

## บทที่ 5

### สรุปผลการศึกษา และข้อเสนอแนะ

การศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจร้านขายยาแห่งหนึ่งในเขตเทศบาลตำบลช้างเผือก อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์ 2 ประการ คือเพื่อศึกษาเพื่อศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาดและความเป็นไปได้ทางการเงินในการทำธุรกิจร้านขายยาแห่งหนึ่งในเขตเทศบาลตำบลช้างเผือก อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

#### 5.1 สรุปผล

##### 5.1.1 สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาดเพื่อศึกษาลักษณะผู้บริโภค พฤติกรรมของผู้บริโภค และปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการร้านขายยาของกลุ่มตัวอย่าง สรุปผลการศึกษาได้ดังนี้

##### 1) ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย สถานภาพโสด อาชีพนักเรียน นักศึกษา แม่บ้าน อายุ 21 – 30 ปี รายได้ส่วนใหญ่ไม่เกิน 10,000 บาทต่อเดือน การศึกษาระดับปริญญาตรี ระยะห่างจากบ้านหรือที่ทำงานกับร้านขายยาอยู่ระหว่าง 101 เมตรถึง 1 กิโลเมตร

##### 2) พฤติกรรมการใช้บริการของกลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เคยซื้อยาจากร้านขายยาครั้งสุดท้ายในระยะเวลาน้อยกว่า 1 เดือน เลือกใช้บริการจากร้านขายยาที่อยู่ใกล้บ้าน มักมาซื้อยาเวลา 17.00 น. – 19.00 น. มักซื้อสินค้าจำพวกยาแผนปัจจุบัน ใช้บริการร้านขายยาประมาณ 1 ครั้งต่อเดือน โดยเฉลี่ยซื้อยาแต่ละครั้งมีมูลค่า 101 – 200 บาท ซื้อยาจากคนขายที่เป็นเภสัชกร มักซื้อยาจากร้านขายยาเจ้าประจำ ยาที่ซื้อจากร้านขายยาสามารถบำบัดโรคได้ตามที่ต้องการมากกว่า 80 %

##### 3) ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลจูงใจให้มาใช้บริการร้านขายยา

พิจารณาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด 5 ด้าน พบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญของปัจจัยเหล่านี้จากมากไปหาน้อย ดังนี้

อันดับหนึ่ง ปัจจัยด้านบุคลากร คือการมีเภสัชกรอยู่ประจำตลอดเวลาเปิดร้าน อันดับสอง ปัจจัยด้านสถานที่ คือร้านขายยาต้องอยู่ใกล้บ้านหรือที่ทำงาน อันดับสามปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ คือมี

ยาคุณภาพดี อันดับสี่ปัจจัยด้านราคา คือมีป้ายแสดงราคาชัดเจน และอันดับสุดท้ายปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด คือการแต่งกายเป็นระเบียบรู้ว่าใครเป็นพนักงานของร้าน

### 5.1.2 สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน

การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนทางการเงินของธุรกิจร้านขายยาแห่งหนึ่งในเขตเทศบาลตำบลช้างเผือก อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ เป็นการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการระยะเวลาการดำเนินการ 10 ปี กำหนดอัตราคิดลดร้อยละ 8 คิดจากค่าเสียโอกาสโดยอ้างอิงจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลูกค้ารายย่อยขั้นต่ำ (MRR) เนื่องจากการลงทุนขนาดเล็ก และนำการประมาณการต้นทุนและผลตอบแทนที่ได้มาทำการวิเคราะห์ พบว่า

ต้นทุนของธุรกิจร้านขายยา ประกอบด้วย 2 ส่วน คือ ค่าใช้จ่ายในการลงทุนเป็นค่าใช้จ่ายในการลงทุนครั้งแรก ซึ่งมีมูลค่า 209,000 บาท ต้นทุนในการดำเนินการทั้งหมดตลอดอายุธุรกิจมีมูลค่า 17,634,598.24 บาท ผลตอบแทนตลอดอายุธุรกิจ มีมูลค่า 20,184,706.52 บาท ผลการวิเคราะห์ทางการเงินสามารถสรุปได้ดังนี้

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) มีค่าเท่ากับ 1,506,136.14 บาท หมายความว่า รายได้หรือผลตอบแทนหลังจากที่จ่ายคืนค่าต้นทุนที่เกิดขึ้นแล้ว เมื่อนำมาคำนวณอัตราคิดลดที่กำหนดไว้ร้อยละ 8 แล้วนั้น มูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเป็นบวก แสดงว่าธุรกิจร้านขายยาในเขตเทศบาลตำบลช้างเผือก อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่มีผลประโยชน์ที่คุ้มค่ากับการลงทุนในภาวะปัจจุบัน

อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) มีค่าเท่ากับร้อยละ 71.25 หมายความว่า ในขณะที่อัตราคิดลดที่ใช้ในธุรกิจเท่ากับร้อยละ 8 อัตราผลตอบแทนภายในที่วิเคราะห์ได้มีค่ามากกว่าอัตราคิดลดที่เราใช้ในธุรกิจ แสดงว่า ธุรกิจร้านขายยาในเขตเทศบาลตำบลช้างเผือก อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่เป็นธุรกิจที่ให้ผลตอบแทนคุ้มค่าแก่การลงทุน

อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (B/C Ratio) มีค่าเท่ากับ 1.1309 หมายความว่า ผลตอบแทนที่ได้รับจากธุรกิจเมื่อคิดเป็นมูลค่าปัจจุบันมีค่ามากกว่าค่าใช้จ่ายทั้งหมดของธุรกิจที่คิดเป็นมูลค่าปัจจุบัน เป็น 1.1309 เท่า แสดงให้เห็นว่า ธุรกิจร้านขายยาให้ผลประโยชน์คุ้มค่ากับค่าใช้จ่ายทั้งหมดของธุรกิจ

ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) เท่ากับ 11 เดือน 5 วัน หมายความว่า ระยะเวลาในการดำเนินงานที่ให้ผลตอบแทนสุทธิมีค่าเท่ากับค่าใช้จ่ายในการลงทุนครั้งแรก คือ 11 เดือน 5 วัน

เมื่อวิเคราะห์ความไวต่อการเปลี่ยนแปลงโครงการ ณ อัตราคิดลดร้อยละ 8 พบว่า ธุรกิจร้านขายยาแห่งนี้สามารถดำเนินการได้ถึงแม้ว่าจะมีการเปลี่ยนแปลงของต้นทุนที่เพิ่มขึ้นได้สูงสุดถึงร้อยละ 13.092914 โดยกำหนดให้ผลตอบแทนคงที่ และสามารถดำเนินการต่อไปได้หากมีการเปลี่ยนแปลงของผลตอบแทนที่ลดลงได้ต่ำสุดถึงร้อยละ 11.577130 โดยกำหนดให้ต้นทุนคงที่

## 5.2 ข้อเสนอแนะ

### 5.2.1 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

จากการศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจร้านขายยาแห่งหนึ่งในเขตเทศบาลตำบลช้างเผือก อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยการศึกษาครั้งนี้ผู้ศึกษามีข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย เพื่อเป็นแนวทางสำหรับผู้ประกอบการหรือผู้ที่สนใจจะลงทุนในธุรกิจร้านขายยา และผู้สนใจทั่วไป ดังนี้

1) ผู้มาใช้บริการร้านขายยาให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านบุคลากร คือ การมีเภสัชกรประจำร้านตลอดเวลาเปิดร้าน มากกว่าปัจจัยด้านสถานที่ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคาและด้านการส่งเสริมการตลาด นั้นแสดงว่า หากสนใจทำธุรกิจร้านขายยาควรจ้างเภสัชกรให้อยู่ประจำร้านตลอดเวลาทำการจะทำให้เพิ่มความมั่นใจในการเลือกใช้บริการร้านขายยาของผู้บริโภค และเพิ่มความได้เปรียบในการแข่งขันกับร้านอื่น ๆ ซึ่งไม่มีเภสัชกรอยู่ประจำร้าน

2) ผู้ใช้บริการร้านขายยามีพฤติกรรมการซื้อยาจากร้านขายยาเจ้าประจำและร้านขายยาใดก็ได้แล้วแต่สะดวกในสัดส่วนใกล้เคียงกัน แสดงให้เห็นว่า ร้านขายยาที่เปิดใหม่ยังมีโอกาสที่จะดึงดูดลูกค้าที่เคยซื้อยาจากร้านขายยาเดิมและทำให้ลูกค้าเหล่านั้นก็คิดถึงต่อร้านขายยาของเราด้วยการตอบสนองให้ตรงความต้องการของผู้บริโภคกลุ่มนี้ เช่น ผู้บริโภคที่นิยมซื้อยาจากร้านขายยาใกล้บ้าน แสดงว่า คนที่อาศัยละแวกใกล้เคียงที่ตั้งของร้านขายยาจะมีโอกาสมาใช้บริการร้านแน่นอน ถ้าเรามีเภสัชกรประจำร้านตลอดเวลาเปิดร้าน ร้านสะอาด พนักงานแต่งกายสุภาพ มีการให้คำแนะนำและซักถามอาการก่อนให้ยา

3) ช่วงเวลาที่ผู้บริโภคมักมาใช้บริการจากร้านขายยา คือ ช่วงเวลา 17.00 – 19.00 น. ดังนั้นอาจจะเป็นอีกหนึ่งทางเลือกสำหรับเภสัชกรที่ทำงานประจำช่วงเวลากลางวันและสนใจจะเปิดร้านขายยา สามารถเลือกเปิดร้านขายยาในช่วงเย็นหลังเลิกงานแล้วอยู่ประจำร้านด้วยตนเอง เป็นการเพิ่มรายได้ และได้ใช้ความรู้เรื่องการบริหารเภสัชกรรมให้เป็นประโยชน์กับคนในชุมชนด้วย

### 5.2.2 ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป

ในการศึกษาครั้งนี้ การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของธุรกิจร้านขายยาเป็นการวิเคราะห์ตามแบบของธุรกิจประเภทเจ้าของคนเดียว คิดค่าเสียโอกาสของเงินทุน โดยอ้างอิงจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลูกค้ารายย่อยขั้นต่ำ (MRR) แต่ในปัจจุบันร้านขายยามีรูปแบบการร่วมทุนกันแบบหุ้นส่วนเนื่องจากจะได้เงินทุนก้อนใหญ่กว่า มีโอกาสเลือกทำเลร้านที่ดีกว่าซึ่งมักมีราคาสูงได้ และมีการจ่ายปันผลในอัตราที่มากกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้เพื่อเป็นการดึงดูดผู้ร่วมทุน ผู้ศึกษาจึงคิดว่าน่าสนใจหากจะทำการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของธุรกิจร้านขายยาที่มีรูปแบบร้านเป็นแบบหุ้นส่วนเพื่อเป็นประโยชน์แก่ผู้สนใจต่อไป