

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนเปิดโรงพยาบาลเอกชนในเขตอำเภอกระนวน จังหวัดขอนแก่น

FEASIBILITY OF INVESTMENT THE PRIVATE HOSPITAL IN KRANUAN DISTRICT, KHON KAEN PROVINCE

ทิพาพร สิบสารคาม¹

ประจักษ์ บัวผัน²

บทคัดย่อ

รายงานการศึกษาอิสระครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนเปิดโรงพยาบาลเอกชนในเขตอำเภอกระนวน จังหวัดขอนแก่น ในด้านการตลาด ด้านการจัดการ ด้านเทคนิค และด้านการเงิน ทั้งนี้ได้นำเครื่องมือ ได้แก่ การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไปทางธุรกิจ การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการแข่งขันการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค การวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด การวิเคราะห์ด้านการจัดการ การวิเคราะห์ด้านเทคนิค และการวิเคราะห์ด้านการลงทุนมาใช้ในการศึกษา โดยการแจกแบบสอบถามเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 400 ชุด พบว่า ด้านการตลาดมีการวิเคราะห์ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านเทคนิคเป็นการวิเคราะห์ด้านสถานที่และการออกแบบร้าน รวมถึงการควบคุมคุณภาพ ด้านการจัดการ พบว่า การจัดการที่มีความรู้ความสามารถในการปฏิบัติงานมีคุณสมบัติตรงตามตำแหน่งที่กำหนดไว้ มีการวางแผนองค์การอย่างมีระบบ การวางแผนงานให้เป็นไปตามกำหนด ด้านการเงิน โดยใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น 63,767,440 บาท เป็นส่วนของผู้ถือหุ้นกิจการ 43,767,440 บาท และจากการกู้ยืมจากธนาคาร 20,000,000 บาท พบว่า มีมูลค่าปัจจุบัน เท่ากับ 221,264,810.10 บาท โดยมีค่าเป็นบวก มีอัตราผลตอบแทนภายใน เท่ากับร้อยละ 34.37 และระยะเวลาในการคืนทุน 3 ปี 9 เดือน 4 วัน ดังนั้น ได้ศึกษารอบทุกด้านแล้วจึงสรุปได้ว่าการลงทุนเปิดโรงพยาบาลเอกชนในเขตอำเภอกระนวน มีความเป็นไปได้และมีความน่าสนใจในการลงทุน

คำสำคัญ: การศึกษาความเป็นไปได้ โรงพยาบาลเอกชน อำเภอกระนวน

Abstract

This independent study was to study feasibility of investment the private hospital in kranuan district, khon kaen province. The study was covering marketing, management, technical and financial. Therefore the study was performed to analyze general environment, internal environment, SWOT analysis, competitive environment, marketing mixed, management analysis, technical analysis and analyzed the investment by used questionnaire to collect the data 400 samples. In term of management, the organization chart was systematically organized and the operating personnel were qualified. The total investment cost was 63,767,440 Baht which by the owner 43,767,440 baht and the bank loan 20,000,000 baht. Beside, the net present value (NPV) was 221,264,810.10 Baht. The Internal rate of return (IRR) is 34.37. The payback period was 3 year 9 month and 4 days. In summary, The investment private hospital in kranuan district was feasible.

Keywords: feasibility study of investment, private hospital, Khon Kaen municipal

¹ นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาด้านการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

² รองศาสตราจารย์ ประจำคณะสาธารณสุขศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

บทนำ

จากสถานการณ์การให้บริการของโรงพยาบาลรัฐที่ไม่เพียงพอต่อความต้องการในการรักษาพยาบาลของผู้ป่วย ผู้ป่วยเสียเวลารอนาน ทำให้ผู้มีกำลังทรัพย์หันไปใช้บริการโรงพยาบาลเอกชน ซึ่งให้บริการที่รวดเร็วกว่าและเป็นที่พอใจของประชาชนมากกว่าโรงพยาบาลของรัฐ เช่น การต้อนรับ ระบบการรักษา ตลอดจนสถานที่และบรรยากาศโดยรวม เมื่อเอกชนดำเนินกิจการ เป้าหมาย คือ ต้องดำเนินการเพื่อให้เกิดผลกำไร กิจกรรมของเอกชนจะแสวงหาตลาดหรือกลุ่มเป้าหมายที่มีกำลังซื้อ ซึ่งโรงพยาบาลเอกชนก็อยู่ในหลักเกณฑ์นี้เช่นเดียวกัน ผู้ที่มีกำลังซื้อย่อมต้องการสินค้าที่ดี การใช้บริการก็ย่อมเลือกใช้บริการที่ดีเป็นที่พอใจ ดังนั้น โรงพยาบาลเอกชนจึงมีเป้าหมายเพื่อให้บริการแก่ผู้ใช้บริการที่มีรายได้และความต้องการใช้บริการที่สะดวก รวดเร็ว ทั้งในการรักษาพยาบาลและการให้บริการที่ได้มาตรฐาน[1]

อำเภอกระนวน จังหวัดขอนแก่น มีจำนวนประชากร ทั้งสิ้น 78,930 คน แบ่งเป็น 9 ตำบล 98 หมู่บ้าน มี 1 เทศบาลเมือง 3 เทศบาลตำบล และ 6 องค์การบริหารส่วนตำบล หน่วยงานด้านการสาธารณสุข ประกอบไปด้วย สาธารณสุขอำเภอกระนวน มีโรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพตำบล จำนวน 13 แห่ง และมีโรงพยาบาลขนาดใหญ่เพียง 1 แห่ง เป็นโรงพยาบาลของรัฐ คือ โรงพยาบาลสมเด็จพระยุพราชกระนวน อีกทั้งโรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพตำบลสามารถให้บริการเพียงการรักษาพยาบาลพื้นฐานเท่านั้น ดังนั้น โรงพยาบาลสมเด็จพระยุพราชกระนวน ซึ่งเป็นโรงพยาบาลประจำอำเภอ เป็นโรงพยาบาลขนาด 90 เตียง จึงไม่เพียงพอต่อการให้บริการแก่ประชาชนในพื้นที่อำเภอกระนวน [2]

จากเหตุผลดังกล่าว ผู้ศึกษาซึ่งเป็นเภสัชกรและมีสมาชิกภายในครอบครัวเป็นแพทย์ จึงเล็งเห็นโอกาสในการทำธุรกิจโรงพยาบาลเอกชน ซึ่งเป็นธุรกิจบริการสาธารณสุขปโภคพื้นฐานที่จำเป็น อีกทั้งโอกาสการลงทุนในธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนมีสูง เนื่องจากความต้องการในการรักษาพยาบาลมีเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จึงสนใจศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนเปิดโรงพยาบาลเอกชนในเขตอำเภอกระนวน จังหวัดขอนแก่น โดยทำการเก็บข้อมูลเกี่ยวกับความต้องการในการรักษาพยาบาลของผู้ป่วยในเขตอำเภอกระนวน ซึ่งผลการศึกษานี้จะเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินการธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้รับบริการทางการแพทย์ให้เกิดความพึงพอใจสูงสุด และสามารถนำผลการศึกษาที่ได้เป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจลงทุน

วัตถุประสงค์

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนเปิดโรงพยาบาลเอกชนในเขตอำเภอกระนวน จังหวัดขอนแก่น ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน

วิธีดำเนินงาน

การศึกษานี้เป็นการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนเปิดโรงพยาบาลเอกชนในเขตอำเภอกระนวน จังหวัดขอนแก่น โดยจะศึกษาถึงความเป็นไปได้ใน 4 ด้าน รายละเอียดดังนี้

1. การศึกษาด้านการตลาด ประกอบด้วยการวิเคราะห์ลักษณะของความต้องการ (Demand) ภาวการณ์ตอบสนอง (Supply) ส่วนประสมทางการตลาดประกอบด้วยผลิตภัณฑ์หรือ ราคา สถานที่ตั้ง การส่งเสริมการตลาด บุคคล กระบวนการบริการและการก่อสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ และทำการเก็บข้อมูลด้วยแบบสอบถามกับประชากรที่อาศัยอยู่ในเขตอำเภอกระนวน จังหวัดขอนแก่น จำนวน 78,930 คน [3] ขนาดของกลุ่มตัวอย่างได้มาโดยการคำนวณจากจำนวนประชากร ได้กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 400 คน ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบ

สะดวก (Convenience Sampling) ร่วมกับการศึกษาแนวคิดเกี่ยวกับโรงพยาบาลและสถานพยาบาล [4] พฤติกรรมผู้บริโภค [5] การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป [6] การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการแข่งขัน [7] การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค [8] และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2. การศึกษาด้านเทคนิค ประกอบด้วยการวิเคราะห์เทคนิคความเหมาะสมของการลงทุนในสิ่งปลูกสร้าง อุปกรณ์อำนวยความสะดวก เครื่องตกแต่งและติดตั้ง ในด้านราคา คุณภาพ และประสิทธิภาพในการดำเนินการ [9]

3. การศึกษาด้านการจัดการ เป็นการวิเคราะห์ในเรื่องการจัดการองค์กร การจัดหาบุคลากร รูปแบบในการดำเนินงาน ตลอดจนการกำหนดนโยบายด้านต่างๆ โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อให้สามารถกำหนดรูปแบบการบริหารและดำเนินงาน โดยนำผลที่ได้ไปช่วยในการพิจารณาและประเมินผล การตัดสินใจการลงทุน [10]

4. การศึกษาด้านการเงิน เป็นการศึกษถึงการประมาณการเงินลงทุนเริ่มแรก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและผลตอบแทนของโครงการ โดยใช้เกณฑ์การตัดสินใจแบบไม่ใช้ค่าเวลา ได้แก่ วิธีระยะเวลาคืนทุน (Payback Period: PB) และเกณฑ์การตัดสินใจแบบใช้ค่าเวลา ได้แก่ วิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) และวิธีอัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return: IRR) เพื่อประกอบการตัดสินใจในการลงทุน [11]

ผลการวิจัย

1. ผลการศึกษาด้านการตลาด

1.1 ผลการศึกษาจากแบบสอบถาม

ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนมากเป็นเพศหญิง ร้อยละ 62.8 อายุ 21 – 30 ปี ร้อยละ 33.5 การศึกษาระดับปริญญาตรี ร้อยละ 35.0 อาชีพรับราชการ/รัฐวิสาหกิจ ร้อยละ 25.0 มีรายได้ 15,001-20,000 บาท ร้อยละ 22.7 สถานภาพสมรส ร้อยละ 52.0 จำนวนสมาชิกในครอบครัว 4-5 คน ร้อยละ 41.8 อาศัยอยู่อำเภอกระนวน จังหวัดขอนแก่น ร้อยละ 34.0

พฤติกรรมการใช้บริการด้านสุขภาพในการรักษาพยาบาลของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า ส่วนมากใช้สิทธิ์บัตรประกันสุขภาพ (บัตรทอง) ร้อยละ 41.8 รับประทานยาในโรงพยาบาลครั้งสุดท้าย เมื่อ 4 อาทิตย์ที่ผ่านมา ร้อยละ 63.5 เข้ารับการรักษาโรคทั่วไป เช่น ปวดท้อง ร้อยละ 53.0 การเข้ารับการรักษาในช่วง 1 เดือนที่ผ่านมาของคนในครอบครัว ไม่มีผู้เข้ารับการรักษา ร้อยละ 44.5 เข้ารับการรักษาจากโรงพยาบาลชุมชนประจำอำเภอ ร้อยละ 37.0 เคยใช้บริการโรงพยาบาลเอกชน ร้อยละ 69.8 ตัดสินใจใช้บริการโรงพยาบาลเอกชนด้วยตนเอง ร้อยละ 44.8 ใช้บริการโรงพยาบาลเอกชนเนื่องจากคุณภาพของแพทย์ / พยาบาล ร้อยละ 92.8 ระยะทางที่เหมาะสมในการเดินทางไปโรงพยาบาลเอกชนไม่เกิน 30 กิโลเมตร ร้อยละ 71.0 มีความต้องการในการใช้บริการโรงพยาบาลเอกชน ร้อยละ 72.3 โดยต้องการการรักษาโรคเด็ก ร้อยละ 89.5

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการด้านสุขภาพในโรงพยาบาลเอกชนที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดในแต่ละด้าน พบว่า ด้านผลิตภัณฑ์ ได้แก่ การบริการที่ดีจากบุคลากรทางการแพทย์ (ค่าเฉลี่ย 4.37) ด้านราคา ได้แก่ ค่ารักษาพยาบาลมีความเหมาะสมเมื่อเทียบกับคุณภาพการรักษา (ค่าเฉลี่ย 4.35) ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ได้แก่ โรงพยาบาลตั้งอยู่ใกล้บ้าน (ค่าเฉลี่ย 4.24) ด้านการส่งเสริมการตลาด ได้แก่ มีการจำหน่ายโปรแกรม/แพ็คเกจการรักษาทางเว็บไซต์, Social Media (ค่าเฉลี่ย 4.23) ด้านบุคลากร ได้แก่ บุคลากรมีความรู้ความเข้าใจในการให้บริการ (ค่าเฉลี่ย 4.33) ด้านกระบวนการให้บริการ ได้แก่ กระบวนการให้บริการมีความรวดเร็ว (ค่าเฉลี่ย 4.33) ด้านลักษณะทางกายภาพ ได้แก่ ความสะอาดของเครื่องมืออุปกรณ์ทางการแพทย์ (ค่าเฉลี่ย 4.46)

1.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป (General Environment)

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป พบว่า สภาพแวดล้อมทางการเมืองและกฎหมาย สภาพแวดล้อมทางสังคมและวัฒนธรรม สภาพแวดล้อมทางเทคโนโลยีและสภาพแวดล้อมทางกายภาพส่งผลกระทบต่อธุรกิจส่วนสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ ส่งผลกระทบต่อทั้งด้านบวกและด้านลบต่อธุรกิจโรงพยาบาลเอกชน

1.3 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการแข่งขัน

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการแข่งขัน พบว่า การแข่งขันระหว่างองค์กรธุรกิจเดียวกันกับคู่แข่งจากคู่แข่งหน้าใหม่และอำนาจการต่อรองของผู้ขายอยู่ในระดับต่ำ ส่วน คู่แข่งจากสินค้าทดแทนและอำนาจการต่อรองของผู้ซื้ออยู่ในระดับปานกลาง

1.4 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค (SWOT Analysis)

จุดแข็ง ได้แก่ 1) เป็นโรงพยาบาลเอกชนแห่งแรกและแห่งเดียวในอำเภอกระนวน จังหวัดขอนแก่น ทำให้ไม่มีคู่แข่ง 2) ผู้ประกอบการเป็นแพทย์เฉพาะทางด้านกุมารแพทย์และแพทย์อายุรกรรมโรคไต รวมถึงมีคลินิกของตนเองและเป็นเภสัชกรมีร้านขายยาจำนวน 4 แห่ง ดังนั้น หากดำเนินการโรงพยาบาลเอกชนจะมีกลุ่มลูกค้าเดิมติดตามมาใช้บริการในโรงพยาบาลเอกชนแน่นอน รวมทั้งผู้ประกอบการเปิดร้านขายยาจำนวน 4 แห่ง ทำให้สามารถซื้อยาได้ในครั้งละปริมาณมากๆ เพื่อให้ได้ราคาต้นทุนที่ต่ำลง มีความได้เปรียบทางขนาด (Economies of scale) 3) ความได้เปรียบด้านเงินทุนสำหรับโรงพยาบาลเอกชนที่มีการระดมทุนโดยการออกหุ้นเพื่อเป็นการระดมเงินทุนเพื่อนำมาหมุนเวียนในกิจการเช่นเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีและอุปกรณ์การแพทย์เป็นต้น 4) การบริหารงานภายในง่ายไม่ต้องผ่านชั้นตอนยุ่งยากเหมือนโรงพยาบาลภาครัฐ และ 5) เจาะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ดีกว่าโรงพยาบาลภาครัฐ

จุดอ่อน ได้แก่ 1) การลงทุนในธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนต้องใช้เงินลงทุนทั้งต้นทุนด้านอาคารห้องตรวจเครื่องมือทางการแพทย์ระบบการจัดการ เป็นต้นซึ่งต้องระดมทุนโดยการประกอบกิจการต้องใช้เงินลงทุนมาก ระยะเวลาคืนทุนของธุรกิจต้องใช้ระยะเวลายาวซึ่งไม่อาจได้รับผลกำไรได้ในระยะอันสั้น และ 2) การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและอุปกรณ์การแพทย์เทคโนโลยีและวิวัฒนาการในการผลิตอุปกรณ์การแพทย์ได้เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วซึ่งเทคโนโลยีใหม่ๆสามารถช่วยให้การตรวจวิเคราะห์วินิจฉัยโรคได้อย่างรวดเร็วแม่นยำและมีประสิทธิภาพซึ่งอุปกรณ์ดังกล่าวมีราคาสูงและมีค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาสูง

โอกาส ได้แก่ 1) มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ทำงานอยู่ในเขตอำเภอกระนวนและอำเภอใกล้เคียง ได้แก่ อำเภอซำสูง จังหวัดขอนแก่น อำเภอท่าคันโท อำเภอหนองกุงศรีและอำเภอห้วยเม็ก จังหวัดกาฬสินธุ์ ที่สามารถเบิกค่ารักษาพยาบาลจากสำนักงานประกันสังคมได้จำนวนมาก 2) จากที่ประชาชนมีพฤติกรรมในการดูแลสุขภาพที่เปลี่ยนไปและระดับการศึกษาของประชาชนที่มีการได้รับการศึกษามากขึ้นทำให้ที่หันมาใส่ใจสุขภาพรวมถึงคุณภาพชีวิตมากขึ้น 3) ปัจจุบันคนไข้กลุ่มข้าราชการสามารถมาใช้บริการของรพ.เอกชนได้ โดยสามารถเบิกจากกรมบัญชีกลางได้ ทำให้สามารถขยายการดูแลรักษาไปถึงลูกค้ากลุ่มนี้ได้ และ 4) ประชาชนเริ่มสนใจการซื้อประกันสุขภาพเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากสามารถช่วยลดหย่อนภาษีได้ และหากมีการเจ็บป่วยนอนโรงพยาบาล ก็ยังสามารถเรียกค่าชดเชยจากการเจ็บป่วยได้อีกด้วย ซึ่งประชาชนที่ซื้อประกันสุขภาพก็เพื่อที่จะมารับการรักษาที่รพ.เอกชน เพราะรักษาได้รวดเร็วกว่า

อุปสรรค ได้แก่ 1) การหาแพทย์เข้ามาทำงานในโรงพยาบาลเอกชนเปิดใหม่ทำได้ยากโดยเฉพาะผู้ที่ มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในวิชาชีพสูงเนื่องจากการขาดแคลนบุคลากรทางการแพทย์ปัจจุบัน 2) ผลกระทบจากปัญหาความผันผวนทางเศรษฐกิจส่งผลกระทบทางด้านกำลังซื้อของประชาชน 3) โรงพยาบาลรัฐมีการเปิด

คลินิกพิเศษในโรงพยาบาลของรัฐเช่นเปิดคลินิกนอกเวลาราชการและโครงการ 30 บาทรักษาทุกโรคในส่วนสถานบริการอื่นๆเช่นร้านขายยาคลินิกอาจมีผลกับโรงพยาบาลเอกชนที่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

การลงทุนเปิดโรงพยาบาลเอกชนในเขตอำเภอกระนวนจังหวัดขอนแก่นมีความได้เปรียบ เนื่องจากในเขตอำเภอกระนวนยังไม่มีโรงพยาบาลเอกชน อีกทั้งผู้ประกอบการเป็นแพทย์เฉพาะทางด้านกุมารแพทย์ แพทย์อายุรกรรมโรคไต และเลสิกซอร์ สามารถให้การรักษายาบาลได้เป็นอย่างดี ดังนั้น หากดำเนินการโรงพยาบาลเอกชนจะมีกลุ่มลูกค้าเดิมที่คลินิกและร้านขายยาจะติดตามมาใช้บริการในโรงพยาบาลเอกชนแน่นอน การเปิดโรงพยาบาลเอกชนในอำเภอกระนวนมีความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด

2. ผลการศึกษาด้านเทคนิค

การวิเคราะห์ทางด้านเทคนิคเป็นการวิเคราะห์ด้านทำเลที่ตั้ง การออกแบบ ปรับปรุง ตกแต่งพื้นที่ใช้สอยการจัดหาอุปกรณ์ทางการแพทย์ ดังนั้น โรงพยาบาลเอกชนในอำเภอกระนวน มีความเป็นไปได้ในการลงทุนด้านเทคนิค

3. ผลการศึกษาด้านการจัดการ

การจัดการองค์กรและบุคลากรเป็นการเตรียมความพร้อมของบุคลากรเพื่อให้สามารถปฏิบัติงานในตำแหน่งต่างๆ ตามความถนัดของตนเอง มีคุณสมบัติตรงตามตำแหน่งที่กำหนดไว้ มีการควบคุมพัฒนาคุณภาพการให้บริการ มีการวางแผนองค์กรอย่างเป็นระบบ ดังนั้น โรงพยาบาลเอกชนในอำเภอกระนวน มีความเป็นไปได้ในด้านการจัดการ

4. ผลการศึกษาด้านการเงิน

การศึกษาด้านการเงินเป็นการศึกษาเกี่ยวกับเงินลงทุน รายได้ ค่าใช้จ่าย ความคุ้มค่าในการลงทุน เพื่อนำผลการศึกษาที่ได้พิจารณาว่ามีความเป็นไปได้ในการลงทุนหรือไม่ โดยเป็นการศึกษาการจัดทำงบการเงินและงบกระแสเงินสดล่วงหน้า โดยการประเมินความเป็นไปได้ของโครงการการลงทุน ใช้เกณฑ์ในการตัดสินใจโดยศึกษาจุดคุ้มทุน (Break Even Point) ระยะเวลาการคืนทุน (Payback period) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net present value: NPV) และอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (Internal rate of return: IRR) จากการศึกษาพบว่า การลงทุนโรงพยาบาลเอกชนในอำเภอกระนวน จังหวัดขอนแก่น มีผลตอบแทนจากการลงทุนโครงการโรงพยาบาลเอกชนในอำเภอกระนวนได้เป็นอัตราส่วนเท่ากับ 34.37% แสดงให้เห็นถึงผลตอบแทนที่มากกว่า ต้นทุนเงินทุนหรืออัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่เจ้าของโครงการต้องการ 3.23% ดังนั้น โรงพยาบาลเอกชนในอำเภอกระนวน มีความเป็นไปได้ในด้านการเงิน

อภิปรายผลการศึกษา

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนเปิดโรงพยาบาลเอกชนในเขตอำเภอกระนวน จังหวัดขอนแก่น มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนเปิดโรงพยาบาลเอกชนในเขตอำเภอกระนวน จังหวัดขอนแก่น ในด้านการตลาด ด้านการจัดการ ด้านเทคนิค และด้านการเงิน ผลการศึกษาพบว่า ด้านการตลาดมีการวิเคราะห์ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านเทคนิคเป็นการวิเคราะห์ด้านสถานที่ รวมถึงการควบคุมคุณภาพ ด้านการจัดการ พบว่า มีการจัดบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ มีคุณสมบัติตรงตามตำแหน่งที่กำหนดไว้ มีการวางแผนองค์กรอย่างมีระบบ การวางแผนงานให้เป็นไปตามกำหนด ด้านการเงิน โดยใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น 63,767,440 บาท เป็นส่วนของเจ้าของกิจการ 43,767,440 บาท และกู้ธนาคาร 20,000,000 บาท มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ เท่ากับ 221,264,810.10 บาท โดยมีค่าเป็นบวก มีอัตราผลตอบแทนโครงการ ร้อยละ 34.37 และระยะเวลาในการคืนทุน 3 ปี 9 เดือน 4 วัน

สรุปได้ว่าการลงทุนเปิดโรงพยาบาลเอกชนในเขตอำเภอกระนวน มีความเป็นไปได้และมีความน่าสนใจในการลงทุน มีความสอดคล้องกับการการศึกษาของณัฐพงศ์ ทอวิจิตร (2557) ที่ศึกษาความเป็นไปได้ในการเปิดร้านขายยาที่ศูนย์อาหารและบริการ 2 พบว่า ด้านการตลาด เอื้อประโยชน์ต่อการลงทุน และมีผู้สนใจใช้บริการร้อยละ 93.25 จึงมีความเป็นไปได้ทางการตลาด มีความเป็นไปได้ด้านการจัดการ ด้านเทคนิค ส่วนในด้านการเงิน พบว่า มีการลงทุนทั้งสิ้น 503,996 บาท มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 755,937.35 บาท โดยมีค่าเป็นบวก มีอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ ร้อยละ 44.09 และระยะเวลาในการคืนทุน 1 ปี 1 เดือน 5 วัน สรุปได้ว่ามีความเป็นไปได้และมีความน่าสนใจในการลงทุน สอดคล้องกับการศึกษาของสิริกัญจน์ กมลปิยะพัฒน์ (2556) ที่ศึกษาการตัดสินใจเลือกใช้บริการโรงพยาบาลเอกชนในกรุงเทพมหานคร พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ใช้สิทธิในการเข้ารับบริการในโรงพยาบาลเอกชนโดยการใช้สิทธิประกันกลุ่ม/สวัสดิการพนักงาน ตัดสินใจใช้บริการโรงพยาบาลเอกชนด้วยตัวเอง เข้ารับบริการ 2-5 ครั้ง/ปี ปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดด้านคุณภาพการบริการ ด้านการประกันสุขภาพ และด้านการตัดสินใจเลือกใช้บริการ โดยรวมอยู่ในระดับมาก สอดคล้องกับการศึกษาของปรมัตต์ ผลเดช (2555) ที่ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนคลินิกเสริมความงามออโรรา ในศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า อำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี พบว่า ปัจจัยด้านเศรษฐกิจและสังคมเป็นปัจจัยที่เอื้อประโยชน์ต่อการลงทุน มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ เท่ากับ 1,899,180.17 บาท อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน เท่ากับ 39% ระยะเวลาคืนทุน 1 ปี 8 เดือน 26 วัน สรุปได้ว่า การลงทุนในคลินิกเสริมความงามออโรรา มีความเป็นไปได้ในการลงทุน สอดคล้องกับการศึกษาของธนพาส สุวดีษฐ์ (2554) ที่ศึกษาปัจจัยส่วนประสมทาง การตลาดและสิ่งแวดล้อมทางการตลาดที่มีผลต่อพฤติกรรมทางเลือกใช้บริการโรงพยาบาลเอกชน ในเขตจังหวัดชลบุรี พบว่า ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลในระดับมากที่สุด ได้แก่ การบริการ ราคา สถานที่/ช่องทางการจัดจำหน่าย บุคลากร และกระบวนการให้บริการ และด้านที่อยู่ในระดับมาก ได้แก่ การส่งเสริมการตลาด และด้านลักษณะทางกายภาพของการบริการ สอดคล้องกับงานวิจัยของจันทนา รักษานาค (2554) ที่ศึกษาปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการโรงพยาบาลเอกชนขนาดใหญ่ในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่า ส่วนมากใช้บริการ 2-4 ครั้ง เพื่อเข้ารับรักษาโรคทั่วไป ค่ารักษาพยาบาล 1,001-3,000 บาท ผู้ป่วยเองหรือครอบครัวเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่าย ผู้ร่วมตัดสินใจเข้ารับบริการคือ ครอบครัว เข้าใช้โรงพยาบาลเอกชนเนื่องจากชื่อเสียงของโรงพยาบาล ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจรับบริการที่มีความสำคัญอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ด้าน ผลิตภัณฑ์ ด้านสถานที่บริการ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านกระบวนการให้บริการ และด้านลักษณะทางกายภาพ สอดคล้องกับการศึกษาของกาญจนาภรณ์ วันเพ็ญ (2553) ที่ศึกษากลยุทธ์ทางการตลาดของโรงพยาบาลเอกชนจังหวัดอุบลราชธานี พบว่า กลยุทธ์การตลาดมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการโรงพยาบาลเอกชนทุกด้านอยู่ในระดับมาก เรียงตามลำดับจากค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ ด้านการบริการทางการแพทย์ ด้านบุคลากรในการให้บริการ ด้านเทคนิคและกระบวนการ ด้านราคา ด้านลักษณะทางกายภาพ ด้านช่องทางการบริการและด้านส่งเสริมการตลาด และสอดคล้องกับงานวิจัยของมินา บุญพรหมมา (2552) ทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการเปิดร้านยาในชุมชนบ้านคำไฮ เทศบาลตำบลบ้านเป็ด อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น พบว่า มีแนวทางในการกำหนดกลยุทธ์การตลาดด้านการบริการ (7P's) ที่เหมาะสม ทำให้มีความเป็นไปได้ในด้านการตลาด ด้านการจัดการ มีเกษตรกรที่มีประสบการณ์และพนักงานขายที่มีความรู้ ทำให้มีความเป็นไปได้ด้านการจัดการ และด้านการเงิน พบว่า คืนทุนได้ในระยะเวลา 1 ปี 11 เดือน มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ เท่ากับ 240,539.98 บาท ซึ่งมีค่าเป็นบวก มีอัตราผลตอบแทนของเงินลงทุน เท่ากับ ร้อยละ 43.04 ดังนั้น สามารถลงทุนในกิจการตามแผนธุรกิจนี้ได้ สอดคล้องกับการศึกษาของพัชรภรณ์ พรหมบุตร (2551) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งคลินิกเอกชนในอำเภอรัตนบุรี จังหวัดสุรินทร์ พบว่า การลงทุนจัดตั้งคลินิกเอกชน ในอำเภอรัตนบุรี จังหวัด

สุรินทร์ ต้องใช้เงินลงทุน 8,338,000 บาท มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ เท่ากับ 1,750,647.91 บาท อัตราผลตอบแทนโครงการ เท่ากับ 13.40% ระยะเวลาคืนทุน 3 ปี 7 เดือน ดังนั้น การจัดตั้งคลินิกเอกชนในอำเภอรัตนบุรี จังหวัดสุรินทร์ ถือว่ามีความคุ้มค่าในการลงทุนและมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

สรุปผลการศึกษา

การลงทุนโรงพยาบาลเอกชนในอำเภอกระนวน จังหวัดขอนแก่น สรุปได้ดังตารางที่ 1

ข้อเสนอแนะเพื่อนำไปศึกษาครั้งต่อไป

1. ควรทำการศึกษาความต้องการในการใช้บริการทางการแพทย์ในโรงพยาบาลเอกชน โดยการระบุถึงประเภทการบริการที่ต้องการรับการรักษาและต้องการให้มีภายในโรงพยาบาลเอกชนที่ชัดเจน เพื่อให้โรงพยาบาลสามารถดำเนินการด้านการรักษาพยาบาลได้ตรงตามความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย
2. หลังจากดำเนินการเปิดให้บริการแล้วควรทำการศึกษาความพึงพอใจของลูกค้าผู้มาใช้บริการ เพื่อกำหนดแนวทางในการพัฒนาการให้บริการ เพื่อสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า ส่งผลให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการอีกและแนะนำลูกค้ารายใหม่เข้ามาใช้บริการ เป็นการรักษาลูกค้าเดิมและเพิ่มฐานลูกค้ารายใหม่ได้

กิตติกรรมประกาศ

ขอกราบขอบพระคุณ รองศาสตราจารย์ ดร. ประจักษ์ บัวผ้น อาจารย์ที่ปรึกษาการศึกษาอิสระ ที่ได้กรุณา สละเวลาให้คำปรึกษา แนะนำ ในจัดทำรายงานการศึกษาอิสระฉบับนี้ จนสำเร็จลุล่วงไปด้วยดี ขอขอบพระคุณ คุณพ่อ คุณแม่ และสมาชิกในครอบครัวทุกคน ที่ส่งเสริม สนับสนุน ให้กำลังใจ ในการศึกษาต่อระดับปริญญาโท และเป็นแรงผลักดันจนสำเร็จการศึกษา

เอกสารอ้างอิง

- [1] กาญจนภรณ์ วันเพ็ญ. (2553). กลยุทธ์ทางการตลาดของโรงพยาบาลเอกชน จังหวัดอุบลราชธานี. วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการทั่วไป บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี.
- [2] ที่ว่าการอำเภอกระนวน. (2557). ข้อมูลทั่วไป. ขอนแก่น: ที่ว่าการอำเภอกระนวน.
- [3] สำนักทะเบียนกลาง กรมการปกครอง. (2557). จำนวนประชากรในจังหวัดขอนแก่น. กรุงเทพฯ: กระทรวงมหาดไทย.
- [4] นครินทร์ นันทฤทธิ. (2555). สรุปสาระสำคัญของพระราชบัญญัติ สถานพยาบาล พ.ศ. 2541. ค้นเมื่อ 1 เมษายน 2559, จาก <http://base.bcnpy.ac.th/elearning/laws/E001.html>
- [5] ชูชัย สมितिไกร. (2553). พฤติกรรมผู้บริโภค. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- [6] จินตนา บุญงการ. (2552). สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ. พิมพ์ครั้งที่ 8. ฉบับปรับปรุงเพิ่มเติม. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- [7] ปราณีย์ เอี่ยมละออภักดี. (2550). การบริหารการตลาด. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ: ธนาพรส.[8] รินจง อุทัย และคณะ. (2553). การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก. ฉะเชิงเทรา: มหาวิทยาลัยราชภัฏราชชนนครินทร์.

- [9] หลุ่ย มินะพันธ์. (2550). **หลักการวิเคราะห์โครงการ**. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- [10] สุวัฒน์ ศิริรินทร์ และภาวณา สายชู. (2554). **MBA Handbook**. พิมพ์ครั้งที่ 13. กรุงเทพฯ: บี คิว ไอ คอนซัลแตนท์.
- [11] สุมาลี จิระมิตร. (2546). **การบริหารการเงิน เล่มที่ 1-2**. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ตารางที่ 1 สรุปผลการศึกษา

ความเป็นไปได้	ผลการศึกษา	เหตุผล
ด้านการตลาด	มีความเป็นไปได้	ผู้ตอบแบบสอบถาม ร้อยละ 72.3 ต้องการใช้บริการโรงพยาบาลเอกชน มีแพทย์เฉพาะทางเปิดให้บริการแผนกโรคเด็ก โรคไต โรคข้อและกระดูก โรคระบบทางเดินอาหารและลำไส้ โรคตา และโรคทั่วไป
ด้านเทคนิค	มีความเป็นไปได้	ทำเลที่ตั้งโรงพยาบาลเหมาะสม อยู่ในเขตชุมชน การคมนาคมสะดวก มีห้องพิเศษ สำหรับผู้ใช้บริการ จำนวน 35 ห้อง มีอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่ทันสมัย
ด้านการจัดการ	มีความเป็นไปได้	เปิดดำเนินการตลอด 24 ชั่วโมง มีหมอ พยาบาล และบุคลากรที่มีความชำนาญ เพียงพอต่อการให้บริการ มีการจูงใจบุคลากรด้วยค่าตอบแทนและสวัสดิการที่เหมาะสม
ด้านการเงิน	มีความเป็นไปได้	โครงการใช้เงินลงทุน 63,767,440 บาท ระยะเวลาในการคืนทุน 3 ปี 9 เดือน 4 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 221,264,810.10 บาท อัตราผลตอบแทนโครงการ (IRR) ร้อยละ 34.37