

## การศึกษาความเป็นไปได้ในการเปิดร้านขายยาที่ศูนย์อาหารและบริการ 2 มหาวิทยาลัยขอนแก่น

### The Feasibility Study for Investment of Drugstore at Khon Kaen University Food and Service Center 2

นายณัฐพงศ์ หอวิจิตร\*

#### บทคัดย่อ

รายงานการศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของการตั้งร้านขายยาประเภทข.1 บริเวณศูนย์อาหารและบริการ 2 มหาวิทยาลัยขอนแก่นทำการศึกษาใน 4 ด้าน คือด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน ผลการศึกษาพบว่า ด้านการตลาด มีความได้เปรียบ เนื่องจากบริเวณศูนย์อาหารและบริการ 2 ยังไม่มีร้านขายยาเปิดให้บริการ เอื้อประโยชน์ต่อการลงทุน และผลจากแบบสอบถาม พบว่า มีผู้ให้ความสนใจใช้บริการร้อยละ 93.25 จึงมีความเป็นไปได้ทางการตลาด สำหรับด้านการจัดการ พบว่า การจัดบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถในการปฏิบัติงานมีคุณสมบัติตรงตามตำแหน่งที่กำหนดไว้ มีการวางแผนองค์กรอย่างมีระบบ การวางแผนงานให้เป็นไปตามกำหนด ดังนั้น จึงมีความเป็นไปได้ ด้านการจัดการด้านเทคนิค เป็นการวิเคราะห์ด้านสถานที่และการออกแบบร้าน รวมถึงการควบคุมคุณภาพ ในการดำเนินการมีความเป็นไปได้ด้านเทคนิค ส่วนในด้านการเงิน พบว่า มีการลงทุนทั้งสิ้น 503,996 บาท โดยเป็นส่วนของผู้เป็นเจ้าของทั้งหมด จากการประเมินโครงการ พบว่า มีมูลค่าปัจจุบัน (NPV) เท่ากับ 755,937.35 บาท โดยมีค่าเป็นบวก มีอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับร้อยละ 44.09 และระยะเวลาในการคืนทุน 1 ปี 1 เดือน 5 วัน จึงสรุปได้ว่า ร้านขายยาที่ศูนย์อาหารและบริการ 2 มหาวิทยาลัยขอนแก่น มีความเป็นไปได้และมีความน่าสนใจในการลงทุน

#### ABSTRACT

This independent study aimed to study feasibility of a drugstore at Food and Service Center 2, Khon Kaen University. The content on marketing, technique, management and finance were studied in details. The study found out that the marketing, managing as well as technical and financial studies were all feasible. The marketing mix via the questionnaires revealed that the people were interested in this drugstore service 93.25%. Moreover, it was advantage, as there were the convenience shops at the Food and Service Centre 2. In term of management, the organization chart was systematically organized and the operating personnel were qualified pharmacists. Whereas the drugstore was carefully designed and the quality control was fulfilled according to the medical measure. The total investment cost was 503,996 Baht. Which was from the drugstore owner. Beside, the net present value (NPV) was 755,937 baht. The payback period was 1 year 1 month and 5 days. The Internal rate of return (IRR) is 44.09. In summary, The investment drugstore at Food and Service Center 2, Khon Kaen University was feasible.

\* นักศึกษาหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยขอนแก่น



## 1. ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

มหาวิทยาลัยขอนแก่นเป็นสถาบันการศึกษาที่มีความพร้อมสูง โดยมีหลักสูตรการเรียนการสอน 22 คณะ และมีอาคารเรียนรวมไปถึงห้องปฏิบัติการต่างๆมากมาย โดยในปีการศึกษา 2556 มีจำนวนนักศึกษาทั้งหมด 36,974 คน แบ่งเป็นนักศึกษาระดับอนุปริญญา และปริญญาตรีจำนวน 27,933 คน และนักศึกษาระดับบัณฑิตศึกษาจำนวน 9,041 คน นอกจากนี้ยังมีบุคลากรที่ปฏิบัติงานในมหาวิทยาลัยทั้งสายสนับสนุนและสายผู้สอน จำนวน 10,625 คน (สำนักทะเบียนและประมวลผล มหาวิทยาลัยขอนแก่น, 2556) ทำให้มีประชากรในมหาวิทยาลัยแห่งนี้เป็นจำนวนมากส่งผลให้ศูนย์อาหารและบริการของทางมหาวิทยาลัยที่มีเพียง 3 แห่ง มีผู้ใช้บริการค่อนข้างหนาแน่น โดยที่ศูนย์อาหารและบริการที่ 1 มีการให้บริการในด้านต่างๆมากมาย ได้แก่ ร้านอาหาร และเครื่องดื่ม ธนาคาร ร้านขายยารักษาโรค รวมไปถึงสหกรณ์ของมหาวิทยาลัยเป็นต้น แต่สำหรับศูนย์อาหารและบริการที่ 2 และ 3 ยังขาดปัจจัยพื้นฐาน นั่นก็คือ ยารักษาโรค ซึ่งในศูนย์อาหารและบริการที่ 2 และ 3 มีร้านสะดวกซื้อซึ่งขายยารักษาโรคเพียงเล็กน้อยเท่านั้น

ดังนั้น ทางผู้วิจัยจึงสนใจศึกษาช่องทางในการดำเนินธุรกิจจัดตั้งร้านขายยาประเภท ขย. 1 บริเวณศูนย์อาหารและบริการ ที่ 2 และ 3 แต่จากการศึกษาเบื้องต้นพบว่า ศูนย์อาหารและบริการที่ 2 มีจำนวนผู้ใช้บริการเป็นจำนวนมากและมีทำเลที่ตั้งเหมาะกับการให้บริการมากกว่า ศูนย์อาหารและบริการที่ 3 ดังนั้นผู้วิจัยจึงทำการศึกษาความเป็นไปได้ของการตั้งร้านขายยาประเภท ขย. 1 ในพื้นที่บริเวณศูนย์อาหารและบริการที่ 2 รวมไปถึงการทำการศึกษาพฤติกรรมและความต้องการของผู้ที่จะมาใช้บริการร้านขายยาบริเวณนี้อีกด้วย

## 2. วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1.2.1 เพื่อศึกษาพฤติกรรมและความต้องการของลูกค้าที่มาใช้บริการร้านขายยา

1.2.2 เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของการตั้งร้านขายยาประเภท ขย. 1 บริเวณศูนย์อาหารและบริการ 2

## 3. ขอบเขตของการศึกษา

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้เป็นการศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจร้านขายยาประเภท ขย.1. ในบริเวณพื้นที่ศูนย์อาหารและบริการ 2 ในการศึกษาครั้งนี้จะทำการศึกษาจากกลุ่มประชากรในมหาวิทยาลัยขอนแก่น เพื่อให้ทราบถึงพฤติกรรมของผู้บริโภคในการซื้อยารักษาโรครวมถึงการเข้ามาใช้บริการร้านขายยาในรูปแบบนี้ และจะนำข้อมูลที่ได้มาทำการวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมภายในและภายนอกทั้งทางด้านการตลาด ด้านการจัดการองค์การด้านการเงิน เพื่อที่จะใช้เป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจทำการลงทุนในธุรกิจประเภทนี้

## 4. วิธีการศึกษา

ในการศึกษาความเป็นไปได้ในการการลงทุนทำธุรกิจร้านขายยาประเภท ขย.1. ในบริเวณพื้นที่ศูนย์อาหารและบริการ 2 ทางผู้จัดทำจะดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลทั้งข้อมูลปฐมภูมิและทุติยภูมิ โดยข้อมูลปฐมภูมิจะได้รับการใช้แบบสอบถามกับกลุ่มเป้าหมาย คือ นักศึกษาและบุคลากรในมหาวิทยาลัยขอนแก่นรวมถึงผู้พักอาศัยบริเวณพื้นที่ใกล้เคียงกับมหาวิทยาลัยขอนแก่น และข้อมูลทุติยภูมิจากงานวิจัยต่างๆ มาสนับสนุนการศึกษาในครั้งนี้ โดยข้อมูลต่างๆจะถูกนำมาวิเคราะห์ทั้งทางด้านการเงิน การตลาด และการจัดการองค์การ รวมไปถึงการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมโดยทั่วไปและทางการแข่งขันในการดำเนินการลงทุนทำธุรกิจร้านขายยา

## 5. นิยามศัพท์เฉพาะ

5.1 ร้านขายยา ขย.1 หมายถึง ร้านขายยาแผนปัจจุบัน ที่มีเภสัชกรปฏิบัติการตลอดเวลาทำการขายยาแผนปัจจุบันบรรจุเสร็จ ขายยาอันตราย ยาควบคุมพิเศษ ที่อนุญาตให้ขายได้ในร้านยา (กระทรวงสาธารณสุข, 2557)

5.2 การศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุน หมายถึง การศึกษาเพื่อต้องการทราบผลที่ คาดว่าจะเกิดขึ้นจากการดำเนินงานร้านขายยาที่ศูนย์อาหารและบริการ 2 มหาวิทยาลัยขอนแก่น เพื่อนำผลที่ได้จากการศึกษา



ช่วยประกอบการตัดสินใจในการลงทุน โดยพิจารณา จากการศึกษาวิเคราะห์โครงการใน 4 ด้าน คือ 1) ด้านการตลาด 2) ด้านเทคนิค 3) ด้านการจัดการ และ 4) ด้านการเงิน ว่ามีความเป็นไปได้ในการลงทุน

## 6. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

เพื่อทราบความเป็นไปได้ในการลงทุน เพื่อใช้เป็นแนวทางและใช้ข้อมูลประกอบการตัดสินใจในการลงทุน เปิดร้านยา ประเภท ขย. 1 ในบริเวณศูนย์อาหารและบริการ 2 ในด้านการตลาด ด้านการจัดการ ด้านเทคนิค และด้านการเงิน

### สรุปผลการศึกษา

การศึกษาความเป็นไปได้ในการเปิดร้านขายยาที่ศูนย์อาหารและบริการ 2 มหาวิทยาลัยขอนแก่น มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของการตั้งร้านขายยาประเภท ขย.1 บริเวณศูนย์อาหารและบริการ และศึกษาพฤติกรรมและความต้องการของลูกค้าที่มาใช้บริการร้านขายยา โดยทำการศึกษาในด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน สรุปผลการศึกษาได้ดังนี้

#### 1. สรุปผลการศึกษาด้านการตลาด

##### 1.1 ผลการศึกษาจากแบบสอบถาม

##### 1) ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนมากเป็นเพศหญิง ร้อยละ 63.00 อายุ 21-25 ปี ร้อยละ 46.00 สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย ร้อยละ 74.00 เป็นนักเรียน/นักศึกษา ร้อยละ 33.00 มีรายได้มากกว่า 20,000 บาท ร้อยละ 47.00 ใช้พาหนะเป็นจักรยานยนต์ ร้อยละ 59.00

##### 2) พฤติกรรมการใช้บริการร้านขายยา

การศึกษาพฤติกรรมการใช้บริการร้านขายยาของผู้ตอบแบบสอบถามเป็นการศึกษาการเลือกซื้อของกลุ่มตัวอย่าง พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนมากใช้บริการด้านสุขภาพที่ร้านขายยา ร้อยละ 72.00

ใช้บริการร้านขายยา 1 ครั้ง/เดือน ร้อยละ 62.00 ใช้บริการร้านขายยา เวลา 18:01-20:00 น. ร้อยละ 56.00 ค่าใช้จ่ายในการมาใช้บริการร้านขายยาต่อครั้ง 101-200 บาท ร้อยละ 50.00 ซื้อยารักษาโรค ร้อยละ 81.25 โดยซื้อยาแก้ปวด ร้อยละ 64.25 ต้องการซื้อยาคนละยี่ห้อ แต่สามารถรักษาโรคเดียวกันได้ ร้อยละ 82.00 เคยซื้ออาหารเสริมโดยเป็นอาหารเสริมด้านสุขภาพ ร้อยละ 47.75 สมุนไพรจากร้านขายยา โดยซื้อน้ำมันหอมระเหย ร้อยละ 24.70 มองเห็นป้ายร้านด้วยตัวเอง ร้อยละ 93.00 ต้องการใช้บริการถ้าตั้งร้านขายยาที่ศูนย์อาหารและบริการแห่งที่ 2 มหาวิทยาลัยขอนแก่น ร้อยละ 93.25

#### 3) ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการร้านขายยา

การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการร้านขายยา ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการร้านขายยาในระดับมากที่สุด ได้แก่ คุณภาพของผลิตภัณฑ์ (ค่าเฉลี่ย 4.90) รองลงมา การบริการ (ค่าเฉลี่ย 4.74) สถานที่จอดรถ (ค่าเฉลี่ย 4.56) และทำเลที่ตั้ง (ค่าเฉลี่ย 4.44) ส่วนปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการร้านขายยาในระดับมาก ได้แก่ ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ (ค่าเฉลี่ย 4.14) ราคา (ค่าเฉลี่ย 3.89) ส่วนปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการร้านขายยาในระดับปานกลาง ได้แก่ โปรโมชัน (ค่าเฉลี่ย 3.25) แบนด์ของร้านขายยา เช่น P&F, บูท, วิสสัน (ค่าเฉลี่ย 3.11) การโฆษณาร้านขายยา (ค่าเฉลี่ย 3.01) และร้านยาที่มีขนาดใหญ่ (ค่าเฉลี่ย 2.87) ตามลำดับ

#### 1.2 ผลการศึกษาสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ

สรุปผลการศึกษาสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ ดังตารางที่ 5.1-5.2

**ตารางที่ 1** สรุปผลการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อม	ผลกระทบ
ด้านการเมืองและกฎหมาย	+
ด้านเศรษฐกิจ	+
ด้านสังคมและวัฒนธรรม	+
ด้านเทคโนโลยี	+
ด้านธรรมชาติ	+

**ตารางที่ 2** สรุปผลการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการแข่งขัน

ภัยคุกคาม	ระดับความรุนแรง
ภัยคุกคามจากคู่แข่งหน้าใหม่	ต่ำ
การแข่งขันระหว่างองค์กรธุรกิจเดียวกัน	สูง
ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน	ต่ำ
อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ	สูง
อำนาจการต่อรองของผู้ขาย	ต่ำ

**สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด**

ร้านขายยาที่ศูนย์อาหารและบริการ 2 มหาวิทยาลัยขอนแก่น มีความได้เปรียบ เนื่องจากตั้งอยู่ในมหาวิทยาลัยขอนแก่น ที่มีจำนวนนักศึกษาและบุคลากรจำนวนมาก อีกทั้งบริเวณศูนย์อาหารและบริการ 2 ยังไม่มีร้านขายยา ทำให้มีความได้เปรียบคู่แข่ง ดังนั้นร้านขายยาที่ศูนย์อาหารและบริการ 2 มหาวิทยาลัยขอนแก่น มีความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด

**2. สรุปผลการศึกษาด้านเทคนิค**

ทำการศึกษาทำเลที่ตั้งโครงการร้านขายยาที่ศูนย์อาหารและบริการ 2 มหาวิทยาลัยขอนแก่น ตั้งอยู่ในบริเวณศูนย์อาหารและบริการ 2 มหาวิทยาลัยขอนแก่น ศึกษาการออกแบบร้านขายยา กระบวนการให้บริการ และการจัดซื้ออุปกรณ์ที่จำเป็นต่างๆ

**สรุปการศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค**

การวิเคราะห์ทางด้านเทคนิคเป็นการวิเคราะห์ด้านเทคนิคของร้าน ตั้งแต่ทำเลที่ตั้ง การออกแบบร้าน รวมไปถึงกระบวนการให้บริการ ร้านขายยาที่ศูนย์อาหารและบริการ 2 มหาวิทยาลัยขอนแก่น มีความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

**3. สรุปผลการศึกษาด้านการจัดการ**

การศึกษาด้านการจัดการ ได้แก่การกำหนดทิศทางและเป้าหมายองค์กรการกำหนดหน้าที่และรับผิดชอบและการกำหนดคุณสมบัติของตำแหน่งต่างๆ

**สรุปการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ**

การจัดการองค์กรและบุคลากรเป็นการเตรียมความพร้อมของบุคลากรให้มีความรู้ความสามารถในการปฏิบัติงานในตำแหน่งต่างๆ ตามความถนัดของตนเอง มีคุณสมบัติตรงตามตำแหน่งที่กำหนดไว้ มีการวางแผนองค์กรอย่างมีระบบ การวางแผนงานให้เป็น



ไปตามกำหนด ดังนั้น ร้านขายยาที่ศูนย์อาหารและบริการ 2 มหาวิทยาลัยขอนแก่น มีความเป็นไปได้ทางด้านการจัดการ

#### 4. สรุปผลการศึกษาด้านการเงิน

เป็นการศึกษาเกี่ยวกับเงินลงทุน รายได้ ค่าใช้จ่าย ความคุ้มค่าในการลงทุน เพื่อนำผลการศึกษาที่ได้พิจารณาว่า มีความเป็นไปได้ในการลงทุนหรือไม่

##### สรุปผลการศึกษาทางด้านการเงิน

ร้านขายยาที่ศูนย์อาหารและบริการ 2 มหาวิทยาลัยขอนแก่น มีการลงทุน 503,996 บาท โดยเป็นส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งหมด มีมูลค่าปัจจุบัน (NPV) เท่ากับ 755,937.35 บาท โดยมีค่าเป็นบวกและมีผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับร้อยละ 44.09 และมีระยะเวลาในการคืนทุน 1 ปี 1 เดือน 5 วัน

สรุปได้ว่า ร้านขายยาที่ศูนย์อาหารและบริการ 2 มหาวิทยาลัยขอนแก่น มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

#### บรรณานุกรม

1. กรรณิการ์ ฉัตรเที่ยงธรรม. (2548). **ความเป็นไปได้ในการเปิดร้านยาแบบ Modern trade ในชื่อร้านยา Pharmicare ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดร้อยเอ็ด**. รายงานการศึกษาอิสระปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาด้านการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
2. กระทรวงสาธารณสุข. (2557). **พระราชบัญญัติยา พ.ศ. 2510**. ค้นเมื่อวันที่ 12 พฤษภาคม 2557, จาก: [http://www.moph.go.th/ops/minister\\_06/Office2/drug1.pdf](http://www.moph.go.th/ops/minister_06/Office2/drug1.pdf)
3. ชูขวัญ สุขสอน. (2548). **แผนธุรกิจร้านยาขวัญเภสัช**. รายงานการศึกษาอิสระปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิทยาศาสตร์ความงามและสุขภาพ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
4. ปราณี เอี่ยมละออภักดี. (2550). **การบริหารการตลาด**. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ: ธนาเพรส.
5. มีนา บุญพรหมมา. (2552). **การศึกษาความเป็นไปได้ในการเปิดร้านยาในชุมชนบ้านคำไฮ เทศบาลตำบลบ้านเป็ด อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น**. รายงานการศึกษาอิสระปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาด้านการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
6. ฤทัยกาญจน์ หาญนอก. (2551). **การศึกษาความเป็นไปได้ในการเปิดร้านขายยาหนองแวง ในเขตสวนสาธารณะบึงหนองแวงตราขู อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น**. รายงานการศึกษาอิสระปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาด้านการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
7. สิริธัม ตำหนักโพธิ. (2553). **การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนร้านยาคุณภาพในชุมชนสามเหลี่ยมอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น**. รายงานการศึกษาอิสระปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาด้านการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
8. Sundel, M. & Sundel, S. (2004). **Behavior change in the human services**. 5<sup>th</sup> ed. Thousand Oaks, C.A.: Sage.