

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านขายส่งยาในอำเภอเมืองเชียงราย

A Feasibility Study of Investing in a Drug Wholesaler Store in Mueang Chiang Rai District

กุลนารี ปัญยะ* และวิสุทธ จิตอารี**

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านขายยาแบบส่งในอำเภอเมืองเชียงราย โดยทำการศึกษา 4 ด้าน ประกอบด้วย ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน โดยการเก็บข้อมูลปฐมภูมิจากการสัมภาษณ์เชิงลึกจากร้านขายส่งยา และการเก็บรวบรวมข้อมูลแบบสอบถามจากผู้ประกอบการร้านขายยาปลีกในอำเภอเมืองเชียงราย ข้อมูลทุติยภูมิจากการเก็บรวบรวมข้อมูลจากการศึกษาค้นคว้าจากเอกสารงานวิจัยและวิทยานิพนธ์ โดยนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการภายใต้ข้อสมมุติฐานการยอมรับของโครงการที่อัตราผลตอบแทนเท่ากับร้อยละ 8 สามารถสรุปผลการศึกษาได้ดังนี้

การศึกษาด้านการตลาดพบว่า ปัจจัยสำคัญต่อการเลือกซื้อสินค้าของร้านขายยาปลีก ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์คือความน่าเชื่อถือของยาที่นำมาจำหน่าย ด้านราคาคือระยะเวลาในการชำระราคา/การให้เครดิต ราคาต่ำกว่าร้านขายส่งยาอื่น ด้านการจัดจำหน่ายคือมีบริการจัดส่งยาให้ลูกค้าถึงร้านขายยา ด้านการส่งเสริมการตลาดคือให้บริการให้คำปรึกษาด้านยา ด้านบุคลากรคือพนักงานขายมีความรู้เกี่ยวกับยาเป็นอย่างดี ด้านลักษณะทางกายภาพคือแสงสว่างที่เพียงพอ การจัดวางยาเป็นระเบียบ ด้านกระบวนการคือขั้นตอนการให้บริการ เช่น การรับคำสั่งซื้อ การคิดราคา การส่งสินค้า ไม่ยุ่งยาก ซับซ้อน

การศึกษาด้านเทคนิคพบว่าสถานที่ตั้งร้านขายส่งยา เป็นอาคารพาณิชย์ 2 คูหา รวมหน้ากว้าง 10 เมตร ลึก 20 เมตร จำนวน 3 ชั้น อยู่บริเวณถนนพหลโยธิน อำเภอเมืองจังหวัดเชียงราย

การศึกษาด้านการจัดการพบว่าโครงการดำเนินการในรูปแบบบริษัทจำกัด มีผู้ประกอบการเป็นเจ้าของคนเดียว ดำเนินธุรกิจในรูปแบบบริษัทร้านขายยาแบบส่ง คำนวณอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล 20%

ผลการศึกษาด้านการเงินพบว่า โครงการใช้เงินลงทุนจำนวน 3,000,000 บาท คิดเป็นเงินทุนจากส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งหมด โดยการใช้อัตราคิดลดเท่ากับร้อยละ 8 พบว่า โครงการมีระยะเวลาคืนทุนคิดลด เท่ากับ 8 ปี 3 เดือน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ เท่ากับ 1,672,291 มีอัตราผลตอบแทนภายในโครงการเท่ากับ 14% และมีดัชนีกำไร เท่ากับ 1.56 จึงยอมรับข้อสมมุติฐาน ว่าโครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านขายส่งยาในอำเภอเมืองเชียงราย

* นักศึกษาหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิตสำหรับผู้บริหาร มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

** ดร. อาจารย์ประจำภาควิชาการบัญชี คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ABSTRACT

The objective of this study is to studying the feasibility of an investment in a drug wholesaler in Mueang Chiang Rai District District by focusing on four aspects: marketing, technical, management and financial. The primary data is collected from in-depth interview from the drug wholesalers and questionnaires to collect data from the retails store in Mueang Chiang Rai District. The secondary data is collected from the research, thesis paper. The data were analyzed in line with hypothesis that the feasible project can make the return on investment of 8% . The result were as follows

According to marketing aspect found that the factor affecting purchasing from retail store decision were product i.e. the reliability of drug. In term of price, the availability of credit terms, price were lower more than other wholesalers. In terms of distribution channels, effective delivery service. In term of promotion, drug information service. In term of personal, product knowledge. In term of physical, sufficient light, clean. In term of operational processes, quick response and effective in step of purchase orders, accurate invoicing, correct product delivery, computerized operation system.

The study on technical aspects that the wholesale was 2 store commercial building with a total width of 10 meters and depth of 20 meters, 3 floors and located on Phahonyothin Road at Mueang Chiang Rai District.

For operational management, the business was set up as a company limited, the entrepreneur is the only owner. Conduct business in form of a pharmacy delivery company and calculate 20% corporate income tax rate.

The study of financial aspects that the project has an initial investment of 3 million Bath, the entrepreneur is the only owner which would generate the projected rate of return 8% , would offer a discount payback period of 8 years and 3 months, would render net present value of 1,672,291 Bath, would have an internal rate of return of 14% and would have a profitability index of 1.56. Therefore, the project was feasible in all aspects for investment.

บทนำ

อุตสาหกรรมยาของประเทศไทยปี 2560 มีมูลค่าตลาดประมาณ 140,000 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นตลาดยาในโรงพยาบาลร้อยละ 80 และตลาดร้านขายยาร้อยละ 20 ข้อมูลค่าตลาดยาทั้งหมด และคาดการณ์มีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่อง เนื่องจากปัจจัยสนับสนุนเรื่องการก้าวเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุของประเทศไทย ส่งผลให้ความต้องการใช้ยารักษาโรคเพิ่มสูงขึ้นการเข้าถึงช่องทางการรักษาที่ดีขึ้นภายใต้ระบบหลักประกันสุขภาพถ้วนหน้าและการท่องเที่ยวเชิงการแพทย์ที่มีแนวโน้มขยายตัวนโยบายส่งเสริมการลงทุนของ BOI ที่ให้ผู้ประกอบการผลิตยาขึ้นขอรับการส่งเสริมการลงทุนภายในปี 2560

จากการขยายตัวทางเศรษฐกิจของจังหวัดเชียงใหม่ที่เพิ่มขึ้น ประกอบกับนโยบายการรวมกลุ่มอาเซียนส่งผลให้จังหวัดเชียงใหม่มีจำนวนร้านขายยาปลีกเพิ่มมากขึ้น โดยร้านขายยาปลีกส่วนใหญ่มีพฤติกรรมการซื้อยา

จากร้านขายส่งยา เนื่องจากต้องการการซื้อครั้งละไม่มากและสามารถซื้อยาจากร้านขายส่งยาได้ในราคาที่ถูกลง ในขณะที่จำนวนร้านขายส่งยาในจังหวัดเชียงรายไม่ได้เพิ่มขึ้นตาม ผู้ศึกษามองว่าธุรกิจร้านขายยาแบบส่งในอำเภอเมืองเชียงรายถือเป็นธุรกิจด้านบริการสุขภาพที่ยังมีโอกาสเติบโต เนื่องจากการที่มีร้านขายส่งยาจำนวนน้อยรายนั้นทำให้ร้านขายส่งยามีอำนาจต่อรองกับร้านขายยาปลีกสูง และมีสภาพการแข่งขันทางธุรกิจที่ค่อนข้างต่ำ

ดังนั้นผู้ศึกษาจึงต้องการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านขายส่งยาในอำเภอเมืองเชียงราย เพื่อใช้เป็นข้อมูลการตัดสินใจในการลงทุน

แนวคิดและทฤษฎี

การศึกษาคือการศึกษาคือการศึกษาเพื่อต้องการทราบผลที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตามการลงทุนโดยพิจารณาจากการศึกษาวิเคราะห์โครงการใน 4 ด้านคือ ด้านการตลาด ด้านการเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน เพื่อเป็นการศึกษาให้ช่วยประกอบการตัดสินใจลงทุนของนักลงทุน (ฐาปนา ฉินไพศาล และอัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ, 2544) โดยการวิเคราะห์ทางการตลาดคือ การประเมินศักยภาพตลาด เพื่อคาดคะเนยอดขายที่คาดว่าจะได้รับและค่าใช้จ่ายทางการตลาดเพื่อนำผลที่ได้ส่วนหนึ่งมาจัดทำงบกำไรขาดทุนล่วงหน้า (ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ, 2546) การวิเคราะห์ทางเทคนิคคือ การพิจารณาข้อดีข้อเสียของเทคนิคการผลิตรูปแบบต่าง ๆ แล้วคัดเลือกเทคนิคการผลิตที่ดีที่สุดให้กับโครงการ ซึ่งจะนำไปใช้เป็นข้อมูลในการวิเคราะห์ด้านการเงินต่อไป (ประสิทธิ์ ตงยิ่งสิริ, 2542) การวิเคราะห์ทางการจัดการคือ การมองภาพธุรกิจองค์รวมและการมุ่งสู่การดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ ผ่านศักยภาพและประสิทธิภาพขององค์กร และการวิเคราะห์ด้านการเงินคือ ประมาณการเงินลงทุนที่จำเป็นต้องใช้ในโครงการทั้งหมด เพื่อประเมินคุณค่าของโครงการสำหรับการตัดสินใจว่าควรลงทุนหรือไม่ โดยอาศัยข้อมูลด้านการตลาดด้านเทคนิคและด้านการจัดการประกอบกัน โดยรวมถึงการวิเคราะห์การหมุนเวียนของกระแสเงินสดต่าง ๆ ของโครงการ ซึ่งประกอบด้วยกระแสเงินสดรับ กระแสเงินสดจ่าย และกระแสเงินสดสุทธิ เพื่อวิเคราะห์ว่าโครงการจะให้ผลคุ้มค่าต่อการลงทุนหรือไม่ (วิมล ประคัลภ์พงศ์ และคณะ, 2544)

วิธีการดำเนินการวิจัย

การศึกษาคือการศึกษาคือการศึกษาเพื่อต้องการทราบผลที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตามการลงทุนโดยพิจารณาจากการศึกษาวิเคราะห์โครงการใน 4 ด้านคือ ด้านการตลาด ด้านการเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน เพื่อเป็นการศึกษาให้ช่วยประกอบการตัดสินใจลงทุนของนักลงทุน (ฐาปนา ฉินไพศาล และอัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ, 2544)

1. ผู้ประกอบการร้านขายส่งยาในอำเภอเมืองเชียงราย โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้ประกอบการจำนวน 2 ร้านโดยผู้ศึกษาใช้วิธีการคัดเลือกตัวอย่างแบบเจาะจง
2. ร้านขายยาปลีกในอำเภอเมืองเชียงราย โดยการใช้แบบสอบถามเพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 93 ร้าน โดยผู้ศึกษาใช้วิธีการแบบสุ่มตัวอย่าง

การวิเคราะห์ข้อมูล

ข้อมูลที่รวบรวมได้จากกลุ่มประชากรเจ้าของกิจการร้านขายส่งยา จะนำมาวิเคราะห์ในเชิงคุณภาพ (Qualitative Analysis) และเชิงปริมาณ (Quantitative Analysis) เพื่อวิเคราะห์ข้อมูลการดำเนินงานทั้ง 4 ด้านคือด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน ที่จะนำไปสู่ฐานะการเงินในรูปของงบการเงินล่วงหน้าเพื่อวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ ได้แก่ การหาระยะเวลาคืนทุนคิดลด มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายใน ต้นทุนกำไร และการวิเคราะห์ความอ่อนไหว

ข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างลูกค้าร้านขายยาปลีก จะใช้ข้อมูลมาวิเคราะห์การดำเนินงานในด้านการตลาด โดยนำข้อมูลมาวิเคราะห์ด้วยสถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) ประกอบด้วยความถี่ (Frequency) ร้อยละ (Percentage) และค่าเฉลี่ย (Mean) มีเกณฑ์ในการแปลผลค่าเฉลี่ยดังนี้

คะแนนเฉลี่ย	ระดับความสำคัญ
4.21-5.00	สำคัญมากที่สุด
3.41-4.20	สำคัญมาก
2.61-3.40	สำคัญปานกลาง
1.81-2.60	สำคัญน้อย
1.00-1.80	สำคัญน้อยที่สุด

ผลการวิจัย การอภิปรายผลการศึกษา และข้อเสนอแนะ

ผลการวิจัยและการอภิปรายผลการศึกษา

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านขายส่งยาในอำเภอเมืองเชียงราย ได้วิเคราะห์เกี่ยวกับสภาพแวดล้อมทั่วไปของธุรกิจ วิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน สามารถสรุปความสำคัญได้ดังนี้

1. การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไปของธุรกิจพบว่า เนื่องจากประเทศไทยกำลังก้าวขึ้นสู่สังคมสูงอายุ และเทรนด์การรักษาสุขภาพที่ดีขึ้น ส่งผลต่อความต้องการการใช้ยาโรดสูงขึ้น ในขณะที่การจำหน่ายผ่านร้านขายยาในจังหวัดเชียงราย มีแนวโน้มการขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 12 ในปี 2556- 2561 (สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา, 2562) โดยพฤติกรรมการเลือกซื้อยาของร้านขายยาปลีก มักเลือกซื้อยาจากร้านขายส่งยา โดยซื้อสินค้าครั้งละไม่มากและสามารถได้สินค้าในราคาที่ถูกลง ดังนั้นร้านขายส่งยาควรนำเสนอสินค้าในด้านคุณภาพและมาตรฐานการให้บริการ ในราคาขายที่เทียบเท่าหรือต่ำกว่าคู่แข่ง

2. การวิเคราะห์ด้านการตลาด จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการร้านขายส่งยาพบว่า สัดส่วนผลิตภัณฑ์ที่มีจำหน่ายคือยาร้อยละ 85 อาหารเสริมร้อยละ 10 อุปกรณ์ทางการแพทย์ร้อยละ 3 และเวชภัณฑ์ทางการแพทย์ร้อยละ 2 และข้อมูลการเก็บแบบสอบถามจากผู้ประกอบการร้านขายยาปลีกในอำเภอเมืองเชียงรายพบว่ามูลค่าตลาดในจังหวัด

เชียงรายประมาณ 28,123,200 บาทต่อปี โดยสินค้าที่ซื้อจากร้านขายส่งยา คือ ยา ร้อยละ 100 แบ่งปริมาณกลุ่มยาที่ซื้อจากร้านขายส่งยา เรียงลำดับจากมากไปน้อย 5 ลำดับแรกคือ กลุ่มยาแก้ปวด ลดไข้ร้อยละ 93.5 กลุ่มยาแก้ปวดแก้อักเสบกลุ้มเนื้อ ข้อ ร้อยละ 91.4 กลุ่มยาเกี่ยวกับระบบทางเดินอาหารร้อยละ 88.2 กลุ่มยาปฏิชีวนะร้อยละ 61.3 และกลุ่มยากุมกำเนิด ฮอร์โมน ร้อยละ 59.1 ตามลำดับ ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในส่วนประสมการตลาดในระดับมากที่สุดทั้งด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านบุคลากร ด้านลักษณะทางกายภาพ และด้านกระบวนการ

3. การวิเคราะห์ด้านเทคนิคพบว่า สถานที่ตั้งร้านขายส่งยา เป็นอาคารพาณิชย์ 2 คูหา รวมหน้ากว้าง 10 เมตร ลึก 20 เมตร จำนวน 3 ชั้น อยู่บริเวณถนนพหลโยธิน อำเภอเมืองจังหวัดเชียงรายและมีพื้นที่จอดรถ โดยกำหนดลักษณะพื้นที่ใช้งานชั้นที่ 1 เป็นบริเวณขายและจัดโชว์สินค้า ชั้นที่ 2 เป็นพื้นที่ใช้เก็บสต็อกยา ชั้นที่ 3 เป็นบริเวณส่วนกลางสำหรับพนักงาน ใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ในการควบคุมระบบการสั่งซื้อทั้งหมดเพื่อให้เกิดความแม่นยำ มีการสำรองสินค้าเพื่อให้เพียงพอต่อการขาย 1 เดือน และสำรองสินค้าเพื่อการจำหน่ายก่อนเปิดดำเนินการเท่ากับ 1,500,000 บาท

4. การวิเคราะห์ด้านการจัดการพบว่า โครงการดำเนินการในรูปแบบบริษัทจำกัด มีผู้ประกอบการเป็นเจ้าของคนเดียว ดำเนินธุรกิจในรูปแบบบริษัทร้านขายยาแบบส่ง คำนำฉัตรภาษีเงินได้นิติบุคคล 20% โดยโครงสร้างองค์กรประกอบด้วย พนักงาน 6 ตำแหน่ง มีเวลาในการปฏิบัติงานคือ 09.00–18.00 น. วันจันทร์ถึงวันเสาร์ พนักงานต้องได้รับการฝึกอบรม เพื่อให้มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหน้าที่ที่ต้องรับผิดชอบและอบรมเกี่ยวกับกิริยามารยาทในการทำงาน การประมาณค่าใช้จ่ายในการดำเนินธุรกิจ ได้แก่ เงินเดือนพนักงาน ค่าไฟ ค่าน้ำประปา ค่าอินเทอร์เน็ต ค่าโทรศัพท์ และอื่นๆ เช่นค่ายูนิฟอร์ม/ค่าภาษีป้าย

5. การวิเคราะห์ด้านการเงินพบว่า โครงการใช้เงินลงทุนจำนวน 3,000,000 บาท คิดเป็นเงินทุนจากส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งหมด โดยการใช้อัตราคิดลดเท่ากับร้อยละ 8 พบว่า โครงการมีระยะเวลาคืนทุนคิดลด เท่ากับ 8 ปี 3 เดือน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ เท่ากับ 1,672,291 มีอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ เท่ากับ 14% และมีดัชนีกำไร เท่ากับ 1.56 จึงยอมรับข้อสมมุติฐานว่าโครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านขายส่งยาในอำเภอเมืองเชียงรายจากการวิเคราะห์ความอ่อนไหวกรณีรายได้จากการขายและการบริการเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 หรือลดลงร้อยละ 5 พบว่าโครงการยังสามารถยอมรับสมมุติฐานและมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

ข้อเสนอแนะ

1. ด้านการตลาด ผู้ประกอบการต้องมีผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ น่าเชื่อถือ มีการรับผิดชอบต่อลูกค้า และต้องมีกลยุทธ์ในการตั้งราคาที่เหมาะสมหรือต่ำกว่าคู่แข่ง การเพิ่มพนักงานขายและกำหนดเขตความรับผิดชอบของพนักงานขายให้ครอบคลุมพื้นที่เป็นการเพิ่มโอกาสในการขายให้มากขึ้น เนื่องจากพนักงานขายจะสามารถตอบความต้องการของลูกค้าได้อย่างทันที่และช่วยเพิ่มให้ธุรกิจมีความสัมพันธ์ที่ดีกับร้านขายยาปลีกให้มากขึ้นในอนาคต

2. ด้านเทคนิค ผู้ประกอบการต้องสร้างภาพลักษณ์ขององค์กรให้มีความน่าเชื่อถือ มีการนำเทคโนโลยีมาควบคุมกระบวนการจัดการในด้านต่างๆ เพื่อให้เกิดความรวดเร็ว ความแม่นยำ การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์เข้ามาควบคุม

การสต็อกสินค้า ทำให้สามารถสั่งซื้อสินค้าได้ในเวลาที่เหมาะสม ไม่มีการเก็บสต็อกสินค้าที่นานเกินไป และเพื่อให้สามารถคุมต้นทุนสินค้าให้อยู่ในระดับต่ำได้

3. ด้านการจัดการ ผู้ประกอบการต้องสร้างประสบการณ์ให้แก่ลูกค้าผ่านพนักงานขององค์กรในด้านความเป็นมืออาชีพ และความน่าเชื่อถือ พนักงานต้องมีความรู้ ความสามารถ มีทักษะในการตัดสินใจและแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้ พนักงานต้องผ่านการฝึกอบรมอย่างต่อเนื่อง มีการประเมินผลงานปลายปี และผู้ประกอบการต้องมีการให้ผลตอบแทนแก่พนักงานอย่างเหมาะสม เพื่อสร้างแรงจูงใจในการทำงานกับองค์กรต่อไป

4. ด้านการเงิน ผู้ประกอบการต้องมีเงินสดสำรองที่เพียงพอต่อการชำระหนี้ โดยต้องมีการทำบัญชีการเงินอย่างต่อเนื่อง เพื่อใช้วิเคราะห์สถานการณ์ด้านการเงินขององค์กร

บรรณานุกรม

ฐาปนาฉินไพศาล และอัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ. (2544). *การบริหารโครงการและการศึกษาความเป็นไปได้*. กรุงเทพฯ:

ธีระฟิล์มและไซเท็กซ์.

ประสิทธิ์ ตงยิ่งสิริ. (2542). *การวิเคราะห์และประเมินโครงการ*. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์คุรุสภา.

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. (2546). *การบริหารการตลาด*. กรุงเทพฯ: เพชรจรัสแสงแห่งโลกธุรกิจ.

วิมล ประคัลภ์พงศ์ และคณะ. (2544). *การเงินธุรกิจ*. กรุงเทพฯ: สุภา.

กระทรวงสาธารณสุข. สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา. (2561). *สถิติใบอนุญาตประกอบธุรกิจเกี่ยวกับยา 2560*.

สืบค้นจาก <http://www.fda.moph.go.th/sites/drug/Shared%20Documents/Statistic/Licensee-20180228.pdf>