

สรุปผลการศึกษา และข้อเสนอแนะ

การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนร้านขายยาแผนปัจจุบันในจังหวัดตากที่ได้ทำการขึ้นทะเบียนกับทางสำนักงานสาธารณสุขจังหวัดตาก การศึกษานี้มีเป็นศึกษาเชิงพรรณนา (Descriptive research) มีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์ต้นทุน และผลตอบแทนของร้านขายยาแผนปัจจุบันในอำเภอเมืองตาก โดยใช้แบบสอบถามเพื่อใช้ในการสัมภาษณ์กลุ่มผู้ประกอบการร้านขายยาแผนปัจจุบันในอำเภอเมืองตาก จำนวนทั้งหมด 16 ราย และจากการค้นคว้าและรวบรวมข้อมูลจากเอกสารทางวิชาการ หนังสือ รวมถึงงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ทำการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนในรูปของการวิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period : PB) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) อัตราผลตอบแทนที่แท้จริง (Internal Rate of Return : IRR) จากการศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนสรุปผลการศึกษาดังรายละเอียดต่อไปนี้

ชุดที่ 1 ข้อมูลเพื่อนำมาวิเคราะห์ต้นทุน และผลตอบแทนของธุรกิจร้านขายยาแผนปัจจุบันในอำเภอเมืองตาก จังหวัดตาก โดยเก็บข้อมูลจากผู้ประกอบการร้านขายยาแผนปัจจุบันในอำเภอเมืองตาก จังหวัดตาก จำนวน 16 ราย และกำหนดอายุโครงการไว้ 10 ปี ตามอายุของสัญญาเช่าอาคาร ซึ่งผู้ศึกษาได้ใช้ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ เป็นข้อมูลของปีที่ 1 และธุรกิจร้านขายยาแผนปัจจุบันแม้ว่าจะเป็นธุรกิจที่มีมานานแล้วผู้ประกอบการได้จดทะเบียนการค้าลักษณะบุคคลธรรมดา ซึ่งไม่มีการเก็บข้อมูลในลักษณะนี้ จึงไม่มีแนวโน้มของธุรกิจอย่างชัดเจน ดังนั้นประมาณการรายได้ ค่าใช้จ่าย จะประมาณการให้เพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ต่อปี ตัวเลขประมาณการที่เพิ่มขึ้นวัดจากอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจของจังหวัดตาก คือ อัตราร้อยละ 5 (จากสำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้าจังหวัดตาก ปี 2554) เพื่อนำมาเป็นข้อมูลของปีที่ 2 -10 รวมเป็นระยะเวลา 10 ปี ในการศึกษาขั้นต้น ได้แบ่งธุรกิจร้านขายยาแผนปัจจุบัน ตามในแต่ละประเภทมีข้อแตกต่างในการรายละเอียดการลงทุน เช่น การซื้อ/เช่าซื้อ การเช่าอาคาร จึงได้แบ่งธุรกิจร้านขายยาแผนปัจจุบัน ตามจำนวนยอดรายได้ เงินลงทุน เป็นหลักเป็น 11 กลุ่ม โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ธุรกิจร้านขายยาแผนปัจจุบันประเภท ซื้อ - เช่าซื้ออาคาร จำนวน 7 ราย

1.1 กิจการที่มีรายได้ตั้งแต่ 1 ล้านบาทขึ้นไป เงินลงทุนเกิน 1 ล้านบาท จำนวน 2 ราย

- 1.2 กิจกรรมที่มีรายได้ตั้งแต่ 1 ล้านบาทขึ้นไป เงินลงทุน ไม่เกิน 1 ล้านบาท จำนวน 1 ราย
- 1.3 กิจกรรมที่มีรายได้ตั้งแต่ 500,000 บาทแต่ไม่เกิน 1 ล้านบาท เงินลงทุนเกิน 1 ล้านบาท จำนวน 2 ราย
- 1.4 กิจกรรมที่มีรายได้ตั้งแต่ 500,000 บาทแต่ไม่เกิน 1 ล้านบาทขึ้นไป เงินลงทุนไม่เกิน 1 ล้านบาท จำนวน 1 ราย
- 1.5 กิจกรรมที่มีรายได้ไม่เกิน 500,000 บาท เงินลงทุนไม่เกิน 1 ล้านบาท จำนวน 1 ราย
2. ธุรกิจร้านขายยาแผนปัจจุบันประเภท เช้าอาคาร จำนวน 9 ราย
- 2.1 กิจกรรมที่มีรายได้ตั้งแต่ 2 ล้านบาทขึ้นไป เงินลงทุน ไม่เกิน 1 ล้านบาท จำนวน 1 ราย
- 2.2 กิจกรรมที่มีรายได้ตั้งแต่ 1 ล้านบาทแต่ไม่เกิน 2 ล้านบาท เงินลงทุนไม่เกิน 1 ล้านบาท จำนวน 2 ราย
- 2.3 กิจกรรมที่มีรายได้ตั้งแต่ 500,000 บาทแต่ไม่เกิน 1 ล้านบาท เงินลงทุนไม่เกิน 1 ล้านบาท จำนวน 2 ราย
- 2.4 กิจกรรมที่มีรายได้ตั้งแต่ 500,000 บาทแต่ไม่เกิน 1 ล้านบาท เงินลงทุนไม่เกิน 1 ล้านบาท จำนวน 1 ราย
- 2.5 กิจกรรมที่มีรายได้ไม่เกิน 500,000 บาท เงินลงทุนไม่เกิน 1 ล้านบาท จำนวน 1 ราย
- 2.6 กิจกรรมที่มีรายได้ไม่เกิน 500,000 บาท เงินลงทุนไม่เกิน 1 ล้านบาท จำนวน 2 ราย

โดยนำข้อมูลทางการเงินทั้งหมดมาทำการวิเคราะห์ ระยะเวลาการคืนทุน(Payback Period หรือ PV) วิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value หรือ NPV) และวิธีอัตราผลตอบแทนที่แท้จริง (Internal Rate of Return หรือ IRR)

ชุดที่ 2 ข้อมูลเพื่อนำมาวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อธุรกิจร้านขายยาแผนปัจจุบันโดยเก็บข้อมูลจากผู้ประกอบการร้านขายยาแผนปัจจุบันในอำเภอเมืองตาก จังหวัดตาก จำนวน 16 ราย เพื่อดูปัจจัยที่มีผลต่อธุรกิจร้านขายยาแผนปัจจุบัน

สรุปผลการศึกษา

การวิเคราะห์ต้นทุนและผลธุรกิจร้านขายยาแผนปัจจุบัน

1. ต้นทุนและผลตอบแทนของธุรกิจร้านขายยาแผนปัจจุบัน ประเภท ซื่อ – เช่าซื้อ อาคารกิจการที่มีรายได้ตั้งแต่ 1 ล้านบาทขึ้นไป เงินลงทุนเกิน 1 ล้านบาท จำนวน 2 ราย มีต้นทุนในการดำเนินธุรกิจประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายในการลงทุนเฉลี่ย 1,700,000 บาท และจากการคำนวณกระแสเงินสดตลอดอายุโครงการ 10 ปี พบว่า กระแสเงินสดรับ รวมเป็นเงิน 16,602,818.07 บาท กระแสเงินสดจ่ายเท่ากับ 11,062,130.71 บาท ดังนั้นกระแสเงินสดสะสมเมื่อสิ้นสุดโครงการเท่ากับ 3,840,687.44 บาท

จากการวิเคราะห์พบว่า ระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 3 ปี 7 เดือน 8 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิที่อัตราคิดลดหรืออัตราผลตอบแทนที่ต้องการคือ ร้อยละ 8 เท่ากับ 1,904,847.19 ซึ่งมีค่าเป็นบวก และอัตราผลตอบแทนที่แท้จริง มีค่าเท่ากับร้อยละ 27.14 ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับอัตราผลตอบแทนที่ต้องการ อัตราผลตอบแทนที่แท้จริงมีค่ามากกว่า ดังนั้น จึงเป็นโครงการที่ไม่มีความเหมาะสมต่อการลงทุน

2. ต้นทุนและผลตอบแทนของธุรกิจร้านขายยาแผนปัจจุบัน ประเภท ซื่อ - เช่าซื้อ อาคาร กิจการที่มีรายได้ตั้งแต่ 1 ล้านบาทขึ้นไป เงินลงทุนไม่เกิน 1 ล้านบาทจำนวน 1 ราย มีต้นทุนในการดำเนินธุรกิจประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายในการลงทุนเฉลี่ย 440,000 บาท และจากการคำนวณกระแสเงินสดตลอดอายุโครงการ 10 ปี พบว่า กระแสเงินสดรับ รวมเป็นเงิน 14,791,601.62 บาท กระแสเงินสดจ่ายเท่ากับ 10,875,525.09 บาท ดังนั้นกระแสเงินสดสะสมเมื่อสิ้นสุดโครงการเท่ากับ 3,319,989.99 บาท

จากการวิเคราะห์พบว่า ระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 1 ปี 4 เดือน 5 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิที่อัตราคิดลดหรืออัตราผลตอบแทนที่ต้องการคือ ร้อยละ 8 เท่ากับ 2,107,853.07 ซึ่งมีค่าเป็นบวก และอัตราผลตอบแทนที่แท้จริง มีค่าเท่ากับร้อยละ 72.30 ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับอัตราผลตอบแทนที่ต้องการ อัตราผลตอบแทนที่แท้จริงมีค่ามากกว่า ดังนั้น จึงเป็นโครงการที่มีความเหมาะสมต่อการลงทุน

3. ต้นทุนและผลตอบแทนของธุรกิจร้านขายยาแผนปัจจุบัน ประเภท ซื่อ - เช่าซื้อ อาคาร กิจการที่มีรายได้ตั้งแต่ 500,000 บาทแต่ไม่เกิน 1 ล้านบาท เงินลงทุนเกิน 1 ล้านบาท จำนวน 2 ราย มีต้นทุนในการดำเนินธุรกิจประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายในการลงทุน 1,341,000 บาท และจากการคำนวณกระแสเงินสดตลอดอายุโครงการ 10 ปี พบว่า กระแสเงินสดรับ รวมเป็นเงิน 10,571,718.68

บาท กระแสเงินสดจ่ายเท่ากับ 7,657,924.09 บาท ดังนั้นกระแสเงินสดสะสมเมื่อสิ้นสุดโครงการเท่ากับ 1,572,794.58 บาท

จากการวิเคราะห์พบว่า ระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 5 ปี 2 เดือน 6 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิที่อัตราคิดลดหรืออัตราผลตอบแทนที่ต้องการคือ ร้อยละ 8 เท่ากับ 499,279.56 ซึ่งมีค่าเป็นบวก และอัตราผลตอบแทนที่แท้จริง มีค่าเท่ากับร้อยละ 14.55 ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับอัตราผลตอบแทนที่ต้องการ อัตราผลตอบแทนที่แท้จริงมีค่ามากกว่า ดังนั้น จึงเป็นโครงการที่มีความเหมาะสมต่อการลงทุน

4. ต้นทุนและผลตอบแทนของธุรกิจร้านขายยาแผนปัจจุบัน ประเภท ซื่อ – เซ้าซื่อ อาคาร กิจการที่มีรายได้ตั้งแต่ 500,000 บาทแต่ไม่เกิน 1 ล้านบาทขึ้นไป เงินลงทุนไม่เกิน 1 ล้านบาท จำนวน 1 ราย มีต้นทุนในการดำเนินธุรกิจประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายในการลงทุน 550,000 บาท และจากการคำนวณกระแสเงินสดตลอดอายุโครงการ 10 ปี พบว่า กระแสเงินสดรับ รวมเป็นเงิน 9,559,198.33 บาท กระแสเงินสดจ่ายเท่ากับ 6,446,591.39 บาท ดังนั้นกระแสเงินสดสะสมเมื่อสิ้นสุดโครงการเท่ากับ 2,524,606.94 บาท

จากการวิเคราะห์พบว่า ระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 2 ปี 2 เดือน 1 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิที่อัตราคิดลดหรืออัตราผลตอบแทนที่ต้องการคือ ร้อยละ 8 เท่ากับ 1,413,292.29 ซึ่งมีค่าเป็นบวก และอัตราผลตอบแทนที่แท้จริง มีค่าเท่ากับร้อยละ 48.57 ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับอัตราผลตอบแทนที่ต้องการ อัตราผลตอบแทนที่แท้จริงมีค่ามากกว่า ดังนั้น จึงเป็นโครงการที่มีความเหมาะสมต่อการลงทุน

5. ต้นทุนและผลตอบแทนของธุรกิจร้านขายยาแผนปัจจุบัน ประเภท ซื่อ – เซ้าซื่อ อาคาร กิจการที่มีรายได้ไม่เกิน 500,000 บาท เงินลงทุนไม่เกิน 1 ล้านบาท จำนวน 1 ราย มีต้นทุนในการดำเนินธุรกิจประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายในการลงทุน 550,000 บาท และจากการคำนวณกระแสเงินสดตลอดอายุโครงการ 10 ปี พบว่า กระแสเงินสดรับ รวมเป็นเงิน 5,660,051.64 บาท กระแสเงินสดจ่ายเท่ากับ 3,951,666.93 บาท ดังนั้นกระแสเงินสดสะสมเมื่อสิ้นสุดโครงการเท่ากับ 1,173,384.71 บาท

จากการวิเคราะห์พบว่า ระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 3 ปี 8 เดือน 3 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิที่อัตราคิดลดหรืออัตราผลตอบแทนที่ต้องการคือ ร้อยละ 8 เท่ากับ 576,498.51 ซึ่งมีค่าเป็นบวก และอัตราผลตอบแทนที่แท้จริง มีค่าเท่ากับร้อยละ 26.36 ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับอัตราผลตอบแทนที่ต้องการ อัตราผลตอบแทนที่แท้จริงมีค่ามากกว่า ดังนั้น จึงเป็นโครงการที่มีความเหมาะสมต่อการลงทุน

6. ต้นทุนและผลตอบแทนของธุรกิจร้านขายยาแผนปัจจุบัน ประเภทเช่าอาคารกิจการที่มีรายได้ตั้งแต่ 2 ล้านบาทขึ้นไป เงินลงทุนไม่เกิน 1 ล้านบาท จำนวน 1 ราย มีต้นทุนในการดำเนินธุรกิจประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายในการลงทุน 195,000 บาท และจากการคำนวณกระแสเงินสดตลอดอายุโครงการ 10 ปี พบว่า กระแสเงินสดรับ รวมเป็นเงิน 27,168,247.88 บาท กระแสเงินสดจ่ายเท่ากับ 21,084,975.31 บาท ดังนั้นกระแสเงินสดสะสมเมื่อสิ้นสุดโครงการเท่ากับ 5,736,623.78 บาท

จากการวิเคราะห์พบว่า ระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 2 เดือน 1 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิที่อัตราคิดลดหรืออัตราผลตอบแทนที่ต้องการคือ ร้อยละ 8 เท่ากับ 3,877,860.51 ซึ่งมีค่าเป็นบวกและอัตราผลตอบแทนที่แท้จริง มีค่าเท่ากับร้อยละ 65.14 ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับอัตราผลตอบแทนที่ต้องการ อัตราผลตอบแทนที่แท้จริงมีค่ามากกว่า ดังนั้น จึงเป็นโครงการที่มีความเหมาะสมต่อการลงทุน

7. ต้นทุนและผลตอบแทนของธุรกิจร้านขายยาแผนปัจจุบัน ประเภทเช่าอาคารกิจการที่มีรายได้ตั้งแต่ 1 ล้านบาทแต่ไม่เกิน 2 ล้านบาท เงินลงทุนไม่เกิน 1 ล้านบาท จำนวน 2 ราย มีต้นทุนในการดำเนินธุรกิจประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายในการลงทุน 100,000 บาท และจากการคำนวณกระแสเงินสดตลอดอายุโครงการ 10 ปี พบว่า กระแสเงินสดรับ รวมเป็นเงิน 14,502,310.09 บาท กระแสเงินสดจ่ายเท่ากับ 11,166,728.46 บาท ดังนั้นกระแสเงินสดสะสมเมื่อสิ้นสุดโครงการเท่ากับ 3,104,372.70 บาท

จากการวิเคราะห์พบว่า ระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 3 เดือน 9 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิที่อัตราคิดลดหรืออัตราผลตอบแทนที่ต้องการคือ ร้อยละ 8 เท่ากับ 2,085,175.13 ซึ่งมีค่าเป็นบวกและอัตราผลตอบแทนที่แท้จริง มีค่าเท่ากับร้อยละ 319.05 ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับอัตราผลตอบแทนที่ต้องการ อัตราผลตอบแทนที่แท้จริงมีค่ามากกว่า ดังนั้น จึงเป็นโครงการที่มีความเหมาะสมต่อการลงทุน

8. ต้นทุนและผลตอบแทนของธุรกิจร้านขายยาแผนปัจจุบัน ประเภทเช่าอาคารกิจการที่มีรายได้ตั้งแต่ 500,000 บาทแต่ไม่เกิน 1 ล้านบาท เงินลงทุนไม่เกิน 1 ล้านบาท จำนวน 2 ราย มีต้นทุนในการดำเนินธุรกิจประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายในการลงทุน 157,500 บาท และจากการคำนวณกระแสเงินสดตลอดอายุโครงการ 10 ปี พบว่า กระแสเงินสดรับ รวมเป็นเงิน 10,401,917.13 บาท กระแสเงินสดจ่ายเท่ากับ 8,355,921.66 บาท ดังนั้นกระแสเงินสดสะสมเมื่อสิ้นสุดโครงการเท่ากับ 1,960,995.47 บาท

จากการวิเคราะห์พบว่า ระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 6 เดือน 4 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิที่ อัตราคิดลดหรืออัตราผลตอบแทนที่ต้องการคือ ร้อยละ 8 เท่ากับ 1,246,152.69 ซึ่งมีค่าเป็นบวก และอัตราผลตอบแทนที่แท้จริง มีค่าเท่ากับร้อยละ 234.43 เมื่อเปรียบเทียบกับอัตราผลตอบแทนที่ต้องการ อัตราผลตอบแทนที่แท้จริงมีค่ามากกว่า ดังนั้น จึงเป็น โครงการที่มีความเหมาะสมต่อการลงทุน

9. ต้นทุนและผลตอบแทนของธุรกิจร้านขายยาแผนปัจจุบัน ประเภทเช่าอาคาร กิจการที่มีรายได้ตั้งแต่ 500,000 บาท แต่ไม่เกิน 1 ล้านบาท เงินลงทุนไม่เกิน 1 ล้านบาท จำนวน 1 ราย มีต้นทุนในการดำเนินธุรกิจประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายในการลงทุน 60,000 บาท และจากการคำนวณกระแสเงินสดตลอดอายุโครงการ 10 ปี พบว่า กระแสเงินสดรับ รวมเป็นเงิน 9,056,082.63 บาท กระแสเงินสดจ่ายเท่ากับ 6,726,858.17 บาท ดังนั้นกระแสเงินสดสะสมเมื่อสิ้นสุดโครงการ เท่ากับ 2,284,224.45 บาท

จากการวิเคราะห์พบว่า ระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 2 เดือน 10 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิที่ อัตราคิดลดหรืออัตราผลตอบแทนที่ต้องการคือ ร้อยละ 8 เท่ากับ 1,470,425.35 ซึ่งมีค่าเป็นบวกและ อัตราผลตอบแทนที่แท้จริง มีค่าเท่ากับร้อยละ 417.78 เมื่อเปรียบเทียบกับอัตราผลตอบแทนที่ต้องการ อัตราผลตอบแทนที่แท้จริงมีค่ามากกว่า ดังนั้น จึงเป็น โครงการที่มีความเหมาะสมต่อการลงทุน

10. ต้นทุนและผลตอบแทนของธุรกิจร้านขายยาแผนปัจจุบัน ประเภทเช่าอาคาร กิจการที่มีรายได้ไม่เกิน 500,000 บาท เงินลงทุนไม่เกิน 1 ล้านบาท จำนวน 1 ราย มีต้นทุนในการดำเนินธุรกิจประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายในการลงทุน 135,000 บาท และจากการคำนวณกระแสเงินสดตลอดอายุโครงการ 10 ปี พบว่า กระแสเงินสดรับ รวมเป็นเงิน 5,156,935.94 บาท กระแสเงินสดจ่ายเท่ากับ 4,430,882.27 บาท ดังนั้นกระแสเงินสดสะสมเมื่อสิ้นสุดโครงการเท่ากับ 696,053.67 บาท

จากการวิเคราะห์พบว่า ระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 1 ปี 9 เดือน 9 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิที่ อัตราคิดลดหรืออัตราผลตอบแทนที่ต้องการคือ ร้อยละ 8 เท่ากับ 410,935.70 ซึ่งมีค่าเป็นบวก และ อัตราผลตอบแทนที่แท้จริง มีค่าเท่ากับร้อยละ 58.43 เมื่อเปรียบเทียบกับอัตราผลตอบแทนที่ต้องการ อัตราผลตอบแทนที่แท้จริงมีค่ามากกว่า ดังนั้น จึงเป็น โครงการที่มีความเหมาะสมต่อการลงทุน

11. ต้นทุนและผลตอบแทนของธุรกิจร้านขายยาแผนปัจจุบัน ประเภทเช่าอาคาร กิจการที่มีรายได้ไม่เกิน 500,000 บาท เงินลงทุน ไม่เกิน 1 แสนบาท จำนวน 2 ราย มีต้นทุนในการดำเนินธุรกิจประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายในการลงทุน 50,000 บาท และจากการคำนวณกระแสเงินสดตลอดอายุโครงการ 10 ปี พบว่า กระแสเงินสดรับ รวมเป็นเงิน 4,150,704.54 บาท กระแสเงินสดจ่ายเท่ากับ 3,748,010.73 บาท ดังนั้นกระแสเงินสดสะสมเมื่อสิ้นสุดโครงการเท่ากับ 367,693.81 บาท

จากการวิเคราะห์พบว่า ระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 1 ปี 1 เดือน 1 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิที่อัตราคิดลดหรืออัตราผลตอบแทนที่ต้องการคือ ร้อยละ 8 เท่ากับ 226,998.11 ซึ่งมีค่าเป็นบวก และอัตราผลตอบแทนที่แท้จริง มีค่าเท่ากับร้อยละ 96.58 ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับอัตราผลตอบแทนที่ต้องการ อัตราผลตอบแทนที่แท้จริงมีค่ามากกว่า ดังนั้น จึงเป็นโครงการที่มีความเหมาะสมต่อการลงทุน

เป็นที่น่าสังเกตว่า อัตราผลตอบแทนที่แท้จริงของกิจการที่เช่าอาคารแทนการเช่าซื้อจะได้อัตราผลตอบแทนสูงกว่ามาก อาจเนื่องจากเงินลงทุนในทรัพย์สินไม่สูงมากและระยะเวลาโครงการที่ใช้ในการคำนวณ 10 ปี หากระยะเวลาโครงการลดลงเหลือ 5 ปี อัตราผลตอบแทนที่แท้จริง อาจไม่สูงเท่าที่ศึกษาได้

การวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อธุรกิจร้านขายยาแผนปัจจุบัน

ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อธุรกิจร้านขายยาแผนปัจจุบันของผู้ประกอบการร้านขายยาแผนปัจจุบันในอำเภอเมืองตาก จำนวน 16 ราย พบว่า ผู้ประกอบการฯ มีความคิดเห็นเชิงบวก คิดเป็นร้อยละ 62.50 รองลงมา มีความคิดเห็นเชิงบวกระดับปาน คิดเป็นร้อยละ 31.25 และมีความคิดเห็นเชิงลบ คิดเป็นร้อยละ 6.25 เมื่อพิจารณาโดยรวมระดับความคิดเห็นของปัจจัยที่มีผลต่อธุรกิจร้านขายยาแผนปัจจุบันตามปัจจัย อยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.87 ในรายข้อคำถามความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อธุรกิจร้านขายยาแผนปัจจุบันของผู้ประกอบการฯ พบว่า ข้อคำถามที่ผู้ประกอบการฯ เห็นด้วยมากที่สุด คือ (9) การมีใบอนุญาตประกอบการร้านขายยาฯ (1) ราคายา (2) คุณภาพของยา หรือผลิตภัณฑ์ (7) การมีเภสัชกรประจำร้านขายยาฯ (4) ท่าเลที่ตั้ง และ (12) สภาวะการแข่งขันของธุรกิจ ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.053 และเมื่อพิจารณาโดยรวมระดับความคิดเห็นของปัจจัยที่มีผลต่อธุรกิจร้านขายยาแผนปัจจุบันตามปัจจัย อยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.87 ปัจจัยที่มีผลต่อธุรกิจร้านขายยาแผนปัจจุบันจากข้อคำถามที่ (1) – (12) ไม่มีความแตกต่างกัน ส่วนปัจจัยในด้านการสนับสนุนของรัฐบาลมีความแตกต่างกันมาก เท่ากับ 1.053 จากระดับความเชื่อมั่น

ร้อยละ 95 ระดับความคิดเห็นที่มีต่อธุรกิจร้านขายยาแผนปัจจุบัน จำนวน 16 ราย คำถาม จำนวน 13 ข้อ พบว่า ผู้ประกอบการฯ มีระดับความคิดเห็นมากที่สุด จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 25 มีระดับความคิดเห็นมาก จำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 37.50 มีระดับความคิดเห็นปานกลาง จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 31.25 มีระดับความคิดเห็นน้อย จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 6.25

ด้านปัญหา และข้อเสนอแนะจากผู้ประกอบการฯ มีดังนี้ (1) ปัญหาการตัดราคาขายของผู้ประกอบการแต่ละร้าน เพื่อดึงดูดลูกค้า ทำให้ผลกำไรลดลง โดยไม่ได้สนใจที่คุณภาพยา คำนะนำการใช้ยา และผลข้างเคียงของยา (2) ร้านขายยาบางร้านภายในจังหวัดไม่มีเภสัชกรประจำ ตลอดเวลาเปิดทำการ (3) การแข่งขันมีสูง ร้านขายยามีจำนวนมากซึ่งอาจทำให้บางร้านต้องปิดตัวลง

ข้อจำกัดของการศึกษา

1. ข้อจำกัดในด้านการได้มาซึ่งข้อมูลในการศึกษาคั้งนี้ข้อมูลที่ได้มาจากการให้สัมภาษณ์ของผู้ประกอบการร้านขายยาแผนปัจจุบันในเขตอำเภอเมืองตาก จากกลุ่มตัวอย่าง 16 ราย ซึ่งกลุ่มผู้ประกอบการที่จดทะเบียนการค้าเป็นบุคคลธรรมดา และจดทะเบียนเป็นผู้ประกอบการร้านขายยาแผนปัจจุบันในปี 2554 ซึ่งทางผู้ประกอบการไม่ได้มีการจัดทำเป็นรายงานการเงินและ ไม่มีการจดบันทึกเท่านั้นเนื่องจากส่วนใหญ่เป็นธุรกิจชั่วคราวในการให้ข้อมูลของผู้ประกอบการหลีกเลี่ยงข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการเสียภาษีของสรรพกร ผู้ศึกษาต้องระมัดระวังความถูกต้องของข้อมูลและใช้การประมาณจากจากผู้เชี่ยวชาญด้านยา เจ้าหน้าที่และเภสัชกร งานคุ้มครองผู้บริโภค สำนักงานสาธารณสุขจังหวัดตาก ประกอบข้อมูลเพื่อให้การวิเคราะห์ที่ได้มีประสิทธิภาพมากที่สุด หากข้อมูลที่ได้อาจไม่ตรงกับความเป็นจริง จะทำให้ต้นทุนและผลตอบแทนจากการทำการศึกษาครั้งนี้คลาดเคลื่อนไปจากความเป็นจริง

2. ข้อจำกัดในด้านขอบเขตพื้นที่การศึกษา โดยศึกษาเฉพาะผู้ประกอบการที่ได้ทำการขึ้นทะเบียนกับทางสำนักงานสาธารณสุขจังหวัดตาก เท่านั้น ส่วนผู้ประกอบการรายย่อยที่ขายทั่วไปที่มีใช้ร้านขายยาโดยตรง มิได้นำมาเป็นกลุ่มตัวอย่างในการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทน ดังนั้นทำให้ปัจจัยสภาพแวดล้อมและการลงทุนรวมถึงปัจจัยอื่นที่มีผลต่อต้นทุน ซึ่งมีผลต่อผลตอบแทน ผู้นำข้อมูลไปใช้หรือนำไปศึกษาต่อควรคำนึงถึงข้อกำหนดดังกล่าว

3. ข้อจำกัดในด้านเวลา เนื่องจากการระยะเวลาที่เก็บข้อมูลอยู่ในช่วงสั้นปี ทำให้ผู้ประกอบการให้ข้อมูลคาดว่าจะมีผลต่อการเสียภาษีกับกรมสรรพากร และเศรษฐกิจอยู่ในช่วงภาวะการณ์ผันผวน ดังนั้นผู้ที่สนใจในการศึกษาในอนาคตควรพิจารณาถึงอัตราคิดลดและดอกเบี้ยที่เปลี่ยนแปลงไป

ข้อเสนอแนะในการศึกษารั้งต่อไป

จากการศึกษาเรื่องต้นทุนและผลตอบแทนร้านขายยาแผนปัจจุบันในอำเภอเมืองตาก ผู้ศึกษามีข้อเสนอแนะของการศึกษาในครั้งต่อไปดังนี้

1. ในการศึกษาครั้งนี้ได้ทำการศึกษาเพียงอำเภอเดียวในจังหวัดตาก เนื่องจากมีข้อจำกัดเรื่องระยะเวลา ซึ่งผลการศึกษาที่ได้ อาจจะเป็นตัวบ่งบอกได้เพียงบางส่วน ซึ่งผู้ประกอบการสามารถนำไปใช้ในการตัดสินใจเบื้องต้นได้ อย่างไรก็ตามผู้ที่สนใจควรพิจารณาศึกษาในพื้นที่อื่น ๆ และปัจจัยอื่นประกอบการตัดสินใจ เช่น แนวโน้มการตลาด ทำเลที่ตั้งกิจการ ลักษณะเศรษฐกิจของพื้นที่ที่ศึกษา ประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ จำนวนเงินลงทุน เป็นต้น ซึ่งจะช่วยให้การตัดสินใจมีประสิทธิภาพมากขึ้น

2. ควรมีเกษตรกรประจำตลอดเวลาเปิดทำการ เพื่อให้คำแนะนำเรื่องการใช้ยาและเรื่องอื่น ๆ ให้แก่ผู้รับบริการ

3. การศึกษามาตรฐานร้านขายยาแผนปัจจุบันเพื่อให้ผู้ประกอบการรายใหม่ตัดสินใจพิจารณาเกี่ยวกับการตัดสินใจการลงทุนร้านขายยาที่มีคุณภาพสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้รับบริการ