

การศึกษาความเป็นไปได้ในการเปิดสถานบริการสุขภาพด้านกายภาพบำบัด
ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น
FEASIBILITY STUDY OF A PHYSICAL THERAPY HEALTH CARE FACILITY IN
MUANG DISTRICT, KHON KAEN PROVINCE

หทัยชนก ชัยศิลป์¹
เกษม นันทชัย²
อมรรวรรณ รังกุล³

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการเปิดสถานบริการสุขภาพด้านกายภาพบำบัดในเขตอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น โดยทำการวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมภายนอก ซึ่งเกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมอุตสาหกรรม การวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมทั่วไป การวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมการแข่งขัน การศึกษาด้านการตลาด ด้านการจัดการ ด้านเทคนิค โดยการแจกแบบสอบถามเก็บข้อมูล พบว่า ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดได้เอื้อประโยชน์ต่อการลงทุน โดยมีผู้ให้ความสนใจถึงร้อยละ 93.25 ซึ่งจะเห็นได้ว่าอุปสงค์มีมากกว่าอุปทาน ด้านการจัดการ กำหนดโครงสร้างขององค์กรธุรกิจกำหนดแผนงานด้านการบริหารทรัพยากรบุคคล ด้านเทคนิค มีการวางแผนการดำเนินงานทำเลที่ตั้ง การตกแต่งภายในเครื่องมือให้การรักษา ด้านการเงิน มีระยะเวลาคืนทุนของโครงการ 1 ปี 9 เดือน 22 วัน มูลค่าเงินปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 7,924,915.81 บาท มีอัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) ร้อยละ 46.86 และมียอดขายมากกว่าจุดคุ้มทุน ดังนั้น จึงสรุปได้ว่าโครงการนี้มีความคุ้มค่าและมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

คำสำคัญ: ความเป็นไปได้ กายภาพบำบัด

ABSTRACT

The purpose of this independent study was to study investment feasibility for physical therapy health care facility in muang district, Khon Kaen province. The study analyzed external environment with general environment, SWOT Analysis, and also studied feasibility of marketing, management and technique by using questionnaire to collect data from 400 samples. The result showed that 93.25% interested to visit the physical therapy health care facility, 6.75 % uncertain. In term of management, the organization was single proprietorship with 9 personnel, and operating personnel were qualified. Beside the net present value (NPV) was 7,924,915.81 Baht, the internal rate of return (IRR) was 46.86, and the payback period was 1 years 9 months. In summary, the investment for physical therapy health care facility in muang district, Khon Kaen province was feasible.

Keywords: feasibility, physical therapy

¹ นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น 4000E-mail: c_hathaichanok@kkumail.com

² ผู้ช่วยศาสตราจารย์ คณะเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยขอนแก่น

³ อาจารย์ วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาและการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

บทนำ

ปัจจุบันประชากรไทยจะมีอัตราที่เพิ่มขึ้นเป็นลำดับ ซึ่งการเปลี่ยนแปลงของประชากรนั้นเกิดจากภาวะการเกิดการตายและภาวะเจริญพันธ์ พบว่ามีแนวโน้มว่าจะมีประชากรวัยเด็กกลดน้อยลง ในขณะที่ประชากรสูงอายุมีแนวโน้มที่จะเพิ่มสูงขึ้น จากความก้าวหน้าและการพัฒนาระบบสาธารณสุขทางการแพทย์ ไม่ว่าจะเป็นการขยายบริการทางการแพทย์ เช่น การเพิ่มจำนวนศูนย์บริการสาธารณสุขหรือการมีโครงการสาธารณสุขมูลฐานและการดำเนินการควบคุมโรคติดต่อ ความเข้าใจเกี่ยวกับภาวะโภชนาการ การออกกำลังกายที่ถูกต้อง การจัดการด้านความคิดและจิตใจ การขยายตัวทางเศรษฐกิจเหล่านี้ล้วนเป็นปัจจัยที่ทำให้คนมีอายุยืนยาวขึ้น ส่งผลให้โครงสร้างของประชากรได้เปลี่ยนแปลงไปสู่สังคมผู้สูงอายุและปัญหาสุขภาพที่มีติดตามมา แม้จะเปลี่ยนแปลงสู่สังคมผู้สูงอายุแต่แนวทางในการดูแลสุขภาพของประชาชนก็เปลี่ยนแปลงตามไปด้วย ประชาชนหันมาให้ความสนใจดูแลสุขภาพมากขึ้น ไม่เพียงแต่การรักษาโรคเพียงเท่านั้น หากแต่ยังหันมาให้ความสนใจในเรื่องของการป้องกันและดูแลสุขภาพก่อนที่จะมีการเจ็บป่วยรวมถึงรักษาสุขภาพจิตใจให้แจ่มใส มุ่งเน้นการรักษาโรคเพื่อควบคุมอาการของโรคไม่ให้เสื่อมถอยมากกว่าเดิม ส่งเสริมสุขภาพให้สมบูรณ์แข็งแรงตามวัยเพื่อป้องกันการเกิดโรค พิ้นฟูสภาพร่างกายเพื่อชะลอการเสื่อมถอย โดยมุ่งเน้นความสำคัญด้านสุขภาพในเชิงรุก คือ ป้องกันมากกว่ารักษา

กายภาพบำบัดเป็นวิชาชีพที่กระทำต่อมนุษย์เกี่ยวกับการตรวจประเมิน การวินิจฉัย และการบำบัดความบกพร่องของร่างกายซึ่งเกิดเนื่องจากภาวะของโรคหรือการเคลื่อนไหวที่ไม่ปกติ การป้องกัน แก้ไขและการฟื้นฟูความเสื่อมสภาพความพิการของร่างกาย รวมทั้งการส่งเสริมสุขภาพร่างกายและจิตใจ ด้วยวิธีการทางกายภาพบำบัดหรือการใช้เครื่องมือและอุปกรณ์ทางกายภาพบำบัด เช่น การรักษาด้วยการดัดดึงข้อต่อ การรักษาด้วยเครื่องอัลตราซาวด์ การใช้เครื่องเลเซอร์เพื่อลดปวด การดึงกระดูกสันหลังด้วยเครื่อง การฝึกเพื่อเพิ่มสมรรถภาพทาง เพื่อให้ประชาชนมีสุขภาพที่ดีและมีความสามารถในการทำงานของร่างกายอย่างเต็มประสิทธิภาพโดยให้การรักษาครอบคลุมผู้ป่วยในกลุ่มโรคต่างๆ ได้แก่ กายภาพบำบัดด้านระบบกระดูกและกล้ามเนื้อ กายภาพบำบัดด้านระบบประสาท กายภาพบำบัดด้านระบบทรวงอกและหลอดเลือดหัวใจ กายภาพบำบัดด้าน กายภาพบำบัดในชุมชน เป็นต้น ปัจจุบันสถานบริการทางด้านสุขภาพรัฐยังมีไม่เพียงพอต่อความต้องการของประชาชนที่มีเพิ่มสูงขึ้น รวมถึงความต้องการด้านการรักษาที่สอดคล้องต่อการให้บริการทางกายภาพบำบัดที่เพิ่มขึ้น

การศึกษานี้มุ่งศึกษาประชากรในอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ซึ่งเป็นจังหวัดที่มีขนาดพื้นที่ใหญ่เป็นอันดับ 6 ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือและมีประชากรมากเป็นอันดับ 3 ของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ การศึกษาเบื้องต้นพบว่าในพื้นที่จังหวัดขอนแก่นมีสถานให้บริการทางกายภาพบำบัดที่เป็นคลินิกเอกชนเพียง 6 แห่ง ดังนั้น ผู้ศึกษาจึงมีความสนใจในการเปิดสถานบริการทางด้านกายภาพบำบัด ถือเป็น การเพิ่มช่องทางในการให้บริการทางด้านกายภาพบำบัดกับประชาชนเพิ่มมากขึ้น เพื่อให้ประชาชนมีอายุที่ยืนยาวและมีคุณภาพชีวิตที่ดีโดยศึกษาถึงต้นทุนและผลตอบแทนจากการลงทุนเนื่องจากการเปิดสถานให้บริการทางด้านกายภาพบำบัดนั้นมีต้นทุนค่อนข้างสูงจากการลงทุนซื้อเครื่องมือให้การรักษาด้านกายภาพบำบัด ทำเลสถานที่ตั้ง การตกแต่งสถานบริการตามระเบียบการเปิดสถานประกอบการ รวมไปถึงนักกายภาพบำบัดที่มีความรู้ความชำนาญเฉพาะทางยังมีจำกัด ส่งผลต่อต้นทุนในเรื่อง ค่าตอบแทน ดังนั้น การศึกษาความเป็นไปได้ในการเปิดสถานให้บริการทางด้านกายภาพบำบัด จึงมีความจำเป็นอย่าง ยิ่ง เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจลงทุน

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนทำธุรกิจเปิดสถานบริการสุขภาพด้านกายภาพบำบัด ในเขต อำเภอ

เมือง จังหวัดขอนแก่น โดยศึกษาความเป็นไปได้ในด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน

วิธีดำเนินการศึกษา

1. การวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมภายนอก (External Environment Analysis) ดังนี้
 - 1.1 การวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมอุตสาหกรรม (Industry Environment Analysis)
 - 1.2 การวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมทั่วไป (General Environment Analysis)
 - 1.3 การวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมการแข่งขัน (Competitive Environment Analysis)
2. การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และภาวะคุกคาม (SWOT Analysis)
3. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด
 1. การกำหนดประชากรและกลุ่มตัวอย่าง ประชากรที่ใช้ในการศึกษาในครั้งนี้ คือ ประชากรในเขตอำเภอเมืองจังหวัดขอนแก่น ทั้งเพศชายและเพศหญิงที่มีอายุตั้งแต่ 21 ปี - 60 ปี จึงได้กำหนดจำนวนแบบสอบถามเป็น 400 ชุด
 2. การกำหนดเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ แบบสอบถาม(Questionnaire) โครงสร้างของแบบสอบถามแบ่งออกเป็น 3 ส่วนคือ

ส่วนที่ 1 เป็นแบบสอบถาม คำถามเปิดที่เกี่ยวกับข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งมีจำนวนคำถามรวม 5 ข้อ คือ 1.เพศ 2.อายุ 3.ระดับการศึกษา 4.อาชีพ 5.ระดับรายได้ต่อเดือน มีระดับการวัดแบบมาตรานามบัญญัติ (Nominal Scale)

ส่วนที่ 2 เป็นแบบสอบถาม คำถามเปิดที่เกี่ยวกับพฤติกรรมในการเข้ารับบริการทางกายภาพบำบัด ซึ่งมีจำนวนคำถามรวม 10 ข้อ มีระดับการวัดแบบมาตรานามบัญญัติ (Nominal Scale)

ส่วนที่ 3 เป็นแบบสอบถาม คำถามปิด ที่เกี่ยวข้องกับการวัดระดับความคิดเห็นของประชากรกลุ่มตัวอย่างในเขตอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ซึ่งเป็นการตั้งข้อความเกี่ยวกับระดับความสำคัญปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสุขภาพด้านกายภาพบำบัด ซึ่งมี 27 ข้อ

ส่วนที่ 4 เป็นแบบสอบถาม คำถามเปิดที่เกี่ยวกับความสนใจที่จะมาใช้บริการสุขภาพด้านกายภาพบำบัด ซึ่งมีจำนวนคำถามรวม 1 ข้อ มีระดับการวัดแบบมาตรานามบัญญัติ (Nominal Scale)
3. การเก็บรวบรวมข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูล

เป็นการเก็บรวบรวมจากแบบสอบถามของประชากรและกลุ่ม จากนั้นนำแบบสอบถามที่ได้มาทำการลงรหัสแล้วนำข้อมูลมาวิเคราะห์ด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์ทางสถิติสำเร็จรูปในการวิจัย SPSS Statistic Versions 19 โดยวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐาน การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค ได้มาจากการศึกษาข้อมูลคลินิกกายภาพบำบัด โดยอาศัยการค้นคว้าจากหนังสือ วารสาร วิทยานิพนธ์ การศึกษาอิสระ ข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต เอกสารบทความและงานวิจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้รวบรวมจะเป็นการพิจารณาในแง่การลงทุนในโครงสร้างทางเทคนิคของโครงการ[5] โดยพิจารณาจากประเด็นดังต่อไปนี้ ลักษณะของธุรกิจ รูปแบบของอาคาร ด้านความปลอดภัย และการวางแผนการดำเนินการก่อสร้างการศึกษาความเป็นไปได้ทาง ด้านการจัดการ มีการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ สำหรับการวิเคราะห์ด้านการจัดการนั้น[1]สามารถพิจารณาได้จากประเด็น ดังนี้ การกำหนดรูปแบบการดำเนินธุรกิจ การกำหนดแผนงานการจัดการองค์กรและการกำหนดแผนงานบริหาร ด้านทรัพยากรบุคคล[6] การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการเงินเป็นการวิเคราะห์ข้อมูลทางการเงินเพื่อนำไปใช้

สำหรับการตัดสินใจที่จะลงทุน ซึ่งจะนำข้อมูลจากการวิเคราะห์ด้านการตลาด และด้านเทคนิค เพื่อให้การประเมินโครงการเป็นไปอย่างถูกต้อง

ผลการศึกษา

1. สรุปผลการวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมภายนอก

การวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมภายนอก ซึ่งได้แก่ การวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมอุตสาหกรรม โดยจะทำการวิเคราะห์ขอบเขตของอุตสาหกรรม โครงสร้างของอุตสาหกรรม ข้อมูลของคู่แข่งในอุตสาหกรรม เพื่อให้ได้ปัจจัยความสำเร็จของอุตสาหกรรม (Key Success Factors) ได้แก่ ท่าเลที่ตั้ง บรรยากาศภายใน [3]คุณภาพการบริการ และความสะอาด และทำการวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมทั่วไป โดยใช้เครื่องมือ PESTE Analysis ในการวิเคราะห์สรุปได้ว่า ปัจจัยด้านการเมือง/กฎหมาย ส่งผลดีและผลเสียต่อธุรกิจ ส่วนปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรม ปัจจัยด้านเทคโนโลยี และปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมทางกายภาพนั้นส่งผลดีต่อธุรกิจ และได้ทำการวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมการแข่งขัน โดยใช้เครื่องมือ Five Force Model ในการวิเคราะห์สรุปได้ว่า ภาวะคุกคามของคู่แข่งรายใหม่ที่กำลังจะเข้ามาในอุตสาหกรรม ภาวะคุกคามจากสินค้าทดแทน อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ อำนาจการต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิต มีความรุนแรงของการแข่งขันในอุตสาหกรรมธุรกิจ ในระดับปานกลาง ส่วนการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมธุรกิจเดียวกัน มีความรุนแรงของการแข่งขันในอุตสาหกรรมธุรกิจในระดับต่ำ

2. สรุปผลการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และภาวะคุกคาม

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และภาวะคุกคาม โดยใช้เครื่องมือ SWOT Analysis แล้วนำจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และภาวะคุกคามนี้มาทำการวิเคราะห์ต่อโดยใช้เครื่องมือ TOWS Matrix ทำให้ได้กลยุทธ์ ดังนี้ กลยุทธ์ SO มีมีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ถึงสถานบริการสุขภาพด้านกายภาพบำบัดในเขตอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น นอกเหนือจากการรักษาที่มีประสิทธิภาพและได้มาตรฐานแล้ว ให้เห็นความต่างในการได้รับบริการที่ดี สร้างความพึงพอใจและผ่อนคลาย ไม่เหมือนกับการเข้ารับการรักษาในโรงพยาบาลหรือคลินิกทางการแพทย์ ผ่านทางสื่อต่าง ๆ เช่น เฟสบุ๊ก ไลน์ วิทยุ โทรทัศน์ นอกจากนี้ ให้ข้อมูลกายภาพบำบัด เพื่อให้ประชาชนรู้จักและตระหนักว่ากายภาพบำบัดสามารถรักษาอาการที่เป็นอยู่ได้ โดยไม่เสีย ไม่ผ่าตัดกลยุทธ์ WO มีการทำการส่งเสริมการตลาดเพื่อโปรโมทสถานบริการสุขภาพด้านกายภาพให้เป็นที่รู้จักในด้านคุณภาพการรักษาร่วมกับการได้รับการบริการที่ดีเยี่ยมอย่างแพร่หลายโดยการใช้เทคโนโลยี อินเทอร์เน็ต ในการโปรโมทให้เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลายและสามารถกระจายข้อมูลข่าวสารให้ไปได้กว้างไกล การสอบถามความพึงพอใจการใช้บริการจากผู้เข้ารับบริการ เพื่อค้นหาข้อบกพร่อง ผู้ประกอบการจะได้นำมาปรับปรุงแก้ไขให้ดีขึ้นเพื่อให้ตรงกับความต้องการของลูกค้ามากที่สุด กลยุทธ์ ST กำหนดมาตรฐานภายในสถานพยาบาล ให้เป็นข้อปฏิบัติของพนักงานทุกคน เพื่อความถูกต้องตามมาตรฐานสถานพยาบาลที่ไม่รับผู้ป่วยไว้ค้างคืน และสร้างความมั่นใจและน่าเชื่อถือให้กับผู้เข้ารับบริการ นอกเหนือจากบริการที่ดี ยังได้รับการรักษาที่มีประสิทธิภาพ มีมาตรฐาน กลยุทธ์ WT มีการวางแผนการส่งเสริมการตลาดอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ โดยส่งสารเพื่อให้ผู้เข้ารับบริการจดจำ ว่าเป็นสถานบริการสุขภาพด้านกายภาพบำบัดที่มีการรักษาที่มีประสิทธิภาพดีและได้มาตรฐานแล้ว มีการบริการที่ดี สร้างความพึงพอใจและผ่อนคลาย ไม่เหมือนกับการเข้ารับการรักษาในโรงพยาบาลหรือคลินิกทางการแพทย์ ผ่านทางสื่อต่าง ๆ เช่น เฟสบุ๊ก ไลน์ วิทยุ โทรทัศน์ อย่างสม่ำเสมอ

3. สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด สำหรับการศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคพบว่า จากการเก็บ

ข้อมูลแบบสอบถามจำนวน 400 ชุด ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามพบว่าเป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย มีอายุ ตั้งแต่ 40 ปี - 49 ปี การศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรี มีอาชีพธุรกิจส่วนตัว และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน ตั้งแต่ 30,000 บาท - 35,000 บาท สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด ซึ่งได้ทราบกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือกลุ่มวัย กลางคน ที่เริ่มมีการเสื่อมของร่างกาย มีความมั่นคงทางการเงิน สามารถมีค่าใช้จ่ายในการรักษาสุขภาพเพื่อ เพื่อ การมีคุณภาพชีวิตที่ดี โดยทางสถานบริการสุขภาพด้านกายภาพบำบัดตั้งอยู่ในทำเลที่การคมนาคมสะดวก ง่ายต่อ การมองเห็น ใกล้กับโรงพยาบาล มุ่งเน้นการให้การรักษามีคุณภาพโดยนักกายภาพบำบัดที่มีประสบการณ์ร่วมกับ มอบบริการที่ดีเยี่ยมให้แก่ผู้เข้ารับบริการ โดยสื่อต่าง ๆ จะเป็นแหล่งส่งข้อมูลระหว่างสถานบริการสุขภาพด้าน กายภาพบำบัดและผู้เข้ารับบริการ เพื่อให้ได้รับข้อมูลการแพทย์ทางเลือกที่ไม่ใช่ยาและไม่ต้องผ่าตัด รวมทั้งการที่ ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความสนใจในการเข้ารับบริการสถานบริการสุขภาพด้านกายภาพบำบัด ดังนั้น การ ลงทุนธุรกิจเปิดสถานบริการสุขภาพด้านกายภาพบำบัดมีความเป็นไปได้ในด้านการตลาด

4. สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ

สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการส่วนของโครงสร้างขององค์กรธุรกิจมีการกำหนดแผนงาน ด้านการบริหารทรัพยากรบุคคลตามแผนและการคัดสรรคนเข้ามาทำงานในตามลักษณะงานและคุณสมบัติของ ตำแหน่งนั้น เนื่องจากเป็นธุรกิจขนาดเล็กจึงกำหนดให้มีพนักงานทั้งหมด 9 คน ดังนั้น การเปิดสถานบริการสุขภาพ ด้านกายภาพบำบัด มีความเป็นไปได้ในด้านการจัดการ

5. สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค ได้มีเครื่องมือให้การรักษาทางกายภาพบำบัดพื้นฐานที่ ครบถ้วน ทั้งเครื่องอัลตราซาวด์ เครื่องกระตุ้นไฟฟ้า เครื่องดึงหลัง เครื่องชอร์ตเวฟ หม้อต้มแผ่นร้อน และหม้อต้ม พาราฟิน เข้ามาใช้ในการให้บริการเพื่อให้ผู้เข้ารับบริการได้รับการรักษาที่มีประสิทธิภาพที่ดียิ่งขึ้น ดังนั้น การเปิด สถานบริการสุขภาพด้านกายภาพบำบัด มีความเป็นไปได้ในด้านการเทคนิค

6. สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน

สรุปความเป็นไปได้ด้านการเงินโดยธุรกิจ สถานบริการสุขภาพด้านกายภาพบำบัด มีการประมาณ การรายได้ ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ และเงินเริ่มต้นของโครงการ เพื่อนำมาจัดการประมาณการงบการเงิน จากการศึกษาพบ ว่าใช้เงินทุนในการดำเนินการทั้งสิ้น 7,093,100 บาท ซึ่งจะแบ่งเป็น 2 ส่วนคือทุนของเจ้าของ 4,593,100 บาทและ กู้ยืมธนาคารจำนวน 2,500,000 บาท ซึ่งกิจการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 7,922,284.84 บาท มีอัตรา ตอตอบแทนจากการลงทุน (IRR) เท่ากับร้อยละ 46.84 ระยะเวลาคืนทุน เท่ากับ 1 ปี 9 เดือน 22 วัน การเปิดสถาน บริการสุขภาพด้านกายภาพบำบัด จึงมีความเป็นไปได้ในการลงทุนด้านการเงิน

ความเป็นไปได้	ผลการศึกษา	เหตุผล
ด้านการตลาด	มีความเป็นไปได้	1.ผู้ตอบแบบสอบถามร้อยละ 93.25 ต้องการใช้บริการกับของการ 2.สถานบริการสุขภาพด้านกายภาพบำบัด ที่ให้การรักษามีประสิทธิภาพและมีการ บริการที่ดี

ด้านเทคนิค	มีความเป็นไปได้	1.รูปแบบอาคารและความปลอดภัยตามกฎหมายกระทรวงของสถานพยาบาลไม่ค้างคิน 3.เครื่องมือกายภาพบำบัดตามพระราชบัญญัติวิชาชีพกายภาพบำบัด
ด้านการจัดการ	มีความเป็นไปได้	1.รูปแบบธุรกิจเป็นแบบเจ้าของคนเดียว 2.มีพนักงานรวม13คนผ่านการคัดเลือกตามหลักการบริหารทรัพยากรมนุษย์
ด้านการเงิน	ไม่มีความเป็นไปได้	1.มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) และอัตราผลตอบแทนโครงการมีค่าติดลบ 3.โครงการไม่คืนทุนในระยะ 5 ปี

ข้อเสนอแนะ

1. ในการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาดนั้นต้องคำนึงถึงการเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจในสิ่งแวดล้อมทั่วไปด้วย ควรมีการวางแผนไว้ล่วงหน้าทั้งการประชาสัมพันธ์ การคำนวณรายได้และรายจ่ายล่วงหน้า เพราะเศรษฐกิจสามารถมีการเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา
2. การศึกษาความเป็นไปได้ในด้านการเงินนั้นเมื่อสถานบริการสุขภาพด้านกายภาพบำบัดได้เปิดให้บริการแล้ว ควรมีการคำนวณเกี่ยวกับงบการเงินตามความเป็นจริงอีกครั้งเพื่อเอาผลที่ได้ไปปรับใช้กับสถานการณ์ปัจจุบันที่มีการเปลี่ยนแปลงไปมากที่สุด

เอกสารอ้างอิง

- [1] ศิริวรรณ เสรีรัตน์. (2550). **การจัดการและพฤติกรรมองค์กร**. กรุงเทพฯ: ธีระฟิล์มและไซเท็กซ์.
- [2] สมเกียรติ เอี่ยมกาญจนาลัย. (2549) **กลยุทธ์การตลาดเพื่อการแข่งขัน**. กรุงเทพฯ: BrandAge Books.
- [3] สุภาภรณ์ พลนิกร. (2548). **พฤติกรรมผู้บริโภค**. กรุงเทพฯ: บริษัทไฮลิสติก พับลิชชิง.
- [4] สุวัฒน์ ศิริรินทร์ และภาวณา สายชู. (2553). **นโยบายองค์กร**. กรุงเทพฯ: ออฟเซ็ท.
- [5] หฤทัย มีนะพันธ์. (2550). **หลักการวิเคราะห์โครงการ : ทฤษฎีและวิธีปฏิบัติเพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ**. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- [6] อมรรวรรณ รังกุล. (2553). **การบริหารทรัพยากรมนุษย์**. ขอนแก่น: คลังนานาวิทยา.