

**การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านยาคุณภาพในเขตเทศบาล
อำเภอชุมแพ จังหวัดขอนแก่น**
**THE FEASIBILITY STUDY FOR INVESTMENT QUALITY DRUGSTORE
IN MUNICIPALITY AREA, CHUMPAE DISTRICT, KHONKAEN PROVINCE**

ศิริวรรณ วีระทวีพร¹

สุเมธ แก่นมณี²

บทคัดย่อ

บทความนี้เป็นการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านยาคุณภาพ ในเขตเทศบาลเมือง อำเภอชุมแพ จังหวัดขอนแก่น มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) เพื่อศึกษาข้อมูลด้านพฤติกรรมผู้บริโภคและปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อยาจากร้านยา 2) เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด 3) เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค 4) เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ด้านการบริหารจัดการ และ 5) เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน ทำการศึกษาโดยใช้แบบสอบถาม จำนวน 400 ชุด เพื่อสอบถามประชากรที่ทำงานและอาศัยอยู่ในเขตอำเภอชุมแพ จังหวัดขอนแก่น การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป การวิเคราะห์ความสามารถในการทำกำไร การวิเคราะห์ SWOT การวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด การเลือกทำเลที่ตั้ง การตกแต่งและจัดวางแผนผัง การบริหารจัดการด้านบุคคล และการวิเคราะห์ทางการเงิน ได้แก่ ระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนภายใน ผลการศึกษาพบว่า ในด้านพฤติกรรมผู้บริโภค ประชากรร้อยละ 79.5 สนใจที่จะใช้บริการร้านยาคุณภาพที่เปิดบริการบริเวณสี่แยกเทศบาล อำเภอชุมแพ จังหวัดขอนแก่น ส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการ ด้านบุคลากรและด้านลักษณะทางกายภาพ มีผลอยู่ในระดับมากที่สุดทุกปัจจัย ส่วนด้านผลิตภัณฑ์ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านกระบวนการ มีผลอยู่ในระดับมากที่สุดและมากในบางปัจจัย ส่วนด้านราคาและด้านการส่งเสริมการตลาด มีผลอยู่ในระดับมากที่สุดทุกปัจจัย โครงการมีความเป็นไปได้ในด้านการตลาดโดยอาศัยส่วนประสมทางการตลาดเป็นตัวขับเคลื่อนร้านยาคุณภาพ มีความเป็นไปได้ในด้านเทคนิคโดยอาศัยหลักเกณฑ์ในการขึ้นทะเบียนร้านยาและรับรองการเป็นร้านยาคุณภาพ มีความเป็นไปได้ในด้านการจัดการโดยหลักการบริหารบุคคล และ มีความเป็นไปได้ในด้านการเงินโดยมีระยะเวลาคืนทุนอยู่ที่ 2.96 ปี มูลค่าปัจจุบันสุทธิ 366,704.79 บาทและอัตราผลตอบแทนภายในอยู่ที่ร้อยละ 24.61 จากผลการศึกษาสามารถสรุปได้ว่า ธุรกิจร้านยาคุณภาพในเขตเทศบาลเมือง อำเภอชุมแพ จังหวัดขอนแก่น มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

คำสำคัญ ร้านยาคุณภาพ ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อยา

Abstract

This article was carried out to find out “the feasibility study for investment a quality drugstore in, Chumpae municipality area, Chumpae district, Khonkaen province” the objectives were to 1) studied the customer behavior and factors affecting in drug buying decision of the customers 2) study feasibility in marketing 3) study feasibility in technique 4) study feasibility in management and 4) study feasibility in finance. The 400 completed questionnaires were received from groups of residentat and worked in Chumpae district. General environment analysis, competitive analysis, SWOT analysis, 7Ps marketing mixes analysis, location selection, layout design, human resource management and financial management such as payback period (PB), net present value (NPV) and internal rate of return (IRR) were also analyzed. The results showed that 79.5 % of people would use the service offered by the Quality Drugstore. The 7Ps marketing mixes containing people, physical, product, place, process, price and promotion were important to buying drug decisions consequently. Marketing was possible by

¹ นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษากิจการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

² รองศาสตราจารย์ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

7Ps marketing mix. Technique was possible by Standard of Accredited Pharmacy and Good Pharmacy Practices. Management was possible by human resource management. And finance was possible by PB as 2.96 years, NPV as 366,704.79 baht and IRR as 24.61%. The final result suggested that this Quality Drugstore business was feasible for the investment.

Keyword quality drugstore, factors affecting in drug buying decision of the customers

บทนำ

ร้านยาเป็นหน่วยของระบบสุขภาพซึ่งมีความใกล้ชิดกับประชาชน ไม่เพียงแต่ทำหน้าที่ในการขายยาหากแต่ยังมีบทบาทในการเป็นที่พึ่งด้านสุขภาพให้แก่ประชาชน โดยเฉพาะประชาชนที่ไม่ได้อยู่ในแหล่งที่การบริการทางสาธารณสุขเข้าถึง เป็นทางเลือกหนึ่งให้ประชาชนได้ใช้บริการเมื่อเกิดความเจ็บป่วยเบื้องต้น ซึ่งรูปแบบการให้บริการของร้านยาในปัจจุบันนั้น มีความหลากหลายทั้งในด้านของทำเลที่ตั้ง การตกแต่งร้าน จำนวนของยา ราคา ยา รวมถึงวันและเวลาที่มิเภสัชกรปฏิบัติงาน ความแตกต่างเหล่านี้จึงเป็นจุดหนึ่งในการพิจารณาการเลือกใช้บริการของประชาชน หากร้านยาในประเทศมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องเพื่อให้สามารถมีบทบาทในการดูแลสุขภาพประชาชนก็สามารถเป็นส่วนหนึ่งในระบบสาธารณสุขที่ประชาชนไว้วางใจ เข้าถึงได้ง่ายและทันทั่วถึง ภาครัฐลดภาระในการรับผู้ป่วยเข้ารับรักษาในโรงพยาบาลได้ ดังนั้นการพัฒนาและการสร้างมาตรฐานของร้านยาที่จะสามารถเข้าร่วมเป็นส่วนหนึ่งในเครือข่ายระบบสาธารณสุขจึงมีความจำเป็นอย่างมากเพื่อเป็นการยืนยันถึงคุณภาพในการให้บริการแก่ประชาชน สร้างความมั่นใจให้แก่ทั้งภาครัฐและประชาชนได้

ดังนั้น สำนักงานรับรองคุณภาพร้านยา สภาเภสัชกรรม ในความร่วมมือของสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุข จึงได้มีการพัฒนามาตรฐานร้านยาคุณภาพออกมาเพื่อเป็นแนวทางให้การพัฒนาและปรับปรุงการให้บริการของร้านยาที่มีอยู่ในปัจจุบัน และที่กำลังจะขึ้นทะเบียนในอนาคต โดยมีมาตรฐานที่ครอบคลุมทั้งสิ้น 5 ด้าน ได้แก่ มาตรฐานที่ 1 สถานที่ อุปกรณ์ และสิ่งสนับสนุนบริการ มาตรฐานที่ 2 การบริหารจัดการเพื่อคุณภาพ มาตรฐานที่ 3 การบริการเภสัชกรรมที่ดี มาตรฐานที่ 4 การปฏิบัติตามกฎระเบียบ และจริยธรรม และมาตรฐานที่ 5 การให้บริการและการมีส่วนร่วมในชุมชนและสังคม^[1]

ภายในอำเภอชุมแพ มีจำนวนร้านยาหลายแห่งทั้งร้านยาประเภท ขย.1 และ ขย.2 แต่มีร้านยาคุณภาพเพียงร้านเดียว คือ ร้านวัตสันฟาร์มาซี ภายในห้างเทสโก้โลตัส ชุมแพ ซึ่งไม่สามารถรองรับการบริการประชาชนได้อย่างทั่วถึงถ้าหากมีการผลักดันร้านยาให้เข้าสู่หน่วยบริการของเครือข่ายระบบบริการสุขภาพ ดังนั้น การศึกษานี้จึงต้องการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนทำธุรกิจร้านยาคุณภาพ ภายในเขตเทศบาลเมือง อำเภอชุมแพ จังหวัดขอนแก่น เพื่อนำมาประกอบการตัดสินใจในการลงทุนเปิดร้านยาคุณภาพในพื้นที่ดังกล่าว

วัตถุประสงค์

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนทำธุรกิจร้านยาคุณภาพในเขตเทศบาลเมือง อำเภอชุมแพ จังหวัดขอนแก่น ใน 5 ด้าน ได้แก่ ข้อมูลด้านพฤติกรรมผู้บริโภคและปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อยาจากร้านยา ความเป็นไปได้ด้านการตลาด ความเป็นไปได้ด้านเทคนิค ความเป็นไปได้ด้านการบริหารจัดการ และความเป็นไปได้ด้านการเงิน

วิธีดำเนินการศึกษา

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูลจากประชาชนที่ทำงานและอาศัยอยู่ในเขตอำเภอชุมแพ จังหวัดขอนแก่น คือ แบบสอบถาม ประกอบด้วย

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ สถานภาพ รายได้ ต่อเดือน และภูมิลำเนา โดยเป็นคำถามปลายปิด (Close-Ended Question) ที่มีคำตอบให้เลือกหลายคำตอบ (Multiple Choice Questions)

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้อยาจากร้านยา โดยเป็นคำถามปลายปิด (Close-Ended Questions)

tion) ที่มีคำตอบให้เลือกหลายคำตอบ (Multiple Choice Questions)

ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อยาจากร้านยา โดยข้อคำถามแต่ละข้อ เป็นข้อคำถาม แบบมาตราส่วนประเมินค่า (Rating Scale)

ซึ่งขนาดของกลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 คน โดยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบง่าย (Simple Random Sampling) ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง คือ ประชาชนที่มีอายุ 15 ปีขึ้นไป ที่ทำงานและอาศัยอยู่ในเขตอำเภอชุมแพ จังหวัดขอนแก่น โดยกลุ่มตัวอย่างเป็นผู้รอกคำตอบในแบบสอบถามด้วยตนเอง

ขอบเขตด้านเนื้อหา การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมการแข่งขัน การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค การวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด การเลือกทำเลที่ตั้ง การตกแต่งและจัดวางแผนผัง การบริหารจัดการด้านบุคคล และการวิเคราะห์ทางการเงิน ได้แก่ ระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนภายใน มาวิเคราะห์ร่วมกัน

ขอบเขตด้านพื้นที่ ทำการศึกษาและเก็บข้อมูลในเขตเทศบาลเมือง อำเภอชุมแพ จังหวัดขอนแก่น

ขอบเขตด้านระยะเวลา ในการศึกษาครั้งนี้จะทำการเก็บรวบรวมข้อมูลตั้งแต่เดือนมีนาคมเดือนเมษายน-มิถุนายน 2559 โดยเก็บข้อมูลจากแบบสอบถามตั้งแต่เดือนเมษายน-พฤษภาคม 2559

ผลการศึกษา

1. ข้อมูลด้านพฤติกรรมผู้บริโภคและปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อยาจากร้านยา

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนมากเป็นเพศหญิง ร้อยละ 58.5 อายุ 25-34 ปี ร้อยละ 32.3 อาชีพค้าขายหรือธุรกิจส่วนตัว ร้อยละ 28.2 การศึกษามัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. ร้อยละ 28.8 สถานภาพสมรส ร้อยละ 60.0 รายได้ 10,001-20,000 บาท ร้อยละ 47.8 และภูมิลำเนาอยู่ในเขตเทศบาลเมือง อำเภอชุมแพ ร้อยละ 58.5

ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมการใช้บริการร้านยาคุณภาพ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนมากรู้จักร้านยาคุณภาพ ร้อยละ 83.5 โดยรู้จักด้วยตนเอง ร้อยละ 74.9 ใช้บริการร้านยาคุณภาพเป็นประจำเพราะเดินทางสะดวก ร้อยละ 23.1 และไม่ใช่บริการร้านยาคุณภาพเป็นประจำเพราะมีร้านประจำอยู่แล้ว ร้อยละ 39.6

ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมการใช้บริการร้านยา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนมากเลือกใช้บริการร้านยาเมื่อเจ็บป่วยไม่รุนแรง ร้อยละ 37.2 ใช้บริการมากกว่า 4 ครั้งต่อปี ร้อยละ 41.8 ช่วงเวลาไม่แน่นอน แล้วแต่สะดวก ร้อยละ 43.3 ซื้อยารักษาโรคที่ผู้ขายจัดให้ ร้อยละ 34.1 ค่าใช้จ่ายครั้งละ 101-200 บาท ร้อยละ 50.1 โดยตนเองมีอิทธิพลในการเลือกใช้บริการ ร้อยละ 42.7 เมื่อตนเองเกิดความเจ็บป่วย จะใช้บริการร้านยาคุณภาพ ร้อยละ 91.5 เมื่อคนในครอบครัวเกิดความเจ็บป่วย จะใช้บริการร้านยาคุณภาพ ร้อยละ 88.0 และ จะใช้บริการร้านยาคุณภาพที่ตั้งอยู่บริเวณสามแยกเทศบาล อำเภอชุมแพ ร้อยละ 79.5

ปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านยาคุณภาพ ด้านผลิตภัณฑ์ ได้แก่ คุณภาพของสินค้าและผลิตภัณฑ์ (ค่าเฉลี่ย 4.31) ด้านราคา ได้แก่ มีป้ายแสดงราคาสินค้าที่ชัดเจน (ค่าเฉลี่ย 4.06) ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ได้แก่ ใกล้แหล่งชุมชน ที่พักอาศัย (ค่าเฉลี่ย 4.33) ด้านการส่งเสริมการตลาด ได้แก่ การแจกแผ่นพับให้ความรู้เกี่ยวกับสุขภาพและผลิตภัณฑ์ (ค่าเฉลี่ย 3.99) ด้านกระบวนการ ได้แก่ ความรวดเร็วในการให้บริการ (ค่าเฉลี่ย 4.32) ด้านบุคลากร ได้แก่ สามารถจัดยาได้อย่างถูกต้องตามอาการของคนไข้ (ค่าเฉลี่ย 4.46) ด้านลักษณะทางกายภาพ ได้แก่ ความสะอาดและการตกแต่งร้าน (ค่าเฉลี่ย 4.55)

2. ผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด

2.1 การวิเคราะห์ SWOT analysis

<p>จุดแข็ง</p> <p>(1) มีเภสัชกรประจำร้านเป็นเจ้าของร้าน ทำให้บริหารงานง่าย และใช้แนวทางตาม GPP</p> <p>(2) ทำเลที่ตั้งอยู่บริเวณสี่แยกหลักของเทศบาลเมือง อำเภอชุมแพ มีโอกาสที่ลูกค้าจะเห็นร้านได้มาก</p> <p>(3) หน้าร้านมีที่จอดรถเพียงพอ</p> <p>(4) เวลาทำการของร้าน คือ 7.00-22.00 น. ครอบคลุมความต้องการของลูกค้าได้หลายกลุ่ม</p>	<p>จุดอ่อน</p> <p>(1) ร้านยังไม่มีชื่อเสียง ต้องใช้เวลาทำให้ลูกค้าเชื่อถือ</p> <p>(2) ที่ตั้งไกลจากโรงพยาบาลชุมแพ ทำให้ลูกค้าที่ต้องการซื้อยาตามใบสั่งแพทย์ต้องเดินทางไกลขึ้น</p> <p>(3) ร้านมีขนาดเล็ก ยี่ห้อของยายังไม่ครอบคลุมทั้งหมด (4) ร้านยาเจ้าของคนเดียว เงินลงทุนไม่มาก</p> <p>(5) ต้องอาศัยการซื้อยาจากยี่ปั้วเป็นหลัก ราคาต้นทุนสินค้าอาจจะแปรผันตามจำนวนของการซื้อแต่ละครั้งได้</p>
<p>โอกาส</p> <p>(1) ร้านยาคุณภาพในพื้นที่มีเพียง 1 ร้าน คือ Watsons ภายใต้งาน Tesco Lotus ซึ่งระยะทางไกลและห่างจากแหล่งชุมชน</p> <p>(2) การขยายตัวของความเป็นสังคมเมือง ส่งผลให้พฤติกรรมของผู้บริโภคมีการดูแลสุขภาพของตนเองมากขึ้น เมื่อเจ็บป่วยก็รู้ว่าจะไปซื้อยาเพื่อรักษาโรค</p>	<p>อุปสรรค</p> <p>(1) การแข่งขันของตลาดร้านยาในประเทศเพิ่มสูงขึ้นจากการเข้ามาขยายการลงทุนของผู้ประกอบการรายใหญ่</p> <p>(2) กลุ่มไฮเปอร์มาร์เก็ต ร้านค้าสะดวกซื้อ รวมถึงร้านสุขภาพและความงามที่หันมาแตกไลน์ธุรกิจโดยการเพิ่มโซนจำหน่ายสินค้าในกลุ่มยาและเวชภัณฑ์ภายในร้าน ซึ่งได้เปรียบในเรื่องของกระจายทำเลที่ตั้งของสาขา สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้อย่างทั่วถึง</p>

2.2 การวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด

โดยใช้เครื่องมือส่วนประสมทางการตลาดบริการ (7Ps Marketing mix) มาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด ได้แก่

2.3.1 ด้านผลิตภัณฑ์

ต้องมีสินค้าและผลิตภัณฑ์ครบ ครอบคลุมทุกโรคที่อาจจะพบในร้านยา คุณภาพต้องเหมาะสมกับราคา สินค้าชื่อ generic เดียวกันต้องมีหลากหลายยี่ห้อให้ลูกค้าได้เลือกซื้อ มีผลิตภัณฑ์ที่โฆษณาตามสื่อต่างๆ สินค้าไม่ขาด มีจำนวนเพียงพอ

2.3.2 ด้านราคา

ต้องมีราคาถูก มีป้ายแสดงราคาสินค้าที่ชัดเจน ราคาสินค้ามีให้เลือกหลายระดับ ลูกค้าสามารถต่อรองราคาได้ตามความเหมาะสม

2.3.3 ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ที่ตั้งร้านจะต้องมีความสะดวกในการเดินทาง ใกล้แหล่งชุมชนหรือที่พักอาศัย มีที่จอดรถ ช่วงเวลาเปิด-ปิดของร้าน ตั้งแต่ 7.00-22.00 น. เพราะในบริเวณนี้มีโรงเรียน สถานที่ราชการและชุมชนหมู่บ้าน มีช่องทางในการติดต่อผ่านทางอินเทอร์เน็ตโดยมีเพจของร้าน

2.3.4 ด้านการส่งเสริมการตลาด

ทำระบบสมาชิกเพื่อมอบสิทธิพิเศษ แจกตัวอย่างสินค้าให้ลูกค้าทดลองใช้ แจกแผ่นพับให้ความรู้เกี่ยวกับสุขภาพและผลิตภัณฑ์

2.3.5 ด้านกระบวนการ

การบริการของร้านจะต้องมีความถูกต้องและรวดเร็ว โดยนำระบบคอมพิวเตอร์เข้ามาช่วยใน

การให้บริการ เช่น กรณีลูกค้าต้องการยาเดิมที่เคยซื้อ ก็สามารถเปิดดูประวัติการซื้อของคนไข้ได้ทันที และยังสามารถติดตามผลหลังการรักษาได้ด้วย

2.3.6 ด้านบุคลากร

ร้านยาคุณภาพจะต้องมีเภสัชกรประจำร้านตลอดเวลาเปิดทำการ มีความรู้และความสามารถในการให้ข้อมูลแก่ลูกค้า สามารถจัดยาได้อย่างถูกต้องตามอาการของคนไข้ มีอัธยาศัยดี มีความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้า มีการแต่งกายสุภาพ สวมเสื้อกาวน์แสดงตนเป็นเภสัชกรชัดเจน

2.3.7 ด้านการสร้างและการนำเสนอลักษณะทางกายภาพ

ภายในร้านจะต้องสะอาด การตกแต่งร้านเป็นไปตามมาตรฐานของร้านยาคุณภาพ พื้นที่เป็นสัดส่วน กันกระจกเพื่อกันฝุ่นเนื่องจากอยู่ติดถนน ติดตั้งเครื่องปรับอากาศภายในร้านเพื่อควบคุมอุณหภูมิของยาให้มีคุณภาพจนถึงลูกค้า มีการจัดวางสินค้าเป็นหมวดหมู่ มีป้ายชื่อแสดงเภสัชกรประจำร้าน ป้ายชื่อร้านต้องเป็นที่สังเกตเห็นได้ง่าย และที่สำคัญคือต้องสัญลักษณ์การรับรองการเป็นร้านยาคุณภาพแสดงให้เห็นอย่างชัดเจน

3. ความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

ที่ตั้งของร้านยาคุณภาพที่ทำการศึกษานี้ ตั้งอยู่บริเวณสี่แยกเทศบาล อำเภอชุมแพ จังหวัดขอนแก่น ซึ่งใกล้กับเทศบาลเมืองชุมแพ โรงพยาบาลชุมแพ และใกล้กับชุมชนหนองใสและชุมชนใหม่สามัคคี โดยมีแผนผังของร้านตามมาตรฐานของร้านยาคุณภาพ ดังรูปที่ 1



รูปที่ 1 แสดงแผนผังและการจัดวางร้าน

4. ความเป็นไปได้ด้านการบริหารจัดการ

ร้านยาคุณภาพที่ศึกษาในครั้งนี้มีรูปแบบกิจการเป็นนิติบุคคลแบบวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) โดยมีเภสัชกรประจำร้านเป็นเจ้าของร้านและเภสัชกรนอกเวลาอีก 1 คน และได้นำโปรแกรมสำหรับบริหารร้านยาที่ชื่อว่า Pharnasys 4.1 เข้ามาใช้ในการจัดการร้าน ซึ่งจะช่วยให้การบริหารจัดการภายในร้านมีมาตรฐาน รองรับกับหลักเกณฑ์และวิธีปฏิบัติทางเภสัชกรรม (Good Pharmacy Practices : GPP) การสรรหาเภสัชกรนอกเวลา จะต้องจบการศึกษาระดับปริญญาตรี เภสัชศาสตรบัณฑิต มีใจรักในงานบริการ อัธยาศัยดี มีมนุษยสัมพันธ์ มีความซื่อสัตย์และตรงต่อเวลา

การขออนุญาตดำเนินกิจการร้านยาแผนปัจจุบัน ประเภทที่ 1 (ขย.1) จะยื่นขออนุญาตที่กลุ่มงานคุ้มครองผู้บริโภคและเภสัชสาธารณสุข สำนักงานสาธารณสุขจังหวัดขอนแก่น และจะต้องต่ออายุใบอนุญาตทุกปี ส่วนการขอรับรองการเป็นร้านยาคุณภาพนั้น จะต้องขอตรวจประเมินเพื่อขอการรับรองเป็นร้านยาคุณภาพจากสภาเภสัชกรรม ซึ่งจะทำการประเมินตามเกณฑ์มาตรฐานใน 5 ด้าน ได้แก่ มาตรฐานที่ 1 สถานที่ อุปกรณ์ และสิ่ง

สนับสนุนบริการ มาตรฐานที่ 2 การบริหารจัดการเพื่อคุณภาพ มาตรฐานที่ 3 การบริการเภสัชกรรมที่ดี มาตรฐานที่ 4 การปฏิบัติตามกฎ ระเบียบ และจรรยาบรรณ มาตรฐานที่ 5 การให้บริการและการมีส่วนร่วมในชุมชนและสังคม เมื่อผ่านการตรวจประเมินแล้วจะได้รับหนังสือตอบรับการเป็นร้านยาคุณภาพและลงประกาศรับรองร้านยาคุณภาพ

5. ความเป็นไปได้ด้านการเงิน

5.1 การประมาณเงินลงทุนเริ่มต้น

เจ้าของธุรกิจมีอาคารพาณิชย์ซึ่งเป็นอาคารเปล่า ต้องมีการแก้ไขต่อเติมเพื่อสร้างร้านยาขึ้นมา ได้แก่ กั้นห้องติดกระจก ทาสี ติดตั้งบานประตูสไลด์ รวมเป็นเงิน 54,000 บาท อุปกรณ์ในการดำเนินงาน ประกอบด้วย ตู้ยา ชั้นวางสินค้า เคาน์เตอร์จ่ายยา ป้ายแสดงชื่อเภสัชกรและเวลาปฏิบัติการ ป้ายแสดงสถานที่ขายยาแผนปัจจุบัน ม่านปิดตู้ยา ตู้ป้ายไฟ ป้ายชื่อร้าน เครื่องปรับอากาศ เครื่องวัดอุณหภูมิและความชื้น ตู้เย็น ถังดับเพลิง ถาดนับเม็ดยา เครื่องชั่งน้ำหนัก เครื่องวัดความดันโลหิต ที่วัดส่วนสูง พรอทวัดไข้ เทอร์โมมิเตอร์ รวมเป็นเงิน 154,800 บาท อุปกรณ์สำนักงานประกอบด้วย คอมพิวเตอร์ เครื่องเก็บเงิน โปรแกรมบริหารร้านยา เครื่องสแกนบาร์โค้ด เครื่องพิมพ์ใบเสร็จรับเงิน เครื่องพิมพ์ แก้วน้ำ เครื่องตีป้ายราคา และกล่องวงจรปิด รวมเป็นเงิน 56,300 บาท

ส่วนของเงินทุนหมุนเวียน ได้แก่ ต้นทุนค่ายาและผลิตภัณฑ์ เงินทุนสำรองสำหรับหมุนเวียนค่าใช้จ่ายภายในร้าน รวมเป็นเงิน 334,900 บาท

ดังนั้น ประมาณการณ์เงินลงทุนเริ่มต้น อยู่ที่ 600,000 บาท โดยเป็นส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งหมด

5.2 การประมาณรายได้และค่าใช้จ่าย

รายได้ของร้าน ประมาณการณ์จากผลของแบบสอบถาม พบว่า ประชากรร้อยละ 79.5 จะใช้บริการร้านยาคุณภาพ ซึ่งเมื่อคำนวณเทียบกับจำนวนประชากรในเขตเทศบาลเมืองชุมแพ จำนวน 32,044 คน (สำรวจเมื่อ มิถุนายน 2557) ดังนั้น ลูกค้าใช้บริการจำนวน $32,044 \times 79.5 / 100 = 25,474$ คน ซึ่งคาดว่าจะใช้บริการร้านยาที่เปิดใหม่นี้ร้อยละ 10 คิดเป็น 2,547 คน และผลของแบบสอบถามถึงค่าใช้จ่ายต่อครั้ง พบว่า ค่าใช้จ่ายต่อครั้ง 101-200 บาทมากที่สุด และจำนวนครั้งที่เข้าใช้บริการต่อปี พบว่า ความถี่มากกว่า 4 ครั้งต่อปีมีจำนวนมากที่สุด จึงคำนวณเป็นค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อคนต่อปี อยู่ที่ $150 \times 4 = 600$ บาท คิดเป็นรายได้ของร้านต่อปีอยู่ที่ $2,547 \times 600 = 1,528,200$ บาท และคาดว่าจะมีอัตราการเติบโตอยู่ที่ร้อยละ 5 ต่อปี โดยประมาณการณ์จากการเติบโตของร้านยาในประเทศไทยเฉลี่ย ร้อยละ 10 ต่อปี รายได้ต่อปีภายในระยะเวลา 5 ปี เท่ากับ 1,528,200 บาท 1,604,610 บาท 1,684,840 บาท 1,769,082 บาท และ 1,857,536 บาทตามลำดับ

สรุปค่าใช้จ่ายด้านต้นทุน แบ่งเป็นต้นทุนคงที่ ได้แก่ ค่าแรงงาน ค่าสาธารณูปโภค ค่าทะเบียนและภาษี ค่าวัสดุสิ้นเปลือง ค่าวัสดุอุปกรณ์ช่วยในการจ่ายยา รวมเดือนละ 38,017 บาท และต้นทุนแปรผัน ร้อยละ 60 ของยอดขาย

5.3 ผลตอบแทนของโครงการ

5.3.1 ใช้เกณฑ์การตัดสินใจแบบไม่ใช้ค่าเวลา ได้แก่

1) ระยะเวลาคืนทุน

ในการลงทุนธุรกิจร้านยาคุณภาพด้วยเงินลงทุน 600,000 บาท จะมีระยะเวลาคืนทุนอยู่ที่ 2 ปี 11 เดือน 14 วัน

5.3.2 ใช้เกณฑ์การตัดสินใจแบบใช้ค่าเวลา ได้แก่

1) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV)

มูลค่าปัจจุบันสุทธิสามารถหาได้จากกระแสเงินสดสุทธิ คูณด้วยค่าอัตราคิดลดของผลตอบแทนของโครงการ (ในที่นี้ให้อัตราคิดลดเท่ากับ 6% ตามการคำนวณอัตราคิดลดด้วยอัตราคิดลดตลาดปัจจุบันและอัตราเงินเฟ้อ) ตามสูตรการคำนวณ $PV = FV_n (PVIF_{6\%, n})^{[2]}$ พบว่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิอยู่ที่ 366,704.79 บาท ซึ่งมูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเป็นบวก แสดงว่าโครงการร้านยาคุณภาพนี้มีความคุ้มค่าในการลงทุน

2) อัตราผลตอบแทนภายใน

จากการคำนวณโดยใช้ค่ากระแสเงินสดสุทธิ พบว่า อัตราผลตอบแทนของโครงการอยู่ที่ร้อยละ 24.61 มีค่ามากกว่าต้นทุนทางการเงินที่ลงทุนในเงินฝาก ซึ่งอยู่ที่ร้อยละ 1.5 ต่อปี แสดงว่าโครงการมีความเหมาะสมในการลงทุนด้วยเงินลงทุน 600,000 บาท ในระยะเวลา 5 ปี

5.4 การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ

5.4.1 ต้นทุนผันแปรเพิ่มขึ้นในขณะที่รายได้คงที่

เมื่อต้นทุนผันแปรเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 จะทำให้ผลตอบแทนสุทธิของโครงการอยู่ที่ 130,658.74 บาทซึ่งมีค่าเป็นบวก อัตราผลตอบแทนร้อยละ 12.89 สูงกว่าต้นทุนทางการเงินที่ลงทุน และระยะเวลาคืนทุนที่ 2 ปี 9 เดือน 7 วัน แสดงถึงความน่าลงทุนของโครงการ

5.4.2 รายได้ลดลงในขณะที่ต้นทุนแปรผันคงที่

เมื่อรายได้ลดลงร้อยละ 10 จะทำให้ผลตอบแทนสุทธิของโครงการอยู่ที่ -336,100.09 บาทซึ่งมีค่าเป็นลบ อัตราผลตอบแทนร้อยละ -15.94 ต่ำกว่าต้นทุนทางการเงินที่ลงทุน และระยะเวลาคืนทุนที่ต้องใช้เวลามากกว่า 5 ปี แสดงถึงความไม่น่าลงทุนของโครงการ

5.4.3 ต้นทุนผันแปรเพิ่มขึ้นและรายได้ลดลง

เมื่อต้นทุนผันแปรเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 และรายได้ลดลงร้อยละ 10 จะทำให้ผลตอบแทนสุทธิของโครงการอยู่ที่ -572,146.29 บาทซึ่งมีค่าเป็นลบ อัตราผลตอบแทนร้อยละ -38.62 ต่ำกว่าต้นทุนทางการเงินที่ลงทุน และระยะเวลาคืนทุนที่ต้องใช้เวลามากกว่า 5 ปี แสดงถึงความไม่น่าลงทุนของโครงการ

สรุปผลการศึกษา

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนร้านยาคุณภาพในเขตเทศบาล อำเภอชุมแพ จังหวัดขอนแก่น โดยมีการวิเคราะห์ข้อมูลในด้านต่างๆ ประกอบด้วย การวิเคราะห์ข้อมูลด้านพฤติกรรมผู้บริโภคและปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อยา การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการตลาด การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านเทคนิค การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการจัดการและการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการเงิน พบว่าร้านยาคุณภาพที่ทำการศึกษานี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุนทั้งในด้านการตลาด เทคนิค การจัดการและการเงิน

เอกสารอ้างอิง

- [1] สภาเภสัชกรรม. (2559). คู่มือร้านยาคุณภาพ ทำได้ง่ายนิดเดียว. ค้นเมื่อ 28 มิถุนายน 2559, จาก http://www.pharmacycouncil.org/index.php?option=content_detail&menuid=39&itemid=637&catid=0
- [2] Eugene F. Brigham, et.al. Essentials of Financial Management (3rd edition). Cengage Learning ทิพย์วิภา วงศ์นิจศีล (2557). ภาพอนาคตของธุรกิจร้านยาในประเทศไทยในปี พ.ศ.2567. รายงานการศึกษาวិชาอิสระ

- ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษากิจการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- [3] นิรมล ลำเจียกหนู. (2555). การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านขายยา กรณีศึกษาร้านยาบ้านกอก ในชุมชนบ้านกอก ตำบลบ้านเป็ด อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น. รายงานการศึกษาอิสระปริญญาบริหารธุรกิจ มหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษากิจการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- 4] ภัทรวัฒน์ เสริมศรี (2557). การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านยาคุณภาพ”ภัทรเภสัช”ในชุมชนศรีจันทร์ เทศบาลนครขอนแก่น อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น. รายงานการศึกษาอิสระปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษากิจการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น.