

ห้องสมุดคณะเทคโนโลยีสารสนเทศ สจล.

การวิเคราะห์ระบบสารสนเทศสำหรับธุรกิจร้านขายยา

Analysis of Information System for Drug Store

โดย

นางสาววันทนี สาธุกุลสถานต์

รหัส 44067643

อาจารย์ที่ปรึกษา

รศ.ดร. วิเชียร เปรมชัยสวัสดิ์



\*H003030\*

รายงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาโครงการศึกษาระดับปริญญาตรี  
หลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเทคโนโลยีสารสนเทศ  
ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2546  
คณะเทคโนโลยีสารสนเทศ  
สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

วัน เดือน ปี.....	0 4 พ.ค. 2550
เลขทะเบียน.....	03030
เลขเรียกหนังสือ.....	คท. 2432ก 2546
"ห้องสมุดคณะเทคโนโลยีสารสนเทศ สจล."	

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาค้นคว้าเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามเผยแพร่ต่อผู้อื่นโดยไม่ได้รับอนุญาต และต้องรับผิดชอบต่อเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ชื่อหัวข้อ	การวิเคราะห์ระบบสารสนเทศสำหรับธุรกิจร้านขายยา
นักศึกษา	นางสาววันทนีย์ สารกุลศานต์
อาจารย์ที่ปรึกษา	รศ.ดร. วิเชียร เปรมชัยสวัสดิ์
ระดับการศึกษา	วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต สาขาวิชาเทคโนโลยีสารสนเทศ
แขนงวิชา	การจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศ
ปีการศึกษา	2546

### บทคัดย่อ

การดำเนินชีวิตภายใต้ภาวะเศรษฐกิจปัจจุบันก่อให้เกิดความตึงเครียด หลายคนตกงานมาเป็นระยะเวลาานาน หลายคนมีงานทำแล้วแต่ไม่มีความสุขในงานที่ทำ หางานใหม่ให้ตรงกับที่พอใจก็ยากที่จะทำได้ อีกทั้งก็ไม่มีใครรับประกันได้ว่าจะดีกว่างานที่เป็นอยู่ การสร้างงานขึ้นมาเองก็นับว่าเป็นทางออกหนึ่งแต่ภายใต้ภาวะการณ์ปัจจุบันก็ไม่ง่ายนักที่จะดำเนินธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จ ธุรกิจร้านขายยาก็นับเป็นธุรกิจหนึ่งที่น่าสนใจ ยังเป็นธุรกิจที่สามารถขยายไปได้อีกมาก เนื่องจากความต้องการของผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง แต่การลงทุนก็ยังมีความเสี่ยง จึงต้องทำการศึกษาทำอย่างไรจึงจะทำให้ธุรกิจที่ลงทุนแล้วจะได้ผลตอบแทนคุ้มกับทุนที่ลงทุนไป มีข้อจำกัดอย่างไรบ้างที่ควรรู้และต้องระวังและสามารถนำเทคโนโลยีสารสนเทศการมาช่วยในการดำเนินธุรกิจให้มีประสิทธิภาพได้อย่างไร เพื่อให้ธุรกิจสามารถแข่งขันในตลาดได้ อีกทั้งการออกแบบสารสนเทศที่เหมาะสมกับธุรกิจร้านขายยาจะช่วยให้ผู้บริหารใช้เป็นเครื่องมือสำหรับบริหารงานให้ดำเนินไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ นำไปสู่การทำกำไรสู่ธุรกิจในที่สุด

<b>Title</b>	Analysis of Information System for Drug Store
<b>Student</b>	Miss Wantanee Satukunlasan
<b>Advisor</b>	Dr. Wichian Premchaisawat
<b>Level of Study</b>	Master of Science in Information Technology
<b>Major</b>	Information Technology Management
<b>Academic Year</b>	2003

## ABSTRACT

Living under present economic circumstance caused so much pressure to every working man. Not only one who is jobless for quiet a long time, but also an unhappiness worker who is not dared to even change the job. He is either afraid of not be able to find a suitable new job or afraid of finding a job with even more plain. To avoid above situation, one alternative might come up into one's mind that is to be one's own boss. Yes, it is difficult and of course, under this circumstance it is hard and tough to made it successful. But still, it is a say that with the right combinations one can make thing turnaround. In this study, we seriously considering drug store business in our nation. It is very interesting because market still has an ample room to grow and demand of customer keep continuing extending. Of course, there are some risk exist in this market, investor needs to thoughtfully study how to make this business worth investment, what the limitations are, what pros and cons of are. Last but may be the most important one is how technology assists us to do the work more efficient and be more competitive in the market. How technology help us achieve the ultimate goal of doing business that is maximizing profit

## กิตติกรรมประกาศ

ในการศึกษาโครงการพิเศษ “การวิเคราะห์ระบบสารสนเทศสำหรับธุรกิจร้านขายยา” สำเร็จลุล่วงไปด้วยดีด้วยความช่วยเหลือของ รศ.ดร. วิเชียร เปรมชัยสวัสดิ์ อาจารย์ที่ปรึกษา ที่กรุณาให้คำแนะนำและข้อคิดเห็นต่าง ๆ อันเป็นประโยชน์ในการพัฒนาระบบงานให้มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น ตลอดจนเจ้าของร้านขายยาทุกร้านที่กรุณากรอกแบบสอบถาม และให้ข้อมูลร้านขายยาทุกท่าน จึงขอขอบพระคุณมา ณ ที่นี้

วันที ๒๕ สิงหาคม ๒๕๕๖

12 กันยายน 2546



# สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	I
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	II
กิตติกรรมประกาศ.....	III
สารบัญ.....	IV
สารบัญตาราง.....	VI
สารบัญรูป.....	VIII
บทที่	
1. บทนำ.....	1
1.1 ประวัติความเป็นมา.....	2
1.2 วัตถุประสงค์ของโครงการ.....	2
1.3 ขอบเขตการดำเนินงาน.....	2
1.4 ขั้นตอนการศึกษา.....	2
1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	4
2. กำหนดปัญหาและวิเคราะห์ความต้องการ.....	5
2.1 กำหนดปัญหา.....	5
2.2 วิเคราะห์ความต้องการ.....	6
3. ข้อมูลที่ควรทราบเกี่ยวกับธุรกิจร้านขายยา.....	7
3.1 ตลาดยาของไทย.....	7
3.2 ประเภทร้านขายยา.....	7
3.3 การขออนุญาตเปิดร้านขายยา.....	7
3.4 การตรวจสอบ.....	9
3.5 ประเภทยา.....	9
3.6 กลยุทธ์ทางการตลาดของร้านขายยา.....	9
3.7 วิธีกำหนดราคา.....	9

## สารบัญ (ต่อ)

4. โครงการศึกษาการทำธุรกิจร้านขายยา.....	10
4.1 วัตถุประสงค์.....	10
4.2 แผนการดำเนินงาน.....	10
4.3 การศึกษาโครงการ.....	11
4.4 ขั้นตอนการเปิดร้านขายยา.....	12
4.5 การวิเคราะห์เงินลงทุนและผลตอบแทนของการลงทุนเบื้องต้น.....	13
5. การทำวิจัย.....	16
5.1 สมมติฐานในการวิจัย.....	16
5.2 วิธีวิจัย.....	17
5.3 การวิเคราะห์ข้อมูล.....	18
6. การวิเคราะห์และประมวลผลการวิจัยโดยใช้คอมพิวเตอร์โปรแกรมSPSS.....	19
7. สรุปผลวิจัยวิจัยและข้อเสนอแนะ.....	35
8. ความคิดเห็นและข้อควรรู้เกี่ยวกับร่าง พ.ร.บ.ใหม่.....	37
9. การศึกษาและวางแผนการวางระบบสารสนเทศสำหรับการดำเนินธุรกิจร้านขายยา ....	41
9.1 ระบบงานสำหรับธุรกิจ.....	47
9.2 Data Flow Diagram ของระบบร้านขายยา.....	48
9.3 Entity Relationship Diagram.....	49
10.ร่างพ.ร.บ.ยาใหม่.....	45
11.บทสรุปการวิเคราะห์ระบบสารสนเทศสำหรับร้านขายยา.....	49
12.บทสรุปและข้อเสนอแนะ.....	59
บรรณานุกรม.....	61
ประวัติผู้เขียน.....	62
ภาคผนวก.....	63
แบบสอบถาม.....	64

## สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
6.1 ตารางแสดงระยะเวลาที่เปิดดำเนินการ .....	19
6.2 ตารางแสดงผู้ปฏิบัติการในร้านขายยา .....	20
6.3 ตารางแสดงผลกระทบต่อร้านขายยา .....	20
6.4 ตารางแสดงยอดขายของผลิตภัณฑ์ในร้านขายยา .....	21
6.5 ตารางแสดงจำนวนผู้เข้ารับบริการในร้านขายยา .....	22
6.6 ตารางแสดงวิธีการปรับตัวของร้านขายยาที่ได้รับผลกระทบทางเศรษฐกิจ .....	23
6.7 ตารางแสดงปัจจัยที่ทำให้ร้านขายยาไม่ได้รับผลกระทบจากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจ .....	24
6.8 ตารางแสดงผลกระทบจากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจจำแนกตามกับระยะเวลาเปิดดำเนินการ .....	25
6.9 ตารางแสดงผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจจำแนกตามประเภทของผู้ปฏิบัติการในร้านขายยา .....	25
6.10 ตารางแสดงจำนวนลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไปจำแนกตามระยะเวลาที่เปิดดำเนินการ .....	26
6.11 ตารางแสดงจำนวนลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไปจำแนกตามกับประเภทของผู้ปฏิบัติการในร้านขายยา .....	26
6.12 ตารางแสดงผลการเปลี่ยนแปลงยอดขายของผลิตภัณฑ์จำแนกตามระยะเวลาการเปิดดำเนินการ .....	27
6.13 ตารางแสดงผลการเปลี่ยนแปลงยอดขายของผลิตภัณฑ์จำแนกตามประเภทผู้ปฏิบัติการ .....	28
6.14 ตารางแสดงวิธีการปรับตัวจำแนกตามระยะเวลาเปิดทำการ .....	30
6.15 ตารางแสดงวิธีการปรับตัวจำแนกตามประเภทของผู้ปฏิบัติการ .....	32
6.16 ตารางแสดงประเภทผู้ปฏิบัติการในร้านขายยาและผลกระทบจากวิกฤตเศรษฐกิจ .....	33
6.17 ตารางแสดงระยะเวลาเปิดดำเนินการและผลกระทบจากวิกฤตเศรษฐกิจ .....	34

## สารบัญตาราง ( ต่อ )

ตารางที่	หน้า
11.1 ตารางแสดงการนำคอมพิวเตอร์มาใช้ในร้านขายยา .....	56
11.2 ตารางแสดงการนำคอมพิวเตอร์มาใช้ในระบบต่างๆของร้านขายยา .....	57
11.3 ตารางแสดงการนำคอมพิวเตอร์มาใช้ในระบบคลังยาของร้านขายยา.....	58



# สารบัญรูป

รูปที่	หน้า
9.1 Context Diagram .....	43
9.2 Data Flow Diagram .....	44
9.3 Entity Relationship Diagram ของร้านขายยา.....	51



# บทที่ 1

## บทนำ

### 1.1 ความเป็นมา

ในภาวะเศรษฐกิจถดถอยดังเช่นในปัจจุบัน ประเทศไทยเป็นอีกประเทศหนึ่งที่กำลังเผชิญกับปัญหาเศรษฐกิจ ซึ่งสภาวะดังกล่าวนี้ได้ส่งผลกระทบต่อประชาชนทั่วไป โดยเฉพาะอย่างยิ่งประชาชนในกรุงเทพมหานครซึ่งมีค่าครองชีพสูง จึงเป็นผลให้ประชาชนต้องปรับเปลี่ยนแบบแผนในการใช้ชีวิตให้ดำรงอยู่ต่อไปได้ในสภาวะเศรษฐกิจถดถอย อีกทั้งมีอัตราการว่างงานเพิ่มมากขึ้น คนจำนวนมากที่เลือกสร้างงานขึ้นมาด้วยตนเองหลังจากที่ค้นพบว่าการทำงานแบบเดิมของตนเองไม่ว่าจะเป็น พนักงานบริษัท ข้าราชการ หรือพนักงานรัฐวิสาหกิจ ไม่ใช่หนทางแห่งความสำเร็จในชีวิตที่ตนเองต้องการ

แต่ใช้ว่าการดำเนินธุรกิจส่วนตัวนั้นจะประสบความสำเร็จเสมอไป ดังนั้นการศึกษาให้เข้าใจธุรกิจอย่างแท้จริงก่อนที่จะลงทุนเป็นสิ่งสำคัญ เพื่อที่จะใช้ในการวางแผนการดำเนินงานได้อย่างถูกต้องสามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้ และหากมีข้อจำกัดก็สามารถหาทางป้องกันไม่ให้เกิดเป็นผลเสียหายต่อธุรกิจ

เป็นที่ทราบกันดีจากภาวะเศรษฐกิจที่ถดถอยอย่างที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน จึงเป็นเหตุให้ต้องพยายามลดค่าใช้จ่ายลงในทุกด้านเท่าที่เป็นไปได้ รวมทั้งค่าใช้จ่ายในด้านสุขภาพด้วย แต่ขณะเดียวกันผู้คนก็ให้ความสนใจในการรักษาสุขภาพของตนเองและคนใกล้ชิดมากขึ้น สิ่งนี้คือที่มาของการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมการรักษาสุขภาพ และการเลือกรับบริการจากสถานบริการสาธารณสุขทั้งของภาครัฐและเอกชนต่างๆเพื่อบำบัดรักษาอาการเจ็บป่วย รวมทั้งการรักษาสุขภาพของประชาชนในปัจจุบัน

จากการวิจัยของศูนย์วิจัยกสิกรไทย ในหัวข้อเรื่อง “การรักษาพยาบาลยามเจ็บป่วย ซื่อยากินเอง หรือไปหาหมอ” สรุปดังนี้

1. ซื่อยากินเอง ร้อยละ 49.6
2. ไปพบแพทย์ ร้อยละ 44.3
3. ปล่อยให้หายเอง ร้อยละ 6.1

จากการสำรวจของสวนดุสิตโพล สรุปถึงสาเหตุที่ทำให้คนไทยซื้อยารับประทานเอง มีสาเหตุ ดังนี้

1. ความสะดวก ร้อยละ 64.16
2. ไม่เป็นการเสียเวลา ร้อยละ 18.25
3. รักษาหายเหมือนไปพบแพทย์ ร้อยละ 11.18
4. ถูกกว่าไปพบแพทย์ ร้อยละ 6.41

จากการสำรวจข้างต้นจะเห็นได้ว่า ผู้ที่ซื้อยารับประทานเองส่วนใหญ่ต้องการความสะดวกและประหยัดเวลา และพบว่าพฤติกรรมดังกล่าวแตกต่างกันตามสถานะทางเศรษฐกิจและการศึกษา กล่าวคือ ผู้ที่ทำงานซื้อยากินเองและไปหาหมอมีสัดส่วนมากกว่าผู้ที่ไม่ได้ทำงาน และกลุ่มที่มีรายได้สูงจะไปหาหมอมากกว่ากลุ่มที่มีรายได้ต่ำ แต่ถ้าเจ็บป่วยเล็กน้อยก็จะเผื่ออาการให้นานขึ้น ถ้าไม่หายจึงไปปรึกษาหาซื้อยาตามร้านขายยาใกล้บ้านเพราะประหยัดเวลาและค่าใช้จ่าย

ดังนั้นร้านขายยาจึงเป็นธุรกิจที่เลือกนำมาศึกษา เพราะเป็นหนึ่งในปัจจัยสี่ในการดำรงชีวิตของมนุษย์ ยามีความผูกพันกับชีวิตมนุษย์ตั้งแต่เกิดจนถึงวาระสุดท้าย

มีผลวิจัยเกี่ยวกับสถิติการเจ็บไข้ได้ป่วยของบุคคลในวัยต่างๆ พบว่าในแต่ละครอบครัวจะมีสมาชิกป่วย 1 ใน 4 วัน และผู้ชายช่วงอายุระหว่าง 20 - 45 ปี จะมีโอกาสเจ็บป่วยร้ายแรงโดยเฉลี่ยอย่างน้อย 1 ครั้ง ต้องหยุดงานเนื่องจากไม่สบายอย่างน้อย 20 ครั้ง และเป็นโรคเล็กน้อยๆ อีกไม่ต่ำกว่า 200 ครั้ง ซึ่งนั่นหมายถึงว่า ยามจะมีบทบาทสำคัญในการรักษาโรคและอาการเหล่านี้ แต่ธุรกิจยาและเวชภัณฑ์ในปัจจุบันมีการแข่งขันกันอย่างมาก ดังนั้นการที่จะประกอบธุรกิจขายยาและเวชภัณฑ์ให้ประสบผลสำเร็จก็ต้องอาศัยปัจจัยหลายอย่างประกอบกัน เช่น การให้บริการ การเข้าถึงลูกค้า การแข่งขันในด้านการตลาด และในปัจจุบันระบบสารสนเทศก็มีส่วนช่วยในการดำเนินธุรกิจได้เป็นอย่างมาก สามารถนำมาใช้ได้ตั้งแต่เริ่มคิดริเริ่มทำธุรกิจ จนกระทั่งดำเนินธุรกิจ ถ้าองค์กรเลือกใช้ระบบสารสนเทศได้อย่างเหมาะสมกับธุรกิจก็จะเป็นเครื่องมือของผู้บริหารในการวางแผนการทำงานให้เกิดประสิทธิภาพ สร้างความได้เปรียบทางการค้าการค้ากับคู่แข่งในธุรกิจ

## 1.2 วัตถุประสงค์ของโครงการ

- 1.2.1 เพื่อศึกษาวิเคราะห์ ให้เข้าใจธุรกิจร้านขายยาเพื่อใช้เป็นแนวทางให้กับผู้ที่ต้องการดำเนินธุรกิจร้านขายยา
- 1.2.2 เพื่อศึกษาให้ทราบถึงปัญหาและผลกระทบต่างๆ ที่มีผลต่อธุรกิจร้านขายยาเดิมๆ ซึ่งเจ้าของคนเดียวบริหารงานและไม่มีเวลาเป็นส่วนตัว เปลี่ยนมาเป็นการบริหารงานที่ทันสมัยของผู้ลงทุนรุ่นใหม่ การดำเนินชีวิตก็ยังมีคุณภาพมีเวลาว่างให้กับตนเองและครอบครัว
- 1.2.3 เพื่อศึกษานำระบบสารสนเทศเข้ามาช่วยในการจัดการธุรกิจ ให้เกิดผลประโยชน์สูงสุดต่อธุรกิจ เพิ่มประสิทธิภาพใน การควบคุมภายใน ความถูกต้อง และทันเวลาของข้อมูลและเป็นเครื่องมือของฝ่ายจัดการใช้ในการบริหารงาน

## 1.3 ขอบเขตการศึกษา

- 1.3.1 ศึกษารูปแบบร้านขายยา ที่เป็นร้านขายปลีกแบบต่างๆ โดยนำการบริหารงานแบบสมัยใหม่เข้ามาใช้ในการทำธุรกิจ
- 1.3.2 ศึกษาและวิเคราะห์ค้นหาหนทางที่จะทำให้การดำเนินธุรกิจประสบผลสำเร็จ และเกิดผลตอบแทนสูงสุด
- 1.3.3 ออกแบบระบบสารสนเทศ เพื่อเป็นเครื่องมือให้กับผู้บริหาร ใช้ในการวางแผนการทำงานให้เกิดประสิทธิภาพและได้เปรียบทางการค้าต่อคู่แข่งทางธุรกิจ และเอื้ออำนวยต่อการขยายธุรกิจในอนาคต
- 1.3.4 ทำศึกษาโครงการร้านขายยา 1 โครงการ

## 1.4 ขั้นตอนการศึกษา

- 1.4.1 ศึกษาหาข้อมูลจากเจ้าของร้านขายยา เกษัชกร ที่ทำธุรกิจในกรุงเทพฯ และเขตปริมณฑลในปัญหาหรือข้อจำกัดของระบบงาน
- 1.4.2 รวบรวมเอกสาร และข้อมูลต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการบริหารร้านยา รวมทั้งข้อกำหนดต่างๆที่ผู้ดำเนินธุรกิจร้านขายยาควรรู้
- 1.4.3 ศึกษา วิเคราะห์ และวางแผน การทำร้านขายยาให้เกิดผลกำไร 1 โครงการ
- 1.4.4 ออกแบบระบบสารสนเทศสำหรับธุรกิจร้านขายยา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## 1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

### 1.5.1 ประโยชน์ทางตรง

- 1.5.1.1 สามารถใช้เป็นแนวทางปฏิบัติสำหรับผู้ที่ต้องการเริ่มต้นทำธุรกิจร้านขายยา
- 1.5.1.2 สามารถใช้เป็นเครื่องมือสำหรับผู้บริหาร เพื่อนำไปวางแผนด้านกลยุทธ์และประกอบการตัดสินใจในการ บริหารธุรกิจให้เกิดประสิทธิภาพ
- 1.5.1.3 เพื่อใช้เป็นแนวทางการควบคุมภายในให้มีประสิทธิภาพ และความถูกต้องของข้อมูล ลดเวลา ความซ้ำซ้อนของการทำงานและลดปริมาณเอกสาร นำไปสู่การลดค่าใช้จ่ายขององค์กร
- 1.5.1.4 ผู้บริโภคสามารถได้รับบริการที่สะดวกรวดเร็วและปลอดภัย จากการให้ผู้ให้บริการซึ่งเป็นเภสัชกร หรือผู้ที่ผ่านการอบรมมาอย่างถูกต้อง

### 1.5.2 ประโยชน์ทางอ้อม

- 1.5.2.1 สามารถใช้เป็นแนวทางปฏิบัติสำหรับผู้ที่ต้องการเริ่มต้นทำธุรกิจประเภทอื่นๆ
- 1.5.2.2 มีประโยชน์กับบุคลากรขององค์กร ได้มีงานทำที่มั่นคงเพราะ ได้ทำงานในองค์กรที่มั่นคง

## บทที่ 2

### การกำหนดปัญหาและวิเคราะห์ความต้องการ

#### 2.1 การกำหนดปัญหา

ในระบบการดำเนินธุรกิจปัจจุบันของร้านขายยาจะดำเนินงานโดยเจ้าของคนเดียว ไม่มีรูปแบบในการทำงาน ขาดการวางแผนการจัดการ ทำธุรกิจโดยไม่คำนึงถึงผลกระทบต่อผู้บริโภคมากนัก แต่รักษาลูกค้าบางกลุ่มไว้ได้จากความเชื่อถือนับและไว้ใจในบุคคล ไม่มีการใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการจัดเก็บข้อมูลรายละเอียดของข้อมูลต่าง ไม่มีการทำรายงานต่างๆ จากลักษณะการดำเนินงานดังกล่าวส่งผลให้เกิดปัญหาในการทำงานต่างๆ ดังนี้

- 2.1.1 เจ้าของร้านขายยาจะต้องอยู่เฝ้าร้านตลอดเวลา ซึ่งจะเป็นเวลาที่ยาวนานในแต่ละวัน และต้องทำงานทั้ง 7 วันในหนึ่งอาทิตย์ ไม่มีเวลาเป็นของตัวเองทำให้เกิดความเบื่อหน่ายในการทำงาน
- 2.1.2 ปัญหาด้านการลงทุนในทำเลที่ตั้งจะต้องอยู่ในย่านชุมชนเป็นสำคัญอย่างน้อย 2,000 ครอบครัว หรือทำเลที่ตั้งที่มีการหมุนเวียนอย่างน้อย 5,000 คนต่อวัน ซึ่งทำเลดังกล่าวต้องใช้เงินในการลงทุนสูงพอสมควร ซึ่งถ้าเงินมาลงทุนแล้วไม่มีการจัดการที่ดีก็จะเสี่ยงกับการขาดทุนเป็นอย่างมาก
- 2.1.3 ปัญหาด้านบริหารสินค้าคงคลัง สินค้าคงคลังถือเป็นเงินลงทุนหลักในธุรกิจร้านขายยา ปริมาณและประเภทต่างๆ ของยาและสินค้ามีความหลากหลายมาก จากข้อมูลของสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา พบว่าชนิดยาที่ขึ้นทะเบียนตำรับอยู่มากกว่า 20,000 ตำรับ ดังนั้นการบริหารคลังสินค้าที่มีประสิทธิภาพจะช่วยให้ความเสี่ยงในเรื่องเงินทุนหมุนเวียนลดลง ซึ่งโดยปกติยาจะมีอายุการเก็บรักษาประมาณ 3-5 ปีแต่เมื่อมาอยู่ที่ร้านขายยา ซึ่งมีสภาพอากาศที่ไม่เอื้ออำนวยต่อการเก็บรักษา ยาจะมีอายุการเก็บรักษาที่สั้นลงคือประมาณ 1-3 ปี โดยเฉพาะยาบางตัวที่ต้องเก็บในที่ที่มีอุณหภูมิต่ำ หากมีการเก็บรักษาที่ไม่ดีพอจะทำให้ยามีอายุสั้นลงและหากไม่การขายออกไปก็จะเป็นการเพิ่มภาระต้นทุนของผู้ประกอบการมากขึ้น อีกทั้งอาจทำให้ขาดโอกาสในการขายสินค้า และทำกำไรของธุรกิจอีกด้วย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมีให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- 2.1.4 ปัญหาในการขยายธุรกิจทำได้ยาก เพราะระบบการทำงานแบบเดิมๆ ไม่เอื้ออำนวยให้ขยายธุรกิจ อีกทั้งการแข่งขันก็มีสูง ดังนั้นผู้บริหารจะต้องปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจให้เกิดการได้เปรียบทางธุรกิจ และรองรับการขยายของธุรกิจในอนาคต
- 2.1.5 การไม่คำนึงถึงผู้บริโภคมกานักของผู้ประกอบการ จะทำให้เกิดผลเสียต่อผู้บริโภคนั้น การประกอบธุรกิจสมัยใหม่ควรคำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้บริโภคด้วย
- 2.1.6 ปัญหาการขาดแคลนเก้ชกร เก้ชกรที่ภาคการศึกษาผลิตได้ไม่ทันในแต่ละปี ไม่เพียงพอต่อความต้องการของร้านขายยา อีกทั้งกฎหมายกำหนดให้ร้านขายยาประเภทร้านขายยาทั่วไปต้องมีเก้ชกรประจำร้าน ซึ่งเป็นการเสี่ยงต่อการทำผิดกฎหมายหากร้านขายยาไม่สามารถปฏิบัติตามได้ จึงทำให้การขาดแคลนเก้ชกรในร้านขายยารุนแรงยิ่งขึ้น

## 2.2 การวิเคราะห์ความต้องการ

จากการที่คนรุ่นใหม่มีวิถีการดำเนินชีวิตที่เปลี่ยนไปทุกคนต้องการในชีวิตตนเองประสบผลสำเร็จทั้งด้านชีวิตการทำงาน ชีวิตส่วนตัว และชีวิตครอบครัว ไม่ใช่เน้นหนักไปในด้านใดด้านหนึ่ง วิถีการดำเนินธุรกิจจึงเปลี่ยนไปด้วย ดังนั้นทุกคนจึงต้องค้นหาหนทางที่จะดำเนินธุรกิจไปให้ประสบผลสำเร็จ แต่ก็ยังมีเวลาสำหรับตนเอง และครอบครัว ดังนั้นแนวโน้มร้านขายยาแบบเดิมก็จะมีข้อจำกัดมากขึ้น อีกทั้งภาวะแข่งขันทางธุรกิจก็สูงมากขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการสมัยใหม่ต้องปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ของตนเองให้แข่งขันกับคู่แข่งได้ ดังนั้นการใช้สารสนเทศมาช่วยในธุรกิจจึงเป็นสิ่งจำเป็น และเป็นเครื่องมือที่สำคัญของผู้บริหาร เพื่อให้ได้การจัดการเป็นไปในแนวทางที่สามารถตอบสนองความต้องการและแก้ไขปัญหาดังกล่าวที่เกิดขึ้นดังนี้

- 2.2.1 สามารถใช้ข้อมูลที่มีอยู่มาใช้เป็นเครื่องมือในการบริหารทางการเงินและวางแผนการลงทุน
- 2.2.2 สามารถใช้ลักษณะที่ได้เปรียบของธุรกิจคือขายเป็นเงินสดแต่ซื้อสินค้าแบบเครดิต มาดำเนินธุรกิจให้เกิดประโยชน์ ซึ่งก็ต้องอาศัยข้อมูลสารสนเทศที่ถูกต้องและทันเวลา
- 2.2.3 การที่ดำเนินธุรกิจและสามารถขยายสาขาได้จะทำให้ได้เปรียบคู่แข่ง เพราะจะทำให้มีอำนาจในการต่อรองราคา ซึ่งสามารถซื้อยาได้ในราคาที่ได้ส่วนลดที่สูง อีกทั้งระยะเวลาชำระหนี้ก็จะยาวขึ้น
- 2.2.4 การจัดการบริหารคลังสินค้าที่มีประสิทธิภาพ จะช่วยลดต้นทุนของธุรกิจได้เป็นอย่างดี เพราะในระบบธุรกิจขายยาสามารถนำยาหมดอายุส่งคืนผู้ขายได้ อีกทั้งยังมียาที่ตีมีคุณภาพไว้บริการลูกค้า และมีสินค้าที่ลูกค้าต้องการอยู่ตลอดเวลา
- 2.2.5 สามารถจัดทำรายงานประจำวัน ประจำอาทิตย์ และประจำเดือน ให้ผู้ที่ต้องใช้ข้อมูลรวมทั้งผู้บริหาร ให้ได้รับรายงานที่ถูกต้อง และทันเวลา รวมทั้งขจัดปัญหาซ้ำซ้อนในการทำงานได้

## บทที่ 3

### ข้อมูลที่ควรทราบเกี่ยวกับธุรกิจร้านขายยา

#### 3.1 ตลาดยาของไทยสามารถแบ่งออกเป็น 2 ตลาด คือ

- 3.1.1 ตลาดยาที่ผ่านสถานพยาบาล ได้แก่ โรงพยาบาลทั้งภาครัฐและภาคเอกชน โพลีคลินิก คลินิก มีสัดส่วนตลาดร้อยละ 60 ผู้ซื้อยาในตลาดนี้จะมีแพทย์เป็นผู้สั่งจ่ายยาให้
- 3.1.2 ตลาดยาที่ผ่านร้านขายยา มีสัดส่วนตลาดประมาณร้อยละ 40 ในภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ คนไทยส่วนใหญ่ซึ่งเป็นผู้มีรายได้น้อยมักตัดสินใจซื้อยารับประทานเอง ยาที่จำหน่ายในตลาดนี้โดยทั่วไปเป็นยาที่ใช้รักษาโรคทั่วไป

#### 3.2 ประเภทของร้านยา

- 3.2.1 ร้านขายยาแผนปัจจุบันชั้น 1 (ร้านขายยาประเภท ก.)  
เป็นร้านขายยาที่มีเภสัชกรประจำร้านตามเวลาที่ขออนุญาตไว้และสามารถแบ่งขายยาได้ เช่น สามารถแบ่งขายยาพาราเซตามอลที่บรรจุอยู่ในกระป๋องขนาด 1000 เม็ด ได้ครั้งละ 1 เม็ดหรือมากกว่าโดยไม่ต้องขายทั้งภาชนะบรรจุ
- 3.2.2 ร้านขายยาบรรจุเสร็จ (ร้านขายยาประเภท ข.)  
ผู้ขายจะสามารถขายยาได้เฉพาะในรูปแบบที่เป็นแผง หรืออยู่ในรูปที่พร้อมขาย มีฉลากที่แสดงชื่อยา พร้อมสรรพคุณ โดยไม่สามารถตัดแบ่งขาย หรือตัดขายจากภาชนะบรรจุนั้น เช่น ทิฟี่

#### 3.3 การขออนุญาตเปิดร้านยา

- 3.3.1 กรณีที่ร้านอยู่ในเขตกทม. ให้ไปยื่นคำขอที่ อย.
- 3.3.2 กรณีที่ร้านอยู่ในเขตปริมณฑลหรือต่างจังหวัด ให้ดำเนินการขออนุญาตที่ ฝ่ายเภสัชกรรม สำนักงานสาธารณสุขจังหวัด ของแต่ละจังหวัดที่ร้านยานั้นต้องการจะเปิด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### 3.3.3 ขั้นตอนการดำเนินการขออนุญาต มีดังนี้

- ขอบแบบฟอร์ม พร้อมกรอกรายละเอียด ซึ่งจะมี ประวัติเจ้าของร้าน ชื่อที่อยู่ พร้อมด้วยเลขที่ ใบประกอบโรคศิลป์ ประวัติการแขวนป้ายของเภสัชกรที่จะทำหน้าที่ประจำร้าน ว่าเคย ปฏิบัติหน้าที่ประจำร้านอยู่ที่ใดมาบ้าง เป็นระยะเวลาเท่าไร และแจ้งขอทำการที่ร้านที่จะ เปิดแทนที่ร้านที่เคยทำ (ในการทำงานในร้านยา จะมีป้ายแสดง ชื่อเภสัชกร พร้อมเวลา ปฏิบัติการ ในที่นี้ เรียกว่า การแขวนป้าย)
- เภสัชกรที่จะมาทำหน้าที่ปฏิบัติการที่ร้าน หรือที่เรียกว่า คุมร้าน จะต้องมีชื่อ หรือได้ทำการ ย้ายชื่อมาอยู่ในเขตจังหวัดที่ตั้งของร้านยาที่จะทำการคูนั้น อย่างน้อย 6 เดือน
- ประวัติเภสัชกร กรณีที่เจ้าของร้าน มิใช่ เภสัชกรเอง จะมีการทำสัญญาระหว่างเจ้าของร้าน กับเภสัชกร พร้อมทั้งต้องแสดงประวัติเภสัชกรผู้นั้น และจะมีการสัมภาษณ์เจ้าของร้าน ด้วย โดยมีเงื่อนไขว่า เจ้าของร้านที่ขอเปิดร้านยานั้น ต้องมีความรู้ หรือ ทำงานเกี่ยวกับ ด้านคลินิก มาไม่น้อยกว่าที่กำหนด เพื่อเป็นการรับรองความปลอดภัยของผู้ซื้อ ในกรณี ที่มาซื้อยานอกเวลาปฏิบัติการของเภสัชกร หากไม่มีความรู้ทางด้านยาเลย ก็จะไม่ให้เปิด
- หลักฐานอื่น ๆ
  - รูปถ่ายขนาด 1 นิ้ว จำนวน 2 รูป
  - สำเนาทะเบียนบ้าน และสำเนาบัตรประชาชน ของทั้งเจ้าของร้านและเภสัชกร (กรณีที่ เจ้าของร้านและเภสัชกร มิได้เป็นคนคนเดียวกัน ต้องมีสำเนาของทั้งสองฝ่าย)
  - เลขที่บ้านของที่ตั้งร้านยา
  - สัญญาเช่า (กรณีที่ เป็นร้านเช่า)
  - สำเนาบัตรประชาชนของผู้ให้เช่าร้าน เพื่อแสดงว่า ยินยอมให้เช่าจริง
  - รูปถ่ายร้านยา แสดงเลขที่ร้าน เพื่อที่เจ้าหน้าที่จะได้ทราบที่ตั้งเวลามาตรวจร้านก่อนจะ พิจารณาว่า ให้เปิดทำการได้หรือไม่
  - ชื่อร้าน จะต้องมีการมีป้ายชื่อร้าน ตามขนาดที่ กำหนด
  - ป้ายแสดงชื่อเภสัชกร พร้อมเวลาทำการ
  - ภาพถ่าย การจัดวางภายในร้าน ว่ามีการจัดเรียงตู้ ชั้นอย่างไร โดยจะต้องไม่มีการนำยาขึ้น ชั้นวาง จนกว่าจะได้รับใบอนุญาตเรียบร้อย เพราะถ้ามียา แสดงว่า พร้อมขายยาได้แล้ว
  - หลักทรัพย์ อาจจะเป็นเงินสดในธนาคาร หรือจะเป็นสำเนาโฉนดก็ได้

### 3.4 การตรวจสอบ

หลังจากยื่นหลักฐานเรียบร้อยแล้ว เจ้าหน้าที่จะทำการตรวจสอบแบบฟอร์มที่ขออนุญาต และนัดวันมาตรวจ โดยจะพิจารณาถึง การถ่ายเทอากาศภายในร้าน คุณภาพของป้ายว่าถูกต้องตามที่ กำหนดหรือไม่ เวลา ปฏิบัติการของเกษตรกรที่จะประจำร้านเหมาะสมหรือไม่

### 3.5 ยาแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ

- 3.5.1 ยาต้นแบบ หรือยา Original คือยาที่ยังอยู่ในความคุ้มครองสิทธิบัตร ซึ่งเกือบทั้งหมดจะ นำเข้ามาจากต่างประเทศ ถ้าผู้ผลิตไทยต้องผลิตจะต้องเสียค่าสิทธิบัตร ทำให้ต้นทุนการ ผลิตสูง
- 3.5.2 ยาสามัญ หรือยา Local Made คือยาที่หมดความคุ้มครองสิทธิบัตรแล้ว ผู้ผลิตไทยจะ ครอบครองตลาดยาประเภทนี้ เนื่องจากกรรมวิธีการผลิตไม่ยุ่งยาก สามารถผลิตได้ในราคาถูก

### 3.6 กลยุทธ์ทางการตลาดของร้านขายยา

ร้านขายยามีการแข่งขันที่รุนแรง ส่วนใหญ่ร้านขายยาจะไม่มีสื่อในการโฆษณาร้าน กลยุทธ์ ทางการตลาดที่ร้านขายยาส่วนใหญ่นำมาใช้คือ การลดราคาขายเพื่อดึงดูดลูกค้า โดยเฉพาะในกลุ่มใน กลุ่มยารักษาโรคพื้นฐานที่มีมูลค่าทางการตลาดสูง เช่น ยาลดไข้ แก้ปวด ยาโรคกระเพาะ เป็นต้น อย่างไรก็ตามร้านขายยาส่วนใหญ่พยายามสร้างจุดแข็งให้กับร้านด้วยการสร้างความเชื่อมั่นให้กับ ผู้บริโภคในส่วนของเกษตรกรประจำร้าน หรือผู้ขายที่มีประสบการณ์ และมีความรู้เรื่องยาดี เพราะ บุคลากรในร้านมีส่วนสำคัญในการสร้างกำไรให้กับร้าน ยิ่งผู้บริโภคให้ความเชื่อมั่นกับผู้ขายมาก เท่าใดโอกาสในการทำกำไรก็ยิ่งมากขึ้นเท่านั้น

### 3.7 วิธีกำหนดราคาขายที่จำหน่ายในร้านขายยา

- 3.7.1 Fixed Prices หมายถึงราคาขายที่ถูกกำหนดไว้ตายตัวโดยโรงงานผู้ผลิตหรือผู้นำเข้า ส่วน ใหญ่จะเป็นยาที่ติดตลาด และลูกค้ารู้ราคาแน่นอน
- 3.7.2 Tradition Prices หมายถึง ราคาขายที่ต่างกันตามประเพณีนิยม ส่วนใหญ่เป็นยาพื้นๆ การตั้ง ราคาทำได้โดยดูจากร้านข้างเคียง
- 3.7.3 Negotiated Prices หมายถึง ราคาขายที่ต้องรองกันได้มักได้แก่ ยาเฉพาะโรค เช่น ยาแก้ โรคหัวใจ มักจะขายได้ไม่มาก และต้นทุนสูง ปกติร้านจะตั้งราคาบวกเพิ่มไว้สูง เมื่อถูก ต่อรองก็สามารถลดราคาได้
- 3.7.4 Estimated Prices หมายถึงราคาขายที่กำหนดโดยการประมาณการ วิธีนี้ใช้กับการจัดยาชุด กว่าร้อยละ 77 ของผู้บริโภค

## บทที่ 4

### โครงการศึกษาการทำธุรกิจร้านขายยา

การศึกษาโครงการนี้จัดทำขึ้นเพื่อใช้เป็นเครื่องมือช่วยในการตัดสินใจ ในการลงทุนทำธุรกิจร้านขายยา

โครงการ : ร้านขายยาแผนปัจจุบัน

สถานที่ตั้ง : อาคารพาณิชย์หน้าหมู่บ้านดวงแก้ว ถนนติวานนท์ จ. นนทบุรี

#### 4.1 วัตถุประสงค์ :

- 4.1.1 พิจารณาลักษณะทำเลที่ตั้งเพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภคในด้านความสะดวก
- 4.1.2 ศึกษาข้อกำหนดที่ควบคุมร้านขายยาแผนปัจจุบัน
- 4.1.3 ศึกษาถึงขั้นตอนการเปิดร้านขายยา
- 4.1.4 วิเคราะห์ถึงเงินลงทุนโครงการ และผลตอบแทนของการลงทุนเบื้องต้น

#### 4.2 แผนการดำเนินงาน

พิจารณารายละเอียดของโครงการ และขั้นตอน แผนงานการดำเนินงานก่อนหลังดังนี้

##### Level 1

Activity	Description	Predecessor	Time (WK)
A	ลักษณะทำเลที่ตั้ง	-	2
B	ศึกษาข้อกำหนด	-	2
C	ศึกษาขั้นตอนการเปิดร้านขายยา	A, B	4
D	วิเคราะห์ทางการเงิน	A, B	4

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### 4.3 การศึกษาโครงการ

#### การศึกษาทำเลที่ตั้งของโครงการ

ซึ่งเป็นปัจจัยความสำเร็จของโครงการปัจจัยหนึ่งหากพิจารณาเป็นประเด็นดังนี้

- ความหนาแน่นของประชากร จากการเก็บข้อมูลในพื้นที่ 1 สัปดาห์ คือ ระหว่าง 2 มิถุนายน 2546 ถึง 8 มิถุนายน 2546 ประชากรที่เป็นลูกค้ากลุ่มเป้าหมายมีความหนาแน่นมากคือ
  - ผู้อาศัยในหมู่บ้านดวงแก้วประมาณ 700 กว่าหลังคาเรือน
  - โรงเรียนพระหฤทัย นนทบุรี มีนักเรียนประมาณ 2,400 คน อาจารย์และเจ้าหน้าที่ประมาณ 150 คน และในแต่ละวันมีรถผู้ปกครองมารับส่งนักเรียนประมาณ 750 คันต่อวัน เป็นรถยนต์ 700 คัน มอเตอร์ไซด์ 50 คัน
  - ติดกับที่ตั้งโครงการปัจจุบันมีตลาดสดในลักษณะตลาดนัดคือเริ่ม 15.00น. ถึง 19.30 น. โดยประมาณทุกวัน
  - นอกจากนี้ยังมีชุมชนอื่นๆ เช่น หมู่บ้านนนทบุรี ฯลฯ
- กำลังซื้อ ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายส่วนใหญ่เป็นระดับกลาง (B) ซึ่งมีกำลังซื้อและต้องการความสะดวกในการซื้อหากพิจารณาข้อมูลในพื้นที่ ห่างจากโครงการ 3 คูหา (อาคารพาณิชย์) ปัจจุบันมีร้าน Seven Eleven เปิดเมื่อเดือนมีนาคม 2544 และจากเก็บข้อมูลในพื้นที่ช่วงวันที่ 3 กันยายน 2544 ถึง 9 กันยายน 2544 พบว่า Seven Eleven มีลูกค้าประมาณ 50 คนต่อชั่วโมง ซึ่งจากข้อมูลภายใน Seven Eleven ลูกค้า 1 ราย จะซื้อเฉลี่ย 60 บาท และยอดขาย 1 สาขา ที่ Seven Eleven จะคุ้มทุนคือ 1 ล้านบาท เพราะฉะนั้นสาขานี้มีรายได้เฉลี่ยเดือนละ 2.16 ล้านบาท และสาขานี้ Seven Eleven เข้าพื้นที่ลงทุนเอง ดังนั้นหากนำมาพิจารณากำลังซื้อของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายสรุปได้ว่าลูกค้ามีกำลังซื้อ
- การแข่งขัน ในทำเลที่ตั้งโครงการมีอาคารพาณิชย์เพียง 10 UNIT ประกาศขายหรือให้เช่าเพียงยูนิตเดียว คือที่ตั้งโครงการ ส่วนยูนิตอื่นๆ มีการค้าขายต่างๆ เช่น ร้านก๋วยเตี๋ยว ปลา ไม่มีร้านขายยา ดังนั้นถือได้ว่าการแข่งขันไม่มี
- อื่นๆ เช่น หน้าโครงการมีที่จอดรถสะดวก

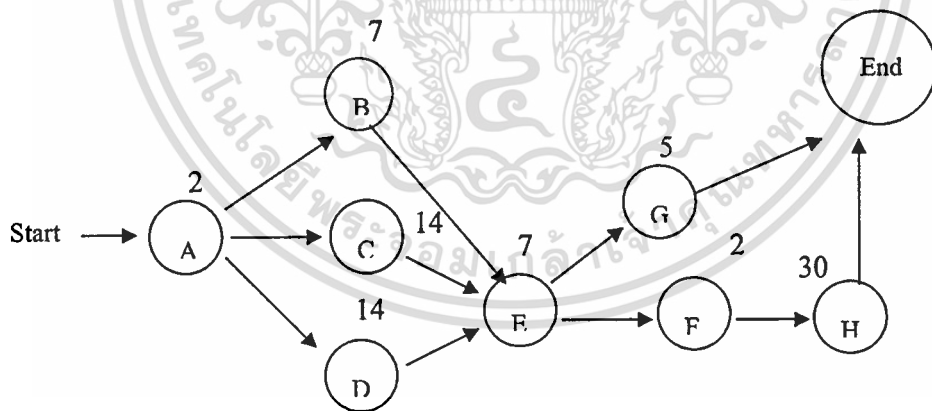
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

#### 4.4 ขั้นตอนการเปิดร้านขายยา

Level 2 ขั้นตอนการเปิดร้านขายยา :

Activity	Description	Predecessor	Time (day)
A	ทำสัญญาเช่าอาคาร	-	2
B	จัดหาเภสัชกร	A	7
C	ตกแต่งอาคาร	A	14
D	สั่งทำตู้ยา	A	14
E	ติดต่อ Supplier ซื้อมา	B,C,D	7
F	จัดยาเข้าตู้ยา	E	2
G	กำหนดระบบควบคุม	E	5
H	ขออนุญาต	F	30

Activity on Node (AON) Network



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

#### 4.5วิเคราะห์ถึงเงินลงทุนโครงการ และผลตอบแทนของการลงทุนเบื้องต้น

จำนวนลูกค้าต่อเดือน (คน)	3,600
ยอดซื้อต่อเดือน (บาท)	80

#### สมมุติฐาน การจัดทำกำไรขาดทุน และงบกระแสเงินสด

##### รายได้

1. ลูกค้าเฉลี่ยเดือนละ 3,600 คน @ 80 บาท
2. กำไรขั้นต้นเฉลี่ยร้อยละ 30

##### ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน

1. ค่าเช่าอาคารที่ตั้งโครงการ 10,000 บาท/เดือน  
(เงินมัดจำ 50,000 บาท สัญญาเช่า 3 ปี ปรับอัตราค่าเช่าร้อยละ 10 ทุก 3 ปี)
2. ค่าจ้างพนักงาน 23,000 บาท/เดือน
  - เกตซ์กร
    - ค่าจ้าง 14,000
    - ค่าแวนป้ายชื่อ 4,000 18,000 บาท/เดือน
  - ผู้ช่วย 5,000 บาท/เดือน  
(ปรับค่าจ้างปีละ 5 เปอร์เซ็นต์)
3. ค่าไฟฟ้า 2,000 บาท/เดือน
4. ค่าโทรศัพท์ 1,000 บาท/เดือน
5. ค่าน้ำประปา 500 บาท/เดือน
6. ค่าภาษีป้าย 1,000 บาท/เดือน
7. เบ็ดเตล็ด 2,000 บาท/เดือน
8. ค่าธรรมเนียมใบอนุญาต 2,000 บาท/ปี
9. เงื่อนไขการชำระเงินให้ Supplier 45 วัน

##### ค่าใช้จ่ายลงทุน

1. ค่าใช้จ่ายตกแต่งร้านและอุปกรณ์ต่างๆ 200,000 บาท
2. ค่าตู้ยา 150,000 บาท
3. เงินมัดจำอาคาร 50,000 บาท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

หมายเหตุ สมมุติฐานข้างต้นเป็นข้อมูลทางการเงินของร้านขายยา “กรีนเวย์เภสัช” บางบัวทอง ซึ่งมีปัจจัยต่างๆ เช่น ทำเล ความหนาแน่นของประชากร กำลังซื้อ ฯลฯ ใกล้เคียงกับที่ตั้งโครงการแต่สภาพการแข่งขัน กรีนเวย์เภสัช มีคู่แข่ง  
งบกำไรขาดทุนโครงการร้านขายยา

(หน่วย : พันบาท)

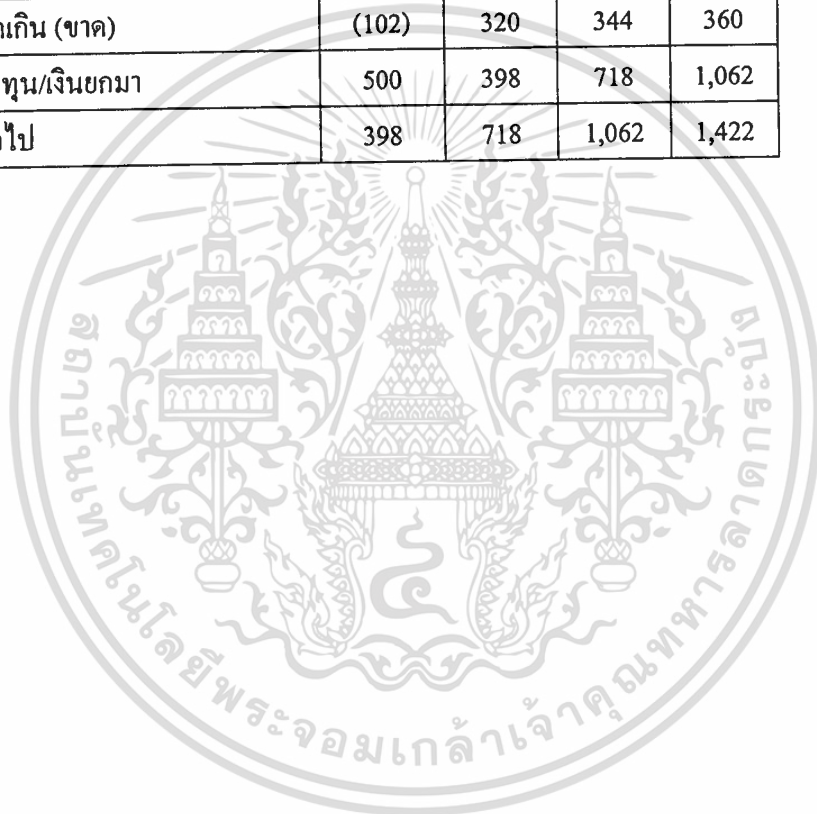
รายละเอียด	ปีที่ 1	2	3	4
รายได้				
รายได้จากขายยา	2,880	3,024	3,175	3,334
ต้นทุนขาย	2,016	2,117	2,223	2,334
กำไรขั้นต้น	864	907	953	1,000
ค่าใช้จ่ายบริการ				
ค่าจ้าง - เภสัชกร	168	176	185	194
- ผู้ร่วม	60	63	66	69
ค่าแขวนป้ายชื่อ	48	48	48	48
ค่าเช่า	120	120	120	132
ค่าไฟฟ้า, โทรศัพท์, ประปา	42	42	42	42
ภาษีป้าย	12	12	12	12
ค่าธรรมเนียมใบอนุญาต	2	2	2	2
เบ็ดเตล็ด	24	24	24	24
ค่าเสื่อมราคา	88	88	88	86
รวมค่าใช้จ่ายบริการ	564	604	616	523
กำไรสุทธิก่อนหักภาษี	300	332	366	391
ภาษีเงินได้นิติบุคคล 30%	90	100	110	117
กำไรสุทธิ	210	232	256	274
รายการที่มีใช้เงินสด				
ค่าเสื่อมราคา	88	88	88	86
เงินสดจากการดำเนินงานสุทธิ	298	320	344	360

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**งบกระแสเงินสด**

(หน่วย : พันบาท)

รายละเอียด	ปีที่ 1	2	3	4
เงินสดจากดำเนินงานสุทธิ	298	320	344	360
หักค่าใช้จ่ายตักแต่งร้าน	(200)	-	-	-
ค่าผู้ยา	(150)	-	-	-
มัดจำอาคาร	(50)	-	-	-
เงินสดเกิน (ขาด)	(102)	320	344	360
เงินลงทุน/เงินยกมา	500	398	718	1,062
เงินยกไป	398	718	1,062	1,422



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## บทที่ 5

### การทำวิจัย

#### เรื่องการปรับตัวของร้านขายยาในภาวะวิกฤตเศรษฐกิจ ศึกษาในเขตกรุงเทพมหานคร

การวิจัยในครั้งนี้จะตั้งสมมติฐานในการวิจัยดังต่อไปนี้

##### 5.1 สมมติฐานในการวิจัย

###### สมมติฐานที่ 1

ร้านขายยาที่มีผู้ปฏิบัติการเป็นเภสัชกรและร้านขายยาที่มีผู้ปฏิบัติการไม่เป็นเภสัชกร จะได้รับผลกระทบจากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจไม่แตกต่างกัน

###### สมมติฐานที่ 2

ระยะเวลาการเปิดดำเนินการของร้านขายยาที่แตกต่างกัน จะได้รับผลกระทบจากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจไม่แตกต่างกัน

##### ตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย

##### ตัวแปรตาม

ตัวแปรตามที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้คือ ผลกระทบจากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจที่มีต่อร้านขายยาในเรื่อง

- การได้รับหรือไม่ได้รับผลกระทบจากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจ
- ยอดขายของผลิตภัณฑ์ในร้านขายยา ได้แก่ ยาสำหรับรักษาโรคเรื้อรัง ยาสำหรับรักษาโรคหรืออาการที่พบได้บ่อย วิตามินและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร
- จำนวนผู้เข้ารับบริการ
- วิธีการปรับตัวของร้านขายยา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ตัวแปรอิสระ

- 1 ระยะเวลาที่เปิดดำเนินการร้านขายยา แบ่งเป็น 1 – 5 ปี , 6 – 10 ปี, 11 – 20 ปี และ 21 – 30 ปี
- 2 ประเภทของผู้ปฏิบัติการในร้านขายยา เป็นเภสัชกรและไม่เป็นเภสัชกร

## 5.2วิธีการวิจัย

- 1 รูปแบบการวิจัย  
การดำเนินการวิจัยในครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ ( Survey research ) โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูล
- 2 ประชากรที่ศึกษา / ขนาดตัวอย่าง / การสุ่มตัวอย่าง  
แบบสอบถามดังกล่าวนี้ได้นำไปทำการสอบถามและเก็บข้อมูลจากร้านขายยาในเขตกรุงเทพมหานคร ซึ่งโดยวิธีการสุ่มอย่างง่าย และมีกลุ่มตัวอย่างที่ศึกษาคือ
  - ผู้ปฏิบัติการในร้านขายยาซึ่งเป็นเภสัชกร จำนวน 40 ตัวอย่าง
  - ผู้ปฏิบัติการในร้านขายยาซึ่งไม่เป็นเภสัชกร จำนวน 40 ตัวอย่าง
 ดำเนินการวิจัยระหว่างเดือนมิถุนายน พ.ศ. 2546 ถึง เดือนกันยายน 2546
- 3 เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล
  - แบบสอบถาม จำนวน 80 ชุด
  - จัดทำ Pretest จำนวน 10 ชุด เพื่อทดสอบหาข้อบกพร่องของแบบสอบถามเพื่อนำมาปรับเปลี่ยนแบบสอบถามให้ตรงกับวัตถุประสงค์
- 4 การเก็บรวบรวมข้อมูล  
ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถามทั้งหมดที่ได้รับกลับมา และครบถ้วนสมบูรณ์ทั้งหมด

### 5.3 การวิเคราะห์ข้อมูล

ทำการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้คอมพิวเตอร์โปรแกรม SPSS

- 1 สถิติเบื้องต้น ทำการวิเคราะห์ข้อมูลโดยคำนวณค่าร้อยละ และ นำเสนอในรูปแบบข้อความตาราง
- 2 สถิติวิเคราะห์ โดยใช้เครื่องมือทางสถิติ คือ สถิติทดสอบ ความแตกต่าง และ ความสัมพันธ์ข้อมูล คือ การทดสอบไคสแควร์ ( Chi square )

สูตร Chi square 
$$\chi^2 = \frac{\sum(O - E)^2}{E}$$

O คือ ค่าที่ได้จากการเกิดขึ้นเองจากความเป็นจริง หรือจากการทดลอง  
( Observed values )

E คือ ค่าที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตามทฤษฎี ( Expected values ) เป็นค่าคำนวณมาจากค่าจริง ( Observed values )

จากค่า  $\chi^2$  ที่คำนวณได้ นำไปเปิดค่าระดับความเชื่อมั่นที่ชั้นแห่งความเป็นอิสระ ( Degree of freedom ) ต่างๆ และแปรผลตามขอบเขตวิกฤตที่กำหนดไว้ในรูปโค้งการกระจายแบบไคสแควร์

## บทที่ 6

การวิเคราะห์และประมวลผลการวิจัยโดยใช้คอมพิวเตอร์โปรแกรม SPSS

เรื่องการปรับตัวของร้านขายยาในภาวะวิกฤตเศรษฐกิจ

ศึกษาในเขตกรุงเทพมหานคร

ในการศึกษาเรื่องการปรับตัวของร้านขายยาในภาวะวิกฤตเศรษฐกิจนี้ จะเสนอผลการวิจัยเป็น 3 ตอน ดังนี้

ตอนที่1 ลักษณะทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง

ตอนที่2 ผลกระทบจากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจและระยะเวลาที่เปิดดำเนินการและประเภทของผู้ปฏิบัติการ

ตอนที่3 การพิสูจน์สมมติฐาน

ตอนที่1 ลักษณะทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง

1. ร้านขายยาแผนปัจจุบันคิดเป็นร้อยละ 100
2. ระยะเวลาที่เปิดดำเนินการ ( ปี )

ระยะเวลาที่เปิดดำเนินการ ( ปี )	จำนวน( ร้าน )	ร้อยละ
1-5	10	12.5
6-10	32	40.0
11-20	26	32.5
21-30	12	15.0
รวม	80	100.0

ตารางที่6.1 แสดงระยะเวลาที่เปิดดำเนินการ ( ปี )

แปลผล พบว่าร้านที่เปิดดำเนินการมากที่สุดคือ 6-10 ปี คิดเป็นร้อยละ 40 รองลงมา คือ 11-20 ปี คิดเป็นร้อยละ 32.5

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### 3. ผู้ปฏิบัติการในร้านขายยา

ผู้ปฏิบัติการ	จำนวน( ร้าน )	จำนวน( ร้าน )
เภสัชกร	40	50.0
ไม่เป็นเภสัชกร	40	50.0
รวม	80	100.0

ตารางที่ 6.2 แสดงผู้ปฏิบัติการในร้านขายยา  
 แปลผล พบว่าร้านขายยาที่มีผู้ปฏิบัติการเป็นเภสัชกรและไม่เป็นเภสัชกรเท่ากันคือคิดเป็นร้อยละ 50

### 4. ผลกระทบต่อร้านขายยาในภาวะวิกฤตเศรษฐกิจ

ผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจ	จำนวน( ร้าน )	จำนวน( ร้าน )
ได้รับผลกระทบ	71	88.8
ไม่ได้รับผลกระทบ	9	11.3
	80	100.0

ตารางที่ 6.3 แสดงผลกระทบต่อร้านขายยาในภาวะวิกฤตเศรษฐกิจ  
 แปลผล พบว่าร้านขายยาที่ได้รับผลกระทบจากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจคิดเป็นร้อยละ 88.8 ส่วนอีกร้อยละ 11.3 ไม่ได้รับผลกระทบ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
 ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## 5. ร้านที่ได้รับผลกระทบทางเศรษฐกิจ

## 5.1 ยอดขายของผลิตภัณฑ์ในร้านขายยา

	มากขึ้น		เท่าเดิม		น้อยลง		ไม่ได้นำมาขาย		รวม	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
1.ยาสำหรับรักษาโรคเรื้อรัง เช่น เบาหวาน ความดันโลหิตสูง ฯลฯ	10	14.1	24	33.8	37	52.1	-	-	71	100.0
2.ยารักษาอาการ/โรคที่ผู้เข้ามาใช้บริการเป็นกันมาก เช่น ไข้หวัด	19	26.8	36	50.7	16	22.5	-	-	71	100.0
3.วิตามินและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร	7	9.9	28	39.4	35	49.3	1	1.41	71	100.0

## ตารางที่ 6.4 แสดงยอดขายของผลิตภัณฑ์ในร้านขายยา

แปลผล พบว่าประมาณร้อยละ 50 ของร้านขายยามียอดขายสำหรับยารักษาโรคเรื้อรัง วิตามิน และผลิตภัณฑ์เสริมอาหารลดลง ส่วนยารักษาอาการหรือโรคที่ผู้เข้ามาใช้บริการเป็นกันมาก เช่น ไข้หวัด 10 ร้อยละ 50.7 พบว่ายังคงเดิม

### 5.2 จำนวนผู้เข้ามาใช้บริการในร้านขายยา

จำนวน ( คน )	มากขึ้น		น้อยลง		เท่าเดิม		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ผู้เข้ารับ บริการ	-	-	60	84.5	11	15.5	71	100.0

ตารางที่ 6.5 แสดงจำนวนผู้เข้ามาใช้บริการในร้านขายยา

แปลผล พบว่าร้อยละ 84.5 ของร้านที่ได้รับผลกระทบทางเศรษฐกิจมีผู้เข้ารับบริการลดลง



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## 5.3 วิธีการปรับตัว

วิธีการปรับตัว	ปฏิบัติแล้ว		คิดว่าปฏิบัติแล้ว		ไม่นำปฏิบัติ		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1.เปิดร้านเช้า ปิดดึก	60	84.5	7	9.9	4	5.6	71	100.0
2.เพิ่มรายรับโดยนำสินค้าอื่นมาขายเพิ่ม	50	70.4	9	12.7	12	16.9	71	100.0
3.ซื้อสินค้าเมื่อมีรายการแถม	46	64.8	23	32.4	2	2.8	71	100.0
4.ใช้เครดิตในการสั่งซื้อสินค้า	56	78.9	10	14.1	5	7.0	71	100.0
5. เพิ่มบริการเสริม เช่น รับคำสั่งซื้อยาทางโทรศัพท์	34	47.9	13	18.3	24	33.8	71	100.0
6.เน้นการให้คำปรึกษาให้มากขึ้น	60	85.5	11	15.5	-	-	71	100.0
7. ให้ส่วนลดพิเศษแก่สมาชิก/ลูกค้าประจำ	63	88.7	5	7.0	3	4.2	71	100.0

ตารางที่ 6.6 แสดงวิธีการปรับตัวของร้านขายยาที่ได้รับผลกระทบทางเศรษฐกิจ

**แปลผล** พบว่าวิธีที่นิยมปฏิบัติกันมากที่สุดคือ ให้ส่วนลดพิเศษกับสมาชิก คิดเป็นร้อยละ 88.7 รองลงมาคือ การเปิดร้านเช้าปิดร้านดึก และเน้นให้คำปรึกษามากขึ้นคิดเป็นร้อยละ 85.5 และ 84.5 ตามลำดับ ส่วนวิธีการเพิ่มบริการเสริม เช่น สั่งซื้อยาทางโทรศัพท์เป็นวิธีที่ได้รับความนิยมน้อยที่สุดเพียงร้อยละ 47.9

### 6. ปัจจัยที่ทำให้ร้านขายยาไม่ได้รับผลกระทบจากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจ

ปัจจัย	5		4		3		2		1		รวม	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
1. เปิดร้านมานาน	6	66.7	2	22.2	1	11.1	-	-	-	-	9	100.0
2. ขายยาราคาไม่แพง	9	100.0	-	-	-	-	-	-	-	-	9	100.0
3. ให้คำปรึกษาแนะนำทั้งในกรณีใช้ยาและไม่ใช้ยา	4	44.4	1	11.1	4	44.4	-	-	-	-	9	100.0
4. จ่ายยาดีมีคุณภาพ	8	88.9	1	11.1	-	-	-	-	-	-	9	100.0
5. ติดตามผลการใช้ยา	4	44.4	-	-	-	-	4	44.4	1	11.1	9	100.0

หมายเหตุ : 1. ลำดับความสำคัญ โดยการ ให้คะแนน

- |   |         |                 |
|---|---------|-----------------|
| 5 | หมายถึง | สำคัญมากที่สุด  |
| 4 | หมายถึง | สำคัญมาก        |
| 3 | หมายถึง | สำคัญปานกลาง    |
| 2 | หมายถึง | สำคัญน้อย       |
| 1 | หมายถึง | สำคัญน้อยที่สุด |

2. N หมายถึง จำนวนร้านขายยาที่ไม่ได้รับผลกระทบจากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจ

**ตารางที่ 6.7** แสดงปัจจัยที่ทำให้ร้านขายยาไม่ได้รับผลกระทบจากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจ  
**แปลผล** พบว่าร้านขายยาที่ไม่ได้รับผลกระทบจากวิกฤตเศรษฐกิจเป็นเพราะขายยาราคาไม่แพง คิดเป็นร้อยละ 100 จ่ายยาดี มีคุณภาพคิดเป็นร้อยละ 88.9 และให้คำปรึกษาแนะนำทั้งกรณีใช้ยาและไม่ใช้ยา ติดตามผลการใช้ยาและเปิดร้านมานานตามลำดับ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
 ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**ตอนที่ 2**      **เปรียบเทียบผลกระทบจากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจจำแนกตามระยะเวลาที่เปิดดำเนินการและประเภทของผู้ปฏิบัติการ**

**ผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจจำแนกตามระยะเวลาที่เปิดดำเนินการ**

ระยะเวลาที่เปิดดำเนินการ	ผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจ					
	กระทบ		ไม่กระทบ		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1-5	10	100.0	-	-	10	100.0
6-10	31	96.9	1	3.1	32	100.0
11-20	23	88.5	3	11.5	26	100.0
21-30	7	58.3	5	41.7	12	100.0
รวม	71	88.8	9	11.3	80	100.0

**ตารางที่ 6.8** แสดงผลกระทบจากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจจำแนกตามระยะเวลาเปิดดำเนินการ

**ผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจจำแนกตามประเภทของผู้ปฏิบัติการในร้านขายยา**

ประเภทของผู้ปฏิบัติการในร้านขายยา	ผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจ					
	กระทบ		ไม่กระทบ		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เภสัชกร	38	95.0	2	5.0	40	100.0
บุคคลอื่น	33	82.5	7	17.5	40	100.0
รวม	71	88.8	9	11.3	80	100.0

**ตารางที่ 6.9** แสดงผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจจำแนกตามประเภทของผู้ปฏิบัติการในร้านขายยา

**แปดผล** จากตาราง 8 และ 9 พบว่าช่วงระยะเวลาที่เปิดดำเนินการมานานจะมีจำนวนร้านที่ได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจน้อยกว่าช่วงระยะเวลาที่เปิดดำเนินการมาไม่นานและผู้บริโภคไม่ได้คำนึงถึงตัวผู้ปฏิบัติการในร้านขายยาว่าเป็นเภสัชกรหรือไม่ แต่ให้ความสำคัญเชื่อถือในร้านที่เปิดดำเนินการมานาน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จำนวนลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไปจำแนกตามระยะเวลาที่เปิดดำเนินการ

จำนวนปีที่เปิดดำเนินการ	จำนวนลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไป							
	มากขึ้น		น้อยลง		เท่าเดิม		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1-5	-	-	9	90.0	1	10.0	10	100.0
6-10	-	-	29	93.5	2	6.5	31	100.0
11-20	-	-	18	78.3	5	21.7	23	100.0
21-30	-	-	4	57.1	3	42.9	7	100.0
รวม	-	-	60	84.5	11	15.5	71	100.0

ตารางที่ 6.10 แสดงจำนวนลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไปจำแนกตามระยะเวลาที่เปิดดำเนินการ

จำนวนลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไปจำแนกตามประเภทของผู้ปฏิบัติการในร้านขายยา

ผู้ปฏิบัติการในร้านขายยา	จำนวนลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไป							
	มากขึ้น		น้อยลง		เท่าเดิม		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เภสัชกร	-	-	6	15.8	32	84.8	38	100.0
บุคคลอื่น	-	-	5	15.2	28	84.2	33	100.0
รวม	-	-	11	15.5	60	84.5	71	100.0

ตารางที่ 6.11 แสดงจำนวนลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไปจำแนกตามกับประเภทของผู้ปฏิบัติการในร้านขายยา

**แปลผล** จากตารางที่ 10 และ 11 จะเห็นว่าช่วงระยะเวลาเปิดดำเนินการมานานจะมีจำนวนร้านที่มีลูกค้าเปลี่ยนแปลงลดลงน้อยกว่าช่วงระยะเวลาเปิดดำเนินการไม่นาน ส่วนประเภทของผู้ปฏิบัติการจะเห็นว่า มีจำนวนร้านที่มีจำนวนลูกค้าลดลงไม่แตกต่างกันเลย แสดงถึงผู้บริโภคให้ความเชื่อมั่นกับร้านที่เปิดดำเนินการมานาน และประเภทของผู้ปฏิบัติการ ไม่ได้มีผลต่อจำนวนลูกค้า

การเปลี่ยนแปลงยอดขายของผลิตภัณฑ์ในร้านขายยาจำแนกตามระยะเวลาการเปิด  
ดำเนินการ

ยอดขาย		ระยะเวลาที่เปิดดำเนินการ ( ปี )				
		1-5	6-10	11-20	21-30	รวม
1. ยา สำหรับ โรคเรื้อรัง	เพิ่มขึ้น	1(10.0%)	4(12.9%)	4 (17.4%)	1(14.3%)	10(14.1%)
	เท่าเดิม	-	8(25.8%)	12(52.2%)	4(57.1%)	24(33.8%)
	ลดลง	9(90.0%)	19(61.3%)	7(30.4%)	2(28.6%)	37(52.1%)
	ไม่ได้ขาย	-	-	-	-	-
	รวม	10(100.0%)	31(100.0%)	23(100.0%)	7(100.0%)	71(100.0%)
2. ยา รักษา อาการ โรคที่พบ บ่อย	เพิ่มขึ้น	4(10.0%)	8(25.8%)	5(21.7%)	2(28.6%)	19(26.8%)
	เท่าเดิม	3(30.0%)	18(58.1%)	11(27.8%)	4(57.1%)	36(50.7%)
	ลดลง	3(30.0%)	5(16.1%)	7(30.4%)	1(14.3%)	16(22.5%)
	ไม่ได้ขาย	-	-	-	-	-
	รวม	10(100.0%)	31(100.0%)	23(100.0%)	7(100.0%)	71(100.0%)
3. วิตามิน และ ผลิตภัณฑ์ เสริม อาหาร	เพิ่มขึ้น	2(20.0%)	4(12.9%)	1(4.3%)	-	7(9.9%)
	เท่าเดิม	2(20.0%)	13(41.9%)	9(39.1%)	4(57.1%)	28(39.4%)
	ลดลง	6(60.0%)	14(45.2%)	12(52.2%)	3(42.9%)	35(49.3%)
	ไม่ได้ขาย	-	-	1(4.3%)	-	1(1.4%)
	รวม	10(100.0%)	31(100.0%)	23(100.0%)	7(100.0%)	71(100.0%)

ตารางที่ 6.12 แสดงผลการเปลี่ยนแปลงยอดขายของผลิตภัณฑ์จำแนกตามระยะเวลาการเปิด  
ดำเนินการ

การเปลี่ยนแปลงยอดขายของผลิตภัณฑ์ในร้านขายยาจำแนกตามประเภทของผู้ปฏิบัติการ

ยอดขาย		ประเภทของผู้ปฏิบัติการ (ปี)		
		เภสัชกร	บุคคลอื่น	รวม
1. ยาสำหรับโรคเรื้อรัง	เพิ่มขึ้น	8(21.1%)	2(6.1%)	10(14.1%)
	เท่าเดิม	13(34.2%)	11(33.3%)	24(33.8%)
	ลดลง	17(44.7%)	20(60.0%)	37(52.1%)
	ไม่ได้ขาย	-	-	-
	รวม	38(100.0%)	33(100.0%)	71(100.0%)
2. ยารักษาอาการ/โรคที่พบบ่อย	เพิ่มขึ้น	11(28.9%)	8(24.2%)	19(26.8%)
	เท่าเดิม	13(47.4%)	18(54.5%)	36(50.7%)
	ลดลง	9(23.7%)	7(21.2%)	16(22.5%)
	ไม่ได้ขาย	-	-	-
	รวม	38(100.0%)	33(100.0%)	71(100.0%)
3. วิตามินและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร	เพิ่มขึ้น	7(18.4%)	-	7(9.9%)
	เท่าเดิม	12(31.6%)	16(48.5%)	28(39.4%)
	ลดลง	19(50.0%)	16(48.5%)	35(49.3%)
	ไม่ได้ขาย	-	1(3.0%)	1(1.4%)
	รวม	38(100.0%)	33(100.0%)	71(100.0%)

ตารางที่ 6.13 แสดงผลการเปลี่ยนแปลงยอดขายของผลิตภัณฑ์จำแนกตามประเภทของผู้ปฏิบัติการ

แปดผล จากตารางที่ 12 และ 13 พบว่าส่วนใหญ่ของร้านที่เปิดดำเนินการมานานจะมียอดขายยาสำหรับโรคเรื้อรัง วิตามิน และผลิตภัณฑ์เสริมอาหารลดลงน้อยกว่าร้านที่เปิดดำเนินการไม่นาน โดยที่จำนวนร้านที่มียอดขายยารักษาอาการ หรือโรคที่พบบ่อย มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นหรือเท่าเดิม ส่วนผู้ปฏิบัติการเป็นเภสัชกรและไม่เป็นเภสัชกรต่างมีแนวโน้มยอดขายลดลงไม่แตกต่างกัน และพบว่าส่วนใหญ่ของร้านขายยามียารักษาตามอาการหรือโรคที่พบบ่อยในร้านขายยามียอดขายเท่าเดิมหรือสูงขึ้น นั่นคือร้านขายยาซึ่งเป็นที่ยังผู้บริโภคริเลือกใช้บริการในยามที่มีความเจ็บป่วยโดยจะเห็นว่าจำนวนร้านขายยาที่มียอดขายสำหรับยารักษาอาการมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น หรือเท่าเดิม โดยที่ร้านขายยาที่เปิดดำเนินการมานานจะได้รับผลกระทบทางเศรษฐกิจน้อยกว่าร้านขายยาที่เปิดดำเนินการไม่นาน และไม่มี ความแตกต่างในตัวผู้ปฏิบัติ

การเปลี่ยนแปลงยอดขายของผลิตภัณฑ์ในร้านขายยาจำแนกตามระยะเวลาการเปิดดำเนินการ

ยอดขาย		ระยะเวลาที่เปิดดำเนินการ (ปี)				
		1-5	6-10	11-20	21-30	รวม
1. เปิดร้านเช่า ปิดตึก	ปฏิบัติแล้ว	6(60.0%)	29(93.5%)	19 (82.6%)	6(85.7%)	60(84.5%)
	คิดจะปฏิบัติ	3(30.0%)	1(3.2%)	3(13.1%)	-	7(9.9%)
	ไม่น่าปฏิบัติ	1(10.0%)	1(3.2%)	1(4.3%)	1(14.3%)	4(5.6%)
	รวม	10(100.0%)	31(100.0%)	23(100.0%)	7(100.0%)	71(100.0%)
2. เพิ่มรายรับ โดยการนำสินค้าเข้ามาขายเพิ่ม	ปฏิบัติแล้ว	6(60.0%)	22(71.0%)	17(73.9%)	5(71.4%)	50(70.4%)
	คิดจะปฏิบัติ	2(20.0%)	3(9.7%)	2(8.7%)	2(28.6%)	9(12.7%)
	ไม่น่าปฏิบัติ	2(20.0%)	6(19.3%)	4(17.4%)	-	12(16.9%)
	รวม	10(100.0%)	31(100.0%)	23(100.0%)	7(100.0%)	71(100.0%)
3. ซื้อสินค้าเมื่อมีรายการแถม	ปฏิบัติแล้ว	9(90.0%)	21(67.7%)	11(47.8%)	5(71.4%)	46(64.8%)
	คิดจะปฏิบัติ	1(10.0%)	2(9.7%)	6(26.1%)	2(28.6%)	12(16.9%)
	ไม่น่าปฏิบัติ	-	7(22.6%)	6(26.1%)	-	13(18.3%)
	รวม	10(100.0%)	31(100.0%)	23(100.0%)	7(100.0%)	71(100.0%)
4. ใช้เครดิตในการซื้อสินค้า	ปฏิบัติแล้ว	9(90.0%)	27(87.1%)	14(60.9%)	6(85.7%)	56(78.9%)
	คิดจะปฏิบัติ	1(10.0%)	3(9.7%)	6(21.7%)	-	10(14.1%)
	ไม่น่าปฏิบัติ	-	1(3.2%)	3(13.0%)	1(14.3%)	5(7.0%)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ยอดขาย	ระยะเวลาที่เปิดดำเนินการ (ปี)					
		1-5	6-10	11-20	21-30	รวม
	รวม	10(100.0%)	31(100.0%)	23(100.0%)	7(100.0%)	71(100.0%)
5. เพิ่ม บริการ เสริม	ปฏิบัติ แล้ว	5(50.0%)	18(58.1%)	7(30.4%)	4(57.1%)	34(47.9%)
	คิดจะ ปฏิบัติ	2(20.0%)	6(19.4%)	4(17.4%)	1(14.3%)	13(18.3%)
	ไม่น่า ปฏิบัติ	3(30.0%)	7(22.6%)	12(52.2%)	2(28.6%)	24(33.8%)
	รวม	10(100.0%)	31(100.0%)	23(100.0%)	7(100.0%)	71(100.0%)
6. เน้นให้ คำปรึกษา	ปฏิบัติ แล้ว	10(100.0%)	25(80.6%)	18(78.3%)	7(100.0%)	60(84.5%)
	คิดจะ ปฏิบัติ	-	6(19.4%)	5(21.7%)	-	11(9.9%)
	ไม่น่า ปฏิบัติ	-	-	-	-	-
	รวม	10(100.0%)	31(100.0%)	23(100.0%)	7(100.0%)	71(100.0%)
7. ให้ ส่วนลด	ปฏิบัติ แล้ว	8(80.0%)	28(90.3%)	21(91.3%)	6(85.7%)	63(88.7%)
พิเศษแก่ สมาชิก	คิดจะ ปฏิบัติ	1(10.0%)	2(6.5%)	1(4.3%)	1(14.3%)	5(7.0%)
	ไม่น่า ปฏิบัติ	1(10.0%)	1(3.2%)	1(4.3%)	-	3(4.2%)
	รวม	10(100.0%)	31(100.0%)	23(100.0%)	7(100.0%)	71(100.0%)

ตารางที่ 6.14 แสดงวิธีการปรับตัวงานแยกตามระยะเวลาเปิดทำการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดลอกเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### วิธีการปรับตัวจําแนกตามประเภทของผู้ปฏิบัติการ

ขอขยาย		ระยะเวลาที่เปิดดำเนินการ (ปี)		
		เกอชกร	บุคคลอื่น	รวม
1. เปิดร้านเช่าปดคึก	ปฏิบัติแล้ว	30(78.9%)	30(90.0%)	60(84.5%)
	คิดจะปฏิบัติ	5(13.2%)	2(6.0%)	7(9.9%)
	ไม่น่าปฏิบัติ	3(7.9%)	1(3.0%)	4(5.6%)
	รวม	38(100.0%)	33(100.0%)	71(100.0%)
2. เพิ่มรายรับ โดยการนำสินค้าเข้ามาขายเพิ่ม	ปฏิบัติแล้ว	31(81.6%)	19(57.6%)	50(70.4%)
	คิดจะปฏิบัติ	5(15.2%)	4(12.1%)	9(12.7%)
	ไม่น่าปฏิบัติ	2(5.3%)	10(30.3%)	12(16.9%)
	รวม	38(100.0%)	33(100.0%)	71(100.0%)
3. ซื้อสินค้าเมื่อมีรายการแถม	ปฏิบัติแล้ว	27(71.1%)	19(57.6%)	46(64.8%)
	คิดจะปฏิบัติ	9(23.7%)	3(9.1%)	12(16.9%)
	ไม่น่าปฏิบัติ	2(5.3%)	11(33.3%)	13(18.3%)
	รวม	38(100.0%)	33(100.0%)	71(100.0%)
4. ใช้เครดิตในการซื้อสินค้า	ปฏิบัติแล้ว	25(65.8%)	31(93.9%)	56(78.9%)
	คิดจะปฏิบัติ	10(26.4%)	10(14.1%)	10(14.1%)
	ไม่น่าปฏิบัติ	3(7.9%)	5(7.0%)	5(7.0%)
	รวม	38(100.0%)	33(100.0%)	71(100.0%)
5. เพิ่มบริการเสริม	ปฏิบัติแล้ว	18(47.4%)	16(48.5%)	34(47.9%)
	คิดจะปฏิบัติ	9(23.7%)	4(12.1%)	13(18.3%)
	ไม่น่าปฏิบัติ	11(28.9%)	13(39.4%)	24(33.8%)
	รวม	38(100.0%)	33(100.0%)	71(100.0%)
6. เน้นให้คำปรึกษา	ปฏิบัติแล้ว	34(89.5%)	26(78.8%)	63(88.7%)
	คิดจะปฏิบัติ	4(10.5%)	7(21.2%)	11(9.9%)
	ไม่น่าปฏิบัติ	-	-	-
	รวม	38(100.0%)	33(100.0%)	71(100.0%)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นอนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ยอดขาย		ระยะเวลาที่เปิดดำเนินการ (ปี)		
		เกสัชกร	บุคคลอื่น	รวม
7. ให้ส่วนลดพิเศษแก่สมาชิก	ปฏิบัติแล้ว	34(89.5%)	29(87.9%)	63(88.7%)
	คิดจะปฏิบัติ	3(7.9%)	2(6.1%)	5(7.0%)
	ไม่น่าปฏิบัติ	1(2.6%)	2(6.1%)	3(4.2%)
	รวม	38(100.0%)	33(100.0%)	71(100.0%)

#### ตารางที่ 6.15 แสดงวิธีการปรับตัวจําแนกตามประเภทของผู้ปฏิบัติการ

**แปลผล** จากตารางที่ 14 และ 15 ร้านที่มีผู้ปฏิบัติการเป็นเกสัชกรจะมีวิธีการปรับตัวโดยเน้นการให้คำปรึกษามากขึ้น และให้ส่วนลดพิเศษแก่สมาชิก คิดเป็นร้อยละ 89.5 วิธีรองลงมาคือ การเพิ่มรายรับโดยนำสินค้าอื่นเข้ามาขายเพิ่มเติม คิดเป็นร้อยละ 81.6 ส่วนร้านที่มีผู้ปฏิบัติการไม่เป็นเกสัชกรจะเน้นการปรับตัว โดยใช้เครดิตในการสั่งซื้อสินค้า คิดเป็นร้อยละ 93.9 วิธีการปรับตัวโดยการเพิ่มบริการเสริม ได้รับความนิยมน้อยที่สุด ส่วนร้านขายยาที่มีระยะเวลาการเปิดดำเนินการแตกต่างกันจะมีการปรับตัวที่หลากหลาย

จะเห็นว่าร้านขายยาที่มีผู้ปฏิบัติการเป็นเกสัชกรจะใช้ความรู้ความสามารถของตนเองมาเป็นปัจจัยเสริมในการให้บริการ เพื่อจูงใจลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการซึ่งเป็นข้อเด่นเหนือกว่าร้านที่มีผู้ปฏิบัติการไม่ใช่เกสัชกร นอกเหนือไปจากการมีส่วนลดพิเศษแก่สมาชิก

### ตอนที่ 3 การพิสูจน์สมมติฐาน

ในส่วนนี้จะเป็นการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่าง ผลกระทบจากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจและระยะเวลาการเปิดดำเนินการ ตลอดจนประเภทของผู้ปฏิบัติการในร้านขายยา โดยการจำแนกข้อมูลของตัวแปรตามและตัวแปรอิสระลงในตาราง สติติที่ใช้ในการวิเคราะห์หาความเป็นอิสระของตัวแปรโดยไคสแคว์

สมมติฐานที่ 1 ร้านขายยาที่มีผู้ปฏิบัติการเป็นเภสัชกร และร้านขายยาที่มีผู้ปฏิบัติการไม่เป็นเภสัชกรจะได้รับผลกระทบจากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจไม่แตกต่างกัน

ประเภทของผู้ปฏิบัติการในร้านขายยา	ผลกระทบจากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจ		
	กระทบ	ไม่กระทบ	รวม
เภสัชกร	38	2	40
บุคคลอื่น	33	7	40
รวม	71	9	80

ตารางที่ 6.16 แสดงประเภทผู้ปฏิบัติการในร้านขายยา และผลกระทบจากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจ

จากผลการพิสูจน์สมมติฐานพบว่า ความสัมพันธ์ดังกล่าวเป็นอิสระต่อกัน หรืออีกนัยหนึ่งคือ ความสัมพันธ์ระหว่างผลกระทบจากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจ และประเภทของผู้ปฏิบัติการในร้านขายยาไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ (  $P > 0.05$  )

กล่าวคือ ร้านขายยาที่มีผู้ปฏิบัติการเป็นเภสัชกร และไม่เป็นเภสัชกรต่างก็ได้รับผลกระทบจากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจไม่แตกต่างกัน อาจกล่าวได้ว่าผู้บริโภคไม่ได้ให้ความสำคัญกับผู้ปฏิบัติการว่าจะจะเป็นเภสัชกร หรือไม่เภสัชกร

สมมติฐานที่ 2 ระยะเวลาการเปิดดำเนินการของร้านขายยาที่แตกต่างกัน จะได้รับผลกระทบจากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจไม่แตกต่างกัน

ระยะเวลาที่เปิดดำเนินการ (ปี)	ผลกระทบจากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจ		
	กระทบ	ไม่กระทบ	รวม
1-5	10	0	10
6-10	31	1	32
11-20	23	3	26
21-30	7	5	12
รวม	71	9	80

ตารางที่ 6.17 แสดงระยะเวลาที่เปิดดำเนินการและผลกระทบจากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจ

จากผลการพิสูจน์สมมติฐานพบว่า ความสัมพันธ์ดังกล่าวไม่เป็นอิสระต่อกัน หรืออีกนัยหนึ่งคือ ความสัมพันธ์ระหว่างผลกระทบจากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจและระยะเวลาที่เปิดดำเนินการมีนัยสำคัญทางสถิติ ( $P < 0.05$ )

กล่าวคือร้านขายยาที่มีระยะเวลาเปิดดำเนินการแตกต่างกัน จะได้รับผลกระทบทางเศรษฐกิจแตกต่างกัน อาจกล่าวได้ว่าผู้บริโภคให้ความเชื่อมั่นในร้านขายยาที่เปิดดำเนินการมานานส่งผลให้ร้านนั้นได้รับผลกระทบจากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจน้อยกว่า

## บทที่ 7

### สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ

การวิจัยครั้งนี้ เป็นการวิจัยเชิงสำรวจโดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูล เพื่อศึกษาถึงผลกระทบทางด้านภาวะวิกฤตเศรษฐกิจที่มีต่อร้านขายยา และการปรับตัวของร้านขายยาเพื่อดึงดูดใจลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการ โดยการจัดทำแบบสอบถาม เพื่อทำการสอบถามและเก็บข้อมูลในร้านขายยาเขตกรุงเทพฯ โดยการสุ่มอย่างง่าย ร้านขายยาจำนวน 80 ร้าน แบ่งเป็นผู้ปฏิบัติการเป็นเภสัชกรและไม่เป็นเภสัชกรอย่างละ 40 ร้าน ซึ่งเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลเป็นแบบสอบถาม 80 ชุด Pretest 10 ชุด เพื่อทดสอบหาข้อบกพร่องของแบบสอบถามและนำมาปรับเปลี่ยนแบบสอบถามให้ตรงกับวัตถุประสงค์ พบว่า

- 1) ส่วนข้อมูลทั่วไปจะเห็นว่าเป็นร้านขายยาแผนปัจจุบัน คิดเป็นร้อยละ 100 และ ผู้ปฏิบัติการเป็นเภสัชกรคิดเป็นร้อยละ 50 ระยะเวลาที่เปิดดำเนินการจะอยู่ในช่วง 6-10 ปี คิดเป็นร้อยละ 40 และในช่วง 11-20 ปี คิดเป็นร้อยละ 32 ซึ่งจากการเก็บรวบรวมข้อมูล พบว่าร้านขายยาที่ได้รับผลกระทบคิดเป็นร้อยละ 88.8
- 2) การวิจัยครั้งนี้จะทำการเปรียบเทียบร้านขายยา ในแง่ของระยะเวลาที่เปิดดำเนินการ และประเภทของผู้ปฏิบัติการว่าเป็นเภสัชกรหรือไม่เป็นเภสัชกร โดยดูในด้านของการได้รับผลกระทบทางเศรษฐกิจ จำนวนของลูกค้า ยอดขายของผลิตภัณฑ์ และวิธีการปรับตัวในด้านของผลกระทบทางเศรษฐกิจ จะเห็นว่าช่วงระยะเวลาที่เปิดดำเนินการมานานจะมีจำนวนร้านที่ได้รับผลกระทบจากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจน้อยกว่า ช่วงระยะเวลาที่เปิดดำเนินการไม่นาน ประเภทของผู้ปฏิบัติการทั้งที่เป็นเภสัชกร และไม่เป็นเภสัชกร จะมีจำนวนร้านที่ได้รับผลกระทบจากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจไม่แตกต่างกัน จะเห็นว่าผู้บริโภคไม่ได้ให้ความสำคัญกับผู้ปฏิบัติการแต่จะให้ความเชื่อมั่นในร้านขายยาที่เปิดดำเนินการมานาน อันเนื่องมาจากเภสัชกรยังแสดงบทบาทของตนเองไม่เต็มที่ ผู้บริโภคจึงไม่เห็นความแตกต่างระหว่างเภสัชกร และผู้ปฏิบัติการที่ไม่ใช่เภสัชกร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- 3) ในด้านของยอดขายของผลิตภัณฑ์ จะพบว่า ช่วงระยะเวลาที่เปิดดำเนินการนาน จะมีจำนวนร้านที่ยอดขายของผลิตภัณฑ์ลดลง คิดเป็นร้อยละ 28.6 น้อยกว่าช่วงระยะเวลาที่เปิดดำเนินการไม่นาน คิดเป็นร้อยละ 90.0 โดยจะเห็นว่าทั้งยา สำหรับโรคเรื้อรัง วิตามิน และผลิตภัณฑ์เสริมอาหารมียอดขายลดลง แต่จะพบว่ารักษาตามอาการมีจำนวนร้านที่มียอดขายลดลงน้อยกว่ายาสำหรับโรคเรื้อรัง วิตามินและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ทั้งนี้อาจเนื่องจากผู้บริโภคยังคงพึ่งร้านขายยาในการรักษาตนเอง สำหรับโรคหรืออาการที่พบบ่อยในร้านขายยา เช่น ไข้หวัด ปวดเมื่อย ส่วนยอดขายสินค้าตัวอื่น เช่น วิตามิน และผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ลดลง เนื่องมาจากภาวะเศรษฐกิจที่ผู้บริโภคจำเป็นต้องประหยัด และลดการใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น
- 4) วิธีการปรับตัว จะเห็นว่าร้านขายยาที่มีผู้ปฏิบัติการเป็นเภสัชกรจะเน้นการให้คำปรึกษามากขึ้น ในขณะที่ร้านขายยาที่มีผู้ปฏิบัติการไม่เป็นเภสัชกรจะเน้นการใช้เครดิตในการซื้อสินค้า จากข้อมูลข้างต้น เราจะพบว่าเภสัชกรจะใช้วิชาความรู้ที่ได้เรียนมาในการให้บริการ ขณะที่ร้านขายยาที่มีผู้ปฏิบัติการไม่เป็นเภสัชกรจะปรับตัวด้วยวิธีการอื่น เช่น เปิดร้านเช้าและปิดดึก เป็นต้น
- 5) ร้านขายยาที่ไม่ได้รับผลกระทบจากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจ เจ้าของร้านคิดว่าเนื่องจากขายยาราคาไม่แพง และจ่ายยาดี มีคุณภาพ จึงทำให้ไม่ได้รับผลกระทบจากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจ

#### ข้อเสนอแนะ

เนื่องจากการวิจัยในครั้งนี้มีระยะเวลาอันจำกัด และสุ่มตัวอย่างเฉพาะในเขตกรุงเทพมหานคร อันจะทำให้ทราบถึงภาวะเศรษฐกิจที่มีผลกระทบต่อร้านขายยา และวิธีการปรับตัวเพื่อให้ธุรกิจอยู่รอด อย่างไรก็ตามยังต้องการการศึกษาเพิ่มเติมในกลุ่มตัวอย่างที่มากขึ้น อันจะสะท้อนให้เห็นถึงภาพรวมของการปรับตัวของร้านขายยาในภาวะวิกฤตเศรษฐกิจได้ดียิ่งขึ้น

## บทที่ 8

### ความคิดเห็นและข้อควรระวังเกี่ยวกับ ร่าง พ.ร.บ.ยาใหม่

ในช่วงที่ผ่านมาข่าวคราวที่สั่นสะเทือนวงการสาธารณสุขไทยอย่างมาก คือการออกร่าง พ.ร.บ.ยา พ.ศ. .... ซึ่งจะนำมาใช้แทน พ.ร.บ.ยา พ.ศ. 2510 ที่ทำให้เกิดวิาทะอย่างกว้างขวาง โดยเฉพาะในกลุ่มแพทย์และเภสัชกร ซึ่งยืนกันอยู่คนละข้าง แน่นอนเภสัชกรก็ต้องอยู่ฝ่ายเห็นด้วยกับร่าง พ.ร.บ. ดังกล่าว

มาตราที่เป็นปัญหาให้เกิดความขัดแย้งอย่างมาก คือมาตรา 14 (3) ซึ่งกำหนดให้แพทย์ ทันตแพทย์ สัตวแพทย์ เป็นเพียงผู้ตรวจรักษา และให้เภสัชกรเป็นผู้จ่ายยา ซึ่งผู้ที่ไม่เห็นด้วย ฟันธงลงไปเลยว่า ร่าง พ.ร.บ. ฉบับนี้มีวาระซ่อนเร้นเพราะผู้ที่ได้รับผลประโยชน์ก็คือบริษัทยาข้ามชาติที่มีทุนหนาพอที่จะเปิดร้านขายยาขนาดใหญ่ที่มียาให้เลือกทุกชนิด ส่งผลให้ธุรกิจร้านขายยาประสบปัญหาเจ๊งระเนระนาด คล้ายกับกรณีค้าปลีกขนาดใหญ่เข้ามาทำให้ร้านโชห่วยของไทยล้มหายตายจากไปเพราะสู้ไม่ไหว และเภสัชกรจะเป็นเพียงลูกจ้างในร้านขายยาเท่านั้น

ส่วนผู้ที่ไม่เห็นด้วยชี้ให้เห็นว่าระบบการจ่ายของไทยในโรงพยาบาลไม่มีปัญหาแต่ที่มีปัญหาคือตามคลินิกเล็กๆ ที่มีแพทย์แค่คนเดียว และมีผู้ช่วยคอยจ่ายให้คนไข้ ซึ่งทำให้เกิดปัญหาจ่ายยาให้คนไข้ผิด ไม่สามารถตอบปัญหา ความสงสัยของคนไข้เรื่องยาได้ ก่อให้เกิดปัญหาทางสาธารณสุขตามมาเรื่อยๆ จึงต้องมีการแยกบทบาทของแพทย์ กับเภสัชกรให้ชัดเจน โดยให้แพทย์ทำหน้าที่รักษา ส่วนเภสัชกรเป็นผู้จ่ายยาตามใบสั่งแพทย์

สำหรับร่าง พ.ร.บ. ยาฉบับใหม่ที่กำลังดำเนินการอยู่นั้น มีประเด็นที่เกี่ยวกับแพทย์อยู่ 3 ประเด็นคือ

1. คณะกรรมการยา ตามกฎหมายเดิมมีกรรมการจากวิชาชีพเภสัชกรรมจำนวนน้อยกว่าในร่างฉบับใหม่ เช่น เดิมจะมีคณบดีคณะเภสัชศาสตร์ 2 คน แต่ในฉบับใหม่ให้คณบดีคณะเภสัชศาสตร์เลือกกันเองให้เหลือ 3 คน และยังมีกรรมการอีกส่วนหนึ่งคือ ผู้ประกอบวิชาชีพด้านเภสัชกรรม เช่น ตัวแทนจากร้านขายยาและตัวแทนจากองค์กรด้านเภสัชกรรม ซึ่งเพิ่มเข้ามาในร่างฉบับใหม่ และเนื่องจากคณะกรรมการยาเป็นผู้ลงมติเห็นชอบหรือคัดค้านกฎหมายลูกที่จะออกตามร่าง พ.ร.บ. ใหม่ การมีคณะกรรมการเป็นเภสัชกรจำนวนมากกว่าเดิมโดยไม่มีตัวแทนจากคณะแพทย์หรือสัตวแพทย์หรือทันตแพทย์เข้าไปนั้นอาจมีปัญหาคัดค้านการออกกฎหมายลูกได้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. จากการศึกษาร่างกฎหมายใหม่พบว่ามีส่วนที่ลิดรอนสิทธิของผู้เกี่ยวข้อง ไม่ว่าจะเป็นแพทย์ ทันตแพทย์ สัตวแพทย์ หรือแพทย์แผนไทย กล่าวคือ

2.1 ในมาตรา 13 ของร่างกฎหมายฉบับใหม่ระบุว่า ห้ามมิให้ผู้ใดประกอบการผลิตยาหรือขายยา และในมาตรา 14 บอกว่ามาตรา 13 ไม่ใช่บังคับแก่แพทย์ สัตวแพทย์ ทันตแพทย์ที่ใช้จ่ายสำหรับคนไข้ของตน หรือสัตว์ที่ตนดูแล เฉพาะส่วนนี้ยังไม่เป็นการลิดรอนสิทธิ แต่ในร่างนี้ยังมีข้อความเพิ่มเติมว่ายกเว้นพื้นที่ที่มีร้านขายยาเพียงพอแก่ความต้องการของประชาชนและในยาบางรายการที่รัฐมนตรีประกาศกำหนดโดยความเห็นชอบจากคณะกรรมการยา ซึ่งหมายความว่าหากพื้นที่ใดพื้นที่หนึ่งเช่นกรุงเทพมหานครได้รับการเสนอว่ามีร้านขายยาเพียงพอแล้ว เป็นร้านที่ได้รับมาตรฐานมีเภสัชกรประจำตลอดเวลาทำการและประชาชนสามารถใช้บริการได้ และรัฐมนตรีโดยความเห็นชอบของคณะกรรมการยาประกาศว่าพื้นที่กรุงเทพฯ นั้นพร้อมแล้ว คลินิกแพทย์ คลินิกทันตแพทย์ คลินิกสัตวแพทย์ และคลินิกแพทย์แผนไทยในพื้นที่นั้นจะถูกห้ามขายยาไม่ว่าจะเป็นยาที่รายการก็ตาม

2.2 ร่างฉบับใหม่ระบุว่า ห้ามมิให้ผู้ใดทำการผลิตยาโดยมิได้มีข้อยกเว้น คำว่า"ผลิตยา" ในกฎหมายยานั้นตีความได้กว้างขวางมากแม้กระทั่งการทยาจากขวดใส่ไว้ในซองยาก็ถือเป็นการผลิตได้ ดังนั้นการนำยามาผสมกันเพื่อใช้กับคนไข้ของตนก็ถือว่าผิด แพทย์ผิวหนังจะพบปัญหานี้มาก โดยแพทย์ให้เหตุผลของการผสมยาเองว่า ยาที่มีในท้องตลาดไม่มีสูตรยาครบตามที่ต้องการ ถ้าแพทย์ใช้ยาผสมเฉพาะคนไข้ของตนก็ไม่นำมีความผิด แต่ถ้าผสมเพื่อการจำหน่ายจ่ายแจกก็สมควรที่จะมีความผิด เพราะไม่ได้ขึ้นทะเบียนการค้า

3. เป็นผลกระทบทางอ้อมคือค่าปรับและค่าใบอนุญาตต่างๆซึ่งมักเกี่ยวข้องกับเภสัชกรโดยตรงเพิ่มสูงกว่าฉบับปัจจุบัน ซึ่งไม่เป็นผลดีกับเภสัชกรเอง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ความแตกต่างของร่าง พ.ร.บ.ยาฉบับใหม่กับพ.ร.บ.ยาปัจจุบันในมุมมองอื่น

อีกมุมมองหนึ่งคือ ประเด็นในมุมมองเภสัชกร ร่างกฎหมายใหม่มีความเข้มงวดมากขึ้น ในการตรวจสอบการให้บริการประชาชน ของร้านขายยา โดยหลายมาตราระบุชัดเจนว่าจะต้องมี เภสัชกรประจำร้านยาตลอดวัน ตัวอย่างในหมวดที่ 3 กล่าวถึงหน้าที่ของ

- 1) ผู้รับอนุญาตซึ่งเป็นผู้ขอขึ้นทะเบียนเพื่อขอผลิตยา นำเข้าและส่งออกยา ขายยาหรือทำ ธุรกิจเกี่ยวกับยา
- 2) ผู้ดำเนินการคือ ผู้ที่ผู้รับอนุญาตมอบหมายให้ดำเนินการกิจการแทน
- 3) ผู้ปฏิบัติการ คือ ผู้ปฏิบัติงานทั้งหมดต้องเป็นเภสัชกรและจะต้องประจำอยู่ ณ สถานที่จ่าย ยาตลอดเวลาทำการ ความเข้มงวดนี้เป็นสิ่งที่ดีสำหรับประชาชน แต่ในความเป็นจริงจะทำได้ หรือไม่

## การแบ่งแยกหน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ประกอบวิชาชีพด้านเวชกรรมและเภสัชกรรม

ในร่างกฎหมายของไทยการแยกหน้าที่ยังไม่ชัดเจน และยังมีทางเลือกปฏิบัติ ดังในมาตรา 14 กำหนดว่า พื้นที่ใดที่มีพร้อมที่รัฐมนตรีประกาศกำหนดให้ประกาศว่าห้ามแพทย์ขายยาบาง รายการ แต่ไม่มีมาตราไหนที่บอกว่าเภสัชกรต้องจ่ายยาตามใบสั่งยาเท่านั้น ถ้าจะแยกหน้าที่ให้ ชัดเจนเมื่อห้ามแพทย์ขายยา ก็ต้องห้ามเภสัชกรจ่ายยาโดยที่ไม่มีใบสั่งแพทย์ แต่กฎหมายเปิดไว้โดย ไม่ได้บังคับเรื่องนี้ นั่นหมายความว่าเมื่อประชาชนไปที่ร้านขายยา เภสัชกรสามารถวินิจฉัยโดยที่ไม่ มีความรู้ทางการแพทย์เหมือนอย่างแพทย์แล้วจ่ายยา ถามว่าเป็นเรื่องที่ถูกหรือผิด จริงๆ แล้วผิด แต่ พ.ร.บ.วิชาชีพเภสัชกรรม ปี 2537 ได้ให้คำจำกัดความวิชาชีพเภสัชกรรมว่าหมายถึงวิชาชีพที่ว่าด้วยการปรุงยาหรืออย่างอื่นตามที่กฎหมายเฉพาะบัญญัติไว้ นั่นหมายความว่ากฎหมายยาให้เภสัชกร จ่ายยาได้ แต่ไม่ได้บังคับให้จ่ายตามใบสั่งแพทย์ ดังนั้นเภสัชกรจึงทำได้โดยถูกกฎหมาย นี่คือการ ใช้ประโยชน์จากช่องโหว่ของกฎหมาย

2. จากการศึกษาร่างกฎหมายใหม่พบว่ามีส่วนที่ลิดรอนสิทธิของผู้เกี่ยวข้อง ไม่ว่าจะเป็นแพทย์ ทันตแพทย์ สัตวแพทย์ หรือแพทย์แผนไทย กล่าวคือ
  - 2.1 ในมาตรา 13 ของร่างกฎหมายฉบับใหม่ระบุว่า ห้ามมิให้ผู้ใดประกอบการผลิตยาหรือขายยา และในมาตรา 14 บอกว่ามาตรา 13 ไม่ใช่บังคับแก่แพทย์ สัตวแพทย์ ทันตแพทย์ที่ใช้ยาสำหรับคนไข้ของตน หรือสัตว์ที่ตนดูแล เฉพาะส่วนนี้ยังไม่เป็นการลิดรอนสิทธิ แต่ในร่างนี้ยังมีข้อความเพิ่มเติมว่ายกเว้นพื้นที่ที่มีร้านขายยาเพียงพอแก่ความต้องการของประชาชนและในยาบางรายการที่รัฐมนตรีประกาศกำหนดโดยความเห็นชอบจากคณะกรรมการยา ซึ่งหมายความว่าหากพื้นที่ใดพื้นที่หนึ่งเช่นกรุงเทพมหานคร ได้รับการเสนอว่ามีร้านขายยาเพียงพอแล้ว เป็นร้านที่ได้รับมาตรฐานมีเภสัชกรประจำตลอดเวลาทำการและประชาชนสามารถใช้บริการได้ และรัฐมนตรีโดยความเห็นชอบของคณะกรรมการยาประกาศว่าพื้นที่กรุงเทพมหานครพร้อมแล้ว คลินิกแพทย์ คลินิกทันตแพทย์ คลินิกสัตวแพทย์ และคลินิกแพทย์แผนไทยในพื้นที่นั้นจะถูกห้ามขายยาไม่ว่าจะเป็นยาที่รายการก็ตาม
  - 2.2 ร่างฉบับใหม่ระบุว่า ห้ามมิให้ผู้ใดทำการผลิตยาโดยมิได้มีข้อยกเว้น คำว่า"ผลิตยา" ในกฎหมายยานั้นตีความได้กว้างขวางมากแม้กระทั่งการทยาจากขวดใส่ไว้ในซองยาก็ถือเป็นการผลิตได้ ดังนั้นการนำยามาผสมกันเพื่อใช้กับคนไข้ของตนก็ถือว่าผิด แพทย์ผิวหนังจะพบปัญหานี้มากโดยแพทย์ให้เหตุผลของการผสมยาเองว่า ยาที่มีในท้องตลาดไม่มีสูตรยาครบตามที่ต้องการ ถ้าแพทย์ใช้ยาผสมเฉพาะคนไข้ของตนก็ไม่น่ามีความผิด แต่ถ้าผสมเพื่อการจำหน่ายจ่ายแจกก็สมควรที่จะมีความผิด เพราะไม่ได้ขึ้นทะเบียนการค้า
3. เป็นผลกระทบทางอ้อมคือค่าปรับและค่าใบอนุญาตต่างๆซึ่งมักเกี่ยวข้องกับเภสัชกร โดยตรงเพิ่มสูงกว่าฉบับปัจจุบัน ซึ่งไม่เป็นผลดีกับเภสัชกรเอง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ความแตกต่างของร่าง พ.ร.บ.ยาฉบับใหม่กับพ.ร.บ.ยาปัจจุบันในมุมมองอื่น

อีกมุมมองหนึ่งคือ ประเด็นในมุมมองเภสัชกร ร่างกฎหมายใหม่มีความเข้มงวดมากขึ้น ในการตรวจสอบการให้บริการประชาชน ของร้านขายยา โดยหลายมาตราระบุชัดเจนว่าจะต้องมี เภสัชกรประจำร้านยาตลอดวัน ตัวอย่างในหมวดที่ 3 กล่าวถึงหน้าที่ของ

- 1) ผู้รับอนุญาตซึ่งเป็นผู้ขอขึ้นทะเบียนเพื่อขอผลิตยา นำเข้าและส่งออกยา ขายยาหรือทำ ธุรกิจเกี่ยวกับยา
- 2) ผู้ดำเนินการคือ ผู้ที่ผู้รับอนุญาตมอบหมายให้ดำเนินการกิจการแทน
- 3) ผู้ปฏิบัติกร คือ ผู้ปฏิบัติงานทั้งหมดต้องเป็นเภสัชกรและจะต้องประจำอยู่ ณ สถานที่จ่าย ยาตลอดเวลาทำการ ความเข้มงวดนี้เป็นสิ่งที่ดีสำหรับประชาชน แต่ในความเป็นจริงจะ ทำได้หรือไม่

## การแบ่งแยกหน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ประกอบวิชาชีพด้านเวชกรรมและเภสัชกรรม

ในร่างกฎหมายของไทยการแยกหน้าที่ยังไม่ชัดเจน และยังมีการเลือกปฏิบัติ ดังในมาตรา 14 กำหนดว่า พื้นที่ใดที่มีพร้อมที่รัฐมนตรีประกาศกำหนดให้ประกาศว่าห้ามแพทย์ขายยาบาง รายการ แต่ไม่มีมาตราไหนที่บอกว่าเภสัชกรต้องจ่ายยาตามใบสั่งยาเท่านั้น ถ้าจะแยกหน้าที่ให้ ชัดเจนเมื่อห้ามแพทย์ขายยาก็ต้องห้ามเภสัชกรจ่ายยา โดยที่ไม่มีใบสั่งแพทย์ แต่กฎหมายเปิดไว้โดย ไม่ได้บังคับเรื่องนี้ นั่นหมายความว่าเมื่อประชาชนไปที่ร้านขายยา เภสัชกรสามารถวินิจฉัยโดยที่ไม่ มีความรู้ทางการแพทย์เหมือนอย่างแพทย์แล้วจ่ายยา ถามว่าเป็นเรื่องที่ถูกต้องหรือผิด จริงๆ แล้วผิด แต่ พ.ร.บ.วิชาชีพเภสัชกรรม ปี 2537 ได้ให้คำจำกัดความวิชาชีพเภสัชกรรมว่าหมายถึงวิชาชีพที่ว่าด้วยการ ปรุงยาหรืออย่างอื่นตามที่กฎหมายเฉพาะบัญญัติไว้ นั่นหมายความว่ากฎหมายยาให้เภสัชกร จ่ายยาได้ แต่ไม่ได้บังคับให้จ่ายตามใบสั่งแพทย์ ดังนั้นเภสัชกรจึงทำได้โดยถูกกฎหมาย นี่คือการ ใช้ ประโยชน์จากช่องโหว่ของกฎหมาย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ในด้านค่าบริการประชาชนต้องจ่ายเพิ่มขึ้นหรือไม่ ถ้าร่างกฎหมายนี้ออกมา

ค่าบริการและค่ารักษาต้องเพิ่มขึ้นแน่นอนเพราะประชาชนต้องเสียค่าใช้จ่ายหลายต่อ ชั้นแรกประชาชนไปที่คลินิกแพทย์ตรวจวินิจฉัยเขียนสั่งใบสั่งยาแล้วคิดค่าตรวจรักษา จากนั้นต้องเสียค่ารถไปที่ร้านขายยา ถ้าร้านขายยาไม่มียานั้นและขอเปลี่ยนเป็นยาอื่นแทน ก็ต้องเสียค่ารถกลับมาหาแพทย์อีก หรือถ้าเป็นยาชนิดคนไข้ก็ต้องไปซื้อยาที่ร้านยาแล้วกลับมาให้แพทย์ฉีดให้

บทลงโทษร่าง พ.ร.บ.ยาฉบับใหม่ เป็นอย่างไรเมื่อเทียบกับ พ.ร.บ.ยาฉบับปัจจุบัน

บทลงโทษมีความรุนแรงมากขึ้นเพราะค่าครองชีพมีการเปลี่ยนแปลง ตัวอย่างบทลงโทษที่หนักๆ ในหมวด 10 เช่น มาตรา 87 ผู้รับอนุญาตขายยา ผู้ดำเนินการ หรือผู้ที่ทำหน้าที่ปฏิบัติการผู้ใดฝ่าฝืนมาตรา 35 ซึ่งห้ามขายยาหลายขนาน โดยจัดไว้เป็นชุดล่วงหน้า ต้องระวางโทษจำคุกไม่เกิน 5 ปีหรือปรับไม่เกิน 500,000 บาท หรือทั้งจำทั้งปรับ เป็นต้น บางครั้งเภสัชกรอาจจะไม่มีเจตนา แต่ไปเตรียมยาไว้ก่อนเพื่อความรวดเร็วก็อาจถูกปรับได้ถึง 500,000 บาท

ประชาชนสามารถจะรับรู้เรื่องนี้ได้อย่างไร

เรื่องนี้จะโทษประชาชนก็ได้ แม้กระทั่งคนในวงการแพทย์หรือเภสัชกรก็ยังไม่รู้ เพราะในบ้านเราการทำกฎหมายค่อนข้างเป็นเฉพาะวงใน ทำให้คิดไปว่ามีผลประโยชน์ซ่อนอยู่หรือเปล่า ดังนั้นสิ่งที่หลายฝ่ายพยายามทำ คือ นำความจริงออกมาเปิดเผยสู่สาธารณชน เช่น ให้สัมภาษณ์ผ่านสื่อหนังสือพิมพ์ โทรทัศน์

มีแง่คิดของผู้รู้ที่อยากจะฝากไว้เกี่ยวกับ ร่าง พ.ร.บ.ยาฉบับใหม่

ประเด็นที่ผู้รู้ได้ฝากไว้ คือ กฎหมายฉบับนี้ไม่ได้แยกหน้าที่ระหว่างแพทย์และเภสัชกรอย่างชัดเจน เพราะเภสัชกรสามารถที่จะตรวจวินิจฉัยแล้วจ่ายยาได้เอง นอกจากนี้กฎหมายฉบับนี้ยังเลือกปฏิบัติคือ ไม่คุ้มครองถึงสถานพยาบาลของรัฐ เช่น สถานีนามัยที่มีพยาบาล ผู้ช่วยพยาบาล หรือบางครั้งมีเจ้าหน้าที่อนามัยซึ่งไม่ใช่พยาบาล แล้วไปให้การวินิจฉัยและจ่ายยาเองโดยไม่มีแพทย์และเภสัชกร กฎหมายฉบับนี้เอาผิดไม่ได้เพราะเป็นสถานบริการของรัฐ แต่คลินิกที่มีแพทย์อยู่ตลอดสามารถเอาผิดได้ เพราะฉะนั้นจึงเป็นกฎหมายที่เป็น double standard รวมทั้งไม่ให้ความสำคัญธรรมชาติและไม่ได้คุ้มครองกับประชาชนตามเจตนารมณ์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## บทที่ 9

### การศึกษาและวางแผนการวางระบบสารสนเทศสำหรับการดำเนินธุรกิจร้านขายยา

เนื่องจากในปัจจุบันวิทยาการคอมพิวเตอร์ได้เข้ามามีบทบาทอย่างสูง ในการทำงานทุกๆด้าน ฉะนั้นการที่จะทำงานใดๆให้ได้ผลและรวดเร็ว และให้มีการผิดพลาดเกิดขึ้นน้อยที่สุด จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่จะนำคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้งาน การดำเนินการร้านขายยาที่เช่นกัน เพื่อให้ลูกค้าได้รับความสะดวกสบายมากที่สุด ดังนั้นจึงเป็นการเหมาะสมที่จะนำคอมพิวเตอร์เข้ามาจัดการทำงานให้เกิดเป็นระบบมากขึ้น เพื่อให้สามารถตรวจสอบความถูกต้องได้เสมอตามความต้องการและสามารถอำนวยความสะดวกแก่การทำงานของกิจการด้านการขายสินค้าด้วย

เมื่อก้าวถึงร้านขายยาแล้ว สิ่งที่มีความสำคัญก็คือการมีระบบการจัดการเก็บยา การควบคุมคลังยา ระบบการขายยา ระบบการสั่งซื้อยา ดังนั้น ในการควบคุมปริมาณและคุณภาพยา จึงต้องมีการนำคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้ เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ถูกต้องและรวดเร็ว สามารถลดความผิดพลาดต่างๆที่เกิดขึ้น ทั้งยังทำให้ประหยัดเวลาในการทำงานอีกด้วย

ธุรกิจในปัจจุบันมีการแข่งขันกันสูงมาก ผู้ประกอบการที่เข้าสู่ตลาดแล้วจำเป็นที่จะต้องพัฒนาตนเองทุกรูปแบบ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน โดยพยายามรักษา และเพิ่มส่วนแบ่งตลาด เพื่อรักษาระดับความสามารถในการทำกำไร เพื่อให้ธุรกิจของตนดำเนินต่อไปได้ ในขณะเดียวกันสำหรับผู้ประกอบการใหม่ที่เพิ่งเข้าสู่ตลาด ก็ต้องพยายามที่จะเอาชนะคู่แข่งเพื่อเข้าแย่งชิงส่วนแบ่งตลาด จนมีความสามารถในการทำกำไร ณ ระดับหนึ่งเพื่อให้ธุรกิจของตนดำเนินต่อไปได้เช่นเดียวกัน ซึ่งในการแข่งขันในทางการตลาดนั้นข้อมูล (Information) ถือเป็นปัจจัยสำคัญของธุรกิจในการเอาชนะคู่แข่ง เช่น การได้รับข้อมูลที่ถูกต้อง และรวดเร็วเกี่ยวกับพฤติกรรมของผู้บริโภค ทำให้ธุรกิจสามารถตอบสนองความต้องการที่แท้จริงของลูกค้าได้อย่างทันที หรือในแง่ผู้บริโภคก็ต้องอาศัยข้อมูลเพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจในการเลือกซื้อสินค้า เป็นต้น ดังนั้นการที่จะได้รับข้อมูลที่รวดเร็วและถูกต้องจำเป็นต้องอาศัยเทคโนโลยีสารสนเทศ เข้ามาช่วยในการจัดการต่าง ๆ ให้เกิดประสิทธิภาพ และประสิทธิผล

จากที่กล่าวมาแล้วข้างต้น ทำให้เห็นความจำเป็นของการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศสำหรับธุรกิจร้านขายยา ซึ่งนอกจากจะขายยาแล้วยังให้บริการข้อมูลอีกด้วย

### วัตถุประสงค์ของการศึกษา

- เพื่อตรวจสอบชนิดและปริมาณของยาในคลังยา
- เพื่อตรวจสอบอายุการใช้งานของยา เพื่อดำเนินการก่อนการหมดอายุ
- เพื่อพัฒนาการทำงานให้เป็นระบบและมีประสิทธิภาพ
- ทำความเข้าใจอย่างละเอียดเกี่ยวกับการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาประยุกต์ใช้ในการดำเนินธุรกิจ
- เพื่อประหยัดเวลาในการทำงาน และการทำรายงานต่างๆ

### ขอบเขตและขั้นตอนในการศึกษา

- ศึกษาสภาพปัจจุบันของระบบร้านขายยา
- วิเคราะห์ความต้องการระบบใหม่
- ศึกษาและวิเคราะห์ความเป็นไปได้
- จัดทำโครงสร้างข้อมูล
- วางแผน ศึกษา วิเคราะห์และออกแบบระบบงานใหม่

### ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- พัฒนาระบบจากระบบเดิมซึ่งเป็น manual มาเป็นระบบคอมพิวเตอร์
- สามารถทำการแก้ไขปัญหาที่ต้องการ ได้ตรงตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้
- สามารถอำนวยความสะดวก เพิ่มความรวดเร็วในการทำงาน เป็นผลให้การทำงานนั้นมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

### ลักษณะงานในปัจจุบัน

ตามที่ศึกษาพบว่าร้านขายยาปัจจุบันที่ดำเนินการอยู่ยังไม่มีการนำระบบคอมพิวเตอร์เข้ามาช่วยในการบริหารร้านเท่าที่ควร จะใช้เป็นระบบบันทึกด้วยมือ ซึ่งระบบการทำงานต่างๆก็อาศัยความเคยชินและประสบการณ์ส่วนตัวของเจ้าของร้าน เช่น การสั่งซื้อยา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ศึกษาความต้องการของระบบ System Request

### **Business Need**

1. นำคอมพิวเตอร์มาทำงานแทนระบบ manual
2. ลดความผิดพลาด และเพิ่มความแน่นอนในการทำงาน
3. เพิ่มยอดขายและกำไร

**Functionality** นำคอมพิวเตอร์มาใช้ในการบริหารร้านขายยา โดยระบบสามารถ

1. บริหารการจัดซื้อยาและสินค้าให้ได้ราคาที่ดีที่สุด ในเวลาที่ต้องการ ตรงความต้องการ
2. ตรวจสอบอายุการใช้งานของยา เพื่อดำเนินการก่อนการหมดอายุ
3. บริหารจัดการระบบคลังยา สามารถตรวจสอบจำนวนยา
4. จัดทำรายงานต่างๆ เช่น รายรับ รายจ่าย รายงานการใช้จ่าย

### **Expected Value**

#### **Tangible**

1. ยอดขายและกำไรเพิ่มขึ้น
2. ค่าใช้จ่ายลดลง

#### **Intangible**

1. ลูกค้าพึงพอใจในสินค้า
2. ลูกค้าได้รับสินค้าตรงตามความต้องการ
3. การทำงานสะดวกรวดเร็ว และถูกต้อง
4. ลดเวลาในการทำงาน

### **Feasibility**

#### ความเป็นไปได้ในด้านเทคนิค (Technical Feasibility)

จากการที่เป็นร้านขายยาที่ไม่ได้นำระบบคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้ จึงได้คิดนำคอมพิวเตอร์ขึ้นมาใช้งานเพื่อให้งานมีประสิทธิภาพดีขึ้น

มีการสอนให้บุคลากรภายในออฟฟิศ ซึ่งใช้คอมพิวเตอร์เป็นเฉพาะการพิมพ์งาน หรือการใช้ตารางงาน ให้หัดใช้โปรแกรมที่ทำการพัฒนาขึ้น โดยต้องมีการเขียนวิธีการใช้เป็นรูปเล่ม สำหรับให้ผู้ใช้ใช้งาน และอ้างอิงการใช้งานได้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### ความเป็นไปได้ในด้านเศรษฐศาสตร์ (Economic Feasibility)

#### Tangible

1. ระยะเวลาคืนทุน 2 ปี 6 เดือน
2. ได้กำไรหลังหักภาษี 210,000 บาท , 232,000 บาท , 366,000 บาท และ 391,000 บาทใน ปีที่ 1 , 2 , 3 และ 4 ตามลำดับ
3. มีเงินสดจากการดำเนินงานสุทธิหมุนเวียน 298,000 บาท , 320,000 บาท , 344,000 บาท และ 360,000 บาทในปีที่ 1 , 2 , 3 และ 4 ตามลำดับ

#### Intangible

1. การทำงานมีการวางแผนและมีระบบมากขึ้น ทำให้ความเสี่ยงต่อการขาดทุนน้อยลง และง่ายที่จะพัฒนาเป็นธุรกิจที่ใหญ่ขึ้นในอนาคต
2. สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้ามากขึ้น
3. หุ่นส่วนจะมีเวลาว่างมากขึ้น

### ความเป็นไปได้ในการดำเนินงานขององค์กร (Organizational Feasibility)

**User** การทำงานของพนักงานในองค์กรอาจจะเพิ่มขึ้นตอนการทำงานขึ้น แต่จะเป็นการทำงานอย่างมีระบบ ง่ายต่อการปฏิบัติตาม และจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน ผู้ปฏิบัติงานจะได้รับประโยชน์ช่วยให้การทำงานง่ายขึ้น และทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ

**Project Champion** จะเป็นเครื่องมือของผู้บริหารในการบริหารงานและควบคุมการทำงานให้มีประสิทธิภาพ ก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดกับธุรกิจนำมาซึ่งกำไรของร้านขายยา และเอื้อต่อการขยายงานในอนาคต

## การกำหนดนโยบายและข้อควรคำนึงถึงในการดำเนินธุรกิจ

### ทำเลที่ตั้งของธุรกิจ

ทำเลที่ตั้งของร้านขายยา อยู่ติดถนนใหญ่ ใกล้แหล่งชุมชน เช่น คัดตลาด หรือป้ายรถเมย์

### กำหนดนโยบายการขาย

- ร้านขายยาแบบขายปลีก
- ขายยาทุกประเภท อาทิเช่น ยาน้ำ ยาเม็ด ครีม
- มีเภสัชกรประจำร้าน ให้คำแนะนำในการเลือกซื้อยา และใช้ยา
- ใน 1 ร้าน มีพนักงาน 2 คน รับผิดชอบในการขาย คือ เภสัชกร และผู้ช่วย มีหน้าที่ในการขาย และควบคุมคลังยา
- เริ่มต้นทำธุรกิจในครั้งแรก 1 ร้าน จนกระทั่งดำเนินธุรกิจไประยะหนึ่ง แล้วจึงค่อยขยายสาขา ในขณะที่มีเพียงหนึ่ง 1 ร้าน ผู้ลงทุนจะทำหน้าที่เป็นผู้จัดการร้าน
- เมื่อมีการขยายสาขาพนักงานในบริษัท ประกอบด้วย ผู้จัดการ มีหน้าที่ ดูแลร้านทุกแห่ง และพนักงานบัญชีกลาง มีหน้าที่ ช่วยผู้จัดการร้านออก P/O และ P/R
- ร้านเปิดทำการ 7 วัน ตั้งแต่เวลา 09.00-21.00 น.
- พนักงานทำงาน 8 ชั่วโมง/วัน 6 วัน/สัปดาห์ โดยมีพนักงานสำรองการทำงาน
- มีการจ่ายค่าล่วงเวลา
- ขายยาตามราคามาตรฐานที่ทางร้านกำหนด
- ไม่รับยาคืนถ้าได้ทำการออกใบเสร็จรับเงินแล้ว
- กรณียาเสื่อมคุณภาพ รับยาคืนภายในรุ่งเช้าอีกวัน โดยต้องนำยามาพร้อมใบเสร็จรับเงิน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### กำหนดนโยบายการควบคุมคลังยา

- ในแต่ละร้านจะทำการควบคุมคลังยาของตนเอง(เมื่อมีการขยายสาขา)
- ผู้ควบคุมคลังยามีหน้าที่ตรวจเช็ค stock
- ยานิตเดียวกันใช้ code มาตรฐานเดียวกันทุกร้าน
- มีการกำหนด minimum stock
- มีการกำหนด Expire Date และ การ warning เมื่อใกล้ถึงวันหมดอายุ
- ทำรายงานสถิติการขายยาตามฤดูกาล
- กำหนดโครงสร้างของรหัสยา
- กำหนดให้มีการ update stock ทุกวันก่อน 09.30 น.
- หลังจากปิดร้าน (21.00 น.) ต้องมีการ update stock ส่งมาที่ส่วนกลาง
- หลังเวลา 20.30 น. ให้ปิดการขาย ณ สิ้นวัน และตัดยอดขายให้เป็นยอดของวันถัดไป
- ทำรายงาน balance stock และทำการสำนั stock ณ สิ้นวัน
- กำหนดให้มีการนับ stock ใหญ่ปีละหนึ่งครั้ง

### กำหนดนโยบายการบัญชี

- มี petty cash ในแต่ละร้านๆละ 1,500.- บาท
- นำเงินที่ได้จากการขายหลังหัก petty cash เข้าธนาคารทุกวัน เวลา 15.00 น.
- เงินที่ได้หลังจากเวลา 15.00 น. ให้นำเข้าธนาคารในวันถัดไป
- ทำรายงานการขาย ณ สิ้นวัน
- ณ วันสิ้นเดือนต้องทำการปิดบัญชีให้เสร็จภายใน 1 วัน

### กำหนดนโยบายการสั่งซื้อ

- ต้องมีการออกไปสั่งซื้อทุกครั้ง
- การสั่งซื้อต้องมีการเปรียบเทียบราคาจากผู้ขายอย่างน้อย 3 แห่ง
- กำหนดให้ผู้ขายส่งใบส่งสินค้าพร้อมการส่งยาทุกครั้ง

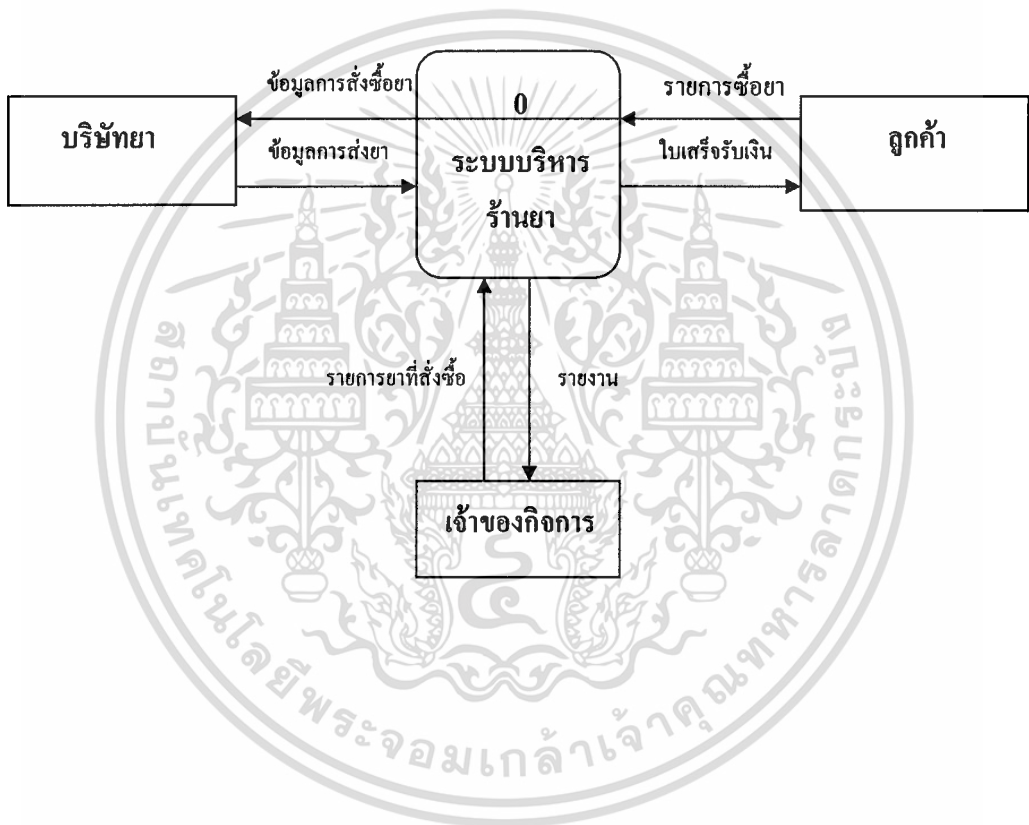
### กำหนดนโยบายการการรับสินค้า

- ถ้าประเภทสินค้ามาไม่ตรงใบสั่งซื้อ ให้พิจารณารับเฉพาะของที่ตรง
- ถ้าส่งของไม่ตรงจำนวนที่สั่งให้พิจารณาवलบ 10%
- ทางร้านต้องทำการประกอบเอกสาร (Invoice, P/O, P/R และ ใบรับ) ส่งให้ฝ่ายบัญชี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## 9.1 ระบบงานสำหรับธุรกิจ

จากการศึกษาข้อมูล และปัญหาของระบบงานรวมทั้งความต้องการของระบบงาน สามารถแสดงให้เห็นเป็นภาพรวมของส่วนต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการไหลของข้อมูลตาม Context Diagram เพื่อแสดงให้เห็นถึงข้อมูลที่เข้าสู่ระบบดังในรูปที่ 9.1

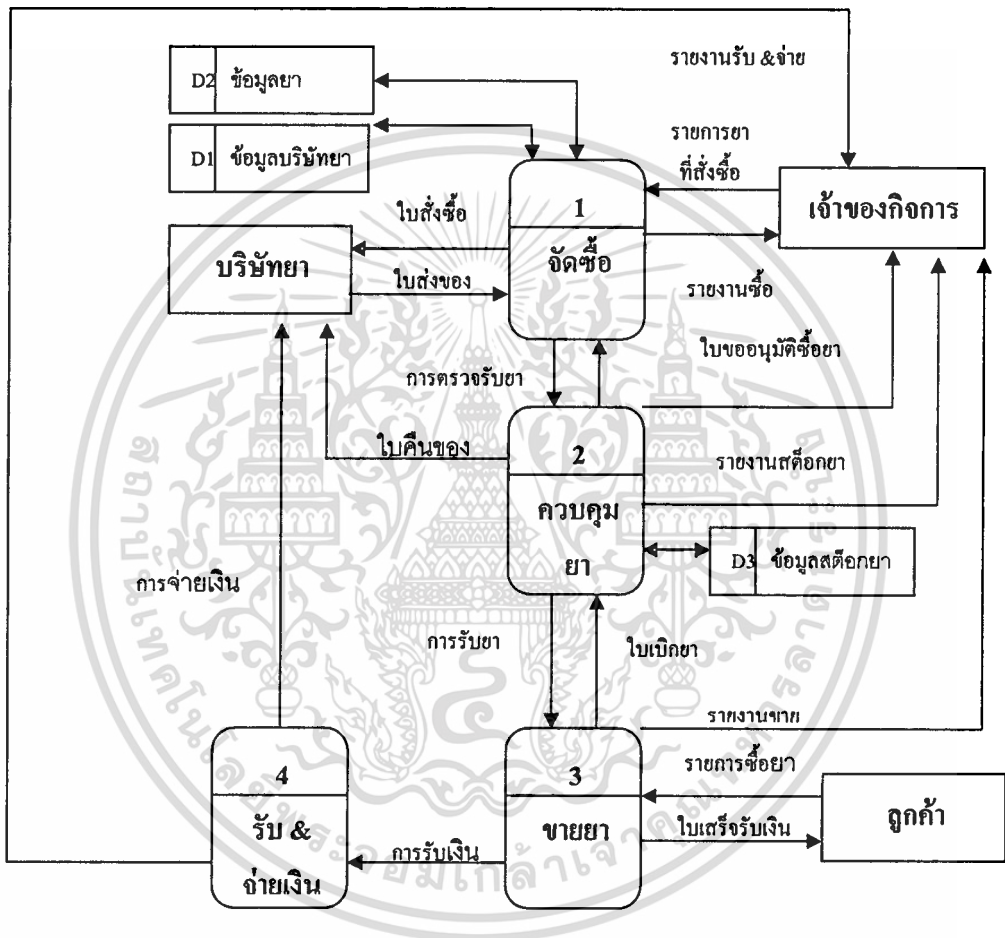


รูปที่ 9.1 แผนภาพรวมของระบบร้านขายยา (Context Diagram)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## 9.2 Data Flow Diagram ของระบบร้านขายยา

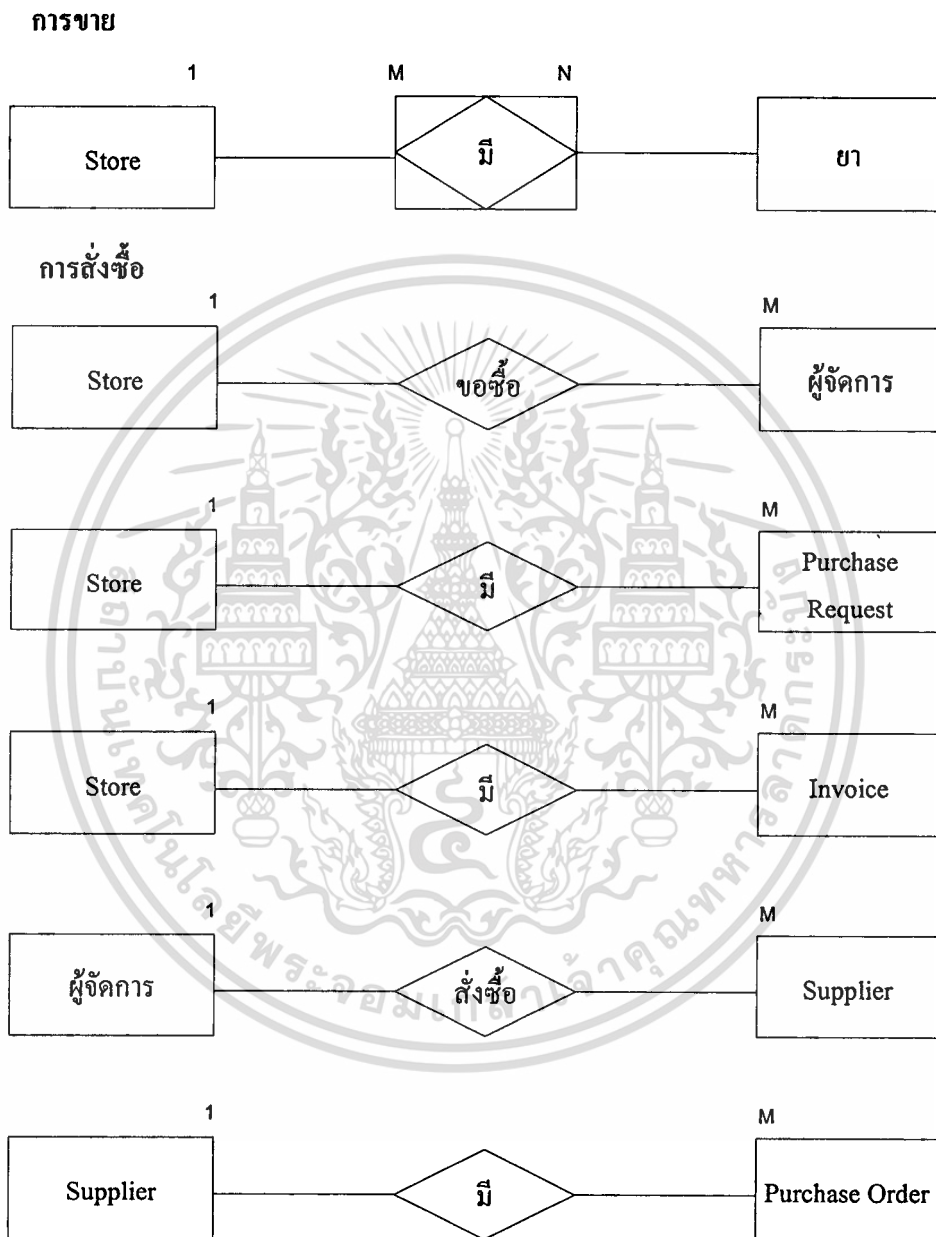
จากแผนภาพรวมการไหลของข้อมูล สามารถอธิบายในระดับย่อยถึงการไหลของข้อมูล (Data Flow Diagram) ในระดับที่ละเอียด เพื่ออธิบายการทำงานของระบบได้ดังในรูปที่ 9.2



รูปที่ 9.2 Data Flow Diagram ของระบบร้านขายยา

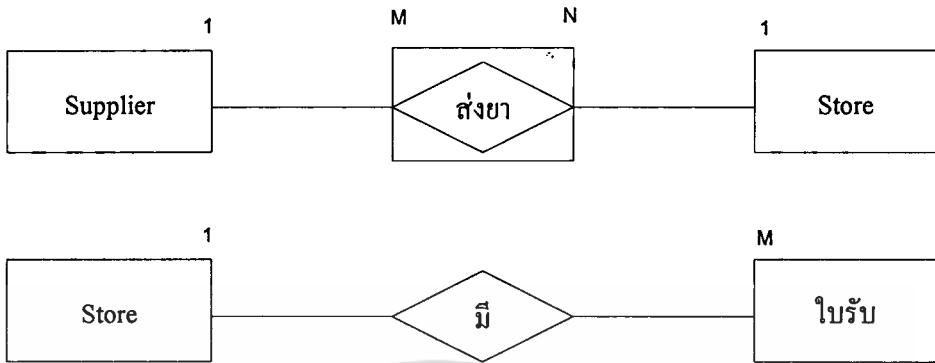
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการทำงานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## 9.3 Entity Relationship Diagram

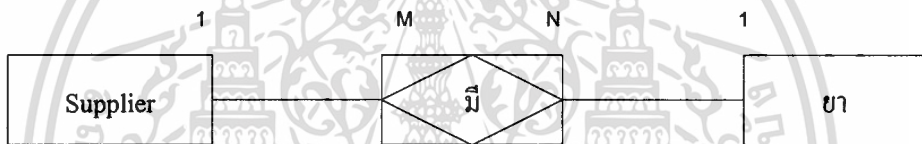


เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

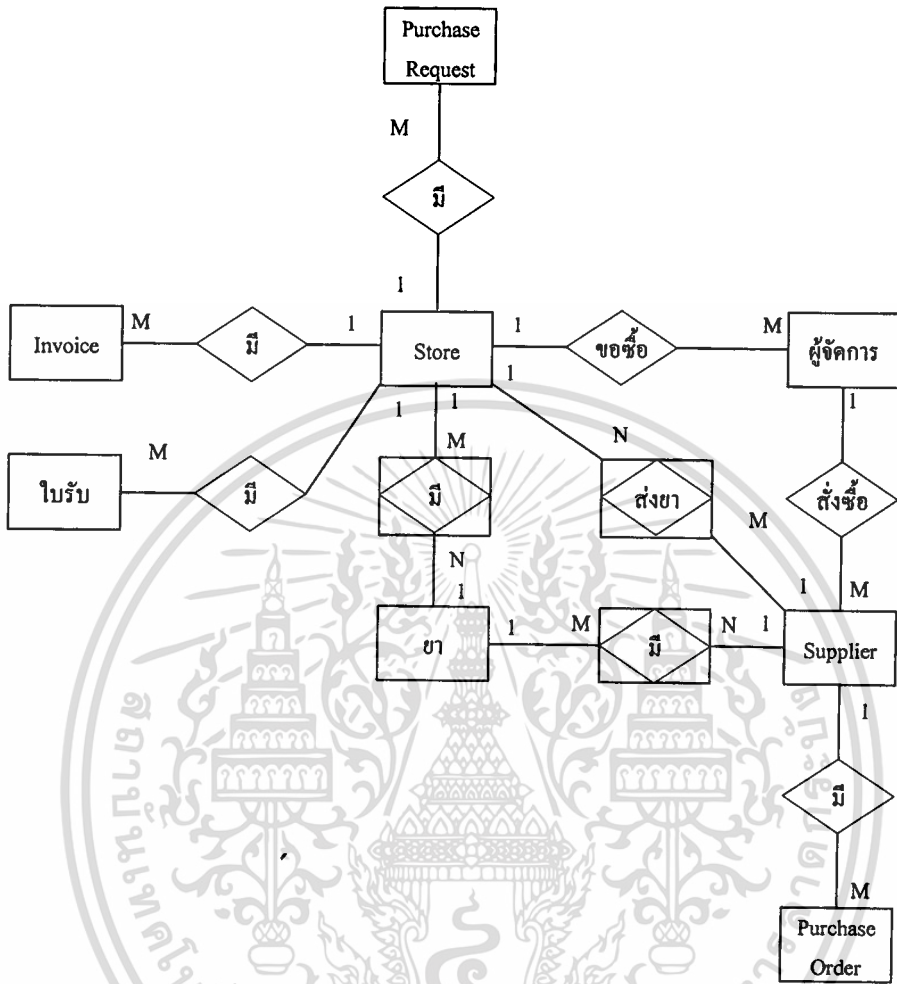
## การรับสินค้า



## อื่นๆ



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



รูปที่9.3 Entity Relationship Diagram ของร้านขายยา

จากรูปสามารถอธิบายความสัมพันธ์ต่างๆ ซึ่งเป็นไปตามกฎการดำเนินการธุรกิจดังนี้

**Business Rules**

- 1.ขายยาทุกประเภท อาทิเช่น ขาน้ำ ยาเม็ด ครีม
- 2.Storeทุกที่จะต้องออกใบขอซื้อยาเมื่อต้องการซื้อยาเพิ่มไปยังผู้จัดการ
- 3.ผู้จัดการร้านจะเป็นผู้ติดต่อซื้อยากับ Suppliers เท่านั้น
- 4.Store จะต้องตรวจนับสินค้าทุกครั้งที่มีการรับสินค้าพร้อมทั้งออกใบบริบสินค้าทุกครั้ง
- 5.การสั่งซื้อต้องมีการออกใบสั่งซื้อให้ Suppliersทุกครั้งโดยที่มีการสั่งซื้อ
- 6.ให้Suppliersส่งใบส่งสินค้าพร้อมการส่งยาทุกครั้งและSupplier 1 Supplierมีขายยาหลายชนิดได้

## บทที่ 10

### ร่าง พ.ร.บ.ยาใหม่

ในช่วงที่ผ่านมาข่าวคราวที่สั่นสะเทือนวงการสาธารณสุขไทยอย่างมาก คือการออกร่าง พ.ร.บ.ยา พ.ศ. .... ซึ่งจะนำมาใช้แทน พ.ร.บ.ยา พ.ศ. 2510 ที่ทำให้เกิดวิวาทะอย่างกว้างขวาง โดยเฉพาะในกลุ่มแพทย์และเภสัชกร ซึ่งยืนกันอยู่คนละข้าง แน่นอนเภสัชกรก็ต้องอยู่ฝ่ายเห็นด้วยกับร่าง พ.ร.บ. ดังกล่าว

#### 10.1 ความคิดเห็นเกี่ยวกับ ร่าง พ.ร.บ.ยาใหม่

มาตราที่เป็นปัญหาให้เกิดความขัดแย้งอย่างมาก คือมาตรา 14 (3) ซึ่งกำหนดให้ แพทย์ ทันตแพทย์ สัตวแพทย์ เป็นเพียงผู้ตรวจรักษา และให้เภสัชกรเป็นผู้จ่ายยา ซึ่งผู้ที่ไม่เห็นด้วย ฟันธงลงไปเลยว่า ร่าง พ.ร.บ. ฉบับนี้มีวาระซ่อนเร้นเพราะผู้ที่ได้รับผลประโยชน์ก็คือบริษัทยาข้ามชาติที่มีทุนหนาพอที่จะเปิดร้านขายยาขนาดใหญ่ที่มียาให้เลือกทุกชนิด ส่งผลให้ธุรกิจร้านขายยาประสบปัญหาจึงระเนระนาด คล้ายกับกรณีค้าปลีกขนาดใหญ่เข้ามาทำให้ร้านโชห่วยของไทยล้มหายตายจากไปเพราะสู้ไม่ไหว และเภสัชกรจะเป็นเพียงลูกจ้างในร้านขายยาเท่านั้น

ส่วนผู้ที่ไม่เห็นด้วยชี้ให้เห็นว่าระบบการจ่ายของไทยในโรงพยาบาลไม่มีปัญหา แต่ที่มีปัญหาคือตามคลินิกเล็กๆ ที่มีแพทย์แค่คนเดียว และมีผู้ช่วยคอยจ่ายให้คนไข้ ซึ่งทำให้เกิดปัญหาจ่ายยาให้คนไข้ผิด ไม่สามารถตอบปัญหา ความสงสัยของคนไข้เรื่องยาได้ ก่อให้เกิดปัญหาทางสาธารณสุขตามมามากมาย จึงต้องมีการแยกบทบาทของแพทย์ กับเภสัชกรให้ชัดเจน โดยให้แพทย์ทำหน้าที่รักษา ส่วนเภสัชกรเป็นผู้จ่ายยาตามใบสั่งแพทย์

สำหรับร่าง พ.ร.บ. ยาฉบับใหม่ที่กำลังดำเนินการอยู่นั้น มีประเด็นที่เกี่ยวกับแพทย์คือ

- คณะกรรมการยา ตามกฎหมายเดิมมีกรรมการจากวิชาชีพเภสัชกรรมจำนวนน้อยกว่าในร่างฉบับใหม่ เช่น เดิมจะมีคณบดีคณะเภสัชศาสตร์ 2 คน แต่ในฉบับใหม่ให้คณบดีคณะเภสัชศาสตร์เลือกตนเองให้เหลือ 3 คน และยังมีกรรมการอีกส่วนหนึ่งคือ ผู้ประกอบวิชาชีพด้านเภสัชกรรม เช่น ตัวแทนจากร้านขายยาและตัวแทนจากองค์กรด้านเภสัชกรรม ซึ่งเพิ่มเข้ามาในร่างฉบับใหม่ และเนื่องจากคณะกรรมการยาเป็นผู้ลงมติเห็นชอบหรือคัดค้านกฎหมายลูกที่จะออกตามร่าง พ.ร.บ. ใหม่ การมีคณะกรรมการเป็นเภสัชกรจำนวนมากกว่าเดิมโดยไม่มีตัวแทนจากคณะแพทย์หรือสัตวแพทย์หรือทันตแพทย์เข้าไปนั้นอาจมีปัญหาคะทนต์ต่อการออกกฎหมายลูกได้
- จากการศึกษาร่างกฎหมายใหม่พบว่ามีส่วนที่ลิดรอนสิทธิของผู้เกี่ยวข้อง ไม่ว่าจะเป็นแพทย์ทันตแพทย์ สัตวแพทย์ หรือแพทย์แผนไทย กล่าวคือ
  - ก. ในมาตรา 13 ของร่างกฎหมายยาฉบับใหม่ระบุว่า ห้ามมิให้ผู้ใดประกอบการผลิตยาหรือขายยา และในมาตรา 14 บอกว่ามาตรา 13 ไม่ใช่บังคับแก่แพทย์ สัตวแพทย์ ทันตแพทย์ที่ขายยาสำหรับคนไข้ของตน หรือสัตว์ที่ตนดูแล เฉพาะส่วนนี้ยังไม่เป็นการลิดรอนสิทธิ แต่ในร่างนี้ยังมีข้อความเพิ่มเติมว่ายกเว้นพื้นที่ที่มีร้านขายยาเพียงพอแก่ความต้องการของประชาชนและในยาบางรายการที่รัฐมนตรีประกาศกำหนดโดยความเห็นชอบจากคณะกรรมการยา ซึ่งหมายความว่าหากพื้นที่ใดพื้นที่หนึ่งเช่นกรุงเทพมหานคร ได้รับการเสนอว่ามีร้านขายยาเพียงพอแล้ว เป็นร้านที่ได้รับมาตรฐานมีเภสัชกรประจำตลอดเวลาทำการและประชาชนสามารถใช้บริการได้ และรัฐมนตรีโดยความเห็นชอบของคณะกรรมการยาประกาศว่าพื้นที่กรุงเทพมหานครนั้นพร้อมแล้ว คลินิกแพทย์ คลินิกทันตแพทย์ คลินิกสัตวแพทย์ และคลินิกแพทย์แผนไทยในพื้นที่นั้นจะถูกห้ามขายยาไม่ว่าจะเป็นยาที่รายการก็ตาม
  - ข. ร่างฉบับใหม่ระบุว่า ห้ามมิให้ผู้ใดทำการผลิตยาโดยมิได้มีข้อยกเว้น คำว่า"ผลิตยา" ในกฎหมายยานั้นตีความได้กว้างขวางมากแม้กระทั่งการทยาจากขวดใส่ไว้ในซองยาก็ถือเป็นการผลิตได้ ดังนั้นการนำยามาผสมกันเพื่อใช้กับคนไข้ของตนก็ถือว่าผิด แพทย์ผิวหนังจะพบปัญหาเนี่ยมาก โดยแพทย์ให้เหตุผลของการผสมยาเองว่า ยาที่มีในท้องตลาดไม่มีสูตรยาครบตามที่ต้องการ ถ้าแพทย์ใช้ยาผสมเฉพาะคนไข้ของตนก็ไม่จำเป็นต้องคิด แต่ถ้าผสมเพื่อการจำหน่ายจ่ายแจกก็สมควรที่จะมีความผิด เพราะไม่ได้ขึ้นทะเบียนการค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### ความแตกต่างของร่าง พ.ร.บ.ยาฉบับใหม่กับพ.ร.บ.ยาปัจจุบันในมุมมองอื่น

อีกมุมมองหนึ่งคือ ประเด็นในมุมมองเภสัชกร ร่างกฎหมายใหม่มีความเข้มงวดมากขึ้น ในการตรวจสอบการให้บริการประชาชน ของร้านขายยา โดยหลายมาตราระบุชัดเจนว่าจะต้องมี เภสัชกรประจำร้านยาตลอดวัน ตัวอย่างในหมวดที่ 3 กล่าวถึงหน้าที่ของ

- ผู้รับอนุญาตซึ่งเป็นผู้ขอขึ้นทะเบียนเพื่อขอผลิตยา นำเข้าและส่งออกยา ขายยาหรือทำ ธุรกิจเกี่ยวกับยา
- ผู้ดำเนินการคือ ผู้ที่ผู้รับอนุญาตมอบหมายให้ดำเนินการแทน
- ผู้ปฏิบัติการ คือ ผู้ปฏิบัติงานทั้งหมดต้องเป็นเภสัชกรและจะต้องประจำอยู่ ณ สถานที่ จำหน่ายตลอดเวลาทำการ ความเข้มงวดนี้เป็นสิ่งที่ดีสำหรับประชาชน แต่ในความเป็นจริงจะทำได้หรือไม่

### การแบ่งแยกหน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ประกอบวิชาชีพด้านเวชกรรมและเภสัชกรรม

ในร่างกฎหมายของไทยการแยกหน้าที่ยังไม่ชัดเจน และยังมีการเลือกปฏิบัติ ดังในมาตรา 14 กำหนดว่า พื้นที่ใดที่มีพร้อมที่รัฐมนตรีประกาศกำหนดให้ประกาศว่าห้ามแพทย์ขายยาบาง รายการ แต่ไม่มีมาตราไหนที่บอกว่าเภสัชกรต้องจ่ายยาตามใบสั่งยาเท่านั้น ถ้าจะแยกหน้าที่ให้ชัดเจนเมื่อห้ามแพทย์ขายยาก็ต้องห้ามเภสัชกรจ่ายยาโดยที่ไม่มีใบสั่งแพทย์ แต่กฎหมายเปิดไว้โดยไม่ได้บังคับเรื่องนี้ นั่นหมายความว่าเมื่อประชาชนไปที่ร้านขายยา เภสัชกรสามารถวินิจฉัย โดยที่ไม่มีความรู้ทางการแพทย์เหมือนอย่างแพทย์แล้วจ่ายยา ถามว่าเป็นเรื่องที่ถูกหรือผิด จริงๆ แล้วผิด แต่ พ.ร.บ.วิชาชีพเภสัชกรรม ปี 2537 ได้ให้คำจำกัดความวิชาชีพเภสัชกรรมว่าหมายถึงวิชาชีพที่ว่าด้วยการปรุงยาหรืออย่างอื่นตามที่กฎหมายเฉพาะบัญญัติไว้ นั่นหมายความว่ากฎหมายทำให้เภสัชกรจ่ายยาได้ แต่ไม่ได้บังคับให้จ่ายตามใบสั่งแพทย์ ดังนั้นเภสัชกรจึงทำได้โดยถูกกฎหมาย นี่คือการใช้ประโยชน์จากช่องโหว่ของกฎหมาย

### ในด้านค่าบริการประชาชนต้องจ่ายเพิ่มขึ้นหรือไม่ ถ้าร่างกฎหมายนี้ออกมา

ค่าบริการและค่ารักษาต้องเพิ่มขึ้นแน่นอนเพราะประชาชนต้องเสียค่าใช้จ่ายหลายต่อ ขึ้นแรกประชาชนไปที่คลินิกแพทย์ตรวจวินิจฉัยเขียนสั่งใบสั่งยาแล้วคิดค่าตรวจรักษา จากนั้นต้องเสียค่ารถไปที่ร้านขายยา ถ้าร้านขายยาไม่มียานั้นและขอเปลี่ยนเป็นยาอื่นแทน ก็ต้องเสียค่ารถกลับมาหาแพทย์อีก หรือถ้าเป็นยาฉีดคนไข้ก็ต้องไปซื้อยาที่ร้านยาแล้วกลับมาให้แพทย์ฉีดให้

**บทลงโทษร่าง พ.ร.บ.ยาฉบับใหม่ เป็นอย่างไรเมื่อเทียบกับ พ.ร.บ.ยาฉบับปัจจุบัน**

บทลงโทษมีความรุนแรงมากขึ้นเพราะค่าครองชีพมีการเปลี่ยนแปลง ตัวอย่างบทลงโทษที่หนักๆ ในหมวด 10 เช่น มาตรา 87 ผู้รับอนุญาตขายยา ผู้ดำเนินการ หรือผู้ที่ทำหน้าที่ปฏิบัติการผู้ได้ฝ่าฝืนมาตรา 35 ซึ่งห้ามขายยาหลายขนาน โดยจัดไว้เป็นชุดล่วงหน้า ต้องระวางโทษจำคุกไม่เกิน 5 ปีหรือปรับไม่เกิน 500,000 บาท หรือทั้งจำทั้งปรับ เป็นต้น บางครั้งเภสัชกรอาจจะไม่มีเจตนา แต่ไปเตรียมยาไว้ก่อนเพื่อความรวดเร็วก็อาจถูกปรับได้ถึง 500,000 บาท

**ประชาชนสามารถจะรับรู้เรื่องนี้ได้อย่างไร**

เรื่องนี้จะโทษประชาชนก็ไม่ได้ แม้กระทั่งคนในวงการแพทย์หรือเภสัชกรก็ยังไม่รู้ เพราะในบ้านเรากการทำกฎหมายค่อนข้างเป็นเฉพาะวงใน ทำให้คิดไปว่ามีผลประโยชน์ซ่อนอยู่หรือเปล่า ดังนั้นสิ่งที่หลายฝ่ายพยายามทำ คือ นำความจริงออกมาเปิดเผยสู่สาธารณชน เช่น ให้สัมภาษณ์ผ่านสื่อหนังสือพิมพ์ โทรทัศน์

**มีแนวคิดของผู้รู้ที่อยากจะฝากไว้เกี่ยวกับ ร่าง พ.ร.บ.ยาฉบับใหม่**

ประเด็นที่ผู้รู้ได้ฝากไว้ คือ กฎหมายฉบับนี้ไม่ได้แยกหน้าที่ระหว่างแพทย์และเภสัชกรอย่างชัดเจน เพราะเภสัชกรสามารถที่จะตรวจวินิจฉัยแล้วจ่ายยาได้เอง นอกจากนี้กฎหมายฉบับนี้ยังเลือกปฏิบัติคือ ไม่คุ้มครองถึงสถานพยาบาลของรัฐ เช่น สถานีนามัยที่มีพยาบาล ผู้ช่วยพยาบาล หรือบางครั้งมีเจ้าหน้าที่อนามัยซึ่งไม่ใช่พยาบาล แล้วไปให้การวินิจฉัยและจ่ายยาเองโดยไม่มีแพทย์และเภสัชกร กฎหมายฉบับนี้เอาผิดไม่ได้เพราะเป็นสถานบริการของรัฐ แต่คลินิกที่มีแพทย์อยู่ตลอดสามารถเอาผิดได้ เพราะฉะนั้นจึงเป็นกฎหมายที่เป็น double standard รวมทั้งไม่ให้ความสำคัญธรรมชาติและไม่ได้คุ้มครองกับประชาชนตามเจตนารมณ์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## บทที่ 11

### การวิเคราะห์ระบบสารสนเทศสำหรับร้านขายยา จากกลุ่มศึกษาในเขตกรุงเทพมหานคร

จากการออกแบบสอบถามจากกลุ่มศึกษาในเขตกรุงเทพมหานคร เกี่ยวกับการนำคอมพิวเตอร์และระบบสารสนเทศมาใช้กับธุรกิจร้านขายยา สามารถสรุปได้ดังต่อไปนี้

#### ร้านขายยาที่มีคอมพิวเตอร์ใช้ในธุรกิจ

คอมพิวเตอร์	จำนวน( ร้าน )	ร้อยละ
มีคอมพิวเตอร์	39	48.75
ไม่มีคอมพิวเตอร์	41	51.25
รวม	80	100.0

#### ตารางที่ 11.1

##### แปลผล

แสดงการนำคอมพิวเตอร์มาใช้ในร้านขายยา

พบว่าร้านขายยามีคอมพิวเตอร์ใช้ในธุรกิจร้อยละ 47.5 และไม่มีคอมพิวเตอร์ใช้ ร้อยละ 51.25 ของร้านขายยา 80 ร้านทั้งที่มีเภสัชกรและไม่มีเภสัชกรประจำ ไม่มีการนำระบบสารสนเทศมาใช้สนับสนุนธุรกิจของตนเอง แต่ดำเนินธุรกิจมาด้วยความเคยชินเพราะเป็นเจ้าของคนเดียว โดยเฉพาะร้านขายยาที่เปิดดำเนินการมานานเกิน 10 ปี ซึ่งผลวิจัยที่ทำการศึกษามาจากบทที่ 6 ตอนที่ 2 ก็แสดงผลออกมาว่าธุรกิจร้านขายยาที่เปิดดำเนินการมานาน แม้เกิดวิกฤตเศรษฐกิจก็ไม่เกิดผลกระทบกับธุรกิจเท่าใดนัก บางร้านไม่กระทบเลย ดังนั้นเจ้าของร้านขายยาเหล่านี้ไม่เคยมีความคิดที่จะนำระบบสารสนเทศเข้ามาใช้สนับสนุนการทำงานเลย และที่น่าเป็นห่วงตรงที่เจ้าของร้านขายยาเหล่านั้นกลับมองว่าเป็นการเพิ่มค่าใช้จ่ายและเพิ่มความลำบากในการทำงานเป็นอย่างมาก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### การนำคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้ในระบบของร้านขายยา

ระบบ	จำนวน(ร้าน)	ร้อยละ
ระบบจัดซื้อ	-	-
ระบบคลังยา	22	56.41
ระบบบัญชีและการเงิน	-	-
อื่นๆ	17	43.59
รวม	39	100.0

#### ตารางที่ 11.2

แสดงการนำคอมพิวเตอร์มาใช้ในระบบต่างๆของร้านขายยา

#### แปลผล

พบว่าร้านขายยานำคอมพิวเตอร์ใช้ระบบคลังยาร้อยละ 56.41 และมีคอมพิวเตอร์ใช้ในการทำงานทั่วไปเช่นรายการยาที่ขาย หรือ รายชื่อบริษัทขายยา ร้อยละ 43.59 หรือกล่าวได้ว่าเพียงร้อยละ 49 ของร้านขายยา 80 ร้านทั้งที่มีเภสัชกรและไม่มีเภสัชกรประจำได้มีการนำคอมพิวเตอร์มาใช้ในร้านของตนเอง ซึ่งประมาณร้อยละ 21 ของร้านขายยา 80 ร้าน นำมาใช้เป็นกลุ่มมือช่วยจำต่างๆเช่นรายการยาที่ขาย รายชื่อบริษัทขายยา เท่านั้น เพียงมีร้อยละ 27 ของร้านขายยา 80 ร้านที่พยายามนำคอมพิวเตอร์มาใช้ในการควบคุมสต็อกสินค้า ทั้งๆที่น่าจะนำคอมพิวเตอร์ที่มีมาใช้งานให้เกิดประโยชน์ได้มากกว่าปัจจุบัน ซึ่งก็แสดงให้เห็นได้ว่าผู้ประกอบการร้านขายยายังไม่ให้ความสนใจในการที่จะนำคอมพิวเตอร์และระบบสารสนเทศเข้ามาช่วยในการดำเนินธุรกิจของตน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### ผลของการนำคอมพิวเตอร์มาใช้ในระบบคลังยา

ระบบ	จำนวน( ร้าน )	ร้อยละ
ประสบผลสำเร็จ	4	18.18
ไม่ประสบผลสำเร็จ	18	81.82
รวม	22	100.0

ตารางที่ 11.3 แสดงผลการนำคอมพิวเตอร์มาใช้ในระบบคลังยาของร้านขายยา

แปลผล

พบว่าร้านขายยานำคอมพิวเตอร์ใช้ในระบบคลังยาและประสบผลสำเร็จในการใช้เป็นร้อยละ 18.18 และ ไม่ประสบผลสำเร็จร้อยละ 81.82ซึ่งสาเหตุที่ไม่ประสบผลสำเร็จ ก็เกิดจากความไม่ชำนาญและไม่ความเข้าใจในระบบคลังสินค้า เช่น การตั้งรหัสยา การปรับปรุงรายการเมื่อเกิดการปฏิบัติงานผิดพลาด และที่สำคัญ ไม่มีการบันทึกข้อมูลให้เป็นปัจจุบันอยู่เสมอ

## บทที่ 12

### บทสรุปและข้อเสนอแนะ

#### สรุประบบสารสนเทศ กับร้านขายยาในปัจจุบัน

จากการที่เข้าไปสัมภาษณ์เจ้าของร้านขายยาและเจ้าหน้าที่ของร้านขายยาเพื่อหาข้อมูลในขอบเขตกรุงเทพมหานคร พบว่าร้านขายยานำคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้กับธุรกิจร้านขายยาไม่มากและ ความต้องการนำระบบสารสนเทศเข้าใช้ในธุรกิจก็ยังมีน้อย อาจจะเป็นเพราะลักษณะธุรกิจร้านขายยาในประเทศไทยยังเป็นแบบเจ้าของคนเดียวดำเนินธุรกิจเป็นส่วนมาก อีกทั้งเมื่อศึกษาลงไปก็จะทำให้ทราบว่าธุรกิจร้านขายยาที่ดำเนินงานมานานจะมีกลุ่มลูกค้าเฉพาะของตน ซึ่งแม้แต่ในภาวะวิกฤตเศรษฐกิจร้านค้ากลุ่มนี้ก็ไม่ได้เกิดผลกระทบมากนัก ดังนั้นผู้ประกอบการร้านขายยากลุ่มจึงไม่ให้ความสำคัญกับการนำระบบสารสนเทศเข้ามาใช้ อีกทั้งยังมองเป็นการเพิ่มค่าใช้จ่ายที่ไม่ก่อประโยชน์กับธุรกิจ

#### ข้อเสนอแนะ

ในภาวะที่การแข่งขันทางธุรกิจเกิดขึ้นสูงการดำเนินการวางแผนและการควบคุมที่รัดกุมจะทำให้ธุรกิจสามารถดำเนินงานไปได้อย่างมั่นคง การนำระบบสารสนเทศเข้าใช้ในการดำเนินธุรกิจ จะก่อให้เกิดประโยชน์และสามารถใช้เป็นเครื่องมือช่วยในการดำเนินธุรกิจได้ไม่ว่าธุรกิจนั้นจะมีขนาดเล็กหรือใหญ่ ดังตัวอย่างที่จะขอยกมาในประเด็นที่เกี่ยวข้องกับร้านขายยามีดังนี้

ระบบควบคุมคลังยา ใช้เป็นเครื่องมือสำหรับการจัดการสต็อกยา ซึ่งสามารถเลือกระบบที่มีขายอยู่ทั่วไปให้เหมาะสมกับขนาดของธุรกิจได้ สิ่งที่ต้องทำในการนำระบบควบคุมสต็อกเข้ามาใช้ คือ

- ก. จัดทำรหัสยาเพื่อแบ่งหมวดหมู่ของยาให้ชัดเจน โดยคำนึงถึง หน่วยขายเป็นสำคัญ นั่นคือถ้าต้องการขายเป็นซอง หรือ ต้องการขายเป็นเม็ด ต้องแยกรหัสยาให้เป็นคนละรหัสยาให้ชัดเจน ถึงจะเป็นยาชนิดเดียวกันก็ตาม
- ข. กำหนดจำนวนยาขั้นต่ำที่จะจัดเก็บรักษาไว้ในสต็อก
- ค. ต้องทำการบันทึกข้อมูลทุกวัน ซึ่งจะเป็นหัวใจของระบบนี้เพราะถ้ามีระบบที่ดีแต่ไม่มีการบันทึกข้อมูลให้เป็นปัจจุบัน ระบบนั้นก็ไม่มีประโยชน์

เก็บข้อมูล Suppliers เพื่อเป็นฐานข้อมูลที่สามารถนำมาเอื้ออำนวยธุรกิจได้ เช่น เงื่อนไขการชำระเงิน ระยะเวลาที่ถึงค่านิ่งถึงเวลาสั่งซื้อ Order ขั้นต่ำที่มี ความถี่หรือปริมาณที่สั่งซื้อ ซึ่งข้อมูลเหล่านี้สามารถนำมาช่วยในการบริหารจัดการได้เป็นอย่างดี ซึ่งสามารถใช้ Excel ธรรมดาจัดทำก็ได้ แต่หัวใจที่สำคัญก็คือ ต้อง Update ข้อมูลให้เป็นปัจจุบันอยู่ตลอดเวลา

เก็บข้อมูลลูกค้า ในกรณีที่มีการทำระบบสมัครสมาชิก ก็สามารถเก็บฐานข้อมูลของลูกค้ามาใช้ในการส่งเสริมการขายได้

เก็บข้อมูลการบัญชีและการเงิน ใช้เป็นเครื่องมือในการจัดทำบัญชี และการวางแผนทางการเงิน ซึ่งระบบให้เลือกใช้อย่างมาก หรือแม้แต่ นำ Excel มาปรับใช้ก็ได้ ซึ่งถ้าทำได้ก็สามารถช่วยวางแผนระบบการเงินระบบการเงินได้อย่างมีประสิทธิภาพ



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## บรรณานุกรม

- กำพล ศรีวัฒนกุล. 2541. คู่มือการใช้ยาทั่วไป ฉบับสมบูรณ์ พิมพ์ครั้งที่ 3:สภานักส  
 รัชณี กัลยาวิสัย และอัจฉรา ธารอุไรกุล.ม.ป.ป. การวิเคราะห์และออกแบบระบบคอมพิวเตอร์  
 สมัยใหม่:การศึกษา
- สิริวรรณ ปฤกษิตรสม. 2541. “แบบจำลองระบบฐานข้อมูลร้านขายยา”. ปรินูญานิพนธ์. ภาควิชา  
 การจัดการสารสนเทศ คณะนิเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยรังสิต.
- สุมิตรา พรคณาปราชญ์.2542“ระบบจัดการร้านขายยาแผนโบราณและแผนปัจจุบันบรรจุเสร็จ”.  
 ปรินูญานิพนธ์. ภาควิชาเทคโนโลยีสารสนเทศ คณะวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยรังสิต.



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
 ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-นามสกุล	นางสาววันทนี์ สารกุลสานต์
ประวัติการศึกษา	บริหารธุรกิจบัณฑิต ( การบัญชี ) มหาวิทยาลัยรามคำแหง
ประวัติการทำงาน	Financial Controller Grampian Foods Siam Ltd.



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาคผนวก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## แบบสอบถาม

กรุณาทำเครื่องหมาย (/) ลงในช่องว่างหน้าข้อที่เหมาะสมและตรงกับตัวท่านมากที่สุดเพียงคำตอบเดียว

1. ร้านขายยาของท่านจัดเป็นประเภทใด  
 ร้านขายยาแผนปัจจุบัน                       ร้านขายยาแผนปัจจุบันบรรจุเสร็จ
2. ท่านเปิดร้านมา ..... ปี
3. ร้านขายยาของท่านมีคอมพิวเตอร์ใช้หรือไม่  
 มี ตอบข้อ 4                       ไม่มี ไม่ต้องตอบข้อ 4
4. ร้านของท่านใช้คอมพิวเตอร์ในระบบงานใดของร้านขายยา  
 ระบบจัดซื้อ                       ระบบคลังยา  
 ระบบบัญชีและการเงิน                       อื่นๆ ระบุ.....
5. ร้านของท่านประสบผลสำเร็จในการนำคอมพิวเตอร์มาใช้ในระบบงานของร้านขายยาหรือไม่  
 สำเร็จ                       ไม่สำเร็จ สาเหตุ.....
6. ผู้ให้บริการในร้านของท่านคือ  
 เกสัชกร                       บุคคลอื่น ระบุ.....
7. สถานะเศรษฐกิจเช่นนี้ส่งผลกระทบต่อร้านขายยาของท่านหรือไม่  
 ส่งผลกระทบ ตอบข้อ 8                       ไม่ส่งผลกระทบ ตอบข้อ 9
8. ยอดขายรวมของร้านท่านมีการเปลี่ยนแปลงหรือไม่ อย่างไร
- 8.1 ยอดขายของผลิตภัณฑ์ต่อไปนี้มีการเปลี่ยนแปลงหรือไม่ อย่างไร

ผลิตภัณฑ์	ยอดขาย			ไม่ได้นำมาขาย
	มากขึ้น	น้อยลง	เท่าเดิม	
1. ยาสำหรับรักษาโรคเรื้อรัง (เช่น เบาหวาน, ความดันโลหิตสูง ฯลฯ)				
2. ยาสำหรับรักษาอาการ / โรคที่ผู้เป็นกันมาก (เช่น ไข้หวัด, ไอ, ปวด ฯลฯ)				
3. วิตามินและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร				

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

8.2 จำนวนผู้เข้ามาใช้บริการในร้านมีการเปลี่ยนแปลงหรือไม่ อย่างไร

( ) สูงขึ้น ( ) เท่าเดิม ( ) น้อยลง

8.3 ท่านคิดว่าร้านขายยาของท่านควรปรับตัวอย่างไร ในภาวะวิกฤตเศรษฐกิจ

วิธีการปรับตัว	ปฏิบัติแล้ว	คิดว่าจะปฏิบัติ		ไม่น่าปฏิบัติ
		เร็วนี้	ปีหน้า	
1. เปิดร้านแต่เช้า ปิดร้านดึก				
2. เพิ่มรายรับโดยนำสินค้าอื่นเข้ามาขายเพิ่มเติม				
3. ซ้อสินค้าเมื่อมีรายการเดิม				
4. ใช้เครดิตในการสั่งซื้อ				
5. เพิ่มบริการเสริม เช่น รับคำสั่งซื้อยาทางโทรศัพท์				
6. เน้นการให้คำปรึกษาให้มากขึ้น				
7. ส่วนลดพิเศษแก่สมาชิก หรือลูกค้าประจำ				
อื่นๆ ระบุ .....				

9. ถ้าร้านของท่านไม่ได้รับผลกระทบจากวิกฤตเศรษฐกิจ ท่านคิดว่าเป็นเพราะ

เหตุผล	5	4	3	2	1
1. เปิดร้านมานาน					
2. ขายในราคาไม่แพง					
3. ให้คำปรึกษา แนะนำทั้งในกรณีใช้ยาและไม่ใช้ยา					
4. ย้ายยาดี มีคุณภาพ					
5. ติดตามผลการใช้ยา					
อื่นๆ ระบุ .....					

- 5 หมายถึง : สำคัญมากที่สุด  
 4 หมายถึง : สำคัญมาก  
 3 หมายถึง : สำคัญปานกลาง  
 2 หมายถึง : สำคัญน้อย  
 1 หมายถึง : สำคัญน้อยที่สุด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
 ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้