

บทที่ 3

ระเบียบวิธีการวิจัย

การศึกษานี้ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการทำธุรกิจร้านขายยาแห่งหนึ่งที่ห้างบิ๊กซี หางดง 2 เชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์ 2 ประการคือ เพื่อวิเคราะห์ต้นทุนผลตอบแทน และประเมินความเป็นไปได้ทางการเงิน ในการลงทุนทำธุรกิจร้านขายยาที่ห้างบิ๊กซี หางดง 2 เชียงใหม่ และเพื่อวิเคราะห์ความไวต่อการเปลี่ยนแปลงของโครงการ เมื่อต้นทุนหรือผลตอบแทนของโครงการมีการเปลี่ยนแปลงไป โดยได้วางระเบียบวิธีวิจัย ดังนี้

3.1 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

การศึกษารุ่นนี้จะทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยเน้นการศึกษามิติทางด้านการเงิน โดยการวิเคราะห์ต้นทุน และผลตอบแทนเฉพาะที่เป็นตัวเงินเท่านั้น โดยกำหนดระยะเวลาในการศึกษาโครงการ 10 ปี และใช้อัตราคิดลด (Discount Rate) คือ ค่าเสียโอกาสของเงินทุนอ้างอิงจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลูกค้ารายย่อยขั้นต่ำ (Minimal Retail Rate, MRR) ณ เดือนมกราคม 2555 เท่ากับร้อยละ 8.00 (ธนาคารกรุงเทพ, 2555)

3.2 ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษา

3.2.1 ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) คือ ทำการสอบถามฝ่ายประชาสัมพันธ์ และการตลาดของห้างบิ๊กซีหางดง 2 เชียงใหม่ เกี่ยวกับข้อมูลต้นทุนธุรกิจร้านขายยาในห้างบิ๊กซีหางดง 2 เชียงใหม่ และได้ทำการสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับข้อมูลต้นทุนในการลงทุน และค่าใช้จ่ายในการดำเนินการธุรกิจร้านขายยาขนาดเดียวกับร้านขายยาของโครงการจากผู้จัดการร้านขายยาเซฟดรัก บิ๊กซี หางดง 1 ซิตีรัส บิ๊กซีหางดง 1 และเฟี้ยวบิ๊กซีหางดง 1 เชียงใหม่ และสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับรายรับของธุรกิจจากร้านขายยาเซฟดรัก บิ๊กซีหางดง 1 เชียงใหม่เพียงร้านเดียว เนื่องจากมีสถานะที่ตั้ง ทำเลร้าน และสินค้าที่ขายคือ ผลิตภัณฑ์ยา และอาหารเสริม ไม่มีเครื่องสำอาง ใกล้เคียงกับธุรกิจร้านขายยาของโครงการ

3.2.2 ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) คือทำการศึกษาจากข้อมูลจากเอกสารของหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น สมาคมเภสัชกรรมชุมชน สำนักงานคณะกรรมการอาหาร และยา รายงานการ

วิจัยที่เกี่ยวข้อง ตำรา บทความทางวิชาการต่างๆ และรายงานการวิจัยที่มีนักศึกษา นักวิชาการได้ทำการวิจัยในเรื่องที่เกี่ยวข้อง

ได้มีการกำหนดแนวทางข้อสมมุติฐานในการคำนวณเพื่อสามารถนำมาวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนของโครงการ ดังต่อไปนี้

1. กำหนดอายุโครงการธุรกิจที่ 10 ปี
2. อัตราคิดลดที่ใช้ คือ ค่าเสียโอกาสของเงินทุน อ้างอิงจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ ลูกค้านายย่อยขั้นต่ำ (Minimum Retail Rate, MRR) ณ เดือนมกราคม 2555 เท่ากับร้อยละ 8
3. ดำเนินกิจการในลักษณะธุรกิจแบบเจ้าของคนเดียว
4. ขนาดพื้นที่ของกิจการ ประมาณ 35 ตารางเมตร
5. ค่าจ้างบุคลากรเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 4 ต่อปี (กำหนดให้เพิ่มขึ้นมากกว่าอัตราเงินเฟ้อทั่วไป ณ เดือนมกราคม 2555)
6. ค่าต้นทุนในการลงทุนครั้งแรกในการดำเนินการร้านขายยา และค่าใช้จ่ายในการดำเนินการต่างๆ ใช้ข้อมูลจริงจากร้านขายยาเซฟดริค บิ๊กซี หางดง 1 ซิตรัสบิ๊กซี หางดง 1 และเพียว บิ๊กซี หางดง 1 โดยนำมาประมาณการอีกครั้งหนึ่งให้เหมาะสมกับสภาพพื้นที่ และสถานะที่ตั้งโครงการ ทั้งนี้ค่าใช้จ่ายต่างๆ จะขึ้นอยู่กับศักยภาพของผู้ประกอบการอีกด้วย
7. รายรับของธุรกิจที่นำมาคำนวณ ใช้ข้อมูลจริงจากร้านขายยาเซฟดริค สาขาบิ๊กซี หางดง 1 เชียงใหม่เพียงร้านเดียว เนื่องจากมีสถานะที่ตั้ง ทำเลร้าน และสินค้าที่ขายคือ ผลิตภัณฑ์ยา และอาหารเสริม ไม่มีเครื่องสำอาง ใกล้เคียงกับธุรกิจร้านขายยาของโครงการ โดยนำมาประมาณการอีกครั้งหนึ่งให้เหมาะสมกับสภาพพื้นที่ และสถานะที่ตั้ง โครงการทั้งนี้รายรับต่างๆ จะขึ้นอยู่กับศักยภาพของผู้ประกอบการอีกด้วย

3.3 การประมาณการด้านต้นทุนของร้านขายยา

ต้นทุนของธุรกิจร้านขายยาแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่ ต้นทุนคงที่ และต้นทุนแปรผัน แจกแจงรายละเอียดได้ดังต่อไปนี้

- 1) ต้นทุนคงที่ (Fixed Cost) คือ ค่าใช้จ่ายที่ไม่ได้เปลี่ยนแปลงไปตามการเปลี่ยนแปลงของจำนวนลูกค้า นั่นคือ ไม่ว่าจะมียูกค้าจำนวนเท่าไร ค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ก็ยังคงที่ โดยทางผู้จัดทำโครงการได้แบ่งต้นทุนคงที่ออกเป็น 2 ส่วนดังต่อไปนี้

ต้นทุนคงที่ในการลงทุน (Fixed Investment Cost) หมายถึง ค่าใช้จ่ายในการลงทุนครั้งแรก ซึ่งเกิดจากการจัดซื้อทรัพย์สินถาวร สำหรับต้นทุนคงที่ของโครงการได้แก่ ค่าตู้วางชั้นยา ค่าป้ายไฟหน้าร้าน ค่าโต๊ะทำงาน ค่าเก้าอี้สำนักงาน แก้วลูกค้า ตู้เก็บเอกสาร ค่าเช่าอาคารพาณิชย์

ก่อนเริ่มกิจการ ตระแกรงแขวนยา ค่าสติ๊กเกอร์หน้าร้าน ผู้เขียนแช่ยา เครื่องวัดความดันโลหิต ค่าตรา
ยางซื้อร้าน ถาดนับเม็ดยา เป็นต้น

ต้นทุนคงที่ในการดำเนินการ (Fixed Operation Cost) หมายถึง ค่าใช้จ่ายที่เป็น
ต้นทุนคงที่ระหว่างการดำเนินการ ได้แก่ ค่าเช่าอาคารพาณิชย์ ค่าธรรมเนียมใบอนุญาตขายยาแผน
ปัจจุบัน ค่าภาษีป้าย เงินเดือนเภสัชกร และพนักงานของร้านขายยา ดังนี้

ค่าธรรมเนียมใบอนุญาตขายยาแผนปัจจุบัน คิดค่าธรรมเนียมรายปี ปีละ 2,000 บาท
ภายใต้การควบคุมดูแลของสำนักงานสาธารณสุขจังหวัด มีกำหนดชำระภายในเดือนธันวาคมของ
ทุกปี

ค่าภาษีป้าย ค่าภาษีป้ายไฟขนาด 0.8 x 1.2 เมตร (ภาษาไทย) รวมป้ายหน้าร้าน จะเสีย
ภาษีรวม 1,200 บาทต่อปี ภายใต้การควบคุมดูแลของเทศบาลตำบลหางดง มีกำหนดชำระภายใน
เดือนกุมภาพันธ์ของทุกปี

ค่าจ้างบุคลากร ได้แก่ ค่าจ้างเภสัชกร เดือนละ 27,000 บาท และค่าจ้างพนักงานใน
ร้าน 1 คน เดือนละ 6,000 บาท โดยกำหนดให้มีการเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 4 ต่อปี

2) ต้นทุนแปรผัน (Variable Cost) คือ ค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการผลิต การบริหารการขาย
และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่แปรเปลี่ยนตามการเปลี่ยนแปลงของยอดขาย นั่นคือ ยังมีจำนวนลูกค้ามา
ซื้อ มาก ค่าใช้จ่ายประเภทนี้จะยิ่งสูงตาม จากการสอบถามจากร้านขายยาที่ตั้งอยู่ละแวกใกล้เคียงคือ
เซฟตี้รัก ชิตริส และเพียว สาขาบึงชีหางดง 1 เชียงใหม่ รวบรวมรายละเอียดได้ดังนี้

แนวทางการกำหนดราคาขายสินค้าของธุรกิจร้านขายยาส่วนใหญ่จะกำหนดให้มี
กำไรร้อยละ 40 -45 จากยอดขาย ผู้จัดทำจึงประมาณให้กำหนดต้นทุนแปรผันรวมอยู่ที่ร้อยละ 57.00
หรือกำหนดให้มีกำไรร้อยละ 43 โดยแบ่งต้นทุนออกเป็น 3 ส่วนใหญ่ได้แก่ ต้นทุนค่ายา และ
เวชภัณฑ์ทางการแพทย์ร้อยละ 55.5 และมีการกำหนดค่าคอมมิชชั่นให้กับพนักงานทุกคนเพื่อ
กระตุ้นให้พนักงานมีแรงจูงใจในการทำงาน และอยู่กับร้านตลอดอายุโครงการทั้งนี้มีการกำหนดค่า
คอมมิชชั่นให้กับเภสัชกรในอัตราร้อยละ 0.70 พนักงานในร้านร้อยละ 0.30 รวมเป็นร้อยละ 1.00
ของยอดขาย (เหตุผลที่ต้องให้อัตราคอมมิชชั่นกับเภสัชกรสูงกว่าเนื่องจากต้องการให้มีระบบการ
บริหารเภสัชกรรมที่สมบูรณ์ซึ่งถือเป็นส่วนสำคัญของกาให้บริการที่มีผลอย่างมากต่อการตัดสินใจ
ซื้อยาของผู้บริโภคงานที่เภสัชกรต้องทำในการให้บริการด้านยาจึงมีมากกว่างานของพนักงานขาย
ของร้าน) ค่าวัสดุสำนักงานสิ้นเปลือง ค่าใช้จ่ายส่วนนี้เป็นวัสดุสิ้นเปลืองที่ต้องใช้ไปในการดำเนิน
กิจการ เช่น ซองใส่ยา สมุดเช็ครักษาการ ปากกา ดินสอ ยางลบ ลวดเย็บกระดาษ อุปกรณ์เพื่อทำ
ความสะอาดร้าน เป็นต้น คิดเป็นค่าใช้จ่ายร้อยละ 0.50 ของยอดขาย

ตารางที่ 3.1 การประมาณการต้นทุนแปรผัน

ลำดับที่	รายการ	ต้นทุนแปรผันต่อยอดขาย (ร้อยละ)
1	ค่ายาและเวชภัณฑ์ทางการแพทย์	55.5
1	ค่าคอมมิชชั่นบุคลากร	1.00
2	ค่าอุปกรณ์สำนักงานสิ้นเปลือง	0.50
รวมทั้งสิ้น		57.00

ที่มา : จากการคำนวณ

3.4 การประมาณการด้านผลตอบแทนของร้านขายยา

จากการสอบถามเจ้าของธุรกิจร้านขายยาเซฟดริค บิ๊กซีทางดง 1 ที่มีขนาดร้านใกล้เคียงกัน และมีทำเลที่ตั้งอยู่ในลักษณะเดียวกัน เนื่องจากมีสภาวะที่ตั้ง ทำเลร้าน และสินค้าที่ขายคือผลิตภัณฑ์ยา และอาหารเสริม ไม่มีเครื่องสำอาง ใกล้เคียงกับธุรกิจร้านขายยาของโครงการมากที่สุด

$$\text{รายได้ต่อปีของร้านขายยา} = P \times Q$$

โดย P คือ ค่าใช้จ่ายในการซื้อขายต่อคนต่อปี (จากร้านอ้างอิง)

Q คือ คือจำนวนคนที่คาดว่าจะมาใช้บริการ (จากร้านอ้างอิง)

3.5 การประมาณการต้นทุนและผลตอบแทนของร้านขายยาตลอดอายุโครงการ 10 ปี

เพื่อคำนวณหากระแสเงินสดสุทธิแต่ละปี โดยกำหนดปีแรกเป็นปีที่ 0 ที่มีค่าใช้จ่ายในการลงทุนหรือต้นทุนคงที่ และในปีที่ 1 – 10 จะมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินการหรือต้นทุนผันแปร และผลตอบแทนคือ รายได้จากการขายยาขึ้น

3.6 การวิเคราะห์ทางการเงิน

ได้รวบรวมข้อมูลกระแสเงินสดสุทธิในแต่ละปี มาทำการวิเคราะห์ทางการเงินเพื่อหาค่าตามเกณฑ์ที่ใช้ตัดสินใจในการลงทุน ดังนี้

มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ (Net Present Value : NPV)

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{B_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=0}^n \left[\frac{C_t}{(1+r)^t} + C_0 \right]$$

โครงการมีความคุ้มค่าในการลงทุนเมื่อ NPV มีค่ามากกว่า ศูนย์
อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (Internal Rate of Return : IRR)

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

หาอัตราดอกเบี้ยที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิมีค่าเป็น ศูนย์ นั่นคือโครงการมีความคุ้มค่าในการลงทุนเมื่อ IRR มีค่ามากกว่า ร้อยละ 8 (อ้างอิงจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ ลูกค้ารายย่อยขั้นต่ำ (Minimum Retail Rate, MRR ณ เดือนมกราคม 2555)

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

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

โครงการมีความคุ้มค่าในการลงทุนเมื่อ B/C Ratio มีค่ามากกว่า 1
ระยะเวลาคืนทุนของโครงการ (Payback Period)

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

โครงการมีความคุ้มค่าในการลงทุนเมื่อ คืนทุนในระยะเวลานั้น

3.7 การวิเคราะห์ความไวต่อการเปลี่ยนแปลงของโครงการ

เป็นการวิเคราะห์ผลกระทบต่อผลตอบแทนสุทธิของโครงการจากการเปลี่ยนแปลงปัจจัยต่างๆ โดยกำหนดปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ การเปลี่ยนแปลง คือ ผลตอบแทน (เนื่องจากต้นทุนของธุรกิจร้านขายยาไม่มีการเปลี่ยนแปลงมากนัก เนื่องจากรูปแบบของการดำเนินการที่ต้องมีจำนวน และประเภทยาที่ครบถ้วนและหลากหลาย) นำมาวิเคราะห์โดยใช้อัตราคิดลดคงที่ คือ 8% ได้ทำการวิเคราะห์ 2 กรณี ดังต่อไปนี้

กรณีที่ 1 ทำการวิเคราะห์หาความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการกรณีผลตอบแทน
ลดลง 10 เปอร์เซ็นต์ โดยต้นทุนคงที่เนื่องจากการเพิ่มคู่แข่ง

กรณีที่ 2 ทำการวิเคราะห์หาความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการกรณี
ผลตอบแทนลดลง 20 เปอร์เซ็นต์ โดยต้นทุนคงที่เนื่องจากการเพิ่มคู่แข่ง

กรณีที่ 3 ทำการวิเคราะห์หาผลตอบแทนที่ลดลงในอัตราสูงสุดที่ธุรกิจร้านขายยา
สามารถดำเนินกิจการต่อไปได้ โดยต้นทุนคงที่