



**ใบรับรองปัญหาพิเศษ**

**ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร**

**คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง**

**เรื่อง**

**การศึกษาความเป็นไปได้ของร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพในระบบแฟรนไชส์  
กรณีศึกษา ร้านวาสุเทพ-อาศรม**

**A Feasibility Study on the Herbal and Healthy Product Stores in a Franchising System:**

**A Case Study of Wasuthap-Asom Store**

**ของ**

**นางสาวพิศตรารณ์ นาคนิเทศ**

**ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาหลักสูตร**

**วท.บ. (บริหารธุรกิจเกษตร)**

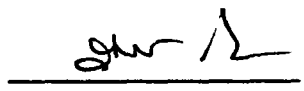
**เมื่อวันที่ 5 มีนาคม พ.ศ. 2544**

อาจารย์ที่ปรึกษาปัญหาพิเศษ

 5 มี.ค. 44

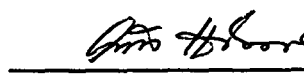
(ดร. วิรัช กระแสร์มิตร)

กรรมการปัญหาพิเศษ

 5 มี.ค. 44

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ รังสรรค์ โนชัย)

รักษาการในตำแหน่งหัวหน้าภาควิชา ฯ

 5 มี.ค. 44

(รองศาสตราจารย์ ดร. อำนวย แสงโนรี)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สำนักหอสมุดกลาง พระจอมเกล้าลาดกระบัง

ปัญหาพิเศษ



T097829

เรื่อง

การศึกษาความเป็นไปได้ของร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพในระบบแฟรนไชส์

กรณีศึกษา ร้านวาสุเทพ-อาศรม

A Feasibility Study on the Herbal and Healthy Product Stores in a Franchising System:

A Case Study of Wasuthap-Asom Store

โดย

นางสาวพัศตราภรณ์ นาคนิเทศ

เสนอ

ป.พ.  
พ ๒๕๔๓  
๒๕๔๔

เลขทง.....  
เลขทะเบียน..... ๑๗๘๒๙  
วันเดือนปี..... 9 Jun 2003

ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร

คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิต (บริหารธุรกิจเกษตร)

พ.ศ. ๒๕๔๔

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทคัดย่อ

ชื่อเรื่อง: การศึกษาความเป็นไปได้ของร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพในระบบแฟรนไชส์  
กรณีศึกษา ร้านवासเทพ-อาศรม

โดย: นางสาวพัศตราภรณ์ นาคนิเทศ

ชื่อปริญญา: วิทยาศาสตร์บัณฑิต (บริหารธุรกิจเกษตร)

สาขาวิชาเอก: บริหารธุรกิจเกษตร

อาจารย์ที่ปรึกษาปัญหาพิเศษ:

(วิรัช กระแสร์ฉัตร)

ในปัจจุบันแนวคิดการพัฒนาในระบบแฟรนไชส์เพื่อขยายธุรกิจเริ่มเข้ามามีบทบาทกับธุรกิจเกษตรมากขึ้น สมุนไพรเป็นพืชที่คนไทยรู้จักและคุ้นเคยมานาน ในปี พ.ศ. 2543 มูลค่าการค้าสมุนไพรและผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรมีอัตราการขยายตัวของตลาดร้อยละ 30 ของมูลค่าการค้าสมุนไพรและผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรในปี พ.ศ. 2542 ทำให้แนวโน้มทางการตลาดของร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพเพิ่มขึ้น รวมทั้งในปัจจุบันผู้บริโภคหันมาสนใจดูแลสุขภาพมากขึ้น ในปัจจุบันมีการแข่งขันกันทางธุรกิจเป็นอย่างมาก เมื่อจะลงทุนทำธุรกิจใดควรศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการก่อน เพื่อให้ทราบถึงโอกาสการประสบความสำเร็จของโครงการและช่วยตัดสินใจในการลงทุน ในเขตพัฒนา จังหวัดกรุงเทพมหานคร เป็นเขตที่น่าสนใจและเหมาะสมในการลงทุนธุรกิจร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ ดังนั้นจึงเห็นสมควรศึกษาความเป็นไปได้ของร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพในระบบแฟรนไชส์ กรณีศึกษาร้านवासเทพ-อาศรม เพื่อเป็นประโยชน์และแนวทางเลือกใหม่แก่ผู้สนใจที่จะลงทุนในธุรกิจสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ และยังผลประโยชน์ไปถึงเกษตรกรผู้ปลูกสมุนไพรให้กับสถาบันการแพทย์แผนไทยผู้เป็น จนถึงทางเลือกใหม่ๆ แก่ผู้บริโภค

วัตถุประสงค์ของการศึกษา คือ ศึกษาลักษณะ รูปแบบการดำเนินงาน ความเป็นไปได้ทางการตลาด ความเป็นไปได้ทางเทคนิค ความเป็นไปได้ทางการเงิน และแนวทางในการลงทุนของร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพในระบบแฟรนไชส์ของร้านवासเทพ-อาศรม ในเขตพัฒนา จังหวัดกรุงเทพมหานคร โดยในการศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาดโดยการวิเคราะห์สถานะตลาด พยากรณ์ความต้องการของตลาด ประมาณการยอดขายสินค้า ในการศึกษาความเป็นไปได้ทางเทคนิคโดยศึกษาจากทำเลที่ตั้ง ผลิตภัณฑ์และคุณลักษณะเฉพาะของผลิตภัณฑ์ ปริมาณและคุณภาพของแรงงานที่ต้องการ การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินโดยใช้ระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราส่วนผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย และอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการเป็นเกณฑ์ตัดสินใจในการลงทุน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## คำนิยม

ปัญหาพิเศษฉบับนี้เสร็จสมบูรณ์ได้ โดยความกรุณาจาก ดร. วิรัช กระแสร์ฉัตร อาจารย์ที่ปรึกษาปัญหาพิเศษ ที่ได้กรุณาให้คำแนะนำ ปรึกษา ตลอดจนตรวจแก้ไขปัญหาพิเศษให้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี และความกรุณาจาก ผู้ช่วยศาสตราจารย์รังสรรค์ โนชัย กรรมการปัญหาพิเศษ ที่ได้ตรวจแก้ไขข้อบกพร่อง ตลอดจนปรับปรุงให้มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น ขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงมาใน ณ โอกาสนี้ และขอขอบพระคุณอาจารย์ทุกท่านในภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตรที่ได้อบรมสั่งสอน และประสิทธิ์ประสาทความรู้ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาที่ได้ศึกษาอยู่ ณ สถาบันแห่งนี้

นอกจากนี้ยังได้รับความกรุณาจากเจ้าหน้าที่กระทรวงสาธารณสุข ที่กรุณาให้ข้อมูลมาศึกษาในการทำปัญหาพิเศษ ตลอดจน พี่บัณฑิตสาขาวิชาบริหารธุรกิจเกษตรที่คอยให้คำปรึกษา คุณพ่อคุณแม่ พี่บัณฑิตคณะวิศวกรรมศาสตร์ และเพื่อน ๆ สาขาบริหารธุรกิจเกษตรที่ช่วยหาข้อมูลประกอบการศึกษาปัญหาพิเศษ และเป็นกำลังใจมาโดยตลอด รวมทั้งขอขอบคุณพี่ ๆ เจ้าหน้าที่ห้องปฏิบัติการไมโครคอมพิวเตอร์ และเจ้าหน้าที่ประจำภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตรทุกท่านที่ได้ช่วยเหลือ และช่วยทำให้ปัญหาพิเศษฉบับนี้เสร็จสมบูรณ์ลงได้

พัสดราภรณ์ นาคนิเทศ

มีนาคม 2544

## สารบัญ

หน้า

สารบัญตาราง	(3)
สารบัญภาพ	(4)
สารบัญตารางภาคผนวก	(5)
บทที่ 1 บทนำ	1
ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	4
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	5
ขอบเขตการศึกษา	5
นิยามศัพท์	5
วิธีการศึกษา	7
บทที่ 2 โครงร่างทางทฤษฎี	9
การตรวจเอกสาร	9
สมมติฐานของการศึกษา	11
ทฤษฎีการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ	11
แนวความคิดพื้นฐานของการวิเคราะห์โครงการ	13
บทที่ 3 การดำเนินงานของร้านวาสุเทพ-อาศรม	19
ประวัติความเป็นมาของร้านวาสุเทพ-อาศรม	19
การดำเนินงานในระบบแฟรนไชส์ของร้านวาสุเทพ-อาศรม	20
สินค้าและบริการของร้านวาสุเทพ-อาศรม	27

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

	หน้า
บทที่ 4 ผลการศึกษาความเป็นไปได้	31
ความเป็นไปได้ทางการตลาด	31
ความเป็นไปได้ทางเทคนิค	40
ความเป็นไปได้ทางการเงิน	44

บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะ	51
สรุป	51
ข้อเสนอแนะ	53
เอกสารอ้างอิง	55
ภาคผนวก	58



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## สารบัญตาราง

ตาราง	หน้า
1 มูลค่าการส่งออกของเครื่องเทศ สมุนไพร และสารสกัดจากสมุนไพร ของประเทศไทย ระหว่างปี พ.ศ. 2533-2543	2
2 มูลค่าการค้าของผลิตภัณฑ์สมุนไพรในประเทศระหว่างปี พ.ศ. 2541-2543	3
3 งบประมาณการลงทุนของร้านवासเทพ-อาศรมในระบบแฟรนไชส์	22
4 จำนวนที่พักอาศัยของเขตวัฒนา และเขตใกล้เคียง	33
5 จำนวนประชากรและบ้านของเขตวัฒนา และเขตใกล้เคียง	34
6 จำนวนประชากรแยกตามช่วงอายุของเขตวัฒนา และเขตใกล้เคียง	35
7 รายชื่อร้านจำหน่ายสมุนไพร และผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ ในจังหวัดกรุงเทพมหานคร	37
8 การประมาณการยอดขายต่อปี	40
9 การประมาณการเงินลงทุนทั้งสิ้นของโครงการร้านवासเทพอาศรม	45
10 การประมาณการค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	45
11 การประมาณการกระแสเงินสดสุทธิรายปีของโครงการ	46
12 กระแสเงินสดรับสุทธิ	48
13 ผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน	50

## สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	ผังการจัดองค์การของร้านวาสุเทพ-อาศรม	26
2	แผนผังร้านวาสุเทพ-อาศรม	27
3	ช่องทางการจัดจำหน่ายของร้านวาสุเทพ-อาศรม	38



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญตารางภาคผนวก

ตารางภาคผนวกที่		หน้า
1	การประมาณยอดขายสินค้า	59
2	ค่าที่ใช้คำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิและอัตราผลตอบแทนภายใน ของโครงการ	62
3	มูลค่าปัจจุบัน (Present Value of B1)	62
4	ค่าที่ใช้คำนวณหาอัตราส่วนผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย	64



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## บทที่ 1

### บทนำ

#### ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา

ในปัจจุบันแนวคิดในการพัฒนาระบบแฟรนไชส์เพื่อขยายธุรกิจเป็นที่ได้รับความสนใจเป็นอย่างมากจากนักลงทุนในประเทศไทย ธุรกิจแฟรนไชส์มีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว ธุรกิจแฟรนไชส์ที่ประสบความสำเร็จที่เห็นได้ชัดส่วนใหญ่เป็นธุรกิจฟาสต์ฟู้ด เช่น แมคโดนัลด์ พิชซ่าฮัท เป็นต้น จะเห็นได้ว่าธุรกิจแฟรนไชส์ที่ประสบความสำเร็จส่วนใหญ่จะเป็นธุรกิจที่ซื้อแฟรนไชส์มาจากต่างประเทศที่ได้พัฒนาระบบจนเป็นที่ยอมรับกันแล้ว ปัจจุบันได้มีการพัฒนาธุรกิจแฟรนไชส์ที่มีกำเนิดจากประเทศไทยเองให้เป็นที่ยอมรับทั้งในและนอกประเทศในแถบเอเชีย เช่น เซสเตอร์กริลล์ เป็นต้น ปัจจุบันระบบแฟรนไชส์เริ่มเข้ามามีบทบาทสำคัญต่อธุรกิจเกษตรมากขึ้น ดังจะเห็นได้จากมีธุรกิจเกษตรหลายประเภทที่นำระบบแฟรนไชส์มาใช้ ได้แก่ ธุรกิจอาหารและภัตตาคาร เช่น เซสเตอร์กริลล์ อินเทอร์เน็ต ธุรกิจเสื้อผ้า เช่น ฟีน่าเฮาส์ เท็นแอนด์โค ฟลายนาว ธุรกิจสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ เช่น ร้านवासเทพ-อาศรม ร้านชีวมุนไพรม เป็นต้น (เอี่ยมพร, 2538)

สำหรับธุรกิจสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพนั้น สมุนไพรเป็นพืชที่คนไทยรู้จักและคุ้นเคยมานาน นำมาปรุงเป็นยาในรูปแบบต่าง ๆ โดยลักษณะการนำสมุนไพรมาใช้กันอย่างกว้างขวางมานานแล้ว แต่อยู่ในชนบทเป็นส่วนใหญ่และไม่แพร่หลายเท่าที่ควร (นิรนาม, 2542: 2) ในปัจจุบันประเทศไทยมีการส่งออกสมุนไพรอยู่บ้าง แต่มูลค่าการส่งออกไม่มากนัก (ตารางที่ 1) รูปแบบที่ส่งออกส่วนมากเป็นสมุนไพรดิบ มีทั้งสมุนไพรสด สมุนไพรแห้ง และสารสกัดจากสมุนไพร ที่ผ่านมาพบว่าผู้ผลิตสินค้านิยมนำสมุนไพรมาใช้ในอุตสาหกรรมยาเป็นหลัก แต่ในปัจจุบันมีการนำเอาสมุนไพรมาใช้ในอุตสาหกรรมอื่น ๆ มากขึ้น โดยเฉพาะอุตสาหกรรมเครื่องสำอาง อาหารเสริม บำรุงสุขภาพ ซึ่งมีข้อจำกัดต่าง ๆ น้อยกว่าอุตสาหกรรมยา จึงนับว่าเป็นโอกาสหนึ่งในการขยายตัวทางการตลาดของสมุนไพร ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสมุนไพรในปัจจุบันจึงเป็นธุรกิจที่น่าสนใจในการลงทุน อีกทั้งเป็นธุรกิจที่มีช่องทางในการลงทุน และด้านการตลาดมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอีกมาก (ปลายปีก, 2541: 120)

ตารางที่ 1 มูลค่าการส่งออกของเครื่องเทศ สมุนไพร และสารสกัดจากสมุนไพรของประเทศไทย  
ระหว่างปี พ.ศ. 2533-2543 (ล้านบาท)

ปี	เครื่องเทศและสมุนไพร	สารสกัดจากสมุนไพร
2533	693.40	222.40
2534	652.20	198.90
2535	934.70	242.60
2536	679.00	245.80
2537	512.40	239.10
2538	509.20	244.80
2539	630.90	225.50
2540	843.00	303.50
2541	1,109.80	455.30
2542	1,038.50	345.00
2542 (ม.ค.-ก.ย.)	1,000.80	238.90
2543 (ม.ค.-ก.ย.)	1,108.60	265.20

ที่มา: (กระทรวงพาณิชย์, 2543)

ในปัจจุบันคนหันมาห่วงใยสุขภาพกันมากขึ้น รวมทั้งความนิยมหันกลับมาใช้ผลิตภัณฑ์ที่ใกล้เคียงธรรมชาติที่สุดและมีกระบวนการขั้นตอนการแปรรูปน้อยที่สุด (หัตถยา และคณะ, 2540: 37) ยาสมุนไพรและผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรกลับมาเป็นสินค้าที่เป็นที่นิยมของคนไทยในปัจจุบัน เนื่องจากการตั้งสินค้าเข้าจากต่างประเทศ รวมทั้งยารักษาโรคมียาราคาแพงขึ้น ความจำเป็นที่ต้องหันมาใช้ทรัพยากรภายในประเทศจึงมีมากขึ้น การพัฒนาเกี่ยวกับสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพภายในประเทศจึงมีมากขึ้น ดังจะเห็นได้ว่าการให้ความรู้และมีการประชาสัมพันธ์ในเรื่องยาสมุนไพรประเภทต่าง ๆ มากมายขึ้น มีการสกัดด้วยจากสมุนไพรนำมาผลิตเป็นยาแผนปัจจุบันขึ้นหลายตัวยา สินค้าประเภทสมุนไพรไทย สินค้าปลอดสารพิษ การแพทย์แผนไทย การนวด การอบตัว การใช้เครื่องสำอางจากสมุนไพร อาหาร และเครื่องสำอางจากสมุนไพร จึงได้รับความนิยมมาก รวมทั้งการนำมาประยุกต์เข้ากับการแพทย์แผนไทย การค้าสมุนไพรในประเทศ ในปี พ.ศ. 2543 นี้ บริษัท ศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด ได้คาดว่า มูลค่าของผลิตภัณฑ์สมุนไพรใน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ในชื่อของ บริษัท ศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด ไม่สามารถนำเอกสารนี้ไปใช้ในการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประเทศจะมีมูลค่าเพิ่มขึ้นเป็น 39,000 ล้านบาท (ตารางที่ 2) และยังมีอัตราการขยายตัวของตลาดร้อยละ 30 ต่อเนื่องจากปีที่ผ่านมา นับว่าเป็นสิ่งที่ดึงดูดความสนใจของนักลงทุนหน้าใหม่ได้มากทั้งในรูปแบบขายตรงและแฟรนไชส์ ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับความนิยมมากที่สุดในขณะนี้คือผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพหรืออาหารเพื่อสุขภาพ สมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพจึงกลายมาเป็นเป้าหมายที่นำมาขายในร้านแฟรนไชส์ (ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 2541)

ตารางที่ 2 มูลค่าการค้าของผลิตภัณฑ์สมุนไพรในประเทศระหว่างปี พ.ศ. 2541-2543 (ล้านบาท)

ปี	มูลค่า
2541	6,000
2542	30,000
2543	39,000
รวม	75,000

ที่มา: (ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 2543)

การพัฒนาแพทย์แผนไทย และตำรับยาสมุนไพร เป็นนโยบายหนึ่งของกระทรวงสาธารณสุขและหลาย ๆ หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ดังนั้น ในปี พ.ศ. 2540 สถาบันแพทย์แผนไทย กรมการแพทย์ กระทรวงสาธารณสุข ได้จัดตั้งร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพขึ้นมา โดยร่วมมือกับบริษัท ศูนย์ส่งเสริมสุขภาพแผนไทย จำกัด ภายใต้ชื่อร้านไท ต่อมาในปี พ.ศ. 2542 ได้เปลี่ยนชื่อเป็น ร้านवासเทพ-อาศรม ดำเนินการโดย สถาบันแพทย์แผนไทย กรมการแพทย์ กระทรวงสาธารณสุข โดยบริการขายสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ ยังมีบริการนวด การอบตัว การประคบสมุนไพร ทำให้ร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพน่าสนใจ รวมทั้งดึงดูดลูกค้าได้มากขึ้น เป็นที่ยอมรับในกลุ่มผู้บริโภคเพราะเป็นร้านของกระทรวงสาธารณสุขจึงเป็นที่น่าเชื่อถือของลูกค้า ในตัวผลิตภัณฑ์และเจ้าหน้าที่ให้บริการ ร้านवासเทพ-อาศรม มีนโยบายให้ประชาชนมีรายได้ มีโอกาสเป็นเจ้าของกิจการของตนเองด้วยการลงทุนที่ต่ำและเป็นการสนับสนุนในการขยายงาน จึงมีโครงการขายแฟรนไชส์ร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ ภายใต้ชื่อร้านवासเทพ-อาศรม ให้ผู้สนใจที่จะลงทุนทั่วไป (เพ็ญญา, 2542)

ในปัจจุบันมีการแข่งขันกันทางธุรกิจเป็นอย่างมาก ในปัจจุบันการวิเคราะห์โครงการลงทุนไม่ได้จำกัดอยู่แต่เฉพาะโครงการลงทุนของรัฐบาลหรือรัฐวิสาหกิจเท่านั้น ได้แพร่หลายไปสู่โครงการเอกชนเป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ลงทุนของภาคเอกชนด้วย เนื่องจากการลงทุนของเอกชนต้องใช้ทุนและทรัพยากรต่าง ๆ เป็นจำนวนมาก เมื่อนักลงทุนมีความคิดที่จะลงทุนในธุรกิจประเภทใดประเภทหนึ่ง จึงต้องมีการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการก่อน เพื่อให้ทราบถึงโอกาสประสบความสำเร็จของโครงการและช่วยตัดสินใจว่าควรลงทุนหรือไม่ ดังนั้นการตัดสินใจลงทุนในโครงการใด ๆ จึงจำเป็นต้องมีการศึกษาอย่างรอบคอบเสียก่อน (ประสิทธิ์, 2542: 1)

ในเขตพัฒนา จังหวัดกรุงเทพมหานคร เป็นเขตที่น่าสนใจและเหมาะสมในการลงทุนธุรกิจร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพในระบบแฟรนไชส์ของร้านवासเทพ-อาศรม เนื่องจากยังไม่มีร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ รวมทั้งเป็นเขตธุรกิจ มีสถานราชการ บริษัทต่าง ๆ สถาบันการศึกษา โรงเรียน ที่อยู่อาศัย เป็นจำนวนมาก ประชากรในเขตใกล้เคียงเข้ามาทำธุรกิจทำงาน หรือเดินทางผ่าน รวมทั้งมีประชากรจากส่วนอื่น ๆ ของประเทศเข้ามาอยู่อาศัยในเขตพัฒนา

ด้วยเหตุนี้จึงทำการศึกษาความเป็นไปได้ของร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพในระบบแฟรนไชส์ของร้านवासเทพ-อาศรม ในเขตพัฒนา เพื่อทราบลักษณะทั่วไป และรูปแบบการดำเนินงานของร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพในระบบแฟรนไชส์ของร้านवासเทพ-อาศรม เพื่อทราบความเป็นไปได้ของโครงการทางการตลาด เทคนิค และการเงิน ว่าคุ้มค่ากับการลงทุนหรือไม่ เพื่อช่วยในการตัดสินใจเพื่อการลงทุนร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพในระบบแฟรนไชส์ของร้านवासเทพ-อาศรม และเป็นแนวทางในการศึกษาความเป็นไปได้ของร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ เพื่อเป็นประโยชน์และแนวทางเลือกใหม่แก่ผู้สนใจที่จะลงทุนในธุรกิจสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ ซึ่งไม่เพียงเป็นประโยชน์กับเจ้าของกิจการเท่านั้น แต่ส่งผลประโยชน์ไปถึงเกษตรกรผู้ป้อนวัตถุดิบสมุนไพรให้กับสถาบันการแพทย์แผนไทยผู้เป็นแฟรนไชส์ซอร์ จนถึงทางเลือกใหม่ ๆ แก่ผู้บริโภค

### วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาลักษณะและรูปแบบการดำเนินงานของร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพในระบบแฟรนไชส์ของร้านवासเทพ-อาศรม สถาบันการแพทย์แผนไทย
2. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด เทคนิค และการเงิน ในการลงทุนร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพในระบบแฟรนไชส์ของร้านवासเทพ-อาศรม ในเขตพัฒนา
3. เพื่อศึกษาแนวทางในการลงทุนร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพในระบบแฟรนไชส์ของร้านवासเทพ-อาศรม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทราบถึงลักษณะ รูปแบบการดำเนินงาน ของร้านขายสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ ในระบบแฟรนไชส์ของร้านवासเทพ-อาศรม สถาบันการแพทย์แผนไทย
2. ทราบความเป็นไปได้ของโครงการทางการตลาด เทคนิค และการเงิน ใช้ประกอบการตัดสินใจ เพื่อการลงทุนในร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพในระบบแฟรนไชส์ของร้านवासเทพ-อาศรม ในเขตวัฒนา
3. เสนอแนวทางในการลงทุนร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพในระบบแฟรนไชส์ ของร้านवासเทพ-อาศรม ช่วยในการตัดสินใจเพื่อการลงทุน

## ขอบเขตการศึกษา

ในการศึกษาครั้งนี้จะศึกษาความเป็นไปได้ของร้านขายสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ ในระบบแฟรนไชส์ กรณีศึกษา ร้านवासเทพ-อาศรม โดยศึกษาเกี่ยวกับลักษณะ และรูปแบบ การดำเนินงานของร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพในระบบแฟรนไชส์ ความเป็นไปได้ใน การลงทุน ประกอบด้วย การศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด การศึกษาความเป็นไปได้ทาง เทคนิค การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน และเสนอแนวทางในการลงทุนร้านสมุนไพรและ ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพในระบบแฟรนไชส์ โดยใช้ข้อมูลปฐมภูมิจากการสอบถาม และข้อมูลทุติยภูมิ ระหว่างปี พ.ศ. 2533 - 2543 เพื่อประกอบการศึกษา โดยเลือกศึกษา ร้านवासเทพ-อาศรม ดำเนินการโดย สถาบันการแพทย์แผนไทย กรมการแพทย์ กระทรวงสาธารณสุข ภายใต้สถานการณ์ ที่กำหนด โดยในการศึกษาครั้งนี้ได้เลือกรูปแบบการลงทุนแบบเห เป็นรูปแบบที่ต้องใช้พื้นที่ตั้งแต่ 80 ตารางเมตรขึ้นไป โดยใช้ประโยชน์จากอาคารพาณิชย์ พื้นที่ 100 ตารางเมตร เขตวัฒนา อายุ โครงการ 5 ปี ซึ่งเป็นอายุของสัญญาซื้อแฟรนไชส์ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2545 - 2549

## นิยามศัพท์

แฟรนไชส์ (franchise) หมายถึง สิทธิพิเศษที่บริษัทแม่มอบให้กับผู้เข้าร่วมกิจการ โดย สิทธิพิเศษนี้จะครอบคลุมเกือบทั้งหมด เพื่อให้ผู้ที่เข้าร่วมกิจกรรมนั้นสามารถทำธุรกิจได้แม้จะไม่ มีประสบการณ์มาเลย ระบบธุรกิจที่ประกอบไปด้วยลักษณะสำคัญ 3 ประการ ดังนี้ จะต้อง มีเจ้าของลิขสิทธิ์ถ่ายทอดวิทยาการการทำธุรกิจทุกอย่างให้แก่ผู้รับสิทธิ์อย่างใกล้ชิด ผู้รับสิทธิ์จะ เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ต้องจ่ายค่าธรรมเนียมในการใช้ชื่อการค้าเป็นค่าธรรมเนียมเริ่มแรก (franchise fee) ผู้รับสิทธิ์จะต้องจ่ายค่าธรรมเนียมเป็นเปอร์เซ็นต์ (royalty fee)

แฟรนไชส์ซอร์ (franchisor) หมายถึง เจ้าของสิทธิ์ ซึ่งเป็นผู้ที่คิดค้นวิธีการทำธุรกิจ จนมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับและเป็นผู้ขายสิทธิ์การค้าดำเนินกิจการ ขายชื่อการค้าของตัวเองให้แก่ผู้อื่น หรือผู้ขายแฟรนไชส์

แฟรนไชส์ซิง (franchising) หมายถึง การที่เจ้าของสิทธิ์ หรือแฟรนไชส์ซอร์ตกลงซื้อขายแฟรนไชส์กับแฟรนไชส์ซี

แฟรนไชส์ซี (franchisee) หมายถึง ผู้รับสิทธิ์ในการดำเนินธุรกิจ ตามระบบที่เจ้าของสิทธิ์ได้จัดเตรียมไว้ รวมทั้งได้ใช้ชื่อทางการค้า เครื่องหมายเดียวกัน โดยต้องจ่ายค่าตอบแทนในการให้สิทธิ์อันนั้น รวมทั้งจ่ายค่าตอบแทนผลประโยชน์ด้วย ซึ่งก็คือผู้ซื้อแฟรนไชส์นั่นเอง

ซัพพลายเออร์ (supplier) หมายถึง เจ้าของตราสินค้า หรือผู้ผลิตสินค้า ที่ต้องการนำสินค้ามาวางขายในร้านที่ดำเนินการภายใต้ระบบแฟรนไชส์

แฟรนไชส์ฟี (franchise fee) หมายถึง ค่าตอบแทนที่เป็นจำนวนเงินที่แน่นอน จะจ่ายก่อนเริ่มดำเนินงาน หรือเรียกว่า ค่าธรรมเนียมแรกเข้า ซึ่งถือว่าการจ่ายค่าสิทธิ์ต่าง ๆ ให้กับบริษัทแม่

รอยัลตี้ฟี (royalty fee) หมายถึง ค่าตอบแทนที่ต้องจ่ายอย่างต่อเนื่อง ตามสัดส่วนของผลการดำเนินงาน อาจจะเรียกเก็บเป็นเปอร์เซ็นต์ ต่อเดือนหรือต่อปีจากยอดขาย หรือบางที่ก็อาจเรียกเก็บจากยอดสั่งซื้อสินค้าก็มี

ร้านเดี่ยว (stand alone) หมายถึง รูปแบบของร้านค้าขายปลีกที่อาจจัดไว้ภายในอาคารพาณิชย์ หรือเป็นร้านเดี่ยวภายนอกก็ได้

ผลิตภัณฑ์จากสมุนไพร หมายถึง ยา และอาหาร ที่ได้จาก พืช สัตว์ หรือแร่ธาตุ ซึ่งสามารถนำมาเป็นอาหาร ยารักษาโรค และบำรุงร่างกาย ที่ผ่านขั้นตอนแปรรูปสุขภาพ เช่น หั่น บด กลั่น สกัดแยก รวมทั้งการผสมกับสารอื่น เพื่อตัดแปลงให้อยู่ในรูปแบบต่าง ๆ เพื่อความสะดวกในการพกพาและบริโภค

การแพทย์แผนไทย หมายถึง ปรัชญา องค์ความรู้ และวิถีการปฏิบัติ เพื่อการดูแลสุขภาพ และการบำบัดรักษาโรคความเจ็บป่วยแบบดั้งเดิม สอดคล้องกับขนบธรรมเนียมวัฒนธรรมไทย และวิถีชีวิตแบบไทย วิถีการปฏิบัติของการแพทย์แผนไทย ประกอบด้วย การใช้สมุนไพร (ด้วยการต้ม การอบ การประคบ การปั้นเป็นลูกกลอน เป็นอาทิ) หัตถบำบัด การรักษากระดูกแบบดั้งเดิม การใช้พุทธศาสนาหรือพิธีกรรม เพื่อดูแลสุขภาพจิต การคลอด การดูแลสุขภาพ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แบบไทยเดิมและธรรมชาติบำบัด ซึ่งได้จากการสะสมและถ่ายทอดประสบการณ์ อย่างเป็นระบบ โดยการบอกเล่า การสังเกต การบันทึก และการศึกษาผ่านสถาบันการศึกษาด้านแพทย์แผนไทย

## วิธีการศึกษา

### การเก็บรวบรวมข้อมูล

ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้เป็นประกอบด้วย

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (primary data) ที่ใช้ศึกษาถึงลักษณะ และรูปแบบการดำเนินงานของร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพในระบบแฟรนไชส์ของร้านवासเทพ-อาศรม ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพในระบบแฟรนไชส์ของร้านवासเทพ-อาศรม ในเขตวัฒนา และเสนอแนวทางในการลงทุนร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพในระบบแฟรนไชส์ของร้านवासเทพ-อาศรม เป็นข้อมูลที่ได้จากการสอบถามจากเจ้าหน้าที่ร้านवासเทพ-อาศรม

2. ข้อมูลทุติยภูมิ (secondary data) ที่ใช้ศึกษาถึงลักษณะ และรูปแบบการดำเนินงานของร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพในระบบแฟรนไชส์ของร้านवासเทพ-อาศรม ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพในระบบแฟรนไชส์ของร้านवासเทพ-อาศรม ในเขตวัฒนา เป็นข้อมูลที่ได้จากหนังสือพิมพ์ วารสาร รวมถึงเอกสารการวิจัย และบทความต่าง ๆ จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ กรมส่งเสริมการเกษตร สถาบันการแพทย์แผนไทย ศูนย์วิจัยกสิกรรมไทย และข้อมูลในอินเทอร์เน็ต (internet) เป็นต้น

### การวิเคราะห์ข้อมูล

1. การศึกษาลักษณะและรูปแบบการดำเนินการของร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพในระบบแฟรนไชส์ของร้านवासเทพ-อาศรม สถาบันการแพทย์แผนไทย เพื่อทราบถึงลักษณะ รูปแบบการดำเนินงานของร้านขายสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพในระบบแฟรนไชส์ของร้านवासเทพ-อาศรม สถาบันการแพทย์แผนไทย เพื่อช่วยในการตัดสินใจลงทุน โดยนำข้อมูลที่รวบรวมได้ไว้มาทำการวิเคราะห์ผลในเชิงพรรณนา (descriptive analysis) โดยการอธิบายและอาศัยวิธีการทางสถิติอย่างง่ายในรูปอัตราส่วนหรือร้อยละ ตาราง และแผนภาพในการอธิบาย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพในระบบแฟรนไชส์ของร้านวาสุเทพ-อาศรม สถาบันการแพทย์แผนไทย ภายใต้สถานการณ์ที่กำหนด ได้แก่ ทำเลที่ตั้ง และการใช้ประโยชน์จากอาคารพาณิชย์ ซึ่งมีพื้นที่ 100 ตารางเมตร ในเขตวัฒนา เป็นการศึกษาเพื่อใช้ในการตัดสินใจเพื่อการลงทุนโดยใช้การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการลงทุน ประกอบด้วย

2.1 การศึกษาความเป็นไปได้ทางตลาด โดยนำข้อมูลต่าง ๆ ที่รวบรวมได้มาทำการวิเคราะห์เชิงพรรณนา (descriptive analysis) โดยวิเคราะห์สภาวะตลาด พยากรณ์ความต้องการของตลาด ประมาณยอดขายสินค้า

2.2 การศึกษาความเป็นไปได้ทางเทคนิค โดยนำข้อมูลต่าง ๆ ที่รวบรวมได้มาทำการวิเคราะห์เชิงพรรณนา (descriptive analysis) โดยศึกษาถึงทำเลที่ตั้ง ผลิตภัณฑ์และคุณลักษณะเฉพาะของผลิตภัณฑ์ ปริมาณและคุณภาพของแรงงานที่ต้องการ

2.3 การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน เป็นการประเมินผลตอบแทนของโครงการโดยใช้วิธีวิเคราะห์เชิงปริมาณ โดยพิจารณาและใช้เครื่องมือเป็นเกณฑ์การตัดสินใจในการวิเคราะห์ทางการเงินดังนี้

2.3.1 ระยะเวลาคืนทุน

2.3.2 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV)

2.3.3 อัตราส่วนผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย (Benefit – Cost Ratio: BCR)

2.3.4 อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (Internal Rate of Return: IRR)

3. การเสนอแนวทางในการลงทุนร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพในระบบแฟรนไชส์ของร้านวาสุเทพ-อาศรม โดยรวบรวมข้อมูลและผลการศึกษาวิเคราะห์ทั้งหมดมาสรุป อธิบายเพื่อนำมาเป็นแนวทางในการจัดการและช่วยในการตัดสินใจในการลงทุนร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพในระบบแฟรนไชส์ของร้านวาสุเทพ-อาศรม

## บทที่ 2

### โครงร่างทางทฤษฎี

ในบทนี้จะเป็นการนำเสนอผลงานการศึกษาวิจัยที่เกี่ยวข้องกับเรื่องการศึกษาและสมมติฐานของการศึกษา ตลอดจนทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง ซึ่งประกอบด้วย การตรวจเอกสาร สมมติฐานของการศึกษา ทฤษฎีการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ แนวความคิดพื้นฐานของการวิเคราะห์โครงการ โดยมีรายละเอียดดังนี้

#### การตรวจเอกสาร

รัชมล หงส์สวัสดิ์ (2540) ศึกษาเรื่องความเป็นไปได้ในการจัดตั้งโครงการผลิตและจำหน่ายเครื่องดื่มสมุนไพร เป็นการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการทางการตลาด การผลิตและการเงิน จากผลการศึกษาพบว่าการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาด มีการแข่งขันต่ำ คู่แข่งอยู่ในรูปของสินค้าทดแทน การศึกษาความเป็นไปได้ทางเทคนิคด้านโรงงาน และสถานที่ตั้ง สรุปว่ามีความเหมาะสมในด้านการผลิต ทั้งในส่วนของกรรมวิธีการผลิต วัตถุดิบ วัสดุหีบห่อที่ใช้ในการผลิต รวมไปถึงขนาดของการผลิต การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน โครงการใช้เงินลงทุน 4.30 ล้านบาทในปีแรก มีอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ ร้อยละ 21.08

วรจินดา คูหาสวรรค์ (2540) ศึกษาเรื่องความเป็นไปได้ของการลงทุนในโครงการแฟรนไชส์ร้านขายยาและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ เป็นการศึกษาความเป็นไปได้ในการเข้ามาลงทุนของผู้ประกอบการรายใหม่ ภายใต้สถานการณ์ที่กำหนด จากผลการศึกษาพบว่าการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางเทคนิค พิจารณาเลือกทำเลที่ตั้ง ค่าใช้จ่ายด้านอาคาร อุปกรณ์ และการจ้างงาน การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน โดยใช้เกณฑ์วัดความคุ้มค่าในการลงทุนคือ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ ธุรกิจร้านขายยาและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ เป็นธุรกิจจากต่างประเทศที่เพิ่งเข้ามาในประเทศไทยเมื่อประมาณ 10 ปีที่ผ่านมา ยังมีผู้ประกอบการอยู่น้อยราย ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีเงินทุนและมีอำนาจต่อรองกับซัพพลายเออร์ (supplier) ค่อนข้างสูง แต่เป็นที่คาดว่าธุรกิจนี้จะมีการเติบโตที่ดีในประเทศไทยได้ต่อไปในอนาคต นอกจากนี้การลงทุนในรูปแบบแฟรนไชส์ทำให้ผู้ลงทุนในฐานะบริษัทลูกสามารถประหยัดต้นทุนค่าใช้จ่ายบางส่วน เมื่อพิจารณาจากตัวชี้วัดความคุ้มค่าในการลงทุน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

โดยมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นบวก อัตราส่วนผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่ายมีค่ามากกว่าหนึ่ง และ อัตราผลตอบแทนภายในโครงการมีค่ามากกว่าอัตราคิดลด มีความน่าสนใจในการลงทุน

สุทธิศักดิ์ อาริยะกุล (2540) ศึกษาเรื่องความเป็นไปได้ทางการเงินร้านอาหารสุกี้ยากี้ใน ห้างสรรพสินค้า กรณีศึกษาการซื้อแฟรนไชส์ จากผลการศึกษาพบว่า เป็นการศึกษาเพื่อประเมิน ถึงต้นทุนและผลตอบแทนของการประกอบกิจการร้านอาหารสุกี้ยากี้ที่ตั้งอยู่ในห้างสรรพสินค้า สำหรับผู้ประกอบการรายย่อยที่ซื้อแฟรนไชส์ รวมถึงปริมาณผู้บริโภคที่จุกค้ำทุนและความเป็นไปได้ ทางการเงิน ตลอดจนรูปแบบการดำเนินกิจการร้านอาหารสุกี้ยากี้ที่ผู้บริโภคให้ความสำคัญ โดย ทำการสุ่มตัวอย่างร้านสุกี้ยากี้ จำนวน 5 ร้าน โดยวิธีการสุ่มแบบง่าย (simple random sampling) สุ่มตัวอย่างกลุ่มผู้บริโภคจำนวน 100 ตัวอย่าง นำข้อมูลปฐมภูมิที่ได้จากร้านสุกี้ยากี้และข้อมูลที่ได้ โดยการสำรวจจากผู้ที่ใช้จ่ายในห้างสรรพสินค้ามาวิเคราะห์โดยใช้เกณฑ์วัดความคุ้มค่าในการลงทุน คือ การวิเคราะห์จุกค้ำทุน (breakeven analysis) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ การวิเคราะห์ความไว (sensitivity analysis) และการทดสอบ ค่าความแปรปรวน (switching value test) ร้านอาหารสุกี้ยากี้ที่ตั้งอยู่ในห้างสรรพสินค้า กรณี ศึกษาการซื้อแฟรนไชส์จะมีจำนวนผู้บริโภคที่จุกค้ำทุน คือ 274 คนต่อวัน และเมื่อพิจารณา ผลตอบแทนจากค่าเฉลี่ยจำนวนผู้บริโภคร้านอาหารสุกี้ยากี้ 5 ร้าน ซึ่งได้จากการสำรวจพบว่ามี ค่าเฉลี่ยจำนวน 298 คนต่อวัน เมื่อพิจารณาจากตัวชี้วัดความคุ้มค่าในการลงทุนโดยมีมูลค่า ปัจจุบันสุทธิเป็นบวก อัตราส่วนผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่ายมีค่ามากกว่าหนึ่ง และอัตราผลตอบแทน ภายในโครงการมีค่ามากกว่าอัตราคิดลด มีความน่าสนใจในการลงทุน

วนิดา เกียรติกานนท์ (2542) ศึกษาเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของธุรกิจ แฟรนไชส์ กรณีศึกษาแฟรนไชส์พรีนมาร์ท จากการศึกษพบว่า เป็นการศึกษาเพื่อประเมินถึงต้นทุน และผลตอบแทนของการประกอบกิจการร้านพรีนมาร์ทที่ตั้งอยู่ในอาคารไทยพาณิชย์พลาซ่า สำหรับผู้ประกอบการรายย่อยที่ซื้อแฟรนไชส์ รวมถึงจุกค้ำทุนและความเป็นไปได้ทางการเงินเป็น การศึกษาเชิงเปรียบเทียบความแตกต่างของการดำเนินธุรกิจร้านพรีนมาร์ทรูปแบบแฟรนไชส์โดยใช้ เงินลงทุนของตนเองและมีการกู้เงินจากธนาคาร โดยใช้เกณฑ์วัดมูลค่าในการลงทุนคือ การวิเคราะห์ จุกค้ำทุน (breakeven analysis) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราส่วนผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย อัตรา ผลตอบแทนภายในของโครงการ และการทดสอบค่าความแปรปรวน ร้านพรีนมาร์ทที่ตั้งอยู่ใน อาคารไทยพาณิชย์พาร์คพลาซ่า กรณีศึกษาการซื้อแฟรนไชส์ มีความน่าสนใจในการลงทุน เมื่อ พิจารณาจากตัวชี้วัดความคุ้มค่าในการลงทุนโดยมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นบวก อัตราส่วนผลตอบแทน ต่อค่าใช้จ่ายมีค่ามากกว่าหนึ่ง และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการมีค่ามากกว่าอัตราคิดลด มี ความน่าสนใจในการลงทุน ทั้งกรณีก่อน และหลังการกู้เงิน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อัญญา ลิ้มล้ำเลิศสกุล (2542) ศึกษาเรื่องการศึกษาคือความเป็นไปได้ทางการเงินของธุรกิจ แฟรนไชส์: กรณีศึกษาแฟรนไชส์ของศูนย์คอมพิวเตอร์ธุรกิจ จากผลการศึกษาพบว่า เป็นการศึกษาสภาพทั่วไปของธุรกิจแฟรนไชส์ของสถาบันคอมพิวเตอร์ วิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน โดยใช้วิธีจัดทำประมาณการกระแสเงินสด (cash flow projection) นำกระแสเงินสดสุทธิในแต่ละกรณีศึกษามาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการ โดยใช้เกณฑ์วัดความคุ้มค่าการลงทุนที่คำนึงถึงการปรับค่าของเวลา ประกอบด้วย มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ พิจารณาระยะเวลาคืนทุน (payback period) การทดสอบค่าความแปรปรวน วิเคราะห์จุดคุ้มทุนของโครงการในเชิงเปรียบเทียบก่อนและหลังการกู้เงิน ภายใต้สถานการณ์ที่กำหนดคือ ท่าเลที่ตั้งของร้าน เลือกพื้นที่บริเวณอาคารพาณิชย์ เยื้องพระราชวังไกลกังวล อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โดยใช้ข้อมูลจากการสัมภาษณ์บุคคลที่เกี่ยวข้องในสถาบันการสอนคอมพิวเตอร์ต่าง ๆ และข้อมูลจากหนังสือ วารสาร โดยทำการวิเคราะห์โครงการธุรกิจระบบแฟรนไชส์ของศูนย์คอมพิวเตอร์ธุรกิจ กรณีศึกษาแฟรนไชส์ปีพีซี เมื่อพิจารณาจากตัวชี้วัดความคุ้มค่าในการลงทุนโดยมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นบวก อัตราส่วนผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่ายมีค่ามากกว่าหนึ่ง และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการมีค่ามากกว่าอัตราคิดลด มีความน่าสนใจในการลงทุน ทั้งกรณีก่อน และหลังการกู้เงิน

#### สมมติฐานของการศึกษา

1. โครงการร้านวาสุเทพ-อาศรม ในเขตพัฒนา มีความเป็นไปได้ทางการตลาด
2. โครงการร้านวาสุเทพ-อาศรม ในเขตพัฒนา มีความเป็นไปได้ทางเทคนิค
3. โครงการร้านวาสุเทพ-อาศรม ในเขตพัฒนามีมูลค่าปัจจุบันสุทธิต่ำกว่าศูนย์
4. โครงการร้านวาสุเทพ-อาศรม ในเขตพัฒนามีอัตราส่วนผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่ายมากกว่าหนึ่ง
5. โครงการร้านวาสุเทพ-อาศรม ในเขตพัฒนามีอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการมากกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการ (ร้อยละ 12)

#### ทฤษฎีการศึกษาคือความเป็นไปได้ของโครงการ

การศึกษาคือความเป็นไปได้ หมายถึง การศึกษาเพื่อต้องการทราบผลที่จะเกิดขึ้นจากการดำเนินการตามโครงการนั้น โดยพิจารณาจากการศึกษาด้านตลาด ด้านเทคนิค ด้านการบริหาร เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดลอกเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ด้านสิ่งแวดล้อม ด้านการเงิน และด้านเศรษฐศาสตร์ เพื่อประกอบการตัดสินใจของผู้ที่คิดจะลงทุนในโครงการนั้น ๆ

สุรศักดิ์ นานานุกุล (2539) ได้แสดงแนวคิดเกี่ยวกับการศึกษาความเป็นไปได้ดังกล่าวนี้ การศึกษาความเป็นไปได้ (feasibility study) เป็นการศึกษาสำคัญมุ่งไปสู่การตัดสินใจลงทุน โดยการศึกษาลึกลงไปในด้านต่าง ๆ คือ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการบริหาร ด้านสิ่งแวดล้อม ด้านการเงิน และด้านเศรษฐศาสตร์ โดยมีผู้ร่วมงานประกอบด้วย นักบริหาร วิศวกร ผู้บริหารโรงงาน นักการตลาด นักบัญชี และนักการเงิน โดยแบ่งงานกันทำแต่ปรึกษาหารือกันสม่ำเสมอ และเสนอผลงานเป็นทีม แนวคิดเกี่ยวกับการศึกษาความเป็นไปได้ดังนี้ การศึกษาความเป็นไปได้ประกอบด้วย

1. การศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด เป็นการวิเคราะห์สภาวะตลาด พยากรณ์ความต้องการของตลาด ประมาณยอดขายสินค้าทั้งในปัจจุบันและอนาคตเพื่อดูว่าตลาดมีความต้องการมากกว่าสินค้าที่ผลิตหรือให้บริการหรือไม่ หากศึกษาถึงสภาพการณ์ดังกล่าวพบว่าตลาดมีความต้องการมากกว่าปริมาณสินค้าที่ผลิตหรือให้บริการแล้ว แสดงว่าโอกาสในการลงทุนในโครงการนั้นยังมีอยู่ ในทำนองตรงกันข้ามหากพบว่า ตลาดมีปริมาณสินค้าที่ผลิตหรือให้บริการอย่างเพียงพอกับความต้องการแล้ว การพิจารณาจะลงทุนในโครงการอาจยุติลง

2. การศึกษาความเป็นไปได้ทางเทคนิค การวิเคราะห์ด้านเทคนิคจะบ่งบอกความเป็นไปได้ทางเทคนิคและพื้นฐานของการคาดคะเนต้นทุนของโครงการด้วย นอกจากนี้ยังช่วยอำนวยความสะดวกในการพิจารณาผลกระทบที่เกิดขึ้นจากทางเลือกทางด้านเทคนิคต่าง ๆ ในแง่การว่าจ้างแรงงาน อิทธิพลของสิ่งแวดล้อมที่มีผลกระทบต่อมวลมนุษย์ ความต้องการด้านเงินทุน การมีส่วนได้รับการสนับสนุนเกื้อกูลจากอุตสาหกรรมอื่น โดยคำนึงถึง ท่าเลที่ตั้งที่เหมาะสม ขนาดของโครงการใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสม เป็นต้น

3. การศึกษาความเป็นไปได้ทางการบริหาร เป็นการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการจะศึกษาว่าผู้บริหารกิจการมีความสามารถทำให้โครงการเป็นไปตามแผนหรือไม่ จะบริหารกิจการให้มีประสิทธิภาพสูงหรือไม่ โดยพิจารณาถึงคุณสมบัติ ความรู้ ความสามารถ ประสบการณ์ และชื่อเสียงของฝ่ายจัดการตำแหน่งสำคัญ ๆ

4. การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน เป็นการวิเคราะห์เพื่อคาดคะเนรายรับของโครงการในอนาคต ซึ่งได้มาจากผลวิเคราะห์ตลาด และนำมาเปรียบเทียบกับรายจ่ายของโครงการซึ่งได้มาจากการวิเคราะห์ทางเทคนิค ทั้งนี้เพื่อพิจารณาฐานะการเงินของโครงการ และเพื่อตรวจสอบดูความถูกต้องของข้อมูลต่าง ๆ เกี่ยวกับด้านการเงินและเพื่อหาคำตอบในด้านผลประโยชน์ที่ผู้ลงทุนจะได้รับ ตลอดจนเป็นเครื่องมือในการชักจูงนักลงทุนให้มาร่วมถือหุ้น และเป็นส่วนหนึ่งที่สำคัญ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ในรายละเอียดที่สถาบันการเงิน ซึ่งจะให้กู้จะต้องการทราบก่อนที่จะพิจารณาให้เงินกู้เพื่อใช้ในโครงการ

5. การศึกษาความเป็นไปได้ทางเศรษฐศาสตร์ เป็นการวิเคราะห์ข้อมูลโดยทั่วไปด้านเศรษฐศาสตร์ โดยศึกษาถึงสภาพทางภูมิศาสตร์ ลักษณะทางสังคม ลักษณะทางเศรษฐกิจประชากรและรายได้ ตลอดจนเงื่อนไขทางการค้า เช่น อัตราภาษีต่าง ๆ ข้อจำกัดในการดำเนินธุรกิจ กฎหมายที่เกี่ยวข้อง ฯลฯ

6. การศึกษาความเป็นไปได้ทางสิ่งแวดล้อม ปัจจัยทางด้านสิ่งแวดล้อมและสังคมที่อาจจะมากระทบต่อโครงการลงทุน คือ ศาสนา แบบธรรมเนียมประเพณี กฎหมาย การเมืองการปกครอง

### แนวความคิดพื้นฐานของการวิเคราะห์โครงการ

โครงการ หมายถึง กิจกรรมหรืองานที่เกี่ยวข้องกับการใช้ทรัพยากรเพื่อหวังผลประโยชน์ตอบแทน หรือกิจกรรมหรืองานจะต้องเป็นหน่วยงานอิสระ หน่วยงานที่สามารถทำการวิเคราะห์วางแผน และนำไปปฏิบัติพร้อมทั้งมีลักษณะแจ้งชัดถึงจุดเริ่มต้นและจุดสิ้นสุด เมื่อวัตถุประสงค์ที่มุ่งหวังไว้ได้สำเร็จเสร็จสิ้นลง โครงการจึงเกี่ยวข้องกับการวางแผน การจัดสรรทรัพยากร และแผนปฏิบัติอย่างมีระเบียบ ซึ่งแสดงให้เห็นถึงแหล่งที่ตั้งของโครงการ ช่วงระยะเวลาของโครงการ การผลิต การลงทุน ผลตอบแทน และรวมตลอดถึงการวัดรูปองค์การและการบริหารโครงการ เป็นต้น

ประสิทธิ์ ดงยั้งศิริ (2542) ได้เสนอแนวคิดเกี่ยวกับการวิเคราะห์โครงการไว้ดังนี้ อาจกล่าวได้ว่ามีการวิเคราะห์โครงการมาเป็นเวลานานแล้ว และได้รับการพัฒนามาโดยลำดับ ดังปรากฏตามหลักฐานว่า การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนของโครงการได้เริ่มมีขึ้นในประเทศสหรัฐอเมริกาเป็นครั้งแรกเมื่อต้นศตวรรษที่ 20 เมื่อรัฐบาลกลางประเทศสหรัฐอเมริกาได้ออกกฎหมายในปี พ.ศ. 2445 เพื่อแก้ไขปัญหาการบริหารงานของรัฐบาลกลางของสหรัฐอเมริกา ในส่วนที่เกี่ยวกับการพัฒนาปรับปรุงกิจการพาณิชย์นาวี โดยกฎหมายฉบับนี้ได้ระบุไว้ว่า โครงการต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องซึ่งได้แก่โครงการท่าเรือและแม่น้ำ จะต้องมีการจัดทำรายงานเกี่ยวกับจำนวนต้นทุนและผลตอบแทนทางการค้า จากข้อกฎหมายดังกล่าว จึงนำมาสู่การพัฒนาเทคนิคการตีค่าต้นทุนและผลตอบแทนที่มีตัวตนหรือที่สามารถคิดคำนวณเป็นตัวเลขของโครงการ นับจากนั้นเป็นต้นมา การวิเคราะห์โครงการลงทุนก็ได้รับความสนใจกันอย่างกว้างขวาง ในปัจจุบันการวิเคราะห์โครงการลงทุนไม่ได้จำกัดอยู่แต่เฉพาะโครงการลงทุนของรัฐบาลหรือรัฐวิสาหกิจเท่านั้น ได้แพร่หลายไปสู่โครงการลงทุนของภาคเอกชนด้วย เนื่องจากการลงทุนของเอกชนต้องใช้ทุนและทรัพยากรต่าง ๆ เป็นจำนวนมาก ดังนั้นก่อนที่จะเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตัดสินใจลงทุนในกิจการใด จึงต้องมีการวิเคราะห์โครงการก่อน เพื่อให้ทราบถึงโอกาสประสบความสำเร็จของโครงการและช่วยตัดสินใจว่าควรลงทุนหรือไม่ ปัญหาสำคัญอย่างหนึ่งที่ประเทศไทยกำลังพัฒนาเผชิญอยู่คือ การมีทรัพยากรจำกัดดังนั้นจึงจำเป็นต้องเลือกใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดและที่หามาได้นั้นสนองความต้องการของสังคมส่วนรวมมากที่สุด หรือใช้ทรัพยากรไปอย่างประหยัดและมีประสิทธิภาพที่สุด

การวิเคราะห์โครงการเป็นวิธีการหนึ่ง ในการแสดงการใช้ทรัพยากรไปอย่างมีประสิทธิภาพและประหยัด ภายใต้จุดมุ่งหมายหรือความต้องการของสังคมในรูปแบบ สะดวกและเหมาะสม เพราะการวิเคราะห์โครงการจะมีการประเมินถึง ผลตอบแทน และค่าใช้จ่าย ของแต่ละโครงการ แล้วปรับเป็นตัวร่วมซึ่งถ้าหากผลตอบแทนมีมากกว่าค่าใช้จ่ายที่ปรับแล้ว โครงการนั้นก็จะเป็นโครงการที่ให้ผลตอบแทนคุ้มค่า แต่ถ้าค่าใช้จ่ายมีมากกว่าผลตอบแทนตามที่ปรับแล้ว โครงการนั้นก็จะเป็นโครงการที่ให้ผลตอบแทนไม่คุ้มค่า การวิเคราะห์โครงการจึงมีส่วนช่วยต่อการตัดสินใจที่จะใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพตามหลักวิชาการ

การตัดสินใจลงทุน ถือเป็นการตัดสินใจที่สำคัญทางการบริหาร การลงทุนที่ได้ตัดสินใจไปแล้วจะมีความผูกพันกับการดำเนินกิจกรรมในระยะยาว และเกี่ยวข้องกับการจัดหาเงินทุนที่จะจัดหาอย่างไรจึงจะเหมาะสม ก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด เหตุผลสำคัญในการตัดสินใจลงทุนก็คือ ผลตอบแทนเชิงเศรษฐกิจที่คาดว่าจะได้รับในอนาคตต้องคุ้มค่ากับเงินลงทุนที่จ่ายออกไปเริ่มแรก นั่นคือ พิจารณาถึงกระแสเงินสดออกในปัจจุบัน และกระแสเงินสดเข้าที่คาดว่าจะได้รับในอนาคต การวิเคราะห์การตัดสินใจลงทุนจะเกี่ยวข้องกับองค์ประกอบ 3 ประการ คือ

1. การลงทุน หมายถึง การลงทุนสุทธิหรือรายจ่ายสุทธิ ซึ่งหมายถึงเงินลงทุนรวมที่ต้องการหักออกด้วยเงินทุนที่ได้มาจากการขายสินทรัพย์ออกไป

2. กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน คือ ประโยชน์ที่ได้รับสุทธิตามช่วงระยะเวลาที่ได้จากการลงทุน ซึ่งรวมถึงการประหยัดภาษีที่ได้จากค่าเสื่อมราคา โดยปกติจะแปลงให้อยู่ในรูปของกระแสเงินสดหลักหักภาษี

3. อายุโครงการในการดำเนินงาน การตัดสินใจลงทุนต้องใช้เกณฑ์การตัดสินใจที่แตกต่างกันตามลักษณะธุรกิจนั้น ๆ เกณฑ์การตัดสินใจที่ใช้กันอย่างกว้างขวางในทางธุรกิจ

ปาริชาติ วลัยเสถียร และคณะ (2535) ได้กล่าวถึงเกณฑ์การตัดสินใจเพื่อการลงทุนในการวิเคราะห์โครงการ มีรายละเอียดดังนี้

1. ระยะเวลาคืนทุน คือระยะเวลาที่กระแสเงินสดรับสุทธิเท่ากับเงินสดจ่ายลงทุนของโครงการ หรือระยะเวลาที่ผลตอบแทนจากการดำเนินโครงการเท่ากับเงินลงทุนของโครงการ

$$\text{ระยะเวลาคืนทุน} = \frac{\text{เงินสดจ่ายลงทุน}}{\text{กระแสเงินสดรับสุทธิรายปี}}$$

2. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ ผลรวมของมูลค่าผลตอบแทนสุทธิที่ได้ปรับค่าของเวลาเป็นมูลค่าปัจจุบันแล้วของโครงการ โครงการที่ควรลงทุนนั้น มูลค่าสุทธิจะต้องมีค่าเป็นบวกหรือมากกว่าศูนย์ คือรายได้มากกว่ารายจ่าย เมื่อคิดลดกลับมาเป็นมูลค่าปัจจุบันด้วยระดับอัตราดอกเบี้ยหรืออัตราคิดลดที่เหมาะสม ใช้ในการวิเคราะห์เงินสดหมุนเวียน และการปรับลด เป็นการประเมินค่าผลตอบแทนสุทธิของโครงการ โดยเปรียบเทียบผลตอบแทนและต้นทุนที่เกิดขึ้นในเวลาต่าง ๆ กัน ค่าของเงินในช่วงเวลาต่าง ๆ กันย่อมแตกต่างกัน มูลค่าของเงินที่เท่ากันในปัจจุบันจะมีมูลค่ามากกว่าเงินในอนาคต เพราะมนุษย์ส่วนใหญ่ต้องการเงินในเวลาปัจจุบันมากกว่าอนาคตที่ไม่แน่นอน เมื่อเป็นเช่นนี้การที่จะให้เงินในอนาคตมีความหมาย มูลค่าของเงินในอนาคตจะสูงกว่ามูลค่าปัจจุบัน การลงทุนในโครงการต่าง ๆ ส่วนใหญ่จะใช้หลักมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิโดยจะเลือกลงทุนในโครงการที่ให้มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิสูงสุด ซึ่งมูลค่าสุทธิปัจจุบันของโครงการก็คือผลรวมของผลตอบแทนสุทธิที่ได้ปรับค่าของเวลาแล้วของโครงการนั้น การใช้หลักดังกล่าวเพื่อที่จะวัดว่าโครงการที่กำลังพิจารณาอยู่นั้นจะให้ผลตอบแทนคุ้มค่าหรือมีกำไรต่อส่วนรวมหรือไม่ กล่าวคือถ้ามูลค่าปัจจุบันที่ได้รับเป็นบวกแสดงว่าการลงทุนในโครงการนั้นคุ้มค่า ส่วนข้อดีของมูลค่าปัจจุบันสุทธิคือช่วยปรับต้นทุนและผลตอบแทนที่เกิดขึ้นในเวลาที่แตกต่างกันทำให้สามารถนำมาเปรียบเทียบกันได้บนฐานของความเท่ากันของมูลค่าปัจจุบัน ด้วยวิธีนี้ทำให้สามารถเปรียบเทียบระหว่างทางเลือกต่าง ๆ ตลอดจนช่วยวางกฎในการตัดสินใจเพื่อจะให้การสนับสนุนทางการเงินแก่โครงการหนึ่ง ๆ ได้ ข้อจำกัดของมูลค่าปัจจุบันสุทธิคือการตัดสินใจลงทุนโดยอาศัยมูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นเกณฑ์ตัดสินนั้น มักไวต่อการเลือกใช้อัตราลดที่ต่างกัน การหามูลค่าปัจจุบันสุทธิ มีวิธีการดังนี้

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1 + i)^t}$$

กำหนดให้

NPV = มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ

$B_t$  = กระแสเงินสดรับสุทธิในปีที่  $t$

$C_t$  = เงินสดจ่ายลงทุน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

$i$  = อัตราคิดลด หรือ อัตราดอกเบี้ย

$n$  = อายุของโครงการ

3. อัตราส่วนผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย จะแสดงถึงอัตราส่วนของมูลค่าปัจจุบันรายได้กับมูลค่าปัจจุบันของค่าใช้จ่ายตลอดอายุของโครงการ และหลักเกณฑ์ในการตัดสินใจเลือกทำโครงการ จะพิจารณาเลือกลงทุนในโครงการที่มีอัตราส่วนผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่ายมากกว่าหนึ่ง หมายความว่า รายได้ที่ได้จากโครงการจะมีค่ามากกว่าค่าใช้จ่ายเมื่อคิดลดกลับมาเป็นมูลค่าปัจจุบันด้วยอัตราคิดลดที่เหมาะสม หลักเกณฑ์ที่ใช้ในการพิจารณาว่าโครงการมีความคุ้มค่าในการลงทุน โดยการนำผลตอบแทนและต้นทุนที่ได้มีการปรับค่าไปตามระยะเวลาหรือคิดเป็นมูลค่าปัจจุบันมาเปรียบเทียบหาอัตราส่วนประโยชน์ต่อต้นทุน ส่วนข้อดีของอัตราส่วนผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่ายคือช่วยการตัดสินใจในการลงทุนให้เหลือเพียงการพิจารณาค่าเพียงค่าเดียว ที่สะท้อนให้เห็นถึงสัดส่วนของผลตอบแทนรวมต่อต้นทุนรวมในกรณีที่มีทรัพยากรรวมจำกัด การจัดอันดับโครงการโดยอาศัยอัตราผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่ายเป็นเกณฑ์ จะให้ค่าตอบแทนสูงสุดของการลงทุนในแต่ละหน่วยทางการเงินที่จ่ายไป ข้อจำกัดของอัตราผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่ายคือไม่ได้สะท้อนให้เห็นถึงการกระจายของผลตอบแทนและต้นทุน อาจจะมีคนเพียงกลุ่มเดียวเท่านั้นที่ได้รับประโยชน์ขณะที่ต้นทุนที่ใช้นั้นได้มาจากคนกลุ่มอื่นด้วย สาเหตุที่สำคัญนี้เนื่องมาจากอัตราส่วนผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย ได้รวมเอาเกณฑ์ที่พิจารณาลงมาเหลือเพียงค่าที่สะท้อนมิติเพียงด้านเดียว ดังนั้นการประมาณ ค่าการณ และข้อสมมติในส่วนเฉพาะจึงไม่ปรากฏให้เห็น มีผลตอบแทนหลายประเภทที่ไม่สามารถวัดเชิงประมาณ หรือแสดงให้ปรากฏเป็นค่าตัวเงินได้ เมื่อเป็นดังนี้อัตราส่วนผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย จึงสะท้อนเพียงประสิทธิภาพการใช้ทรัพยากรในเชิงเศรษฐศาสตร์เท่านั้น การอัตราส่วนผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่ายมีวิธีการดังนี้

$$BCR = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+i)^t}}{\sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+i)^t}}$$

กำหนดให้

$B_t$  = ผลตอบแทนในปีที่  $t$

$C_t$  = ค่าใช้จ่ายในปีที่  $t$

$i$  = อัตราคิดลด หรือ อัตราดอกเบี้ย

$n$  = อายุของโครงการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4. อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ อัตราผลตอบแทนที่ทำให้ผลตอบแทนหรือรายได้ และค่าใช้จ่ายที่ได้คิดลดเป็นมูลค่าปัจจุบันแล้วเท่ากัน หรืออัตราผลตอบแทนที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเท่ากับศูนย์ เกณฑ์การตัดสินใจเลือกทำโครงการ จะพิจารณาเปรียบเทียบค่าอัตราผลตอบแทนของโครงการกับอัตราดอกเบี้ยหรืออัตราคิดลด โดยทั่วไปถ้าสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยหรืออัตราคิดลด เราจะเลือกทำโครงการ ถ้าต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ยหรืออัตราคิดลด เราจะไม่เลือกโครงการนั้น การตีค่าการลงทุน และการเลือกการลงทุนไม่ใช่ขึ้นอยู่กับวิธีมูลค่าปัจจุบันเพียงอย่างเดียว แต่ยังมีวิธีอื่นคืออัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ คืออัตราที่จะทำให้ผลตอบแทนและค่าใช้จ่ายที่ได้คิดลดเป็นมูลค่าปัจจุบันแล้วเท่ากัน หลักในการตัดสินใจคือเมื่อได้อัตราผลตอบแทนภายในโครงการออกมาแล้ว นำไปเปรียบเทียบกับค่าเสียโอกาสของทุน ถ้าอัตราผลตอบแทนภายในที่ได้สูงกว่าค่าเสียโอกาสของทุนถือว่าเป็นการลงทุนที่คุ้มค่า ข้อดีของอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการคืออาจคำนวณได้โดยไม่ต้องกำหนดอัตราคิดลดที่สอดคล้องกับต้นทุนของโอกาสการใช้เงินทุน ในขณะที่การหามูลค่าปัจจุบันสุทธิและอัตราผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย อาศัยการกำหนดอัตราคิดลดดังกล่าว อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการเป็นเกณฑ์ที่เหมาะสมสำหรับการจัดอันดับโครงการในกรณีที่มีเงินทุนจำกัด ข้อจำกัดของการหาอัตราผลตอบแทนภายในคือ จะไม่สามารถกระทำได้ ถ้าเงินสดหมุนเวียนประจำปีของโครงการมีค่าเป็นบวก หรือศูนย์ทั้งหมดอย่างน้อยจะต้องมีปีหนึ่งที่มีค่าเป็นลบเพื่อที่ว่าจะสามารถทำให้ผลตอบแทนภายหลังการปรับลดมีค่าเท่ากับต้นทุนภายหลังการปรับลด การหาอัตราผลตอบแทนของโครงการมีวิธีการดังนี้

$$PV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1 + i)^t}$$

กำหนดให้

PV = มูลค่าปัจจุบันเงินสดจ่ายลงทุน

$B_t$  = ผลตอบแทนในปีที่  $t$

$C_t$  = กระแสเงินสดจ่ายแต่ละปี

$i$  = อัตราคิดลด หรือ อัตราดอกเบี้ย

$n$  = อายุของโครงการ

5. อัตราคิดลด การปรับค่าของเวลาถูกกำหนดโดยปัจจัย 2 ชนิด คือช่วงเวลาระหว่างปัจจุบันและอนาคตกับอัตราดอกเบี้ยที่เลือกโดยถ้าอัตราดอกเบี้ยยิ่งสูง และเวลาที่ได้รับผลตอบแทนยิ่งไกลออกไปเท่าไร มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนจะยิ่งน้อยลงเท่านั้น อัตราดอกเบี้ยนั้นมีความหมายเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ในลักษณะของอัตราส่วนลด หรืออัตราตอบแทนจากการลงทุนที่คิดออกมาเป็นร้อยละ ว่าถ้าลงทุนไปแล้วจะได้รับผลตอบแทนร้อยละเท่าไร ในทำนองเดียวกันอัตราส่วนลดที่ใช้ปรับค่าของเวลาในการประเมินโครงการก็คือ อัตราตอบแทนที่เป็นอัตราส่วนลด ผู้วิเคราะห์โครงการ ต้องหาว่าอัตราส่วนลดควรเป็นเท่าไรจึงจะทำให้มูลค่าของผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับในอนาคตที่คิดแล้ว เท่ากับค่าใช้จ่ายในการลงทุน ซึ่งอัตราส่วนลดที่เหมาะสมก็คือค่าเสียโอกาสของทุนในระบบเศรษฐกิจ

ในทางปฏิบัติไม่สามารถคำนวณค่าเสียโอกาสของทุนแต่ ลิตเติล และมิลล์ (Little and Mirrlees) เสนอให้ใช้หลักของประสบการณ์ในการเลือกใช้อัตราส่วนลด และจิลทิงเจอร์ (Gittinger) แนะนำให้ใช้กฎของทัม (Rule of Thumb) คือใช้อัตราร้อยละ 12 อันเป็นอัตราที่นิยมและเป็นที่ยอมรับโดยทั่วไป ทั้งนี้เพราะประเทศส่วนมากมีความเห็นว่าค่าเสียโอกาสของประเทศที่กำลังพัฒนาจะอยู่ระหว่างร้อยละ 8 - 15 นั่นเอง สำหรับประเทศไทย สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติเสนอแนะให้ใช้อัตราคิดลดร้อยละ 12 ในโครงการทั่วไป และร้อยละ 10 ในโครงการของรัฐบาล (ประสิทธิ์, 2542: 131)

### บทที่ 3

#### การดำเนินงานของร้านवासเทพ-อาศรม

ในบทนี้ กล่าวถึงผลศึกษาลักษณะและรูปแบบการดำเนินงานของร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์ เพื่อสุขภาพในระบบแฟรนไชส์ของร้านवासเทพ-อาศรม สถาบันการแพทย์แผนไทย ตามวัตถุประสงค์ ประการแรก โดยจะแยกศึกษาเป็นส่วน ๆ ไป ประวัติความเป็นมาของร้านवासเทพ-อาศรม การดำเนินงานในระบบแฟรนไชส์ และสินค้าและบริการของร้านवासเทพ-อาศรม โดยมี รายละเอียดดังนี้

#### ประวัติความเป็นมาของร้านवासเทพ-อาศรม

ท่ามกลางการพัฒนาทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีที่ก้าวหน้าอย่างรวดเร็ว การแพทย์แผนปัจจุบันได้รับการพัฒนาให้เป็นที่พึ่งของการแก้ไขปัญหาสุขภาพของประชาชนจำนวนมาก แต่คุณประโยชน์ของการแพทย์แผนปัจจุบันยังมีข้อจำกัดดำรงอยู่ การแพทย์แผนปัจจุบันไม่อาจเป็นรูปแบบที่ประชาชนเข้าถึงได้อย่างเท่าเทียมกัน นอกจากนี้ระบบการแพทย์และสาธารณสุขแผนปัจจุบันยังอยู่ในสภาวะที่ต้องพึ่งพิงเทคโนโลยีทางการแพทย์ สาธารณสุข ยาและเวชภัณฑ์ จากต่างประเทศแทบทั้งสิ้น การแพทย์แผนไทยจะถูกจัดให้ระบบการแพทย์นอกระบบที่เป็นทางการ และขาดการพัฒนาและสนับสนุน โดยรัฐบาลมาเป็นเวลาเกือบหนึ่งร้อยปีมาแล้ว แต่ก็ยังพบว่า ประชาชนยังคงอาศัยการดูแลสุขภาพแบบแผนไทยโดยอาศัยประสบการณ์ที่สืบทอดต่อ ๆ กันมา ด้วยการตระหนักถึงความสำคัญในแผนการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 7 โดยระบุว่า การส่งเสริมให้ประชาชนมีสุขภาพดีนั้นจะต้องส่งเสริมให้มีการดำเนินการพัฒนา ภูมิปัญญาทางด้านการรักษาพยาบาลแบบพื้นบ้าน เช่น แพทย์แผนไทยสมุนไพรและการนวด ประสานเข้ากับระบบบริการแพทย์ปัจจุบัน การแพทย์แผนไทยดำรงอยู่ในฐานะการแพทย์นอกระบบ ขาดการสนับสนุนและการพัฒนาอย่างต่อเนื่องโดยรัฐมาเป็นเวลาร้อยปีในระยะ 10 ปีที่ผ่านมา กระทรวงสาธารณสุข มีความพยายามพัฒนาการแพทย์แผนไทยทั้งระบบ โดย พ.ศ. 2532 กระทรวงสาธารณสุข โดยมติเห็นชอบของคณะรัฐมนตรีได้จัดตั้งศูนย์ประสานงานการแพทย์และเภสัชกรรมแผนไทย ขึ้นเป็นองค์การประสานงานการพัฒนาการแพทย์แผนไทย สังกัดสำนักงานปลัดกระทรวงสาธารณสุข แต่ด้วยความจำกัดด้านงบประมาณ ทำให้องค์กรไม่อาจรองรับ การพัฒนาการแพทย์แผนไทยได้อย่างเต็มที่ ดังนั้น กระทรวงสาธารณสุขจึงได้มีดำริในการจัดตั้งเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สถาบันการแพทย์แผนไทยเป็นหน่วยงานระดับกอง สังกัดกรมการแพทย์ ตั้งแต่วันที่ 26 มีนาคม พ.ศ. 2536 โดยมีบทบาทเป็นศูนย์กลางการพัฒนา การประสานงาน การสนับสนุนและความร่วมมือ ด้านการแพทย์แผนไทยของกระทรวงสาธารณสุข

การพัฒนาสมุนไพรเป็นการส่งเสริมให้มีการนำภูมิปัญญาหรือองค์ความรู้ที่เกี่ยวกับการใช้สมุนไพรไทย มาเลือกสรรและส่งเสริมให้มีการปฏิบัติจริง และนำมาผลิตเป็นผลิตภัณฑ์พร้อมทั้ง ส่งเสริมการตลาดซึ่งกระบวนการดังกล่าวที่รัฐบาลทุกยุคทุกสมัยปรารถนาที่จะเห็นการพัฒนาอย่างครบวงจร อันจะส่งผลกระทบต่อตั้งแต่เกษตรกรซึ่งเป็นผู้ผลิตวัตถุดิบไปจนถึงการแปรรูปและการส่งออก จำหน่ายเป็นยาสำเร็จรูปจากแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 8 ได้มีการกล่าวถึง การนำองค์ความรู้เกี่ยวกับทฤษฎีการแพทย์แผนไทยอื่น ๆ ที่นอกเหนือจากสมุนไพร เช่น การนวด การอบตัว การประคบสมุนไพร ซึ่งเป็นการดูแลสุขภาพแบบไทย มาประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวันของคนไทย เพื่อเป็นการประหยัดและเป็นการส่งเสริมภูมิปัญญาของชาติด้านการแพทย์แผนไทย ให้มีการนำมาใช้ประโยชน์อย่างยั่งยืนและยังลดความฟุ่มเฟือยจากการใช้ยาสมัยใหม่ที่ยังไม่สามารถผลิตได้เองอย่างเต็มที่ ถือเป็นนโยบายที่จำเป็นต้องหารูปแบบการปฏิบัติให้ชัดเจน จากหลักการและแนวคิดดังกล่าวจึงจำเป็นต้องหากลยุทธ์ให้เกิดรูปธรรมในการปฏิบัติจริง ปัจจุบันสถาบันการแพทย์แผนไทยได้ร่วมมือกับองค์การภาครัฐ ภาคเอกชนต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ศึกษาแนวทางการพัฒนาการแพทย์แผนไทยให้ครบวงจร และเป็นรูปธรรม

ดังนั้นในเดือนเมษายน พ.ศ. 2540 สถาบันการแพทย์แผนไทย กรมการแพทย์ กระทรวงสาธารณสุข ได้จัดตั้งร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพขึ้นมา โดยร่วมมือกับ บริษัทศูนย์ส่งเสริมสุขภาพแผนไทย จำกัด ภายใต้ชื่อร้านไท ต่อมาวันที่ 9 กันยายน พ.ศ. 2542 ได้เปลี่ยนชื่อเป็น ร้านवासเทพ-อาศรม ดำเนินการที่ชั้น 1 อาคารกรมการแพทย์ กระทรวงสาธารณสุข ถนนติวานนท์ จังหวัดนนทบุรี ดำเนินการโดย สถาบันการแพทย์แผนไทย กรมการแพทย์ กระทรวงสาธารณสุข ให้บริการขายสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ ยังมีบริการนวด การอบตัว การประคบสมุนไพร

### การดำเนินงานในระบบแฟรนไชส์ของร้านवासเทพ-อาศรม

แฟรนไชส์ของร้านवासเทพ-อาศรม คือ สถาบันการแพทย์แผนไทย ปัจจุบันมีอยู่ 1 สาขา ที่ดำเนินการโดยสถาบันการแพทย์แผนไทยเอง ตั้งอยู่ที่ ถนนติวานนท์ จังหวัดนนทบุรี สถาบันการแพทย์แผนไทยได้มีวัตถุประสงค์ที่จะส่งเสริมให้ประชาชนมีรายได้ มีโอกาสเป็นเจ้าของกิจการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ของตนเองด้วยการลงทุนที่ต่ำ และเป็นการสนับสนุนในการขยายงานของร้านवासเทพ-อาศรม โดยการขายแฟรนไชส์

### จุดประสงค์ในการก่อตั้งร้านवासเทพ-อาศรม

สถาบันการแพทย์แผนไทยได้ก่อตั้งร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ ภายใต้ชื่อร้าน วาสเทพ-อาศรม โดยมีจุดประสงค์ในการก่อตั้งดังนี้

1. เพื่อเป็นสถานที่ดูงาน สำหรับบุคลากรสาธารณสุข และองค์กรอื่น ๆ ทั้งในประเทศ และต่างประเทศที่สนใจ
2. ส่งเสริมการผลิตผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติเพื่อสุขภาพจาก 4 ภาคทั่วประเทศ
3. ส่งเสริมให้ประชาชนได้เข้าเยี่ยมชมและรับบริการ เพื่อประชาสัมพันธ์งานด้านการแพทย์แผนไทย
4. เป็นแบบอย่างในการจัดตั้งศูนย์ส่งเสริมการแพทย์แผนไทย ในสถานบริการสาธารณสุขของรัฐบาล
5. ส่งเสริมการใช้สมุนไพรให้ประชาชนเกิดความมั่นใจ ในการใช้สมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ
6. ส่งเสริมให้ประชาชนมีรายได้ มีโอกาสเป็นเจ้าของกิจการของตนเองด้วยการลงทุนที่ต่ำ และเป็นการสนับสนุนในการขยายงาน โดยการขายแฟรนไชส์

### รูปแบบ และงบประมาณการลงทุน

ร้านवासเทพ-อาศรม จัดอยู่ในแฟรนไชส์ประเภทการให้สิทธิในรูปแบบการดำเนินธุรกิจขายสิทธิแฟรนไชส์ งบประมาณการลงทุนของร้านवासเทพ-อาศรม แบ่งได้ 3 ประเภทตามรูปแบบการลงทุนของแฟรนไชส์ (ตารางที่ 3) ซึ่งมีรูปแบบของร้านแฟรนไชส์ 3 รูปแบบ คือ

1. แบบเอ เป็นแบบร้านเดี่ยว (stand alone) อาจจัดไว้ภายในอาคารหรือเป็นร้านเดี่ยวภายนอกก็ได้ ใช้ขนาดพื้นที่ 80 ตารางเมตรขึ้นไป ค่าแฟรนไชส์ฟீ 100,000 บาท ระยะเวลาการใช้สิทธิ 5 ปี ค่า royalties ต่อเดือนต้องจ่ายให้สถาบันการแพทย์แผนไทยเดือนละ 8,000 บาท ค่าตกแต่งร้านประมาณ 850,000 บาท ค่าตกแต่งอื่น ๆ ประมาณ 7,000 ต่อตารางเมตร จำนวนพนักงานในร้านประมาณ 4 – 8 คน มูลค่าสินค้างวดแรกประมาณ 200,000 บาท ใช้เงินทุนหมุนเวียนประมาณ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

100,000 บาท ร้านแบบเอเหมาะสำหรับการลงทุนที่มีขนาดพื้นที่มาก เป็นร้านที่นอกจากจะขายสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพแล้ว ยังมีการให้บริการ นวด อบตัว ประคบสมุนไพรด้วย

### ตารางที่ 3 งบประมาณการลงทุนของร้านวาสุเทพ-อาศรมในระบบแฟรนไชส์

รูปแบบ	แบบ A	แบบ B	แบบ C
ค่าแฟรนไชส์ฟீ (บาท)	100,000	50,000	30,000
ระยะเวลาใช้สิทธิ	5 ปี	3 ปี	3 ปี
ค่ารอยัลตี้ฟี่ต่อเดือน (บาท)	8,000	5,000	3,000
ขนาดพื้นที่ (ตารางเมตร)	80 - 200	40 - 80	3 - 40
ค่าตกแต่งประมาณ (บาท)	850,000	450,000	25,000
	+ 7,000 ต่อตารางเมตร	+ 7,000 ต่อตารางเมตร	+ 7,000 ต่อตารางเมตร
จำนวนพนักงาน (คน)	4 - 8	2 - 4	1 - 2
มูลค่าสินค้างวดแรก (บาท)	200,000	100,000	30,000
เงินทุนหมุนเวียน (บาท)	100,000	50,000	30,000

ที่มา: (สมาคมแฟรนไชส์นานาชาติ, 2542: 198)

2. แบบบี เป็นแบบร้านเดี่ยว อาจจัดไว้ภายในอาคารหรือเป็นร้านเดี่ยวภายนอกก็ได้ ต่างจากร้านแบบเอคือ ร้านแบบบีจะไม่มีบริการ นวด อบตัว ประคบสมุนไพร ใช้ขนาดพื้นที่ 40 - 80 ตารางเมตร ค่าแฟรนไชส์ฟี่ 50,000 บาท ระยะเวลาการใช้สิทธิ 3 ปี ค่ารอยัลตี้ฟี่ต่อเดือนต้องจ่ายให้สถาบันการแพทย์แผนไทยเดือนละ 5,000 บาท ค่าตกแต่งร้านประมาณ 450,000 บาท ค่าตกแต่งอื่น ๆ ประมาณ 7,000 ต่อตารางเมตร จำนวนพนักงานในร้านประมาณ 2 - 4 คน มูลค่าสินค้างวดแรกประมาณ 100,000 บาท ใช้เงินทุนหมุนเวียนประมาณ 50,000 บาท ร้านแบบบีเหมาะสำหรับการลงทุนที่มีขนาดพื้นที่ปานกลาง เป็นร้านที่ขายเฉพาะสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ

3. แบบซี เป็นร้านขนาดเล็ก จำหน่ายสมุนไพรตามความต้องการของผู้บริโภคในท้องถิ่น มีการจัดวางสินค้าอยู่ในซูเปอร์มาร์เก็ตหรือในร้านค้าปลีก ร้านขายยาต่าง ๆ ขนาดพื้นที่ 3 - 40 ตารางเมตร ค่าแฟรนไชส์ฟี่ 30,000 บาท ระยะเวลาการใช้สิทธิ 3 ปี ค่ารอยัลตี้ฟี่ต่อเดือนต้องจ่ายให้สถาบันการแพทย์แผนไทยเดือนละ 3,000 บาท ค่าตกแต่งร้านประมาณ 25,000 บาท

เอกสารนี้เป็นเอกสารลิขสิทธิ์สงวนไว้สำหรับการแข่งขันเพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่อนุญต์เดินทางไปใช้ประโยชน์ในการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ค่าตกแต่งอื่น ๆ ประมาณ 7,000 ต่อตารางเมตร จำนวนพนักงานในร้านประมาณ 1 - 2 คน มูลค่าสินค้างวดแรกประมาณ 30,000 บาท ใช้เงินทุนหมุนเวียนประมาณ 30,000 บาท ร้านแบบจี้เหมาะสำหรับการลงทุนที่มีขนาดพื้นที่น้อย

### คุณสมบัติของแฟรนไชส์จี้

สถาบันการแพทย์แผนไทยได้กำหนดคุณสมบัติของผู้ที่สนใจจะลงทุนร้านวาสุเทพ-อาศรมในระบบแฟรนไชส์ไว้ดังนี้

1. แฟรนไชส์จี้จะต้องเป็นบุคคลที่สามารถจัดตั้งนิติบุคคลในประเทศไทยได้
2. มีความพร้อมทางการเงินลงทุนเบื้องต้นประมาณตามรูปแบบแฟรนไชส์ที่ต้องการลงทุน โดยแสดงสำเนาบัญชีเงินฝากธนาคารต่อสถาบันการแพทย์แผนไทย เมื่อต้องการลงทุน
3. มีความตั้งใจจริง และรักงานบริการชุมชน
4. ไม่จำเป็นต้องมีประสบการณ์มาก่อน มีสถานที่อยู่ในทำเลที่ดี
5. เข้าใจจุดประสงค์ และนโยบายของร้านวาสุเทพ-อาศรม
6. รักสมุนไพร และการดูแลสุขภาพแบบวิถีธรรมชาติ
7. ถ้าเป็นร้านแบบเอ ต้องมีบุคลากรในการดำเนินงาน โดยเฉพาะที่มณฑลแผนไทย และแพทย์แผนไทย ต้องมีใบประกอบโรคศิลป์แผนไทย จากสถาบันการแพทย์แผนไทย กรมการแพทย์ กระทรวงสาธารณสุข
8. สามารถเข้ารับการอบรมเพื่อการบริหารร้านค้าได้
9. สามารถปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ และมาตรฐานของแฟรนไชส์จี้อย่างเคร่งครัด

### การเข้าเป็นแฟรนไชส์จี้ของร้านวาสุเทพ-อาศรม

การเข้าเป็นแฟรนไชส์จี้ของร้านวาสุเทพอาศรมมีขั้นตอนดังนี้

1. ผู้ที่สนใจเข้าเป็นแฟรนไชส์จี้ของร้านวาสุเทพ-อาศรมต้องศึกษาการดำเนินงาน จุดประสงค์ ในการก่อตั้งร้าน รูปแบบการลงทุน และคุณสมบัติของแฟรนไชส์จี้
2. แฟรนไชส์จี้เลือกรูปแบบการลงทุนที่เหมาะสมกับตนเอง
3. เสนอทำเลที่ตั้ง และแสดงสำเนาบัญชีเงินฝากธนาคารประจำย้อนหลัง 6 เดือนต่อสถาบันการแพทย์แผนไทย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4. เมื่อได้รับการคัดเลือกจากสถาบันการแพทย์แผนไทยให้เป็นแฟรนไชส์ซีของร้านवासเทพ-อาศรม ต้องเข้ารับการอบรมเพื่อการบริหารร้าน

### ข้อดี และข้อเสียของระบบแฟรนไชส์ของร้านवासเทพ-อาศรม

#### ข้อดีของระบบแฟรนไชส์ที่มีต่อสถาบันการแพทย์แผนไทย (แฟรนไชส์ซอร์)

1. ในด้านเงินทุน สถาบันการแพทย์แผนไทยสามารถขยายกิจการโดยใช้เงินทุนไม่มากนัก
2. การขยายตัวของกิจการร้านवासเทพ-อาศรมเป็นไปอย่างรวดเร็ว เนื่องจากเป็นการขายแฟรนไชส์
3. สถาบันการแพทย์แผนไทยมีอำนาจต่อรองในการซื้อสินค้าจากซัพพลายเออร์ เพราะถ้ามีสาขาแฟรนไชส์จำนวนมาก ความต้องการสินค้าจำนวนมากจะทำให้อำนาจการต่อรองในการซื้อสินค้าจากซัพพลายเออร์มากขึ้นด้วย

#### ข้อเสียของระบบแฟรนไชส์ที่มีต่อสถาบันการแพทย์แผนไทย (แฟรนไชส์ซอร์)

1. ความขัดแย้งที่อาจเกิดขึ้นได้ระหว่างสถาบันการแพทย์แผนไทย (แฟรนไชส์ซอร์) และแฟรนไชส์ซี ทำให้เกิดปัญหาในการดำเนินงานและควบคุมดูแล
2. การเสียชื่อเสียง หากแฟรนไชส์ซีประกอบกิจการไม่ประสบผลสำเร็จ ความขัดแย้งต่าง ๆ ก็อาจเกิดมากขึ้น การปฏิบัติตามระบบของแฟรนไชส์ซีก็จะน้อยลง มาตรฐานต่าง ๆ ของระบบก็อาจเปลี่ยนแปลงไป ทำให้ชื่อเสียงต่าง ๆ ของระบบถูกกระทบกระเทือนได้โดยเฉพาะในสายตาของผู้บริโภค
3. การสูญเสียความลับ เพราะระบบแฟรนไชส์เป็นเรื่องของการถ่ายทอดความรู้ ประสบการณ์ และเคล็ดลับในการดำเนินธุรกิจของสถาบันการแพทย์แผนไทย (แฟรนไชส์ซอร์) ให้กับแฟรนไชส์ซี เพื่อแลกกับเงินทุนและค่าใช้สิทธิต่าง ๆ ถ้าเกิดการขัดแย้งกันและไม่อาจรักษาความสัมพันธ์ไว้ได้ อาจเกิดคู่แข่งทางการค้าที่เคยเป็นแฟรนไชส์ซีในระบบมาก่อน
4. การสูญเสียการควบคุม เพราะสาขาของแฟรนไชส์ไม่ใช่สาขาของสถาบันการแพทย์แผนไทย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### ข้อดีของระบบแฟรนไชส์ที่มีต่อแฟรนไชส์ซี

1. แฟรนไชส์ซีได้รับความรู้ (Know how) และเทคนิคต่าง ๆ ทางการค้าโดยผ่านการอบรมอย่างต่อเนื่องจากสถาบันการแพทย์แผนไทย
2. แฟรนไชส์ซีได้เครื่องหมายการค้า ลดความเสี่ยงโดยอาศัยชื่อเสียงของแฟรนไชส์ซอร์
3. แฟรนไชส์ซีประหยัดเวลาในการส่งเสริมการขาย เพราะสถาบันการแพทย์แผนไทย (แฟรนไชส์ซอร์) มีแผนและทำหน้าที่ในการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ให้
4. เป็นเจ้าของกิจการของตนเอง
5. สถาบันการแพทย์แผนไทยจะจัดส่งเจ้าหน้าที่ ไปช่วยเหลือให้คำปรึกษา แก้ไขปัญหาต่าง ๆ อย่างสม่ำเสมอ หรือแล้วแต่กรณีที่ร้องขอ ช่วยตรวจสอบคลังสินค้า จัดส่งสินค้าที่มีประสิทธิภาพ และคุณภาพให้

### ข้อเสียของระบบแฟรนไชส์ที่มีต่อแฟรนไชส์ซี

1. ด้านเงินทุน การลงทุน และค่าใช้จ่าย การชำระค่าตอบแทน แฟรนไชส์ซีจะต้องจ่ายค่าใช้จ่ายมากกว่าการลงทุนเปิดร้านด้วยตนเอง เพราะมีสิ่งที่จะต้องจ่ายเพิ่มขึ้น คือ ค่าแฟรนไชส์ฟิ คัลออยล์ต่อเนื่อง และอาจจะต้องใช้งบประมาณในการออกแบบตกแต่งมากกว่าปกติเพื่อให้ได้ ตามรูปแบบของสถาบันการแพทย์แผนไทย
2. ความไม่เป็นอิสระ มีข้อจำกัดในการดำเนินงานในระบบแฟรนไชส์
3. ผลกระทบจากภาพพจน์ที่เสียจากสถาบันการแพทย์แผนไทย (แฟรนไชส์ซอร์) หรือ แฟรนไชส์ซีอื่น ๆ
4. แฟรนไชส์ซีมีโอกาสถูกเลิกสัญญา เนื่องจากกฎระเบียบหรือสัญญาในการทำแฟรนไชส์ นั้นค่อนข้างเข้มงวด เคร่งครัด ถ้าหากแฟรนไชส์ซีทำกระการใด ๆ ที่ไม่ได้รับความเห็นชอบ อาจ ถูกบอกเลิกสัญญาได้

### การจัดการร้านวาสุเทพ-อาศรม

ในการศึกษาครั้งนี้ได้เลือกรูปแบบในการลงทุนแบบเอ เป็นร้านเดี่ยว มีการให้บริการ นวด อบอุ่น ประคบสมุนไพร โดยใช้ประโยชน์จากอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น ขนาดพื้นที่ 100 ตารางเมตร การจัดการร้านวาสุเทพ-อาศรมในระบบแฟรนไชส์รูปแบบเอ มีดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1. ใช้พนักงานประมาณ 8 คน โดยมีหน้าดังนี้ (ภาพที่ 1)

- 1.1 ผู้จัดการร้าน จำนวน 1 คน ทำหน้าที่ดูแล และจัดการร้าน
- 1.2 พนักงานขาย จำนวน 2 คน ทำหน้าที่ขายสินค้า และแนะนำสินค้าแก่ลูกค้า
- 1.3 แพทย์แผนไทย จำนวน 1 คน ทำหน้าที่ตรวจรักษา และแนะนำยาให้แก่ลูกค้า
- 1.4 พนักงานนวด จำนวน 3 คน ให้บริการนวด อบ ประคบสมุนไพร
- 1.5 พนักงานบัญชี จำนวน 1 คน



ภาพที่ 1 ผังการจัดองค์การของร้านवासเทพ-อาศรม  
ที่มา: (กระทรวงสาธารณสุข, 2542)

2. การให้บริการขายสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ จะเปิดทำการทุกวัน ในเวลา 9.00 น. - 20.00 น.

3. การใช้ประโยชน์จากอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น โดยชั้นที่ 1 จัดเป็นร้านขายสมุนไพร และผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ โดยมีชั้นที่ 1 มีแผนผังของร้านवासเทพ-อาศรมดังนี้ (ภาพที่ 2)

จากแผนผังร้านवासเทพ-อาศรม เป็นการใช้ประโยชน์จากอาคารพาณิชย์ชั้นที่ 1 จัดเป็นร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ โดยสัญลักษณ์ต่าง ๆ มีความหมายดังนี้

หมายเลข 1 คือ ประตูทางเข้าออกของร้านवासเทพ-อาศรม

หมายเลข 2 คือ สถานที่เก็บเงินจากลูกค้า เมื่อลูกค้าเลือกซื้อสินค้าได้แล้ว นำสินค้ามาจ่ายเงินที่บริเวณนี้

หมายเลข 3 คือ สถานที่จัดดอกไม้สำหรับสินค้าหมวดดอกไม้สดและดอกไม้แห้ง

หมายเลข 4 คือ ประตูทางเข้าออกห้องนวด อบตัว ประคบสมุนไพร

หมายเลข 5 คือ ห้องนวด อบตัว ประคบสมุนไพร

หมายเลข 6 คือ ชั้นวางผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ

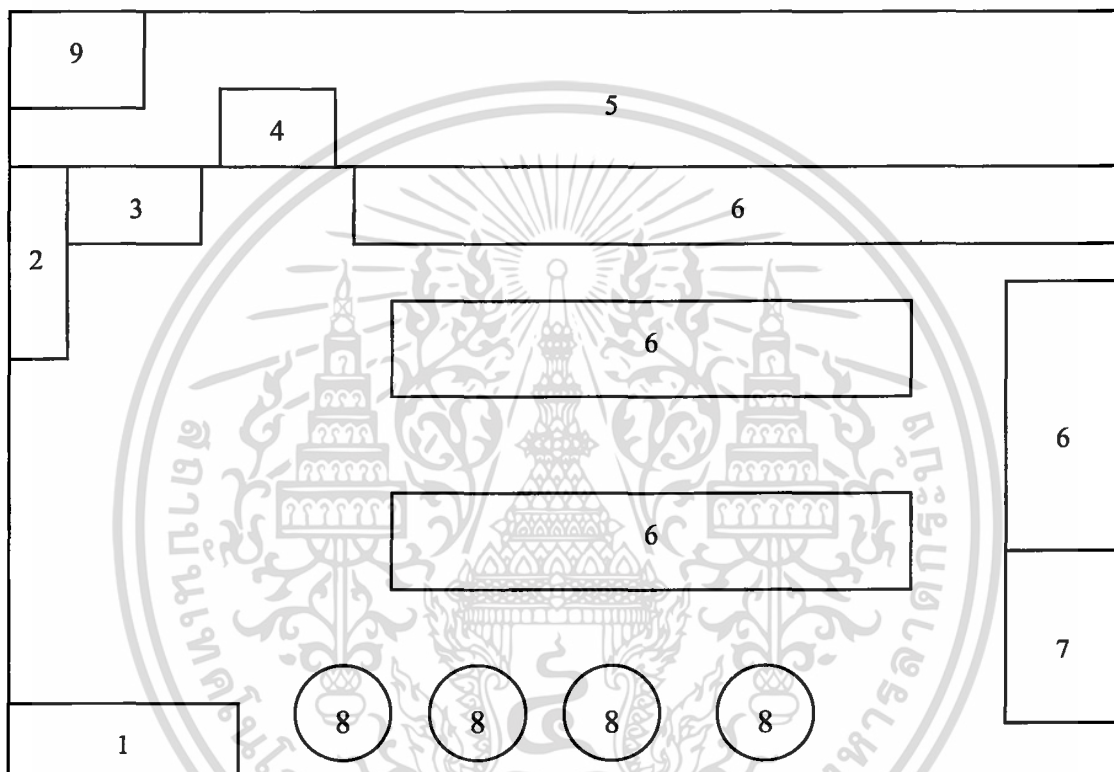
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

หมายเลข 7 คือ สถานที่ขายไอศกรีม

หมายเลข 8 คือ โต๊ะนั่งรับประทานไอศกรีม และนั่งพักผ่อนสำหรับลูกค้า

หมายเลข 9 คือ บันไดทางขึ้นลง

ส่วนในชั้นที่ 2 เป็นสถานที่เก็บสินค้า และในชั้นที่ 3 เป็นสำนักงาน และสถานที่พักผ่อนของพนักงาน



ภาพที่ 2 แผนผังร้านวาสุเทพ-อาศรม

ที่มา: (กระทรวงสาธารณสุข, 2542)

### สินค้า และบริการของร้านวาสุเทพ-อาศรม

ปัจจุบันสินค้าที่นำมาจำหน่ายในร้านวาสุเทพ-อาศรม แบ่งได้เป็นผลิตภัณฑ์ 19 หมวด และบริการ 1 หมวด ซึ่งเป็นสินค้าที่มีแหล่งผลิตมาจากโครงการหลวง กลุ่มเกษตรกร และกลุ่มแม่บ้านที่ได้รับการส่งเสริมการผลิตที่มีมาตรฐาน และศูนย์วิจัยพัฒนาของสถาบันการแพทย์แผนไทย ประกอบด้วย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1. หมวดยาแผนโบราณ ประกอบด้วย ยาธาตุบรรจบ ยากวาดสมานลีน ยากวาดแสงหมึก ฟ้าทะลายโจร 100 แคปซูล ฟ้าทะลายโจร 50 แคปซูล ยาหอมทิพย์โอสถ ยาหอมชนะลม ยาหม่อง เสลดพังพอน ยาอมรสมะนาว ยาอมรสส้ม ยาอมรสบัว ยิมเสนน้ำสำลี
2. หมวดยาสามัญประจำบ้าน ประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ยาระบายมะขามแขก ยาอม มะแว้ง ผลิตภัณฑ์ขมิ้นชันแคปซูล ครีมไฟลิจิชาด ครีมพญาขอ เจลว่านหางจระเข้
3. หมวดสมุนไพร ประกอบด้วย หล้าหวาน ขมิ้นผง ดอกคำฝอย ยาอบสมุนไพร
4. หมวดอาหารแห้ง และธัญพืช ประกอบด้วย ถั่วเขียว งาดำป่น จมูกข้าวสำลี วุ้นเส้น ไม้พอกสี (40 กรัม) วุ้นเส้นไม้พอกสี (75 กรัม) วุ้นเส้นไม้พอกสี (100 กรัม) วุ้นเส้นไม้พอกสี (400 กรัม) ข้าวโอ๊ต ชุดแกงจืด ข้าวซ้อมมือหอมมะลิ 2 กิโลกรัม ข้าวอนามัย 2 กิโลกรัม โจ๊ก ข้าวกล้อง ข้าวกล้องหอมมะลิ 1 กิโลกรัม ข้าวกล้อง 1 กิโลกรัม
5. หมวดอาหารสำเร็จรูป ประกอบด้วย น้ำพริกเผาโปรตีน น้ำพริกเผาเห็ดหอม โปรตีน เกษตรผัดพริก ก้างปลาทอด
6. หมวดอาหารเสริม ประกอบด้วย กระเทียมสกัด 50 แคปซูล กระเทียมเม็ดเคลือบ กระเทียมสกัด (ผง)
7. หมวดอาหารสด ประกอบด้วย นมข้นหวาน นมสด 250 ซีซี นมสด 500 ซีซี นมสด 1000 ซีซี
8. หมวดเครื่องดื่ม ประกอบด้วย ชาวางจืดชนิดซองชา ชาดอกคำฝอยชนิดซอง ชาหญ้า หนวดแมวซองชา ชามะขามแขกซองชา ชาลูกใต้ใบซองชา น้ำกระเจี๊ยบกระป๋อง น้ำมะตูม กระป๋อง น้ำตะไคร้กระป๋อง น้ำเสารส น้ำส้ม น้ำแอปเปิ้ล น้ำแครอท น้ำสัปรด น้ำองุ่น น้ำฝรั่ง น้ำเห็ดหลินจือผสมน้ำผึ้ง น้ำเห็ดหลินจือผสมเก็กฮวย
9. หมวดไอศกรีมสมุนไพร ประกอบด้วย ถ้วยเล็ก และถ้วยใหญ่
10. หมวดผลิตภัณฑ์ธรรมชาติปลอดสารพิษ ประกอบด้วย น้ำผึ้ง 200 กรัม น้ำผึ้งขวดใหญ่ น้ำผึ้งหลอด มะเขือเปราะ มะเขือม่วง มะเขือเทศ ผักกาดหอม ผักกาดขาว ผักกาดม่วง ใบบัวบก ถั่วพลู เห็ดเข็มทอง พริกหวาน แบลเบอร์รี่ ข้าวโพดฝักอ่อน แครอท ข้าวโพดหวาน ดอกกะหล่ำ ผักกาดหางหงส์ กะหล่ำปลี กะหล่ำปลีสีม่วง ส้ม (กิโลกรัม) ฝรั่ง (กิโลกรัม) สตอเบอร์รี่ ลูกท้อ แอปเปิ้ล
11. หมวดขนมขบเคี้ยว ประกอบด้วย งาแผ่นอบน้ำผึ้ง ข้าวแต่น เมล็ดทานตะวันอบ 40 กรัม เมล็ดทานตะวันอบน้ำผึ้ง คุกกี้แห้งถั่วเหลือง ผลไม้อบกรอบกล่องใหญ่ ผลไม้อบกรอบ กล่องเล็ก มะขามเม็ดคอก มะขามแผ่นคอก ลูกช็อคอบแห้ง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

12. หมวดเครื่องปรุงรส ประกอบด้วย น้ำตาลทรายแดง ซีอิ๊วขาวเห็ดหอม 200 ซีซี ซีอิ๊วขาวเห็ดหอม 630 ซีซี ซอสพริก 200 ซีซี ซอสมะเขือเทศ 200 ซีซี พริกไทยป่น

13. หมวดเครื่องสำอาง ประกอบด้วย แชมพู ครีมนวดผม น้ำมันนวดผมตะไคร้หอม ครีมนวดผมมะกรูด แชมพูมะกรูด ฟงซ์หน้า ยาสีฟันข่อย สบู่ยาสมุนไพรดินสอพอง

14. หมวดสื่อความรู้ ประกอบด้วย หนังสือ แผ่นซีดี วีดีโอ

15. หมวดผลิตภัณฑ์ป้องกันแมลง ประกอบด้วย ยากันยุงตะไคร้หอม สารป้องกันยุงตะไคร้หอม น้ำหอมไล่ยุง น้ำหอมไล่ยุง (ชนิดเติม)

16. หมวดผลิตภัณฑ์ทำความสะอาด ประกอบด้วย โฆดามง ผงดูดกลิ่นรองเท้าน้ำ ผงดูดกลิ่นในรถ น้ำยาดับกลิ่น

17. หมวดของขวัญและชุดพิเศษต่าง ๆ ประกอบด้วย ชุดสังฆทาน ชุดเทียนแพร น้ำหอมวันเกิด (เล็ก) น้ำหอมวันเกิด (ใหญ่) น้ำเห็ดหลินจือชุดของขวัญ

18. หมวดดอกไม้สด ดอกไม้แห้ง ประกอบด้วย แจกันดอกไม้สด แจกันดอกไม้แห้ง กระเช้าดอกไม้สด กระเช้าดอกไม้แห้ง ช่อดอกไม้สด ช่อดอกไม้แห้ง

19. หมวดอุปกรณ์นวดตัวเอง ประกอบด้วย พ้อหอมใหญ่ หอมเล็ก หอมกะลา หอมไม้ลำนมสาว หรือหอมอมไม้ ตะขอนวดตัววิไล ลูกกลิ้งสายนวดตัว รวงลูกกิดนวดเท้า รวงไม้ไผ่ขนาดเท้า ไม้ขนาดตัว กระจ่าขนาดตัว หอมอนไม้ หอมเสลาจี้ หอมชาวเล

20. หมวดบริการ ประกอบด้วย การตรวจวินิจฉัย และรักษาโรคด้วยการแพทย์แผนไทย โดยแพทย์แผนโบราณ นวดแผนไทยเพื่อสุขภาพและรักษาโรคโดยผู้เชี่ยวชาญด้านการนวด อบตัวสมุนไพรเพื่อสุขภาพ ประคบสมุนไพร

ประโยชน์ของการนวดแผนโบราณมีดังนี้ การนวดแผนโบราณเป็นวิธีการบำบัดและรักษาโรคของคนไทยที่มีมาแต่ดั้งเดิม เพื่อการบรรเทาอาการปวดเมื่อย ฟกช้ำ หรือกดบริเวณที่เจ็บ จึงได้พัฒนามาเป็นการนวดเพื่อบำบัดโรคต่าง ๆ ประโยชน์ที่ได้รับคือ ลดอาการปวดเมื่อยตามกล้ามเนื้อ ลดการติดขัดของข้อต่อกระดูก ช่วยกระตุ้นกล้ามเนื้อที่อ่อนให้แข็งแรง ลดอาการเกร็งของกล้ามเนื้อ ช่วยเพิ่มการหมุนเวียนของโลหิตในร่างกาย

ประโยชน์ของการอบไอน้ำสมุนไพรมีดังนี้ การอบไอน้ำที่ได้จากการต้มสมุนไพร เป็นวิธีบำบัดรักษาอย่างหนึ่ง ซึ่งเริ่มต้นจากประสบการณ์ การนั่งกระโจมในหญิงหลังคลอด ช่วยให้การไหลเวียนของโลหิตดีขึ้น ผิวพรรณเปล่งปลั่งมีน้ำมีนวล ซึ่งประโยชน์ส่วนใหญ่ ๆ ที่ได้รับคือ ช่วยชำระล้าง และขับของเสียออกจากร่างกายทางผิวหนัง ช่วยผ่อนคลายกล้ามเนื้อ และเส้นเอ็น ช่วยบำรุงผิวพรรณบรรเทาอาการคัน รักษาผดผื่น ช่วยทำให้น้ำหนักร่างกายลดลง ช่วยทำให้หญิงหลังคลอดบุตร แข็งแรงเร็วขึ้น มดลูกแห้งเข้าอุ้งเร็ว บรรเทาอาการบวม แก้เหน็บชา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประโยชน์ของการประคบสมุนไพร การประคบสมุนไพร คือ การใช้สมุนไพรหลายอย่าง มาห่อรวมกัน เช่น ใพล ขมิ้นชันขมิ้นอ้อย ตะไคร้ มะกรูด และการบูร แล้วนำมาประคบ เป็นวิธีการบำบัดรักษาของแพทย์แผนไทยประโยชน์ที่ได้รับคือ ช่วยให้เนื้อเยื่อพังผืดยืดตัวออก ลดการติดขัดของข้อต่อบริเวณที่ประคบ ลดอาการเกร็งของกล้ามเนื้อ บรรเทาอาการปวดเมื่อย เพิ่มการไหลเวียนของเลือดในร่างกาย



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## บทที่ 4

### ผลการศึกษาความเป็นไปได้

ในบทนี้เป็นผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด ความเป็นไปได้ทางเทคนิค และความเป็นไปได้ทางการเงิน ในการลงทุนและเสนอแนวทางในการลงทุนร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพในระบบแฟรนไชส์ของร้านवासเทพ-อาศรม ในเขตวัฒนา จังหวัดกรุงเทพมหานคร ดังนั้นการศึกษาในบทนี้จะกล่าวถึงการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาด ความเป็นไปได้ทางเทคนิค และความเป็นไปได้ทางการเงินของร้านवासเทพ-อาศรมในระบบแฟรนไชส์ โดยการศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาดพิจารณาถึงการวิเคราะห์สภาวะตลาด ผลการพยากรณ์ความต้องการของตลาด และผลการประมาณยอดขายสินค้า การศึกษาความเป็นไปได้ทางเทคนิคพิจารณาถึงทำเลที่ตั้ง ผลิตภัณฑ์และคุณลักษณะเฉพาะของผลิตภัณฑ์ ปริมาณและคุณภาพของแรงงานที่ต้องการ และการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินพิจารณาถึงการประมาณการด้านเงินทุน ระยะเวลาคืนทุน ต้นทุนเงินทุนของโครงการ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย และอัตราผลตอบแทนของโครงการ เพื่อช่วยนักลงทุนในการตัดสินใจลงทุนร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพในระบบแฟรนไชส์ของร้านवासเทพ-อาศรมในเขตวัฒนา จังหวัดกรุงเทพมหานคร โดยมีรายละเอียดดังนี้

### การศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาดของโครงการร้านवासเทพ-อาศรมในเขตวัฒนา จังหวัดกรุงเทพมหานคร แบ่งเป็นขั้นตอนใหญ่ ๆ ได้ 4 ขั้นตอน คือ การวิเคราะห์สภาวะตลาด การพยากรณ์ความต้องการของตลาด การประมาณยอดขายสินค้า และการสรุปผลการศึกษาด้านการตลาด

#### วิเคราะห์สภาวะตลาด

##### ขนาดของตลาด

ในการศึกษาครั้งนี้ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ของร้านवासเทพ-อาศรมในเขตวัฒนา จังหวัดกรุงเทพมหานคร จากที่กล่าวมาแล้วในความสำคัญและปัญหาของการศึกษา ในเขตวัฒนา เป็นเขตที่น่าสนใจและเหมาะสมในการลงทุนธุรกิจร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพใน  
เอกสารนี้เป็นเอกสารลิขสิทธิ์สงวนไว้สำหรับการแข่งขันเพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่ออนุญาตให้นำไปใช้  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ระบบแฟรนไชส์ของร้านวาสุเทพ-อาศรม เนื่องจากเป็นเขตธุรกิจ มีสถานราชการ บริษัทต่าง ๆ สถาบันการศึกษา โรงเรียน ที่อยู่อาศัย เป็นจำนวนมาก ประชากรในเขตใกล้เคียงเข้ามาทำธุรกิจ ทำงาน หรือเดินทางผ่าน รวมทั้งมีประชากรจากส่วนอื่น ๆ ของประเทศเข้ามาอยู่อาศัยในเขตวัฒนา (ตารางที่ 4) สำรวจ ณ วันที่ 1 ธันวาคม พ.ศ. 2542 ซึ่งในเขตวัฒนา แบ่งออกเป็น 3 แขวง คือ แขวงคลองเตยเหนือ แขวงพระโขนงเหนือ และแขวงคลองตันเหนือ (ตารางที่ 5) ตามข้อมูล จำนวนประชากรและบ้าน ณ วันที่ 1 ธันวาคม พ.ศ. 2543 ของกรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย มีจำนวนประชากรทั้งหมด 80,930 คน เป็นเพศชาย 38,766 คน และเพศหญิง 42,164 คน จำนวนบ้านทั้งหมด 40,989 หลัง อัตราเฉลี่ยมีประชากรอยู่ในบ้านละ 2 คน โดยประมาณ และเขตวัฒนายังมีพื้นที่ติดต่อกับเขตอื่น ๆ ดังนี้ ทิศเหนือ และทิศตะวันออกเฉียงเหนือ ติดเขตห้วยขวาง ทิศตะวันออกเฉียงใต้ติดเขตคลองเตย ทิศใต้ติดเขตพระโขนง ทิศตะวันตกเฉียงใต้ ติดเขตปทุมวัน ทิศตะวันตกเฉียงเหนือติดเขตราษฎร์บุรี ซึ่งมีประชากรรวมกันประมาณ 661,835 คน ซึ่งแสดงให้เห็นว่าควรจะลงทุนเปิดธุรกิจร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาด

### แนวโน้มของตลาด

คนไทยรู้จักและคุ้นเคยกับสมุนไพรเป็นอย่างดี เรียนรู้และนำมาใช้ประโยชน์ในหลาย ๆ ด้าน ภาครัฐโดยกระทรวงสาธารณสุข ได้เล็งเห็นความสำคัญของสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ ได้กำหนดนโยบายสนับสนุนและฟื้นฟูการแพทย์แผนไทย ส่งเสริมให้ประชาชนใช้ยาสมุนไพรในการรักษาอาการเจ็บป่วยและส่งเสริมการวิจัย จนทำให้เกิดการผลิตยาสำเร็จรูปโดยองค์การเภสัชกรรม และได้กำหนดเป้าหมายในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 8 ดังนี้ ลดการใช้ยาแผนปัจจุบัน เพิ่มการใช้ยาสมุนไพร ลดการใช้เทคโนโลยีทางการแพทย์และเภสัชกรรมที่ฟุ่มเฟือย และเน้นวิธีการรักษาโรคแบบไทยที่เรียบง่าย

ในปัจจุบันคนจึงหันมาห่วงใยสุขภาพกันมากขึ้น สมุนไพร ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ และการแพทย์แผนไทย กลับมาเป็นที่นิยมของคนไทยในปัจจุบัน การค้าสมุนไพรในประเทศในปี พ.ศ. 2543 นี้ บริษัท ศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด ได้คาดว่า มูลค่าของผลิตภัณฑ์สมุนไพรในประเทศจะมีมูลค่าเพิ่มขึ้นเป็น 39,000 ล้านบาท และยังมีอัตราการขยายตัวของตลาดร้อยละ 30 ต่อเนื่องจากปี พ.ศ. 2542 (ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 2543) ดังนั้นเมื่อมูลค่าการค้าสมุนไพร และผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรในประเทศเพิ่มขึ้น แนวโน้มของตลาดการซื้อขายสมุนไพรในร้านค้าต่าง ๆ ของผู้บริโภคย่อมจะเพิ่มขึ้นด้วย จึงควรมีร้านซึ่งเป็นแหล่งขายสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพจากสมุนไพร เพื่อเป็นการตอบสนองความต้องการของตลาด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4 จำนวนที่พักอาศัยของเขตวัฒนา และเขตใกล้เคียง

เขต	วัฒนา	ห้วยขวาง	ราชเทวี	คลองเตย	ปทุมวัน	พระโขนง	รวม
บ้าน (หลัง)	37,402	29,135	22,177	47,527	19,846	30,367	186,454
บ้านชั่วคราว (หลัง)	99	891	168	1,824	200	45	3,227
โรงพยาบาล (แห่ง)	4	2	7	2	2	0	17
โรงแรม (แห่ง)	2	0	7	2	6	0	17
วัด (แห่ง)	4	3	3	4	8	4	26
สำนักสงฆ์ (แห่ง)	2	2	0	1	0	0	5
สถานศึกษา (แห่ง)	9	7	10	5	5	47	83
โรงงาน (แห่ง)	1	0	0	22	1	3	27
หอพัก (แห่ง)	14	1	5	5	1	1	27
ตึกแถว (แห่ง)	200	51	521	36	228	64	1,100
ห้องแถว (แห่ง)	9	0	14	1	22	4	50
ตึก (แห่ง)	252	25	757	65	55	524	1,678
ร้านค้า (ร้าน)	9	7	91	4	14	1	126
สำนักงาน (แห่ง)	24	452	18	18	79	10	601
อาคารชุด (แห่ง)	2,667	365	164	1,421	1,420	1,130	7,167
สถานที่ราชการ (แห่ง)	56	6	76	158	380	453	1,129
รัฐวิสาหกิจ (แห่ง)	1	3	29	11	3	71	118
แฟลต (แฟลต)	0	7	802	676	2,231	2	3,718
ห้างหุ้นส่วน (แห่ง)	0	1	0	0	0	0	1
บริษัท (แห่ง)	0	4		0	0	0	4
ทาวน์เฮ้าส์ (แห่ง)	0	19	0	0	0	0	19
อื่น ๆ	42	105	14	197	40	3	401
รวม	40,797	31,086	24,863	51,979	24,541	32,729	205,995

ที่มา: (กระทรวงมหาดไทย, 2543ก)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 5 จำนวนประชากรและบ้านของเขตวัฒนา และเขตใกล้เคียง

แขวง/เขต	ชาย (คน)	หญิง (คน)	รวม (คน)	บ้าน (หลัง)
เขตวัฒนา	38,766	42,164	80,930	40,989
แขวงคลองเตยเหนือ	4,186	4,457	8,643	7,297
แขวงคลองตันเหนือ	21,720	23,546	45,266	23,894
แขวงพระโขนงเหนือ	12,860	14,161	27,021	9,798
เขตพระโขนง	47,576	53,029	100,605	32,851
เขตราชเทวี	73,488	74,650	148,138	26,408
เขตคลองเตย	67,874	71,167	139,041	52,089
เขตห้วยขวาง	38,695	40,506	80,201	30,173
เขตปทุมวัน	56,255	56,665	112,920	25,169
รวม	322,654	338,181	661,835	207,679

ที่มา: (กระทรวงมหาดไทย, 2543ค)

#### พยากรณ์ความต้องการของตลาด

การพยากรณ์ปริมาณอุปสงค์ของสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ โดยใช้เทคนิคการพยากรณ์เชิงคุณภาพด้วยวิธีการพยากรณ์โดยใช้การวิจัยตลาด (market research) ของสถาบันการแพทย์แผนไทย (ตารางผนวกที่ 1) โดยวิธีสุ่มตัวอย่าง จำนวน 1,000 ตัวอย่าง จากผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายในจังหวัดกรุงเทพมหานคร รวมทั้งพิจารณาถึงปัจจัยต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

#### กลุ่มผู้บริโภค (Customer Group)

กลุ่มผู้บริโภคสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพในเขตวัฒนา และเขตใกล้เคียง ได้แก่ เขตห้วยขวาง เขตคลองเตย เขตพระโขนง เขตปทุมวัน และเขตราชเทวี กลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายคือ กลุ่มคนทำงาน และผู้สูงอายุที่มีรายได้ปานกลางถึงรายได้สูง อายุประมาณ 20 ปีขึ้นไป รวมประชากรประมาณ 367,561 คน (ตารางที่ 6) สํารวจ ณ วันที่ 1 ธันวาคม พ.ศ. 2542

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### ขอบเขตพื้นที่

ในการศึกษานี้ได้เลือกรูปแบบในการลงทุนแบบเอ เป็นร้านเดี่ยว มีการให้บริการ นวด อบตัว ประคบสมุนไพร โดยใช้ประโยชน์จากอาคารพาณิชย์ขนาดพื้นที่ 100 ตารางเมตร ในเขตวัฒนา สุขุมวิท 21 จังหวัดกรุงเทพมหานคร

### ระยะเวลา (Time Period)

ในการศึกษานี้มีอายุโครงการ 5 ปี ซึ่งเป็นอายุของสัญญาซื้อขายแฟรนไชส์ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2545 - 2549

ตารางที่ 6 จำนวนประชากรแยกตามช่วงอายุของเขตวัฒนา และเขตใกล้เคียง (คน)

เขต	วัฒนา	ห้วยขวาง	พระโขนง	ราชเทวี	คลองเตย	ปทุมวัน	รวม
น้อยกว่า 1 ปี - 9 ปี	9,398	9,550	12,993	9,958	16,962	7,907	66,768
10 ปี - 19 ปี	10,706	10,962	14,149	12,579	19,979	10,040	78,415
20 ปี - 29 ปี	12,164	12,854	15,615	14,385	22,846	12,493	90,357
30 ปี - 39 ปี	12,744	13,414	19,017	13,624	23,984	10,726	93,509
40 ปี - 49 ปี	12,071	11,775	16,195	12,499	20,868	10,230	83,638
50 ปี - 59 ปี	8,007	6,972	8,733	7,349	11,948	5,905	48,914
60 ปี - 69 ปี	5,511	4,123	5,477	4,692	7,985	3,845	31,633
70 ปี - 79 ปี	2,772	1,609	2,243	2,016	3,323	1,420	13,383
80 ปี - 89 ปี	1,006	514	574	690	1,104	391	4,279
90 ปี - 99 ปี	268	105	129	263	338	110	1,213
100ปี -100ปีขึ้นไป	152	32	47	105	224	75	635
20 ปี ขึ้นไป	54,695	51,398	68,030	55,623	92,620	45,195	367,561
รวม	74,799	71,910	95,172	78,160	129,561	63,142	512,744

ที่มา: (กระทรวงมหาดไทย, 2543ข)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## สภาวะการแข่งขัน

คู่แข่งทางตรง ได้แก่ กลุ่มผู้จัดจำหน่ายที่มีในตลาดปัจจุบัน ซึ่งส่วนใหญ่เป็นทั้งผู้ผลิตและจัดจำหน่ายในขณะเดียวกัน โดยมีการผลิตตั้งแต่ระดับครัวเรือน ไปจนถึงรูปแบบของโรงงานอุตสาหกรรม ทั้งในรูปแบบขององค์กรธุรกิจเอกชนและองค์กรเพื่อสังคมที่ไม่แสวงหากำไร ในบางกลุ่มอาจเป็นผู้จัดจำหน่ายเพียงอย่างเดียว ไม่ได้ทำการผลิตเองโดยตรง จากที่ได้กล่าวถึงในหัวข้อขอบเขตตลาด ในเขตวัฒนา มีพื้นที่ติดต่อเขตใกล้เคียง ได้แก่ เขตห้วยขวาง เขตคลองเตย เขตพระโขนง เขตปทุมวัน และเขตราชเทวี ในเขตวัฒนานั้นยังไม่มีร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ แต่มีในเขตใกล้เคียงได้แก่ ในเขตห้วยขวางมีจำนวน 1 ร้าน คือร้านกรีนเอ็กซ์ ในเขตคลองเตยมีจำนวน 1 ร้าน คือร้านเดอะเซอร์ส ในเขตพระโขนงมีจำนวน 1 ร้าน คือร้านบ้านอู่น ในเขตปทุมวันมีจำนวน 1 ร้าน คือร้านบ้านต้นมะขาม (ตารางที่ 7) ถือเป็นคู่แข่งทางตรง

## ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix)

องค์ประกอบที่สำคัญในการดำเนินงานการตลาด การผสมเข้ากันได้อย่างดี เป็นอันหนึ่งอันเดียวกันของการกำหนดราคา การส่งเสริมการขายผลิตภัณฑ์ที่เสนอขาย และระบบการจัดจำหน่าย ซึ่งได้มีการจัดออกแบบเพื่อใช้สำหรับการเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคที่ต้องการ เป็นปัจจัยที่กิจกรรมสามารถควบคุมได้ ซึ่งทุกปัจจัยต่างก็มีความสำคัญต่อความสำเร็จทางเป้าหมายทางการตลาด กิจกรรมธุรกิจจะต้องสร้างส่วนประสมทางการตลาดที่เหมาะสม ส่วนประสมทางการตลาดประกอบด้วย

1. ผลิตภัณฑ์ (Product) รูปแบบ รูปร่างของสินค้า หรือรวมไปถึงบริการที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์นั้น ๆ ส่วนที่สำคัญที่สุดของผลิตภัณฑ์คือ การมุ่งพัฒนาให้มีสิ่งซึ่งสามารถตอบสนองความต้องการของตลาดกลุ่มเป้าหมายได้ โดยเน้นถึงการสร้างความพอใจให้แก่ผู้บริโภคและสนองความต้องการของผู้บริโภคเป็นสำคัญ ผลิตภัณฑ์ของร้านवासเทพ-อาศรมเป็นสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ เป็นสินค้าอุปโภคบริโภคที่ผลิตสำเร็จรูปแล้ว เป็นสินค้าเจาะจงชื่อ ส่วนใหญ่ทางสถาบันการแพทย์แผนไทยจะสั่งซื้อจากซัพพลายเออร์ ได้แก่ โครงการหลวง กลุ่มเกษตรกร กลุ่มแม่บ้านที่ได้รับการส่งเสริมการผลิตที่มีมาตรฐาน และองค์การเภสัชกรรม เป็นต้น ส่วนสมุนไพรดิบและแห้งนั้นจะรวบรวมจากศูนย์วัตถุดิบสมุนไพรของสถาบันการแพทย์แผนไทย นอกจากสินค้ายังมีบริการคือ ตรวจวินิจฉัย และรักษาโรคด้วยการแพทย์แผนไทย โดยแพทย์แผนโบราณ นวดแผนไทย เพื่อสุขภาพและรักษาโรคโดยผู้เชี่ยวชาญด้านการนวด อบตัวสมุนไพรเพื่อสุขภาพ และประคบสมุนไพร มีพนักงานขายคอยแนะนำสินค้าภายในร้าน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 7 รายชื่อร้านจำหน่ายสมุนไพร และผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพในจังหวัดกรุงเทพมหานคร

ชื่อร้าน	ที่ตั้ง
ร้านกรีนเอ็กซ์	ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน รัชดาภิเษก เขตห้วยขวาง
ร้านเดอะ เซเรส	ชอยสุขุมวิท 39 เขตคลองเตย
ร้านบ้านอุงุ่น	ชอยสุขุมวิท 55 เขตพระโขนง
บ้านต้นมะขาม	ถนนวิฑู เขตปทุมวัน
ร้านกรีนการ์ดั้น	ถนนจรัสศรีเวียง เขตบางรัก
ชมรมเพื่อนธรรมชาติ	ถนนเทศบาลนิมิตนใต้ เขตจตุจักร
ร้านวันสุข	ถนนเพชรเกษม เขตหนองแขม
ร้านไปิะผัก	ท่าเรือพรานนก เขตบางกอกน้อย
ร้านไม้เขียว	ถนนทรงวาด เขตสัมพันธวงศ์
ร้านเซเว่นวี	ห้างสรรพสินค้าแฟชั่นไอร์แลนด์ เขตมีนบุรี
ร้านธรรมชาติ	ถนนงามวงศ์วาน เขตบางเขน
ร้านพลังบุญ	ถนนสุขาภิบาล 1 เขตบึงกุ่ม
ร้านหมอปริญญา	ถนนมหาราช เขตพระนคร
เคนนารีชี้อป	บางกรวย-ไทรน้อย เขตบางบัวทอง
ร้านกรีนเนทชี้อป	ชอยเสนานิคม 1 เขตบางเขน
ร้านชีวสมุนไพร	ถนนพัฒนาการ เขตประเวศ

ที่มา: (รัชมล, 2540: 22)

การบรรจุหีบห่อ สินค้าที่ขายในร้านवासเทพ-อาศรมจะมีสติ๊กเกอร์สัญลักษณ์ของร้านติดอยู่ เพื่อรับรองคุณภาพจากกรมการแพทย์ กระทรวงสาธารณสุข

ปัจจุบันสินค้าที่นำมาจำหน่ายในร้านवासเทพ-อาศรม แบ่งได้เป็นผลิตภัณฑ์ 19 หมวด และบริการ 1 หมวด ดังที่ได้กล่าวมาแล้วในบทที่ 3 หัวข้อสินค้า และบริการของร้านवासเทพ-อาศรม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. การจัดจำหน่าย (Place or Distribution) พิจารณาถึง สถานที่ เวลา และบุคคลที่ สินค้า และบริการควรถูกนำเสนอขายไป ช่องทางการจัดจำหน่าย (channel of distribution) สินค้า ในตลาดผู้บริโภค เป็นกลไกที่จะเคลื่อนย้ายสินค้าจากผู้ผลิต ไปยังผู้บริโภค

ช่องทางการจัดจำหน่ายของร้านवासเทพ-อาศรม คือ การที่ซัพพลายเออร์และศูนย์วัตถุดิบ ส่งสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ให้สถาบันการแพทย์แผนไทยตามคำสั่งซื้อของสถาบันการแพทย์แผนไทย สถาบันการแพทย์แผนไทยจะเก็บสินค้าไว้ที่คลังสินค้าและจะทำการจัดการขนส่งสินค้าหรือ ผลิตภัณฑ์ไปยังแฟรนไชส์ซี จากนั้นแฟรนไชส์ซีก็จำหน่ายให้แก่ผู้บริโภค (ภาพที่ 3)



ภาพที่ 3 ช่องทางการจัดจำหน่ายของร้านवासเทพ-อาศรม  
ที่มา: (กระทรวงสาธารณสุข , 2542)

3. การกำหนดราคา (Price) การกำหนดราคาของร้านवासเทพ-อาศรม สถาบันการแพทย์แผนไทยผู้เป็นแฟรนไชส์ซอร์จะเป็นผู้กำหนดราคา สินค้าทุกชนิดจะราคาเท่ากันทุกสาขา การกำหนดราคาของสถาบันการแพทย์แผนไทย ราคามีการกำหนดให้เหมาะสม เพราะเป็นศูนย์กลางของ ส่วนประสมทางการตลาด และทั่วโลกที่สามารถดึงดูดความสนใจได้ ในการกำหนดราคาต้อง พิจารณาทั้งลักษณะของการแข่งขันในตลาดเป้าหมาย และปฏิภณของลูกค้ของราคาที่แตกต่างกัน หากลูกค้ไม่ยอมรับในเรื่องราคาเมื่อใด ปัญหาที่จะเกิดขึ้น

สถาบันการแพทย์แผนไทย มีนโยบายในการกำหนดราคา คือ ในการกำหนดราคามุ่งรักษาเสถียรภาพของราคาหรือกำไร รักษาระดับราคาสินค้าให้สม่ำเสมอ ระดับราคาสินค้าจะไม่เคลื่อนไหวตามการเปลี่ยนแปลงของต้นทุน แต่ระดับกำไรจะเปลี่ยนแปลงตามต้นทุน

กลยุทธ์ราคา ในการประมาณยอดขายสินค้าต่อปี โดยสถาบันการแพทย์แผนไทยคาดว่าจะเพิ่มราคาขายสินค้าในอัตราร้อยละ 20 ในทุก ๆ 2 ปี ยกเว้นหมวดบริการ ยอดขายและราคาจะคงที่ตลอดเวลา 5 ปี

4. การส่งเสริมการตลาด (Promotion) เป็นการศึกษาเกี่ยวกับกระบวนการติดต่อสื่อสารไปยังตลาดเป้าหมาย เป็นวิธีที่จะบอกให้ลูกค้าทราบเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่เสนอขาย การส่งเสริมการตลาดจะเกี่ยวข้องกับการใช้การสื่อความให้ถึงตลาดเป้าหมายให้ได้ทราบถึงผลิตภัณฑ์ที่ต้องการว่า ได้มีจำหน่าย ณ ที่ใด ณ ระดับราคาใด อาจทำโดยการโฆษณา การส่งเสริมการขาย เป็นต้น วัตถุประสงค์ของการส่งเสริมการตลาด เพื่อบอกให้ลูกค้าทราบว่า มีผลิตภัณฑ์ออกจำหน่ายที่ร้านพยายามชักชวนให้ลูกค้าซื้อ และเพื่อเตือนความทรงจำกับตัวผู้บริโภค งานที่เกี่ยวกับการส่งเสริมการตลาด ประกอบด้วยงานสำคัญ 3 ประการคือ การแจ้งข่าวสาร การโน้มน้าว ชักจูงใจ และการเตือนความจำ นโยบายในการส่งเสริมการตลาดของร้านवासुเทพ-อาศรมมีดังนี้

4.1 การโฆษณานั่นที่ตัวสถาบัน เพื่อสร้างภาพพจน์และชื่อเสียงให้กับตราร้าน วาสุเทพ-อาศรมต่อประชาชนทั่วไป ติดป้ายผ้าประกาศบริเวณเขตพัฒนา และเขตใกล้เคียงเพื่อให้ลูกค้าทราบว่า ร้านवासुเทพ-อาศรมจะเปิดทำการเมื่อไร รวมทั้งวันและเวลาในการเปิดบริการ

4.2 การส่งเสริมการขาย มีการจัดแสดงสินค้าให้ผู้สนใจเข้าชม เพื่อจูงใจผู้ซื้อ การสาธิตผลิตภัณฑ์ แสดงถึงประโยชน์และวิธีใช้ เป็นการกระตุ้นความต้องการของผู้ซื้อ การให้ของแถม เป็นการให้สินค้าฟรีเพื่อเสนอขายสินค้า การลดราคา เพื่อดึงดูดใจผู้บริโภคซื้อสินค้านั้น

4.3 การประชาสัมพันธ์ มีการจัดนิทรรศการและสัมมนาเผยแพร่ความรู้ด้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ รวมทั้งประชาสัมพันธ์ร้านवासुเทพ-อาศรม จัดโดยสถาบันการแพทย์แผนไทย

### การประมาณยอดขายสินค้า

หลังจากพยากรณ์ยอดขายแล้ว จึงทำการการประมาณยอดขายสินค้าของร้านवासुเทพ-อาศรม (ตารางผนวกที่ 1) โดยมีสูตรคือ

$$\text{ยอดขาย} = \text{ปริมาณขาย} \times \text{ราคาขายต่อหน่วย}$$

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การประมาณยอดขายสินค้า 5 ปี (ตารางที่ 8) ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2545 - 2549 โดยนำค่าจากการพยากรณ์ยอดขายต่อเดือนมาทำการประมาณยอดขายสินค้าต่อปี

ตารางที่ 8 การประมาณการยอดขายต่อปี (บาท)

	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
ยอดขายรวม	4,282,782.00	4,632,346.00	5,681,564.40	6,119,040.96	7,649,121.28

ที่มา: (จากตารางภาคผนวกที่ 1)

### สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด

จากการศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด โดยทำการวิเคราะห์สถานะตลาด พบว่าในเขตวัฒนาและเขตใกล้เคียง มีประชากรรวมกันประมาณ 661,835 คน ตลาดสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพเป็นตลาดที่มีขนาดและแนวโน้มทางการตลาดเพิ่มขึ้น โดยในเขตวัฒนายังไม่มีร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ การพยากรณ์ความต้องการของตลาดและการประมาณยอดขายมีแนวโน้มสูงขึ้น จึงสรุปการศึกษาทางการตลาดว่า มีความเหมาะสมที่จะเปิดร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพในระบบเฟรนไชส์ของร้านवासเทพ-อาศรมขึ้นมาเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดในเขตวัฒนา จังหวัดกรุงเทพมหานคร

### การศึกษาความเป็นไปได้ทางเทคนิค

หลังจากทำการศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาดของ โครงการแล้วว่ามีความเป็นไปได้ทางการตลาด จึงทำการศึกษาทางเทคนิค เพื่อให้ทราบว่าโครงการมีความเป็นไปได้ทางเทคนิคหรือไม่ โดยพิจารณาปัจจัยดังต่อไปนี้

### ทำเลที่ตั้ง

ในการศึกษานี้ได้เลือกรูปแบบในการลงทุนแบบเอ เป็นร้านเดี่ยว มีการให้บริการนวด อบตัว ประคบสมุนไพร โดยใช้ประโยชน์จากอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น ขนาดพื้นที่ 100 ตารางเมตร ในเขตวัฒนา จังหวัดกรุงเทพมหานคร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ปัจจัยที่ใช้พิจารณาในการเลือกทำเลที่ตั้ง

1. สถานที่ อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น ขนาดพื้นที่ 100 ตารางเมตร ในเขตวัฒนา จังหวัด กรุงเทพมหานคร ราคาเช่า 30,000 บาท ต่อเดือน โดยใช้ประโยชน์จากชั้นที่ 1 เป็นร้านขาย สมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ ชั้นที่ 2 เป็นสถานที่เก็บสินค้า ชั้นที่ 3 เป็นสำนักงาน และ สถานที่พักผ่อนของพนักงาน

2. วัตถุดิบ ผลิตภัณฑ์ของร้านวาสุเทพ-อาศรมเป็นสมุนไพร และผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ เป็นสินค้าที่ผลิตสำเร็จรูปแล้ว ส่วนใหญ่เป็นการสั่งซื้อจากซัพพลายเออร์ ได้แก่ โครงการหลวง กลุ่มเกษตรกร กลุ่มแม่บ้านที่ได้รับการส่งเสริมการผลิตที่มีมาตรฐาน และองค์การเภสัชกรรม เป็นต้น ส่วนสมุนไพรดิบและแห้งนั้นจะรวบรวมจากศูนย์วัตถุดิบสมุนไพรเชียงราย เชียงใหม่ ลำปาง แพร่ อุตรดิตถ์ สุโขทัย นครสวรรค์ หนองคาย สกลนคร ขอนแก่น ชัยภูมิ อุบลราชธานี ศรีสะเกษ นครราชสีมา ลพบุรี สระบุรี นนทบุรี พระนครศรีอยุธยา ปราจีนบุรี สระแก้ว นครปฐม เพชรบุรี ฉะเชิงเทรา นครศรีธรรมราช สงขลา และสตูล ซึ่งเป็นศูนย์วัตถุดิบสมุนไพรของสถาบันการแพทย์แผนไทย

3. ตลาด ตั้งอยู่ใกล้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือ กลุ่มผู้บริโภคที่ในเขตวัฒนา และเขตที่ใกล้เคียง กลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายหลักคือ กลุ่มคนทำงาน และผู้สูงอายุ อายุระหว่าง 20 ปีขึ้นไป

4. การขนส่ง การขนส่งสินค้า หรือผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ จากเฟรนไชส์เซอร์มาถึงเฟรนไชส์ซี ทางรถยนต์ โดยใช้เส้นทางจากอำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี มายัง สุขุมวิท 21 ในเขตวัฒนา จังหวัดกรุงเทพมหานคร

5. สาธารณูปโภค และสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ในเขตวัฒนา จังหวัด กรุงเทพมหานคร มีสาธารณูปโภค และสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ที่จำเป็นต่อการดำเนินการ ครอบคลุมความต้องการ ได้แก่ ไฟฟ้า น้ำประปา และโทรศัพท์ รวมทั้งความสะดวกในการเดินทางมายังร้าน เพราะมีการคมนาคมที่สะดวก

## ผลิตภัณฑ์และคุณลักษณะเฉพาะของผลิตภัณฑ์

ในการศึกษาความเป็นไปได้ทางเทคนิคนั้นจะต้องคำนึงถึงว่าจะผลิตผลิตภัณฑ์โดยใช้เทคนิคที่มีอยู่หรืออาจจัดซื้อผลิตภัณฑ์มา เทคนิคการผลิตหรือการจัดซื้อมีความเป็นไปได้มากน้อยเพียงใด การกำหนดลักษณะเฉพาะของผลิตภัณฑ์นั้นทำได้โดยการสอบถามความต้องการของตลาดว่าต้องการผลิตภัณฑ์ลักษณะใด ประเภทใด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ลักษณะเฉพาะของผลิตภัณฑ์ของร้านวาสุเทพ-อาศรมจะเป็นสินค้าที่ผลิตสำเร็จรูปแล้ว ส่วนใหญ่เป็นการสั่งซื้อจากซัพพลายเออร์ ได้แก่ โครงการหลวง กลุ่มเกษตรกร กลุ่มแม่บ้านที่ได้รับการส่งเสริมการผลิตที่มีมาตรฐาน และองค์การเภสัชกรรม เป็นต้น ส่วนสมุนไพรดิบบและแห้งนั้นจะรวบรวมจากศูนย์วัตถุดิบสมุนไพรของสถาบันการแพทย์แผนไทย

ลักษณะเฉพาะของผลิตภัณฑ์ของร้านวาสุเทพ-อาศรมควรมีดังนี้

1. ยาแผนโบราณและยาสมุนไพร ทั้งในรูปยาเดี่ยว และยาดำรับ โดยแบ่งออกเป็น 4 แบบ คือ

แบบที่ 1 คือ ยาที่ขึ้นทะเบียนถูกต้อง และผ่านการคัดเลือกจากคณะกรรมการวิชาการแล้วสามารถนำมาจำหน่ายภายในร้านวาสุเทพ-อาศรมได้ ส่วนใหญ่เป็นยาจากองค์การเภสัชกรรม

แบบที่ 2 คือ ยาที่รอขึ้นทะเบียน หรือเป็นยาที่อยู่ในระหว่างการวิจัยตลาด หรือเป็นยาที่ได้รับการยอมรับจากนักวิชาการแต่อยู่ในระหว่างขึ้นทะเบียน หรืออาจขึ้นทะเบียนไม่ได้ด้วยปัญหาแง่มุมระเบียบที่ไม่ใช่ปัญหาทางวิชาการ เพราะไม่อาจจะจัดเข้ากลุ่มยาแผนปัจจุบันหรือแผนโบราณได้ แต่ยาเหล่านี้ได้รับรองแล้วและมีประวัติส่งออกจำหน่ายในต่างประเทศ เช่น บัว ชาคำฝอย หญ้าหวาน ซึ่งต่างก็ได้รับการส่งไปจำหน่ายต่างประเทศมาแล้ว

แบบที่ 3 เป็นยาที่สนับสนุนงานสาธารณสุขมูลฐาน คือ ยาดำรับของแพทย์พื้นบ้านที่ไม่ได้อยู่ในตำรา 4 เล่มของกระทรวงสาธารณสุข ประกาศ และเป็นยาของหมอโบราณกลุ่มตระกูลต่าง ๆ ที่ไม่มีโอกาสนำมาขึ้นทะเบียนเป็นยาดำรับหลวง เป็นยาที่มีคุณภาพมีการใช้กันอย่างแพร่หลายในชนบท คณะกรรมการวิชาการได้พิจารณาแล้วว่าสะอาด ผลิตอย่างถูกต้องตามหลักวิชาการ รักษาได้ผลดี

แบบที่ 4 เป็นผลิตภัณฑ์อาหารเสริมทั้งหลาย ทั้งที่เป็นเมล็ดพันธุ์ รัญพืชต่าง ๆ ข้าว และผักปลอดสารเคมี เครื่องเทศ ซึ่งเป็นวัตถุดิบสมุนไพรที่ยังไม่ได้มีการแปรรูปเพื่อการขาย หรืออาจเป็นวัตถุดิบสมุนไพรที่ใช้ในระยะสั้น ๆ เช่น 3 เดือน 5 เดือน เป็นต้น

2. อาหารสมุนไพร รวมทั้งรัญพืชต่าง ๆ
3. ผักพื้นบ้านปลอดสารเคมี
4. ผลิตภัณฑ์ธรรมชาติอื่น ๆ
5. ตำรา หนังสือ เอกสารวิชาการด้านการแพทย์แผนไทย
6. ของขวัญ ของชำร่วยแบบไทย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

7. บริการนวด อบตัว ประคบสมุนไพร
8. อุปกรณ์ช่วยนวดตัวเอง

### ปริมาณและคุณภาพของแรงงานที่ต้องการ

ในการศึกษาครั้งนี้ได้เลือกรูปแบบในการลงทุนแบบเอ เป็นร้านเดี่ยว มีการให้บริการนวด อบตัว ประคบสมุนไพร โดยใช้ประโยชน์จากอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น ขนาดพื้นที่ 100 ตารางเมตร ใช้พนักงานประมาณ 8 คน โดยมีหน้าดังนี้

1. ผู้จัดการร้าน จำนวน 1 คน ทำหน้าที่ดูแล และจัดการร้าน จบการศึกษาปริญญาตรี ด้านบริหารธุรกิจ การจัดการ หรือสาขาที่เกี่ยวข้อง
2. พนักงานขาย จำนวน 2 คน ทำหน้าที่ขายสินค้า และแนะนำสินค้าแก่ลูกค้า จบการศึกษาชั้นมัธยมปลาย หรือ ประกาศนียบัตรวิชาชีพ
3. แพทย์แผนไทย จำนวน 1 คน ทำหน้าที่ตรวจรักษา และแนะนำยาให้แก่ลูกค้า จบการศึกษาหมวดวิชาเวชกรรมแผนไทย และหมวดวิชาเภสัชกรรมแผนไทย มีใบประกอบวิชาชีพแพทย์แผนไทยจากกระทรวงสาธารณสุข
4. พนักงานนวด จำนวน 3 คน ให้บริการนวด อบ ประคบสมุนไพร จบการศึกษาหมวดวิชาการนวดแผนไทย จากสถาบันการแพทย์แผนไทย หรือ วัดพระเชตุพนฯ (วัดโพธิ์) หรือ วัดสามพระยา บางลำพู มีใบรับรองว่าจบการศึกษาหมวดวิชาการนวดแผนไทย
5. พนักงานบัญชี จำนวน 1 คน ทำบัญชีสินค้า บัญชีการเงิน จบการศึกษาปริญญาตรี ด้านบัญชี หรือ การเงิน หรือ ด้านบริหารธุรกิจ

### สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางเทคนิค

จากการศึกษาความเป็นไปได้ทางเทคนิคพบว่า เมื่อได้ทำการศึกษาตามปัจจัยที่ต้องพิจารณาในการเลือกทำเลที่ตั้ง คือ สถานที่ แรงงาน วัตถุดิบ ตลาด การขนส่ง สาธารณูปโภค และสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ รวมทั้งผลิตภัณฑ์และคุณลักษณะเฉพาะของผลิตภัณฑ์ และปริมาณและคุณภาพของแรงงานที่ต้องการแล้ว โครงการร้านนวดสุขภาพ-อาศรมมีความเป็นไปได้ทางเทคนิค

## การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการ ประกอบด้วย การประมาณการด้านการเงิน การประเมินผลตอบแทนของโครงการด้วย ระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราส่วนผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย และอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ

### การประมาณการด้านการเงิน

เนื่องจากการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการร้านवासเทพ-อาศรมเป็นการศึกษาที่ต้องกระทำการล่วงหน้าก่อนที่โครงการจะเกิดขึ้นจริง ดังนั้นจึงต้องมีการประมาณการทางการเงินของโครงการ โดยเงินลงทุนในโครงการร้านवासเทพ-อาศรมส่วนใหญ่เป็นเงินลงทุนในปีที่ 0 โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. การประมาณการเงินลงทุนทั้งสิ้นของโครงการร้านवासเทพอาศรม เป็นการประมาณเงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร ประกอบด้วย ค่าแฟรนไชส์พี เป็นราคาที่ตั้งบ้านการแพทย์แผนไทย ได้กำหนดขึ้น เป็นค่าธรรมเนียมในการขอใช้สิทธิ์แฟรนไชส์แรกเข้า ค่าตกแต่ง และค่าอุปกรณ์ จากที่กล่าวมาแล้วในตารางที่ 3 งบประมาณการลงทุนของร้านवासเทพ-อาศรมในระบบแฟรนไชส์ ค่าตกแต่ง และค่าอุปกรณ์ทั่วไปร้านรูปแบบเอ 850,000 บาท รวมกับค่าตกแต่งพิเศษอีก 7,000 บาทต่อตารางเมตร ในการศึกษาครั้งที่ใช้อาคารพาณิชย์ชั้นที่ 1 พื้นที่ 100 ตารางเมตร ดังนั้น รวมค่าตกแต่ง และค่าอุปกรณ์ทั้งหมดเท่ากับ 1,550,000 บาท ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน เป็นมูลค่าของสินค้างวดแรก 200,000 บาทเงินทุนหมุนเวียนที่จำเป็นต้องใช้ในการดำเนินงานของโครงการ 100,000 บาท (ตารางที่ 9)

2. ประมาณการค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ประกอบด้วย ค่าร้อยละ 8,000 บาทต่อเดือน ดังนั้นใน 1 ปี ต้องเสียค่าร้อยละ 96,000 บาท ค่าเช่าอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น ในเขตวัฒนา จังหวัดกรุงเทพมหานคร เดือนละ 30,000 บาท ดังนั้น 1 ปี ต้องเสียค่าเช่าอาคาร 360,000 บาท เงินเดือนพนักงาน 8 คน ใน 1 ปี ต้องจ่ายค่าเงินเดือนพนักงาน 732,000 บาท ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าโทรศัพท์ เดือนละ 3,000 บาท ใน 1 ปี ต้องเสียค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าโทรศัพท์ 36,000 บาท ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ประมาณ เดือนละ 2,000 บาท ใน 1 ปี ต้องเสียค่าใช้จ่ายอื่น ๆ 24,000 บาท (ตารางที่ 10)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**ตารางที่ 9 การประมาณการเงินลงทุนทั้งสิ้นของโครงการร้านวาสุเทพอาศรม (บาท)**

รายการ	ปีที่ 0
1. เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	
ค่าแฟรนไชส์ฟี	100,000.00
ค่าตกแต่ง และค่าอุปกรณ์	1,550,000.00
2. ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	200,000.00
3. เงินทุนหมุนเวียน	100,000.00
<b>รวม</b>	<b>1,950,000.00</b>

ที่มา: (สมาคมแฟรนไชส์นานาชาติ, 2542)

**ตารางที่ 10 การประมาณการค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (บาท)**

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่ารถยัดตีฟี	96,000.00	96,000.00	96,000.00	96,000.00	96,000.00
ค่าเช่าอาคาร	360,000.00	360,000.00	360,000.00	360,000.00	360,000.00
เงินเดือนพนักงาน	732,000.00	732,000.00	732,000.00	732,000.00	732,000.00
ค่าสินค้า	2,141,391.00	2,316,173.00	2,840,782.20	3,059,520.48	3,824,560.64
ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าโทรศัพท์	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00
ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00
<b>รวม</b>	<b>3,389,391.00</b>	<b>3,564,173.00</b>	<b>4,088,782.20</b>	<b>4,307,520.48</b>	<b>5,072,560.64</b>

ที่มา: (จากการประมาณการ)

3. การประเมินกระแสเงินสดสุทธิของโครงการ (ตารางที่ 11) เพื่อนำไปประเมินผลตอบแทนของโครงการ ในการหาระยะเวลาการคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

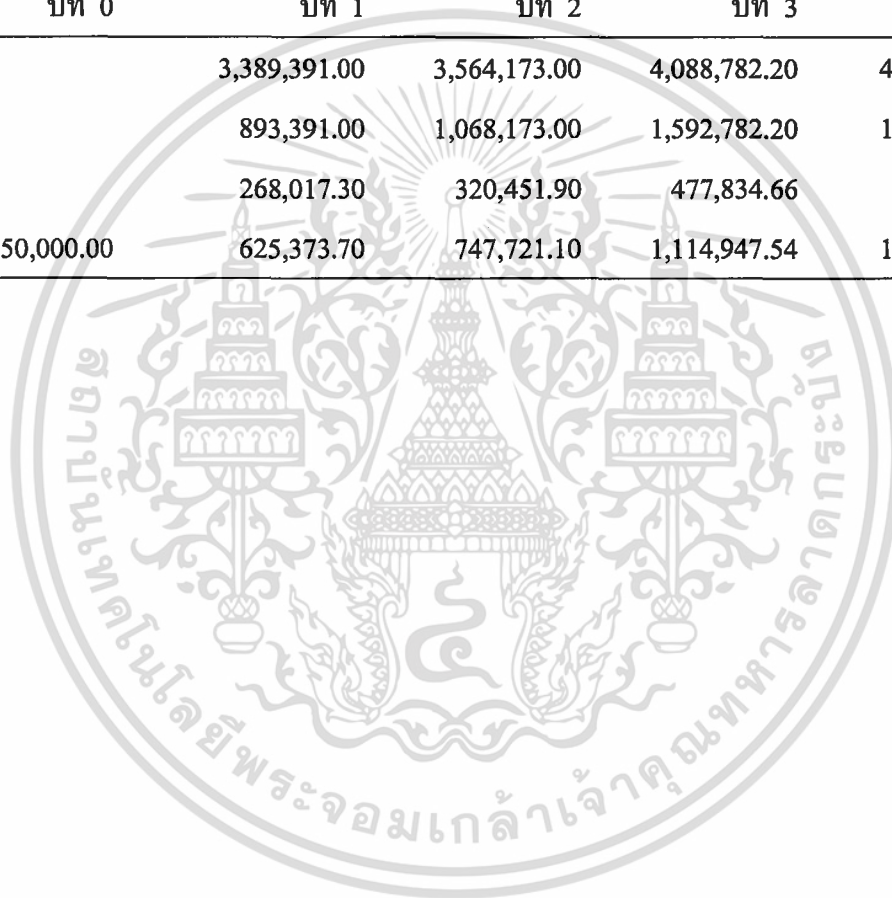
ตารางที่ 11 การประมาณการกระแสเงินสดสุทธิรายปีของโครงการ (บาท)

	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>ก. กระแสเงินสดรับ</b>						
รายได้จากการขาย		4,282,782.00	4,632,346.00	5,681,564.40	6,119,040.96	7,649,121.28
<b>ข. กระแสเงินสดจ่าย</b>						
<b>ค่าใช้จ่ายในการลงทุน</b>						
ค่าเฟรนไชส์ฟี	100,000.00					
ค่าตกแต่ง และค่าอุปกรณ์	1,550,000.00					
ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	200,000.00					
เงินทุนหมุนเวียน	100,000.00					
<b>ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน</b>						
ค่าเช่าอาคาร		360,000.00	360,000.00	360,000.00	360,000.00	360,000.00
เงินเดือนพนักงาน		732,000.00	732,000.00	732,000.00	732,000.00	732,000.00
ค่าสินค้า		2,141,391.00	2,316,173.00	2,840,782.20	3,059,520.48	3,824,560.64
ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าโทรศัพท์		36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00
ค่ารถยนต์ฟี		96,000.00	96,000.00	96,000.00	96,000.00	96,000.00
ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ		24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00

ตารางที่ 11 (ต่อ)

	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน		3,389,391.00	3,564,173.00	4,088,782.20	4,307,520.48	5,072,560.64
กำไรก่อนหักภาษี		893,391.00	1,068,173.00	1,592,782.20	1,811,520.48	2,576,560.64
ภาษี (ร้อยละ 30)		268,017.30	320,451.90	477,834.66	543,456.14	772,968.19
ค. กระแสเงินสดสุทธิ	- 1,950,000.00	625,373.70	747,721.10	1,114,947.54	1,268,064.34	1,803,592.45

ที่มา: (จากการประมาณการ)



## การประเมินผลตอบแทนของโครงการ

### ระยะเวลาคืนทุน

ระยะเวลาคืนทุน คือระยะเวลาที่กระแสเงินสดรับสุทธิเท่ากับเงินสดจ่ายลงทุนของโครงการ หรือระยะเวลาที่ผลตอบแทนจากการดำเนินโครงการเท่ากับเงินลงทุนของโครงการ

$$\text{ระยะเวลาคืนทุน} = \frac{\text{เงินสดจ่ายลงทุน}}{\text{กระแสเงินสดรับสุทธิรายปี}}$$

กระแสเงินสดรับสุทธิ (ตารางที่ 12) คือ กระแสเงินสดรับหักด้วยกระแสเงินสดจ่าย เป็นกำไรก่อนหักภาษี และหักภาษีร้อยละ 30 เป็นกระแสเงินสดรับสุทธิ จากการประมาณการกระแสเงินสดสุทธิรายปีของโครงการ (ตารางที่ 11)

### ตารางที่ 12 กระแสเงินสดรับสุทธิ (บาท)

ปีที่	กระแสเงินสดรับสุทธิ
1	625,373.70
2	747,721.10
3	1,114,947.54
4	1,268,064.34
5	1,803,592.45

ที่มา: (จากการประมาณการตารางที่ 11)

เงินสดจ่ายลงทุน = 1,950,000.00 บาท ดังนั้นโครงการนี้มีระยะเวลาคืนทุน 2 ปี 1 เดือน (ตารางที่ 9)

## มูลค่าปัจจุบันสุทธิ

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ หมายถึง ผลต่างของมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดสุทธิแต่ละปี ตลอดอายุโครงการกับเงินสดจ่ายในการลงทุน

จากที่ได้กล่าวมาแล้วในบทที่ 2 หัวข้ออัตราคิดลด ในประเทศไทย สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติเสนอแนะให้ใช้อัตราคิดลดร้อยละ 12 ในโครงการทั่วไป และร้อยละ 10 ในโครงการของรัฐบาล ดังนั้นในการศึกษาครั้งนี้จึงใช้อัตราผลตอบแทนที่ต้องการของโครงการเท่ากับร้อยละ 12 กรณีในการตัดสินใจ ถ้ามูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการมากกว่าศูนย์ ควรลงทุน และถ้ามูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการน้อยกว่าศูนย์ ไม่ควรลงทุน

มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการร้านวาสุเทพ-อาศรมเท่ากับ 1,827,360.92 บาท ดังนั้นเมื่อได้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการร้านวาสุเทพ-อาศรมมากกว่าศูนย์ จึงควรลงทุนในโครงการนี้ (ภาคผนวก ข.)

## อัตราส่วนผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย

อัตราส่วนผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย หมายถึง อัตราส่วนระหว่างมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนกับมูลค่าปัจจุบันสุทธิที่จ่ายไปในการดำเนินโครงการ ถ้าอัตราส่วนผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่ายมากกว่าหนึ่ง ควรลงทุน แต่ถ้าอัตราส่วนผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่ายน้อยกว่าศูนย์ ไม่ควรลงทุน

อัตราส่วนผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่ายเท่ากับ 1.37 เท่า ซึ่งมากกว่าหนึ่ง จึงควรลงทุนในโครงการ (ภาคผนวก ข.)

## อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ

อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ เป็นการคำนวณหาอัตราคิดลด หรืออัตราดอกเบี้ยที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับสุทธิตลอดอายุโครงการเท่ากับเงินสดจ่ายลงทุน ถ้าอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการมากกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการ (ร้อยละ 12) ควรลงทุน แต่ถ้าอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการน้อยกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการ (ร้อยละ 12) ไม่ควรลงทุน

อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (IRR) เท่ากับ ร้อยละ 38.75 ซึ่งมากกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการคือ ร้อยละ 12 จึงควรลงทุนในโครงการนี้ (ภาคผนวก ข.)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## สรุปการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน

โครงการร้านवासูเทพ-อาศรม ในเขตวัฒนา จังหวัดกรุงเทพมหานคร มีระยะเวลาดำเนินทุน 2 ปี 1 เดือน มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการเท่ากับ 1,827,360.92 บาท ซึ่งมากกว่าอัตราส่วนผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย เท่ากับ 1.37 เท่า ซึ่งมากกว่าหนึ่ง อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ เท่ากับ ร้อยละ 38.75 ซึ่งมากกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการคือ ร้อยละ 12 ดังนั้นโครงการนี้จึงมีความเป็นไปได้ทางการเงิน เหมาะสมที่จะลงทุนในโครงการนี้ (ตารางที่ 13)

### ตารางที่ 13 ผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน

เกณฑ์การตัดสินใจลงทุน	ผลการวิเคราะห์
ระยะเวลาดำเนินทุน	2 ปี 1 เดือน
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ	1,827,360.92 บาท
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย	1.37 เท่า
อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ	ร้อยละ 38.75

ที่มา: (จากการคำนวณในภาคผนวก ข.)

จากที่ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ของร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพในระบบแฟรนไชส์ ภูมิศึกษา ร้านवासูเทพ-อาศรม สามารถนำผลการศึกษาที่ได้มาทดสอบสมมติฐานได้ดังนี้

1. โครงการร้านवासูเทพ-อาศรม ในเขตวัฒนา มีความเป็นไปได้ทางการตลาด ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ โดยจากการศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด โดยทำการวิเคราะห์สถานะตลาด พบว่าในเขตวัฒนาและเขตใกล้เคียง มีประชากรรวมกันประมาณ 661,835 คน ตลาดสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพเป็นตลาดที่มีขนาดและแนวโน้มทางตลาดเพิ่มขึ้น โดยในเขตวัฒนายังไม่มีร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ การพยากรณ์ความต้องการของตลาดและการประมาณยอดขายมีแนวโน้มสูงขึ้น จึงสรุปการศึกษาทางการตลาดว่า มีความเหมาะสมที่จะเปิดร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพในระบบแฟรนไชส์ของร้านवासูเทพ-อาศรมขึ้นมาเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดในเขตวัฒนา จังหวัดกรุงเทพมหานคร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. โครงการร้านวาสุเทพ-อาศรม ในเขตพัฒนา มีความเป็นไปได้ทางเทคนิค ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ โดยจากการศึกษาทางเทคนิคพบว่า เมื่อได้ทำการศึกษาตามปัจจัยที่ต้องพิจารณาในการเลือกทำเลที่ตั้ง คือ สถานที่ แรงงาน วัตถุดิบ ตลาด การขนส่ง สาธารณูปโภค และสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ รวมทั้งผลิตภัณฑ์และคุณลักษณะเฉพาะของผลิตภัณฑ์ และปริมาณและคุณภาพของแรงงานที่ต้องการแล้ว โครงการร้านวาสุเทพ-อาศรมมีความเป็นไปได้ทางเทคนิค

3. โครงการร้านวาสุเทพ-อาศรม ในเขตพัฒนามีมูลค่าปัจจุบันสุทธิมากกว่าศูนย์ ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ โดยจากการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการร้านวาสุเทพ-อาศรม เท่ากับ 1,827,360.92 บาท ดังนั้นเมื่อได้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการร้านวาสุเทพ-อาศรม มากกว่าศูนย์

4. โครงการร้านวาสุเทพ-อาศรม ในเขตพัฒนามีอัตราส่วนผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย มากกว่าหนึ่ง ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ จากการคำนวณอัตราส่วนผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย เท่ากับ 1.37 เท่า ซึ่งมากกว่าหนึ่ง

5. โครงการร้านวาสุเทพ-อาศรม ในเขตพัฒนามีอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ มากกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการ (ร้อยละ 12) ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ จากการคำนวณ ดังนั้นอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ เท่ากับ ร้อยละ 38.75 ซึ่งมากกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการคือ ร้อยละ 12

## บทที่ 5

### สรุปและข้อเสนอแนะ

#### สรุป

ในปัจจุบันแนวคิดการพัฒนาระบบแฟรนไชส์เพื่อขยายธุรกิจเป็นที่ได้รับความสนใจเป็นอย่างมากจากนักลงทุนในประเทศไทยและเริ่มเข้ามามีบทบาทกับธุรกิจเกษตรมากขึ้น สำหรับธุรกิจร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพนั้น สมุนไพรเป็นพืชที่คนไทยรู้จักและคุ้นเคยมานาน ในปี พ.ศ. 2543 มูลค่าการค้าสมุนไพรและผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรมีอัตราการขยายตัวของตลาดร้อยละ 30 ของมูลค่าการค้าสมุนไพรและผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรในปี พ.ศ. 2542 ทำให้แนวโน้มทางการตลาดของร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพเพิ่มขึ้น รวมทั้งในปัจจุบันผู้บริโภคหันมาสนใจดูแลสุขภาพมากขึ้น สมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพกลับมาเป็นที่นิยมของผู้บริโภคโดยเฉพาะเมื่อนำมาประยุกต์ใช้กับการแพทย์แผนไทย ในปัจจุบันมีการแข่งขันกันทางธุรกิจเป็นอย่างมากเมื่อจะลงทุนทำธุรกิจใดควรศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการก่อน เพื่อให้ทราบถึงโอกาสการประสบความสำเร็จของโครงการและช่วยตัดสินใจในการลงทุน จึงทำการศึกษาความเป็นไปได้ของร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพในระบบแฟรนไชส์ ภูมิศึกษา ร้านवासเทพ-อาศรม เพื่อเป็นแนวทางเลือกใหม่และช่วยในการตัดสินใจเพื่อลงทุนในร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ

ดังนั้นในการศึกษาครั้งนี้จึงมีวัตถุประสงค์เพื่อ ศึกษาลักษณะรูปแบบการดำเนินงาน ความเป็นไปได้ทางการตลาด ความเป็นไปได้ทางเทคนิค ความเป็นไปได้ทางการเงิน รวมทั้งแนวทางในการลงทุนของร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพในระบบแฟรนไชส์ของร้านवासเทพ-อาศรม ในเขตวัฒนา จังหวัดกรุงเทพมหานคร ซึ่งใช้ทฤษฎีการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการและเกณฑ์ในการตัดสินใจเพื่อลงทุนในการวิเคราะห์โครงการ โดยใช้ระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิมากกว่าศูนย์ควรลงทุน อัตราส่วนผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่ายมากกว่าหนึ่งควรลงทุน และอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการมากกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการ (ร้อยละ 12) ควรลงทุนเป็นเกณฑ์ตัดสินใจในการศึกษาความเป็นไปได้ของร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพในระบบแฟรนไชส์ ภูมิศึกษา ร้านवासเทพ-อาศรม ในเขตวัฒนา จังหวัดกรุงเทพมหานคร

จากการศึกษาลักษณะ และรูปแบบการดำเนินงาน พบว่าร้านवासเทพ-อาศรม ดำเนินงานโดยสถาบันการแพทย์แผนไทย กรมการแพทย์ กระทรวงสาธารณสุข ก่อตั้งในเดือนเมษายน พ.ศ. 2540 ภายใต้ชื่อร้านไท ต่อมา เดือนกันยายน พ.ศ. 2542 ได้เปลี่ยนชื่อเป็นร้านवासเทพ-เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อาศรมปัจจุบันมี 1 สาขา ตั้งอยู่ที่ถนนติวานนท์ จังหวัดนนทบุรี มีจุดประสงค์เพื่อเป็นสถานที่ดูงาน สำหรับบุคลากรสาธารณสุข และองค์กรอื่น ๆ ทั้งในประเทศ และต่างประเทศที่สนใจ รวมทั้งส่งเสริม ให้ประชาชนมีโอกาสเป็นเจ้าของกิจการของตนเองด้วยการลงทุนที่ต่ำและเป็นการสนับสนุนในการขยายงานโดยขายแฟรนไชส์ ปัจจุบันมีสินค้าในร้านแบ่งเป็น ผลิตภัณฑ์ 19 หมวด และ บริการ 1 หมวด รูปแบบการลงทุนมี 3 แบบ ตามขนาดพื้นที่ ในการศึกษาครั้งนี้เลือกศึกษา แฟรนไชส์รูปแบบเอ เป็นแบบร้านเดี่ยว อาจจัดไว้ภายในอาคารหรือเป็นร้านเดี่ยวภายนอกก็ได้ ใช้ขนาดพื้นที่ 80 ตารางเมตรขึ้นไป ค่าแฟรนไชส์ฟี 100,000 บาท ระยะเวลาการใช้สิทธิ์ 5 ปี ค่าร้อยละฟีต่อเดือนต้องจ่ายให้สถาบันการแพทย์แผนไทยเดือนละ 8,000 บาท ค่าตกแต่งร้าน ประมาณ 850,000 บาท ค่าตกแต่งอื่น ๆ ประมาณ 7,000 ต่อตารางเมตร มูลค่าสินค้างวดแรก ประมาณ 200,000 บาท ใช้เงินทุนหมุนเวียนประมาณ 100,000 บาท ร้านแบบเอเหมาะสำหรับการลงทุนที่มีขนาดพื้นที่มาก เป็นร้านที่นอกจากจะขายสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพแล้ว ยังมีการให้บริการ นวด อบตัว ประคบสมุนไพรด้วย ในการลงทุนร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพในรูปแบบเอใช้เงินลงทุนเริ่มแรกประมาณ 1,950,000 บาท ใช้พนักงานประมาณ 4-8 คน ประกอบด้วย ผู้จัดการร้าน พนักงานขาย พนักงานนวด แพทย์แผนไทย พนักงานบัญชี ร้านเปิดทำการทุกวันตั้งแต่ 9.00 น. – 20.00 น. ใช้ประโยชน์จากอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น ชั้นที่ 1 จัดเป็นร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ ชั้นที่ 2 เป็นคลังสินค้า ชั้นที่ 3 เป็นสำนักงาน และสถานที่พักผ่อนของพนักงาน

จากการศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาดโดยการวิเคราะห์สภาวะตลาด พยากรณ์ความต้องการของตลาด ประมาณการยอดขายสินค้า พบว่า แนวโน้มการตลาดของร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพเพิ่มขึ้น มีความเหมาะสมที่จะเปิดร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิคพบว่า ร้านวาสุเทพ-อาศรมมีความเป็นไปได้ทางเทคนิค โดยศึกษาจากทำเลที่ตั้ง โดยพิจารณาถึงสถานที่ วัตถุประสงค์ การขนส่ง สาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวก ในเขตพัฒนา จังหวัดกรุงเทพมหานคร รวมทั้งศึกษาลักษณะผลิตภัณฑ์ ปริมาณและคุณภาพของแรงงานที่ต้องการ การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน พบว่าร้านวาสุเทพ-อาศรมมีระยะเวลาคืนทุน 2 ปี 1 เดือน มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 1,827,360.92 บาท อัตราผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่ายเท่ากับ 1.37 เท่า อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการเท่ากับ ร้อยละ 38.75 ซึ่งมากกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการคือ ร้อยละ 12 ดังนั้นโครงการนี้จึงมีความเป็นไปได้ทางการเงิน

จากที่สรุปมาข้างต้นสะท้อนให้เห็นว่า โครงการร้านวาสุเทพ-อาศรม ในเขตพัฒนา จังหวัดกรุงเทพมหานคร มีความเป็นไปได้ทางการตลาด เทคนิค และการเงิน จึงควรลงทุนในร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพในระบบแฟรนไชส์ของร้านวาสุเทพ-อาศรม เพื่อตอบสนองเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ความต้องการของตลาด เป็นรายได้ของผู้ลงทุน รวมทั้งยังให้ประโยชน์แก่เกษตรกร ซึ่งส่วนใหญ่ ได้แก่ โครงการหลวง กลุ่มเกษตรกร กลุ่มแม่บ้าน ผู้ป้อนวัตถุดิบ และผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ให้กับ สถาบันการแพทย์แผนไทยอีกด้วย

### ข้อเสนอแนะ

#### ข้อเสนอแนะจากการศึกษามิดังนี้

1. ในการศึกษาครั้งนี้ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด ความเป็นไปได้ทางเทคนิค และความเป็นไปได้ทางการเงิน ในการศึกษาครั้งต่อไปอาจทำการศึกษาเพิ่มเติมในการศึกษาความเป็นไปได้ทางการบริหาร การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านสิ่งแวดล้อม เพื่อให้ได้ผลการศึกษาที่แม่นยำมากขึ้น
2. ในการศึกษาครั้งนี้ได้ใช้ระยะเวลาเงินทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราส่วนผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย และอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการมากกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการ เป็นเกณฑ์ตัดสินใจในการลงทุน ในการศึกษาครั้งต่อไปอาจเพิ่มเครื่องมือที่ใช้เป็นเกณฑ์ในการตัดสินใจลงทุน เช่น การหาอัตราผลตอบแทนถัวเฉลี่ย การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน การวิเคราะห์โครงการภายใต้ความเสี่ยงและความไว เป็นต้น เพื่อที่จะทำให้ได้ผลการศึกษาที่แม่นยำขึ้น
3. ในการศึกษาครั้งนี้มีข้อจำกัดในการพยากรณ์ความต้องการของตลาดคือใช้การพยากรณ์เชิงคุณภาพด้วยวิธีการพยากรณ์โดยใช้การวิจัยตลาดของสถาบันการแพทย์แผนไทย โดยวิธีสุ่มตัวอย่าง จำนวน 1,000 ตัวอย่าง จากผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายในจังหวัดกรุงเทพมหานคร ในการศึกษาครั้งต่อไปควรทำการเก็บข้อมูลภาคสนามเฉพาะในเขตวัฒนาและเขตใกล้เคียง เพื่อที่จะทำให้ได้ผลการศึกษาที่แม่นยำขึ้น
4. ในการตัดสินใจลงทุน ทำเลที่ตั้งเป็นปัจจัยที่สำคัญปัจจัยหนึ่งในการลงทุนร้านวาสุเทพ-อาศรมในระบบแฟรนไชส์ ผู้ลงทุนเป็นผู้เลือกทำเลที่ตั้งของร้านเอง ดังนั้นควรเลือกทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมเพราะอาจมีผลต่อการเพิ่มยอดขายสินค้า รวมทั้งในการเลือกรูปแบบแฟรนไชส์ในการลงทุน ควรเลือกให้เหมาะสมกับทำเลที่ตั้ง และจำนวนเงินลงทุนของผู้ลงทุน

## เอกสารอ้างอิง

กระทรวงพาณิชย์. 2543. มูลค่าการส่งออกของเครื่องเทศ สมุนไพร และสารสกัดจากสมุนไพรของประเทศไทย. <http://www.moc.go.th>.

กระทรวงมหาดไทย. 2543ก. จำนวนที่พักอาศัยของเขตวัฒนา และเขตใกล้เคียง. <http://www.dola.go.th>.

กระทรวงมหาดไทย. 2543ข. จำนวนประชากรแยกตามช่วงอายุของเขตวัฒนาและเขตใกล้เคียง. <http://www.dola.go.th>.

กระทรวงมหาดไทย. 2543ค. จำนวนประชากรและบ้านของเขตวัฒนาและเขตใกล้เคียง <http://www.dola.go.th>.

กระทรวงสาธารณสุข. 2542. การตลาดของธุรกิจสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ. นนทบุรี: (ไม่ระบุสำนักพิมพ์).

นिरนาม. 2542. “สมุนไพร”. ผู้จัดการรายวัน. (2 พฤศจิกายน 2542): น. 2.

ประสิทธิ์ ดงยิ่งศิริ. 2542. การวางแผนและการวิเคราะห์โครงการ. กรุงเทพมหานคร: ซีเอ็ดยูเคชั่น.

ปลายปึก. 2541. “สมุนไพร ยุทธศาสตร์เพื่อการกู้ชาติ”. เศรษฐกิจ. (9 กันยายน 2541): น. 120.

ปาริชาติ วลัยเสถียร และคณะ. 2535. ระบบเครื่องมือสำหรับการวางแผนโครงการ. โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์. แปลจาก Gittinger J. Price. 1972. Compounding and Discounting Tables for Project Evaluation. Washington D.C.: The Johns Hopkins University.

เพ็ญญา ทรัพย์เจริญ. 2542. “แนวโน้มความนิยมสมุนไพรในภาคธุรกิจ”. น. 115-132. การแพทย์แผนไทย สายใยแห่งชีวิตและวัฒนธรรม รวมบทความวิชาการเล่ม 2. นนทบุรี: กรมการแพทย์

กระทรวงสาธารณสุข.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รัชมล หงส์สวัสดิ์. 2540. การศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งโครงการผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่ม  
สมุนไพร. กรุงเทพมหานคร: ภาคนิพนธ์ปริญญาโท, สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์.

วนิดา เกียรติกานนท์. 2542. การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของธุรกิจแฟรนไชส์ กรณีศึกษา  
แฟรนไชส์พรีนมาร์ท. กรุงเทพมหานคร: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัย  
เกษตรศาสตร์.

วรจินดา คูหาสวรรค์. 2540. การศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนในโครงการแฟรนไชส์ร้านขายยา  
และผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ. กรุงเทพมหานคร: ภาคนิพนธ์ปริญญาโท, สถาบันบัณฑิต  
พัฒนบริหารศาสตร์.

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย. 2541. กรุงเทพมหานครกับการบริโภคอาหารเสริมสุขภาพจากสมุนไพร.  
กรุงเทพมหานคร: (ไม่ระบุสำนักพิมพ์).

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย. 2543. มูลค่าการค้าของผลิตภัณฑ์สมุนไพรในประเทศ. กรุงเทพมหานคร:  
(ไม่ระบุสำนักพิมพ์).

สมาคมแฟรนไชส์นานาชาติ. 2542. Franchise & license guide's 1998-1999. กรุงเทพมหานคร:  
(ไม่ระบุสำนักพิมพ์).

สุทธิศักดิ์ อาริยะกุล. 2540. การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินร้านอาหารสุกี้กึ่งในห้างสรรพสินค้า  
กรณีศึกษาการซื้อแฟรนไชส์. กรุงเทพมหานคร: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัย  
เกษตรศาสตร์.

สุรศักดิ์ นานานุกูล. 2539. การวางแผนโครงการและการศึกษาความเป็นไปได้. กรุงเทพมหานคร:  
(ไม่ระบุสำนักพิมพ์).

หัตถยา กองจันทิก และคณะ. 2540. รายงานการสัมมนาทางวิชาการ เรื่อง สมุนไพรไทย.  
กรุงเทพมหานคร: บุญศิริการพิมพ์.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อัจฉรา ลิ้มล้ำเลิศสกุล. 2542. การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของธุรกิจแฟรนไชส์ : กรณีศึกษาแฟรนไชส์ของศูนย์คอมพิวเตอร์ธุรกิจ. กรุงเทพมหานคร: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

เอี่ยมพร ปานเพชร. 2538. ตลาดนัดแฟรนไชส์. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์มติชน.



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**ภาคผนวก**



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ก.

ตารางผนวกที่ 1 การประมาณยอดขายสินค้า

	ปีที่1		ปีที่2		ปีที่3		ปีที่4		ปีที่5	
	หน่วย	มูลค่าขาย (บาท)	หน่วย	มูลค่าขาย (บาท)	หน่วย	มูลค่าขาย (บาท)	หน่วย	มูลค่าขาย (บาท)	หน่วย	มูลค่าขาย (บาท)
01 หมวดยาแผนโบราณ	7,716	188,952	8,493	208,069	9,348	274,918	10,288	302,563	11,321	399,597
02 หมวดยาสามัญประจำบ้าน	19,260	267,120	21,186	293,832	23,306	387,887	25,639	426,740	28,204	563,341
03 หมวดสมุนไพร	1,080	10,020	1,189	11,040	1,311	14,640	1,444	16,140	1,591	21,377
04 หมวดอาหารแห้ง และธัญพืช	6,276	127,812	6,909	140,733	7,605	185,898	8,372	204,702	9,217	270,469
05 หมวดอาหารสำเร็จรูป	1,416	33,840	1,559	37,270	1,717	49,278	1,890	54,252	2,081	71,705
06 หมวดอาหารเสริม	372	26,760	410	29,620	452	39,199	499	43,289	551	57,375
07 หมวดอาหารสด	7,884	96,192	8,674	105,839	9,543	139,729	10,499	153,728	11,552	202,982
08 หมวดเครื่องดื่ม	8,613	219,378	9,433	241,350	10,384	318,774	11,430	350,857	12,580	463,818
09 หมวดไอศกรีมสมุนไพร	10,800	216,000	11,880	237,600	13,068	313,632	14,375	345,006	15,814	455,458
10 หมวดผลิตภัณฑ์ธรรมชาติ										
ปลอดภัย	29,508	461,520	32,460	543,520	35,714	717,792	39,298	789,870	43,229	1,042,745

ตารางผนวกที่ 1 (ต่อ)

	ปีที่1		ปีที่2		ปีที่3		ปีที่4		ปีที่5	
	หน่วย	มูลค่าขาย (บาท)	หน่วย	มูลค่าขาย (บาท)	หน่วย	มูลค่าขาย (บาท)	หน่วย	มูลค่าขาย (บาท)	หน่วย	มูลค่าขาย (บาท)
11 หมวดขนมอบเค้ก	7,044	123,720	7,752	136,170	8,531	179,832	9,389	197,928	10,333	261,418
12 หมวดเครื่องปรุงรส	1,416	24,372	1,560	26,860	1,718	35,508	1,895	39,170	2,087	51,782
13 หมวดเครื่องสำอาง	3,456	154,200	4,004	181,740	4,409	240,144	4,854	264,372	5,343	349,186
14. หมวดสื่อความรู้	1,344	300,600	1,510	340,020	1,682	456,120	1,866	506,364	2,082	680,774
15 หมวดผลิตภัณฑ์ป้องกันแมลง	912	61,200	1,005	67,460	1,107	89,184	1,220	98,292	1,344	129,989
16 หมวดผลิตภัณฑ์ทำความสะอาด	504	13,344	556	14,736	614	19,603	677	21,605	747	28,670
17 หมวดของขวัญและชุดพิเศษ ต่าง ๆ	960	61,632	1,057	67,867	1,165	89,857	1,283	98,970	1,413	130,850
18 หมวดดอกไม้สด ดอกไม้แห้ง	2,160	453,600	2,376	498,960	2,616	659,232	2,880	725,760	3,168	958,003
19 หมวดอุปกรณ์ส่วนตัว	300	52,920	339	60,060	379	80,736	422	89,832	469	119,981
20 บริการ	7,920	1,389,600	7,920	1,389,600	7,920	1,389,600	7,920	1,389,600	7,920	1,389,600
<b>รวม</b>		<b>4,282,782.00</b>		<b>4,632,346.00</b>		<b>5,681,564.40</b>		<b>6,119,040.96</b>		<b>7,649,121.28</b>

ที่มา: (สถาบันการแพทย์แผนไทย, 2542)

## ภาคผนวก ข.

## ระยะเวลาคืนทุน

$$\text{ระยะเวลาคืนทุน} = \frac{\text{เงินสดจ่ายลงทุน}}{\text{กระแสเงินสดรับสุทธิรายปี}}$$

เงินสดจ่ายลงทุน = 1,950,000 บาท กระแสเงินสดรับสุทธิรายปีจากตารางที่ 12 นำมาหาระยะเวลาคืนทุนได้ดังนี้

$$\text{ระยะเวลาคืนทุนของโครงการ} = 1,950,000 - (625,373.70 + 747,721.10 + \frac{576905.20}{1,114,947.54})$$

ระยะเวลาคืนทุนของโครงการ = 2 ปี 11 เดือน

## มูลค่าปัจจุบันสุทธิ

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t}$$

กำหนดให้

NPV = มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ

$B_t$  = กระแสเงินสดรับสุทธิในปีที่  $t$

$C_t$  = เงินสดจ่ายลงทุน

$i$  = อัตราคิดลด หรือ อัตราดอกเบี้ย

$n$  = อายุของโครงการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางภาคผนวกที่ 2 ค่าที่ใช้คำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ

ตัวแปร	ค่าที่ใช้คำนวณ
B1 คือ กระแสเงินสดรับในปีที่ 1 <sup>1</sup>	625,373.70 บาท
B2 คือ กระแสเงินสดรับในปีที่ 2	747,721.10 บาท
B3 คือ กระแสเงินสดรับในปีที่ 3	1,114,947.54 บาท
B4 คือ กระแสเงินสดรับในปีที่ 4	1,268,064.34 บาท
B5 คือ กระแสเงินสดรับในปีที่ 5	1,803,592.45 บาท
Ct คือ เงินสดจ่ายลงทุน <sup>2</sup>	1,950 000.00 บาท
i คือ อัตราคิดลด	ร้อยละ 12
n คือ อายุของโครงการ	5 ปี

หมายเหตุ <sup>1</sup> กระแสเงินสดรับในปีที่ n มาจากการประมาณการตารางที่ 9

<sup>2</sup> เงินสดจ่ายลงทุน มาจากตารางที่ 12

ที่มา: (จากการประมาณการตารางที่ 9 และตารางที่ 12)

ตารางภาคผนวกที่ 3 มูลค่าปัจจุบัน (Present Value of B1)

เวลา	1	2	3	4	5
ร้อยละ 12	0.893	0.797	0.712	0.636	0.567
ร้อยละ 38	0.725	0.525	0.381	0.276	0.200
ร้อยละ 39	0.719	0.518	0.372	0.268	0.193

ที่มา: (ชัยยศ, 2533)

ใช้ค่าจากตารางภาคผนวกที่ 2 และ ตารางภาคผนวกที่ 3 คำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการได้ดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

$$\begin{aligned} \text{มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ} &= 625,373.70 (0.893) + 747,721.10 (0.797) + 1,114,947.54 \\ &\quad (0.712) + 1,268,064.34 (0.636) + 1,803,592.45 (0.567) \\ &\quad - 1,950,000 \end{aligned}$$

$$\text{มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ} = 1,827,360.92 \text{ บาท}$$

### อัตราส่วนผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย

$$\text{BCR} = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+i)^t}}{\sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+i)^t}}$$

กำหนดให้

$B_t$  = ผลตอบแทนในปีที่  $t$

$C_t$  = ค่าใช้จ่ายในปีที่  $t$

$i$  = อัตราคิดลด หรือ อัตราดอกเบี้ย

$n$  = อายุของโครงการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางภาคผนวกที่ 4 ค่าที่ใช้คำนวณหาอัตราส่วนผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย

ตัวแปร	ค่าที่ใช้คำนวณ
B1 คือ ผลตอบแทนในปีที่ 1 <sup>1</sup>	4,282,782.00 บาท
B2 คือ ผลตอบแทนในปีที่ 2	4,632,346.00 บาท
B3 คือ ผลตอบแทนในปีที่ 3	5,681,564.40 บาท
B4 คือ ผลตอบแทนในปีที่ 4	6,119,040.96 บาท
B5 คือ ผลตอบแทนในปีที่ 5	7,649,121.28 บาท
C1 คือ ค่าใช้จ่ายในปีที่ 1 <sup>2</sup>	3,824,524.33 บาท
C2 คือ ค่าใช้จ่ายในปีที่ 2	3,691,979.76 บาท
C3 คือ ค่าใช้จ่ายในปีที่ 3	4,045,273.85 บาท
C4 คือ ค่าใช้จ่ายในปีที่ 4	3,891,710.05 บาท
C5 คือ ค่าใช้จ่ายในปีที่ 5	4,337,051.77 บาท
i คือ อัตราคิดลด	ร้อยละ 12
n คือ อายุของโครงการ	5 ปี

หมายเหตุ <sup>1</sup> ผลตอบแทนในปีที่ n มาจากการประมาณการตารางภาคผนวกที่ 1

<sup>2</sup> ค่าใช้จ่ายในปีที่ n มาจากตารางที่ 10

ที่มา: (จากการประมาณการตารางภาคผนวกที่ 1 และตารางที่ 10)

ใช้ค่าจากตารางภาคผนวกที่ 3 และตารางภาคผนวกที่ 4 คำนวณอัตราส่วนผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่ายของโครงการได้ดังนี้

$$\sum_{i=1}^n \frac{B_i}{(1+i)^i} = 4,282,782.00(0.893) + 4,632,346.00(0.797) + 5,681,564.40(0.712) \\ + 6,119,040.96(0.636) + 7,649,121.28(0.567) \\ = 19,790,539.75$$

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

$$\sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+i)^t} = 3,389,391.00(0.893) + 3,564,173.00(0.797) + 4,088,782.20(0.712)$$

$$+ 4307520.48(0.636) + 5072560.64(0.567)$$

$$= 14,394,309.87$$

$$\text{อัตราส่วนผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย} = \frac{19,790,539.75}{14,394,309.87} = 1.37 \text{ เท่า}$$

อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ

$$PV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t}$$

กำหนดให้

PV = มูลค่าปัจจุบันเงินสดจ่ายลงทุน

$B_t$  = ผลตอบแทนในปีที่  $t$

$C_t$  = กระแสเงินสดจ่ายแต่ละปี

$i$  = อัตราคิดลด หรือ อัตราดอกเบี้ย

$n$  = อายุของโครงการ

อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการมากกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการ (ร้อยละ 12) ควรลงทุน

อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการน้อยกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการ (ร้อยละ 12) ไม่ควรลงทุน

ใช้ค่าจากตารางภาคผนวกที่ 2 และ ตารางภาคผนวกที่ 3 กำหนดอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการได้ดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ถ้าอัตราผลตอบแทนเท่ากับร้อยละ 38

$$1,950,000 = 625,373.70 (0.725) + 747,721.10 (0.525) + 1,114,947.54 (0.381) + 1,268,064.34 (0.276) + 1,803,592.45 (0.200)$$

$$1,950,000 \neq 1,981,459.06$$

ถ้าอัตราผลตอบแทนเท่ากับร้อยละ 39

$$1,950,000 = 625,373.70 (0.719) + 747,721.10 (0.518) + 1,114,947.54 (0.372) + 1,268,064.34 (0.268) + 1,803,592.45 (0.193)$$

$$1,950,000 \neq 1,939,658.38$$

มูลค่าปัจจุบันเงินสดจ่ายลงทุน (PV) ต่างกัน (1,981,459.06 - 1,939,658.38) มีค่าอัตราผลตอบแทนเท่ากับ ร้อยละ 1

ถ้ามูลค่าปัจจุบันเงินสดจ่ายลงทุน (PV) ต่างกัน (1,981,459.06 - 1,950,000.00) มีค่าอัตราผลตอบแทนเท่ากับ ร้อยละ 0.75

ดังนั้นอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (IRR) เท่ากับ ร้อยละ 38.75 ซึ่งมากกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการคือ ร้อยละ 12 จึงควรลงทุนในโครงการนี้

## ภาคผนวก ก.

### ประวัติความเป็นมาของระบบแฟรนไชส์

การทำธุรกิจในอดีตดำเนินการซื้อขายเพียงตัวสินค้าจากโรงงานผู้ผลิตหรือผู้ส่งออกสินค้าทางเรือให้กับผู้ซื้อหรือผู้นำเข้าในประเทศต่าง ๆ ไม่ได้เปิดเผยสูตร หรือบริการหลังการขาย ก่อนที่ประเทศไทยจะผลิตน้ำแข็งได้เอง ในรัชสมัยพระบาทสมเด็จพระจุลจอมเกล้าอยู่หัวรัชกาลที่ 5 ประเทศไทยก็เคยส่งน้ำแข็งจากสิงคโปร์เข้ามาบริโภค โครงสร้างการทำธุรกิจจึงเป็นลักษณะผู้ซื้อกับผู้ขายไม่มีสิทธิและหน้าที่ผูกพันระหว่างกันมากไปกว่าปริมาณสินค้าที่ซื้อขายและโฆษณาบ้างเท่านั้น การดำเนินธุรกิจด้านแฟรนไชส์เริ่มมีภาพชัดเจนขึ้นในสหรัฐอเมริกาหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 เศรษฐกิจ เริ่มฟื้นตัวโรงงานอุตสาหกรรม เริ่มผลิตสินค้ามาตลอด หลังจากที่หยุดผลิตสินค้าแล้วระดมผลิตทุบทโพรกัณเพื่อการสู้รบในสงคราม และทหารที่กลับจากราชการสงครามเริ่มทยอยกลับบ้านเกิดและติดตามด้วยระบบแฟรนไชส์

ในอดีตมีธุรกิจหนึ่งที่มีการเริ่มต้นในการจัดตั้งระบบการขายที่เป็นตัวแทน ซึ่งต้องมีการจ่ายค่าสิทธิในการขายสินค้าของบริษัท ซึ่งได้แก่ จักรเย็บผ้า ภายในอาณาเขตที่กำหนด ธุรกิจดังกล่าวคือ บริษัทจักรเย็บผ้าซิงเกอร์ (The Singer Sewing Machine Company) ซึ่งเริ่มจากระบบดังกล่าวในปี พ.ศ. 2396 เป็นต้นมา แม้ระบบนี้จะมีการดำเนินธุรกิจอยู่ได้ไม่นานนัก แต่ถือได้ว่าเป็นจุดกำเนิดของระบบการให้สิทธิ และใช้สิทธิ ซึ่งเป็นรากฐานสำคัญของระบบแฟรนไชส์ต่อมา ในช่วงศตวรรษที่ 19 มีธุรกิจที่เป็นระบบการกระจายสินค้าโดยอาศัยวิธีการให้สิทธิ (franchise หรือ license) ในการขายสินค้า ซึ่งผลิตโดยแฟรนไชส์ซอร์ หรือ ให้สิทธิในการผลิตสินค้าสำเร็จรูป โดยอาศัยสูตร หรือส่วนประกอบเฉพาะที่กำหนดโดยแฟรนไชส์ซอร์ รูปแบบแฟรนไชส์นี้เริ่มใช้กันในธุรกิจประเภทการขายรถยนต์ น้ำมัน และเครื่องคั้นน้ำอัดลม ในธุรกิจรถยนต์ของประเทศสหรัฐอเมริกา กลุ่มบริษัท เจเนรัล มอเตอร์ (General motor) ถือได้ว่าเป็นกลุ่มแรกที่ทำให้สิทธิในการขายรถยนต์แก่ผู้สนใจ ผู้ได้รับสิทธิต้องจัดสถานที่ที่ใช้ในการขายรถยนต์หรือที่เรียกว่า โชว์รูม และซื้อรถยนต์ในราคาที่มีส่วนลดจากผู้ผลิต เพื่อนำไปขายต่อ และมีส่วนต่างของกำไรเป็นผลตอบแทน ต่อมาระบบการให้สิทธิเพื่อขายรถยนต์เป็นที่นิยมแพร่หลายทั้งประเทศสหรัฐอเมริกา จะเห็นได้ว่าระบบการให้สิทธิในการจัดจำหน่ายสินค้ารถยนต์นี้ ไม่เพียงแต่เป็นการให้สิทธิในการจำหน่ายรถยนต์เท่านั้น แต่เป็นการให้สิทธิในตราสินค้า สิทธิในเครื่องหมายการค้า อีกทั้งบริษัทแม้อยังมีการกำหนดระบบการทำงานมากขึ้นทั้งในส่วนของโชว์รูม และศูนย์บริการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ในปี พ.ศ. 2473 วงการน้ำมันในประเทศไทยมีการเปลี่ยนแปลงในธุรกิจการจัดจำหน่ายน้ำมันครั้งสำคัญ ซึ่งแต่เดิมบริษัทที่จำหน่ายน้ำมันอยู่ในตลาดมีการจำหน่ายน้ำมันโดยอาศัยสถานีจำหน่ายที่บริษัทแม่เป็นผู้ลงทุนเอง แต่ประสบปัญหาด้านการแข่งขันกับผู้ประกอบการอิสระ ซึ่งมีความคล่องตัวในการแข่งขันสูงกว่า บริษัทเจ้าของน้ำมันจึงเริ่มกลยุทธ์การจำหน่ายน้ำมันขึ้นมาภายใต้การให้สิทธิการจำหน่ายน้ำมันของบริษัทแม่ ซึ่งวิธีการนี้ช่วยลดต้นทุนในการดำเนินงานต่าง ๆ ทางด้านการขยายสถานีน้ำมันของบริษัทแม่ได้เป็นอันมาก ในขณะที่เดียวกันก็เป็นแรงกระตุ้นในการทำงานของพนักงานบริษัท โดยเปลี่ยนพนักงานที่รับเงินเดือนของบริษัทกลายเป็นแฟรนไชส์ซีของบริษัทแทน ส่งผลให้กำไรต่าง ๆ ของสถานีจำหน่ายน้ำมันขึ้นอยู่กับภาระงานในการทำงานของแฟรนไชส์ซีเป็นสำคัญ ช่วงยุคหลังสงครามโลกครั้งที่สอง พฤติกรรมการบริโภคของชาวอเมริกันเปลี่ยนไป เนื่องจากประชาชนมีเวลาน้อยลง ส่งผลให้เกิดร้านอาหารที่เป็นรูปแบบการบริโภคแบบเร่งด่วน หรือที่เรียกว่า fast-food ร้านอาหารแบบเร่งด่วนในรูปแบบแฟรนไชส์ในยุคนั้น ได้แก่ เบอร์เกอร์คิง (Burger King) แดรี่ควีน (Dairy Queen) ดังกิ้นโดนัท (Dunkin Donut) และ แมคโดนัลด์ (Mc Donalds) เป็นต้น

แฟรนไชส์เริ่มเข้าสู่ประเทศไทยประมาณ 15 - 20 ปีที่ผ่านมา เริ่มต้นจากบริษัทซิงเกอร์แมคโดนัลด์ แต่ยังไม่เป็นที่รู้จักแพร่หลายนักในช่วงแรก เนื่องจากยุคนั้น คนไทยยังไม่คุ้นเคยกับระบบแฟรนไชส์เท่าที่ควร มีเพียงนักธุรกิจที่เดินทางไปติดต่อธุรกิจต่างประเทศบ่อย ๆ มีโอกาสในการนำแฟรนไชส์ดี ๆ จากต่างประเทศเข้ามาขยายตัวทางธุรกิจในประเทศไทย แต่มักเป็นแฟรนไชส์ใหญ่ ๆ และกลุ่มคนไทยที่นำแฟรนไชส์นั้นเข้ามาส่วนมากจะเป็นกลุ่มนายทุนที่มีฐานะการเงินดี การดำเนินธุรกิจแฟรนไชส์เหล่านั้นต้องลงทุนต่อหน่วยสูง จึงเป็นการขยายสาขาเองของบริษัทที่ดำเนินการอยู่ ไม่ได้มีการขยายสาขาโดยระบบแฟรนไชส์จริง ๆ จนกระทั่งเกิดร้านสะดวกซื้อ (convenient store) ในรูปแบบแฟรนไชส์ที่มีชื่อว่า เซเว่นอีเลฟเว่น เริ่มเปิดดำเนินการในประเทศไทย ซึ่งเป็นกลุ่มธุรกิจแฟรนไชส์แรก ๆ ที่เข้ามาบุกเบิกธุรกิจในประเทศไทย ซึ่งค่อนข้างประสบความสำเร็จเป็นอย่างดีโดยมีบริษัท ซีพี เซเว่นอีเลฟเว่น จำกัด เป็นผู้ได้รับสิทธิจากต่างประเทศในการขยายธุรกิจในประเทศไทย นอกจากบริษัทแม่จะขยายสาขาเองแล้ว ยังให้ผู้สนใจลงทุนเป็นแฟรนไชส์ซีอีกด้วย ปัจจุบันยังมีแฟรนไชส์ที่มีต้นกำเนิดจากประเทศไทยเองอีกด้วย เช่น เซสเตอร์กริลล์

ชื่อบุคคลที่จารึกไว้ในประวัติศาสตร์ระบบแฟรนไชส์ ได้แก่ มร. ไอแซค เมริท ซิงเกอร์ (Mr. Issae Merrit Singer) เจ้าของบริษัทจักรซิงเกอร์ที่เรารู้จักกันดีในเมืองไทย ผู้ก่อตั้งระบบร้านเครื่องเย็บหรือ ร้านค้าลูกโซ่ (Chainstore) ที่ให้เจ้าของร้านขายปลีกมีสิทธิใช้ชื่อและเครื่องหมายการค้าของ Singer มร.เรย์เอ คร์อ็อก (Mr. Ray A. Kroe) เจ้าของแฟรนไชส์แม็คโดนัลด์ ซึ่งทั้งสองตราสินค้าต่างมีสาขาในตลาดสินค้าของตนมากที่สุด และอีกผู้หนึ่งที่มีส่วนสนับสนุนเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ระบบธุรกิจแบบแฟรนไชส์ ได้แก่ มร.บิล รอสเซนเบิร์ก (Mr. Bill Rosenbreg) ผู้ก่อตั้งแฟรนไชส์ร้านโดนัท กาแฟอร่อย ชื่อ ดังกิ้น โดนัท (Dunkin's Donut) ซึ่งได้เป็นผู้ริเริ่มก่อตั้ง สมาคมแฟรนไชส์นานาชาติ (The International Franchise Association) ขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2503

### ประวัติความเป็นมาของการนวดแผนไทย

จากหลักฐานทางประวัติศาสตร์ เกี่ยวกับการนวดที่เก่าแก่ที่สุดคือ ศิลาจารึกสมัยสุโขทัย ที่ขุดพบที่ป่ามะม่วง ตรงกับสมัยพ่อขุนรามคำแหงมหาราชจารึกเป็นรูปการรักษาโดยการนวดเมื่อถึงยุคสมัยกรุงศรีอยุธยา รัชสมัยสมเด็จพระนารายณ์มหาราช การแพทย์แผนไทยเจริญรุ่งเรืองมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งการนวดไทยปรากฏในทำเนียบศักดินาข้าราชการฝ่ายทหารและพลเรือนที่ตราขึ้นในปี พ.ศ. 1998 มีการแบ่งกรมหมอนวดเป็นฝ่ายขวา-ซ้าย เป็นกรมที่ค่อนข้างใหญ่มีหน้าที่ความรับผิดชอบมากและต้องใช้หมอนวดมากกว่ากรมอื่น ๆ หลักฐานจากจดหมายเหตุของราชทูต ลา ลูแบร์ ประเทศฝรั่งเศส ได้บันทึกหมอนวดในแผ่นดินสยาม มีความว่า ในกรุงสยามนั้นถ้าใครป่วยไข้ลง ก็จะเริ่มทำเส้นสายยืด โดยให้ผู้ชำนาญในทางนี้ขึ้นไปบนร่างกายของคนไข้ แล้วใช้เท้าเหยียบกล่าวกันว่าหญิงมีครรภ์มักใช้ให้เด็กเหยียบเพื่อให้คลอดบุตรง่ายไม่พับเจ็บปวดมาก ต่อมาในสมัยพระบรมไตรโลกนาถ ในกฎหมายตราสามดวง นานพลเรือน กล่าวถึง การแบ่งส่วนราชการให้กรมหมอนวด จำแนกตำแหน่งเป็น หลวง ขุน หมื่น พัน และมีศักดินา เช่นเดียวกับข้าราชการสมัยนั้น ต่อมาในสมัยรัตนโกสินทร์ การแพทย์แผนไทยได้สืบทอดรูปแบบต่อจากสมัยอยุธยาแต่เอกสารและวิชาการความรู้บางส่วนได้สาบสูญไป เนื่องจากภาวะสงครามทั้งถูกจับไปเป็นเชลยอีกส่วนหนึ่งด้วยแต่อย่างไรก็ตาม หมอกลางบ้านและหมอพระที่อยู่ตามหัวเมือง ยังมีอีกเป็นจำนวนมาก จึงง่ายต่อการระดม ในชั้นหลังพระบาทสมเด็จพระพุทธยอดฟ้าจุฬาโลก ทรงโปรดให้ปั้นรูปฤาษีดัดตน ซึ่งเป็นรูปหล่อด้วยสังกะสีผสมดีบุกเพิ่มเติมจนครบ 80 ท่า และจารึกสรรพวิชาการนวดไทยลงบนแผ่นหินอ่อน 60 ภาพ แสดงถึงจุดนวดอย่างละเอียดระดับบนผนังศาลารายและบนเสาภายในวัดโพธิ์ ต่อมารัชสมัยพระบาทสมเด็จพระจอมเกล้าเจ้าอยู่หัว จากหลักฐานการแบ่งส่วนราชการ ยังคงมีกรมหมอนวดเช่นเดียวกับสมัยอยุธยาและทรงโปรดให้หมอยาและหมอนวดถวายงานนวดทุกครั้ง ได้ชำระตำราการนวดไทยและเรียกตำราแพทย์หลวง หรือแพทย์ในพระราชสำนัก ครั้นเมื่อการแพทย์แผนตะวันตกเข้ามาในสังคมไทยการนวดจึงหมดบทบาทจากราชสำนัก ในสมัยพระบาทสมเด็จพระมงกุฎเกล้าเจ้าอยู่หัว ส่วนหมอนวดแบบชาวบ้าน ยังคงใช้การนวดแบบดั้งเดิมที่ได้รับการเรียนรู้สืบทอดจากบรรพบุรุษ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การนวดเพื่อรักษาโรคของไทยมี 2 แบบ คือ การนวดแบบราชสำนักและการนวดแบบ  
 เชลยศักดิ์ (แบบทั่วไป) ซึ่งเป็นการเรียนการสอน หรือถ่ายทอดสืบต่อกันมาทั้งในสถาบัน  
 การศึกษาและภายในครอบครัว สถานศึกษาการนวดแบบเดิมของไทยแห่งแรก คือ วัดพระเชตุพนฯ  
 (วัดโพธิ์) ปัจจุบันได้เพิ่มขึ้นอีกหลายแห่ง เช่น วัดสามพระยา วัดปรินายก เป็นต้น ส่วนการนวด  
 แบบราชสำนัก ปัจจุบันมีการเรียนการสอนอย่างเป็นระบบที่อายุรเวทวิทยาลัย (ชีวกโกมารภักจ์)  
 ซอยอารีย์ กรุงเทพฯ ซึ่งย้ายมาจากตึกมหามงกุฏ วัดบวรนิเวศน์ ซึ่งก่อตั้ง โดย ศาสตราจารย์  
 นายแพทย์อวย เกตุสิงห์ ท่านเห็นว่าการเรียนแผนโบราณอย่างเดียว ทำให้ล่าสมัย ไม่สามารถ  
 พัฒนาให้ก้าวหน้าเป็นทางการได้ ส่วนการเรียนแผนปัจจุบันอย่างเดียวก็ทำให้ก้าวหน้าขึ้นไปจน  
 มองข้ามประโยชน์ของทรัพยากรต่าง ๆ ของไทยที่ไม่ได้พัฒนานำไปใช้ประโยชน์อย่างจริงจัง  
 ศาสตราจารย์นายแพทย์อวย เกตุสิงห์ จึงนำการแพทย์ทั้งสองระบบนี้ มาผสมผสานประยุกต์เข้าด้วยกัน  
 โดยให้นักศึกษาที่จบ ม.6 หรือเทียบเท่า สอบทั้งข้อเขียนและสัมภาษณ์ผ่านเข้ามาเรียนวิชาแผน  
 โบราณทุกสาขา และวิชาพื้นฐานสาขาเวชกรรมของแผนปัจจุบันทุกวิชา เรียกชื่อตามกฎหมายว่า  
 แพทย์โบราณแบบประยุกต์ และท่านยังเล็งเห็นความสำคัญของการนวดไทยแบบราชสำนักที่ยังไม่  
 มีการสอนแพร่หลายเหมือนแบบเชลยศักดิ์ จึงได้เชิญท่านอาจารย์ณรงค์ศักดิ์ บุญรัตนหิรัญ ผู้มี  
 ความชำนาญ ทางด้านการนวดแบบราชสำนักเป็นอย่างดีได้ถ่ายทอดความรู้ให้กับนักศึกษาแพทย์  
 แผนโบราณแบบประยุกต์โดยท่านได้รับความรู้และเป็นศิษย์เอกท่านหนึ่งของอาจารย์ชิต เดชพันธ์  
 ซึ่งเป็นบุตรชายคนเล็กของหมออินทเวดาศสมัยกรุงรัตนโกสินทร์ อาจารย์นายแพทย์ กรุด ลูกศิษย์  
 หลวงวาโย ท่านอาจารย์หลวงราชรักษาแพทย์ในราชสำนัก ท่านอาจารย์พิ้ว หลายศรีโพธิ์ ลูกศิษย์  
 หลวงรามเดชะ และท่านยังเป็นครูมวยไทยซึ่งเป็นผู้นำท่าแม่ไม้มวยไทยและดาบไทยหลายท่ามา  
 ประยุกต์เป็นท่านวดและนำจุดนวดต่าง ๆ ไปใช้ป้องกันและปราบคู่ต่อสู้เป็นผลให้มวยไทยเป็นที่  
 รู้จักแก่ชาวโลกจนทุกวันนี้ อาจารย์ณรงค์ศักดิ์ บุญรัตนหิรัญ นำการนวดไทยแบบราชสำนักมาสอน  
 ให้กับนักศึกษาแพทย์แผนโบราณแบบประยุกต์ หลักสูตร 3 ปี มีการเรียนและฝึกปฏิบัติควบคู่กัน  
 ไปเป็นการสอนด้วยตนเองไม่มีตำรา นักศึกษาต้องจดบันทึกที่ท่านสอนตลอดเวลา หากใครไม่จด  
 ท่านก็จะเตือนให้จด ต่อมาท่านได้ดำริว่า ควรจะจัดทำหลักสูตรการนวดเอาไว้ เพื่อนักศึกษาจะได้  
 ไม่ต้องจดแต่เนื่องจากมีโรคประจำตัว หลักสูตรที่ท่านดำริจึงยังไม่ได้จัดทำและได้เสียชีวิตไปเสียก่อน  
 การจัดทำคู่มือและเอกสารวิชาการเกี่ยวกับการนวดไทยแบบราชสำนักได้เคยมีการรวบรวม ใน  
 ขณะที่อาจารย์แพทย์หญิงเพ็ญญา ทรัพย์เจริญ ผู้อำนวยการสถาบันการแพทย์แผนไทย ซึ่งดำรง  
 ตำแหน่งนายแพทย์สาธารณสุขจังหวัดปราจีนบุรีขณะนั้น โดยรวบรวมจากประสบการณ์ ที่ได้รับ  
 ความรู้จากอาจารย์ณรงค์ศักดิ์ บุญรัตนหิรัญ ในช่วงเวลาสั้นๆ ร่วมกับการศึกษาและแลกเปลี่ยน  
 ประสบการณ์กับแพทย์แผนโบราณประยุกต์หลายคน ในขณะนั้นทำให้มีหนังสือสั้นๆ จุด โรคใน  
 เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
 ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ทฤษฎีการนวดไทยและการนวดไทยสำหรับเจ้าหน้าที่สาธารณสุข และได้นำเผยแพร่ในการฝึกอบรมด้านการแพทย์แผนไทย รวมทั้งได้เริ่มคัดเลือก ทำวิทยุคัดตนมาทดลอง ฝึกปฏิบัติในการอบรมเจ้าหน้าที่สาธารณสุขจึงเป็นที่มาของหนังสือกายบริหารแบบไทย ทำวิทยุคัดตนมพื้นฐาน 15 ท่า ซึ่งถูกคัดเลือกมาจาก 108 ทำวิทยุคัดตนม ที่ได้เคยรวบรวมไว้ก่อนแล้ว ได้มีการเผยแพร่ในการฝึกอบรมเจ้าหน้าที่สาธารณสุข และประชาชนอย่างกว้างขวาง

ในการอบรมด้านการนวดไทยที่สถาบันการแพทย์แผนไทย และสำนักสาธารณสุขจังหวัดต่าง ๆ คำเนินการ ส่วนใหญ่เป็นการอบรมระยะสั้น เนื่องจากมีข้อจำกัดของงบประมาณและการใช้เวลายาวนาน จะมีปัญหาในการปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่ ต่อมาสถาบันการแพทย์แผนไทย จึงได้มีโครงการศูนย์ฝึกอบรมการแพทย์แผนไทย เพื่อศึกษาการเรียนการสอนด้านการแพทย์แผนไทยสำหรับขยายผลการสนับสนุน ไปยังหน่วยงานต่าง ๆ ที่มีความพร้อมในการจัดการเรียนการสอนการนวดไทยแบบราชสำนัก หลักสูตร 3 เดือน จึงเป็นเป้าหมายหนึ่งที่จะทดลองหลักสูตรเพื่อส่งเสริมประชาชนให้มีอาชีพเสริมและช่วยเหลือผู้ว่างงาน โดยเปิดอบรมที่กรมการแพทย์ ด้วยเหตุนี้จึงเชิญคณาจารย์ ผู้เชี่ยวชาญจากอายุรเวทวิทยาลัย ซึ่งเป็นผู้รับการถ่ายทอด การนวดแบบราชสำนักและบางท่านเป็นศิษย์ที่เคยได้รับการสอนจากอาจารย์ณรงค์ศักดิ์ บุญรัตน์หรือญ เช่น อาจารย์อภิชาติ ลิมตยโยธิน ร่วมกับทีมงานของสถาบันฯ จัดทำกรนวดไทยแบบราชสำนักขึ้นมา โดยเพิ่มเติมรายละเอียดเนื้อหา พร้อมทั้งภาพประกอบ ซึ่งได้รับเกียรติ จากอาจารย์จิระเดช บุญรัตน์หรือญ ซึ่งเป็นบุตรชายคนเดียวของอาจารย์ณรงค์ศักดิ์เป็นผู้สาริตกรนวดท่าต่าง ๆ ประกอบการบรรยาย

ปัจจุบัน สถาบันการแพทย์แผนไทยได้รับงบประมาณกลางสนับสนุนโครงการนวดแผนไทยเพื่อแก้ปัญหาทางสังคม เนื่องจากภาวะวิกฤตทางเศรษฐกิจ ซึ่งกิจกรรมส่วนหนึ่งจะมีการอบรมนวดแผนไทย หลักสูตร 300 ชั่วโมง เพื่อช่วยเหลือผู้ว่างงาน จึงได้เพิ่มเติมเนื้อหาที่จำเป็นสำหรับผู้อบรมเพิ่มขึ้น เพื่อสร้างเสริมความเข้าใจและเป็นแนวทางการฝึกฝนให้เชี่ยวชาญมากขึ้นต่อไป