่ค่าครองชีพเหมาะสมและยังมีคุณภาพชีวิตที่ดี

3.11 ชาวตะวันตกให้ความสนใจกับวัฒนธรรมของโลกตะวันออกมากขึ้น ทั้งทางด้านศาสนา วิถีการดำรงชีวิต วิธีการออกกำลังกาย ศิลปะ เป็นต้น ทำให้เกิดแนวโน้มการเดินทางมายังประเทศทางซีกโลกตะวันออกมากขึ้น

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

**4. อุปสรรค/ความเสี่ยง**

4.1 เกิดความไม่พอใจของประชาชนเนื่องจากค่าครองชีพที่สูงขึ้น และจากการเสียสิทธิประโยชน์ที่ตนควรได้ในฐานะที่เป็นคนไทยให้แก่ Longstayers

4.2 การกระทำผิดศีลธรรมของผู้ที่เกี่ยวข้อง เช่น การหลอกลวง การโกง ผู้ที่มีแนวโน้มจะเป็น Longstayers ในอนาคตและความเป็นไปได้ที่ Longstayers จะหลอกลวงผู้ประกอบการหรือผู้ให้บริการที่ไม่ทราบเกี่ยวกับโครงการเพียงพอ เป็นต้น

4.3 การแข่งขันระหว่างประเทศเพื่อนบ้าน เช่น มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ และอินโดนิเซียที่มีทรัพยากรและศักยภาพที่ใกล้เคียงและสามารถแข่งขันกับประเทศไทยได้

4.4 ลักษณะอุปนิสัยของคนไทยที่ไม่คุ้นเคยกับนโยบายเชิงรุก

4.5 หากจัดทำสิ่งอำนวยความสะดวกที่รองรับความต้องการไม่ได้ตามที่กลุ่มเป้าหมายคาดหวัง จะเกิดความเสียหายต่อภาพลักษณ์ของโครงการและผลกระทบทำให้โครงการล้มเหลวได้

4.6 ความเปราะบางทางความคิดในเชิงสังคมของชาวไทยบางกลุ่มที่มีต่อโครงการ

4.7 ความผันผวนทางสภาพเศรษฐกิจภายในประเทศกลุ่มเป้าหมายซึ่งอาจทำให้แนวโน้มเปลี่ยนแปลงได้

4.8 การนำมาซึ่งโรคติดต่อจากต่างถิ่นที่ไม่เคยมีในประเทศมาก่อน

4.9 การแฝงตัวเข้ามาของกลุ่มอาชญากรรมข้ามชาติและการค้ายาเสพย์ติด

**แนวทางการดำเนินการของ ททท.**

1. จัดตั้งคณะกรรมการส่งเสริมและพัฒนาการท่องเที่ยวพำนักระยะยาวแห่งชาติ โดยนำเสนอคณะรัฐมนตรีเพื่ออนุมัติ

2. ทำการศึกษาหากลุ่มเป้าหมายและความต้องการของตลาด เพื่อวางแผนการตลาด และการพัฒนาบริการให้เป็นที่ยอมรับของตลาด

3. ผลักดันให้เกิดการรวมกลุ่มภาคเอกชนมาให้บริการรับกลุ่มเป้าหมายให้เป็นสมาคม เพื่อพัฒนาสินค้าและบริการให้เป็นมาตรฐาน และจัดเป็น Package ที่มีคุณภาพเหมาะสม โดยผ่านความเห็นชอบจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

4. กำหนดช่องทางการตลาดที่เหมาะสมและชัดเจน เช่น จะต้องติดต่อผ่านสมาคม องค์กรเอกชนที่รวมตัวเพื่อรองรับกลุ่มเป้าหมาย

5. พิจารณาและปรับปรุงการอำนวยความสะดวกด้านต่างๆแก่กลุ่มเป้าหมาย

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

*** จัดตั้งศูนย์ One Stop Service สำหรับบริการกลุ่มเป้าหมาย

-จัดทำมาตรฐานการบริการด้านต่างๆเช่น ระบบการจัดการ ที่พัก สถานพยาบาล ร้านอาหาร สิ่งอำนวยความสะดวก และกิจกรรมรองรับ (ปัจจุบันกรมส่งเสริมการส่งออกได้ดำเนินการด้านที่พักแล้ว)

-ปรับปรุงขั้นตอนวิธีการตรวจลงตราให้สะดวก รวดเร็วขึ้นและมีมาตรฐานการตรวจสอบเพื่อคงไว้ซึ่งความมั่นคงของประเทศ

-จัดทำคู่มือในการใช้ชีวิตของกลุ่มผู้พำนักระยะยาวในประเทศไทย (ปัจจุบันกรมส่งเสริมการส่งออกได้จัดทำ directory ผู้ให้บริการ และ ททท. จัดทำคู่มือเชิญชวนกลุ่มเป้าหมาย)

-กำหนดมาตรฐานและจัดโครงการพัฒนาบุคลากรด้านการบริการและด้านภาษา เช่น ล่ามแม่บ้านและบุคลากรทางด้านการดูแลสุขภาพ ฯลฯ

-ปรับปรุงระบบเชื่อมโยงด้านการเงินระหว่างประเทศ เพื่อให้นักท่องเที่ยวสามารถโอนเงินเบิกจ่ายได้สะดวกและมีความปลอดภัยมากยิ่งขึ้น

-ส่งเสริมการลงทุนของภาคเอกชนด้านธุรกิจบริการให้มีการรองรับนักท่องเที่ยวกลุ่มดังกล่าว โดยเน้นผู้ประกอบการคนไทยกลุ่มธุรกิจ SME เพื่อให้เกิดการสร้างงานสร้างอาชีพคนไทยและการใช้ผลิตภัณฑ์ในประเทศ

6. พิจารณาจัดทำระบบการตรวจสอบ

- จัดทำระบบการตรวจสอบกลุ่มเป้าหมาย ด้านประวัติอาชญากรรม สุขภาพ และฐานะทางการเงินเพื่อกลั่นกรองกลุ่มเป้าหมายไม่ให้เกิดผลกระทบต่อความมั่นคงของประเทศ

- จัดทำระบบการตรวจสอบประวัติของผู้ประกอบการและมาตรฐานการบริการที่เกี่ยวเนื่อง

- จัดทำระบบติดตามและประเมินผลเพื่อให้ทราบถึงประโยชน์และผลเสียแท้จริงที่เกิดขึ้นทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม ตลอดจนให้ทราบถึงความพอใจของกลุ่มเป้าหมาย และแนวทางการปรับปรุงต่างๆ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

**สถานการณ์การดำเนินงานของ ททท. ปัจจุบัน**

โครงการส่งเสริมการท่องเที่ยวพำนักระยะยาวได้รับความสนใจจากผู้ประกอบการ สื่อมวลชน และบุคคลทั่วไป เป็นจำนวนมาก เนื่องจากเห็นว่าเป็นโครงการที่มีประโยชน์ในการฟื้นฟูและเสริมสร้างความแข็งแกร่งของเศรษฐกิจของประเทศ โดยเฉพาะในกลุ่มผู้ประกอบการด้านที่พัก

อาศัย เนื่องจากสามารถนำโครงการที่เหลือเช่าหรือจำหน่ายมาพัฒนาเป็นสถานที่พักสำหรับนักท่องเที่ยวที่จะเข้ามาพักระยะยาวได้ ทั้งนี้ คณะกรรมการส่งเสริมและพัฒนาการท่องเที่ยวพำนักระยะยาวแห่งชาติ ได้ดำเนินการต่างๆเพื่อให้โครงการนี้เป็นรูปธรรมตามลำดับขั้นตอน ดังนี้

**กิจกรรมดำเนินการแล้ว**

1. วันที่ 26 มิถุนายน 2544 คณะรัฐมนตรีได้มีมติเห็นชอบและอนุมัติให้ดำเนินโครงการส่งเสริมและพัฒนาการท่องเที่ยวพำนักระยะยาว

2. วันที่ 4 กรกฎาคม 2544 นายกรัฐมนตรีได้มีคำสั่งที่ 215/2544 แต่งตั้งคณะกรรมการส่งเสริมและพัฒนาการท่องเที่ยวพำนักระยะยาวแห่งชาติ

3. วันที่ 10 กรกฎาคม 2544 ททท. ได้มีการหารือกับ กรมส่งเสริมการส่งออก ในการดำเนินการร่วมกัน เพื่อส่งเสริมกลุ่มนักท่องเที่ยว longstay โดยในส่วนของการกำหนดมาตรฐานที่พักจะพิจารณาจากแนวทางที่กรมส่งเสริมการส่งออกได้ดำเนินการไว้แล้ว

4. วันที่ 13 กรกฎาคม 2544 ททท. ได้หารือร่วมกับกลุ่มผู้ประกอบการบางส่วน เพื่อผลักดันให้มีการจัดตั้งสมาคมผู้ประกอบธุรกิจรองรับกลุ่มนักท่องเที่ยวพำนักระยะยาว(ขณะนี้อยู่ระหว่างการดำเนินการ)

5. วันที่ 19 กรกฎาคม 2544 ททท. ได้หารือร่วมกับกระทรวงการต่างประเทศ เพื่อปรับปรุงระเบียบการขอรับ visa รหัส o-a สำหรับชาวต่างประเทศที่ต้องการเข้ามาพำนักระยะยาว ดังนี้

5.1 ปรับอายุผู้ที่สามารถขอรับการตรวจลงตรา จาก 55 ปีขึ้นไป เพื่อรองรับกลุ่ม early retire

5.2 ให้คงจำนวนเงินในการใช้เป็นหลักฐานการยื่นของ visa เท่าเดิม คือ 800,000 บาท

5.3 ให้มีการประชาสัมพันธ์ให้สถานทูตและสถานกงสุลไทยในต่างประเทศ ทราบถึงหลักเกณฑ์การแสดงหลักฐานทางการเงิน คือ ไม่ต้องมีการโอนเงินมาเข้าบัญชีที่ประเทศไทยแต่อย่างใด เพียงแต่แสดงหลักฐานการมีบัญชีเงินฝากหรือการมีเงินรายได้ (เช่นเงินบำนาญ เงินสวัสดิการฯลฯ ) เท่านั้น

5.4 วิธีการส่งเอกสารจากสถานทูตหรือสถานกงสุลเข้าประเทศไทย ให้เปลี่ยนจากระบบเมล์ เป็นวิธีอื่นที่รวดเร็วกว่า เช่น การส่งโดยโทรสาร เพื่อให้ดำเนินการพิจารณาได้รวดเร็ว ทั้งนี้นับตั้งแต่วันยื่นคำร้องจนถึงแจ้งผลการพิจารณาไม่ควรเกิน 20 วัน

6. วันที่ 20 กรกฎาคม 2544 คณะกรรมการส่งเสริมการท่องเที่ยวพำนักระยะยาวแห่งชาติได้มีการประชุมครั้งที่ 1/2544 และมีมติสำคัญให้แต่งตั้งคณะอนุกรรมการ 3 ชุด ได้แก่

ก. คณะอนุกรรมการนโยบายและแผนธุรกิจ โดยมีรัฐมนตรีประจำสำนักนายกรัฐมนตรี (นายสมศักดิ์ เทพสุทิน) เป็นประธาน

ข. คณะอนุกรรมการด้านการตลาด โดยมีนายประทักษ์ สิมะพิชัยเชษฐ์ เป็นประธาน

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ค. คณะอนุกรรมการด้านการประชาสัมพันธ์ โดยมีอธิบดีกรมประชาสัมพันธ์เป็นประธาน

7. วันที่ 30 กรกฎาคม 2544 คณะอนุกรรมการด้านการตลาด ได้จัดการประชุมครั้งที่ 1/2544 ผลการประชุมให้มีการจัดตั้งศูนย์ทำงานกลาง เพื่อให้การปฏิบัติงานเดินหน้า และเกิดประสิทธิผล โดยให้ตั้งอยู่ที่การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย ชั้น 20

8. วันที่ 1 สิงหาคม 2544 ททท. ได้หารือร่วมกับ สำนักงานตรวจคนเข้าเมือง เรื่องการปรับปรุงระเบียบการขอรับ visa รหัส o-a สำหรับชาวต่างประเทศที่ต้องการเข้ามาพำนักระยะยาวมีมติดังนี้

8.1 เห็นด้วยกับผลการหารือของ ททท. กับ กระทรวงการต่างประเทศ (กต.)

8.2 ให้สถานทูตหรือสถานกงสุลไทยมีอำนาจในการออก visa รหัส o-a ในการขอครั้งแรก หลังจากนั้นต้องการขยายระยะเวลาการพำนักอยู่ต่อ ให้ยื่นคำร้องต่อสำนักงานตรวงคนเข้าเมือง(สตม.)โดยตรง

8.3 รายละเอียดในการปฏิบัติ และหลักฐาน / เงื่อนไขในการยื่นคำร้อง (ใบรับรองสุขภาพ ใบรับรองประวัติอาชญากรรมการทำประกันการเดินทาง ฯลฯ) ให้หารือกันระหว่าง ททท. กต. และสตม.อีกครั้งหนึ่ง

8.4 เสนอ คณะรัฐมนตรี อนุมัติให้ออกประกาศกระทรวงมหาดไทย เรื่อง การพิจารณาอนุญาตให้คนต่างด้าวเข้ามามีถิ่นที่อยู่เพื่อการลงทุนเป็นกรณีพิเศษ โดยให้สำนักงานตรวจคนเข้าเมืองเป็นผู้ดำเนินการ ทั้งนี้ให้เพิ่มหลักเกณฑ์สำหรับสนับสนุนโครงการส่งเสริมและพัฒนาการท่องเที่ยวพำนักระยะยาว โดยกำหนดอายุ 50 ปี ถ้ามาลงทุนหรือซื้ออาคารชุดมูลค่า 10 ล้าน สามารถให้คู่สมรสได้สิทธิด้วย ทั้งนี้ให้สำนักงานตรวจคนเข้าเมืองแก้ไขประกาศสำนักงานตรวจคนเข้าเมือง เรื่อง ระเบียบปฏิบัติเกี่ยวกับการยื่นคำขอมีถิ่นที่อยู่ในราชอาณาจักรเพื่อการลงทุนเป็นกรณีพิเศษ เพื่อให้เกิดความสอดคล้องกันในทางปฏิบัติ

9. วันที่ 7 สิงหาคม 2544 คณะกรรมการส่งเสริมและพัฒนาการท่องเที่ยวระยะยาวแห่งชาติ ได้ออกคำสั่งที่ 1/2544 เรื่อง การแต่งตั้งคณะอนุกรรมการตามมติที่ประชุมในข้อ 6

10. วันที่ 15 สิงหาคม 2544 คณะอนุกรรมการด้านนโยบายและแผนธุรกิจ ได้มีการประชุมครั้งที่ 1/2544 โดยมีมติสำคัญ ดังนี้

10.1 กำหนดมาตรฐานที่พักระยะยาวให้เสร็จภายในพฤศจิกายน 2544

10.2 จัดตั้งองค์กรเอกชนประสานงานโครงการ

10.3 กำหนดจังหวัดในการรองรับกลุ่มเป้าหมายระยะแรก จำนวน 5 แห่ง ได้แก่ เชียงใหม่ สุโขทัย หัวหิน-ชะอำ กาญจนบุรี และหนองคาย

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

11. วันที่ 16 สิงหาคม 2544 คณะอนุกรรมการด้านการตลาดได้มีการประชุมครั้งที่ 2/2544 โดยมีมติสำคัญ ดังนี้ จัดทำ webpage เรื่อง long Stay ใน website ของ ททท. และจัดกิจกรรม roadshow ในต่างประเทศ เพื่อประชาสัมพันธ์และเผยแพร่โครงการ

**กิจกรรมที่กำลังดำเนินการ**

1. ว่าจ้างสถาบันวิจัยและให้คำปรึกษา มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ เพื่อทำการศึกษาวิจัยเรื่องรูปแบบ และแนวทางการพัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวก และบริการ เพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว (long Stay visit)

2. ผลักดันการตั้งสมาคมผู้ให้บริการการท่องเที่ยวพำนักระยะยาว

**กิจกรรมที่มีแผนจะดำเนินการต่อไป**

1. จัดทำแผ่นพับเผยแพร่โครงการและคู่มือให้ผู้มาพำนักระยะยาวเป็นภาษาอังกฤษและภาษาญี่ปุ่นในเบื้องต้น

2. จัดตั้งศูนย์ One Stop Service

3. การดำเนินการตามมติที่ประชุมอนุกรรมการ 3 ด้าน

- ด้านนโยบายและแผนธุรกิจ
- ด้านการตลาด
- ด้านการประชาสัมพันธ์

4. จัดทำ webpage เรื่อง long Stay ใน website ของ ททท.

5. จัด roadshow ในต่างประเทศ เพื่อประชาสัมพันธ์และเผยแพร่โครงการ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

**ตลาด ความต้องการ และการรองรับ**

**กลุ่มเป้าหมายหลัก**

จากแนวโน้มของประชากรโลกพบว่าตั้งแต่ศตวรรษที่ 21 เริ่มต้นขึ้น ประชากรโลกที่เป็นผู้สูงอายุจะมีจำนวนเพิ่มสูงขึ้นอย่างมาก สืบเนื่องจากกลุ่มประชากรที่เกิดในช่วง baby boom ซึ่งเป็นประชากรกลุ่มใหญ่ของโลกได้เข้าสู่ช่วงสูงอายุ ทำให้ประชากรโลกที่อายุ 60 ปีขึ้นไปมีจำนวนสูงเกือบร้อยละ 40 ของประชากรโลกทั้งหมด ประกอบกับวิทยาการทางการแพทย์ที่ก้าวหน้าขึ้น ทำให้ประชากรโลกมีอายุขัยเฉลี่ยที่สูงขึ้นและยังมีสุขภาพที่สมบูรณ์แข็งแรงอีกด้วย ในขณะที่ค่าครองชีพ

ในประเทศที่พัฒนาแล้วส่วนใหญ่จะมีอัตราที่ค่อนข้างสูง บางประเทศจึงมีแนวคิดที่จะส่งเสริมให้ผู้สูงอายุของตนออกไปใช้ชีวิตในต่างประเทศที่มีค่าครองชีพที่เหมาะสมและยังคงไว้ซึ่งคุณภาพชีวิตที่ดี

นอกจากนี้ในปัจจุบันประชากรของโลกมีช่วงอายุการทำงานที่ลดลง มีการเกษียณอายุการทำงานเร็วกว่าในอดีต ทำให้สามารถใช้เวลาในการเดินทางท่องเที่ยวได้มากขึ้น จากข้อมูลดังกล่าวนักท่องเที่ยวที่เกษียณอายุการทำงานแล้วจึงเป็นอีกกลุ่มหนึ่งที่ ททท. ได้ให้ความสนใจ เนื่องจากพิจารณาเห็นว่าผู้เกษียณอายุการทำงานแล้วจะมีสวัสดิการหรือเงินบำนาญที่รัฐบาลของตนจ่ายให้เป็นรายเดือนอันเป็นรายได้ที่มั่นคง นอกจากนี้ยังมีเงินเก็บสะสมส่วนตัว ซึ่งทำให้นักท่องเที่ยวกลุ่มนี้มีกำลังในการใช้จ่ายสูง และสามารถเข้ามาพำนักในระยะยาวได้ ทำให้เกิดระยะเวลาในการใช้จ่ายที่เพิ่มมากขึ้นด้วย

นักท่องเที่ยวกลุ่มเกษียณอายุการทำงานแล้ว จึงถือได้ว่าเป็นกลุ่มเป้าหมายที่สำคัญของตลาดนักท่องเที่ยวพำนักระยะยาวที่สำคัญของไทย โดยเป็นกลุ่มแรกที่ ททท.จะทำการพัฒนาและส่งเสริม สำหรับโครงการนี้ จากสถิตินักท่องเที่ยวสูงอายุที่เดินทางมาประเทศไทยในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา พบว่ามีอัตราการขยายตัวอย่างต่อเนื่องโดยเฉลี่ยร้อยละ 6 ต่อปี ในส่วนของผู้ที่เกษียณอายุการทำงานและเดินทางเข้าท่องเที่ยวในประเทศไทยนั้น พบว่ามีอัตราการขยายตัวที่ดีเช่นกัน โดยเฉลี่ยร้อยละ 5.33 ต่อปี ทั้งนี้นักท่องเที่ยวสูงอายุส่วนใหญ่จะมีค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อคนต่อวันประมาณ 44 เหรียญสหรัฐ ซึ่งแม้จะมีอัตราที่ต่ำกว่าค่าใช้จ่ายเฉลี่ยของนักท่องเที่ยวทั่วไป แต่การพำนักที่นานวันกว่าก็สามารถนำรายได้เข้ามาได้เป็นจำนวนมาก

นอกจากกลุ่มตลาดนักท่องเที่ยวที่เกษียณอายุการทำงานแล้ว กลุ่มนักเรียน นักศึกษา และเยาวชน นับเป็นตลาดที่มีแนวโน้มดีมากอีกกลุ่มหนึ่ง ปัจจุบันสถานศึกษาต่างๆของไทยมีการทำการส่งเสริมและประชาสัมพันธ์ให้นักศึกษาต่างชาติเข้ามาศึกษามากยิ่งขึ้น และค่อนข้างได้รับความสนใจเป็นอย่างดี เนื่องจากระบบการศึกษาของไทยค่อนข้างมีมาตรฐาน นอกจากนี้ ยังทำให้นักเรียนและนักศึกษาเหล่านี้ ได้รับประสบการณ์ในต่างแดน ทั้งการใช้ชีวิตและการเดินทางท่องเที่ยวพร้อมกัน

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

**กลุ่มประเทศเป้าหมาย**

จากสถิตินักท่องเที่ยวสูงอายุของโลก (55 ปี +) พบว่า นักท่องเที่ยวสหรัฐอเมริกาเป็นกลุ่มตลาดใหญ่ที่สุด รองลงมาได้แก่ญี่ปุ่น เยอรมัน อังกฤษ ฝรั่งเศส ตามลำดับ จะเห็นได้ว่า กลุ่มผู้สูงอายุที่ให้ความสนใจในการเดินทางไปพำนักระยะยาวในต่างประเทศมักจะอยู่ในประเทศที่มีค่าครองชีพค่อนข้างสูง แต่เนื่องจากประเทศเหล่านี้จะมีเงินสวัสดิการให้แก่ผู้เกษียณอายุ ได้แก่ เงิน

บำนาญ เงินประกันสังคม ฯลฯ โดยจ่ายให้เป็นจำนวนค่อนข้างมากเมื่อเทียบกับอัตราค่าครองชีพของประเทศอื่นๆทำให้ประชาชนในประเทศอื่นๆทำให้ประชาชนในประเทศดังกล่าวมีกำลังทรัพย์ในการไปพำนักประเทศอื่นเป็นระยะเวลานานได้

สำหรับกลุ่มนักเรียน นักศึกษา และกลุ่มเยาวชนนั้น พิจารณาเห็นว่าการทำการตลาดในระยะแรกจะมุ่งเน้นที่ประเทศเพื่อนบ้าน และประเทศใกล้เคียงที่อยู่ในภูมิภาคเอเชียเป็นหลัก เนื่องจากประเทศเหล่านั้นมีการรับรู้ข้อมูลเกี่ยวกับระบบการศึกษาของไทยค่อนข้างดี และมีความสนใจพื้นฐานอยู่บ้าง ซึ่งขณะนี้จำนวนนักเรียน นักศึกษาจากประเทศเพื่อนบ้าน และประเทศใกล้เคียงที่เข้ามาศึกษาในสถานศึกษาต่างๆของประเทศไทยมีเพิ่มมากขึ้นทุกปี

ททท. จึงได้พิจารณาตลาดนักท่องเที่ยวหลักของประเทศไทย และได้กำหนดกลุ่มประเทศเป้าหมายสำหรับส่งเสริมการท่องเที่ยวพำนักระยะยาว ดังนี้

1. กลุ่มเกษียณอายุการทำงานแล้ว ได้แก่ ญี่ปุ่น อเมริกา ยุโรป และสแกนดิเนเวีย
2. กลุ่มเยาวชนที่เข้ามาเพื่อการศึกษา ได้แก่ ประเทศเพื่อนบ้าน เกาหลี ญี่ปุ่น สิงคโปร์ และจีน ฯลฯ

**ความต้องการของตลาด**

1. กลุ่มนักท่องเที่ยวเกษียณอายุการทำงาน มีรูปแบบและพฤติกรรมการท่องเที่ยวที่แตกต่างจากกลุ่มนักท่องเที่ยวอื่น กล่าวคือ

ก. เน้นการท่องเที่ยวและบริการที่มีคุณภาพดี

ข. มีความสามารถในการซื้อบริการในราคาสูง ขณะเดียวกันคำนึงถึงความคุ้มค่ามาก

ค. ความมั่นใจด้านความปลอดภัย

ง. ความมั่นใจด้านบริการ ดูแลสุขภาพที่ดี

จ. กิจกรรมที่เหมาะกับวัยและสุขภาพ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ทั้งนี้เนื่องจากกลุ่มตลาดนี้ไม่ต้องกังวลกับค่าใช้จ่ายมากนัก ประกอบกับเป็นผู้มีประสบการณ์ในการใช้ชีวิต จึงมีความละเอียดรอบคอบในการเลือกซื้อสินค้าและบริการต่างๆมากยิ่งขึ้น ดังนั้นการเตรียมความพร้อมในการรองรับตลาดเหล่านี้จึงต้องมีการศึกษาในรายละเอียดค่อนข้างมากและมีการเตรียมการที่ดี

2. กลุ่มเยาวชนที่เข้ามาเพื่อการศึกษา มีความต้องการและพฤติกรรมในการท่องเที่ยวที่ค่อนข้างแตกต่างจากกลุ่มผู้เกษียณการทำงาน กล่าวคือ

ก. เน้นกิจกรรมท่องเที่ยวเชิงผจญภัย และการแลกเปลี่ยนวัฒนธรรม

ข. ต้องการสัมผัสสิ่งที่แปลกใหม่ สนุกสนาน เร้าใจ ตื่นเต้น

ค. ความสามารถในการใช้จ่ายไม่สูงมากนัก แต่ซื้อง่าย ไม่คำนึงว่าสินค้าหรือบริการจะต้องมีคุณภาพระดับสูง

เนื่องจากตลาดกลุ่มนี้มีเป้าหมายที่เน้นด้านการศึกษาเป็นหลัก ดังนั้นการเตรียมความพร้อมในการรองรับตลาดกลุ่มนี้จึงเป็นการพัฒนาระบบการศึกษาและหลักสูตรต่างๆเพื่อให้เกิดความดึงดูดใจสำหรับเยาวชน และเพื่อให้ผู้ปกครองมั่นใจในคุณภาพจนตัดสินใจส่งบุตรหลานเข้ามาศึกษา สำหรับในส่วนของบริการอื่นๆ เช่น ที่พัก กิจกรรมท่องเที่ยวนั้น กลุ่มเยาวชนมีความต้องการที่ไม่แตกต่างๆจากกลุ่มนักท่องเที่ยวทั่วไปเท่าใดนัก แต่เนื่องจากตลาดมีกำลังในการใช้จ่ายไม่มากนักจึงควรพัฒนาในส่วนของการบริการราคาประหยัดต่างๆ เช่น ที่พัก การขนส่ง ฯลฯ ให้มีคุณภาพมากยิ่งขึ้น

**การเตรียมการรองรับตลาด**

คณะกรรมการส่งเสริมและพัฒนาการท่องเที่ยวพำนักระยะยาวได้พิจารณากำหนดสิ่งที่จำเป็นในการรองรับนักท่องเที่ยวพำนักระยะยาว โดยกำหนดเป็น 3 ส่วน ได้แก่

1. ที่พัก แบ่งเป็น 3 ประเภท

1.1 โรงแรมและรีสอร์ท ที่สร้างไว้แล้วและยังเหลือจำหน่ายหรือให้เช่า ประเภทนี้เหมาะกับตลาดระดับสูงซึ่งมีกำลังใช้จ่ายมาก และต้องการความสะดวกสบายเพราะมีบริการที่พร้อมสรรพอยู่แล้ว

1.2 อพาร์ตเม้นท์ อาคารชุด และบ้านจัดสรร ที่สร้างไว้แล้วและยังเหลือจำหน่ายหรือให้เช่า ซึ่งอาจต้องปรับปรุงบางส่วนให้มีสภาพสอดคล้องกับความต้องการของตลาด เพื่อช่วยกระตุ้นให้มีการจำหน่ายหรือให้เช่าได้เพิ่มมากขึ้น

1.3 ที่พักซึ่งสร้างขึ้นใหม่ เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดจากกลุ่มประเทศต่างๆ

2. บริการและกิจกรรม เช่น การเข้าเมือง การสื่อสาร ความปลอดภัย ความสะดวกต่างๆ ในการดำรงชีวิต กิจกรรมต้องมีความหลากหลายเพื่อให้อยู่ได้นานวัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในส่วนของการบริการจะต้องจัดให้มีศูนย์บริการแบบเบ็ดเสร็จ หรือ One Stop Service Center

ศูนย์บริการแบบเบ็ดเสร็จ หรือ One Stop Service Center นี้ จะทำหน้าที่ให้ข้อมูล และประสานงานติดต่อกับหน้วยงานต่างๆเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้เข้ามาพำนักระยะยาวแบบครบวงจร เช่น การจัดหาที่พักที่ได้มาตรฐานตามความต้องการของลูกค้า การติดต่อกับสำนักงานตรวจคนเข้าเมืองเพื่อขอขยายระยะเวลาในการพำนักต่อ การประสานงานธนาคารพาณิชย์เพื่อเปิด

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

บัญชี ฯลฯ โดยคณะอนุกรรมการนโยบายและแผนธุรกิจ ภายใต้คณะกรรมการส่งเสริมและพัฒนาการท่องเที่ยวพำนักระยะยาวแห่งชาติ จะเป็นผู้พิจารณากำหนดโครงสร้างและแนวทางการทำงานของศูนย์ ซึ่งขณะนี้อยู่ในระหว่างการดำเนินการ

3. บุคลากร ต้องมีทักษะและความพร้อม โดยเฉพาะเรื่องภาษาต่างประเทศ รวมถึงการให้บริการแก่ผู้สูงอายุ

นอกจากนี้ คณะกรรมการส่งเสริมและพัฒนาการท่องเที่ยวพำนักระยะยาว ยังได้พิจารณากำหนดจังหวัดและพื้นที่ในการรองรับกลุ่มเป้าหมายในระยะแรก จำนวน 5 แห่ง ได้แก่

1.) เชียงใหม่
2.) สุโขทัย
3.) หัวหิน-ชะอำ
4.) กาญจนบุรี
5.) หนองคาย

ทั้งนี้ เนื่องจากจังหวัดและพื้นที่ดังกล่าวมีศักยภาพและความพร้อมที่มีเหมาะสมสำหรับกลุ่มนักท่องเที่ยวที่เกษียณอายุการทำงาน โดยมีความพร้อมในด้านที่พัก มีสภาพแวดล้อมที่ดี มีความปลอดภัยสูง ตลอดจนมีกิจกรรมรองรับกลุ่มเป้าหมายได้

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

## ประวัติผู้เขียน

| | |
|---|---|
| **ชื่อ – สกุล** | นายกัลป์ อุโฆษกิจ |
| **วัน เดือน ปีเกิด** | 15 ตุลาคม 2521 |
| **ประวัติการศึกษา** | |
| ปีการศึกษา 2536 | สำเร็จการศึกษามัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนยุพราชวิทยาลัย อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ |
| ปีการศึกษา 2542 | สำเร็จหลักสูตรปริญญาตรีบัญชีบัณฑิต มหาวิทยาลัยพายัพ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ |
| **ประวัติการทำงาน** | พ.ศ. 2544 – ปัจจุบัน อาจารย์ประจำภาควิชาการบัญชี มหาวิทยาลัยพายัพ จังหวัดเชียงใหม่ |

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved