

บทที่ 3

ระเบียบวิธีการวิจัย

การศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจร้านขายยาแห่งหนึ่งในเขตเทศบาลตำบลช้างเผือก อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์ 2 ประการ คือ เพื่อศึกษาเพื่อศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาดและ เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินในการทำธุรกิจร้านขายยาแห่งหนึ่งในเขตเทศบาลตำบลช้างเผือก อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยได้วางระเบียบวิธีการวิจัย ดังนี้

3.1 การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด

3.1.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากร คือ ประชากรในเขตเทศบาลตำบลช้างเผือก อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งประกอบด้วย 4 ชุมชน คือ หมู่ที่ 1 บ้านช่างเคียน หมู่ที่ 2 บ้านเจ็ดยอด หมู่ที่ 3 บ้านช่างสิงห์ และหมู่ 5 บ้านสนสวย โดยมีประชากรรวมทั้งหมด 9,063 คน

กลุ่มตัวอย่าง ทำการคัดเลือกจากประชากรที่ใช้ในการศึกษา โดยคำนวณจำนวนตัวอย่างตามแนวคิดของทาโร ยามานะ (Taro Yamane) ซึ่งกำหนดระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 90 มีสูตรการคำนวณดังนี้

$$n = N / (1 + Ne^2)$$

เมื่อ n = จำนวนตัวอย่าง

N = จำนวนประชากร

e = ความคลาดเคลื่อนของการสุ่มตัวอย่าง (ร้อยละ 10)

แทนค่า

$$n = 9,063 / (1 + 9063(0.1)^2)$$

$$= 98.91$$

$$= 99$$

จากการคำนวณจะได้จำนวนตัวอย่างทั้งหมด 99 คน แต่เพื่อให้มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้นจึงได้มีการออกแบบสอบถามจำนวน 120 คน

วิธีการสุ่มตัวอย่าง ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง เลือกมา 2 ชุมชน จาก 4 ชุมชน ได้แก่ ชุมชนบ้านเจ็ดยอด และชุมชนบ้านช่วงสิงห์ เนื่องจากด้วยสภาพทางภูมิศาสตร์แล้วอยู่ใกล้กับที่ตั้งโครงการ จะได้จำนวนตัวอย่างตามสัดส่วนจำนวนประชากร ดังนี้

ตารางที่ 3.1 แสดงจำนวนตัวอย่างตามสัดส่วนประชากร

ชุมชน	ประชากร	ตัวอย่าง
บ้านเจ็ดยอด	3,764	95
บ้านช่วงสิงห์	864	25
รวม	4,628	120

ที่มา : จากการคำนวณ

ดังนั้น จำนวนตัวอย่างทั้งหมด 120 คน แบ่งเป็น ชุมชนบ้านเจ็ดยอด หมู่ที่ 2 จำนวน 95 คน และชุมชนบ้านช่วงสิงห์ หมู่ที่ 3 จำนวน 25 คน สุ่มตัวอย่างจากแต่ละชุมชนโดยใช้วิธีการสุ่มแบบบังเอิญ (Accidental Sampling)

3.1.2 ข้อมูลและการเก็บรวบรวมข้อมูล

เป็นข้อมูลปฐมภูมิที่ได้จากการออกแบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่างจำนวน 120 คน ประกอบด้วยข้อมูล 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 เป็นข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งประกอบด้วย เพศ อายุ สถานภาพ จำนวนสมาชิกในครอบครัว ช่วงอายุของสมาชิกในครอบครัว อาชีพ รายได้ต่อเดือน ระดับ

การศึกษา ระยะห่างระหว่างบ้านหรือที่ทำงานกับร้านขายยา

ส่วนที่ 2 เป็นข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมในการใช้บริการร้านขายยาของผู้ตอบแบบสอบถาม ประกอบด้วย ความถี่ในการซื้อยา ประเภทของร้านขายยาที่มักจะใช้บริการ เวลาที่ไปซื้อยา สินค้าที่มักซื้อจากร้านขายยา ค่าใช้จ่ายโดยเฉลี่ยต่อครั้งในการซื้อสินค้าจากร้านขายยา ค่าใช้จ่ายด้านยาในระยะเวลาหนึ่งเดือน การเลือกร้านขายยาที่มีเภสัชกร การมีร้านขายยาเจ้าประจำ ความพอใจจากการใช้ยาที่ซื้อจากร้านขายยา

ส่วนที่ 3 เป็นข้อมูลเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลลงใจให้ผู้ตอบแบบสอบถาม
เลือกใช้บริการร้านขายยา โดยให้ผู้บริการคะแนนตามลำดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์
ด้านราคา ด้านสถานที่ และด้านบุคลากร

3.1.3 วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

1) ข้อมูลทั่วไปและพฤติกรรมในการใช้บริการร้านขายยาของผู้ตอบแบบสอบถาม ใช้สถิติ
เชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) ในการอธิบายข้อมูล และนำเสนอในรูปตารางร้อยละ

2) ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลลงใจให้ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกใช้บริการร้าน
ขายยา โดยวัดระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดต่าง ๆ ที่มีผลต่อการ เลือกใช้
บริการร้านขายยา โดยการใช้มาตราส่วนแบบ Likert Scale กำหนดระดับความสำคัญของปัจจัยเป็น
5 ระดับ ได้แก่ มีความสำคัญมากที่สุด มีความสำคัญมาก มีความสำคัญปานกลาง มีความสำคัญน้อย
และมีความสำคัญน้อยที่สุด โดยให้คะแนนระดับความสำคัญดังนี้

ระดับความสำคัญ	คะแนน
มากที่สุด	5
มาก	4
ปานกลาง	3
น้อย	2
น้อยที่สุด	1

จากนั้นนำคะแนนที่ได้มาหาค่าเฉลี่ยแล้วแปลความหมายของคะแนนเฉลี่ย โดยมีหลักเกณฑ์การแปล
ผลดังนี้

ค่าเฉลี่ย	ระดับความสำคัญ
4.50 – 5.00	มากที่สุด
3.50 – 4.49	มาก
2.50 – 3.49	ปานกลาง
1.50 – 2.49	น้อย
1.00 – 1.49	น้อยที่สุด

3.2 การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน

ศึกษาจากร้านขายยาแห่งหนึ่งที่ตั้งอยู่ในชุมชนเจ็ดยอด เขตเทศบาลตำบลข้างเฟือก อำเภอเมืองเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่ ภายใต้ข้อสมมติดังต่อไปนี้

- อายุโครงการ เท่ากับ 10 ปี
- อัตราคิดลดที่ใช้ คือ ค่าเสียโอกาสของเงินทุน อ้างอิงจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลูกค้ารายย่อยขั้นต่ำ (Minimum Retail Rate, MRR) ณ เดือนกรกฎาคม 2553 เท่ากับ ร้อยละ 8
- กิจการเป็นแบบเจ้าของคนเดียว
- ขนาดพื้นที่ของกิจการ ประมาณ 28 ตารางเมตร
- ระดับราคาสินค้าเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.4 ต่อปี อ้างอิงจากอัตราเงินเฟ้อทั่วไป ณ เดือนกรกฎาคม 2533
- อัตราการเพิ่มประชากรอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ เท่ากับ ร้อยละ 0.01
- ค่าจ้างบุคลากรเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 4 ต่อปี (กำหนดให้เพิ่มขึ้นมากกว่าอัตราเงินเฟ้อทั่วไป ณ เดือนกรกฎาคม 2553)

3.2.1 การประมาณการต้นทุนของร้านขายยา

ต้นทุนของร้านขายยาแบ่งเป็น 2 ส่วน ได้แก่ ต้นทุนคงที่ และต้นทุนแปรผัน ดังนี้

1) **ต้นทุนคงที่ (Fixed Cost)** หมายถึง ค่าใช้จ่ายที่ไม่เปลี่ยนแปลงไปตามการเปลี่ยนแปลงของจำนวนลูกค้า ไม่ว่าจะมียอดลูกค้าเข้าร้านหรือไม่ หรือจะมีลูกค้าเข้าร้านมาซื้อยามากน้อยเพียงไร ก็ยังต้องเสียค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ สามารถแบ่งต้นทุนคงที่สำหรับธุรกิจร้านขายยาได้เป็น 2 ประเภท ดังต่อไปนี้

- **ต้นทุนคงที่ในการลงทุน (Fixed Investment Cost)** เป็นค่าใช้จ่ายสำหรับการลงทุนครั้งแรก ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการจัดซื้อทรัพย์สินถาวร สำหรับต้นทุนคงที่ของร้านขายยา ได้แก่ ค่าเช่าอาคารพาณิชย์ ค่าทำประตูกระจกหน้าและหลังร้าน ค่าตู้ โต๊ะ ชั้นวางยาถ่ายยาไฟหน้าร้าน ตู้ไฟล้อเลื่อน ป้ายไฟถนน ค่าติดตั้งระบบไฟฟ้า เครื่องปรับอากาศ ค่าเครื่องปรับอากาศขนาด 18,000 บีทียู ค่าเก้าอี้สำนักงาน เก้าอี้ลูกค้า ตู้เก็บเอกสาร ค่าเช่าอาคารพาณิชย์ก่อนเริ่มกิจการ ค่าชั้นวาง และตะแกรงแขวนยา ค่าสติ๊กเกอร์หน้าร้าน ตู้จดหมาย ค่าตราขายชื่อร้าน ตู้เย็นแช่ยา เครื่องวัดความดันโลหิต เป็นต้น

นอกจากนี้ในปีที่ 6 ทางโครงการต้องลงทุนเพิ่มเติมเนื่องจากวัสดุอุปกรณ์บางอย่างมีอายุการใช้งาน 5 ปี เช่น ป้ายไปโฆษณา สติกเกอร์หน้าร้าน ตู้จดหมาย ตรายางชื่อร้าน เครื่องวัดความดันโลหิต

- **ต้นทุนคงที่ในการดำเนินการ (Fixed Operation Cost)** เป็นค่าใช้จ่ายที่เป็นต้นทุนคงที่ระหว่างการดำเนินการ ได้แก่ ค่าเช่าอาคารพาณิชย์ ค่าภาษีป้าย ค่าธรรมเนียมใบอนุญาตขายยาแผนปัจจุบัน เงินเดือนเภสัชกร และพนักงานของร้านขายยา โดยทุกรายการมีรายละเอียดดังนี้

ค่าเช่าอาคารพาณิชย์ ร้านขายยาจะเช่าอาคารพาณิชย์ในระยะยาว 10 ปี ด้วยอัตราค่าเช่าคงที่เดือนละ 10,000 บาท

ค่าภาษีป้ายและภาษีโรงเรือน เป็นค่าใช้จ่ายในด้านภาษีที่ต้องจ่ายให้แก่เทศบาลตำบลช้างเผือกในอัตราตามที่กฎหมายกำหนดภายในเดือนกุมภาพันธ์ของทุกปี ค่าภาษีป้าย (ไฟขนาด 0.8x1.2 เมตร (ภาษาไทย) รวมป้ายหน้าร้าน จะเสียภาษีรวม 1,200 บาทต่อปี ภาษีโรงเรือนอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น จะเสียภาษีโรงเรือน 2,000 บาท รวมต้องเสียภาษีทั้งหมด 3,200 บาท

ค่าธรรมเนียมใบอนุญาตขายยาแผนปัจจุบัน เป็นค่าใช้จ่ายที่ต้องจ่ายให้กับสำนักงานสาธารณสุขจังหวัดเป็นค่าธรรมเนียมรายปี ปีละ 2,000 บาท โดยกำหนดชำระภายในเดือนธันวาคมของทุกปี

ค่าจ้างบุคลากร ได้แก่ ค่าจ้างเภสัชกร เดือนละ 15,000 บาท และค่าจ้างพนักงานในร้าน 1 คน เดือนละ 6,000 บาท ทำให้มีค่าใช้จ่ายส่วนนี้รวม 252,000 บาทต่อปีในปีแรก และเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 4 ต่อปี

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

2) **ต้นทุนแปรผัน (Variable Cost)** หมายถึง ค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการผลิต การบริหาร การขายและค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่แปรเปลี่ยนตามการเปลี่ยนแปลงของยอดขาย นั่นคือ ยังมีจำนวนลูกค้ามาซื้อ มาก ค่าใช้จ่ายประเภทนี้จะยิ่งสูงตาม ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่จัดเป็นต้นทุนแปรผันของธุรกิจร้านขายยารวมคิดเป็นร้อยละ 65 ของยอดขายและโดยอ้างอิงจากการสอบถามผู้ประกอบการจำนวน 3 ราย ดังแสดงรายละเอียดในตารางที่ 3.2

ตารางที่ 3.2 ประมาณการต้นทุนแปรผัน

รายการ	ต้นทุนแปรผันต่อยอดขาย(ร้อยละ)
ต้นทุนค่าเช่าเวชภัณฑ์	60.00
ค่าคอมมิชชั่นบุคลากร	2.00
ค่าส่งเสริมการขาย	1.00
ค่าสาธารณูปโภค	1.50
ค่าอุปกรณ์สำนักงานสิ้นเปลือง	0.50
รวม	65.00

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ต้นทุนค่าเช่าเวชภัณฑ์ ค่าคอมมิชชั่นบุคลากรและค่าส่งเสริมการขาย ได้มาจากการประมาณการและนโยบายของร้านขายยาที่จะกำหนดราคาขายสินค้าให้มีกำไรร้อยละ 35 จากยอดขาย และมีการกำหนดค่าคอมมิชชั่นให้กับพนักงานทุกคนเพื่อกระตุ้นให้พนักงานมีแรงจูงใจในการทำงานและอยู่กับร้านตลอดอายุโครงการ ทั้งนี้มีการกำหนดค่าคอมมิชชั่นให้กับเภสัชกรในอัตราร้อยละ 1.50 พนักงานในร้านร้อยละ 0.50 รวมเป็นร้อยละ 2.00 ของยอดขาย (เหตุผลที่ต้องให้อัตราค่าคอมมิชชั่นกับเภสัชกรสูงกว่าเนื่องจากร้านขายยาของโครงการต้องการให้มีระบบการบริหารเภสัชกรรมที่สมบูรณ์ซึ่งถือเป็นส่วนสำคัญของการให้บริการที่มีผลอย่างมากต่อการตัดสินใจซื้อยาของผู้บริโภค งานที่เภสัชกรต้องทำในการให้บริการด้านยาจึงมีมากกว่างานของพนักงานของร้าน) นอกจากนี้ทางร้านยังได้กำหนดค่าส่งเสริมการขายเพื่อเป็นการกระตุ้นยอดขายและคืนกำไรให้ผู้บริโภคโดยกำหนดค่าใช้จ่ายส่วนนี้ไว้ที่ร้อยละ 1.00

ค่าสาธารณูปโภค ประกอบไปด้วย ค่าโทรศัพท์ ค่าไฟฟ้า และค่าประปา ได้มาจากการสอบถามจากผู้ประกอบการที่มีลักษณะการดำเนินธุรกิจร้านขายยาที่คล้ายกับโครงการจำนวน 3 ราย และนำข้อมูลมาคำนวณเพื่อหาค่าเฉลี่ย คิดเป็นค่าใช้จ่ายร้อยละ 1.50 ของยอดขาย

ค่าวัสดุสำนักงานสิ้นเปลือง ค่าใช้จ่ายส่วนนี้เป็นวัสดุสิ้นเปลืองที่ต้องใช้ในการดำเนินกิจการ เช่น ซองใส่ยา สมุดเช็คราชการ ปากกา ดินสอ ยางลบ ลวดเย็บกระดาษ อุปกรณ์เพื่อความสะอาดร้าน เป็นต้น จากการสอบถามจากผู้ประกอบการที่มีลักษณะการดำเนินธุรกิจร้านขายยาที่คล้ายกับโครงการจำนวน 3 ราย และนำข้อมูลมาคำนวณเพื่อหาค่าเฉลี่ย คิดเป็นค่าใช้จ่ายร้อยละ 0.50 ของยอดขาย

3.2.2 การประมาณการด้านผลตอบแทน

รายได้ต่อปีของร้านขายยา $= P \times Q$

โดย P คือ ค่าใช้จ่ายในการชื้อยาต่อคนต่อปี (จากแบบสอบถาม)

Q คือ จำนวนคนที่คาดว่าจะมาใช้บริการร้านขายยา คำนวณโดย

$$Q = \left[\frac{R \times Np}{Ns} \right]$$

R คือ ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่เลือกใช้บริการร้านขายยาใกล้บ้าน

Np คือ จำนวนประชากรทั้งหมดในเขตเทศบาลตำบลข้างเฟือก

Ns คือ จำนวนร้านขายยาทั้งหมดในเขตเทศบาลตำบลข้างเฟือก

3.2.3 การประมาณการต้นทุนและผลตอบแทนทางการเงินในอีก 10 ปีข้างหน้า เพื่อคำนวณหา

กระแสเงินสดสุทธิแต่ละปี โดยกำหนดให้ปีแรก เป็นปีที่ 0 หรือปีที่ลงทุน ซึ่งมีค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น คือ ค่าใช้จ่ายในการลงทุนหรือต้นทุนคงที่ และในปีที่ 1 - 10 จะมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานหรือ ต้นทุนผันแปร และมีรายได้จากการขายยาเกิดขึ้น

3.2.4 การรวบรวมข้อมูลของกระแสเงินสดสุทธิในแต่ละปีที่คำนวณได้ มาทำการวิเคราะห์ทาง

การเงินเพื่อหาค่าต่าง ๆ ที่จะใช้เป็นเกณฑ์ในการตัดสินใจลงทุน ดังนี้

- มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ (Net Present Value : NPV)

$$NPV = \sum_{t=1}^{10} \frac{B_t}{(1+0.08)^t} - \sum_{t=1}^{10} \left[\frac{C_t}{(1+0.08)^t} + C_0 \right]$$

NPV ต้องมีค่ามากกว่า ศูนย์

- อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (Internal Rate of Return : IRR)

วิธีคำนวณหา IRR โดยใช้วิธีลองผิดลองถูก จากสูตรการหา IRR คือ หาอัตรา ดอกเบี้ยที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิต่ำกว่า ศูนย์

นั่นคือ
$$\sum_{t=1}^{10} \frac{B_t}{(1+IRR)^t} - \sum_{t=1}^{10} \left[\frac{C_t}{(1+IRR)^t} + C_0 \right] = 0$$

และ IRR ต้องมากกว่าร้อยละ 8 (อ้างอิงจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลูกค้ารายย่อยชั้นต่ำ (MRR) ของธนาคารแห่งประเทศไทย)

- อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (Benefit – Cost Ratio : B/C Ratio)

$$B/C \text{ Ratio} = \frac{\sum_{t=0}^{10} \frac{B_t}{(1+0.09)^t}}{\sum_{t=0}^{10} \frac{C_t}{(1+0.09)^t}}$$

B/C Ratio ต้องมีค่ามากกว่า 1

- ระยะเวลาคืนทุนของโครงการ (Payback Period)

$$\text{ระยะเวลาคืนทุน} = \frac{\text{ค่าใช้จ่ายในการลงทุน}}{\text{ผลตอบแทนสุทธิเฉลี่ยต่อปี}}$$

ต้องสามารถคืนทุนในระยะเวลาอันสั้น

3.2.5 การวิเคราะห์ความไวต่อการเปลี่ยนแปลงของโครงการ (Sensitivity Analysis) เป็นการ

วิเคราะห์ผลกระทบต่อผลตอบแทนสุทธิของโครงการจากการเปลี่ยนแปลงปัจจัยต่าง ๆ โดยกำหนด

ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการเปลี่ยนแปลง คือ ต้นทุนของธุรกิจร้านขายยา (ในส่วนของต้นทุนคงที่

และต้นทุนผันแปร) และผลตอบแทน จากนั้นเราจะวิเคราะห์ความไวต่อการเปลี่ยนแปลงของ

โครงการ โดยใช้อัตราคิดลดคงที่ ซึ่งจะทำการวิเคราะห์ใน 2 กรณี ดังนี้

กรณีที่ 1 ทำการวิเคราะห์หาต้นทุนที่เพิ่มขึ้นในอัตราสูงสุดที่ธุรกิจยังสามารถดำเนินกิจการต่อไปได้ เมื่อสมมติให้ผลตอบแทนของร้านขายยาคงที่ ณ อัตราคิดลด 8%

กรณีที่ 2 ทำการวิเคราะห์หาผลตอบแทนที่ลดลงในอัตราสูงสุดที่ธุรกิจร้านขายยายังสามารถดำเนินกิจการต่อไปได้ เมื่อสมมติให้ต้นทุนของร้านขายยาคงที่ ณ อัตราคิดลด 8%