

## บทที่ 2

### การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไป

#### ภาพรวมธุรกิจโรงแรม

ประวัติศาสตร์ของโรงแรมเริ่มขึ้นตั้งแต่สมัยโบราณประมาณช่วงยุคของอาณาจักรกรีก ด้วยเหตุที่ว่าคนเราจำเป็นต้องเดินทางระหว่างเมืองไปมาหาสู่ ซึ่งแต่เดิมผู้เดินทางจะนอนตามถนนหรืออาศัยพักแรมตามบ้านเรือนของประชาชนทั่วไปหรือตามโบสถ์ โดยแต่เดิมเป็นการให้ที่พักพิง มีอาหารให้ ไม่มีค่าบริการ จนกระทั่งเริ่มมีผู้เปลี่ยนแนวคิดนี้ให้กลายเป็นเชิงธุรกิจขึ้นมาโดยเริ่มต้นที่เมืองฟลอเรนซ์ ประเทศอิตาลี จนกระทั่งปี ค.ศ.1282 เมื่อสมาคมโรงแรมในสมัยนั้น ถือกำเนิดขึ้นและได้เปลี่ยนแนวคิดจากไมตรีจิตมาเป็นธุรกิจ และเริ่มมีการขายไวน์ อาหารง่ายๆ มีการใช้ระบบลงทะเบียนผู้เข้าพักขึ้น จนธุรกิจนี้แพร่หลายและทำกำไร จากนั้นไม่นานธุรกิจนี้จึงถือกำเนิดขึ้นและเริ่มแพร่หลายไปยังประเทศเยอรมนี ฝรั่งเศส จนถึงสหราชอาณาจักร

การโรงแรมมีพัฒนาการตลอดเวลา จากแต่เดิมที่มีห้องพักเพียงอย่างเดียว สำหรับนักเดินทางก็พัฒนา ให้มีความหรูหรา สะดวกสบาย มีการบริการที่ดี โดยเฉพาะในสหราชอาณาจักร โรงแรมเป็นที่สำหรับผู้ดี ชุนนางและนักการเมืองเท่านั้น โดยโรงแรมที่มีชื่อเสียงเรื่องความหรูหรามากของสหราชอาณาจักร คือโรงแรมซาวอย (Savoy Hotel) สร้างในปี ค.ศ.1880 ซึ่งเป็นโรงแรมแห่งแรกที่มีเครื่องกำเนิดไฟฟ้า โบสถ์ โรงละคร อยู่ในนั้น แต่ในช่วงนี้ธุรกิจโรงแรมยังไม่มีพัฒนาไปไกลมากนัก จนกระทั่ง นายเซซาร์ ริทซ์ (Ce'Sar Ritz) ซึ่งเป็นชาวสวิสเซอร์แลนด์ ผู้ซึ่งได้รับการยกย่องว่าเป็น “บิดาของการโรงแรม” ได้นำวิทยาการใหม่ๆ มาใช้

สำหรับประวัติศาสตร์ของโรงแรมในประเทศไทยได้เริ่มขึ้นมาตั้งแต่รัชสมัยของพระบาทสมเด็จพระจอมเกล้าเจ้าอยู่หัว (รัชกาลที่ 4) ซึ่งประชาชนมีการไปมาหาสู่กัน ชาวต่างชาติคนจีนที่เข้ามาในสยามประเทศในเวลานั้นก็มักจะไปอาศัยพักตามศาลาวัด ต่อมาเมื่อคณะทูตซึ่งมีสมเด็จพระราชโอรไทยเสด็จกลับจากการเจริญสัมพันธไมตรีกับยุโรปแล้ว ทรงได้นำแนวความคิดของการสร้างโรงแรมมาพัฒนาใช้ในประเทศไทยจนทำให้เกิดกิจการโรงแรมเกิดขึ้นเป็นครั้งแรก ต่อมาในรัชสมัยของพระบาทสมเด็จพระจุลจอมเกล้าเจ้าอยู่หัว (รัชกาลที่ 5) ได้มีการปรับปรุงรูปแบบของโรงแรมครั้งใหญ่ ให้มีความสะดวกสบายและหรูหรามากขึ้นกว่าเดิม และได้มีการนำระบบไฟฟ้าเข้าไปใช้ใน

โรงแรมเป็นครั้งแรกที่โรงแรมโอเรียนเต็ล และได้เปิดให้บริการห้องอาหารภายในโรงแรมแบบเต็มระบบ และในรัชสมัยนี้เองธุรกิจโรงแรมในประเทศไทยก็เฟื่องฟู มีการเปิดโรงแรมต่างๆ เพิ่มขึ้นอีกมากมาย เช่น ในปี พ.ศ.2413 (ค.ศ.1870) มีโรงแรมเปิดใหม่คือ Falck's German, Hamburg, Marien, Siam ในปี พ.ศ.2414 (ค.ศ.1871) Carter's, Norfolk แต่โรงแรมทั้งหมดที่กล่าวไปสร้างขึ้นและบริหารงานโดยชาวต่างชาติทั้งสิ้น

บูติกโฮเทล (Boutique Hotel) คือโรงแรมขนาดกะทัดรัดมักจะมีจำนวนห้องพักไม่เกิน 100 ห้อง (บางบทความบอกว่าไม่เกิน 150-200 ห้อง) แต่ละห้องอาจมีขนาดไม่ใหญ่ เรียกว่าใช้พื้นที่แบบ “The best out of small spaces” โดยแต่เดิมโรงแรมประเภทนี้ไม่เน้นตอบสนองความต้องการและไลฟ์สไตล์ของนักเดินทางแบบ business travelers ดังนั้นโรงแรมบูติกหลายแห่งจึงไม่มีห้องประชุมและสิ่งอำนวยความสะดวกในการทำธุรกิจ แต่ในปัจจุบันแนวโน้มที่มึ่นักธุรกิจที่นิยมเข้าพักในโรงแรมบูติกมากขึ้น โรงแรมเหล่านี้จึงให้ความสำคัญกับการให้บริการและความสะดวกจุดนี้มากขึ้น

โรงแรมบูติกมักมีดีไซน์ที่แตกต่างและโดดเด่น และมีความเป็นเอกลักษณ์ของตนเอง หรืออาจมีวิถีของการสร้างโรงแรมที่น่าสนใจ ขณะที่บางแห่งอาจดัดแปลงมาจากอาคารที่มีประวัติศาสตร์ยาวนาน ขณะที่บางแห่งจะบริการเฉพาะบุคคล/กลุ่ม (Customized Service) ก็ถือเป็นอีกหนึ่งจุดขายของโรงแรมลักษณะนี้ เพราะขนาดโรงแรมที่เล็ก พนักงานจึงสามารถใส่ใจกับรายละเอียดของลูกค้าแต่ละคน และมีความใกล้ชิดกับลูกค้าทุกคนได้มากกว่าโรงแรมขนาดใหญ่ เชื่อกันว่า

ประวัติศาสตร์ของโรงแรมบูติกเกิดขึ้นครั้งแรกในกรุงลอนดอน ประเทศอังกฤษประมาณ 20 กว่าปีมาแล้ว ซึ่งในช่วงเวลานั้นเป็นเวลาที่ยุโรปขยาย (Chain Hotel) ซึ่งเน้นความหรูหราและมีขนาดใหญ่ เป็นแบบ ประชุมสัมมนา (Conventional Hotel) หรือ แบบธุรกิจ (Business Hotel) รุกเข้าสู่ลอนดอนและยุโรปอย่างหนัก และเพิ่มจำนวนอย่างรวดเร็ว เรียกได้ว่าตลาดโรงแรมของยุโรปและของโลกในช่วงนั้นเป็นการแย่งชิงพื้นที่กันเองระหว่างโรงแรมเครือข่าย ซึ่งส่วนมากมาจากอเมริกา โดยแข่งขันกันที่จำนวนห้อง การตกแต่งที่หรูหรา เท่านั้น ขณะที่ความต้องการของนักเดินทางยุคใหม่เริ่มเปลี่ยนแปลงสวนทางและหลากหลายมากขึ้น ความคาดหวังจากการเดินทางไม่ใช่แค่ความสะดวกสบาย และการได้สัมผัสกับแหล่งท่องเที่ยวเท่านั้น แต่ยังต้องการสัมผัสกับประสบการณ์ การเดินทางท่องเที่ยวที่แตกต่าง ดังนั้น โรงแรมของคนกลุ่มนี้จึงไม่ใช่เพียงสถานที่สำหรับพักผ่อนหลับนอน แต่จะเป็นการผนวกรวมเข้าไปเป็นส่วนหนึ่งในประสบการณ์เดินทาง ซึ่งสำหรับโรงแรมเช่นที่เน้นความมีมาตรฐานเดียวกันทุกแห่งทั่วโลก จึงไม่ใช่คำตอบของนักเดินทางกลุ่มนี้ซึ่งนับวันจะยิ่งเพิ่มมาก

ขึ้น ซึ่งเราจะเรียกนักเดินทางกลุ่มนี้ว่า “ผู้ที่มีความเป็นเฉพาะตัวสูง (Highly Individual Person : HIP)” ซึ่งหมายถึง คนที่มีความรู้หรือตระหนักถึงแนวโน้มที่กำลังอยู่ในกระแส เป็นคำศัพท์ที่มีนัยยะและกลิ่นอายแห่ง “ความเป็นแฟชั่น” หรือความทันสมัยค่อนข้างมาก

ไลฟ์สไตล์โฮเทล (lifestyle hotel): เป็นกลุ่มย่อยอีกหนึ่งกลุ่มของโรงแรมบูติค และเป็นกลุ่มที่ค่อนข้างให้ความสำคัญกับรายละเอียดในรูปแบบของความต้องการของผู้มาพักค่อนข้างมาก เช่น The Metropolitan กรุงเทพฯ ที่เน้นจับกลุ่มผู้ที่มีความใส่ใจสุขภาพ จึงมีเสื่อสำหรับนั่งทำโยคะรับแสงแดดยามเช้าทุกห้อง และมีบริการสปาที่ชื่อว่า “Como Shambhala Spa” และร้านอาหารเพื่อสุขภาพที่ชื่อว่า “Healthy Organic Food” ให้บริการ นอกจากนี้ ยังอาจหมายถึงรวมถึงโรงแรมที่มีบรรยากาศที่เอื้อต่อการสร้างประสบการณ์ จากความเชื่อมโยง ทางความรู้สึก ระหว่างผู้มาพักกับธรรมชาติ และความเป็นท้องถิ่นหรือคนท้องถิ่น

ปัจจุบัน รูปแบบการออกแบบที่ดีเป็นเพียงคุณสมบัติขั้นต้นของทุกโรงแรมไม่ใช่เฉพาะโรงแรมบูติค เพราะดีไซน์กลายเป็นรสนิยมของผู้บริโภค และทุกโรงแรมต่างก็แข่งขันในเรื่องของการออกแบบ ดังนั้น การออกแบบทั้งภายนอกและภายใน ของโรงแรมบูติคจึงยังต้องแตกต่างและโดดเด่นจนเป็นเอกลักษณ์ของโรงแรมซึ่งอาจเกิดจากบุคลิกที่เป็นตัวเองของโรงแรม นอกจากการออกแบบจะสร้างเอกลักษณ์และมูลค่าเพิ่มให้กับโรงแรมแล้ว ยังเป็นเครื่องมือประชาสัมพันธ์โรงแรมได้เป็นอย่างดี เพราะรูปแบบที่แตกต่างทำให้โรงแรมโดดเด่นเป็นที่สังเกต จดจำ และกระตุ้นให้คนที่ชื่นชอบในรูปแบบของโรงแรมนั้นๆ อยากเข้ามาทดลองพัก ขณะเดียวกันรูปแบบการออกแบบของโรงแรมก็สะท้อนบุคลิก รูปแบบการใช้ชีวิต และ“ตัวตน” ของผู้มาพัก จึงไม่แปลกที่โรงแรมบูติคที่มีรูปแบบการออกแบบที่เก๋หรือ “ฮิป” จะกลายเป็นที่สังสรรค์ของคนในวงการบันเทิง แฟชั่น โฆษณา และวงการที่ใช้ความสร้างสรรค์ หรือเป็นศูนย์รวม “ชาวฮิป” ทว่าแค่รูปแบบการออกแบบไม่พอสำหรับ “ความเป็นบูติค” การให้บริการเป็นอีกคุณสมบัติสำคัญที่โรงแรมบูติคต้องมี ซึ่งการให้บริการแบบครบวงจรสะดวกสบาย เช่นโรงแรมหรูทั่วไปอาจไม่จำเป็นสำหรับโรงแรมบูติค แต่บริการที่ตอบสนองกับความต้องการของนักเดินทางกลุ่มเป้าหมาย และความต้องการส่วนบุคคล (personalized service) รวมถึงความใส่ใจในบริการเล็กๆ น้อยๆ ที่เหนือความคาดหมายของแขกต่างหากที่เป็นลักษณะของ “บูติค” และที่ทำเช่นนี้ได้ก็เพราะจำนวนห้องน้อย แขกจึงไม่มากนัก พนักงานจึงสามารถเอาใจใส่กับทุกรายละเอียดในการบริการได้ไม่ยาก

สำหรับประเทศไทย ประวัติศาสตร์ของโรงแรมบูติกมีมาแล้วร่วม 10 ปี แต่โรงแรมที่อ้างตัวเองเป็น “บูติก” หลายแห่งมักมุ่งเน้นแค่การดีไซน์ และไม่ใส่ใจกับเรื่องบริการในแบบของโรงแรมบูติก เจ้าของโรงแรมบางแห่งยังเข้าใจผิดว่า รูปแบบการออกแบบของโรงแรมบูติกคือ รูปแบบบาห์ลี หรือรูปแบบ Minimalist เท่านั้น และบางแห่งก็ลอกเลียนแบบการออกแบบมาจากโรงแรมอื่น จึงขาดบุคลิกความเป็นตัวเอง

ในยุคแรกที่โรงแรมบูติกเป็นทางออกของผู้ประกอบการที่มีเงินทุนจำกัด โรงแรมจึงมีขนาดเล็ก มีสิ่งอำนวยความสะดวกไม่มาก และมักมีเจ้าของเป็นผู้บริหารกิจการเอง แต่ระยะหลังซึ่งเป็นยุคเฟื่องฟูของโรงแรมประเภทบูติก ขนาดและจำนวนห้องไม่ใช่ประเด็นอีกต่อไป และหลายแห่งเริ่มให้เพิ่มสิ่งอำนวยความสะดวกสำหรับนักธุรกิจมากขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการของนักธุรกิจ อย่างไรก็ตาม การออกแบบที่มีเอกลักษณ์และบริการแบบเฉพาะเพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย (Customized Service) ถือเป็นเอกลักษณ์สำคัญของโรงแรมบูติก

โรงแรมบูติก หรือโรงแรมฮิปนั้น เป็นที่พิกัดประเภทหนึ่งที่กำลังได้รับความนิยมจากนักท่องเที่ยวที่มีกำลังการใช้จ่ายสูง เนื่องจากมีความสวยงามในด้านสถาปัตยกรรม ความหรูหรา และการตกแต่งที่มีความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว โดยแต่ละแห่งจะมีรูปแบบแตกต่างกันออกไป ซึ่งสามารถดึงดูดนักท่องเที่ยวเดินทางมาเยือนประเทศไทยในแต่ละปีได้เป็นจำนวนมาก ในปัจจุบันประเทศไทยมีโรงแรมบูติกที่มีความสวยงามเป็นที่ยอมรับจากนักท่องเที่ยวอยู่หลายแห่ง

หัวใจสำคัญของโรงแรมแนวใหม่ ที่แตกต่างจากโรงแรมทั่วไป คือ ความมีเอกลักษณ์ที่โดดเด่นไม่เหมือนใครทั้ง แนวคิด และ การวางตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ ของโรงแรมที่เจาะกลุ่มตลาดชัดเจน ประการสำคัญคือ เป็นโรงแรมที่มีจำนวนห้องไม่มากนัก หากมองในเชิงการตลาดโรงแรมบูติก จะไม่ต่างจากการสร้าง กลุ่มใหม่ในตลาด เพื่อเป็นทางเลือกสำหรับลูกค้าเฉพาะกลุ่ม (Niche Market)

แนวโน้มโรงแรมแนวฮิป หรือบูติก เป็นกระแสที่เริ่มมีให้เห็นมาหลายปีแล้ว แต่โรงแรมแนวใหม่ที่น่าพื้นที่เก่าหรืออาคารเก่ามาเปลี่ยนโฉมใหม่ให้เป็นโรงแรมเล็กๆ มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวเป็นจุดขายเพิ่งเกิดขึ้นไม่นานนัก และเริ่มเป็นกระแสนิยมเมื่อไม่กี่ปีมานี้ ประมาณปี.ศ. 2004 มาจนถึงปัจจุบันมานี้ ธุรกิจสังหาริมทรัพย์โครงการขนาดใหญ่เริ่มชะลอตัว ในขณะที่ โรงแรมเล็กๆ ที่ดัดแปลงจากห้องแถว หรือตึกเก่ากำลังเป็นที่นิยมมาก โดยเฉพาะบนถนนสายธุรกิจในกรุงเทพ

รูปแบบการใช้ชีวิตของนักเดินทางรุ่นใหม่ที่มีความเป็นตัวตนสูง ให้ความสนใจประสบการณ์ใหม่ในการเดินทางมากกว่า ความเรียบหรู ดูดี ทันสมัยในแบบเดิมๆ ที่มีให้เห็นดาษดื่นในโรงแรมห้า

ดาวที่บริหารจัดการจากเครือข่ายของต่างประเทศ ขณะที่ลูกค้ากลุ่มฮิป ดังกล่าวเป็นกลุ่มลูกค้าระดับปีบวค ที่มีการศึกษา และมีอำนาจในการจับจ่ายสินค้าที่ต่างตา ตรงกับรสนิยมตนเองได้อย่างไร้ข้อกังขา นักเดินทางเหล่านี้เหมือนนักแสวงหาประสบการณ์ใหม่ระหว่างการเดินทาง โรงแรมแนวบูติก ที่เกิดใหม่จึงต้องสนองตอบความต้องการของลูกค้ากลุ่มนี้ที่มีแนวโน้มจะเพิ่มมากขึ้นในอนาคต การออกแบบโรงแรม จนรูปแบบบริการจึงไม่ใช่โรงแรมห้องแถวธรรมดาที่ดูไร้รสนิยม

โรงแรมขนาดเล็กที่ใช้เงินทุนไม่มาก แต่ชดเชยด้วยการลงทุนทางด้านความคิดสร้างสรรค์ในการออกแบบ และการใส่ใจในเรื่องบริการทดแทน จึงเป็นทางออกที่ลงตัวสำหรับเจ้าของเงินทุนรายเล็ก ในการแข่งขันกับโรงแรมเครือข่ายที่มีอำนาจทุนและการตลาดมากกว่า และตอบสนองต่อรูปแบบการใช้ชีวิตของนักท่องเที่ยวยุคใหม่ได้ดีกว่า จึงกลายเป็น “โรงแรมทางเลือก” สำหรับนักเดินทางยุคใหม่ที่แสวงหาประสบการณ์ที่แตกต่าง และประกอบกับศักยภาพของระบบอินเทอร์เน็ตที่ก้าวหน้าและครอบคลุมมากขึ้น ทำให้นักเดินทางจากทุกมุมโลกสามารถรู้จักและเข้าถึงการจองของโรงแรมบูติกได้มากขึ้นแม้จะไม่เคยมาหรือไม่เคยรู้จักมาก่อนเลยก็ตาม ประกอบกับบริษัทที่ให้บริการด้านเทคโนโลยีการจองและการตลาดเพื่อกลุ่มโรงแรมบูติกที่มีมากขึ้น ล้วนเป็นปัจจัยบวกต่อกระแสนิยมโรงแรมบูติก

ปัจจุบันแนวโน้ม “สีเขียว” กำลังมาแรง ใครก็ให้ความสำคัญด้วยเหตุสำคัญที่ว่าทุกคนในโลกได้เริ่มตระหนักถึงปัญหา “โลกร้อน” ซึ่งธุรกิจโรงแรมก็อาจจะเป็นธุรกิจรายแรกๆ ที่เสนอตัว เข้าร่วมกระแส “รักษ์สิ่งแวดล้อม” ก่อนที่จะกลายเป็นกระแสนิยม ที่โรงแรมหลายแห่งได้นำโครงการใส่ใจสิ่งแวดล้อมมาใช้ควบคู่กับการให้บริการลูกค้ามานานหลายปีแล้ว โดยที่จะมีทั้งวิธีการที่ลูกค้าต้องมีส่วนช่วยประหยัดกับวิธีที่ลูกค้าไม่ต้องรับรู้ ซึ่งวิธีที่ลูกค้าต้องมีส่วนช่วยนั้น ส่วนใหญ่ทางโรงแรมจะใช้วิธีการเชิญชวนให้แขกที่มาพักมีส่วนร่วมในการช่วยรักษาสิ่งแวดล้อม เช่น การติดป้ายข้อความเชิญชวนให้ใช้ผ้าเช็ดตัวที่ใช้แล้วซ้ำอีกโดยจะไม่เปลี่ยนทุกวัน จะได้ไม่สิ้นเปลืองทรัพยากร ในการทำความสะอาดบ่อยๆ หรือการเปลี่ยนถุงรีดจากพลาสติกใช้แล้วทิ้งเป็นถุงรีดที่ทำจากผ้าซึ่งสามารถนำกลับมาใช้ซ้ำได้ ส่วนวิธีการที่ลูกค้าไม่ต้องรับรู้ส่วนใหญ่จะเป็นในเรื่องระบบที่ช่วยในการประหยัดพลังงานและรักษาสิ่งแวดล้อม เช่น ระบบทำน้ำร้อนพลังแสงอาทิตย์ระบบการนำน้ำเสียมาบำบัดแล้วนำกลับมาใช้ซ้ำในส่วนที่ไม่ต้องการความสะอาดมากนัก เช่น การรดน้ำต้นไม้ ใช้ในห้องน้ำเฉพาะส่วนที่เป็นชักโครก เป็นต้น

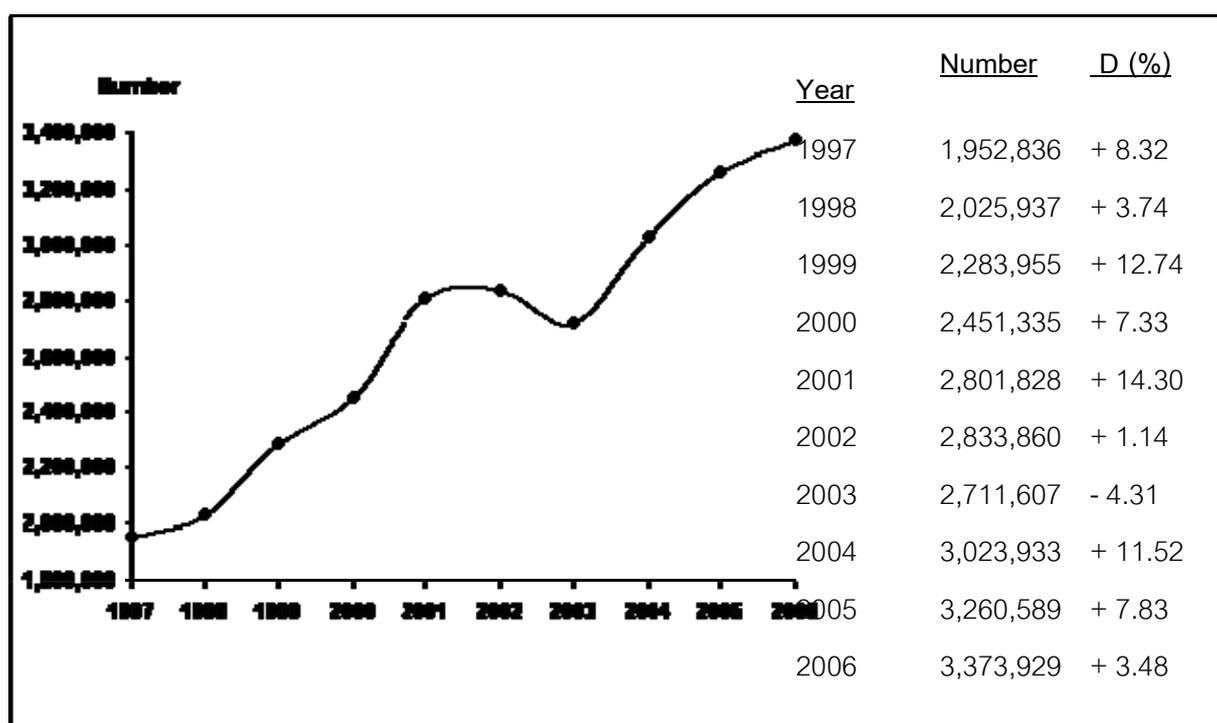
ปัจจุบันมีโรงแรมในสหรัฐอเมริกาเพียงแค่ 2 แห่ง ที่ได้รับใบรับรองจากหน่วยงานกำกับด้านอาคารสีเขียว ได้แก่ โรงแรมแมริออตใน รัฐแมริแลนด์ และฮิลตันในกรุงวอชิงตัน แต่ก็มีอีกหลายโรงแรม

ที่มีโครงการสีเขียวในแบบของตัวเอง ซึ่งช่วยเติมเต็มความต้องการของลูกค้าและในบางกรณีก็ทำให้จำนวนแขกเพิ่มขึ้นด้วย

สำหรับประเทศไทยจะมีมูลนิธิใบไม้เขียวที่เป็นหน่วยงานที่จะรณรงค์ในเรื่องสิ่งแวดล้อมสำหรับธุรกิจโรงแรม รวมทั้งให้คำปรึกษาในด้านต่างๆ ทั้งในทางเทคนิค เทคโนโลยี และวิธีปฏิบัติ โดยโรงแรมที่เข้าร่วมจะได้รับการรับรองจากมูลนิธิว่าเป็นโรงแรมที่รักษาสิ่งแวดล้อม ซึ่งจะแบ่งเป็นหลายระดับ ตั้งแต่ 1-5 โดยจะให้เป็นผู้ตัดสินของใบไม้สีเขียว สำหรับโรงแรมที่สามารถปฏิบัติตามเกณฑ์ที่มูลนิธิกำหนดได้ครบถ้วนก็จะได้รับการรับรองเป็นใบไม้ 5 ใบ ซึ่งถือว่าเป็นโรงแรมที่รักษาสิ่งแวดล้อมสูงสุด

## ข้อมูลทางสถิติที่เกี่ยวข้อง

ตาราง 1 แสดงจำนวนนักท่องเที่ยวที่เข้ามาเที่ยวชมจังหวัดพระนครศรีอยุธยา  
Internal Tourism in Ayutthaya



Average Growth Rate 1997 -  
2006 + 6.26 %  
Average Growth Rate 2002 -  
2006 + 4.46 %

“ทีมา” (สำนักงานการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย, 2548-2549, หน้า 438)

จากตารางข้างต้นแสดงให้เห็นถึงจำนวนผู้ที่เข้ามาเยี่ยมชมจังหวัดพระนครศรีอยุธยา เริ่มตั้งแต่ปี ค.ศ. 1997 – 2006 ว่ามีจำนวนผู้ที่เข้ามาเยี่ยมชมเพิ่มขึ้นทุก ๆ ปี ยกเว้นเพียงปีเดียว คือปี ค.ศ. 2003 เท่านั้นที่ลดลง และมีจำนวนสูงสุดในปี ค.ศ. 2006 หรือพ.ศ. 2549 จำนวน 3,373,929 คน

ตาราง 2 แสดงสรุปข้อมูลผู้เยี่ยมชมเยือนจังหวัดพระนครศรีอยุธยา ปี 2549

รายการข้อมูล		ไทย	ต่างประเทศ	รวม
จำนวนผู้เยี่ยมชมเยือน		2,234,113	1,139,816	3,373,929
นักท่องเที่ยว		563,765	209,765	773,530
นักทัศนอาจร		1,670,348	930,051	2,600,399
จำนวนผู้เยี่ยมชมเยือนแยกตามพาหนะการเดินทาง		2,234,113	1,139,816	3,373,929
ประเภท การเดินทาง	เครื่องบิน	-	-	-
	รถไฟ	285,651	265,523	551,174
	รถโดยสารประจำทาง	306,620	139,985	446,605
	รถส่วนตัว	1,615,737	639,696	2,255,433
	อื่น ๆ	26,105	94,612	120,717
จำนวนนักท่องเที่ยวจำแนกตามประเภทที่พัก		563,765	209,765	773,530
โรงแรม		298,107	152,709	450,816
เกสต์เฮาส์		13,708	54,468	68,176
บังกะโล/รีสอร์ต		-	-	-
บ้านญาติ/เพื่อน		251,497	890	252,387
ที่พักในอุทยานฯ		-	-	-
บ้านรับรองฯ		453	-	453
อื่น ๆ (อพาร์ทเมนท์ วัด เป็นต้น)		-	1,698	1,698
ระยะเวลาพำนักเฉลี่ยของนักท่องเที่ยว(วัน)		1.92	2.44	2.06
ค่าใช้จ่ายเฉลี่ย/คน/วัน(บาท)		1,072.02	1,503.25	1,220.24
นักท่องเที่ยว		1,296.53	2,257.64	1,604.98
นักทัศนอาจร		926.54	1,088.29	984.39

ตาราง 2 (ต่อ)

รายการข้อมูล	ไทย	ต่างประเทศ	รวม
รายได้(ล้านบาท)	2,951.15	2,167.15	5,118.30
นักท่องเที่ยวนักทัศนาจร	1,403.50	1,154.99	2,558.49
นักทัศนาจร	1,547.65	1,012.16	2,559.81
จำนวนครั้งเฉลี่ยของการเดินทางในรอบปี(ครั้ง)	2.40	1.26	2.01
นักท่องเที่ยวนักทัศนาจร	2.17	1.41	1.96
นักทัศนาจร	2.47	1.23	2.03

“หมายเหตุ” : ปี 2549 ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยรายหมวดเป็นข้อมูลจากการสำรวจนักท่องเที่ยว ณ จุดเดินทางออกของจังหวัดนี้ โดยไม่นับรวมค่าพาหนะเดินทางระหว่างจังหวัด และค่าใช้จ่ายหมวดที่การปรับค่าอื่นๆประกอบเช่นค่าที่พัก ปรับตามอัตราการแลกเปลี่ยน ค่าอาหาร/เครื่องดื่มปรับตามค่าดัชนีผู้บริโภค ค่าบริการเดินทาง/ค่าพาหนะการเดินทางปรับตามอัตราการเปลี่ยนแปลงค่าบริการนำเที่ยวราคาน้ำมัน เป็นต้น

“ที่มา” (สำนักงานการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย ภาคกลางเขต 6 พระนครศรีอยุธยา, 2549)

จากตารางข้างต้นแสดงถึงจำนวนผู้มาเยี่ยมเยือนจังหวัดพระนครศรีอยุธยาในปี พ.ศ. 2549 แบ่งแยกตามประเภทต่างๆ ดังนี้

- แบ่งตามประเภทการพักค้างแรม ได้แก่ นักท่องเที่ยว (ในความหมายของการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยจะต้องมีการพักค้างแรมด้วยจึงจะนับเป็นนักท่องเที่ยว) มีจำนวน 773,530 คน และนักทัศนาจร(ไม่ได้พักค้างแรม) มีจำนวน 2,600,399 คน รวมเป็นจำนวนทั้งสิ้น 3,373,929 คน ซึ่งจะเท่ากับตารางที่ 1

- แบ่งตามประเภทการเดินทาง ได้แก่ รถไฟ รถโดยสารประจำทาง รถส่วนตัว และอื่นๆ ซึ่งการเดินทางโดยรถส่วนตัวเป็นมีจำนวนมากที่สุดเกินครึ่งหนึ่งของจำนวนนักท่องเที่ยวทั้งหมด

- แบ่งตามประเภทที่พัก ได้แก่ โรงแรม เกสต์เฮาส์ บังกะโล/รีสอร์ท บ้านญาติ/เพื่อน บ้านรับรองฯ อื่นๆ (อพาร์ทเมนท์ วัด เป็นต้น) ซึ่งโรงแรมเป็นที่พักที่นักท่องเที่ยวนิยมใช้บริการมากที่สุด และมีระยะเวลาพักเฉลี่ยอยู่ที่ 2.06 วัน

ด้านรายได้สำหรับผู้ที่มาเยี่ยมเยือนจังหวัดพระนครศรีอยุธยาในปี พ.ศ. 2549 ก่อให้เกิดรายได้/คน/วัน เท่ากับ 1,220.24 บาท และสร้างรายได้รวมทั้งสิ้น 5,118.30 ล้านบาท

จำนวนครั้งเฉลี่ยที่มีผู้มาเยี่ยมเยือนจังหวัดพระนครศรีอยุธยาในปี พ.ศ. 2549 จะมาเยี่ยมเยือน สำหรับชาวไทยมีจำนวนครั้งอยู่ที่ 2.40 ครั้งซึ่งมากกว่าชาวต่างชาติที่อยู่ที่ 1.26 อยู่ถึงเท่าตัว

**ตาราง 3 แสดงจำนวนนักท่องเที่ยว จำแนกตามสถานที่พัก ปี 2549  
จังหวัดพระนครศรีอยุธยา**

สถานที่พัก	นักท่องเที่ยว					
	ไทย	ร้อยละ	ต่างประเทศ	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
1. โรงแรม	298,107	52.88	152,709	72.80	450,816	58.28
2. เกสต์เฮาส์	13,708	2.43	54,468	25.97	68,176	8.81
3. บังกาโล/รีสอร์ต	-	-	-	-	-	-
4. บ้านญาติ/บ้านเพื่อน	251,497	44.61	890	0.42	252,387	32.63
5. ที่พักในอุทยานแห่งชาติ	-	-	-	-	-	-
6. บ้านพักรับรองของ ทางราชการ	453	0.08	-	-	453	0.06
7. อื่นๆ	-	-	1,698	0.81	1,698	0.22
<b>รวม</b>	<b>563,765</b>	<b>100.00</b>	<b>209,765</b>	<b>100.00</b>	<b>773,530</b>	<b>100.00</b>

“ที่มา” (สำนักงานการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย ภาคกลางเขต 6 พระนครศรีอยุธยา, 2549)

จากตารางข้างต้นแสดงถึงจำนวนนักท่องเที่ยวที่เข้ามาท่องเที่ยวพักแรมในจังหวัดพระนครศรีอยุธยาในปี พ.ศ. 2549 แบ่งแยกตามสถานที่พักโดยแสดงในรูปแบบจำนวนคนและแบบริ้อยละ

ตาราง 4 แสดงระยะพำนั้กเจ็ลยของนั้กทอ้งเทยว จ้าแนกตามสถานที่พ้ก ปี 2549  
จ้งหวัดพระนครศรียุธยา

สถานที่พ้ก	นั้กทอ้งเทยว		
	ไทย	ต้างประเทศ	รวมท้จหมด
1. โรงแรม	1.48	2.41	1.79
2. เกสท์เฮาส์	1.71	2.50	2.34
3. บ้งกาโลรีสอร์ท	-	-	-
4. บ้านญาคติ/บ้านเพยอน	2.45	3.00	2.46
5. ที่พ้กในอุทยาน แห่งชาติ	-	-	-
6. บ้านพ้กร้บรองของ ทางราชการ	1.51	-	1.51
7. อื่นๆ	-	2.82	2.82

“ที่มา” (สำนั้กงานการทอ้งเทยวแห่งประเทศไทย ภาคกลางเขต 6 พระนครศรียุธยา, 2549)

จากตารางข้างต้นแสดงถึงระยะพำนั้กเจ็ลยของนั้กทอ้งเทยวที่เข้ามาทอ้งเทยวพ้กแรมใน  
จ้งหวัดพระนครศรียุธยาในปี พ.ศ. 2549 แบ่งแยกตามสถานที่พ้กซึ่งโดยเจ็ลยแล้วนั้กทอ้งเทยว  
ชาวต้างชาติจะมีระยะเวลาพ้กแรมมากกว่านั้กทอ้งเทยวไทยประมาณ 1 วัน

ตาราง 5 แสดงระยะฟ่านักเฉลี่ยของนักท่องเที่ยว จำแนกตามสถานที่พัก ปี 2549  
ข้อมูลสถานพักแรม จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

มกราคม – ธันวาคม			
	2549	2548	D (%)
จำนวนสถานพักแรม (แห่ง)	30	32	- 6.25
กลุ่ม 4	6	4	+ 50.00
กลุ่ม 5	9	10	- 10.00
เกสท์เฮาส์	15	18	- 16.67
จำนวนห้องพัก (ห้อง)	1,964	1,707	+ 15.06
กลุ่ม 4	774	612	+ 26.47
กลุ่ม 5	900	840	+ 7.14
เกสท์เฮาส์	290	255	+ 13.73
อัตราการเข้าพักเฉลี่ย (%)	63.03	61.65	+ 1.38
กลุ่ม 4	66.39	72.10	- 5.72
กลุ่ม 5	63.04	56.47	+ 6.57
เกสท์เฮาส์	54.05	53.63	+ 0.41
จำนวนนักท่องเที่ยวพักกลุ่ม 4 (คน)	518,992	408,926	+ 26.92
กลุ่ม 4	229,273	181,087	+ 26.61
กลุ่ม 5	222,543	172,956	+ 28.67
เกสท์เฮาส์	67,176	54,883	+ 22.40

ตาราง 5 (ต่อ)

มกราคม – ธันวาคม			
	2549	2548	D (%)
ระยะเวลาพักเฉลี่ย (วัน)	1.52	1.50	+ 0.02
กลุ่ม 4	1.54	1.46	+ 0.08
กลุ่ม 5	1.50	1.57	- 0.07
เกสต์เฮาส์	1.52	1.38	+ 0.14
จำนวนคนพักต่อห้อง	1.77	1.74	+ 0.02
กลุ่ม 4	1.77	1.76	+ 0.01
กลุ่ม 5	1.78	1.70	+ 0.08
เกสต์เฮาส์	1.68	1.82	- 0.14

“หมายเหตุ” : โรงแรมกลุ่ม 4 ราคาระหว่าง 500 - 999 บาท โรงแรมกลุ่ม 5 ราคาต่ำกว่า 500 บาท  
 “ที่มา” (สำนักงานการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย, 2549)

จากตารางข้างต้นแสดงถึงข้อมูลสำคัญของสถานพักแรมในจังหวัดพระนครศรีอยุธยาในปี พ.ศ. 2549 เฉพาะที่ถูกต้องตามกฎหมายและมีใบอนุญาตเปิดโรงแรมแบ่งเป็น โรงแรมในระดับบน (กลุ่ม 4) โรงแรมระดับล่าง(กลุ่ม 5) และเกสต์เฮาส์

#### โครงสร้างของธุรกิจโรงแรมโดยทั่วไป

การสร้างโรงแรมขึ้นมาจะต้องพิจารณาถึงโครงสร้างในการให้บริการลูกค้า ซึ่งโดยทั่วไปแล้ว โครงสร้างตามมาตรฐานของธุรกิจโรงแรมมักจะเป็น 2 ส่วนหลัก คือ

1. ฝ่ายบริการส่วนหน้า (Front Office) คือ ฝ่ายและแผนกต่างๆ ที่ให้บริการและพบกับลูกค้าที่มาใช้บริการโดยตรง ซึ่งจะแบ่งได้ ดังนี้

1.1 แผนกต้อนรับส่วนหน้า คือ แผนกที่ทำหน้าที่ต้อนรับลูกค้าที่มาใช้บริการห้องพัก ตั้งแต่การรับจอง การเช็คอิน-เช็คเอาท์ ให้ข้อมูลลูกค้า ฯลฯ

1.2 แผนกห้องอาหาร คือ แผนกที่บริการอาหารและเครื่องดื่ม ให้กับลูกค้าที่มาใช้บริการทั้งที่มาพักแรมและไม่ได้มาพักแรม

1.3 แผนกจัดเลี้ยง คือ แผนกที่ให้บริการงานจัดเลี้ยง ประชุมสัมมนา ซึ่งแผนกนี้ในบางโรงแรมอาจจะไม่มี

1.4 แผนกเอนเตอร์เทนเมนต์ คือ แผนกที่ให้บริการด้านความบันเทิงแก่ลูกค้าที่มาใช้บริการ เช่น บาร์ ฝั๊บ คาราโอเกะ เป็นต้น ซึ่งแผนกนี้ในบางโรงแรมก็อาจจะไม่มีเช่นกัน

2. ฝ่ายบริการส่วนหลัง (Back Office) คือ ฝ่ายและแผนกต่าง ๆ ที่ให้บริการอยู่เบื้องหลัง เพื่อสนับสนุนการทำงานของฝ่ายบริการส่วนหน้าให้ทำงานได้อย่างราบรื่น

2.1 แผนกแม่บ้าน คือ แผนกที่จะสนับสนุนกิจกรรมของฝ่ายห้องพัก โดยจะดูแลทำความสะอาดห้องพัก ซึ่งแผนกแม่บ้านจะต้องคอยกำกับดูแลแผนกย่อยที่สำคัญ คือ

- แผนกทำความสะอาด คือ แผนกที่จะทำความสะอาดในบริเวณโรงแรมทุกแห่งที่ให้บริการลูกค้า แต่โรงแรมบางแห่งแม่บ้านก็อาจจะต้องทำความสะอาดในส่วนหลังด้วย

- แผนกซักรีด คือ แผนกที่จะทำความสะอาดผ้าทุกชนิดในโรงแรม รวมทั้งผ้าที่ลูกค้าส่งซักด้วย ซึ่งแผนกนี้ในบางโรงแรมอาจจะไม่มีอาจเนื่องมาจากหลายสาเหตุ เช่น ไม่มีความชำนาญ มีจำนวนห้องน้อย เป็นต้น โดยโรงแรมที่ไม่มีแผนกนี้ก็จะใช้การจ้าง บริษัทภายนอก (Out Source) แทน

2.2 แผนกซ่อมบำรุง คือ แผนกที่จะคอยดูแลบำรุงรักษาและซ่อมแซมอุปกรณ์ต่างๆ ให้ใช้การได้ดีอยู่ตลอดเวลา

2.3 แผนกครัว คือ แผนกที่ผลิตอาหารเพื่อให้แผนกห้องอาหาร จัดเลี้ยง และแผนกต่างๆ ที่บริการอาหารกับลูกค้า

2.4 ฝ่ายทรัพยากรมนุษย์หรือฝ่ายบุคคล คือ แผนกที่บริการพนักงานทุกคนภายในโรงแรมในเรื่องการทำงานในทุกๆ ขั้นตอนตั้งแต่คัดสรร ฝึกอบรม สวัสดิการพนักงาน ฯลฯ สำหรับฝ่ายทรัพยากรมนุษย์นั้นในบางแห่งที่เป็นโรงแรมขนาดเล็กอาจจะไม่จำเป็นต้องมีซึ่งอาจจะอยู่ร่วมกับแผนกอื่น หรือมอบหมายให้ผู้จัดการทั่วไปเป็นผู้ทำงานด้านนี้แทนได้

2.5 ฝ่ายบัญชีและการเงิน เป็นฝ่ายที่เป็นหัวใจสำคัญของโรงแรมที่จะดูแลรับผิดชอบเรื่องการเงิน ที่คอยตรวจสอบความถูกต้องทั้งการรับและจ่ายเงิน ดูแลรักษานำรายได้ฝากธนาคาร

คำนวณการเสียภาษี ซึ่งฝ่ายบัญชีและการเงินถือเป็นส่วนสำคัญส่วนหนึ่งที่จะทำให้กิจการโรงแรมจะประสบความสำเร็จได้

2.6 แผนกจัดซื้อ คือ แผนกที่จะจัดซื้อและจัดจ้างสินค้าและบริการเข้ามาให้กับแผนกต่างๆ ในโรงแรมเพื่อให้บริการลูกค้า

สำหรับโครงสร้างของโรงแรมดังที่กล่าวมาข้างต้น เป็นเพียงโครงสร้างมาตรฐาน แต่ในปัจจุบันนี้โครงสร้างโรงแรมจะมีความซับซ้อนมากขึ้น ซึ่งก็จะมีฝ่ายและแผนกต่างๆ เพิ่มขึ้นหรือแตกต่างจากรูปแบบข้างต้นนี้

### รูปแบบการลงทุนและการบริหารจัดการธุรกิจโรงแรม

ธุรกิจโรงแรมจะประสบความสำเร็จหรือไม่นั้น ส่วนหนึ่งมาจากการที่โรงแรม ได้มีการวางระบบการบริหารจัดการที่ดีและมีประสิทธิภาพหรือไม่ โดยในเริ่มแรกธุรกิจจะต้องกำหนดรูปแบบการบริหารจัดการก่อนเป็นอันดับแรก ซึ่งรูปแบบการลงทุนและการบริหารจัดการธุรกิจโรงแรมในปัจจุบันแบ่งเป็น 3 รูปแบบ คือ รูปแบบการจัดการอิสระ รูปแบบการจัดการแบบรวมกลุ่มหรือแบบเครือข่ายเดียวกัน และรูปแบบการจัดการภายใต้กลุ่มความร่วมมือ ซึ่งแต่ละรูปแบบจะมีการบริหารจัดการที่แตกต่างกัน ดังนี้

1. การบริหารธุรกิจโรงแรมแบบอิสระ (Independent Hotel) เป็นรูปแบบการบริหารจัดการที่เจ้าของเป็นผู้บริหารงานเอง โดยบางแห่งจะเป็นลักษณะการบริหารงานแบบครอบครัว โรงแรมที่บริหารงานในระบบอิสระส่วนมากตั้งอยู่ในเมืองเล็ก ในบรรยากาศแบบชนบทที่สงบแก่การพักผ่อน ลูกค้าในโรงแรมอิสระมักจะแตกต่างจากลูกค้าของโรงแรมที่มีการบริหารงานในระบบอื่นๆ คือแขกที่มาใช้บริการในโรงแรมอิสระมักนิยมการบริการที่เป็นส่วนตัว และนิยมโรงแรมที่มีเอกลักษณ์เป็นของตนเอง

การจัดการและการปฏิบัติงานโรงแรมอิสระ ไม่จำเป็นต้องอาศัยเทคนิคและวิธีการที่ซับซ้อนมากนัก ซึ่งในบางเรื่องหรือบางงานอาจจ้างบุคคลเพื่อมาช่วยในการดำเนินงานเป็นกรณีไป โดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านบัญชีและการเงิน แต่ละแผนกของโรงแรมของระบบอิสระจึงมีพนักงานไม่มากเท่าใดนัก

#### ลักษณะการบริหารจัดการของโรงแรมแบบอิสระ

ลักษณะการบริหารจัดการของโรงแรมแบบอิสระจะมีรูปแบบและรายละเอียดดังนี้ (ธนภุตสังข์เฉย, 2550, หน้า 233)

ลักษณะการบริหารจัดการของโรงแรมแบบอิสระ จะแบ่งเป็น 3 ด้าน คือ ด้านรายได้และการเงิน ด้านการตลาด และด้านการบริหาร ซึ่งแต่ละด้านจะมีลักษณะ ดังต่อไปนี้

#### **ด้านรายได้และการเงิน**

กิจการโรงแรมที่บริหารลักษณะนี้ส่วนใหญ่มีเงินทุนจำกัด และแหล่งเงินทุนน้อย แต่หากธุรกิจดำเนินไปได้ด้วยดีประสบความสำเร็จ กิจการก็จะได้รับผลตอบแทนเป็นกำไรเต็มจำนวน แต่ในทางกันข้ามหากธุรกิจดำเนินงานไม่ประสบความสำเร็จ ก็จะได้รับภาระขาดทุน โดยตรงจากการบริหารเองเพียงผู้เดียว

มีค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อจัดจ้างสูงเนื่องจากการซื้อเพียงรายเดียวไม่สามารถต่อรองราคากับผู้ผลิตได้มากนัก

#### **ด้านการตลาด**

กิจการดำเนินกิจกรรมทางการตลาดได้อย่างจำกัด เพราะต้องเสียค่าใช้จ่ายสูง โดยเฉพาะในการส่งเสริมการตลาด ต่างประเทศ หลายแห่งเลือกใช้วิธีการประชาสัมพันธ์ที่งบน้อย

หากกิจการต้องการความได้เปรียบทางการตลาด จะต้องเข้าร่วมกลุ่มความร่วมมือทางการตลาด (Consortia) หรืออาศัยภาครัฐ เช่น การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย เพื่อประโยชน์ทางการตลาดในต่างประเทศและต่างภูมิภาค

#### **ด้านการบริหาร**

โครงสร้างองค์กรไม่ซับซ้อน สามารถควบคุมได้โดยตรงอย่างสมบูรณ์ ทำให้มีความคล่องตัวในการบริหารงาน ซึ่งผู้บริหารสามารถปรับเปลี่ยนแนวทางและวิธีการดำเนินงานตามสถานการณ์ได้เร็ว สามารถนำความคิดสร้างสรรค์ใหม่ๆ มาใช้ได้ทันทีและการกำหนดขอบเขตหน้าที่อาจจะไม่มีระบุเฉพาะ

หากกิจการยังมีภาพลักษณ์เป็นธุรกิจขนาดย่อม อาจมีความเสี่ยงต่อการผิดพลาด เพราะผู้บริหารต้องตัดสินใจเอง

โอกาสในการจัดฝึกอบรมเพื่อพัฒนาพนักงานอย่างเป็นระบบค่อนข้างน้อย มักเป็นในลักษณะการฝึกขณะปฏิบัติงาน โดยพนักงานด้วยกันช่วยให้คำแนะนำ

2. **การบริหารธุรกิจโรงแรมแบบรวมกลุ่ม หรือแบบเครือข่าย** เป็นการบริหารงานภายในลักษณะการรวมกลุ่มกันของโรงแรมต่างๆ ภายใต้เครือข่ายของธุรกิจโรงแรมเครือข่ายใดเครือข่ายหนึ่ง โดยการดำเนินงานของโรงแรม ในด้านการกำหนดนโยบาย การบริหารจัดการในเรื่อง

ต่างๆ ตลอดจนการบริหารจัดการทรัพย์สินและสิ่งอำนวยความสะดวก จะควบคุมโดยตรงจากเครือข่าย

### **ลักษณะการบริหารจัดการของโรงแรมแบบรวมกลุ่ม หรือแบบเครือข่าย**

การบริหารจัดการของโรงแรมแบบรวมกลุ่ม หรือแบบเครือข่ายมีรูปแบบและรายละเอียดดังนี้ (เรณูภา รัชโน, 2550)

ลักษณะการรวมกลุ่มของโรงแรมในเครือข่ายอาจเป็นการเข้าซื้อกิจการ การร่วมลงทุน หรือการเช่ากิจการเพื่อการดำเนินการก็ได้ บางแห่งอาจมีการบริหารงานในระบบธุรกิจสัมปทาน (Franchise System) บางโรงแรมอาจบริหารแบบการทำสัญญาร่วมกันจัดการ (Management Contract System) ซึ่งการบริหารทั้ง 2 รูปแบบจะมีลักษณะ ดังนี้

**การบริหารงานโรงแรมระบบธุรกิจการให้สัมปทาน (Franchising)** เป็น ระบบสัมพันธมิตรเชิงธุรกิจ ในลักษณะที่เจ้าของธุรกิจการให้สัมปทานเป็นผู้ให้สิทธิพิเศษในการทำธุรกิจ รวมทั้งให้ความช่วยเหลือในการจัดองค์การ การประกอบการ และการบริหารจัดการ โดยได้รับการตอบแทนในลักษณะต่างๆ จากผู้ซื้อธุรกิจการให้สัมปทาน การบริหารเป็นลักษณะของการทำสัญญาความสัมพันธมิตรทางธุรกิจ ระหว่างสองฝ่ายที่มีผลประโยชน์ร่วมกัน ระหว่าง เจ้าของธุรกิจการให้สัมปทาน (Franchisor) กับผู้ซื้อธุรกิจการให้สัมปทาน (Franchisee) ยินดีจะจ่ายเงินให้กับเจ้าของธุรกิจการให้สัมปทาน เพื่อขอใช้รูปแบบและแนวคิดการดำเนินธุรกิจโรงแรมจากเจ้าของธุรกิจให้สัมปทาน โดยจ่ายค่าธรรมเนียมในการใช้สัมปทาน (Royalty Fee) ประมาณร้อยละ 3-5 ของจำนวนเงินทั้งหมดที่ได้รับจากการขายห้องพัก การจ่ายอาจเป็นรายสัปดาห์หรือรายเดือนตามที่ตกลงกันในสัญญา

ระบบธุรกิจการให้สัมปทานเป็นระบบที่ให้ประโยชน์ทั้งเจ้าของธุรกิจการให้สัมปทาน เป็นการช่วยให้การขายธุรกิจ ขณะเดียวกันก็เป็นสร้างโอกาสให้กับผู้ซื้อ ซึ่งผู้ซื้อจะต้องยินดีและเต็มใจยอมรับเจ้าของธุรกิจการให้สัมปทาน การยอมรับมาตรฐานต่างๆ ที่เจ้าของธุรกิจการให้สัมปทานกำหนด ได้แก่ เครื่องแบบพนักงาน ขั้นตอนการปฏิบัติงานในแผนกต่างๆ สินค้าและบริการใหม่ๆ ที่ได้รับการเสนอจากเจ้าของธุรกิจการให้สัมปทานนั้นๆ ในรูปแบบนี้เจ้าของโรงแรมยังจะเป็นผู้บริหารงานโรงแรมเองภายใต้ระบบและรูปแบบการบริหารจัดการและกลุ่มตลาดที่ได้รับจากผู้ให้สัมปทาน

### **การบริหารธุรกิจโรงแรมแบบการทำสัญญาร่วมจัดการ (Management Contract)**

การบริหารงานโรงแรมระบบสัญญาร่วมจัดการ เป็นการทำข้อตกลงร่วมกันระหว่างเจ้าของธุรกิจโรงแรม (Owner) และผู้บริหารจัดการโรงแรม (Company Management) โดยเจ้าของตกลงจะให้

เงินทุนดำเนินงาน และได้รับผลตอบแทนเป็นกำไร และผู้บริหารตกลงยอมรับความรับผิดชอบในการดำเนินงานโรงแรม ซึ่งอาจมีการร่วมลงทุน และจัดหาอุปกรณ์ในการดำเนินงานบางอย่าง การบริหารงานแบบนี้มีลักษณะคล้ายกับแบบธุรกิจการให้สัมปทานคือ เป็นการดำเนินธุรกิจโรงแรมที่เหมาะสมสำหรับผู้ลงทุนที่ยังไม่มีประสบการณ์ ในการบริหารจัดการ และไม่ประสงค์จะดำเนินธุรกิจด้วยตนเอง แต่ต้องการได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนของตนเอง จึงเจรจาต่อรองทำสัญญากับบริษัทที่รับบริหารจัดการให้เข้ามาดูแลรับผิดชอบทำธุรกิจในทรัพย์สินของตน ในด้านหนึ่งก็เป็นการประกันความเสี่ยงให้กับเจ้าของทุน อีกด้านหนึ่งก็เกิดการขยายกิจการของบริษัทที่รับเป็นผู้บริหารจัดการ ค่าธรรมเนียมในการบริหารมักจะคิดเป็นรายปี โดยอาจคิดจากรายได้ทั้งหมดของโรงแรมที่ได้รับ (Gross Revenue) หรือคิดจากผลกำไรจากการดำเนินงานของโรงแรม (Gross Operating Profit) ส่วนระยะเวลาในการทำสัญญาจะนิยมทำระยะยาว ซึ่งส่วนมากจะมีระยะเวลาตั้งแต่ 8-10 ปี

### 3. ลักษณะการบริหารจัดการของโรงแรมแบบรวมกลุ่มความร่วมมือ (Consortia)

ลักษณะการบริหารจัดการของโรงแรมแบบรวมกลุ่มความร่วมมือมีรายละเอียดดังนี้ (ธนภฤต สังข์เฉย, 2550, หน้า 235-236)

#### ด้านการตลาด

โรงแรมจะได้รับความช่วยเหลือ หรือคำแนะนำตั้งแต่ขั้นตอนการวางแผนออกแบบผลิตภัณฑ์และบริการในส่วนต่างๆ ไปจนถึงเทคนิคและกลยุทธ์ที่เกี่ยวกับการขาย การโฆษณาและประชาสัมพันธ์ในระดับสากล ซึ่งโรงแรมในแต่ละกลุ่มซื้อที่อยู่ภายในเครือเดียวกัน จะมีการกำหนดนโยบาย วิธีการ และเทคนิคที่เหมาะสม สำหรับกลุ่มตามสถานการณ์ตลาด

โรงแรมสามารถเข้าร่วมกิจกรรมส่งเสริมการขายของกลุ่มโรงแรม และได้เข้าร่วมระบบการจองแบบศูนย์รวม (CRS-Centralized Reservation System) โรงแรมทั้งหมดในเครือเสมือนสำนักงานขายให้แก่กัน ซึ่งกลุ่มที่มีสมาชิกโรงแรมจำนวนมาก จะมีความได้เปรียบทางการตลาด และสามารถดึงดูดกลุ่มลูกค้าได้กว้างขวางและหลากหลาย โดยที่หากมีการรวมกลุ่มกันก็จะมีระบบเครือข่ายขนาดใหญ่ จะมีกลยุทธ์ในการจัดการส่วนตลาดที่หลากหลาย เนื่องจากเครือเดียวกันจะมีการแบ่งกลุ่มโรงแรมย่อยๆ และแต่ละกลุ่มย่อยใช้ชื่อประกอบการต่างกัน เพื่อแยกประเภทกิจการ และบริการลูกค้ากลุ่มเป้าหมายที่ต่างกันอย่างชัดเจน

#### ด้านการบริหารและการจัดการ

โรงแรมจะได้รับการแนะนำช่วยเหลือด้านเทคนิคการปฏิบัติงาน จากทีมเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน ที่มาจากส่วนกลาง ซึ่งจะมาดูแลกำกับงานบริการส่วนต่างๆ และควบคุมระบบงานภายในกิจการให้มี

คุณภาพในระดับมาตรฐานเดียวกับโรงแรมอื่นในเครือเดียวกันทั่วโลก สร้างความเชื่อถือให้กับผู้รับบริการ

การรวมกลุ่มจะช่วยประหยัดในการจัดซื้อสิ่งของเครื่องใช้วัตถุดิบเพราะซื้อได้ปริมาณมาก ทำให้ต่อราคาและเงื่อนไขต่างๆ ได้ รวมทั้งสะดวกต่อการหาแหล่งซื้อสินค้าที่มีคุณภาพ และต่อการทดสอบผลิตภัณฑ์ก่อนนำมาใช้

### **ด้านการพัฒนาบุคลากร**

โรงแรมในระบบเครือข่ายส่วนใหญ่จะมีการส่งเสริมให้มีการพัฒนาและฝึกอบรมพนักงานระดับต่างๆ อย่างเป็นระบบ เพื่อให้สามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งเป็นมาตรการหนึ่งในการรักษาคุณภาพการดำเนินงานตามมาตรฐานของกลุ่ม/เครือ โดยที่หากพนักงานที่มีความสามารถจะมีโอกาสก้าวหน้าในอาชีพเพราะโรงแรมมีโรงแรมจำนวนมากในเครือ จึงสามารถดึงดูดผู้มีความสามารถเข้ามาร่วมงานได้มาก

### **กฎระเบียบในการจัดตั้งธุรกิจโรงแรม**

การจะจัดตั้งองค์กรหรือธุรกิจใดๆ ก็ตามย่อมจะต้องมีกฎเกณฑ์ วิธีปฏิบัติและกฎหมายที่เกี่ยวข้องทั้งที่เป็นสิ่งที่จะต้องทำและสิ่งที่สมควรจะทำ ธุรกิจโรงแรมซึ่งเป็นธุรกิจที่เป็นการให้บริการสาธารณะกับคนหมู่มาก จึงจำเป็นที่จะต้องปฏิบัติตามกฏระเบียบและกฎหมายในทุกขั้นตอนตั้งแต่เริ่มขออนุญาตก่อสร้าง ระหว่างก่อสร้าง จนสร้างแล้วเสร็จ เพื่อให้เกิดความสะดวกสบายและความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สินของทุกคนที่เข้ามาอยู่ในโรงแรม ไม่ว่าจะเป็น ลูกค่านักท่องเที่ยวที่เข้ามาพักแรม พนักงาน เจ้าของ ตลอดจนผู้ที่สัญจรผ่านไปหรือผู้ที่อยู่อาศัยในบริเวณชุมชนใกล้เคียง

ทั้งนี้การจะก่อตั้งธุรกิจโรงแรมนั้นจะต้องทำตามขั้นตอนและกฎหมายของประเทศนั้นๆ ด้วย สำหรับประเทศไทยแล้วตั้งแต่สมัยยุคแรกๆ ที่เริ่มมีกิจการโรงแรมก็ไม่ได้มีกฎหมายสำหรับธุรกิจหรือกิจการที่มีลักษณะการให้บริการที่คล้ายโรงแรมเลย จนกระทั่งเวลาผ่านไปร้อยปีธุรกิจโรงแรมได้ขยายตัวขึ้นเป็นจำนวนมาก รัฐบาลในสมัยนั้นจึงมีความเห็นว่าควรจะออกกฎหมายเฉพาะสำหรับควบคุม จึงได้เริ่มมีกฎหมายสำหรับโรงแรมโดยเฉพาะตั้งแต่ ปีพ.ศ. 2478 และได้ปรับปรุงเรื่อยมาจนถึงปัจจุบัน ซึ่งรายละเอียดของข้อกฎหมาย จะมีดังต่อไปนี้

**กฎหมายและขั้นตอนในการจัดตั้งธุรกิจที่พักแรม** ธุรกิจโรงแรมเป็นธุรกิจที่จะต้องปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องหลายฉบับ โดยเฉพาะกฎหมายที่เกี่ยวกับการจัดตั้งและการดำเนินธุรกิจโรงแรมโดยตรง ได้แก่

1. พระราชบัญญัติโรงแรมฉบับต่าง ๆ

- 1.1 พระราชบัญญัติโรงแรม พ.ศ. 2478
- 1.2 พระราชบัญญัติโรงแรม (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2484
- 1.3 พระราชบัญญัติโรงแรม (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2495
- 1.4 พระราชบัญญัติโรงแรม (ฉบับที่ 4) พ.ศ. 2503

2. กฎกระทรวง ได้แก่ กฎกระทรวงมหาดไทย ออกตามความในพระราชบัญญัติ โรงแรม พ.ศ. 2478 ฉบับต่างๆ ดังนี้

- 2.1 กฎกระทรวงมหาดไทย ให้ไว้เมื่อ พ.ศ. 2478
- 2.2 กฎกระทรวงมหาดไทย ฉบับที่ 2 พ.ศ. 2483
- 2.3 กฎกระทรวงมหาดไทย ฉบับที่ 3 พ.ศ. 2484
- 2.4 กฎกระทรวงมหาดไทย ฉบับที่ 4 พ.ศ. 2490
- 2.5 กฎกระทรวงมหาดไทย ฉบับที่ 5 พ.ศ. 2495
- 2.6 กฎกระทรวงมหาดไทย ฉบับที่ 6 พ.ศ. 2496
- 2.7 กฎกระทรวงมหาดไทย ฉบับที่ 7 พ.ศ. 2504
- 2.8 กฎกระทรวงมหาดไทย ฉบับที่ 8 พ.ศ. 2504

3. ประกาศกระทรวงมหาดไทย เรื่อง แต่งตั้งนายทะเบียนตามพระราชบัญญัติ โรงแรม พ.ศ. 2478 ลงวันที่ 10 กันยายน พ.ศ. 2525

จากพระราชบัญญัติโรงแรม กฎกระทรวงมหาดไทย และประกาศกระทรวงมหาดไทยที่กล่าวข้างต้นมีสาระสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการจัดตั้งธุรกิจ โรงแรมดังนี้

โรงแรมจะเปิดดำเนินการได้ต่อเมื่อเมื่อได้รับอนุญาต และจดทะเบียนโดยถูกต้อง

นายทะเบียนเขตกรุงเทพมหานครคือผู้บัญชาการตำรวจสอบสวนกลาง และจังหวัดอื่นๆ คือผู้ว่าราชการจังหวัด

**คำขออนุญาตเปิดโรงแรมจะต้องระบุรายการดังต่อไปนี้** พร้อมแผนผังโรงแรม จำนวน

2 ชุด

- ชื่อหรือยี่ห้อโรงแรม
- ประเภทโรงแรม
- ชื่อสำนักอาชีพเจ้าของและเจ้าสำนัก

- จำนวนให้พักอาศัย
- ตำบลที่ตั้ง
- รูปถ่ายเจ้าสำนักขนาด 6 x 8 เซนติเมตร จำนวน 2 รูป

#### **การขออนุญาตให้เปิดดำเนินการ นายทะเบียนจะขออนุญาตเมื่อ**

- เจ้าพนักงานสาธารณสุขพอใจว่าโรงแรมมีความมั่นคง สะอาด ช่องอากาศและสถานที่ไม่ขัดกับหลักอนามัย

- โรงแรมยินยอมให้นายทะเบียนตรวจสถานที่และเครื่องใช้
- เสียค่าธรรมเนียมใบอนุญาตเปิดโรงแรมตามอัตรารายปีที่กำหนดตามกฎหมายกระทรวงฉบับที่

7 พ.ศ. 2504

- ใบอนุญาตหนึ่งฉบับใช้ได้เฉพาะโรงแรมเดียว และสิ้นสุดใช้ได้เฉพาะโรงแรมเดียว และสิ้นสุดอายุในวันที่ 31 ธันวาคม ทุกปี

#### **โรงแรมต้องมี**

- บ้ายบอกชื่อหรือยี่ห้อเป็นภาษาไทยที่เห็นเด่นชัด ติดไว้หน้าโรงแรม
- ใบอนุญาต ติดไว้ ณ ที่เปิดเผยภายในโรงแรม และใกล้ทางเข้าออกด้านหน้ามากที่สุด
- ติดเลขที่ประจำห้องพักไว้หน้าห้องเป็นเลขอารบิก และมีให้ซ้ำกัน

การเปลี่ยนชื่อ ย้ายสถานที่ การเพิ่มหรือลดห้องพักต้องได้รับอนุญาตเป็นหนังสือจากนายทะเบียน

การเปลี่ยนแปลงเจ้าของและเจ้าสำนักคนเก่าและคนใหม่ จะต้องแจ้งเป็นหนังสือแก่นายทะเบียนภายในห้าวันนับแต่วันเปลี่ยน พร้อมชื่อสำนักและอาชีพของเจ้าสำนักคนใหม่

การเลิกดำเนินการ ต้องแจ้งนายทะเบียนทราบล่วงหน้าก่อนห้าวัน

#### **โรงแรมห้ามรับบุคคลต่อไปนี้เข้าพัก**

- ผู้ป่วยโรคเรื้อน
- ผู้ป่วยโรคติดต่อตามกฎหมาย
- ผู้ป่วยโรคติดต่อตามประกาศกระทรวงสาธารณสุข
- บุคคลที่เชื่อว่าเป็นผู้ก่อความไม่สงบในบ้านเมือง

#### **การสั่งปิดโรงแรม โรงแรมจะถูกสั่งปิดเมื่อ**

- เจ้าสำนักป่วยเป็นโรคติดต่อ หรือถูกพิพากษาลงโทษคดีถึงที่สุด
- ดำเนินกิจการโดยไม่ได้รับอนุญาต หรือดำเนินการทั้งที่ถูกต้องใบอนุญาต

4. พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 และแก้ไขเพิ่มเติม พ.ศ. 2535

5. กฎหมายคุ้มครองแรงงานฉบับต่างๆ ประกาศคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 103 พ.ศ. 2515 พระราชบัญญัติแก้ไขเพิ่มเติมประกาศคณะปฏิวัติ พ.ศ. 2533 และประกาศกระทรวงมหาดไทย เรื่อง การคุ้มครองแรงงาน ฉบับที่ 3-14 เป็นต้น

6. พระราชบัญญัติส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ พ.ศ. 2535

ปัจจุบันสมาคมโรงแรมไทยได้ดำเนินการร่างพระราชบัญญัติโรงแรมฉบับใหม่ ซึ่งได้ผ่าน พิจารณากลั่นกรองและทำการประชาพิจารณ์โดยผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องทุกฝ่ายแล้ว เพียงรอการ ดำเนินการพิจารณาและอนุมัติและประกาศเพื่อมีผลบังคับใช้ต่อไป

### มาตรฐานธุรกิจที่พักแรมในประเทศไทย

ในการจัดตั้งธุรกิจโรงแรม ผู้ประกอบการสามารถเลือกประเภทของโรงแรม ขนาด ระดับของ การบริการ การจัดสิ่งอำนวยความสะดวก ซึ่งถือเป็นนโยบาย เทคนิค และกลยุทธ์ของแต่ละโรงแรมที่ จะนำมาใช้ในการแข่งขันทางธุรกิจ และเป็นเรื่องละเอียดอ่อนเกินกว่าที่จะนำมากำหนดเป็นมาตรฐาน ให้ทุกโรงแรมปฏิบัติเช่นเดียวกัน สำหรับธุรกิจโรงแรมในประเทศไทย ปัจจุบันมีมาตรฐานโรงแรมที่ กำหนดโดยหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจที่พักแรม 3 หน่วยงาน คือ สมาคมโรงแรมไทย การท่องเที่ยว แห่งประเทศไทย และสมาคมไทยธุรกิจการท่องเที่ยวที่กำหนดมาตรฐานสำหรับธุรกิจโรงแรมเพื่อใช้ เป็นเกณฑ์ในการให้การสนับสนุนและพัฒนามาตรฐาน ดังนี้

1. **มาตรฐานโรงแรมของสมาคมโรงแรมไทย** เป็นมาตรฐานที่สมาคมโรงแรมไทย กำหนดขึ้นเพื่อใช้เป็นเกณฑ์พื้นฐานให้โรงแรมที่ประสงค์จะสมัครเข้าเป็นสมาชิกของสมาคมฯ ปฏิบัติ เพื่อการรับเข้าเป็นสมาชิกของสมาคมฯ ซึ่งมีเกณฑ์ต่างๆ ดังนี้

**ขนาด** จะต้องมียอดห้องพักไม่น้อยกว่า 60 ห้อง

**ห้องพัก**

- ในห้องพักทุกห้องจะต้องมีห้องน้ำรวมอยู่ด้วย
- ห้องพักรวมห้องน้ำทุกห้องจะต้องมีเนื้อที่ไม่น้อยกว่า 20 ตารางเมตรในเขต

กรุงเทพมหานคร และไม่ต่ำกว่า 16 ตารางเมตร นอกเขตกรุงเทพมหานคร (โดยวัดจากศูนย์กลางผนัง ห้อง)

**การบำรุงรักษา** ส่วนประกอบของโรงแรม (ตัวตึก เครื่องตกแต่ง อุปกรณ์) ได้รับการ  
ทะนุบำรุงให้อยู่ในสภาพดี

**สถานที่จอดรถ** มีสถานที่จอดรถยนต์ ยานพาหนะที่เพียงพอ สัมพันธ์กับจำนวนห้องพัก  
ห้องอาหารมีไว้บริการตามพระราชบัญญัติ

#### **ระบบการปรับอากาศ**

- ส่วนห้องพักและส่วนใช้ร่วมทั้งหมดและอาคารโรงแรมในเขตกรุงเทพมหานครจะต้องมี  
ระบบปรับอากาศ

- ร้อยละ 75 ของห้องพักในโรงแรมนอกเขตกรุงเทพมหานครจะต้องมีระบบปรับอากาศ

#### **ห้องน้ำ**

- มีเครื่องสุขภัณฑ์ครบและคุณภาพดี การตกแต่งทันสมัย
- มีน้ำร้อน น้ำเย็นตลอด 24 ชั่วโมง
- พื้นและผนังด้วยวัสดุที่บิวสวยงามและประณีต
- มีห้องน้ำสาธารณะในส่วนใช้ร่วม

#### **บริการต้อนรับ**

- มีสถานที่พร้อมทั้งบริการต้อนรับให้ข่าวสาร และขนย้ายสัมภาระ
- มีพนักงานบริการส่วนหน้าที่มีความรู้ภาษาต่างประเทศ

**ห้องโถงโรงแรม** ต้องมีห้องโถง (Lobby) ที่มีขนาดสัมพันธ์กับชนิดและขนาดของโรงแรม  
บริเวณต้อนรับ และมีบริเวณพักผ่อน (Lounge) อยู่ด้วย

#### **ห้องรับฝากของ**

- มีบริการตู้นิรภัยไม่น้อยกว่า ร้อยละ 20 ของจำนวนห้องพัก
- มีห้องพักและบริการรับฝากของเบ็ดเตล็ด

**ร้านค้า** จะต้องมีร้านจำหน่ายหนังสือ ตัวแทนบริษัทนำเที่ยว ตัวแทนบริษัทการบิน ร้าน  
จำหน่ายยา และร้านจำหน่ายของใช้เบ็ดเตล็ด ในโรงแรมหรือบริเวณใกล้เคียง

#### **บริการสื่อสาร**

- มีบริการไปรษณีย์โทรเลข
- มีบริการโทรศัพท์ทางไกล
- มีบริการโทรศัพท์ระหว่างประเทศ

### ลิฟต์

- จะต้องมีลิฟต์สำหรับตัวตึกที่สูงเกิน 3 ชั้น
- มีจำนวนสัมพันธ์กับจำนวนห้องพัก
- มีบริการตลอด 24 ชั่วโมง

**ระบบแสง** การจัดระบบแสงและการตกแต่งไฟในห้องพัก ห้องน้ำ ห้องสาธารณะ ทางเดิน และส่วนใช้ร่วมทั้งหมด ที่ออกแบบสวยงามและได้ความสว่างที่เหมาะสม

### โทรศัพท์

- ห้องทุกห้องจะต้องมีโทรศัพท์ติดต่อกับได้ภายใน
- มีโทรศัพท์ติดต่อกับภายนอกได้
- จะต้องมีโทรศัพท์สาธารณะไว้บริการในบริเวณล็อบบี้ของโรงแรม

**ห้องอาหาร** มีห้องอาหาร และ/หรือ คีอพีซีอ็อป บาร์ พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวก มีบริการอาหารประเภทต่างๆ ในอาคารโรงแรม หรือสถานที่ใดในเขตโรงแรม

**ครัว** ห้องครัว ห้องเตรียมอาหาร จะต้องออกแบบให้มีประสิทธิภาพในการปฏิบัติงาน มีอุปกรณ์พร้อม มีการดูแลรักษาอย่างดี สะอาดและถูกสุขอนามัย

### เครื่องใช้ที่เป็นผ้า

- ผ้าปูที่นอน ผ้าห่ม ผ้าเช็ดตัว และเครื่องใช้ที่เป็นผ้าทั้งหมดจะต้องมีคุณภาพดี และรักษาความสะอาดเป็นอย่างดี

- ผ้าปูที่นอน ผ้าเช็ดตัว ต้องเปลี่ยนทุกวัน

### ภาชนะเครื่องใช้

- เครื่องใช้ที่เป็นโลหะต้องเช็ดถูให้สะอาดอยู่เสมอ

### การบริการและพนักงาน

- มีบริการอาหารในห้องพัก
- มีบริการซักรีด ซักแห้ง
- พนักงานสวมเครื่องแบบที่สะอาด

**การรักษาความปลอดภัย** มีระบบรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง

### ระบบไฟฟ้าสำรอง

- มีระบบไฟฟ้าฉุกเฉินใช้ในส่วนใช้ร่วม เช่น ห้องโถง ทางเดิน บันได ฯลฯ
- มีเครื่องกำเนิดไฟฟ้าที่สามารถจ่ายกระแสไฟฟ้าใช้ในยามฉุกเฉิน

**บริการด้านการแพทย์** มีบริการทางการแพทย์ที่เรียกได้ กรณีฉุกเฉินเมื่อเกิดความจำเป็น  
**การป้องกันเพลิงและหนีไฟ**

- มีระบบสัญญาณเตือนอัคคีภัย
- มีอุปกรณ์และระบบป้องกันอัคคีภัย
- มีทางหนีไฟที่ถูกต้องและเพียงพอ

**ระบบน้ำเสีย** มีระบบบำบัดน้ำเสียที่สัมพันธ์กับจำนวนน้ำเสียที่ปล่อยออก

**สระว่ายน้ำ** มีสระว่ายน้ำพร้อมห้องเปลี่ยนเสื้อผ้า

**บริการพิเศษอื่น ๆ** มีบริการพิเศษอื่น ๆ แก่แขกผู้มาพัก เช่น สนามเทนนิส ห้องสุขภาพ

ฯลฯ

**เป็นโรงแรมที่วางหลักเกณฑ์ในการประหยัดพลังงาน**

2. **มาตรฐานโรงแรมเพื่อการท่องเที่ยว** เป็นมาตรฐานที่คณะกรรมการพิจารณา  
มาตรฐานโรงแรมการท่องเที่ยว ซึ่งดำเนินการโดยการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย กำหนดมาตรฐานให้  
โรงแรมที่ต้องการคณะกรรมการฯ พิจารณาและประกาศรายชื่อเป็น “โรงแรมมาตรฐานเพื่อการ  
ท่องเที่ยว” ต้องมีมาตรฐาน ดังนี้

**เป็นโรงแรมที่ได้จดทะเบียนเป็นโรงแรมตามกฎหมายว่าด้วย**

**การโรงแรม**

**มีใบอนุญาตเปิดโรงแรมของกระทรวงมหาดไทย**

**ขนาดของโรงแรม**

- ต้องมีห้องพักไม่น้อยกว่า 100 ห้อง ในเขตกรุงเทพมหานคร
- ต้องมีห้องพักไม่น้อยกว่า 50 ห้องนอกเขตกรุงเทพมหานคร

**ห้องพักทุกห้องจะต้องมีห้องน้ำ** และจะต้องมีพื้นที่ไม่ต่ำกว่า 20 ตารางเมตร ในเขต  
กรุงเทพมหานคร และไม่ต่ำกว่า 17.5 ตารางเมตร นอกเขตกรุงเทพมหานคร (โดยวัดจากผนังห้องถึง  
ผนังห้อง)

**บริการต้อนรับ**

- มีสถานที่ต้อนรับให้ข่าวสารและขนย้ายสัมภาระ
  - มีพนักงานบริการส่วนหน้าที่มีความรู้ภาษาต่างประเทศ อย่างน้อยภาษาอังกฤษ 1 ภาษา
- ต้องมีห้องโถง (Lobby)** ที่มีความสัมพันธ์กับขนาดของโรงแรม และมีบริเวณพักผ่อน

(Lounge)

**มีบริการตู้নিরภัย** ไม่น้อยกว่า ร้อยละ 20 ของจำนวนห้องพัก

2.8 **ต้องมีลิฟต์** สำหรับตัวตึกที่สูงเกินกว่า 3 ชั้น และสัมพันธ์กับจำนวนห้องพัก

2.9 **ในห้องพักทุกห้องจะต้องมีโทรศัพท์** ติดต่อกันได้ทั้งภายในและภายนอก

2.10 **จะต้องมีห้องอาหารและ/หรือ คีอพีซีฮอป** พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวก มี

บริการอาหารต่างๆ ในอาคารโรงแรมหรือสถานที่ในเขตของโรงแรม

2.11 **ห้องครัว ห้องเตรียมอาหาร** จะต้องออกแบบให้มีประสิทธิภาพในการปฏิบัติงาน มีความพร้อม มีการดูแลรักษาอย่างดี สะอาด และถูกสุขลักษณะ

2.12 **มีระบบไฟฟ้าฉุกเฉินไว้ในส่วนใช้รวม** เช่น ห้องโถง ทางเดิน บันได ฯลฯ

2.13 **มีระบบป้องกันเพลิงและทางหนีไฟ** ดังนี้

- มีระบบสัญญาณเตือนอัคคีภัย
- มีระบบป้องกันและอุปกรณ์ระงับอัคคีภัย
- มีป้ายชี้ทางหนีไฟและทางหนีไฟที่ถูกต้อง

2.14 **มีสถานที่จอดรถ** กลับรถ แยกส่วนออกจากบริเวณห้องพักไม่ปะปนกัน และไม่มีทางสำหรับรถแล่นผ่านบริเวณห้องพักแต่ละชั้น

2.15 **ต้องมีรายการแสดงอัตราค่าเช่าห้องพัก** ให้แก่ผู้มาใช้บริการทราบ

2.16 **นอกเหนือจากข้อความดังกล่าวข้างต้น** ให้นำเสนอคณะอนุกรรมการพิจารณามาตรฐานโรงแรมเพื่อการท่องเที่ยว

3. **มาตรฐานโรงแรมในประเทศไทย** สมาคมโรงแรมไทย สมาคมไทยธุรกิจท่องเที่ยว และการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย ได้ร่วมมือกันจัดทำมาตรฐานโรงแรมไทยขึ้นเป็นครั้งแรก ใน พ.ศ. 2545 โดยมีสาระสำคัญต่าง ๆ ดังนี้

#### **วัตถุประสงค์**

- เพื่อให้มีมาตรฐานโรงแรมอย่างเป็นรูปธรรม เป็นหลักเกณฑ์อ้างอิงที่เชื่อถือได้
- เพื่อคุ้มครองผู้บริโภคและโรงแรมในประเทศไทยไม่ให้เกิดการเอาเปรียบซึ่งกันและกัน
- เพื่อเลือกสรรการบริการที่ดีให้แก่ลูกค้า โดยบริหารโรงแรมอย่างมีประสิทธิภาพและหลีกเลี่ยงการใช้ทรัพยากรอย่างฟุ่มเฟือย



- ป้ายแสดงสัญลักษณ์มาตรฐานโรงแรม ขนาดป้าย 21 x 30 เซนติเมตร พื้นสีแดง-ขาว-น้ำเงิน มีดาวสีทองประดับอยู่ด้านบนตามจำนวนระดับมาตรฐานที่ได้รับการรับรอง
  - การปิดประกาศ ให้ปิดประกาศป้ายแสดงสัญลักษณ์มาตรฐานโรงแรมดังนี้
  - มุมบนขวาของป้ายทางเข้าหลัก (main entrance) ด้านหน้าโรงแรม
  - ในกรณีที่ไม่สามารถประกาศที่ทางเข้าหลักได้ให้ปิดประกาศไว้มุมบนขวาของป้ายทางเข้าอาคารโรงแรม
  - ในกรณีที่ไม่สามารถให้ปิดประกาศไว้ตามที่กล่าวข้างต้นให้ปิดประกาศไว้ในที่เปิดเผยของห้องโถง (lobby) ในโรงแรม เพื่อประชาสัมพันธ์ให้ประชาชนทั่วไปได้ทราบถึงระดับมาตรฐานโรงแรมนั้น
  - เกียรติบัตรรับรองของคณะกรรมการมาตรฐานโรงแรมในประเทศไทยให้ประกาศไว้ที่บริเวณห้องโถง (lobby) ด้านหน้าโรงแรมเพื่อแสดงให้ผู้เข้าพักและ/หรือผู้มาใช้บริการได้ทราบ

#### 4. ปัจจัยหลักในการพิจารณาตัดสินมาตรฐานโรงแรม

- สภาพทางกายภาพ เช่น ที่ตั้ง สภาพแวดล้อม เป็นต้น
- การก่อสร้าง เช่น โครงสร้างทางกายภาพของโรงแรม ระบบในโรงแรม การเลือกใช้วัสดุ ระบบความปลอดภัย การตกแต่ง เป็นต้น
- สิ่งอำนวยความสะดวกสำหรับผู้เข้าพักและผู้มาใช้บริการ เช่น ปริมาณของใช้ที่จัดให้ ความโปร่งสบาย อุปกรณ์ตกแต่ง เป็นต้น
- คุณภาพการบริการ และการรักษาคุณภาพ เช่น บุคลิกภาพ คุณภาพการบริการ ความสะอาด สุขอนามัย ชื่อเสียงโรงแรม เป็นต้น
- การบำรุงรักษาโรงแรม สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ

#### 5. คุณสมบัติของโรงแรมที่จะขอให้รับรองมาตรฐานโรงแรม

- เป็นโรงแรมที่ประกอบกิจการอยู่ในประเทศไทย
- มีใบอนุญาตประกอบกิจการโรงแรมถูกต้องตามกฎหมายของประเทศไทย
- ประกอบกิจการตามปกติในทุกส่วนของโรงแรมมาแล้วกว่า 1 ปีขึ้นไป
- ยอมรับหลักเกณฑ์การรับรองมาตรฐานของคณะกรรมการรับรองมาตรฐานโรงแรมในประเทศไทยทุกข้อโดยไม่บ่ายเบี่ยง

- ชำระค่าธรรมเนียมการตรวจและรับรองมาตรฐานตามประกาศที่คณะกรรมการรับรองมาตรฐานโรงแรมในประเทศไทยกำหนดเรียบร้อยแล้ว

**ระยะเวลาในการรับรองมาตรฐานโรงแรม** กำหนดระยะเวลาไว้ 3 ปี นับตั้งแต่วันที่คณะกรรมการรับรองมาตรฐานแจ้งผลการอนุมัติ

หากพิจารณามาตรฐานทั้ง 3 มาตรฐานที่กล่าวมาแล้วข้างต้น จะสังเกตได้ว่ามีความแตกต่างกันในรายละเอียด เช่น จำนวนห้องพัก การบริการ และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ที่กำหนด ตลอดจนเกณฑ์การจัดแบ่งทั้งนี้ เนื่องจากแต่ละมาตรฐานต่างมีจุดมุ่งหมายในการกำหนดมาตรฐานที่แตกต่างกัน

อย่างไรก็ตาม ธุรกิจที่พักแรมเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง อีกทั้งผู้มาใช้บริการที่พักรวมต่างมีความคาดหวังในมาตรฐานการบริการที่พึงได้รับ โรงแรมทุกระดับและทุกมาตรฐานควรมีลักษณะมาตรฐานของการบริการพื้นฐานของที่พักแรม 4 ประการที่เหมือนกัน คือ

1. **ความสะอาด (Cleanliness)** ความสะอาดเป็นสิ่งสำคัญสำหรับงานบริการ เช่น ห้องพัก ห้องรับแขก ห้องน้ำ ห้องอาหาร ฯลฯ และยังรวมถึงความสะอาดของพนักงานผู้ให้บริการอีกด้วย

2. **ความสะดวก (Convenience)** ที่พักรวมต้องพยายามอำนวยความสะดวกให้แก่แขกที่พักรวมหลายๆ ด้าน โดยเริ่มตั้งแต่การรับจากสนามบินมาส่งยังที่พักแรม บริการยกกระเป๋าสัมภาระ การส่งข่าวสารต่าง ๆ ระหว่างการพัก บริการอาหาร เครื่องดื่ม ฯลฯ

3. **การบริการ (Services)** การบริการที่ดีเป็นสิ่งสำคัญสำหรับงานบริการทุกประเภท การบริการที่ดีทำให้แขกเกิดความประทับใจและต้องการกลับมาใช้บริการอย่างต่อเนื่อง ดังนั้น ที่พักแรมจึงต้องมี มาตรฐานการบริการและจัดฝึกอบรมพนักงานให้สามารถให้บริการแก่แขกได้อย่างเหมาะสม

4. **ความปลอดภัย (Security)** ที่พักรวมต้องให้ความปลอดภัยแก่แขกได้ มิใช่เฉพาะห้องพักเท่านั้น แต่ยังรวมถึงสถานที่อื่นๆ ในที่พักแรมด้วย โรงแรมต้องทำให้แขกรู้สึกว่าจะเข้าพัก ณ ที่พักแรมนั้นมีความอบอุ่น ปลอดภัย เสมือนหนึ่งพักอยู่ที่บ้านของตน

### **ปัญหาและอุปสรรคของธุรกิจโรงแรมในปัจจุบัน**

ในการดำเนินธุรกิจไม่ว่าจะเป็นกิจการประเภทไหนก็ตามย่อมจะต้องมีปัญหาและอุปสรรคแตกต่างกันไปตามประเภทธุรกิจนั้นๆ ธุรกิจโรงแรมซึ่งเป็นที่รองรับคนจำนวนมากที่มีความแตกต่างกัน

ในหลายๆ ด้าน เช่น เชื้อชาติ ศาสนา ฐานะการเงิน ฯลฯ ก็เป็นดังเช่นธุรกิจอื่นๆ จึงต้องมีการวิเคราะห์หาสาเหตุของปัญหาและอุปสรรคเพื่อนำมาซึ่งทางแก้ไขได้

ชาติชาย มาดแมน ได้ให้ความเห็น ของปัญหาโดยภาพรวมของธุรกิจโรงแรม ได้แก่

1. ปัญหาด้านการขาดแคลนเจ้าหน้าที่หรือพนักงานของโรงแรม สาเหตุเกิดจากการที่ปัจจุบันธุรกิจที่พักแรมมีอัตราการขยายตัวเพิ่มมากขึ้น ทำให้มีความต้องการบุคลากรทางด้านที่พักแรมในทุกระดับตั้งแต่พนักงานระดับปฏิบัติงานถึงผู้บริหารระดับสูงเพิ่มขึ้นเช่นกันแม้ว่าปัจจุบันจะมีสถาบันต่างๆ ที่เปิดอบรมวิชาที่เกี่ยวกับธุรกิจโรงแรมโดยเฉพาะ แต่บุคคลที่จบจากสถาบันต่างๆ นั้น มีความสามารถเป็นพนักงานบริการในระดับปฏิบัติการภายในที่พักโรงแรมเท่านั้นซึ่งก็ยังไม่เพียงพอต่อความต้องการและส่วนหนึ่งที่จบด้านนี้มาก็จะไม่ได้มาทำงานในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว และส่วนเจ้าหน้าที่ระดับกลางและระดับสูงนั้นยังไม่มีสถาบันใดเปิดหลักสูตรนี้โดยเฉพาะต้องใช้ในการผ่านการทำงานเก็บเกี่ยวประสบการณ์มาหลายปีจึงจะสามารถทำงานในระดับกลางและระดับสูงได้ จึงทำให้ขาดแคลนเจ้าหน้าที่ระดับดังกล่าว ในขณะที่แนวโน้มของธุรกิจโรงแรมมีการขยายตัวเพิ่มขึ้น แนวโน้มของการขาดแคลนเจ้าหน้าที่ของธุรกิจโรงแรมก็มีอัตราเพิ่มสูงขึ้นเช่นเดียวกัน ทำให้เกิดปัญหาการขาดแคลนพนักงานระดับปฏิบัติการ และเกิดปัญหาการซื้อตัวเจ้าหน้าที่ระดับกลางและระดับสูงขึ้นอยู่เป็นประจำ

2. ปัญหาค่าใช้จ่ายด้านพลังงานที่มีราคาสูงขึ้นเรื่อยๆ โดยไม่มีแนวโน้มว่าจะลดลง ซึ่งมีผลกระทบต่อค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปา ค่าอาหารและเครื่องดื่ม ที่จะมีราคาสูงตามราคาของพลังงาน ทำให้โรงแรมมีค่าใช้จ่ายประเภทนี้สูงมาก โดยที่โรงแรมไม่สามารถที่จะประหยัดค่าใช้จ่ายประเภทนี้ได้เลย เนื่องจากโรงแรมเป็นธุรกิจที่ต้องแข่งขันกันด้านบริการ ด้วยความหรูหรา สวยงาม และความสะอาดสบาย ในขณะที่ราคาน้ำมันลดลงกลับไม่มีผลให้ราคาค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปา ค่าอาหารและเครื่องดื่มลดตามไปด้วย ซึ่งจะทำให้ต้นทุนขายของโรงแรมเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ในขณะที่ราคาขายไม่สามารถขึ้นได้ตามทำให้กำไรลดลงหรือประสพภาวะขาดทุนได้

3. ปัญหาการเพิ่มจำนวนห้องพักรวมเกินไปจนล้นตลาด สำหรับแหล่งท่องเที่ยวที่เป็นที่นิยมโดยไม่ได้มีการควบคุมที่มีการวางแผนแม่บทที่ดีจากภาครัฐ ใครอยากจะทำตรงไหนถ้าไม่ขัดกับกฎหมายการก่อสร้างก็สามารถสร้างได้เลยทันที ซึ่งมีผลทำให้จำนวนห้องพักในหลายๆ แหล่งท่องเที่ยวมีจำนวนมากเกินความจำเป็น เช่น กรุงเทพฯ พัทยา เชียงใหม่ เป็นต้น และในบางโรงแรมที่สร้างใหม่ก็สร้างไม่ได้สัดส่วนกับจำนวนความต้องการเข้าพักที่แท้จริงของนักท่องเที่ยวที่ต้องการใช้

บริการ จึงเกิดปัญหาจำนวนห้องพักเพิ่มมากเกินไปจนความต้องการ เนื่องจากผู้ประกอบการของโรงแรมแต่ละแห่งต้องการเพิ่มจำนวนห้องพักให้ได้อย่างน้อย 600 ห้อง เพื่อที่จะได้อยู่ในเกณฑ์ที่จะได้รับการส่งเสริมจากรัฐ ตามพระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุนเพื่อกิจการอุตสาหกรรม พ.ศ.2503

ดังนั้นเมื่อเกิดสภาวะห้องพักล้นตลาด (Over Supply) ทำให้หลายๆ โรงแรมต้องแข่งขันกันซึ่งวิธีส่วนใหญ่ที่นำมาใช้กันเนื่องมาจากผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่จะคล้ายๆ กัน ก็คือกลยุทธ์ในด้านราคาซึ่งในหลายปีที่ผ่านมาโรงแรมในประเทศไทยสามารถขึ้นราคาห้องพักได้น้อยมากเมื่อเทียบกับประเทศใกล้เคียงแล้วโรงแรมในประเทศไทยราคาห้องพักถูกที่สุดและเมื่อเทียบกับประเทศเพื่อนบ้านไม่ว่าจะเป็นฮ่องกง สิงคโปร์ อินเดียนหรือเวียดนามก็ตามโดยพบว่าราคาห้องพักถูกกว่าประเทศเหล่านี้มาก บางประเทศต่ำกว่าถึง 50 % อาทิเช่น สิงคโปร์ ส่วนฮ่องกงนั้นราคาห้องพักแพงกว่าเมืองไทยในราว 1 ใน 3 ขณะที่ เวียดนาม หลวงพระบางแพงกว่า 20-30 % ด้านอินเดียราคาห้องพักแพงกว่าเมืองไทย ส่วนมาเลเซียนั้นเดิมถูกกว่าแต่ตอนนี้ราคาเริ่มใกล้เคียง

4. ปัญหาเกี่ยวกับภาษี ปัจจุบันธุรกิจโรงแรมเสียภาษีตามพระราชบัญญัติภาษีมูลค่าเพิ่ม พ.ศ.2530 ในอัตราร้อยละ 1.5 ของรายได้ไม่เกิน 600,000 บาทต่อปี โดยไม่สามารถนำภาษีซื้อมาหักได้ รายได้ 600,000 – 1,200,000 บาทต่อปี เสียภาษีในอัตราร้อยละ 7 สามารถหักภาษีซื้อได้ ภาษีซื้อ เช่น ภาษีค่าน้ำประปา ค่าโทรศัพท์ ค่าซื้อวัสดุสำนักงาน อุปกรณ์เครื่องใช้ต่าง ๆ ภายในโรงแรม อาหารและเครื่องดื่ม เป็นต้น สำหรับอัตราร้อยละ 7 นั้นเป็นอัตรापานกลางที่ใช้ เนื่องจากในต่างประเทศบางประเทศอัตราร้อยละเพิ่มสูงกว่าร้อยละ 7 แต่บางประเทศต่ำกว่าร้อยละ 7 เช่น ประเทศญี่ปุ่นจะมีอัตราร้อยละที่เก็บเหมือนกับภาษีมูลค่าเพิ่มอยู่เพียงแค่อัตรา 3 ทำให้อัตราร้อยละบริการของเราอยู่ในระดับปานกลางเมื่อเทียบกับต่างประเทศ ทำให้ไม่ได้เปรียบในด้านการแข่งขันอีกทั้งล่าสุดยังมีการออกกฎกระทรวงเพื่อให้องค์การบริหารส่วนจังหวัดเรียกเก็บภาษีจากผู้เข้าพักในอัตราไม่เกินร้อยละ 2 ซึ่งอนุญาตให้องค์การบริหารส่วนจังหวัดของแต่ละจังหวัดสามารถกำหนดอัตราร้อยละนี้เองเป็นอัตราเท่าไรก็ได้แต่ไม่เกินร้อยละ 2 หรือไม่เก็บเลยก็ได้ และกรุงเทพซึ่งไม่มีองค์การบริหารส่วนจังหวัดถือเป็นข้อยกเว้นไม่มีการจัดเก็บ ซึ่งจะทำให้นักท่องเที่ยวเกิดการสับสนในการชำระค่าบริการของโรงแรมเป็นอย่างมาก และยังมีอีกภาษีหนึ่งก็คือภาษีโรงเรือน ซึ่งโรงแรมต้องชำระในอัตราร้อยละ 12 โดยคำนวณจากรายได้ที่ประเมินในแต่ละเดือนของทุกๆ เดือน ซึ่งเป็นอัตราที่สูงมาก และหลังจากมีกำไรยังต้องเสียภาษีนิติบุคคล (หากจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล) อีกร้อยละ 30

5. ปัญหาฤดูกาลท่องเที่ยว ในช่วงฤดูกาลท่องเที่ยว ซึ่งคนไทยนิยมเดินทางไปพักตากอากาศในช่วงเวลาเช่นเดือนมีนาคมและเมษายนซึ่งเป็นช่วงฤดูร้อน คนไทยส่วนใหญ่นิยมไปตากอากาศตามชายทะเล หรือในช่วงเดือนตุลาคม – กุมภาพันธ์ ชาวต่างประเทศ โดยเฉพาะยุโรปและอเมริกาจะหนีฤดูหนาว ซึ่งมีอากาศหนาวเย็นจัดเดินทางมาท่องเที่ยวในประเทศไทย ฉะนั้น ในช่วงฤดูกาลท่องเที่ยวเหล่านี้มีผลต่อจำนวนห้องพักของโรงแรมต่างๆ ตามแหล่งท่องเที่ยวที่มักมีไม่พอเพียงต่อความต้องการของนักท่องเที่ยว แต่ในช่วงที่ไม่ใช่ฤดูกาลท่องเที่ยวจำนวนนักท่องเที่ยวลดน้อยลง ในขณะที่จำนวนห้องพักเท่าเดิม จึงมีห้องพักว่างจำนวนมากเกินความต้องการ และทำให้รายได้ของโรงแรมลดน้อยลงด้วย จนบางครั้งอาจไม่เพียงพอกับค่าใช้จ่าย ซึ่งส่วนใหญ่เป็นค่าใช้จ่ายประจำที่ต้องจ่ายทุกเดือน ได้แก่ เงินเดือนพนักงาน ค่าน้ำประปา ค่าไฟฟ้า ค่าโทรศัพท์ ค่าอุปกรณ์ตกแต่งโรงแรม เป็นต้น

6. ปัญหาจากเซอร์วิสอพาทเมนต์ ซึ่งในปัจจุบันมีเซอร์วิสอพาทเมนต์หลายแห่งทำธุรกิจแข่งขันกับโรงแรม ถึงแม้ว่าจะมีพรบ. โรงแรมเข้าควบคุมแล้ว แต่ในทางปฏิบัติแล้วก็ไม่สามารถเข้าควบคุมได้เต็มที่ ยังมีการแอบขายห้องเป็นรายวันหรือต่ำกว่า 30 วันอยู่ ทำให้ธุรกิจโรงแรมที่มีอัตราเข้าพักของลูกค้าน้อยอยู่แล้วจะถูกเซอร์วิสอพาทเมนต์ดึงแย่งลูกค้าไปอีกส่วนหนึ่ง

7. ปัญหาค่าเงินบาทที่แข็งค่าขึ้น เมื่อเทียบกับเงินดอลลาร์สหรัฐ ทำให้ต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายของนักท่องเที่ยวกลุ่มตลาดที่อยู่ในประเทศที่มีค่าเงินผูกกับดอลลาร์สหรัฐ เช่น ญี่ปุ่น จีน สิงคโปร์ อเมริกาที่เลือกที่จะมาท่องเที่ยวและใช้บริการโรงแรมในประเทศไทยเพิ่มขึ้นและหากเงินบาทยังจะแข็งค่าเพิ่มขึ้นอยู่อย่างนี้ ก็อาจจะทำให้นักท่องเที่ยวส่วนหนึ่งตัดสินใจเป็นเที่ยวในประเทศอื่นในภูมิภาคนี้ เช่น เวียดนาม กัมพูชา ลาว ที่มีทรัพยากรการท่องเที่ยวเหมือนกันแทน

8. กฎหมายฉบับใหม่ที่จะออกมาใช้ในการควบคุมธุรกิจโรงแรมที่เป็นอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจโรงแรม โดยเฉพาะในช่วงยุครัฐบาลของ พ.ต.ท.ทักษิณ ชินวัตร ที่ใช้ในการควบคุมโรงแรม อาทิ จำกัดเวลา พื้นที่จำหน่ายเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ การบังคับให้มีหน้ากากป้องกันอัคคีภัยในห้องพัก เป็นต้น ซึ่งทุกกฎหมายที่ออกมาส่วนใหญ่จะทำให้รายได้ของโรงแรมลดลงและทำให้ต้นทุนในการให้บริการของโรงแรมเพิ่มมากขึ้น ซึ่งบางกฎหมายก็จะมีค่าใช้จ่ายที่ซ้ำซ้อนโดยไม่มีผลจำเป็น เช่น การออกกฎหมายตรวจสอบอาคารสาธารณะ ซึ่งโรงแรมที่มีขนาดห้องพักเกิน 80 ห้องจะต้องมีการตรวจสอบอาคารโดยวิศวกรที่ผ่านการรับรองจากกรมโยธาเป็นประจำทุกปี ซึ่งในขั้นตอนการออกใบอนุญาตโรงแรมก็จะต้องมีคณะกรรมการจากทางจังหวัดมาตรวจสอบทุกอยู่แล้วจึงไม่ควรที่จะต้องมีการตรวจที่

ซ้ำซ้อนเกิดขึ้นอีก ซึ่งคณะกรรมการที่มาตรวจสอบจากจังหวัดจะตรวจสอบได้ครอบคลุมกว่า ซึ่งคณะกรรมการจะเป็นการรวมกลุ่มของเจ้าหน้าที่หลาย ๆ สาขา เช่น เจ้าหน้าที่สาธารณสุขจังหวัดที่จะดูแลเรื่องความสะอาด การเก็บขยะ เจ้าหน้าที่สิ่งแวดล้อมจังหวัด ที่จะดูแลด้านสิ่งแวดล้อมภายในโรงแรม อัยการจังหวัด จะดูแลในเรื่องความล่อแหลมต่อการเกิดการกระทำผิดกฎหมายมี และแน่นอนว่าจะต้องมีเจ้าหน้าที่โยธาจังหวัดรวมอยู่ด้วยทุกครั้งเพื่อตรวจสอบโครงสร้าง ทางหนีไฟ อุปกรณ์ในการให้บริการต่างๆ

### แนวโน้มและทิศทางของธุรกิจโรงแรม

การท่องเที่ยวและโรงแรมในช่วงเดือนธันวาคม 2550 นักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศมีจำนวน 1,510,000 คน เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.8 จากระยะเดียวกับปีก่อน อันเนื่องมาจากการจัดงานกีฬาซีเกมส์ที่จังหวัดนครราชสีมา และเข้าสู่การท่องเที่ยวทางภาคใต้ฝั่งอันดามัน โดยจำนวนนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศที่เดินทางผ่านด่านตรวจคนเข้าเมืองภาคใต้ในเดือนธันวาคมมีจำนวน 338,694 คน เพิ่มขึ้นร้อยละ 5.5 จากระยะเดียวกันปีก่อน จากการขยายตัวของจำนวนนักท่องเที่ยวในจังหวัดท่องเที่ยวสำคัญ ได้แก่ ภูเก็ต และยะลา เป็นต้น



ภาพ 1 แสดงแผนภูมิแสดงจำนวนนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศ

สำหรับอัตราการเข้าพักโรงแรมในเดือนธันวาคม อยู่ที่ร้อยละ 63.5 ลดลงเมื่อเทียบกับระยะเดียวกับปีก่อน ซึ่งอยู่ที่ร้อยละ 65.3 ในขณะที่อัตราการเข้าพักในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคใต้และ กรุงเทพฯ ปรับเพิ่มขึ้นจากระยะเดียวกันกับปีก่อน มีเพียงอัตราการเข้าพักในภาคเหนือที่ปรับลดลงจากปีก่อน เนื่องจากปีที่แล้วมีงานพีชสวนโลก

สรุปการท่องเที่ยวในปี 2550 จำนวนนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศมีจำนวน 14,456,559 คน เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.6 จากระยะเดียวกับปีก่อน ใกล้เคียงกับการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยประมาณการไว้ที่ 14.5 ล้านคน แม้จะมีปัจจัยลบหลายประการ ได้แก่ เหตุระเบิดในกรุงเทพฯ ในวันสงกรานต์ปี 2549 ปัญหาหมอกควันในภาคเหนือตอนบน และเหตุระเบิด 7 จุดที่หาดใหญ่

#### ตาราง 6 แสดงการเปรียบเทียบจำนวนนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศและอัตราการเข้าพักของปี พ.ศ. 2549 และปี พ.ศ. 2550

	2549		2550 <sup>P</sup>		2550		พ.ย. <sup>P</sup>	ธ.ค. <sup>P</sup>
	ครั้งปีแรก	ครั้งปีหลัง <sup>P</sup>	ไตรมาส 3	ไตรมาส 4 <sup>P</sup>				
1. จำนวนนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศ (พันคน)	13,822	14,457	6,955	7,502	3,451	4,051	1,370	1,510
Δ %	20.0	4.6	3.3	5.8	2.7	8.6	10.8	4.8
2. อัตราการเข้าพักโรงแรม (ร้อยละ)	63.0	60.5	61.2	59.7	57.5	62.2	65.8	63.5

“หมายเหตุ” : P คือ ข้อมูลเบื้องต้น

Δ% คือ อัตราการเปลี่ยนแปลงจากระยะเดียวกันปีก่อน

“ที่มา” : (การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย และธนาคารแห่งประเทศไทย, 2550)

#### ภาวะเศรษฐกิจรายภาค

จากสถานการณ์ภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทยในปัจจุบันที่ยังคงมีสัญญาณการชะลอตัวลงอย่างต่อเนื่อง จากปัจจัยทางด้านการเมือง และระดับราคาน้ำมันที่ยังคงทรงตัวอยู่ในระดับสูง ส่งผลให้

การบริโภคและการลงทุนของภาคเอกชนชะลอตัวอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตามถ้าหากพิจารณาถึงภาวะเศรษฐกิจของแต่ละภูมิภาคจะพบว่า

- **ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ** ยังคงมีสัญญาณการชะลอตัวลงทางด้านเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่องในไตรมาสที่ 1 โดยคาดว่าจะขยายตัวประมาณ 3.6% ทั้งนี้เนื่องจากปริมาณผลผลิตทางการเกษตรปรับตัวลดลง ระดับราคาสินค้าเกษตรยังคงทรงตัว ส่งผลให้ภาคเกษตรโดยรวมชะลอตัวลง ส่วนภาคอุตสาหกรรมและการก่อสร้างยังคงขยายตัวได้จากไตรมาสเดียวกันของปีที่ผ่านมา ทั้งนี้เนื่องจากปริมาณการผลิตน้ำตาลเป็นสำคัญ สำหรับการลงทุนภาคเอกชนและการบริโภคของเอกชนโดยรวมยังคงชะลอตัวลง เนื่องจากประชาชนและนักลงทุนยังไม่แน่ใจในสถานการณ์ทางเศรษฐกิจและสถานการณ์ทางการเมือง

- **ภาคเหนือ** ภาวะเศรษฐกิจไตรมาสที่ 1 ปี 2550 ยังคงชะลอตัวลงอย่างต่อเนื่องโดยคาดว่าจะขยายตัวประมาณ 3.8% ถึงแม้ว่าระดับรายได้เกษตรกรเร่งตัวขึ้นเล็กน้อยจากไตรมาสก่อนจากผลผลิตพืชหลักที่เพิ่มขึ้น ขณะที่ราคาชะลอลง การผลิตภาคอุตสาหกรรมเพื่อส่งออกชะลอตัวตามการผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ส่วนภาคบริการขยายตัวในอัตราลดลงโดยได้รับผลกระทบจากปัญหาหมอกควันในเดือนมีนาคม ส่วนทางด้านของการอุปโภคบริโภคภาคเอกชนยังคงมีทิศทางและสัญญาณของการชะลอตัวตามการใช้จ่ายของผู้บริโภค เช่นเดียวกับการลงทุนภาคเอกชนที่ชะลอตัวโดยเฉพาะการก่อสร้าง ส่วนการลงทุนเพื่อการผลิตยังขยายตัว

- **ภาคใต้** ยังคงมีสัญญาณของการชะลอตัวลงอย่างต่อเนื่องในไตรมาสที่ 1 ปี 2550 โดยคาดว่าจะขยายตัวประมาณ 3.2% ทั้งนี้เนื่องจากสถานการณ์ระเบิดใน 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ ส่งผลให้การค้าและการลงทุน รวมทั้งจำนวนนักท่องเที่ยวปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในจังหวัดสงขลา ส่วนภาคเกษตรยังคงขยายตัวได้อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้เป็นผลมาจากระดับราคาสินค้าเกษตรที่ยังคงทรงตัวอยู่ในระดับสูง แต่อย่างไรก็ตามภาวะเศรษฐกิจของภาคใต้ ยังคงมีความเปราะบางอย่างมาก

- **ภาคกลาง** สัญญาณภาวะเศรษฐกิจยังคงชะลอตัวลงอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้เนื่องจากการชะลอตัวของภาคอุตสาหกรรมเป็นสำคัญ โดยคาดว่าจะขยายตัวประมาณ 5.0% ส่วนภาคเกษตรกรรมยังคงชะลอตัวตามช่วงที่หมดฤดูการเก็บเกี่ยว ทำให้ผลผลิตออกสู่ตลาดลดลง เช่นเดียวกับภาคบริการการท่องเที่ยว รวมทั้งการบริโภค และการลงทุน ที่ยังคงมีสัญญาณของการชะลอตัวลงอย่างต่อเนื่องจากสถานการณ์ทางเศรษฐกิจ และสถานการณ์ทางการเมืองเป็นสำคัญ

- **กรุงเทพและปริมณฑล** ไตรมาสที่ 1 ปี 2550 ยังคงมีสัญญาณของการชะลอตัว โดยคาดว่าจะขยายตัวประมาณ 3.8% ทั้งนี้เนื่องมาจากการชะลอตัวลงในภาคบริการและการท่องเที่ยว รวมถึงภาคอุตสาหกรรม ภาคการบริโภคและการลงทุน โดยปัจจัยที่ส่งผลทำให้เศรษฐกิจของเขตกรุงเทพ และปริมณฑลชะลอตัวลงได้แก่ สถานการณ์ความไม่แน่นอนทางการเมือง ราคาน้ำมันที่ ยังคงทรงตัวอยู่ในระดับที่สูง จนเป็นสาเหตุให้ผู้บริโภคและผู้ลงทุนขาดความเชื่อมั่นต่อภาวะเศรษฐกิจ

### แนวโน้มเศรษฐกิจไทย

เสถียรภาพทางเศรษฐกิจโดยรวมอยู่ในเกณฑ์ดีต่อเนื่อง โดยดุลบัญชีเดินสะพัดเกินดุลและเงินสำรองระหว่างประเทศอยู่ในระดับสูง ขณะที่อัตราเงินเฟ้อโดยรวมยังต่ำกว่าปีก่อน แม้จะเร่งตัวขึ้นในช่วงไตรมาสที่ 4 ของปีจากราคาน้ำมันที่เพิ่มขึ้น

จากปัจจัยบวกและปัจจัยของเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ และปัจจัยเฉพาะแต่ละภูมิภาค ในปี 2550 อาทิเช่น ค่าเงินบาทแข็งค่าขึ้นและเศรษฐกิจชะลอตัวลง ส่งผลให้สินค้าส่งออกของแต่ละภูมิภาคชะลอตัวลง ขณะเดียวกัน ภาวะเศรษฐกิจของประเทศที่ชะลอตัวลง และความเชื่อมั่นของผู้บริโภคและผู้ประกอบการในแต่ละภูมิภาคชะลอตัวลง ส่งผลให้กำลังซื้อในแต่ละภูมิภาคชะลอตัวลง การบริโภคและการลงทุนของภาคเอกชนในแต่ละภูมิภาคชะลอตัวลงส่งผลให้กำลังซื้อในแต่ละภูมิภาคชะลอตัวลง ทำให้เศรษฐกิจของแต่ละภูมิภาคในปี 2550 ชะลอตัวลงตามภาวะเศรษฐกิจไทย

### ตาราง 7 แสดงประมาณการอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจของภาคต่างๆ

ภาค	2547	2548	2549F	2550F	2550F	ไตรมาส ที่ 1 2550F
				(ก.พ.50) เดิม	(พ.ค. 50) ใหม่	
ตะวันออกเฉียงเหนือ	2.40%	3.68%	4.10%	4.03%	3.26%	3.57%
เหนือ	1.19%	4.88%	4.61%	4.20%	3.55%	3.78%
ใต้	4.60%	0.73%	4.53%	4.05%	2.73%	3.22%
กลาง	8.11%	5.54%	5.79%	5.27%	4.73%	4.96%
กทม.และปริมณฑล	7.13%	4.61%	4.80%	4.24%	3.77%	3.81%
รวมทั้งประเทศ (GDP)	6.20%	4.50%	5.00%	4.50%	3.80%	3.90%

“หมายเหตุ” : F คือ ผลการพยากรณ์โดยศูนย์พยากรณ์เศรษฐกิจและธุรกิจ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย

“ที่มา” (สำนักงานคณะกรรมการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2550)

จากปัจจัยบวกและปัจจัยลบดังกล่าวข้างต้นนั้น ทำให้สามารถประเมินสถานการณ์เศรษฐกิจทั้งโดยรวมและเศรษฐกิจในแต่ละภูมิภาคได้ดังนี้

- จากการที่ศูนย์พยากรณ์เศรษฐกิจและธุรกิจ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทยได้ปรับลดประมาณการทางเศรษฐกิจลงจากระดับ 4.5% มาอยู่ที่ระดับ 3.8% (หรือขยายตัวอยู่ในช่วง 3.5-4.0%) ส่งผลให้ศูนย์พยากรณ์เศรษฐกิจและธุรกิจ ได้มีการประมาณการอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจของแต่ละภูมิภาคใหม่ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

- แนวโน้มภาวะเศรษฐกิจของภาคตะวันออกเฉียงเหนือในปี 2550 คาดว่าจะขยายตัวอยู่ในช่วง 3.0 – 3.5% โดยจะขยายตัวประมาณ 3.3% ทั้งนี้ ภาคการเกษตรยังคงเป็นภาคเศรษฐกิจหลักในการสนับสนุนเศรษฐกิจของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เนื่องจากราคาสินค้าการเกษตรอยู่ในเกณฑ์ดี

- แนวโน้มภาวะเศรษฐกิจภาคเหนือในปี 2550 คาดว่าจะขยายตัวอยู่ในช่วง 3.5 – 4.0% โดยจะขยายตัวประมาณ 3.6% ซึ่งเป็นการขยายตัวในระดับเดียวกันกับเศรษฐกิจภาพรวมทั้งประเทศ ภาคการเกษตรยังคงเป็นภาคเศรษฐกิจหลักในการสนับสนุนเศรษฐกิจของภาคเหนือ เนื่องจากราคาสินค้าการเกษตรที่อยู่ในเกณฑ์ดี ขณะที่การส่งสินค้าออกต่างประเทศ โดยเฉพาะสินค้ากลุ่มอิเล็กทรอนิกส์คาดว่าจะยังคงสามารถส่งออกได้ในระดับที่เหมาะสม แม้ว่าอาจจะชะลอตัวลงบ้างเล็กน้อย การบริโภคในต่างประเทศเริ่มอึมครึม สำหรับภาคบริการที่เป็นเศรษฐกิจหลักของภาคเหนือ จะได้รับผลประโยชน์จากการท่องเที่ยวของภาคเหนือที่ยังขยายตัวในระดับที่ดีในปีนี้

- แนวโน้มเศรษฐกิจภาคใต้ในปี 2550 คาดว่าจะขยายตัวประมาณ 2.5 – 3.0% โดยจะขยายตัวประมาณ 2.7% ซึ่งถือว่าภูมิภาคที่มีอัตราการขยายตัวที่ต่ำที่สุดของประเทศและมีอัตราการขยายตัวต่ำกว่า 3.0% เนื่องจากได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ความไม่สงบใน 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ ประกอบกับผลผลิตทางเกษตรมีแนวโน้มลดลง โดยเฉพาะผลผลิตยางพาราและปาล์มน้ำมัน ขณะเดียวกันการผลิตภาคอุตสาหกรรมชะลอลง เนื่องจากกำลังซื้อภายในภูมิภาคลดลง อย่างไรก็ตาม การท่องเที่ยวของภาคใต้ตอนบน และแหล่งท่องเที่ยวฝั่งอันดามันยังคงขยายตัวต่อเนื่อง ซึ่งเป็นแรงผลักดันที่สำคัญในการพยุงเศรษฐกิจไม่ให้ชะลอตัวมากนัก

สถานการณ์ความไม่สงบใน 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ส่งผลกระทบต่อให้การท่องเที่ยวในภาคใต้ตอนล่างชะลอตัวลง นอกจากนี้ยังส่งผลกระทบต่อการใช้จ่ายของประชาชนและภาคธุรกิจ เนื่องจากประชาชนระมัดระวังการใช้จ่ายมากขึ้น ขณะที่ภาคธุรกิจชะลอการลงทุน

- แนวโน้มภาวะเศรษฐกิจในภาคกลางในปี 2550 คาดว่าจะขยายตัวอยู่ในช่วง 4.5 – 5.0% โดยจะขยายตัวประมาณ 4.7% เนื่องจากภาคอุตสาหกรรมในภาคกลางจะได้รับผลประโยชน์จากราคาน้ำมันดีเซลที่ไม่มีการปรับตัวสูงขึ้นมากนัก อัตราดอกเบี้ยมีแนวโน้มลดลง และการส่งออกที่ยังขยายตัวได้ในระดับที่เหมาะสม นอกจากนี้ ภาคการเกษตรของภาคกลางจะได้รับผลประโยชน์จากการที่ราคาสินค้าการเกษตรอยู่ในเกณฑ์ดี

- แนวโน้มภาวะเศรษฐกิจกรุงเทพและปริมณฑลในปี 2550 คาดว่าจะขยายตัวอยู่ในช่วง 3.5 – 4.0% โดยจะขยายตัวประมาณ 3.8% ซึ่งเป็นการขยายตัวในระดับเดียวกันกับเศรษฐกิจภาพรวมทั้งประเทศ เนื่องจากภาคอุตสาหกรรมในเขตกรุงเทพและปริมณฑลจะได้รับผลประโยชน์จากราคาน้ำมันดีเซลที่ไม่มีการปรับตัวสูงขึ้นมากนัก อัตราดอกเบี้ยมีแนวโน้มลดลง และการส่งออกที่ยังขยายตัวได้ในระดับที่เหมาะสม อย่างไรก็ตาม จากการที่วางระเบิดในกรุงเทพฯ ก่อปรกับความกังวลเกี่ยวกับสถานการณ์ไม่สงบต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต ส่งผลให้ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคและผู้ประกอบการปรับตัวลดลง จะส่งผลให้การจับจ่ายใช้สอย การลงทุน และการท่องเที่ยวของกรุงเทพและปริมณฑลชะลอตัวลง ทำให้ภาคการบริการและภาคอุตสาหกรรมชะลอตัวลง

### ภาวะเศรษฐกิจของจังหวัด

จังหวัดพระนครศรีอยุธยาเป็นอดีตราชธานีที่ยาวนานที่สุดถึง 417 ปี เป็นดินแดนที่มีความสำคัญทางประวัติศาสตร์ที่มีเอกลักษณ์โดดเด่นทั้งด้านกายภาพ อารยธรรม ประวัติศาสตร์ มีโบราณสถานที่ยังคงเหลืออยู่เป็นเครื่องบ่งชี้ถึงความรุ่งเรืองในอดีต สหประชาชาติ (UNESCO) ได้รับอุทยานประวัติศาสตร์พระนครศรีอยุธยาไว้เป็นมรดกโลกทางวัฒนธรรม เมื่อ 13 ธันวาคม 2534 เป็นผลให้จังหวัดพระนครศรีอยุธยาเป็นเมืองที่มีนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศให้ความสนใจเข้ามาเยี่ยมชมโบราณสถานและวัดวาอารามอย่างต่อเนื่อง ทำให้อัตราการเติบโตของจำนวนนักท่องเที่ยวยังคงขยายตัวในทิศทางบวก และด้วยจังหวัดพระนครศรีอยุธยาก็ยังมีความได้เปรียบในด้านของการเดินทางที่มีความสะดวกสบาย มีระยะทางใกล้กรุงเทพฯ มีถนนที่ขยายใหญ่เข้ามาในจังหวัด

ได้หลายเส้นทางซึ่งใช้ระยะเวลาในการเดินทางจากกรุงเทพถึงจังหวัดพระนครศรีอยุธยาไม่เกิน 1 ชั่วโมง

นอกจากนี้การที่ภาครัฐและเอกชนยังร่วมมือกันจัดกิจกรรมส่งเสริมการท่องเที่ยวหลายกิจกรรม อาทิ กิจกรรม “เที่ยวเมืองไทย ใจดีกรุงเทพฯ” จัดแข่งขันเรือนานาชาติและเรือยาวประเพณี การจัดงานประเพณีสงกรานต์กรุงเก่า งานลอยกระทงตามประเพณีศูนย์ศิลปาชีพบางไทร การจัดงานลอยกระทงกรุงเก่า 4 มุมเมือง เป็นต้น จากกิจกรรมที่ได้รับการประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่องทำให้ได้รับความสนใจจากนักท่องเที่ยวชาวไทยค่อนข้างมาก จึงส่งผลดีต่อการเดินทางเข้าพื้นที่อย่างต่อเนื่องสำหรับนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เข้าพักในพื้นที่แยกเป็นรายสัญชาติ ได้แก่ ญี่ปุ่น เนเธอร์แลนด์ เยอรมัน ฝรั่งเศส และอเมริกา ตามลำดับ

#### ตาราง 8 แสดงสถิติการท่องเที่ยวจังหวัดพระนครศรีอยุธยา(พ.ศ.2543 - 2549)

ปี	ผู้เยี่ยมชม	นักท่องเที่ยว	ผู้เดินทาง	รายได้(ล้านบาท)	จำนวน โรงแรม	ห้องพัก
2545	2,833,860	688,906	2,144,954	3,181.63	23	1,421
2546	2,711,607	447,412	2,264,195	3,656.90	21	1,421
2547	3,023,933	582,661	2,441,272	4,475.07	27	1,446
2548	3,260,589	625,674	2,634,915	4,781.09	32	1,446
2549	5,091,236	629,317	1,916,301	3,753.19	32	1,964

“ที่มา” : (สำนักงานการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย ภาคกลาง เขต 6, 2549)

สำหรับสถานการณ์การพักแรม พบว่ามีจำนวนที่พักมากที่สุดในปี พ.ศ. 2549 มีจำนวนทั้งสิ้น 32 แห่ง ไม่มีการเปลี่ยนแปลงเมื่อเทียบกับปี พ.ศ. 2548 แต่เมื่อเทียบกับปี พ.ศ. 2545 แล้วมีจำนวนเพิ่มขึ้นถึง 9 แห่งคิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 39.13 แต่จำนวนห้องพักเมื่อเทียบกับปี พ.ศ. 2548 จำนวนเพิ่มขึ้น 518 คิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 35.82 และเพิ่มมากที่สุดจะเป็นที่พักระดับราคา 500-1,000 บาท โดยเพิ่มขึ้นร้อยละ 26.47 มีอัตราการเข้าพักเฉลี่ยร้อยละ 63.03 มีอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.38

