

## บทที่ 1

### บทนำ

#### ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ประเทศไทยได้ดำเนินนโยบายเศรษฐกิจแบบเปิดเสรีมาเป็นเวลายาวนาน และการเปลี่ยนแปลงทางด้านสังคมในปัจจุบันประกอบกับการพัฒนาเศรษฐกิจอย่างมีแบบแผนกับสภาพสิ่งแวดล้อมทั้งภายใน และภายนอกมีผลต่อการดำเนินชีวิตของมนุษย์มาก อีกทั้งด้านการแข่งขันที่รุนแรง ทำให้หลายธุรกิจต้องบริหารภายใต้ความผันผวน และไม่แน่นอน ผู้บริหารหลายคนตัดสินใจดำเนินงานเพียงเพื่อให้ธุรกิจของตนอยู่รอด โดยไม่คำนึงถึงผลกระทบที่มีต่อบุคคลรอบข้าง จากกรอบความคิดที่ว่าขอให้ธุรกิจอยู่รอดในปัจจุบัน ส่วนเรื่องของอนาคตไว้ค่อยคิด และค่อยแก้ปัญหาลใหม่ ดังที่เราเห็นตัวอย่างจากสื่อสารมวลชนแขนงต่าง ๆ ที่หลายธุรกิจดำเนินงานโดยไม่คำนึงถึงลูกจ้าง ลูกค้า นักลงทุน หรือแม้แต่สังคมส่วนรวม หลายธุรกิจได้ทำลายธรรมชาติ สร้างมลภาวะ และก่อให้เกิดผลกระทบในด้านลบต่อสังคม โดยอ้างเพียงแต่ความอยู่รอด และเป็นเป้าหมายเพียงการสร้างควมมั่งคั่งของตน โดยอ้างว่าเป็นกลยุทธ์ในการดำรงอยู่ (survival strategy) ของตน ความจริงการจัดการเชิงกลยุทธ์จะให้ความสำคัญกับการศึกษา และมีวิสัยทัศน์การดำเนินงานในระยะยาวเพื่อส่งเสริมการดำรงอยู่อย่างยั่งยืนของธุรกิจ ประการสำคัญธุรกิจ และสภาพแวดล้อมต่างเป็นปัจจัยที่เกื้อหนุน และต้องอยู่ร่วมกันอย่างเหมาะสม ธุรกิจไม่สามารถดำเนินงาน และสร้างความมั่งคั่งจากการใช้ทรัพยากรของส่วนรวมเพียงอย่างเดียว เพราะถ้าสังคมอยู่ไม่ได้ ธุรกิจและเจ้าของย่อมจะประสบปัญหา และล่มสลายลงเช่นกัน ดังนั้นจึงเป็นหน้าที่ และความรับผิดชอบของทั้งผู้บริหาร และนักกลยุทธ์ที่จะต้องตัดสินใจในกลยุทธ์ธุรกิจ โดยให้ความสำคัญต่อจริยธรรม จรรยาบรรณ และสังคม

จังหวัดเชียงใหม่เป็นจังหวัดที่ตั้งอยู่ตอนบนของภาคเหนือ ลักษณะภูมิประเทศเป็นภูเขา สลับซับซ้อน มีที่ราบตามหุบเขา มีอากาศหนาวเย็น มีสถานที่ท่องเที่ยวมากมายสวยงาม จึงทำให้จังหวัดเชียงใหม่เป็นศูนย์กลางการพัฒนาทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรม การพัฒนาทางกายภาพเกิดขึ้นอย่างรวดเร็ว ขนาดของตัวเมืองขยายออกไปทั่วทุกทิศทาง เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของประชากร และการขยายตัวทางเศรษฐกิจ อีกทั้งจังหวัดเชียงใหม่เป็นแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญใน

เขตภาคเหนือของประเทศไทย จึงสามารถดึงดูดนักท่องเที่ยว และชาวต่างชาติให้เข้ามา และทำการลงทุน เพื่อสร้างความมั่นคงได้ตามศักยภาพของแต่ละชุมชนให้มีความเข้มแข็งสามารถยืนหยัดอยู่ได้

ประเภทของธุรกิจขนาดกลาง และขนาดย่อมเป็นธุรกิจที่มีอยู่แล้วตั้งแต่ในอดีต ธุรกิจได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ เมื่อธุรกิจขนาดกลาง และขนาดย่อมประสบความสำเร็จอย่างเห็นได้ชัด เป็นผลให้รัฐบาลหันมาให้ความสำคัญ และออกมาตรการต่าง ๆ อย่างจริงจัง เพื่อนำมาใช้พัฒนาการดำเนินธุรกิจร้านขายยาให้สามารถยั่งยืนในยุคโลกาภิวัตน์ที่ทุกอย่างพร้อมจะมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ได้ตลอดเวลา ส่งผลให้มีผู้ประกอบการรายใหม่ ๆ สนใจ และหันมาลงทุนดำเนินธุรกิจร้านขายยามากขึ้น และสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ที่ตามมาคือ ปัญหา และอุปสรรคบางส่วน ส่งผลกับการประกอบธุรกิจร้านขายยา

ผู้วิจัยมีความสนใจที่จะศึกษาถึงองค์ประกอบการดำเนินธุรกิจร้านขายยาที่ยั่งยืนของผู้ประกอบการ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อให้ผู้ประกอบการธุรกิจร้านขายยาได้เล็งเห็นความสำคัญ และนำความรู้ที่ได้รับ ไปปรับปรุง การดำเนินธุรกิจ และเผยแพร่ข้อมูล เพื่อประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจร้านขายยาที่ยั่งยืนต่อไปในอนาคต

### วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาองค์ประกอบการดำเนินธุรกิจร้านขายยาที่ยั่งยืนในทัศนะของผู้ประกอบการ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่
2. เพื่อเปรียบเทียบองค์ประกอบการดำเนินธุรกิจร้านขายยาที่ยั่งยืนในทัศนะของผู้ประกอบการ จำแนกตามข้อมูลส่วนบุคคล

### สมมติฐานของการวิจัย

องค์ประกอบการดำเนินธุรกิจร้านขายยาที่ยั่งยืนในทัศนะของผู้ประกอบการ จำแนกตามข้อมูลส่วนบุคคลแตกต่างกัน

## ขอบเขตของการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาองค์ประกอบการดำเนินธุรกิจร้านขายยาที่ยั่งยืนในทัศนะของผู้ประกอบการ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งมีขอบเขตการศึกษาดังนี้

### 1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการศึกษานี้คือ ผู้ประกอบธุรกิจร้านขายยา ขนาดกลาง และขนาดย่อม (SMEs) อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 120 คน (ที่มา : สำนักงานพาณิชย์จังหวัดเชียงใหม่ เดือนธันวาคม พ.ศ. 2554) เลือกเป็นกลุ่มตัวอย่างโดยใช้ตารางกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างของ Krejcie and Morgan (1970, p.608) ได้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 92 คน

### 2. ขอบเขตด้านเนื้อหา

ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา ประกอบด้วย

2.1 ตัวแปรอิสระ (independent variable) คือ ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ประกอบธุรกิจร้านขายยา ประกอบด้วย เพศ อายุ สถานภาพสมรส ระดับการศึกษา รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ประสบการณ์ทำธุรกิจ และประเภทของร้านขายยา

2.2 ตัวแปรตาม (dependent variable) ได้แก่ องค์ประกอบการดำเนินธุรกิจร้านขายยาที่ยั่งยืนในทัศนะของผู้ประกอบการ ประกอบด้วย ด้านสินค้าและบริการ ด้านราคา ด้านสถานที่ ด้านการตลาด ด้านเงินทุนหมุนเวียน ด้านการบริหารบุคคล และด้านการส่งเสริมการตลาด

### 3. ระยะเวลาในการวิจัย

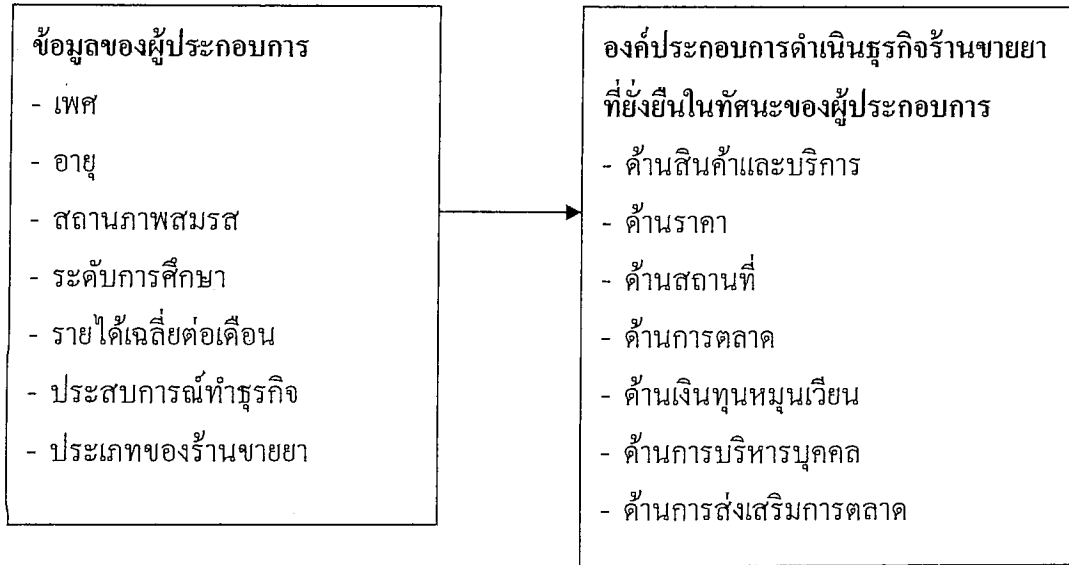
ระหว่างเดือนกุมภาพันธ์ ถึง เดือนเมษายน พ.ศ. 2555

## กรอบแนวคิดในการวิจัย

การศึกษาเรื่อง องค์ประกอบการดำเนินธุรกิจร้านขายยาที่ยั่งยืนในทัศนะของผู้ประกอบการ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ผู้วิจัยได้ประยุกต์แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับ ส่วนประสมทางการตลาด ของศิริวรรณ เสรีรัตน์และคณะ (2545, หน้า 30) บัญญัติพื้นฐานของการประกอบธุรกิจของ ประภัสสร บุญมี (2553, หน้า 58) และ การประกอบธุรกิจ SMEs ของสมคิด บางโม (2546, หน้า 64) มากำหนดเป็นกรอบแนวความคิดในการวิจัยครั้งนี้

## ตัวแปรอิสระ

## ตัวแปรตาม



ภาพที่ 1.1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

## นิยามศัพท์เฉพาะ

ยา หมายถึง สารเคมีที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางชีววิทยาของสิ่งมีชีวิต นำมาใช้ในการป้องกันวินิจฉัย และรักษาโรค

ผู้ประกอบการ หมายถึง ผู้ลงทุนจัดตั้งธุรกิจร้านขายยาขึ้นเพื่อหวังกำไร โดยยอมรับความเสี่ยงที่จะขาดทุน ดำเนินการและควบคุมการทำธุรกิจร้านขายยาด้วยตนเอง ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จต้องมีความรู้ ความสามารถในการบริหารจัดการ

ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) หมายถึง การประกอบกิจการเพื่อหารายได้โดยใช้เงินทุนในการประกอบธุรกิจไม่มากนัก เป็นงานอิสระมีขอบเขตการดำเนินงานอยู่ในท้องถิ่น ตลาดในการจำหน่ายและบริการไม่กว้างขวาง

การดำเนินธุรกิจร้านขายยาที่ยั่งยืน หมายถึง การทำธุรกิจร้านขายยาให้ประสบความสำเร็จอย่างยั่งยืนมั่นคง ต้องดำเนินอยู่บนหลักเศรษฐกิจแบบพอเพียง คือ ต้องยึดหลักธรรมาภิบาล จริยธรรม จรรยาบรรณ และคุณธรรม ซึ่งจะทำให้ธุรกิจเจริญรุ่งเรือง การดำเนินธุรกิจร้านขายยา แบ่งออกเป็น 5 ด้านคือ

- ด้านการบริหารจัดการ หมายถึง ศิลปะในการใช้คน เงิน วัสดุอุปกรณ์ขององค์กรและนอกองค์กร เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ล่วงหน้า ประกอบด้วย การวางแผน การจัดองค์การ การนำ และการควบคุม

- ด้านการตลาด หมายถึง การศึกษาและสำรวจแนวโน้มความต้องการทางตลาดของลูกค้า กลุ่มเป้าหมาย และการรับคำสั่งซื้อ และกิจกรรมอื่นทำให้สินค้าและบริการจากระบบผลิตมาสู่ระบบบริโภค โดยตอบสนองความต้องการและความพอใจของผู้บริโภคภายใต้ระบบผลตอบแทนที่ธุรกิจพอใจ

- ด้านเงินทุนหมุนเวียน หมายถึง การดำเนินงานเกี่ยวกับการวางแผน การจัดหาเงินทุน การจัดสรรเงินทุน เพื่อใช้สำหรับในการดำเนินงานทางธุรกิจร้านขายยา

- ด้านการบริหารบุคคล หมายถึง เลือกสรรคนที่มีความรู้ความสามารถมาปฏิบัติงานในร้านขายยา และการจัดการดูแลให้บุคคลเหล่านั้นปฏิบัติงานให้บรรลุผลสำเร็จตามจุดมุ่งหมายขององค์กร

- ด้านการผลิต หมายถึง การศึกษา และทำความเข้าใจกระบวนการผลิตสินค้าหรือบริการ ไม่ว่าจะดำเนินการเอง หรือจ้างบุคคลอื่นให้กระทำแทน หรือทำร่วมกัน ทั้งนี้เพื่อให้กระบวนการผลิตมีประสิทธิภาพมีมูลค่า และได้ผลการผลิตหรือผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพถูกต้องเป็นที่ต้องการของลูกค้าหรือผู้ใช้บริการ

- ด้านการส่งเสริมการตลาด หมายถึง การแข่งขันทำให้เกิดการดึงดูดผู้บริโภคให้สนใจมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นใบโฆษณาที่ส่งตามบ้าน การบริการ การแข่งขันข่าวสาร การจัดกิจกรรมทางสังคมต่าง ๆ การลดราคา

ร้านขายยาแผนปัจจุบัน (ขย.1) หมายถึง สถานที่ขายยาแผนปัจจุบันที่เป็นยาที่มุ่งหมายสำหรับการใช้ในการประกอบวิชาชีพเวชกรรม การประกอบโรคศิลปะแผนปัจจุบัน

ร้านขายยาแผนปัจจุบันบรรจุเสร็จที่มีไซยาอันตรายหรือยาควบคุมพิเศษ (ขย.2) หมายถึง สถานที่ขายยาแผนปัจจุบันที่ได้ผลิตเสร็จในรูปแบบต่าง ๆ ทางเภสัชกร

ร้านขายยาแผนปัจจุบันบรรจุเสร็จสำหรับสัตว์ (ขย.3) หมายถึง สถานที่ขายยาที่ผลิตเสร็จในรูปแบบต่าง ๆ

ร้านขายยาแผนโบราณ (ขย.4) หมายถึง สถานที่ที่ได้รับอนุญาตให้ขายยาแผนโบราณที่เป็นยาที่มุ่งหมายสำหรับการประกอบโรคศิลปะแผนโบราณ หรือการบำบัดโรค ซึ่งอยู่ในตำรายา แผนโบราณที่ประกาศหรือได้รับอนุญาตให้ขึ้นทะเบียนตำรับยาเป็นยาแผนโบราณ

## ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ผลจากการศึกษาในครั้งนี้ สามารถใช้เป็นแนวทางสำหรับผู้ประกอบการร้านขายยา ใช้สำหรับตัดสินใจในการดำเนินธุรกิจ และเป็นประโยชน์ในการพัฒนาธุรกิจให้มีความเข้มแข็ง พร้อมสำหรับการแข่งขันทางการค้าในอนาคต
2. ผลจากการศึกษาผู้ประกอบการหรือเจ้าของกิจการร้านขายยาสามารถใช้เป็นข้อมูลสำคัญสำหรับการนำไปปรับปรุง พัฒนาการดำเนินงานของผู้ประกอบการ หรือเป็นข้อมูลเบื้องต้นสำหรับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อใช้ในการแก้ปัญหา อุปสรรคในการบริหารงานให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น
3. สำหรับผู้ที่สนใจในการดำเนินธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) และผู้สนใจทั่วไป สามารถนำผลจากการศึกษาไปใช้ประโยชน์ ในการอ้างอิงต่าง ๆ เพื่อประกอบความรู้ความเข้าใจให้เป็นรูปธรรมมากยิ่งขึ้น