

การประเมินมูลค่าความเต็มใจจ่ายต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ
ของผู้บริโภคจังหวัดเชียงใหม่



จิตติมา จิตราภิรมย์

ปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ประยุกต์
มหาวิทยาลัยแม่โจ้
พ.ศ. 2562

การประเมินมูลค่าความเต็มใจจ่ายต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ
ของผู้บริโภคจังหวัดเชียงใหม่



วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของความสมบูรณ์ของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ประยุกต์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยแม่โจ้

พ.ศ. 2562

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยแม่โจ้

การประเมินมูลค่าความเต็มใจจ่ายต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ
ของผู้บริโภคจังหวัดเชียงใหม่

จิตติมา จิตราภิรมย์

วิทยานิพนธ์นี้ได้รับการพิจารณาอนุมัติให้เป็นส่วนหนึ่งของความสมบูรณ์ของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ประยุกต์

พิจารณาเห็นชอบโดย

อาจารย์ที่ปรึกษา

อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เก นันทะเสน)

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.

อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นิโรจน์ สิ้นณรงค์)

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.

อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วราภรณ์ นันทะเสน)

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.

ประธานอาจารย์ผู้รับผิดชอบหลักสูตร

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ธรรณูชนก เพชรานนท์)

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.

บัณฑิตวิทยาลัยรับรองแล้ว

(รองศาสตราจารย์ ดร.เกรียงศักดิ์ เม่งอำพัน)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.

ชื่อเรื่อง	การประเมินมูลค่าความเต็มใจจ่ายต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ ของ ผู้บริโภครจังหวัดเชียงใหม่
ชื่อผู้เขียน	นางสาวจิตติมา จิตราภิรมย์
ชื่อปริญญา	เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ประยุกต์
อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เก นันทะเสน

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาข้อมูลทั่วไปของธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่ และเพื่อประเมินมูลค่าความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภคที่มีต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ รวมถึงเพื่อวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภคที่มีต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ โดยใช้ตัวอย่างจำนวนทั้งสิ้น 400 ตัวอย่าง ใช้การประเมินมูลค่าโดยการสมมติเหตุการณ์ให้ประเมินค่า (Contingent Valuation Method: CVM) เทคนิคคำถามปิดแบบสองชั้น (Double-bounded dichotomous choice) ในการประเมินมูลค่าความเต็มใจจ่าย (willingness to pay) ของผู้บริโภคที่มีต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ และใช้แบบจำลองทอบิต (Tobit model) ในการศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภคที่มีต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ ผลการศึกษา พบว่า ความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภคที่มีต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุเฉลี่ยเท่ากับ 26,858.41 บาท/คน/เดือน โดยปัจจัยที่มีอิทธิพลกับความเต็มใจจ่ายต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ ได้แก่ อายุ การศึกษา อาชีพธุรกิจส่วนตัว/เจ้าของกิจการ อาชีพอาจารย์มหาวิทยาลัย รายได้ ที่อยู่ในชั้นปลายชีวิต สวัสดิการสังคม และค่าใช้จ่ายในการเข้ารับบริการ

คำสำคัญ : ความเต็มใจจ่าย, เทคนิคคำถามปิดแบบสองชั้น, ธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ

Title	WILLINGNESS TO PAY FOR AGING PEOPLE NURSING HOME OF CONSUMERS IN CHIANG MAI PROVINCE
Author	Miss Jittima Jitrapiom
Degree	Master of Economics in Applied Economics
Advisory Committee Chairperson	Assistant Professor Dr. Ke Nunthasen

ABSTRACT

The purposes of this study were to: 1) investigate general information of the aging people nursing home in Chiang Mai province; 2) estimate willingness to pay for aging people nursing home of consumers; and 3) analyze factors influencing the willingness to pay for aging people nursing home of consumers. The sample group in this study consisted of 400 consumers. The Contingent valuation method (CVM) and double-bounded dichotomous choice were used to estimate willingness to pay for aging people nursing home and tobit model was used to analyze factors influencing the willingness for the payment of the consumers. Results of the study revealed that the consumers were willing to pay for an average of 26,858.41 baht./person/month. The age of the consumer, education, business owners, university professor, income, address of the end of life, welfare and expense of nursing home were found to have significant influence to the willingness to pay.

Keywords : willingness to pay, double-bounded dichotomous choice, nursing home

กิตติกรรมประกาศ

การประเมินมูลค่าความเต็มใจจ่ายต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุของผู้บริโภคจังหวัดเชียงใหม่ ฉบับนี้สามารถลุล่วงไปได้ด้วยดีโดยที่ได้รับความกรุณาจาก ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เก นันทะเสน อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก รวมทั้งผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นิโรจน์ สินณรงค์ และผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วราภรณ์ นันทะเสน อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม ที่คอยแนะนำแนวทางให้คำปรึกษาตลอดจนช่วยเหลือ หรือแก้ไขข้อบกพร่องต่าง ๆ ด้วยความเอาใจใส่เป็นอย่างดี จนกระทั่งวิทยานิพนธ์ฉบับนี้เสร็จสมบูรณ์ ซึ่งผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณด้วยความรู้สึกซาบซึ้งและสำนึกในพระคุณอย่างสูง

ขอกราบขอบพระคุณคณาจารย์ คณะเศรษฐศาสตร์ทุกท่านที่ให้โอกาสทางการศึกษา และประสิทธิประสาทความรู้ให้ผู้วิจัยในครั้งนี้จนกระทั่งสำเร็จการศึกษา และขอขอบพระคุณเจ้าหน้าที่คณะเศรษฐศาสตร์ที่อำนวยความสะดวกในการทำงาน

ขอกราบขอบพระคุณบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยแม่โจ้ ในการสนับสนุนทุนการวิจัย "ทุนกัญญ์ ประจำปีการศึกษา 2560" ที่ทำให้การวิจัยครั้งนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ดี

ขอขอบพระคุณกลุ่มผู้บริโภคในจังหวัดเชียงใหม่ทุกท่าน ที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามพร้อมข้อมูลหลากหลายแก่ผู้วิจัย เพื่อนำไปพัฒนาให้เกิดองค์ความรู้ใหม่ต่อไป

ท้ายที่สุดผู้วิจัยขอระลึกถึงพระคุณบิดา และมารดาที่ให้การอบรมเลี้ยงดูให้การศึกษาแก่ผู้วิจัย ด้วยความรักและเอาใจใส่อย่างดียิ่งตลอดมา และผู้วิจัยขอขอบคุณเพื่อน ๆ พี่ ๆ น้อง ๆ ที่ให้กำลังใจ กระทั่งความช่วยเหลือจนวิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี

จิตติมา จิตราภิรมย์

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ค
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	ง
กิตติกรรมประกาศ.....	จ
สารบัญ.....	ฉ
สารบัญตาราง.....	ช
สารบัญภาพ.....	ฌ
บทที่ 1 บทนำ.....	1
1.1 ที่มาและความสำคัญ.....	1
1.2 วัตถุประสงค์การวิจัย.....	5
1.3 ขอบเขตการวิจัย.....	5
1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	5
1.5 นิยามศัพท์เฉพาะ.....	6
บทที่ 2 ทฤษฎีและการตรวจสอบเอกสาร.....	7
2.1 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง.....	7
2.1.1 ความเต็มใจที่จะจ่าย (Willingness to Pay).....	7
2.1.2 เทคนิคการประเมินมูลค่า.....	8
2.1.3 การประเมินมูลค่าโดยการสมมติเหตุการณ์ให้ประมาณค่า (Contingent Valuation Method: CVM).....	9
2.1.4 สมการถดถอยที่ถูกเซนเซอร์ (Censored Regression).....	13
2.2 ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	15
2.3 กรอบแนวคิดการวิจัย.....	22

บทที่ 3 ระเบียบวิธีวิจัย	23
3.1 ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษา.....	23
3.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	23
3.3 เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา.....	24
3.4 แบบจำลองที่ใช้ในการศึกษา	26
บทที่ 4 ผลการศึกษา.....	30
4.1 ลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคมของกลุ่มตัวอย่าง	30
4.2 ความคิดเห็นของผู้บริโภคที่มีต่อการดำรงชีวิตในวัยเกษียณอายุ และความคิดเห็นของผู้บริโภค ที่มีต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ.....	32
4.3 ข้อมูลทั่วไปของธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่	36
4.4 มูลค่าความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภค.....	42
4.5 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภคที่มีต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ	42
บทที่ 5 สรุปผลการศึกษา อภิปรายผลการศึกษา และข้อเสนอแนะ.....	48
5.1 สรุปผลการศึกษา	48
5.2 อภิปรายผลการศึกษา	49
5.3 ข้อเสนอแนะ	50
5.2.1 ข้อเสนอแนะจากการศึกษา.....	50
5.2.2 ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป	52
บรรณานุกรม.....	53
ภาคผนวก.....	58
ภาคผนวกภาค ก แบบสอบถาม	59
ภาคผนวกภาค ข ผลการวิเคราะห์จากโปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติ.....	67
ประวัติผู้วิจัย.....	76

สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 1 โครงสร้างประชากรโลกและประชากรไทย พ.ศ.2543-2568	2
ตารางที่ 2 จำนวนประชากรที่ใช้ในการศึกษา.....	23
ตารางที่ 3 ลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคมของกลุ่มตัวอย่าง	31
ตารางที่ 4 ลักษณะการออมเงินและภาวะสุขภาพของกลุ่มตัวอย่าง	32
ตารางที่ 5 ลักษณะการดำเนินชีวิตในบั้นปลายชีวิตของกลุ่มตัวอย่าง.....	33
ตารางที่ 6 การรับรู้สวัสดิการทางสังคมของกลุ่มตัวอย่าง.....	33
ตารางที่ 7 สวัสดิการทางสังคมของผู้สูงอายุที่กลุ่มตัวอย่างรับรู้.....	34
ตารางที่ 8 ความคิดเห็นของผู้บริโภคที่มีต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุที่มีอิทธิพลต่อความเต็มใจจ่าย .	35
ตารางที่ 9 ข้อมูลทั่วไปของธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่	41
ตารางที่ 10 มูลค่าความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภคที่มีต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ	42
ตารางที่ 11 นิยามตัวแปรอิสระ	43
ตารางที่ 12 นิยามตัวแปรอิสระ (ต่อ).....	44
ตารางที่ 13 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภคที่มีต่อธุรกิจสถานดูแลผู้บริโภคร.....	45
ตารางที่ 14 การวางแผนทางการเงินของผู้บริโภคในการเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ	51

สารบัญภาพ

หน้า

ภาพที่ 1 พีระมิดประชากรของประเทศไทย ปี พ.ศ.2503, 2523, 2543, 2553, 2563 และ 2573 ...	3
ภาพที่ 2 การกำหนดคำถามในลักษณะคำถามปิดแบบสองชั้น.....	10
ภาพที่ 3 ตัวอย่างการให้บริการของธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่ที่มีค่าใช้จ่ายไม่เกิน 20,000 บาท/เดือน	36
ภาพที่ 4 ตัวอย่างการให้บริการของธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่ที่มีค่าใช้จ่าย.....	37
ภาพที่ 5 ตัวอย่างการให้บริการของธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่ที่มีค่าใช้จ่าย.....	38
ภาพที่ 6 ตัวอย่างการให้บริการของธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่ที่มีค่าใช้จ่าย.....	39
ภาพที่ 7 ตัวอย่างการให้บริการของธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่ที่มีค่าใช้จ่ายมากกว่า 50,001 บาท/เดือน	40



บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญ

ในปัจจุบันนี้ผู้สูงอายุกลายเป็นประชากรที่มีสัดส่วนสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปี พ.ศ.2556 สัดส่วนของผู้สูงอายุต่อประชากรในกลุ่มประเทศพัฒนาแล้วอยู่ที่ 23% หรือประมาณ 240 ล้านคน เพิ่มขึ้นจาก 17% ในปี พ.ศ.2533 นั้นหมายถึงกลุ่มผู้บริโภครายสูงอายุที่จะมีขนาดใหญ่ขึ้นเรื่อย ๆ และมีอิทธิพลต่อการใช้จ่ายด้านอุปโภคบริโภคในอนาคต ทั้งนี้ในปี พ.ศ.2556 ขนาดของเม็ดเงินใช้จ่ายของผู้สูงอายุในกลุ่มประเทศที่พัฒนาแล้วมีมูลค่าประมาณ 1.1 แสนล้านดอลลาร์สหรัฐฯ หรือกว่า 15% ของผลิตภัณฑ์มวลรวมของโลก และคาดว่าจะขยายตัวเป็น 1.7 แสนล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ภายในปี พ.ศ.2563 หรือเพิ่มขึ้นปีละ 6% ซึ่งตลาดที่ค่อนข้างใหญ่นี้สอดคล้องกับสัดส่วนประชากรผู้สูงอายุที่เพิ่มขึ้นอย่างชัดเจนและจะส่งผลให้มีการเกิดของโมเดลธุรกิจใหม่ๆ ที่มุ่งหวังที่จะเข้ามาจับตลาดกลุ่มผู้บริโภครายสูงนี้มากขึ้น ซึ่งความต้องการที่แตกต่างของกลุ่มผู้บริโภครายสูงอายุประกอบกับการขยายตัวของเม็ดเงินใช้จ่ายส่งผลให้เกิดธุรกิจบริการใหม่ๆ จะเห็นได้ในต่างประเทศที่มุ่งเน้นการตอบโจทย์การใช้ชีวิตของผู้สูงอายุหลังเกษียณโดยเฉพาะ เช่น ธุรกิจตัวแทนหางานสำหรับผู้สูงอายุที่ต้องการหารายได้หลังจากเกษียณ ธุรกิจบริการด้านสุขภาพของผู้สูงอายุที่เข้าไปตรวจเช็คถึงในที่พักอาศัย ธุรกิจบริการขับรถรับส่งคนชราที่ดัดแปลงรถรับส่งให้มีความเหมาะสมและเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่คนชราโดยเฉพาะ ธุรกิจผู้อำนวยความสะดวกในการถือของในห้างสรรพสินค้าสำหรับผู้สูงอายุที่ไม่สามารถถือของหนักได้ นอกจากนี้ยังมีกองทุนวางแผนเงินสำรองเลี้ยงชีพที่คอยให้คำปรึกษาสำหรับคนวัยทำงานและผู้สูงอายุที่ต้องการเกษียณตัวในต่างประเทศ เป็นต้น ซึ่งในอนาคตข้างหน้า แนวโน้มการเพิ่มขึ้นของสัดส่วนผู้สูงอายุต่อประชากรทั้งหมดจะเริ่มเห็นชัดเจนมากขึ้นในกลุ่มประเทศกำลังพัฒนาเช่นกัน ซึ่งในปี พ.ศ.2556 สัดส่วนของประชากรผู้สูงอายุในประเทศกำลังพัฒนาอยู่ที่ 11% ของประชากร และคาดว่าจะเพิ่มเป็น 13% ในปี พ.ศ.2563 ซึ่งแน่นอนว่าจะทำให้ขนาดตลาดธุรกิจผู้สูงอายุในประเทศกำลังพัฒนาขยายตัวเช่นกัน โดยประเทศไทยเป็นหนึ่งในประเทศกำลังพัฒนาที่กำลังเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ ซึ่งอายุเฉลี่ยของประชากรในประเทศไทยจะเพิ่มขึ้นเป็น 38 ปี ในปี พ.ศ. 2563 เพิ่มขึ้นจาก 35 ปี ในปี พ.ศ.2556 (Economic Intelligence Center, 2557) และผู้สูงอายุมีแนวโน้มอายุยืนขึ้นถึง 75.4 ปี ในปี พ.ศ.2560 เพิ่มขึ้นจากปี พ.ศ.2558 ที่มีอายุยืนเฉลี่ย 75 ปี อาจเป็นเพราะเทคโนโลยีทางการแพทย์มีความก้าวหน้าขึ้น คนหันมาให้ความสนใจกับการดูแลสุขภาพมากขึ้น เปรียบเทียบสัดส่วนของผู้สูงอายุต่อจำนวนประชากรระหว่างประเทศไทย, ญี่ปุ่น, ฟินแลนด์, สวีเดน, และอเมริกา พบว่าทุกประเทศมีสัดส่วนของผู้สูงอายุต่อจำนวนประชากรเพิ่มขึ้นทุกประเทศ

นึ่งจึงบ่งบอกได้ว่าในอนาคตโลกจะมีผู้สูงอายุเป็นจำนวนมาก ซึ่งองค์การสหประชาชาติ (UN) ได้ นิยามว่า ประเทศใดมีประชากรอายุ 60 ปีขึ้นไป เป็นสัดส่วนเกิน 10% หรืออายุ 65 ปีขึ้นไป เกิน 7% ของประชากรทั้งประเทศ ถือว่าประเทศนั้นได้ก้าวเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ (Aging Society) และจะเป็น สังคมผู้สูงอายุโดยสมบูรณ์ (Aged Society) เมื่อสัดส่วนประชากร อายุ 60 ปีขึ้นไป เพิ่มขึ้นเป็น 20% และอายุ 65 ปีขึ้นไป เพิ่มขึ้นเป็น 14% (พวงทอง ไกรพิบูลย์, 2555) พบว่าประเทศไทยได้ก้าวสู่สังคม ผู้สูงอายุตั้งแต่ปี พ.ศ.2548 เนื่องจากมีสัดส่วนผู้สูงอายุ 60 ปีขึ้นไปเกิน 10% ของประชากรแล้ว และ คาดการณ์ว่าประเทศไทยจะเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุโดยสมบูรณ์ในปี พ.ศ.2568 ดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1 โครงสร้างประชากรโลกและประชากรไทย พ.ศ.2543-2568

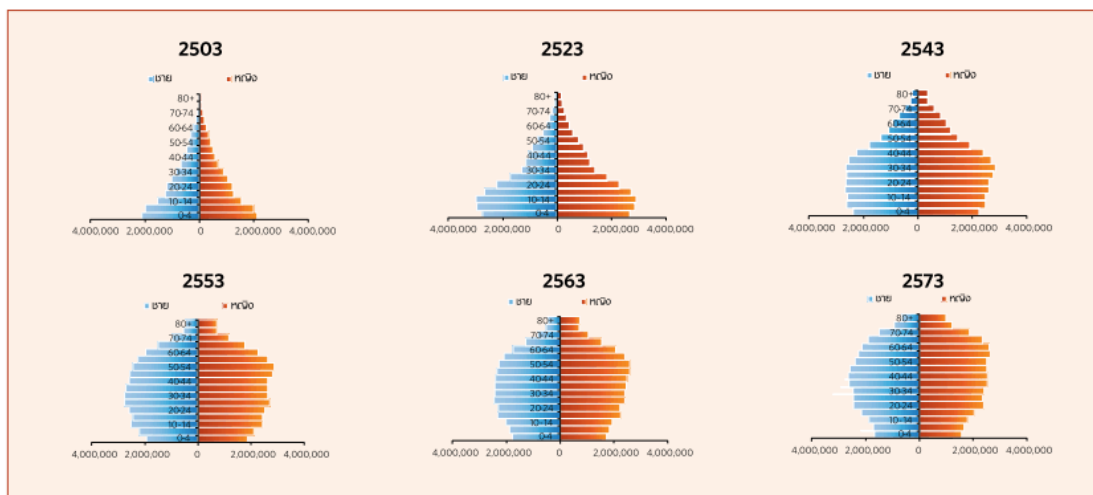
(หน่วย: พันล้านคน)

พ.ศ.	ประชากรโลก (%)				ประชากรไทย (%)			
	จำนวน รวม	0-14 ปี	15-59 ปี	60 ปี ขึ้นไป	จำนวน รวม	0-14 ปี	15-59 ปี	60 ปี ขึ้นไป
2543	6,070,578	30.1	59.9	10.0	62,237	24.7	65.9	9.4
2548	6,453,627	28.3	61.3	10.4	64,765	23.0	66.7	10.3
2553	6,830,282	27.0	61.9	11.1	67,042	21.2	67.1	11.7
2558	7,197,247	26.1	61.6	12.3	69,056	20.2	66.0	13.8
2563	7,540,238	25.2	61.2	13.6	70,821	19.0	64.2	16.8
2568	7,851,455	24.2	60.8	15.0	72,288	18.0	62.0	20.0

ที่มา : (สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, ม.ป.ป.)

ประเทศไทยมีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างทางประชากรอย่างเห็นได้ชัดเจน ดังภาพที่ 1 จะ เห็นได้ว่าการกระจายตัวของประชากรตามกลุ่มอายุและเพศของประเทศไทย ระหว่างปี พ.ศ.2503 ถึง พ.ศ.2573 โดยฐานของปิรามิด คือ ประชากรในวัยเด็กไปจนถึงประชากรที่อายุสูงขึ้นๆ จะมีสัดส่วน น้อยลงตามลำดับ ส่วนกลางของปิรามิดแสดงถึงประชากรวัยแรงงาน ในขณะที่ส่วนบนของปิรามิด แสดงถึงประชากรในวัยสูงอายุ ปิรามิดประชากรของประเทศไทยระหว่างปี พ.ศ.2503-2573 ใน อนาคต พบว่า มีการเปลี่ยนแปลงรูปร่างอย่างชัดเจนจากลักษณะของปิรามิดที่มีฐานกว้าง จากในอดีต ปี พ.ศ.2503 และในอนาคตกลายเป็นปิรามิดที่มีรูปคล้ายรวงผึ้งในปี พ.ศ.2573 ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่า ในอนาคตประเทศไทยมีอัตราการเกิดและอัตราการตายอยู่ในระดับต่ำ อัตราการเกิดที่ลดลงอย่าง รวดเร็ว ทำให้ฐานปิรามิดแคบลงเพราะเด็กเกิดน้อยลง อัตราการตายที่ต่ำทำให้สัดส่วนของประชากร แต่ละกลุ่มอายุไม่แตกต่างกันมากนัก จากภาพประชากรที่คาดว่าในอนาคต ปี พ.ศ.2573 แสดงให้เห็น อย่างชัดเจนว่า สัดส่วนประชากรวัยเด็กลดลงอย่างมาก และถึงแม้ประเทศไทยยังคงมีสัดส่วนของ

ประชากรในวัยแรงงานที่สูงอยู่ แต่ประชากรในวัยสูงอายุก็เพิ่มขึ้นเป็นสัดส่วนที่สูงมากอย่างชัดเจน (ชมพูนุท พรหมภักดี, 2556)



ภาพที่ 1 พีรามิดประชากรของประเทศไทย ปี พ.ศ.2503, 2523, 2543, 2553, 2563 และ 2573
ที่มา : (anukpn, 2556)

ประกอบกับประเทศไทยมีค่าครองชีพที่ค่อนข้างถูกเมื่อเปรียบเทียบกับค่าครองชีพในประเทศที่พัฒนาแล้ว สังเกตง่ายๆ จากค่าใช้จ่ายด้านอาหารที่ถูกกว่าราวครึ่งหนึ่ง โดยจากดัชนี The Big Mac Index ซึ่งพบว่าราคาแฮมเบอร์เกอร์ของประเทศไทยค่อนข้างถูกกว่าแฮมเบอร์เกอร์ในประเทศที่พัฒนาแล้วประมาณ 50% ซึ่งนั่นสะท้อนให้เห็นว่าผู้สูงอายุชาวต่างชาติที่เกษียณอายุในประเทศไทยสามารถรักษามาตรฐานการใช้ชีวิตเท่าเดิมเหมือนเมื่ออยู่ในประเทศบ้านเกิดตนเองได้ด้วยค่าใช้จ่ายที่ลดลงเท่าตัว โดยเฉพาะอย่างยิ่งค่าดูแลสุขภาพและรักษาพยาบาลซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายหลักๆ ที่จำเป็นของผู้สูงอายุนั้น บริการของโรงพยาบาลในประเทศไทยนั้นมีระดับมาตรฐานเทียบเท่ากับประเทศที่พัฒนาแล้วในราคาที่ถูกกว่าอย่างมาก สะท้อนให้เห็นชัดเจนจากจำนวนคนไข้ต่างประเทศที่เลือกเข้ามาใช้บริการรักษาพยาบาลในประเทศไทยปีละกว่าล้านคน นอกจากนี้ ยังมีปัจจัยสนับสนุนอีกหลายประการที่ทำให้ประเทศไทยเป็นประเทศเป้าหมายในการเกษียณอายุของผู้สูงอายุชาวต่างชาติ อาทิเช่น สภาพอากาศที่อบอุ่นตลอดทั้งปี ความมีน้ำใจของคนไทย สังเกตได้จากการหนีฤดูหนาวของนักท่องเที่ยวชาวตะวันตกที่นิยมเข้ามาพำนักระยะยาวราว 3-4 เดือน ในประเทศไทยในช่วงเดือนธันวาคม-มีนาคม ซึ่งเป็นช่วงหน้าหนาวของทางฝั่งยุโรป (Economic Intelligence Center, 2557) นอกจากนี้ ข้อมูลจาก International Living Magazine¹ รายงานว่า ไทยถูกจัดอยู่ใน 1 ใน 10 อันดับประเทศที่มีความเหมาะสมในการอยู่อาศัยยามเกษียณ เนื่องจากค่าใช้จ่ายในการใช้ชีวิตประจำวันที่ไม่แพง รวมถึงการบริการด้านการรักษาพยาบาลที่มีประสิทธิภาพในราคาที่ถูกเมื่อเทียบกับต่างประเทศ ทั้งนี้ จุดท่องเที่ยวสำคัญๆ ก็ได้มีการลงทุนสร้างโครงการบ้านพักคนชราไว้

รองรับชาวต่างชาติ โดยสถานที่ยอดนิยมสำหรับผู้สูงอายุชาวต่างชาติคือ เชียงใหม่ เกาะสมุย และหัวหิน เนื่องจากบรรยากาศที่เป็นธรรมชาติและไม่พลุกพล่านเท่าเมืองท่องเที่ยวอื่นๆ อย่างกรุงเทพฯ หรือพัทยา โดยในจังหวัดเชียงใหม่มีจำนวนประชากร 1,735,762 คน ซึ่งเป็นอันดับที่ 5 ของประเทศไทย (ระบบสถิติทางการทะเบียน, 2559) และพบว่าจำนวนผู้สูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่ 284,497 คน คิดเป็น 16.39 %ของจำนวนประชากรทั้งหมด ซึ่งจำนวนผู้สูงอายุมากเป็นอันดับที่ 3 ของประเทศไทย รองจากจังหวัดกรุงเทพฯ และนครราชสีมา (กรมกิจการผู้สูงอายุ, 2559) อีกทั้งยังพบว่าในจังหวัดเชียงใหม่มีจำนวนชาวญี่ปุ่นที่ลงทะเบียนอย่างเป็นทางการเข้ามาอาศัยอยู่แบบระยะยาว 4,000 คนเพิ่มขึ้นจากปี พ.ศ.2556 ประมาณ 500 คน และเข้ามาอยู่อาศัยอย่างไม่เป็นทางการอีกราว 2,000 คน โดยมีค่าใช้จ่ายประมาณ 300,000 บาทต่อคนต่อปี ทำให้รายได้จากนักท่องเที่ยวกลุ่มนี้มีไม่ต่ำกว่า 1,000 ล้านบาทต่อปี (ลภัส อัครพันธุ์, 2558) จากข้อมูลพบว่าธุรกิจประเภทนี้จะได้รับความนิยมในชาวต่างชาติ เนื่องจากชาวต่างชาติไม่มีวัฒนธรรมในการที่จำเป็นต้องเลี้ยงดูบุพการียามแก่เฒ่า ทำให้ชาวต่างชาตินิยมใช้บริการประเภทนี้ แต่ในสังคมไทยถูกได้รับการปลูกฝังว่าต้องเลี้ยงดูบุพการียามแก่เฒ่าทำให้ผู้สูงอายุส่วนใหญ่อยู่กับบุตรหลาน หรือหากไม่มีบุตรหลานก็จะอยู่กันเองตามลำพัง แต่ก็ปฏิเสธไม่ได้ว่าถึงแม้จะมีบุตรหลานเลี้ยงดู แต่ก็ยังขาดความเอาใจใส่ และการเลี้ยงดูเป็นอย่างดี เนื่องจากในปัจจุบันทุกคนจำเป็นต้องทำงานหาเงินมาใช้จ่ายภายในครอบครัว ดังนั้น หากคนไทยหันไปให้ความนิยมกับธุรกิจประเภทนี้ เปิดใจยอมรับมากขึ้น จะทำให้ผู้สูงอายุมีสภาพความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นได้

จากข้อมูลดังกล่าวจะเห็นว่า ปัจจุบันประชากรผู้สูงอายุในประเทศไทยมีสัดส่วนมากกว่าประชากรวัยทำงาน ส่งผลให้ในอนาคตประเทศไทยจะประสบปัญหาภาวะขาดแคลนแรงงาน รวมถึงประชากรผู้สูงอายุจังหวัดเชียงใหม่สูงเป็นอันดับที่สามของประเทศไทย ดังนั้น ผู้วิจัยจึงเห็นว่าในภาคหน้าจังหวัดเชียงใหม่จะประสบปัญหาต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นปัญหาภาวะขาดแคลนแรงงาน อันเนื่องมาจากผู้สูงอายุในสังคมที่มีจำนวนมากขึ้นทั้งผู้สูงอายุชาวไทย และชาวต่างชาติ ซึ่งส่งผลต่อภาคเศรษฐกิจโดยตรง ผู้วิจัยจึงเห็นว่าการศึกษาเรื่องนี้ อาจได้ผลการวิจัยที่สามารถนำไปใช้ในการประกอบการตัดสินใจในการประกอบธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ เพื่อเป็นประโยชน์ใช้ประกอบการตัดสินใจในการประกอบธุรกิจ หรือเริ่มธุรกิจ ทำให้มีการคำนึงถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการใช้บริการธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุของผู้บริโภคหลังวัยเกษียณอายุ การตัดสินใจเลือกใช้บริการของผู้บริโภค รวมถึงมูลค่าความเต็มใจที่จะจ่ายในการใช้บริการธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุของผู้บริโภคจังหวัดเชียงใหม่

1.2 วัตถุประสงค์การวิจัย

- 1) เพื่อศึกษาข้อมูลทั่วไปของธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่
- 2) เพื่อประเมินมูลค่าความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภคจังหวัดเชียงใหม่ต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ
- 3) เพื่อวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภคต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ

1.3 ขอบเขตการวิจัย

1) ขอบเขตด้านเนื้อหา ศึกษาความเต็มใจจ่าย (Willingness to Pay) ด้วยวิธีสมมติเหตุการณ์ให้ประเมินค่า (Contingent Valuation Method : CVM) ด้วยเทคนิคคำถามปิดแบบสองชั้น (Double Bounded Closed-ended) ของผู้บริโภคจังหวัดเชียงใหม่ที่ต้องการจะใช้บริการธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ ศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความเต็มใจจ่ายด้วยแบบจำลองทอบิต (Tobit model) โดยศึกษาตัวแปรต่าง ๆ ได้แก่ ตัวแปรด้านข้อมูลทั่วไป เศรษฐกิจ และสังคมของผู้ตอบแบบสอบถาม การวางแผนชีวิตในระยะยาวของผู้ตอบแบบสอบถาม และความเต็มใจจ่ายต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุของผู้ตอบแบบสอบถาม

2) ขอบเขตด้านพื้นที่และประชากร เนื่องจากในพื้นที่อำเภอเมือง อำเภอฝาง อำเภอหางดง อำเภอสันทราย และอำเภอแมริม เป็นอำเภอที่มีประชากรในพื้นที่มากที่สุด 5 อันดับแรกของจังหวัดเชียงใหม่ แต่อำเภอฝาง และอำเภอหางดง เป็นอำเภอนอกปริมณฑล อยู่ห่างไกลจากอำเภอเมือง จึงเลือกเฉพาะ 3 อำเภอ ได้แก่ อำเภอเมือง อำเภอสันทราย และอำเภอแมริมในการศึกษา นอกจากนี้ยังเป็นอำเภอที่ได้มีธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุตั้งอยู่ในพื้นที่เรียบร้อยแล้ว ผู้วิจัยจึงใช้ประชากรในพื้นที่ดังกล่าวในการศึกษา ซึ่งผู้วิจัยหวังว่าผู้บริโภคในพื้นที่อาจจะได้มีโอกาสในการพบเจอ หรืออาจจะมีข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุอยู่แล้ว จึงคาดว่าจะให้ผลการศึกษาใกล้เคียงความเป็นจริงได้มากที่สุด

1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- 1) เมื่อทราบถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความเต็มใจจ่ายต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุของผู้บริโภคจังหวัดเชียงใหม่ สามารถนำไปใช้กำหนดเป็นกลยุทธ์ทางการตลาดของผู้ประกอบการ เพื่อใช้ในการดึงดูดผู้บริโภค หรือตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ตรงประเด็นมากยิ่งขึ้น ทำให้ส่งผลต่อการตัดสินใจเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุได้มากยิ่งขึ้น
- 2) มูลค่าความเต็มใจจ่ายที่ได้จากการประเมิน นอกจากจะแสดงให้เห็นความสำคัญของธุรกิจที่มีความเกี่ยวข้องกับผู้บริโภคแล้ว ยังเป็นประโยชน์ต่อหน่วยงานทั้งภาครัฐและภาคเอกชน ซึ่ง

สามารถนำไปใช้เป็นข้อมูลในการกำหนดเป็นนโยบายต่างๆ ในการพัฒนาและปรับปรุงทั้งแผนธุรกิจ รวมถึงการกำหนดแนวทางในการลดปัญหาผู้สูงอายุในอนาคตให้น้อยลง

3) ทำให้เกิดความตระหนัก (Awareness) ถึงการวางแผนชีวิตเมื่อถึงบั้นปลายชีวิตได้แล้วว่าจะใช้ชีวิตอยู่อย่างไร ก่อให้เกิดการเล็งเห็นถึงความสำคัญของการวางแผนการดำเนินชีวิตในอนาคต สำหรับประชากรที่มีสถานภาพโสด หรือคู่สามีภรรยาที่ไม่มีบุตรหรือทายาทไว้เลี้ยงดูยามชรา

1.5 นิยามศัพท์เฉพาะ

ความเต็มใจจ่าย หมายถึง ความเต็มใจหรือความยินดีที่จะจ่ายเงินออกไป เพื่อให้ได้มาซึ่งการบริการของธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ

ธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ หมายถึง ธุรกิจบ้านพักของคนที่มีอายุตั้งแต่ 60 ปีขึ้นไป หรือต่ำกว่านั้น แต่ลูกหลานไม่สามารถเลี้ยงดูเองได้ หรือไม่มีลูกหลานไว้ดูแลยามแก่เฒ่า จึงตัดสินใจเข้ามาอยู่ในธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุที่มีเจ้าหน้าที่คอยดูแลตลอด 24 ชม. โดยมีค่าใช้จ่ายบริการในแต่ละเดือน หรือแต่ละปี อยู่ในความควบคุมดูแลของเจ้าของซึ่งอยู่ในรูปธุรกิจหรือบริษัท โดยภายในธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุจะมีการดูแลครบวงจร เช่น บริการซักรีดเสื้อผ้า ทำอาหาร นันทนาการ รวมถึงการดูแลยามมีโรคภัยไข้เจ็บ เป็นต้น

บทที่ 2

ทฤษฎีและการตรวจเอกสาร

ในบทนี้เป็นการประยุกต์ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการศึกษา ได้แก่ ทฤษฎีการประเมินค่าภายใต้ตลาดสมมติ (Contingent Valuation Method: CVM) มาใช้ในการประเมินราคาที่ผู้บริโภคเต็มใจที่จะจ่ายต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ และเพื่อให้ทราบถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความเต็มใจจ่ายต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ และศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ ซึ่งประกอบด้วยงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับความเต็มใจจ่าย รวมถึงงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับผู้สูงอายุ

2.1 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

2.1.1 ความเต็มใจที่จะจ่าย (Willingness to Pay)

ความเต็มใจที่จะจ่าย (Willingness to Pay : WTP) หมายถึง ความยินดีหรือความเต็มใจของผู้บริโภคที่พร้อมจะจ่ายค่าสินค้าหรือบริการชนิดใดชนิดหนึ่ง ทั้งนี้ ราคาที่ผู้บริโภคนั้นเต็มใจจะจ่ายขึ้นอยู่กับ การประเมินมูลค่าของสินค้าและบริการนั้น ๆ (ภราดร ปรีดาศักดิ์, 2549)

ดังนั้น ความเต็มใจที่จะจ่ายในการตัดสินใจเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุนั้น จึงเป็นการแสดงออกถึงมูลค่าสูงสุดที่มีความยินดีที่จะจ่ายค่าใช้บริการของกลุ่มตัวอย่าง โดยการประเมินเป็นตัวเงินที่ยอมสละในการแลกกับผลประโยชน์จากการตัดสินใจเข้ารับบริการด้วยความสมัครใจ (กนกวรรณ กมลจารุพิศุทธิ์, 2554)

วิธีการวิเคราะห์มูลค่าของความเต็มใจที่จะจ่าย

เทคนิคเศรษฐมิติที่ใช้ในการคำนวณความเต็มใจที่จะจ่าย สามารถทำได้ 2 วิธีใหญ่ ๆ (คมสัน สุริยะ, 2547) และ (รติ ธีรการุณวงศ์, 2548) คือวิธีการทางตรง (Direct Method) ซึ่งเป็นการสอบถามความเต็มใจที่จะจ่าย ได้แก่วิธี Contingent Method (CVM) และวิธี State Preference Method เป็นต้น และวิธีการทางอ้อม (Indirect Method) ซึ่งเป็นการสังเกตพฤติกรรมของผู้ตอบ แล้วนำมาคำนวณเป็นความยินดีที่จะจ่าย มีหลายวิธี ได้แก่

- 1) วิธี Travel Cost Method (TCM)
- 2) วิธี Hedonic Price Model (HP)
- 3) วิธี Environmental of Factor Input
- 4) วิธี Market Valuation
- 5) วิธี Benefit Transfer
- 6) วิธี Contingent Valuation Method (CVM)

2.1.2 เทคนิคการประเมินมูลค่า

การประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจของทรัพยากรธรรมชาติและบริการสิ่งแวดล้อม โดยทั่วไปเป็นการประเมินมูลค่าสำหรับสินค้าและบริการที่ไม่มีการซื้อขายผ่านตลาด (Non-market valuation) นับเป็นการวัดความสำคัญหรือคุณค่าที่มนุษย์มีให้ต่อทรัพยากรธรรมชาติและคุณภาพสิ่งแวดล้อม โดยมีหน่วยวัดเป็นตัวเงิน ในทางทฤษฎีมูลค่าทางเศรษฐกิจนี้จะเป็นตัวสะท้อนความพึงพอใจหรืออรรถประโยชน์ที่มนุษย์มีต่อสิ่งแวดล้อมในรูปตัวเงิน ซึ่งอยู่ในลักษณะการทดแทนกันหรือการ Trade-off ระหว่างจำนวนเงินที่ลดลงเพื่อแลกกับสิ่งแวดล้อมที่ดีขึ้น หรือจำนวนเงินที่เพิ่มขึ้นถ้าต้องแลกกับสิ่งแวดล้อมที่แย่ลง ดังนั้น トラบใดที่การเปลี่ยนแปลงของทรัพยากรธรรมชาติและคุณภาพสิ่งแวดล้อมมีผลกระทบต่ออรรถประโยชน์หรือความพึงพอใจของบุคคล สิ่งนั้นย่อมมีมูลค่าทางเศรษฐกิจ แม้ไม่มีการซื้อขายในตลาดก็ตาม

การประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจของทรัพยากรธรรมชาติและบริการสิ่งแวดล้อมแบ่งออกได้ 2 แนวทางใหญ่ๆ ได้แก่

1) การประเมินทางตรง (Direct valuation approach) เป็นการประเมินโดยการสอบถามความพึงพอใจหรือความเต็มใจจ่ายเพื่อสภาพแวดล้อมที่ดีขึ้น และความเต็มใจในการยอมรับการชดเชยเพื่อแลกเปลี่ยนกับการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมที่แย่ลงจากผู้ได้รับผลกระทบโดยตรง จึงมักเรียกแนวทางนี้ว่า State preference approach ซึ่งส่วนใหญ่ใช้วิธีการสร้างเหตุการณ์สมมุติในการประเมิน เช่น การประเมินมูลค่าที่จะเกิดจากการสร้างสวนสัตว์กลางคืน หรือ Night safari เทคนิคในการประเมินมูลค่าทางตรงประกอบด้วยวิธีการสมมุติเหตุการณ์ให้ประเมินค่า (Contingent valuation method) และวิธีการทดลองทางเลือก (Choice experiments method) การประเมินมูลค่าโดยวิธีการทั้งสองนี้นับว่ามีความยืดหยุ่นค่อนข้างสูง และสามารถประเมินมูลค่าทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมได้เกือบทุกประเภท

2) การประเมินทางอ้อม (Indirect valuation approach) เป็นการประเมินมูลค่าโดยการสังเกตความพึงพอใจผ่านการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมที่แท้จริงที่เกิดขึ้นในตลาดตัวแทนหรือตลาดสินค้าที่เกี่ยวข้องกัน เช่น การประเมินมูลค่าทางด้านนันทนาการจากการใช้จ่ายในการเดินทางท่องเที่ยว การประเมินมูลค่าคุณภาพอากาศจากตลาดอสังหาริมทรัพย์และตลาดแรงงาน เป็นต้น จึงมักเรียกแนวทางการประเมินทางอ้อมนี้ว่า Revealed preference approach หรือการประเมินความพึงพอใจที่มีการเปิดเผยออกมา (โดยการอ้างอิงผ่านสินค้าที่มีราคาหรือมูลค่าตลาด) วิธีการประเมินมูลค่าตามแนวทางนี้ประกอบด้วย วิธีค่าใช้จ่ายในการเดินทาง หรือวิธีต้นทุนการเดินทาง (Travel cost method-TCM), วิธีการประเมินราคาแฝงหรือราคาตัวแทน (Hedonic pricing method-HPM), การประเมินโดยใช้ราคาหรือมูลค่าตลาดของสินค้าและบริการ (Market valuation approach)

2.1.3 การประเมินมูลค่าโดยการสมมติเหตุการณ์ให้ประมาณค่า (Contingent Valuation Method: CVM)

เป็นวิธีการที่จะวัดมูลค่าทางเศรษฐกิจของทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมที่ไม่ได้มีการซื้อขายผ่านตลาด การประเมินมูลค่าโดยการสมมติเหตุการณ์ให้ประมาณค่าจัดอยู่ในกลุ่มเครื่องมือการประเมินมูลค่าสิ่งแวดล้อมทางตรง (stated preference approach) เป็นวิธีการประเมินมูลค่าโดยถามกลุ่มเป้าหมายซึ่งมี 2 วิธี คือ ความเต็มใจที่จะได้รับ (Willingness to accept: WTA) และความเต็มใจที่จะจ่าย (Willingness to pay: WTP) โดยไม่จำเป็นต้องมีการจ่ายจริงหรือได้รับเงินชดเชยจริงแต่อย่างใด ทำให้สามารถประยุกต์ใช้ในการประเมินมูลค่าได้อย่างกว้างขวาง บางทีจึงเรียกวิธีการนี้ว่า State preference method ซึ่งเป็นการระบุความพึงพอใจโดยตรง โดยมีการกำหนดคำถามเกี่ยวกับการจ่ายเงิน ดังต่อไปนี้

1) การกำหนดคำถามปลายเปิด (Open-ended questions)

ช่วงแรกๆ นิยมกำหนดรูปแบบคำถามเกี่ยวกับมูลค่าความเต็มใจจ่ายเป็นลักษณะคำถามเปิดโดยผู้ให้ข้อมูลระบุตัวเลขจำนวนเงินที่ยินดีจ่ายเพื่อสนับสนุนให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในทรัพยากรธรรมชาติหรือบริการด้านสิ่งแวดล้อมที่กำหนด จุดอ่อนก็คือผู้ให้ข้อมูลไม่เคยชินกับการกำหนดราคา ทำให้เกิดความยุ่งยากที่จะระบุมูลค่า และหลีกเลี่ยงในการตอบคำถามดังกล่าว

2) การระบุมูลค่า และปรับค่าเพิ่มขึ้น/ลดลง (Bidding game/Iterative bidding)

วิธีนี้จะมีการกำหนดมูลค่าเพื่อถามถึงความเต็มใจจ่ายเริ่มต้น ซึ่งเรามักเรียกกันว่า bid ถ้าผู้ให้ข้อมูลยินดีจ่ายก็จะมีการปรับเพิ่มค่า bid จนกระทั่งถึงมูลค่า bid สูงสุดที่ยินดีจ่าย หรือในกรณีที่ผู้ให้ข้อมูลปฏิเสธที่จะจ่ายมูลค่า bid เริ่มต้นดังกล่าว ก็จะลดค่า bid ลงไปเรื่อยๆ จนกระทั่งถึงมูลค่าที่ผู้ให้ข้อมูลยินดีจ่าย มูลค่าสุดท้ายถือเป็นค่าความเต็มใจจ่ายของผู้ให้ข้อมูล วิธีการนี้ไม่เป็นที่นิยมเนื่องจากปัญหาความเอนเอียงในการกำหนดค่า bid เริ่มต้น ซึ่งอาจสูงหรือต่ำเกินไป (Starting point bias) ทำให้ค่าสุดท้ายที่ได้ไม่สะท้อนถึงมูลค่าความเต็มใจจ่ายที่แท้จริง นอกจากนั้น ผู้ให้ข้อมูลอาจเกิดความรำคาญที่จะต้องตอบคำถามซ้ำๆ และอาจรับมูลค่าที่นำเสนอเพื่อให้การตอบคำถามในส่วนนี้สิ้นสุดลง

3) การจัดทำเป็นบัตรมูลค่า (Payment card)

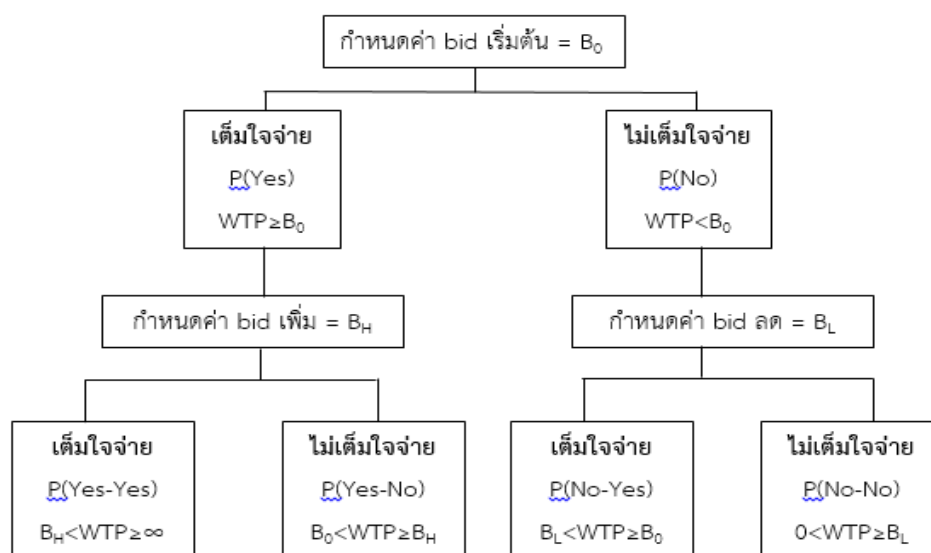
วิธีการนี้จะรวมมูลค่าความเต็มใจจ่ายที่น่าจะเป็นไปได้บนแผ่นกระดาษ ผู้ให้ข้อมูลก็จะเลือกมูลค่าความเต็มใจจ่ายที่ใกล้เคียงกับความเต็มใจจ่ายของตนเองมากที่สุดที่นำเสนอ วิธีการนี้ยังเป็นที่นิยมใช้ในปัจจุบัน อย่างไรก็ตาม การระบุมูลค่าสูงสุดในบัตรที่นำเสนอไม่ควรมีค่าที่ต่ำเกินไป

4) การกำหนดเป็นคำถามปลายปิด (Close-ended questions)

เป็นวิธีการกำหนดคำถามมูลค่าความเต็มใจจ่ายที่ใช้กันอย่างกว้างขวางในปัจจุบัน โดยการกำหนด bid หรือมูลค่าที่เป็นตัวเงินให้ และผู้ให้ข้อมูลเพียงแต่เลือกตอบว่ายินดีจ่ายหรือไม่ยินดีจ่ายที่ราคา bid ที่ระบุไว้ดังกล่าว ลักษณะนี้เรียกว่า Dichotomous-choice format

4.1) คำถามปิดแบบขั้นเดียว (Single-bounded dichotomous choice) เป็นการกำหนดมูลค่าความเต็มใจจ่ายหรือ bid เริ่มต้นและผู้ให้ข้อมูลระบุว่าจ่ายหรือไม่จ่ายเพียงครั้งเดียว ในกรณีนี้เราก็ยังไม่ทราบค่า bid หรือความเต็มใจจ่ายที่แท้จริง ถ้าผู้ให้ข้อมูลตอบยินดีจ่าย(Yes)กับค่า bid ที่ตั้งไว้แสดงว่าความเต็มใจจ่ายที่แท้จริงของผู้ให้ข้อมูลอย่างน้อยต้องสูงกว่ามูลค่า bid ที่ระบุไว้ หรือในทางตรงกันข้าม ถ้าผู้ให้ข้อมูลปฏิเสธ นั่นคือ ไม่ยินดีจ่าย(No) กับค่า bid ก็หมายความว่าความเต็มใจจ่ายที่แท้จริงอาจมีค่าต่ำกว่าค่า bid ที่ระบุไว้ดังกล่าว อย่างไรก็ตาม การกำหนดคำถามในลักษณะนี้อาจทำให้การประมาณค่าความเต็มใจจ่ายมีความแปรปรวนสูง

4.2) คำถามปิดแบบสองขั้น (Double-bounded dichotomous choice) เป็นลักษณะการกำหนดคำถามต่อเนื่อง (Follow-up question) โดยการเพิ่ม/ลดความเต็มใจจ่ายอีกหนึ่งรอบ เพื่อให้เกิดความแม่นยำในการประเมินค่าความเต็มใจจ่ายเพิ่มขึ้น เช่น ถ้ากำหนด bid เริ่มต้นที่ 100 บาท ผู้ให้ข้อมูลระบุว่ายินดีจ่าย คำถาม Follow-up ก็คือ ถ้าเพิ่มเป็น 200 บาท ผู้ให้ข้อมูลจะยังยินดีจ่ายหรือไม่ หรือในกรณีตรงข้ามถ้าที่ 100 บาท ไม่ยินดีจ่าย ผู้ให้ข้อมูลจะยินดีจ่ายหรือไม่ ถ้าลดค่า bid ลงเป็น 50 บาท ลักษณะนี้ผู้ให้ข้อมูลจะตอบคำถาม 2 รอบ ข้อสังเกตในการกำหนดค่า bid ในรอบที่ 2 ควรจะมีความแตกต่างจาก bid ครั้งที่ 1 อย่างเหมาะสม คือไม่น้อยเกินไปจนผู้ให้ข้อมูลไม่เห็นความแตกต่าง และก็ไม่สูงเกินไปจนขาดความน่าเชื่อถือ ในบางกรณีอาจกำหนดลักษณะคำถามในรอบที่ 2 เป็นคำถามเปิดเพื่อให้ผู้ให้ข้อมูลระบุค่าความเต็มใจจ่าย โดยในการศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัยเห็นว่าควรเลือกวิธีนี้เนื่องจากอาจได้มูลค่าความเต็มใจจ่ายที่สะท้อนความเป็นจริงได้มากขึ้น (วรารณ ปัญญาวดี, 2553)



ภาพที่ 2 การกำหนดคำถามในลักษณะคำถามปิดแบบสองขั้น

ที่มา : (วรารณ ปัญญาวดี, 2553)

สมมติความยินดีที่จะจ่ายของผู้บริโภคคนที่ j คือ WTP_j สมการความยินดีที่จะจ่ายจะเขียนได้ว่า

$$WTP = \sum_{i=1}^n X_i \beta_i + e_i \quad (1)$$

โดยที่ WTP คือ ค่าความเต็มใจที่จะจ่าย

X_i คือ ตัวแปรอิสระที่คาดว่าจะมีผลต่อความเต็มใจจ่าย

β_i คือ ค่าสัมประสิทธิ์ของตัวแปรอิสระที่ได้จากการประมาณค่า

e_i คือ เวกเตอร์ของความคลาดเคลื่อน

$i=1-n$ คือ จำนวนตัวแปรอิสระ

จากสมการ (1) หากความน่าจะเป็นของการตอบ “Yes – No” จะได้ว่า

$$\Pr(\text{Yes} - \text{No}) = \Pr(WTP \geq P_1, WTP < P_2) \quad (2)$$

$$\Pr(\text{Yes} - \text{No}) = \Pr(\beta'x_{1j} + \varepsilon_{1j} \geq P_1, \beta'x_{2j} + \varepsilon_{2j} < P_2) \quad (3)$$

ดังนั้น ถ้านำคำตอบที่เป็นไปได้ทั้ง 4 รูปแบบมาเขียนรวมกันในรูป Likelihood Function จะได้ว่า

$$L_j(\beta'x_{jt}) = \Pr(\beta'x_{1j} + \varepsilon_{1j} > P_1, \beta'x_{2j} + \varepsilon_{2j} \geq P_2)^{YY} \times \Pr(\beta'x_{1j} + \varepsilon_{1j} \geq P_1, \beta'x_{2j} + \varepsilon_{2j} < P_2)^{YN} \times \Pr(\beta'x_{1j} + \varepsilon_{1j} < P_1, \beta'x_{2j} + \varepsilon_{2j} \geq P_2)^{NY} \times \Pr(\beta'x_{1j} + \varepsilon_{1j} < P_1, \beta'x_{2j} + \varepsilon_{2j} < P_2)^{NN} \quad (4)$$

จากนั้นใช้แบบจำลองโลจิสติกหรือโพรบิตในการคำนวณหาค่าคงที่ (α^*) และค่าสัมประสิทธิ์ของปัจจัยต่างๆ (β^*) ดังนั้น จะสามารถคำนวณค่า mean WTP ได้ดังนี้

$$E(WTP) = - \frac{\alpha^* + \sum \beta_M^* E(\bullet) - \frac{n_1}{N}}{\beta_B^*} \quad (5)$$

โดยที่ $E(WTP)$ คือ ค่าคาดหวังของความเต็มใจจ่าย

β_B^* คือ ค่าสัมประสิทธิ์ของการเสนอราคา (bids) ราคาที่ได้จากการประมาณค่า

β_M^* คือ ค่าสัมประสิทธิ์ของปัจจัยอื่นๆที่ได้จากการประมาณค่า

$E(\bullet)$ คือ ค่าเฉลี่ยของปัจจัยแต่ละตัว

N คือ จำนวนกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

n_1 คือ จำนวนผู้ตอบ “yes” (ชนิตา พันธุ์มณี และรภััสสรณ์ คงธนจารุอนันต์, 2555)

ความผิดพลาดที่เกิดขึ้นใน CVM อาจทำให้ค่าที่ได้มากกว่าหรือน้อยกว่าความเป็นจริงได้ โดยความผิดพลาดที่เกิดขึ้นแบ่งออกเป็น 3 ประเภท ดังนี้

1) Scenario Misspecification เป็นความผิดพลาดที่อาจเกิดจากหลายสาเหตุ เช่น ความผิดพลาดทางทฤษฎี (Theoretical Misspecification) ซึ่งเกิดจากการที่นักวิจัยอธิบายลักษณะเรื่องราวผิดพลาดไปจากความเป็นจริง หรือจากทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์จึงทำให้ค่าที่ผู้ถูกสัมภาษณ์ตอบไม่ได้สะท้อนค่าที่แท้จริง แม้ว่าผู้ถูกสัมภาษณ์จะทราบข้อเท็จจริงก็ตาม หรือความผิดพลาดจากวิธีการ (Methodological Misspecification) ซึ่งเกิดจากการที่นักวิจัยไม่สามารถทำให้ผู้ถูกสัมภาษณ์เข้าใจได้อย่างถูกต้องตามที่นักวิจัยเข้าใจ เพราะเหตุผลบางประการ เช่น นิยามของศัพท์ที่ใช้ในคำถาม เป็นต้น ซึ่งปัญหาดังกล่าวเป็นปัญหาที่เกี่ยวข้องกับความน่าเชื่อถือ (Reliability) และความถูกต้อง (Validity) ในการใช้วิธีการประเมินมูลค่าโดยการสมมติเหตุการณ์ให้ประมาณค่า

2) Implied Value Cues เกิดจากการที่ผู้ถูกสัมภาษณ์ไม่คุ้นเคย หรือไม่ชัดเจนกับคำถามหรือปัญหาที่ถูกถาม จึงพยายามหาสัญญาณที่ช่วยให้เขาสามารถเลือกมูลค่าได้ถูกต้อง เช่น ในกรณีของ Bidding Game ที่ก่อให้เกิดปัญหาที่เรียกว่า Starting Point Bias เพราะต้องตอบจุดเริ่มต้นของความเต็มใจที่จะจ่ายที่ถูกถามในครั้งแรก เป็นต้น ค่าที่ได้ในกรณีนี้จะก่อให้เกิดความเบี่ยงเบนไปหรืออาจเกิดจากรื่องราวที่ไม่เกี่ยวข้องก็ได้

3) Incentive to Misrepresent Values เกิดจากรื่องราวที่กำหนดขึ้นมาเพื่อหามูลค่าความเต็มใจที่จะจ่ายไม่ก่อให้เกิดแรงจูงใจที่จะตอบตามความเป็นจริง เช่น ผู้ถูกสัมภาษณ์เชื่อว่าการตอบของเขาจะมีผลต่อการกำหนดธุรกิจบ้านพักคนชราภาคเอกชน ซึ่งอาจอยู่ในรูปของค่าใช้จ่ายเขาจึงตอบมูลค่าความเต็มใจที่จะจ่ายค่อนข้างต่ำกว่าความเป็นจริงเพราะหวังว่าจะมีค่าใช้จ่ายที่น้อยลง เป็นต้น ซึ่งความคลาดเคลื่อนแบบนี้เป็น Strategic Bias แบบหนึ่ง เพราะเกิดจากการที่ผู้ถูกสัมภาษณ์เป็น Free Rider และเกรงว่าผลลัพธ์ที่ตอบจะมีผลจริงๆแทนที่จะเป็นการสมมติ เป็นต้น (อดิศร์ อิศรางกูร ณ อยุธยา, 2541)

ทั้งนี้วิธีการวัดจำนวนเงินสำหรับความเต็มใจจ่ายที่มีต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุของผู้บริโภคจังหวัดเชียงใหม่ อาศัยวิธีการประเมินค่าที่อาจเป็นไปได้หรือการประเมินค่าเสมอเหมือน (Contingent Valuation Method : CVM) วิธีที่จะทราบได้ก็ด้วยการสมมติเหตุการณ์ที่เป็นทางเลือกขึ้นมา ซึ่งเหตุการณ์นั้นอาจจะทำให้ผู้บริโภคได้รับประโยชน์หรือเสียประโยชน์ก็ได้ แล้วถามผู้บริโภคตรง ๆ ว่า ถ้าเขาต้องเผชิญกับเหตุการณ์ดังกล่าวแล้ว เขายินดีที่จะจ่าย (กรณีได้ประโยชน์) ในจำนวนเท่าใด (Willingness to Pay Approach : WTP) จะเห็นได้ว่าเหตุการณ์ดังกล่าวยังไม่ได้เกิดขึ้นจริงแต่ให้ผู้ประเมินคิดเสมือนว่าได้เกิดเหตุการณ์นั้น การประเมินค่าแบบนี้อาจนำไปใช้ประโยชน์ในการคิดภาษี หรือให้เงินชดเชยกรณีกับผู้บริโภคได้รับผลกระทบจากเหตุการณ์นั้นได้

ซึ่งการประเมินมูลค่าความเต็มใจจ่าย (Contingent Valuation Method : CVM) เป็นวิธีการประเมินมูลค่าโดยทางอ้อม ใช้พื้นฐานการวิจัยโดยการสอบถามผู้บริโภคในจังหวัดเชียงใหม่ ว่าเต็มใจจ่ายในการได้รับผลประโยชน์จากการเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุระดับใด วิธีนี้ใช้

หลักการประเมินสถานการณ์ซึ่งสมมุติจำนวนเงินที่ผู้บริโภครู้ใจจ่ายออกไป เพื่อให้ได้รับความสะดวกสบายในอนาคต คือ ได้รับการดูแลจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ ซึ่งการประเมินมูลค่านี้เป็นวิธีที่นิยมใช้กันมากในงานวิจัยที่มีการศึกษาเรื่องการประเมินมูลค่าทรัพย์สินธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม และสามารถนำมาดัดแปลงเพื่อให้วิธีการสมมุติเหตุการณ์ให้ประเมินค่าสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้กับเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น (กนกวรรณ กมลจารุพิศุทธิ์, 2554)

2.1.4 สมการถดถอยที่ถูกเซนเซอร์ (Censored Regression)

ในการศึกษามูลค่าความเต็มใจจ่ายต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุของผู้บริโภค จังหวัดเชียงใหม่ โดยใช้แบบสอบถามเพื่อสำรวจความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่าง สามารถแบ่งกลุ่มตัวอย่างออกเป็น 2 กลุ่ม กลุ่มแรกคือ กลุ่มที่มีความเต็มใจจ่าย กลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่ทราบข้อมูลของตัวแปรตาม (จำนวนเงินที่ผู้ตอบแบบสอบถามเต็มใจจ่าย) และทราบตัวแปรอิสระ เช่น ลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคม และกลุ่มที่สองคือ กลุ่มที่ไม่มีความเต็มใจจ่าย กลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่ไม่ทราบข้อมูลตัวแปรตาม เนื่องจากผู้ตอบแบบสอบถามไม่มีความเต็มใจจ่าย ทำให้ไม่สามารถวัดค่าที่ผู้ตอบแบบสอบถามไม่มีความเต็มใจจ่ายได้ ทราบแต่ข้อมูลของตัวแปรอิสระเท่านั้น ดังนั้น ตัวแปรตามที่ได้จะมีค่าไม่ต่อเนื่องเพราะมีบางช่วงที่ขาดหายไปหรือตัวแปรตามมีค่าเท่ากับศูนย์จำนวนมาก การที่ข้อมูลของตัวแปรตามมีข้อจำกัดจึงเสมือนถูกเซนเซอร์ไปบางช่วง เรียกว่าข้อมูลที่ถูกเซนเซอร์ (Censored Data) หากทำการประมาณค่าสมการถดถอยด้วยวิธีกำลังสองน้อยที่สุด (Ordinary Least Squares: OLS) จะประมาณค่าพารามิเตอร์โดยใช้ข้อมูลที่สังเกตได้จากกลุ่มตัวอย่างที่ยินดีจ่าย ทำให้ค่าที่ประมาณได้มีความเอนเอียง และไม่น่าเชื่อถือ เนื่องจากเราพิจารณาเฉพาะข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างที่มีความเต็มใจจ่าย แต่ไม่ได้พิจารณาข้อมูลของกลุ่มตัวอย่างที่ไม่เต็มใจจ่าย การเลือกแบบจำลองที่เหมาะสมในการศึกษาจะช่วยลดความแปรปรวนของค่าที่ประมาณได้ โดยแบบจำลองที่เหมาะสมในการศึกษานี้ คือ แบบจำลองทอบิต (Tobit Model) นำเสนอโดย James Tobin เป็นแบบจำลองที่ประยุกต์มาจากแบบจำลองโพรบิต (Probit Model) โดยแบบจำลองโพรบิตเป็นการประมาณค่าความน่าจะเป็นที่ผู้ตอบแบบสอบถามจะตัดสินใจจ่ายหรือไม่จ่าย ส่วนแบบจำลองทอบิตเป็นการประมาณค่าจำนวนเงินที่ผู้ตอบแบบสอบถามยินดีจ่าย ในกรณีที่ข้อมูลมีค่าของตัวแปรตามถูกเซนเซอร์ ดังนั้น แบบจำลองทอบิตจึงถูกเรียกว่า แบบจำลองสมการถดถอยที่ถูกเซนเซอร์ (Censored Regression Model) หรือแบบจำลองถดถอยที่ตัวแปรตามถูกจำกัด (Limited Dependent Variable Regression Model) ซึ่งเป็นเพราะการจำกัดค่าของตัวแปรตามที่สังเกตได้ (Greene, 2002) ซึ่งแบบจำลองทอบิตสามารถเขียนในรูปสมการได้ดังนี้

$$y_i^* = x_i' \beta + u_i \quad (6)$$

โดยที่ $y = y^*$ ถ้า $y^* > 0$

$y = 0$ ถ้า $y^* \leq 0$

การประมาณค่าแบบจำลองโทบิตจะใช้ภาวะน่าจะเป็นสูงสุด (maximum likelihood estimator: MLE) เพื่อหาค่าสัมประสิทธิ์ของ β และ σ^2 โดยมีขั้นตอนดังนี้

เมื่อ $y_i = 0; u_i \leq -x_i'\beta$ ค่าความน่าจะเป็น (P) ที่ $y_i = 0$ สำหรับค่า x_i ที่สังเกตได้ซึ่งมีรูปแบบดังสมการที่ 7

$$\begin{aligned} P(y_i = 0) &= P(y_i^* \leq 0) = P(u_i \leq -x_i'\beta) \\ &= P\left\{\frac{u_i}{\sigma} \leq -\frac{x_i'\beta}{\sigma}\right\} = \Phi\left\{-\frac{x_i'\beta}{\sigma}\right\} \\ &= 1 - \Phi\left\{\frac{x_i'\beta}{\sigma}\right\} \end{aligned} \quad (7)$$

โดยที่ $\Phi(\bullet)$ คือ ฟังก์ชันการแจกแจงสะสมปกติมาตรฐาน (standard normal cumulative distribution function: CDF) และเมื่อ $y_i > 0; u_i > -x_i'\beta$ เป็นการแจกแจงแบบปกติปลายตัด (truncated normal) มีค่าคาดหวัง (E) เป็นบวก ซึ่งมีรูปแบบดังสมการที่ 8

$$\begin{aligned} E(y_i | y_i > 0) &= x_i'\beta + E(u_i | u_i > -x_i'\beta) \\ &= x_i'\beta + \sigma \frac{\Phi(x_i'\beta / \sigma)}{\Phi(x_i'\beta / \sigma)} \end{aligned} \quad (8)$$

โดยที่ $\Phi(\bullet)$ คือฟังก์ชันความน่าจะเป็นสะสมปกติมาตรฐาน (standard normal probability density function: PDF) โดยสร้างสมการ log-likelihood function(L) ซึ่งเท่ากับความน่าจะเป็นบนจุดที่ $y_i=0$ หรือความหนาแน่นอย่างมีเงื่อนไข (conditional density) ของ y_i (เมื่อ y_i มีค่าเป็นบวก) คูณด้วยความน่าจะเป็นของ $y_i > 0$ ซึ่งมีรูปแบบดังสมการที่ (9)

$$\begin{aligned} \ln L(\beta, \sigma^2) &= \sum_{i \in I_0} \ln P(y_i = 0) + \sum_{i \in I_1} \{\ln f(y_i | y_i > 0) + \ln P(y_i > 0)\} \\ &= \sum_{i \in I_0} \ln P(y_i = 0) + \sum_{i \in I_1} \ln f(y_i) \quad I_0 = (I = 1, \dots, n; y_i = 0) \end{aligned} \quad (9)$$

และ $I_1 = (I = 1, \dots, n; y_i > 0)$ และเมื่อ $f(y_i)$ ที่มีการแจกแจงแบบปกติดังสมการที่ 10

$$\ln L(\beta, \sigma^2) = \sum_{i \in I_0} -\frac{1}{2} \{\ln 2\pi + \ln \sigma^2 + (y_i^* - x_i'\beta / \sigma)^2\} + \sum_{i \in I_1} \ln \{1 - \Phi(x_i'\beta / \sigma)\} \quad (10)$$

เมื่อทำการดิฟเฟอเรนทิเอตสมการที่ 5 โดยให้ค่าสัมประสิทธิ์ (β, σ^2) เปลี่ยนแปลงไป และกำหนดให้แต่ละสมการมีค่าเท่ากับ 0 ก็จะทราบค่าสัมประสิทธิ์ β และ σ^2 ซึ่งมีรูปแบบดังสมการที่ 11 และสมการที่ 12

$$\partial \ln L / \partial \beta = 0 \quad (11)$$

$$\partial \ln L / \partial \sigma^2 = 0 \quad (12)$$

ทั้งนี้แบบจำลอง tobit สามารถเขียนรูปทั่วไปได้ดังสมการที่ 13

$$y_i^* = x_i' \beta + u_i, u_i \sim N(0, \sigma^2) \quad (13)$$

โดยที่ y_i^* คือ สัดส่วนค่าใช้จ่ายในการใช้บริการธุรกิจบ้านพักคนชราภาคเอกชนต่อรายได้รวมของกลุ่มตัวอย่าง

x_i คือ ตัวแปรอิสระที่มีอิทธิพลต่อระดับค่าใช้จ่าย (y_i^*)

u_i คือ ตัวแปรสุ่มต่อเนื่องซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0 และมีความแปรปรวนเท่ากับ σ^2
(อารี วิบูลย์พงศ์, 2549)

2.2 ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาค้นคว้าวิจัยได้ศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องถึงปัจจัยที่มีอิทธิพล วิธีการ และเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาเกี่ยวกับความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภค รวมถึงงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับผู้สูงอายุ ดังนี้

1. งานวิจัยที่ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภค

ประกอบด้วย กนกวรรณ กมลจรรพพิศุทธิ์, 2554 ได้ศึกษาเรื่องความเต็มใจจ่ายในการซื้อประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคลส่วนเพิ่มของผู้ขับขี่รถจักรยานยนต์ในเขตกรุงเทพมหานคร เพื่อวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อมูลค่าความเต็มใจจ่ายในการซื้อประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคลส่วนเพิ่ม ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อมูลค่าความเต็มใจจ่าย ได้แก่ รายได้สุทธิ และจำนวนปีที่ได้รับการศึกษา สามารถอธิบายได้ว่าหากกลุ่มตัวอย่างมีการศึกษาเพิ่มขึ้น 1 ปี จะทำให้มูลค่าความเต็มใจที่จะจ่ายเบี้ยประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคลส่วนเพิ่มเพิ่มขึ้น 5.261 บาท ส่วนตัวแปรด้านรายได้สุทธิ สามารถอธิบายได้ว่าหากรายได้สุทธิเพิ่มขึ้น 1,000 บาท ทำให้มูลค่าความเต็มใจที่จะจ่ายเบี้ยประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคลส่วนเพิ่มเพิ่มขึ้น 4 บาท เช่นเดียวกับ Jens-Oliver Bock และคณะ, 2017 ได้ทำการศึกษาความเต็มใจจ่ายในระยะยาวของการทำประกันสุขภาพ ในประเทศเยอรมนี เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความเต็มใจจ่ายสำหรับการทำประกันสุขภาพของผู้สูงอายุระยะยาวในประเทศเยอรมนี ผลการศึกษาสามารถอธิบายได้ว่า อายุที่เพิ่มขึ้นจะทำให้ความเต็มใจจ่ายลดลงอย่างต่อเนื่อง และเมื่อต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายในการดูแลสุขภาพเพิ่มสูงขึ้น การดูแลมีความครอบคลุมมากยิ่งขึ้น ผู้บริโภคก็มีความเต็มใจจ่ายมากขึ้น เมื่อรายได้สุทธิส่วนบุคคลมีการเปลี่ยนแปลง จะไม่มีผลต่อความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภคทำนองเดียวกับ R.O. Babatunde และคณะ, 2016 ได้ทำการศึกษาความเต็มใจจ่ายสำหรับการประกันสุขภาพโดยชุมชนครัวเรือนเกษตร กรณีศึกษาชุมชนในแผนสุขภาพไฮเจียโคคิ โนจิเรีย เพื่อศึกษาความเต็มใจจ่าย และปัจจัยที่มีผลต่อความเต็มใจจ่ายสำหรับการประกันสุขภาพโดยชุมชน

ครัวเรือนเกษตรโคก ไนจีเรีย ผลการศึกษาพบว่า อายุของหัวหน้าครัวเรือนที่มากกว่าจะทำให้มีความเต็มใจจ่ายในการทำประกันมากกว่าอายุของหัวหน้าครัวเรือนที่น้อยกว่า ขนาดของฟาร์มที่ใหญ่ ทำให้มีผลผลิตขนาดใหญ่ รายได้ที่เพิ่มขึ้นทำให้หัวหน้าครัวเรือนมีความเต็มใจจ่ายหรือสามารถจ่ายได้ในระดับที่สูงกว่าฟาร์มขนาดเล็ก และรายได้ต่อเดือนที่สูงขึ้น ส่งผลให้มีความเต็มใจจ่ายเพิ่มมากขึ้นด้วย นอกจากนี้ยังทำนองเดียวกัน กับ Joan Costa-Font, 2017 ที่ได้ทำการศึกษาเรื่อง “Institutionalization aversion” และความเต็มใจจ่ายสำหรับการดูแลสุขภาพที่บ้าน มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความพึงพอใจของผู้สูงอายุที่อยู่อย่างเป็นอิสระ และประมาณค่าความเต็มใจจ่ายส่วนบุคคลสำหรับการดูแลสุขภาพที่บ้าน ศึกษาในผู้สูงอายุ 55 ปีขึ้นไป จำนวน 300 ตัวอย่าง ผลการศึกษาพบว่า 16% ของผู้ตอบแบบสอบถามมีความเต็มใจจ่ายมากขึ้นเมื่อรายได้เพิ่มขึ้น ความเต็มใจจ่ายสำหรับ “Institutionalization aversion” เท่ากับ 292 ยูโร ซึ่งมากกว่าความเต็มใจจ่ายสำหรับการดูแลสุขภาพที่บ้านซึ่งมีค่าเท่ากับ 222 ยูโร โดยความเต็มใจจ่ายขึ้นอยู่กับรายได้ อายุ และลักษณะที่อยู่อาศัย

จึงสามารถสรุปได้ว่า ปัจจัยทางเศรษฐกิจและสังคมของกลุ่มตัวอย่างส่งผลเป็นอย่างมากต่อความเต็มใจจ่ายในการเข้ารับบริการ ไม่ว่าจะเป็นอายุ ระดับการศึกษา รายได้ และค่าใช้จ่ายในการเข้ารับบริการ การบริการที่ครอบคลุมทุกด้านมากยิ่งขึ้น ส่งผลให้ผู้บริโภคตัดสินใจเข้ารับบริการมากขึ้น รวมถึงมีความเต็มใจจ่ายเพิ่มมากขึ้นด้วย

2.งานวิจัยที่ศึกษาเกี่ยวกับวิธีการในการศึกษาเรื่องความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภค

ประกอบด้วย ปัทมาพร ปันทียะ, 2552 ที่ได้ทำการประเมินมูลค่าความเต็มใจจ่ายของเกษตรกรเพื่อสนับสนุนการก่อตั้งกองทุนเหมืองฝายของชุมชนในลุ่มน้ำแม่ทา จังหวัดเชียงใหม่และลำพูน เพื่อทราบปัญหาและรูปแบบของระบบการจัดการเหมืองฝาย รวมถึงการประเมินมูลค่าความเต็มใจจ่ายของเกษตรกรเพื่อสนับสนุนการก่อตั้งกองทุนเหมืองฝาย โดยใช้วิธีการสมมติเหตุการณ์ให้ประเมินค่า และมีการทำ Focus group เกษตรกรจำนวน 30 ราย เพื่อหาราคาเสนอเริ่มต้น โดยได้ราคาเสนอเริ่มต้น (bid) 4 ค่า ได้แก่ 50 100 150 และ 200 และสัมภาษณ์เกษตรกรจำนวน 300 รายเพื่อตอบรับราคาเสนอเริ่มต้น ทำนองเดียวกับ ช่อผกา เหลืองช่างทอง, 2558 ได้ศึกษาความเต็มใจจ่ายและความคาดหวังการให้บริการส่วนเพิ่มในผลิตภัณฑ์ของการประปาส่วนภูมิภาค มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเต็มใจจ่ายและความคาดหวังของการให้บริการส่วนเพิ่มในผลิตภัณฑ์ของการประปาส่วนภูมิภาค จำนวน 400 ตัวอย่าง วัดมูลค่าความเต็มใจจ่ายด้วยวิธีการสมมติเหตุการณ์ให้ประเมินค่า เทคนิคคำถามปลายปิดแบบเสนอราคาต่อรองสองครั้ง เช่นเดียวกับ พันชิด ปิณฑะดิษ และคณะ, 2561 ได้ศึกษาความเต็มใจจ่ายและปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อข้าวปลอดภัย มีวัตถุประสงค์เพื่อทราบถึงระดับราคา และปัจจัยที่มีผลต่อความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภคต่อข้าวปลอดภัย ใช้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 คน โดยแบบสอบถามทั้ง 400 ชุด จะมีราคาเริ่มต้น (bid) ต่างกัน

คือ 4 9 14 และ 19 บาท เพื่อให้ข้อมูลมีการกระจายที่ดี ใช้วิธีการสมมุติเหตุการณ์ให้ประเมินค่าเทคนิคคำถามปิดแบบสองชั้น ร่วมกับแบบจำลอง Multinomial Logit Models เช่นเดียวกับ มนัสนันท์ เนียมศรี และกนกวรรณ จันทร์เจริญชัย, 2555 ได้ศึกษาการประเมินมูลค่าชีวิตเชิงสถิติจากการใช้สารเคมีทางการเกษตรของเกษตรกรผู้ปลูกส้มโอ: กรณีศึกษา จังหวัดพิจิตร มีวัตถุประสงค์เพื่อประเมินมูลค่าชีวิตเชิงสถิติ และศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อความเต็มใจจ่ายเพื่อลดความเสี่ยงอันตรายที่อาจเกิดขึ้นของเกษตรกรผู้ใช้สารเคมีทางการเกษตร โดยใช้วิธีการสมมุติเหตุการณ์ให้ประเมินค่าเทคนิคคำถามปิดแบบสองชั้น กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาจำนวน 217 ราย แบบสอบถามที่ใช้ในการศึกษาแบ่งค่าเต็มใจจ่ายเริ่มต้นออกเป็น 1,000 500 300 และ 100 บาท/ครัวเรือน/ปี และทำนองเดียวกับ C.Velavan และคณะ, 2016 ที่ได้ทำการศึกษาความเต็มใจจ่ายของเกษตรกรสำหรับผลิตภัณฑ์เมล็ดพันธุ์ฝ้ายในรัฐอารปรประเทศ ประเทศอินเดีย มีวัตถุประสงค์เพื่อประเมินมูลค่าความเต็มใจจ่ายสำหรับเมล็ดพันธุ์ฝ้าย และศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความเต็มใจจ่ายสำหรับเมล็ดพันธุ์ฝ้ายจำนวน 100 ตัวอย่าง โดย 50 ตัวอย่างเป็นเกษตรกรที่อาศัยระบบชลประทาน และอีก 50 ตัวอย่างเป็นเกษตรกรที่อาศัยฤดูกาล ใช้วิธีสมมุติเหตุการณ์ให้ประเมินค่า เทคนิคคำถามปิดแบบสองชั้น วิเคราะห์โดย Probit

กล่าวสรุปได้ว่า การใช้วิธีการสมมุติเหตุการณ์ให้ประเมินค่า (Contingent valuation method : CVM) เทคนิคคำถามปิดแบบสองชั้น (Double-bounded dichotomous choice) เป็นวิธีการที่ช่วยในการแก้ปัญหา Starting point bias ได้มากที่สุด และการกำหนดราคาเริ่มต้น (bid) ที่แตกต่างกัน ทำให้ข้อมูลมีการกระจายที่ดี และลดความเบี่ยงเบนได้อีกด้วย

3.งานวิจัยที่ศึกษาเกี่ยวกับเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาเรื่องความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภค

ประกอบด้วย ปาจริย์ มธรรสาทิส, 2559 ได้ศึกษาความเต็มใจจ่ายของนักท่องเที่ยวเพื่อการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติในอุทยานแห่งชาติออบขาน จ.เชียงใหม่ เพื่อหามูลค่าความเต็มใจจ่ายของนักท่องเที่ยวเพื่อการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติในอุทยาน รวมไปถึงปัจจัยที่มีผลต่อความเต็มใจจ่ายตามลักษณะนักท่องเที่ยว ทำการสุ่มตัวอย่างจำนวน 204 ตัวอย่าง ค่าเริ่มต้น (bid) 4 ค่า คือ 20 40 50 และ 100 จึงเก็บข้อมูลตามความเต็มใจจ่ายเริ่มต้น ค่าละ 51 ตัวอย่าง ประเมินมูลค่าจากเหตุการณ์สมมติ เทคนิคคำถามปลายปิด 2 ชั้น วิเคราะห์โดยแบบจำลองโทบิต เช่นเดียวกับ สุกฤตา จิระเมธาศิริ, 2557 ได้ทำการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภคต่อเนื้อสุกรอินทรีย์ใน อ.เมือง จ.เชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดความเต็มใจจ่ายสำหรับเนื้อสุกรอินทรีย์ จำนวน 370 ตัวอย่าง ประเมินมูลค่าความเต็มใจจ่ายด้วยวิธีสมมุติเหตุการณ์ให้ประเมินค่า เทคนิคคำถามปลายปิด และคำถามปลายเปิดในตอนท้าย วิเคราะห์โดยแบบจำลองโทบิต และทำนองเดียวกับ รุ่งฉนิชา ผลสุวรรณ, 2556 ได้ศึกษาความเต็มใจที่จะจ่ายค่าธรรมเนียมในการเดินทางโดยรถยนต์ส่วนตัวเข้าเขตที่มีการจราจรหนาแน่น ขอบข่ายการศึกษาถนนสีลม มีวัตถุประสงค์เพื่อ

คำนวณหามูลค่าความเต็มใจที่จะจ่าย และวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อความเต็มใจที่จะจ่ายสำหรับการจ่ายค่าธรรมเนียมในการเดินทางโดยรถยนต์ส่วนตัวเข้าเขตที่มีการจราจรหนาแน่น ใช้วิธีสมมติเหตุการณ์ให้ประเมินค่า เทคนิคคำถามปลายปิด 2 ชั้น วิเคราะห์ด้วยแบบจำลองโทบิต และแบบจำลองประมาณค่าแบบช่วง

กล่าวสรุปได้ว่า การใช้แบบจำลองโทบิต (Tobit model) ในการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความเต็มใจจ่ายมีความเหมาะสม เนื่องจากแบบจำลองโทบิตเหมาะกับการวิเคราะห์ข้อมูลที่มีบางช่วงถูกเซนเซอร์ นั้นหมายความว่า กลุ่มตัวอย่างอาจจะไม่ได้มีความเต็มใจจ่ายทุกคน ดังนั้น ข้อมูลที่เก็บมาได้ บางข้อมูลจะมีค่าเป็นศูนย์ เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างไม่มีความเต็มใจจ่าย

4.งานวิจัยที่ศึกษาเกี่ยวกับผู้สูงอายุ และผู้ป่วยที่ต้องได้รับการดูแล

ประกอบด้วย ชาญณรงค์ ชัยพัฒน์, 2560 ได้ศึกษาลักษณะประชากร และความมั่งคั่งของครอบครัวผู้สูงอายุ เพื่อวิเคราะห์ลักษณะโครงสร้างทางประชากรของประเทศไทยและความมั่งคั่งของครัวเรือนผู้สูงอายุ พบว่า สมาชิกที่มีอายุต่ำกว่า 15 ปีในครัวเรือนผู้สูงอายุ มีจำนวนเฉลี่ยไม่ถึง 1 คน สมาชิกที่มีอายุตั้งแต่ 60 ปีขึ้นไปในครัวเรือนผู้สูงอายุ พบว่ามีจำนวนเฉลี่ยระหว่าง 1 ถึง 2 คน การสนับสนุนครัวเรือนผู้สูงอายุควรมีมาตรการเลือกสนับสนุนเฉพาะกลุ่มครัวเรือนผู้สูงอายุที่จนสุด และกลุ่มปานกลางถึงจน มากกว่าการสนับสนุนครัวเรือนผู้สูงอายุทุกกลุ่มอย่างเท่าเทียมกัน จะทำให้การใช้งบประมาณมีประโยชน์สูงสุด และสามารถช่วยเหลือครัวเรือนที่มีปัญหาได้จริง เช่นเดียวกับ พิสิษฐ์ พิริยาพรรณ และคณะ, 2558 ได้ศึกษาเรื่องการพัฒนามาตรฐานการดูแลสุขภาพผู้สูงอายุในศูนย์การให้บริการแบบพักค้าง มีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนามาตรฐานการดูแลผู้สูงอายุในศูนย์การให้บริการแบบพักค้าง ผลการศึกษาพบว่า การจัดกลุ่มมาตรฐาน สามารถจัดกลุ่มได้เป็น 5 องค์ประกอบ 10 มาตรฐาน ส่วนความคิดเห็นของผู้สูงอายุต่อความเหมาะสมและความเป็นไปได้ของการนำมาตรฐานการดูแลผู้สูงอายุในศูนย์บริการแบบพักค้างไปใช้ในภาพรวม พบว่า มาตรฐานการดูแลผู้สูงอายุอยู่ในระดับมากที่สุด เมื่อพิจารณารายด้าน มาตรฐานด้านระบบมาตรฐานภายใน และมาตรฐานด้านสภาพแวดล้อมทางกายภาพและระบบความปลอดภัย อยู่ในระดับที่มากที่สุด สรุปมาตรฐานการดูแลสุขภาพผู้สูงอายุตามความคิดเห็นของผู้ให้บริการและผู้สูงอายุ องค์ประกอบที่ 1 มาตรฐาน 1 การบริหารจัดการ ต้องกำหนดโครงสร้างการบริหารจัดการภายใน บทบาทหน้าที่ ความรับผิดชอบและกิจกรรมต่าง ๆ มีความโปร่งใส ตรวจสอบได้ สิ่งแวดล้อมดีต่อผู้สูงอายุ มีแผนการพัฒนาสมรรถนะและศักยภาพผู้ให้บริการ มีแผนรองรับเหตุการณ์ฉุกเฉิน ต้องขึ้นทะเบียนเป็นสถานบริการ หรือศูนย์ดูแลผู้สูงอายุให้ถูกต้อง มาตรฐานที่ 2 การปฏิบัติการ การบริหารจัดการเหมาะสมสอดคล้องกับจำนวนผู้สูงอายุ กำหนดนโยบายและเงื่อนไขในการรับผู้สูงอายุที่สามารถดูแลได้ ผู้ให้บริการต้องได้รับการรับรองหรือผ่านการฝึกอบรมโดยมีการรับรองตามมาตรฐานในเชิงวิชาชีพ มีแพทย์เฉพาะทางประจำศูนย์ มีนักโภชนาการในการดูแลและจัดการเรื่องอาหาร มีนักกายภาพบำบัดประจำศูนย์ มีเจ้าหน้าที่

ดูแลผู้สูงอายุแบบตัวต่อตัว รวมกลุ่มผู้สูงอายุทำกิจกรรมต่าง ๆ มาตรฐาน 3 การบริหารการเงิน รายงานการเงินอย่างเป็นระบบ องค์กรประกอบที่ 2 ด้านการดูแลสุขภาพ มาตรฐาน 4 การวางแผนการดูแลสุขภาพ วางแผนการดูแลเป็นรายผู้สูงอายุแต่ละคน มีความถูกต้อง ทันสมัย มีการสื่อสารหรือแจ้งให้ผู้สูงอายุหรือญาติทราบการดูแล มาตรฐาน 5 การปฏิบัติการดูแลสุขภาพ เป็นแนวทางการปฏิบัติที่ดี ผ่านการวิจัยและมีหลักฐานเชิงประจักษ์ที่ชัดเจน มีทีมแพทย์ในการให้คำปรึกษาตลอด 24 ชม. มาตรฐาน 6 การบริหารยา ได้รับตามแพทย์สั่ง มีการบันทึกการให้ยา องค์กรประกอบที่ 3 มาตรฐาน 7 สิทธิและประโยชน์ การรับรู้ข่าวสารเท่าที่ผู้สูงอายุต้องการ ต้องแจ้งค่าใช้จ่ายในการดูแล และเป็นไปโดยความสมัครใจ มาตรฐาน 8 ความเป็นส่วนตัวและศักดิ์ศรีความเป็นมนุษย์ ต้องคำนึงถึงความเป็นส่วนตัวของผู้สูงอายุ มีการเฝ้าเวรยามตอนกลางคืนอย่างเหมาะสม รักษาความลับของผู้สูงอายุ องค์กรประกอบที่ 4 มาตรฐาน 9 สิ่งแวดล้อมและความปลอดภัย มีการออกแบบสถานที่ จัดวางสิ่งของเครื่องใช้เป็นระเบียบ ปลอดภัย มีความสะดวกสบาย เสมือนอยู่บ้าน อากาศถ่ายเท โปร่ง โล่ง ไม่คับแคบเกินไป มีสวนหย่อม มีสถานที่ออกกำลังกาย มีความสะอาดอยู่เสมอ องค์กรประกอบที่ 5 มาตรฐาน 10 ระบบและกลไกการประกันคุณภาพการบริการ กำหนดนโยบายและให้ความสำคัญเรื่องการพัฒนาคุณภาพการบริการ เช่นเดียวกับ Yoshihisa Hirakawa และคณะ, 2017 ได้ศึกษาความพึงพอใจของแผนการดูแลผู้สูงอายุชาวจีนที่อาศัยอยู่ในบ้าน กรณีศึกษาเชิงคุณภาพ เพื่อศึกษาความต้องการในบั้นปลายชีวิต(end-of-life) และการตัดสินใจของผู้สูงอายุชาวจีนในการใช้บริการบ้านเกษียณอายุ (required home care service) ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างมีอายุเฉลี่ย 79 ปี ทำกิจวัตรประจำวันได้เอง พวกเขามีความกังวลและหวาดกลัวเกี่ยวกับการดำรงชีวิตในอนาคต และพยายามที่จะวางแผนเกี่ยวกับการดำรงชีวิต ผู้สูงอายุมีแนวโน้มที่จะตัดสินใจให้มีคนคอยช่วยเหลือในอนาคต ซึ่งเห็นว่าผู้เชี่ยวชาญการแพทย์ และเจ้าหน้าที่จะสามารถมาสนับสนุน/ดูแลผู้ป่วยได้ ควรดูแลอย่างเป็นการส่วนตัว ทำให้ผู้สูงอายุไว้ใจ เชื่อใจ ตัดสินใจได้ง่ายขึ้น โดยกลุ่มตัวอย่างไม่ชอบบรรยากาศแบบโรงพยาบาล รวมถึงไม่สามารถที่จะบอกลูกชายให้มาดูแลได้ จะมีความกังวลถ้าพวกเขาไม่สามารถจะพูดคุยกับทางโรงพยาบาลถึงการเจ็บป่วยได้ พวกเขาไม่มีตัวเลือกถ้าหากถูกทอดทิ้ง อยากรจะดูแลสามี/ภรรยาเองในยามป่วยไข้ ไม่ได้หวังให้ต้องเป็นภาระลูก คาดหวังว่าให้ชีวิตประจำวันมั่นคง จะรู้สึกขอบคุณหากลูกชาย ลูกสะใภ้ หรือผู้ดูแลใจใส่ หากป่วยหนักอยากเข้ารับรักษาในโรงพยาบาลที่รู้สึกเหมือนบ้าน และมีความสุขหากได้ไปขอปิ้ง ทำอาหาร ซักผ้าเอง เช่นเดียวกับ Eric A. Finkelstein และคณะ, 2015 ได้ทำการศึกษาความพึงพอใจในบั้นปลายชีวิตของผู้สูงอายุและผู้ป่วยมะเร็งระยะสุดท้าย เทคนิคทางเลือกไม่ต่อเนื้อ มีวัตถุประสงค์เพื่อประเมินความพึงพอใจและความเต็มใจจ่ายในบั้นปลายชีวิตของผู้สูงอายุและผู้ป่วยมะเร็งระยะสุดท้ายในสิงคโปร์ ผลการศึกษาพบว่า ผู้สูงอายุส่วนใหญ่มีความพึงพอใจหากเลือกตายแบบโดดเดี่ยวหรือจำเป็นต้องใช้เงินในบั้นปลายชีวิตต่ำ คิดเป็น 22.8% ผู้ป่วยมะเร็งระยะสุดท้ายมีความพึงพอใจหากได้ตายที่บ้านคิดเป็น 26.9% เช่นเดียวกับ

Tinda Rabie และคณะ, 2016 ได้ทำการศึกษาความสัมพันธ์ของสถานะทางสังคม-เศรษฐกิจในการเข้าสู่การดูแลตนเองของผู้สูงอายุในแอฟริกาใต้ มีวัตถุประสงค์เพื่อทำการตรวจสอบสถานะทางสังคม-เศรษฐกิจของผู้สูงอายุที่ส่งผลต่อความสามารถในการเข้าสู่การดูแลตนเองโดยปราศจากการสนับสนุนจากพยาบาลวิชาชีพ ผลการศึกษาพบว่า ผู้สูงอายุชาวแอฟริกาใต้ส่วนใหญ่ได้รับการศึกษาในชั้นประถมศึกษา และมีเพียง 10% นั้นที่ได้ศึกษาในชั้นมัธยมศึกษา รวมถึงต้องพึ่งพาเงินช่วยเหลือในแต่ละเดือนในการดำรงชีวิตคิดเป็นร้อยละ 72% ภายในครอบครัวของผู้สูงอายุ มี 95% มีเด็กกำพร้าหรือมีบุคคลอื่นอาศัยกับพวกเขา, 88% มีไฟฟ้าใช้, 72% ใช้น้ำประปา, 22%ของผู้สูงอายุมีครอบครัวคอยดูแล เช่นเดียวกับ Yangyuan Yu และ Frank A. Sloan, 2017 ได้ทำการศึกษาแนวโน้มสุขภาพผู้สูงอายุในประเทศจีน มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาแนวโน้มสุขภาพของผู้สูงอายุ ผลการศึกษาพบว่า เมื่ออายุเพิ่มขึ้นทำให้สุขภาพเสื่อมโทรม เป็นโรคเพิ่มขึ้น อย่างมีระดับนัยสำคัญทางสถิติในช่วงความเชื่อมั่นร้อยละ 99 การเป็นเมือง การมีอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วมากกว่าเกี่ยวกับด้านเกษตร ส่งผลให้เทคโนโลยีมีความก้าวหน้า แต่มาพร้อมกับความเสี่ยง เช่น อาหารปนเปื้อน โรคอ้วน มลภาวะทางสิ่งแวดล้อมที่เพิ่มขึ้นส่งผลให้สุขภาพเสื่อมโทรม โรคเพิ่มมากขึ้น คนที่เกิดในปีหลังๆมีโอกาสเป็นโรคมากกว่าคนที่เกิดในรุ่นก่อนๆ การปรับปรุงหรือความก้าวหน้าด้านการแพทย์ ช่วยลดปัญหาด้านสุขภาพลงได้ และพบว่าเครื่องมือด้านการแพทย์ยังไม่เพียงพอต่อความต้องการ ทำนองเดียวกับ Haiping Chen และคณะ, 2016 ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจของผู้ป่วยในโรงพยาบาลกับการบริการในโรงพยาบาลของรัฐในเชียงใหม่ ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความพึงพอใจของผู้ป่วย และวิเคราะห์ความเป็นไปได้ที่มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจของผู้ป่วยในโรงพยาบาล ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เพศหญิง มีอายุระหว่าง 20-59 ปี ส่วนใหญ่อาศัยอยู่ในเชียงใหม่ กลุ่มตัวอย่างที่รีไทร์แล้วเป็นสัดส่วนที่มากที่สุด รองลงมาคือพนักงานโรงงาน และมีอาชีพทางการเกษตร ส่วนใหญ่มีรายได้ระหว่าง 303.41-758.37 ดอลลาร์ต่อเดือน มีสถานภาพสมรสเป็นส่วนใหญ่ ความพึงพอใจของผู้ป่วยที่มีต่อการบริการโดยรวมอยู่ในระดับ 3.68-4.99 ความแตกต่างระหว่างลักษณะของโครงสร้างประชากรและความพึงพอใจ พบว่า ด้านภาพรวมการบริการของโรงพยาบาล มีตัวแปรเพศเท่านั้นที่มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจ ด้านการบริการโดยรวมจากพยาบาล พบว่า มีตัวแปรอายุเท่านั้นที่มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจ ด้านการดูแลจากแพทย์โดยรวม พบว่า เพศ อาชีพ อายุ และสถานภาพที่มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจ ด้านค่าใช้จ่าย พบว่า อาชีพ และที่อยู่อาศัยเป็นตัวแปรที่มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจ ด้านสิ่งแวดล้อมของโรงพยาบาล พบว่า เพศ และสถานภาพที่มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจ ผลการคำนวณจากวิธี ordinal logistic analysis พบว่า ตัวแปรอิสระทั้ง 4 ตัว ได้แก่ เพศ การบริการของพยาบาล การบริการของแพทย์ ค่าใช้จ่ายและสิ่งแวดล้อม มีอิทธิพลต่อตัวแปรตาม คือ ความพึงพอใจของผู้ป่วย

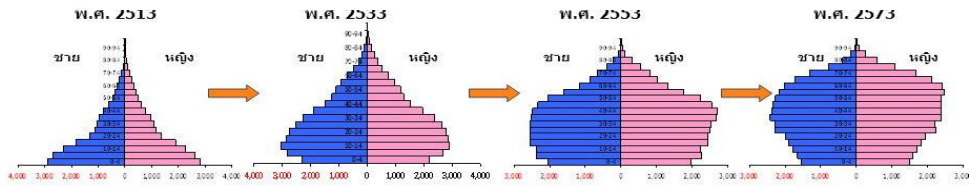
สามารถสรุปได้ว่า ประชากรวัยผู้สูงอายุ เป็นประชากรที่มีสัดส่วนเพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง ดังนั้น การเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับสังคมผู้สูงอายุเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ ทุกประเทศกำลังหาทางรับมือกับปัญหาที่กำลังจะเกิดขึ้น หากมีการวางแผน และการจัดการที่ดี จะทำให้ปัญหาผู้สูงอายุลดน้อยลงได้

กล่าวโดยสรุปได้ว่า อิทธิพลของปัจจัยส่วนบุคคล ทางเศรษฐกิจและสังคมของผู้บริโภคจะเป็นตัวแปรสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อการตัดสินใจเข้าใช้บริการธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ เนื่องจากธุรกิจดังกล่าวมีค่าใช้จ่ายในการเข้ารับบริการ ดังนั้น หากตัวธุรกิจมีการอำนวยความสะดวก การดูแลที่ครอบคลุมทุกด้านมากยิ่งขึ้น ผู้บริโภคก็มีความเต็มใจจ่ายเพิ่มมากขึ้นด้วย

ในการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภคที่มีต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุภายในประเทศยังมีน้อย และข้อมูลยังไม่ครอบคลุมมากนัก ด้วยเหตุนี้ผู้วิจัยจึงเห็นว่า หากศึกษาภายในประเทศเพื่อเป็นการศึกษาความต้องการในบั้นปลายชีวิตในมุมมองของคนไทยอย่างแท้จริงจะเป็นอย่างไร คนไทยจะเห็นความสำคัญของบั้นปลายชีวิตมากน้อยเพียงใด และหากมีโอกาสเข้าใช้บริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุจะมีความเต็มใจจ่ายเท่าไร นอกจากนี้ภาคธุรกิจสามารถนำผลที่ได้ไปวางแผนให้ตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้เพิ่มมากขึ้นด้วย

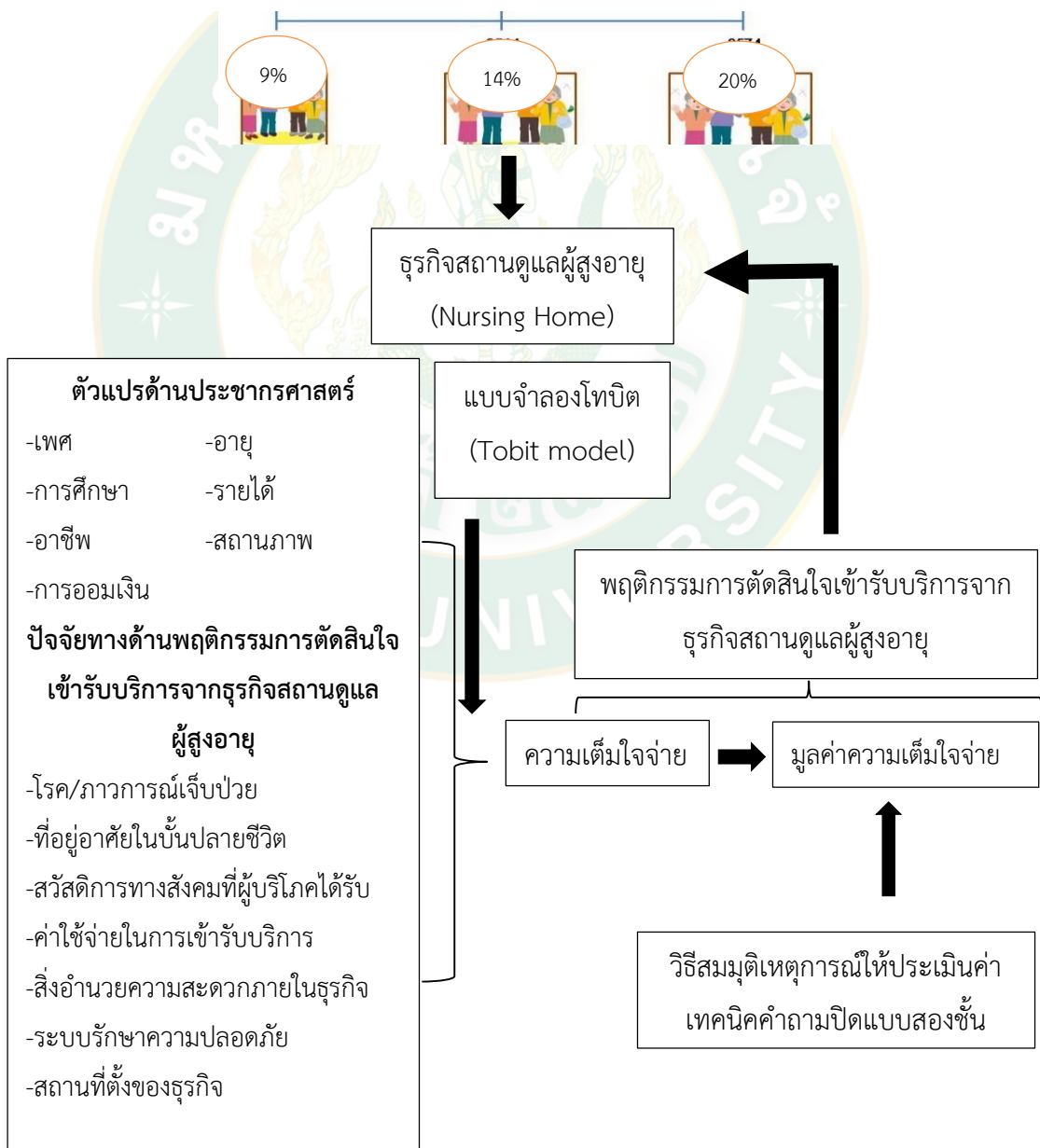
2.3 กรอบแนวคิดการวิจัย

การเพิ่มขึ้นของประชากรผู้สูงอายุของไทยในอดีต ปัจจุบัน และอนาคต



พีรามิดโครงสร้างประชากรไทย (พ.ศ.2513-2573) ที่มา: (ปราโมทย์ ประสาทกุล, 2550)

สังคมผู้สูงอายุ (สัดส่วนประชากรผู้สูงอายุ 65 ปีขึ้นไป ที่มา: (ไทยพับลิก้า: กล้าพูดความจริง, 2556)



บทที่ 3 ระเบียบวิธีวิจัย

การประเมินมูลค่าความเต็มใจจ่ายต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุของผู้บริโภคจังหวัดเชียงใหม่ ได้ทำการศึกษาความพึงพอใจของผู้บริโภคในจังหวัดเชียงใหม่ที่มีต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ โดยวิธีการประเมินมูลค่าโดยการสมมติเหตุการณ์ให้ประมาณค่า เพื่อประเมินมูลค่าความเต็มใจจ่ายต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ รวมถึงวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภคที่มีต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ

3.1 ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษา

ข้อมูลที่รวบรวมเพื่อใช้ในการศึกษา ประกอบด้วย

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary data) เป็นข้อมูลที่ได้มาจากการทำสำรวจด้วยแบบสอบถาม โดยแบบสอบถามที่จัดทำขึ้น เพื่อใช้เป็นเครื่องมือการเก็บรวบรวมข้อมูล เพื่อสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างที่เลือกมา รวมถึงเป็นข้อมูลคุณลักษณะต่างๆ ของธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุที่ได้จากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุในพื้นที่จังหวัดเชียงใหม่ ในเรื่องเกี่ยวกับค่าบริการ ค่าใช้จ่าย สิ่งอำนวยความสะดวก ขนาดพื้นที่ และค่าบำรุงส่วนกลาง โดยเก็บข้อมูลโดยตรงจากพนักงานของธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ

2. ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary data) เป็นข้อมูลที่ได้มาจากการรวบรวม เช่น ข้อมูลจำนวนประชากรในจังหวัดเชียงใหม่ ข้อมูลทั่วไปและสถานที่ตั้งธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่ รวมทั้งเอกสารรายงานการศึกษา และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องเพื่อนำมาเป็นข้อมูลเบื้องต้น และเป็นแนวคิดพื้นฐานในการทำวิจัย

3.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ในการศึกษาครั้งนี้ประชากรที่ต้องศึกษา แสดงในตารางที่ 2

ตารางที่ 2 จำนวนประชากรที่ใช้ในการศึกษา

อำเภอ	จำนวนประชากร(คน)
อำเภอเมือง	235,589
อำเภอสันทราย	104,940
อำเภอแมริม	90,706
รวม	431,235

ดังนั้น ขนาดตัวอย่างสามารถคำนวณได้จากสูตรคำนวณขนาดตัวอย่างของ Taro Yamane โดยกำหนดระดับค่าความเชื่อมั่นร้อยละ 95 และระดับค่าความคลาดเคลื่อนร้อยละ 5 ซึ่งสูตรในการคำนวณที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ คือ

$$\text{สูตรในการคำนวณ คือ } n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

เมื่อ n คือ จำนวนขนาดตัวอย่าง

N คือ จำนวนประชากรทั้งหมด

e คือ ค่าความคลาดเคลื่อนที่ระดับ 0.05 (Taro Yamane, 1973)

$$\text{แทนค่าสูตร จะได้ } n = \frac{431,235}{1 + (431,235 * 0.05^2)}$$

$$\text{ดังนั้น } n = 399.63$$

เมื่อคำนวณแล้วจะได้ขนาดตัวอย่างเท่ากับ 399.63 คน จึงจะสามารถประมาณค่าร้อยละ โดยมีความเชื่อมั่นร้อยละ 95 เพื่อความสะดวกในการประเมินผลและการวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยจึงใช้ขนาดกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 400 ตัวอย่าง ซึ่งถือได้ว่าผ่านเกณฑ์ตามที่เงื่อนไขกำหนด คือไม่น้อยกว่า 399.63 ตัวอย่าง โดยใช้วิธีการเก็บแบบสอบถามวิธีสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญ (Accidental sampling)

3.3 เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

การประเมินมูลค่าความเต็มใจจ่ายต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุของผู้บริโภค จังหวัดเชียงใหม่ จะใช้วิธีสมมติเหตุการณ์ให้ประมาณค่า (Contingent Valuation Method) เพื่อประเมินมูลค่าความเต็มใจจ่าย ด้วยเทคนิคคำถามปิดแบบสองชั้น (Double-bounded dichotomous choice) และวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความเต็มใจจ่ายด้วยแบบจำลองทอบิต (Tobit model) ซึ่งรายละเอียดของแบบสอบถามนั้นจะแบ่งข้อมูลออกเป็น 4 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 เป็นคำถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไป เศรษฐกิจ และสังคมของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ ระดับรายได้ ระดับการศึกษา สถานภาพ อาชีพ จำนวนสมาชิกในครัวเรือน ลักษณะที่พักอาศัยในปัจจุบัน และโรคประจำตัว

ส่วนที่ 2 เป็นคำถามเกี่ยวกับด้านการรับรู้ทางสวัสดิการสังคม (Welfare) ของผู้สูงอายุในประเทศไทย ได้แก่ ด้านการประกันสังคม ด้านการช่วยเหลือสาธารณะ และด้านการบริการสังคม

ส่วนที่ 3 เป็นคำถามเกี่ยวกับทัศนคติของผู้บริโภคที่มีต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุที่มีอิทธิพลต่อความเต็มใจจ่าย

ส่วนที่ 4 เป็นคำถามเกี่ยวกับมูลค่าที่ผู้บริโภคยินดีจะจ่ายต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ ในแบบสอบถามส่วนนี้ผู้วิจัยได้กำหนดมูลค่าความเต็มใจจ่ายเริ่มต้นออกเป็น 4 ระดับ ได้แก่ 15,000 บาท/เดือน 20,000 บาท/เดือน 30,000 บาท/เดือน และ 40,000 บาท/เดือน ระดับละ 100 ตัวอย่าง รวมทั้งสิ้น 400 ตัวอย่าง เพื่อลดปัญหา Starting bias (อารดา ทางตะคุ, 2558) ลดความเอนเอียงที่อาจเกิดจากวิธีการศึกษาด้วยเทคนิค CVM (ประกาย ชีระวัฒนากุล, 2550)

โดยเกณฑ์การพิจารณาคะแนนในส่วนของคำถามแบบประมาณค่า (Rating Scale) โดยวัดค่าความพึงพอใจ ตามวิธีวัดแบบ Likert Scale มีเกณฑ์การให้คะแนน 5 ระดับ ดังต่อไปนี้ (สุรียพร เหลืองหลิง, 2558)

ความคิดเห็นด้วยมากที่สุด	เท่ากับ	5	คะแนน
ความคิดเห็นด้วยมาก	เท่ากับ	4	คะแนน
ความคิดเห็นด้วยปานกลาง	เท่ากับ	3	คะแนน
ความคิดเห็นด้วยระดับน้อย	เท่ากับ	2	คะแนน
ความคิดเห็นด้วยระดับน้อยที่สุด	เท่ากับ	1	คะแนน

สำหรับเกณฑ์การแปลความหมาย เพื่อจะได้ระดับคะแนนเฉลี่ยที่มีการจัดระดับความสำคัญที่ 5 ระดับ ดังต่อไปนี้

คะแนนเฉลี่ย 4.21-5.00	หมายถึง	ระดับความคิดเห็นด้วยมากที่สุด
คะแนนเฉลี่ย 3.41-4.20	หมายถึง	ระดับความคิดเห็นด้วยมาก
คะแนนเฉลี่ย 2.61-3.40	หมายถึง	ระดับความคิดเห็นด้วยปานกลาง
คะแนนเฉลี่ย 1.81-2.60	หมายถึง	ระดับความคิดเห็นด้วยน้อย
คะแนนเฉลี่ย 1.00-1.80	หมายถึง	ระดับความคิดเห็นด้วยน้อยที่สุด

ในส่วนของการคำนวณความกว้างของอันตรภาคชั้นค่าเฉลี่ย ได้จากสูตรการคำนวณดังต่อไปนี้

การคำนวณความกว้างของอันตรภาคชั้นค่าเฉลี่ยนั้น ซึ่งสามารถคำนวณได้ ดังต่อไปนี้

$$\begin{aligned} \text{ความกว้างอันตรภาคชั้น} &= (\text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนต่ำสุด}) / \text{จำนวนชั้น} \\ &= (5-1) / 5 \\ &= 0.80 \end{aligned}$$

3.4 แบบจำลองที่ใช้ในการศึกษา

ข้อมูลที่เกี่ยวข้องได้มาจากแบบสอบถาม เมื่อผ่านการตรวจสอบความถูกต้องเรียบร้อยแล้วผู้ศึกษาจะนำมาวิเคราะห์ดังนี้

1. เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ข้อที่ 1 การศึกษาข้อมูลทั่วไปของธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ ทำการเก็บข้อมูลโดยตรงจากพนักงานของธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ เพื่อนำเอาข้อมูลทั่วไปของธุรกิจ เช่น ระบบการให้บริการ ค่าใช้จ่ายในการเข้ารับบริการ สิ่งอำนวยความสะดวกภายในธุรกิจ ตำแหน่งที่ตั้งของธุรกิจ และระบบรักษาความปลอดภัยของธุรกิจ เป็นต้น ใช้การบรรยายลักษณะของข้อมูลทั่วไปโดยสถิติเชิงพรรณนา (Descriptive statistic) คือ การบรรยายลักษณะทั่วไปของข้อมูลที่เกี่ยวข้องได้ นำเสนอในรูปแบบตารางข้อมูล โดยมีข้อความที่ใช้ในการสัมภาษณ์ ดังนี้

- 1) ชื่อสถานประกอบการ
- 2) ระดับค่าใช้จ่ายเริ่มต้นในการเข้ารับบริการ
- 3) รูปแบบ/ระบบการเข้าพักอาศัย เช่น รูปแบบห้องพัก การมีโรคประจำตัว การบริหารจัดการเมื่อเกิดเหตุฉุกเฉินแก่ผู้สูงอายุ เป็นต้น
- 4) สิ่งอำนวยความสะดวกภายในธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ
- 5) ระบบรักษาความปลอดภัยของธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ
- 6) สถานที่ตั้งของธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ

2. เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ข้อที่ 2 การประเมินมูลค่าความเต็มใจจ่ายต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุของผู้บริโภคจังหวัดเชียงใหม่ได้ใช้แบบจำลองเพื่อหามูลค่าความเต็มใจจ่าย ด้วยเทคนิคคำถามปิดแบบสองชั้น โดยถามผู้บริโภคว่ามีความเต็มใจจ่ายสำหรับการใช้บริการธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุเท่าไร เพื่อเป็นการยืนยันจำนวนเงินที่ผู้บริโภคเต็มใจจ่าย ข้อมูลที่ได้จะวิเคราะห์ mean WTP มีฟังก์ชันความเต็มใจจ่ายดังนี้

$$\begin{aligned}
 WTP = & \sum_{i=1}^n (\beta_1 gender + \beta_2 age + \beta_3 education + \beta_4 business + \beta_5 university \\
 & + \beta_6 income + \beta_7 save + \beta_8 single + \beta_9 nobaby + \beta_{10} healthy + \beta_{11} nohome \\
 & + \beta_{12} money + \beta_{13} goldcard + \beta_{14} expense + \beta_{15} comfort + \beta_{16} safety \\
 & + \beta_{17} location) + e_i
 \end{aligned}$$

โดยที่ WTP คือ ค่าความเต็มใจที่จะจ่าย

$\beta_1 - \beta_{17}$ คือ ค่าสัมประสิทธิ์หน้าตัวแปรอิสระที่คาดว่าจะมีผลต่อความเต็มใจจ่าย

e_i คือ เวกเตอร์ของความคาดเคลื่อน

$i = 1 - n$ คือ จำนวนตัวแปรอิสระ

ใช้แบบจำลองโลจิสต์หรือโพรบิตในการคำนวณหาค่าคงที่ (α^*) และค่าสัมประสิทธิ์ของปัจจัยต่าง ๆ (β^*) ดังนั้น จะสามารถคำนวณค่า mean WTP ได้ดังนี้

$$E(WTP) = \frac{\alpha^* + \sum_{i=1}^n (E(\text{gender}) * \beta_{\text{gender}} + E(\text{age}) * \beta_{\text{age}} + E(\text{education}) * \beta_{\text{education}} + E(\text{business}) * \beta_{\text{business}} + E(\text{university}) * \beta_{\text{university}} + E(\text{income}) * \beta_{\text{income}} + E(\text{save}) * \beta_{\text{save}} + E(\text{single}) * \beta_{\text{single}} + E(\text{nobaby}) * \beta_{\text{nobaby}} + E(\text{healthy}) * \beta_{\text{healthy}} + E(\text{nohome}) * \beta_{\text{nohome}} + E(\text{money}) * \beta_{\text{money}} + E(\text{goldcard}) * \beta_{\text{goldcard}} + E(\text{expense}) * \beta_{\text{expense}} + E(\text{comfort}) * \beta_{\text{comfort}} + E(\text{safety}) * \beta_{\text{safety}} + E(\text{location}) * \beta_{\text{location}}) - \frac{n_1}{N}}{\beta_B^*}$$

โดยที่ $E(WTP)$ คือ ค่าคาดหวังของความเต็มใจจ่ายของกลุ่มตัวอย่างที่มีต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ

β_B^* คือ ค่าสัมประสิทธิ์ของการเสนอราคา (bids) ราคาที่ได้จากการประมาณค่า

β_M^* คือ ค่าสัมประสิทธิ์ของปัจจัยอื่น ๆ ที่ได้จากการประมาณค่า

$E(\bullet)$ คือ ค่าเฉลี่ยของปัจจัยแต่ละตัว

N คือ จำนวนกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

n_1 คือ จำนวนผู้ตอบ “yes”

3. เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ข้อที่ 3 ทำการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภคที่มีต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ ด้วยแบบจำลองโทบิต (Tobit model) โดยกำหนดให้ปิดปลายล่างของข้อมูลไว้ที่ $WTP \geq 0$ และประมาณค่าด้วยวิธี maximum likelihood estimation (M Verbeek, 2002) สามารถเขียนเป็นสมการได้ดังนี้

$$y_i^* = \beta_1 \text{gender} + \beta_2 \text{age} + \beta_3 \text{education} + \beta_4 \text{business} + \beta_5 \text{university} + \beta_6 \text{income} \\ + \beta_7 \text{save} + \beta_8 \text{single} + \beta_9 \text{nobaby} + \beta_{10} \text{healthy} + \beta_{11} \text{nohome} + \beta_{12} \text{money} \\ + \beta_{13} \text{goldcard} + \beta_{14} \text{expense} + \beta_{15} \text{comfort} + \beta_{16} \text{safety} + \beta_{17} \text{location} + u_i$$

โดยที่ y_i^* คือ สัดส่วนค่าใช้จ่ายในการใช้บริการธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุต่อรายได้รวมของกลุ่มตัวอย่าง

x_i คือ ตัวแปรอิสระที่มีอิทธิพลต่อระดับค่าใช้จ่าย (y_i^*)

u_i คือ ตัวแปรสุ่มต่อเนื่องซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0 และมีความแปรปรวนเท่ากับ σ^2

กำหนดค่าตัวแปรอิสระที่คาดว่าจะมีอิทธิพลต่อความเต็มใจจ่ายต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุของผู้บริโภคจังหวัดเชียงใหม่ ได้แก่

gender คือ เพศของกลุ่มตัวอย่าง

1 = ชาย

0 = หญิง

age คือ อายุของกลุ่มตัวอย่าง (ปี)

education คือ จำนวนปีที่ได้รับการศึกษาของกลุ่มตัวอย่าง (ปี)

business คือ อาชีพของกลุ่มตัวอย่าง

1 = อาชีพธุรกิจส่วนตัว/เจ้าของกิจการ

0 = อาชีพอื่น ๆ

university คือ อาชีพของกลุ่มตัวอย่าง

1 = อาชีพอาจารย์มหาวิทยาลัย

0 = อาชีพอื่น ๆ

income คือ รายได้ส่วนบุคคลของกลุ่มตัวอย่าง (บาท/เดือน)

save คือ การออมเงินของกลุ่มตัวอย่าง (บาท/เดือน)

single คือ สถานภาพของกลุ่มตัวอย่าง

1 = สถานภาพโสด

0 = สถานภาพอื่น ๆ

nobaby คือ สถานภาพของกลุ่มตัวอย่าง

1 = สถานภาพแต่งงานแล้วแต่ยังไม่มีบุตร

0 = สถานภาพอื่น ๆ

healthy คือ โรค/ภาวะการเจ็บป่วยของกลุ่มตัวอย่าง

1 = กลุ่มตัวอย่างไม่มีโรคประจำตัว

0 = กลุ่มตัวอย่างมีโรคประจำตัว

nohome คือ ที่อยู่อาศัยในบั้นปลายชีวิตของกลุ่มตัวอย่าง

1 = กลุ่มตัวอย่างคาดว่าจะไม่อาศัยที่บ้านของตนเองในบั้นปลายชีวิต

0 = กลุ่มตัวอย่างคาดว่าจะอาศัยที่บ้านของตนเองในบั้นปลายชีวิต

money คือ สวัสดิการทางสังคมที่กลุ่มตัวอย่างมีการรับรู้

1 = สวัสดิการทางสังคมเกี่ยวกับเบี้ยยังชีพผู้สูงอายุที่กลุ่มตัวอย่างมีการรับรู้

0 = สวัสดิการทางสังคมอื่น ๆ

goldcard คือ สวัสดิการทางสังคมที่กลุ่มตัวอย่างมีการรับรู้

1 = สวัสดิการทางสังคมเกี่ยวกับสิทธิประกันสุขภาพถ้วนหน้าที่กลุ่ม

ตัวอย่างมีการรับรู้

0 = สวัสดิการทางสังคมอื่น ๆ

Expense คือ ระดับความพึงพอใจในค่าใช้จ่ายเริ่มต้นในการเข้ารับบริการจากธุรกิจ

สถานดูแลผู้สูงอายุ (Rating Scale)

Comfort คือ ระดับความพึงพอใจในสิ่งอำนวยความสะดวกภายในธุรกิจสถานดูแล

ผู้สูงอายุ (Rating Scale)

Safety คือ ระดับความพึงพอใจในระบบรักษาความปลอดภัยของธุรกิจสถานดูแล

ผู้สูงอายุ (Rating Scale)

location คือ ระดับความพึงพอใจในสถานที่ตั้งของธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ

(Rating Scale)

บทที่ 4

ผลการศึกษา

บทนี้เป็นการนำเสนอผลการศึกษาค้นคว้าข้อมูลทั่วไปของธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่ การประเมินมูลค่าความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภคที่มีต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ และปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภคที่มีต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ โดยเก็บรวบรวมข้อมูลจากตัวอย่างผู้บริโภคจำนวน 400 ตัวอย่าง ผลการวิจัยที่ได้แบ่งเป็น 5 ส่วน ได้แก่ ส่วนที่ 1 ลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคมของกลุ่มตัวอย่าง ส่วนที่ 2 ความคิดเห็นของผู้บริโภคที่มีต่อการดำรงชีวิตในวัยเกษียณอายุ และความคิดเห็นของผู้บริโภคที่มีต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ ส่วนที่ 3 ข้อมูลทั่วไปของธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่ ส่วนที่ 4 มูลค่าความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภค และส่วนที่ 5 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภคที่มีต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ

4.1 ลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคมของกลุ่มตัวอย่าง

สุ่มตัวอย่างผู้บริโภคในเขตอำเภอเมือง อำเภอแมริม และอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 400 ตัวอย่าง (ตารางที่ 3) พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงคิดเป็นร้อยละ 64.3 และอีกร้อยละ 35.7 เป็นเพศชาย ผู้บริโภคมีอายุต่ำกว่า 30 ปี เป็นสัดส่วนที่มากที่สุดร้อยละ 31.3 รองลงมาเป็นผู้บริโภคอายุ 31-40 ปีร้อยละ 30 และผู้บริโภคอายุ 41-50 ปี จำนวนร้อยละ 21.5 ที่เหลืออีกร้อยละ 17.3 เป็นผู้บริโภคน้อยกว่า 51 ขึ้นไป

เมื่อพิจารณาระดับการศึกษาของกลุ่มตัวอย่าง พบว่า ผู้บริโภคส่วนใหญ่มีการศึกษาในระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 62 รองลงมา คือ สูงกว่าระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 29 ต่ำกว่าระดับปริญญาตรีคิดเป็นร้อยละ 9 ส่วนอาชีพของกลุ่มตัวอย่าง พบว่า ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัวร้อยละ 33.8 รองลงมาประกอบอาชีพข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ คิดเป็นร้อยละ 31 เป็นพนักงาน/ลูกจ้างบริษัทเอกชน คิดเป็นร้อยละ 25 ผู้บริโภคร้อยละ 7.5 เป็นแม่บ้าน และเป็นอาจารย์ในมหาวิทยาลัยร้อยละ 2.8 สำหรับรายได้ส่วนบุคคลต่อเดือนของผู้บริโภค พบว่ามีรายได้ต่อเดือนมากกว่า 40,000 บาท เป็นสัดส่วนที่มากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 31.8 รองลงมาได้ต่อเดือนต่ำกว่า 20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 27.8 มีรายได้ต่อเดือน 20,001-30,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 25 และร้อยละ 15.5 มีรายได้ต่อเดือน 30,001-40,000 บาท ผู้บริโภคมีสถานภาพโสด คิดเป็นร้อยละ 46.8 รองลงมา คือ สมรสมีบุตร คิดเป็นร้อยละ 32.8 ส่วนผู้บริโภคที่สมรสแล้วแต่ยังไม่มีบุตร และสถานภาพหม้าย/หย่าร้าง คิดเป็นร้อยละ 10.5 และร้อยละ 10 ตามลำดับ

ตารางที่ 3 ลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคมของกลุ่มตัวอย่าง

ข้อมูล	จำนวน(คน)	ร้อยละ
เพศ		
หญิง	257	64.3
ชาย	143	35.7
อายุ		
ต่ำกว่า 30 ปี	125	31.3
31-40 ปี	120	30.0
41-50 ปี	86	21.5
50 ปีขึ้นไป	69	17.3
ระดับการศึกษา		
ต่ำกว่าปริญญาตรี	36	9.0
ปริญญาตรี	248	62.0
สูงกว่าปริญญาตรี	116	29.0
อาชีพ		
รับราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ	124	31.0
พนักงาน/ลูกจ้างบริษัทเอกชน	100	25.0
ธุรกิจส่วนตัว/เจ้าของกิจการ	135	33.8
แม่บ้าน	30	7.5
อาจารย์มหาวิทยาลัย	11	2.8
รายได้		
ต่ำกว่า 20,000 บาท/เดือน	111	27.8
20,001-30,000 บาท/เดือน	100	25.0
30,001-40,000 บาท/เดือน	62	15.5
40,001 บาท/เดือนขึ้นไป	127	31.8
สถานภาพ		
โสด	187	46.8
สมรสมีบุตร	131	32.8
สมรสไม่มีบุตร	42	10.5
หม้าย/หย่าร้าง	40	10.0

ที่มา : จากการคำนวณ

โดยเฉลี่ยแล้วกลุ่มตัวอย่างมีการออมเงินเฉลี่ย 8,510.25 บาท/เดือน และผู้บริโภคร้อยละ 77.0 ไม่มีโรคประจำตัว รองลงมาเป็นโรคความดันโลหิต คิดเป็นร้อยละ 8.5 โรคภูมิแพ้ และโรคไขข้ออักเสบ คิดเป็นร้อยละ 4.5 เท่ากัน โรคหอบ คิดเป็นร้อยละ 2.0 โรคเบาหวาน คิดเป็นร้อยละ 1.5 โรคไมเกรน คิดเป็นร้อยละ 1.3 ส่วนโรคไวรัสตับอักเสบบี โลหิตจาง และปลายประสาทอักเสบ คิดเป็นร้อยละ 0.3 เท่ากัน (ตารางที่ 4)

ตารางที่ 4 ลักษณะการออมเงินและภาวะสุขภาพของกลุ่มตัวอย่าง

ข้อมูล	รวม/เฉลี่ย	ร้อยละ
การออมเงิน(บาท/เดือน)	8,510.25	-
โรค/ภาวะสุขภาพ		
ไม่มีโรค	308	77.0
ไวรัสตับอักเสบบี	1	0.3
ภูมิแพ้	18	4.5
ความดันโลหิต	34	8.5
หอบ	8	2.0
ไขข้ออักเสบ	18	4.5
ไมเกรน	5	1.3
เบาหวาน	6	1.5
โลหิตจาง	1	0.3
ปลายประสาทอักเสบ	1	0.3

ที่มา : จากการคำนวณ

4.2 ความคิดเห็นของผู้บริโภคที่มีต่อการดำรงชีวิตในวัยเกษียณอายุ และความคิดเห็นของผู้บริโภคที่มีต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ

ที่พักอาศัยในบ้านปลายชีวิตของผู้บริโภคส่วนใหญ่ร้อยละ 88.5 อาศัยที่บ้านตนเอง รองลงมาคาดว่าอาศัยอยู่บ้านพ่อแม่ คิดเป็นร้อยละ 8.5 และคาดว่าจะใช้บริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุภาคเอกชน คิดเป็นร้อยละ 3.0 ส่วนบุคคลที่คาดว่าจะอยู่ด้วยในบ้านปลายชีวิต พบว่า ผู้บริโภคส่วนใหญ่ตัดสินใจอยู่กับคู่ชีวิต/บุตร คิดเป็นร้อยละ 67.8 รองลงมาอาศัยอยู่ตามลำพัง คิดเป็นร้อยละ 18.3 อาศัยอยู่กับญาติ คิดเป็นร้อยละ 9.3 และใช้บริการจากสถานดูแลผู้สูงอายุที่มีผู้เชี่ยวชาญดูแล คิดเป็นร้อยละ 4.8 (ตารางที่ 5)

ตารางที่ 5 ลักษณะการดำเนินชีวิตในบ้านปลายชีวิตของกลุ่มตัวอย่าง

ข้อมูล	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ที่พักอาศัยในบ้านปลายชีวิต		
บ้านตนเอง	354	88.5
บ้านพ่อแม่	34	8.5
ธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุภาคเอกชน	12	3.0
บุคคลที่คาดว่าจะอยู่ด้วยในบ้านปลายชีวิต		
คู่ชีวิต/บุตร	271	67.8
ญาติ	37	9.3
สถานดูแลผู้สูงอายุที่มีผู้เชี่ยวชาญดูแล	19	4.8
อยู่ตามลำพัง	73	18.3

ที่มา : จากการคำนวณ

โดยผู้บริโภคร้อยละ 95.0 มีการรับรู้สวัสดิการทางสังคมของผู้สูงอายุในประเทศไทย ที่เหลืออีกร้อยละ 5.0 ไม่มีการรับรู้สวัสดิการทางสังคมของผู้สูงอายุในประเทศไทยเลย ซึ่งผู้บริโภคที่มีการรับรู้สวัสดิการทางสังคมของผู้สูงอายุในประเทศไทยเฉลี่ยแล้วมีความมั่นใจในสวัสดิการทางสังคมที่ได้รับ 2.57 คะแนน ถือว่ามีความเชื่อมั่นในระดับที่น้อย และผู้บริโภคมีความวิตกกังวลในการดำรงชีวิตในตอนบ้านปลายชีวิตเฉลี่ย 2.73 คะแนน นั่นคือมีความวิตกกังวลในระดับปานกลาง (ตารางที่ 6)

ตารางที่ 6 การรับรู้สวัสดิการทางสังคมของกลุ่มตัวอย่าง

ข้อมูล	คะแนนต่ำสุด	คะแนนสูงสุด	ค่าเฉลี่ย
มีการรับรู้สวัสดิการทางสังคมของผู้สูงอายุ	-	-	95.0
ความมั่นใจในสวัสดิการทางสังคมของผู้สูงอายุ	1.00	5.00	2.57
ความวิตกกังวลในบ้านปลายชีวิต	0.00	5.00	2.73

ที่มา : จากการคำนวณ

ผู้บริโภคส่วนใหญ่มีการรับรู้สวัสดิการทางสังคมของผู้สูงอายุในประเทศไทย โดยมีการรับรู้สวัสดิการสังคมในการสนับสนุนเบี้ยยังชีพรายเดือนแก่ผู้สูงอายุตั้งแต่ 60 ปีขึ้นไปมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 79.0 รองลงมารับรู้สวัสดิการสังคมในการจัดตั้งบ้านพักคนชราสำหรับผู้สูงอายุที่ไม่มีที่อยู่อาศัย หรือไม่มีบุตรหลานเลี้ยงดู คิดเป็นร้อยละ 49.5 รับรู้สวัสดิการสังคมในการจัดตั้งกองทุนประกันสังคมสำหรับลูกจ้างภาคเอกชน คิดเป็นร้อยละ 31.3 รับรู้สวัสดิการสังคมในการให้สิทธิประกันสุขภาพถ้วน

หน้าเมื่อเจ็บไข้ได้ป่วย คิดเป็นร้อยละ 28.8 รับรู้สวัสดิการสังคมในการสนับสนุนการยกเว้นค่าเข้าชมสถานที่ของรัฐ โดยกระทรวงคมนาคม และกระทรวงทรัพยากร ธรรมชาติ ฯ ให้ผู้สูงอายุเข้าชมฟรี และสนับสนุนค่าโดยสารยานพาหนะ เช่น รถไฟ รถไฟฟ้า รถ บขส./ขสมก. และการบินไทย คิดเป็นร้อยละ 18.0 และ 17.3 ตามลำดับ (ตารางที่ 7)

ตารางที่ 7 สวัสดิการทางสังคมของผู้สูงอายุที่กลุ่มตัวอย่างรับรู้

ข้อมูล	จำนวน (คน)	ร้อยละ
เบี้ยยังชีพผู้สูงอายุ	316	79.0
สิทธิประกันสุขภาพถ้วนหน้า	115	28.8
บ้านพักคนชรา	198	49.5
ค่าโดยสารยานพาหนะ	69	17.3
ประกันสังคมสำหรับลูกจ้างภาคเอกชน	125	31.3
ยกเว้นค่าเข้าชมสถานที่ของรัฐ	72	18.0

ที่มา : จากการคำนวณ

ความคิดเห็นของผู้บริโภคที่มีต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุซึ่งมีอิทธิพลต่อความเต็มใจจ่ายพบว่า ด้านค่าใช้จ่ายในการตัดสินใจเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุโดยไม่รวมค่าของใช้ส่วนตัวมีคะแนนเฉลี่ย 4.15 ผู้บริโภคมีความพึงพอใจอยู่ในระดับที่มาก ด้านสิ่งอำนวยความสะดวกภายในสถานดูแลผู้สูงอายุ ได้แก่ ทีวี ตู้เย็น เครื่องปรับอากาศ เครื่องทำน้ำอุ่น-น้ำเย็น เครื่องซักผ้า พื้นที่จอดรถ ร้านอาหาร มินิมาร์ท สวนหย่อม สระว่ายน้ำ ฟิตเนส สปา รูปแบบห้อง ลักษณะการเข้าใช้บริการ บริการซักรีดเสื้อผ้า บริการพาผู้สูงอายุออกไปช้อปปิ้ง รวมถึงออกไปพบหมอตามนัดที่โรงพยาบาล พบว่าผู้บริโภคมีความพึงพอใจเฉลี่ย 4.36 ผู้บริโภคมีความพึงพอใจอยู่ในระดับที่มากที่สุด ด้านระบบรักษาความปลอดภัย ได้แก่ มีพนักงานรักษาความปลอดภัยคอยดูแลตลอด 24 ชม. และมีเจ้าหน้าที่ตำรวจมาคอยตรวจความปลอดภัยเป็นระยะตลอด 24 ชม. ผู้บริโภคมีความพึงพอใจเฉลี่ย 4.27 ผู้บริโภคมีความพึงพอใจอยู่ในระดับที่มากที่สุด และด้านสถานที่ตั้งของธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ ได้แก่ ใกล้โรงพยาบาล ใกล้ห้างสรรพสินค้า ติดถนนสายหลัก ใกล้ถนนใหญ่ และใกล้ป้ายรถโดยสารประจำทาง ผู้บริโภคมีความพึงพอใจเฉลี่ย 3.27 ผู้บริโภคมีความพึงพอใจอยู่ในระดับปานกลาง (ตารางที่ 8)

ตารางที่ 8 ความคิดเห็นของผู้บริโภคที่มีต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุที่มีอิทธิพลต่อความเต็มใจจ่าย

ข้อมูล	คะแนนต่ำสุด	คะแนนสูงสุด	ค่าเฉลี่ย
ค่าใช้จ่ายในการเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ	1.00	5.00	4.15
สิ่งอำนวยความสะดวกภายในสถานดูแลผู้สูงอายุ	2.67	5.00	4.36
ระบบรักษาความปลอดภัย	2.00	5.00	4.27
สถานที่ตั้งของธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ	1.00	5.00	3.27

ที่มา : จากการคำนวณ



4.3 ข้อมูลทั่วไปของธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่

จากการเก็บข้อมูลโดยตรงจากพนักงานของธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุเพื่อนำเอาข้อมูลทั่วไปของธุรกิจ ได้แก่ ค่าใช้จ่ายเริ่มต้นในการเข้ารับบริการ สิ่งอำนวยความสะดวกภายใน ระบบรักษาความปลอดภัย สถานที่ตั้งของธุรกิจ จากการศึกษา พบว่า ค่าใช้จ่ายเริ่มต้นในการเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่สามารถแบ่งได้เป็น 5 ระดับ ได้แก่

1. ค่าใช้จ่ายเริ่มต้นไม่เกิน 20,000 บาท/เดือน สิ่งอำนวยความสะดวกภายในที่มีให้คือ สิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐาน ได้แก่ เครื่องปรับอากาศ โทรทัศน์ ตู้เย็น เครื่องทำน้ำอุ่น บริการทำความสะอาดห้องพัก บริการทำความสะอาดของใช้ส่วนตัว บริการซักรีดเสื้อผ้า และรูปแบบห้องพักแบบห้องร่วมกับผู้สูงอายุรายอื่น ไม่มีพนักงานรักษาความปลอดภัยของธุรกิจเอง แต่กรณีที่ตั้งของธุรกิจตั้งอยู่ในหมู่บ้านจะมีพนักงานรักษาความปลอดภัยของหมู่บ้านคอยรักษาความปลอดภัยให้ โดยสถานที่ตั้งจะอยู่ในตัวเมือง ห่างจากโรงพยาบาลและห้างสรรพสินค้าประมาณ 1-5 กิโลเมตร ดังภาพที่ 3



ภาพที่ 3 ตัวอย่างการให้บริการของธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่ที่มีค่าใช้จ่ายไม่เกิน 20,000 บาท/เดือน

ที่มา : (Eldercare Thailand, ม.ป.ป.)

2. ธุรกิจที่มีค่าใช้จ่ายเริ่มต้นระหว่าง 20,001-30,000 บาท/เดือน จะมีสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐานให้ และสามารถเลือกห้องเดี่ยวในการเข้าใช้บริการได้ การรักษาความปลอดภัยมีพนักงานรักษาความปลอดภัยของธุรกิจเองคอยดูแลตลอด 24 ชั่วโมง สถานที่ตั้งของโครงการอยู่ห่างจากโรงพยาบาลและห้างสรรพสินค้าประมาณ 5-7 กิโลเมตร ดังภาพที่ 4



ภาพที่ 4 ตัวอย่างการให้บริการของธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่ที่มีค่าใช้จ่าย
20,001-30,000 บาท/เดือน
ที่มา : (ประกายพรรณ เนอร์สซิ่งโฮม, 2556)

3.ธุรกิจที่มีค่าใช้จ่ายเริ่มต้นระหว่าง 30,001-40,000 บาท/เดือน มีสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐานให้ และผู้บริโภคมจะสามารถเข้าใช้บริการในบ้านเดี่ยว 1 หลัง ประกอบด้วย 1 ห้องนอน 1 ห้องน้ำ 1 ห้องรับแขก 1 ห้องครัว มีไมโครเวฟให้ในห้องครัว ภายในธุรกิจมีห้องฟิตเนส และห้องอาหารให้แก่ผู้บริโภคมด้วย มีพนักงานรักษาความปลอดภัยคอยดูแลตลอด 24 ชั่วโมง สถานที่ตั้งของโครงการอยู่ห่างจากโรงพยาบาลและห้างสรรพสินค้าประมาณ 5-8 กิโลเมตร ดังภาพที่ 5



ภาพที่ 5 ตัวอย่างการให้บริการของธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่ที่มีค่าใช้จ่าย 30,001-40,000 บาท/เดือน
ที่มา : (บ้านพิงกัน, 2560)

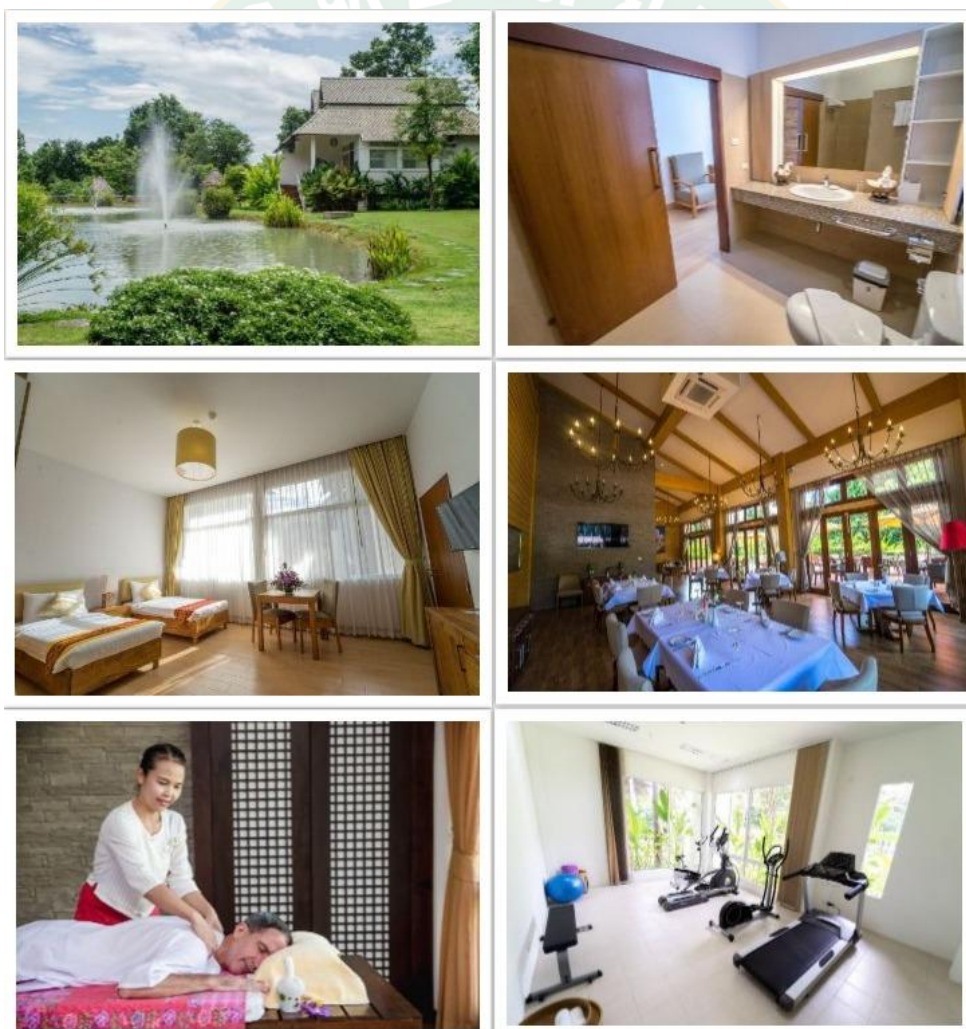
4. ธุรกิจที่มีค่าใช้จ่ายเริ่มต้นระหว่าง 40,001-50,000 บาท/เดือน มีสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐานให้ และผู้บริโภคมจะสามารถเข้าใช้บริการในบ้านเดี่ยว 1 หลัง พร้อมบริการอาหาร 3 มื้อ/วัน และบริการรถรับ-ส่งสนามบิน มีพนักงานรักษาความปลอดภัยคอยดูแลตลอด 24 ชั่วโมง และมีปุ่มกดเรียกฉุกเฉินจากภายในบ้านเมื่อเกิดเหตุฉุกเฉิน สถานที่ตั้งของโครงการอยู่ห่างจากโรงพยาบาลและห้างสรรพสินค้าประมาณ 10 กิโลเมตร ดังภาพที่ 6



ภาพที่ 6 ตัวอย่างการให้บริการของธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่ที่มีค่าใช้จ่าย 40,001-50,000 บาท/เดือน

ที่มา : (วิลล่า มีสุข เรสซิเดนซ์เชส, ม.ป.ป.)

5.ระดับที่มีค่าใช้จ่ายเริ่มต้นมากกว่า 50,001 บาท/เดือน ภายในจะมีสิ่งอำนวยความสะดวก พื้นฐานให้ และผู้บริโภคมจะสามารถเข้าใช้บริการในบ้านเดี่ยว 1 หลัง พร้อมบริการอาหาร 2 มื้อ/วัน บริการรถรับ-ส่งสนามบินและตัวเมือง บริการพาผู้สูงอายุออกไปช้อปปิ้ง มีบริการห้องสปา ซาวน่า นวดแผนไทย และสระว่ายน้ำอยู่ภายในธุรกิจ มีพนักงานรักษาความปลอดภัยคอยดูแลตลอด 24 ชั่วโมง และมีปุมกดเรียกฉุกเฉินจากภายในบ้านเมื่อเกิดเหตุฉุกเฉิน สถานที่ตั้งของโครงการอยู่ห่างจาก โรงพยาบาลและห้างสรรพสินค้าประมาณ 18-20 กิโลเมตร ธุรกิจจะตั้งอยู่นอกเมือง เน้นบรรยากาศที่ดี อากาศบริสุทธิ์ มีวิวทิวทัศน์ที่สวยงาม เพื่อให้ผู้สูงอายุได้ผ่อนคลายจากความวุ่นวาย และมลพิษในตัวเมือง เปรียบเหมือนการออกไปท่องเที่ยวในรีสอร์ทที่ได้รับการดูแล และมีความสะดวกสบายอย่างเต็มที่ ดังภาพที่ 7 และแสดงรายละเอียดต่าง ๆ (ตารางที่ 9)



ภาพที่ 7 ตัวอย่างการให้บริการของธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่ที่มีค่าใช้จ่ายมากกว่า

50,001 บาท/เดือน

ที่มา : (Vivobene, ม.ป.ป.)

ตารางที่ 9 ข้อมูลทั่วไปของธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่

ค่าใช้จ่ายเริ่มต้น (บาท/เดือน)	สิ่งอำนวยความสะดวกภายใน	ระบบรักษา ความปลอดภัย	สถานที่ตั้ง
≤20,000	สิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐาน ¹ , ห้องพักแบบรวม	-	1-5 กม.จากโรงพยาบาล และห้างสรรพสินค้า
20,001-30,000	สิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐาน ¹ , ห้องเดี่ยว	มีพนักงานรักษา ความปลอดภัย 24 ชม.	5-7 กม. จาก โรงพยาบาลและ ห้างสรรพสินค้า
30,001-40,000	สิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐาน ¹ , บ้านเดี่ยว ² .	มีพนักงานรักษา ความปลอดภัย 24 ชม.	5-8 กม. จาก โรงพยาบาลและ ห้างสรรพสินค้า
40,001-50,000	สิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐาน ¹ , บ้านเดี่ยว ² , อาหารวันละ 3 มื้อ, บริการรถรับ-ส่งสนามบิน	มีพนักงานรักษา ความปลอดภัย 24 ชม. และ ปุ่มกดฉุกเฉิน จากภายในบ้าน	10 กม. จากโรงพยาบาล และห้างสรรพสินค้า
≥50,001	สิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐาน ¹ , บ้านเดี่ยว ² , อาหารวันละ 2 มื้อ, บริการรถรับ-ส่งสนามบินและตัว เมือง, มีบริการพาไปช้อปปิ้ง, สปา, ชาวน่า, นวดแผนไทย, สระ ว่ายน้ำ	มีพนักงานรักษา ความปลอดภัย 24 ชม. และ ปุ่มกดฉุกเฉิน จากภายในบ้าน	18-20 กม. จาก โรงพยาบาลและ ห้างสรรพสินค้า, ตั้งอยู่ นอกเมือง สภาพอากาศดี เงียบสงบ มีวิวทิวทัศน์ที่ สวยงาม

สิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐาน¹: เครื่องปรับอากาศ โทรทัศน์ ตู้เย็น เครื่องทำน้ำร้อน-เย็น บริการทำ
ความสะอาดห้องพัก บริการทำความสะอาดของใช้ส่วนตัว บริการซักรีดเสื้อผ้าแก่ผู้สูงอายุ
บ้านเดี่ยว²: ห้องนอน ห้องน้ำ ห้องนั่งเล่น ห้องครัว ไมโครเวฟ ฟิตเนส ห้องรับประทานอาหาร
ที่มา : จากการสัมภาษณ์

4.4 มูลค่าความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภค

สำหรับมูลค่าความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภคที่มีต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ จากการสอบถามจากกลุ่มตัวอย่าง 400 ตัวอย่าง นำมาคำนวณหาค่าความเต็มใจจ่ายเฉลี่ยด้วยแบบจำลองโพรบิต พบว่า ค่าความเต็มใจจ่ายเฉลี่ยเท่ากับ 26,858.41 บาท/คน/เดือน โดยความเต็มใจจ่ายต่ำสุดเท่ากับ 6,000 บาท/คน/เดือน และความเต็มใจจ่ายสูงสุดเท่ากับ 60,000 บาท/คน/เดือน (ตารางที่ 10)

ตารางที่ 10 มูลค่าความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภคที่มีต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ

Sample Group	Minimum WTP	Maximum WTP	Mean WTP
400	6,000	60,000	26,858.41

ที่มา : จากการคำนวณ

4.5 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภคที่มีต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ

การวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อมูลค่าความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภคต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่ ในเขตพื้นที่ศึกษา คือ อำเภอเมือง อำเภอสันทราย และอำเภอแมริม โดยใช้การวิเคราะห์ด้วยแบบจำลองโทบิต (Tobit model) ก่อนการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความเต็มใจจ่าย ได้วิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (Correlation coefficient) ระหว่างตัวแปรอิสระทั้งหมด พบว่า ตัวแปรอิสระทั้งหมดที่นำมาใช้ในแบบจำลองทุกตัวไม่มีความสัมพันธ์กันเองในระดับที่สูงกว่า 0.8 ดังนั้น สามารถสรุปในเบื้องต้นได้ว่าตัวแปรที่ใช้ในการศึกษาไม่มีปัญหา Multicollinearity

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล พบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความเต็มใจจ่ายอย่างมีระดับนัยสำคัญทางสถิติจำนวน 9 ตัวแปร คือ อายุ(age) การศึกษา(education) อาชีพธุรกิจส่วนตัว/เจ้าของกิจการ (business) อาชีพอาจารย์ในมหาวิทยาลัย(university) รายได้ส่วนบุคคล(income) ที่อยู่อาศัยในชั้นปลายชีวิตที่คาดว่าจะไม่ใช่บ้านของตนเอง(nohome) การรับรู้สวัสดิการสังคมเกี่ยวกับเบี้ยยังชีพรายเดือน(money) การรับรู้สวัสดิการสังคมเกี่ยวกับการให้สิทธิประกันสุขภาพถ้วนหน้าเมื่อเจ็บไข้ได้ป่วย (goldcard) และค่าใช้จ่ายในการตัดสินใจเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุโดยไม่รวมค่าของใช้ส่วนตัว(expense) โดยมีรายละเอียดดังตารางที่ 11 และตารางที่ 12

ตารางที่ 11 นิยามตัวแปรอิสระ

ตัวแปร	คำนิยาม	ค่าเฉลี่ย/ ร้อยละ	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน
เพศ (gender)	เพศของกลุ่มตัวอย่าง (เพศชาย = 1, เพศหญิง = 0)	0.3575	-
อายุ (age)	อายุของกลุ่มตัวอย่าง (ปี)	38.9	12.00
การศึกษา (education)	จำนวนปีที่ได้รับการศึกษาของกลุ่ม ตัวอย่าง (ปี)	16.46	1.90
ธุรกิจส่วนตัว (business)	อาชีพของกลุ่มตัวอย่าง (ธุรกิจส่วนตัว/ เจ้าของกิจการ = 1, 0 อาชีพอื่น ๆ)	0.3375	-
อาจารย์มหาวิทยาลัย (university)	อาชีพของกลุ่มตัวอย่าง (อาจารย์ มหาวิทยาลัย = 1, 0 อาชีพอื่น ๆ)	0.0275	-
รายได้ (income)	รายได้ต่อเดือนของกลุ่มตัวอย่าง (บาท)	41,020.45	33,794.41
การออมเงิน (save)	จำนวนเงินออมต่อเดือนของกลุ่มตัวอย่าง (บาท)	8,510.25	8,945.52
โสด (single)	สถานภาพของกลุ่มตัวอย่าง (โสด = 1, 0 สถานภาพอื่น ๆ)	0.4675	-
สมรสไม่มีบุตร (nobaby)	สถานภาพของกลุ่มตัวอย่าง (สมรสไม่มี บุตร = 1, 0 สถานภาพอื่น ๆ)	0.105	-
ไม่มีโรคประจำตัว (healthy)	ภาวะการเจ็บป่วย/โรคประจำตัวของกลุ่ม ตัวอย่าง (ไม่มีโรคประจำตัว = 1, มีโรค ประจำตัว = 0)	0.77	-
ไม่ใช่บ้านของตน (nohome)	ที่อยู่อาศัยในบั้นปลายชีวิต (คาดว่าจะอยู่ อาศัยที่ธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ = 1, 0 ที่ อื่น ๆ)	0.03	-
เบี้ยยังชีพ (money)	การรับรู้สวัสดิการสังคมผู้สูงอายุของกลุ่ม ตัวอย่าง (เบี้ยยังชีพรายเดือน = 1, 0 สวัสดิการอื่น ๆ)	0.79	-
บัตรทอง (goldcard)	การรับรู้สวัสดิการสังคมผู้สูงอายุของกลุ่ม ตัวอย่าง (สิทธิประกันสุขภาพถ้วนหน้า = 1, 0 สวัสดิการอื่น ๆ)	0.2875	-

ตารางที่ 12 นิยามตัวแปรอิสระ (ต่อ)

ตัวแปร	คำนิยาม	ค่าเฉลี่ย/ ร้อยละ	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน
ค่าใช้จ่าย (expense)	ค่าใช้จ่ายเริ่มต้นในการเข้ารับบริการจากธุรกิจ สถานดูแลผู้สูงอายุ โดยไม่รวมค่าของใช้ส่วนตัว (ระดับความพึงพอใจ 1-5)	4.15	0.85
สิ่งอำนวยความสะดวก (comfort)	สิ่งอำนวยความสะดวกสะดวกภายในธุรกิจสถานดูแล ผู้สูงอายุ (ระดับความพึงพอใจ 1-5)	4.36	0.47
ความปลอดภัย (safety)	ระบบรักษาความปลอดภัยภายในธุรกิจสถานดูแล ผู้สูงอายุ (ระดับความพึงพอใจ 1-5)	4.266	0.63
สถานที่ตั้ง (location)	สถานที่ตั้งของธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ (ระดับ ความพึงพอใจ 1-5)	3.27	0.65

ตารางที่ 13 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภคที่มีต่อธุรกิจสถานดูแลผู้บริโภค

ตัวแปรอิสระ	ค่าสัมประสิทธิ์	Standard Error	P-value
constant	-144,427.32**	5,604.272	0.010
เพศ (gender)	992.96	816.885	0.225
อายุ (age)	215.48***	44.733	0.000
การศึกษา (education)	883.40***	226.901	0.000
ธุรกิจส่วนตัว (business)	3,000.59***	852.228	0.000
อาจารย์มหาวิทยาลัย (university)	4,901.71**	2,355.862	0.038
รายได้ (income)	0.08***	0.017	0.000
การออม (save)	0.07	0.063	0.237
โสด (single)	-127.05	911.413	0.889
สมรสไม่มีบุตร (nobaby)	1,246.96	1,300.843	0.338
ไม่มีโรค (healthy)	-130.31	987.420	0.895
ไม่ใช่บ้านของตน (nohome)	4,815.10**	2,382.448	0.044
เบี่ยยังชีพ (money)	2,832.07***	956.663	0.003
บัตรทอง (goldcard)	-2,828.40***	891.587	0.002
ค่าใช้จ่าย (expense)	1,731.69***	523.524	0.001
สิ่งอำนวยความสะดวก (comfort)	-157.96	968.324	0.871
ความปลอดภัย (safety)	-253.31	705.440	0.720
สถานที่ตั้ง (location)	32.79	636.690	0.959
LR Chi ² (17)		240.49***	
Prob>chi ²		0.0000	
Pseudo R ²		0.0287	

หมายเหตุ : *** มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ช่วงความเชื่อมั่นร้อยละ 99

** มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ช่วงความเชื่อมั่นร้อยละ 95

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ช่วงความเชื่อมั่นร้อยละ 90

ที่มา : จากการคำนวณ

อายุ (age) มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันกับความเต็มใจจ่าย คือเมื่ออายุเพิ่มขึ้นส่งผลให้ผู้บริโภคจะมีความเต็มใจจ่ายเพิ่มขึ้นตาม อย่างมีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ช่วงความเชื่อมั่นร้อยละ 99 กล่าวคือ เมื่อผู้บริโภคมีอายุเพิ่มขึ้น 1 ปี จะทำให้ผู้บริโภคมีความเต็มใจจ่ายเพิ่มขึ้น 215.48 บาท/เดือน

การศึกษา (education) พบว่ามีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันกับความเต็มใจจ่าย อย่างมีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ช่วงความเชื่อมั่นร้อยละ 99 กล่าวคือ เมื่อผู้บริโภคมีจำนวนปีที่ได้รับการศึกษาเพิ่มขึ้น 1 ปี จะทำให้ผู้บริโภคมีความเต็มใจจ่ายเพิ่มขึ้น 893.40 บาท/เดือน ยิ่งผู้บริโภคมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ หรือมีความตระหนักในการดำรงชีวิตในวัยเกษียณอายุมากยิ่งขึ้น จะส่งผลต่อความเต็มใจจ่ายมากขึ้น

อาชีพธุรกิจส่วนตัว (business) พบว่ามีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันกับความเต็มใจจ่าย อย่างมีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ช่วงความเชื่อมั่นร้อยละ 99 กล่าวคือ ถ้าผู้บริโภคประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว/เจ้าของกิจการ จะทำให้ผู้บริโภคมีความเต็มใจจ่ายมากกว่าผู้บริโภคที่มีอาชีพอื่น ๆ 3,000.59 บาท/เดือน

อาชีพอาจารย์มหาวิทยาลัย (university) พบว่ามีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันกับความเต็มใจจ่าย อย่างมีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ช่วงความเชื่อมั่นร้อยละ 95 กล่าวคือ ถ้าผู้บริโภคประกอบอาชีพอาจารย์ในมหาวิทยาลัย จะทำให้ผู้บริโภคมีความเต็มใจจ่ายมากกว่าอาชีพอื่น ๆ 4,901.71 บาท/เดือน เนื่องจากเป็นอาชีพที่ต้องหมั่นศึกษาหาความรู้อยู่ตลอดเวลา จึงทำให้มีโอกาสในการรับรู้ข่าวสารต่างๆได้มากยิ่งขึ้น จึงเห็นความสำคัญของการดำรงชีวิตในวัยเกษียณอายุเพิ่มมากขึ้น นอกจากนี้การจะเป็นอาจารย์ในมหาวิทยาลัยต้องใช้เวลาในการศึกษาค้นคว้าอย่างยาวนาน จึงทำให้สูญเสียโอกาสในการมีชีวิตคู่มากขึ้น ส่วนใหญ่มีการแต่งงานที่ล่าช้า ส่งผลให้โอกาสในการมีบุตรน้อยลง ทำให้กลุ่มผู้บริโภคอาชีพนี้จึงเห็นความสำคัญของการดำรงชีวิตมาก เนื่องจากจะมีความวิตกกังวลว่าในบั้นปลายชีวิตจะอยู่กับบุคคลใดมากกว่าอาชีพอื่นๆ

รายได้ (income) พบว่ามีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันกับความเต็มใจจ่าย อย่างมีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ช่วงความเชื่อมั่นร้อยละ 99 กล่าวคือ เมื่อผู้บริโภคมีรายได้ส่วนบุคคลเพิ่มขึ้น 1 บาท จะทำให้ผู้บริโภคมีความเต็มใจจ่ายเพิ่มขึ้น 0.07 บาท/เดือน

ที่อยู่อาศัยในบั้นปลายชีวิตที่คาดว่าจะไม่ใช่บ้านของตนเอง (nohome) พบว่ามีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันกับความเต็มใจจ่าย อย่างมีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ช่วงความเชื่อมั่นร้อยละ 92 กล่าวคือ ผู้บริโภคมีความเต็มใจจ่ายเพิ่มขึ้น 4,815.10 บาท/เดือน เมื่อคาดว่าที่อยู่อาศัยในบั้นปลายชีวิตไม่ใช่บ้านของตน เป็นที่ที่มีเจ้าหน้าที่คอยดูแลตลอดการดำเนินชีวิตในวัยสูงอายุ นั่นคือ ผู้บริโภคได้วางแผนการดำรงชีวิตในวัยหลังเกษียณอายุไว้เรียบร้อยแล้ว จึงเต็มใจจ่ายที่เพิ่มมากขึ้น

การรับรู้สวัสดิการสังคมเกี่ยวกับเบี้ยยังชีพรายเดือน (money) พบว่ามีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันกับความเต็มใจจ่าย อย่างมีระดับนัยสำคัญทางสถิติในช่วงความเชื่อมั่นร้อยละ 99 กล่าวคือ เมื่อผู้บริโภคมิการรับรู้สวัสดิการสังคมเกี่ยวกับการสนับสนุนเบี้ยยังชีพรายเดือนให้แก่ผู้สูงอายุเพิ่มขึ้น 1 บาท จะทำให้ผู้บริโภคมิความเต็มใจจ่ายเพิ่มขึ้น 2,832.07 บาท/เดือน นอกเหนือจากรายได้ส่วนบุคคลของผู้บริโภคแล้ว หากมีสวัสดิการทางสังคมจากภาครัฐเกี่ยวกับการให้เบี้ยยังชีพในแต่ละเดือนเพิ่มขึ้น ทำให้ผู้บริโภคมิรายได้เพิ่มขึ้น จึงสามารถนำรายได้ดังกล่าวมาใช้ในการเข้ารับบริการได้เพิ่มมากขึ้น

การรับรู้สวัสดิการสังคมเกี่ยวกับการให้สิทธิประกันสุขภาพถ้วนหน้าเมื่อเจ็บไข้ได้ป่วย (goldcard) พบว่ามีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้ามกับความเต็มใจจ่าย อย่างมีระดับนัยสำคัญทางสถิติในช่วงความเชื่อมั่นร้อยละ 99 กล่าวคือ เมื่อผู้บริโภคมิการรับรู้สวัสดิการสังคมเกี่ยวกับการได้รับสิทธิประกันสุขภาพถ้วนหน้าเมื่อเจ็บไข้ได้ป่วยเพิ่มขึ้น 1 บาท จะทำให้ผู้บริโภคมิความเต็มใจจ่ายลดลง 2,828.40 บาท/เดือน ถ้าหากสิทธิการรักษาพยาบาลของสวัสดิการทางสังคมครอบคลุมมากยิ่งขึ้น ส่งผลให้ผู้บริโภคไม่ต้องรับภาระค่าใช้จ่ายที่หนักเกินไป ความเต็มใจจ่ายในการเข้ารับบริการจากธุรกิจจึงน้อยลง

ค่าใช้จ่ายในการตัดสินใจเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุโดยไม่รวมค่าของใช้ส่วนตัว (expense) พบว่ามีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันกับความเต็มใจจ่าย อย่างมีระดับนัยสำคัญทางสถิติในช่วงความเชื่อมั่นร้อยละ 99 กล่าวคือ เมื่อค่าใช้จ่ายในการเข้ารับบริการไม่รวมค่าของใช้ส่วนตัว จะทำให้ผู้บริโภคมิความเต็มใจจ่ายเพิ่มขึ้น 1,731.69 บาท/เดือน กล่าวคือ ยิ่งค่าใช้จ่ายในการเข้ารับบริการครอบคลุมทุกด้านมากยิ่งขึ้น จะส่งผลให้ผู้บริโภคยินดีจะจ่ายมากยิ่งขึ้น

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา อภิปรายผลการศึกษา และข้อเสนอแนะ

เนื้อหาในบทนี้แบ่งเป็น 3 ส่วน คือ ส่วนแรกกล่าวถึงบทสรุปที่ได้จากการศึกษาทั้งหมด ส่วนที่สอง จะนำเสนออภิปรายผลการศึกษา และส่วนที่สาม กล่าวถึงข้อเสนอแนะจากการศึกษาในครั้งนี้ สำหรับผู้สนใจศึกษาในประเด็นนี้เพิ่มเติมในอนาคต

5.1 สรุปผลการศึกษา

การศึกษาในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาข้อมูลทั่วไปของธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่ การประเมินมูลค่าความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภคที่มีต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ โดยวิธีการประเมินมูลค่าโดยการสมมติเหตุการณ์ให้ประมาณค่า (Contingent Valuation Method : CVM) เทคนิคคำถามปิดแบบสองชั้น (Double-bounded dichotomous choice) และปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภคที่มีต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ ด้วยแบบจำลองโทบิต (Tobit model) เพื่อประเมินมูลค่าความเต็มใจจ่ายต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ รวมถึงวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภคที่มีต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ การศึกษาครั้งนี้ได้ทำการรวบรวมข้อมูล โดยการเก็บแบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 ตัวอย่าง

จากการศึกษาสภาพเศรษฐกิจและสังคมของกลุ่มตัวอย่าง พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุของกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ต่ำกว่า 30 ปี ได้รับการศึกษาเฉลี่ย 16.46 ปี และประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว/เจ้าของกิจการ มีรายได้ต่อเดือนมากกว่า 40,000 บาท โดยมีการแบ่งออมเฉลี่ยเดือนละ 8,510.25 บาท มีสถานภาพโสด และส่วนใหญ่ไม่มีโรคประจำตัว

ทัศนคติของผู้บริโภคที่มีต่อการดำรงชีวิตในวัยเกษียณอายุ พบว่า ที่พักอาศัยที่คาดว่าจะดำรงชีวิตในอนาคตส่วนใหญ่คือบ้านของตนเอง โดยอาศัยอยู่กับคู่ชีวิต/บุตร มีความวิตกกังวลในการดำรงชีวิตในบั้นปลายชีวิตเฉลี่ย 2.73 คะแนน จากคะแนนเต็ม 5 คะแนน ผู้บริโภคส่วนใหญ่มีการรับรู้สวัสดิการทางสังคมของผู้สูงอายุในประเทศไทย โดยมีความมั่นใจเฉลี่ยอยู่ที่ 2.57 คะแนน จากระดับความมั่นใจ 5 คะแนน โดยสวัสดิการสังคมที่กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีการรับรู้ คือ การสนับสนุนเบี้ยยังชีพรายเดือนแก่ผู้สูงอายุตั้งแต่ 60 ปีขึ้นไป รองลงมาเป็นการจัดตั้งบ้านพักคนชราสำหรับผู้สูงอายุที่ไม่มีที่อยู่อาศัยหรือไม่มีบุตรหลานเลี้ยงดู

ความพึงพอใจของผู้บริโภคที่มีต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ พบว่า ด้านค่าใช้จ่ายในการตัดสินใจเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุโดยไม่รวมค่าของใช้ส่วนตัวมีความพึงพอใจเฉลี่ย 4.15 คะแนน จากระดับความพึงพอใจ 5 คะแนน ด้านสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐานภายในสถาน

ดูแลผู้สูงอายุมีความพึงพอใจเฉลี่ย 4.36 คะแนน จากระดับความพึงพอใจ 5 คะแนน ด้านระบบรักษาความปลอดภัยมีความพึงพอใจเฉลี่ย 4.27 คะแนน จากระดับความพึงพอใจ 5 คะแนน และด้านสถานที่ตั้งของธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุมีความพึงพอใจเฉลี่ย 3.27 คะแนน จากระดับความพึงพอใจ 5 คะแนน

จากการศึกษาข้อมูลทั่วไปของธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ค่าใช้จ่ายเริ่มต้นในการเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่สามารถแบ่งได้เป็น 5 ระดับ ได้แก่ ระดับแรกที่มีค่าใช้จ่ายเริ่มต้นไม่เกิน 20,000 บาท/เดือน ธุรกิจที่มีค่าใช้จ่ายเริ่มต้นระหว่าง 20,001-30,000 บาท/เดือน ธุรกิจที่มีค่าใช้จ่ายเริ่มต้นระหว่าง 30,001-40,000 บาท/เดือน ธุรกิจที่มีค่าใช้จ่ายเริ่มต้นระหว่าง 40,001-50,000 บาท/เดือน และระดับที่มีค่าใช้จ่ายเริ่มต้นมากกว่า 50,001 บาท/เดือน โดยความแตกต่างของธุรกิจที่มีค่าใช้จ่ายเริ่มต้นต่างกัน พบว่า ในระดับที่มีค่าใช้จ่ายเริ่มต้นน้อยๆ ผู้บริโภคจะได้รับความสะดวกสบายแค่ขั้นพื้นฐาน ลักษณะการอยู่อาศัยจะอยู่ร่วมกับผู้บริโภครายอื่น แต่เมื่อยังมีค่าใช้จ่ายเริ่มต้นในระดับที่แพงขึ้น ผู้บริโภคจะได้รับความสะดวกสบายพื้นฐานด้วย นอกจากนั้นยังสามารถเลือกรูปแบบห้องได้ มีอาหารบริการในแต่ละวัน มีบริการพาออกไปนอกสถานที่ การรักษาความปลอดภัยก็จะรัดกุมมากยิ่งขึ้น สถานที่ตั้งของธุรกิจจะเน้นบรรยากาศที่ดี มีทัศนียภาพที่สวยงาม เหมาะแก่การดำรงชีวิตในบั้นปลายชีวิตที่มีความสุข เปรียบเหมือนได้ท่องเที่ยว และพักผ่อนอย่างเต็มที่

การประเมินมูลค่าความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภคที่มีต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีความเต็มใจจ่ายในการเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุเฉลี่ย 26,858.41 บาท/คน/เดือน ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภคที่มีต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ ได้แก่ อายุ (age) การศึกษา (education) อาชีพธุรกิจส่วนตัว/เจ้าของกิจการ (business) อาชีพอาจารย์ในมหาวิทยาลัย (university) รายได้ส่วนบุคคล (income) ที่อยู่อาศัยในบั้นปลายชีวิตที่คาดว่าจะไม่ใช่บ้านของตนเอง (nohome) การรับรู้สวัสดิการสังคมเกี่ยวกับเบี้ยยังชีพรายเดือน (money) การรับรู้สวัสดิการสังคมเกี่ยวกับการให้สิทธิประกันสุขภาพถ้วนหน้าเมื่อเจ็บไข้ได้ป่วย (goldcard) และค่าใช้จ่ายในการตัดสินใจเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุโดยไม่รวมค่าของใช้ส่วนตัว (expense)

5.2 อภิปรายผลการศึกษา

จากการศึกษาในครั้งนี้เพื่อประเมินมูลค่าความเต็มใจจ่ายที่มีต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุของผู้บริโภค จังหวัดเชียงใหม่ ทำให้ผู้วิจัยสามารถอภิปรายผลการศึกษาจากงานวิจัยได้ดังต่อไปนี้

พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุของกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ต่ำกว่า 30 ปี ระดับการศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรี หรือมีจำนวนปีที่ได้รับการศึกษาส่วนใหญ่ 16 ปีเป็นส่วนใหญ่

ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว/เจ้าของกิจการ มีรายได้ต่อเดือนมากกว่า 40,000 บาท โดยมีการแบ่งออมเฉลี่ยเดือนละ 8,510.25 บาท มีสถานภาพโสด และส่วนใหญ่ไม่มีโรคประจำตัว ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของพิสิษฐ์ (2558) และ Haiping Chen et. Al. (2016) ที่ว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง และสอดคล้องกับงานวิจัยของพิสิษฐ์ (2558) ที่ว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีการศึกษาในระดับปริญญาตรี หรือ จำนวนปีที่ได้รับการศึกษาเท่ากับ 16 ปี

การวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภคที่มีต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ ในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ตัวแปรที่มีอิทธิพลต่อความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภคที่มีต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุทั้งหมด 9 ปัจจัย คือ อายุ การศึกษา อาชีพธุรกิจส่วนตัว/เจ้าของกิจการ อาชีพอาจารย์ในมหาวิทยาลัย รายได้ส่วนบุคคล ที่อยู่อาศัยในบั้นปลายชีวิตที่คาดว่าจะไม่ใช่บ้านของตนเอง การรับรู้สวัสดิการสังคมเกี่ยวกับเบี้ยยังชีพรายเดือน การรับรู้สวัสดิการสังคมเกี่ยวกับการให้สิทธิประกันสุขภาพถ้วนหน้าเมื่อเจ็บไข้ได้ป่วย และค่าใช้จ่ายในการตัดสินใจเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุโดยไม่รวมค่าของใช้ส่วนตัว ผลการศึกษาครั้งนี้สอดคล้องกับผลงานวิจัยของ Joan Costa-Font (2560) และ Haiping Chen et. Al. (2016) ที่ว่าปัจจัยด้านอายุมีอิทธิพลต่อความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภคที่มีต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ สอดคล้องกับผลงานวิจัยของ Joan Costa-Font (2560), Jens-Oliver Bock et. Al. (2560) และ R.O. Babatunde et. Al. (2559) ที่ว่าปัจจัยด้านรายได้มีอิทธิพลต่อความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภคที่มีต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ และสอดคล้องกับผลงานวิจัยของ กนกวรรณ (2554) ที่ว่าปัจจัยด้านระดับการศึกษามีอิทธิพลต่อความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภคที่มีต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุจังหวัดเชียงใหม่

5.3 ข้อเสนอแนะ

5.2.1 ข้อเสนอแนะจากการศึกษา

1) สำหรับผู้บริโภค จากผลการศึกษาทำให้ทราบค่าใช้จ่ายเริ่มต้น และรายละเอียดเกี่ยวกับการเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุในแต่ละระดับราคา ทำให้ผู้บริโภคสามารถใช้ผลการศึกษาไปวางแผนการดำเนินชีวิตหลังวัยเกษียณอายุได้ ซึ่งจะรวมถึงการเตรียมความพร้อมทางการเงินเพื่อให้เพียงพอกับค่าใช้จ่ายในการเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ เช่น ถ้าผู้บริโภคคาดว่าจะเข้าอยู่เมื่ออายุครบ 60 ปี และคาดว่าจะอยู่จนถึงอายุ 80 ปี เท่ากับว่าต้องใช้บริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุเป็นเวลา 20 ปี หรือ 240 เดือน ผู้บริโภคจึงควรวางแผนค่าใช้จ่ายดังตัวอย่างข้างล่าง ดังนี้

ตารางที่ 14 การวางแผนทางการเงินของผู้บริโภคในการเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ

ค่าใช้จ่าย (บาท/ เดือน)	ครบ 20 ปี (บาท)	เริ่มออมเมื่ออายุ...(ปี) คิดเป็น...(เดือน)					
		25 (420)	30 (360)	35 (300)	40 (240)	45 (180)	50 (120)
20,000	4,800,000	11,429	13,333	16,000	20,000	26,667	40,000
30,000	7,200,000	17,143	20,000	24,000	30,000	40,000	60,000
40,000	9,600,000	22,857	26,667	32,000	40,000	53,333	80,000
50,000	12,000,000	28,571	33,333	40,000	50,000	66,667	100,000
60,000	14,400,000	34,286	40,000	48,000	60,000	80,000	120,000

2) สำหรับผู้ประกอบการหรือเจ้าของธุรกิจ จากผลการศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภค ผู้ประกอบการสามารถนำผลการศึกษาดังกล่าวไปใช้ประกอบการวางแผนกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และวางแผนค่าใช้จ่ายในการเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุให้ตรงกับกลุ่มลูกค้ามากขึ้น เช่น กลุ่มอาชีพของลูกค้าเป้าหมายที่ผู้ประกอบการควรให้ความสนใจ คือ กลุ่มอาชีพธุรกิจส่วนตัว/เจ้าของกิจการ และอาชีพอาจารย์มหาวิทยาลัย เนื่องจากกลุ่มอาชีพดังกล่าวต้องมีการศึกษาหาความรู้อยู่เสมอ ต้องก้าวทันต่อข่าวสารและการปรับตัวให้ทันต่อเหตุการณ์บ้านเมืองในปัจจุบัน กลุ่มอาชีพนี้จึงมีโอกาสนในการรับรู้ข่าวสาร หรือแนวโน้มธุรกิจที่น่าสนใจ รวมถึงเป็นกลุ่มอาชีพที่ต้องใช้เวลาในการศึกษานาน โอกาสในการแต่งงานมีครอบครัว และมีบุตรจึงอาจจะช้า หรือน้อยกว่ากลุ่มอื่น ๆ ภาวะการเจ็บป่วย/โรคประจำตัวที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเข้ารับบริการ ผู้ที่มีสุขภาพดี ไม่มีโรคภัยอาจจะเห็นความสำคัญของการดำเนินชีวิตในวัยเกษียณอายุที่น้อยกว่าคนที่มโรคประจำตัว ผู้ประกอบการอาจจะไปสนับสนุนหรือจูงใจด้านสิ่งอำนวยความสะดวกภายในที่มีความสะดวก ปลอดภัย และมีความสุข เปรียบเหมือนการไปเที่ยวพักผ่อน ทดแทนจากการจูงใจด้านการดูแลรักษาพยาบาลแก่ผู้สูงอายุ รวมถึงค่าใช้จ่ายเริ่มต้นในการเข้ารับบริการ กลุ่มตัวอย่างมีความพึงพอใจในระดับที่มาก หากผู้ประกอบการกำหนดค่าใช้จ่ายต่อเดือน โดยไม่รวมค่าของใช้ส่วนตัว ดังนั้นการกำหนดอัตราค่าใช้จ่าย ควรคำนึงถึงค่าของใช้ส่วนตัวของผู้บริโภคที่ต้องรับผิดชอบเองในแต่ละเดือนด้วย

3) สำหรับภาครัฐบาล จากผลการศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภค จะเห็นได้ว่าปัจจัยด้านสวัสดิการสังคมมีผลต่อความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภค เช่น เบี้ยยังชีพรายเดือน อาจจะยังไม่เพียงพอต่อค่าใช้จ่ายในการดำเนินชีวิตของผู้สูงอายุ หรือประชาชนยังไม่มี ความมั่นใจใน

สวัสดิการสังคมที่ภาครัฐมอบให้ หรือสิทธิประกันสุขภาพถ้วนหน้า หากสามารถตรวจโรคและทำการรักษาได้อย่างครอบคลุมทุกโรค โดยไม่มีเงื่อนไขใดๆ ทั้งสิ้น ก็จะทำให้ประชาชนมีความมั่นใจในสวัสดิการมากยิ่งขึ้น ดังนั้น ภาครัฐควรส่งเสริมและสนับสนุนสวัสดิการสังคมได้ครอบคลุมทุกด้านมากยิ่งขึ้น

5.2.2 ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป

เพื่อให้ผลการศึกษาเรื่องความเต็มใจจ่ายและปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภคที่มีต่อสถานดูแลผู้สูงอายุมีความชัดเจนมากยิ่งขึ้น ควรศึกษาถึงเหตุผลที่ผู้บริโภคแต่ละกลุ่มมีความเต็มใจจ่าย เช่น จากการศึกษาครั้งนี้ผู้ที่มีการศึกษาในระดับที่สูงขึ้น ทำให้มีความเต็มใจจ่ายสูงขึ้นด้วยการศึกษาครั้งต่อไปควรศึกษาว่าทำไมผู้ที่มีการศึกษาที่สูงขึ้น ถึงส่งผลให้ความเต็มใจจ่ายที่สูงขึ้นด้วย หรืออายุที่มากขึ้น ทำให้ความเต็มใจจ่ายมากขึ้น การศึกษาครั้งต่อไปควรศึกษาถึงอายุมากขึ้น ความเต็มใจจ่ายมากขึ้น เป็นเพราะเมื่อมีอายุมากขึ้น สมรรถภาพร่างกายแย่งลง หรือเมื่ออายุมากขึ้น มีระดับรายได้ที่มากขึ้นหรือมีรายได้ที่เพียงพอ จึงอาจจะทำให้มีความเต็มใจจ่ายที่เพิ่มมากขึ้นได้ และควรศึกษาปัจจัยอื่น ๆ ที่มีอิทธิพลต่อความเต็มใจจ่ายนอกเหนือจากการศึกษาในครั้งนี้ เนื่องจากยังมีตัวแปรอื่น ๆ ที่มีอิทธิพลต่อความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภค

นอกจากนี้ การศึกษาครั้งต่อไปอาจศึกษาเฉพาะกลุ่มผู้สูงอายุโดยตรง เพื่อได้ข้อมูลจากผู้สูงอายุโดยตรง สามารถรับรู้ถึงความต้องการที่แท้จริงของผู้สูงอายุโดยตรง หรือศึกษาฝั่งผู้ประกอบการว่ามีแนวคิด หรือแผนการดำเนินธุรกิจ รวมถึงกลยุทธ์ด้านการตลาดอย่างไรบ้าง

บรรณานุกรม

- กนกวรรณ กมลจารุพิศุทธิ์. 2554. **ความเต็มใจที่จะจ่ายในการซื้อประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล ส่วนเพิ่มของผู้ขับขีรถจักรยานยนต์ ในเขตกรุงเทพมหานคร.**
สารนิพนธ์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- กรมกิจการผู้สูงอายุ. 2559. **จำนวนผู้สูงอายุของประเทศไทย 77 จังหวัด ปี 59.**
(Publication. Retrieved 29 กันยายน 2560: <http://www.dop.go.th>)
- คมสัน สุริยะ. 2547. **เศรษฐศาสตร์ว่าด้วยค่าตอบแทนสำหรับบริการด้านสิ่งแวดล้อม.** เชียงใหม่:
คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ชนิตา พันธุ์มณี และรภััสสรณ์ คงธนจารุอนันต์. 2555. **ความยินดีที่จะจ่ายและความสามารถที่จะจ่ายได้สำหรับผักสดอินทรีย์ของผู้บริโภคในจังหวัดเชียงใหม่.**
คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยแม่โจ้.
- ชมพูนุท พรหมภักดี. 2556. **การเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุของประเทศไทย.3(16).**
- ช่อผกา เหลืองช่างทอง. 2558. **ความเต็มใจจ่ายและความคาดหวังการให้บริการส่วนเพิ่มในผลิตภัณฑ์ของการประปาส่วนภูมิภาค.** วิทยานิพนธ์ปริญญาโท มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- ชาญณรงค์ ชัยพัฒน์. 2560. **ลักษณะประชากร และความมั่งคั่งของครัวเรือนผู้สูงอายุ.**
วารสารพัฒนบริหารศาสตร์,57(4), 132-151.
- ไทยพับลิก้า: กล้าพูดความจริง. 2556. **โครงสร้างประชากร 30 ปีข้างหน้า (1) : สิ่งที่คุณต้องตระหนักในวันนี้ คนไทยเข้าสู่สังคมคนแก่เร็วกว่าใครในอาเซียน 20 ปี.** (Publication. Retrieved 11 มิถุนายน 2562: <https://thaipublica.org/2013/07/population-structure-1/>)
- บ้านพิงกัน. 2560. **บ้านพิงกัน.** (Publication. Retrieved 1 พฤษภาคม 2562: <http://baanpingkan.com/>)
- ประกาย ธีระวัฒนากุล. 2550. **การศึกษาความเต็มใจจ่ายเพื่อการปรับปรุงคุณภาพอากาศในกรุงเทพมหานคร โดยเทคนิคการสมมติเหตุการณ์ให้ประเมินมูลค่า : กรณีศึกษาเขตจตุจักร.** วิทยานิพนธ์ปริญญาโท คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- ประกายพรรณ เนอร์สซิงโฮม. 2556. **ประกายพรรณ เนอร์สซิงโฮม.** (Publication. Retrieved 1 พฤษภาคม 2562: <http://www.pkpnursinghome.com/index.php>)
- ปราโมท ประสาทกุล. 2550. **เตรียมพร้อมสู่สังคมผู้สูงอายุ.** (Publication. Retrieved 11 มิถุนายน

2562: <https://slideplayer.in.th/slide/2594315/>

- ปัทมาพร ปันทียะ. 2552. การประเมินมูลค่าความเต็มใจจ่ายของเกษตรกรเพื่อสนับสนุนการก่อตั้งกองทุนเหมืองฝายของชุมชนในลุ่มน้ำแม่ทา จังหวัดเชียงใหม่และลำพูน. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ปาจรีย์ มธูรสาทิส. 2559. ความเต็มใจจ่ายของนักท่องเที่ยวเพื่อการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติในอุทยานแห่งชาติออบขาน จังหวัดเชียงใหม่. มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา.
- พวงทอง ไกรพิบูลย์. 2555. เรื่องของผู้สูงอายุ. (Publication. Retrieved 25 กันยายน 2561: <http://haamor.com>)
- พันจิต ปิณฑะดิษ, มนต์รี สิงหะวาระ, อารีย์ เชื้อเมืองพาน และวิมล วงษ์ดีไทย. 2561. ความเต็มใจจ่ายและปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อข้าวปลอดภัย. วารสารศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยแม่โจ้, 6(1), 149-162.
- พิสิษฐ์ พิริยาพรรณ, เวธกา กลิ่นวิจิต, พวงทอง อินใจ, รัชนิกรรณ์ ทรัพย์กรานนท์ และวารีย์ กังใจ. 2558. การพัฒนามาตรฐานการดูแลสุขภาพผู้สูงอายุในศูนย์การให้บริการแบบพักค้าง. บุรพาเวชสาร, 2(1), 34-50.
- ภราดร ปรีดาศักดิ์. 2549. พจนานุกรมเศรษฐศาสตร์. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- มนัสนันท์ เนียมศรี และกนกวรรณ จันท์เจริญชัย. 2555. การประเมินมูลค่าชีวิตเชิงสถิติจากการใช้สารเคมีทางการเกษตรของเกษตรกรผู้ปลูกส้มโอ: กรณีศึกษา จังหวัดพิจิตร. วารสารวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวร, 7(1), 51-65.
- รติ อีรการุณวงศ์. 2548. ความเต็มใจที่จะจ่ายสำหรับการเข้าชมหมีแพนด้าและโครงการจัดตั้งกองทุนอนุรักษ์หมีแพนด้า. วิทยานิพนธ์ เศรษฐศาสตร์มหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ระบบสถิติทางการทะเบียน. 2559. จำนวนประชากรจังหวัดเชียงใหม่. (Publication. Retrieved 5 กันยายน 2560: http://stat.dopa.go.th/stat/statnew/upstat_age_disp.php)
- รุ่งนิชา ผลสุวรรณ. 2556. ความเต็มใจที่จะจ่ายค่าธรรมเนียมในการเดินทางโดยรถยนต์ส่วนตัวเข้าเขตที่มีการจราจรหนาแน่น ขอบข่ายการศึกษาถนนสีลม. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- ลภัส อัครพันธุ์. 2558. เจาะธุรกิจขายรับผู้สูงอายุ. (Publication. Retrieved 5 กันยายน 2560: <https://www.scbeic.com/th/detail/product/1675>)
- วรารณณ์ ปัญญาวดี. 2553. การประเมินมูลค่าทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม. มหาวิทยาลัยแม่โจ้: คณะเศรษฐศาสตร์.

- วิลล่า มีสุข เรสซิเดนซ์เซส. ม.ป.ป. วิลล่าเพื่อคนวัยเกษียณ. (Publication. Retrieved 1 พฤษภาคม 2562: <https://www.home.co.th/condo/>)
- สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. ม.ป.ป. การคาดประมาณประชากรของประเทศไทย พ.ศ.2543-2568. (Publication. Retrieved 22 ตุลาคม 2561: <http://social.nesdb.go.th/social/Default.aspx?tabid=126&articleType=ArticleView&articleid=70>)
- สุกฤตา จิระมาศศิริ. 2557. ปัจจัยที่มีผลต่อความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภคต่อเนื่อสุกรอินทรีย์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- สุรียพร เหลืองหลิ่ง. 2558. ปัจจัยที่มีผลต่อความเชื่อมั่นในการใช้บริการทางการเงินผ่าน Mobile Banking Application ของผู้ใช้บริการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล. สารนิพนธ์ปริญญาโท มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- อดิษฐ์ อิศรางกูร ณ อยุธยา. 2541. การประเมินมูลค่าสิ่งแวดล้อม: คืออะไร ทำอย่างไร และทำเพื่อใคร. วารสารเศรษฐศาสตร์ธรรมศาสตร์,16(4), 55-58.
- อารดา ทางตะคุ. 2558. ความเต็มใจจ่ายสำหรับซื้อรถยนต์ไฟฟ้า กรณีศึกษาในเขตกรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- อารี วิบูลย์พงศ์. 2549. เศรษฐมิติประยุกต์สำหรับการตลาดเกษตร. คณะเกษตรศาสตร์: มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- anukpn. 2556. โครงสร้างประชากรบอกอะไรเราได้บ้าง. (Publication. Retrieved 22 ตุลาคม 2561: <https://anuklife.wordpress.com>)
- Babatunde, R.O., Oyediji, O.A., Omoniwa, A.E. และ Adenuga, A.H. 2016. Willingness to Pay for community health insurance by farming household: A case study of Hygeia community health plan in Kwara state, Nigeria. *Trakia Journal of Sciences*,-(3), 281-286.
- Bock, Jens-Oliver, Hajek, Andre, Brenner, Hermann, Suam, Kai-Uwe, Matschinger, Herbert, Haefeli, Walter Emil, Schottker, Ben, Quinzler, Renate, Heider, Dirk และ Konig, Hans-Helmut. 2017. A Longitudinal Investigation of Willingness to Pay for Health Insurance in Germany. *Health Services Research*,52(3), 1099-1117.
- C.Velavan, Kumar, S.Naveen และ Raj, S.Varadha. 2016. A Study on Farmers' Willingness to Pay for Bt Cotton Seed Brands in Andhra Pradesh.

- Journal of Contemporary Research in Management**,11(2), 19-31.
- Center, Economic Intelligence. 2557. **ธุรกิจบริการผู้สูงอายุ...กับโอกาสของผู้ประกอบการไทย**. (Publication. Retrieved 5 กันยายน 2560 : <https://www.scbeic.com/th/detail/product/556>
- Chen, Haiping, Li, Meina, Wang, Jingrui, Xue, Chen, Ding, Tao, Nong, Xin, Liu, Yuan และ Zhang, Lulu. 2016. Factors influencing inpatients' satisfaction with hospitalization service in public hospitals in Shanghai, People's Republic of China. **Patient Preference and Adherence**,10(9).
- Costa-Font, Joan. 2017. "Institutionalization aversion" and the Willingness to pay for home health care. **Journal of Housing Economics**,-(38), 62-69.
- Eldercare Thailand. ม.ป.ป. **ศูนย์ดูแลผู้สูงอายุเชียงใหม่ พีดี เนอร์สซิงโฮม**. (Publication. Retrieved 1 พฤษภาคม 2562: <http://www.eldercarethailand.com/eldercare/nursinghome/>
- Finkelstein, Eric A., Bilger, Marcel, Flynn, Terry N. และ Malhotra, Chetna. 2015. Preferences for end-of-life care among community-dwelling older adults and patients with advanced cancer: A discrete choice experiment. **Health Policy**,-(119), 1482-1489.
- Greene. 2002. **Econometric Analysis**. Upper Saddle River, New Jersey: Prentice Hall.
- Hirakawa, Yoshihisa, Chiang, Chifa, Hilawe, Esayas Haregot และ Aoyama, Atsuko. 2017. Content of advance care planning among Japanese elderly people living at home: A qualitative study. **Archives of Gerontology and Geriatrics**, 70(162-168).
- Rabie, Tinda, Klopper, Hester C. และ Watson, Martha J. 2016. Relation of socio-economic status to the independent application of self-care in older persons of South Africa. **Health SA Gesondheid**,-(21), 155-161.
- Verbeek, M. 2002. **A Guide to Modern Econometrics**. John wiley & Sons, Ltd.
- Vivobene. ม.ป.ป. **วีโว่ เบเน่ วิลเลจ รีสอร์ทเพื่อการพำนักระยะยาวพร้อมด้วยการดูแลระดับชั้นนำของประเทศไทย**. (Publication. Retrieved 1 พฤษภาคม 2562: <https://www.vivobene.co.th/th/>
- Yamane, Taro. 1973. **Statistics: An Introductory Analysis**. New York: Harper and Row Publications.

Yu, Yangyuan และ Sloan, Frank A. 2017. Trends in elderly health by cohort: Evidence from China. *China Economics Review*,-(44), 282-295.







ภาคผนวกภาค ก
แบบสอบถาม

แบบสอบถามชุดที่ 1



แบบสอบถามเพื่องานวิจัย

การประเมินมูลค่าความเต็มใจจ่ายต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุของผู้บริโภคจังหวัดเชียงใหม่
สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ประยุกต์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยแม่โจ้ จังหวัดเชียงใหม่

นางสาวจิตติมา จิตราภิรมย์ รหัส 6012304001

แบบสอบถามงานวิจัยชิ้นนี้จัดทำขึ้นเพื่อใช้ประกอบการศึกษาเรื่องการประเมินมูลค่าความเต็มใจจ่ายต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุของผู้บริโภคจังหวัดเชียงใหม่ เพื่อเป็นการนำไปใช้ประโยชน์ให้ผู้ประกอบการ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและเอกชน รวมถึงสร้างความตระหนักแก่ผู้บริโภค เพื่อเป็นแนวทางประกอบการตัดสินใจดำเนินธุรกิจ หรือการกำหนดแนวทาง/นโยบายในการช่วยลดปัญหาผู้สูงอายุที่จะเกิดขึ้น ข้อมูลของทุกท่านจะเก็บไว้เป็นความลับ ส่วนผลการสอบถามจะนำเสนอในภาพรวมเท่านั้นขอขอบคุณค่ะ

แบบสอบถามนี้ แบ่งเป็น 4 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1: ข้อมูลทางด้านเศรษฐกิจและสังคมของผู้บริโภค

ส่วนที่ 2: ด้านการรับรู้ทางสวัสดิการสังคม(Welfare)ของผู้สูงอายุในประเทศไทย

ส่วนที่ 3 ทศนคติต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุที่มีอิทธิพลต่อความเต็มใจจ่าย

ส่วนที่ 4: มูลค่าที่ผู้บริโภคยินดีจะจ่ายต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทางด้านเศรษฐกิจและสังคมของผู้บริโภค

โปรดทำเครื่องหมาย✓ หน้าข้อที่ท่านต้องการเลือก

1.เพศ ชาย หญิง อายุปี 2.ระดับการศึกษาของท่าน โปรดระบุ.....

3.อาชีพหลักของท่าน รับราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ พนักงาน/ลูกจ้างบริษัทเอกชน

ธุรกิจส่วนตัว/เจ้าของกิจการ พ่อบ้าน/แม่บ้าน อื่นๆ โปรดระบุ.....

4.รายได้ต่อครัวเรือนของท่านประมาณ.....บาท/เดือน

โดยรายได้ส่วนตัวของท่าน.....บาท/เดือน

5. ท่านมีลักษณะการออมเงินที่ใช้หลังวัยเกษียณอายุในรูปแบบ.....
โดยเฉลี่ยจำนวน.....บาท/ปี
6. สถานภาพของท่าน โสด สมรสมีบุตรจำนวน.....คน
 สมรสไม่มีบุตร หม้าย/หย่าร้าง โดยมีบุตรจำนวน.....คน
7. จำนวนสมาชิกในครัวเรือนรวมท่านคน
8. ลักษณะที่พักอาศัยในปัจจุบัน มีที่พักเป็นของตนเอง พักอาศัยอยู่กับพ่อ/แม่ หรือญาติ
 เช่าพักอาศัย อื่นๆ โปรดระบุ.....
9. ภาวะสุขภาพและการเจ็บป่วย
- 9.1 โรคประจำตัวของท่านพบแพทย์ผู้เชี่ยวชาญเดือน/1 ครั้ง
- 9.2 ท่านมีคนในครอบครัว/ญาติเป็นโรคดังต่อไปนี้หรือไม่ โปรดทำเครื่องหมาย
(เบาหวาน ความดัน ไขมันอุดตัน หัวใจ มะเร็ง อัลไซเมอร์ พาร์กินสัน)
ท่านมีความกังวลกับโรคดังกล่าวมากน้อยขนาดไหน ให้ระบุคะแนน 1-5
(1 น้อยที่สุด 5 มากที่สุด).....
11. ที่พักอาศัยของท่านในปัจจุบัน ที่พักอาศัยของตนเอง ที่พักอาศัยของพ่อแม่/ญาติ
 บ้านพักคนชราภาครัฐบาล ธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุภาคเอกชน (Nursing Home)
12. ในปัจจุบันชีวิตท่านคิดว่าจะอาศัยอยู่กับบุคคลใด
 คู่ชีวิต/บุตร ญาติ สถานดูแลผู้สูงอายุที่มีผู้เชี่ยวชาญคอยดูแล อยู่ตามลำพัง
13. ท่านมีความตระหนักหรือกังวลต่อการดำรงชีวิตหลังเกษียณอายุมากน้อยเพียงใด
 ไม่มีความกังวล มีความกังวล ให้ระบุคะแนน 1-5
(1 น้อยที่สุด 5 มากที่สุด).....
- ส่วนที่ 2 ด้านการรับรู้ทางสวัสดิการสังคม(Welfare)ของผู้สูงอายุในประเทศไทย**
14. ท่านมีการรับรู้ทางสวัสดิการสังคม(Welfare)เกี่ยวกับผู้สูงอายุใดบ้าง และมีความมั่นใจในสวัสดิการสังคม(Welfare)มากน้อยเพียงใด
- ระดับคะแนนความมั่นใจ** 5:มั่นใจมากที่สุด 4:มั่นใจมาก 3:มั่นใจปานกลาง 2:มั่นใจน้อย 1:ไม่มั่นใจ
- 1.....ความมั่นใจ.....
- 2.....ความมั่นใจ.....
- 3.....ความมั่นใจ.....
- 4.....ความมั่นใจ.....
- 5.....ความมั่นใจ.....

ส่วนที่ 3 ทศนคติต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุที่มีอิทธิพลต่อความเต็มใจจ่าย

15. ท่านมีความพึงพอใจต่อองค์ประกอบด้านต่างๆของธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุมากน้อยเพียงใด โปรดระบุคะแนนลงในตารางตามความเข้าใจของท่าน

ระดับคะแนน 5:พึงพอใจมากที่สุด 4:พึงพอใจมาก 3:พึงพอใจปานกลาง 2:พึงพอใจน้อย 1:ไม่พึงพอใจ

ข้อ	ความพึงพอใจต่อองค์ประกอบด้านต่างๆของธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ	ความพึงพอใจ
1	ค่าใช้จ่ายในการเข้ารับบริการ	
1.1	ค่าใช้จ่ายต่อเดือน ไม่รวมค่าของใช้ส่วนตัว	
2	สิ่งอำนวยความสะดวกภายใน	
2.1	มีสิ่งอำนวยความสะดวกแก่ผู้สูงอายุ เช่น ทีวี ตู้เย็น เครื่องปรับอากาศ เครื่องทำน้ำอุ่น-น้ำเย็น เครื่องซักผ้า พื้นที่จอดรถ ร้านอาหาร มินิมาร์ท สวนหย่อม สระว่ายน้ำ ฟิตเนส สปา	
2.2	มีทั้งห้องเดี่ยว และห้องรวมให้ผู้สูงอายุสามารถเลือกเองได้	
2.3	มีทั้งแบบอยู่ประจำ ไปกลับ รายวัน รายสัปดาห์ รายเดือน	
2.3	มีบริการซักรีดเสื้อผ้าให้แก่ผู้สูงอายุ	
2.4	มีบริการพาผู้สูงอายุออกไปช้อปปิ้ง	
2.5	มีบริการพาผู้สูงอายุออกไปพบหมอตตามนัดที่โรงพยาบาล	
3	ระบบรักษาความปลอดภัย	
3.1	มีพนักงานรักษาความปลอดภัยคอยดูแลตลอด 24 ชม.	
3.2	มีเจ้าหน้าที่ตำรวจมาคอยตรวจความปลอดภัยเป็นระยะตลอด 24 ชม.	
4	สถานที่ตั้งของโครงการ	
4.1	ใกล้โรงพยาบาล	
4.2	ใกล้ห้างสรรพสินค้า	
4.3	ติดถนนสายหลัก ใกล้ถนนใหญ่	
4.4	ใกล้ป้ายรถโดยสารประจำทาง	

ส่วนที่ 4 มูลค่าที่ผู้บริโภคนิตจะจ่ายต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ

ธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ เป็นธุรกิจรับดูแลผู้สูงอายุที่บุตรหลาน/ญาติไม่สามารถรับดูแลเองได้ หรือผู้สูงอายุที่มีความเต็มใจเข้ารับบริการ เนื่องจากมีความพร้อมของฐานะทางการเงินเพียงพอที่จะเข้ารับบริการ โดยธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุมีความพร้อม มีความเชี่ยวชาญในการดูแลผู้สูงอายุ มีเจ้าหน้าที่คอยดูแลตลอด 24 ชม. รวมถึงคอยอำนวยความสะดวกต่างๆ ทำให้ผู้สูงอายุมีความปลอดภัย และสะดวกสบายในการดำรงชีวิตมากยิ่งขึ้น

16. จากข้อมูลข้างต้น ท่านคิดว่าในอนาคตท่านจะเต็มใจจ่ายเพื่อเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุแทนการอยู่กับบุตรหลาน/ญาติ ประมาณ% (หากไม่เต็มใจจ่ายให้ใส่ 0%)

17. ท่านยินดีจ่ายเงินเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุแทนการอยู่กับบุตรหลาน/ญาติหรือไม่
 ยินดีจ่าย ไม่ยินดีจ่าย

18. ค่าใช้จ่ายในการเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุโดยทั่วไปอยู่ที่ 15,000 บาท/เดือน ท่านจะเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุหรือไม่
 ยินดีจ่าย (ทำต่อข้อ 19) ไม่ยินดีจ่าย (ทำต่อข้อ 20)

19. หากเพิ่มค่าใช้จ่ายในการเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุโดยทั่วไปอยู่ที่ 30,000 บาท/เดือน ท่านจะเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุหรือไม่
 ยินดีจ่าย ไม่ยินดีจ่าย (ทำต่อข้อ 21)

20. หากลดค่าใช้จ่ายในการเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุโดยทั่วไปอยู่ที่ 7,500 บาท/เดือน ท่านจะเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุหรือไม่
 ยินดีจ่าย ไม่ยินดีจ่าย โดยที่ยินดีจ่ายเพียง.....บาท/เดือน

21. หากลดค่าใช้จ่ายในการเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุโดยทั่วไปอยู่ที่ 22,500 บาท/เดือน ท่านจะเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุหรือไม่
 ยินดีจ่าย ไม่ยินดีจ่าย

ขอขอบพระคุณที่ท่านให้ความร่วมมือสละเวลาในการตอบแบบสอบถามเป็นอย่างยิ่ง

หมายเหตุ : แบบสอบถามทั้ง 4 ชุด ส่วนที่ 1 – 3 เหมือนกันทุกชุด แตกต่างกันเฉพาะส่วนที่ 4 ดังนี้
ชุดที่ 2

ส่วนที่ 4 มูลค่าที่ผู้บริโภคนิตจะจ่ายต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ

ธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ เป็นธุรกิจรับดูแลผู้สูงอายุที่บุตรหลาน/ญาติไม่สามารถรับดูแลเองได้ หรือผู้สูงอายุที่มีความเต็มใจเข้ารับบริการ เนื่องจากมีความพร้อมของฐานะทางการเงินเพียงพอที่จะเข้ารับบริการ โดยธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุมีความพร้อม มีความเชี่ยวชาญในการดูแลผู้สูงอายุ มีเจ้าหน้าที่คอยดูแลตลอด 24 ชม. รวมถึงคอยอำนวยความสะดวกต่างๆ ทำให้ผู้สูงอายุมีความปลอดภัย และสะดวกสบายในการดำรงชีวิตมากยิ่งขึ้น

16. จากข้อมูลข้างต้น ท่านคิดว่าในอนาคตท่านจะเต็มใจจ่ายเพื่อเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุแทนจากการอยู่กับบุตรหลาน/ญาติ ประมาณ% (หากไม่เต็มใจจ่ายให้ใส่ 0%)

17. ท่านยินดีจ่ายเงินเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุแทนการอยู่กับบุตรหลาน/ญาติหรือไม่

ยินดีจ่าย ไม่ยินดีจ่าย

18. ค่าใช้จ่ายในการเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุโดยทั่วไปอยู่ที่ 20,000 บาท/เดือน ท่านจะเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุหรือไม่

ยินดีจ่าย (ทำต่อข้อ 19) ไม่ยินดีจ่าย (ทำต่อข้อ 20)

19. หากเพิ่มค่าใช้จ่ายในการเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุโดยทั่วไปอยู่ที่ 40,000 บาท/เดือน ท่านจะเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุหรือไม่

ยินดีจ่าย ไม่ยินดีจ่าย (ทำต่อข้อ 21)

20. หากลดค่าใช้จ่ายในการเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุโดยทั่วไปอยู่ที่ 10,000 บาท/เดือน ท่านจะเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุหรือไม่

ยินดีจ่าย ไม่ยินดีจ่าย โดยที่ยินดีจ่ายเพียง.....บาท/เดือน

21. หากลดค่าใช้จ่ายในการเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุโดยทั่วไปอยู่ที่ 30,000 บาท/เดือน ท่านจะเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุหรือไม่

ยินดีจ่าย ไม่ยินดีจ่าย

ชุดที่ 3

ส่วนที่ 4 มูลค่าที่ผู้บริโภคนิตจะจ่ายต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ

ธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ เป็นธุรกิจรับดูแลผู้สูงอายุที่บุตรหลาน/ญาติไม่สามารถรับดูแลเองได้ หรือผู้สูงอายุที่มีความเต็มใจเข้ารับบริการ เนื่องจากมีความพร้อมของฐานะทางการเงินเพียงพอที่จะเข้ารับบริการ โดยธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุมีความพร้อม มีความเชี่ยวชาญในการดูแลผู้สูงอายุ มี

เจ้าหน้าที่คอยดูแลตลอด 24 ชม. รวมถึงคอยอำนวยความสะดวกต่างๆ ทำให้ผู้สูงอายุมีความปลอดภัย และสะดวกสบายในการดำรงชีวิตมากยิ่งขึ้น

16. จากข้อมูลข้างต้น ท่านคิดว่าในอนาคตท่านจะเต็มใจจ่ายเพื่อเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุแทนจากการอยู่กับบุตรหลาน/ญาติ ประมาณ% (หากไม่เต็มใจจ่ายให้ใส่ 0%)

17. ท่านยินดีจ่ายเงินเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุแทนการอยู่กับบุตรหลาน/ญาติหรือไม่
 ยินดีจ่าย ไม่ยินดีจ่าย

18. ค่าใช้จ่ายในการเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุโดยทั่วไปอยู่ที่ 30,000 บาท/เดือน ท่านจะเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุหรือไม่

ยินดีจ่าย (ทำต่อข้อ 19) ไม่ยินดีจ่าย (ทำต่อข้อ 20)

19. หากเพิ่มค่าใช้จ่ายในการเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุโดยทั่วไปอยู่ที่ 60,000 บาท/เดือน ท่านจะเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุหรือไม่

ยินดีจ่าย ไม่ยินดีจ่าย (ทำต่อข้อ 21)

20. หากลดค่าใช้จ่ายในการเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุโดยทั่วไปอยู่ที่ 15,000 บาท/เดือน ท่านจะเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุหรือไม่

ยินดีจ่าย ไม่ยินดีจ่าย โดยที่ยินดีจ่ายเพียง.....บาท/เดือน

21. หากลดค่าใช้จ่ายในการเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุโดยทั่วไปอยู่ที่ 45,000 บาท/เดือน ท่านจะเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุหรือไม่

ยินดีจ่าย ไม่ยินดีจ่าย

ชุดที่ 4

ส่วนที่ 4 มูลค่าที่ผู้บริโภคนยินดีจะจ่ายต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ

ธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ เป็นธุรกิจรับดูแลผู้สูงอายุที่บุตรหลาน/ญาติไม่สามารถรับดูแลเองได้ หรือผู้สูงอายุที่มีความเต็มใจเข้ารับบริการ เนื่องจากมีความพร้อมของฐานะทางการเงินเพียงพอที่จะเข้ารับบริการ โดยธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุมีความพร้อม มีความเชี่ยวชาญในการดูแลผู้สูงอายุ มีเจ้าหน้าที่คอยดูแลตลอด 24 ชม. รวมถึงคอยอำนวยความสะดวกต่างๆ ทำให้ผู้สูงอายุมีความปลอดภัย และสะดวกสบายในการดำรงชีวิตมากยิ่งขึ้น

16. จากข้อมูลข้างต้น ท่านคิดว่าในอนาคตท่านจะเต็มใจจ่ายเพื่อเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุแทนจากการอยู่กับบุตรหลาน/ญาติ ประมาณ% (หากไม่เต็มใจจ่ายให้ใส่ 0%)

17. ท่านยินดีจ่ายเงินเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุแทนการอยู่กับบุตรหลาน/ญาติหรือไม่
 ยินดีจ่าย ไม่ยินดีจ่าย

18. ค่าใช้จ่ายในการเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุโดยทั่วไปอยู่ที่ 40,000 บาท/เดือน ท่านจะเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุหรือไม่

ยินดีจ่าย (ทำต่อข้อ 19) ไม่ยินดีจ่าย (ทำต่อข้อ 20)

19. หากเพิ่มค่าใช้จ่ายในการเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุโดยทั่วไปอยู่ที่ 80,000 บาท/เดือน ท่านจะเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุหรือไม่

ยินดีจ่าย ไม่ยินดีจ่าย (ทำต่อข้อ 21)

20. หากลดค่าใช้จ่ายในการเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุโดยทั่วไปอยู่ที่ 20,000 บาท/เดือน ท่านจะเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุหรือไม่

ยินดีจ่าย ไม่ยินดีจ่าย โดยที่ยินดีจ่ายเพียง.....บาท/เดือน

21. หากลดค่าใช้จ่ายในการเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุโดยทั่วไปอยู่ที่ 60,000 บาท/เดือน ท่านจะเข้ารับบริการจากธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุหรือไม่

ยินดีจ่าย ไม่ยินดีจ่าย





ภาคผนวกภาค ข

ผลการวิเคราะห์จากโปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติ

ผลการคำนวณสถิติเชิงพรรณนา

เพศ

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid หญิง	257	64.3	64.3	64.3
ชาย	143	35.8	35.8	100.0
Total	400	100.0	100.0	

อายุ

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	125	31.3	31.3	31.3
2	120	30.0	30.0	61.3
3	86	21.5	21.5	82.8
4	69	17.3	17.3	100.0
Total	400	100.0	100.0	

การศึกษา

	N	Minimum	Maximum	Mean		Std. Deviation
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic
จำนวนปีที่ได้รับ การศึกษา	400	9	22	16.46	.095	1.897
Valid N (listwise)	400					

อาชีพ

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid รับราชการ	124	31.0	31.0	31.0
เอกชน	100	25.0	25.0	56.0
ธุรกิจส่วนตัว	135	33.8	33.8	89.8
แม่บ้าน/พ่อบ้าน	30	7.5	7.5	97.3
อาจารย์มหาวิทยาลัย	11	2.8	2.8	100.0
Total	400	100.0	100.0	

รายได้ส่วนบุคคล

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1.00	111	27.8	27.8	27.8
2.00	100	25.0	25.0	52.8
3.00	62	15.5	15.5	68.3
4.00	127	31.8	31.8	100.0
Total	400	100.0	100.0	

สถานะภาพ

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid โสด	187	46.8	46.8	46.8
สมรสมีบุตร	131	32.8	32.8	79.5
สมรสไม่มีบุตร	42	10.5	10.5	90.0
หม้าย/หย่าร้าง	40	10.0	10.0	100.0
Total	400	100.0	100.0	

การออม

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
การออม	400	.00	40000.00	8510.2500	8945.51987
Valid N (listwise)	400				

โรคประจำตัว

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid ไม่มีโรค	308	77.0	77.0	77.0
ไวรัสตับอักเสบบี	1	.3	.3	77.3
ภูมิแพ้	18	4.5	4.5	81.8
ความดัน	34	8.5	8.5	90.3
หอบ	8	2.0	2.0	92.3
ไขมัน	18	4.5	4.5	96.8
ไมเกรน	5	1.3	1.3	98.0
เบาหวาน	6	1.5	1.5	99.5
โลหิตจาง	1	.3	.3	99.8
ปลายประสาทอักเสบ	1	.3	.3	100.0
Total	400	100.0	100.0	

ความเต็มใจจ่าย

	N	Minimum	Maximum	Std. Deviation
ความเต็มใจจ่าย	400	6000.00	60000.00	9721.27468
Valid N (listwise)	400			

ที่พักในบ้านปลายชีวิต

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid บ้านตนเอง	354	88.5	88.5	88.5
บ้านพ่อแม่	34	8.5	8.5	97.0
บ้านพักคนชราภาคเอกชน	12	3.0	3.0	100.0
Total	400	100.0	100.0	

คาดว่าจะอยู่กับใครในบ้านปลายชีวิต

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid คู่ชีวิต/บุตร	271	67.8	67.8	67.8
ญาติ	37	9.3	9.3	77.0
สถานดูแลผู้สูงอายุ	19	4.8	4.8	81.8
อยู่ตามลำพัง	73	18.3	18.3	100.0
Total	400	100.0	100.0	

ความมั่นใจในสวัสดิการสังคมและความวิตกกังวลในบ้านปลายชีวิต

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
ความมั่นใจในสวัสดิการสังคม	400	1.00	5.00	2.5675	.90137
ความกังวลในการดำรงชีวิต หลังเกษียณ	400	.00	5.00	2.7300	1.83453
Valid N (listwise)	400				

การรับรู้สวัสดิการสังคม

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid ไม่รับรู้	20	5.0	5.0	5.0
1.00	91	22.8	22.8	27.8
2.00	154	38.5	38.5	66.3
3.00	71	17.8	17.8	84.0
4.00	44	11.0	11.0	95.0
5.00	13	3.3	3.3	98.3
6.00	7	1.8	1.8	100.0
Total	400	100.0	100.0	

เบี้ยยังชีพผู้สูงอายุ

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid ไม่รับรู้	84	21.0	21.0	21.0
รับรู้	316	79.0	79.0	100.0
Total	400	100.0	100.0	

สิทธิประกันสุขภาพถ้วนหน้า

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid ไม่รับรู้	285	71.3	71.3	71.3
รับรู้	115	28.8	28.8	100.0
Total	400	100.0	100.0	

บ้านพักคนชราของรัฐ

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid ไม่รับรู้	202	50.5	50.5	50.5
รับรู้	198	49.5	49.5	100.0
Total	400	100.0	100.0	

ค่าโดยสารสาธารณะ

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid ไม่รับรู้	331	82.8	82.8	82.8
รับรู้	69	17.3	17.3	100.0
Total	400	100.0	100.0	

ประกันสังคมสำหรับลูกจ้างภาคเอกชน

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid ไม่รับรู้	275	68.8	68.8	68.8
รับรู้	125	31.3	31.3	100.0
Total	400	100.0	100.0	

ค่าธรรมเนียมเข้าชมสถานที่ภาครัฐ

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid ไม่รับรู้	328	82.0	82.0	82.0
รับรู้	72	18.0	18.0	100.0
Total	400	100.0	100.0	

ทัศนคติของกลุ่มตัวอย่างที่มีต่อธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
expense	400	1.00	5.00	4.1500	.85106
comfort	400	2.67	5.00	4.3646	.47412
safety	400	2.00	5.00	4.2663	.62907
location	400	1.00	5.00	3.2700	.64785
Valid N (listwise)	400				

single	-127.0459	911.4129	-0.14	0.889	-1919.045	1664.953
nobaby	1246.962	1300.843	0.96	0.338	-1310.726	3804.651
healthy	-130.309	987.4199	-0.13	0.895	-2071.752	1811.134
nohome	4815.1	2382.448	2.02	0.044	130.7854	9499.414
money	2832.065	956.6629	2.96	0.003	951.0963	4713.034
goldcard	-2828.396	891.5871	-3.17	0.002	-4581.414	-1075.378
expense	1731.686	523.5238	3.31	0.001	702.3459	2761.027
comfort	-157.9579	968.3239	-0.16	0.871	-2061.854	1745.938
safety	-253.3075	705.4396	-0.36	0.720	-1640.327	1133.712
location	32.7934	636.6898	0.05	0.959	-1219.052	1284.638
_cons	-14427.32	5604.272	-2.57	0.010	-25446.31	-3408.326
/sigma	7243.695	258.1144			6736.196	7751.193

5 left-censored observations at wtp <= 6000
 395 uncensored observations
 0 right-censored observations

ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ-สกุล	นางสาวจิตติมา จิตราภิรมย์
เกิดเมื่อ	3 กุมภาพันธ์ 2538
ประวัติการศึกษา	พ.ศ.2559 เศรษฐศาสตรบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยแม่โจ้-แพร่ฯ พ.ศ.2555 มัธยมศึกษา เอกวิทย์-คณิต โรงเรียนพนมศึกษา จังหวัดสุราษฎร์ธานี
ประวัติการทำงาน	พ.ศ.2560-ปัจจุบัน Barista ร้าน Sweet Garden

