



การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัด
ในจังหวัดสุราษฎร์ธานี
Feasibility Study of a Physical Therapy Clinic Business
in Surat Thani

สรสวรรค์ แพเพชรทอง
SORAVAN PAPETTHONG

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญา
บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์
A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for the Degree of
Master of Business Administration
Prince of Songkla University
2559
ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์



การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัด
ในจังหวัดสุราษฎร์ธานี
Feasibility Study of a Physical Therapy Clinic Business
in Surat Thani

สรสวรรค์ แพเพชรอง
SORAVAN PAPETTHONG

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญา
บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for the Degree of
Master of Business Administration
Prince of Songkla University

2559

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

ชื่อวิทยานิพนธ์ การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัด
ในจังหวัดสุราษฎร์ธานี
ผู้เขียน นางสาวสรวรรณ แพเพชรทอง
สาขาวิชา บริหารธุรกิจ

อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก

คณะกรรมการสอบ

.....
(ดร.นงเยาว์ เมืองดี)

.....ประธานกรรมการ
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นคร กกแก้ว)

.....กรรมการ
(ดร.นงเยาว์ เมืองดี)

.....กรรมการ
(ดร.วีระศักดิ์ คงฤทธิ์)

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ อนุมัติให้บัณฑิตวิทยาลัยฉบับนี้เป็น
ส่วนหนึ่งของการศึกษา ตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

.....
(รองศาสตราจารย์ ดร.ธีระพล ศรีชนะ)
คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

ขอรับรองว่า ผลงานวิจัยนี้เป็นผลมาจากการศึกษาวิจัยของนักศึกษาเอง และได้แสดงความขอบคุณ บุคคลที่มีส่วนช่วยเหลือแล้ว

ลงชื่อ.....

(ดร.นงเยาว์ เมืองดี)

อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก

ลงชื่อ.....

(นางสาวสรวรรณ แพเพชรทอง)

นักศึกษา

ข้าพเจ้าขอรับรองว่า ผลงานวิจัยนี้ไม่เคยเป็นส่วนหนึ่งในการอนุมัติปริญญาในระดับใดมาก่อน และ
ไม่ได้ถูกใช้ในการยื่นขออนุมัติปริญญาในขณะนี้

ลงชื่อ.....

(นางสาวสรวรรณ แพเพชรทอง)

นักศึกษา

ชื่อวิทยานิพนธ์ การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัด
ในจังหวัดสุราษฎร์ธานี
ผู้เขียน นางสาวสรวรรณ แพเพชรทอง
สาขาวิชา บริหารธุรกิจ
ปีการศึกษา 2558

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด ทางด้านเทคนิค ทางด้านการจัดการ และทางด้านการเงินในการลงทุนธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดในอำเภอพุนพิน จังหวัดสุราษฎร์ธานี โดยเก็บรวบรวมข้อมูลจากตัวอย่างผู้ป่วยที่เข้ารับการรักษาในโรงพยาบาลของรัฐ 8 โรง ในพื้นที่รัศมี 50 กิโลเมตรจากที่ตั้งโครงการ จำนวนตัวอย่าง 400 ตัวอย่างจากผู้ป่วยทั้งหมด 3,071 ราย และการสัมภาษณ์เชิงลึกเจ้าของกิจการคลินิกกายภาพบำบัดที่ขึ้นทะเบียนแล้วในเขตพื้นที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี

ผลการศึกษาพบว่า การลงทุนธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดที่เหมาะสม ต้องใช้เงินลงทุน 753,360 บาท สามารถรับรองลูกค้าสูงสุดได้จำนวน 217 รายต่อปี ด้านที่ตั้งควรมีที่ตั้งอยู่บริเวณเส้นทางที่มีการคมนาคมที่สะดวกและปลอดภัย ไม่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ และจะต้องมีนักกายภาพบำบัดซึ่งเป็นผู้ประกอบวิชาชีพและผู้ประกอบโรคศิลปะ สาขากายภาพบำบัดในการดำเนินการตามที่กฎหมายกำหนด ผลการวิเคราะห์ทางด้านการเงิน พบว่า เมื่อกำหนดอายุโครงการ 10 ปี ณ อัตราคิดลด 8% คลินิกกายภาพบำบัดในโครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 3,101,480.80 บาท อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อค่าใช้จ่าย (BCR) เท่ากับ 1.34 อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) เท่ากับร้อยละ 48.14 และมีระยะเวลาคืนทุนแบบคิดลด (DPB) เท่ากับ 3.72 ปี แสดงให้เห็นว่าธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการนี้ให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่าต่อการลงทุน และมีความเป็นไปได้ทางการเงิน ประกอบกับในปัจจุบันธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดในสุราษฎร์ธานียังมีน้อย โอกาสทางการตลาดยังมีอีกมากจึงเป็นธุรกิจที่น่าสนใจลงทุน

Thesis Title	Feasibility Study of a Physical Therapy Clinic Business in Surat Thani
Author	Ms. Soravan Papetthong
Major Program	Business Administration
Academic Year	2015

Abstract

The objectives of this study are to analyze feasibility about marketing, technique, management and finance of the physical therapy clinic in Phunphin district, Surat Thani. Data, were collected by the patients who get a medical service in 8 government hospital around 50 kilometers from the project's location. There are 400 patients from overall 3,071 people. Additionally, interview with physical therapy registered clinic owner in Surat Thani.

The study found that the appropriate investment in the physical therapy clinic must spend 753,360 baht. Therefore, this can service 217 patients per year. In terms of location, it should be located in the traffic area and safety zone. There must be a professional and practicing medicine physical therapist in terms of physical therapy according to the law. The financial analysis found that when the project is determined at 10 years while the discount rate at 8%, the net present value (NPV) of the physical therapy clinic in this project recently was at 3,101,480.80 baht. Benefit Cost Ratio (BCR) was 1.34. Internal Rate of Return (IRR) was 48.14. Also the discount payback period (DPB) was 3.72 years. This showed that the physical therapy clinic returned such worth compensation and financial possibility. Moreover, there is less physical therapy clinic in Surat Thani. It causes high marketing opportunity. This is very interesting for investment.

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้ สำเร็จลงได้ด้วยดีจากความกรุณาของ ดร.นงเยาว์ เมื่องดี อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นคร กกแก้ว ประธานกรรมการ และ ดร.วีระศักดิ์ คงฤทธิ์ กรรมการในการสอบวิทยานิพนธ์ที่ได้ให้ความรู้ ข้อเสนอแนะต่างๆ รวมทั้งการตรวจสอบแก้ไขข้อบกพร่องของผลงานวิจัยอย่างละเอียด ส่งผลทำให้วิทยานิพนธ์ฉบับนี้มีความสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น ซึ่งผู้วิจัยขอขอบพระคุณไว้ ณ โอกาสนี้ด้วย

ขอขอบพระคุณคณาจารย์ หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตสุราษฎร์ธานี ที่ได้ให้ความรู้ในรายวิชาต่างๆ และเจ้าหน้าที่สำนักงานวิทยาลัยชุมชนสุราษฎร์ธานี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตสุราษฎร์ธานี ที่ได้ให้ความสะดวก รวมถึงการติดต่อประสานงานในเรื่องต่างๆเป็นอย่างดีตลอดระยะเวลาการศึกษา

สุดท้ายนี้ ขอกราบขอบพระคุณ บิดาและมารดา ที่ได้ให้การสนับสนุนช่วยเหลือ และเป็นกำลังใจที่ดีเสมอมา และขอขอบคุณเพื่อนๆ พี่ๆ น้องๆ นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตสุราษฎร์ธานี รุ่นที่ 4 ทุกท่าน ที่ได้มอบมิตรภาพที่ดี และร่วมกันทำกิจกรรมต่างๆ ทำให้การเรียนมีความสนุกสนานมากยิ่งขึ้น และขอขอบคุณเพื่อนๆ พี่ๆ น้องๆ นักกายภาพบำบัดจังหวัดสุราษฎร์ธานี ทุกท่าน ที่มีส่วนช่วยให้ข้อมูลสำคัญต่างๆ สำหรับผลงานวิจัย ซึ่งทำให้การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้เสร็จสมบูรณ์ ผู้วิจัยขอมอบความดีงามนี้ให้แก่ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องทุกท่าน และในส่วนของความผิดพลาดหรือข้อบกพร่องต่างๆ ผู้วิจัยขอน้อมรับไว้แต่ผู้เดียว และขออภัยมา ณ ที่นี้ด้วย

สรวรรณ แพเพชรทอง

สารบัญ

		หน้า
	บทคัดย่อ	(5)
	กิตติกรรมประกาศ	(7)
	รายการตาราง	(11)
	รายการภาพประกอบ	(13)
	บทที่	
1	บทนำ	1
	1.1 หลักการและเหตุผล	1
	1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	3
	1.3 ขอบเขตการวิจัย	3
	1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการศึกษา	4
	1.5 สมมติฐานของการศึกษา	4
	1.6 นิยามศัพท์เฉพาะ	4
	บทที่	
2	เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	5
	2.1 วิชาชีพกายภาพบำบัด	5
	2.2 แนวคิดเกี่ยวกับการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ	7
	2.2.1 การวิเคราะห์ด้านการตลาด	7
	2.2.2 การวิเคราะห์ด้านเทคนิค	13
	2.2.3 การวิเคราะห์ด้านการจัดการ	14
	2.2.4 การวิเคราะห์ด้านการเงิน	16
	2.3 กรอบแนวคิดการวิจัย	25
	บทที่	
3	วิธีการดำเนินการวิจัย	26
	3.1 การกำหนดประชากรและการเลือกกลุ่มตัวอย่าง	26
	3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล	27
	3.3 การทดสอบคุณภาพเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล	27
	3.4 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล	28
	3.5 วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล	28

สารบัญ (ต่อ)

บทที่		หน้า
4	ผลการศึกษา	31
	4.1 ผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด	31
	4.1.1 การวิเคราะห์พฤติกรรมการใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัด	31
	4.1.2 การวิเคราะห์สภาวะทั่วไปของตลาด	42
	4.1.3 การประมาณการความต้องการของตลาด	44
	4.1.4 การวิเคราะห์คู่แข่งชั้นทางการตลาด	44
	4.1.5 การวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด	50
	4.2 ผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค	52
	4.2.1 การเลือกทำเลที่ตั้งของคลินิกกายภาพบำบัด ขนาดของคลินิก กายภาพบำบัดและการจัดแบ่งพื้นที่ใช้สอย	52
	4.3 ผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางการจัดการองค์กร	63
	4.3.1 การจัดองค์กร และการบริหารงานกายภาพบำบัด	63
	4.3.2 การวางแผนองค์กร และการบริหารงานกายภาพบำบัด	68
	4.4 ผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน	70
	4.4.1 การประมาณหรือการวิเคราะห์ค่าใช้จ่ายของคลินิกกายภาพบำบัด	71
	4.4.2 การประมาณการด้านผลตอบแทนของคลินิกกายภาพบำบัด	76
	4.4.3 การประมาณการกระแสเงินสดและงบกำไรขาดทุน	78
	4.4.4 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการ	81
	4.4.5 การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ	83
บทที่		
5	สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ	85
	5.1 สรุปผลการศึกษา	85
	5.2 อภิปรายผล	88
	5.3 ข้อเสนอแนะ	90

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บรรณานุกรม	92
ภาคผนวก	95
ภาคผนวก ก แบบสอบถามพฤติกรรมการใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัด	96
ภาคผนวก ข การตรวจคุณภาพของแบบสอบถาม	101
ภาคผนวก ค การคำนวณดอกเบี้ยและการชำระเงินกู้	105
ภาคผนวก ง รายชื่อคลินิกกายภาพบำบัดที่ขึ้นทะเบียนแล้วในเขตพื้นที่ จังหวัดสุราษฎร์ธานี	115
ประวัติผู้เขียน	116

รายการตาราง

ตารางที่		หน้า
1.1	จำนวนผู้ป่วยที่เข้ารับบริการรักษาทางกายภาพบำบัดของคลินิกกายภาพบำบัด โรงพยาบาลในเขตพื้นที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี ปีงบประมาณ 2557	2
4.1	แสดงข้อมูลเกี่ยวกับเพศ อายุ ระดับการศึกษา สถานภาพการสมรส อาชีพและรายได้ ต่อเดือนของกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคร	31
4.2	แสดงข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมในการใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดของกลุ่มตัวอย่าง ผู้บริโภคร	33
4.3	แสดงข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัด และความ ยินดีจ่ายค่ารักษาของกลุ่มตัวอย่าง	36
4.4	แสดงระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการ คลินิกกายภาพบำบัดของกลุ่มตัวอย่าง	37
4.5	แสดงระดับความสำคัญของปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการ คลินิกกายภาพบำบัดของกลุ่มตัวอย่าง	37
4.6	แสดงระดับความสำคัญของปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจ เลือกใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดของกลุ่มตัวอย่าง	38
4.7	แสดงระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจ เลือกใช้ บริการคลินิกกายภาพบำบัดของกลุ่มตัวอย่าง	39
4.8	แสดงระดับความสำคัญของปัจจัยด้านบุคลากรที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการ คลินิกกายภาพบำบัดของกลุ่มตัวอย่าง	39
4.9	แสดงระดับความสำคัญของปัจจัยด้านกระบวนการที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้ บริการคลินิกกายภาพบำบัดของกลุ่มตัวอย่าง	40
4.10	แสดงระดับความสำคัญของปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมทางกายภาพที่มีผลต่อการตัดสินใจ เลือกใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดของกลุ่มตัวอย่าง	41
4.11	แสดงระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจ เลือกใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดของกลุ่มตัวอย่าง	41
4.12	จำนวนผู้เข้ารับบริการทางกายภาพบำบัดของโรงพยาบาลในเขตพื้นที่เป้าหมาย	43
4.13	ประมาณการความต้องการใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดในจังหวัดสุราษฎร์ธานีปีที่ 1-10	44
4.14	แสดงรายละเอียดเกี่ยวกับการให้บริการทางกายภาพบำบัดของโรงพยาบาลในเขต พื้นที่เป้าหมายจังหวัดสุราษฎร์ธานี	47
4.15	แสดงรายละเอียดเกี่ยวกับการให้บริการทางกายภาพบำบัดของคลินิกกายภาพบำบัด ในโครงการ	49
4.16	แสดงการประมาณการต้นทุนคงที่ในการลงทุนในปีที่ 0	71
4.17	แสดงการประมาณการต้นทุนคงที่ในการลงทุนในปีที่ 6	72

รายการตาราง (ต่อ)

ตารางที่		หน้า
4.18	แสดงการประมาณการต้นทุนคงที่ในการดำเนินการในปีที่ 1	73
4.19	แสดงการประมาณการต้นทุนคงที่ในการดำเนินการในปีที่ 1-10	75
4.20	แสดงการประมาณการต้นทุนผันแปรของคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการ	76
4.21	แสดงรายได้ของคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการในปีที่ 1-10	78
4.22	แสดงการประมาณงบกำไรขาดทุนของคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการในปีที่ 1-10	79
4.23	แสดงการประมาณงบกระแสเงินสดของคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการในปีที่ 1-10	80
4.24	แสดงการวิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันสุทธิของคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการ ณ อัตราคิดลด 8% ในปีที่ 1-10	81
4.25	แสดงการวิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุนแบบคิดลดของคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการ ณ อัตราคิดลด 8% ในปีที่ 1-10	82
4.26	แสดงการวิเคราะห์การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการ ณ อัตราคิดลด 8%	83

รายการภาพประกอบ

ภาพที่		หน้า
2.1	ตัวอย่างการจัดองค์การแบบเมตริกซ์ (Matrix Organization)	15
4.1	ลักษณะภูมิศาสตร์และสภาพแวดล้อมบริเวณพื้นที่กิโลเมตรที่ 18 ตำบลท่าโรงช้าง อำเภอพุนพิน จังหวัดสุราษฎร์ธานี	57
4.2	แผนผังภายในของคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการ	58
4.3	เตียงไม้มาตรฐาน	59
4.4	เครื่องดึงคอ และหลัง	59
4.5	เครื่องกระตุ้นไฟฟ้าลดปวด แบบพกพา	60
4.6	เครื่องอัลตราซาวด์	60
4.7	เครื่องกระตุ้นกล้ามเนื้อ	61
4.8	หม้อต้มแผ่นประคบร้อน	61
4.9	รถเข็นพร้อมชุดลูกตุ้มน้ำหนัก	62
4.10	วงล้อบริหารไหล่และแขน	62
4.11	ถุงทราย	63
4.12	อุปกรณ์ช่วยเดินต่างๆ	63
4.13	แผนผังโครงสร้างองค์กรของคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการ	69

บทที่ 1

บทนำ

1.1 หลักการและเหตุผล

ตามแผนพัฒนาสุขภาพแห่งชาติในช่วงแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 11 พ.ศ. 2555-2559 ได้กำหนดนโยบายเพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการเปลี่ยนแปลงเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ และจะเป็นสังคมผู้สูงอายุอย่างสมบูรณ์ในปี พ.ศ. 2568 ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อระบบการให้บริการด้านสาธารณสุขของประเทศอย่างมาก เนื่องจากกลุ่มผู้สูงอายุเหล่านี้มีความเสี่ยงที่จะเกิดเป็นกลุ่มโรคไม่ติดต่อเรื้อรัง (Non Communicable Disease: NCDs) ได้แก่ โรคไขมันในเลือดสูง โรคความดันโลหิตสูง และโรคเบาหวาน ซึ่งเป็นปัจจัยเสี่ยงสำคัญทำให้โรคโรคหลอดเลือดสมองตามมา และมีปัญหาในการเคลื่อนไหว ทั้งนี้ในปี พ.ศ. 2551 จากรายงานองค์การอนามัยโลกพบว่า ประชากรทั่วโลกกว่า 36 ล้านคน มีการเสียชีวิตจากโรคไม่ติดต่อเรื้อรัง โดยโรคที่เป็นสาเหตุของการเสียชีวิตมากที่สุด คือ โรคหลอดเลือดสมอง (สำนักกระบาดวิทยา กรมควบคุมโรค กระทรวงสาธารณสุข, 2556) นอกจากนี้ผลกระทบจากการเข้าสู่สังคมอุตสาหกรรมยังส่งผลกระทบต่อวิถีการดำเนินชีวิตของประชากรโดยเฉพาะอย่างยิ่งประชากรกลุ่มวัยทำงานให้อยู่ในภาวะที่เร่งรีบ และมีพฤติกรรมเสี่ยงต่อสุขภาพร่างกายมากขึ้น เช่น การรับประทานอาหารจานด่วน การขาดการออกกำลังกายที่เหมาะสมและสม่ำเสมอ และผลจากความเครียดรวมถึงการทำงานในลักษณะซ้ำๆอย่างต่อเนื่องเป็นเวลานานยังสามารถทำให้ร่างกายเกิดการบาดเจ็บของระบบกระดูกและกล้ามเนื้อ เกิดเป็นภาวะเจ็บปวดเรื้อรังขึ้นได้ เช่น ปวดหลัง ปวดคอ ปวดร้าวลงแขน ปวดร้าวลงขา ปวดหัวเข่า และปวดหัวไหล่ เป็นต้น ซึ่งเป็นปัญหาหลักของทั้งผู้สูงอายุและกลุ่มวัยทำงาน

ปัญหาเหล่านี้สามารถลดความเสี่ยง และภาวะแทรกซ้อนต่างๆลงได้หากได้รับคำแนะนำในการดูแลสุขภาพและรักษาด้วยวิธีการทางกายภาพบำบัดที่เหมาะสม โดยไม่ต้องรับประทานยาและอาศัยการผ่าตัด ซึ่งมีค่าใช้จ่ายที่สูง และต้องนอนพักฟื้นเป็นเวลานานแต่ทั้งนี้ต้องใช้ระยะเวลาในการรักษาทางกายภาพบำบัด จากการทบทวนงานวิจัย พบว่าการป้องกันโรคโดยการตรวจประเมินความยืดหยุ่น และการจัดเรียงข้อต่อของร่างกาย ก่อนที่ร่างกายจะแสดงอาการเจ็บปวดออกมา จะสามารถช่วยลดการเกิดภาวะความพิการแบบชั่วคราว และถาวรในผู้ป่วยที่ปวดหลังเรื้อรัง มีภาวะโรคข้อ ภาวะกระดูกพรุน โรคหัวใจ โรคปอดเรื้อรัง โรคเบาหวาน และการหกล้มในผู้สูงอายุได้ (Restall, Leclair & Fricke, 2005 อ้างอิงใน กานดา ชัยภิญโญ, 2553) แต่เนื่องจากสถานบริการด้านสาธารณสุขของภาครัฐมีจำกัด รวมถึงจำนวนนักกายภาพบำบัด ซึ่งในประเทศไทยมีบุคลากรด้านนี้ในจำนวนที่จำกัด พบสัดส่วนประชากร 26,097 คน ต่อนักกายภาพบำบัด 1 คน ซึ่งเป็นสัดส่วนที่สูงหากเปรียบเทียบกับสาขาวิชาชีพทางการแพทย์อื่นๆ (สภากายภาพบำบัด, 2552 อ้างอิงใน กานดา ชัยภิญโญ, 2553) ในขณะที่จำนวนประชากรมีเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ดังนั้นการจัดตั้งสถานพยาบาลที่เป็นคลินิกกายภาพบำบัดเอกชนจึงมีความน่าสนใจอย่างยิ่งทั้งนี้เพื่อเป็นอีกหนึ่งทางเลือกให้กับประชาชน

คลินิกกายภาพบำบัดเอกชนถือเป็นสถานพยาบาลที่ให้บริการด้านสุขภาพแก่ประชาชน โดยให้บริการเกี่ยวกับการตรวจประเมิน การวินิจฉัย การบำบัดหรือรักษาความบกพร่องของร่างกาย นอกจากนี้ยังเป็นการส่งเสริม การป้องกัน การแก้ไข และการฟื้นฟูความเสื่อมสภาพของร่างกายและจิตใจ ด้วยวิธีการทางกายภาพบำบัดหรือการใช้เครื่องมือทางกายภาพบำบัดด้วยหลักความรู้วิชาการทางกายภาพบำบัด และดำเนินการโดยนักกายภาพบำบัด ปัจจุบันธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดเอกชนมีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว และมีจำนวนกว่า 185 แห่งทั่วประเทศไทย โดยการกระจายตัวของคลินิกกายภาพบำบัดเอกชนส่วนใหญ่จะอยู่ในพื้นที่ที่มีความเจริญทางเศรษฐกิจ ดังจะเห็นได้จากการตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครจำนวน 74 แห่ง และในส่วนภูมิภาคจำนวน 111 แห่ง (สำนักสถานพยาบาลและการประกอบโรคศิลปะ กรมสนับสนุนบริการสุขภาพ กระทรวงสาธารณสุข, 2554) ซึ่งแสดงให้เห็นว่ามีการกระจุกตัวของคลินิกกายภาพบำบัดเอกชนอยู่ในพื้นที่ที่มีความเจริญทางด้านเศรษฐกิจเท่านั้น ทำให้บางพื้นที่มีคลินิกกายภาพบำบัดเอกชนกระจายอยู่น้อย โดยเฉพาะจังหวัดสุราษฎร์ธานี ปัจจุบันในจังหวัดสุราษฎร์ธานีมีคลินิกกายภาพบำบัดเอกชนที่ขึ้นทะเบียนแล้วจำนวน 3 แห่ง แบ่งเป็นคลินิกกายภาพบำบัดเอกชนในเขตอำเภอเมืองจำนวน 1 แห่ง อำเภอพุนพินจำนวน 1 แห่ง และอำเภอชัยบุรีจำนวน 1 แห่ง (สำนักงานสาธารณสุขจังหวัดสุราษฎร์ธานี, 2557)

ตารางที่ 1.1 จำนวนครั้งที่ผู้ป่วยเข้ารับบริการรักษาทางกายภาพบำบัดที่คลินิกกายภาพบำบัดของโรงพยาบาลในเขตพื้นที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี ปีงบประมาณ 2557

โรงพยาบาล	กลุ่มระบบ	กลุ่มระบบ	กลุ่มระบบ
	กระดูกและกล้ามเนื้อ	ประสาท	หัวใจและทรวงอก
โรงพยาบาลสุราษฎร์ธานี	21,870	19,196	15,148
โรงพยาบาลเกาะสมุย	3,735	558	452
โรงพยาบาลท่าโหนด	135	1,147	112
โรงพยาบาลเวียงสระ	2,273	136	251
โรงพยาบาลบ้านนาสาร	3,666	134	949
โรงพยาบาลไชยา	58	52	485
โรงพยาบาลพุนพิน	3,365	514	23
โรงพยาบาลพนม	1,139	152	315
โรงพยาบาลเคียนซา	4,422	287	1,379
โรงพยาบาลท่าชนะ	687	172	505
โรงพยาบาลพระแสง	112	37	1,042
โรงพยาบาลคีรีรัฐนิคม	401	238	816
โรงพยาบาลดอนสัก	3,333	820	907
โรงพยาบาลวิภาวดี	357	126	603
โรงพยาบาลท่าฉาง	537	79	417
โรงพยาบาลบ้านนาเดิม	1,112	90	346
โรงพยาบาลบ้านตาขุน	3,922	413	469
รวม	51,061	24,151	24,219

ที่มา: คลินิกกายภาพบำบัด โรงพยาบาลในเขตพื้นที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี, 2557

จากตารางที่ 1.1 จะเห็นได้ว่าจำนวนครั้งที่ผู้ป่วยเข้ารับการรักษาทางกายภาพบำบัดที่คลินิกกายภาพบำบัดของโรงพยาบาลในเขตพื้นที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี ปีงบประมาณ 2557 มีจำนวนรวม 99,431 ครั้ง โดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มผู้ป่วยโรคกระดูกและกล้ามเนื้อ พบจำนวน 51,061 ครั้ง ซึ่งเป็นผลมาจากนโยบายการสร้างหลักประกันสุขภาพถ้วนหน้า และจากการที่ประชาชนมีวิถีการดำเนินชีวิตแบบสังคมเมืองมากขึ้น ทำให้ประชาชนสามารถเข้าถึงการบริการ และหันมาให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพของตนเองกันมากยิ่งขึ้น ปัจจุบันจังหวัดสุราษฎร์ธานีมีจำนวนประชากรรวม 1,017,615 คน (ที่ทำการปกครองจังหวัดสุราษฎร์ธานี, 2557) และยังเป็นศูนย์กลางทางเศรษฐกิจพื้นที่ในเขตจังหวัดสุราษฎร์ธานีจึงเป็นพื้นที่ที่น่าสนใจ และน่าจะเหมาะสมสำหรับการลงทุนทำธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดเอกชน

การทำธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดเอกชนจำเป็นต้องใช้เงินในการลงทุน และทรัพยากรต่างๆเป็นจำนวนมาก ทั้งค่าตกแต่งคลินิก ค่าเครื่องมือหรืออุปกรณ์ทางกายภาพบำบัด และค่าจ้างบุคลากร หากมีความผิดพลาดเกิดขึ้นก็จะก่อให้เกิดผลเสียหายจำนวนมาก นอกจากนี้จำเป็นต้องมีเงินทุนหมุนเวียนที่จะใช้กับโครงการ เพื่อให้การดำเนินงานตามโครงการเป็นไปตามกำหนดการโดยไม่มีปัญหาด้านการเงิน ประกอบกับในเขตพื้นที่จังหวัดสุราษฎร์ธานียังไม่มีการศึกษาถึงพฤติกรรมการใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดทำให้ไม่แน่ใจว่าประชากรในพื้นที่นี้จะให้การตอบรับกับการใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดเอกชนมากน้อยแค่ไหน คำนึงค่ากับการลงทุนหรือไม่ ดังนั้นผู้ลงทุนจึงควรมีการวางแผนโครงการ และศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการอย่างรอบคอบ โดยเฉพาะการเปิดคลินิกกายภาพบำบัดเอกชนในพื้นที่นอกเมืองทั้งนี้เพื่อให้โครงการสามารถอยู่รอดได้ และมีความคุ้มค่าต่อการลงทุน การศึกษาครั้งนี้จึงมุ่งศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัด โดยใช้พื้นที่จังหวัดสุราษฎร์ธานีเป็นพื้นที่ตัวอย่างในการศึกษา และเน้นการวิเคราะห์ด้านการตลาดซึ่งเป็นหัวใจของการลงทุน ด้านเทคนิค ด้านการจัดการองค์กร และด้านการเงิน ซึ่งกำหนดให้คลินิกกายภาพบำบัดในโครงการที่จะทำการศึกษาดังอยู่บริเวณริมถนนสายเอเชีย ตำบลท่าโรงช้าง อำเภอพุนพิน จังหวัดสุราษฎร์ธานี

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1.2.1 เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงินในการลงทุนธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดในจังหวัดสุราษฎร์ธานี

1.3 ขอบเขตของการวิจัย

1.3.1 พื้นที่ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ คือพื้นที่ในเขตอำเภอพุนพินและพื้นที่ที่มีสภาพทางภูมิศาสตร์ใกล้เคียงกับอำเภอพุนพินมากที่สุดในรัศมี 50 กิโลเมตร ได้แก่ อำเภอบ้านนาเดิม อำเภอสวีร์รัฐนิคม อำเภอเคียนซา อำเภอวิภาวดี และอำเภอบ้านตาขุน จังหวัดสุราษฎร์ธานี

1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการศึกษา

1.4.1 ทำให้สามารถทราบถึงความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการองค์กร และด้านการเงินในการลงทุนธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดในจังหวัดสุราษฎร์ธานี

1.4.2 ทำให้สามารถทราบถึงพฤติกรรมการใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดของผู้ใช้บริการในจังหวัดสุราษฎร์ธานี

1.4.3 เพื่อเป็นแนวทางแก่ผู้ที่สนใจลงทุนในธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดต่อไป

1.5 สมมติฐานของการศึกษา

มีความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดในจังหวัดสุราษฎร์ธานีทั้งทางด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน

1.6 นิยามศัพท์เฉพาะ

กายภาพบำบัด หมายถึง การกระทำต่อมนุษย์เกี่ยวกับการตรวจประเมิน การวินิจฉัย และการบำบัดความบกพร่องของร่างกายซึ่งเกิดเนื่องจากภาวะของโรคหรือการเคลื่อนไหวที่ไม่ปกติ รวมถึงการส่งเสริมสุขภาพ การป้องกัน การแก้ไขและการฟื้นฟูความเสื่อมสภาพความพิการของร่างกายและจิตใจด้วยวิธีการ ทางกายภาพบำบัด หรือการใช้เครื่องมือหรืออุปกรณ์ที่รัฐมนตรีประกาศให้เป็นเครื่องมือหรืออุปกรณ์กายภาพบำบัด

คลินิกกายภาพบำบัด หมายถึง สถานพยาบาลที่จัดให้บริการด้านกายภาพบำบัด และดำเนินการโดยผู้ประกอบวิชาชีพซึ่งเป็นผู้ประกอบโรคศิลปะ สาขากายภาพบำบัด ในจังหวัดสุราษฎร์ธานี

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดในจังหวัดสุราษฎร์ธานีในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ศึกษาค้นคว้าแนวคิด ทฤษฎี และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการตามรายละเอียดดังต่อไปนี้

2.1 วิชาชีพกายภาพบำบัด

เกษรา รัชพงษ์ศิริ (2555) กล่าวว่า “กายภาพบำบัด” เป็นวิชาชีพทางการแพทย์สาขาหนึ่งที่กระทำต่อมนุษย์เกี่ยวกับการตรวจประเมิน การวินิจฉัย การบำบัดหรือการรักษาความบกพร่องของร่างกาย ซึ่งเกิดเนื่องจากภาวะโรคหรือการเคลื่อนไหวที่ไม่ปกติ นอกจากนี้ยังเป็นการส่งเสริมสุขภาพ การป้องกัน การแก้ไข และการฟื้นฟูความเสื่อมสภาพ ความพิการของร่างกายและจิตใจ ด้วยวิธีการทางกายภาพบำบัดหรือใช้เครื่องมือหรืออุปกรณ์ทางกายภาพบำบัด ด้วยหลักความรู้วิชาการทางกายภาพบำบัดอย่างมีมาตรฐานและหลักจรรยาบรรณทั้งต่อบุคคลและต่อชุมชน

2.1.1 กายภาพบำบัดในประเทศไทย

เริ่มครั้งแรกหลังสงครามโลกครั้งที่สอง โดยพลตรีนายแพทย์ขุนประทุมโรคประหารที่โรงพยาบาลพระมงกุฎเกล้า รักษาผู้ป่วยด้วยธาราบำบัด หรือการรักษาด้วยน้ำ ต่อมาศาสตราจารย์นายแพทย์เฟื่อง สัตย์สงวน หัวหน้าหน่วยศัลยศาสตร์ออร์โธปิดิกส์ ได้เริ่มงานกายภาพบำบัดขึ้นที่โรงพยาบาลศิริราชในปี พ.ศ. 2492 หลังจากนั้นเมื่อ ปี พ.ศ. 2507 เกิดภาควิชาศัลยศาสตร์ออร์โธปิดิกส์และกายภาพบำบัดขึ้นและเกิดโรงเรียนกายภาพบำบัดแห่งแรกขึ้นในปี พ.ศ. 2508 ปัจจุบันมีสถาบันซึ่งผลิตบัณฑิตกายภาพบำบัดระดับปริญญาตรีในประเทศไทยกว่า 17 สถาบันทั่วประเทศ

2.1.2 ภาวะโรคที่สามารถรับการรักษาทางกายภาพบำบัด

2.1.2.1 โรคระบบกระดูกกล้ามเนื้อและข้อต่อ เช่น บาดเจ็บของกล้ามเนื้อและเอ็นจากการเล่นกีฬาหรือการใช้งานผิดท่า ทำท่างานและชีวิตประจำวันที่ยึด ข้อเสื่อม โดยจะเป็นผู้ป่วยที่มาพบด้วยอาการปวด หรือเคลื่อนไหวส่วนต่างๆไม่ได้ปกติ

2.1.2.2 โรคระบบประสาท ซึ่งเกิดจากโรคหรืออุบัติเหตุของสมอง ไขสันหลังหรือเส้นประสาท โดยผู้ป่วยจะมาด้วยอาการอัมพาตครึ่งซีก อัมพาตครึ่งท่อน กล้ามเนื้ออ่อนแรงและชา

2.1.2.3 โรคระบบหัวใจและระบบหายใจ โดยผู้ป่วยจะมีประสิทธิภาพการหายใจลดลงจากโรคหรือการผ่าตัดปอด หลอดลมหรือหัวใจ

2.1.2.4 โรคทางเด็ก เช่น ผู้ป่วยเด็กสมองพิการและเด็กที่มีปัญหาของพัฒนาการ ซึ่งต้องการการกระตุ้นให้ร่างกายเคลื่อนไหวได้อย่างถูกต้อง

2.1.2.5 ผู้สูงอายุ ซึ่งมีความเสื่อมของระบบร่างกายต่างๆ จึงต้องการวิธีการรักษา เฉพาะเพื่อชะลอความเสื่อมและคงสมรรถภาพร่างกาย

2.1.2.6 หญิงมีครรภ์และโรคทางสตรีอื่นๆ ตั้งแต่อยู่ในระยะตั้งครรภ์ ระหว่างคลอด และหลังคลอด ซึ่งร่างกายจะมีการเปลี่ยนแปลงอย่างมาก จนอาจทำให้มีอาการของระบบกระดูก กล้ามเนื้อ การหายใจและอื่นๆได้

2.1.2.7 โรคอื่นๆ เช่น ผู้ป่วยถูกไฟลวก ผู้ป่วยโรคเรื้อน ผู้ป่วยหลังผ่าตัดเต้านมซึ่งจะมีปัญหาเฉพาะที่ต้องการวิธีการรักษาที่ต่างกันไป

2.1.3 บทบาทการรักษาทางกายภาพบำบัดในผู้ป่วยในโรงพยาบาลและนอกโรงพยาบาล

2.1.3.1 รักษาด้วยความร้อน ความเย็น คลื่นไฟฟ้า คลื่นแสง และคลื่นแม่เหล็กชนิดต่างๆ โดยนักกายภาพบำบัดต้องทำการวิเคราะห์ว่า กรณีผู้ป่วยใดจะต้องการการรักษาประเภทใด มากน้อยเท่าใด

2.1.3.2 รักษาด้วยมือ โดยวิธีการนวด ตัด ดึง ด้วยเทคนิคพิเศษซึ่งปรับตามส่วนของร่างกายที่รักษาและอาการของผู้ป่วย

2.1.3.3 รักษาด้วยการบริหารร่างกาย โดยนักกายภาพบำบัดต้องทำการวิเคราะห์ว่า อาการที่ผู้ป่วยเป็นนั้น มีสาเหตุความบกพร่องของกระดูก กล้ามเนื้อ หรือระบบประสาทส่วนใด และออกแบบทำการบริหารให้เหมาะสมกับผู้ป่วยแต่ละคน

2.1.3.4 เลือกรูปแบบและสอนการใช้เครื่องช่วยเพื่อให้ผู้ป่วยสามารถเคลื่อนไหวและทำกิจวัตรประจำวันต่างๆได้ด้วยตนเอง

2.1.3.5 การวิเคราะห์ความเหมาะสมของท่าทาง สถานที่และวิธีการทำงาน และให้คำแนะนำเพื่อป้องกันการเกิดปัญหาของร่างกายจากความไม่เหมาะสมของภาระงานทั้งในสำนักงาน โรงงานอุตสาหกรรมและสถานที่ทำงานอื่นๆ

2.1.3.6 ให้คำแนะนำเกี่ยวกับการออกกำลังกายและการดูแลสุขภาพที่ถูกต้องและเหมาะสมกับเพศ วัย อายุ และพื้นฐานร่างกาย ในศูนย์สุขภาพ สปา และสถานที่ออกกำลังกายต่างๆ

2.1.3.7 การดูแลนักกีฬาและฟื้นฟูสภาพนักกีฬาหลังอาการบาดเจ็บ เพื่อให้สามารถฝึกซ้อมและแข่งขันได้อย่างเร็วที่สุด

2.1.3.8 ให้บริการรักษาทางกายภาพบำบัดในคลินิกกายภาพบำบัด ซึ่งมีเพิ่มขึ้นมากตามความต้องการของประชาชนในปัจจุบัน

2.1.3.9 การดูแลผู้สูงอายุและผู้ป่วยเรื้อรังอื่นๆในสถานพักฟื้น ศูนย์ฟื้นฟูสมรรถภาพและชุมชนบ้านพักพิเศษ เช่น บ้านพักคนชรา ศูนย์ฟื้นฟูคนงานที่ได้รับบาดเจ็บจากการทำงาน สถานพักฟื้นทั้งของรัฐและเอกชน เป็นต้น

2.1.3.10 ให้การรักษาและฟื้นฟูสมรรถภาพผู้ป่วยหลังจากออกจากโรงพยาบาลหรือศูนย์ฟื้นฟู โดยไปการรักษาที่บ้านผู้ป่วย รวมทั้งการจัดสภาพแวดล้อมเพื่อให้ผู้ป่วยสามารถช่วยเหลือตัวเองได้มากที่สุด

2.1.3.11 สํารวจและการดูแลพัฒนาการของเด็ก ทั้งในศูนย์ดูแลเด็กก่อน เด็กเล็ก และในโรงเรียนทั้งโรงเรียนปกติและโรงเรียนพิเศษ

2.2 แนวคิดการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการเป็นการศึกษาหาข้อมูลเพื่อประเมินความคุ้มค่าของโครงการ ซึ่งความคุ้มค่าของโครงการนี้อาจพิจารณาจากการเปรียบเทียบระหว่างค่าใช้จ่ายและผลตอบแทนของโครงการ คือโครงการจะมีความคุ้มค่าก็ต่อเมื่อผลตอบแทนของโครงการมีมากกว่าค่าใช้จ่ายที่เสียไป โดยมีวัตถุประสงค์ในการจัดหาข้อมูลที่เพียงพอต่อการตัดสินใจในการลงทุนหรือดำเนินงานตามโครงการที่กำลังพิจารณาเพื่อช่วยให้ผู้ตัดสินใจได้ตกลงใจในสภาวะการณ์ที่มีข้อมูลเพียงพอ เนื่องจากการลงทุนหรือดำเนินงานในแต่ละโครงการจำเป็นต้องใช้เงินทุนและทรัพยากรต่างๆ เป็นจำนวนมาก หากมีความผิดพลาดเกิดขึ้นก็จะก่อให้เกิดผลเสียหายจำนวนมากด้วยเช่นกัน การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการจึงเป็นวิธีหนึ่งซึ่งช่วยแสดงถึงการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่จำกัดไปอย่างมีประสิทธิภาพ และมีข้อบ่งชี้ครอบคลุมถึงการ ศึกษาวิเคราะห์ในด้านต่างๆ 6 ด้าน เรียงลำดับการวิเคราะห์การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการได้ดังนี้ คือการวิเคราะห์ด้านเศรษฐกิจ การวิเคราะห์ด้านตลาด การวิเคราะห์ด้านเทคนิค การวิเคราะห์ด้านการจัดการ การวิเคราะห์ด้านการเงิน และการวิเคราะห์ด้านสิ่งแวดล้อมและสังคม อย่างไรก็ตามการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการเอกชนที่มุ่งในการหาผลกำไรจากการลงทุน ต้องเน้นในการวิเคราะห์ด้านการตลาดซึ่งเป็นหัวใจของการลงทุน รวมถึงด้านเทคนิค ด้านการจัดองค์การ และด้านการเงิน แต่ทั้งนี้อาจทำการศึกษานั้น เฉพาะการวิเคราะห์บางด้านเท่านั้น ขึ้นอยู่กับชนิดของแต่ละโครงการ ข้อบ่งชี้ของการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการจึงไม่มีการกำหนดที่ตายตัว (ราณี อธิชัยกุล, 2534) ดังนั้นการศึกษาความเป็นไปได้ทางการลงทุนธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดในจังหวัดสุราษฎร์ธานีในครั้งนี้ จะศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน ซึ่งมีแนวคิดที่ใช้ในการวิเคราะห์ตามรายละเอียดดังนี้

2.2.1 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการตลาด

การวิเคราะห์ด้านตลาดมักเป็นการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกสำหรับโครงการอันดับแรก โดยเฉพาะอย่างยิ่งโครงการลงทุนภาคเอกชน เพราะถือว่าตลาดเป็นแหล่งรายได้และผลกำไร การศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาดเป็นการพิจารณาโอกาสการลงทุนในโครงการที่ต้องการดำเนินการวิเคราะห์อุปสงค์ของผลผลิตของโครงการและอุปทานของตลาด โดยการศึกษาข้อมูลปริมาณการผลิตของผลผลิตภายในประเทศและปริมาณการนำเข้าหรือส่งออกต่างประเทศของผลผลิตในปัจจุบัน เพื่อที่จะได้ทราบถึงขนาดของอุปสงค์ เพราะขนาดของอุปสงค์เป็นเครื่องชี้ขนาดของการผลิตซึ่งหมายถึงขนาดโครงการด้วย รวมทั้งศึกษาหาข้อมูลด้านราคาของผลผลิตนั้นด้วย และศึกษาแนวโน้มในอนาคตของอุปสงค์ของผลผลิตนั้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งผลผลิตใหม่ที่ยังไม่เคยผลิตหรือจำหน่ายมาก่อนในประเทศ

ในการคาดคะเนอุปสงค์ของผลผลิตของโครงการในอนาคต ควรวิเคราะห์ปัจจัยอื่นๆ ด้านการตลาด ประกอบด้วย เช่น ศึกษาความเจริญเติบโตของตลาดโดยพิจารณาจากการเพิ่มขึ้นของ

จำนวนประชากร เพราะการเพิ่มขึ้นของผลิตต่างๆ มีการแปรผันตามการเพิ่มประชากรด้วย นอกจากนี้ยังต้องมีการวิเคราะห์ตลาดเป้าหมาย ศึกษาส่วนครองตลาดของผลผลิตตามโครงการว่าจะถือครองได้ร้อยละเท่าไรของตลาดทั้งหมด ศึกษาคู่แข่งและกิจกรรมของคู่แข่ง กำหนดราคาขาย และช่องทางการจำหน่าย รวมทั้งการส่งเสริมการตลาด (ราณี อิลิชัยกุล, 2534) สำหรับการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาดจำแนกเป็น 2 ส่วน คือ การวิจัยตลาด (Market Research) และการวิจัยวิเคราะห์ตลาด (Market Analysis) ซึ่งการวิจัยตลาดเพื่อสำรวจลูกค้าของผลิตภัณฑ์หรือบริการที่จะเสนอขาย ส่วนการวิเคราะห์ตลาดทำให้ทราบถึงขนาดของตลาด ส่วนแบ่งการตลาด และแนวโน้มของตลาด (ฐาปณา ฉันทไพศาล, 2557) มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

2.2.1.1 การวิเคราะห์ตลาด

รัชกฤษ คล่องพวยบาล (2553) ได้กล่าวถึงการวิเคราะห์ตลาด เป็นการวิเคราะห์ถึงสภาวะตลาด การแบ่งส่วนตลาดและส่วนแบ่งทางการตลาด แนวโน้มตลาด ตลาดเป้าหมายและลักษณะลูกค้า สภาพการแข่งขัน คู่แข่งขันและรายละเอียดเปรียบเทียบกับคู่แข่ง และการวิเคราะห์ SWOT Analysis โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

(1) **สภาวะตลาด** เป็นการวิเคราะห์สภาพโดยรวมของตลาดที่ธุรกิจดำเนินการว่าอยู่ในสภาพใด ซึ่งเป็นปัจจัยที่อาจส่งผลกระทบต่อตลาดทั้งทางตรงและทางอ้อมเป็นผลทำให้ตลาดเจริญเติบโตหรือเกิดภาวะถดถอย ข้อมูลด้านการวิเคราะห์ภาพรวมของตลาดจะช่วยเป็นข้อมูลรองรับสมมติฐานต่างๆ เกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงหรือการขยายตัวของธุรกิจที่กำหนดไว้ในแผนธุรกิจว่ามีความเป็นไปได้มากน้อยเพียงใด เช่น ประมาณการยอดขายที่เพิ่มมากขึ้นที่มีความสัมพันธ์กับเศรษฐกิจที่เติบโตขึ้น หรือยอดขายที่เพิ่มขึ้นที่มีความสัมพันธ์กับสภาพตลาด หรือลักษณะเติบโตของตลาด เป็นต้น

(2) **การแบ่งส่วนตลาด และส่วนแบ่งทางการตลาด** เป็นการแบ่งส่วนตลาดและส่วนแบ่งทางการตลาดของสินค้าที่มีอยู่ในปัจจุบัน ซึ่งอาจจะแสดงในลักษณะการพรรณนาข้อมูล หรือข้อมูลตัวเลขเป็นเปอร์เซ็นต์

(3) **แนวโน้มตลาด** เป็นการประมาณการของขนาดตลาดในอนาคต ซึ่งโดยมากจะประมาณการตามยอดขายสินค้ารวมในตลาดว่ามีแนวโน้มเพิ่มขึ้นหรือลดลง และจะแสดงข้อมูลเป็นตัวเลขหรือเปรียบเทียบเป็นเปอร์เซ็นต์

(4) **ตลาดเป้าหมาย และลักษณะลูกค้า** เป็นการแสดงถึงสภาพตลาดโดยทั่วไปที่เป็นเป้าหมายในการจำหน่ายสินค้าของธุรกิจ และแสดงถึงลูกค้าที่ซื้อสินค้าที่อยู่ในตลาดเป้าหมายตามที่ระบุไว้ โดยอาจแบ่งตามลักษณะทางด้านภูมิศาสตร์ ประชากรศาสตร์ จิตวิทยา และพฤติกรรมศาสตร์

(5) **สภาพการแข่งขัน คู่แข่งขัน และรายละเอียดเปรียบเทียบกับคู่แข่ง** เป็นข้อมูลด้านสภาวะการแข่งขันของการบริการที่มีอยู่ในตลาดว่ามีการแข่งขันอยู่ในระดับใด และคู่แข่งที่มีอยู่ในตลาด โดยการแบ่งออกเป็น คู่แข่งหลักอาจจะกำหนดจากลักษณะสินค้าที่เหมือนกัน และคู่แข่งรองที่มีลักษณะสินค้าใกล้เคียงกันหรือเป็นการบริการทดแทน รวมถึงการเปรียบเทียบจุดดีและจุดด้อยของธุรกิจที่ดำเนินการกับคู่แข่งในตลาด โดยอาจเปรียบเทียบกับคู่แข่งตามลักษณะของ 4Ps

ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) ด้านราคา (Price) ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) และด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion) เพื่อเป็นแนวทางในการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดในการแข่งขันต่อไป

(6) การวิเคราะห์ SWOT Analysis เป็นการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน และการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกของธุรกิจ โดยเปรียบเทียบกับคู่แข่งหลักและคู่แข่งรอง ในส่วนของการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในหรือปัจจัยภายใน เป็นการวิเคราะห์ครอบคลุม 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการตลาด ด้านการผลิต ด้านการบริหาร และด้านการเงิน โดยวิเคราะห์หาจุดแข็ง (Strengths) และจุดอ่อน (Weaknesses) และการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกหรือปัจจัยภายนอกที่จะทำให้ธุรกิจเติบโตได้เร็วหรือช้า โดยการหาโอกาส (Opportunities) และค้นหาอุปสรรค (Threats) ของธุรกิจ ประกอบด้วย กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหรือตลาดเป้าหมาย (Market Group) การแข่งขัน (Competition) ค่านิยมทางวัฒนธรรม (Social) เทคโนโลยี (Technology) เศรษฐกิจ (Economic) กฎหมาย กฎและระเบียบต่างๆ (Political & Legal) และกลุ่มผู้จำหน่ายวัตถุดิบ/กลุ่มผู้ผลิต (Suppliers)

2.2.1.2 การพยากรณ์ความต้องการตลาด

เมื่อผู้วิเคราะห์โครงการได้ทำการวิเคราะห์สภาวะตลาดแล้ว ขั้นตอนต่อไปก็คือการพยากรณ์ความต้องการตลาดในรูปจำนวนเงินหรือจำนวนหน่วยของผลิตภัณฑ์ของโครงการซึ่งในขั้นตอนนี้ถือเป็นขั้นตอนที่สำคัญมาก ผู้วิเคราะห์โครงการจะต้องศึกษาและประมาณความต้องการของตลาดโดยรวมเพื่อนำไปประมาณยอดขายสินค้าของโครงการ สำหรับวิธีการประมาณความต้องการของตลาด อาจทำได้โดยใช้ความต้องการในอดีตมาคาดการณ์ความต้องการตลาดในอนาคตสำหรับกรณีผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่แล้วในตลาด เช่น วิธีร้อยละ วิธีเลขดัชนี วิธีสมการถดถอยซึ่งมีทั้งหน่วยงานของทั้งภาครัฐและเอกชนพยากรณ์ความต้องการของตลาดไว้ อาทิ ธนาคารแห่งประเทศไทย ธนาคารอาคารสงเคราะห์ และศูนย์วิจัยกสิกรไทย เป็นต้น แต่สำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ไม่ใช่ข้อมูลทางสถิติในอดีตมาก่อน การประมาณการความต้องการของตลาดจะทำได้ยาก (ฐาปณา ฉิ้นไพศาล, 2557) หรือการวิเคราะห์ความต้องการจากข้อมูลด้านประชากร ได้แก่ เพศ อายุ อาชีพ ระดับการศึกษา เป็นต้น ด้านภูมิศาสตร์ คือการใช้พื้นที่ในการแบ่งส่วนตลาด และด้านพฤติกรรมผู้บริโภค บริโภค ได้แก่ ความถี่ในการซื้อสินค้า ประเภทสินค้าที่ซื้อ และช่วงเวลาที่จะสวมมาซื้อสินค้า เป็นต้น เพื่อนำไปสู่การแบ่งส่วนแบ่งการตลาดและกำหนดเป้าหมายทางการตลาด

2.2.1.3 แผนการตลาด

2.2.1.3.1 เป้าหมายทางการตลาด เป็นเป้าหมายที่ธุรกิจกำหนดหรือตั้งเป้าหมายไว้ ประกอบด้วยส่วนแบ่งตลาดและตลาดเป้าหมาย และเป้าหมายการดำเนินงาน และระบุเป็นตัวเลขที่สามารถวัดได้ เช่น ปริมาณความต้องการสินค้าและบริการ ยอดขายที่ต้องการ เป็นต้น

2.2.1.3.2 การกำหนดกลุ่มเป้าหมายทางการตลาด เป็นการกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ธุรกิจต้องการขายสินค้าและบริการ โดยระบุให้เฉพาะเจาะจง เนื่องจากสินค้าและบริการที่ผลิตขึ้นนั้นจะตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าเฉพาะกลุ่มเท่านั้นโดยวิธีการกำหนดจำนวนและ

ลักษณะของกลุ่มลูกค้า อาจแบ่งได้จาก ภูมิศาสตร์ ประชากรศาสตร์ จิตวิทยา และพฤติกรรมศาสตร์ ได้แก่ เพศ อายุ ระดับรายได้ต่อเดือน พื้นที่ที่กลุ่มลูกค้าอยู่ นิัยการซื้อ ช่วงเวลาที่ซื้อ พฤติกรรมในการซื้อ เงื่อนไขต่างๆ ในการซื้อ เป็นต้น โดยข้อมูลเกี่ยวกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายควรมาจากการวิเคราะห์ที่ถูกต้องเกี่ยวกับจำนวนลูกค้าเป้าหมายทั้งหมดที่ธุรกิจต้องการ (รัชกฤษ คล่องพยาบาล, 2553)

2.2.1.3.3 กลยุทธ์ทางการตลาด เป็นกระบวนการทางการตลาดเกี่ยวกับการนำสินค้าและบริการออกสู่ตลาดเพื่อตอบสนองต่อผู้บริโภค โดยแนวคิดที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจที่ให้บริการจะใช้การวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาดหรือ 7P's ในการกำหนดกลยุทธ์การตลาด ซึ่งประกอบด้วย

(1) **ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ (Product)** เป็นสิ่งที่จำเป็นและตอบสนองความต้องการของมนุษย์ได้ คือ สิ่งที่ผู้ขายมอบให้แก่ลูกค้าและลูกค้าได้รับผลประโยชน์หรือคุณค่าจากผลิตภัณฑ์นั้นๆ ทั้งที่อาจเป็นผลิตภัณฑ์จับต้องได้ และผลิตภัณฑ์ที่จับต้องไม่ได้ (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2541) จากการทบทวนงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัด และบริการอื่นๆ พบว่า ผู้บริโภคให้ความสำคัญกับชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของคลินิก แพทย์ และ/หรือนักกายภาพบำบัด (ภักจิรา ปิติผล, 2556) ความเชื่อถือในคุณภาพการบริการที่ได้รับจากแผนกทันตกรรม การได้รับคำแนะนำจากทันตบุคลากรเป็นอย่างดีในการดูแลหลังการรักษา และบริการทันตกรรมตรงตามความต้องการ (กนกวรรณ พัฒนกิจจารักษ์, 2556)

(2) **ปัจจัยด้านราคา (Price)** ราคามีอิทธิพลต่อการรับรู้ของผู้บริโภคทั้งด้านคุณภาพและมูลค่าสุดท้ายที่ส่งมอบ และยังเป็นการตัดสินใจที่สำคัญของผู้บริหารการตลาด เนื่องจากราคามีผลโดยตรงกับกำไรของบริษัท สิ่งสำคัญที่ผู้จัดการฝ่ายการตลาดที่ตั้งราคาสุดท้ายให้ผลิตภัณฑ์คือ การค้นหาระดับราคาโดยประมาณอย่างสมเหตุสมผล เพื่อใช้ในการตั้งราคา วิธีที่ช่วยประมาณระดับราคามีอยู่ 4 อย่างได้แก่ (1) มุ่งความต้องการ (2) มุ่งต้นทุน (3) มุ่งกำไร และ (4) มุ่งการแข่งขัน แม้ว่าวิธีเหล่านี้จะแยกกัน แต่จะมีบางส่วนที่เกี่ยวข้องกันขึ้นอยู่กับผู้จัดการฝ่ายการตลาดที่มีอำนาจในการตัดสินใจจะต้องพิจารณาค้นหาระดับราคาโดยประมาณดังกล่าว (นิเวศน์ ธรรมะ และคณะ, 2552) จากการทบทวนงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านราคาที่มีผลต่อการใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัด พบว่า ผู้บริโภคให้ความสำคัญกับการคิดราคาเป็นรายครั้ง และการตั้งราคาให้อยู่ในราคาที่เหมาะสม (ภักจิรา ปิติผล, 2556) และในส่วนของอัตราค่าบริการต่อประเภทการรักษาที่เหมาะสมนั้นส่วนใหญ่มีความเห็นว่า ปวดคอ ควรมีราคาค่าบริการ 200 บาท ปวดไหล่ ควรมีราคาค่าบริการ 300 บาท กระดูกหัก ควรมีราคาค่าบริการ 200 บาท อัมพาตใบหน้า ควรมีราคาค่าบริการ 400 บาท โปรแกรมกระตุ้นพัฒนาการเด็ก ควรมีราคาค่าบริการ 200 บาท ค่าบริการรับส่งผู้ป่วย ควรมีราคาค่าบริการ 250 บาท (วรวิทย์ พัฒนไพศาลชัย, 2548)

(3) **ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)** ช่องทางการจัดจำหน่ายมีความจำเป็นในการกระจายสินค้าไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ ไม่ว่าจะเป็นช่องทางการตลาดทางตรง (Directly) หรือทางอ้อม (Indirectly) ทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจในการได้รับสินค้าหรือบริการได้ตรงเวลา ตรงความต้องการในจำนวนที่ถูกต้องและสถานที่ที่ถูกต้อง ในแต่ละยุคแต่ละสมัยแตกต่างกัน ในขณะที่เดียวกันต่างก็เอื้อประโยชน์ต่อผู้ผลิตเนื่องจากการมีระบบคนกลางในการ

จัดจำหน่าย (Intermediary) จะช่วยให้เกิดโอกาสทางการตลาดเพิ่มขึ้น ดังนั้นการเลือกช่องทางการตลาดจึงเป็นการตัดสินใจที่สำคัญมาก ผู้บริหารด้านการตลาดต้องพิจารณาคำถาม 3 ข้อในการเลือกช่องทางการตลาดและตัวกลาง ดังนี้ (1) ช่องทางการตลาดและตัวกลางใดจะสามารถครอบคลุมกลุ่มเป้าหมายมากที่สุด (2) ช่องทางการตลาดและตัวกลางใดที่จะตอบสนองความต้องการในการซื้อของกลุ่มเป้าหมายมากที่สุด (3) ช่องทางการตลาดและตัวกลางใดที่ทำกำไรได้มากที่สุด (นิเวศน์ ธรรมะ และคณะ, 2552) จากการทบทวนงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัด และบริการอื่นๆ พบว่า ผู้บริโภคให้ความสำคัญกับทำเลที่ตั้งของคลินิกที่อยู่ใกล้บ้าน (ภักจิรา ปิติผล, 2556) การเปิดให้บริการทุกวัน การมีป้ายชื่อแผนกทันตกรรมมองเห็นได้ชัด และทำเลที่ตั้งสะดวกต่อการเดินทาง (กนกวรรณ พัฒนกิจจาร์ักษ์, 2556)

(4) ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion) การส่งเสริมการขายเป็นองค์ประกอบหนึ่งของส่วนประสมในการสื่อสารเพื่อส่งเสริมการตลาด โดยการส่งเสริมการขายที่มุ่งเน้นไปที่ลูกค้าคนสุดท้ายหรือเรียกกางๆว่าการส่งเสริมการขายผู้บริโภค ซึ่งเป็นเครื่องมือที่ใช้สนับสนุนโปรแกรม และการขายผ่านทางพนักงานขาย ตัวเลือกของการส่งเสริมการขายผู้บริโภคมีมากมาย ได้แก่ คุปอง ข้อตกลง ของแถม การประกวด การชิงโชค สินค้าตัวอย่าง โปรแกรมสร้างความจงรักภักดี การตกแต่งจุดจำหน่ายสินค้า การให้เงินคืน และการวางสินค้าเพื่อโฆษณา เป็นต้น (นิเวศน์ ธรรมะ และคณะ, 2552) จากการทบทวนงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัด และบริการอื่นๆ พบว่า ผู้บริโภคให้ความสำคัญกับการให้ส่วนลดค่าใช้บริการ การมีบริการรับส่งผู้ป่วยถึงบ้าน (ภักจิรา ปิติผล, 2556; วรวิทย์ พัฒนไพศาลชัย, 2548) การบริการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับสุขภาพฟันและช่องปาก การบริการตรวจสุขภาพฟันฟรี และการให้ความรู้เกี่ยวกับโรคในช่องปากผ่านสื่อต่างๆ (กนกวรรณ พัฒนกิจจาร์ักษ์, 2556)

(5) ปัจจัยด้านบุคลากร (People) โดยอาศัยการคัดเลือก การฝึกอบรม การจูงใจ เพื่อให้สามารถสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้แตกต่างเหนือคู่แข่ง ซึ่งต้องเป็นบุคลากรที่มีความสามารถ มีทัศนคติที่สามารถตอบสนองต่อผู้ใช้บริการ มีความคิดริเริ่ม มีความสามารถในการแก้ไขปัญหา และความสามารถสร้างค่านิยมให้กับองค์กร (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2541) จากการทบทวนงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านบุคลากรที่มีผลต่อการใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัด พบว่า ผู้บริโภคให้ความสำคัญกับการที่บุคลากรมีความกระตือรือร้นในการให้บริการ ให้ความสนใจซักถามอย่างละเอียด เต็มใจให้บริการ และนักกายภาพบำบัดมีความรู้ความชำนาญในการรักษา (ภักจิรา ปิติผล, 2556; วรวรรณ ทองวัฒน์, 2551)

(6) ปัจจัยด้านกระบวนการ (Process) เป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับระเบียบวิธีการ และงานปฏิบัติในด้านการบริการ ที่นำเสนอให้กับผู้ใช้บริการทั้งนี้เพื่อส่งมอบการให้บริการอย่างถูกต้องรวดเร็ว และทำให้ผู้ใช้บริการเกิดความประทับใจ (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2541) และจากการทบทวนงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านกระบวนการที่มีผลต่อการใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัด และบริการอื่น พบว่า ผู้บริโภคให้ความสำคัญกับการให้บริการที่มีความ

รวดเร็ว ขั้นตอนในการรับบริการที่สะดวก รวมถึงระบบการนัดและเลื่อนนัด (ภักจิรา ปิติผล, 2556; วรวิทย์ พัฒนไพศาลชัย, 2548; กนกวรรณ พัฒนกิจจารักษ์, 2556)

(7) **ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมทางกายภาพ (Physical Evidence)** เป็นการสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพให้กับลูกค้า โดยพยายามสร้างคุณภาพโดยรวมเพื่อสร้างคุณค่าให้กับลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นการแต่งกายที่สะอาดเรียบร้อย การพูดจาสุภาพ และการให้บริการที่รวดเร็วหรือผลประโยชน์อื่น ๆ ที่ลูกค้าควรได้รับ (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2541) จากการทบทวนงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านสิ่งแวดล้อมทางกายภาพที่มีผลต่อการใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัด และบริการอื่นๆ พบว่า ผู้บริโภคให้ความสำคัญกับสถานที่ที่มีความสะอาดและถูกสุขลักษณะ การจัดสถานที่ภายในแผนก สถานที่จอดรถสะดวก และมีสถานที่นั่งรอเพียงพอ (ภักจิรา ปิติผล, 2556; กนกวรรณ พัฒนกิจจารักษ์, 2556)

จากการทบทวนงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาดในการลงทุนธุรกิจต่างๆ พบว่ามีผู้วิจัยที่เคยทำเรื่องนี้ ได้แก่ การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนทำธุรกิจภัตตาคารไทยบนถนนสาทรใต้ ผลการศึกษาทางด้านการตลาด พบว่าข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์ด้านอุปสงค์และด้านอุปทาน ประกอบกับผลการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกของโครงการ นับเป็นข้อมูลที่สำคัญสำหรับนำมาใช้เป็นแนวทางในการกำหนดรูปแบบของโครงการ ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้ โครงการลงทุนเป็นอาคารทรงไทยสองชั้น ขนาด 70 ที่นั่ง ตั้งอยู่บนถนนสาทรใต้ ใกล้สถานีรถไฟฟ้าสุรศักดิ์ โดยโครงการจะทำสัญญาเช่าสถานที่ซึ่งเดิมเคยเป็นร้านอาหารมาก่อนแต่ปัจจุบันปิดกิจการแล้ว จึงทำให้ไม่มีค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง มีเพียงค่าตกแต่งปรับปรุงร้านเท่านั้น และเนื่องจากผู้ให้เช่าสถานที่เป็นคนในครอบครัวของหนึ่งในหุ้นส่วนของโครงการ จึงทำให้ไม่มีค่ามัดจำล่วงหน้าก่อนทำสัญญาเช่าและไม่มีค่าเช่า มีเพียงค่าเช่าเพียงเดือนละ 50,000 บาท ตลอดสัญญาเช่า 10 ปี โครงการจะไม่ใช้กลยุทธ์การแข่งขันด้านราคา แต่ให้ความสำคัญกับการแข่งขันในด้านคุณภาพ รายการอาหารและบริการเป็นหลัก ตลอดจนเน้นรูปแบบการตกแต่งของร้านแบบไทย ในส่วนของพฤติกรรมการใช้บริการภัตตาคารอาหารไทยของกลุ่มตัวอย่างนั้น พบว่ากลุ่มตัวอย่างทุกรายรู้จักภัตตาคารไทยโดยได้รับการแนะนำจากคนรู้จัก หรือขับผ่านภัตตาคารหรือค้นหาผ่านเว็บไซต์ด้วยตนเอง ปัจจัยสำคัญที่จูงใจให้ผู้บริโภคเลือกใช้บริการภัตตาคารไทยส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับรสชาติและบริการ ตลอดจนบรรยากาศและการตกแต่งร้าน ราคาไม่ใช่ปัจจัยหลักที่สำคัญในการตัดสินใจเลือกใช้บริการภัตตาคารไทย โดยเฉพาะกลุ่มชาวต่างประเทศ พบว่าไม่มีผู้บริโภครายใดเลยที่ใช้ราคาเป็นปัจจัยในการตัดสินใจเลือกใช้บริการภัตตาคารไทย เมื่อพิจารณาถึงความถี่ในการใช้บริการภัตตาคารไทย พบว่า โดยเฉลี่ยแล้วกลุ่มตัวอย่างใช้บริการเดือนละ 1-2 ครั้ง จำนวนครั้งละ 2-3 คน โดยนิยมใช้บริการในวันเสาร์-อาทิตย์ และช่วงเวลาที่ใช้บริการคือช่วงเย็นถึงค่ำหลังจาก 19.00 น. เป็นต้นไป (วิศาลศรี แก้วกัลยา, 2551)

การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดของประชากรในเขตกรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาด้านพฤติกรรมการใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดพบว่าผู้ใช้บริการส่วนใหญ่เคยมีอาการเจ็บป่วยตามร่างกาย ได้แก่ กล้ามเนื้อ กระดูกและข้อต่อ ผู้ใช้บริการเคยได้รับการบำบัดรักษาด้วยการใช้เครื่องอัลตราซาวด์ (Ultrasonic Diathermy) และเสีย

ค่าใช้จ่ายในการบริการประมาณ 501–1,000 บาทต่อครั้ง ซึ่งรับผิดชอบค่าใช้จ่ายเองทั้งหมด ปัจจุบันในการเข้าใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัด คือคุณภาพในการให้บริการ วันที่สะดวกใช้บริการ กายภาพบำบัด คือช่วงวันธรรมดา ช่วงเวลา 09.00 น.–12.00 น. สำหรับผู้ที่ไม่เคยใช้บริการทางกายภาพบำบัดเพราะมีอาการเจ็บป่วยไม่มากมายน และปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดมากที่สุด คือการมีชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของคลินิก แพทย์ และ/หรือนักกายภาพบำบัด การคิดราคาเป็นรายครั้ง การมีทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้บ้าน การให้ส่วนลดค่าใช้จ่ายบริการ การมีบุคลากรที่มีความกระตือรือร้นในการให้บริการ การให้บริการที่มีความรวดเร็ว การมีสถานที่ที่มีความสะอาดและถูกสุขลักษณะ และการประเมินหลังการใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดพบว่าผู้ใช้บริการส่วนใหญ่ที่เคยใช้บริการกายภาพบำบัดในคลินิกเอกชน จากประสบการณ์การใช้บริการทางกายภาพบำบัดในสถานที่ที่ใช้บริการบ่อยครั้งที่สุด รู้สึกพอใจกับการใช้บริการทางกายภาพบำบัดในเรื่องความเชี่ยวชาญและความน่าเชื่อถือของแพทย์ และ/หรือนักกายภาพบำบัด นอกจากนี้ปัญหาที่ผู้ใช้บริการมีต่อการใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัด พบว่าผู้ใช้บริการจะรู้สึกไม่พอใจกับการใช้บริการทางกายภาพบำบัดในเรื่องความสะดวกในการเดินทาง (ภักจิรา ปิติผล, 2556)

จะเห็นได้ว่าการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการตลาดของโครงการที่ดี จำเป็นต้องวิเคราะห์สภาวะตลาด การพยากรณ์อุปสงค์ตลาดเพื่อให้ได้โครงการที่ดี ดังนั้นการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาดในการลงทุนทำธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดในจังหวัดสุราษฎร์ธานีในครั้งนี้ จะประกอบไปด้วยการวิเคราะห์ตลาด เพื่อให้ทราบถึงสภาวะตลาด การแบ่งส่วนตลาด แนวโน้มทางการตลาด และสภาพการแข่งขัน รวมถึงวิเคราะห์อุปสงค์ตลาดจากข้อมูลด้านภูมิศาสตร์ ประชากรศาสตร์ และพฤติกรรมศาสตร์ เพื่อการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดของคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการต่อไป

2.2.2 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

การวิเคราะห์ด้านเทคนิคนับได้ว่าเป็นรากฐานของการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ เนื่องจากการวิเคราะห์ด้านเทคนิคเป็นการคัดเลือกเทคนิคการผลิตหรือวิศวกรรมที่เหมาะสมที่สุดและถูกต้องตรงตามวัตถุประสงค์ของโครงการ เช่น โครงการสร้างอ่างเก็บน้ำ โครงการผลิตอาหารกระป๋อง ฯลฯ เพื่อให้เราทราบได้ว่าผลผลิตที่ต้องการนั้นจะผลิตได้อย่างไร ที่ไหนและเสียค่าใช้จ่ายเท่าใด

การวิเคราะห์ด้านเทคนิคนี้จะต้องคำนึงถึงปัจจัยหลักๆ คือ ปัจจัยนำเข้า (Input) ซึ่งในที่นี้หมายถึงวัตถุดิบ แรงงาน เงินทุน รวมทั้งพลังงานจากแหล่งต่างๆที่สามารถนำมาใช้ในโครงการได้ กระบวนการผลิตหรือกรรมวิธีในการผลิต (process) ที่จะส่งผลให้เกิดเป็นปัจจัยนำออก (output) ซึ่งจะอยู่ในรูปของสินค้าและบริการ โดยส่วนใหญ่การวิเคราะห์ทางด้านเทคนิคเป็นการวิเคราะห์ในเรื่อง (ราณี อธิชัยกุล, 2534)

- (1) ปริมาณวัตถุดิบที่จะใช้และแหล่งที่มา
- (2) ปริมาณและคุณภาพของแรงงานที่ต้องการ
- (3) ประมาณการต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายอื่นๆ เช่น ค่าแรงงาน เป็นต้น
- (4) เทคโนโลยีของกระบวนการผลิต
- (5) การคัดเลือกเครื่องจักร การบำรุงรักษาและอายุการใช้งานของเครื่องจักร

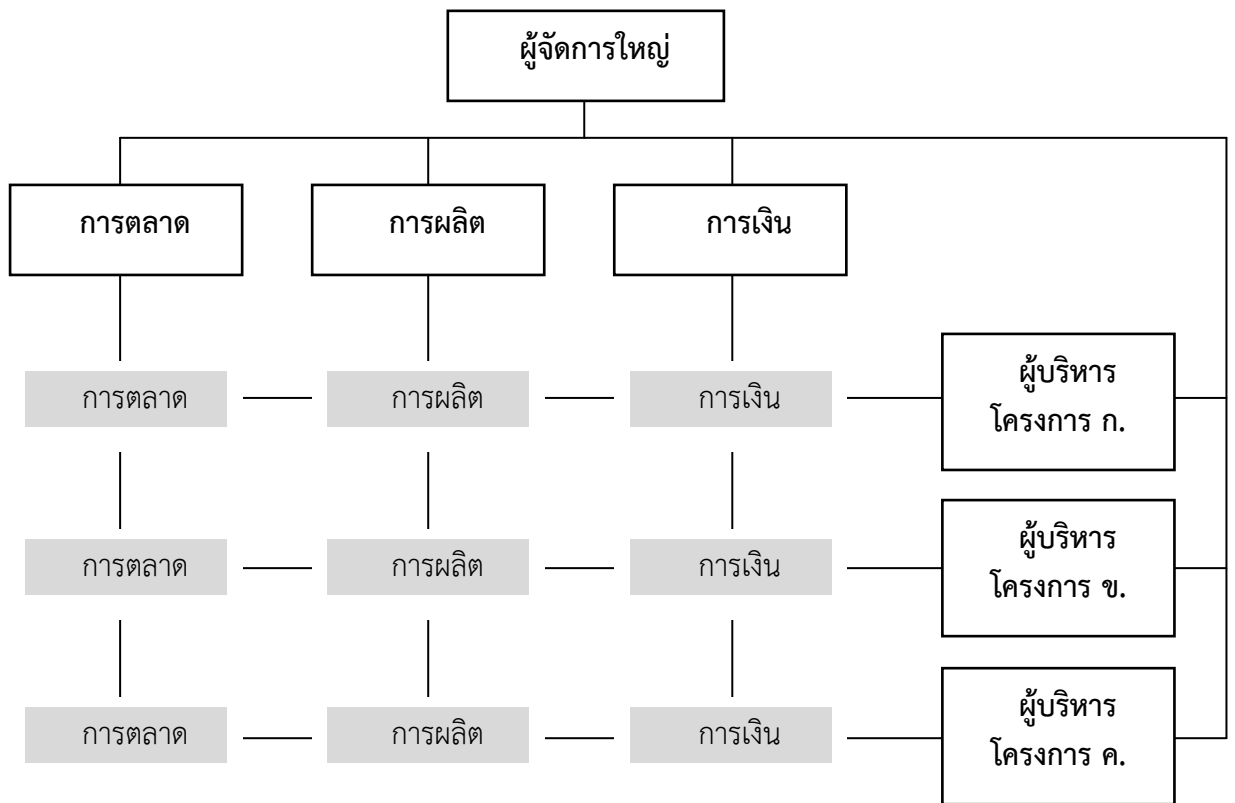
- (6) สถานที่ตั้งของโครงการ
- (7) สาธารณูปโภคต่างๆที่จำเป็น เช่น ระบบกำจัดของเสีย เป็นต้น
- (8) การออกแบบสถานประกอบการ
- (9) ขนาดของโรงงาน
- (10) เครื่องใช้สำนักงานและยานพาหนะ

จากการทบทวนงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิคในการลงทุนธุรกิจต่างๆ พบว่ามีผู้วิจัยที่เคยทำเรื่องนี้หลายงาน ได้แก่ การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนทำธุรกิจร้านขายยาในชุมชนกึ่งเมืองกึ่งชนบท ผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค คือ ต้องมีทำเลที่ตั้งอยู่ในแหล่งที่มีประชากรอาศัยอยู่จำนวนมาก และมีกำลังซื้อค่อนข้างสูง มีผู้คนสัญจรไปมาตลอดทั้งวัน ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงได้ง่าย ขนาดร้านขายยาที่เหมาะสมจะเป็นอาคารพาณิชย์ขนาด 1 คูหา และมีการจัดแบ่งพื้นที่ใช้สอยภายในอาคารให้มีความเหมาะสม เพียงพอต่อการจัดวางสินค้าและการจัดแบ่งพื้นที่สำหรับการให้บริการต่างๆภายในร้านให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคมากที่สุด ซึ่งเป็นพื้นที่ที่ไม่มากจนเกินไปช่วยลดค่าใช้จ่ายในการลงทุนและบริหารจัดการได้ และควรจัดให้มีเภสัชกรประจำร้านตลอดเวลาเปิดทำการเพื่อให้เป็นไปตามที่กฎหมายกำหนดและพัฒนาให้ร้านขายยามีคุณภาพและมาตรฐานที่ดีทั้งในด้านการบริหารทางเภสัชกรรม และมีรูปแบบการดำเนินงานกิจการที่ทันสมัย (เกษสุตา นครศิลป์, 2557) ดังนั้นจึงสรุปได้ว่า การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิคในการลงทุนธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดในจังหวัดสุราษฎร์ธานีในครั้งนี้ จะประกอบไปด้วยการวิเคราะห์ความเหมาะสมของทำเลที่ตั้งของคลินิกกายภาพบำบัดในบริเวณพื้นที่อำเภอพุนพิน จังหวัดสุราษฎร์ธานี ขนาดของคลินิกกายภาพบำบัด การจัดแบ่งพื้นที่ใช้สอยภายในอาคาร และการจัดหาอุปกรณ์หรือเครื่องมือทางกายภาพบำบัด เป็นต้น

2.2.3 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการจัดการ

การศึกษาศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการเป็นการวิเคราะห์การจัดรูปแบบองค์การและการบริหารงานของโครงการ เพื่อให้การดำเนินงานของโครงการเป็นไปอย่างเรียบร้อยและมีประสิทธิภาพที่สุด และบรรลุวัตถุประสงค์ที่ต้องการ ดังนั้นการวิเคราะห์เรื่องต่างๆได้แก่ (ราณี อีสัชยกุล, 2534)

2.2.3.1 การจัดองค์การ การบริหารโครงการให้สำเร็จราบรื่นควรจะต้องมีการจัดองค์การ อย่างไรก็ดี การจัดองค์การในที่นี้เป็นการจัดรูปโครงสร้างองค์การให้มีความเหมาะสมที่สุดต่อการปฏิบัติตามโครงการ คือควรจะต้องคล้องกับการดำเนินงานของโครงการตามวัตถุประสงค์ของโครงการ ควรมีความยืดหยุ่น มีสายการบังคับบัญชา และช่องการติดต่อสื่อสารที่ชัดเจน การจัดองค์การที่นิยมใช้กันสำหรับโครงการ คือการจัดองค์การแบบเมตริกซ์ (Matrix Organization) ลักษณะการจัดองค์การแบบเมตริกซ์ จะมีการมอบหมายบุคคลให้มีหน้าที่รับผิดชอบสูงสุดในการบริหารโครงการทั้งหมด และมีการแบ่งความรับผิดชอบออกเป็นฝ่ายต่างๆที่เกี่ยวข้อง



ภาพที่ 2.1 ตัวอย่างการจัดองค์กรแบบเมตริกซ์ (ราณี อธิชัยกุล, 2534)

2.2.3.2 ผู้ร่วมงานในโครงการ ผู้ร่วมงานในโครงการ จะประกอบด้วยผู้บริหารโครงการ ผู้บริหารที่มีความรู้ และความสามารถในด้านต่างๆที่เกี่ยวข้อง ผู้บริหารโครงการจะเป็นผู้ประสานงาน ผู้วางแผนงาน และผู้ควบคุมโครงการไม่ว่าจะเป็นเรื่องของระยะเวลา ค่าใช้จ่าย ทรัพยากร และกำลังคนสำหรับโครงการกำหนดอัตรากำลังคนที่จำเป็นสำหรับโครงการ โดยเริ่มจากการกำหนดปริมาณบุคลากรระดับต่างๆที่ต้องการ ทั้งฝ่ายบริหาร ฝ่ายเทคนิค ฝ่ายการตลาด ฝ่ายการเงินและการบัญชี ฝ่ายบุคคล และกลุ่มแรงงาน ทั้งก่อนดำเนินงานและกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบ ตลอดจนคุณสมบัติ คุณวุฒิ และประสบการณ์ของบุคลากรทุกคนที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งการกำหนดอัตราค่าตอบแทนและผลตอบแทนอื่นๆของบุคลากรแต่ละระดับ

2.2.3.3 ระบบการบริหารและควบคุมโครงการ เป็นการกำหนดระบบการบริหารงานโครงการและวิธีการตรวจสอบและควบคุมภายใน ตลอดจนกำหนดระเบียบและวิธีการในการปฏิบัติงานต่างๆเพื่อให้บุคลากรทำงานบรรลุวัตถุประสงค์ของโครงการ ระบบการบริหารและควบคุมโครงการอาจแบ่งเป็น การควบคุมเวลาในการดำเนินการ เช่น วิธีการควบคุมความก้าวหน้าของโครงการให้ทันตามกำหนดเวลา และ การควบคุมค่าใช้จ่าย เช่น กำหนดการและวิธีจ่ายเงินเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายต่างๆ ระบบทางบัญชีเพื่อควบคุมค่าใช้จ่าย ระบบการรายงานค่าใช้จ่าย นอกจากนี้จรรวมถึงการบำรุงรักษาโครงการ เมื่อโครงการเริ่มดำเนินการไปแล้วสักระยะหนึ่ง องค์กรก็ ระบบการบริหารและควบคุมโครงการควรมีความยืดหยุ่น และสามารถปรับเปลี่ยนตามสถานการณ์ได้

ธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดเอกชนถือเป็นธุรกิจที่ให้บริการด้านสุขภาพแก่ประชาชน โดยให้บริการเกี่ยวกับการตรวจประเมิน การวินิจฉัย การบำบัดหรือรักษาความบกพร่องของร่างกาย นอกจากนี้ยังเป็นการส่งเสริม การป้องกัน การแก้ไข และการฟื้นฟูความเสื่อมสภาพของร่างกายและจิตใจด้วยวิธีการทางกายภาพบำบัดหรือการใช้เครื่องมือทางกายภาพบำบัดด้วยหลักความรู้วิชาการทางกายภาพบำบัดที่ผู้ป่วยไม่สามารถเข้าถึงข้อมูลได้ด้วยตนเอง และการที่คลินิกกายภาพบำบัดจะสามารถประสบความสำเร็จได้นั้น จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีการจัดการที่ดี จากการทบทวนงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการจัดการในธุรกิจต่างๆ พบว่ามีผู้วิจัยที่เคยทำเรื่องนี้หลายงาน ได้แก่ การศึกษาความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจร้านยาในชุมชน พบว่าสมรรถนะหลักขององค์กรที่สำคัญ คือคุณภาพในการให้บริการเป็นสิ่งสำคัญต่อความสำเร็จในธุรกิจร้านขายยาโดยที่ต้องคัดเลือกบุคลากรที่มีความรู้ ทักษะและความสามารถในด้านเภสัชกรรม และการบริหารธุรกิจที่เหมาะสมเพื่อที่จะสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ (บัณฑิต ศุภลักษณ์, 2549) ดังนั้นการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการจัดการองค์กรในการลงทุนธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดในจังหวัดสุราษฎร์ธานีในครั้งนี้ จะประกอบไปด้วยการวิเคราะห์การจัดการโครงสร้างองค์กร การจัดการนักกายภาพบำบัด และผู้ช่วยนักกายภาพบำบัดที่เหมาะสมในด้านการบริการทางกายภาพบำบัดของคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการเพื่อกำหนดรูปแบบการบริหารและการดำเนินงานของคลินิกกายภาพบำบัดต่อไป

2.2.4 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการเงิน

การวิเคราะห์ด้านการเงินเป็นการวิเคราะห์ค่าใช้จ่ายของโครงการหรือเงินทุน และผลตอบแทนของโครงการหรือผลกำไรทางการเงินสำหรับโครงการเอกชน เพื่อวิเคราะห์ดูว่าโครงการที่จัดทำขึ้นมีความคุ้มค่าหรือไม่ คือผลตอบแทนที่ได้รับควรได้มากกว่าเงินที่ลงทุนไป ด้วยเหตุนี้ในการวิเคราะห์การเงินของโครงการ จึงต้องจัดทำแผนการเงินของโครงการ คืองบการเงินต่างๆ เช่น งบกำไรขาดทุน งบกระแสเงินสดและงบดุล เพื่อใช้เป็นพื้นฐานในการวิเคราะห์ด้านการเงิน นอกจากนี้ผู้วิเคราะห์ควรต้องพิจารณาถึงแหล่งเงินทุน และความสามารถในการชำระหนี้คืน หากต้องมีการกู้ยืมเงินมาลงทุน โดนเฉพาะอย่างยิ่งจากสถาบันการเงินระหว่างประเทศ เช่น ธนาคารโลก ธนาคารพัฒนาแห่งเอเชีย รวมทั้งควรพิจารณาความพอเพียงของเงินทุนหมุนเวียนที่จะใช้กับโครงการ เพื่อให้การดำเนินงานตามโครงการเป็นไปตามกำหนดการโดยไม่มีปัญหาด้านการเงิน ในอดีตการวิเคราะห์ด้านการเงินของโครงการเป็นการวิเคราะห์โดยไม่คำนึงถึงมูลค่าปัจจุบันของโครงการจึงมักก่อให้เกิดปัญหาเพราะโครงการส่วนใหญ่จะมีการลงทุนในระยะเริ่มโครงการ และจะได้รับผลตอบแทนก็ต่อเมื่อโครงการผ่านไประยะเวลาหนึ่งหรือเมื่อสิ้นสุดโครงการ การปรับค่าของเวลาจึงเป็นเรื่องสำคัญ และทำให้เกิดการวิเคราะห์โครงการโดยใช้มูลค่าปัจจุบันขึ้น ดังนั้นการวิเคราะห์ด้านการเงินของโครงการจึงเป็นการวิเคราะห์ค่าใช้จ่ายของโครงการ และผลตอบแทนจากโครงการโดยการคำนวณผลตอบแทนด้วยวิธีการต่างๆ ซึ่งอาจแบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มโครงการที่ไม่ใช่มูลค่าปัจจุบัน เช่น อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (Rate of Return on Investment) ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) และจุดคุ้มทุน (Break-Even Analysis) และกลุ่มโครงการที่ใช้มูลค่าปัจจุบัน เช่น มูลค่า

ปัจจุบันของโครงการ (Net Pressure Value) อัตราผลตอบแทนโครงการ (Internal Rate of Return) และอัตราผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย (Benefit Cost Ratio) (ราณี อธิชัยกุล, 2534)

2.2.4.1 แนวคิดการระบุค่าใช้จ่ายและผลประโยชน์ของโครงการ

2.2.4.1.1 การระบุค่าใช้จ่ายของโครงการ

โดยทั่วไปค่าใช้จ่ายของโครงการเป็นสิ่งที่ระบุได้ไม่ยาก เพราะถ้าหากมีโครงการแล้วก็จะพอทราบได้ว่าโครงการนั้นต้องมีค่าใช้จ่ายประเภทใดและในปริมาณเท่าใดในทางปฏิบัติ เจ้าหน้าที่ทางเทคนิคหรือวิศวกรจะเป็นผู้ให้คำตอบต่อสิ่งต่างๆ เหล่านี้ได้เป็นอย่างดี และในการระบุค่าใช้จ่ายนั้นจะต้องพยายามระบุให้ครบถ้วนไม่ว่าจะเป็นค่าใช้จ่ายทางตรงและทางอ้อม อันเป็นค่าใช้จ่ายที่แท้จริงจากการมีโครงการ ทั้งนี้จะไม่คิดรวมค่าใช้จ่ายทางอ้อมอื่นๆ ที่ใช้ในโครงการ ในขณะเดียวกันรายจ่ายบางอย่าง เช่น ค่าภาษีอากร ที่ไม่ใช่ค่าใช้จ่ายในการวิเคราะห์ทางเศรษฐกิจ แต่ในการวิเคราะห์โครงการของเอกชนจะคิดรวมเป็นค่าใช้จ่ายของโครงการด้วย และเพื่อเป็นแนวทางในการระบุค่าใช้จ่าย แนวทางต่อไปนี้อาจนำมาใช้ในการเทียบเคียงเพื่อระบุค่าใช้จ่ายในโครงการได้ดังต่อไปนี้ (ประสงค์ ตงยั้งสิริ, 2540)

(1) ค่าใช้จ่ายด้านการลงทุนคงที่ ประกอบด้วย

- ที่ดิน
- สิ่งก่อสร้างและส่วนที่เกี่ยวข้อง
 - ค่าสายและติดตั้งไฟฟ้า
 - น้ำประปา
 - เครื่องทำความเย็น
 - ระบบความปลอดภัยและความมั่นคง
- เครื่องจักร เครื่องมือ อุปกรณ์การผลิตและการติดตั้ง
- เครื่องมือเครื่องใช้ภายในสำนักงาน
- ยานพาหนะ เป็นต้น

(2) ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ประกอบด้วย

- ค่าแรงงานและเจ้าหน้าที่
- วัสดุดิบ
- บำรุงรักษา
- น้ำมันเชื้อเพลิงและหล่อลื่น
- ไฟฟ้า
- น้ำประปา
- ค่าเช่า
- ค่าประกัน
- ค่าฝึกอบรม
- ค่าโทรศัพท์ เป็นต้น

(3) ค่าใช้จ่ายทางอ้อมอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการมีโครงการเช่น ค่าใช้จ่ายในการขจัดน้ำเสียและอากาศเสีย เป็นต้น

2.2.4.1.2 แนวคิดการระบุผลประโยชน์ของโครงการ

แม้ว่าโครงการจะก่อให้เกิดผลประโยชน์ขึ้นมากมาย แต่โครงการก็อาจผลิตผลผลิตในรูปแบบที่แตกต่างกัน ซึ่งสามารถแบ่งผลประโยชน์ออกได้เป็น 2 ประเภทดังต่อไปนี้ (हत्यัย มีนะพันธ์, 2550)

(1) ผลประโยชน์ทางตรง เป็นผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นจากการใช้ประโยชน์จากกำลังผลิตของโครงการโดยตรง ซึ่งอาจอยู่ในรูปผลผลิตขั้นสุดท้าย ผลผลิตขั้นกลาง เงินตราต่างประเทศ หรือแม้แต่การลดลงในต้นทุนค่าใช้จ่ายของการใช้ปัจจัยการผลิต ด้านเวลา การสึกหรอของเครื่องจักร เป็นต้น ระดับของผลประโยชน์ทางตรงขึ้นอยู่กับปัจจัยภายนอกโครงการ อาทิเช่น รายได้และผลผลิตที่แข่งขันอยู่ในตลาด เช่นเดียวกับปัจจัยภายในโครงการ อาทิเช่น ระดับราคา และคุณภาพ เป็นต้น

(2) ผลประโยชน์ทางอ้อม เป็นผลประโยชน์จากโครงการที่มีต่อสังคมโดยรวมที่อยู่ภายนอกโครงการ ซึ่งอาจเรียกว่าผลประโยชน์ภายนอก ในแง่คิดทางเศรษฐศาสตร์ผลประโยชน์ทางอ้อมนั้นควรถูกนำมารวมไว้ในงบทรัพยากร ถึงแม้ว่าจะไม่ปรากฏอยู่ในรูปงบทางการเงินในแง่ของผู้เป็นเจ้าของโครงการ รูปแบบของผลประโยชน์นั้นยากที่จะประเมินค่าออกมาเป็นตัวเงินและจะไม่ใช้ตัวแปรที่จำเป็นต้องสัมพันธ์กับผลผลิตแต่อย่างใด

2.2.4.1.3 แนวคิดต้นทุน, ผลประโยชน์, ความเต็มใจจ่ายและความเต็มใจรับ

จากแนวคิดต้นทุนและผลประโยชน์ของโครงการ มีรากฐานมาจาก สิ่งที่บุคคลต้องการ หรือความพอใจของบุคคล ซึ่งวิธีที่ง่ายที่สุดในการกำหนดความพอใจก็คือการศึกษาพฤติกรรมของบุคคลในการเลือกซื้อสินค้าและบริการ โดยที่ความพอใจสำหรับบางสิ่งบางอย่างจะแสดงออกในรูปของความเต็มใจที่จะจ่ายสำหรับสิ่งนั้น (Willingness to Pay) โดยที่ความเต็มใจจ่ายของแต่ละบุคคลจะมีความแตกต่างกัน หากเป็นการสนใจสิ่งที่เป็นความต้องการของสังคม สามารถรวมความเต็มใจจ่ายของบุคคลต่างๆเข้าด้วยกันได้ เพื่อให้ได้ความเต็มใจจ่ายทั้งหมดของสังคม แนวคิดความเต็มใจจ่ายจึงให้ผลในการวัดความพอใจในรูปตัวเงินโดยอัตโนมัติ แต่ในขณะที่บุคคลบางรายอาจจะไม่เต็มใจจ่ายในสิ่งที่เขาไม่ต้องการ ทำให้ความเต็มใจจ่ายอาจจะไม่สามารถวัดด้วยราคาสีตลาดที่จะเป็นเครื่องวัดผลประโยชน์ทั้งหมดของสังคมที่ถูกต้องแน่นอนได้ เพราะอาจจะมีบุคคลบางรายในสังคมที่เต็มใจจ่ายในราคาที่สูงกว่าราคาสีตลาด การวัดความเต็มใจจ่ายดังกล่าวเป็นการวัด Compensating Variation ของผลประโยชน์ หรือการถามผู้บริโภคว่าต้องการเพิ่มราคาขึ้นมาเท่าไรโดยเป็นจำนวนเงินที่เขาเต็มใจยอมรับ (Willingness to Accept) และทำให้ไม่รู้สึกละลง การวัดความเต็มใจรับเป็นการวัด Equivalent Variation (हत्यัย มีนะพันธ์, 2550)

2.2.4.2 แนวคิดการกำหนดอายุโครงการ

อายุโครงการจะเริ่มเกิดขึ้นเมื่อมีการก่อสร้างโครงการ และจะสิ้นสุดเมื่อโครงการไม่สามารถที่จะให้ผลประโยชน์ได้อีกต่อไป โดยสามารถแบ่งอายุโครงการได้เป็น 2 ระยะ คือ ระยะการ

ก่อสร้าง และระยะการดำเนินงาน โครงการจะให้ผลประโยชน์รายปีนับตั้งแต่ปีแรกของการดำเนินงาน ไปจนถึงสุดท้ายของระยะเวลาโครงการ เรียกว่าอายุเศรษฐศาสตร์ของโครงการ ในระหว่างช่วงอายุโครงการ ต้นทุนจะกระจุกตัวอยู่ในระยะการก่อสร้างในสัดส่วนที่มากกว่าตลอดช่วงของระยะการดำเนินงาน กระแสต้นทุนและผลประโยชน์ที่ใช้ในการเปรียบเทียบจะเป็นต้นทุนและผลประโยชน์ของทุกปีตลอดอายุโครงการ โดยที่ต้นทุนรวมไม่ได้เกิดจากการนำค่าใช้จ่ายในแต่ละปีมาบวกเข้าด้วยกัน และผลประโยชน์ก็ไม่ได้เกิดจากการนำผลประโยชน์ในแต่ละปีมาบวกเข้าด้วยกันเท่านั้น แต่ทั้งต้นทุนและผลประโยชน์รายปีจะถูกนำมาคิดลดให้กลับมาเป็นมูลค่าปัจจุบันก่อนแล้วจึงนำต้นทุนในแต่ละปีที่คิดลดแล้วมารวมกันเป็นมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนโครงการรวม และเช่นเดียวกันในส่วนผลประโยชน์ในแต่ละปีที่คิดลดแล้วมารวมกันเป็นมูลค่าปัจจุบันของผลประโยชน์โครงการรวม ดังนั้นจึงจำเป็นที่จะต้องทราบระยะเวลาโครงการ และอัตราคิดลดทางสังคม

อายุโครงการที่นักวิเคราะห์ใช้ในการวิเคราะห์ควรจะยาวนานแค่ไหนนั้น โดยกฎทั่วไปแล้วได้กำหนดว่าควรเลือกระยะเวลาโครงการให้ใกล้เคียงกับอายุโครงการทางเศรษฐศาสตร์ ซึ่งถ้าหากโครงการมีขนาดใหญ่และใช้เงินในการลงทุน การกำหนดระยะเวลาโครงการสำหรับการวิเคราะห์จะเป็นอายุทางเทคนิคของรายการการลงทุนหลักและมักพบว่าอายุโครงการทางเศรษฐศาสตร์จะสั้นกว่าอายุทางเทคนิคเพราะว่าความล้าสมัยของเทคโนโลยี (ซูซีพ พิตต์นส์คิลี, 2540)

2.2.4.3 แนวคิดการเลือกอัตราคิดลด

ในการประเมินต้นทุนและผลประโยชน์จากโครงการเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับช่วงเวลาของการได้มาซึ่งต้นทุนและผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นในเวลาที่แตกต่างกัน ดังนั้นการกำหนดค่าของเวลาเป็นสิ่งที่สำคัญและมีผลต่อต้นทุนและผลประโยชน์ของโครงการ โดยที่ค่าของเวลาและมูลค่าของต้นทุนและผลประโยชน์ดังกล่าวจะถูกเชื่อมโยงด้วย อัตราคิดลด (Discount Rate) ซึ่งเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญ การเลือกใช้อัตราคิดลดค่าต่ำเป็นการสนับสนุนให้มีโครงการลงทุนที่ก่อให้เกิดผลประโยชน์ในอนาคต และการเลือกใช้อัตราคิดลดค่าสูงทำให้โครงการลงทุนที่ให้ผลประโยชน์ในอนาคตไม่น่าลงทุน เพราะมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (NPV) จะต่ำและอาจติดลบได้ การกำหนดอัตราคิดลดจึงควรอาศัยหลักการที่มีเหตุผลโดยอาศัยแนวคิดในการกำหนด ได้แก่ แนวคิดค่าเสียโอกาสของเอกชนและแนวคิดความพอใจด้านเวลาของสังคม นอกจากนี้การกำหนดอัตราคิดลดในการประเมินโครงการของเอกชนมักพิจารณาถึงอัตราดอกเบี้ยในตลาด อัตราเสี่ยงในการลงทุน ประสิทธิภาพของการลงทุนหน่วยสุดท้าย และอัตราภาษีตลอดจนการเปลี่ยนแปลงของความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี ในการปรับต้นทุนและผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นในอนาคตให้เป็นมูลค่าปัจจุบัน อัตราส่วนลดที่นำมาใช้ควรสะท้อนค่าเสียโอกาสของเงินทุนที่นำมาใช้ในโครงการ ดังนั้นการเลือกอัตราส่วนลดใดในการประเมินโครงการจะขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์และลักษณะของโครงการ ซึ่งอาจเป็นอัตราดอกเบี้ย พันธบัตรรัฐบาล อัตราดอกเบี้ยเงินฝากออมทรัพย์ของธนาคารหรืออัตราดอกเบี้ยเงินกู้โดยทั่วไปก็ได้ (สุทธิย มีนะพันธ์, 2550)

2.2.4.4 แนวคิดตัวชี้วัดความคุ้มค่าของโครงการ มีรายละเอียดดังนี้คือ

(1) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value)

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ เป็นวิธีที่บอกถึงจำนวนผลประโยชน์สุทธิที่ได้รับตลอดระยะเวลาของโครงการ และอาจจะมีค่าเป็นบวก เป็นลบ หรือเป็นศูนย์ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับขนาดของมูลค่าปัจจุบันของผลประโยชน์รวมหักด้วยมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนรวม (ชูชีพ พิพัฒน์ศิริ, 2540) สามารถคำนวณหาโดยใช้สมการดังนี้

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

ในที่นี้

- Bt คือ ผลประโยชน์โครงการในปีที่ t
- Ct คือ ต้นทุนของโครงการในปีที่ t
- R คือ อัตราคิดลดหรือ discount rate
- t คือ ระยะเวลาของโครงการ คือ ปีที่ 1, 2, 3,...n
- n คือ อายุของโครงการ

เกณฑ์การตัดสินใจ ว่าโครงการมีความเหมาะสมหรือไม่ สามารถดูได้จากกรณีที่มูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่ามากกว่าหรือเท่ากับศูนย์ ($NPV \geq 0$) หรือมีค่าเป็นบวก ควรจะลงทุนในโครงการนั้นเนื่องจากโครงการดังกล่าวมีมูลค่าปัจจุบันของผลประโยชน์รวมมากกว่าหรือเท่ากับมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนรวม และกรณีที่มูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าน้อยกว่าศูนย์ ($NPV < 0$) หรือมีค่าเป็นลบไม่ควรจะลงทุนในโครงการนั้นเนื่องจากโครงการดังกล่าวมีมูลค่าปัจจุบันของผลประโยชน์รวมต่ำกว่ามูลค่าปัจจุบันของต้นทุนรวม

(2) อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (Benefit/Cost Ratio)

อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน คือ มูลค่าปัจจุบันของผลประโยชน์รวมหารด้วยมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนรวม โดยที่ผลประโยชน์จะเกิดขึ้นตลอดอายุของโครงการแม้ว่าการลงทุนจะผ่านไปแล้ว ในขณะที่ต้นทุนในการก่อสร้างจะเกิดขึ้นเฉพาะในช่วงของการลงทุน ยกเว้นต้นทุนในส่วนของการใช้จ่ายที่ใช้ในการดำเนินงาน ค่าซ่อมบำรุงรักษาอุปกรณ์ที่เสื่อมสภาพจะเกิดขึ้นตลอดอายุของโครงการ แล้วนำเอากระแสผลประโยชน์และกระแสของต้นทุนโครงการไปคิดเป็นมูลค่าปัจจุบันและเปรียบเทียบกัน เพื่อหาอัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (ชูชีพ พิพัฒน์ศิริ, 2540) สามารถคำนวณหาโดยใช้สมการดังนี้

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

ในที่นี้

- Bt คือ ผลประโยชน์โครงการในปีที่ t
- Ct คือ ต้นทุนของโครงการในปีที่ t
- R คือ อัตราคิดลดหรือ discount rate

t คือ ระยะเวลาของโครงการ คือ ปีที่ 1, 2, 3,..n

n คือ อายุของโครงการ

เกณฑ์การตัดสินใจ วิธีที่แสดงถึงว่าโครงการมีความเหมาะสมและคุ้มค่าหรือไม่ สามารถดูได้จากถ้ามูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (NPV) มีค่าเป็นบวก และ BCR>1 โครงการนั้นน่าลงทุน ในทางตรงกันข้ามถ้ามูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (NPV) มีค่าเป็นลบ และ BCR<1 โครงการนั้นไม่น่าลงทุน

(3) อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (Internal Rate of Return)

อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ คือ อัตราดอกเบี้ยในการคิดลดหรือผลตอบแทนเป็นร้อยละของโครงการ ที่เป็นผลให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (NPV) มีค่าเท่ากับศูนย์ กล่าวคือถ้าอัตราดอกเบี้ยระดับหนึ่งที่ใช้ในการคิดลดทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (NPV) มีค่าเป็นบวก อัตราดอกเบี้ยระดับใหม่ที่สูงกว่าจะทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (NPV) มีค่าเป็นลบ และจะมีเพียงอัตราดอกเบี้ยระดับหนึ่งที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (NPV) มีค่าเป็นศูนย์พอดีซึ่งก็คือ อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ เมื่อ R คือ IRR ค่าของ R (ชูชีพ พิพัฒน์ศิริ, 2540) สามารถคำนวณหาโดยใช้สมการแก้ดังนี้

$$\text{IRR คือ } r \text{ ที่ทำให้ } \sum_{t=1}^n \frac{(B_t - C_t)}{(1+r)^t} = 0$$

ในที่นี้

B_t คือ ผลประโยชน์โครงการในปีที่ t

C_t คือ ต้นทุนของโครงการในปีที่ t

t คือ ระยะเวลาของโครงการ คือ ปีที่ 1, 2, 3,..n

n คือ อายุของโครงการ

เกณฑ์การตัดสินใจ ถ้าค่าอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (IRR) มีค่ามากกว่าอัตราดอกเบี้ยเฉพาะหรือค่าเสียโอกาสของทุน กิจการควรลงทุนในโครงการนั้น และในทางตรงกันข้ามถ้าอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (IRR) ที่คำนวณได้มีค่าน้อยกว่าอัตราดอกเบี้ยเฉพาะหรือค่าเสียโอกาสของทุน กิจการไม่ควรลงทุนในโครงการนั้น

การกำหนดค่าอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (IRR) หรือการหาอัตราคิดลดที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (NPV) มีค่าเท่ากับศูนย์ สามารถหาโดยการลองผิดลองถูก (trial and error) ดังนี้

$$\text{จากสมการ } NPV = \sum_{t=1}^n \frac{(B_t - C_t)}{(1+r)^t} = 0$$

ดังนั้น r ในสมการคือ IRR

(4) ระยะเวลาคืนทุนแบบคิดลด (Discount Payback Period)

ระยะเวลาคืนทุนแบบคิดลด หมายถึง จำนวนปีที่โครงการจะได้รับเงินจ่ายลงทุนกลับมาโดยที่กระแสเงินสดจะถูกลดค่าให้กลับมาปัจจุบันด้วยอัตราต้นทุนของโครงการหรือก็คือจำนวนปีที่โครงการจะได้รับกระแสเงินสดแบบคิดลดแล้วคืนมาเท่ากับเงินจ่ายลงทุนไป สามารถคำนวณหาโดยใช้สมการดังนี้ (วรรณนิภา หล่อเพ็ญศรี, 2547 อ้างอิงใน สุวีรากร กิจแก้ว, 2553)

$$\text{ระยะเวลาคืนทุน} = \text{จำนวนปีก่อนคืนทุน} + \frac{\text{เงินลงทุนส่วนที่เหลือ}}{\text{กระแสเงินสดรับของปีที่คืนทุน}}$$

เกณฑ์การตัดสินใจ หากระยะเวลาคืนทุนที่คำนวณได้ยิ่งเร็วก็นิ่งดี และยอมรับโครงการลงทุนนั้น

(5) การวิเคราะห์โครงการภายใต้ความเสี่ยงและความไม่แน่นอนของโครงการ

การประเมินต้นทุนและผลประโยชน์ของโครงการเกิดขึ้นจากการประมาณการหรือพยากรณ์ค่าต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นในอนาคตภายใต้สมมติฐานทางการเงินต่างๆ อาทิเช่น อัตราดอกเบี้ยราคา เป็นต้น ซึ่งในทางปฏิบัติตัวแปรเหล่านี้สามารถเปลี่ยนแปลงและมีความไม่แน่นอน ต้นทุนและผลประโยชน์ของโครงการจึงมีความเสี่ยงและความไม่แน่นอนและอาจทำให้การลงทุนเกิดการผิดพลาดขึ้นได้ ดังนั้นผู้วิเคราะห์โครงการจึงต้องมีการพิจารณาถึงปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของโครงการ โดยการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ (Sensitivity Analysis) ในส่วนของต้นทุนและผลประโยชน์ของโครงการว่าเมื่อมีผลกระทบจะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงต่อมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (NPV) และอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (IRR) อย่างไร และยังช่วยให้ผู้วิเคราะห์ไม่หวังผลสำเร็จของโครงการที่สูงเกินไปและลดความเสี่ยงของโครงการจากการเปลี่ยนแปลงของตัวแปรต่างๆ อาทิเช่น มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (NPV) ซึ่งแสดงว่าโครงการมีความอ่อนไหวต่อตัวแปรนี้มาก และเป็นจุดอ่อนของโครงการ โดยปัจจัยที่มีผลต่อโครงการ สามารถแบ่งได้ 2 กลุ่ม คือการเปลี่ยนแปลงของรายได้ในโครงการลดลง และการเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนที่ใช้ในโครงการเพิ่มขึ้น (สุทธิย มีนะพันธ์, 2550)

กล่าวโดยสรุป การวิเคราะห์ด้านการเงินมีประเด็นหลักที่วิเคราะห์อยู่ 2 ประเด็น คือ (1) โครงการที่จัดทำขึ้นประสบความสำเร็จในโครงการตามงบประมาณที่ได้ตั้งไว้หรือไม่ และ (2) หากเป็นโครงการภาคเอกชนที่คาดหวังผลกำไร ผลตอบแทนจากการลงทุนมากกว่าเงินลงทุนไปหรือไม่ และจากการทบทวนงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินในการลงทุนทำธุรกิจ พบว่ามีงานวิจัยหลายงานที่ทำเรื่องนี้ ได้แก่ การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนในธุรกิจนวดแผนไทยในกรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาทางด้านการเงินพบว่า โครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 1,059,626 บาท อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อค่าใช้จ่าย (BCR) เท่ากับ 1.15 อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) เท่ากับร้อยละ 71.96 และมีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 2.73 ปี แสดงว่า

โครงการธุรกิจบริการนวดแผนไทยให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่าในการลงทุน การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ ได้ทำการวิเคราะห์ 2 กรณี คือ

1. กรณีที่รายได้จากการบริการลดลงร้อยละ 18 และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานคงที่ พบว่า โครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ -21,138 บาท อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อค่าใช้จ่าย (BCR) เท่ากับ 0.99 อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) เท่ากับร้อยละ 6.9

2. กรณีที่รายได้จากการบริการคงที่ และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 9 พบว่า โครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ -84,745 บาท อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อค่าใช้จ่าย (BCR) เท่ากับ 0.99 อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) เท่ากับร้อยละ 3.75

จากการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการในทั้ง 2 กรณี แสดงให้เห็นว่าโครงการธุรกิจบริการนวดแผนไทยในกรุงเทพมหานคร ให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่าในการลงทุน (สุนันทา พิงชาติไทย, 2550)

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนในธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนในจังหวัดเชียงใหม่ ผลการศึกษาทางการเงินพบว่า ต้องใช้เงินลงทุนในโครงการ 283 ล้านบาท มีจุดคุ้มทุนสูงสุด ณ ปีที่ 1 คิดเป็นร้อยละ 55 ของรายได้ และมีระยะเวลาคืนทุนประมาณ 5 ปี 11 เดือน 21 วัน มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 12,501,000 บาท ณ คิดอัตราลด 13% โดยโครงการให้ผลตอบแทนการลงทุนประมาณ 14% และยอมรับสมมติฐานที่ว่ามีความเป็นไปได้ในการลงทุนในธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนในจังหวัดเชียงใหม่ (ธารทิพย์ มธุรมน, 2540)

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนทำธุรกิจโฮมสเตย์ในเขตบางขุนเทียน ผลการศึกษาทางการเงินโดยการวิเคราะห์ความคุ้มค่าของโครงการ ประเมินผลจากราคาตลาด ซึ่งการวิเคราะห์แบ่งเป็น 2 กรณี คือ (1) กรณีที่โครงการมีที่พักอาศัยเพียงอย่างเดียว และ (2) กรณีที่โครงการมีที่พักอาศัยและกิจกรรมต่างๆ ซึ่งประเภทของกิจกรรมดังกล่าวได้จากการตอบแบบสอบถาม ตามผู้ที่สนใจในการท่องเที่ยวแบบโฮมสเตย์ โดยอาศัยเกณฑ์ชี้วัดความคุ้มค่าของการลงทุน ได้แก่ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) อัตราผลประโยชน์ต่อค่าใช้จ่าย (BCR) และระยะเวลาคืนทุน นอกจากนี้ยังมีการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ โดยกำหนดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 15 และรายได้ลดลงจากนักท่องเที่ยวลดร้อยละ 10 ทั้งนี้กำหนดอายุโครงการเท่ากับ 15 ปี และใช้อัตราคิดลดร้อยละ 8 ผลการวิเคราะห์พบว่า กรณีที่ (1) NPV เท่ากับ 2,751,640 บาท IRR เท่ากับร้อยละ 17.86 BCR เท่ากับ 1.17 และระยะเวลาคืนทุนแบบคิดลดเท่ากับ 8.09 ปี กรณีที่ (2) NPV เท่ากับ 3,599,999 บาท IRR เท่ากับร้อยละ 24.92 BCR เท่ากับ 1.19 และระยะเวลาคืนทุนแบบคิดลดเท่ากับ 6.92 ปี สำหรับผลการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการจากทั้ง 2 กรณี พบว่าเมื่อค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 15 โครงการมีความคุ้มค่าต่อการลงทุนในกรณีที่โครงการมีที่พักอาศัยและกิจกรรมต่างๆ เท่านั้น ในการเปรียบเทียบโครงการที่มีที่พักอาศัยและกิจกรรมต่างๆ พบว่าโครงการที่มีที่พักอาศัยและกิจกรรมต่างๆ มีความคุ้มค่าต่อการลงทุนมากกว่าโครงการที่มีที่พักอาศัยเพียงอย่างเดียว (สุวิรากร กิจแก้ว, 2553)

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนทำธุรกิจร้านขายยาในชุมชนกึ่งเมืองกึ่งชนบท ผลการศึกษาทางการเงินพบว่า เมื่อกำหนดอายุโครงการ 10 ปี ณ อัตราคิดลดร้อยละ 9 ร้านยาในโครงการมีมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิเท่ากับ 4,665,723.68 บาท อัตราผลตอบแทนภายใน

มีค่ามากกว่าร้อยละ 30.00 อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่ากับ 1.116 ระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 2.43 ปี แสดงให้เห็นว่าโครงการนี้ให้ผลตอบแทนคุ้มค่ากับการลงทุน และมีความเป็นไปได้ทางการเงิน และเมื่อวิเคราะห์ความไวต่อการเปลี่ยนแปลงของโครงการต่อยอดขาย และต้นทุนที่เปลี่ยนแปลงไปพบว่า ร้านขายยาในโครงการสามารถทนต่อการเพิ่มขึ้นของต้นทุนได้สูงสุดร้อยละ 11.65 เมื่อผลตอบแทนคงที่ และสามารถทนต่อการลดลงของผลตอบแทนได้ต่ำสุดร้อยละ 10.43 เมื่อต้นทุนคงที่ (เกษสุดานครศิลป์, 2556)

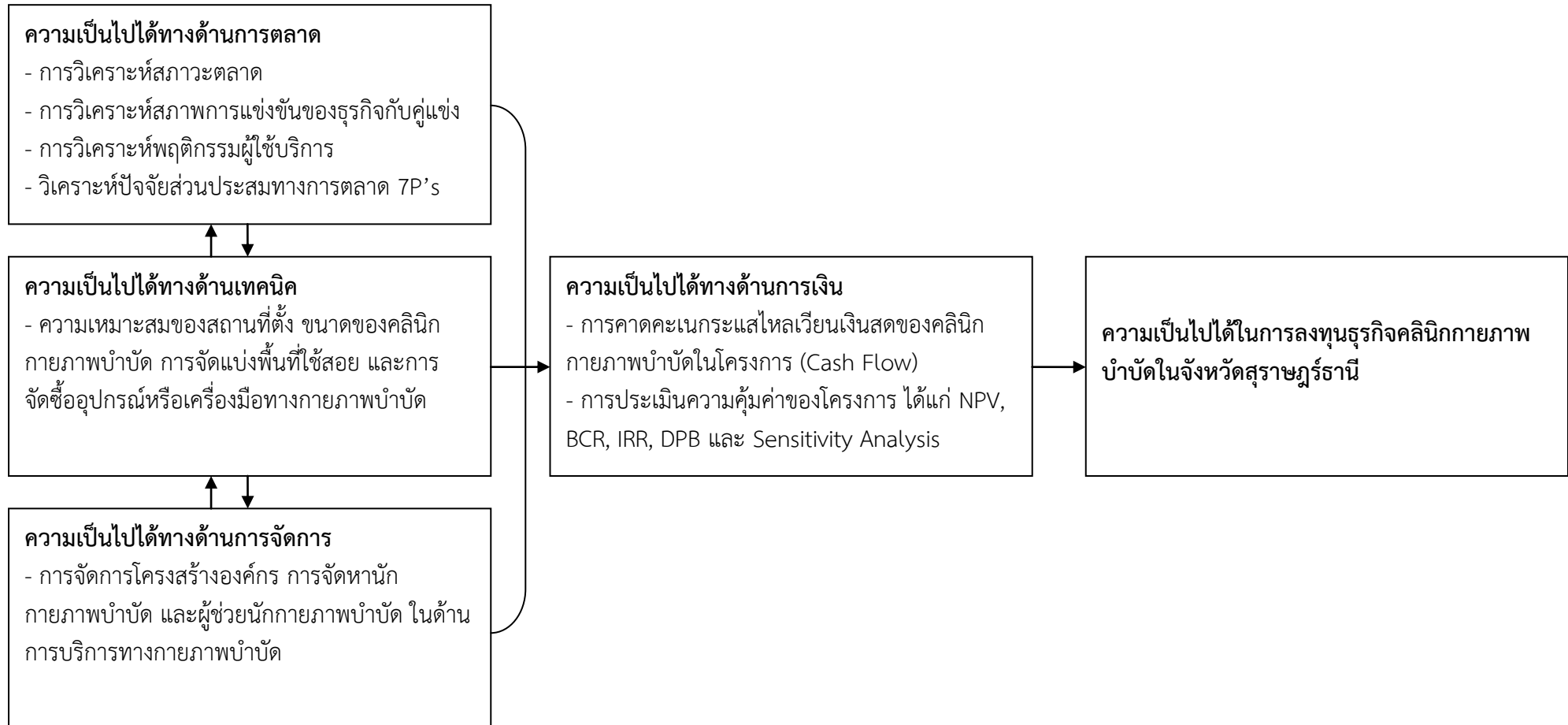
การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนทำธุรกิจภัตตาคารไทยบนถนนสาทรใต้ ผลการศึกษาทางด้านการเงินพบว่า โครงการจะมีจุดคุ้มทุนเมื่อมีผู้เข้ามาใช้บริการวันละ 94 คน เป็นระยะเวลา 1 ปี 2 เดือน 19 วัน ผลการวิเคราะห์ทางการเงินอยู่ในระดับดี คือมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เป็นบวก ทั้งกรณียอดขายดีที่สุด กรณียอดขายปกติ และกรณียอดขายต่ำสุด นอกจากนี้ยังมีอัตราผลตอบแทนลดค่า (IRR) สำหรับทุกกรณีสูงกว่าอัตราคิดลดที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ (ร้อยละ 10.57) เมื่อพิจารณาประกอบกับดัชนีการกำกับ (PI) ซึ่งมีค่ามากกว่า 1 แสดงว่าผลตอบแทนจากการลงทุนที่ได้ มากกว่าค่าของทุนที่โครงการได้ใช้ในการลดค่า อีกทั้งยังมีวงระยะเวลาคืนทุน (PP) ในกรณียอดขายปกติที่สั้นเพียง 2.09 ปี โครงการนี้จึงมีความเหมาะสมสำหรับการลงทุน (วิศาลศรีแก้วกัลยา, 2551)

จากการศึกษาและทบทวนงานวิจัยดังกล่าวข้างต้น พบว่าทุกโครงการลงทุนในธุรกิจต่างๆมีความเป็นไปได้ทางการเงิน เนื่องจากเมื่อพิจารณาผลการประเมินจากตัวชี้วัดความคุ้มค่าของโครงการแล้ว ทุกโครงการผ่านเกณฑ์การประเมินจึงถือว่าเป็นโครงการที่คุ้มค่าในการลงทุน ดังนั้น การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการเงินในการลงทุนธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดในจังหวัดสุราษฎร์ธานีในครั้งนี้ จะประกอบไปด้วยการประมาณการค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนในการดำเนินงานและผลตอบแทนทางการเงินที่คาดว่าจะได้รับจากโครงการ รวมถึงการอาศัยตัวชี้วัดความคุ้มค่าของโครงการ ได้แก่ มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (Net Present Value) อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (Benefit Cost Ratio) อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (Internal Rate of Return) และระยะเวลาคืนทุนแบบคิดลด (Discount Payback Period) รวมถึงการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ (Sensitivity Analysis)

2.3 กรอบแนวคิดการวิจัย

ตัวแปรต้น

ตัวแปรตาม



บทที่ 3

วิธีการดำเนินการวิจัย

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดในจังหวัดสุราษฎร์ธานีครั้งนี้จะศึกษาโดยวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงินของคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการ ซึ่งเป็นสถานพยาบาลที่จัดให้บริการด้านกายภาพบำบัด และดำเนินการโดยผู้ประกอบการวิชาชีพซึ่งเป็นผู้ประกอบโรคศิลปะ สาขากายภาพบำบัด โดยมีระเบียบวิจัย ดังนี้

3.1 การกำหนดประชากรและการเลือกกลุ่มตัวอย่าง

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดในจังหวัดสุราษฎร์ธานีในครั้งนี้ แบ่งประชากรออกเป็น 2 กลุ่ม คือ

3.1.1 กลุ่มประชากรที่เป็นผู้ป่วยที่มาใช้บริการที่คลินิกกายภาพบำบัด คือประชากรที่มีภูมิลำเนาอยู่ในเขตพื้นที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี ซึ่งประกอบด้วย อำเภอพุนพิน อำเภอท่าฉาง อำเภอบ้านนาเดิม อำเภอบ้านนาเดิม อำเภอบ้านนาเดิม อำเภอบ้านนาเดิม อำเภอเคียนซา อำเภอวิภาวดี และอำเภอบ้านตาขุน จำนวน 3,071 คน

3.1.2 กลุ่มประชากรที่เป็นเจ้าของกิจการคลินิกกายภาพบำบัด คือผู้ประกอบการธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดที่ขึ้นทะเบียนแล้วในเขตพื้นที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี จำนวน 3 ราย

การเลือกกลุ่มตัวอย่าง

1. กลุ่มตัวอย่างที่เป็นผู้ป่วยที่มาใช้บริการที่คลินิกกายภาพบำบัดของโรงพยาบาลในเขตพื้นที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี ซึ่งประกอบด้วย โรงพยาบาลพุนพิน โรงพยาบาลท่าฉาง โรงพยาบาลท่าฉาง โรงพยาบาลบ้านนาเดิม โรงพยาบาลเคียนซา โรงพยาบาลวิภาวดี และโรงพยาบาลบ้านตาขุน ทั้งเพศชายและเพศหญิง ซึ่งในการศึกษาครั้งนี้จะใช้กลุ่มตัวอย่างโดยคำนวณจำนวนตัวอย่างตามแนวคิดของ Taro Yamane ซึ่งกำหนดความเชื่อมั่นร้อยละ 95 มีสูตรในการคำนวณดังต่อไปนี้

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

เมื่อ	n	คือ ขนาดกลุ่มตัวอย่าง
	N	คือ ขนาดประชากร
	e	คือ ความคลาดเคลื่อนของการสุ่มตัวอย่าง มีค่าเท่ากับ 0.05
แทนค่า n		= 3,071/(1+(3,071)(0.05 ²))
		= 354 คน

จากการคำนวณจะได้ขนาดของกลุ่มตัวอย่างจำนวน 354 คน และเพื่อให้การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดในจังหวัดสุราษฎร์ธานีครั้งนี้มีความสมบูรณ์

มากยิ่งขึ้นจะใช้กลุ่ม ตัวอย่างจำนวน 400 คน และสุ่มตัวอย่างผู้ป่วยที่มาใช้บริการที่คลินิกกายภาพบำบัดของแต่ละโรงพยาบาลโดยใช้วิธีการสุ่มแบบบังเอิญ (Convenience Sampling)

2. กลุ่มตัวอย่างที่เป็นเจ้าของกิจการคลินิกกายภาพบำบัดที่ขึ้นทะเบียนแล้วจำนวน 3 ราย ที่ยินดีให้ข้อมูล

3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูลครั้งนี้เป็นแบบสอบถามที่ผู้วิจัยได้ศึกษาค้นคว้าในหนังสือ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจต่างๆ เพื่อใช้ในการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาดโดยประกอบด้วยข้อมูล 3 ส่วนดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งประกอบด้วย เพศ อายุ ระดับการศึกษา สถานภาพการสมรส อาชีพ และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน เป็นต้น

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมการใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดของผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งประกอบด้วย จำนวนครั้งในการใช้บริการที่คลินิกกายภาพบำบัด เวลาที่ใช้บริการที่คลินิกกายภาพบำบัด สิทธิในการใช้บริการที่คลินิกกายภาพบำบัด และความต้องการใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัด เป็นต้น

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดหรือ 7P's ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยให้ผู้ตอบแบบสอบถามให้คะแนนตามลำดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านบุคลากร ด้านกระบวนการ และด้านสิ่งแวดล้อมทางกายภาพ ซึ่งได้กำหนดค่าคะแนนของระดับความสำคัญโดยใช้มาตราส่วนประมาณค่า 5 ระดับ ของ ลีเคอร์ท (Likert Scales) มีความหมายดังนี้

คะแนน		ระดับความสำคัญ
1	หมายถึง	มีผลต่อการเลือกระดับน้อยที่สุด
2	หมายถึง	มีผลต่อการเลือกระดับน้อย
3	หมายถึง	มีผลต่อการเลือกระดับปานกลาง
4	หมายถึง	มีผลต่อการเลือกระดับมาก
5	หมายถึง	มีผลต่อการเลือกระดับมากที่สุด

3.3 การทดสอบคุณภาพเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล

การทดสอบคุณภาพของเครื่องมือในครั้งนี้ ประกอบด้วย การหาค่าความเที่ยงตรงของเนื้อหา (Validity) และการหาค่าความเชื่อถือได้ (Reliability) โดยมีรายละเอียดดังนี้

3.3.1 การหาค่าความเที่ยงตรงของเนื้อหา (Validity) โดยผู้วิจัยนำแบบสอบถามที่สร้างขึ้นให้ผู้ทรงวุฒิ จำนวน 3 ท่าน พิจารณาถึงความเหมาะสมและความสอดคล้องของคำถามแต่ละข้อ แล้วนำไปตรวจสอบโดยหาค่าดัชนีความสอดคล้อง หรือ IOC (Index of Item-Objective Congruence)

3.3.2 การหาค่าความเชื่อถือได้ (Reliability) โดยผู้วิจัยนำแบบสอบถามที่แก้ไขแล้วไปทดลองใช้กับประชากรที่มีคุณสมบัติใกล้เคียงกับกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 30 คน เพื่อตรวจสอบความยากง่ายของคำถาม แล้วนำไปทดสอบความเชื่อมั่นของแบบสอบถามโดยหาค่าสัมประสิทธิ์ Cronbach's Alpha

3.4 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

3.4.1 ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary data)

3.4.1.1 ข้อมูลที่ได้จากการตอบแบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่างที่เป็นผู้ป่วยที่มาใช้บริการที่คลินิกกายภาพบำบัดของโรงพยาบาลพูนพิณ โรงพยาบาลท่าโรงช้าง โรงพยาบาลท่าฉาง โรงพยาบาลบ้านนาเดิม โรงพยาบาลศิริรัฐนิคม โรงพยาบาลเคียนซา โรงพยาบาลวิภาวดี และโรงพยาบาลบ้านตาขุน จำนวน 400 คน เพื่อให้ได้ข้อมูลด้านพฤติกรรมและความต้องการใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัด และนำไปสู่การประมาณอุปสงค์ตลาดของคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการและกำหนดราคาค่าบริการ

3.4.1.2 ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึกกลุ่มตัวอย่างที่เป็นเจ้าของกิจการคลินิกกายภาพบำบัดที่ขึ้นทะเบียนแล้วในเขตพื้นที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี จำนวน 3 ราย เพื่อให้ได้ข้อมูลทางด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการองค์กร และด้านการเงินที่เหมาะสมในการดำเนินธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัด

3.4.2 ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary data) เป็นข้อมูลที่ได้จากการศึกษาค้นคว้าในหนังสือ งานวิจัย และสิ่งพิมพ์วารสารต่างๆ จากห้องสมุดสถาบันการศึกษาต่างๆ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

3.5 วิธีการวิเคราะห์ข้อมูลและเครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลและเครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยการนำข้อมูลปฐมภูมิ (Primary data) และข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary data) ที่ได้มาวิเคราะห์ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

3.5.1 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาด มีลำดับการวิเคราะห์ ดังนี้

3.5.1.1 การวิเคราะห์พฤติกรรมการใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดของผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งประกอบด้วยข้อมูลด้านประชากร เช่น เพศ และระดับรายได้ต่อเดือน เป็นต้น พฤติกรรมและความต้องการใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัด รวมถึงราคาที่ยอมรับได้ เพื่อนำไปสู่การกำหนดตลาดเป้าหมายและประมาณการรายได้ของคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการ โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา (Description Analysis) การแจกแจงความถี่ (Frequency) และค่าร้อยละ (Percentage) ในการอธิบายข้อมูล แล้วนำเสนอข้อมูลในรูปแบบความและตารางประกอบการอธิบาย

3.5.1.2 การวิเคราะห์ตลาด จากข้อมูลด้านประชากรและอัตราความเจ็บป่วยทางกายภาพบำบัดของผู้ป่วยในพื้นที่ เพื่อให้ทราบถึงสถานะตลาด ขนาดของตลาด และแนวโน้มทางการตลาดของผู้ให้บริการคลินิกกายภาพบำบัด โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา (Description Analysis) ในการอธิบายข้อมูล แล้วนำเสนอข้อมูลในรูปแบบทความและตารางประกอบการอธิบาย

3.5.1.3 การวิเคราะห์คู่แข่งชั้น โดยใช้โมเดลแรงกดดัน 5 ประการ (The Five Forces Model) ในการพิจารณาการแข่งขันของธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดในจังหวัดสุราษฎร์ธานี ได้แก่ แรงกดดันจากคู่แข่งรายเดิมในอุตสาหกรรม แรงกดดันของการเข้ามายังอุตสาหกรรมของคู่แข่งรายใหม่ แรงกดดันจากอำนาจการต่อรองของผู้ขาย แรงกดดันจากอำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ และแรงกดดันของสินค้าทดแทน แล้วนำเสนอข้อมูลในรูปแบบทความและตารางประกอบการอธิบาย

3.5.1.4 การวิเคราะห์ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดหรือ 7P's ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยหาค่าเฉลี่ย (Mean) ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) และค่าระดับความสำคัญ โดยใช้เกณฑ์การแปลความหมายจากคะแนนเฉลี่ยความคิดเห็นต่อปัจจัยด้านต่างๆ แบ่งการให้คะแนนเป็น 5 ช่วง (วิจิต อู่อ้น, 2548) แล้วนำเสนอข้อมูลในรูปตารางประกอบการอธิบาย

คะแนน	ระดับความสำคัญ
4.21 – 5.00	หมายถึง มีผลต่อการเลือกระดับมากที่สุด
3.41 – 4.20	หมายถึง มีผลต่อการเลือกระดับมาก
2.61 – 3.40	หมายถึง มีผลต่อการเลือกระดับปานกลาง
1.81 – 2.60	หมายถึง มีผลต่อการเลือกระดับน้อย
1.00 – 1.80	หมายถึง มีผลต่อการเลือกระดับน้อยที่สุด

3.5.1.5 นำผลที่ได้มาวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดในการลงทุนทำธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการแล้วนำเสนอข้อมูลในรูปแบบทความ

3.5.2 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค มีลำดับการวิเคราะห์ ดังนี้

วิเคราะห์ความเหมาะสมของสถานที่ตั้งของคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการ ขนาดของคลินิกกายภาพบำบัด การจัดแบ่งพื้นที่ใช้สอย และการจัดซื้ออุปกรณ์หรือเครื่องมือทางกายภาพบำบัด ว่ามีความเหมาะสมต่อการดำเนินธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดหรือไม่ แล้วนำเสนอข้อมูลในรูปแบบทความ

3.5.3 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการจัดการ มีลำดับการวิเคราะห์ ดังนี้

วิเคราะห์การจัดการโครงสร้างองค์กร การจัดการห่านักกายภาพบำบัด และผู้ช่วยนักกายภาพบำบัดของคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการว่ามีความเหมาะสม และมีความพร้อมต่อการปฏิบัติตามโครงการหรือไม่ และกำหนดรูปแบบการบริหารและการดำเนินงานที่จะนำไปใช้ในคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการ แล้วนำเสนอข้อมูลในรูปแบบทความ

3.5.4 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน มีลำดับการวิเคราะห์ ดังนี้

การวิเคราะห์เชิงปริมาณ (Quantitative method) ประกอบด้วย การประมาณการ ต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายที่จะใช้ในการดำเนินกิจการ และการประมาณรายได้หรือผลตอบแทนทางการเงิน ที่คาดว่าจะได้รับเพื่อคาดคะเนกระแสไหลเวียนของเงินสดหรือ Cash Flow ของคลินิกกายภาพบำบัด ในโครงการ และการประเมินจากตัวชี้วัดความคุ้มค่าของโครงการ ได้แก่ มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (NPV) อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (BCR) อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (IRR) และระยะเวลาคืนทุนแบบคิดลด (DPB) รวมถึงการวิเคราะห์อ่อนไหวของโครงการ (Sensitivity Analysis) ว่าได้ผลตอบแทนคุ้มค่าต่อการลงทุนหรือไม่ แล้วนำเสนอข้อมูลในรูปตารางประกอบการ อธิบาย โดยมีการกำหนดสมมติฐานทางการเงินที่ใช้ในการวิเคราะห์ดังนี้

- (1) อายุโครงการเท่ากับ 10 ปี เนื่องจากหลังจากปีที่ 10 จะมีการปรับปรุงคลินิกใหม่
 - (2) แหล่งเงินทุน เนื่องจากคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการเป็นธุรกิจขนาดเล็กและเป็นเจ้าของคนเดียว แหล่งที่มาของเงินทุนประกอบด้วยทุนส่วนตัวจำนวน 500,000 บาท และเนื่องจากผู้วิจัยทำงานอยู่ในสังกัดกระทรวงกระทรวงสาธารณสุข จะเป็นการกู้ยืมเงินจากสหกรณ์ออมทรัพย์จังหวัดสุราษฎร์ธานี จำนวน 500,000 บาท รวมเป็น 1,000,000 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนสำรองในช่วงเริ่มต้นกิจการ
 - (3) เงินกู้ยืมจากสหกรณ์ออมทรัพย์จังหวัดสุราษฎร์ธานี จำนวน 500,000 บาท ใช้ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ร้อยละ 6.75 ต่อปี (อัตราดอกเบี้ยเงินกู้สามัญบุคคลค้าประกัน สหกรณ์ออมทรัพย์สาธารณสุขจังหวัดสุราษฎร์ธานี, 2557)
 - (4) อัตราคิดลด คือค่าเสียโอกาสของเงินทุน เท่ากับร้อยละ 8 ต่อปี อ้างอิงจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลูกค้ารายย่อยชั้นดี (MRR) ณ 2 เมษายน 2557 (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2557)
 - (5) ค่าเช่าอาคารพาณิชย์ มีค่าเช่าเดือนละ 6,000 บาท และมีอายุสัญญา 5 ปี ดังนั้นในปีที่ 6-10 จะต้องจ่ายค่าเช่าเพิ่มสูงขึ้นจากเดิม โดยกำหนดค่าเช่าอาคารพาณิชย์เพิ่มขึ้นร้อยละ 2 ต่อปี (กำหนดให้เพิ่มขึ้นตามอัตราเงินเฟ้อทั่วไป ณ เดือนมกราคม พ.ศ. 2557)
 - (6) การคิดค่าเสื่อมราคาใช้การคำนวณโดยวิธีเส้นตรง (Straight Line)
 - (7) การวิเคราะห์ความไวต่อการเปลี่ยนแปลงของคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการ
- กรณีที่ 1** กรณีรายได้จากการบริการลดลงร้อยละ 10 และค่าใช้จ่ายดำเนินงานคงที่
- กรณีที่ 2** กรณีรายได้จากการบริการคงที่ และค่าใช้จ่ายดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 10

บทที่ 4

ผลการศึกษา

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดในจังหวัดสุราษฎร์ธานีในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด ทางด้านเทคนิค ทางด้านการจัดการองค์กร และทางด้านการเงิน โดยมีรายละเอียดของผลการศึกษาดังต่อไปนี้

4.1 ผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด

4.1.1 การวิเคราะห์พฤติกรรมการใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัด

ตารางที่ 4.1 แสดงข้อมูลเกี่ยวกับเพศ อายุ ระดับการศึกษา สถานภาพการสมรส อาชีพและรายได้ต่อเดือนของกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภครวม

ข้อมูลส่วนบุคคล	จำนวนตัวอย่าง (ร้อยละ)
เพศ	
ชาย	136 (34.0)
หญิง	264 (66.0)
อายุ	
15-20 ปี	9 (2.0)
21-30 ปี	16 (3.9)
31-40 ปี	69 (17.3)
41-50 ปี	84 (20.9)
51-60 ปี	81 (20.1)
61 ปีขึ้นไป	141 (35.8)
ระดับการศึกษา	
ประถมศึกษาหรือเทียบเท่า	136 (34)
มัธยมศึกษาตอนต้น	46 (11.5)
มัธยมศึกษาตอนปลาย	92 (23.0)
อนุปริญญา	16 (4.0)
ปริญญาตรี	100 (25.0)
ปริญญาโท	8 (2.0)
ปริญญาเอก	2 (0.5)
สถานภาพการสมรส	
โสด	74 (18.5)
สมรส	297 (74.2)
หม้าย/หย่าร้าง	29 (7.3)

ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

ข้อมูลส่วนบุคคล	จำนวนตัวอย่าง (ร้อยละ)
รวม	400 (100.0)
อาชีพ	
เกษตรกร	116 (29.0)
แม่บ้าน, ว่างงาน	78 (19.5)
รับราชการ	67 (16.8)
รัฐวิสาหกิจ	4 (1.0)
พนักงานบริษัทเอกชน	5 (1.2)
ประกอบธุรกิจส่วนตัว	52 (13.0)
นักเรียน นักศึกษา	6 (1.5)
รับจ้าง	57 (14.2)
อื่นๆ	15 (3.8)
รายได้ต่อเดือน	
0-10,000 บาท	190 (47.5)
10,001-15,000 บาท	92 (23.0)
15,001-20,000 บาท	67 (16.8)
20,001-25,000 บาท	16 (4.0)
25,001-30,000 บาท	16 (4.0)
30,001-35,000 บาท	10 (2.5)
35,001-40,000 บาท	4 (1.0)
มากกว่า 40,001 บาท	5 (1.2)
รวม	400 (100.0)

จากตารางที่ 4.1 แสดงให้เห็นว่ากลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงร้อยละ 66.0 มีอายุ 61 ปีขึ้นไป มากที่สุดร้อยละ 35.8 รองลงมาคือ ช่วงอายุ 41-50 ปี ร้อยละ 20.9 และช่วงอายุ 51-60 ปี ร้อยละ 20.1 ตามลำดับ มีระดับการศึกษาอยู่ในระดับประถมศึกษาหรือเทียบเท่ามากที่สุดร้อยละ 34.0 รองลงมาคือ ระดับปริญญาตรี ร้อยละ 25.0 และระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย ร้อยละ 23.0 ตามลำดับ มีสถานภาพสมรสมากที่สุด ร้อยละ 74.2 รองลงมาคือ สถานภาพโสด ร้อยละ 18.5 และสถานภาพหม้าย/หย่าร้าง ร้อยละ 7.3 ตามลำดับ มีอาชีพเกษตรกรมากที่สุด ร้อยละ 29.0 รองลงมาคือ อาชีพแม่บ้านหรือว่างงาน ร้อยละ 19.5 และอาชีพรับราชการ ร้อยละ 16.8 ตามลำดับ มีรายได้ต่อเดือนอยู่ในช่วง 0-10,000 บาทมากที่สุด ร้อยละ 47.5. รองลงมาคืออยู่ในช่วง 10,001-15,000 บาท ร้อยละ 23.0 และอยู่ในช่วง 15,001-20,000 บาท ร้อยละ 16.8 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.2 แสดงข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมในการใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดของกลุ่มตัวอย่าง ผู้บริโภค

ข้อมูลทั่วไป	จำนวนตัวอย่าง (ร้อยละ)
จำนวนครั้งที่มารับบริการที่คลินิกกายภาพบำบัด	
1-5 ครั้ง/เดือน	160 (39.9)
6-10 ครั้ง/เดือน	196 (49.1)
11-15 ครั้ง/เดือน	33 (8.4)
มากกว่า 16 ครั้ง/เดือน	11 (2.6)
อาการที่มารับบริการที่คลินิกกายภาพบำบัด	
ปวดคอ	48 (12.0)
ปวดหัวไหล่	86 (21.5)
ปวดหลัง	127 (31.8)
ปวดร้าวลงแขน	26 (6.5)
ปวดร้าวลงขา	98 (24.5)
ปวดมือ	22 (5.5)
ปวดหัวเข่า	44 (11.0)
กล้ามเนื้ออักเสบ	28 (7.0)
บาดเจ็บจากการเล่นกีฬา	9 (2.2)
กระดูกติดแข็ง	23 (5.8)
อัมพาตใบหน้า	7 (1.8)
อัมพาตครึ่งซีก	21 (5.2)
อัมพาตครึ่งท่อน	4 (1.0)
อัมพาตทั้งตัว	3 (0.8)
อื่นๆ	18 (4.5)
รวม	400 (100.0)
วิธีการที่เคยได้รับบริการทางกายภาพบำบัด	
การใช้เครื่องอัลตราซาวด์	260 (65.0)
การใช้เครื่องดึงคอ	33 (8.2)
การใช้เครื่องดึงหลัง	127 (31.8)
การใช้เครื่องกระตุ้นไฟฟ้า	143 (35.8)
การใช้เครื่องช็อคเวฟ	1 (0.2)
การใช้หม้อต้มพาราฟิน	16 (4.0)
การฝึกการออกกำลังกาย	115 (28.8)
การใช้แผ่นประคบร้อน	286 (71.5)
การใช้แผ่นประคบเย็น	28 (7.0)

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

ข้อมูลทั่วไป	จำนวนตัวอย่าง (ร้อยละ)
อื่นๆ	19 (4.7)
รวม	899 (100.0)
วันที่สะดวกมาใช้บริการที่คลินิกกายภาพบำบัด	
วันจันทร์-ศุกร์	290 (72.5)
วันเสาร์-อาทิตย์	54 (13.5)
ไม่แน่นอน	56 (14.0)
เวลาที่สะดวกมาใช้บริการที่คลินิกกายภาพบำบัด	
08.30 -10.00 น.	103 (25.8)
10.01 -12.00 น.	70 (17.5)
13.00 -14.30 น.	66 (16.5)
14.31 -16.30 น.	58 (14.5)
17.00 -20.00 น.	44 (11.0)
ไม่แน่นอน	59 (14.8)
วิธีการรักษาที่ท่านใช้เข้ารับบริการที่คลินิกกายภาพบำบัด	
บัตรทอง	209 (52.2)
ประกันชีวิต	4 (1.0)
ประกันสังคม	59 (14.8)
เบิกจ่ายตรง/เบิกต้นสังกัด	117 (29.2)
ชำระเงินเอง	9 (2.2)
อื่นๆ	2 (0.5)
ท่านเคยใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดในโรงพยาบาลอื่นหรือที่คลินิกอื่นหรือไม่	
เคย	110 (27.5)
ไม่เคย	290 (72.5)
จากการรับบริการรักษาทางกายภาพบำบัด ท่านคิดว่าการทำกายภาพบำบัดสามารถรักษาโรคหรือภาวะความเจ็บปวดได้ตรงความต้องการของท่านมากน้อยเพียงใด	
ได้ผล 100% ทุกครั้ง	16 (4.0)
ได้ผลมากกว่า 80%	241 (60.2)
ได้ผลมากกว่า 50%	128 (32.0)

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

ข้อมูลทั่วไป	จำนวนตัวอย่าง (ร้อยละ)
ได้ผลน้อยกว่า 50%	15 (3.8)
ท่านคิดว่าในจังหวัดสุราษฎร์ธานีมีสถานที่ให้บริการทางกายภาพบำบัดเพียงพอต่อความต้องการหรือไม่	
เพียงพอแล้ว	72 (18.0)
ยังไม่เพียงพอ	328 (82.0)
รวม	400 (100.0)

จากตารางที่ 4.2 แสดงให้เห็นว่ากลุ่มตัวอย่างที่เป็นผู้ป่วยที่มาใช้บริการที่คลินิกกายภาพบำบัดของโรงพยาบาลในเขตพื้นที่เป้าหมายส่วนใหญ่มารับบริการที่คลินิกกายภาพบำบัดได้เฉลี่ย 6-10 ครั้ง/เดือน มากที่สุดร้อยละ 49.1 รองลงมาคือเฉลี่ย 1-5 ครั้ง/เดือน ร้อยละ 39.9 และเฉลี่ย 11-15 ครั้ง/เดือน ร้อยละ 8.4 ตามลำดับ

อาการที่กลุ่มตัวอย่างมารับบริการที่คลินิกกายภาพบำบัดส่วนใหญ่มารักษาด้วยอาการปวดหลังมากที่สุด ร้อยละ 31.8 รองลงมาคือ ปวดร้าวลงขา ร้อยละ 24.5 และปวดหัวไหล่ ร้อยละ 21.5 ตามลำดับ วิธีการหรืออุปกรณ์ที่กลุ่มตัวอย่างเคยได้รับบริการทางกายภาพบำบัดส่วนใหญ่เป็นการใช้แผ่นประคบร้อนมากที่สุด ร้อยละ 71.5 รองลงมาคือ การใช้เครื่องอัลตราซาวด์ ร้อยละ 65.0 และการใช้เครื่องกระตุ้นไฟฟ้า ร้อยละ 35.8 ตามลำดับ

วันและเวลาที่กลุ่มตัวอย่างสะดวกมาใช้บริการที่คลินิกกายภาพบำบัดส่วนใหญ่เป็นวันจันทร์-ศุกร์มากที่สุด ร้อยละ 72.5 รองลงมาคือ ไม่แน่นอน ร้อยละ 14.0 และวันเสาร์-อาทิตย์ ร้อยละ 13.5 ตามลำดับ เวลาที่กลุ่มตัวอย่างสะดวกมาใช้บริการที่คลินิกกายภาพบำบัดส่วนใหญ่อยู่ในช่วงระหว่าง 08.30 -10.00 น. มากที่สุด ร้อยละ 25.8 รองลงมาคือช่วงระหว่าง 10.01 -12.00 น. ร้อยละ 17.5 และช่วงระหว่าง 13.00 -14.30 น. ร้อยละ 16.5 ตามลำดับ

สิทธิการรักษาที่กลุ่มตัวอย่างใช้เข้ารับบริการที่คลินิกกายภาพบำบัดส่วนใหญ่ใช้สิทธิบัตรทองมากที่สุด ร้อยละ 52.2 รองลงมาคือสิทธิเบิกจ่ายตรง/เบิกต้นสังกัด ร้อยละ 29.2 และสิทธิประกันสังคม ร้อยละ 14.8 ตามลำดับ การใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดในโรงพยาบาลอื่นหรือที่คลินิกอื่นของกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ไม่เคยใช้บริการที่อื่นมากที่สุด ร้อยละ 72.2 และเคยใช้บริการที่อื่น ร้อยละ 27.5 ตามลำดับ

จากการรับบริการรักษาทางกายภาพบำบัด กลุ่มตัวอย่างคิดว่าการทำกายภาพบำบัดสามารถรักษาโรคหรือภาวะความเจ็บปวดได้ตรงความต้องการได้ผลมากกว่า 80% มากที่สุด ร้อยละ 60.2 รองลงมาคือได้ผลมากกว่า 50% ร้อยละ 32.0 และได้ผล 100% ทุกครั้ง ร้อยละ 4.0 ตามลำดับ และกลุ่มตัวอย่างคิดว่าในจังหวัดสุราษฎร์ธานีมีสถานที่ให้บริการทางกายภาพบำบัดยังไม่เพียงพอต่อความต้องการมากที่สุด ร้อยละ 82.0 และคิดว่าเพียงพอแล้ว ร้อยละ 18.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.3 แสดงข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัด และความยินดีจะจ่ายค่ารักษาของกลุ่มตัวอย่าง

ข้อมูลทั่วไป	จำนวนตัวอย่าง (ร้อยละ)
ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดที่ทำให้ท่านไม่พึงพอใจ	
สภาพคลินิกดูไม่สะอาด	49 (12.2)
เครื่องมือเก่าไม่น่าเชื่อถือ	19 (4.8)
ไม่มีเครื่องมือรักษาโรคที่ท่านเป็นได้	57 (14.2)
ค่าบริการแพงไม่เหมาะสมกับคุณภาพ	50 (12.5)
คลินิกอยู่ไกลบ้านหรือที่ทำงาน	145 (36.2)
คลินิกไม่มีที่จอดรถ	98 (24.5)
การให้บริการของนักกายภาพบำบัด	18 (4.5)
อื่นๆ	50 (12.5)
รวม	486 (100.0)
หากมีคลินิกกายภาพบำบัดเปิดขึ้นใหม่ และสามารถแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดที่ทำให้ท่านไม่พึงพอใจ ท่านมีความยินดีจะจ่ายค่ารักษาในอัตราค่าใช้จ่ายต่อครั้งเท่าไร	
100-200 บาท	3 (0.75)
300-400 บาท	270 (67.5)
401-500 บาท	111 (27.75)
501-800 บาท	11 (2.75)
801-1,000 บาท	5 (1.25)
รวม	400 (100.0)

จากตารางที่ 4.3 ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดที่ทำให้กลุ่มตัวอย่างไม่พึงพอใจส่วนใหญ่คือ คลินิกอยู่ไกลบ้านหรือที่ทำงานมากที่สุด ร้อยละ 36.2 รองลงมาคือ คลินิกไม่มีที่จอดรถหรือไม่สะดวกในการมาใช้บริการ ร้อยละ 24.5 และคลินิกไม่มีเครื่องมือรักษาโรคที่เป็นได้ ร้อยละ 14.2 ตามลำดับ และกลุ่มตัวอย่างมีความยินดีจะจ่ายค่ารักษาในอัตร่าค่าใช้จ่ายต่อครั้ง 300-400 บาท มากที่สุด ร้อยละ 67.5 รองลงมาคือ 401-500 บาท ร้อยละ 27.75 และ 501-800 บาท ร้อยละ 2.75 ตามลำดับ หากมีคลินิกกายภาพบำบัดเปิดขึ้นใหม่และสามารถแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดที่ทำให้ไม่พึงพอใจได้

ตารางที่ 4.4 แสดงระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดของกลุ่มตัวอย่าง

ปัจจัยส่วนประสมทาง การตลาดด้านผลิตภัณฑ์	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย (แปรผล)
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	
1. ชื่อเสียงและความ น่าเชื่อถือของคลินิก	166 (41.5)	163 (40.8)	43 (10.8)	28 (7.0)	0	4.17 (มาก)
2. เครื่องมือและอุปกรณ์ใน การรักษามีความทันสมัย	203 (50.8)	136 (34.4)	46 (11.5)	13 (3.2)	2 (0.5)	4.31 (มากที่สุด)
3. ความหลากหลายของ การให้บริการ	141 (35.2)	180 (45.0)	57 (14.2)	22 (5.5)	0	4.10 (มาก)
4. เครื่องมือและอุปกรณ์ใน การรักษามีความปลอดภัย ได้มาตรฐาน	216 (54.0)	128 (32.0)	40 (10.0)	16 (4.0)	0	4.36 (มากที่สุด)
ค่าเฉลี่ยรวมปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์						4.24 (มากที่สุด)

หมายเหตุ: ตัวเลขในวงเล็บ คือร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง

ผลการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่เป็นผู้ป่วยที่มาใช้บริการที่คลินิกกายภาพบำบัดของโรงพยาบาลในเขตพื้นที่เป้าหมายให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ในระดับมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.24) โดยปัจจัยย่อยด้านเครื่องมือและอุปกรณ์ในการรักษามีความปลอดภัยได้มาตรฐานมีความสำคัญมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.36) รองลงมาคือ เครื่องมือและอุปกรณ์ในการรักษามีความทันสมัย (ค่าเฉลี่ย 4.31) และชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของคลินิก (ค่าเฉลี่ย 4.17) ตามลำดับ

ตารางที่ 4.5 แสดงระดับความสำคัญของปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดของกลุ่มตัวอย่าง

ปัจจัยส่วนประสมทาง การตลาดด้านราคา	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย (แปรผล)
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	
1. ราคาค่าบริการมีความ เหมาะสม	160 (40.0)	182 (45.5)	54 (13.5)	3 (0.8)	1 (0.2)	4.24 (มากที่สุด)
2. การคิดราคาเป็นคอร์ส	81 (20.2)	160 (40.0)	128 (32.0)	30 (7.5)	1 (0.2)	3.73 (มาก)
3. การคิดราคาเป็นรายครั้ง	66 (16.5)	229 (57.2)	99 (24.8)	5 (1.2)	1 (0.2)	3.89 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวมปัจจัยด้านราคา						3.95 (มาก)

หมายเหตุ: ตัวเลขในวงเล็บ คือร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง

ผลการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่เป็นผู้ป่วยที่มาใช้บริการที่คลินิกกายภาพบำบัดของโรงพยาบาลในเขตพื้นที่เป้าหมายให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านราคาในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.95) โดยปัจจัยย่อยด้านราคาค่าบริการมีความเหมาะสมมีความสำคัญมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.24) รองลงมา คือ การคิดราคาเป็นรายครั้ง (ค่าเฉลี่ย 3.89) และการคิดราคาเป็นคอร์ส (ค่าเฉลี่ย 3.73) ตามลำดับ

ตารางที่ 4.6 แสดงระดับความสำคัญของปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดของกลุ่มตัวอย่าง

ปัจจัยส่วนประสมทาง การตลาดด้านช่องทางการ จัดจำหน่าย	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย (แปรผล)
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	
1. คลินิกอยู่ใกล้บ้านหรือที่ ทำงาน	155 (38.8)	203 (50.8)	36 (9.0)	6 (1.5)	0	4.27 (มากที่สุด)
2. คลินิกมีที่จอดรถสะดวก	103 (25.8)	249 (62.2)	41 (10.2)	7 (1.8)	0	4.12 (มาก)
3. มีป้ายชี้หน้าคลินิก สามารถเห็นได้ชัดเจน	110 (27.5)	206 (51.5)	53 (13.2)	29 (7.2)	2 (0.5)	3.98 (มาก)
4. คลินิกตั้งอยู่ใกล้แหล่ง ธุรกิจค้าขายอื่นๆ	145 (36.2)	151 (37.8)	93 (23.2)	7 (1.8)	4 (1.0)	4.07 (มาก)
5. การคมนาคมสะดวกใน การเดินทางมาใช้บริการ	184 (46.0)	188 (47.0)	28 (7.0)	0	0	4.39 (มากที่สุด)
ค่าเฉลี่ยรวมปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย						4.17 (มาก)

หมายเหตุ: ตัวเลขในวงเล็บ คือร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง

ผลการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่เป็นผู้ป่วยที่มาใช้บริการที่คลินิกกายภาพบำบัดของโรงพยาบาลในเขตพื้นที่เป้าหมายให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.17) โดยปัจจัยย่อยด้านการคมนาคมสะดวกในการเดินทางมาใช้บริการมีความสำคัญมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.39) รองลงมาคือ คลินิกอยู่ใกล้บ้านหรือที่ทำงาน (ค่าเฉลี่ย 4.27) และคลินิกที่มีที่จอดรถสะดวก (ค่าเฉลี่ย 4.12) ตามลำดับ

ตารางที่ 4.7 แสดงระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดของกลุ่มตัวอย่าง

ปัจจัยส่วนประสมทาง การตลาดด้านการส่งเสริม การตลาด	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย (แปรผล)
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	
1. การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ เช่น วิทยุ หนังสือพิมพ์ ท้องถิ่น เป็นต้น	70 (17.5)	100 (25.0)	139 (34.8.0)	64 (16.0)	27 (6.8)	3.65 (มาก)
2. บริการปรึกษาฟรี	93 (23.2)	234 (58.5)	37 (9.2)	12 (3.0)	24 (6.0)	3.90 (มาก)
3. มีแผ่นพับ/คู่มือให้ความรู้ แจก	83 (20.8)	231 (57.8)	39 (9.8)	14 (3.5)	33 (8.2)	3.79 (มาก)
4. มีส่วนลดค่าใช้บริการ	176 (44.0)	127 (31.8)	41 (10.2)	27 (6.8)	29 (7.2)	3.99 (มาก)
5. มีระบบรับส่งผู้ป่วยถึง บ้าน	92 (23.0)	171 (42.8)	55 (13.8)	49 (12.2)	33 (8.2)	3.60 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวมปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด						3.88 (มาก)

หมายเหตุ: ตัวเลขในวงเล็บ คือร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง

ผลการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่เป็นผู้ป่วยที่มาใช้บริการที่คลินิกกายภาพบำบัดของโรงพยาบาลในเขตพื้นที่เป้าหมายให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.88) โดยปัจจัยย่อยด้านการมีส่วนลดค่าใช้บริการมีความสำคัญมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 3.99) รองลงมาคือ บริการปรึกษาฟรี (ค่าเฉลี่ย 3.90) และมีแผ่นพับ/คู่มือให้ความรู้แจก (ค่าเฉลี่ย 3.79) ตามลำดับ

ตารางที่ 4.8 แสดงระดับความสำคัญของปัจจัยด้านบุคลากรที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดของกลุ่มตัวอย่าง

ปัจจัยส่วนประสมทาง การตลาดด้านบุคลากร	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย (แปรผล)
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	
1. นักกายภาพบำบัดมี ความรู้ความชำนาญในการ รักษา	256 (64.0)	122 (30.5)	22 (5.5)	0	0	4.59 (มากที่สุด)
2. นักกายภาพบำบัดมีความ กระตือรือร้น ให้ความสนใจ ซักถามอาการอย่างละเอียด	206 (51.5)	159 (39.8)	35 (8.8)	0	0	4.42 (มากที่สุด)

ตารางที่ 4.8 (ต่อ)

ปัจจัยส่วนประสมทาง การตลาดด้านบุคลากร	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย (แปรผล)
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	
3. เจ้าหน้าที่มีมนุษยสัมพันธ์ อธยาศัยดี และยิ้มแย้มแจ่มใส	202 (50.5)	181 (45.2)	17 (4.2)	0	0	4.46 (มากที่สุด)
4. เจ้าหน้าที่มีความสุภาพ แต่งกายเหมาะสมและ น่าเชื่อถือ	145 (36.2)	194 (48.5)	61 (15.2)	0	0	4.21 (มากที่สุด)
ค่าเฉลี่ยรวมปัจจัยด้านบุคลากร						4.42 (มากที่สุด)

หมายเหตุ: ตัวเลขในวงเล็บ คือร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง

ผลการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่เป็นผู้ป่วยที่มาใช้บริการที่คลินิกกายภาพบำบัดของโรงพยาบาลในเขตพื้นที่เป้าหมายให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านบุคลากรในระดับมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.42) โดยปัจจัยย่อยด้านนักกายภาพบำบัดมีความรู้ความชำนาญในการรักษามีความสำคัญมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.59) รองลงมาคือ เจ้าหน้าที่มีมนุษยสัมพันธ์ อธยาศัยดีและยิ้มแย้มแจ่มใส (ค่าเฉลี่ย 4.46) และนักกายภาพบำบัดมีความกระตือรือร้น ให้ความสนใจซักถามอาการอย่างละเอียด (ค่าเฉลี่ย 4.42) ตามลำดับ

ตารางที่ 4.9 แสดงระดับความสำคัญของปัจจัยด้านกระบวนการที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดของกลุ่มตัวอย่าง

ปัจจัยส่วนประสมทาง การตลาดด้านกระบวนการ	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย (แปรผล)
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	
1. การบริการที่สะดวก และ รวดเร็ว	175 (43.8)	168 (42.0)	52 (13.0)	5 (1.2)	0	4.28 (มากที่สุด)
2. ขั้นตอนในการรับบริการ ไม่ยุ่งยาก	171 (42.8)	179 (44.8)	45 (11.2)	5 (1.2)	0	4.29 (มากที่สุด)
3. กระบวนการรักษามี ความปลอดภัยและ น่าเชื่อถือ	213 (53.2)	142 (35.5)	35 (8.8)	10 (2.5)	0	4.40 (มากที่สุด)
ค่าเฉลี่ยรวมปัจจัยด้านกระบวนการ						4.32 (มากที่สุด)

หมายเหตุ: ตัวเลขในวงเล็บ คือร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง

ผลการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่เป็นผู้ป่วยที่มาใช้บริการที่คลินิกกายภาพบำบัดของโรงพยาบาลในเขตพื้นที่เป้าหมายให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านกระบวนการในระดับมากที่สุด

(ค่าเฉลี่ย 4.32) โดยปัจจัยย่อยด้านกระบวนการรักษาที่มีความปลอดภัยและน่าเชื่อถือมีความสำคัญมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.40) รองลงมาคือ ขั้นตอนในการรับบริการไม่ยุ่งยาก (ค่าเฉลี่ย 4.29) และการบริการที่สะดวก และรวดเร็ว (ค่าเฉลี่ย 4.28) ตามลำดับ

ตารางที่ 4.10 แสดงระดับความสำคัญของปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมทางกายภาพที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดของกลุ่มตัวอย่าง

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านสิ่งแวดล้อมทางกายภาพ	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย (แปรผล)
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	
1. คลินิกสะอาดและถูกสุขลักษณะ	135 (33.8)	216 (54.0)	9 (2.2)	16 (4.0)	24 (6.0)	4.10 (มาก)
2. คลินิกจัดแบ่งพื้นที่ใช้สอยเป็นระเบียบ	120 (30.0)	204 (51.0)	35 (8.8)	15 (3.8)	26 (6.5)	3.94 (มาก)
3. คลินิกมีที่นั่งเพียงพอต่อการใช้บริการ	173 (43.2)	151 (37.8)	32 (8.0)	17 (4.2)	27 (6.8)	4.01 (มาก)
4. คลินิกมีป้ายบอกเวลาทำการชัดเจน	144 (36.0)	174 (43.5)	41 (10.2)	8 (2.0)	33 (8.2)	3.97 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวมปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมทางกายภาพ						3.99 (มาก)

หมายเหตุ: ตัวเลขในวงเล็บ คือร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง

ผลการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่เป็นผู้ป่วยที่มาใช้บริการที่คลินิกกายภาพบำบัดของโรงพยาบาลในเขตพื้นที่เป้าหมายให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านกระบวนการในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.99) โดยปัจจัยย่อยด้านคลินิกสะอาดและถูกสุขลักษณะมีความสำคัญมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.0) รองลงมาคือ คลินิกมีที่นั่งเพียงพอต่อการใช้บริการ (ค่าเฉลี่ย 4.01) และคลินิกมีป้ายบอกเวลาทำการชัดเจน (ค่าเฉลี่ย 3.97) ตามลำดับ

ตารางที่ 4.11 แสดงระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดในแต่ละด้านที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดของกลุ่มตัวอย่าง

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด	ระดับความสำคัญ (แปรผล)
1. ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	4.24 (มากที่สุด)
2. ปัจจัยด้านราคา	3.95 (มาก)
3. ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	4.17 (มาก)
4. ปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด	3.79 (มาก)
5. ปัจจัยด้านบุคลากร	4.42 (มากที่สุด)
6. ปัจจัยด้านกระบวนการ	4.32 (มากที่สุด)
7. ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมทางกายภาพ	3.99 (มาก)

เมื่อเปรียบเทียบระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดในแต่ละด้านที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดของกลุ่มตัวอย่างที่เป็นผู้ป่วยที่มาใช้บริการที่คลินิกกายภาพบำบัดของโรงพยาบาลในเขตพื้นที่เป้าหมาย พบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านบุคลากรอันดับหนึ่ง อันดับสองคือ ปัจจัยด้านกระบวนการ อันดับสามคือ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ รองลงมาได้แก่ ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมทางกายภาพ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด ตามลำดับ

4.1.2 การวิเคราะห์สภาวะทั่วไปของตลาด

คลินิกกายภาพบำบัดเอกชนถือเป็นสถานพยาบาลที่ให้บริการด้านสุขภาพแก่ประชาชน โดยให้บริการเกี่ยวกับการตรวจประเมิน การวินิจฉัย การบำบัดหรือรักษาความบกพร่องของร่างกาย นอกจากนี้ยังเป็นการส่งเสริม การป้องกัน การแก้ไข และการฟื้นฟูความเสื่อมสภาพของร่างกายและจิตใจ ด้วยวิธีการทางกายภาพบำบัดหรือการใช้เครื่องมือทางกายภาพบำบัดด้วยความรู้วิชาการทางกายภาพบำบัด และดำเนินการโดยนักกายภาพบำบัด ปัจจุบันธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดเอกชนมีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว และมีจำนวนกว่า 185 แห่งทั่วประเทศไทย โดยการกระจายตัวของคลินิกกายภาพบำบัดเอกชนส่วนใหญ่จะอยู่ในพื้นที่ที่มีความเจริญทางด้านเศรษฐกิจ ดังจะเห็นได้จากการตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครจำนวน 74 แห่ง และในส่วนภูมิภาคจำนวน 111 แห่ง (สำนักสถานพยาบาลและการประกอบโรคศิลปะ กรมสนับสนุนบริการสุขภาพ กระทรวงสาธารณสุข, 2554) และในส่วนของจังหวัดสุราษฎร์ธานี พบว่า มีคลินิกกายภาพบำบัดเอกชนที่ขึ้นทะเบียนแล้วจำนวน 3 แห่ง แบ่งเป็นคลินิกกายภาพบำบัดเอกชนในเขตอำเภอเมืองจำนวน 1 แห่ง อำเภอพุนพินจำนวน 1 แห่ง และอำเภอชัยบุรีจำนวน 1 แห่ง (สำนักงานสาธารณสุขจังหวัดสุราษฎร์ธานี, 2557)

(1) **ขนาดของตลาดโดยรวม** จากข้อมูลประชากรในจังหวัดสุราษฎร์ธานี มีจำนวนประชากรรวมทั้งสิ้น 510,048 คน มีรายได้เฉลี่ยต่อคน 87,923 บาทต่อปี (สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดสุราษฎร์ธานี, 2557) โดยแบ่งเป็นจำนวนประชากรในเขตพื้นที่เป้าหมาย ได้แก่ อำเภอพุนพิน อำเภอท่าฉาง อำเภอบ้านนาเดิม อำเภอคีรีรัฐนิคม อำเภอเคียนซา อำเภอวิภาวดี และอำเภอบ้านตาขุน จำนวน 184,318 คน โดยมีรายได้เฉลี่ยต่อคน 92,649.86 บาทต่อปี และข้อมูลผู้ใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดในเขตพื้นที่เป้าหมายปี 2557 จำนวนประมาณ 3,071 คน ดังนั้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการ ได้แก่ ผู้ใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัด จำนวน 3,071 คน และอยู่ในรัศมี 50 กิโลเมตรของพื้นที่ตั้งคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการ

(2) **แนวโน้มตลาด** ตลาดของคลินิกกายภาพบำบัดในเขตพื้นที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี แต่เดิมมีเฉพาะในโรงพยาบาลรัฐบาลใหญ่ๆ และโรงพยาบาลเอกชนเท่านั้น ได้แก่ โรงพยาบาลสุราษฎร์ธานี โรงพยาบาลเกาะสมุย โรงพยาบาลกาญจนดิษฐ์ โรงพยาบาลทักษิณ และคลินิกกายภาพบำบัดเอกชนในเขตอำเภอเมือง 1 แห่ง ต่อมาในปี พ.ศ. 2553-2555 ได้มีการเปิดให้บริการทางด้านกายภาพบำบัดในโรงพยาบาลชุมชนทุกแห่งในจังหวัดสุราษฎร์ธานี ได้แก่ โรงพยาบาลดอนสัก โรงพยาบาลพระแสง โรงพยาบาลพนม โรงพยาบาลบ้านนาเดิม โรงพยาบาลวิภาวดี โรงพยาบาลท่าฉาง โรงพยาบาลบ้านนาเดิม โรงพยาบาลคีรีรัฐนิคม โรงพยาบาลไชยา โรงพยาบาลพุนพิน

โรงพยาบาลท่าโรงช้าง โรงพยาบาลยุพราชเวียงสระ โรงพยาบาลชัยบุรี โรงพยาบาลเคียนซา โรงพยาบาลบ้านตาขุน และโรงพยาบาลค่ายวิภาวดี เป็นต้น เนื่องจกนโยบายการส่งเสริมสุขภาพของกระทรวงสาธารณสุขเป็นผลทำให้ประชาชนในทุกพื้นที่สามารถเข้าถึงการบริการได้ง่ายขึ้นและมีจำนวนผู้ใช้บริการเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ส่งผลให้มีคลินิกกายภาพบำบัดเอกชนเปิดเพิ่มขึ้นอีก 2 แห่งในเขตอำเภอชัยบุรีและอำเภอพุนพิน รวมคลินิกกายภาพบำบัดเอกชนที่ขึ้นทะเบียนแล้วเป็น 3 แห่ง (สำนักงานสาธารณสุขจังหวัดสุราษฎร์ธานี, 2557) แสดงให้เห็นว่าแนวโน้มตลาดของธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดมีแนวโน้มขยายตัว ดังแสดงในตารางที่ 4.12

ตารางที่ 4.12 จำนวนผู้เข้ารับบริการทางกายภาพบำบัดของโรงพยาบาลในเขตพื้นที่เป้าหมาย

ลำดับ	โรงพยาบาล	ปี 2553	ปี 2554	ปี 2555	ปี 2556	ปี 2557
1	โรงพยาบาลพุนพิน	37	155	275	324	375
2	โรงพยาบาลท่าโรงช้าง	-	-	140	153	205
3	โรงพยาบาลท่าฉาง	-	-	115	168	211
4	โรงพยาบาลคีรีรัฐนิคม	-	-	-	134	378
5	โรงพยาบาลเคียนซา	285	452	627	641	686
6	โรงพยาบาลบ้านตาขุน	-	-	436	742	642
7	โรงพยาบาลบ้านนาเดิม	-	-	-	242	311
8	โรงพยาบาลวิภาวดี	-	-	-	223	315
9	คลินิกกายภาพบำบัดพุนพิน	-	-	-	30	62
รวมทั้งหมด		322	607	1,593	2,657	3,071

ที่มา: คลินิกกายภาพบำบัด โรงพยาบาลในเขตพื้นที่เป้าหมาย, 2557

(3) การศึกษาส่วนแบ่งตลาด จากข้อมูลจำนวนผู้ใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดในเขตพื้นที่เป้าหมายปี 2557 จำนวน 3,071 คน โดยมีจำนวนคู่แข่งทางการตลาดในพื้นที่เป้าหมายจำนวน 9 แห่ง รวมคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการที่จะเปิดขึ้นใหม่อีกเป็นจำนวน 10 แห่ง ดังนั้นจำนวนผู้ใช้บริการที่คาดว่าจะมาใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการโดยเฉลี่ย 307 คนต่อปี ข้อมูลตัวเลขดังกล่าวเป็นส่วนแบ่งทางการตลาดเฉลี่ยของคลินิกกายภาพบำบัดเปิดใหม่ที่ควรจะเป็น แต่ในความเป็นจริงแล้วคลินิกกายภาพบำบัดเปิดใหม่ในโครงการจะยังไม่สามารถให้บริการแทนที่คลินิกกายภาพบำบัดที่มีอยู่ก่อนและสามารถครอบครองส่วนแบ่งการตลาดได้ทันที และจากข้อมูลการตอบแบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการ พบว่า มีกลุ่มตัวอย่างที่เคยไปใช้บริการที่คลินิกกายภาพบำบัดในโรงพยาบาลอื่นหรือคลินิกอื่นเพียงร้อยละ 27.50 ดังนั้นคลินิกกายภาพบำบัดเปิดใหม่จึงต้องใช้เวลาในการสร้างฐานลูกค้า เนื่องจากมีสถานพยาบาลที่เปิดให้บริการทางกายภาพบำบัดครอบคลุมในทุกพื้นที่ซึ่งเป็นการสร้างทางเลือกให้กับประชาชนในการตัดสินใจเข้ารับบริการมากขึ้น

4.1.3 การประมาณการความต้องการของตลาด

จากข้อมูลจำนวนผู้ใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดในเขตพื้นที่เป้าหมาย ตั้งแต่ปี 2553-2557 (โดยคาดการณ์ว่าจะมีอัตราการเพิ่มขึ้นของจำนวนผู้ใช้คลินิกกายภาพบำบัดเฉลี่ยต่อปี เท่ากับร้อยละ 10.00) และผู้วิจัยคาดการณ์ว่าจะมีผู้มารับบริการที่คลินิกกายภาพบำบัดในโครงการ เพียงร้อยละ 30 ของจำนวนกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย จากข้อมูลดังกล่าวสามารถนำมาประมาณการความต้องการใช้บริการที่คลินิกกายภาพบำบัดในปีที่ 1-10 ของคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการได้ดังตารางที่ 4.13

ตารางที่ 4.13 ประมาณการความต้องการใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดในจังหวัดสุราษฎร์ธานี ปีที่ 1-10

ปี	ความต้องการใช้บริการ คลินิกกายภาพบำบัด ในพื้นที่เป้าหมายต่อปี	ความต้องการใช้บริการ คลินิกกายภาพบำบัด ในโครงการต่อปี	ความต้องการใช้บริการ คลินิกกายภาพบำบัด ในโครงการต่อปี (ร้อยละ 30)
1	3,071	307	92
2	3,378	338	101
3	3,716	372	111
4	4,088	409	123
5	4,496	450	135
6	4,946	495	148
7	5,440	544	163
8	5,985	598	180
9	6,583	658	197
10	7,241	724	217
รวม	48,944	4,894	1,468

4.1.4 การวิเคราะห์คู่แข่งชั้นทางการตลาด

คู่แข่งชั้นทางการตลาดในเขตพื้นที่เป้าหมายมีทั้งหมด 9 ราย ได้แก่ โรงพยาบาลรัฐบาลทั้งหมด 8 แห่ง และคลินิกกายภาพบำบัดเอกชน 1 แห่ง โดยในโรงพยาบาลรัฐบาลทั้งหมด 8 แห่ง จะเริ่มเปิดให้บริการตั้งแต่เวลา 08.30-16.30 น. และมีคลินิกนอกเวลาตั้งแต่ 17.00-20.00 น. ในโรงพยาบาลรัฐบาลเพียง 3 แห่ง และในคลินิกกายภาพบำบัดเอกชน 1 แห่ง ในส่วนของจำนวนนักกายภาพบำบัดในแต่ละที่จะมีเฉลี่ย 1-3 คน และมีผู้ช่วยนักกายภาพบำบัดเฉลี่ย 1-2 คน ด้านอุปกรณ์และเครื่องมือทางกายภาพบำบัดจะมีเครื่องมือพื้นฐานสำหรับการรักษาในทุกแห่ง ซึ่งประกอบด้วย แผ่นประคบร้อน (Hydroculator หรือ Hot pack) แผ่นประคบเย็น (Cold pack) เครื่องกระตุ้นไฟฟ้า (TENS) เครื่องอัลตราซาวด์ (Ultrasound) เครื่องดึงคอและหลัง (Cervical and Pelvic traction) และอุปกรณ์ช่วยเดิน (Walking aids) และจะมีอายุการใช้งานโดยเฉลี่ย 10 ปี ด้านสถานที่ในโรงพยาบาลรัฐบาลส่วนใหญ่จะเป็นห้องโถงขนาดเล็กห้องเดียวในการรักษาและจะมีม่านกันปิดในกรณีที่ต้องเปิดบางส่วนของร่างกายในการรักษา ในส่วนของคลินิกกายภาพบำบัดเอกชนจะมีการ

จัดแบ่งห้องภายในอย่างชัดเจน ด้านราคาในโรงพยาบาลรัฐบาลจะมีค่าบริการเฉลี่ยต่อครั้งอยู่ที่ 300 บาท และในคลินิกกายภาพบำบัดเอกชนเฉลี่ยต่อครั้งอยู่ที่ 350-800 บาท ด้านการส่งเสริมการขายในโรงพยาบาลรัฐบาลจะใช้สิทธิ์ในการเบิกค่าบริการตามสิทธิ์ต่างๆได้ทุกอย่าง ได้แก่ บัตรทอง ประกันชีวิต ประกันสังคม เบิกจ่ายตรงหรือเบิกต้นสังกัดและชำระเงินเอง ในส่วนของคลินิกกายภาพบำบัดเอกชนจะไม่สามารถใช้สิทธิ์ได้เป็นการชำระเงินเองทั้งหมด ซึ่งแสดงรายละเอียดในตารางที่ 4.3

4.1.4.1 การวิเคราะห์ขีดความสามารถทางการแข่งขัน (Porter's Five Force Model) การศึกษาสภาวะการแข่งขันของธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดในจังหวัดสุราษฎร์ธานีโดยใช้ Porter's Five Force Model ในการพิจารณาการแข่งขันธุรกิจ มีรายละเอียดดังนี้

(1) แรงกดดันจากคู่แข่งรายเดิมในอุตสาหกรรม (Rivalry among existing firms) จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการคลินิกกายภาพบำบัดเอกชน พบว่า อุตสาหกรรมด้านส่งเสริมสุขภาพของประชาชนในส่วนของคลินิกกายภาพบำบัดเอกชนในจังหวัดสุราษฎร์ธานีมีการแข่งขันไม่สูงมาก เนื่องจากการมีคู่แข่งที่เป็นคลินิกเอกชนด้วยกันน้อยรายเพียง 3 ราย และมีที่ตั้งอยู่คนละพื้นที่กัน ได้แก่ อำเภอเมือง, อำเภอพุนพิน และอำเภอชัยบุรี ทำให้เกิดการครอบครองส่วนแบ่งการตลาดกันเองน้อย แต่จะมีคลินิกกายภาพบำบัดในโรงพยาบาลรัฐบาลที่เป็นคู่แข่งสำคัญ เนื่องจากปัจจุบันมีการเปิดให้บริการทางด้านกายภาพบำบัดครอบคลุมในทุกเขตพื้นที่โดยที่ผู้ใช้บริการสามารถใช้สิทธิ์การรักษาต่างๆได้ ในขณะที่คลินิกกายภาพบำบัดเอกชนเป็นการชำระเงินเองทั้งหมด ทั้งนี้ผู้ประกอบการคลินิกกายภาพบำบัดเอกชนจำเป็นจะต้องสร้างความแตกต่างของการบริการที่หลากหลายขึ้นและมีคุณภาพ รวมถึงการมีโปรโมชั่นส่งเสริมการขายเพื่อดึงดูดลูกค้าให้มาใช้บริการ

(2) แรงกดดันของการเข้ามายังอุตสาหกรรมของคู่แข่งรายใหม่ (New entrants) คู่แข่งสามารถเข้ามาประกอบกิจการคลินิกกายภาพบำบัดเอกชนได้ง่าย เนื่องจากใช้เงินลงทุนไม่สูงมากนัก นอกจากนี้ยังมีผู้ประกอบการด้านนี้อยู่เรื่อยๆ แต่ทั้งนี้ผู้ประกอบการจำเป็นจะต้องรักษาคุณภาพของการบริการแก่ลูกค้าอย่างสม่ำเสมอเพื่อการอยู่รอดได้ในระยะยาว

(3) แรงกดดันจากอำนาจการต่อรองของผู้ขาย (Suppliers) ในส่วนของบริษัทตัวแทนขาย ได้แก่ อุปกรณ์และเครื่องมือทางกายภาพบำบัด และเวชภัณฑ์ทางการแพทย์ต่างๆ เป็นต้น มีอำนาจในการต่อรองไม่มากนัก เนื่องจากมีบริษัทชั้นนำในประเทศไทยที่จัดจำหน่ายสินค้าเหล่านี้ อยู่เป็นจำนวนมากทำให้ผู้ประกอบการคลินิกกายภาพบำบัดเอกชนที่มีกำลังซื้อไม่มากสามารถเลือกบริษัทตัวแทนขายที่ดีและมีราคาถูกที่สุดได้

(4) แรงกดดันจากอำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ (Buyers) ลูกค้าที่มาใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดเอกชนมีอำนาจในการต่อรองสูง เนื่องจากลูกค้ามีทางเลือกในการเลือกใช้บริการกับคลินิกกายภาพบำบัดที่สามารถตอบสนองต่อความต้องการของตนเองได้มากที่สุดทั้งจากคลินิกกายภาพบำบัดเอกชนด้วยกันและคลินิกกายภาพบำบัดในโรงพยาบาล ทั้งนี้ผู้ประกอบการจำเป็นจะต้องมีการบริการที่ดีมีคุณภาพเพื่อสร้างความประทับใจให้กับลูกค้า และเพื่อนำไปสู่การขายกลุ่มลูกค้ารายใหม่ต่อไปในอนาคต

(5) แรงกดดันของสินค้าทดแทน (Substitute) การบริการด้านส่งเสริมสุขภาพของประชาชนที่สามารถทดแทนหรือรักษาลูกค้าในบางกลุ่มโรคร่วมกันกับการทำกายภาพบำบัดได้ เช่น คลินิกแพทย์แผนไทย เป็นต้น โดยคลินิกแพทย์แผนไทยเป็นอีกหนึ่งทางเลือกในการรักษาอาการ

ปวดของกล้ามเนื้อและข้อต่อต่างๆได้ด้วยตำรับยาสมุนไพรและการนวดรักษาตามศาสตร์แพทย์แผนไทยชั้นสูง และนอกจากนี้ยังมีราคาค่าบริการที่ถูกกว่าในคลินิกกายภาพบำบัดเอกชน ดังนั้นสิ่งที่ผู้ประกอบการควรทำคือการมีบริการที่สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าให้ได้มากที่สุด

ตารางที่ 4.14 แสดงรายละเอียดเกี่ยวกับการให้บริการทางกายภาพบำบัดของโรงพยาบาลในเขตพื้นที่เป้าหมายจังหวัดสุราษฎร์ธานี

รายละเอียด	โรงพยาบาลรัฐบาล 1	โรงพยาบาลรัฐบาล 2	โรงพยาบาลรัฐบาล 3	โรงพยาบาลรัฐบาล 4
วันและเวลาเปิดให้บริการ	จันทร์-ศุกร์ เวลา 08.30-16.30 น. หยุดทุกวันหยุดราชการ	จันทร์-ศุกร์ เวลา 08.30-16.30 น. หยุดทุกวันหยุดราชการ	จันทร์-ศุกร์ เวลา 08.30-16.30 น. หยุดทุกวันหยุดราชการ	จันทร์-ศุกร์ เวลา 08.30-16.30 น. คลินิกนอกเวลา จันทร์-ศุกร์ เวลา 17.00-20.00 น. หยุดทุกวันหยุดราชการ
จำนวนนักกายภาพบำบัด และ ผู้ช่วยนักกายภาพบำบัด	นักกายภาพบำบัด 2 คน ผู้ช่วยนักกายภาพบำบัด 1 คน	นักกายภาพบำบัด 1 คน	นักกายภาพบำบัด 1 คน	นักกายภาพบำบัด 2 คน ผู้ช่วยนักกายภาพบำบัด 1 คน
อุปกรณ์และเครื่องมือทาง กายภาพบำบัด	Hydroculator หรือ Hot pack, cold pack, TENS, ultrasound, cervical and pelvic traction, paraffin bath, ES, dumbbell set และ walking aids	Ultrasound combine, ES และ cervical and pelvic traction	Hydroculator หรือ Hot pack , cold pack และ TENS	Thermo pad, cold pack, TENS, ultrasound, sand bag, quadriceps board, push up box และ walking aids
สถานที่	ขนาดเล็ก สะอาด แบ่งเป็นสัดส่วน	ขนาดเล็ก แบ่งไม่เป็นสัดส่วน	ขนาดเล็ก แบ่งเป็นสัดส่วน	ขนาดเล็ก แบ่งเป็นสัดส่วน
ราคาค่าบริการเฉลี่ยต่อครั้ง	300-400	300-400	300-400	300-400
การส่งเสริมการขาย สิทธิพิเศษ	ใช้เบิกตามสิทธิ์ต่างๆได้	ใช้เบิกตามสิทธิ์ต่างๆได้	ใช้เบิกตามสิทธิ์ต่างๆได้	ใช้เบิกตามสิทธิ์ต่างๆได้
อื่นๆ	-	-	-	-

ตารางที่ 4.14 แสดงรายละเอียดเกี่ยวกับการให้บริการทางกายภาพบำบัดของโรงพยาบาลในเขตพื้นที่เป้าหมายจังหวัดสุราษฎร์ธานี (ต่อ)

รายละเอียด	โรงพยาบาลรัฐบาล 5	โรงพยาบาลรัฐบาล 6	โรงพยาบาลรัฐบาล 7	โรงพยาบาลรัฐบาล 8
วันและเวลาเปิดให้บริการ	จันทร์-ศุกร์ เวลา 08.30-16.30 น. คลินิกนอกเวลา จันทร์-พฤหัสบดี เวลา 17.00-20.00 น. หยุดทุกวันหยุดราชการ	จันทร์-ศุกร์ เวลา 08.30-16.30 น. คลินิกนอกเวลา จันทร์-ศุกร์ เวลา 17.00-20.00 น. หยุดทุกวันหยุดราชการ	จันทร์-ศุกร์ เวลา 08.30-16.30 น. หยุดทุกวันหยุดราชการ	จันทร์-ศุกร์ เวลา 08.30-16.30 น. หยุดทุกวันหยุดราชการ
จำนวนนักกายภาพบำบัด และ ผู้ช่วยนักกายภาพบำบัด	นักกายภาพบำบัด 3 คน ผู้ช่วยนักกายภาพบำบัด 1 คน	นักกายภาพบำบัด 3 คน ผู้ช่วยนักกายภาพบำบัด 1 คน	นักกายภาพบำบัด 1 คน	นักกายภาพบำบัด 3 คน
อุปกรณ์และเครื่องมือทาง กายภาพบำบัด	Hydroculator หรือ Hot pack, cold pack, ultrasound combine, cervical and pelvic traction, paraffin bath, ES, tilt table, dumbbell set , suspension, bicycle และ walking aids	Thermo pad, cold pack, TENS, ultrasound combine, cervical and pelvic traction, paraffin bath, ES, dumbbell set , suspension , bicycle และ walking aids	Hydroculator หรือ Hot pack, cold pack, TENS, ultrasound, cervical and pelvic traction, ES และ walking aids	Thermo pad ,cold pack, TENS, ultrasound combine, cervical and pelvic traction, sand bag และ walking aids
สถานที่	สะอาด แบ่งเป็นสัดส่วน	สะอาด แบ่งเป็นสัดส่วน	สะอาด แบ่งเป็นสัดส่วน	สะอาด แบ่งเป็นสัดส่วน
ราคาค่าบริการเฉลี่ยต่อครั้ง	300-400	300-400	300-400	300-400
การส่งเสริมการขาย สิทธิพิเศษ	ใช้เบิกตามสิทธิ์ต่างๆได้	ใช้เบิกตามสิทธิ์ต่างๆได้	ใช้เบิกตามสิทธิ์ต่างๆได้	ใช้เบิกตามสิทธิ์ต่างๆได้
อื่นๆ	-	-	-	-

ตารางที่ 4.15 แสดงรายละเอียดเกี่ยวกับการให้บริการทางกายภาพบำบัดของคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการ

รายละเอียด	ปีที่ 1-2	ปีที่ 3-5	ปีที่ 6-7	ปีที่ 8-10
วันและเวลาเปิดให้บริการ	ทุกวันจันทร์ถึงวันเสาร์ เวลา 08.00-20.00 น.	ทุกวันจันทร์ถึงวันเสาร์ เวลา 08.00-20.00 น.	ทุกวันจันทร์ถึงวันเสาร์ เวลา 08.00-20.00 น.	ทุกวันจันทร์ถึงวันเสาร์ เวลา 08.00-20.00 น.
จำนวนนักกายภาพบำบัด และ ผู้ช่วยนักกายภาพบำบัด	นักกายภาพบำบัดประจำ 1 คน นักกายภาพบำบัดนอกเวลา 1 คน ผู้ช่วยนักกายภาพบำบัด 1 คน	นักกายภาพบำบัดประจำ 1-2 คน นักกายภาพบำบัดนอกเวลา 1 คน ผู้ช่วยนักกายภาพบำบัด 1 คน	นักกายภาพบำบัดประจำ 2 คน นักกายภาพบำบัดนอกเวลา 1 คน ผู้ช่วยนักกายภาพบำบัด 1 คน	นักกายภาพบำบัดประจำ 2 คน นักกายภาพบำบัดนอกเวลา 1 คน นักกายภาพบำบัด 1 คน
อุปกรณ์และเครื่องมือทาง กายภาพบำบัด	Hydroculator หรือ Hot pack, cold pack, TENS, ultrasound combine, cervical and pelvic traction, weight strap set	Hydroculator หรือ Hot pack, cold pack, TENS, ultrasound combine, cervical and pelvic traction, weight strap set	Hydroculator หรือ Hot pack, cold pack, TENS, ultrasound combine, cervical and pelvic traction, weight strap set	Hydroculator หรือ Hot pack, cold pack, TENS, ultrasound combine, cervical and pelvic traction, weight strap set
สถานที่	สะอาด แบ่งเป็นสัดส่วน	สะอาด แบ่งเป็นสัดส่วน	สะอาด แบ่งเป็นสัดส่วน	สะอาด แบ่งเป็นสัดส่วน
ราคาค่ารักษาเฉลี่ยต่อครั้ง	400-500	400-500	400-500	400-500
การส่งเสริมการขาย สิทธิพิเศษ	-	-	-	-
อื่นๆ	-	-	-	-

4.1.5 การวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด

จากผลการวิเคราะห์ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดข้างต้นสามารถนำมาวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดตามละเอียดดังนี้

(1) **ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์** จากผลการศึกษาค้นคว้า พบว่า กลุ่มผู้ใช้บริการในเขตพื้นที่เป้าหมายให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ในระดับมากที่สุด โดยให้ความสำคัญกับเครื่องมือและอุปกรณ์ในการรักษาที่มีความปลอดภัยได้มาตรฐานมากที่สุด รองลงมาคือ เครื่องมือและอุปกรณ์ในการรักษาที่มีความทันสมัย และชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของคลินิก ตามลำดับ ดังนั้นคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการจะให้ความสำคัญกับเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการกายภาพบำบัดในการรักษาที่ทันสมัยและมีความปลอดภัยตามมาตรฐานบริการกายภาพบำบัด เพื่อให้บริการผู้ป่วยได้อย่างมีคุณภาพและประสิทธิภาพ นอกจากนี้ยังมีการให้บริการรักษาทางกายภาพบำบัดโดยนักกายภาพบำบัดผู้เชี่ยวชาญที่มีใบอนุญาตประกอบวิชาชีพกายภาพบำบัดตามกฎหมายวิชาชีพกายภาพบำบัดและมีประสบการณ์ในการรักษาอย่างน้อย 3-5 ปี พร้อมมีผู้ช่วยนักกายภาพบำบัดเป็นผู้คอยช่วยเหลือดูแลและให้คำแนะนำได้เป็นอย่างดี

(2) **ปัจจัยด้านราคา** จากผลการศึกษาค้นคว้า พบว่า กลุ่มผู้ใช้บริการในเขตพื้นที่เป้าหมายให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านราคาในระดับมาก โดยให้ความสำคัญกับราคาค่าบริการที่มีความเหมาะสมมากที่สุด และมีการคิดราคาเป็นรายครั้ง ดังนั้นในการกำหนดราคาค่าบริการของคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการจะกำหนดราคาค่าบริการที่มีความเหมาะสมและคิดราคาค่าบริการเป็นรายครั้ง โดยกำหนดราคาจากคลินิกกายภาพบำบัดอื่นๆ และจากการตอบแบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่าง พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีความยินดีที่จะจ่ายค่าบริการรักษาในอัตราค่าใช้จ่ายเฉลี่ย 386.26 บาทต่อครั้ง ดังนั้นคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการจะคิดค่าบริการอยู่ที่ 400 บาทต่อครั้ง ซึ่งเป็นราคาที่ธุรกิจใหม่ยอมรับได้ และเพื่อไม่ให้เกิดปัญหาที่อาจทำให้ผู้มารับบริการไม่พึงพอใจได้ เจ้าหน้าที่จะมีการแจ้งราคาค่าบริการให้กับผู้มารับบริการให้ทราบก่อนทุกครั้ง

(3) **ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย** จากผลการศึกษาค้นคว้า พบว่า กลุ่มผู้ใช้บริการในเขตพื้นที่เป้าหมายให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายในระดับมาก โดยให้ความสำคัญกับการมีทางคมนาคมที่สะดวกในการเดินทางมาใช้บริการมากที่สุด รองลงมาคือ คลินิกอยู่ใกล้บ้านหรือที่ทำงาน และมีที่จอดรถสะดวก ตามลำดับ ดังนั้นคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการจะตั้งอยู่บริเวณริมถนนสายเอเชีย ตำบลท่าโรงช้าง อำเภอพุนพิน จังหวัดสุราษฎร์ธานี หรือกิโลเมตรที่ 18 ซึ่งเป็นเส้นทางคมนาคมที่สามารถเดินทางไปยังอำเภอข้างเคียงได้อย่างสะดวก ได้แก่ อำเภอเคียนซา อำเภอคีรีรัฐนิคม อำเภอบ้านตาขุน และอำเภอพนม เป็นต้น มีที่จอดรถสะดวกสำหรับผู้มารับบริการ และนอกจากนี้พื้นที่นี้ยังเป็นแหล่งศูนย์กลางทางเศรษฐกิจ โดยมีตลาดยิงเจริญกิจและห้างท็อปส์ เดลี่ ที่สามารถให้ผู้มารับบริการได้แวะเวียนจับจ่ายซื้อของในระหว่างรอรับบริการได้ด้วย

(4) **ปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด** จากผลการศึกษาค้นคว้า พบว่า กลุ่มผู้ใช้บริการในเขตพื้นที่เป้าหมายให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาดในระดับมาก โดยให้ความสำคัญกับ

การมีส่วนลดค่าใช้จ่ายบริการมากที่สุด รองลงมาคือ มีบริการปรึกษาฟรีและมีแผนพับหรือคู่มือให้ความรู้ แจก ตามลำดับ ดังนั้นคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการจะให้ความสำคัญกับการมีส่วนลดค่าใช้จ่ายบริการ เช่น สามารถซื้ออุปกรณ์ทางกายภาพบำบัดได้ในราคาพิเศษ เป็นต้น มีบริการปรึกษารวมถึงการ บริการตรวจวัดสุขภาพฟรี เช่น วัดความดัน ชั่งน้ำหนัก เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีแผนพับหรือคู่มือให้ความรู้ แจกให้กับประชาชนที่มีความสนใจทุกคน

(5) **ปัจจัยด้านบุคลากร** จากผลการศึกษาคั้งนี้ พบว่า กลุ่มผู้ใช้บริการในเขตพื้นที่ เป้าหมายให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านบุคลากรในระดับมากที่สุด โดยให้ความสำคัญกับนักกายภาพบำบัดที่มีความรู้ความชำนาญในการรักษามากที่สุด รองลงมาคือ เจ้าหน้าที่มีมนุษยสัมพันธ์ อัจฉริยะดี และยิ้มแย้มแจ่มใส และนักกายภาพบำบัดมีความกระตือรือร้นให้ความสนใจซักถามอาการอย่างละเอียด ตามลำดับ ดังนั้นคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการจะให้ความสำคัญกับการบริการโดยจะ คัดเลือกนักกายภาพบำบัดผู้เชี่ยวชาญที่มีใบอนุญาตประกอบวิชาชีพกายภาพบำบัดตามกฎหมาย วิชาชีพกายภาพบำบัดและมีประสบการณ์ในการรักษาอย่างน้อย 3-5 ปี และผู้ช่วยนักกายภาพบำบัด ที่มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี ยิ้มแย้มแจ่มใส มีความกระตือรือร้น และให้ความสนใจกับผู้มารับบริการอยู่เสมอ ทั้งนี้เพื่อสร้างความประทับใจให้กับผู้มารับบริการให้อยากกลับมาใช้บริการอีกในครั้งต่อไป นอกจากนี้ ยังมีการส่งเสริมบุคลากรภายในคลินิกกายภาพบำบัดให้ได้มีการฝึกอบรมเพื่อเพิ่มพูนความรู้และ ทักษะทางกายภาพบำบัดอย่างต่อเนื่อง

(6) **ปัจจัยด้านกระบวนการ** จากผลการศึกษาคั้งนี้ พบว่า กลุ่มผู้ใช้บริการในเขตพื้นที่ เป้าหมายให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านกระบวนการในระดับมากที่สุด โดยให้ความสำคัญกับ กระบวนการรักษาที่มีความปลอดภัยและน่าเชื่อถือมากที่สุด รองลงมาคือ ขั้นตอนในการรับบริการไม่ ยุ่งยาก และมีการบริการที่สะดวกและรวดเร็ว ตามลำดับ ดังนั้นคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการจะ เน้นกระบวนการรักษาที่มีความปลอดภัยตามมาตรฐานบริการกายภาพบำบัด เพื่อตอบสนองความ ต้องการของผู้รับบริการ และการจัดระบบบริการกายภาพบำบัดที่สามารถเข้าถึงได้ง่ายและรวดเร็ว

(7) **ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมทางกายภาพ** จากผลการศึกษาคั้งนี้ พบว่า กลุ่มผู้ใช้ บริการในเขตพื้นที่เป้าหมายให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมทางกายภาพในระดับมาก โดยให้ ความสำคัญกับคลินิกที่สะอาดและถูกสุขลักษณะมากที่สุด รองลงมาคือ คลินิกมีที่นั่งเพียงพอต่อการ ใช้บริการ และคลินิกมีป้ายบอกเวลาทำการชัดเจน ตามลำดับ ดังนั้นคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการ จะเน้นการตกแต่งที่สวยงามทันสมัย มีการระบายอากาศที่ดี มีแสงสว่างเพียงพอ มีความสะอาดและ เป็นระเบียบ มีโฆษณาที่นั้รอรสำหรับผู้รับบริการและญาติที่มาด้วย และมีป้ายบอกเวลาทำการบริเวณ หน้าคลินิกกายภาพบำบัดที่ผู้มารับบริการสามารถเห็นได้อย่างชัดเจน

4.2 ผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค

การเลือกทำเลที่ตั้งของคลินิกกายภาพบำบัด ขนาดของคลินิกกายภาพบำบัดและการจัดแบ่งพื้นที่ใช้สอยในการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิคในการลงทุนธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดจะต้องสอดคล้องกับหลักเกณฑ์มาตรฐานคลินิกกายภาพบำบัดตามมาตรฐานคลินิกกายภาพบำบัดตรวจอนุญาตที่กฎหมายกำหนด ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

4.2.1 ลักษณะโดยทั่วไปของสถานพยาบาล

4.2.1.1 ตั้งอยู่ในทำเลที่สะดวก ปลอดภัย และไม่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ
 4.2.1.2 อาคารมั่นคงแข็งแรง ไม่อยู่ในสภาพชำรุดหรือเสี่ยงต่ออันตราย
 4.2.1.3 มีพื้นที่ไม่ต่ำกว่า 20 ตารางเมตร
 4.2.1.4 การสัญจรและการเคลื่อนย้ายผู้ป่วยต้องกระทำได้สะดวก โดยเฉพาะเมื่อเกิดภาวะฉุกเฉิน

4.2.1.5 ในกรณีที่ใช้พื้นที่ประกอบกิจการสถานพยาบาลในอาคารเดียวกับกิจการอื่น ต้องแบ่งสถานที่ให้ชัดเจน และกิจการอื่นนั้นต้องไม่กระทบกระเทือนต่อการประกอบวิชาชีพในสถานพยาบาลนั้น

4.2.1.6 กรณีที่มีการให้บริการของสถานพยาบาลหลายลักษณะหรือหลายสาขารวมอยู่ในอาคารเดียวกัน จะต้องมีการแบ่งสัดส่วนให้ชัดเจนและแต่ละสัดส่วนต้องมีพื้นที่ และลักษณะตามมาตรฐานของการให้บริการนั้นๆ

4.2.1.7 พื้นที่ประกอบกิจการสถานพยาบาลจะต้องไม่ตั้งอยู่ในพื้นที่เดียวกับสถานที่ขายยาตามกฎหมายว่าด้วยยา

4.2.1.8 พื้นที่การประกอบกิจการสถานพยาบาลจะต้องไม่ตั้งอยู่ในพื้นที่เดียวกับการประกอบอาชีพอื่น

4.2.1.9 มีแสงสว่างเพียงพอและเหมาะสมกับลักษณะบริการที่มี

4.2.1.10 มีการระบายอากาศที่ดีไม่มีกลิ่นอับทึบ กรณีที่ติดตั้งเครื่องปรับอากาศต้องติดตั้งพัดลมดูดอากาศระบายออกนอกอาคาร ทั้งนี้ หากมีความสูงฝ้าเพดานน้อยกว่า 2.60 เมตร ผู้ขอรับอนุญาตฯ ต้องแสดงให้เห็นได้ชัดเจนว่า ระบบระบายอากาศสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

4.2.1.11 บริเวณทั้งภายในและภายนอกต้องสะอาดเป็นระเบียบเรียบร้อย

4.2.1.12 จัดแบ่งพื้นที่ใช้สอยอย่างเหมาะสม และมีสิ่งอำนวยความสะดวกแก่ผู้มารับบริการและญาติ เช่น มีที่พักคอยของผู้รับบริการจำนวนที่เหมาะสม

4.2.1.13 มีห้องตรวจหรือห้องให้การรักษาเป็นสัดส่วนและมิดชิด

4.2.1.14 มีระบบควบคุมการติดเชื้อที่เหมาะสม ตรวจสอบการทำความสะอาด และทำให้เครื่องมือปราศจากเชื้อในห้องบำบัดรักษาหรือในบริเวณที่มีงานหัตถการ อุปกรณ์ทางการแพทย์ที่ต้องสัมผัสกับผู้ป่วย ต้องได้รับการทำความสะอาดและการทำลายเชื้อหรือทำให้ปราศจากเชื้ออย่างเหมาะสม เพื่อป้องกันการแพร่กระจายเชื้อไปสู่ผู้รับบริการ ดังนั้นบุคลากรผู้ให้บริการจึงต้องทราบวิธีการทำลายเชื้อหรือทำให้เครื่องมือต่างๆ ปราศจากเชื้อ ด้วยวิธีการที่เหมาะสมกับชนิด ประเภท และลักษณะการใช้เครื่องมือ โดยสถานพยาบาลควรมีแนวทางการควบคุมและป้องกันการติดเชื้อที่ดี โดยพิจารณาจากมีการจัดทำคู่มือ หรือแผนภูมิแสดงขั้นตอนการทำความสะอาดและทำให้เครื่องมือ

ปราศจากเชื้อ มีอุปกรณ์ที่ใช้ทำให้เครื่องมือปราศจากเชื้อ รวมทั้งแสดงรายละเอียดของวัสดุ หรือ อุปกรณ์ที่ปราศจากเชื้อ เช่น ระบุวัน เดือน ปีที่หนึ่ง วัน เดือน ปีที่เปลี่ยนน้ำยา หรือวัน เดือน ปี ที่ผลิต และหมดอายุใน Disposable set

4.2.1.15 มีภาชนะใส่มูลฝอยติดเชื้อ (ใช้ถุงสีแดง เขียนข้อความ “ขยะติดเชื้อ”) แยกต่างหากจากภาชนะใส่มูลฝอยทั่วไปและมีการกำจัดอย่างเหมาะสม

4.2.1.16 มีเครื่องมือดับเพลิงอยู่ในสภาพพร้อมใช้งาน และติดตั้งโดยให้ส่วนบนสุดของตัวเครื่องสูงจากระดับพื้นอาคารไม่เกิน 1.50 เมตร และอยู่ในที่มองเห็นสามารถอ่านคำแนะนำการใช้ได้ตามชนิดและขนาดอย่างหนึ่งดังนี้คือ

4.2.1.16.1 ในเขตกรุงเทพมหานครให้เป็นไปตามข้อบัญญัติของกรุงเทพมหานคร เรื่องควบคุมอาคาร พ.ศ. 2544 ข้อ 78 และข้อ 79 คือ

(ก) โฟมเคมี ขนาดบรรจุไม่น้อยกว่า 10 ลิตร หรือ

(ข) ก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ ขนาดบรรจุไม่น้อยกว่า 4 กิโลกรัม หรือ

(ค) ผงเคมีแห้งขนาดบรรจุไม่น้อยกว่า 4 กิโลกรัม (10 ปอนด์) หรือ

(ง) เครื่องดับเพลิงอื่นที่มีคุณสมบัติเทียบเท่า

4.2.1.16.2 ส่วนภูมิภาคให้เป็นไปตามข้อบัญญัติของท้องถิ่นนั้นๆ

4.2.1.17 มีห้องน้ำห้องส้วมที่ถูกสุขลักษณะอย่างน้อยหนึ่งห้อง กรณีที่สถานพยาบาลตั้งอยู่ในศูนย์การค้าหรือโรงแรม สถานศึกษาอนุญาตให้ใช้ห้องน้ำห้องส้วมรวมได้

4.2.2 การแสดงรายละเอียดเกี่ยวกับชื่อสถานพยาบาล ผู้ประกอบวิชาชีพในสถานพยาบาล อัตราค่ารักษาพยาบาล ค่าบริการ และสิทธิผู้ป่วย

4.2.2.1 มีป้ายชื่อสถานพยาบาลอย่างน้อย 1 ป้าย มีลักษณะดังต่อไปนี้

4.2.2.1.1 ป้ายมีความกว้าง x ยาว ไม่น้อยกว่า 40 ซม. X 120 ซม.

4.2.2.1.2 แสดงประเภทและลักษณะถูกต้อง

4.2.2.1.3 ตัวอักษรเป็นภาษาไทย ตัวอักษรแสดงชื่อสถานพยาบาล มีความสูงไม่น้อยกว่า 10 เซนติเมตร ตัวอักษรแสดงประเภท ลักษณะและเลขที่ใบอนุญาตให้ตั้งสถานพยาบาล มีความสูงไม่น้อยกว่า 5 เซนติเมตร ถ้ามีป้ายชื่อภาษาต่างประเทศด้วย ตัวอักษรแสดงชื่อสถานพยาบาล จะต้องมีความเล็กกว่าภาษาไทย

4.2.2.1.4 สีพื้นและสีตัวอักษร ถูกต้อง (คลินิกกายภาพบำบัดใช้พื้นสีขาว ตัวอักษรสีชมพู)

4.2.2.2 ติดตั้งป้ายชื่อสถานพยาบาลในตำแหน่งที่เห็นได้ชัดเจนจากภายนอก

4.2.2.3 ชื่อสถานพยาบาลไม่มีข้อความลักษณะชักชวนโอ้อวดเกินจริง หรืออาจสื่อให้เข้าใจผิด

4.2.2.4 ชื่อสถานพยาบาลไม่ซ้ำกันในเขต หรืออำเภอเดียวกัน

4.2.2.5 ควรมีข้อความแสดงวัน เวลา ที่ให้บริการไว้โดยเปิดเผย

4.2.2.6 ผู้รับอนุญาตจะต้องแสดงรายละเอียดเกี่ยวกับผู้ประกอบโรคศิลปะสาขา กายภาพบำบัดในที่เปิดเผยและเห็นได้ง่าย ณ สถานพยาบาลแห่งนั้น ดังนี้

4.2.2.6.1 จัดทำป้ายแสดง ชื่อ และชื่อสกุลของผู้ประกอบโรคศิลปะสาขา กายภาพบำบัด พร้อมทั้งระบุเลขที่ใบอนุญาตประกอบโรคศิลปะให้อ่านได้ชัดเจนด้วยอักษรไทยมี ขนาดสูงไม่น้อยกว่า 1 เซนติเมตร

4.2.2.6.2 แสดงรูปถ่ายที่ถ่ายไม่เกิน 1 ปี และมีขนาดความกว้างไม่น้อยกว่า 8 เซนติเมตร ความยาวไม่น้อยกว่า 13 เซนติเมตร

4.2.2.6.3 สีของแผ่นป้ายให้ใช้สีน้ำเงิน ตัวอักษรในแผ่นป้ายให้ใช้สีขาว

4.2.2.6.4 ให้ติดแผ่นป้ายไว้ในบริเวณที่ผู้รับบริการมาติดต่อขอใช้บริการ

4.2.2.7 แสดงอัตราค่าบริการและค่ารักษาพยาบาลในที่เปิดเผย เห็นได้ง่าย

4.2.2.8 มีป้ายแสดงให้ผู้รับบริการทราบว่าสามารถสอบถามอัตราค่าบริการและค่า รักษาพยาบาลได้จากที่ใด

4.2.2.9 แสดงคำประกาศสิทธิผู้ป่วยไว้ในที่เปิดเผย และเห็นได้ง่าย

4.2.2.10 กรณีมีการโฆษณาสถานพยาบาล ข้อความต้องไม่มีลักษณะโอ้อวดหรือสื่อ ให้ความเข้าใจผิด ไม่มีลักษณะชักชวนให้มารับบริการ ไม่มีลวดลายแจกแถม และให้เป็นไปตามกฎกระทรวง และประกาศกระทรวง

4.2.2.11 มีป้ายเครื่องหมายห้ามสูบบุหรี่

4.2.3 ชนิดและจำนวนเครื่องมือ เครื่องใช้ ยาและเวชภัณฑ์ ที่จำเป็น

4.2.3.1 เวชระเบียน

4.2.3.1.1 มีตู้หรือชั้นหรืออุปกรณ์เก็บเวชระเบียนที่มั่นคงปลอดภัย และ จะต้องจัดให้เป็นระเบียบสามารถค้นหาได้ง่าย หรือถ้าเป็นระบบคอมพิวเตอร์ต้องจัดให้มีระบบข้อมูล สำรองเพื่อป้องกันข้อมูลสูญหายซึ่งอาจจัดแยกเป็นแผนกเวชระเบียนโดยเฉพาะก็ได้

4.2.3.1.2 มีการจัดเตรียมทะเบียนผู้ป่วยสำหรับบันทึกการมารับบริการของ ผู้ป่วยอย่างน้อยต้องมีรายการต่อไปนี้

(ก) ชื่อ นามสกุล อายุของผู้ป่วย

(ข) เลขที่ประจำตัวผู้ป่วย

(ค) วัน เดือน ปี ที่มารับบริการ

4.2.3.1.3 มีบัตรผู้ป่วยนอก (OPD card) ที่สามารถบันทึก รายละเอียด เกี่ยวกับผู้มารับบริการดังต่อไปนี้

(ก) ชื่อสถานพยาบาล

(ข) เลขที่ประจำตัวผู้ป่วย

(ค) วัน เดือน ปี ที่มารับบริการ

(ง) ชื่อ นามสกุล อายุ เพศ ที่อยู่ หมายเลขโทรศัพท์ (ถ้ามี) และข้อมูลส่วนบุคคล

(จ) ประวัติอาการป่วย การแพ้ยา ผลการตรวจร่างกาย และผลการตรวจ ทางห้องปฏิบัติการขั้นสุดของผู้ป่วย

(ฉ) การวินิจฉัยโรค

(ช) การรักษา

(ข) ลายมือชื่อผู้ประกอบวิชาชีพผู้ให้การรักษาพยาบาล

4.2.3.2 เครื่องใช้ทั่วไป จะต้องจัดให้มี

4.2.3.2.1 เตียงที่ใช้สำหรับทำการตรวจรักษา

4.2.3.2.2 เครื่องชั่งน้ำหนัก

4.2.3.2.3 ตู้หรือชั้นเก็บยา

4.2.3.2.4 อ่างล้างมือ สบู่ ผ้าเช็ดมือ

4.2.3.3 เครื่องมือ อุปกรณ์ ในการตรวจรักษา ดังนี้

4.2.3.3.1 โคนิโอมิเตอร์

4.2.3.3.2 สายวัดความยาว

4.2.3.3.3 เครื่องวัดความดันโลหิต

4.2.3.3.4 หูฟัง

4.2.3.3.5 เครื่องมือกายภาพบำบัดที่ได้มาตรฐานทางการแพทย์ไม่น้อยกว่า

2 ชนิด จากรายการดังนี้

(ก) เครื่องกำเนิดความร้อนลึกด้วยคลื่นสั้น (Shortwave diathermy machine)

(ข) เครื่องกำเนิดความร้อนลึกด้วยคลื่นไมโคร (Microwave diathermy machine)

(ค) เครื่องผลิตคลื่นเหนือเสียงเพื่อรักษา (Ultrasonic therapy machine)

(ง) เครื่องกระตุ้นกระแสไฟฟ้า (Electrical stimulator)

1. เครื่องผลิตกระแสไฟตรงเพื่อรักษา (Galvanic current therapy unit)

2. เครื่องผลิตกระแสไซน์ซออยด์เพื่อรักษา (Sinusoidal current therapy unit)

3. เครื่องผลิตกระแสฟาราดีเพื่อรักษา (Faradic current therapy unit)

4. เครื่องผลิตกระแสไดอะไดนามิกเพื่อรักษา (Diadynamic current therapy unit)

therapy unit)

5. เครื่องผลิตกระแสกระตุ้นประสาทผ่านผิวหนัง (Transcutaneous nerve electrical stimulation)

6. เครื่องผลิตกระแสอินเตอร์เฟอเรนซ์เพื่อรักษา (Interference therapy unit)

unit)

7. เครื่องผลิตกระแสตรงศักดาสูง (High Voltage Galvanic therapy unit)

unit)

8. เครื่องผลิตกระแสตรงเป็นช่วงๆ (Interrupted direct current)

9. เครื่องผลิตกระแสแบบรัสเซีย (Russian current unit)

(จ) เครื่องป้อนกลับทางชีวภาพ (Bio feedback unit)

(ฉ) โคมไฟรังสีอัลตราไวโอเล็ต (Ultraviolet lamp) ที่ใช้กับร่างกายมนุษย์

(ช) ถังน้ำวนและอ่างน้ำวนสำหรับลำตัว (Whirlpool and Hubbard)

- (ซ) ถังแช่พาราฟิน (Paraffin wax bath unit)
- (ฌ) ตู้อบไอน้ำ (Steam bath cabinet)
- (ญ) เครื่องแช่แผ่นเก็บความร้อน (Hydrocollator unit)
- (ฎ) เครื่องเป่าอากาศร้อนชื้น (Moist air heat therapy unit)
- (ฏ) เครื่องบำบัดแบบอนุไหล (Fluidotherapy unit)
- (ฐ) เครื่องควบคุมแรงกดดันความเย็นเพื่อการรักษา (Cryo controller pressure therapy unit)
- (ฑ) เครื่องกดบีบสำหรับภาวะทางหลอดเลือด (Compressor unit for vascular condition)
- (ฒ) เครื่องผลิตแสงเลเซอร์กำลังต่ำ (Low power laser unit)
- (ณ) เครื่องกระตุ้นแบบสนามแม่เหล็ก (Magnetic stimulator)
- (ด) เครื่องดึงกระดูกสันหลังไฟฟ้า (Electric traction machine)
- (ต) โต๊ะหมุนและแผ่นหมุนให้ตั้งตรง (Tilt table and tilt board)

4.2.3.4 มีระบบประสานการส่งต่อผู้ป่วยไปยังสถานพยาบาลที่อยู่ใกล้เคียงเมื่อเกิดภาวะฉุกเฉิน (สภากายภาพบำบัด, ไม่ปรากฏปีพิมพ์)

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิคของคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการ โดยประเมินจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการคลินิกกายภาพบำบัดเอกชนและการเลือกทำเลที่ตั้งของคลินิกกายภาพบำบัด ขนาดของคลินิกกายภาพบำบัดและการจัดแบ่งพื้นที่ใช้สอยดังกล่าว พบว่าคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการมีความพร้อมดังต่อไปนี้

(1) การเลือกทำเลที่ตั้งของคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการ มีความเหมาะสม เนื่องจากตั้งอยู่บริเวณริมถนนสายเอเชีย ตำบลท่าโรงช้าง อำเภอพุนพิน จังหวัดสุราษฎร์ธานี หรือ กิโลเมตรที่ 18 ซึ่งเป็นเส้นทางคมนาคมที่สะดวกและปลอดภัย โดยลูกค้าสามารถจอดรถบริเวณหน้าคลินิกกายภาพบำบัดบริเวณริมถนนได้เลย นอกจากนี้ยังเป็นพื้นที่ที่มีเส้นทางที่สามารถเดินทางไปยังอำเภออื่นๆข้างเคียงได้ ได้แก่ อำเภอเคียนซา อำเภอคีรีรัฐนิคม อำเภอบ้านตาขุน และอำเภอพนม เป็นต้น และยังเป็นแหล่งชุมชนที่มีประชากรอาศัยอยู่เป็นจำนวนมาก มีรถและผู้คนสัญจรไปมาตลอดทั้งวัน ทำให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้ง่ายและเอื้ออำนวยต่อการเปิดคลินิกกายภาพบำบัดเอกชนขึ้นดังแสดงรายละเอียดในภาพที่ 4.1



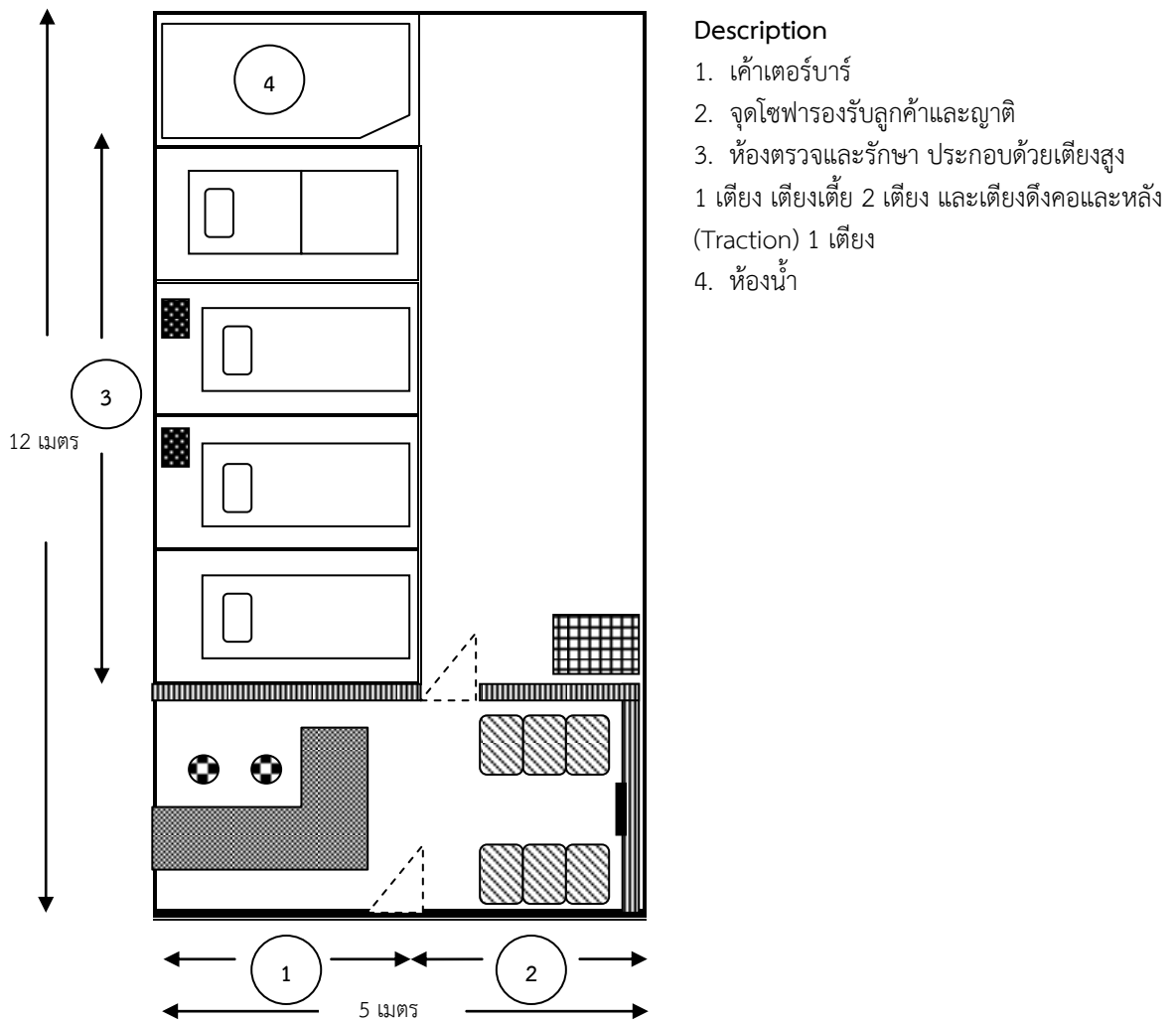
ภาพที่ 4.1 ลักษณะภูมิศาสตร์และสภาพแวดล้อมบริเวณพื้นที่กิโลเมตรที่ 18 ตำบลท่าโรงช้าง อำเภอพุนพิน จังหวัดสุราษฎร์ธานี

(2) **ขนาดของคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการ** มีความเหมาะสมเนื่องจากเป็นอาคารพาณิชย์ 2 ชั้น จำนวน 1 คูหา และมีขนาด 5X12 เมตร โดยตัวอาคารเพิ่งดำเนินการก่อสร้างเสร็จสิ้นได้ไม่นานทำให้ยังมีความสะอาด มั่นคงแข็งแรง ไม่อยู่ในสภาพชำรุดหรือทรุดโทรม ซึ่งเป็นความเสี่ยงต่ออันตรายจากการใช้งานได้ และยังเป็นผลดีต่อโครงการในการช่วยลดค่าใช้จ่ายในการตกแต่งคลินิกได้

(3) **การจัดแบ่งพื้นที่ใช้สอยและการตกแต่งภายในของคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการ** จะใช้หลักการตามมาตรฐานบริการคลินิกกายภาพบำบัด และแนวคิดในการออกแบบตกแต่งภายในที่ทันสมัย โดยสถานที่ภายในจะถูกจัดวางอย่างเป็นระเบียบ รวมถึงการเลือกใช้วัสดุในการตกแต่งโทนสีอ่อนๆ เพื่อสร้างบรรยากาศที่ดีและเพื่อสามารถตอบสนองต่อความต้องการของผู้มารับบริการให้ได้มากที่สุด โดยได้มีการจัดแบ่งพื้นที่ใช้สอยภายในอาคารดังต่อไปนี้

ก. พื้นที่ใช้สอยส่วนล่าง จะแบ่งออกเป็น 4 ส่วนหลักๆ คือ (1) พื้นที่บริเวณเคาเตอร์คลินิกซึ่งจะใช้เป็นโต๊ะทำงานด้านเอกสารต่างๆ ของนักกายภาพบำบัด ผู้ช่วยนักกายภาพบำบัด และเป็นจุดในการคัดกรองผู้ป่วย เช่น ชักประวัติเบื้องต้น วัดความดันโลหิต และชั่งน้ำหนัก รวมถึงเป็นจุดบริการให้คำปรึกษาและแนะนำการทำกายภาพบำบัดที่เหมาะสมแก่ผู้รับบริการและประชาชนที่มีความสนใจทุกคน (2) พื้นที่รับรองผู้มารับบริการและญาติจะเป็นชุดโซฟารับแขกและมีโทรทัศน์ในการอำนวยความสะดวกสบายในระหว่างการรอรับบริการ (3) พื้นที่ห้องตรวจร่างกายและพื้นที่ห้องให้การรักษาแก่ผู้มารับบริการซึ่งจะแบ่งเป็นสัดส่วนมีม่านปิดมิดชิด และ(4) ห้องน้ำตามลำดับ ดังแสดงรายละเอียดในภาพที่ 4.2

ข. พื้นที่ใช้สอยส่วนบน จะใช้เป็นพื้นที่สำหรับเก็บสต็อกสินค้า เช่น เวชภัณฑ์ทางการแพทย์ อุปกรณ์การแพทย์ เป็นต้น นอกจากนี้ยังใช้เป็นพื้นที่พักสำหรับบุคลากรของคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการ



ภาพที่ 4.2 แผนผังภายในของคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการ

(4) จัดซื้ออุปกรณ์หรือเครื่องมือทางกายภาพบำบัด

การจัดซื้ออุปกรณ์หรือเครื่องมือทางกายภาพบำบัดจะเป็นการซื้อผ่านผู้แทนขายเครื่องมือแพทย์กับบริษัทชั้นนำในประเทศไทย เนื่องจากจากการตอบแบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่างที่เป็นผู้ป่วยที่มาใช้บริการที่คลินิกกายภาพบำบัดในเขตพื้นที่เป้าหมายให้ความสำคัญกับเครื่องมือและอุปกรณ์ในการรักษาที่มีความปลอดภัยได้มาตรฐานและมีความทันสมัย ประกอบกับเครื่องมือทางกายภาพบำบัดมักมีราคาค่อนข้างสูงและต้องใช้งานอยู่เป็นประจำ การจัดซื้อจึงต้องเป็นแหล่งที่เชื่อถือได้และมีการบำรุงรักษาเครื่องมือหลังการขายอย่างเป็นระบบและมีประสิทธิภาพ และข้อสำคัญคือสามารถต่อรองราคากับบริษัทผู้จัดจำหน่ายได้ซึ่งจะทำให้ได้ราคาพิเศษและได้เครื่องมือที่ตรงตามลักษณะที่ต้องการและตรงตามมาตรฐานคลินิกกายภาพบำบัด ดังนั้นการจัดซื้ออุปกรณ์หรือเครื่องมือทางกายภาพบำบัดของคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการจึงมีความเหมาะสม โดยจะจัดให้มีอุปกรณ์และเครื่องมือทางกายภาพบำบัดดังนี้

(1) เตียงไม้มาตรฐาน: ใช้เป็นเตียงสำหรับตรวจร่างกายและรักษาผู้ป่วย



ภาพที่ 4.3 เตียงไม้มาตรฐาน

(2) เครื่องดึงคอและเครื่องดึงหลัง (Cervical and pelvic traction): ใช้บรรเทาอาการผิดปกติที่เกิดขึ้นเนื่องจากเส้นประสาทถูกกดทับ หรือเกิดจากการเสื่อมของหมอนรองกระดูกที่บริเวณกระดูกคอและกระดูกสันหลังส่วนเอว



ภาพที่ 4.4 เครื่องดึงคอ และหลัง (Cervical and pelvic traction)

(3) เครื่องกระตุ้นไฟฟ้าลดปวด (TENS): ใช้บรรเทาอาการปวดกล้ามเนื้อและเส้นประสาท ลดการอักเสบ เพิ่มการไหลเวียนของโลหิต



ภาพที่ 4.5 เครื่องกระตุ้นไฟฟ้าลดปวด แบบพกพา (TENS)

(4) เครื่องอัลตราซาวด์ (Ultrasound): ใช้ลดอาการปวด อาการอักเสบของเนื้อเยื่อ เพิ่มความยืดหยุ่นของข้อต่อในชั้นลึก ลดอาการบวม ช่วยเร่งการซ่อมแซมเนื้อเยื่อ และคลายการเกร็งตัวของกล้ามเนื้อ



ภาพที่ 4.6 เครื่องอัลตราซาวด์ (Ultrasound)

(5) เครื่องกระตุ้นกล้ามเนื้อด้วยไฟฟ้า (ES): ใช้เพื่อชะลอการฝ่อลีบของกล้ามเนื้อ ป้องกันการเกิดเนื้อเยื่อพังผืดในกล้ามเนื้อ



ภาพที่ 4.7 เครื่องกระตุ้นกล้ามเนื้อด้วยไฟฟ้า (ES)

(6) หม้อต้มแผ่นประคบร้อน (Hydroculator): ช่วยลดอาการเกร็งของกล้ามเนื้อ ช่วยเพิ่มการไหลเวียนโลหิตและช่วยให้ผ่อนคลาย



ภาพที่ 4.8 หม้อต้มแผ่นประคบร้อน (Hydroculator)

(7) รถเข็นพร้อมชุดลูกตุ้มน้ำหนัก (Dumbbell and trolley): ใช้ฝึกออกกำลังกายเพื่อเพิ่มความแข็งแรงให้กับกล้ามเนื้อ



ภาพที่ 4.9 รถเข็นพร้อมชุดลูกตุ้มน้ำหนัก (Dumbbell and trolley)

(8) วงล้อบริหารไหล่และแขน (Shoulder wheel): ใช้สำหรับบริหารข้อไหล่และกล้ามเนื้อรอบข้อไหล่ เพื่อป้องกันข้อไหล่ติด เพิ่มมุมการเคลื่อนไหวของข้อไหล่และเพิ่มความแข็งแรงของกล้ามเนื้อไหล่



ภาพที่ 4.10 วงล้อบริหารไหล่และแขน (Shoulder wheel)

(9) ถุงทราย (Weight cuff): ใช้สำหรับบริหารกล้ามเนื้อแขนและขา เพื่อเพิ่มความแข็งแรงของกล้ามเนื้อแขน ขา ลำตัว



ภาพที่ 4.11 ถุงทราย (Weight cuff)

(10) อุปกรณ์ช่วยเดินต่างๆ (Walking aids): ใช้สำหรับฝึกเดิน



ภาพที่ 4.12 อุปกรณ์ช่วยเดินต่างๆ (Walking aids)

4.3 ผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการจัดการองค์กร

4.3.1 การจัดการองค์กรและการบริหารงานกายภาพบำบัด ในการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการจัดการองค์กรในการลงทุนธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดในครั้งนี้ มีลักษณะเป็นธุรกิจขนาดเล็ก และเป็นเจ้าของกิจการเพียงคนเดียวซึ่งดำเนินการโดยนักกายภาพบำบัด ดังนั้นผู้ประกอบการซึ่งเป็นักกายภาพบำบัดจะทำหน้าที่ดูแลและบริหารงานทั้งหมดด้วยตนเอง ตั้งแต่การวางนโยบาย กำหนดทิศทางของธุรกิจไปจนถึงการดูแลภาพรวมของกิจการให้เป็นไปตามหลักการ

มาตรฐานบริการกายภาพบำบัดที่กฎหมายกำหนด ซึ่งเป็นหลักการมาตรฐานทั่วไปที่ในทั้งคลินิกกายภาพบำบัดเอกชนและคลินิกกายภาพบำบัดในโรงพยาบาลรัฐบาลจะต้องดำเนินการอย่างสอดคล้องเพื่อให้ระบบงานมีประสิทธิภาพสูงสุดโดยมีรายละเอียดของมาตรฐานทั่วไปดังนี้

มาตรฐานทั่วไป 1 การจัดองค์กรและการบริหารงานกายภาพบำบัด

มีการจัดองค์กรและการบริหารซึ่งเอื้ออำนวยต่อการให้บริการกายภาพบำบัดตามวิสัยทัศน์พันธกิจที่กำหนดไว้อย่างมีคุณภาพและประสิทธิภาพ

1. มีบุคคลหรือกลุ่มบุคคลทำหน้าที่กำหนดแผนกลยุทธ์ของหน่วยงาน

1.1 กำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ ปรัชญา ขอบเขต และวัตถุประสงค์ของงานกายภาพบำบัดให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้รับบริการ

1.2 จัดทำนโยบาย และแผนการปฏิบัติงานไว้เป็นลายลักษณ์อักษรโดยให้สอดคล้องกับพันธกิจและวิสัยทัศน์ของหน่วยงานของโรงพยาบาล

1.3 สื่อสารให้บุคลากรภายในหน่วยงาน และหน่วยงานภายนอกที่เกี่ยวข้องรับทราบ

1.4 นำไปปฏิบัติ ควบคุมกำกับ ติดตาม ประเมินผล พัฒนาอย่างต่อเนื่อง

2. หัวหน้าหน่วยงานเป็นนักกายภาพบำบัดที่มีความเหมาะสมและมีความสามารถในการบริหารในหน่วยงานให้บรรลุพันธกิจที่กำหนดไว้

3. โครงสร้างของงานกายภาพบำบัดมีความชัดเจนและเหมาะสม มีแผนภูมิของโครงสร้างของหน่วยงานประกอบด้วย สายงานการบังคับบัญชา จำนวนบุคลากร งานในความรับผิดชอบ

4. มีการกำหนดคุณลักษณะเฉพาะตำแหน่งเป็นลายลักษณ์อักษร

5. มีกลไกการสื่อสาร ประสานงานและการแก้ไขปัญหาที่มีประสิทธิภาพ โดยมีรูปแบบที่หลากหลายและครอบคลุมทั้งภายในหน่วยงาน ระหว่างหน่วยงาน และระหว่างผู้ให้บริการกับผู้รับบริการ

มาตรฐานทั่วไป 2 การบริหารและพัฒนาทรัพยากรบุคคล

มีการบริหารและพัฒนาทรัพยากรบุคคลสอดคล้องกับพันธกิจของหน่วยงาน เพื่อเอื้อต่อการให้บริการทางกายภาพบำบัดที่มีคุณภาพและประสิทธิภาพ

1. การคัดเลือกบุคลากร ระบบบุคลากรที่จะเข้าปฏิบัติงานตามคุณสมบัติและเกณฑ์ที่กำหนดให้เหมาะสมกับพันธกิจและเป้าหมายของการให้บริการ

2. การจัดทำแผนทรัพยากรบุคคลเป็นลายลักษณ์อักษร

2.1 ประเภทและจำนวนกำลังคนที่ต้องการในปัจจุบันและอนาคต การจัดทำกำลังคนควรส่งเสริมให้มีบุคลากรที่เพียงพอ และเหมาะสมกับพันธกิจของหน่วยงานทั้งในด้านปริมาณและคุณภาพ โดยนักกายภาพบำบัด 1 คน สามารถดูแลผู้ป่วยเฉลี่ย 10-15 คนต่อวัน แต่ถ้ามีการมอบหมายหน้าที่ให้ดูแลผู้ป่วยเฉพาะทาง นักกายภาพบำบัด 1 คน สามารถให้การดูแลได้ดังนี้

2.2 มีกลไกที่จะติดตามและประเมินความพอเพียงของบุคลากรที่เทียบกับปริมาณงานอย่างเป็นระบบและสม่ำเสมอ

2.3 มีระบบการจัดอัตรากำลังทดแทนเมื่อมีความจำเป็นตามสถานการณ์ที่เหมาะสม

3. มีแผนการเตรียมความพร้อมการเพิ่มพูนความรู้ทักษะการส่งเสริมจริยธรรมเพื่อให้บุคลากรสามารถปฏิบัติหน้าที่ได้อย่างมีคุณภาพ

3.1 มีการประเมินความต้องการ และกำหนดเนื้อหาในการเพิ่มพูนความรู้ โดยบุคลากรในหน่วยงานมีส่วนร่วม

3.2 บุคลากรใหม่ทุกคนต้องได้รับการเตรียมความพร้อมก่อนเข้าประจำการ

3.3 มีกิจกรรมเพิ่มพูนความรู้ และส่งเสริมจริยธรรมสำหรับบุคลากรอย่างสม่ำเสมอ

4. มีการประเมินผลการปฏิบัติงานอย่างสม่ำเสมอ โดยเน้นผลการปฏิบัติงานเชิงบวก เพื่อสร้างความภาคภูมิใจและส่งเสริมให้มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

5. บุคลากรที่มีคุณสมบัติไม่ครบตามที่กำหนดไว้ในคุณสมบัติเฉพาะตำแหน่ง หรือนักศึกษาฝึกงาน จะต้องปฏิบัติงานภายใต้การกำกับดูแลของนักกายภาพบำบัด

มาตรฐานทั่วไป 3 การบริหารสิ่งแวดล้อมและความปลอดภัย

การจัดการสิ่งแวดล้อม พื้นที่ใช้สอยหรือสิ่งอำนวยความสะดวกในการให้บริการทางกายภาพบำบัดต้องตอบสนองต่อความต้องการของผู้รับบริการและผู้ให้บริการโดยคำนึงถึงความปลอดภัย ดังนี้

1. โครงสร้างทางกายภาพและสิ่งอำนวยความสะดวกมีความเหมาะสมและปลอดภัย

1.1 สถานที่ตั้งหน่วยงานมีความเหมาะสม สะดวกต่อการเข้ารับบริการและส่งต่อไปยังหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

1.2 สภาพภายในหน่วยงานมีความปลอดภัย มิดชิด มีการระบายอากาศดี มีแสงสว่างเพียงพอ และอุณหภูมิเหมาะสม ไม่มีสิ่งรบกวน มีความสะอาดและเป็นระเบียบ

1.3 พื้นที่ใช้สอยแบ่งเป็นสัดส่วน และจัดแบ่งโครงสร้างภายในเหมาะสมกับการให้บริการและการจัดเก็บอุปกรณ์เครื่องมือเครื่องใช้ มีพื้นที่ตรวจ/รักษา/ให้คำปรึกษาเป็นสัดส่วน โดยมีพื้นที่ 6 ตารางเมตร/เตียงรักษา และแต่ละเตียงห่างกันอย่างน้อย 80 เซนติเมตร

2. มีสิ่งอำนวยความสะดวกและอุปกรณ์เพื่อความปลอดภัยของผู้ป่วย เช่น ทางลาด ห้องน้ำสำหรับผู้พิการ กริ่งสัญญาณเรียกเจ้าหน้าที่

3. มีระบบการสื่อสารและขนส่งที่สามารถใช้การได้ตลอดเวลา เช่น ระบบเตือนภัยเกี่ยวกับอัคคีภัย ระบบสื่อสารภายในกรณีฉุกเฉิน

4. มีระบบและวิธีการกำจัดขยะที่ถูกสุขลักษณะ (รวมการบำบัดน้ำเสีย)

4.1 มีการแยกประเภทขยะตามระเบียบของโรงพยาบาล

4.1.1 ประเภทขยะ (ขยะติดเชื้อ รีไซเคิล และสารเคมี)

4.1.2 มีภาชนะรองรับขยะที่เหมาะสมและเพียงพอ

4.2 กระบวนการเคลื่อนย้ายขยะต้องมีสิ่งห่อหุ้มมิดชิด มีรถขนขยะ และบุคลากรต้องมีการป้องกันในระหว่างขนย้าย

4.3 บุคลากรมีการปฏิบัติตามนโยบายและวิธีปฏิบัติกำจัดขยะ/ของเสียตามระเบียบของโรงพยาบาล

4.4 มีการประเมินการปฏิบัติงานของบุคลากรตามระบบกำจัดขยะ/ของเสีย
อย่างสม่ำเสมอ

5. มีเครื่องมือและระบบป้องกันอัคคีภัยอย่างเหมาะสม

5.1 มีแผนและแนวทางการปฏิบัติเมื่อเกิดอัคคีภัย

5.2 มีการจัดหาเครื่องมือดับเพลิงที่เหมาะสมและเพียงพอ

5.3 มีการทดสอบ/บำรุงรักษาเครื่องมือและระบบป้องกันอัคคีภัยอย่าง

สม่ำเสมอ

5.4 มีการซ้อมป้องกันอัคคีภัยอย่างสม่ำเสมอ

มาตรฐานทั่วไป 4 การบริหารความเสี่ยง

มีการวางระบบ/บริหารความเสี่ยงในหน่วยงานกายภาพบำบัดอย่างเหมาะสมและมี
คุณภาพ

1. มีการค้นหาความเสี่ยง/การเฝ้าระวัง/ระบบรายงานอุบัติเหตุการณ์ควรครอบคลุม
ทุกโปรแกรมความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง เช่น ความเสี่ยงในการดูแลรักษาผู้ป่วย ความเสี่ยงทางด้าน
กายภาพ ความเสี่ยงทางด้านอารมณ์ ความเสี่ยงทางด้านสังคม ความเสี่ยงด้านความปลอดภัยของ
ทรัพย์สิน ความปลอดภัยของเจ้าหน้าที่และอาชีวะอนามัย

2. หน่วยงานวิเคราะห์ความเสี่ยงของตนเชื่อมโยงข้อมูลกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องและ
มีการจัดทำบัญชีความเสี่ยงของหน่วยงาน

3. มีการจัดการแก้ไขความสูญเสียความเสียหายที่เกิดขึ้นและมีการกำหนดมาตรการ
ป้องกันที่รัดกุม โดยครอบคลุมการช่วยฟื้นคืนชีพเบื้องต้น

4. มีการประเมินผล โดยการติดตามเครื่องชี้วัดความเสี่ยงของหน่วยงานประจำเดือน
และทบทวนอุบัติการณ์ความเสี่ยงประจำปี เพื่อค้นหาโอกาสพัฒนาและป้องกันไม่ให้เกิดอุบัติการณ์ซ้ำ

มาตรฐานทั่วไป 5 เครื่องมือทางกายภาพบำบัด อุปกรณ์และสิ่งอำนวยความสะดวกที่ได้มาตรฐาน

มีเครื่องมือทางกายภาพบำบัด อุปกรณ์ และสิ่งอำนวยความสะดวกที่ได้มาตรฐาน
เพื่อให้บริการผู้ป่วยได้อย่างปลอดภัย มีคุณภาพและประสิทธิภาพ

1. มีหลักเกณฑ์และระบบการคัดเลือก ประเมินเครื่องมือและอุปกรณ์ที่จำเป็นในการ
ให้บริการ นักกายภาพมีส่วนร่วมในการจัดทำ กำหนด พิจารณาคุณลักษณะของเครื่องมืออุปกรณ์

2. มีเครื่องมือและวัสดุอุปกรณ์สำหรับปฏิบัติงานอย่างเพียงพอ

3. มีระบบบริหารเครื่องมืออย่างมีประสิทธิภาพ

3.1 มีระบบสำรองเครื่องมือที่พร้อมให้บริการได้ตลอดเวลา

3.2 มีบุคลากรที่มีความรู้ในการใช้เครื่องมือใหม่/พิเศษ

3.3 มีการสำรวจและประเมินปริมาณการใช้เครื่องมือประจำปี

4. มีระบบบำรุงรักษาเครื่องมือที่มีประสิทธิภาพ

4.1 มีแผนการบำรุงรักษาและสอบเทียบเครื่องมือ

4.2 มีคู่มือปฏิบัติในการดูแลรักษาเครื่องมือเพื่อป้องกันการเสื่อมชำรุด

5. มีระบบตรวจสอบเพื่อเตรียมเครื่องมือ/อุปกรณ์ให้พร้อมใช้งาน

มาตรฐานทั่วไป 6 ระบบข้อมูลสารสนเทศทางกายภาพบำบัด

มีการจัดการระบบข้อมูลสารสนเทศและการนำมาใช้งานอย่างมีคุณภาพมีการวางระบบและออกแบบระบบสารสนเทศทางกายภาพบำบัดที่เหมาะสมและตอบสนองความต้องการของผู้ใช้

1. มีการออกแบบระบบการจัดเก็บข้อมูล การบันทึกข้อมูลและการรายงานผล

1.1 มีการกำหนดมาตรฐานข้อมูล ให้ข้อมูลที่เพียงพอสำหรับการสื่อสารการดูแลต่อเนื่องและการประเมินผล

1.2 มีการใช้ข้อมูลสารสนเทศทางกายภาพบำบัดเชื่อมโยงข้อมูลภายในและภายนอกหน่วยงานเพื่อใช้ในการบริหารจัดการการดูแลรักษาผู้ป่วยและการพัฒนาคุณภาพการบริการ

2. มีการใช้ข้อมูลสารสนเทศทางกายภาพบำบัดเชื่อมโยงข้อมูลสารสนเทศทั้งภายในและภายนอกหน่วยงาน เพื่อใช้ในการบริหารจัดการการดูแลรักษาผู้ป่วยและการพัฒนาคุณภาพการบริการ

มาตรฐานทั่วไป 7 การบริการทางกายภาพบำบัด

การบริการทางกายภาพบำบัดต้องกระทำภายใต้กฎหมายวิชาชีพและขอบเขตมาตรฐานของวิชาชีพ

1. ให้บริการทางกายภาพบำบัดต้องคำนึงถึงความปลอดภัยและมาตรฐานวิชาชีพ

2. ให้บริการทางกายภาพบำบัดโดยใช้กระบวนการทางกายภาพบำบัด

3. ให้บริการทางกายภาพบำบัดตามบทบาทหน้าที่ จรรยาบรรณและกฎหมาย

วิชาชีพ

4. ให้บริการทางกายภาพบำบัดด้วยความตระหนักและเคารพในสิทธิของผู้ป่วย

4.1 บุคลากรทุกคนทราบและปฏิบัติตามคำประกาศสิทธิผู้ป่วย

4.2 มีแนวทางและวิธีปฏิบัติเกี่ยวกับการคุ้มครองตามคำประกาศสิทธิผู้ป่วย

5. ให้บริการทางกายภาพบำบัดต้องคำนึงถึงสิทธิขั้นพื้นฐานของบุคคล

มาตรฐานทั่วไป 8 กระบวนการให้บริการ/ดูแลรักษาผู้ป่วยทางกายภาพบำบัด

มีกระบวนการให้บริการ ดูแลรักษาผู้ป่วยอย่างมีประสิทธิภาพตามมาตรฐานวิชาชีพและตอบสนองความต้องการของผู้รับบริการ

1. มีคู่มือ/แนวทางการปฏิบัติงานทางกายภาพบำบัดเป็นลายลักษณ์อักษร

2. มีการทำงานร่วมกันเป็นที่ระหว่งสหสาขาวิชาชีพ โดยมีระบบการปรึกษาส่งต่อกับบุคลากรอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

3. ให้ข้อมูลที่จำเป็นเกี่ยวกับการตรวจประเมินและการให้บริการแก่ผู้รับบริการและ/หรือครอบครัว

4. มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลเกี่ยวกับอาการของโรคตลอดจนข้อควรปฏิบัติระหว่างการรักษาระหว่างผู้รับบริการและ/หรือครอบครัวกับทีมผู้ให้บริการ

5. มีการประเมิน การวินิจฉัยทางกายภาพบำบัด และการวางแผนการดูแลรักษาเป็นระยะเพื่อตอบสนองความต้องการด้านปัญหาสุขภาพของผู้ป่วย

6. มีวิธีการให้บริการทางกายภาพบำบัดและดูแลรักษาผู้ป่วยให้เป็นไปตามมาตรฐานของวิชาชีพ ซึ่งเป็นที่ยอมรับว่าดีที่สุดภายใต้สถานการณ์ของโรงพยาบาล โดยบุคคลที่เหมาะสม

7. มีการบันทึกข้อมูลของผู้ป่วย ปัญหาผู้ป่วย แผนการดูแลรักษา การปฏิบัติตามแผนและผลลัพธ์ที่เกิดขึ้น เพื่อให้เกิดการสื่อสารที่ดีระหว่างทีมงานผู้ให้บริการและเกิดความต่อเนื่องในการดูแลรักษา ข้อมูลควรครอบคลุมตามหัวข้อต่อไปนี้

- อาการสำคัญ
- ข้อห้ามและข้อควรระวัง
- ประวัติปัจจุบัน
- ประวัติอดีต
- การตรวจร่างกาย
- การวินิจฉัยทางกายภาพบำบัด
- แผนการรักษา
- การรักษาทางกายภาพบำบัด
- ความก้าวหน้าทางการรักษา
- สรุปผลและการจำหน่ายผู้ป่วย

8. มีการทบทวนบันทึกเวชระเบียน

9. มีการวางแผนการจำหน่ายผู้ป่วยเพื่อที่จะช่วยให้ผู้ป่วยกลับไปใช้ชีวิตตามปกติได้

เร็วที่สุด

มาตรฐานทั่วไป 9 กระบวนการคุณภาพด้านคลินิกบริการ

มีการนำมาตรฐานวิชาชีพกายภาพบำบัดและความรู้ที่มีหลักฐานทางวิทยาศาสตร์ (evidence-based) เข้าร่วมเป็นพื้นฐานสำหรับกิจกรรมคุณภาพ

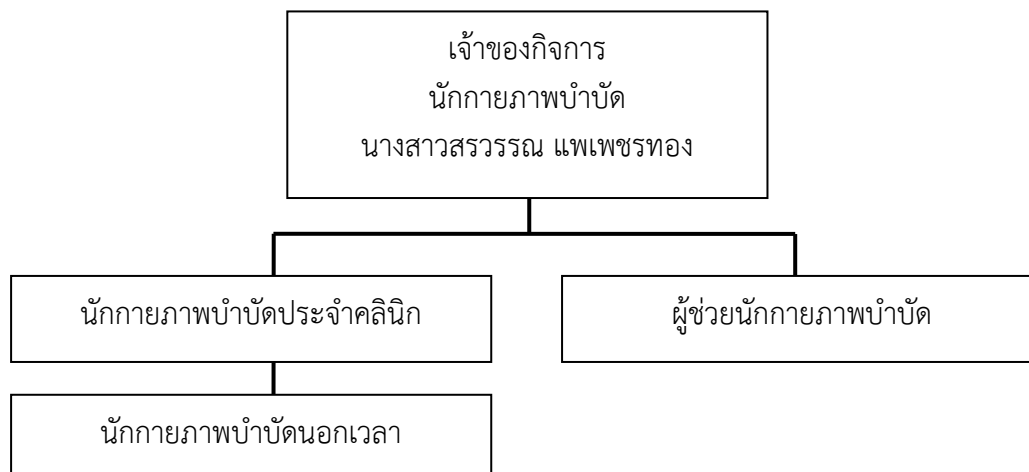
1. มีกระบวนการที่จะนำความรู้ที่มีหลักฐานทางวิทยาศาสตร์มาเป็นพื้นฐานในการกำหนดแนวทางกายภาพบำบัดในการดูแลผู้ป่วยทางคลินิก (clinical practice guideline)

2. มีกิจกรรมทบทวนกระบวนการให้บริการทางกายภาพบำบัดอย่างสม่ำเสมอ เพื่อปรับปรุงและพัฒนา

3. มีกิจกรรมพัฒนาคุณภาพอย่างต่อเนื่อง (มาตรฐานบริการกายภาพบำบัด, 2554)

4.3.2 การวางแผนองค์กร และการบริหารงานกายภาพบำบัด จากการวิเคราะห์

ความเป็นไปได้ทางการจัดการองค์กรของคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการ โดยประเมินจากความสัมพันธ์ผู้ประกอบกิจการคลินิกกายภาพบำบัดเอกชนด้านการจัดองค์กรและการบริหารงานกายภาพบำบัด และหลักการตามมาตรฐานกายภาพบำบัดดังกล่าว พบว่า คลินิกกายภาพบำบัดในโครงการมีความพร้อม โดยจัดให้มีโครงสร้างองค์กรของคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการดังแสดงในภาพที่ 4.13



ภาพที่ 4.13 แผนผังโครงสร้างองค์กรของคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการ

(1) **นักรายภาพบำบัด** คลินิกกายภาพบำบัดถือเป็นสถานพยาบาลที่จัดให้บริการด้านกายภาพบำบัดแก่ผู้ป่วยและจำเป็นจะต้องมีนักรายภาพบำบัดซึ่งเป็นผู้ประกอบวิชาชีพและผู้ประกอบโรคศิลปะ สาขากายภาพบำบัดในการดำเนินการตามที่กฎหมายกำหนด ดังนั้นคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการจะจัดให้มีนักรายภาพบำบัดประจำคลินิกกายภาพบำบัดตลอดเวลาทำการ โดยการสรรหานักรายภาพบำบัดจะใช้วิธีประกาศรับสมัครทางอินเทอร์เน็ต ซึ่งคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการจะเปิดให้บริการทุกวันจันทร์ถึงวันเสาร์ในเวลาทำการตั้งแต่ 08.00-16.00 น. และนอกเวลาตั้งแต่ 16.00-20.00 น. (หยุดวันอาทิตย์) โดยโครงการจะจ้างนักรายภาพบำบัดจำนวน 1-2 คน โดยที่เริ่มแรกของกิจการจะมีการจ้างนักรายภาพบำบัด 1 คน และในปีที่ 5 จะจ้างนักรายภาพบำบัดเพิ่มอีก 1 คน เพื่อรองรับภาระงานที่มีมากขึ้นและจะจ่ายค่าตอบแทนให้นักรายภาพบำบัดในเวลา (Full time) เดือนละ 19,000 บาท ซึ่งคิดเป็นค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น 228,000 บาทต่อปี และค่าตอบแทนให้นักรายภาพบำบัดนอกเวลา (Part time) ชั่วโมงละ 120 บาท วันละ 4 ชั่วโมง คิดเป็นค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น 149,760 บาทต่อปี รวมเป็นค่าใช้จ่ายในการจ้างนักรายภาพบำบัดในปีแรกทั้งสิ้น 377,760 บาทต่อปี (กำหนดให้ค่าใช้จ่ายในการจ้างนักรายภาพบำบัดเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 2 ต่อปี) นอกจากนี้จากข้อมูลการตอบแบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่างที่เป็นผู้ป่วยที่มาใช้บริการที่คลินิกกายภาพบำบัดในเขตพื้นที่เป้าหมายยังพบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับนักรายภาพบำบัดที่มีความรู้ความชำนาญในการรักษามากที่สุด ดังนั้นคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการจะให้ความสำคัญกับการบริการโดยจะคัดเลือกนักรายภาพบำบัดผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์ในการรักษาอย่างน้อย 3-5 ปี เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายด้วย

(2) **ผู้ช่วยนักรายภาพบำบัด** จัดเป็นบุคลากรในการช่วยเหลือนักรายภาพบำบัดในการฟื้นฟูสภาพความเจ็บป่วยของผู้ป่วย นอกจากนี้ยังมีหน้าที่ในการอำนวยความสะดวกในการทำงาน เช่น การจัดเตรียมความพร้อมของอุปกรณ์และเครื่องมือทางกายภาพบำบัด การคัดกรองผู้ป่วยโดยการซักประวัติเบื้องต้น วัดความดันโลหิต ชั่งน้ำหนัก และการนัดหมายการใช้บริการ เป็นต้น โดยคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการจะจ้างผู้ช่วยนักรายภาพบำบัดจำนวน 1 คน และจะจ่ายค่าตอบแทนให้ผู้ช่วยนักรายภาพบำบัด เดือนละ 9,000 บาท ซึ่งคิดเป็นค่าใช้จ่ายในการจ้างผู้ช่วยนักรายภาพ

บำบัดในปีแรกทั้งสิ้น 108,000 บาทต่อปี (กำหนดให้ค่าใช้จ่ายในการจ้างผู้ช่วยนักกายภาพบำบัดเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 2 ต่อปี)

4.4 ผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน

คลินิกกายภาพบำบัดในโครงการนี้มีรูปแบบของการดำเนินกิจการเป็นการเช่าอาคารพาณิชย์ 2 ชั้น จำนวน 1 คูหา ขนาด 5X12 เมตร เป็นสถานที่ในการดำเนินกิจการ และจัดให้มีนักกายภาพบำบัดจำนวน 1-2 คน และผู้ช่วยนักกายภาพบำบัด จำนวน 1 คน ประจำคลินิกกายภาพบำบัดตลอดเวลาทำการ มีอุปกรณ์และเครื่องมือทางกายภาพบำบัด ได้แก่ เครื่องอัลตราซาวด์ (Ultrasound) จำนวน 1 เครื่อง เครื่องให้การรักษาโดยใช้กระแสไฟฟ้าความถี่ต่ำ (TENS) จำนวน 2 เครื่อง เครื่องดึงคอและหลังพร้อมเตียง (Traction) จำนวน 1 เตียง เครื่องกระตุ้นไฟฟ้า (ES) จำนวน 1 เครื่อง หม้อต้มแผ่นให้ความร้อนแบบเคลื่อนที่ได้ (Hydroculator) จำนวน 1 หม้อ ชุดอุปกรณ์ออกกำลังกาย (Weight) จำนวน 1 ชุด และเตียงรักษา จำนวน 3 เตียง สามารถรองรับลูกค้าได้ในกลุ่มโรคระบบกระดูกและกล้ามเนื้อ และกลุ่มโรคระบบประสาท จำนวนสูงสุด 20 คนต่อวัน โดยในการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการเงินของคลินิกกายภาพบำบัดในจังหวัดสุราษฎร์ธานีในครั้งนี้ มีสมมติฐานทางการเงินที่ใช้ในการวิเคราะห์ดังนี้

(1) อายุโครงการเท่ากับ 10 ปี เนื่องจากหลังจากปีที่ 10 จะมีการปรับปรุงคลินิกใหม่
 (2) แหล่งเงินทุน เนื่องจากคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการเป็นธุรกิจขนาดเล็กและเป็นเจ้าของกิจการเพียงคนเดียว แหล่งที่มาของเงินทุนจะประกอบด้วยทุนส่วนตัวจำนวน 500,000 บาท และเนื่องจากผู้วิจัยทำงานอยู่ในสังกัดกระทรวงสาธารณสุขจึงเป็นการกู้ยืมเงินจากสหกรณ์ออมทรัพย์จังหวัดสุราษฎร์ธานี จำนวน 500,000 บาท รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 1,000,000 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนสำรองในช่วงเริ่มต้นของกิจการ

(3) เงินกู้ยืมจากสหกรณ์ออมทรัพย์จังหวัดสุราษฎร์ธานี จำนวน 500,000 บาท ใช้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ร้อยละ 6.75 ต่อปี (อัตราดอกเบี้ยเงินกู้สามัญบุคคลค้าประกัน สหกรณ์ออมทรัพย์สาธารณสุขจังหวัดสุราษฎร์ธานี, 2557)

(4) อัตราคิดลด คือค่าเสียโอกาสของเงินทุน เท่ากับร้อยละ 8 ต่อปี อ้างอิงจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลูกค้ารายย่อยชั้นดี (MRR) ณ 2 มกราคม 2557 (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2557)

(5) ค่าเช่าอาคารพาณิชย์ มีค่าเช่าเดือนละ 6,000 บาท และมีอายุสัญญา 5 ปี ดังนั้นในปีที่ 6-10 จะต้องจ่ายค่าเช่าเพิ่มสูงขึ้นจากเดิม โดยกำหนดค่าเช่าอาคารพาณิชย์เพิ่มขึ้นร้อยละ 2 ต่อปี (กำหนดให้เพิ่มขึ้นมากกว่าอัตราเงินเฟ้อทั่วไป ณ เดือนมกราคม พ.ศ. 2557)

(6) การคิดค่าเสื่อมราคาใช้การคำนวณโดยวิธีเส้นตรง (Straight Line)

(7) การวิเคราะห์ความไวต่อการเปลี่ยนแปลงของคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการ

กรณีที่ 1 กรณีรายได้จากการบริการลดลงร้อยละ 10 และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานคงที่

กรณีที่ 2 กรณีรายได้จากการบริการคงที่ และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 10

4.4.1 การประมาณหรือการวิเคราะห์ค่าใช้จ่ายของคลินิกกายภาพบำบัด

4.4.1.1 ต้นทุนคงที่ในการลงทุน มีรายละเอียดดังแสดงในตารางที่ 4.16

ตารางที่ 4.16 แสดงการประมาณการต้นทุนคงที่ในการลงทุนในปีที่ 0

ที่	รายการ	ค่าใช้จ่าย (บาท)
1	ค่าเช่าอาคารพาณิชย์ก่อนเริ่มกิจการ (3 เดือน)	18,000
2	ค่าเครื่องปรับอากาศ 12,000 บีทียู และค่าติดตั้ง	29,600
3	ค่าจัดทำและติดตั้งเค้เตอรื ตู้เก็บเอกสารและชั้นวางของ	100,000
4	ค่าโทรศัพท์	790
5	ค่าเก้าอี้สำนักงาน และชุดรับแขกลูกค้า	8,650
6	ค่าทำประตูกระจกหน้าร้าน	15,000
7	ค่าสติ๊กเกอร์หน้าร้าน	1,500
8	ค่าป้ายต่างๆภายในคลินิกกายภาพบำบัด	1,000
9	ค่าป้ายชื่อหน้าร้าน ป้ายไฟโฆษณาริมถนน	25,000
10	ค่าเครื่องวัดความดันโลหิตแบบดิจิตอล	1,750
11	ค่าเครื่องชั่งน้ำหนัก	790
12	ค่าตู้จดหมาย	250
13	ค่าตู้เย็น	5,990
14	ค่าโทรทัศน์ 32"	11,990
15	ค่าโครงผ้าฆ่ากัน ฆ่ามัน	17,000
16	ค่าเตียงกายภาพ หมอน (จำนวน 3 เตียง)	30,000
17	ค่าผ้าขนหนู	1,800
18	ค่าเครื่องอัลตราซาวด์ (Ultrasound)	80,000
19	ค่าเครื่องดึงคอและหลังพร้อมเตียง (Traction)	250,000
20	ค่าเครื่องกระตุ้นไฟฟ้า (ES)	8,000
21	ค่าหม้อต้มแผ่นให้ความร้อนแบบเคลื่อนที่ได้ (Hydroculator)	79,000
22	ค่าแผ่นประคบเย็น (Cold pack)	1,000
23	ค่าชุดอุปกรณ์ออกกำลังกาย (Weight)	19,500
24	ค่าเครื่องให้การรักษาโดยใช้กระแสไฟฟ้าความถี่ต่ำ (TENS)	30,000
25	ค่าโกนไอมิเตอร์	500
26	ค่าหุฟัง สายวัดความยาว	2,500
27	ค่าติดตั้งระบบไฟฟ้า	9,000
28	ค่าติดตั้งระบบน้ำประปา	3,500
29	ค่าธรรมเนียมก่อตั้งสถานพยาบาล	1,250
รวมต้นทุนคงที่ในการลงทุนในปีที่ 0		753,360

และเนื่องจากมีวัสดุและอุปกรณ์ของคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการที่มีอายุการใช้งาน 5 ปี เช่น เก้าอี้สำนักงาน ชุดรับแขกลูกค้า โทรศัพท์ โทรทัศน์ สติ๊กเกอร์หน้าร้าน ป้ายต่างๆภายในคลินิกกายภาพบำบัด เป็นต้น จึงทำให้ในปีที่ 6 ของคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการจะต้องมีการลงทุนเพิ่มอีกประมาณ 84,800 บาท มีรายละเอียดดังแสดงในตารางที่ 4.17

ตารางที่ 4.17 แสดงการประมาณการต้นทุนคงที่ในการลงทุนในปีที่ 6

ที่	รายการ	ค่าใช้จ่าย (บาท)
1	ค่าเก้าอี้สำนักงาน ชุดรับแขกลูกค้า	9,700
2	ค่าโทรศัพท์	900
3	ค่าโทรทัศน์ 32"	13,400
4	ค่าสติ๊กเกอร์หน้าร้าน	1,800
5	ค่าป้ายต่างๆภายในคลินิกกายภาพบำบัด	1,200
6	ค่าเครื่องวัดความดันโลหิตแบบดิจิตอล	2,000
7	ค่าเครื่องชั่งน้ำหนัก	900
8	ค่าตู้จดหมาย	300
9	ค่าหุฟ่ง สายวัดความยาว	2800
10	ค่าโกนนิโอมิเตอร์	600
11	ค่าแผ่นประคบร้อน (Hot pack)	33,550
12	ค่าแผ่นประคบเย็น (Cold pack)	1,050
13	ค่าโครงผ้าฆ่ามันกัน ผ้าฆ่ามัน	16,800
รวมต้นทุนคงที่ในการลงทุนในปีที่ 6		85,250

ที่มา: จากการสอบถามผู้ประกอบการและการคำนวณ

หมายเหตุ การคิดค่าเสื่อมราคาสำหรับทรัพย์สินที่เป็นต้นทุนคงที่จะใช้การคำนวณโดยวิธีเส้นตรง ดังนั้นค่าใช้จ่ายในทรัพย์สินที่มีอายุการใช้งาน 5 ปี จะประกอบด้วย ค่าเก้าอี้สำนักงาน ชุดรับแขกลูกค้า 8,650 บาท ค่าโทรศัพท์ 790 บาท ค่าโทรทัศน์ 32" 11,990 บาท ค่าสติ๊กเกอร์หน้าร้าน 1,500 บาท ค่าป้ายต่างๆภายในคลินิกกายภาพบำบัด 1,000 บาท ค่าเครื่องวัดความดันโลหิตแบบดิจิตอล 1,750 บาท ค่าเครื่องชั่งน้ำหนัก 790 บาท ค่าตู้จดหมาย 250 บาท ค่าหุฟ่งและสายวัดความยาว 2,500 บาท ค่าโกนนิโอมิเตอร์ 500 บาท ค่าแผ่นประคบเย็น (Cold pack) 1,000 บาท ค่าแผ่นประคบร้อน (Hot pack) 30,000 บาท และค่าโครงผ้าฆ่ามันกันและผ้าฆ่ามัน 17,000 บาท รวมทั้งสิ้น 77,720 บาท ดังนั้นในปีที่ 1-5 จะมีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ 15,544 บาทต่อปี และในปีที่ 6-10 จะมีการลงทุนรวมทั้งสิ้น 85,250 บาท เนื่องจากกำหนดให้ราคาของสินค้าเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.95 ต่อปี (อัตราเงินเฟ้อทั่วไป ณ เดือนมกราคม 2557) และจะมีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ 17,050 บาทต่อปี ในส่วนของค่าใช้จ่ายในทรัพย์สินที่มีอายุการใช้งาน 10 ปี จะประกอบด้วย ค่าเครื่องปรับอากาศ 12,000 ปีที่ยูและค่าติดตั้ง 29,600 บาท ค่าจัดทำและติดตั้งเคาเตอร์คลินิก ตู้เก็บเอกสารและชั้นวางของ 100,000 บาท ค่าทำประตูกระจกหน้าร้าน 15,000 บาท ค่าป้ายชื่อหน้าร้าน ป้ายไฟโฆษณาริมถนน 25,000 บาท ค่าตู้เย็นเก็บแผ่นประคบเย็นและน้ำดื่ม 5,990 บาท ค่าเตียงรักษาผู้ป่วย 29,400 บาท ค่าเครื่องอัลตราซาวด์ (Ultrasound) 80,000 บาท ค่าเครื่องดึงคอและหลัง (Traction) 250,000 บาท ค่าเครื่องกระตุ้นไฟฟ้า (ES) 8,000 บาท ค่าหม้อต้มแผ่นร้อน (Hydroculator) 79,000 บาท ค่าชุดอุปกรณ์ออกกำลังกาย 19,500 บาท ค่าเครื่องให้การรักษาโดยใช้กระแสไฟฟ้าความถี่ต่ำ (TENS) 30,000 บาท รวมทั้งสิ้น 572,990 บาท และมีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ 57,299 บาทต่อปี

4.4.1.2 ต้นทุนคงที่ในการดำเนินการของกายภาพบำบัดในโครงการ ประกอบด้วยค่าเช่าอาคารพาณิชย์ ค่าภาษีป้าย ค่าธรรมเนียมการประกอบกิจการสถานพยาบาลประจำปี ค่าจ้างนักกายภาพบำบัด ค่าจ้างผู้ช่วยนักกายภาพบำบัด และค่าประกันสังคม ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.18 แสดงการประมาณการต้นทุนคงที่ในการดำเนินการในปีที่ 1

ที่	รายการ	ค่าใช้จ่าย (บาท)
1	ค่าเช่าอาคารพาณิชย์	72,000
2	ค่าภาษีป้าย	200
3	ค่าธรรมเนียมการประกอบกิจการสถานพยาบาลประจำปี	500
4	ค่าจ้างนักกายภาพบำบัด	337,760
5	ค่าจ้างผู้ช่วยนักกายภาพบำบัด	108,000
6	ค่าประกันสังคม	14,400
รวมต้นทุนคงที่ในการดำเนินการในปีที่ 1		534,060

ที่มา: จากการสอบถามผู้ประกอบการและการคำนวณ

(1) **ค่าเช่าอาคารพาณิชย์** คลินิกกายภาพบำบัดในโครงการจะเช่าอาคารพาณิชย์ในการดำเนินกิจการ โดยมีอัตราค่าเช่าเดือนละ 6,000 บาท ในปีที่ 1-5 และในปีที่ 6-10 จะมีอัตราค่าเช่าเพิ่มขึ้นเดือนละประมาณ 7,000 บาท (กำหนดให้ค่าใช้จ่ายในการเช่าอาคารพาณิชย์เพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 2 ต่อปี)

(2) **ค่าภาษีป้าย** ประกอบด้วยป้ายชื่อคลินิกกายภาพบำบัดภาษาไทย สีพื้นป้ายเป็นสีขาว และมีตัวอักษรสีชมพูถูกต้องตามลักษณะคลินิกขนาด 40 ซม.X 120 ซม. และป้ายไฟโฆษณาภาษาไทยขนาด 400 ซม. X 60 ซม. ดังนั้นคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการจะต้องเสียภาษีป้ายรวม 200 บาท ให้กับสำนักงานเทศบาลตำบลท่าโรงช้างภายในเดือนมกราคมถึงเดือนมีนาคมของทุกปี

(3) **ค่าธรรมเนียมการประกอบกิจการสถานพยาบาลประจำปี** คลินิกกายภาพบำบัดจะต้องจ่ายค่าธรรมเนียมการประกอบกิจการสถานพยาบาลทุกปีละ 500 บาท ให้กับสำนักงานสาธารณสุขจังหวัดสุราษฎร์ธานีภายในเดือนธันวาคมของทุกปี นอกจากนี้ยังมีค่าธรรมเนียมต่อใบอนุญาตให้ประกอบกิจการสถานพยาบาลทุก 10 ปีละ 1,000 บาท และค่าธรรมเนียมต่อใบอนุญาตให้ดำเนินการสถานพยาบาลทุก 2 ปีละ 250 บาท

(4) **ค่าจ้างนักกายภาพบำบัด** คลินิกกายภาพบำบัดในโครงการจะจ่ายค่าตอบแทนให้นักกายภาพบำบัดในเวลา (Full time) เดือนละ 19,000 บาท ซึ่งคิดเป็นค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น 228,000 บาทต่อปี และค่าตอบแทนให้นักกายภาพบำบัดนอกเวลา (Part time) ชั่วโมงละ 120 บาท วันละ 4 ชั่วโมง คิดเป็นค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น 149,760 บาทต่อปี รวมเป็นค่าใช้จ่ายในการจ้างนักกายภาพบำบัดในปีแรกทั้งสิ้น 377,760 บาทต่อปี (กำหนดให้ค่าใช้จ่ายในการจ้างนักกายภาพบำบัดเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 2 ต่อปี)

(5) **ค่าจ้างผู้ช่วยนักกายภาพบำบัด** คลินิกกายภาพบำบัดในโครงการจะจ่ายค่าตอบแทนให้ผู้ช่วยนักกายภาพบำบัด เดือนละ 9,000 บาท ซึ่งคิดเป็นค่าใช้จ่ายในการจ้างในปีแรก

ทั้งสิ้น 108,000 บาทต่อปี (กำหนดให้ค่าใช้จ่ายในการจ้างผู้ช่วยนักกายภาพบำบัดเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 2 ต่อปี)

(6) **ค่าประกันสังคม** คลินิกกายภาพบำบัดในโครงการจะจัดให้มีสวัสดิการให้กับนักกายภาพบำบัดประจำคลินิก และผู้ช่วยนักกายภาพบำบัดประจำคลินิก โดยการเข้าระบบประกันสังคม ด้วยการออกเงินสมทบของนายจ้างในอัตราร้อยละ 5 และส่วนผู้ประกันตนในอัตราร้อยละ 5 จำนวนจากฐานเงินเดือนในอัตราสูงสุดไม่เกิน 15,000 บาท โดยนักกายภาพบำบัดประจำคลินิกจะคิดอัตราเงินเดือนสูงสุด 15,000 บาท และผู้ช่วยนักกายภาพบำบัดประจำคลินิกจะคิดที่อัตราเงินเดือน 9,000 บาท ดังนั้นในปีแรกนายจ้างจะต้องจ่ายค่าประกันสังคมเป็นเงินรวมทั้งสิ้น 14,400 บาท (กำหนดให้ค่าใช้จ่ายในการจ้างนักกายภาพบำบัดเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 2 ต่อปี) มีรายละเอียดดังแสดงในตารางที่ 4.18 และตารางที่ 4.19

ตารางที่ 4.19 แสดงการประมาณการต้นทุนคงที่ในการดำเนินการในปีที่ 1-10

ที่	รายการ	ค่าใช้จ่ายในปีที่ n (บาท)									
		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
1	ค่าเช่าอาคารพาณิชย์	72,000	72,000	72,000	72,000	72,000	84,000	84,000	84,000	84,000	84,000
2	ค่าภาษีป้าย	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
3	ค่าธรรมเนียมต่อใบอนุญาตให้ประกอบกิจการสถานพยาบาลทุก 10 ปี	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,000
3	ค่าธรรมเนียมการประกอบกิจการสถานพยาบาลประจำปี	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
4	ค่าธรรมเนียมต่อใบอนุญาตให้ดำเนินการสถานพยาบาลทุก 2 ปี	-	250	-	250	-	250	-	250	-	250
5	ค่าจ้างนักร่างกายภาพบำบัด	337,760.00	344,515.20	351,405.50	358,433.61	593,602.29	605,474.33	617,583.82	629,935.50	642,534.21	655,384.89
6	ค่าจ้างผู้ช่วยนักร่างกายภาพบำบัด	108,000.00	110,160.00	112,363.2	114,610.46	116,902.67	119,240.73	121,625.55	124,058.05	126,539.21	129,070.00
7	ค่าประกันสังคม	14,400.00	14,688.00	14,981.76	15,281.40	24,587.02	25,078.76	25,580.34	26,091.95	26,613.78	27,146.06
	รวม	532,860.00	542,313.20	551,450.46	561,275.47	807,791.98	834,743.82	849,489.71	865,035.50	880,387.20	897,550.95

ที่มา: จากการสอบถามผู้ประกอบการและการคำนวณ

4.4.1.3 ต้นทุนผันแปรของคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการ ได้แก่ ค่าเวชภัณฑ์ ต่างๆ ค่าส่งเสริมการขาย ค่าคอมมิสชั่นพนักงาน ค่าสาธารณูปโภค และค่าอุปกรณ์สำนักงาน สิ้นเปลือง โดยคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการได้มีการประมาณต้นทุนผันแปรที่ใช้ในการดำเนินกิจการมี รายละเอียดดังแสดงในตารางที่ 4.20

ตารางที่ 4.20 แสดงการประมาณการต้นทุนผันแปรของคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการ

ที่	รายการ	ต้นทุนผันแปรต่อยอดขาย (ร้อยละ)
1	ค่าเวชภัณฑ์, วัสดุสำหรับดำเนินธุรกิจ	20
2	ค่าส่งเสริมการขาย	1
3	ค่าคอมมิสชั่น	2.5
4	ค่าไฟฟ้า, ค่าน้ำประปา	5
5	ค่าอุปกรณ์สำนักงานสิ้นเปลือง	1.5
รวมต้นทุนผันแปร		30

การประมาณต้นทุนผันแปรของคลินิกกายภาพบำบัดของโครงการมาจากรายได้การบริการทางกายภาพบำบัด กำหนดให้ค่าเวชภัณฑ์และวัสดุสำหรับดำเนินธุรกิจต่างๆ เช่น เจลอัลตราซาวด์ ผ้าเช็ดเจล ผ้าขนหนู สำลี แอลกอฮอล์ ถังมือยาง หน้ากากอนามัย ครีมนวดทาอาการปวด และสบู่เหลวล้างมือ เป็นต้น ร้อยละ 20 ของยอดบริการทางกายภาพบำบัด กำหนดค่าส่งเสริมการขาย ร้อยละ 1 ของยอดบริการทางกายภาพบำบัด เพื่อสร้างการรับรู้และเพิ่มยอดการมาใช้บริการของลูกค้า กำหนดค่าคอมมิสชั่นพนักงาน ร้อยละ 2.5 ของยอดบริการทางกายภาพบำบัด โดยจะแบ่งเป็นส่วนของนักกายภาพบำบัด ร้อยละ 1.5 และผู้ช่วยนักกายภาพบำบัด ร้อยละ 1 ทั้งนี้เพื่อสร้างแรงจูงใจและสร้างความจงรักภักดีในการทำงานให้กับพนักงานทุกคนภายในคลินิกกายภาพบำบัด กำหนดค่าสาธารณูปโภค ได้แก่ ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปา และค่าโทรศัพท์ ร้อยละ 5 ของยอดบริการทางกายภาพบำบัด และกำหนดค่าอุปกรณ์สำนักงานสิ้นเปลือง เช่น บัตรนัดบริการลูกค้า แผ่นพับ/คู่มือให้ความรู้ต่างๆ ดินสอ และปากกา เป็นต้น ร้อยละ 1.5 ของยอดบริการทางกายภาพบำบัด

4.4.2 การประมาณการด้านผลตอบแทน

จากข้อมูลที่ได้จากการตอบแบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดในเขตพื้นที่เป้าหมาย พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีความถี่ในการเข้ารับบริการที่คลินิกกายภาพบำบัดเฉลี่ย 10 ครั้งต่อเดือน และผู้ป่วย 1 รายจะสามารถเข้ารับการรักษาอย่างต่อเนื่องได้เฉลี่ย 3 เดือน ดังนั้นความถี่ในการเข้ารับบริการที่คลินิกกายภาพบำบัดเฉลี่ยต่อปีจะอยู่ที่ 30 ครั้ง ส่วนการกำหนดราคาค่าบริการ ผู้ตอบแบบสอบถามมีความยินดีที่จะจ่ายค่าบริการในอัตราค่าใช้จ่าย 386.26 บาทต่อครั้งหรือเฉลี่ย 400 บาทต่อครั้ง ซึ่งเป็นราคาที่ยอมรับในการทำธุรกิจใหม่ โดยมีจำนวนผู้ใช้บริการเป้าหมายในพื้นที่ ได้แก่ อำเภอพุนพิน อำเภอบ้านนาเดิม อำเภอบ้านนาเดิม อำเภอบ้านนาเดิม อำเภอคีรีรัฐนิคม อำเภอเคียนซา อำเภอวิภาวดี และอำเภอบ้านตาขุนในปี 2557 จำนวน 3,071 คน และมีจำนวนคู่แข่งทางการตลาดในพื้นที่เป้าหมายจำนวน 9 แห่ง รวมคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการที่จะเปิดขึ้นใหม่อีกเป็นจำนวน 10 แห่ง จากข้อมูลดังกล่าวสามารถนำมาประมาณผลตอบแทนหรือยอด

ค่าบริการในการเข้ารับบริการที่คลินิกกายภาพบำบัดในปีที่ 1 ของคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการได้
ดังนี้

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

ในที่นี้ P คือ ค่าใช้จ่ายในการเข้ารับบริการที่คลินิกกายภาพบำบัดโดยเฉลี่ยต่อครั้ง
Q คือ จำนวนผู้ใช้บริการที่คาดว่าจะมาใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดใน
โครงการโดยเฉลี่ยต่อปี

$$\begin{aligned} \text{จะได้ว่า } P &= 400 \times 30 \\ &= 12,000 \text{ บาท} \\ Q &= 3,071 / 10 \\ &= 307 \text{ คน} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{รายได้ต่อปีของคลินิกกายภาพบำบัด} &= P \times Q \\ \text{แทนค่า} &= 12,000 \times 307 \\ &= 3,684,000.0 \text{ บาท} \end{aligned}$$

ข้อมูลตัวเลขดังกล่าวเป็นส่วนแบ่งทางการตลาดเฉลี่ยของคลินิกกายภาพบำบัดเปิด
ใหม่ที่ควรจะเป็น แต่ในความเป็นจริงแล้วคลินิกกายภาพบำบัดเปิดใหม่ในโครงการจะยังไม่สามารถให้
การบริการแทนที่คลินิกกายภาพบำบัดที่มีอยู่ก่อนและสามารถครอบครองส่วนแบ่งการตลาดได้ทันที
เนื่องจากจากการตอบแบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่าง พบว่า มีกลุ่มตัวอย่างที่เคยไปใช้บริการที่คลินิก
กายภาพบำบัดในโรงพยาบาลอื่นหรือคลินิกอื่นเพียงร้อยละ 27.50 คลินิกกายภาพบำบัดเปิดใหม่จึง
ต้องใช้ระยะเวลาในการสร้างฐานลูกค้า ซึ่งผู้วิจัยคาดการณ์ว่าจะมีผู้มารับบริการที่คลินิก
กายภาพบำบัดในโครงการร้อยละ 30 ของจำนวนกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ดังนั้นจะได้ว่า

$$\begin{aligned} \text{รายได้ต่อปีของคลินิกกายภาพบำบัดในปีแรก} &= 12,000 \times 0.30 \times 307 \\ &= 1,104,000 \text{ บาท} \\ \text{รายได้ต่อปีของคลินิกกายภาพบำบัดในปีที่ 2} &= 12,234 \times 0.30 \times 338 \\ &= 1,235,634 \text{ บาท} \\ \text{รายได้ต่อปีของคลินิกกายภาพบำบัดในปีที่ 3} &= 12,472.56 \times 0.30 \times 372 \\ &= 1,384,454.49 \text{ บาท} \\ \text{รายได้ต่อปีของคลินิกกายภาพบำบัดในปีที่ 4} &= 12,715.78 \times 0.30 \times 409 \\ &= 1,564,040.69 \text{ บาท} \\ \text{รายได้ต่อปีของคลินิกกายภาพบำบัดในปีที่ 5} &= 12,963.74 \times 0.30 \times 450 \\ &= 1,750,104.31 \text{ บาท} \end{aligned}$$

รายได้ต่อปีของคลินิกกายภาพบำบัดในปีที่ 6 เป็นต้นไป ดังรายละเอียดในตารางที่

ตารางที่ 4.21 แสดงรายได้ของคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการในปีที่ 1-10

ปีที่	ค่าใช้จ่ายในการทำ กายภาพบำบัดต่อคน ต่อปี (P)	จำนวนลูกค้าที่มาใช้ บริการที่คลินิก กายภาพบำบัด (Q)	รายได้ต่อปีของคลินิก กายภาพบำบัดใน โครงการ (บาท) (P X Q)	หมายเหตุ
0	0.00	0.00	0.00	*คาดการณ์ว่าจะมีอัตราการ
1	12,000	92	1,104,000.00	เพิ่มขึ้นของจำนวนผู้รับบริการ
2	12,234	101	1,235,634.00	ที่คลินิกกายภาพบำบัดในเขต
3	12,472.56	111	1,384,454.49	พื้นที่เป้าหมาย เท่ากับร้อยละ
4	12,715.78	123	1,564,040.69	10.00
5	12,963.74	135	1,750,104.31	**จำนวนของคลินิก
6	13,216.53	148	1,956,046.22	กายภาพบำบัดในพื้นที่
7	13,474.25	163	2,196,302.88	เป้าหมายคงที่
8	13,737.00	180	2,472,659.76	***ระดับราคาสินค้าเพิ่มขึ้น
9	14,004.87	197	2,758,959.42	ต่อปี เท่ากับร้อยละ 1.95
10	14,277.97	217	3,098,318.43	
	รวม		19,520,520.22	

จากตารางที่ 4.21 คลินิกกายภาพบำบัดในโครงการนี้สามารถรับรองลูกค้าสูงสุดได้จำนวน 217 รายต่อปี เนื่องจากนักกายภาพบำบัด 1 คน สามารถดูแลผู้ป่วยได้เฉลี่ย 10-15 คนต่อวัน โดยคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการนี้จะจัดให้มีนักกายภาพบำบัดจำนวน 1-2 คน และผู้ช่วยนักกายภาพบำบัดจำนวน 1 คน โดยที่เริ่มแรกของกิจการจะมีการจ้างนักกายภาพบำบัด 1 คน และในปีที่ 5 จะจ้างนักกายภาพบำบัดเพิ่มอีก 1 คน เพื่อรองรับภาระงานที่มีมากขึ้น

4.4.3 การประมาณการกระแสเงินสดและงบกำไรขาดทุน

เมื่อได้มีการประมาณการต้นทุนและผลตอบแทนของโครงการตลอดอายุโครงการ 10 ปี สามารถนำมาจัดทำงบกำไรขาดทุนและงบกระแสเงินสด ดังแสดงในตารางที่ 4.22 และตารางที่ 4.23 โดยกำหนดให้ระดับราคาสินค้าเพิ่มขึ้นต่อปี เท่ากับร้อยละ 1.95 (กำหนดให้เพิ่มขึ้นตามอัตราเงินเฟ้อทั่วไป ณ เดือนมกราคม พ.ศ. 2557) กำหนดให้ค่าใช้จ่ายในการจ้างนักกายภาพบำบัดและผู้ช่วยนักกายภาพบำบัดเพิ่มขึ้นต่อปีในอัตราร้อยละ 2 (กำหนดให้เพิ่มขึ้นมากกว่าอัตราเงินเฟ้อทั่วไป ณ เดือนมกราคม พ.ศ. 2557) และมีอัตราการเพิ่มขึ้นของจำนวนผู้รับบริการที่คลินิกกายภาพบำบัดในเขตพื้นที่เป้าหมายเพิ่มขึ้นต่อปี เท่ากับร้อยละ 10.00

ตารางที่ 4.22 แสดงการประมาณงบกำไรขาดทุนของคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการในปีที่ 1-10

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
รายได้:											
รายได้จากการบริการ		1,104,000	1,235,634	1,384,454.49	1,564,040.69	1,750,104.31	1,956,046.22	2,196,302.88	2,472,659.76	2,758,959.42	3,098,318.43
ค่าใช้จ่าย:											
ต้นทุนคงที่การลงทุน	753,360						85,250.00				
ต้นทุนคงที่ดำเนินการ		532,860.00	542,313.20	551,450.46	561,275.47	807,791.98	834,743.82	849,489.71	865,035.50	880,387.20	897,550.95
ค่าเสื่อมราคา		72,843.00	72,843.00	72,843.00	72,843.00	72,843.00	74,349.00	74,349.00	74,349.00	74,349.00	74,349.00
ต้นทุนผันแปร											
ค่าเวชภัณฑ์		197,529	217,282	239,010	262,911	289,202	318,122	349,934	384,928	423,421	465,763
ค่าส่งเสริมการขาย		9,876	10,864	11,950	13,146	14,460	15,906	17,497	19,246	21,171	23,288
ค่าคอมมิชชั่น		24,691	27,160	29,876	32,864	57,840	63,624	69,987	76,986	84,684	93,153
ค่าสาธารณูปโภค		49,382	54,320	59,752	65,728	72,300	79,531	87,484	96,232	105,855	116,441
ค่าอุปกรณ์สำนักงาน		14,815	16,296	17,926	19,718	21,690	23,859	26,245	28,870	31,757	34,932
รวมรายการจ่าย	753,360	901,996.00	941,078.20	982,807.46	1,028,485.47	1,336,126.98	1,495,384.82	1,474,985.71	1,545,646.50	1,621,624.20	1,705,476.95
กำไรก่อนหักดอกเบี้ย และภาษี	-753,360	202,004.00	294,555.80	401,647.03	535,555.22	413,977.33	460,661.40	721,317.17	927,013.26	1,137,335.22	1,392,841.48
หัก: ดอกเบี้ยจ่าย		32,641.78	30,116.90	27,416.25	24,527.52	21,437.70	18,132.69	14,597.62	10,816.37	6,771.85	2,445.71
กำไรก่อนหักภาษี		169,362.22	264,438.90	374,230.78	511,027.70	392,539.63	442,528.71	706,719.55	916,196.89	1,130,563.37	1,390,395.77
หัก: ภาษีเงินได้บุคคล		8,468.11	13,221.95	37,423.08	76,654.16	39,253.96	44,252.87	106,007.93	183,239.38	282,640.84	347,598.94
บวก ค่าเสื่อมราคา		72,843.00	72,843.00	72,843.00	72,843.00	72,843.00	74,349.00	74,349.00	74,349.00	74,349.00	74,349.00
กำไรสุทธิ	-753,360	233,737.11	324,059.96	409,650.70	507,216.55	426,128.67	472,624.84	675,060.62	807,306.51	922,271.53	1,117,145.83

ตารางที่ 4.23 แสดงการประมาณงบกระแสเงินสดของคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการในปีที่ 1-10

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
ผลตอบแทน: รายการรับ											
เงินสดยกมา		246,640	277,819	378,285	548,376	810,050	931,282	1,065,587	1,404,523	1,885,884	2,506,160
เงินลงทุน	1,000,000										
รายได้จากการบริการ		1,104,000	1,235,634	1,384,454.49	1,564,040.69	1,750,104.31	1,956,046.22	2,196,302.88	2,472,659.76	2,758,959.42	3,098,318.43
รวมรายการรับ	1,000,000	1,350,640.00	1,513,453.33	1,762,739.42	2,112,416.90	2,560,154.61	2,887,328.35	3,261,889.90	3,877,182.47	4,644,843.16	5,604,477.99
ต้นทุน: รายการจ่าย											
ต้นทุนคงที่ในการลงทุน	753,360						85,250.00				
ต้นทุนคงที่ดำเนินการ		532,860.00	542,313.20	551,450.46	561,275.47	807,791.98	834,743.82	849,489.71	865,035.50	880,387.20	897,550.95
ต้นทุนผันแปร											
ค่าเวชภัณฑ์		197,529	217,282	239,010	262,911	289,202	318,122	349,934	384,928	423,421	465,763
ค่าส่งเสริมการขาย		9,876	10,864	11,950	13,146	14,460	15,906	17,497	19,246	21,171	23,288
ค่าคอมมิชชั่น		24,691	27,160	29,876	32,864	57,840	63,624	69,987	76,986	84,684	93,153
ค่าสาธารณูปโภค		49,382	54,320	59,752	65,728	72,300	79,531	87,484	96,232	105,855	116,441
ค่าอุปกรณ์สำนักงาน		14,815	16,296	17,926	19,718	21,690	23,859	26,245	28,870	31,757	34,932
ค่าดอกเบี้ยจ่าย		197,529	217,282	239,010	262,911	289,202	318,122	349,934	384,928	423,421	465,763
ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา		-	-	1,142.74	3,362.03	1,001.83	1,168.18	4,697.63	9,612.52	16,715.34	26,388.09
รวมรายการจ่าย	753,360	1,036,558.45	1,096,381.30	1,172,875.46	1,257,990.12	1,581,406.18	1,770,970.02	1,803,060.81	1,933,211.10	2,076,551.45	2,213,331.70
จ่ายคืนเงินกู้ (เงินต้น)		36,262.22	38,787.10	41,487.75	44,376.48	47,466.30	50,771.31	54,306.38	58,087.63	62,132.15	66,322.69
เงินคงเหลือยกไป	246,640	277,819	378,285	548,376	810,050	931,282	1,065,587	1,404,523	1,885,884	2,506,160	3,324,824
เงินสดรับรายปี	-753,360	233,737.11	324,059.96	409,650.70	507,216.55	426,128.67	472,624.84	675,060.62	807,306.51	922,271.53	1,117,145.83

4.4.4 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการ

(1) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value) สามารถคำนวณหาได้ดังนี้

ตารางที่ 4.24 แสดงการวิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันสุทธิของคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการ ณ อัตราคิดลด 8% ในปีที่ 1-10

ปีที่	อัตราคิดลด 8%	ผลตอบแทน	ต้นทุน	ผลตอบแทนสุทธิ	มูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทน	มูลค่าปัจจุบันสุทธิของต้นทุน	มูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทนสุทธิ
0	1.00	0.00	753,360	-753,360.00	0.00	753,360.00	-753,360.00
1	0.93	1,104,000	901,996.00	202,004.00	1,026,720.00	838,856.28	187,863.72
2	0.86	1,235,634	941,078.20	294,555.80	1,062,645.24	809,327.25	253,317.99
3	0.79	1,384,454.49	982,807.46	401,647.03	1,093,719.05	776,417.89	317,301.16
4	0.74	1,564,040.69	1,028,485.47	535,555.22	1,157,390.11	761,079.25	396,310.86
5	0.68	1,750,104.31	1,336,126.98	413,977.33	1,190,070.93	908,566.35	281,504.58
6	0.63	1,956,046.22	1,495,384.82	460,661.40	1,232,309.12	942,092.44	290,216.68
7	0.58	2,196,302.88	1,474,985.71	721,317.17	1,273,855.67	855,491.71	418,363.96
8	0.54	2,472,659.76	1,545,646.50	927,013.26	1,335,236.27	834,649.11	500,587.16
9	0.50	2,758,959.42	1,621,624.20	1,137,335.22	1,379,479.71	810,812.10	568,667.61
10	0.46	3,098,318.43	1,705,476.95	1,392,841.48	1,425,226.48	784,519.40	640,707.08
รวม		19,520,520.22	13,786,972	5,733,547.91	12,176,652.58	9,075,171.78	3,101,480.80

จากสมการ

$$\begin{aligned}
 NPV &= \sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+r)^t} \\
 &= 12,176,652.58 - 9,075,171.78 \\
 &= 3,101,480.80 \text{ บาท}
 \end{aligned}$$

คลินิกกายภาพบำบัดในโครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 3,101,480.80 ซึ่งมีค่ามากกว่าศูนย์ แสดงว่าโครงการมีความเหมาะสมและคุ้มค่าต่อการลงทุน

(2) อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (Benefit/Cost Ratio) สามารถคำนวณหาโดยใช้สมการดังนี้

จากสมการ

$$\begin{aligned}
 BCR &= \frac{\sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+r)^t}}{\sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+r)^t}} \\
 &= 12,176,652.58 / 9,075,171.78 \\
 &= 1.34
 \end{aligned}$$

คลินิกกายภาพบำบัดในโครงการมีอัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุนเท่ากับ 1.34 ซึ่งมีค่ามากกว่า 1 แสดงว่าโครงการมีความเหมาะสมและคุ้มค่าต่อการลงทุน

(3) อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (Internal Rate of Return)

$$\text{IRR คือ } r \text{ ที่ทำให้ } \sum_{t=1}^n \frac{(B_t - C_t)}{(1+r)^t} = 0$$

คลินิกกายภาพบำบัดมีอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการเท่ากับร้อยละ 48.14 ซึ่งมีค่ามากกว่าร้อยละ 8 อ้างอิงจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลูกค้ารายย่อยชั้นดี (MRR) ณ 2 เมษายน 2557 (ธนาคารแห่งประเทศไทย 2557) แสดงว่าโครงการมีความเหมาะสมและคุ้มค่าต่อการลงทุน

(4) ระยะเวลาคืนทุนแบบคิดลด (Discount Payback Period)

$$\text{ระยะเวลาคืนทุน} = \text{จำนวนปีก่อนคืนทุน} + \frac{\text{เงินลงทุนส่วนที่เหลือ}}{\text{กระแสเงินสดรับของปีที่คืนทุน}}$$

ตารางที่ 4.25 แสดงการวิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุนแบบคิดลดของคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการ ณ อัตราคิดลด 8% ในปีที่ 1-10

ปีที่	อัตราคิดลด 8%	ต้นทุนในการลงทุน	ผลตอบแทนปัจจุบันต่อปี	ต้นทุนปัจจุบันต่อปี	ผลตอบแทนสุทธิปัจจุบันต่อปี	ผลตอบแทนปัจจุบันสะสมสุทธิต่อปี
0	1.00	753,360	0.00	753,360.00	-753,360.00	
1	0.93	-	1,026,720.00	838,856.28	187,863.72	187,863.72
2	0.86	-	1,062,645.24	809,327.25	253,317.99	441,181.71
3	0.79	-	1,093,719.05	776,417.89	317,301.16	758,482.87
4	0.74	-	1,157,390.11	761,079.25	396,310.86	
5	0.68	-	1,190,070.93	908,566.35	281,504.58	
6	0.63	-	1,232,309.12	942,092.44	290,216.68	
7	0.58	-	1,273,855.67	855,491.71	418,363.96	
8	0.54	-	1,335,236.27	834,649.11	500,587.16	
9	0.50	-	1,379,479.71	810,812.10	568,667.61	
10	0.46	-	1,425,226.48	784,519.40	640,707.08	
รวม		-753,360.00	12,176,652.58	9,075,171.78	3,101,480.80	

จากตารางที่ 4.25 แสดงให้เห็นว่าคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการมีระยะเวลาคืนทุนแบบคิดลด (Discount Payback Period) เท่ากับ 3.72 ปี ซึ่งมีระยะเวลาคืนทุนในระยะสั้นแสดงว่าโครงการมีความเหมาะสมและคุ้มค่าต่อการลงทุน

4.4.5 การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ (Sensitivity Analysis)

ตารางที่ 4.26 แสดงการวิเคราะห์การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการ ณ อัตราคิดลด 8%

ปัจจัยที่เปลี่ยนแปลง	มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อค่าใช้จ่าย (BCR)	อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR)
1. กรณีที่รายได้จากการบริการลดลงร้อยละ 10 และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานคงที่	1,883,816.77	1.21	35.58
2. กรณีที่รายได้จากการบริการคงที่ และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 10	2,269,299.62	1.23	37.68

จากตารางที่ 4.26 แสดงให้เห็นว่าเมื่อคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการมีรายได้จากการบริการลดลงร้อยละ 10 และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานคงที่ พบว่า จะมีผลทำให้โครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 1,883,816.77 บาท อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อค่าใช้จ่าย (BCR) เท่ากับ 1.21 และอัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) เท่ากับร้อยละ 35.58 และเมื่อให้รายได้จากการบริการคงที่ และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 พบว่า จะมีผลทำให้โครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 2,269,299.62 บาท อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อค่าใช้จ่าย (BCR) เท่ากับ 1.23 และอัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) เท่ากับร้อยละ 37.68 แสดงให้เห็นว่าโครงการนี้ยังให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่าต่อการลงทุน

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน พบว่า การลงทุนทำธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการ ซึ่งเป็นธุรกิจขนาดเล็กและเป็นเจ้าของกิจการคนเดียว มีเงินทุนจำนวน 1,000,000 บาท ประกอบด้วยเงินทุนส่วนตัวจำนวน 500,000 บาท และจากการกู้ยืมเงินจากสหกรณ์ออมทรัพย์จังหวัดสุราษฎร์ธานีจำนวน 500,000 บาท มีต้นทุนคงที่ในการลงทุนกิจการเริ่มแรกรวมเป็นเงินทั้งสิ้น 753,360 บาท มีสมมติฐานทางการเงินที่ใช้ในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินโดยกำหนดอายุโครงการเท่ากับ 10 ปี อัตราคิดลด เท่ากับร้อยละ 8 ต่อปี ระดับราคาสินค้าเพิ่มขึ้นต่อปี เท่ากับร้อยละ 1.95 ค่าเช่าอาคารพาณิชย์และค่าจ้างนักกายภาพบำบัดและผู้ช่วยนักกายภาพบำบัดเพิ่มขึ้นเท่ากับร้อยละ 2 ต่อปี และมีอัตราการเพิ่มขึ้นของจำนวนผู้รับบริการที่คลินิกกายภาพบำบัดในเขตพื้นที่เป้าหมาย ได้แก่ อำเภอพุนพิน อำเภอท่าฉาง อำเภอบ้านนาเดิม อำเภอคีรีรัฐนิคม อำเภอเคียนซา อำเภอวิภาวดี และอำเภอบ้านตาขุน เท่ากับร้อยละ 10 ต่อปี มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 3,101,480.80 บาท อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อค่าใช้จ่าย (BCR) เท่ากับ 1.34 อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) เท่ากับร้อยละ 48.14 และมีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 3.72 ปี ซึ่งแสดงให้เห็นว่าโครงการธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่าในการลงทุน และผลการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการได้ทำการวิเคราะห์ 2 กรณี คือ

1. กรณีที่รายได้จากการบริการลดลงร้อยละ 10 และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานคงที่ พบว่า โครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 1,883,816.77 บาท บาท อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อค่าใช้จ่าย (BCR) เท่ากับ 1.21 อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) เท่ากับร้อยละ 48.14

2. กรณีที่รายได้จากการบริการคงที่ และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 พบว่า โครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 2,269,299.62 บาท อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อค่าใช้จ่าย (BCR) เท่ากับ 1.23 และอัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) เท่ากับร้อยละ 37.68

จากการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการในทั้ง 2 กรณี แสดงให้เห็นว่าหากโครงการธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดในจังหวัดสุราษฎร์ธานีนี้มีรายได้จากการบริการลดลงร้อยละ 10 ในขณะที่ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานคงที่ หรือมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ในขณะที่รายได้จากการบริการคงที่ โครงการนี้จะยังให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่าต่อการลงทุน

บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลการศึกษา

คลินิกกายภาพบำบัดเอกชนเป็นสถานพยาบาลที่ให้บริการด้านสุขภาพแก่ประชาชน โดยให้บริการเกี่ยวกับการตรวจประเมิน การวินิจฉัย การบำบัดหรือรักษาความบกพร่องของร่างกาย นอกจากนี้ยังเป็นการส่งเสริม การป้องกัน การแก้ไข และการฟื้นฟูความเสื่อมสภาพของร่างกายและจิตใจ ด้วยวิธีการทางกายภาพบำบัดหรือการใช้เครื่องมือทางกายภาพบำบัดด้วยหลักความรู้วิชาการทางกายภาพบำบัด และดำเนินการโดยนักกายภาพบำบัด ปัจจุบันธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดเอกชนมีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว และมีจำนวนกว่า 185 แห่งทั่วประเทศไทย โดยการกระจายตัวของคลินิกกายภาพบำบัดเอกชนส่วนใหญ่จะอยู่ในพื้นที่ที่มีความเจริญทางด้านเศรษฐกิจ ดังจะเห็นได้จากการตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครจำนวน 74 แห่ง และในส่วนภูมิภาคจำนวน 111 แห่ง (สำนักงานพยาบาลและการประกอบโรคศิลปะ กรมสนับสนุนบริการสุขภาพ กระทรวงสาธารณสุข, 2554) ซึ่งแสดงให้เห็นว่ามีการกระจุกตัวของคลินิกกายภาพบำบัดเอกชนอยู่ในพื้นที่ที่มีความเจริญทางด้านเศรษฐกิจเท่านั้น ทำให้บางพื้นที่มีคลินิกกายภาพบำบัดเอกชนกระจายอยู่น้อย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในจังหวัดสุราษฎร์ธานี ปัจจุบันจังหวัดสุราษฎร์ธานีมีคลินิกกายภาพบำบัดเอกชนที่ขึ้นทะเบียนแล้วจำนวน 3 แห่ง แบ่งเป็นคลินิกกายภาพบำบัดเอกชนในเขตอำเภอเมืองจำนวน 1 แห่ง อำเภอพุนพินจำนวน 1 แห่ง และอำเภอชัยบุรีจำนวน 1 แห่ง (สำนักงานสาธารณสุขจังหวัดสุราษฎร์ธานี, 2557) และในการทำธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดเอกชนจำเป็นต้องใช้เงินในการลงทุนและทรัพยากรต่างๆเป็นจำนวนมาก ทั้งค่าตกแต่งคลินิก ค่าเครื่องมือหรืออุปกรณ์ทางกายภาพบำบัด และค่าจ้างบุคลากร ซึ่งหากมีความผิดพลาดเกิดขึ้นก็จะก่อให้เกิดผลเสียหายจำนวนมาก

การศึกษาคั้งนี้จึงมุ่งศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดเอกชน โดยใช้พื้นที่จังหวัดสุราษฎร์ธานีเป็นพื้นที่ตัวอย่างในการศึกษา และเน้นการวิเคราะห์ด้านการตลาดซึ่งเป็นหัวใจของการลงทุน ทางด้านเทคนิค ทางด้านการจัดการองค์กร และทางการเงิน และศึกษาถึงพฤติกรรมการใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดของผู้ใช้บริการในจังหวัดสุราษฎร์ธานี การเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามจำนวน 400 กลุ่มตัวอย่างที่เป็นผู้ป่วยที่มาใช้บริการที่คลินิกกายภาพบำบัดของโรงพยาบาลในเขตพื้นที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี ซึ่งประกอบด้วย โรงพยาบาลพุนพิน โรงพยาบาลท่าโรงช้าง โรงพยาบาลท่าฉาง โรงพยาบาลบ้านนาเดิม โรงพยาบาลคีรีรัฐนิคม โรงพยาบาลเคียนซา โรงพยาบาลวิภาวดี และโรงพยาบาลบ้านตาขุน และการสัมภาษณ์เจ้าของกิจการคลินิกกายภาพบำบัดเอกชนที่ขึ้นทะเบียนแล้วในเขตพื้นที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี ทั้งนี้เพื่อให้ได้ข้อมูลทางด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการองค์กร และด้านการเงินที่เหมาะสมในการดำเนินธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดเอกชน จากการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดในจังหวัดสุราษฎร์ธานี สามารถสรุปประเด็นที่น่าสนใจได้ดังนี้

จากผลการศึกษาพบว่า ส่วนใหญ่ผู้ใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดเป็นเพศหญิง มีอายุ 61 ปีขึ้นไป มีระดับการศึกษาอยู่ในระดับประถมศึกษาหรือเทียบเท่า สถานภาพสมรส ส่วนใหญ่

มีอาชีพเกษตรกร มีรายได้เฉลี่ย 15,932.52 บาทต่อเดือน ในด้านพฤติกรรมการใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดส่วนใหญ่มารับบริการที่คลินิกกายภาพบำบัดเฉลี่ย 6-10 ครั้ง/เดือน มารักษาด้วยอาการปวดหลังมากที่สุด รองลงมา คือ ปวดร้าวลงขา และปวดหัวไหล่ วิธีการหรืออุปกรณ์ที่กลุ่มตัวอย่างเคยได้รับบริการทางกายภาพบำบัดส่วนใหญ่เป็นการใช้แผ่นประคบร้อน การใช้เครื่องอัลตราซาวด์ และการใช้เครื่องกระตุ้นไฟฟ้า วันและเวลาที่กลุ่มตัวอย่างสะดวกมาใช้บริการที่คลินิกกายภาพบำบัดส่วนใหญ่เป็นวันจันทร์-ศุกร์ และอยู่ในช่วงระหว่าง 08.30 -10.00 น. มากที่สุด สิทธิการรักษาที่ใช้เข้ารับบริการที่คลินิกกายภาพบำบัดส่วนใหญ่ใช้สิทธิบัตรทอง การใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดของโรงพยาบาลอื่นหรือที่คลินิกอื่นส่วนใหญ่ไม่เคยใช้บริการที่อื่น และจากการรับบริการรักษาทางกายภาพบำบัด กลุ่มตัวอย่างคิดว่าการทำกายภาพบำบัดสามารถรักษาโรคหรือภาวะความเจ็บปวดได้ตรงความต้องการโดยได้ผลมากกว่า 80% และกลุ่มตัวอย่างคิดว่าในจังหวัดสุราษฎร์ธานีมีสถานที่ให้บริการทางกายภาพบำบัดยังไม่เพียงพอต่อความต้องการ ซึ่งแสดงให้เห็นว่าผู้มาใช้บริการที่คลินิกกายภาพบำบัดดังกล่าวมีความพึงพอใจต่อผลการรักษา และเห็นถึงความสำคัญต่อการทำกายภาพบำบัดพอสมควร ดังนั้นการลงทุนธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดจึงมีความน่าสนใจและยังเป็นอีกหนึ่งทางเลือกให้ประชาชน

ผลการศึกษาด้านการตลาด จำแนกเป็น

ด้านปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัด พบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านบุคลากรอันดับหนึ่ง อันดับสองคือ ปัจจัยด้านกระบวนการ อันดับสามคือ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ รองลงมาได้แก่ ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมทางกายภาพ ปัจจัยด้านราคา และปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด ตามลำดับ และด้านปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดที่ทำให้กลุ่มตัวอย่างไม่พึงพอใจส่วนใหญ่คือ คลินิกอยู่ไกลบ้านหรือที่ทำงานมากที่สุด รองลงมาคือ คลินิกไม่มีที่จอดรถหรือไม่สะดวกในการมาใช้บริการ และคลินิกไม่มีเครื่องมือรักษาโรคที่เป็นได้ ตามลำดับ นอกจากนี้กลุ่มตัวอย่างมีความยินดีจะจ่ายค่ารักษาในอัตรา 300-400 บาทต่อครั้งมากที่สุด หากมีคลินิกกายภาพบำบัดเปิดขึ้นใหม่และสามารถแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดที่ทำให้ไม่พึงพอใจได้ รองลงมาคือ 401-500 บาท และ 501-800 บาท ตามลำดับ

ด้านการวิเคราะห์ 5's force model มีรายละเอียดดังนี้

1. สภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรม (Rivalry among competing) จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการคลินิกกายภาพบำบัดเอกชน พบว่า อุตสาหกรรมด้านส่งเสริมสุขภาพของประชาชนในส่วนของคลินิกกายภาพบำบัดเอกชนในจังหวัดสุราษฎร์ธานีมีการแข่งขันไม่สูงมาก เนื่องจากมีการมีคู่แข่งที่เป็นคลินิกเอกชนด้วยกันน้อยรายเพียง 3 ราย และมีที่ตั้งอยู่คนละพื้นที่กันได้แก่ อำเภอเมือง, อำเภอพุนพิน และอำเภอชัยบุรี ทำให้เกิดการครอบครองส่วนแบ่งการตลาดกันเองน้อย แต่จะมีคลินิกกายภาพบำบัดในโรงพยาบาลรัฐบาลที่เป็นคู่แข่งสำคัญ เนื่องจากปัจจุบันมีการเปิดให้บริการทางด้านกายภาพบำบัดครอบคลุมในทุกเขตพื้นที่โดยที่ผู้ใช้บริการสามารถใช้สิทธิการรักษาต่างๆได้ ในขณะที่คลินิกกายภาพบำบัดเอกชนเป็นการชำระเงินเองทั้งหมด ทั้งนี้ผู้ประกอบการคลินิกกายภาพบำบัดเอกชนจำเป็นจะต้องสร้างความแตกต่างของการบริการที่หลากหลายขึ้นและมีคุณภาพ รวมถึงการมีโปรโมชั่นส่งเสริมการขายเพื่อดึงดูดลูกค้าให้มาใช้บริการ

2. ภัยคุกคามจากผู้เข้ามาใหม่ (Threats of New Entrants) คู่แข่งสามารถเข้ามาประกอบกิจการคลินิกกายภาพบำบัดเอกชนได้ง่าย เนื่องจากใช้เงินลงทุนไม่สูงมากนัก นอกจากนี้ยังมีผู้ประกอบการด้านนี้ผู้น้อยราย แต่ทั้งนี้ผู้ประกอบการจำเป็นจะต้องรักษาคุณภาพของการบริการแก่ลูกค้าอย่างสม่ำเสมอเพื่อการอยู่รอดได้ในระยะยาว

3. ด้านอำนาจในการต่อรองของผู้ขาย (Bargaining Power of Suppliers) ในส่วนของบริษัทตัวแทนขาย ได้แก่ อุปกรณ์และเครื่องมือทางกายภาพบำบัด และเวชภัณฑ์ทางการแพทย์ต่างๆ เป็นต้น มีอำนาจในการต่อรองไม่มากนัก เนื่องจากมีบริษัทชั้นนำในประเทศไทยที่จัดจำหน่ายสินค้าเหล่านี้ผู้น้อยเป็นจำนวนมากทำให้ผู้ประกอบการคลินิกกายภาพบำบัดเอกชนที่มีกำลังซื้อไม่มากสามารถเลือกบริษัทตัวแทนขายที่ดีและมีราคาถูกที่สุดได้

4. ด้านอำนาจในการต่อรองของผู้ซื้อ (Bargaining Power of Buyers) ลูกค้าที่มาใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดเอกชนมีอำนาจในการต่อรองสูง เนื่องจากลูกค้ามีทางเลือกในการเลือกใช้บริการกับคลินิกกายภาพบำบัดที่สามารถตอบสนองต่อความต้องการของตนเองได้มากที่สุดทั้งจากคลินิกกายภาพบำบัดเอกชนด้วยกันและคลินิกกายภาพบำบัดในโรงพยาบาลรัฐบาล ทั้งนี้ผู้ประกอบการจำเป็นจะต้องมีการบริการที่ดีมีคุณภาพเพื่อสร้างความประทับใจให้กับลูกค้า และเพื่อนำไปสู่การขยายกลุ่มลูกค้ารายใหม่ต่อไปในอนาคต

5. ภัยคุกคามด้านสินค้าทดแทน (Threats of Substitute Products) การบริการด้านส่งเสริมสุขภาพของประชาชนที่สามารถทดแทนหรือรักษาลูกค้าในบางกลุ่มโรคร่วมกันกับการทำกายภาพบำบัดได้ เช่น คลินิกแพทย์แผนไทย เป็นต้น โดยคลินิกแพทย์แผนไทยเป็นอีกหนึ่งทางเลือกในการรักษาอาการปวดของกล้ามเนื้อและข้อต่อต่างๆได้ด้วยตำรับยาสมุนไพรและการนวดรักษาตามศาสตร์แพทย์แผนไทยชั้นสูง และนอกจากนี้ยังมีราคาค่าบริการที่ถูกกว่าในคลินิกกายภาพบำบัดเอกชน ดังนั้นสิ่งที่ผู้ประกอบการควรทำคือการมีบริการที่สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าให้ได้มากที่สุด

ผลการศึกษาด้านเทคนิคและการจัดการองค์กร พบว่า รูปแบบของการลงทุนธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดที่เหมาะสม ควรมีทำเลที่ตั้งอยู่บริเวณเส้นทางที่มีการคมนาคมที่สะดวกปลอดภัย และไม่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ เป็นแหล่งชุมชนที่มีประชากรอาศัยอยู่เป็นจำนวนมาก มีรถและผู้คนสัญจรไปมาตลอดทั้งวัน และลูกค้าสามารถเข้าถึงการบริการได้ง่าย ส่วนขนาดของคลินิกกายภาพบำบัดที่เหมาะสมจะเป็นตึกหรืออาคารพาณิชย์ที่มีพื้นที่ตั้งแต่ 20 ตารางเมตรขึ้นไป มีการจัดแบ่งพื้นที่ใช้สอยภายในคลินิกอย่างเป็นระบบระเบียบสำหรับการให้บริการด้านต่างๆของคลินิกกายภาพบำบัด และจะต้องมีนักกายภาพบำบัดซึ่งเป็นผู้ประกอบวิชาชีพและผู้ประกอบโรคศิลปะสาขากายภาพบำบัดในการดำเนินการตามที่กฎหมายกำหนด ในส่วนการจัดซื้ออุปกรณ์หรือเครื่องมือทางกายภาพบำบัด ควรจะจัดซื้อผ่านทางผู้แทนขายเครื่องมือแพทย์กับบริษัทชั้นนำในประเทศไทย เนื่องจากสามารถต่อรองราคากับบริษัทผู้จัดจำหน่ายได้ซึ่งจะทำให้ได้ราคาพิเศษที่สามารถช่วยลดต้นทุนลงได้ และยังได้เครื่องมือที่ตรงตามลักษณะที่ต้องการ มีการรับประกันเครื่องมือและมีระบบการตรวจซ่อมบำรุงอยู่เสมอ

ผลการศึกษาด้านการเงิน พบว่า ธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการ กำหนดอายุโครงการ 10 ปี มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 3,101,480.80 บาท อัตราส่วนผลประโยชน์

ต่อค่าใช้จ่าย (BCR) เท่ากับ 1.34 อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) เท่ากับร้อยละ 48.14 และมีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 3.72 ปี ซึ่งแสดงให้เห็นว่าโครงการธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่าในการลงทุน และผลการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการได้ทำการวิเคราะห์ 2 กรณี คือ

1. กรณีที่รายได้จากการบริการลดลงร้อยละ 10 และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานคงที่ พบว่า โครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 1,883,816.77 บาท อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อค่าใช้จ่าย (BCR) เท่ากับ 1.21 อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) เท่ากับร้อยละ 48.14

2. กรณีที่รายได้จากการบริการคงที่ และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 พบว่า โครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 2,269,299.62 บาท อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อค่าใช้จ่าย (BCR) เท่ากับ 1.23 และอัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) เท่ากับร้อยละ 37.68

จากการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการในทั้ง 2 กรณี แสดงให้เห็นว่าหากโครงการธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดในจังหวัดสุราษฎร์ธานีนี้มีรายได้จากการบริการลดลงร้อยละ 10 ในขณะที่ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานคงที่ หรือมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ในขณะที่รายได้จากการบริการคงที่ โครงการนี้จะยังให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่าต่อการลงทุน

5.2 อภิปรายผล

จากผลการศึกษาความเป็นไปได้ทั้งทางด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดองค์กร และด้านการเงินในการลงทุนธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดในจังหวัดสุราษฎร์ธานี พบประเด็นที่น่าสนใจนำมาอภิปรายผล ดังนี้

5.2.1 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด

ผลการวิเคราะห์ด้านปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดของกลุ่มตัวอย่างในครั้งนี้ พบว่า กลุ่มตัวอย่างจะให้ความสำคัญกับการมีนักกายภาพบำบัดที่มีความรู้ความชำนาญในการรักษา มีมนุษยสัมพันธ์ อธิบายดีและยิ้มแย้มแจ่มใสมากที่สุด รองลงมา คือ การมีกระบวนการรักษาที่มีความปลอดภัยและน่าเชื่อถือ มีขั้นตอนในการรับบริการไม่ยุ่งยาก และการมีเครื่องมือและอุปกรณ์ในการรักษาที่ทันสมัยและมีความปลอดภัยได้มาตรฐาน ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดของ วรวิทย์ พัฒนไพศาลชัย (2548) ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการมากที่สุด คือการบริการและเครื่องมือที่ใช้ในการรักษา และภักจิรา ปิติผล (2556) ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการมากที่สุด คือชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของคลินิก แพทย์ และ/หรือนักกายภาพบำบัด การคิดราคาเป็นรายครั้ง การมีทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้บ้าน การให้ส่วนลดค่าใช้บริการ การมีบุคคลากรที่มีความกระตือรือร้นในการให้บริการ การให้บริการที่มีความรวดเร็ว และการมีสถานที่ที่มีความสะอาดและถูกสุขลักษณะ ดังนั้นคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการจะมีการวางแผนการตลาดโดยอาศัยผลของปัจจัยเหล่านี้เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของ

ลูกค้าให้ได้มากที่สุด ให้ลูกค้ารู้สึกว่ายากกลับมาใช้บริการอีกในครั้งต่อไป และเพื่อนำไปสู่การขยายกลุ่มลูกค้ารายใหม่ต่อไป

5.2.2 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

ผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านเทคนิค พบว่า คลินิกกายภาพบำบัดในโครงการ มีความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค โดยมีความเหมาะสมเนื่องจากมีที่ตั้งอยู่บริเวณเส้นทางที่มีการคมนาคมที่สะดวกและปลอดภัย ไม่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ และยังเป็นแหล่งชุมชนที่มีประชากรอาศัยอยู่เป็นจำนวนมาก มีรถและผู้คนสัญจรไปมาตลอดทั้งวัน ทำให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้ง่ายและเอื้ออำนวยต่อการเปิดคลินิกกายภาพบำบัด ส่วนขนาดและการจัดแบ่งพื้นที่ใช้สอยและการตกแต่งภายในของคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการ พบว่า มีความเหมาะสมเช่นกันเนื่องจากสอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดพุนพินของ สินีนาฏ ขุนุนนิล (2558) และการศึกษาความเป็นไปได้ในการเปิดคลินิกกายภาพบำบัดในจังหวัดสุรินทร์ของ วรวิทย์ พัฒนไพศาลชัย (2548) ซึ่งเป็นการเช่าอาคารพาณิชย์เป็นที่ดำเนินธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดเหมือนกัน และการจัดซื้ออุปกรณ์หรือเครื่องมือทางกายภาพบำบัด พบว่า คลินิกกายภาพบำบัดในโครงการจะจัดซื้อผ่านทางผู้แทนขายเครื่องมือแพทย์กับบริษัทชั้นนำในประเทศไทย ซึ่งเป็นวิธีการจัดหาที่มีความเหมาะสม เนื่องจากสามารถต่อรองราคากับบริษัทผู้จัดจำหน่ายได้ซึ่งจะทำให้ได้ราคาพิเศษและได้เครื่องมือที่ตรงตามลักษณะที่ต้องการและตรงตามมาตรฐานบริการคลินิกกายภาพบำบัด

5.2.3 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการองค์กร

ผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการจัดการ พบว่า คลินิกกายภาพบำบัดในโครงการนี้เป็นธุรกิจขนาดเล็กและเป็นเจ้าของกิจการเพียงคนเดียว ดังนั้นผู้ประกอบการจะทำหน้าที่ในการดูแลและบริหารงานทั้งหมดด้วยตนเอง โดยมีการวางแผนองค์กรและการบริหารงานกายภาพบำบัด กล่าวคือ จัดให้มีนักกายภาพบำบัดประจำคลินิกกายภาพบำบัดตลอดเวลาทำการ โดยจะเปิดให้บริการทุกวันจันทร์ถึงวันเสาร์ในเวลาทำการตั้งแต่ 08.00-16.00 น. และนอกเวลาตั้งแต่ 16.00-20.00 น. และจะจ่ายค่าตอบแทนให้นักกายภาพบำบัดในเวลา (Full time) เป็นรายเดือน และค่าตอบแทนให้นักกายภาพบำบัดนอกเวลา (Part time) เป็นรายชั่วโมง และค่าตอบแทนให้ผู้ช่วยนักกายภาพบำบัดเป็นรายเดือน ซึ่งสอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดพุนพินของ สินีนาฏ ขุนุนนิล (2558)

5.2.4 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน

ผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินในการลงทุนธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดในจังหวัดสุราษฎร์ธานีในครั้งนี้ พบว่า คลินิกกายภาพบำบัดในโครงการมีความเป็นไปได้ทางการเงิน ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาความเป็นไปได้ในการเปิดคลินิกกายภาพบำบัดในจังหวัดสุรินทร์ของ วรวิทย์ พัฒนไพศาลชัย (2548) ซึ่งเป็นธุรกิจขนาดเล็กและเป็นเจ้าของกิจการเพียงคนเดียวเหมือนกัน อย่างไรก็ตามจากผลการศึกษาการลงทุนธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดในจังหวัดสุราษฎร์ธานีในครั้งนี้มีต้นทุนในการลงทุนเริ่มแรกของกิจการเป็นเงินทั้งสิ้นประมาณ 753,360 บาท

ในขณะที่การเปิดคลินิกกายภาพบำบัดในจังหวัดสุรินทร์ใช้เงินลงทุนเริ่มแรกของกิจการเป็นเงินทั้งสิ้น 1,995,280.50 บาท ซึ่งน่าจะเป็นผลมาจากการเปิดคลินิกกายภาพบำบัดในเขตพื้นที่อำเภอเมือง จังหวัดสุรินทร์ ที่เป็นพื้นที่ที่มีความเจริญทางด้านเศรษฐกิจและมีการแข่งขันสูง ทำให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องใช้เงินในการตกแต่งคลินิกกายภาพบำบัดและซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์ในการรักษาที่ทันสมัยและมีความหลากหลายจำนวนมากว่า รวมถึงการมีบริการรถรับส่งผู้ป่วยทำให้ต้องมีการลงทุนซื้อรถเพื่อใช้ในการดำเนินงานและจ้างคนขับรถเพิ่มเติม และหากมองที่ระยะเวลาคืนทุนของโครงการ (Payback Period) พบว่า คลินิกกายภาพบำบัดในโครงการมีระยะเวลาคืนทุนแบบคิดลดเท่ากับ 3.72 ปี ซึ่งใกล้เคียงกับการศึกษาความเป็นไปได้ในการเปิดคลินิกกายภาพบำบัดในจังหวัดสุรินทร์ที่มีระยะคืนทุนประมาณ 4.11 ปี ดังนั้นการประกอบธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดจึงมีความน่าลงทุน เนื่องจากให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่าต่อการลงทุน ในขณะที่เดียวกันการเข้ามาของคู่แข่งก็สามารถเข้ามาได้ง่ายเช่นกัน เนื่องจากมีระยะเวลาคืนทุนที่สั้น รวมถึงปัจจุบันยังมีผู้ประกอบการด้านนี้อยู่น้อยราย ทั้งนี้ผู้ประกอบการจำเป็นจะต้องรักษาคุณภาพของการบริการแก่ลูกค้าอย่างสม่ำเสมอเพื่อการอยู่รอดได้ในระยะยาว

5.3 ข้อเสนอแนะ

การศึกษาครั้งนี้มีจุดมุ่งหมาย เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดในจังหวัดสุราษฎร์ธานี ทั้งนี้เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจในการลงทุนและการวางแผนกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัด จากผลการศึกษาในครั้งนี้ทำให้ได้ข้อเสนอแนะสำหรับผู้ที่มีสนใจจะประกอบกิจการธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดในอนาคตดังต่อไปนี้

5.3.1 ข้อเสนอแนะสำหรับการทำธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัด

การลงทุนทำธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดให้สามารถประสบความสำเร็จนั้นจำเป็นจะต้องดำเนินการคลินิกโดยใช้หลักการตามมาตรฐานบริการกายภาพบำบัดที่กฎหมายกำหนด และตั้งอยู่บริเวณที่มีเส้นทางคมนาคมที่สะดวกและปลอดภัย เพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้ง่าย รวมถึงการมีรูปลักษณ์ของคลินิกที่สะอาดและถูกสุขลักษณะ มีที่นั่งเพียงพอต่อการใช้บริการของลูกค้า มีนักกายภาพบำบัดผู้เชี่ยวชาญที่มีใบอนุญาตประกอบวิชาชีพกายภาพบำบัดตามกฎหมายวิชาชีพกายภาพบำบัดและมีประสบการณ์ในการรักษาประจำคลินิก และมีเครื่องมือและอุปกรณ์ในการรักษาที่มีความทันสมัยและปลอดภัยได้มาตรฐาน ซึ่งทั้งหมดอาจทำให้ต้องใช้เงินในการลงทุนที่สูง แต่ก็จะให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่ากับการลงทุน และเมื่อคลินิกเริ่มมีชื่อเสียงและสามารถสร้างฐานลูกค้าได้แล้ว ควรจะมีการเพิ่มบริการอื่นๆ โดยการจัดจำหน่ายอุปกรณ์กายภาพบำบัด เช่น ไม้เท้า ไม้ค้ำยัน เข็มขัดพยุงตัว อุปกรณ์พยุงข้อต่อต่างๆ ลูกบอลบริหารมือ เจลร้อน-เย็นอัตโนมัติ และรถเข็น เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อเป็นการเพิ่มรายได้ให้กับคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการและเป็นการสร้างความสะดวกให้กับลูกค้าที่มาใช้บริการ

5.3.2 ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยในครั้งต่อไป

การประมาณการผลตอบแทนของคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการจากความถี่ในการเข้ารับบริการที่คลินิกกายภาพบำบัดโดยเฉลี่ย และค่าบริการในอัตราค่าใช้จ่ายโดยเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่าง หากตัวเลขที่ได้มีค่าสูงเกินไปจะส่งผลทำให้ผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการผิดพลาดได้ ดังนั้นจึงต้องมีการวิเคราะห์ความอ่อนไหว ของคลินิกกายภาพบำบัดในโครงการ (Sensitivity Analysis) ร่วมด้วย

บรรณานุกรม

- กนกวรรณ พัฒนกิจจารักษ์. (2556). ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดในการตัดสินใจของผู้มารับบริการทันตกรรมในโรงพยาบาลพยุหะคีรี จังหวัดนครสวรรค์. *เอกสารนำเสนอผลงานวิจัยระดับบัณฑิตศึกษา มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 2*. [ออนไลน์]. สืบค้นจาก http://www.stou.ac.th/thai/grad_stdy/Masters/%E0%B8%9D%E0%B8%AA%E0%B8%AA/research/2nd/Abstract/HS/oral/O-HS%20017%20นางสาวกนกวรรณ%20%20พัฒนกิจจารักษ์%20209-210.pdf (4 มกราคม 2558)
- เกษรา รักษ์พงษ์ศิริ. (2555). *กายภาพบำบัด อาชีพที่น่าจับตามอง*. [ออนไลน์]. สืบค้นจาก file:///C:/Documents%20and%20Settings/User/My%20Documents/Articles_pt_gen_KesaraR_2555_04_04.pdf (12 มกราคม 2559)
- เกษสุดา นครศิลป์. (2556). *การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนทำธุรกิจร้านขายยาในชุมชนกึ่งเมืองกึ่งชนบท*. วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.
- คลินิกกายภาพบำบัด โรงพยาบาลเขตพื้นที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี. (2557). *รายงานจำนวนครั้งที่ผู้ป่วยเข้ารับบริการรักษาทางกายภาพบำบัดที่คลินิกกายภาพบำบัดของโรงพยาบาลในเขตพื้นที่จังหวัดสุราษฎร์ธานีประจำปี 2557*. สุราษฎร์ธานี.
- คลินิกกายภาพบำบัด โรงพยาบาลเขตพื้นที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี. (2557). *รายงานจำนวนผู้เข้ารับบริการรักษาทางกายภาพบำบัดของโรงพยาบาลในเขตพื้นที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี ปี 2553-2557*. สุราษฎร์ธานี.
- ชูชีพ พิพัฒน์ศิริ. (2540). *เศรษฐศาสตร์การวิเคราะห์โครงการ* (พิมพ์ครั้งที่ 3). กรุงเทพมหานคร: มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- ฐาปนา ฉินไพศาล. (2557). *เอกสารการสอนชุดวิชา การศึกษาความเป็นไปได้ในการประกอบธุรกิจ (หน่วยที่ 3 และ 8)* (พิมพ์ครั้งที่ 1). นนทบุรี: สำนักพิมพ์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.
- ที่ทำการปกครองจังหวัดสุราษฎร์ธานี. (2557). *จำนวนประชากรจังหวัดสุราษฎร์ธานี ณ มิถุนายน 2555*. [ออนไลน์]. สืบค้นจาก <http://www.dopasurat.go.th/s0113/index.php?pgid=0003> (28 มีนาคม 2557)
- ธารทิพย์ มธุรมน. (2540). *การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนในธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนในจังหวัดเชียงใหม่*. วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- บัณฑิต ศุภลักษณ์. (2549). *การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนร้านขายยาในเขตจอมทอง*. วิทยานิพนธ์เศรษฐศาสตร์มหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- ประกาศสภากายภาพบำบัด เรื่อง มาตรฐานบริการกายภาพบำบัด พ.ศ. 2553. (2554, 16 มกราคม). *ราชกิจจานุเบกษา*. เล่ม 128 ตอนพิเศษ 7 ง. หน้า 82-88.
- ประสงค์ ตงยั้งสิริ. (2540). *การวิเคราะห์และประเมินโครงการ*. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์คุรุสภา.

- แผนพัฒนาสุขภาพแห่งชาติในช่วงแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 11 (พ.ศ. 2555-2559). *สถานการณ์และปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนาสุขภาพ*. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์องค์การสงเคราะห์ทหารผ่านศึก ในพระบรมราชูปถัมภ์.
- ภักดีจิรา ปิติผล. (2556). ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดของประชากรในเขตกรุงเทพมหานคร. *วารสารการเงิน การลงทุนการตลาดและการบริหารธุรกิจ*, 3(2), 413-430.
- รัชกฤษ คล่องพยาบาล. (2553). *คู่มือการเขียนแผนธุรกิจ: ธุรกิจบริการ*. กรุงเทพฯ: สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม.
- ราณี อิศัยกุล. (2534). *เอกสารการสอนชุดวิชา การศึกษาความเป็นไปได้และการวิเคราะห์โครงการ (หน่วยที่ 2) (พิมพ์ครั้งที่ 3)*. นนทบุรี: สำนักพิมพ์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.
- วรรณนิภา หล่อเพ็ญศรี. (2547). *การจัดการสินทรัพย์ธุรกิจ*. กรุงเทพมหานคร: ศูนย์ส่งเสริมวิจัยและผลิตตำรา มหาวิทยาลัยเกริก. อ้างอิงถึงใน สุวิรากร กิจแก้ว. (2553). *การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจโฮมสเตย์ในเขตบางขุนเทียน*. วิทยานิพนธ์เศรษฐศาสตร์มหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- วรวรรณ ทองวัฒน์. (2551). *พฤติกรรมการใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดของลูกค้า ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ของคณะบริหารธุรกิจเศรษฐศาสตร์และการสื่อสาร มหาวิทยาลัยเชียงใหม่*. [ออนไลน์]. สืบค้นจาก <http://www.bec.nu.ac.th/bec-web/graduate/Article%5CMBA-53/วรวรรณ%20ทองวัฒน์.pdf> (4 มกราคม 2558)
- วรวิทย์ พัฒนาไพศาลชัย. (2548). *การศึกษาความเป็นไปได้ในการเปิดคลินิกกายภาพบำบัดในจังหวัดสุรินทร์*. การค้นคว้าแบบอิสระวิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการผลิตภัณฑ์สุขภาพ มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- วิชิต อ้วน. (2548). *การวิจัยและสืบค้นข้อมูลทางธุรกิจ*. กรุงเทพฯ: บริษัท พรินท์แอนด์ (ประเทศไทย).
- วิศาลศรี แก้วกัลยา. (2551). *การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนทำธุรกิจภัตตาคารไทยบนถนนสาทรใต้*. วิทยานิพนธ์เศรษฐศาสตร์มหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- สภากายภาพบำบัด. (ม.ป.ป). *มาตรฐานคลินิกกายภาพบำบัดตรวจอนุญาต*. [ออนไลน์]. สืบค้นจาก <http://www.pt.or.th/pdf/base-pt.pdf> (4 มกราคม 2558)
- สหกรณ์ออมทรัพย์สาธารณสุขสุราษฎร์ธานี. (2557). *อัตราดอกเบี้ยเงินกู้สามัญบุคคลค้าประกัน*. [ออนไลน์]. สืบค้นจาก <http://www.sphsc.com/index.php?mo=59&action=page&id=485934> (4 ธันวาคม 2557)
- สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดสุราษฎร์ธานี. (3 มิถุนายน 2558). *เอกสารรายงานคุณภาพชีวิตของคนจังหวัดสุราษฎร์ธานี ปี 2557*. [ออนไลน์]. สืบค้นจาก <http://suratthani.cdd.go.th/index.php/2013-11-18-03-33-26/bmn/311-4785444> (4 สิงหาคม 2558)

- สำนักงานสาธารณสุขจังหวัดสุราษฎร์ธานี. (2557). *จำนวนคลินิกกายภาพบำบัดในจังหวัดสุราษฎร์ธานีประจำปี 2557*. สุราษฎร์ธานี: สำนัก.
- สำนักกระบาดวิทยา กรมควบคุมโรค กระทรวงสาธารณสุข. (2556). *สรุปรายงานการเฝ้าระวังโรคไม่ติดต่อเรื้อรังประจำปี 2556*. นนทบุรี: สำนัก.
- สำนักสถานพยาบาลและการประกอบโรคศิลปะ กรมสนับสนุนบริการสุขภาพ กระทรวงสาธารณสุข. (2554). *สถิติสถานพยาบาลภาคเอกชน รายจังหวัด ปีงบประมาณ 2554*. นนทบุรี: สำนัก.
- สิฏฐากร ชูทรัพย์ และคณะ. (2553). *หลักการตลาด* (พิมพ์ครั้งที่ 1). กรุงเทพมหานคร: บริษัทสำนักพิมพ์เอมพันธ์ จำกัด.
- สินีนานู ขนุนนิล. (9 มิถุนายน 2558). *เจ้าของกิจการคลินิกกายภาพบำบัดพุนพิน จังหวัดสุราษฎร์ธานี*. สัมภาษณ์.
- สุนันทา พิงชาติไทย. (2550). *การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจบริการนวดแผนไทยในกรุงเทพมหานคร*. วิทยานิพนธ์ปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตรธุรกิจ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง.
- สุวิรากร กิจแก้ว. (2553). *การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจโฮมสเตย์ในเขตบางขุนเทียน*. วิทยานิพนธ์เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตรธุรกิจ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์. (2541). *กลยุทธ์การตลาดและการบริหารการตลาด*. กรุงเทพมหานคร: Diamond in Business World.
- หฤทัย มีนะพันธ์. (2550). *หลักการวิเคราะห์โครงการ: ทฤษฎีและวิธีปฏิบัติเพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ*. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- Restall, G., Leclair, L., & Fricke, M. (2005). *Integration of occupational therapy and physiotherapy services in primary health care in Winnipeg*. Winnipeg, Manitoba: University of Manitoba. อ้างอิงถึงในกานดา ชัยภิญโญ. (2553). *มุมมองและแนวทางการพัฒนาวิชาชีพกายภาพบำบัดในประเทศไทย*. [ออนไลน์]. สืบค้นจาก <http://physicaltherapythai.blogspot.com/2010/06/blog-post.html> (28 มีนาคม 2557)

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

แบบสอบถามพฤติกรรมการใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัด

คำชี้แจง แบบสอบถามชุดนี้จัดทำขึ้นเพื่อใช้ศึกษาพฤติกรรมการใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัด ของนางสาวสรวรรณ แพเพชรทอง นักศึกษาหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตสุราษฎร์ธานี สำหรับข้อมูลที่ได้รับทั้งหมด ผู้วิจัยจะเก็บไว้เป็นความลับ ขอขอบพระคุณอย่างยิ่งที่ท่านได้ให้ความอนุเคราะห์ในการตอบแบบสอบถามครั้งนี้ โดยแบบสอบถามชุดนี้มีทั้งหมด 3 ส่วนดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมในการใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัด

ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่ทำให้ท่านพิจารณาเลือกใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัด

.....
ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย / ลงใน หรือเติมข้อความลงใน.....ให้ตรงกับข้อมูลความคิดเห็นของท่าน

1. เพศ

ชาย

หญิง

2. อายุ.....ปี

3. ระดับการศึกษา

ประถมศึกษาหรือเทียบเท่า

มัธยมศึกษาตอนต้น

มัธยมศึกษาตอนปลาย

อนุปริญญา

ปริญญาตรี

ปริญญาโท

ปริญญาเอก

4. สถานภาพการสมรส

โสด

สมรส

หม้าย/หย่าร้าง

5. อาชีพ

เกษตรกร

แม่บ้าน, ว่างงาน

รับราชการ

รัฐวิสาหกิจ

พนักงานบริษัทเอกชน

ประกอบธุรกิจส่วนตัว

นักเรียน นักศึกษา

รับจ้าง

อื่นๆโปรดระบุ.....

6. รายได้ต่อเดือน.....บาท

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมในการใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดของท่าน

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย / ลงใน หรือเติมข้อความลงใน.....ให้ตรงกับข้อมูลความคิดเห็นของท่าน

8. ในระยะ 1 เดือน ท่านมารับบริการที่คลินิกกายภาพบำบัดเฉลี่ย.....ครั้ง/เดือน

9. ท่านมารับบริการที่คลินิกกายภาพบำบัดด้วยอาการใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | | |
|--|---|--|
| <input type="checkbox"/> ปวดคอ | <input type="checkbox"/> ปวดหัวไหล่ | <input type="checkbox"/> ปวดหลัง |
| <input type="checkbox"/> ปวดร้าวลงแขน | <input type="checkbox"/> ปวดร้าวลงขา | <input type="checkbox"/> ปวดมือ |
| <input type="checkbox"/> ปวดหัวเข่า | <input type="checkbox"/> กล้ามเนื้ออักเสบ | <input type="checkbox"/> บาดเจ็บจากการเล่นกีฬา |
| <input type="checkbox"/> กระดูกติดแข็ง | <input type="checkbox"/> อัมพาตใบหน้า | <input type="checkbox"/> อัมพาตครึ่งซีก |
| <input type="checkbox"/> อัมพาตครึ่งท่อน | <input type="checkbox"/> อัมพาตทั้งตัว | <input type="checkbox"/> อื่นๆโปรดระบุ..... |

10. ท่านเคยได้รับบริการทางกายภาพบำบัดด้วยวิธีการหรืออุปกรณ์ใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> การใช้เครื่องอัลตราซาวด์ | <input type="checkbox"/> การใช้เครื่องดึงคอ |
| <input type="checkbox"/> การใช้เครื่องดึงหลัง | <input type="checkbox"/> การใช้เครื่องกระตุ้นไฟฟ้า |
| <input type="checkbox"/> การใช้เครื่องไมโครเวฟ | <input type="checkbox"/> การใช้เครื่องช็อคเวฟ |
| <input type="checkbox"/> การใช้หม้อต้มพาราฟิน | <input type="checkbox"/> การฝึกการออกกำลังกาย |
| <input type="checkbox"/> การใช้แผ่นประคบร้อน | <input type="checkbox"/> การใช้แผ่นประคบเย็น |
| <input type="checkbox"/> การฝึกยืนด้วยเครื่อง | <input type="checkbox"/> อื่นๆโปรดระบุ..... |

10. ท่านสะดวกมาใช้บริการที่คลินิกกายภาพบำบัดในวันใด

- วันจันทร์-ศุกร์ วันเสาร์-อาทิตย์ ไม่แน่นอน

11. ท่านสะดวกมาใช้บริการที่คลินิกกายภาพบำบัดในช่วงเวลาใด

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> 08.30 -10.00 น. | <input type="checkbox"/> 10.01 -12.00 น. |
| <input type="checkbox"/> 13.00 -14.30 น. | <input type="checkbox"/> 14.31 -16.30 น. |
| <input type="checkbox"/> 17.00 -20.00 น. | <input type="checkbox"/> ไม่แน่นอน |

12. สิทธิการรักษาที่ท่านใช้เข้ารับบริการที่คลินิกกายภาพบำบัด

- | | |
|--------------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> บัตรทอง | <input type="checkbox"/> ประกันชีวิต |
| <input type="checkbox"/> ประกันสังคม | <input type="checkbox"/> เบิกจ่ายตรง/เบิกต้นสังกัด |
| <input type="checkbox"/> ชำระเงินเอง | <input type="checkbox"/> อื่นๆโปรดระบุ..... |

13. ท่านเคยใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดในโรงพยาบาลอื่นหรือที่คลินิกอื่นหรือไม่

- เคย ไม่เคย

14. จากการรับบริการรักษาทางกายภาพบำบัด ท่านคิดว่าการทำกายภาพบำบัดสามารถรักษาโรคหรือภาวะความเจ็บปวดได้ตรงความต้องการของท่านมากน้อยเพียงใด

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> ได้ผล 100% ทุกครั้ง | <input type="checkbox"/> ได้ผลมากกว่า 80% |
| <input type="checkbox"/> ได้ผลมากกว่า 50% | <input type="checkbox"/> ได้ผลน้อยกว่า 50% |
| <input type="checkbox"/> อาการไม่ดีขึ้นเลย | |

15. ท่านคิดว่าในจังหวัดสุราษฎร์ธานีมีสถานที่ให้บริการทางกายภาพบำบัดเพียงพอต่อความต้องการหรือไม่

เพียงพอแล้ว

ยังไม่เพียงพอ

16. ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดที่ทำให้ท่านไม่พึงพอใจ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

สภาพคลินิกดูไม่สะอาด

เครื่องมือเก่าไม่น่าเชื่อถือ

ไม่มีเครื่องมือรักษาโรคที่ท่านเป็นได้

ค่าบริการแพงไม่เหมาะสมกับคุณภาพ

คลินิกอยู่ไกลบ้านหรือที่ทำงาน

คลินิกไม่มีที่จอดรถหรือไม่สะดวกในการมาใช้บริการ

การให้บริการของนักกายภาพบำบัดไม่สุภาพ

อื่นๆโปรดระบุ.....

17. หากมีคลินิกกายภาพบำบัดเปิดขึ้นใหม่ และสามารถแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดที่ทำให้ท่านไม่พึงพอใจได้ ท่านมีความยินดีจะจ่ายค่ารักษาในอัตราค่าใช้จ่ายต่อครั้งเท่าไร

300-400 บาท

401-500 บาท

501-800 บาท

801-1,000 บาท

อื่นๆโปรดระบุ.....

**ส่วนที่ 3 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิก
กายภาพบำบัดของท่าน**

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย / ลงในช่องให้ตรงกับข้อมูลความคิดเห็นของท่าน

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผล ต่อการเลือกใช้บริการคลินิก กายภาพบำบัด	ระดับความคิดเห็น				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ เหล่านี้มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดของท่านแค่ไหน					
1. ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของคลินิก					
2. เครื่องมือและอุปกรณ์ในการรักษามี ความทันสมัย					
3. ความหลากหลายของการให้บริการ					
4. เครื่องมือและอุปกรณ์ในการรักษามี ความปลอดภัยได้มาตรฐาน					
ปัจจัยด้านราคา เหล่านี้มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดของท่านแค่ไหน					
1. ราคาค่าบริการมีความเหมาะสม					
2. การคิดราคารวมเป็นคอร์ส					
3. การคิดราคาเป็นรายครั้ง					
ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย เหล่านี้มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดของท่าน แค่ไหน					
1. คลินิกอยู่ใกล้บ้านหรือที่ทำงาน					
2. คลินิกมีที่จอดรถสะดวก					
3. มีป้ายชื่อน้าคลินิกสามารถเห็นได้ ชัดเจน					
4. คลินิกตั้งอยู่ใกล้แหล่งธุรกิจค้าขาย อื่นๆ					
5. การคมนาคมสะดวกในการเดินทางมา ใช้บริการ					
ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด เหล่านี้มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดของท่าน แค่ไหน					
1. การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ เช่น วิทยุ หนังสือพิมพ์ท้องถิ่น เป็นต้น					
2. บริการปรึกษาฟรี					
3. มีแผ่นพับ/คู่มือให้ความรู้แจก					
4. มีส่วนลดค่าบริการ					

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผล ต่อการเลือกใช้บริการคลินิก กายภาพบำบัด	ระดับความคิดเห็น				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
5. มีระบบรับส่งผู้ป่วยถึงบ้าน					
ปัจจัยด้านบุคลากร เหล่านี้มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดของท่านแค่ไหน					
1. นักกายภาพบำบัดมีความรู้ความ ชำนาญในการรักษา					
2. นักกายภาพบำบัดมีความ กระตือรือร้น ให้ความสนใจซักถาม อาการอย่างละเอียด					
3. เจ้าหน้าที่มีมนุษยสัมพันธ์ อธิบายดี และยิ้มแย้มแจ่มใส					
4. เจ้าหน้าที่มีความสุภาพ แต่งกาย เหมาะสมและน่าเชื่อถือ					
ปัจจัยด้านกระบวนการ เหล่านี้มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดของท่านแค่ไหน					
1. การบริการที่สะดวก และรวดเร็ว					
2. ขั้นตอนในการรับบริการไม่ยุ่งยาก					
3. กระบวนการรักษามีความปลอดภัย และน่าเชื่อถือ					
ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมทางกายภาพ เหล่านี้มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคลินิกกายภาพบำบัดของท่าน แค่ไหน					
1. คลินิกสะอาดและถูกสุขลักษณะ					
2. คลินิกจัดแบ่งพื้นที่ใช้สอยเป็นระเบียบ					
3. คลินิกมีที่นั่งเพียงพอต่อการใช้บริการ					
4. คลินิกมีป้ายบอกเวลาทำการชัดเจน					

ภาคผนวก ข

การตรวจคุณภาพของแบบสอบถาม

รายชื่อผู้ทรงคุณวุฒิที่ตรวจสอบคุณภาพแบบสอบถาม

1. ดร. พุทธยา ธีระธัญศิริกุล คณะศิลปศาสตร์และวิทยาการจัดการ
มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตสุราษฎร์ธานี
2. ดร. สิริภัทร โชติช่วง คณะศิลปศาสตร์และวิทยาการจัดการ
มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตสุราษฎร์ธานี
3. นางสาวเนตรฤทัย สุวรรณทิพย์ นักวิชาการสาธารณสุขชำนาญการ โรงพยาบาลพุนพิน

ตารางที่ ข1 แสดงการหาค่าดัชนีความสอดคล้องของคำถาม (IOC) ในแบบสอบถามเรื่อง การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดในจังหวัดสุราษฎร์ธานี

รายการ	ค่าความสอดคล้อง			ΣR	ค่า IOC	แปลผล
	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3			
ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์						
1. ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของคลินิก	0	1	1	2	0.67	ใช้ได้
2. เครื่องมือและอุปกรณ์ในการรักษามีความทันสมัย	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
3. ความหลากหลายของการให้บริการ	1	0	1	2	0.67	ใช้ได้
4. เครื่องมือและอุปกรณ์ในการรักษามีความปลอดภัยได้มาตรฐาน	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
ปัจจัยด้านราคา						
1. ราคาค่าบริการมีความเหมาะสม	-1	1	1	1	0.33	ใช้ไม่ได้
2. การคิดราคาเป็นคอร์ส	0	1	1	2	0.67	ใช้ได้
3. การคิดราคาเป็นรายครั้ง	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย						
1. คลินิกอยู่ใกล้บ้านหรือที่ทำงาน	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
2. คลินิกมีที่จอดรถสะดวก	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
3. มีป้ายชื่อหน้าคลินิกชัดเจน	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
4. สถานที่ตั้งอยู่ใกล้แหล่งธุรกิจค้าขาย	0	1	1	2	0.67	ใช้ได้
5. การคมนาคมสะดวกในการเดินทาง	1	0	1	2	0.67	ใช้ได้
ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด						
1. การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ เช่น วิทยุ หนังสือพิมพ์ท้องถิ่น เป็นต้น	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
2. บริการปรึกษาฟรี	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
3. มีแผ่นพับ/คู่มือให้ความรู้แจก	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
4. มีส่วนลดค่าใช้จ่ายบริการ	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
5. มีระบบรับส่งผู้ป่วยถึงบ้าน	0	1	1	2	0.67	ใช้ได้
ปัจจัยด้านบุคลากร						
1. นักกายภาพบำบัดมีความรู้ความชำนาญในการรักษา	1	0	1	2	0.67	ใช้ได้
2. นักกายภาพบำบัดมีความกระตือรือร้น ให้ความสนใจซักถามอาการอย่างละเอียด	1	0	1	2	0.67	ใช้ได้
3. บุคลากรมีมนุษยสัมพันธ์ อธิบายดี และยิ้มแย้มแจ่มใส	1	0	1	2	0.67	ใช้ได้
4. บุคลากรมีความสุภาพ แต่งกายเหมาะสมและน่าเชื่อถือ	1	0	1	2	0.67	ใช้ได้
ปัจจัยด้านกระบวนการ						
1. การบริการที่สะดวก และรวดเร็ว	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
2. ขั้นตอนในการรับบริการไม่ยุ่งยาก	0	1	1	2	0.67	ใช้ได้
3. มีความปลอดภัยและน่าเชื่อถือในกระบวนการรักษา	0	1	1	2	0.67	ใช้ได้

ตารางที่ ข1 แสดงการหาค่าดัชนีความสอดคล้องของคำถาม (IOC) ในแบบสอบถามเรื่อง การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดในจังหวัดสุราษฎร์ธานี (ต่อ)

รายการ	ค่าความสอดคล้อง			ΣR	ค่า IOC	แปลผล
	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3			
ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมทางกายภาพ						
1. คลินิกสะอาดและถูกสุขลักษณะ	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
2. คลินิกจัดแบ่งพื้นที่ใช้สอยเป็นระเบียบ	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
3. คลินิกมีที่นั่งเพียงพอต่อการใช้บริการ	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
4. คลินิกมีป้ายบอกเวลาทำการชัดเจน	1	1	1	3	1.00	ใช้ได้
รวม	20	22	28	70	1.00	ใช้ได้

ตารางที่ ข2 แสดงการหาค่าความเชื่อมั่น (Reliability) ในแบบสอบถามเรื่อง การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดในจังหวัดสุราษฎร์ธานี

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
C1	111.0075	307.606	.839	.967
C2	110.8625	308.851	.841	.967
C3	111.0750	309.318	.821	.967
C4	110.8150	310.407	.804	.967
D1	110.9325	316.229	.678	.968
D2	111.4500	313.160	.656	.968
D3	111.2900	317.710	.658	.968
E1	110.9075	321.598	.500	.969
E2	111.0550	325.125	.377	.970
E3	111.1925	311.534	.724	.968
E4	111.1100	315.472	.587	.969
E5	110.7850	321.573	.560	.969
F1	111.5250	299.398	.748	.968
F2	111.2750	305.799	.796	.967
F3	111.3825	301.781	.843	.967
F4	111.1900	297.031	.857	.967
F5	111.5750	298.526	.827	.967
G1	110.5900	318.258	.740	.968
G2	110.7475	318.124	.681	.968
G3	110.7125	323.293	.514	.969
G4	110.9650	323.447	.420	.969
H1	110.8925	314.121	.755	.968
H2	110.8850	314.593	.760	.968
H3	110.7800	312.658	.793	.967
I1	111.1200	304.226	.808	.967
I2	111.2325	303.091	.816	.967
I3	111.1650	300.960	.832	.967
I4	111.2050	300.153	.836	.967

Reliability Coefficients

N of Item = 28 Alpha = 0.969

ภาคผนวก ค

การคำนวณดอกเบี้ยและการชำระเงินกู้

จำนวนเงินกู้ยืมจากธนาคาร	500,000	บาท
อัตราดอกเบี้ยร้อยละ	6.75	ต่อปี
งวดการชำระคืน	120	งวด
ชำระคืนงวดละ	5,800	บาท

ตารางที่ ค1 แสดงการคำนวณดอกเบี้ยและการชำระคืนเงินกู้

ปีที่	เดือน	ค่างวด	เป็นเงินต้น	เป็นดอกเบี้ย	คงเหลือเงินต้น
1					500,000
	ม.ค.	5,742.00	2,929.50	2,812.50	497,070.50
	ก.พ.	5,742.00	2,945.98	2,796.02	494,124.52
	มี.ค.	5,742.00	2,962.55	2,779.45	491,161.97
	เม.ย.	5,742.00	2,979.21	2,762.79	488,182.76
	พ.ค.	5,742.00	2,995.97	2,746.03	485,186.79
	มิ.ย.	5,742.00	3,012.82	2,729.18	482,173.96
	ก.ค.	5,742.00	3,029.77	2,712.23	479,144.19
	ส.ค.	5,742.00	3,046.81	2,695.19	476,097.38
	ก.ย.	5,742.00	3,063.95	2,678.05	473,033.42
	ต.ค.	5,742.00	3,081.19	2,660.81	469,952.24
	พ.ย.	5,742.00	3,098.52	2,643.48	466,853.72
	ธ.ค.	5,742.00	3,115.95	2,626.05	463,737.77
	รวม	68,904.00	36,262.22	32,641.78	

ที่มา: การคำนวณ

ตารางที่ ค2 แสดงการคำนวณดอกเบี้ยและการชำระคืนเงินกู้ (ต่อ)

ปีที่	เดือน	ค้างงวด	เป็นเงินสด	เป็นดอกเบี้ย	คงเหลือเงินต้น
2					463,737.77
	ม.ค.	5,742.00	3,133.48	2,608.52	460,604.30
	ก.พ.	5,742.00	3,151.10	2,590.90	457,453.19
	มี.ค.	5,742.00	3,168.83	2,573.17	454,284.37
	เม.ย.	5,742.00	3,186.65	2,555.35	451,097.72
	พ.ค.	5,742.00	3,204.58	2,537.42	447,893.14
	มิ.ย.	5,742.00	3,222.60	2,519.40	444,670.54
	ก.ค.	5,742.00	3,240.73	2,501.27	441,429.81
	ส.ค.	5,742.00	3,258.96	2,483.04	438,170.86
	ก.ย.	5,742.00	3,277.29	2,464.71	434,893.57
	ต.ค.	5,742.00	3,295.72	2,446.28	431,597.84
	พ.ย.	5,742.00	3,314.26	2,427.74	428,283.58
	ธ.ค.	5,742.00	3,332.90	2,409.10	424,950.68
	รวม	68,904.00	38,787.10	30,116.90	

ที่มา: การคำนวณ

ตารางที่ ค3 แสดงการคำนวณดอกเบี้ยและการชำระคืนเงินกู้ (ต่อ)

ปีที่	เดือน	ค่างวด	เป็นเงินต้น	เป็นดอกเบี้ย	คงเหลือเงินต้น
3					424,950.68
	ม.ค.	5,742.00	3,351.65	2,390.35	421,599.02
	ก.พ.	5,742.00	3,370.51	2,371.49	418,228.52
	มี.ค.	5,742.00	3,389.46	2,352.54	414,839.05
	เม.ย.	5,742.00	3,408.53	2,333.47	411,430.52
	พ.ค.	5,742.00	3,427.70	2,314.30	408,002.82
	มิ.ย.	5,742.00	3,446.98	2,295.02	404,555.84
	ก.ค.	5,742.00	3,466.37	2,275.63	401,089.46
	ส.ค.	5,742.00	3,485.87	2,256.13	397,603.59
	ก.ย.	5,742.00	3,505.48	2,236.52	394,098.11
	ต.ค.	5,742.00	3,525.20	2,216.80	390,572.91
	พ.ย.	5,742.00	3,545.03	2,196.97	387,027.89
	ธ.ค.	5,742.00	3,564.97	2,177.03	383,462.92
	รวม	68,904.00	41,487.75	27,416.25	

ที่มา: การคำนวณ

ตารางที่ ค4 แสดงการคำนวณดอกเบี้ยและการชำระคืนเงินกู้ (ต่อ)

ปีที่	เดือน	ค้างงวด	เป็นเงินสด	เป็นดอกเบี้ย	คงเหลือเงินต้น
4					383,462.92
	ม.ค.	5,742.00	3,585.02	2,156.98	379,877.90
	ก.พ.	5,742.00	3,605.19	2,136.81	376,272.71
	มี.ค.	5,742.00	3,625.47	2,116.53	372,647.24
	เม.ย.	5,742.00	3,645.86	2,096.14	369,001.39
	พ.ค.	5,742.00	3,666.37	2,075.63	365,335.02
	มิ.ย.	5,742.00	3,686.99	2,055.01	361,648.03
	ก.ค.	5,742.00	3,707.73	2,034.27	357,940.30
	ส.ค.	5,742.00	3,728.59	2,013.41	354,211.71
	ก.ย.	5,742.00	3,749.56	1,992.44	350,462.15
	ต.ค.	5,742.00	3,770.65	1,971.35	346,691.50
	พ.ย.	5,742.00	3,791.86	1,950.14	342,899.64
	ธ.ค.	5,742.00	3,813.19	1,928.81	339,086.45
	รวม	68,904.00	44,376.48	24,527.52	

ที่มา: การคำนวณ

ตารางที่ ค5 แสดงการคำนวณดอกเบี้ยและการชำระคืนเงินกู้ (ต่อ)

ปีที่	เดือน	ค่างวด	เป็นเงินสด	เป็นดอกเบี้ย	คงเหลือเงินต้น
5					339,086.45
	ม.ค.	5,742.00	3,834.64	1,907.36	335,251.81
	ก.พ.	5,742.00	3,856.21	1,885.79	331,395.61
	มี.ค.	5,742.00	3,877.90	1,864.10	327,517.71
	เม.ย.	5,742.00	3,899.71	1,842.29	323,617.99
	พ.ค.	5,742.00	3,921.65	1,820.35	319,696.34
	มิ.ย.	5,742.00	3,943.71	1,798.29	315,752.64
	ก.ค.	5,742.00	3,965.89	1,776.11	311,786.74
	ส.ค.	5,742.00	3,988.20	1,753.80	307,798.54
	ก.ย.	5,742.00	4,010.63	1,731.37	303,787.91
	ต.ค.	5,742.00	4,033.19	1,708.81	299,754.72
	พ.ย.	5,742.00	4,055.88	1,686.12	295,698.84
	ธ.ค.	5,742.00	4,078.69	1,663.31	291,620.14
	รวม	68,904.00	47,466.30	21,437.70	

ที่มา: การคำนวณ

ตารางที่ ค6 แสดงการคำนวณดอกเบี้ยและการชำระคืนเงินกู้ (ต่อ)

ปีที่	เดือน	ค่างวด	เป็นเงินสด	เป็นดอกเบี้ย	คงเหลือเงินต้น
6					291,620.14
	ม.ค.	5,742.00	4,101.64	1,640.36	287,518.51
	ก.พ.	5,742.00	4,124.71	1,617.29	283,393.80
	มี.ค.	5,742.00	4,147.91	1,594.09	279,245.89
	เม.ย.	5,742.00	4,171.24	1,570.76	275,074.65
	พ.ค.	5,742.00	4,194.71	1,547.29	270,879.94
	มิ.ย.	5,742.00	4,218.30	1,523.70	266,661.64
	ก.ค.	5,742.00	4,242.03	1,499.97	262,419.61
	ส.ค.	5,742.00	4,265.89	1,476.11	258,153.72
	ก.ย.	5,742.00	4,289.89	1,452.11	253,863.84
	ต.ค.	5,742.00	4,314.02	1,427.98	249,549.82
	พ.ย.	5,742.00	4,338.28	1,403.72	245,211.54
	ธ.ค.	5,742.00	4,362.69	1,379.31	240,848.86
	รวม	68,904.00	50,771.31	18,132.69	

ที่มา: การคำนวณ

ตารางที่ ค7 แสดงการคำนวณดอกเบี้ยและการชำระคืนเงินกู้ (ต่อ)

ปีที่	เดือน	ค้างงวด	เป็นเงินสด	เป็นดอกเบี้ย	คงเหลือเงินต้น
7					240,848.86
	ม.ค.	5,742.00	4,387.23	1,354.77	236,461.63
	ก.พ.	5,742.00	4,411.90	1,330.10	232,049.73
	มี.ค.	5,742.00	4,436.72	1,305.28	227,613.01
	เม.ย.	5,742.00	4,461.68	1,280.32	223,151.33
	พ.ค.	5,742.00	4,486.77	1,255.23	218,664.56
	มิ.ย.	5,742.00	4,512.01	1,229.99	214,152.54
	ก.ค.	5,742.00	4,537.39	1,204.61	209,615.15
	ส.ค.	5,742.00	4,562.91	1,179.09	205,052.24
	ก.ย.	5,742.00	4,588.58	1,153.42	200,463.66
	ต.ค.	5,742.00	4,614.39	1,127.61	195,849.26
	พ.ย.	5,742.00	4,640.35	1,101.65	191,208.92
	ธ.ค.	5,742.00	4,666.45	1,075.55	186,542.47
	รวม	68,904.00	54,306.38	14,597.62	

ที่มา: การคำนวณ

ตารางที่ ค8 แสดงการคำนวณดอกเบี้ยและการชำระคืนเงินกู้ (ต่อ)

ปีที่	เดือน	ค้างงวด	เป็นเงินสด	เป็นดอกเบี้ย	คงเหลือเงินต้น
8					186,542.47
	ม.ค.	5,742.00	4,692.70	1,049.30	181,849.77
	ก.พ.	5,742.00	4,719.10	1,022.90	177,130.67
	มี.ค.	5,742.00	4,745.64	996.36	172,385.03
	เม.ย.	5,742.00	4,772.33	969.67	167,612.70
	พ.ค.	5,742.00	4,799.18	942.82	162,813.52
	มิ.ย.	5,742.00	4,826.17	915.83	157,987.35
	ก.ค.	5,742.00	4,853.32	888.68	153,134.03
	ส.ค.	5,742.00	4,880.62	861.38	148,253.40
	ก.ย.	5,742.00	4,908.07	833.93	143,345.33
	ต.ค.	5,742.00	4,935.68	806.32	138,409.65
	พ.ย.	5,742.00	4,963.45	778.55	133,446.20
	ธ.ค.	5,742.00	4,991.37	750.63	128,454.84
	รวม	68,904.00	58,087.63	10,816.37	

ที่มา: การคำนวณ

ตารางที่ ค9 แสดงการคำนวณดอกเบี้ยและการชำระคืนเงินกู้ (ต่อ)

ปีที่	เดือน	ค้างวด	เป็นเงินต้น	เป็นดอกเบี้ย	คงเหลือเงินต้น
9					128,454.84
	ม.ค.	5,742.00	5,019.44	722.56	123,435.40
	ก.พ.	5,742.00	5,047.68	694.32	118,387.72
	มี.ค.	5,742.00	5,076.07	665.93	113,311.65
	เม.ย.	5,742.00	5,104.62	637.38	108,207.03
	พ.ค.	5,742.00	5,133.34	608.66	103,073.69
	มิ.ย.	5,742.00	5,162.21	579.79	97,911.48
	ก.ค.	5,742.00	5,191.25	550.75	92,720.23
	ส.ค.	5,742.00	5,220.45	521.55	87,499.79
	ก.ย.	5,742.00	5,249.81	492.19	82,249.97
	ต.ค.	5,742.00	5,279.34	462.66	76,970.63
	พ.ย.	5,742.00	5,309.04	432.96	71,661.59
	ธ.ค.	5,742.00	5,338.90	403.10	66,322.68
	รวม	68,904.00	62,132.15	6,771.85	

ที่มา: การคำนวณ

ตารางที่ ค10 แสดงการคำนวณดอกเบี้ยและการชำระคืนเงินกู้ (ต่อ)

ปีที่	เดือน	ค่างวด	เป็นเงินต้น	เป็นดอกเบี้ย	คงเหลือเงินต้น
10					66,322.68
	ม.ค.	5,742.00	5,368.93	373.07	60,953.75
	ก.พ.	5,742.00	5,399.14	342.86	55,554.61
	มี.ค.	5,742.00	5,429.51	312.49	50,125.11
	เม.ย.	5,742.00	5,460.05	281.95	44,665.06
	พ.ค.	5,742.00	5,490.76	251.24	39,174.30
	มิ.ย.	5,742.00	5,521.64	220.36	33,652.66
	ก.ค.	5,742.00	5,552.70	189.30	28,099.96
	ส.ค.	5,742.00	5,583.94	158.06	22,516.02
	ก.ย.	5,742.00	5,615.35	126.65	16,900.67
	ต.ค.	5,742.00	5,646.93	95.07	11,253.74
	พ.ย.	5,742.00	5,678.70	63.30	5,575.04
	ธ.ค.	5,606.40	5,575.04	31.36	0.00
	รวม	68,768.40	66,322.69	2,445.71	

ที่มา: การคำนวณ

ภาคผนวก ง

รายชื่อคลินิกกายภาพบำบัดที่ขึ้นทะเบียนแล้วในเขตพื้นที่ จ. สุราษฎร์ธานี

ตารางที่ ง1 แสดงรายชื่อคลินิกกายภาพบำบัดที่ขึ้นทะเบียนแล้วในเขตพื้นที่ จ.สุราษฎร์ธานี

ลำดับ	ชื่อคลินิก	ที่ตั้ง
1	คลินิกกายภาพบำบัดสุราษฎร์ธานี	126/1 ตำบลตลาด อำเภอเมือง จังหวัดสุราษฎร์ธานี 84000
2	คลินิกกายภาพบำบัดชัยบุรี	ตำบลชัยบุรี อำเภอชัยบุรี จังหวัดสุราษฎร์ธานี 84350
3	คลินิกกายภาพบำบัดพุนพิน	15 ตำบลท่าข้าม อำเภอพุนพิน จังหวัดสุราษฎร์ธานี 84130

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ สกุล	นางสาวสรวรรณ แพเพชรทอง	
รหัสประจำตัวนักศึกษา	5610521150	
วุฒิการศึกษา		
วุฒิ	ชื่อสถาบัน	ปีที่สำเร็จการศึกษา
มัธยมศึกษาตอนต้น	โรงเรียนสุราษฎร์พิทยา	2546
มัธยมศึกษาตอนปลาย	โรงเรียนสุราษฎร์พิทยา	2549
ปริญญาตรีวิทยาศาสตร์บัณฑิต (สาขากายภาพบำบัด)	มหาวิทยาลัยรังสิต	2553
ตำแหน่งงานและสถานที่ทำงาน		
ปี พ.ศ. 2553-2555	นักกายภาพบำบัด ศูนย์ฟื้นฟูสมรรถภาพหัวใจ โรงพยาบาลหัวใจ กรุงเทพ กรุงเทพมหานคร	
ปี พ.ศ. 2555-ปัจจุบัน	นักกายภาพบำบัด โรงพยาบาลพูนพิน จังหวัดสุราษฎร์ธานี	
การตีพิมพ์เผยแพร่ผลงาน	สรวรรณ แพเพชรทองและนงเยาว์ เมืองดี. (2559). การศึกษา ความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจคลินิกกายภาพบำบัดในจังหวัด สุราษฎร์ธานี. วารสารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยราชภัฏ สุราษฎร์ธานี ฉบับเดือนมกราคม-มิถุนายน.	