

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจดำเนินธุรกิจร้านยาของผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยว*

Factors Influencing Single Community Pharmacy Owner Decision In Continuing Of Community Pharmacy Business

Received:	April	30, 2019
Revised:	May	29, 2019
Accepted:	May	30, 2019

ชนากานต์ มาลา (Chanakarn Mala)**

มนทยา สุนันทิวัฒน์ (Montaya Sunantiwat)***

ลือรัตน์ อนูรัตน์พานิช (Luerat Anuratpanich)****

บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ 1. เพื่อศึกษาบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation) และกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ (Strategy Process) ของเจ้าของร้านยาเดี่ยว 2. เพื่อศึกษาความพร้อมของร้านยาต่อการตรวจประเมินวิธีปฏิบัติทางเภสัชกรรมชุมชน (GPP) ขั้นที่ 2 และปัจจัย ที่มีความสัมพันธ์กับความพร้อมของร้านยาต่อการตรวจประเมินวิธีปฏิบัติทางเภสัชกรรมชุมชน (GPP) ขั้นที่ 2 และ 3. เพื่อศึกษาความตั้งใจของผู้ประกอบการที่จะดำเนินธุรกิจร้านยาต่อไป และสร้างสมการพยากรณ์ความตั้งใจของผู้ประกอบการที่จะดำเนินธุรกิจร้านยาต่อไป กลุ่มตัวอย่าง คือ ร้านยาแผนปัจจุบัน ประเภท ข.ย.1 ที่ไม่มีสาขา จำนวน 125 ร้าน เครื่องมือที่ใช้รวบรวมข้อมูล คือ แบบสอบถามชนิดตอบเอง สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล คือ ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่ามัธยฐาน การทดสอบความสัมพันธ์ด้วยสถิติไค-สแควร์ และการวิเคราะห์การถดถอยโลจิสติก ผลการวิจัยพบว่าผู้ประกอบการมีบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ(Entrepreneurial Orientation) ด้านความเป็นตัวของตัวเอง (Autonomy) สูงที่สุด รองลงมาคือความใส่ใจในความสำเร็จ (Achievement orientation) และความสม่ำเสมอ และ ใส่ใจในการเรียนรู้ (Stability and learning orientation) ตามลำดับ ใช้กลยุทธ์การวางแผนเฉพาะสิ่งสำคัญ(Critical point planning) มากที่สุด ร้านยาส่วนใหญ่มีผลการตรวจประเมินวิธีปฏิบัติทางเภสัชกรรมชุมชน (GPP) ขั้นที่ 2 ผ่านตามเกณฑ์ที่กำหนด และพบว่ามีความสัมพันธ์กับการลงทุนเพื่อการพัฒนาร้านยาในหมวดที่ 2 (อุปกรณ์) ความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้(Stability and learning orientation) และความ

* บทความนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ผลงานวิจัย

This article aims to publish research.

** นักศึกษาหลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเภสัชศาสตร์สังคม เศรษฐศาสตร์และการบริหาร คณะเภสัชศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล

M.Sc (Social, Economic and Administrative Pharmacy), Faculty of Pharmacy,
Mahidol University. email : memyemint@gmail.com

*** อาจารย์ ดร. ประจำคณะเภสัชศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล

Dr., Faculty of Pharmacy, Mahidol University. email : montaya.sun@mahidol.ac.th

**** ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ประจำคณะเภสัชศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล

Assistant Professor Dr., Faculty of Pharmacy, Mahidol University. email : luerat.anu@mahidol.ac.th

ใฝ่ใจในความสำเร็จ(Achievement orientation) ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีความตั้งใจที่จะดำเนินธุรกิจร้านยาต่อไป ปัจจัยพยากรณ์ความตั้งใจของผู้ประกอบการที่จะดำเนินธุรกิจร้านยาต่อไป เป็นสมการดังนี้

ความตั้งใจของผู้ประกอบการที่จะดำเนินธุรกิจร้านยาต่อไป = $-2.368 + 1.799(\text{ผลการตรวจประเมินวิธีปฏิบัติทางเภสัชกรรมชุมชน (GPP) ขั้นที่ 2 ผ่านตามเกณฑ์ที่กำหนด}) + 1.709(\text{ร้านยาที่มีเครื่องสำอางจำหน่าย}) + 1.289(\text{ผู้ประกอบการเป็นเภสัชกร}) + 1.070(\text{ผู้ประกอบการที่มีการวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์})$

ดังนั้น การเป็นเภสัชกร การจำหน่ายสินค้าอื่นนอกเหนือจากยาแผนปัจจุบันร่วมด้วยการปรับกลยุทธ์เป็นการวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์ (Complete planning) และความพร้อมของร้านยาต่อการตรวจประเมินวิธีปฏิบัติทางเภสัชกรรมชุมชน (GPP) ขั้นที่ 2 มีอิทธิพลในการพยากรณ์ความตั้งใจของผู้ประกอบการที่จะดำเนินธุรกิจร้านยาต่อไปประสบความสำเร็จ

คำสำคัญ : วิธีปฏิบัติทางเภสัชกรรมชุมชน กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ความตั้งใจของผู้ประกอบการที่จะดำเนินธุรกิจร้านยาต่อไป

Abstract

The objectives of this research were 1. To study entrepreneurial orientation and strategic process of the entrepreneur of single community pharmacy 2. To study compliance to Good Pharmacy Practice (GPP) regulation 2nd step 2 and investigate factor that was associated with the compliance to Good Pharmacy Practice (GPP) regulation 2nd step and 3. To study intention to continue community pharmacy business and forecasting the intention to continue community pharmacy business. Samples were 125 type 1 single community pharmacies. Data collecting tool was a self-administered questionnaire. Statistics were frequency, percentage, mean, median, test of association using Chi-Square and Binary Logistic Regression. Result showed that the components of entrepreneurial orientation: the highest score was autonomy following with achievement orientation and stability and learning orientation, respectively. The highest score of strategy process was critical point planning. The compliance to Good Pharmacy Practice (GPP) regulation 2nd step was associated with budget for investment in category 2 (equipment), stability and learning orientation and achievement orientation. Most community pharmacy owners intended to continue community pharmacy business. The logistic regression equation of factors on intention to continue community pharmacy business is as follow.

Intention to continue community pharmacy business = $-2.368 + 1.799(\text{Passing Good Pharmacy Practice (GPP) regulation 2}^{\text{nd}} \text{ step}) + 1.709(\text{Cosmetics product available}) + 1.289(\text{community pharmacy owner was a pharmacist}) + 1.070(\text{Complete planning was used})$

In conclusion, pharmacist, non-drug product available, Practice to implement a complete planning and passing Good Pharmacy Practice (GPP) regulation^{2nd} step were forecasting intention to continue community pharmacy business successfully.

Keywords: Good Pharmacy Practice regulation, Strategic process, Entrepreneurial Orientation, Intention to continue community pharmacy business

บทนำ

ร้านยา เป็นสถานให้บริการทางการแพทย์ที่อยู่ใกล้ชุมชนมากที่สุด ประชาชนร้อยละ 56.48 จะนึกถึงร้านยาเป็นอันดับแรกเมื่อเจ็บป่วยเล็กน้อย (ภวรี ภูรินทร์, ศันสนีย์ ศรีปรารงค์, กณภัทร ศรีทอง, และ ไกรสร ชัยโรจน์กาญจนา, 2560) ร้านยามีวัตถุประสงค์เพื่อให้คำปรึกษาการใช้ยา ติดตามอาการไม่พึงประสงค์จากการใช้ยา บริการคัดกรองโรคเรื้อรัง เยี่ยมบ้านผู้ป่วย และส่งต่อผู้ป่วยหากอาการรุนแรง

เภสัชกรเป็นหัวใจสำคัญของร้านยา ภวรี ภูรินทร์ และคณะ (2560) กล่าวว่า “ผู้บริโภควิตกกังวลว่าคนขายยาไม่ใช่เภสัชกรมากที่สุด” เนื่องจากยาเป็นสินค้าหลักของร้านยา มีทั้งประโยชน์และโทษ การใช้ยาจึงควรอยู่ในการควบคุมกำกับดูแลจากผู้ประกอบวิชาชีพเภสัชกรรม ทั้งนี้เพื่อความปลอดภัยในการใช้ยาของผู้บริโภคเป็นเป้าหมายสูงสุด นอกจากนี้ อุกฤษฏ์ สิทธิบุศย์, ลีอรัตน์ อนุรัตน์พานิช, และเชอร์ลิน สุขศรีวงศ์ (2560) พบว่าเภสัชกรชุมชนเป็นเป้าหมายที่นักศึกษาเภสัชศาสตร์สนใจที่จะประกอบอาชีพเป็นอันดับที่สองรองจากเภสัชกรโรงพยาบาล

การมีเภสัชกรในร้านยาเพียงอย่างเดียวอาจไม่เพียงพอสำหรับธุรกิจร้านยา เนื่องจากธุรกิจร้านยามีการเติบโตอย่างรวดเร็ว ภายในระยะเวลา 4 ปี นับจากปี พ.ศ.2557 จำนวนร้านยาแผนปัจจุบันประเภท ข.ย.1 เพิ่มขึ้นร้อยละ 23.05 (สำนักยา, 2557; สำนักยา, 2561) หรือกล่าวได้ว่ามีร้านยาเปิดใหม่ประมาณ 2 ร้านต่อวัน ทำให้ธุรกิจร้านยามีการแข่งขันสูง หากมีเภสัชกรเพียงอย่างเดียวอาจเสียเปรียบได้ กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ (Strategy Process) บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation) พบว่ามีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสำเร็จของธุรกิจ ในธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมทุกประเภท (สวลี วงศ์ไชยา และพิชญาดา พันผา, 2561) เช่น ธุรกิจโรงแรม (พิชญดา มัชฌิมศรีธธา, 2554) ร้านค้าในบริเวณตลาดน้ำ (วันวิสาข์ โชคพรหม อนันต์ และวิโรจน์ เกษภูลักษ์ณ์, 2558) รวมถึงธุรกิจร้านยา (จันทิมา จตุพรเสถียรกุล, 2554; ศรีณย์ กอสนาน และวิรัตน์ ทองรอด, 2561)

นอกจากปัจจัยภายในตัวบุคคลแล้ว ปัจจัยภายนอกก็มีผลต่อการดำเนินกิจการร้านยา โดยเฉพาะกฎกระทรวง การขออนุญาตและการออกใบอนุญาตขายยาแผนปัจจุบัน พ.ศ.2556 ที่มีผลบังคับร้านยาทุกแห่งอย่างเท่าเทียมกัน แต่ความสามารถในการปฏิบัติตามกฎดังกล่าวแตกต่างกัน และอาจส่งผลให้ผู้ประกอบการร้านยาบางกลุ่มลังเลใจต่อการดำเนินธุรกิจร้านยาต่อไปในอนาคต

งานวิจัยที่เกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการความตั้งใจของผู้ประกอบการร้านยาที่จะดำเนินธุรกิจร้านยาต่อไปไม่พบมาก่อน โดยส่วนมากจะเป็นการศึกษาบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation) กลยุทธ์ที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจ (Strategy Process) ของผู้ประกอบการร้านยาที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จของธุรกิจร้านยา และการประเมินความพร้อมของร้านยาต่อการตรวจประเมินวิธีปฏิบัติทางเภสัชกรรมชุมชน (GPP)

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation) และกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ (Strategy Process) ของเจ้าของร้านยาเดี่ยว
2. เพื่อศึกษาความพร้อมของร้านยาต่อการตรวจประเมินวิธีปฏิบัติทางเภสัชกรรมชุมชน (GPP) ขั้นที่ 2 และปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับความพร้อมของร้านยาต่อการตรวจประเมินวิธีปฏิบัติทางเภสัชกรรมชุมชน (GPP) ขั้นที่ 2
3. เพื่อศึกษาความตั้งใจของผู้ประกอบการที่จะดำเนินธุรกิจร้านยาต่อไป และสร้างสมการพยากรณ์ความตั้งใจของผู้ประกอบการที่จะดำเนินธุรกิจร้านยาต่อไป

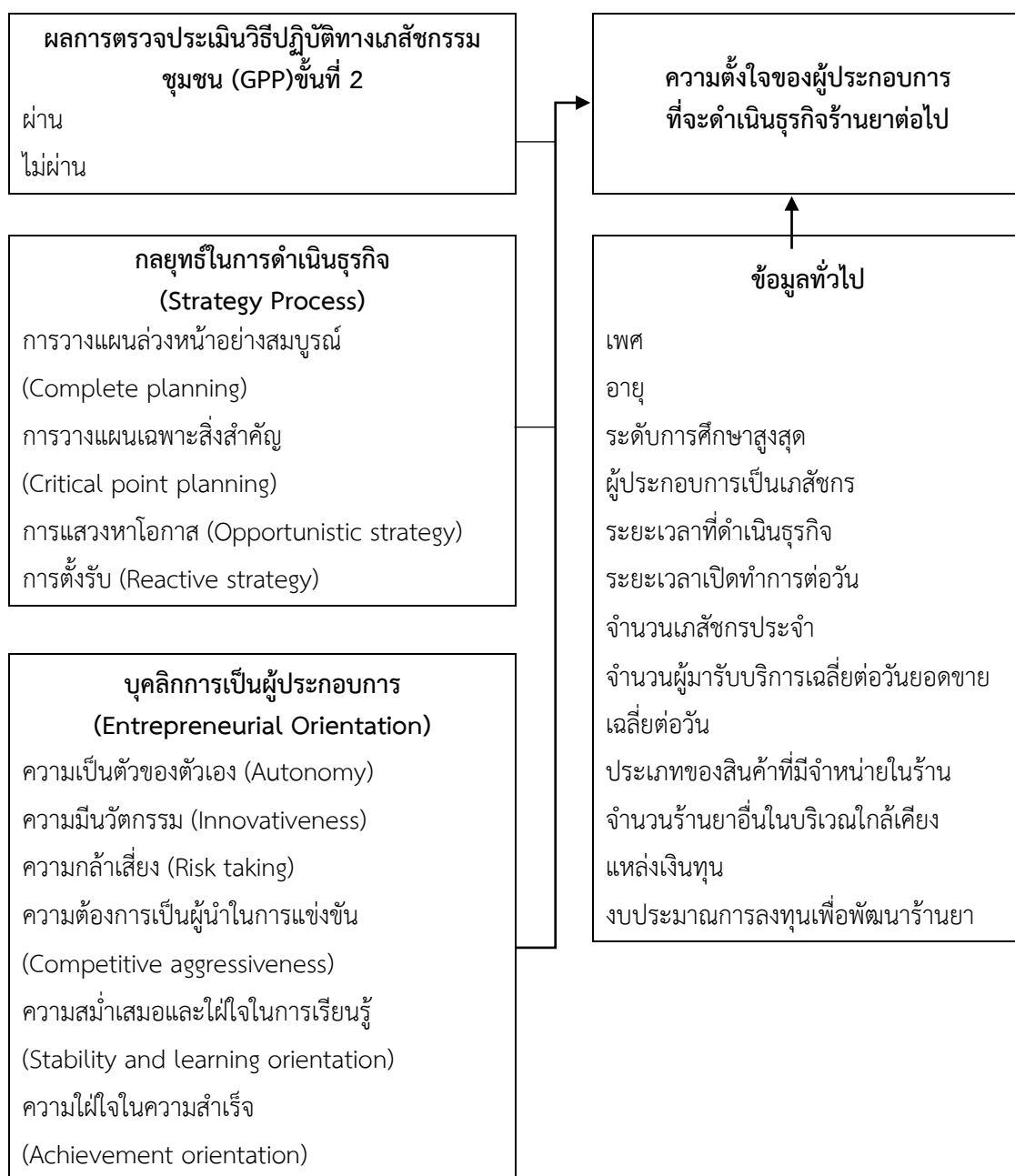
วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

ความพร้อม (Readiness)

วิชุดา หารษาจารย์พันธ์ (2540) กล่าวว่า ความพร้อม หมายถึง สภาพที่เตรียมพร้อมในการปฏิบัติหรือการดำเนินกิจกรรมนั้น ให้สามารถสำเร็จลุล่วงไปอย่างมีประสิทธิภาพอันเป็นผลมาจากการเตรียมไว้แล้วสำหรับกิจกรรมนั้นๆ ดังนั้น ความพร้อมของร้านยาต่อการตรวจประเมินวิธีปฏิบัติทางเภสัชกรรมชุมชน (GPP) จึงหมายถึง สภาพของร้านยาที่มีการเตรียมการไว้ล่วงหน้า ทำให้มีโอกาสสำเร็จลุล่วงพร้อมรับการตรวจประเมินวิธีปฏิบัติทางเภสัชกรรมชุมชน (GPP) ที่จะเกิดขึ้นอย่างมีประสิทธิภาพ

ความตั้งใจ (Intention)

อังครักษ์ มีวรรณสุขกุล (2553) อ่างใน สิริสุดา รอดทอง (2556) ให้ความหมายของความตั้งใจไว้ว่าการเอาใจจดจ่อ เป็นการตัดสินใจที่จะเลือกหรือกระทำในวิธีใดวิธีหนึ่ง มีทิศทางแน่วแน่ของจิต มีจุดมุ่งหมายชัดเจนต่อสิ่งที่ปรารถนา และแสดงออกตามที่มีทัศนคติหรือความเชื่อต่อสิ่งนั้น ดังนั้น ความตั้งใจของผู้ประกอบการร้านยาที่จะดำเนินธุรกิจร้านยาต่อไป จึงหมายถึง การตัดสินใจของผู้ประกอบการในการกำหนดทิศทางการดำเนินธุรกิจร้านยา โดยอาศัยวิธีการใดวิธีการหนึ่ง ตามทัศนคติที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการนั้น



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิด

วิธีวิจัย

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรคือร้านยาแผนปัจจุบัน ประเภท ข.ย.1 ในประเทศไทย ที่ไม่มีสาขา ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 80 ของร้านยาแผนปัจจุบัน ประเภท ข.ย.1 ในประเทศไทย (นรินทร์ ตันไพฑูรย์, 2560) คิดเป็นจำนวน 15,120 ร้าน จากจำนวนทั้งหมด 18,900 ร้าน (สำนักยา, 2561) กลุ่มตัวอย่างคือร้านยาแผนปัจจุบันประเภท ข.ย.1 ที่ไม่มีสาขา ผู้วิจัยกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างโดยใช้ตารางสำเร็จของ Taro Yamane ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 และระดับค่าความคลาดเคลื่อนร้อยละ 5 ผลการคำนวณจะต้องได้ขนาดตัวอย่างอย่างน้อย 390 ร้าน (Israel, n.d.) การคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างตามความสะดวก (Convenience sampling) และเก็บรวบรวมข้อมูลโดย 1.การส่งแบบสอบถามและให้ตอบกลับทางไปรษณีย์ และติดตามแบบสอบถาม 1 ครั้ง โดยมีระยะเวลาห่างกัน 1 เดือน 2.การเก็บรวบรวมข้อมูลกับผู้เข้าร่วมการประชุมวิชาการของสมาคมเภสัชกรรมชุมชน (ประเทศไทย) เพื่อเพิ่มอัตราการตอบกลับแบบสอบถาม

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ แบบสอบถามชนิดตอบเอง แบ่งเป็น 5 ส่วน ได้แก่

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป มีลักษณะเป็นหลายคำตอบให้เลือก

ส่วนที่ 2 การประเมินความพร้อมของร้านยาต่อการตรวจประเมินวิธีปฏิบัติทางเภสัชกรรมชุมชน (GPP) ขั้นที่ 2 โดยใช้แบบประเมินตัวเอง การตรวจประเมินวิธีปฏิบัติทางเภสัชกรรมชุมชน (GPP) ขั้นที่ 2 (สำนักยา, ม.ป.ป.) มีสองคำตอบให้เลือก

ส่วนที่ 3 รูปแบบของกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ (Strategic Process) จากแนวความคิดของเฟรเซอร์ (อุบลวรรณ ภาภานันท์, 2557) มีลักษณะเป็นมาตราส่วนประมาณค่า (Rating scale) 5 ระดับ

ส่วนที่ 4 บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation) จากแนวความคิดของเฟรเซอร์ (อุบลวรรณ ภาภานันท์, 2557) มีลักษณะเป็นมาตราส่วนประมาณค่า (Rating scale) 5 ระดับ

ส่วนที่ 5 ความตั้งใจของผู้ประกอบการที่จะดำเนินธุรกิจร้านยาต่อไป มีลักษณะเป็นมาตรวัดด้วยสายตา (Visual Analog Scale) ซึ่งเป็นเส้นตรงแนวนอน ความยาว 100 มิลลิเมตร โดย 0 หมายถึง เลิกธุรกิจร้านยา 50 หมายถึง ลังเลใจ และ 100 หมายถึง ดำเนินธุรกิจร้านยาต่อไป

การตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ

นำแบบสอบถามทดสอบกับกลุ่มที่ใกล้เคียงกับตัวอย่าง จำนวน 32 ร้าน ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาค (Cronbach's alpha coefficient) ภายในฉบับรวมเท่ากับ 0.82 ซึ่งจัดอยู่ในระดับความเชื่อมั่นสูง และสามารถนำไปใช้ได้ (Namdeo & Rout, 2016)

ขอบเขตด้านเวลา

การเก็บรวบรวมข้อมูล ระหว่างวันที่ 20 เดือน ธันวาคม พ.ศ. 2561 ถึง วันที่ 29 เดือน มีนาคม พ.ศ. 2562

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ผลการวิจัยใช้สถิติแบบพรรณนา (Descriptive Statistics) ได้แก่ ค่าเฉลี่ย ร้อยละ ค่าสูงสุด ค่าต่ำสุด ค่าเฉลี่ย (Mean) ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D) ค่ามัธยฐาน (Median) ควอร์ไทล์(Quartile) และสถิติอ้างอิง (Inferential Statistics) ได้แก่ สถิติไคสแควร์ (Chi-square) เมื่อทดสอบแล้วพบว่าตัวแปรอิสระและตัวแปรตามมีความสัมพันธ์กัน จึงวิเคราะห์การถดถอยโลจิสติก (Logistic regression)

ผลการวิจัย

จากการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม กลุ่มตัวอย่างตอบแบบสอบถามจำนวน 125 ร้าน คิดเป็นอัตราการตอบกลับแบบสอบถามทางไปรษณีย์ ร้อยละ 29.7 อัตราการตอบกลับแบบสอบถาม จากงานประชุมวิชาการ ร้อยละ 52.5 ทำให้อัตราการตอบกลับแบบสอบถามเฉลี่ยสูงขึ้นเป็นร้อยละ 32.1

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นผู้หญิง (ร้อยละ 56.5) มีอายุระหว่าง 21-40 ปี (ร้อยละ 50.8) จบการศึกษาระดับปริญญาตรี (ร้อยละ 60.5) ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นเกษตรกร (ร้อยละ 85.6) และแหล่งเงินทุนเป็นเงินทุนส่วนตัว (ร้อยละ 63.6)

ร้านยาส่วนใหญ่ดำเนินธุรกิจมาเป็นระยะเวลา 1-15 ปี (ร้อยละ 63.6) เปิดให้บริการ 11-15 ชั่วโมงต่อวัน (ร้อยละ 50.4) มีเภสัชกรประจำจำนวน 1 คน (ร้อยละ 88.6) มีผู้มารับบริการระหว่าง 0-50 คนต่อวัน (ร้อยละ 64.6) มียอดขายระหว่าง 1,001-10,000 บาทต่อวัน (ร้อยละ 74.5) นอกเหนือจากยาแผนปัจจุบันร้านยาส่วนใหญ่จำหน่ายยาแผนโบราณ/สมุนไพรมากที่สุด (ร้อยละ 23.2) และในบริเวณใกล้เคียงส่วนใหญ่ มีร้านยาอื่นจำนวน 4 ร้านขึ้นไป (ร้อยละ 33.9)

ในการพัฒนาร้านยาเพื่อเตรียมความพร้อมต่อการตรวจประเมินวิธีปฏิบัติทางเภสัชกรรมชุมชน (GPP) พบว่าผู้ประกอบการลงทุนในหมวดที่ 4 (การควบคุมคุณภาพยา) สูงที่สุด (30,000 บาท) แต่ลงทุนในหมวดที่ 2 (อุปกรณ์) และหมวดที่ 5 (การให้บริการทางเภสัชกรรม) ต่ำที่สุด (10,000 บาท) ดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

ข้อมูลทั่วไป		ความถี่	ร้อยละ
เพศ	หญิง	70	56.5
	ชาย	54	43.5
	ทั้งหมด	124	100.0
อายุ	21-40 ปี	60	50.8
	41-60 ปี	42	35.6
	มากกว่า 60 ปี	16	13.6
	ทั้งหมด	118	100.0

ตารางที่ 1 (ต่อ)

ข้อมูลทั่วไป		ความถี่	ร้อยละ
ระดับการศึกษาสูงสุด	ปริญญาตรี	75	60.5
	สูงกว่าปริญญาตรี	44	35.5
	ต่ำกว่าปริญญาตรี	5	4.0
	ทั้งหมด	124	100.0
ผู้ประกอบการเป็นเกษตรกร	ใช่	107	85.6
	ไม่ใช่	18	14.4
	ทั้งหมด	125	100.0
ระยะเวลาที่ดำเนินธุรกิจ	1-15 ปี	77	63.6
	16-30 ปี	29	24.0
	31-45 ปี	10	8.3
	46 ปี ขึ้นไป	5	4.1
	ทั้งหมด	121	100.0
ระยะเวลาเปิดทำการต่อวัน	11-15 ชั่วโมง	62	50.4
	6-10 ชั่วโมง	48	39.0
	1-5 ชั่วโมง	13	10.6
	ทั้งหมด	123	100.0
จำนวนเกษตรกรประจำ	1 คน	109	88.6
	มากกว่า 1 คน	12	9.8
	ไม่มี	2	1.6
	ทั้งหมด	123	100.0
จำนวนผู้มารับบริการเฉลี่ยต่อวัน	0-50 คน	73	64.6
	51-100 คน	28	24.8
	มากกว่า 100 คน	12	10.6
	ทั้งหมด	113	100.0
ยอดขายเฉลี่ยต่อวัน	1,001-10,000 บาท	79	74.5
	10,001-100,000 บาท	17	16.0
	0-1,000 บาท	9	8.5
	100,001 ขึ้นไป บาท	1	0.9
	ทั้งหมด	106	100.0

ตารางที่ 1 (ต่อ)

ข้อมูลทั่วไป		ความถี่	ร้อยละ
ประเภทของสินค้าที่มีจำหน่าย ในร้าน (นอกเหนือจาก ยาแผนปัจจุบัน)	ยาแผนโบราณ/สมุนไพร	114	23.2
	อาหารเสริม	104	21.1
	วัสดุทางการแพทย์/เวชภัณฑ์	104	21.1
	เครื่องมือแพทย์	63	12.8
	เครื่องสำอาง	55	11.2
	นมผง	30	6.1
	ของชำ	22	4.5
	ทั้งหมด	492	100.0
จำนวนร้านยาอื่นในบริเวณ ใกล้เคียง	4 ร้าน ขึ้นไป	42	33.9
	3 ร้าน	24	19.4
	2 ร้าน	16	12.9
	1 ร้าน	15	12.1
	4 ร้าน	14	11.3
	ไม่มี	13	10.5
	ทั้งหมด	124	100.0
แหล่งเงินทุน	เงินทุนส่วนตัว	112	63.6
	เงินทุนจากครอบครัว	39	22.2
	กู้เงินมาลงทุน	24	13.6
	ร่วมลงทุนกับบุคคลอื่น	1	0.6
	ทั้งหมด	176	100.0
งบประมาณการลงทุน เพื่อพัฒนาร้านยา median (Q1,Q3)	หมวดที่ 1 (สถานที่)	12,000 (5000,55000)	
	หมวดที่ 2 (อุปกรณ์)	10,000 (3000,15000)	
	หมวดที่ 3 (บุคลากร) (ต่อปี)	6,000 (2000,55000)	
	หมวดที่ 4 (การควบคุมคุณภาพยา)	30,000 (15000,46250)	
	หมวดที่ 5 (การให้บริการทางเภสัชกรรม)	10,000 (5000,15000)	

ส่วนที่ 2 บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation) และกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ (Strategy Process) ของเจ้าของร้านยาเดี่ยว

บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ(Entrepreneurial Orientation)

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีความเป็นตัวของตัวเอง (Autonomy) มากที่สุด (3.82) รองลงมาเป็นความใส่ใจในความสำเร็จ (Achievement orientation) (3.81) และความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ (Stability and learning orientation) (3.77) ตามลำดับ แต่มีความกล้าเสี่ยง (Risk taking) น้อยที่สุด (3.01) ดังตารางที่ 2

ตารางที่ 2 บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation)

บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation)	ระดับความเห็น		
	ค่าเฉลี่ย (mean)	ค่าเบี่ยงเบน มาตรฐาน (S.D.)	ระดับ [†]
ความเป็นตัวของตัวเอง (Autonomy)	3.82	0.87	มาก
ความใส่ใจในความสำเร็จ (Achievement orientation)	3.81	0.87	มาก
ความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ (Stability and learning orientation)	3.77	0.87	มาก
ความมีนวัตกรรม (Innovativeness)	3.23	0.94	ปานกลาง
ความต้องการเป็นผู้นำในการแข่งขัน (Competitive aggressiveness)	3.12	0.99	ปานกลาง
ความกล้าเสี่ยง (Risk taking)	3.01	0.90	ปานกลาง

[†]เกณฑ์การแปลผล ดังนี้ : 1.00-1.79 = น้อยมาก; 1.80-2.59 = น้อย; 2.60-3.39 = ปานกลาง; 3.40-4.19 = มาก; 4.20-5.00 = มากที่สุด

กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ (Strategy Process)

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ใช้กลยุทธ์เฉพาะสิ่งสำคัญ (Critical point planning) ในการดำเนินธุรกิจ (3.17) รองลงมาเป็นกลยุทธ์การแสวงหาโอกาส (Opportunistic strategy) (2.91) และใช้กลยุทธ์การตั้งรับ (Reactive strategy) น้อยที่สุด (2.55) ดังตารางที่ 3

ตารางที่ 3 กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ (Strategy Process)

กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ (Strategy Process)	ระดับความเห็น		
	ค่าเฉลี่ย (mean)	ค่าเบี่ยงเบน มาตรฐาน (S.D.)	ระดับ†
การวางแผนเฉพาะสิ่งสำคัญ (Critical point planning)	3.17	0.93	ปานกลาง
การแสวงหาโอกาส (Opportunistic strategy)	2.91	0.89	ปานกลาง
การวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์ (Complete planning)	2.86	0.85	ปานกลาง
การตั้งรับ (Reactive strategy)	2.55	1.06	น้อย

†เกณฑ์การแปลผล ดังนี้ : 1.00-1.79 = น้อยมาก; 1.80-2.59 = น้อย; 2.60-3.39 = ปานกลาง; 3.40-4.19 = มาก; 4.20-5.00 = มากที่สุด

ส่วนที่ 3 ความพร้อมของร้านยาต่อการตรวจประเมินวิธีปฏิบัติทางเภสัชกรรมชุมชน (GPP) ขั้นที่ 2 และปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับความพร้อมของร้านยาต่อการตรวจประเมินวิธีปฏิบัติทางเภสัชกรรมชุมชน (GPP) ขั้นที่ 2

ผลจากการประเมินตนเองของผู้ประกอบการ พบว่าร้านยาส่วนใหญ่พร้อมสำหรับการตรวจประเมินวิธีปฏิบัติทางเภสัชกรรมชุมชน (GPP) ขั้นที่ 2 (ร้อยละ 57.6) ดังตารางที่ 4

ตารางที่ 4 ผลการตรวจประเมินวิธีปฏิบัติทางเภสัชกรรมชุมชน (GPP) ขั้นที่ 2

ผลการตรวจประเมินวิธีปฏิบัติทาง เภสัชกรรมชุมชน (GPP) ขั้นที่ 2	ความถี่	ร้อยละ
ผ่าน†	72	57.6
ไม่ผ่าน	53	42.4
ทั้งหมด	125	100.0

†เกณฑ์การผ่านการประเมิน อย่างใดอย่างหนึ่ง ดังนี้ : 1.ได้รับการรับรองเป็นร้านยาคุณภาพ 2. ไม่พบข้อบกพร่องที่เป็นข้อบกพร่องร้ายแรง (Critical defect) และคะแนนเฉลี่ยในแต่ละหมวด ไม่น้อยกว่าร้อยละ 70

การวิเคราะห์ความสัมพันธ์โดยใช้สถิติไคสแควร์ (Chi-Square) ในการทดสอบ และพิจารณาเลือกตัวแปรที่ค่า Sig. น้อยกว่า 0.05 ผลการศึกษาพบว่างบประมาณการลงทุนเพื่อพัฒนาร้านยาในหมวดที่ 2 (อุปกรณ์) และบุคลากรเป็นผู้ประกอบการด้านความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ (Stability and learning orientation) และความใส่ใจในความสำเร็จ (Achievement orientation) มีความสัมพันธ์กับความพร้อมของร้านยาต่อการตรวจประเมินวิธีปฏิบัติทางเภสัชกรรมชุมชน (GPP) ขั้นที่ 2 ดังตารางที่ 5

ตารางที่ 5 ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับความพร้อมของร้านยาต่อการตรวจประเมินวิธีปฏิบัติทางเภสัชกรรมชุมชน (GPP) ขั้นที่ 2

ตัวแปร	Value	df	Sig.
งบประมาณการลงทุนเพื่อพัฒนาร้านยาในหมวดที่ 2 (อุปกรณ์)	10.423	2	0.005
ความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้(Stability and learning orientation)	8.957		0.009
ความใส่ใจในความสำเร็จ(Achievement orientation)	7.874		0.015

ส่วนที่ 4 ความตั้งใจของผู้ประกอบการที่จะดำเนินธุรกิจร้านยาต่อไป และสมการพยากรณ์
ความตั้งใจของผู้ประกอบการที่จะดำเนินธุรกิจร้านยาต่อไป

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ตัดสินใจที่จะดำเนินธุรกิจร้านยาต่อแน่นอน (ร้อยละ 64.2) และมีผู้ประกอบการบางส่วนตัดสินใจที่จะเลิกธุรกิจร้านยา (ร้อยละ 5.7) ดังตารางที่ 6

ตารางที่ 6 ความตั้งใจของผู้ประกอบการที่จะดำเนินธุรกิจร้านยาต่อไป

ความตั้งใจของผู้ประกอบการที่จะดำเนินธุรกิจร้านยาต่อไป [†]	ระดับความเห็น	
	ความถี่	ร้อยละ
ทำต่อแน่นอน	79	64.2
ลังเลใจ	37	30.1
ไม่ทำต่อแน่นอน	7	5.7
ทั้งหมด	123	100.0

[†]เกณฑ์การแบ่งระดับความตั้งใจที่จะดำเนินธุรกิจร้านยาต่อไป ดังนี้ : 0-30 = ไม่ทำต่อแน่นอน; 31-69 = ลังเลใจ; 70-100 = ทำต่อแน่นอน

การวิเคราะห์ข้อมูลใช้สถิติการวิเคราะห์การถดถอยโลจิสติก (Logistic Regression Analysis) วิธี enter ดังตารางที่ 7

ตารางที่ 7 ค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยโลจิสติก

ตัวแปร	b	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(b)
ค่าคงที่	-2.368	0.807	8.604	1	0.003	0.094
ผลการตรวจประเมินตามการตรวจประเมินวิธีปฏิบัติทางเภสัชกรรมชุมชน (GPP) ขั้นที่ 2						
ผ่าน	1.799	0.498	13.035	1	0.000	6.041
การมีเครื่องสำอางจำหน่ายภายในร้านยา						
มี	1.709	0.555	9.473	1	0.002	5.524
ผู้ประกอบการเป็นเภสัชกร						
ใช่	1.289	0.650	3.925	1	0.048	3.628
การวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์(Complete planning)						
มี	1.070	0.505	4.494	1	0.034	2.915

จากตารางที่ 7 ค่า Odds ratio อธิบายได้ว่า ร้านยาที่ผลการตรวจประเมินวิธีปฏิบัติทางเภสัชกรรมชุมชน (GPP) ขั้นที่ 2 ผ่านตามเกณฑ์ที่กำหนด มีความตั้งใจของผู้ประกอบการที่จะดำเนินธุรกิจร้านยาต่อไปมากกว่าร้านยาที่ผลการตรวจประเมินวิธีปฏิบัติทางเภสัชกรรมชุมชน (GPP) ขั้นที่ 2 ไม่ผ่านตามเกณฑ์ที่กำหนด 6.041 เท่า

ร้านยาที่มีเครื่องสำอางจำหน่าย มีความตั้งใจของผู้ประกอบการที่จะดำเนินธุรกิจร้านยาต่อไปมากกว่าร้านยาที่ไม่มีเครื่องสำอางจำหน่าย 5.524 เท่า

การที่ผู้ประกอบการเป็นเภสัชกร มีความตั้งใจของผู้ประกอบการที่จะดำเนินธุรกิจร้านยาต่อไปมากกว่าการที่ผู้ประกอบการไม่ใช่เภสัชกร 3.628 เท่า

ผู้ประกอบการที่มีการวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์(Complete planning) มีความตั้งใจของผู้ประกอบการที่จะดำเนินธุรกิจร้านยาต่อไปมากกว่าผู้ประกอบการที่ไม่มีการวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์(Complete planning) 2.915 เท่า

การวิเคราะห์การถดถอยโลจิสติกเพื่อพยากรณ์ความตั้งใจของผู้ประกอบการที่จะดำเนินธุรกิจร้านยาต่อไป โดยตัวแปรตามคือความตั้งใจของผู้ประกอบการที่จะดำเนินธุรกิจร้านยาต่อไป และตัวแปรอิสระ คือ ผลการตรวจประเมินวิธีปฏิบัติทางเภสัชกรรมชุมชน (GPP) ขั้นที่ 2 การมีเครื่องสำอางจำหน่ายภายในร้านยา การเป็นเภสัชกร การวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์ (Complete planning) และทำการประมาณค่าพารามิเตอร์โดยวิธีที่น่าจะเป็นสูงสุด (Maximum Likelihood) จากผลการวิเคราะห์ในตารางที่ 7 นำมาสร้างเป็นสมการพยากรณ์ความตั้งใจของผู้ประกอบการที่จะดำเนินธุรกิจร้านยาต่อไป จะได้สมการดังนี้

$$ITC = -2.368 + 1.799(GPP) + 1.709(COS) + 1.289(RX) + 1.070(CO)$$

เมื่อ ITC	แทน ความตั้งใจของผู้ประกอบการที่จะดำเนินธุรกิจร้านยาต่อไป
GPP	แทน ผลการตรวจประเมินวิธีปฏิบัติทางเภสัชกรรมชุมชน (GPP) ขั้นที่ 2 ผ่านตามเกณฑ์ที่กำหนด
COS	แทน ร้านยาที่มีเครื่องสำอางจำหน่าย
RX	แทน ผู้ประกอบการเป็นเภสัชกร
CO	แทน ผู้ประกอบการที่มีการวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์ (Complete planning)

อภิปรายผลการวิจัย

1. บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ(Entrepreneurial Orientation)

ผู้ประกอบการที่เป็นกลุ่มตัวอย่างมีความเป็นตัวของตัวเอง (Autonomy) มากที่สุด อาจเป็นเพราะเป็นผู้บริหารร้านยาเพียงคนเดียว มีอิสระในการตัดสินใจ แต่ผู้ประกอบการที่เป็นกลุ่มตัวอย่างมีความกล้าเสี่ยง (Risk taking) ต่ำที่สุด อาจเป็นผลมาจากผู้ประกอบการใช้เงินลงทุนของตนเอง จึงไม่จำเป็นต้องเสี่ยงในการกู้ยืมทรัพย์สิน และในบริเวณใกล้เคียงกันมีร้านยาคู่แข่งอย่างน้อย 4 ร้าน ผู้บริโภคมีทางเลือกมาก ผู้ประกอบการจึงไม่จำเป็นที่จะต้องเสี่ยงต่อสิ่งที่ไม่รู้ซึ่งไม่สามารถคาดการณ์ผลลัพธ์ที่อาจเกิดขึ้น เพราะหากผลลัพธ์เป็นลบผู้บริโภคอาจเปลี่ยนไปใช้บริการที่ร้านยาคู่แข่ง

ผู้ประกอบการกลุ่มตัวอย่างในงานวิจัยนี้มีความต้องการเป็นผู้นำในการแข่งขัน (Competitive aggressiveness) ความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ (Stability and learning orientation) และความใส่ใจในความสำเร็จ (Achievement orientation) ในระดับที่สูงกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับงานวิจัยของ ศรีณย์ กอสนาน และวิรัตน์ ทองรอด (2561) ซึ่งผู้ประกอบการส่วนใหญ่อายุมากกว่า 40 ปี สอดคล้องกับ สวลี วงศ์ไชยา และพิชญาดา พันผา (2561) ได้อธิบายว่าผู้ประกอบการที่มีอายุน้อย มีการตั้งเป้าหมายที่ต่ำกว่าและมีโอกาสบรรลุเป้าหมายสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีอายุมาก ดังนั้นเป้าหมายที่ตั้งไว้คาดการณ์ว่ามีโอกาสประสบความสำเร็จภายในระยะเวลาไม่นานเกิดรอ จึงส่งผลให้ผู้ประกอบการที่มีอายุน้อย มีความต้องการเป็นผู้นำในการแข่งขัน (Competitive aggressiveness) ความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ (Stability and learning orientation) และความใส่ใจในความสำเร็จ (Achievement orientation) ในระดับที่สูง

2. กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ (Strategy Process)

ผู้ประกอบการที่เป็นกลุ่มตัวอย่างใช้กลยุทธ์การวางแผนเฉพาะสิ่งสำคัญ (Critical point planning) เป็นส่วนใหญ่ รองลงมาเป็นการแสวงหาโอกาส (Opportunistic strategy) การวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์ (Complete planning) และการตั้งรับ (Reactive strategy) ตามลำดับ ซึ่งแตกต่างจากงานวิจัยของ จันทิมา จตุพรเสถียรกุล (2554) พบว่าผู้ประกอบการใช้กลยุทธ์การวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์ (Complete planning) มากที่สุด รองมาเป็นการวางแผนเฉพาะสิ่งสำคัญ (Critical point planning) และการแสวงหาโอกาส (Opportunistic strategy) ซึ่งมีคะแนนเฉลี่ยเท่ากัน และการตั้งรับ (Reactive strategy) ตามลำดับกลุ่มตัวอย่างของงานวิจัยนี้เป็นผู้ประกอบการทั้งที่เป็นเภสัชกรและไม่ใชเภสัชกร ในการดำเนินธุรกิจอาจคำนึงถึงมาตรฐานร้านยาน้อยกว่ากำไรขาดทุน ดังนั้นก่อนที่จะกฎกระทรวงการขออนุญาตและการออกใบอนุญาตขายยาแผนปัจจุบัน พ.ศ. 2556 มีผลบังคับใช้ ร้านยาไม่มีความจำเป็นต้องพัฒนาร้านยา แต่ในเวลาต่อมาเมื่อมีผลบังคับใช้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องปฏิบัติตามเพื่อให้ดำเนินธุรกิจร้านยาต่อไปได้ อย่างไรก็ตามร้านยาได้รับการผ่อนผันโดยแบ่งเป็น 3 ระยะ ผู้ประกอบการจึงมีการจัดลำดับความสำคัญในการปฏิบัติตามเกณฑ์ก่อน-หลัง จึงถือได้ว่าผู้ประกอบการที่เป็นกลุ่มตัวอย่างใช้กลยุทธ์การวางแผนเฉพาะสิ่งสำคัญ (Critical point planning) มากที่สุด ขณะที่ผู้ประกอบการร้านยาคุณภาพ การพัฒนาร้านยาของตนเกิดขึ้นก่อนที่จะมีกฎหมายบังคับใช้ แสดงให้เห็นว่าผู้ประกอบการเป็นผู้มองการณ์ไกล คาดการณ์ปัญหาและโอกาสที่อาจเกิดขึ้น มีการจึงสรุปได้ว่าผู้ประกอบการมีการวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์ (Complete planning)

3. ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับความพร้อมของร้านยาต่อการตรวจประเมินวิธีปฏิบัติทางเภสัชกรรมชุมชน (GPP) ชั้นที่ 2

งบประมาณการลงทุนเพื่อพัฒนาร้านยาในหมวดที่ 2 (อุปกรณ์) มีความสัมพันธ์กับความพร้อมของร้านยาต่อการตรวจประเมินวิธีปฏิบัติทางเภสัชกรรมชุมชน (GPP) ชั้นที่ 2 อาจเป็นเพราะในการประเมินในบันได GPP ชั้นที่ 2 นี้ ในหมวดที่ 2 (อุปกรณ์) มีข้อคำถามทั้งหมด 2 ข้อและเป็นข้อบกพร่องวิกฤตทั้งสองข้อเท่ากับ ร้อยละ 100 ดังนั้นหากร้านยาใดไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินแม้เพียง 1 ข้อ จะทำให้คะแนนรวมได้เพียง ร้อยละ 50 จะสรุปได้ว่าผลการตรวจประเมินวิธีปฏิบัติทางเภสัชกรรมชุมชน (GPP) ชั้นที่ 2 ไม่ผ่านตามเกณฑ์ที่กำหนด ดังนั้นการลงทุนพัฒนาร้านยาในหมวดนี้จึงมีความสำคัญมากต่อผลการตรวจประเมินวิธีปฏิบัติทางเภสัชกรรมชุมชน (GPP) ชั้นที่ 2 เมื่อเทียบกับหมวดอื่นๆ ที่มีสัดส่วนข้อบกพร่องวิกฤต เท่ากับ ร้อยละ 55.56, 0 และ 11.76 ของหมวดที่ 1,3 และ 5 ตามลำดับ

คุณลักษณะใฝ่ใจในความสำเร็จ (Achievement orientation) มีความสัมพันธ์กับความพร้อมของร้านยาต่อการตรวจประเมินวิธีปฏิบัติทางเภสัชกรรมชุมชน (GPP) ชั้นที่ 2 เป็นผลมาจากผู้ประกอบการที่มีคุณลักษณะใฝ่ใจในความสำเร็จ (Achievement orientation) เป็นผู้มีแรงผลักดันอยู่ภายในตนเองมีการตั้งเป้าหมายใหม่ที่ท้าทายอยู่เสมอ รู้สึกสนุกกับสิ่งที่ทำและต้องการเห็นความสำเร็จ ไม่ต้องการแรงกระตุ้นจากบุคคลภายนอก (Rath, 2015) เมื่อมีสิ่งใหม่ท้าทายได้แก่การตรวจประเมินวิธีปฏิบัติทางเภสัชกรรมชุมชน (GPP) ชั้นที่ 2 ผู้ประกอบการที่มีลักษณะนี้จะนำการตรวจประเมินวิธีปฏิบัติทางเภสัชกรรมชุมชน (GPP) ชั้นที่ 2 มาสร้างเป็นเป้าหมายหนึ่งและจะกระตือรือร้นที่จะทำให้สำเร็จจนได้ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ ศรีณย์ กอสนาน และวิรัตน์ ทองรอด (2561) ได้กล่าวไว้ว่า “ความใฝ่ใจในความสำเร็จ (Achievement orientation) มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติกับความสำเร็จของการประกอบธุรกิจร้านยามากที่สุด”

นอกจากนี้แล้วคุณลักษณะด้านความสม่ำเสมอและใฝ่ใจในการเรียนรู้ (Stability and learning orientation) จะเป็นปัจจัยส่งเสริมให้ผู้ประกอบการมีคุณลักษณะความใฝ่ใจในความสำเร็จ (Achievement orientation) มากยิ่งขึ้น เพราะการเรียนรู้อย่างต่อเนื่องโดยเข้าอบรมหลักสูตรต่างๆจะผลักดันขอบเขตของความสำเร็จของผู้ประกอบการให้กว้างออกไป ซึ่งอาจจะเป็นโครงการใหม่ๆในอนาคตก็เป็นได้ (Rath, 2015) ซึ่งแตกต่างจากงานวิจัยของ ศรีณย์ กอสนาน และวิรัตน์ ทองรอด (2561); จันทิมา จตุพรเสถียรกุล (2554) ที่กล่าวไว้ว่า “ความสม่ำเสมอและใฝ่ใจในการเรียนรู้ (Stability and learning orientation) ไม่มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติกับความสำเร็จของการประกอบธุรกิจยา” กลุ่มตัวอย่างที่ศึกษาในงานวิจัยนี้ส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 21-40 ปี ในขณะที่งานวิจัยของศรีณย์และงานวิจัยของจันทิมาผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีอายุมากกว่า 40 ปี (ศรีณย์ กอสนาน และวิรัตน์ ทองรอด, 2561; จันทิมา จตุพรเสถียรกุล, 2554) ซึ่งอายุของผู้ประกอบการ อาจเป็นปัจจัยที่ส่งผลให้ผลการวิจัยแตกต่างกัน โดยผู้ประกอบการที่มีอายุน้อยกว่ามีประสบการณ์การบริหารที่น้อยกว่าจึงต้องใฝ่ใจในการเรียนรู้อย่างสม่ำเสมอที่จะประดับประดาธุรกิจร้านยาให้สามารถคงอยู่ได้ ในขณะที่ผู้ประกอบการที่มีอายุมากกว่า 40 ปี ผ่านการเรียนรู้มาพอสมควรทั้งเรียนรู้ด้วยตนเองและการเรียนรู้ขณะเป็นลูกจ้างจากธุรกิจร้านยาของบุคคลอื่น (จันทิมา จตุพรเสถียรกุล, 2554) ผ่านการเปลี่ยนผ่านธุรกิจร้านยาหลายครั้ง ความสม่ำเสมอและใฝ่ใจในการเรียนรู้ (Stability and learning orientation) อาจลดลง

4. สมการพยากรณ์ความตั้งใจของผู้ประกอบการที่จะดำเนินธุรกิจร้านยาต่อไป

สมการพยากรณ์ความตั้งใจของผู้ประกอบการที่จะดำเนินธุรกิจร้านยาต่อไป จะทำนายได้ถูกต้องสูงสุดร้อยละ 80.0 เมื่อมีองค์ประกอบ 4 ตัวแปร ได้แก่ ผลการตรวจประเมินวิธีปฏิบัติทางเภสัชกรรมชุมชน (GPP) ขั้นที่ 2 การมีเครื่องสำอางจำหน่ายภายในร้านยา ผู้ประกอบการเป็นเภสัชกรและการวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์(Complete planning)

ผลการตรวจประเมินวิธีปฏิบัติทางเภสัชกรรมชุมชน (GPP) ขั้นที่ 2 ผ่านตามเกณฑ์ที่กำหนดมีอิทธิพลต่อความตั้งใจของผู้ประกอบการที่จะดำเนินธุรกิจร้านยาต่อไป เนื่องจากกฎกระทรวงการขออนุญาตและการออกใบอนุญาตขายยาแผนปัจจุบัน พ.ศ.2556 กำหนดว่าผู้รับอนุญาตจะไม่ได้รับการต่ออายุใบอนุญาตเมื่อร้านยาใดผลการตรวจประเมินวิธีปฏิบัติทางเภสัชกรรมชุมชน (GPP) ไม่ผ่านตามเกณฑ์ที่กำหนด (กฎกระทรวงการขออนุญาตและการออกใบอนุญาตขายยาแผนปัจจุบัน พ.ศ. 2556, 2556) ผู้รับอนุญาตขายยาแผนปัจจุบันต้องจัดสถานที่ขายยา อุปกรณ์ที่ใช้ในการขายยา การเก็บและการควบคุมหรือการรักษาคุณภาพยาให้เป็นไปตามที่กำหนด ระยะเวลาภายในสามปี นับตั้งแต่ประกาศฉบับนี้ใช้บังคับเมื่อ 31 สิงหาคม 2560 (ประกาศกระทรวงสาธารณสุข เรื่อง กำหนดระยะเวลาผู้รับอนุญาตขายยาแผนปัจจุบัน และผู้มีหน้าที่ปฏิบัติการต้องปฏิบัติตามกฎกระทรวงการขออนุญาตและการออกใบอนุญาตขายยาแผนปัจจุบัน พ.ศ. 2556, 2556)

ผู้บริโภคไม่ได้มาที่ร้านยาเพื่อซื้อยาเท่านั้น ส่วนหนึ่งของผู้บริโภคมาที่ร้านยาเพื่อขอคำปรึกษาเกี่ยวกับการใช้ยา และบางส่วนของผู้บริโภคมาที่ร้านยาเพื่อขอคำปรึกษาการเลือกใช้ผลิตภัณฑ์บำรุงผิว ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ Mináriková, Malovecká, Lehocká, Snopková, & Foltán (2016) ได้กล่าวไว้ว่า ผู้บริโภคในประเทศสโลวาเกียไปร้านยาเพื่อซื้อยาร้อยละ 70.4 เพื่อซื้อเครื่องสำอาง ร้อยละ 27.6 และอื่นๆ ได้แก่ การขอคำปรึกษาเกี่ยวกับยา การตรวจวัดความดันโลหิต เป็นต้น ดังนั้นหากร้านยาใดที่ให้คำปรึกษาเกี่ยวกับการเลือกเครื่องสำอางได้ จะส่งผลต่อความได้เปรียบในการแข่งขันทางธุรกิจร้านยา

ยุคปัจจุบันเป็นยุคแห่งข้อมูลข่าวสาร ผู้บริโภคสามารถหาข้อมูลที่ตนมีความสนใจที่จะเรียนรู้ได้โดยง่ายเพียงค้นหาในอินเทอร์เน็ต แม้กระทั่งเรื่องยารักษาโรค อย่างไรก็ตามข้อมูลที่ค้นหาได้จากอินเทอร์เน็ตอาจไม่ครบถ้วนสมบูรณ์หรือข้อมูลแต่ละแหล่งไม่สอดคล้องกัน ดังนั้นสุดท้ายแล้วผู้บริโภคยังคงต้องการได้รับความรู้เรื่องยาที่ถูกต้องจากผู้ประกอบวิชาชีพเภสัชกรรม ซึ่งเป็นไปในแนวทางเดียวกันกับงานวิจัยของ ภวรี ภูรินทร์ และคณะ (2560) ได้อธิบายไว้ว่า “ผู้บริโภควิตกกังวลว่าคนขายยาไม่ใช่เภสัชกรมากที่สุด”

การวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์ (Complete planning) เป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความตั้งใจของผู้ประกอบการที่จะดำเนินธุรกิจร้านยาต่อไปมากที่สุด เมื่อระยะเวลาผ่านไปจนถึงการตรวจประเมินวิธีปฏิบัติทางเภสัชกรรมชุมชน (GPP) ขั้นที่ 3 ปี พ.ศ.2565 จะทำให้ร้านยาในประเทศไทยมีมาตรฐานเท่าเทียมกัน แต่สิ่งที่จะทำให้ร้านยามีความได้เปรียบในการแข่งขันทางธุรกิจร้านยาแตกต่างกันคือการวางแผนกลยุทธ์ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ ศรีณย์ กอสนาน และวิรัตน์ ทองรอด (2561); จันทิมา จตุพรเสถียรกุล (2554) พบว่ากลยุทธ์การวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์(Complete planning) มีความสัมพันธ์ทางบวกอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติกับความสำเร็จของการประกอบธุรกิจร้านยามากที่สุด

สรุปผลการวิจัย

ผู้ประกอบการร้านยาแผนปัจจุบัน ประเภท ข.ย.1 ที่ไม่มีสาขา ส่วนใหญ่พร้อมต่อการตรวจประเมิน วัฏปฏิบัติทางเภสัชกรรมชุมชน (GPP) ขั้นที่ 2 และมีความตั้งใจที่จะดำเนินธุรกิจร้านยาต่อไป ผู้ประกอบการ มีบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ(Entrepreneurial Orientation) ด้านความเป็นตัวของตัวเอง (Autonomy) สูงที่สุด รองลงมาคือ ความใส่ใจในความสำเร็จ (Achievement orientation) และความสม่ำเสมอและใส่ใจ ในการเรียนรู้ (Stability and learning orientation) ตามลำดับ และใช้กลยุทธ์การวางแผนเฉพาะสิ่งสำคัญ (Critical point planning) มากที่สุด

การลงทุนเพื่อการพัฒนาร้านยาในหมวดที่ 2 (อุปกรณ์) ความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ (Stability and learning orientation) และความใส่ใจในความสำเร็จ (Achievement orientation) พบว่า มีความสัมพันธ์กับผลการตรวจประเมินวัฏปฏิบัติทางเภสัชกรรมชุมชน (GPP) ขั้นที่ 2 นอกจากนี้ ผลการตรวจ ประเมินวัฏปฏิบัติทางเภสัชกรรมชุมชน (GPP) ขั้นที่ 2 ผ่านตามเกณฑ์ที่กำหนด การมีผู้ประกอบการเป็นเภสัชกร การมีเครื่องสำอางจำหน่ายภายในร้านยา และการวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์ (Complete planning) เป็นปัจจัยพยากรณ์ความตั้งใจของผู้ประกอบการที่จะดำเนินธุรกิจร้านยาต่อไปได้ถูกต้องที่สุด

References

- Bureau of drug control. (2018). *kān sūpkhon khōmūn : khōmūn choēng sathiti [Searching & Statistics]*. Retrieved from <http://www.fda.moph.go.th/sites/drug/SitePages/Statistic.aspx>
- Bureau of drug control. (n.d.). *kamnot raya wēlārān khāi yā phān patchuban tōng patibat tām GPP [Good Pharmacy Practice]*. Retrieved from <http://www.fda.moph.go.th/sites/drug/SitePages/GPP-02-2561.aspx>
- Bureau of drug control. (2014). *kān sūpkhon khōmūn : khōmūn choēng sathiti [Searching & Statistics]*. Retrieved from <http://www.fda.moph.go.th/sites/drug/SitePages/Statistic.aspx>
- Chokpromanan, W., & Jadesadalug, V. (2015). *khunnalaksana khōng phūprakōpkān thī mī tō khwāmsamret nai kādamnoēn thurakit khōng phūprakōpkān rānkā nai talātnam dōn wai chāngwat Nakhōn Pathom [The Affects Entrepreneur Characteristic On The Successful Operation of Store Entrepreneur in Don Wai Floating Market, Nakhon Pathom Province]*. *Veridian E-Journal, Silpakorn University*, 8(2), 967-988.
- Hunsajarupan, V. (1997). *kānsuksā khwām phrōm nai kān patibat botbāt wichāchīp khōng naksuksā phayabān chan pī thī sī sathāban kānsuksā ‘ēkkachon [Flight lieutenant: A study of readiness in performing professional nurse’s roles of forth year nursing students, private nursing education institutions]* (master’s thesis). Retrieved from The National Research Repository.
- Israel, G. D. (n.d.). *Determining Sample Size*. Florida: University of Florida IFAS extension.
- Jatupornsatiengkul, J. (2011). *bukkhalik kān pen phūprakōpkān phūm khwāmru khwām chamnān konlayut nai kādamnoēn thurakit lāe khwāmsamret nai kānprakōp thurakit khōng phūprakōpkān praphēt thurakit rān yākhū Na phāp nai khēt Krung Thēp Maha Nakhōn lāe parimonthon [Entrepreneur Orientation, Human Capital, Strategic Process and Business Success of Quality Drugstore in Bangkok and Metropolitan Area]* (Unpublished master’s thesis). Thammasat University, Bangkok.

- Kotkrasūṅ kān khō ‘anuyāt lāe kān’ōk bai ‘anuyāt khāi yā phāen patchubanPhōSō sōṅphanhāroṅhāsiphok [Ministerial regulation permission and pharmacy licensing B.E.2556 (2013)].(2013, December 27).*Royal Thai Government Gazette*, 130(part126 A): 1-10.
- Mináriková, D., Malovecká, I., Lehocká, L., Snopková, M., & Foltán, V. (2016). The Assessment of Patient Satisfaction and Attendance of Community Pharmacies in Slovakia. *European Pharmaceutical Journal*, 8(2), 23-29.
- Mutchimsattha P. (2011). *bukkhalik kān pen phūprakōpkān phūm khwāmru khwām chamnān thaksa kānchat hā sapphayākōn mai lāe khwāmsamret nai kānprakōp thurakit khōṅg phūprakōpkān rōngrām ‘itsara nai khēt Krung Thēp Mahā Nakhōn [Entrepreneurial Orientation, Human Capital, New Resource Skill and Business Success of Independent Hotel Entrepreneurs in Bangkok]* (Unpublished master’s thesis). Thammasat University, Bangkok.
- Namdeo, S. K., & Rout, S. D. (2016). Calculating and interpreting Cronbach’s alpha using Rosenberg assessment scale on paediatrician’s attitude and perception on self esteem.*International Journal of Community Medicine and Public Health*,3(6),1371-1374.
- nce=1
- Pawakanun, U. (2014). kānwichai kēn phūnthān (Base Rate) patchai khwām ret nai kānprakōp kān khōṅg phūkhao ‘ōprom khōṅgkān soemsāṅg phūprakōpkān mai nai khēt Krung Thēp Mahā Nakhōn lāe parimonthon khōṅg sūan soemsāṅg phūprakōpkān mai nakphatthana phūprakōpkān krom songsoēm ‘utsāhakam krasuāṅg ‘utsāhakam [New Entrepreneurs Creation Section, Entrepreneur Development office, Department of INDUSTRIAL PROMOTION, Minister of Industry]. *Journal of HR intelligence*, 9(2), 31-49.
- Phunarin, P., Sriprang, S., Srithong, K., & Chairojkanjana, K. (2017). khwām kangwon chai khōṅg prachāchon nai chāṅwat Pathum Thānī thī mī tō rān yā [The Worries and Fear of People in Pathum Thani to Pharmacies]. *Payap University Journal*, 27(1), 215-231.

Prakasok ra suāng sathāranasuk rūāng kamnot raya welā phu rap ‘anuyāt khāi yā phāēn patchuban lāe phu minā thī patibatkān tōng patibat tām kot krasūng kān khō ‘anuyāt lāe kān ‘ōk bai ‘anuyāt khāi yā phāēn patchuban Phō.Sō. sōngphanhāroḥāsiphok [Notification of the Ministry of Public Health Determination of the duration of phases of the pharmacy licensee to comply with the ministerial regulation permission and pharmacy licensing B.E.2556]. (2017, August 31). *Royal Thai Government Gazette*, 134(Special part 215 D), 27-28.

Rath, T. (2015). *chō chutkhæng 2.0* [Strengths finder 2.0]. Bangkok: Nation Books.

Rodthong, S. (2013). *khwāmtangchai nai kān da lodō mobai ‘æphō phlikhechan khōng klum phūchai thōrasap khluānthī nai klum samāfōn* [Behavior intention in downloading mobile application among smartphone users] (Master's thesis). Available from <http://www.repository.rmutt.ac.th/bitstream/handle/123456789/2008/139314.pdf?seue>

Sarun, G., & Wirat, T. (2018). *kānsuksā bukkhalik kān pen phūprakōpkān lāe konlayut nai kādamnoēn thurakit thī kiēokhōng kap khwāmsamret nai kādamnoēn thurakit rān yā khōng phēsatchakōn thī pen chaokhōng rān yā nai prathēt Thai* [The study of Entrepreneur orientation and Business Strategy that related to the Success of Drug Store Business of Thai pharmacists who are the owner of drugstore]. *Veridian E-Journal, Silpakorn University*, 11(1), 3246-3265.

Sitthiboot, U., Anuratpanich, L., & Sooksriwong, C. (2017). *næonōm kānlūk sai ‘āchīp khōng nisit naksuksā khana phēsatchasāt chan pī thī hok kap khunnalaksana khōng phēsatchakōn thī dī tām næokhit khōng ‘Ongkān ‘Anāmai Lōk* [Sixth year pharmacy student's career choice and the level of WHO's Seven-star pharmacist concept]. *Veridian E-Journal, Silpakorn University*, 10(1), 144-160.

Tunpaiboon, N. (2017). *næonōm thurakit / ‘utsāhakam* [Industry Outlook]. Retrieved from <https://www.krungsri.com/bank/th/Other/research/industry/industryoutlook.html?page>

Wongchaiya, S., & Pheunpha, P. (2018). ‘itthiphon khōng konlayut thurakit læ khunnalaksana khōng phūprakōpkān thī song phon tō khwāmsamret khōng thurakit khanāt klāng læ khanāt yōm [The Influences of Business Strategies and Entrepreneur Characteristics on the Business Success of Small and Medium Enterprises]. *Journal of the Association of Researchers*, 23(2), 139-152.

