

## บทที่ 2

### แนวคิด ทฤษฎี เอกสารและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาค้นคว้าอิสระครั้งนี้ ได้มุ่งเน้นศึกษาเพื่อศึกษาด้านทุนและผลตอบแทนร้านขายยาแผนปัจจุบันในอำเภอเมืองตาก แนวคิด ทฤษฎีที่ใช้ ตลอดจนงานวิจัยต่าง ๆ ที่มีความเกี่ยวข้อง เพื่อนำมาใช้เป็นกรอบในการกำหนดแนวทางการศึกษา โดยเนื้อหาประกอบด้วย

ส่วนที่ 1 แนวคิดเกี่ยวกับต้นทุน

ส่วนที่ 2 แนวคิดเกี่ยวกับผลตอบแทนจากการลงทุน

ส่วนที่ 3 แนวคิดเกี่ยวกับระยะเวลาการคืนทุน

ส่วนที่ 4 กรอบแนวคิดเกี่ยวกับในการศึกษา

#### แนวคิดเกี่ยวกับต้นทุน

นราทิพย์ ชุตินวงศ์ (2548) การวิเคราะห์ต้นทุนในทางเศรษฐศาสตร์จะมีความแตกต่างจากการคิดต้นทุนในทางบัญชี หรือต้นทุนทั่วไป กล่าวคือ ต้นทุนทางบัญชีนั้นจะสามารถวัดค่าใช้จ่ายที่เสียไปเป็นตัวเงินเพียงอย่างเดียวหรือเรียกได้ว่าเป็นต้นทุนที่เห็นแจ้งชัด (Explicit Cost) แต่สำหรับต้นทุนทางเศรษฐศาสตร์ (Economic Cost) นั้นจะรวมไปถึงค่าใช้จ่ายที่เสียไปทั้งที่สามารถวัดเป็นตัวเงินได้ และวัดเป็นตัวเงินไม่ได้ นั่นก็คือต้นทุนที่เห็นแจ้งชัด (Explicit Cost) และต้นทุนไม่แจ้งชัด (Implicit Cost) ในทางเศรษฐศาสตร์นั้นจะเรียก ต้นทุนที่มองไม่เห็นอีกอย่างหนึ่งว่า “ต้นทุนค่าเสียโอกาส” (Opportunity Cost) และเป็นต้นทุนอีกตัวหนึ่งที่ต้องมีการประเมิน ดังนั้นจะเห็นได้ว่า ต้นทุนทางเศรษฐศาสตร์ประกอบด้วยต้นทุนแจ้งชัดกับต้นทุนไม่แจ้งชัดรวมกัน ต้นทุนทางบัญชีจะมีค่าน้อยกว่าต้นทุนทางเศรษฐศาสตร์ และมีผลต่อไปให้ ถ้าไรทางบัญชีมีค่าสูงกว่าค่าไรทางเศรษฐศาสตร์

สำหรับการประกอบธุรกิจร้านขายยาแผนปัจจุบัน จำแนกต้นทุนที่เกิดขึ้นเป็น 2 ประเภท ได้แก่

1. ค่าใช้จ่ายในการลงทุน (Capital Expenditures) หมายถึง ค่าใช้จ่ายด้วยเงินจำนวนมากในแต่ละครั้งที่ตัดสินใจลงทุน โดยคาดหวังว่าจะได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนในอนาคตโดยมีระยะเวลาคืนเงินลงทุนมากกว่า 5 ปี ประกอบด้วย

1.1 ค่าใช้จ่ายในการลงทุนเกี่ยวกับการประกันเช่าใช้อาคาร (กรณีเช่าอาคาร) เนื่องจากการเช่าอาคารสัญญาามีระยะเวลา 10 ปี ดังนั้นการจัดทำสัญญาต้องทำในระยะเวลายาว การเรียกเก็บเงินค่าประกันจะเรียกเก็บตามอัตราค่าเช่า เช่น เป็น 1 เดือน หรือ 2 เดือนของอัตราค่าเช่าและจะคืนให้เมื่อเลิกเช่าตามกำหนดเวลาเช่า

1.2 ค่าใช้จ่ายในการลงทุนเกี่ยวกับอาคาร เป็นการซื้ออาคารพาณิชย์ ที่มีกรก่อสร้างเรียบร้อยแล้ว ราคาขึ้นอยู่กับทำเลที่ตั้ง ความเก่า – ใหม่ ของตัวอาคาร และลักษณะของอาคาร และนำค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงเพื่อให้เป็นสถานที่พร้อมเปิดให้บริการ

1.3 ค่าใช้จ่ายในการลงทุนเกี่ยวกับ ตกแต่งร้าน ค่าอุปกรณ์พร้อมติดตั้ง เช่น ตู้ยาขนาดต่าง ๆ กันตามลักษณะการเก็บยา และตามอุณหภูมิที่ต้องเก็บยา เช่น ตู้ยา ชั้นวางผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับยา ห้องเก็บยา เครื่องมือ และอุปกรณ์ในการแพทย์ อาทิ เครื่องวัดความดัน เครื่องชั่งน้ำหนัก เครื่องวัดส่วนสูง รวมถึงอุปกรณ์ตกแต่งอื่น ๆ อาทิ ชั้นวางแผนพับ ชั้นวางเอกสาร แจกัน เป็นต้น

1.4 ค่าใช้จ่ายในการลงทุนเกี่ยวกับเครื่องใช้สำนักงาน เช่น โต๊ะ-เก้าอี้ เครื่องคอมพิวเตอร์ใช้สำหรับเก็บเอกสาร ข้อมูลลูกค้า ข้อมูลการสั่งซื้อยาและข้อมูลยา ตู้เก็บเอกสารใช้สำหรับเก็บเอกสาร ข้อมูลลูกค้า ราคาขึ้นอยู่กับขนาดและความจำเป็นของร้านขายยา ทั้งนี้เครื่องใช้สำนักงานทั้งหมด อาจจะมีไม่ครบในบางสถานประกอบการขึ้นอยู่กับขนาดและรูปแบบของแต่ละสถานประกอบการ

2. ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน (Operating Expenditures) หมายถึง ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของกิจการในระหว่างงวดบัญชี เป็นค่าใช้จ่ายในระยะสั้นที่นำมาคำนวณเป็นกระแสเงินสดจ่ายในรอบบัญชี ประกอบด้วย

2.1 เงินเดือนพนักงาน หมายถึง ค่าใช้จ่ายประจำเดือนสำหรับพนักงานประจำร้านขายยา เกสซ์กรประจำร้านขายยา

2.2 วัสดุสิ้นเปลือง หมายถึง วัสดุที่ใช้ในการประกอบการขายสินค้าเช่น ซองยา ถุงใส่ยา วัสดุสำนักงานทั่วไป เป็นต้น

2.3 ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า หมายถึง ค่าใช้จ่ายประจำเดือนสำหรับค่าน้ำ ค่าไฟฟ้าที่ใช้ในธุรกิจร้านขายยา เป็นต้น

2.4 ค่าโทรศัพท์ หมายถึง ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับโทรศัพท์ที่ใช้ในธุรกิจร้านขายยาเนื่องจากการสั่งซื้อยาผ่านทางโทรศัพท์ เป็นต้น

2.5 ค่าโฆษณา หมายถึง ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการโฆษณาประชาสัมพันธ์ทุกประเภท เช่น รายการวิทยุ หนังสือพิมพ์ท้องถิ่น สื่อสิ่งพิมพ์อื่น ๆ เป็นต้น

2.6 ค่าสินค้า ได้แก่ ยา ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร และเวชภัณฑ์ต่าง ๆ

## แนวคิดเกี่ยวกับผลตอบแทน

นราทิพย์ ชูติวงศ์ (2548) ได้กล่าวว่า แนวคิดเกี่ยวกับผลตอบแทน ได้มีการจำแนกวิธีการวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุน โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

**1. ผลประโยชน์ หรือผลตอบแทน (Benefits)** ของการลงทุน หมายถึง มูลค่าของ สินค้า หรือบริการที่ผลิตได้จากการลงทุน ประกอบด้วย ผลตอบแทนทางตรง ผลตอบแทนทางอ้อม และผลตอบแทนที่ไม่มีตัวตน

**ผลตอบแทนทางตรง (Direct Benefits)** คือ ผลผลิตสุทธิของการลงทุน ซึ่งหมายถึง มูลค่าของสินค้า และบริการที่ผลิตได้โดยตรงจากการลงทุน นอกจากนี้ยังหมายถึงการประหยัด และการลดค่าใช้จ่าย จากที่เคยมีอยู่เดิม

**ผลตอบแทนทางอ้อม (Indirect Benefits)** คือ ผลประโยชน์ตอบแทนอื่นที่ นอกเหนือจากผลประโยชน์ตอบแทนทางตรง นอกจากนี้ยังรวมถึงผลประโยชน์ตอบแทนด้าน สังคม และสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ เช่น โครงการนั้นอาจกลายเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่สวยงามก่อให้เกิด การขยายตัวของการท่องเที่ยวในพื้นที่ที่โครงการตั้งอยู่ เป็นต้น

**ผลตอบแทนที่ไม่มีตัวตน (Intangible Benefits)** คือ ผลตอบแทนที่ไม่สามารถดำเนิน ประเมินมูลค่าเป็นตัวเงินได้ เช่น การลงทุนนั้นอาจมีส่วนช่วยยกระดับคุณภาพชีวิต และการกระจาย รายได้ ให้มีความยุติธรรมมากขึ้น เป็นต้น

**2. ค่าเสียโอกาสของทุน (Opportunity Cost of Capital)** คือ ถ้ามีการกำหนดให้ตลาดทุน (Capital Market) ที่มีอยู่สามารถนำเงินตรา หรือทรัพยากรไปลงทุนเพื่อสร้างเงินตรา ให้มีจำนวน มากขึ้นในอนาคตแล้ว สามารถกล่าวได้ว่า ค่าเสียโอกาสของการออม ได้เกิดขึ้นแล้วทางเลือกต่อการ บริโภคในปัจจุบันคือ การใช้เงินทุนหรือทรัพยากรไปในทางที่ก่อให้เกิดรายได้ ในอนาคตซึ่งอย่าง น้อยต้องมีมูลค่าเท่ากับเงินตราในปัจจุบันที่เกิดจากการลงทุนในรูปแบบอื่น

## แนวคิดเกี่ยวกับการประเมินการลงทุนโครงการ

นราทิพย์ ชูติวงศ์ (2548) ได้ใช้วิธีประเมินผลตอบแทนการลงทุน จำนวน 3 วิธี ได้แก่ วิธี ระยะเวลาคืนทุน (PB) วิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) วิธีอัตราผลตอบแทนที่แท้จริง (IRR) การศึกษา ค้นคว้าแบบอิสระในครั้งนี้ ศึกษาการวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุน เพื่อใช้ตัดสินใจว่าควร ลงทุนในธุรกิจและการวิเคราะห์ความคุ้มค่าจากการลงทุน โดยศึกษาเปรียบเทียบกับรายรับ ร้านขายยาแผนปัจจุบัน ใช้การวิเคราะห์ 3 วิธีดังนี้

### 1. ระยะเวลาการคืนทุน (Payback Period Method)

ระยะเวลาการคืนทุน คือระยะเวลาที่ธุรกิจต้องใช้ในการหาผลประโยชน์จากการลงทุนและผลตอบแทนที่ได้นั้นจะเท่ากับเงินลงทุนพอดี หรือระยะเวลาที่กระแสเงินสดสะสมของธุรกิจมีค่าเท่ากับศูนย์ การคำนวณหาระยะเวลาการคืนทุนสามารถแบ่งได้ 2 กรณี ได้แก่

**กรณีที่ 1** เมื่อกระแสเงินสดคงที่ การคำนวณระยะเวลาการคืนทุนทำได้โดยการนำกระแสเงินสดแต่ละปีไปหารเงินลงทุนเริ่มแรก

**กรณีที่ 2** เมื่อกระแสเงินสดแต่ละปีไม่เท่ากัน การคำนวณระยะเวลาการคืนทุนทำได้โดยการคำนวณกระแสเงินสดสะสมไปเรื่อย ๆ จนกว่ากระแสเงินสดจะเท่ากับศูนย์

### 2. วิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value Method)

มูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นวิธีหนึ่งในการที่ใช้ในการประเมินโครงการของธุรกิจที่จะลงทุนเป็นการเปรียบเทียบมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดเข้ากับกระแสเงินสดออกของธุรกิจนั้น ๆ โดยคิดอัตราส่วนลดตามอัตราผลตอบแทนที่กิจการต้องการหรือตามอัตราค่าของทุน (Cost of Capital) ที่ประมาณไว้กับเงินที่จ่ายลงทุนครั้งแรก

การประเมินตามวิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิจะพิจารณาลงทุนหากมูลค่าปัจจุบันสุทธิของธุรกิจนั้นมีค่าเป็นบวกหรือมากกว่าศูนย์ เพราะแสดงว่าธุรกิจดังกล่าวเป็นธุรกิจที่ได้รับผลตอบแทนที่สูงกว่าอัตราผลตอบแทนที่ธุรกิจต้องการ และจะไม่พิจารณาลงทุนหากมูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเป็นลบ หรือน้อยกว่าศูนย์ เพราะแสดงว่าธุรกิจดังกล่าวให้ผลตอบแทนที่ต่ำกว่าอัตราผลตอบแทนที่ธุรกิจนั้นต้องการ

สูตรในการคำนวณหามูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) สามารถแสดงได้ดังนี้

$$NPV = \left( \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(I+r)^t} \right) - I$$

NPV = มูลค่าปัจจุบันสุทธิ

$C_t$  = กระแสเงินสดที่ได้รับสุทธิในแต่ละงวด

$r$  = อัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการ หรือค่าของทุน

$I$  = เงินจ่ายลงทุนเริ่มแรก

$n$  = จำนวนปีทั้งหมด

$t$  = ปีที่ 1 ถึงปีที่  $n$

### 3. วิธีอัตราผลตอบแทนที่แท้จริง (Internal Rate of Return Method)

อัตราผลตอบแทนที่แท้จริง คือ อัตราผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุนในโครงการนั้น ๆ อัตราผลตอบแทนที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับทั้งหมดเท่ากับมูลค่าปัจจุบัน

ของกระแสเงินสดจ่ายทั้งหมด การคำนวณหาอัตราผลตอบแทนที่แท้จริงสามารถแบ่งได้ 2 กรณี ได้แก่

**กรณีที่ 1** เมื่อกระแสเงินสดคงที่ การคำนวณผลตอบแทนที่แท้จริงจากการลงทุนทำได้โดยการนำกระแสเงินสดที่ได้รับมาคำนวณหามูลค่าปัจจุบันเพื่อคำนวณหาอัตราผลตอบแทนที่แท้จริง

**กรณีที่ 2** เมื่อกระแสเงินสดแต่ละปีไม่เท่ากัน การคำนวณผลตอบแทนที่แท้จริงจากการลงทุนทำได้โดยการนำกระแสเงินสดที่ได้รับในแต่ละปีมาคำนวณหามูลค่าปัจจุบัน และนำผลรวมของมูลค่าปัจจุบันสุทธิที่ได้รับ คำนวณหาอัตราผลตอบแทนที่แท้จริง

จากการวิเคราะห์ด้วยอัตราผลตอบแทนที่แท้จริงนี้ โครงการจะตัดสินใจยอมรับและลงทุนในโครงการก็ต่อเมื่ออัตราผลตอบแทนที่แท้จริง (IRR) มากกว่าอัตราดอกเบี้ยหรืออัตราผลตอบแทนที่ต้องการ (Required Rate of Return) หรือ ค่าของทุน (Cost of Capital) และจะไม่ยอมรับและลงทุนในโครงการก็ต่อเมื่ออัตราผลตอบแทนที่แท้จริง (IRR) น้อยกว่าอัตราดอกเบี้ยหรืออัตราผลตอบแทนที่ต้องการ (Required rate of Return) หรือค่าของทุน (Cost of Capital)

สูตรในการคำนวณหาอัตราผลตอบแทนที่แท้จริง (IRR) สามารถแสดงได้ดังนี้

$$I - \left( \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(I+r)^t} \right) = 0$$

I	=	เงินจ่ายลงทุนเริ่มแรก
C <sub>t</sub>	=	กระแสเงินสดที่ได้รับสุทธิในแต่ละงวด
r	=	อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน
n	=	จำนวนปีทั้งหมด
t	=	ปีที่ 1 ถึงปีที่ n

สมนึก เอื้อจิระพงษ์พันธ์ (2547) ได้ใช้วิธีการประเมินในการลงทุนโดยมีรายละเอียดจากการแทนค่าในสูตรแล้ว แต่ไม่ทราบค่า r ซึ่งคืออัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (อัตราซื้อลด) ที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของผลประโยชน์เท่ากับเงินลงทุนพอดี และเรียกค่า r นี้ว่า Internal Rate of Return ดังนั้นในการคำนวณหาค่า r จะใช้วิธีลองผิดลองถูก (Trial and Error) โดยเปิดจากตาราง PVIF โดยสุ่มเลือกอัตราผลตอบแทนคิดลดที่จะทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของเงินสดไหลเข้าเท่ากับมูลค่าปัจจุบันสุทธิของเงินลงทุนการประเมินค่าของโครงการลงทุนตามวิธีผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) จะพิจารณาโครงการที่มีอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ หรือ IRR มากกว่าอัตรา



ดอกเบี้ย หรืออัตราผลตอบแทนที่ต้องการ (Required rate of Return) หรือค่าของทุน (Cost of Capital) ซึ่งกิจการควรที่จะยอมรับในโครงการนั้น

### ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาเรื่องต้นทุนและผลตอบแทนร้านขายยาแผนปัจจุบันมีผู้สนใจศึกษาน้อยมาก ซึ่งมีวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องดังนี้

**ลัทธิตเทพ ทับทอง (2549)** ศึกษาปัจจัยที่ผู้บริโภคใช้ในการพิจารณาเลือกร้านขายยาแผนปัจจุบัน จากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 200 ชุด โดยการสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญ (Accidental Sampling) ในร้านขายยาแผนปัจจุบันประเภท ขย.1 และประเภท ขย.2 ผลการวิจัยพบว่าปัจจัยที่พิจารณาเลือกเข้าร้านขายยาโดยรวมทุกปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ระดับความสำคัญ ปานกลาง(ค่าเฉลี่ย 3.32) ซึ่งปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีระดับความสำคัญมากที่สุดในกลุ่มคือ ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ รองลงมาคือรูปแบบร้านขายยา สำหรับปัจจัยโดยรวมทุกปัจจัยด้านราคา พบว่าระดับความสำคัญมาก (ค่าเฉลี่ย 3.66) ซึ่งปัจจัยด้านราคาที่มีระดับความสำคัญมากที่สุดในกลุ่มคือ การติดป้ายราคา รองลงมาคือ การลดราคาสำหรับปัจจัยโดยรวมทุกปัจจัยด้านสถานที่ ระดับความสำคัญมาก (ค่าเฉลี่ย 3.94) ซึ่งปัจจัยด้านสถานที่ที่มีระดับความสำคัญมากที่สุดในกลุ่มคือ ช่วงเวลาเปิด - ปิด ร้านขายยา รองลงมาคือ สถานที่ตั้ง และวันที่เปิดให้บริการ ตามลำดับ สำหรับปัจจัยโดยรวมทุกปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดระดับความสำคัญมาก (ค่าเฉลี่ย 3.46) ซึ่งปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีระดับความสำคัญมากที่สุดในกลุ่มคือ การมีเภสัชกรประจำร้านตลอดเวลาทำการ รองลงมาคือ การให้เภสัชเป็นพนักงานขาย และการแจกแผ่นพับให้ความรู้เรื่องโรคและยา ตามลำดับ

**พัชรินทร์ ทรายคำ (2550)** ศึกษาการลงทุนธุรกิจร้านขายยา โดยการศึกษารายละเอียดการทำธุรกิจเกี่ยวกับร้านขายยา ผลการวิจัยพบว่าธุรกิจร้านขายยามีรายได้จากการดำเนินงานทั้งสิ้น 250,000 บาท เป็นรายได้จากการขายสินค้าทั้งสิ้น 250,000 บาท และมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเกิดขึ้นระหว่างปีรวมทั้งสิ้น 193,134 บาท โดยมีค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ประกอบด้วย ซื้อมือถือ 40,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 20.71 ค่ารับรอง 2,500 บาท คิดเป็นร้อยละ 1.29 ค่าพาหนะ 3,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 1.55 เงินเดือน 80,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 41.42 ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าโทรศัพท์ 8,300 บาท คิดเป็นร้อยละ 4.3 ค่าซ่อมแซม 5,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 2.59 ค่าเบี้ยประกันภัย 1,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 0.52 ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด 20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 10.36 ค่าเสื่อมราคา-รถยนต์ 20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 10.36 ค่าเสื่อมราคา-อาคาร 6,667 บาท คิดเป็นร้อยละ 3.45 ค่าเสื่อมราคา-

อุปกรณ์ 6,667 คิดเป็นร้อยละ 3.45 พบว่ารายได้ของธุรกิจในปี 2550 มีรายได้ทั้งสิ้น 250,000 บาท ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการธุรกิจมีค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น 193,134 บาท แสดงให้เห็นว่าธุรกิจมีรายได้สูงกว่าค่าใช้จ่าย คือธุรกิจมีผลกำไรทั้งสิ้น 56,866 บาท คิดเป็นร้อยละ 46.23 ของรายได้ธุรกิจ

### กรอบแนวคิดในการศึกษา

จากทฤษฎีต้นทุน ผลตอบแทน และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง สรุปได้กรอบแนวคิดในการศึกษาต้นทุนผล ตอตอบแทนร้านขายยาแผนปัจจุบันได้ โดยหาต้นทุนจากค่าใช้จ่ายการลงทุน และค่าใช้จ่ายในการดำเนิน และการคำนวณหากระแสเงินสดรับคำนวณกระแสเงินสดจ่ายจากอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจจังหวัดตาก อัตราร้อยละ 5 (จากสำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้าจังหวัดตาก ปี 2554) และกำหนดอัตราผลตอบแทนที่ต้องการเท่ากับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืม อัตราร้อยละ 8 ของธนาคาร(MRR) กรุงไทย จำกัด(มหาชน) และธนาคารกรุงเทพจำกัด (มหาชน) ที่ประกาศ ณ 9 กันยายน 2554 เนื่องจากเป็นช่วงภาวะเศรษฐกิจมีความผันผวนและเวลาที่ดอกเบี้ยมีแนวโน้มไม่คงที่ เพื่อวิเคราะห์ผลตอบแทนในการลงทุน และสามารถสะท้อนให้เห็นถึงผลการดำเนินงานของธุรกิจ และการประเมินโครงการลงทุน ได้แก่ ระยะเวลาคืนทุน (PB) วิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) และวิธีอัตราผลตอบแทนที่แท้จริง (IRR) เพื่อประเมินผลสำเร็จในอนาคตและความคุ้มค่าจากการลงทุนในธุรกิจ ซึ่งการเลือกใช้เครื่องมือทางการเงินเพื่อวิเคราะห์ผลตอบแทนดังกล่าว ได้สอดคล้องกับเครื่องมือทางการเงินตามแนวคิดการวิเคราะห์ผลตอบแทน เนื่องจากขนาดร้านขายยามีขนาดที่แตกต่างกันและจำนวนเงินลงทุนแตกต่างกัน ในการศึกษาครั้งนี้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 16 ราย จัดกลุ่มโดยใช้ประเภทชื่อ - เจ้าของ เจ้าของอาคาร รายได้ และเงินลงทุน เป็นหลักในการแบ่งขนาดธุรกิจร้านขายยาแผนปัจจุบัน แบ่งเป็น 11 กลุ่ม โดยมีรายละเอียดดังนี้

#### 1. ธุรกิจร้านขายยาแผนปัจจุบัน ประเภทชื่อ - เจ้าของอาคาร จำนวน 7 ราย

1.1 กิจการที่มีรายได้ตั้งแต่ 1 ล้านบาทขึ้นไป เงินลงทุนเกิน 1 ล้านบาท จำนวน 2 ราย

1.2 กิจการที่มีรายได้ตั้งแต่ 1 ล้านบาทขึ้นไป เงินลงทุนไม่เกิน 1 ล้านบาท จำนวน 1

ราย

1.3 กิจการที่มีรายได้ตั้งแต่ 500,000 บาทแต่ไม่เกิน 1 ล้านบาท เงินลงทุนเกิน 1 ล้านบาท จำนวน 2 ราย

1.4 กิจการที่มีรายได้ตั้งแต่ 500,000 บาทแต่ไม่เกิน 1 ล้านบาทขึ้นไป เงินลงทุนไม่เกิน 1 ล้านบาท จำนวน 1 ราย

1.5 กิจการที่มีรายได้ไม่เกิน 500,000 บาท เงินลงทุนไม่เกิน 1 ล้านบาท จำนวน 1 ราย

2. ธุรกิจร้านขายยาแผนปัจจุบัน ประเภทเช่าอาคาร จำนวน 9 ราย

2.1 กิจการที่มีรายได้ตั้งแต่ 2 ล้านบาทขึ้นไป เงินลงทุนไม่เกิน 1 ล้านบาท จำนวน

1 ราย

2.2 กิจการที่มีรายได้ตั้งแต่ 1 ล้านบาทแต่ไม่เกิน 2 ล้านบาท เงินลงทุนไม่เกิน 1 ล้าน

บาท จำนวน 2 ราย

2.3 กิจการที่มีรายได้ตั้งแต่ 500,000 บาทแต่ไม่เกิน 1 ล้านบาท เงินลงทุนไม่เกิน 1 ล้าน

บาท จำนวน 2 ราย

2.4 กิจการที่มีรายได้ตั้งแต่ 500,000 บาทแต่ไม่เกิน 1 ล้านบาท เงินลงทุนไม่เกิน 1

แสนบาท จำนวน 1 ราย

2.5 กิจการที่มีรายได้ไม่เกิน 500,000 บาท เงินลงทุนไม่เกิน 1 ล้านบาท จำนวน 1 ราย

2.6 กิจการที่มีรายได้ไม่เกิน 500,000 บาท เงินลงทุนไม่เกิน 1 แสนบาท จำนวน

2 ราย